

Local Conference Call
Localiza S/A (RENT3)
Transcrição Resultados do 3T25
14 de novembro de 2025

Operadora: Bom dia. Antes de iniciarmos, gostaria de lembrar que essa conferência será feita em inglês. Para aqueles que precisarem de tradução para o português, cliquem no botão de tradução, com ícone de globo e escolha seu idioma de preferência. Você poderá mutar ou desmutar o áudio original clicando no botão “mutar o áudio original”.

Bom dia, sejam bem-vindos ao webinar da Localiza&Co sobre os resultados do terceiro trimestre de 2025. Estão conosco Rodrigo Tavares, CFO, e Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores da Companhia.

Informamos que este webinar está sendo gravado e estará disponível em ri.localiza.com, onde o material completo da divulgação dos resultados está disponível. A apresentação também está disponível para download no site de RI.

Para a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, aconselhamos que sinalizem seu interesse em participar através do ícone de Q&A na parte inferior de suas telas, digitando seu NOME, INSTITUIÇÃO e IDIOMA. Quando chamados, aparecerá na tela um pedido para ativar seu microfone. As perguntas poderão ser feitas tanto em Português, quanto em Inglês.

Para enviar perguntas por escrito, use o ícone de Q&A na parte inferior de suas telas e preencha seu NOME e INSTITUIÇÃO antes da pergunta.

Informamos que os valores nesta apresentação estão em milhões de Reais e em IFRS. Resaltamos que as informações contidas nesta apresentação e quaisquer declarações que possam ser feitas durante a conferência, sobre perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Localiza, constituem crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Agora, passo a palavra para Rodrigo Tavares, CFO da Companhia, para iniciar a apresentação.

Rodrigo Tavares:

Bom dia a todos e obrigado por participarem do nosso webinar do terceiro trimestre de 2025.

No terceiro trimestre de 2025, mantivemos uma trajetória consistente de execução das nossas prioridades estratégicas, com foco na recomposição do ROIC spread e na consolidação dos ganhos de eficiência operacional e financeira.

Os resultados deste trimestre, ajustados para os efeitos da redução do IPI, refletem o avanço sólido dessa agenda. Apresentamos receita líquida de R\$10,7 bilhões, EBITDA de R\$3,5 bilhões, EBIT de R\$2,3 bilhões e lucro líquido de R\$871 milhões. O ROIC anualizado do trimestre alcançou 15,4%, com spread de 5,3 p.p. sobre o custo da dívida.

Guiados por uma visão de longo prazo e pelo compromisso com a geração de valor sustentável, seguimos executando nossa estratégia com disciplina e foco na transformação contínua. Nossos investimentos em inovação refletem no avanço da experiência do cliente e excelência operacional em todas as divisões.

Em Aluguel de Carros, iniciativas como a assistente virtual “Liza”, baseada em inteligência artificial, proporcionam mais de 4 mil atendimentos diários com NPS superior a 85, promovendo agilidade e resolutividade em mais de 90% das interações, sem necessidade de intervenção humana. Destaca-se também a Retirada Digital FAST, referência em inovação no setor, presente em 252 agências, nas quais um a cada três contratos com Pessoa Física é aberto de forma 100% autônoma, gerando ganhos relevantes de produtividade e sustentando a trajetória rumo à marca de 1 milhão de contratos em 2025. Nossos clientes FAST apresentam NPS superior na experiência da retirada e indicam que essa jornada influenciará sua próxima decisão de locação de carro.

Em Gestão de Frotas e Localiza Meoo, os resultados são fortalecidos por iniciativas que aprimoram a experiência dos clientes, como o PitStop Localiza, que desde 2019 oferece manutenção de alta qualidade em ambientes privativos e confortáveis. O processo garante padrão de excelência aliado à eficiência em custo, permitindo que o cliente mantenha sua rotina enquanto o veículo é cuidado, com conveniência e agilidade. Além disso, a jornada digital desses clientes vem evoluindo consistentemente, impulsionada pela conectividade dos veículos, que aprimora a gestão, amplia a segurança e oferece soluções inteligentes para uma experiência mais integrada.

Já em Operações e Seminovos, reafirmamos nosso compromisso com padrões elevados de qualidade e confiança por meio de rigorosa inspeção realizada em nossos 15 Centros de Desativação, onde 360 itens são avaliados por profissionais especializados com tecnologia de ponta, assegurando precisão técnica e excelência operacional. Essas práticas reforçam a credibilidade da marca e garantem que cada seminovo entregue supere as expectativas dos clientes.

No 3T25, seguimos investindo na evolução do nosso stack tecnológico, em soluções na nuvem e em iniciativas de inteligência artificial, posicionando a Companhia para o futuro. Esses avanços fortalecem nosso diferencial competitivo, elevam a experiência dos nossos clientes e ampliam o valor entregue a todos os stakeholders.

Nesse trimestre, reconhecemos nos resultados o efeito one-off da redução do IPI, somando R\$929 milhões de impacto antes de imposto sendo, sendo R\$137 milhões em Ajuste a Valor Recuperável, com impacto no EBITDA, e R\$792 milhões em depreciação adicional. Nesta apresentação, salvo indicação em contrário, as comparações ano contra ano excluirão os efeitos da marcação.

Para apresentar os detalhes do 3º trimestre de 2025, passo a palavra para a nossa diretora de relações com investidores, Nora Lanari.

Nora Larani: Obrigada, Bruno, e bom dia a todos. Na página 2, começaremos pela divisão de Aluguel de Carros no Brasil. No 3T25, a receita líquida da divisão de Aluguel de Carros atingiu R\$2,6 bilhões, crescimento de 6,2% em relação ao 3T24 em função do avanço da diária média a despeito da forte base de comparação, e estabilidade do volume.

Na página 3, mostramos o avanço de 5,7% na diária média do trimestre, que encerrou o período em R\$150. A taxa de utilização apresentou avanço de 0,9p.p., alcançando 80,8% e refletindo a eficiência na gestão de preços e mix.

Passando para a página 4, trazemos a divisão de Gestão de Frotas, que apresentou receita líquida de R\$2,3 bilhões, 6,0% superior à do mesmo período do ano anterior. Seguimos reduzindo exposição aos contratos de veículos de uso severo, que encerraram o período com cerca de 20 mil carros ante 31 mil em dezembro de 2024. O impacto no volume foi mais que compensado pelo aumento da diária média, contribuindo para a retomada dos níveis de retorno desta divisão.

Indo para a página 5, apresentamos a diária média de R\$104, 8,5% superior à do 3T24. A taxa de utilização de 94,9% reflete o processo de redução dos contratos de uso severo, que possuem maior tempo de preparação e desativação.

Passando para a página 6, apresentamos evolução da receita de Seminovos que atingiu R\$5,8 bilhões, crescimento de 14,6% em relação ao 3T24. Os preços médios de venda avançaram tanto no Aluguel de Carros quanto em Gestão de Frotas e refletem principalmente o melhor mix de ano/modelo.

Seguindo para a página 7, mostramos o importante avanço na redução do KM médio de venda. A Companhia segue avançando na redução do KM médio de venda, principalmente no atacado, o que tem contribuído para a evolução do preço de venda e redução dos custos de manutenção. Idade e KM médio do carro vendido mantêm tendência de redução gradual ao longo dos próximos trimestres.

Passando para a página 8, apresentamos os saldos de compra e venda de carros. No trimestre, foram comprados 77.344 carros, sendo 50.930 na divisão de Aluguel de Carros e 26.414 na divisão de Gestão de Frotas, e vendidos 75.473 carros, recorde histórico da Companhia.

Após um segundo trimestre impactado pelo anúncio da redução do IPI, vimos no 3T25 a retomada dos volumes de venda, o que contribuiu para uma ligeira redução na idade média do carro vendido na divisão de Aluguel de Carros para 21,3 meses.

Com a publicação do decreto que determinou a redução da alíquota de IPI para carros de entrada, observamos ao longo do trimestre a acomodação gradual dos preços de seminovos. Apesar do reflexo da redução do IPI nos preços dos carros seminovos, apresentamos aumento no ticket médio de venda de Seminovos no 3T25, explicado principalmente pelo melhor mix de ano/modelo.

Na página 9, apresentamos a evolução dos preços médios dos carros comprados e vendidos. Na divisão de Aluguel de Carros, o preço médio de compra foi de R\$82,5 mil e o de venda alcançou R\$73,6 mil no 3T25, resultando em um investimento para renovação da frota de R\$8,9 mil por carro, valor substancialmente menor do que os R\$18,1 mil do 3T24 e refletindo o avanço gradual do rejuvenescimento da frota.

Em Gestão de Frotas, o preço médio de compra foi de R\$97,4 mil no 3T25, enquanto o preço médio de venda foi de R\$83,1 mil, resultando em um investimento para renovação de R\$14,3

mil, menor que os R\$20,6 mil do 3T24, refletindo principalmente o avanço do mix de venda e a participação de Pesados.

Na página 10, mostramos a frota de final de período. A Companhia encerrou o trimestre com frota de 632.267 carros no Brasil, estável na comparação com o 3T24. Em Gestão de Frotas, a redução na frota de final de período reflete o processo de otimização de portfólio, com a redução de exposição a contratos de uso severo.

Passando para a página 11, no trimestre a Companhia apresentou receita consolidada de R\$10,7 bilhões, com um avanço de 10,8% no 3T25 em comparação ao mesmo período do ano anterior. A receita de alugueis apresentou crescimento de 6,1%, somando R\$4,9 bilhões, enquanto a receita de Seminovos somou R\$5.8 bilhões no trimestre, aumento de 15,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Na página 12, apresentamos o EBITDA consolidado. No trimestre, o EBITDA foi impactado em R\$137 milhões pelos efeitos esperados da redução do IPI. Desconsiderando-se tais efeitos, o EBITDA ajustado consolidado totalizou R\$3.5 bilhões, um avanço de 6,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No 3T25, a margem EBITDA ajustada da divisão de Aluguel de Carros foi de 67,7%, avanço de 3,5 p.p. na comparação anual, refletindo o avanço da precificação de aluguel somado à gestão eficiente de custos e produtividade. No trimestre, a receita de aluguel avançou R\$151 milhões enquanto os custos e despesas apresentaram redução de R\$37 milhões. Custos de manutenção e preparação apresentaram redução expressiva na comparação anual, por outro lado, observamos um aumento do SG&A, explicado pelo aumento da provisão para créditos de liquidação duvidosa, além do aumento dos gastos com tecnologia, principalmente associados ao uso de inteligência artificial.

Em Gestão de Frotas, a margem ajustada foi de 73,4%, aumento de 3,5 p.p. em relação à do 3T24. No trimestre a margem foi positivamente impactada pela aceleração dos créditos fiscais, com efeito one-off de R\$50,6 milhões. O aumento no SG&A é explicado pelo maior provisionamento para devedores duvidosos, refletindo cautela com o cenário macroeconômico.

Seminovos apresentou margem ajustada de 2,6%. No 3T25 voltamos a observar aumento dos volumes e preços médios de venda, o que contribuiu para a diluição das despesas com vendas que saíram de 5,6% da receita líquida no 3T24 para 4,8% no 3T25. Nesse trimestre, foi reconhecido o valor de R\$118 milhões referente ao ajuste no valor de livro dos carros disponíveis para venda que tiveram o seu preço de venda impactado pelos efeitos da redução do IPI, com impacto na margem contábil do trimestre.

Na página 13 vemos a evolução da depreciação média anualizada por carro.

No 3T25, a divisão de Aluguel de Carros apresentou depreciação média anualizada por carro de R\$7.652 excluindo-se os efeitos da redução do IPI, uma ligeira alta sequencial conforme expectativa da Companhia. Considerando-se o efeito da redução de IPI, a cota de depreciação seria de R\$15.177.

Em Gestão de Frotas, a depreciação média anualizada por carro foi de R\$8.602 excluindo-se os efeitos da redução do IPI, seguindo a tendência de alta sinalizada pela Companhia. Considerando os efeitos da redução do IPI a cota de depreciação somou R\$12.298.

Passando para a página 14, vemos o EBIT ajustado de R\$2.3 bilhões, aumento de 11,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. No trimestre o impacto referente à redução do IPI somou R\$929,2 milhões.

Para apresentar o lucro líquido, passo a palavra ao Rodrigo.

Rodrigo Tavares:

Na página 15, apresentamos o lucro líquido ajustado de R\$871 milhões, excluindo os efeitos da redução do IPI.

O aumento de 7,3% no lucro ajustado do 3T25 em comparação ao lucro do 3T24, reflete o avanço de R\$224 milhões no EBITDA, parcialmente compensados pelo aumento de R\$175 milhões em despesas financeiras líquidas, em razão do maior CDI e saldo de dívida no período.

Na página 16, apresentamos o Fluxo de caixa livre antes de juros. No 9M25, o caixa gerado pelas atividades de aluguel foi parcialmente consumido pelo capex de carros e outros imobilizados, além da redução no 'contas a pagar' a montadoras. O caixa livre gerado antes de juros somou R\$4.5 bilhões.

Na página 17, apresentamos a movimentação da dívida líquida, que encerrou o trimestre em R\$31,1 bilhões, aumento de 3% quando comparada à dívida em 31/12/2024.

Passando para a página 18, apresentamos o perfil de dívida. A Companhia encerrou o trimestre com R\$12,3 bilhões em caixa, suficientes para cobrir a dívida de curto prazo, bem como o 'contas a pagar' a montadoras. Seguimos a gestão ativa da dívida para captura de oportunidades de redução de custo e alongamento do duration.

Na página 19, apresentamos os ratios de dívida, com destaque para o ratio dívida líquida sobre o valor de frota em patamar confortável, mesmo com o efeito da redução no valor da frota em função da redução do IPI. O ratio dívida líquida/EBITDA segue melhorando, refletindo nossa agenda de recomposição de preço e eficiência em custo.

Por fim, na página 20, apresentamos o ROIC spread. No 9M25 a Companhia apresentou avanço no ROIC ajustado, que fechou o período em 14,3%, contribuindo para o spread de 4,5 p.p. para o custo de dívida. Importante destacar que o 3T25 trouxe ROIC anualizado ajustado de 15,4% e spread de 5,3 p.p., em linha com o objetivo da Companhia de recomposição dos níveis de retorno.

Antes de começarmos a sessão de perguntas e respostas, na nossa visão este foi um trimestre muito forte:

1. RAC:

a. Desempenho sólido

- b. Produtividade
 - c. Taxa de utilização
 - d. Crescimento sequencial em volume e preço
2. Gestão de Frotas:
- a. Portfólio melhorando de forma consistente
 - b. Segmentos-alvo já com ROIC spread adequado e crescendo receita em dois dígitos
3. Depreciação:
- a. Tanto em rent a car quanto em gestão de frotas sob controle
4. Seminovos:
- a. Volumes recordes
 - b. Margem bruta em nível saudável
 - c. SG&A sendo diluído, com foco em produtividade
 - d. Margem de Seminovos estável daqui para frente
5. Emissões e fluxo de caixa:
- a. Forte geração de caixa
 - b. Redução do spread e aumento da duration

Por fim, ontem divulgamos um fato relevante informando sobre a venda da Voll, uma travel tech na qual investimos em 2022.

1. O investimento gerou um retorno de 5,1x sobre o capital investido em 3 anos
2. Conosco, a receita cresceu 6x e a empresa atingiu o breakeven
3. Mantemos a parceria por meio de acordos comerciais e continuamos como um cliente importante da Voll

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Felipe Nielsen, Citi: Olá pessoal, agradeço por pegar a minha pergunta e parabéns pelos resultados. Sobre depreciação, nos últimos trimestres já tem aumentado, mas gostaria de saber se a companhia tem alguma indicação de como será essa tendência no quarto trimestre e em 2026?

Vocês mencionaram que seminovos está saudável, mas eu queria saber se de repente, a companhia está acelerando o ritmo das vendas dos seminovos e o turnover da frota, porque isso poderia permitir algumas reduções na depreciação já no ano que vem e se o mercado automobilístico continuar estável ou até melhorar, de repente a companhia preferiria ver todos esses ajustes de IPI e alta depreciação entrando com margens de seminovos mais altas, ou a companhia prefeririam reduzir a depreciação com maior rapidez e manter uma margem estável dos seminovos?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Felipe. Primeiramente, hoje conforme o mercado se comporta, a companhia vê que a depreciação está sob controle em frotas e em aluguel de carros, no futuro gostaríamos de ver a margem de seminovos subir antes de reduzirmos a depreciação. Então, é muito prematuro falar sobre a depreciação, da forma como a companhia vê o mercado acreditamos que a depreciação está adequada em ambos os nossos segmentos.

Felipe Nielsen: Ótimo, agradeço.

Guilherme Mendes, JP Morgan: Olá, Bom dia, agradeço por receberem a minha pergunta. Eu gostaria de saber se há mais espaço para aumento de tarifas no RAC em termos reais de agora em diante.

E a segunda é sobre margens, já falamos nos últimos calls que a companhia espera que as margens acelerem até rejuvenescer a frota, e quando isso ocorrer, o que podemos esperar em relação a margens no RAC?

Obrigado.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Guilherme. A questão das tarifas não pode ser olhada isoladamente, precisamos analisar a utilização. Em utilização estamos vendo um progresso gradual. Se fizermos mais do que isso e olharmos a tarifa dividida pelo número total de carros, isso é o que realmente importa. Vocês verão que também temos melhorado a nossa eficiência de forma consistente em todos os trimestres.

Claro que o último trimestre é muito forte em relação à sazonalidade, então as tarifas sobem simplesmente por esse motivo. O que acabamos de perceber, principalmente em meados de setembro foi um pouco de mudança no comportamento de alguns concorrentes, principalmente nas diárias. Não é um segmento em que temos muita exposição, então o impacto para a companhia não é tão relevante, mas continuaremos precificando. E de acordo com a vontade do cliente e as dinâmicas das atividades, último trimestre será forte na tarifa por conta da sazonalidade.

Mas, especificamente nas diárias das tarifas, vemos alguma pressão da concorrência. Na tendência de longo prazo é importante destacar que você tem razão, conforme aceleramos as vendas dos seminovos, iremos coletar os benefícios do rejuvenescimento dessa frota, principalmente no custo do preparo do carro e de manutenção, e tem alguns pontos percentuais na margem EBITDA que podem ser capturados.

Nora Lanari: Gostaria de acrescentar alguns pontos, Guilherme, agradeço a pergunta. Sobre as tarifas, gostaria de destacar que com os níveis de tarifas da companhia crescemos mais de 4% trimestre após trimestre e na média da taxa de diária, com a utilização também de aumento. E mais importante que isso é o ROIC spread na divisão de RAC. E isso mostra que

teremos uma necessidade mais leve de aumentar os preços e entramos no quarto trimestre com apetite.

Sobre as margens, o mais importante é que a margem em si é o ROIC spread. Porque temos espaço para otimizar os custos na divisão de RAC, de acordo com a frota, ainda temos algum espaço para preço mas se caírem podemos ajustar. Então principal KPI para a empresa é o ROIC spread. Nesse trimestre a companhia entrou em recorde.

Guilherme Mendes: Muito claro, agradeço.

André Ferreira, Bradesco BBI: Olá, Bom dia, Rodrigo e Nora. Tenho algumas perguntas do meu lado, primeiramente sobre a provisão de devedores duvidosos e gestão de RAC que a companhia mencionou no release que foi um trimestre melhor, o que levou a isso em RAC e frotas, tem a ver com uso severo?

E a segunda pergunta é sobre a lacuna entre o preço médio de compra e venda trimestre sobre trimestre, o que é mix e o que é uma melhoria comparável de fato?

Rodrigo Tavares: Obrigado pelas perguntas André, vou começar com a primeira. No fim do ano passado, no quarto trimestre, a companhia aumentou as provisões de devedores duvidosos de acordo com as taxas de juros mais altas. Então vemos desaceleração na atividade econômica, mas desde o quarto trimestre a companhia aumentou a provisão de devedores duvidosos. Então é uma comparação ano contra ano, no quarto trimestre será uma comparação melhor. Como resultado dos uso-severo a companhia aumentou devedores duvidosos por conta de alguns clientes e retomamos a posse de alguns caminhões que estamos vendendo agora, mas a tendência é positiva e estamos vendo melhoria.

A maior parte foi na primeira metade do ano. Agora, na segunda metade, vemos um cenário mais positivo comparado com o terceiro trimestre do ano passado que foi forte, mas sequencialmente vemos que a maior parte aconteceu no primeiro semestre.

Sobre a lacuna de preços entre a compra e venda essa tendência deve acontecer conforme renovamos nossa frota, principalmente em RAC iremos ver essa lacuna se fechando. Então isso acontece em grande parte por conta do mix modelo ano. Só para terem uma ideia, em 2024 começamos a vender esses carros em novembro do ano passado, esse ano a companhia começou em junho, então isso sobe os preços e reduz esse custo de renovação. Claro que pode haver um ajuste de mix mas a maioria aqui é que começamos a vender os carros mais novos num ano modelo que representa o ano modelo daquele ano atual, então esse é um efeito que já era esperado.

André Ferreira: Obrigado.

Lucas Esteves, Santander: Bom dia, Rodrigo e Nora. Obrigado pelo espaço. Eu tenho 2 perguntas. A primeira é sobre reconhecimento de créditos fiscais em frota. Eu gostaria de saber o que podemos esperar sobre a recorrência desse crédito fiscal. O meu entendimento, é que a companhia não acelerou a depreciação na frota em relação ao Locamerica antes dessas integrações por conta da eficiência fiscal, e agora a companhia passariam a reconhecer e a fazer a depreciação acelerada para toda a frota. Então, só para entender o reconhecimento do crédito fiscal e como isso afeta a margem de frotas. Também quero ouvir sobre a margem de Seminovos e reconhecer essa depreciação one-off no período e se haverá depreciação com aumento gradual.

Rodrigo Tavares: Lucas, você falou isso corretamente. O crédito fiscal antes da incorporação não considerou a depreciação acelerada por uma parte da frota que se manteve na Locamerica. Claro que isso reflete a nossa mentalidade de dono, não faz sentido reconhecer um crédito só por motivos contábeis. E agora fizemos isso no primeiro trimestre, começou a acelerar e temos um pequeno efeito one-off.

Mas, de agora em diante, há reconhecimento fiscal que deve ser maior do que antes da incorporação em frotas, e esperamos que isso seja uma influência positiva da margem em frotas de agora em diante, em Seminovos, conforme eu disse, reconhecemos o IPI e até agora vimos que o mercado se comporta bem, até agora estamos vendo margens estáveis para o futuro e devemos ver um cenário positivo para um grande aumento de margem. Não é nossa expectativa no curto prazo. Tem um impacto no quarto trimestre, em que as empresas costumam dar um desconto do IPVA, é 1% do preço, mas mesmo com esse desconto, acreditamos que a margem deve permanecer estável, pelo menos no último trimestre desse ano. É uma tendência positiva, mas eu não suporia um aumento de margem, pelo menos no curto prazo.

Daniel Gasparete, IBBA: 2 perguntas do meu lado. A primeira é para o Rodrigo. Qual a sua opinião sobre o tamanho do impairment? Quanto desse impairment você acha que é conservador?

E sobre informações fornecidas até agora, vemos comentários seus e de outros no mercado que Seminovos estão se comportando bem, então quanto a isso, é conservador? Segundo, queria saber um pouco mais sobre como você vê a categoria de uso severo de agora em diante e como isso poderia beneficiar as margens?

Rodrigo Tavares: Obrigado Gasparete. A depreciação incremental é um ajuste técnico, a companhia simplesmente considera o IPI carro por carro, e aí tivemos o efeito que foi lançado. Esperamos que isso seja conservador, somente o tempo dirá. Muitos mercados não ajustam tudo ao mesmo tempo. E se o mercado está se comportando bem, mas é cedo para decidir se isso foi conservador ou não, mais uma vez foi uma decisão técnica, sem julgamento da empresa, simplesmente replicando o impacto e supondo que o impacto dos novos carros seria replicado para os usados, essa foi a metodologia. Mais uma vez espero que seja conservador, mas devemos aguardar para ver se esses preços não serão impactados no futuro. Em uso severo o principal efeito não é só na margem EBITDA, porque normalmente são precificados mais altos, mas a depreciação dos Seminovos é muito mais alta, então o principal benefício é o ROIC e o spread, porque não só temos uma base de capital mais alta, mas a depreciação também é muito mais alta que a média. Começamos em média com 31.000 carros e devemos terminar o ano com metade disso e no futuro devemos reduzir +50% no ano que vem. Então, gradativamente uso severo não terá um grande impacto no nosso Balanço. Acredito que em 2026 veremos um resultado mais limpo em relação à frota, com só um resto desses carros em nosso Balanço.

Daniel Gasparete: Tenho uma pergunta de follow-up sobre os uso-severo. Quanto tempo deve levar para ver os seminovos afetados pela redução de IPI, quando veremos uma estabilização?

Rodrigo Tavares: Difícil precisar o que aconteceu em 2023, que levou mais de 6 meses. Então no início desse ano, início do próximo ano, devemos aguardar para ver se temos

alguma evolução, mas é difícil dar uma data exata. Mas acho que até o início do ano que vem devemos saber com mais clareza o efeito total do IPI no mercado de carros usados.

Daniel Gasparete: Um segundo follow up, já que estão comprando carros mais baratos por conta da redução de preços. Podemos supor que o spread de compras e vendas está melhorando?

Rodrigo Tavares: Nós não só estamos comprando carros mais baratos, mas recebemos outros descontos. No curto prazo podemos ver uma melhora na lacuna do preço em que compramos e preço que vendemos, mas, conforme mencionei antes, parte disso vem do fato que estamos vendendo carros mais novos, e carros que são modelo ano 2025 em vez do 2024.

Daniel Gasparete: Obrigado, Rodrigo.

Alberto Valério, UBS: Bom dia Rodrigo e Nora, agradeço pela oportunidade. Uma pergunta aqui do meu lado sobre Seminovos também, eu me lembro que no localiza Day, quando a companhia anunciou o impairment no ano passado, vocês mencionaram o spread do que compraram e que venderiam esses carros como negativos 2 a 4%. E com a depreciação atual apresentada após o impairment desse ano, estimamos que essa lacuna estará mais próxima do -4 do que do -2%, está correto isso? É assim que devemos considerar isso para o futuro? Que a depreciação está no nível correto neste momento ou devemos ver alguma diferença no futuro? Obrigada.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Alberto. Sim, podemos chegar a -4 ou -5, mas uma coisa que se deve levar em conta é que hoje não vendemos carros que tem 15 meses de idade ou 20-21 meses de idade, então devemos considerar o impacto de não só o preço de um carro mais jovem, mas também um impacto em que no canal em que vendemos, vendemos um carro mais jovem a um preço maior e vendemos mais no varejo do que venderíamos de outra forma. Então para considerar sua conta, precisamos considerar esses ajustes também. Considerando esses ajustes, você pode chegar a um número que está abaixo dos -5, agora, se considerarmos os 19, 20, 21 meses, aí sim seus números são bem razoáveis.

Alberto Valério: se me permitir um follow-up também para ano que vem, vemos alguns concorrentes otimistas com as tarifas, a companhia tem a mesma ideia de que haverá um aumento de tarifas em 2026?

Rodrigo Tavares: A concorrência é sempre otimista. Dito isso, vemos que dependemos de vários fatores, primeiro, temos a taxa de juros, esse é o principal driver, a companhia olha o ROIC spread, a companhia não olha para a tarifa individualmente, também não olhamos para a margem EBITDA individualmente, a companhia olha o ROIC spread. Então eu acredito que a empresa está muito pronta para o próximo ciclo. Nossa eficiência em utilização é muito forte. Conforme eu disse, estamos prontos para focar nas locações diárias, mesmo que o ambiente competitivo seja mais difícil nesses segmentos específicos. Então depende de todos esses parâmetros, mas eu acredito que teremos uma implicação muito forte aqui, dito isso para o primeiro trimestre em que alcançamos a faixa de ROIC spread e no próximo é mais forte em relação à sazonalidade. Então, mais uma vez, acredito que a empresa fez a sua lição de casa e está pronta para o próximo ciclo.

Alberto Valério: Muito obrigado, muito claro.

Lucas Marchiori, BTG Pactual: Olá, pessoal, Bom dia. Tenho 2 perguntas também. Uma é um follow up nas tendências RAC no geral. Vocês falaram sobre a tarifa e as suas dinâmicas, mas se estão comprando carros mais baratos, e se a companhia olhasse na tendência de rendimento e quanto você precifica em cima de um custo mais baixo de frota no geral, você diria que o rendimento na margem é melhor olhando para o futuro já que estão comprando carros mais baratos? Tem essa tendência para 2026?

E a segunda pergunta, na agenda de custos, eu sei que a companhia têm falado sobre isso por um tempo agora, quando que a companhia deve começar a ver os benefícios reais da integração? E a companhia acredita que em uma estação forte como o quarto trimestre vamos ver imagens melhores em RAC e Frota, fora a questão do crédito fiscal e questões de custo?

Rodrigo Tavares: Lucas, em RAC principalmente, essa não é a melhor métrica que devemos seguir. Posso te dar vários exemplos. Uma locação mensal de 5 mil por mês, tem um bom retorno, alto rendimento, e os carros econômicos têm um rendimento maior porque o custo fixo é mais alto, então para a loja, aluguel eu preciso de um rendimento maior. Então rendimento não é a melhor métrica. Se considerar toda a frota, a operacional também para checar isso, eu prefiro olhar os retornos do que o rendimento, e conforme eu disse a companhia tem entregado um aumento forte de preço, se você ajustar por utilização ou mesmo sem o ajuste para utilização.

Você está falando sobre os benefícios da integração, o benefício é maior em frota porque você tem procedimentos operacionais que são simplificados aqui e claro que há desafios também quando a companhia muda um sistema e incorpora. Mas a companhia já está vendo muitos benefícios, vemos aumento de margens e o controle de custos, a companhia tem investido mais, principalmente em tecnologia, então vai ser gradual. A gente não vai ver um one-off disso no próximo trimestre, vai ser gradual. Mas a principal alavanca aqui é rejuvenescer a nossa frota, é renovar a nossa frota em RAC.

A gente acabou de fazer a integração dos sistemas em RAC, desculpe em frotas, e devemos ver outras sinergias serem capturadas no quarto trimestre. Mas dito isso, mencionamos no release que o ROIC spread desse segmento já está conforme o nosso objetivo, então a companhia não precisa elevar mais a margem de EBITDA e se as taxas de juros caírem a companhia pode-se beneficiar com isso. Por isso que dizemos que a melhor métrica é o ROIC spread e não a margem em si. Dito isso, assinaturas é um dos segmentos que tem crescido rapidamente e esse segmento utiliza menos o carro e a depreciação é menor e podemos ajustar a margem com isso. Então só para reforçar o ponto, temos ganhos de margem no futuro e temos uma agenda de eficiência e custo que vai ajudar a margem mais continuarão seguindo o ROIC spread e precificação eventualmente, depois rendimento em Rac. Conceitualmente, um impacto o menor possível no preço seria excelente para ajudar na demanda, então estamos fazendo a lição de casa na área de custos para impactarmos menos a taxa. Então rendimento não é a melhor métrica para a companhia, precisamos considerar isso e o custo produtividade no final das contas o capital investido para termos a melhor ideia do ROIC spread.

João Frizo, Goldman Sachs: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Sobre o volume da venda de carros, a companhia está com 76.000 carros vendidos por trimestre. Queria entender qual deve ser o nível para chegar em 14 ou 15 meses na idade do

carro vendido e média vendido por mês e eu queria ter uma ideia em relação às montadoras para 25 e 26.

Rodrigo Tavares: Obrigado, João, agradeço pela pergunta. Primeiro estamos entregando conforme você disse 76.000- 75.000 e continuamos tentando aumentar esse número. Isso provavelmente vai acontecer gradualmente. Para chegar nos 15 meses, precisamos de algo em torno de 85.000, esse é um número que a companhia precisa alcançar para chegar nos 15 meses. Mais uma vez, é uma jornada longa, estamos aumentando e esse trimestre foi recorde em vendas para localiza. Nós conseguimos aumentar trimestre sobre trimestre e entregar resultados, mas isso será gradual. Mas uma vez alcançados um marco de 85.000, primeiro precisamos passar um Marco de 80000, e aí chegamos a frota a um nível Excelente. E com as montadoras, são muitas negociações, é cedo para dizer sobre as condições, mas a companhia não espera que nada mude de forma muito significativa. Sobre o que você falou na primeira pergunta, recorde foi 75,5 mil carros nesse trimestre. Estamos numa base de 19 meses, 19-20 meses, então ainda não chegamos nos 15 meses e para chegar nisso, precisamos alcançar um pouco mais de 80.000 carros, mas estamos aumentando o ROIC spread e vamos continuar aumentando apesar de voltarmos aos 15, chegando lá teremos mais espaço para ajustar os preços e eventualmente acelerar o crescimento.

João Frizo: Obrigado, perfeito.

Jens Spiess, Morgan Stanley: Um follow-up sobre a quantidade de carros vendidos, primeiros parabéns na melhora do ritmo dos carros vendidos e chegando na sua meta. Para fins de modelamento, devemos esperar que a companhia vai continuar aumentando esse ritmo nos próximos trimestres? Vocês veem dinâmica favorável em outubro e novembro para que a companhia possa já supor um número ligeiramente maior, ou deve ser parecido com o número que você reportou?

A minha segunda pergunta é sobre o impacto do IPI no mercado de carros usados. Só para esclarecer, você mencionou que ainda precisamos aguardar para ver se o impairment foi conservador ou não, mas eu queria saber, a companhia não viu nenhum impacto do IPI? Porque vimos vários modelos depreciando a uma taxa maior, a faixa típica mensal, de acordo com a Fipe. Agora, quanto do impacto que você já viu, você podia falar sobre a depreciação mensal nos últimos trimestres? Seria muito bom, agradeço.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Jens. Primeiramente, a companhia não dá guidance sobre a quantidade de carros que será vendido no futuro. Sazonalidade, né? O terceiro trimestre geralmente é forte em termos de sazonalidade, outubro é um mês forte, novembro e dezembro nem tanto, então depende realmente. Mas, dito isso, não esperamos que algo aconteça que não seja gradual, nem para cima nem para baixo, não esperamos nada grande demais sobre o IPI, realmente já vimos alguns impactos, se considerarmos que a depreciação regular deve ser 0,5%, 50 bps. Qualquer número que você olhar, você vai ver que os carros estão depreciando mais que isso. Isso já é um reflexo do IPI. Então, nos últimos 3 meses, depois do da redução de IPI os carros estão depreciando mais do que era de costume, mas ainda não temos todo o impacto do IPI, por isso que eu disse que ainda precisamos aguardar e ver se isso vai continuar de agora em diante ou se os carros vão voltar a depreciação de 50bps por mês.

Nora Lanari: Jens, só um comentário rápido antes de um follow-up, em RAC ainda temos locais a serem abertos no quarto trimestre que é onde concentramos algumas aberturas. Então estamos trabalhando para aumentar a capilaridade. Mas mais importante que isso é a eficiência comercial e as vendas. Então esperamos uma melhora de carros vendidos gradual, mas não no quarto trimestre. Geralmente temos um outubro forte mais desacelera em novembro e dezembro, já que temos férias, não é? Desculpe, você ia fazer outra pergunta? Ritmo de carros vendidos deve ser mais alto, mais um pouco de sazonalidade.

Jens Spiess: Sobre IPI e considerando o impairment que a companhia fez quanto já aconteceu, já ocorreu? Quanto de colchão que a companhia ainda tem do impairment, 80%, 50%, 90%? Só uma ideia de quanto você ainda tem.

Rodrigo Tavares: $\frac{3}{4}$ que já vemos

Jens Spiess: perfeito, agradeço.

Daniel Spilberg, BTG: Rodrigo/Nora, no próximo ano, o mercado está precificando um ciclo de flexibilização a partir de janeiro. Em um cenário de taxas de juros mais baixas e spread do ROIC convergindo para 7-8 pontos percentuais, existe algum motivo que impeça a Localiza de aplicar a estratégia de longo prazo de crescimento de volume e consolidação de mercado?

Rodrigo: Nesse sentido, se as taxas de juros caírem e o ROIC spread chegarem no padrão correto, podemos retomar o modo de crescimento da empresa. Aguardamos esse dilema estratégico que quando chegarmos aos 7 e 8, né? Aí podemos retomar outro ciclo de crescimento e consolidação de mercado. Temos um Balanço forte que permitirá que a companhia tome uma opcionalidade estratégica que desejamos agora essa taxa de juros. Isso depende da decisão da empresa se a empresa quer ganhar um pouco mais ou aumentar o crescimento.

Então, considerando essa eficiência de taxas de juros nas tarifas ou no crescimento.

Rogério Araujo, do BofA: oi Rodrigo e Nora, obrigada pela oportunidade. Sobre ROIC spread, se entendi corretamente a ideia não é que a Localiza vai passar essa redução de taxa de juros para os consumidores antes de a companhia alcançarem 7-8% ou se as taxas de juros começarem a cair, a companhia veem uma redução justa? Algo abaixo da inflação ou coisa assim? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda, se puderem falar sobre a sua expectativa do preço dos carros novos, teve uma apreciação recente de 5%, têm marcas chinesas entrando no Brasil, produzindo localmente, então você poderia falar sobre as expectativas dos preços de carros e alguma mudança de mix das montadoras de que a companhia geralmente compra veículos? Porque o mercado está mudando, será que a Localiza irá seguir algo parecido com um mix de mercado, de acordo com as marcas? Ou não farão isso no futuro próximo?

Rodrigo Tavares: Bom, primeiro precisamos alcançar a nossa meta em relação à lucratividade, antes de falarmos sobre a eficiência da taxa de juros por meio das tarifas, num cenário que as taxas caiam e a companhia atinja o objetivo de lucratividade e podemos aumentar ou diminuir as tarifas abaixo da inflação para um novo ciclo de crescimento. Sobre as montadoras, tem algumas mudanças, mas o dólar está depreciando comparado ao real, não acreditamos que o preço dos carros subirá mais que a inflação, mas é difícil ver os preços

transacionais caindo, as montadoras não estão com grandes lucros no Brasil, são saudáveis, mas não é que eles têm muita margem para queimar aqui no Brasil, então a companhia espera uma dinâmica estável. Claro que tem novos entrantes em relação ao nosso portfólio. Nós sempre avaliamos de acordo com a lucratividade esperada. Se entendemos que podemos ter um retorno melhor ao mudar ou ajustar o portfólio, faremos isso. Mas todas as decisões em relação ao ajuste do portfólio serão baseado na nossa lucratividade esperada nessas compras.

Rogério Araujo, do BofA: Muito bom, muito claro, agradeço.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Rogério.

Agora, para encerrar o call passo de volta a palavra para o Rodrigo. Gostaria de agradecer a todos e continuamos disponíveis caso tenham alguma outra pergunta, muito agradeço.