



Transcrição do Webinar de Resultados 4T23 e 2023

Operadora:

Good afternoon. Before we begin, for those who need translation, the tool is available in the platform. Please click “interpretation button” using the globe icon on the bottom of the screen and choose your language of preference. You may also choose to mute or unmute the original audio by clicking the “unmute original audio” button.

Boa tarde, e sejam bem-vindos ao webinar da Localiza&Co referente aos resultados do 4º trimestre e do ano de 2023. Estão presentes conosco Bruno Lasansky, nosso CEO, Rodrigo Tavares, CFO e Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores da Companhia.

Informamos que este webinar está sendo gravado e será disponibilizado em ri.localiza.com, onde se encontra disponível o material completo da Divulgação de Resultados. A apresentação também está disponível para download no site de RI.

Para a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, orientamos que sinalize o seu interesse em participar via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, digitando o seu NOME, INSTITUIÇÃO e IDIOMA. Ao ser chamado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela.

Para enviar perguntas por escrito, utilize o ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, e preencha com seu NOME e INSTITUIÇÃO antes da pergunta.

Informamos que os valores desta apresentação estão em milhões de Reais e em IFRS. Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Localiza, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em 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, passarei a palavra ao Bruno Lasansky, CEO da Companhia, para começar a apresentação.

BRUNO LASANSKY:

Em 2023, comemoramos os 50 anos da Localiza&Co, um ano marcado por notáveis avanços e desafios significativos.

Avançamos no processo de integração, com ganhos substanciais em produtividade. Expandimos nossa rede de Seminovos, contribuindo para o aumento do volume de carros vendidos e redução da idade média de venda, que ainda está distante dos nossos patamares históricos. Além disso, ampliamos a capilaridade

do Aluguel de Carros, que apresentou crescimento de receita em todos os segmentos, mais do que compensando os efeitos do carve-out. Escalamos o Localiza FAST, oferecendo uma experiência ágil e totalmente digital, ampliando o diferencial de encantamento para os nossos clientes. Capturamos um forte crescimento em Gestão de Frotas, com destaque para o Localiza Meoo, nosso carro por assinatura. Iniciamos com sucesso nossas operações no México, com a abertura de 10 agências nos principais aeroportos, cerca de mil carros na frota e um NPS em patamar de excelência. Avançamos significativamente em tecnologia, uso de dados e telemetria, resultando na redução expressiva de roubo, fraude e acidentes. Todos esses progressos foram impulsionados por um time altamente engajado e um sólido processo de Gestão e Cultura.

Nossa contínua evolução foi reconhecida por diversos rankings ao longo de 2023, dos quais destacamos: uma das 10 melhores empresas para se trabalhar no Brasil pela Great Place to Work; 1º lugar no Prêmio Reclame Aqui em todas as categorias do nosso setor, reconhecendo a excelência no atendimento aos nossos clientes; conquista do prêmio Empresa do Ano no ranking das Maiores e Melhores do Ano da revista Exame.

Mesmo diante de todos esses avanços, enfrentamos um ambiente caracterizado por elevadas taxas de juros e restrição de crédito. Esses fatores impactaram negativamente nosso custo de dívida e as vendas de Seminovos, que também foram afetadas pelo menor poder de compra do consumidor em relação ao aumento do preço do carro. Além disso, sofremos o efeito da Medida Provisória do Carro Popular, que impactou negativamente o preço e a depreciação dos carros.

Diante do cenário de incerteza acerca do valor residual dos carros, em 2024 manteremos o foco em 5 prioridades:

- i) precificação do aluguel para recomposição dos níveis de retorno;
- ii) otimização do portfólio de segmentos e disciplina na alocação de capital;
- iii) utilização da frota e gestão eficiente de custos e despesas;
- iv) ampliação da capacidade de venda da Seminovos, para suportar o processo de rejuvenescimento da frota e;
- v) inovação com o objetivo de ampliar ainda mais o diferencial de encantamento para os nossos clientes.

Por fim, gostaria de destacar que mesmo com a pandemia e todos os desafios dos últimos anos, a Localiza&Co ampliou sua base de capital investido de 10 para 43 bilhões de reais de 2019 a 2023, um CAGR de 44% ao ano, sendo 22% de crescimento ao ano no capital investido, desde a combinação de negócios em 1º de julho de 2022.

Nossa escala atual somada ao balanço robusto, ampliam nossas vantagens competitivas relativas e nos posicionam de maneira sólida para manter nossa trajetória de crescimento com geração de valor.

Para apresentar os destaques do ano e do trimestre, passo a palavra para nosso CFO Rodrigo Tavares.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Bruno, e bom dia a todos.

Indo para a **página 2**, como fizemos desde o início do processo de combinação de negócios, apresentaremos os resultados do trimestre ajustados pelos one-offs da amortização de mais valia e da baixa do prejuízo fiscal da Locamerica Rent a Car, que impactaram o lucro líquido em R\$45,3 milhões.

Além disso, nesse trimestre tivemos o efeito negativo de R\$63,3 milhões, sendo R\$28,7 milhões referente ao (AVP), pela liquidação antecipada dos derivativos atrelados a operação de financiamento dos acionistas de Locamerica no âmbito da combinação de negócios, e R\$34,6 milhões de EBIT negativo das operações no México. Estes efeitos não foram ajustados no resultado.

Outro tema de destaque foi a mudança de alocação dos custos de preparação do seminovos para o aluguel. No 4T23, o custo de preparação foi de aproximadamente R\$190 milhões, sendo cerca de R\$155 milhões no aluguel de carros e R\$35 milhões em gestão de frotas, com efeito negativo nas margens de aluguel em contrapartida ao efeito positivo na margem do Seminovos.

Estimamos um efeito positivo na depreciação de cerca de R\$150 milhões antes de impostos em razão da mudança ou R\$100 milhões no lucro do trimestre, sendo cerca de 40% em Gestão de Frotas e 60% no Aluguel de Carros.

Passando para os destaques do ano na **página 3**, após um ano e meio de um robusto processo de integração, já capturamos avanços importantes em nossa produtividade, processos e práticas.

Em 2023 apresentamos ganhos significativos em eficiência operacional, que se refletiram na evolução das margens. Em comparação a 2022:

- A receita líquida de aluguel cresceu 26,0% no ano, mesmo com os efeitos do carve-out.
- Os custos operacionais avançaram 7,5% no ano ou apenas 1,3% **se desconsiderarmos** o efeito da mudança da preparação.
- O SG&A cresceu apenas 1,2% na comparação anual.

Essas eficiências trouxeram um resultado operacional R\$2,8 bilhões maior que no ano anterior, com avanço de 6,3p.p. na margem EBITDA de aluguel.

Por outro lado, os efeitos do ciclo de aumento de depreciação e taxa de juros ainda elevada, compensaram os ganhos operacionais, passando a representar mais de 52% da receita líquida de locação em 2023.

Ainda vemos espaço para melhora operacional à medida que avançarmos no rejuvenescimento da frota e concluirmos o processo de integração. Além disso, eventual redução na taxa de juros poderá contribuir para o avanço dos níveis de retorno.

Indo agora para os destaques do trimestre no **slide 4**, vemos na parte superior o robusto crescimento da receita em ambas as divisões de aluguel, bem como na Seminovos. A receita líquida do Aluguel de Carros avança 22,3%, Gestão de Frotas apresenta crescimento de 40,4% e Seminovos de 39,4% na comparação anual.

Na parte inferior, vemos que o EBIT ajustado pela mais valia somou R\$1,8 bilhão, crescimento de 23,5% na comparação anual. O lucro líquido ajustado, excluindo-se os efeitos da mais valia e prejuízo fiscal, totalizou R\$750,9 milhões, crescimento de 17,8%. Além disso, apresentamos melhora no *ratio* dívida líquida/valor de frota, que encerrou o trimestre em 0,56x.

Em resumo, destacamos a excelência comercial e operacional da companhia para enfrentar o cenário de maiores juros e depreciação. Crescemos 34% na receita líquida consolidada do trimestre, com avanços significativos em eficiência de custos e despesas, aumentando as margens de aluguel.

Ainda vemos volatilidade no preço dos carros, o que demanda atenção na alocação de capital, mas a robusta entrega operacional nos dá convicção de estarmos na trajetória de recomposição gradual do ROIC spread aos patamares históricos.

Para apresentar os resultados, passo a palavra para nossa diretora de RI, Nora.

NORA LANARI:

Obrigada, Rodrigo, e bom dia a todos.

Entrando nos detalhes do resultado começaremos a apresentação pela divisão de Aluguel de Carros no Brasil, na **página 5**. A receita líquida desta divisão atingiu cerca de R\$2,3 bilhões, crescimento de 22,3% na comparação anual, refletindo o primeiro trimestre em bases comparáveis após o carve-out. Em apenas um ano a Companhia recompôs o carve-out em volume e receita, resultado da excelência comercial e força de marca.

Na **página 6**, mostramos o avanço de 9,6% na diária média, que alcançou R\$126,8 no trimestre. A taxa de utilização apresenta 1,8p.p. de crescimento na comparação anual, alcançando 79,7%, mesmo em um trimestre de forte compra de carros. O aumento da taxa de utilização, em contexto de maior diária média demonstra a resiliência da demanda no trimestre.

Indo para a **página 7**, apresentamos a evolução da rede de agências. Após a redução do número de agências em 2022 em razão do carve-out, voltamos a ampliar a rede própria com a abertura de 15 agências no Brasil e outras 10 no México. Encerramos o período com 712 agências na América Latina. Vale destacar que a frota média alugada apresenta avanço de 2021 para 2023, mesmo com o menor número de agências no Brasil, resultado da maior produtividade por agência.

Passando para a **página 8**, na divisão de Gestão de Frotas, seguimos com robusto ritmo de crescimento, com a receita líquida alcançando R\$1,9 bilhão, aumento de 40,4% quando comparada ao 4T22, refletindo o crescimento de 19,1% no número de diárias. Em 2023, a receita apresentou crescimento de 50,5%, com avanço de 25,4% no volume dessa divisão.

Indo para a **página 9**, apresentamos a tarifa média de R\$87,8, que avançou 17,6% no trimestre, refletindo a precificação dos novos contratos em um contexto de maiores juros, preço de carros e depreciação. A taxa de utilização apresentou redução de 1,4p.p. na comparação com o 4T22.

Seguindo para a **página 10**, mostramos os saldos de compra e venda de carros. No 4T23 foram comprados 107.532 carros para a operação própria no Brasil, sendo 70.375 na divisão de Aluguel de Carros e 37.157 na divisão de Gestão de Frotas, e vendidos 56.514, resultando na adição de 51.018 carros.

No Aluguel de Carros, a forte adição de frota no 4T23 tem o objetivo de suportar a maior demanda de final de ano. No primeiro trimestre de 2024, a Companhia reduzirá o ritmo de compras no Aluguel de Carros, visando o ajuste da frota após a alta temporada.

Passando para a **página 11**, apresentamos a rede de Seminovos, que finalizou o trimestre com 215 pontos de venda. Ao longo do ano foram inauguradas 29 lojas, sendo 20 no segundo semestre, ainda em fase de maturação. As novas aberturas visam suportar o aumento das vendas para a renovação da frota, movimento que deve continuar ao longo de 2024.

Continuando na **página 12**, apresentamos o preço médio de compra e desmobilização. No 4T23, na divisão de Aluguel de Carros o preço médio de compra foi de R\$81,3 mil e o de venda alcançou R\$65,8 mil, resultando em menor capex de renovação em comparação ao 3T23. A integração e padronização dos processos de desativação de carros ao longo do 3T23, somados à continuidade do processo de rejuvenescimento da frota, devem contribuir para o aumento das vendas no varejo em 2024.

Em Gestão de Frotas, o preço médio de compra de R\$91,6 mil no 4T23 reflete o mix de veículos leves com melhores condições, enquanto o preço médio de venda alcançou R\$66,9 mil, avançando na comparação sequencial e contribuindo para a redução do capex de renovação em relação ao 3T23, também nesta divisão.

Na **página 13**, mostramos o avanço da frota de final de período, que alcançou 657.612 carros no quarto trimestre do ano, uma adição líquida de 11,3% na comparação anual, sendo um crescimento de 19,1% na divisão de Gestão de Frotas e 4,8% na divisão de Aluguel de Carros, que volta a crescer após recompor os efeitos do carve-out.

Passando para a **página 14**, vemos que na comparação anual, a receita líquida de aluguéis alcançou R\$4,2 bilhões, crescimento de 30,1%, sendo 22,3% na divisão de Aluguel de Carros e 40,4% em Gestão de Frotas. A receita de Seminovos somou R\$3,7 bilhões no trimestre, aumento de 39,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado do aumento expressivo nas vendas de Seminovos na comparação anual. Como resultado, a receita consolidada do trimestre totaliza R\$7,9 bilhões. Encerramos o ano com receita líquida consolidada de R\$28,9 bilhões, crescimento de 33,9%.

Na **página 15**, apresentamos o EBITDA de R\$2,9 bilhões no 4T23, avanço de 33,0% em comparação ao 4T22. Nesse trimestre, passamos a alocar nas divisões de aluguel os custos de preparação de veículos para a desativação da frota. Estes custos de preparação vinham sendo alocados em Seminovos, área de eficiência da Companhia, entretanto, com a centralização da área de operações, a gestão da preparação dos carros para a venda passou a ser feita pelas Divisões de Aluguel de Carros e Gestão de Frotas. Tal mudança trouxe um efeito negativo nas margens de aluguel, em contrapartida a um efeito positivo na margem de Seminovos.

No 4T23, a margem EBITDA da divisão de Aluguel de Carros foi de 62,7%, avanço de 1,7p.p. em relação à margem do 4T22. Em Gestão de Frotas, a margem foi de 71,5%, avanço de 5,0p.p. em relação à margem do 4T22. A margem consolidada de aluguéis alcançou 66,7%, avanço de 3,4p.p. em relação ao 4T22, mesmo com a mudança na alocação dos custos de preparação.

Excluindo-se os efeitos da mudança na alocação do custo de preparação para efeito de comparação, a margem EBITDA da divisão de Aluguel de Carros teria sido de 69,5%, forte avanço de 8,5p.p., refletindo os ganhos de volume, preço, utilização e menores custos de manutenção por carro, além da redução do SG&A. Em Gestão de Frotas a margem EBITDA comparável teria sido de 73,5%, ganho de 7,0p.p., explicada principalmente pelos novos contratos precificados em contexto de maiores preços de carros e depreciação, além da maior eficiência em custos e despesas. As novas iniciativas associadas a mobilidade, telemetria e oficinas trouxeram receitas de R\$45,2 milhões, mas impactaram negativamente a margem EBITDA desta divisão em 2,5p.p. no trimestre.

A margem do Seminovos no 4T23 foi de 3,5%. Para efeito de comparação, mantendo os custos de preparação em Seminovos, a margem do 4T23 teria sido -1,7%, refletindo o cenário mais desafiador de venda de carros, em um contexto de menor poder de compra do consumidor, altas taxas de juros para financiamentos e crédito ainda restrito, somados ao mix de carros com maior quilometragem, concentrado no atacado.

Na **página 16** vemos a evolução da depreciação média anualizada por carro. No RAC, a depreciação média anualizada de R\$6.113,1 incorpora o efeito da revisão das premissas de custo e preços estimados de venda para refletir o cenário mais desafiador em Seminovos; a menor participação relativa dos carros com maiores taxas de depreciação no mix da frota, carros da safra 2; bem como a exclusão dos custos de preparação das premissas de custo total.

Na Divisão de Gestão de Frotas a depreciação média por carro de R\$6.689,7 no 4T23, reflete a renovação de parte dos carros de menor depreciação. Nesta divisão, o efeito da exclusão dos custos de preparação da premissa de depreciação tem efeito diluído em razão do ciclo mais longo.

Excluindo-se os efeitos da mudança, a depreciação anualizada em Aluguel de Carros seria cerca de R\$7.300 e R\$7.600 em Gestão de Frotas.

Passando para a **página 17**, vemos que o EBIT ajustado pela mais valia atingiu R\$1,8 bilhão no trimestre, crescimento de 23,5% em relação ao EBIT ajustado do 4T22. O EBIT contábil apresentou um robusto crescimento de 47,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Apesar do forte avanço operacional, o aumento da depreciação e menor resultado de Seminovos impactaram a margem EBIT do Aluguel de Carros, que foi de 41,0% no 4T23. Na Divisão de Gestão de Frotas, a margem EBIT atingiu 49,6%, avanço de 1,6p.p.

Na **página 18**, apresentamos o lucro contábil de R\$705,6 milhões, avanço de 59,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Excluindo-se os impactos não-caixa advindos da amortização da mais valia e baixa de prejuízo fiscal, o lucro líquido ajustado somou R\$750,9 milhões no 4T23, crescimento de 17,8% quando comparado ao 4T22, refletindo o aumento de R\$714,8 milhões de resultado operacional parcialmente compensados pelo efeito negativo de R\$601,6 milhões, resultante do aumento na depreciação de carros e outros imobilizados, despesas financeiras e imposto de renda.

Trazemos na **página 19**, o Fluxo de caixa livre. No ano, os R\$7,0 bilhões gerados pela operação de aluguel foram consumidos pelo maior CAPEX de carros para renovação e crescimento da frota. A Companhia expandiu a base de veículos em 21% no ano, passando de R\$43.2 bilhões em 2022 para R\$52.4 bilhões ao final de 2023.

Na **página 20**, vemos que a Companhia encerrou o ano com dívida líquida de R\$29,3 bilhões.

Passando para a **página 21**, apresentamos o perfil de dívida e a posição de caixa de R\$11,5 bilhões no final do período. Incluindo as captações e liquidações anunciadas até 31 de janeiro de 2024, a Companhia teria cerca de R\$12,7 bilhões em caixa.

No **slide 22**, apresentamos confortáveis *ratios* de dívida, evidenciados principalmente pela dívida líquida sobre valor da frota em 0,56x em dívida líquida EBITDA em 2,78x.

Na **página 23**, apresentamos em 2023 ROIC de 13,7%, com um spread de 4,1p.p. para o custo da dívida após impostos, reflexo do mercado adverso de venda de carros, juros ainda em patamares altos, além da base de capital vinda da combinação de negócios precificada a menores spreads.

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

Q&A

Fernanda Recchia:

Perfeito. Obrigada por pegar a minha pergunta. Dois pontos que eu queria explorar, primeiro com relação a esse efeito contábil, acho que vocês comentaram no *call*, no início, que o efeito do lucro líquido foi próximo de R\$100 milhões, mas pensando para 24 e 25, como é que nós deveríamos esperar o impacto dessa medida para o *earnings* de curto prazo?

Segundo ponto, com relação ao aumento de preço, principalmente no RAC, queria entender como é que vocês estão vendo espaço para subir tarifa. Nós vimos no 4Q vocês subindo bem forte a tarifa no RAC. Para esse ano, nós deveríamos esperar um aumento em termos reais forte também de tarifa, principalmente no RAC? São esses dois pontos. Obrigada.

Rodrigo Tavares:

Fernanda, obrigado. Como nós falamos, essa mudança da estimativa do valor residual trouxe um efeito positivo na depreciação *pre-tax* na casa de R\$150 milhões, *post-tax* na casa de R\$100 milhões.

Para 2024, depende de alguns fatores, vários fatores. Então é muito cedo, muito preliminar para fazer qualquer estimativa, você tem alguns benefícios de curto prazo, e à medida que o carro vai sendo desativado, você não tem mais esses benefícios.

Mas agora neste trimestre, nós teríamos uma depreciação no RAC na casa de R\$7,3 mil, e uma depreciação do GF na casa de R\$7,6 mil, caso a locação tivesse sido feita em seminovos como era no passado.

Em relação à questão da tarifa, os ajustes de tarifa continuam sendo feitos de forma gradativa, no nosso intuito de recomposição de retorno de ROIC *spread*. Esse movimento ocorreu durante todo o 2023, no último trimestre também isso foi um pouco mais visível e esse movimento continua em 2024.

Fernanda Recchia:

Perfeito. E, se eu puder, só um *follow up* em termos de depreciação, como você comentou, excluindo esse efeito ainda nós tivemos um aumento sequencial. Olhando para frente, vocês ainda esperam novos aumentos sequenciais? Talvez, se vocês puderem comentar, pelo menos assumindo a melhor estimativa que vocês têm hoje, qual é a expectativa de pico de depreciação sem esse efeito contábil?

Rodrigo Tavares:

Dada a situação hoje do mercado de seminovos que ainda tem acomodação de preço, é muito preliminar para nós falarmos de qualquer questão de pico de depreciação quando ele ocorreria.

Tem fatores positivos acontecendo, como o maior volume de vendas no mercado em geral, tanto de novos quanto de usados, maior disponibilidade de crédito, que tem um impacto relevante aqui, a própria abertura de lojas da Companhia acontecendo, que são fatores positivos, mas ainda existem fatores de acomodação de preço que começaram ainda ocorrer nesse começo de ano, seja por questões de *affordability*, de poder de compra do consumidor, sejam questões de ações específicas de algumas montadoras.

Então, é um pouco preliminar aqui para nós falarmos de como essa depreciação vai evoluir, quando ela vai atingir o pico, vamos seguir monitorando e vamos fazer os ajustes necessários em qualquer cenário.

Guilherme Mendes, JP Morgan:

Oi pessoal, Bruno, Rodrigo e Nora. Obrigado pela oportunidade. Tem alguns pontos também relacionados à primeira pergunta, relacionado a sinal, especificamente. A primeira é um *follow up* nesse último ponto que você comentou, Rodrigo, se vocês já estão vendo alguma melhora na ponta da venda.

Acho que a maioria das pessoas aqui no *call* tem tido conversas recentes com vocês, e visto, talvez um arrefecimento na venda de seminovos, mas pensando mais recentemente, de uma a duas semanas para cá, se já tem tido alguma melhora mais gradual, e que poderia de alguma maneira dar algum indicativo

para essa depreciação, apesar de entender que ainda não tem uma visibilidade de quando deveria ser o pico disso.

E um segundo ponto, essa estratégia de aumentar a força de vendas do seminovo. O Bruno comentou na apresentação também que devem abrir mais lojas no decorrer desse ano, se puderem dar um pouco mais de detalhes sobre como é essa estratégia, quais são as regiões que vocês estão buscando abrir mais lojas, se são regiões que já estão, se são regiões novas, como tem sido o *ramp up* dessas lojas mais recentes, seria ótimo. Obrigado.

Bruno Lasansky:

Obrigado, Guilherme. Com relação ao segundo ponto, vou começar com ele. Nós temos um plano de evolução gradual da nossa capacidade de vendas para continuar um processo de rejuvenescimento da nossa frota, que acontece tanto no varejo, assim como no atacado.

E no caso do varejo, nós temos duas situações, tanto a abertura de lojas em cidades que já operamos, que nós chamamos de adensamento, assim como a abertura de novos municípios e cidades, e se você avalia o *footprint* do nosso aluguel de carros ele é muito mais extenso e mostra mercado endereçáveis onde acontecem transações de venda de veículo.

Quando nós temos oportunidade de ampliar, já temos a nossa marca presente e temos a possibilidade de ampliar agora também trazendo os seminovos. As lojas que nós temos abertas estão evoluindo conforme o plano, tanto no varejo especificamente, assim como as nossas rotas e lojas do atacado, para justamente nós acelerarmos essa capacidade.

Com relação ao primeiro ponto, o Rodrigo comentou, mas eu vou reforçar, a nossa evolução de venda de seminovos continua avançando e nós temos alguns fatores construtivos, se você ver o próprio mercado de zero, de novos e de usados tem crescido no primeiro bimestre, dois dígitos, no caso de usados que nós já temos informação de mercado, por exemplo, em janeiro, em caso de carro seminovos é quase 18%, então tem um vento construtivo de volume.

Está relacionado também com a questão do crédito, que nós vemos uma tendência positiva e nós temos também, mais interno, olhando uma melhoria gradual do nosso estoque, que ainda temos alguns meses para ir voltando para o nosso perfil e particularmente, finalizar aquele volume de carros que nós trabalhávamos no processo anterior a integração.

Então, nós vemos esses elementos como elementos construtivos, mas como o Rodrigo colocou, tem alguns aspectos de *affordability*, da relação do preço do carro com relação à renda média, a renda disponível,

assim como a atuação pontual das montadoras no mercado de carros zero quilômetros, que vão ter um impacto potencial e vão ter uma influência no preço do carro usado.

Então, nós estamos monitorando bem de perto isso, mas no nosso plano de expansão de capacidade, continua bem robusto, você vê que se você dá um passo para trás e olha a trajetória, 2021, 2022, 2023, nós viemos em uma crescente e pretendemos continuar nessa direção.

Guilherme Mendes:

Bruno, obrigado. Se me permitir um *follow up* rápido sobre canal de venda, atacado e varejo. Quando conseguimos ver uma normalização nesse ponto?

Bruno Lasansky:

Isso, Guilherme, está muito mais ditado pelo nosso estoque disponível e, obviamente, pela expansão da nossa capacidade de venda, mas quando nós olhamos ao longo desse ano, que vai ditar mais essa dinâmica de segmentação, como nós chamamos de canal, vem muito dado pelo perfil de carro que nós temos.

Como nós estamos em um processo de redução gradual da idade do carro vendido, isso tende a ser construtivo ao longo dos próximos meses e anos para voltar para o patamar de varejo histórico da Companhia, mas isso vem ditado muito mais pela oferta, vamos dizer assim, do que a demanda necessariamente.

Não sei se consegui responder, mas é mais em função do nosso estoque do que o canal necessariamente.

Filipe Nielsen, Citi:

Muito obrigado pelo espaço para perguntar. Eu queria explorar dois pontos, um em relação ainda sobre venda de carros, falando sobre mix de frota, nós sabemos que vocês ainda estão vendendo carro safra dois. Eu queria entender se, dadas as condições atuais, vocês esperam vender essa safra mais cedo ou mais tarde.

E se vocês puderem dar um pouco de cor sobre como nós podemos esperar a depreciação das próximas safras, porque eu lembro que nós conversávamos de uma depreciação normalizando na casa de uns 7% a 8%, dada essa nova regra de depreciação, como que nós podemos pensar essa depreciação das próximas safras em relação a nova regra? E depois eu faço uma segunda, obrigado.

Nora Lanari:

Filipe, obrigada pela pergunta. Vamos separar a resposta entre RAC e gestão de frotas. A gestão de frotas, o ciclo é mais longo, então nós ainda continuamos priorizando a venda dos carros de safra um dado a renovação da frota.

No aluguel de carros, nós já fizemos boa parte da limpeza da safra um e já tem um *blend* de safra dois sendo vendido, que deve acontecer ao longo desse ano e matematicamente isso deveria contribuir para depreciação por carro a medida que a safra três e quatro têm melhores condições de compra e por consequência, de depreciação.

Nós imaginamos um avanço importante aqui na venda de safra dois já em 2024. Você pega a depreciação, Rodrigo?

Rodrigo Tavares:

Claro. Obrigado pela pergunta, Filipe. A questão da depreciação e da reposição, claro que quando você olha as novas condições dos novos mix, isso é algo positivo, tem que contribuir positivamente. Nós ainda estamos, mais uma vez, dentro de um cenário de acomodação de preços de seminovos e com uma certa volatilidade.

A mudança na estimativa do valor residual com a questão da alocação da preparação, ela tende a deixar esses valores mais comparáveis com o que era no passado. Então, ela reduz a estimativa de depreciação, a reposição também.

Mas mais uma vez, do ponto de vista de compra em mix, seja em condições, seja no que nós estamos conseguindo adquirir de carros, a tendência é positiva para o retorno de reposição e a depreciação de reposição.

Tendo dito isso, como falei, tem muita volatilidade ainda no mercado de seminovos e a cada mês nós estamos reavaliando todos esses retornos e a alocação de capital dessa nova safra.

Filipe Nielsen:

Perfeito, obrigado. Eu tenho uma segunda, pensando um pouco mais amplo, em relação a eletrificação no Brasil.

Eu queria entender como vocês têm visto, eu entendo que não seja o principal foco, mas acho que as montadoras de elétricos estão entrando bastante no Brasil, queria entender se vocês tem conversado com eles, como vocês têm visto esse mercado, principalmente em relação aos carros a combustão que vocês compram, e como isso deve impactar a expectativa de revenda desses carros a combustão, a geografia de seminovos? Se vocês puderem falar um pouco sobre eletrificação nesses pontos. Obrigado.

Bruno Lasansky:

Obrigado, Filipe, pela pergunta. Com relação a essas tendências, nós acompanhamos já há algum tempo essas tendências fora e dentro, aqui no Brasil, e nós, de fato, vemos a entrada de novos jogadores asiáticos, chineses, com previsão de fabricação no Brasil entrando nesse mercado.

Então, aqui tem algumas considerações, primeiro, pensando no que se chama o *powertrain* do Brasil, tipo de motorização, nós vemos que o Brasil vai ter uma caminhada onde nós vamos ter o motor híbrido e, em particular, o híbrido flex como um dos caminhos preponderantes na evolução da motorização no Brasil, tanto os novos jogadores como os jogadores existentes, têm comunicado o lançamento de modelos nesse sentido.

E, por final, em termos de emissões, é muito positivo para o país porque nós vemos que o grau de emissões de um veículo flex com um elemento híbrido é muito interessante do ponto de vista de emissões, até com um grau de emissões de CO2 por km, menor do que pode ser o eletrificado em outras geografias e até aqui no Brasil. Então, esse é o primeiro ponto.

Dito isso, obviamente, a questão da eletrificação começou e vai ser mais concentrada em grandes centros, mas tem um aspecto de infraestrutura e de custo muito relevante, seja a infraestrutura de carregamento e seja o próprio custo do veículo. Então, nós entendemos que esse vai ser um processo bem gradual ao longo do tempo.

Agora, especificamente sobre a entrada, onde nós temos visto movimento, o que nós temos que considerar é o marco fiscal e regulatório em volta disto, onde nós vemos um primeiro movimento de produto elétrico importado, mas já nos próximos dois anos foi definida taxas de importação que chegam até 35% desse produto, o que vai colocar um cenário onde a concorrência vai se dar predominantemente no mercado local, ou seja, fabricação local.

E nós temos o elemento de competitividade muito mais equalizado no país. Então, esse é um ponto para nós considerarmos. Acreditamos que a evolução vai ser muito mais pelo híbrido do que diretamente para o elétrico.

No longo prazo, o elemento do elétrico certamente deve acontecer, mas com um horizonte talvez muito mais gradual do que estava se pensando originalmente.

Dito isso, nós acreditamos que os anúncios recentes, com relação ao investimento forte no país, tanto das montadoras existentes quanto de novas montadoras, foi extremamente positivo para o país, mas também especialmente para nós.

E, por sinal, nós temos uma relação muito próxima com todas as montadoras, as existentes e as novas, e pretendemos continuar a ser parceiros de longo prazo com todos os jogadores.

Então, só aqui para dar um panorama geral, acreditamos que essa evolução vai ser mais gradual e estamos preparados para esse ponto.

Acho que o último ponto, Filipe, foi com relação ao preço, acho que eu respondi bem com a questão das taxas de importação, esses lançamentos de produtos elétricos estiveram em uma situação de importação de produto que deve mudar e já está mudando.

Tem uma primeira perna que aconteceu em junho, em julho uma segunda, e no ano que vem outra e na seguinte também. Então isso chega a 35%, o que cria para esses produtos importados um desafio maior, portanto, a matriz vai ser de produção local.

Filipe Nielsen:

Perfeito, e vocês têm conversado então com essas montadoras? Para vocês, por que esse ponto é positivo?

Rodrigo Tavares:

Em geral, se você pensar, nós somos grandes compradores de carros, então mais investimentos no setor é positivo, mais oferta no setor é positivo, mais competitividade no setor é positivo.

Então, nós temos um relacionamento próximo com todas as montadoras, incluindo os novos entrantes, e nós achamos que um ambiente competitivo mais forte, uma produção forte no Brasil e fortes investimentos de todos os *players* existentes e novos, contribui no médio prazo para algo que é muito positivo para o setor de locação.

Gabriel Rezende, Itaú BBA:

Obrigado, Ana. Bom dia Bruno, Rodrigo e Nora. Queria voltar para a discussão de tarifa do RAC, considerando que a Companhia fez mais um aumento importante na tarifa nesse 4T.

Como a utilização que conseguiu ser mantida em patamar muito alto, que se conecta ao comentário que vocês têm feito de recomposição de ROIC usando uma das alavancas que seria a tarifa do RAC.

E a minha pergunta é no seguinte sentido, nós estamos vendo uma queda do custo de dívida da Companhia acompanhando a Selic, que também é acompanhada, talvez, de um cenário de melhora dos seminovos previsto ao longo dos próximos meses, ao longo de 2024.

E, com esse cenário, nós poderíamos esperar uma recomposição do ROIC natural, praticamente passiva para a Companhia. Não teria espaço para a Companhia, eventualmente, ser mais competitiva na tarifa do RAC e conseguir destravar um crescimento mais acelerado, pensando inclusive no *affordability* de locação, dado que nós temos essa dinâmica de juros, um preço de compra que parece se manter comportado.

Será que a Companhia não poderia explorar essa alavanca, mantendo ali a busca pelo patamar saudável de ROIC *spread*? Esse seria o primeiro ponto.

Um segundo, explorando um pouco mais também a questão de seminovos. Nós temos visto um foco do mercado muito grande em dinâmica de preço de carros novos e de seminovos, mas queria entender a visão da Companhia sobre como a dinâmica de curto prazo pode ser diferente da dinâmica de longo prazo quando olhamos para preço de carro, no seguinte sentido.

Obviamente, existe um impacto no resultado de curto prazo, com uma dinâmica desafiadora no seminovo, mas entendo que, de maneira estrutural, se a curva do preço de carro corrige para baixo, a Companhia também consegue negociações mais interessantes com as montadoras, consegue comprar carros mais baratos, e talvez repassa essa melhora de *affordability* para o *rental* também.

Ou seja, um carro mais barato no Brasil poderia *trigger* um aumento de demanda por locação e em um segundo momento, um *affordability* melhor de seminovos também. Poderíamos pensar, talvez, que uma queda de preço de carros poderia ser *net* positivo? Enfim, entender a visão de vocês para esse ponto também.

Rodrigo Tavares:

Gabriel, muito obrigado. Vou até responder de uma forma um pouco mais ampla no começo e depois podem me complementar.

Desde a fusão, nós estamos falando das questões de tarifa, mas você pode ver os avanços em diversas frentes. Como nós comentamos, a receita cresceu 26% e os custos cresceram 1,3% se você desconsiderar a questão do efeito da reclassificação da mudança que nós fizemos, os sete meses sem desconsiderar, e também o SG&A cresceu 1%, ou seja, é um ganho que nós estamos trazendo operacionalmente que é muito forte.

É claro que estamos em um contexto dessa incerteza de preços de seminovos, e da questão também de depreciação. E isso nós não temos nenhum motivo para acreditar que seja estrutural.

Concordo com você que um ambiente de carros mais baratos, em geral, é mais positivo para o setor. No primeiro momento ele é negativo, obviamente, para eu ter um capital investido que tem um preço que foi comprado a patamares anteriores e isso acelera a depreciação no curto prazo, coloca um pouco mais de pressão de margem, mas pensando no *affordability* do aluguel, você tem razão que o ambiente de preços mais estáveis e até mais baixo é positivo.

Em relação às tarifas de aluguel, agora ainda não é o momento de nós tentarmos, pensando em todas as incertezas e essa volatilidade acerca do mercado e do preço residual, as questões associadas à redução da taxa de juros que devem acontecer, essa é a previsão, ainda não é o momento de nós pensarmos em mexer ou reduzir, deixar mais competitiva a taxa do aluguel.

Ainda estamos em um momento de recomposição de retorno, e nessa recomposição de retorno vamos usar as alavancas que temos, sejam em tarifa de alocação do nosso portfólio, a utilização dos nossos ativos e uma forte, também, ação na parte de eficiência de custo e despesas.

Pedro Bruno, XP Investimentos:

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço. Eu acho que de certa maneira nós já discutimos dois dos pontos que eu vou trazer aqui, mas eu queria só fazer um *follow up* e eventualmente complementar um pouco na informação.

Primeiro, eu queria falar justamente da margem do RAC. O Rodrigo, acho que acabou de falar da dinâmica positiva da evolução de receita versus os custos, e eu queria entender, se puder dar um pouco mais de detalhe de como que você vê, acho que obviamente nós vemos esse efeito vindo pela própria tarifa, com a alavancagem operacional, de forma relevante, mas nós vemos uma surpresa positiva, vamos dizer assim, na dinâmica de custos também.

Então, se pudesse dar um pouco mais de cor nesse sentido no RAC, pensando em como olhar isso de forma estrutural de 2024 em diante.

E se você pudesse incluir um comentário com relação à demanda no RAC. Obviamente, nós vimos uma performance super positiva de tarifa e mesmo quando nós falamos em seminovos, quando nós pensamos na parte cíclica do negócio, mesmo quando nós vemos seminovos, nós estamos vendo essa redução de preço de forma significativa, mas os feedbacks que nós vemos na indústria são de volumes de fato, melhorando, seja no novo, seja no seminovo.

E eu acho que isso tem uma leitura importante para o lado da locação também, queria entender se vocês estão vendo esse *pick up*, vamos dizer assim, do ponto de vista de demanda. Entendo que sim, dado o movimento de tarifa que nós estamos vendo, mas se puder incluir um comentário sobre demanda também, e eu comento o segundo ponto em seguida. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Como você bem comentou, nós conseguimos ver no 4T, na divisão de aluguel de carros, no *rent a car*, um crescimento de receita, de utilização, de volume e de margem, nós não devemos só atribuir à questão da tarifa.

Acabei de ressaltar o ganho de escala que nós tivemos quando os custos permaneceram praticamente inalterados mesmo com um crescimento forte. Muita gente falava da questão do crescimento do *Rent a Car*, o *Rent a Car* entregou mais de 22% de crescimento ano contra ano em receita.

Esse foi o primeiro trimestre limpo sem o *carve out*, o primeiro trimestre que nós temos uma comparação e apresentamos isso. Nós ressaltamos realmente os ganhos na receita, mas os ganhos de custos e de produtividade são bastante significativos.

E quando nós olhamos para frente, nós ainda não terminamos o nosso processo de integração, ainda temos que integrar todos os nossos sistemas, ainda temos um processo que ainda não está nem na metade do rejuvenescimento da nossa frota.

Nós passamos de uma desativação de um carro de 29 meses para 26 meses, sendo que o patamar histórico no aluguel de carros é na casa de 14 a 15 meses, ainda tem um longo caminho aqui para rejuvenescer essa frota e também termos os benefícios associados a essa frota.

Adicionalmente, como você falou da demanda, temos equilibrado a demanda com as alocações entre os segmentos, canais e clientes, mas ainda precisamos de uma recomposição de retorno.

A demanda tem mostrado certa resiliência, mas o nosso foco principal, no curto e no médio prazo, é a nossa recomposição de retorno.

Pedro Bruno:

Jóia, perfeito. E um último *follow up* rápido, com relação à depreciação. Nos parece normal ver o seminovo cair mais do que o novo, que é o que nós temos visto recentemente, talvez com alguma surpresa da velocidade ou do, exatamente quando, e acho que talvez todos, de alguma forma, um pouco surpreendidos por esse movimento, e também um pouco impulsionado pela própria queda do novo, como também já foi falado aqui, via bonificações, enfim, e como já foi dito.

Agora, o que eu queria entender, acho que dos dados que nós conseguimos olhar, quando nós tentamos mapear o preço médio, vamos dizer assim, do carro vendido versus o preço pago por esse mesmo carro, ele parece voltando para um patamar mais normalizado.

Acho que quando nós olhamos para a frota inteira, ele ainda não voltou, acho que muito por conta do *fleet* na dinâmica do ciclo mais longo, mas tentando fazer essa conta para o RAC nós chegamos em um nível muito próximo do histórico.

E, a pergunta que fica é se antes de vermos uma estabilização nós poderíamos ver um nível eventualmente pior do que o histórico, ou vamos chamar do pré pandemia? E eu queria pescar de novo com vocês o que vocês enxergam de estrutural nesse movimento?

Eu acho que o Rodrigo comentou na resposta anterior, que não vê razões para esse *spread*, ou para esse *ratio*, ser estruturalmente pior, mas nós vemos mudanças importantes de mix do tipo do carro, dos tipos de opcionais, etc.

Se puder comentar um pouco se é que é uma preocupação e quais seriam estruturais nesse sentido, obrigado.

Rodrigo Tavares:

Claro, eu que agradeço. Primeiro, essa análise, quando nós fazemos essa análise fria da venda do novo, do preço do novo, estou falando de mercado, não estou falando especificamente da Localiza, versus usados, primeiro nós temos que entender que tem vários fatores.

O primeiro é o mix, se você olha historicamente, hoje o mercado como um todo está vendendo carros mais velhos do que anteriormente. Isso faz todo sentido, uma vez que nos anos de 2020, 2021 e início de 2022, a produção foi muito restrita e todos os brasileiros, não estou falando nem das empresas de locação, estenderam a vida útil dos seus carros.

Então, os carros vendidos hoje, o mix de carros de 0 a 3, 0 a 4 anos comparado com o que era antes da pandemia no mercado em geral de usados, caiu bastante, enquanto o mix de carros acima de 7 ou 8 anos subiu. Isso por si só, quando você faz uma comparação fria de mercado, faz o preço parecer que está mais baixo do que um *apples to apples* do que é algo comparável.

Adicionalmente, durante esses anos, principalmente de 2020, 2021, 2022, entraram vários lançamentos de carros de categorias mais premium, SUVs, Crossovers, carros automáticos, carros turbos, carros híbridos, que ainda também não têm a sua participação no mercado usado da mesma forma.

Então, além de ter um mix de idade de carros, você tem um mix de tipos de modelos SUVs, carros turbos, etc, em relação ao carro de usado.

Por fim, tivemos a saída, a descontinuidade de vários modelos de carros básicos durante esse período, de diversas montadoras. Então, você tem uma proporção de carros descontinuados sendo vendidos agora também muito superior ao que era no passado.

Então, uma vez que nós uniformizamos isso, você vê que existe de fato uma abertura do preço do novo com o usado, mas não tão grande quando você faz essa análise fria dos dados.

Por que é muito cedo para nós falarmos de mudanças estruturais? Nós passamos por um evento de uma pandemia de dois anos, dois anos e meio, que está sendo acomodado e está sendo corrigido. Quando nós olhamos o nosso desempenho versus mercado, nosso desempenho versus concorrência, nós viemos de um desempenho bastante robusto, que não indica nada que a nossa escala tem algum efeito nisso.

Então, claro que é um fator de preocupação, nós temos muitos fatores que têm que ser monitorados, mas mais uma vez, não temos nenhum elemento para falar de uma mudança estrutural.

Rogério Araújo, Bank of America:

Oi, bom dia Bruno, Rodrigo e Nora. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas da minha parte. A primeira, eu só queria uma confirmação se o meu entendimento está correto.

A ideia da Localiza não vai ser pisar no freio de crescimento enquanto ela está vendo esse preço de carro mais volátil, é continuar crescendo e utilizar as alavancas que a Companhia tem para compensar qualquer potencial queda de preço. Então, a primeira coisa, faz sentido esse entendimento?

E o segundo ponto é que, se o preço de carro continuar caindo, imagino que a Companhia vai aos poucos colocar esse efeito em depreciação, não vai ter um impacto em EBITDA. Esse é outro ponto que faz sentido?

E com relação ao repasse, como é que a Companhia faz a conta de, se o preço do carro está caindo, quais alavancas precisam ser puxadas? Quando precisa aumentar o preço?

Porque nós vemos um efeito de capital investido reduzindo ao longo do próximo ciclo quando isso acontece e a Companhia está crescendo NOPATs. Então, você tem um efeito *one off* em seminovos, mas no fim das contas, pensando no resultado sustentável, nós estamos pensando em um *spread* ROIC talvez bem maior lá na frente. Como é que vocês pensam esse repasse?

E por último, desculpa a quantidade de pontos. Por último, com esse nível de margem de preço da tarifa e eficiência que nós estamos vendo no RAC, nós podemos pensar em um ROIC voltando a ser maior do que o *fleet rental* nesse próximo ciclo, quando o preço de carro normalizar?

Nós vemos o ROIC mais alto até 2015, 2016, quando teve crescimento de competição, vocês espremeram um pouco a margem, nós podemos pensar que vai inverter novamente e vamos passar a ver um ROIC de RAC maior que *fleet*? São esses os pontos, desculpa eu me alongar. Obrigado.

Bruno Lasansky:

Obrigado, Rogério. Vou começar e nós vamos por partes. Com relação ao primeiro, nós não estamos falando de desacelerar o crescimento, pelo contrário, o que nós temos que olhar é o que o Rodrigo comentou sobre a atenção na alocação de capital.

Então, nós estamos olhando permanentemente tanto o ROIC de reposição quanto o retorno da base de capital investido que nós temos. O lado bom é que, desse ponto de vista do ROIC de reposição, temos uma visão construtiva, seja pela eficiência operacional que nós temos, seja pelas condições de aquisição que nós temos, seja pelas variáveis de precificação, mas nós também temos que olhar que tem o nosso capital investido.

E frente ali, como você colocou, nós temos variáveis de preço, temos variáveis de custo, temos variáveis de utilização do ativo e tem variáveis de gestão do nosso portfólio que, nós permanentemente olhamos segmentos, regiões, canais e clientes, para reavaliar posicionamento neste portfólio.

Então, nós continuamos sempre com a nossa vertente de crescimento com geração de valor. Na medida que o ROIC de reposição é positivo então, nós temos toda a condição de continuar a alocar esse capital.

Mas, ao mesmo tempo, nós colocamos bastante atenção para garantir que o capital que já foi alocado, principalmente no cenário onde tem volatilidade sobre o valor residual, nós também temos que trabalhar nesta base, porque nós temos um certo giro desse ciclo do carro, isso com relação à primeira pergunta. Vou passar para o Rodrigo para a segunda.

Rodrigo Tavares:

Só complementando. Obrigado, Rogério. A Localiza não tem restrição de capital para boas oportunidades de alocação de capital, então se tiverem boas oportunidades de alocação de capital, a Companhia crescerá e seguirá alocando capital.

Em relação à questão do preço, que foi a segunda pergunta, sim, a Companhia sempre vai ajustar a depreciação, a ideia nunca é que esse ajuste seja feito via margem de seminovos, ou seja qualquer outro mecanismo, nós monitoramos, claro que dependendo da velocidade que isso ocorra podem acontecer movimentos no curto prazo, mas qualquer variação da expectativa de residual é ajustado na depreciação sem um efeito no EBITDA nesse sentido.

Não ficou tão claro para mim a questão da redução do capital alocado. Na verdade, o NOPAT, sim, a tendência, se nós continuarmos nas nossas medidas de tarifa de eficiência a isso, o capital alocado tem um efeito da melhora da utilização, com a melhora da utilização, melhora o capital alocado.

O aumento da depreciação, sim, também reduz a base de ativo, deve ter sido isso que você mencionou na questão da redução da alocação do capital investido. Então, sim, se os ajustes forem feitos via depreciação, você tem um efeito natural de reduzir a base de capital desses ativos e todos os ajustes serão feitos, como eu te disse, na parte de depreciação.

A eficiência do RAC, não só no RAC, mas também no *fleet*, nós estamos buscando eficiência, mas se você repara, o RAC tem ajustes mais rápidos, o que significa que o *fleet* você tem um capital contratado de longo prazo, alguns desses ativos foram contratados no momento onde o juros eram muito mais baixo.

Então, sim, o RAC tem um ajuste mais rápido e não seria nenhum cenário impossível do retorno do ROIC do RAC, como você bem falou, chegar a um momento de superar o ROIC do *fleet*.

Nora Lanari:

Especialmente, Rogério, pela base de capital investido nos últimos dois anos advinda do contexto da fusão que nós temos que ir fazendo a reprecificação dos contratos à medida que eles sejam renovados.

Rogério Araújo:

Rodrigo, só o ponto do capital alocado, é mais com relação a preço de carro, se estamos pensando qual é o resultado por carro, você está aumentando tarifa, você está sendo mais eficiente, você está melhorando o resultado por carro, só que ele está mais barato. Então, se eu rolar esse carro vai rolar com o capital investido menor.

Rodrigo Tavares:

Perfeito, com a melhor condição de compra, eventualmente alguma queda, se tiver, de preço, como eu falei, carros mais baratos no médio prazo é positivo. Você tem um efeito no curto prazo que não necessariamente é positivo, mas, sim, menor base de capital e maior NOPAT associado.

Bruno Amorim, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado pelo espaço para pergunta, tenho duas aqui. A primeira é um *follow up* ainda na dinâmica do mercado de carros, quando nós olhamos para IPCA, preço de carro usado, parece que parou de cair nos últimos dois meses. Olhando para a tabela FIPE também aponta para a mesma tendência, pelo menos alguma estabilidade nos últimos dois meses.

Então, o que eu queria entender é se vocês estão vendo na ponta ainda uma queda sequencial no mercado de usados, ou se o ponto de vocês ainda não estarem argumentando para um pico de depreciação, tem mais a ver com o fato de que o novo também eventualmente estaria subindo.

E, mesmo com uma instabilidade no mercado de seminovos, ainda não daria para falar em pico de depreciação. É mais para entender o que vocês estão vendo na ponta, dado que esses dados de IPCA, de FIPE, são imprecisos e tem os problemas que acho que todo mundo conhece.

E a segunda pergunta, olhando mais para frente, claramente tem muitas oportunidades, uma discussão é o curto prazo e o que é o lucro recorrente, sustentável nos próximos trimestres e tendo em vista o seminovos.

Mas obviamente que tem muito *upside*, como já foi comentado aqui, por preço, por volume. Então a ideia é, na medida do possível, vocês tentarem nós ajudar a quantificar um pouco essa oportunidade.

Se nós olharmos para o *fleet*, por exemplo, vem em uma cadência de 4%, 5% de crescimento de volume trimestre a trimestre. Dá para pensar nessa cadência continuando para a frente? E em sendo o caso nós estaríamos analisando 15%, 20% de crescimento. E, se nós assumimos um *mid single digit* para o RAC, já estaríamos falando de *double digit* de crescimento de volume. Então, assim, esse é um bom *base case*? Essa é a primeira pergunta.

Com relação a preço, o cenário competitivo está bastante favorável, então se vocês puderem comentar o que vocês estão vendo na ponta. Depois do aumento do 4T23, vocês estão vendo mudanças de patamar de novo agora no 1T ou não?

Tem *upside* também na queda de juros, se vocês puderem nos ajudar a quantificar um pouco quanto da dívida tem *hedge*, quanto que não tem? Enfim, qualquer comentário que nos ajude aqui a mensurar esses *upsides* seria ótimo. Obrigado.

Bruno Lasansky:

Obrigado, Bruno, pelas perguntas, vou comentar e o Rodrigo vai complementar. Com relação à visão de curtíssimo prazo que você colocou de dinâmica de preço, nós não vimos uma tendência que dê para cravar com relação ao preço do usado.

Eu diria que a melhor forma de definir isso é que existe sim volatilidade nesse sentido, então não arriscamos a falar que tem uma tendência cravada com relação a isso. Então, nós estamos monitorando com bastante cautela.

Tem um aspecto sazonal importante, com relação ao segmento de carro, onde os estoques das montadoras tende a ser maior no 1T, até pela própria venda direta, que tende a ser menor nessa parte do ano, e isso pode colocar uma certa pressão na dinâmica de preços no carro zero, que também acaba desdobrando no carro usado.

Mas já estamos falando muito da dinâmica de curto prazo e eu diria que não dá para falar que está estabilizado. Nós estamos monitorando com bastante cautela e trabalhando nossa alavanca de preço, de portfólio, de utilização e de custo, que nós falamos.

Com relação ao que você falou das oportunidades, você já sabe bem que nós não damos *guidance* com relação ao crescimento, o importante para falar é que as oportunidades, quando você pensa no longo prazo, tanto em empresas quanto em carro por assinatura, são grandes, nós vemos nesse sentido uma oportunidade bastante grande.

E aqui também tem o próprio carregamento do crescimento bastante robusto que aconteceu ao longo do ano passado também, que já nos coloca em um patamar de crescimento interessante. Mas é importante falar que, em decorrência do cenário de preços, nós também estamos trabalhando o portfólio de clientes para garantir o nosso alvo de ROIC *spread* no segmento de longo prazo.

Então, tem potencial, sim, os nossos times estão trabalhando intensamente para captar esses clientes e trazer essa oportunidade.

Com relação ao RAC, o aluguel de curto prazo, nós também enxergamos que tem vários segmentos que estão longe de ter alcançado um nível de penetração elevado. Então, é claro que nós estamos trabalhando o preço, e você quer expandir volume, preço, utilização, de forma concomitante, como nós fizemos no 4T23, isso tem a sua sazonalidade ao longo do ano.

Então nós já sabemos que o 1T é um trimestre com *defleeting*, onde nós vamos ajustando a frota, mas quando você olha em cada um dos segmentos, os mercados endereçáveis são grandes.

Mas como colocamos, neste momento, dada a volatilidade do valor residual, estamos certamente olhando como muito pouco a recomposição do nosso ROIC *spread*, seja pelo preço, seja pelo portfólio, seja pelo custo.

Então, quando nós olhamos mais esses próximos meses e trimestres, esse vai ser o nosso foco. Se você dá um passo para trás, é claro que existem oportunidades de continuar a entrar em cidades onde não estamos, entrar em segmentos como, por exemplo, de carro para motoristas de aplicativo que tem um mercado de endereçável bastante grande.

Então, certamente existe espaço, mas o nosso foco está no ponto que eu coloquei anteriormente.

Rodrigo Tavares:

Só um ponto, mais ou menos 40% da nossa dívida hedgeada, se você quiser fazer suas estimativas.

Bruno Lasansky:

Só um ponto, Bruno. Você também falou com relação ao cenário competitivo, o que nós estamos falando dessas dinâmicas de preço não são cenários, até te diria que são Brasil *only*, de fato é um cenário que nós vemos acontecendo em várias regiões do mundo.

E isso, obviamente, cria um cenário onde todos os participantes do mercado têm uma visão construtiva com relação à importância do preço. Então, nós entendemos que esse lado tem que ser construtivo para a Localiza.

Alberto Valério, UBS:

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar a minha pergunta, Bruno, Rodrigo e Nora. Minha primeira pergunta é sobre a depreciação do GTF que deu um salto do 3T para o 4T. Eu sei que não é perfeito, mas nós fazemos pela FIFO' quanto que está o carro de vocês na média, o preço do carro comprado de vocês e já tinha chegado lá.

Eu acho que teve um aumento na nossa conta de 2%, trimestre contra trimestre no *fleet* e houve um aumento de 24% na depreciação desse segmento no RAC. Eu acho que a depreciação vem em linha com o aumento do preço do carro médio na frota da Localiza, nós calculamos 7% de aumento médio e o RAC veio 8%. Queria saber o porquê desse salto no *fleet*, se nós continuaremos vendo isso no 1T24.

E a minha segunda pergunta, o efeito contábil da mudança da metodologia, devemos ainda continuar vendo para o próximo ano. Queria saber se tem uma quantidade, eu imagino que seja menor a cada trimestre que passe, pelos carros que vocês já tem no balanço que já foram feitos a provisão dessa manutenção, mas se vocês tivessem uma estimativa para 2024, seria bem bacana que para nós. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Alberto. Tem outras perguntas, só dado o tempo essa vai ser a última, mas nós já estamos colocando aqui à disposição, depois, toda equipe de R.I. para responder às demais perguntas, só pelo horário mesmo.

Primeira questão, a depreciação do *fleet*, nós vamos fazendo as marcações ao mercado, do preço residual, todo mês, todo trimestre. O *fleet* também tem uma questão que ele vende mais rápido os carros da safra um, à medida que você compra carros novos do *fleet*, o 4T23 foi um trimestre de muito forte crescimento em ambos os negócios.

Você tem a venda de carros que não depreciam e a compra de carros que entram apesar de um nível de depreciação mais baixo que a média, eles entram em um patamar superior a esses carros que foram vendidos. Isso somado à questão da própria queda da acomodação de preço de seminovos, levou a esse aumento de *fleet*, mais uma vez, muito prematuro para nós fazermos qualquer tipo de inferência de como isso vai funcionar no futuro.

Nós seguimos remarcando todos os nossos residuais com frequência, para tentar acomodar as mudanças de mercado em geral.

Em relação à mudança contábil, você tem razão, ela tem um efeito maior no início e depende muito da quantidade de carros vendidos e da quantidade de carros comprados. No 1T, um trimestre, tipicamente, como o Bruno falou, que você vende mais carros do que compra, então tende a ser um efeito menor.

Mas mais uma vez, são muitas variáveis e nós também não temos uma estimativa que nós vamos dar, a nossa política também é de não dar nenhum tipo de *guidance* nesse sentido, fora toda a dinâmica que nós estamos vivendo, de compra, de venda e de mudança de preço de seminovos.

Queria agradecer a todos aqui e tenham um ótimo dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”