



Transcrição do Webinar de Resultados 1T24

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 1º trimestre e do ano de 2024. Estão presentes conosco 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 Rodrigo Tavares, CFO da Companhia, para começar a apresentação.

RODRIGO TAVARES:

Reforçando nosso compromisso com a geração de valor, apresentamos na última Carta Anual as nossas prioridades para o ano de 2024: i) ajuste na precificação do aluguel para recomposição dos níveis de retorno; ii) otimização do portfólio de segmentos e disciplina na alocação de capital; iii) gestão eficiente de custo e aumento da produtividade da frota; iv) ampliação da capacidade de venda de Seminovos para suportar o processo de rejuvenescimento da frota; e v) fomento à inovação para fortalecer nossa proposta de valor e encantamento para os nossos clientes.

Após a significativa compra de carros no 4T23, para suportar a alta temporada e aproveitar as oportunidades de final de ano, reduzimos o ritmo de compra e aceleramos as vendas de carros, melhorando a utilização global da frota.

Continuamos crescendo de forma consistente no Aluguel de Carros e Gestão de frota. No trimestre, a receita de aluguéis avança 27,1% em comparação ao 1T23.

Em gestão de frotas, especificamente, a geração de novos contratos segue sólida. Crescemos mais de 5 mil carros em frota alugada, sequencialmente, mesmo reduzindo nossa exposição a segmentos de uso severo, razão pela qual o ritmo de crescimento foi impactado no trimestre. Esse movimento deverá contribuir para o aumento dos níveis de retorno.

Seminovos começa a colher os frutos do amadurecimento das lojas abertas no ano passado, da melhora gradual do mix de venda e da maior disponibilidade de crédito, acelerando o giro de venda, o que contribuiu para uma depreciação estável na comparação com o 4T23. Entretanto, em abril e maio observamos nova queda no preço de carros usados, o que deverá refletir em ajustes de depreciação no segundo trimestre.

Encerramos o 1T24 com receita líquida de R\$8,7 bilhões, EBIT de R\$1,9 bilhão e lucro líquido de R\$733 milhões, um crescimento de 40,6% em relação ao lucro contábil do 1T23. Sob a perspectiva de balanço, mantivemos o ratio de dívida líquida sobre valor de frota praticamente estável em relação ao final do ano, mesmo com a redução no Contas a Pagar para montadoras após as fortes compras do 4T23, e registramos um ROIC spread anualizado de 4,0p.p. no trimestre.

Cultivar uma marca de alta reputação é uma das prioridades da Companhia. Nesse sentido, a Localiza foi reconhecida pelo ranking BrandZ da Kantar, como uma das 10 marcas mais valiosas do Brasil. Outro destaque do trimestre, alinhado com a construção de diferenciais competitivos a partir de tecnologia, foi a conclusão da migração completa das aplicações e sistemas para computação em nuvem, o que permitirá acelerar ainda mais o ritmo de inovação da Companhia.

Por fim, gostaria de registrar nossa solidariedade à população do Rio Grande do Sul à luz da tragédia sem precedentes. Não mediremos esforços para apoiar nossos colaboradores, seus familiares, nossos clientes e a comunidade afetada.

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

NORA LANARI:

Obrigada, Rodrigo, e bom dia a todos.

Na **página 2**, com o avanço do processo de integração, informamos que no 1T24 estamos divulgando os números contábeis, sem os ajustes de mais valia resultante da combinação de negócios.

Apesar de não ajustarmos os resultados do trimestre, destacamos o efeito de R\$14,5 milhões no EBIT, resultantes da mais valia, bem como o EBIT negativo de R\$34,7 milhões das operações no México, que seguem o processo de expansão e maturação.

Faremos as comparações das informações trimestrais considerando os números contábeis, sem ajustes.

Começando pelos destaques do trimestre no **slide 3**, vemos na parte superior o robusto crescimento da receita em ambas as divisões de aluguel, bem como em Seminovos. A receita líquida do Aluguel de Carros avança 20,2%, Gestão de Frotas apresenta crescimento de 35,4% e Seminovos de 27,4% na comparação anual.

Na parte inferior, vemos que o EBIT somou R\$1,9 bilhão, crescimento de 12,9% na comparação anual. O lucro líquido, totalizou R\$733,5 milhões, crescimento de 40,6%. Além disso, apresentamos melhora no *ratio* dívida líquida/valor de frota, que encerrou o trimestre em 59%, em comparação ao 65% do 1T23.

Entrando nos detalhes do resultado, na **página 4** começaremos pela divisão de Aluguel de Carros no Brasil. No 1T24, a receita líquida desta divisão atingiu de R\$2,4 bilhões, crescimento de 20,2% na comparação anual, resultado da excelência comercial e gestão eficiente de preços e mix.

Na **página 5**, mostramos o avanço de 13,7% na diária média, que alcançou R\$132 no trimestre. A taxa de utilização apresenta avanço de 0,5p.p. na comparação anual, alcançando 78,5%, demonstrando a resiliência da demanda.

Indo para a **página 6**, vemos a evolução da rede de Aluguel de Carros. De 2021 para 2022, tivemos o efeito do carve-out, com a venda de 180 agências no contexto das restrições impostas pelo CADE. Em 2023 voltamos a expandir de forma seletiva a rede de agências corporativas, mas vimos oportunidades de redução de sobreposições, melhora dos níveis de cobertura, custo de ocupação e produtividade.

Nesse contexto, ao longo do 1T24 foram fechadas 6 agências próprias de Aluguel de Carros, sem impacto na frota média alugada quando comparada à do trimestre anterior. Encerramos o trimestre com 702 agências, sendo 608 no Brasil, 12 no México e 82 em outros 5 países da América do Sul.

Passando para a **página 7**, na divisão de Gestão de Frotas, seguimos apresentando robusto ritmo de crescimento, com a receita líquida alcançando R\$2,0 bilhões, aumento de 35,4% quando comparada ao 1T23, refletindo o crescimento de 15,4% no número de diárias e o aumento da diária média.

Indo para a **página 8**, apresentamos a tarifa média de R\$90,7, que avançou 17,2% 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 1,3p.p. na comparação com o 1T23, em razão do maior número de carros em desativação, devido ao processo de racionalização do portfólio de contratos de uso mais severo.

Seguindo para a **página 9**, mostramos os saldos de compra e venda de carros. Após a alta temporada, reduzimos as compras e aceleramos as vendas de carros da divisão de Aluguel de Carros. No 1T24 foram comprados 34.679 carros para a operação própria no Brasil, sendo 13.150 no RAC e 21.529 em Gestão de Frotas, e vendidos 64.962 carros, resultando na redução de 30.283 carros.

Passando para a **página 10**, apresentamos a rede de Seminovos, que finalizou o trimestre com 225 pontos de venda. A partir do processo de maturação das lojas abertas no ano passado, começamos a observar avanços no indicador de produtividade por loja, ainda assim, mantemos nossa agenda de ampliação de capacidade de venda, que inclui a abertura de novas lojas ao longo de 2024.

Continuando na **página 11**, apresentamos o preço médio de compra e desmobilização. No 1T24, o preço médio de compra foi de R\$82,9 mil na divisão de Aluguel de Carros e o de venda alcançou R\$66,8 mil. O processo de rejuvenescimento da frota deve continuar contribuindo para o aumento das vendas no varejo e consequente redução do capex de renovação.

Em Gestão de Frotas, o preço médio de compra foi de R\$96,1 mil no 1T24, mais concentrado em veículos leves e refletindo o crescimento do carro por assinatura. O preço médio de venda se mantém estável em cerca de R\$66,9 mil.

O mix de carros vendidos e canais começa a apresentar melhoria em ambas as divisões, a partir do rejuvenescimento gradual da frota e mix de canais.

Na **página 12**, mostramos o avanço da frota de final de período, que alcançou 627.127 carros no primeiro trimestre do ano, uma adição líquida de 7,5% na comparação anual, sendo um crescimento de 14,5% na divisão de Gestão de Frotas e 1,1% na divisão de Aluguel de Carros. Após a forte compra de carros do 4T23 e passado o pico de demanda das férias de verão, a Companhia reduziu a frota em cerca de 30 mil carros no 1T23, sem impacto na frota média alugada do aluguel de carros.

Passando para a **página 13**, vemos que na comparação anual, a receita líquida de alugueis alcançou R\$4,3 bilhões, crescimento de 27,1%, sendo 20,2% na divisão de Aluguel de Carros e 35,4% na divisão de Gestão de Frotas. A receita de Seminovos somou R\$4,3 bilhões no trimestre, aumento de 27,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado do aumento no volume e preço de venda de Seminovos na comparação anual.

Na **página 14**, apresentamos o EBITDA de R\$2,9 bilhões no 1T24, avanço de 11,3% em comparação ao 1T23. No 4T23, 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 1T24, a margem EBITDA da divisão de Aluguel de Carros foi de 63,3%. A redução de 2,8p.p. em relação à margem do 1T23 é explicada pelo efeito dos custos de preparação. Em Gestão de Frotas, a margem foi de 69,2%, redução de 7,0p.p. em relação à margem do mesmo período do ano anterior, explicada principalmente pelo efeito do laudo de aceleração da depreciação no 1T23, que impactou positivamente a margem daquele trimestre em 5,5p.p.. As novas iniciativas associadas a mobilidade e telemetria trouxeram receitas de R\$41,9 milhões, mas impactaram negativamente a margem EBITDA desta divisão em 2,0p.p. no trimestre.

Ao longo do trimestre, ainda observamos redução nos preços de venda de carros usados, evidenciados pelos indicadores de mercado, com impacto negativo na margem dos carros vendidos. Como resultado, no 1T24 a margem do Seminovos foi de 1,9%.

Na **página 15** vemos a evolução da depreciação média anualizada por carro. No RAC, a depreciação média anualizada de R\$6.022,4 por carro incorpora as premissas de canais e mix de venda, a menor participação relativa dos carros com maiores taxas de depreciação no mix da frota e as compras negociadas em melhores condições a partir do 4T23, bem como as premissas de canais e mix de venda.

Em Gestão de Frotas, a depreciação média por carro de R\$6.563,3 no 1T24, reflete as compras de carros em melhores condições a partir do 4T23.

Ainda vimos acomodação de preços de seminovos nos meses de abril e maio, o que poderá afetar a depreciação nos próximos trimestres.

Passando para a **página 16**, vemos que o EBIT atingiu R\$1,9 bilhão no trimestre, crescimento de 12,9% em relação ao EBIT do 1T23. No 1T24 a margem EBIT foi de 40,8% no Aluguel de Carros e 46,8% em Gestão de Frotas. A margem de ambas as divisões reflete o menor resultado de Seminovos.

Na **página 17**, apresentamos o lucro contábil de R\$733,5 milhões, avanço de 40,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o aumento de R\$297,4 milhões no EBITDA e R\$85,3 milhões de redução no resultado financeiro, parcialmente compensados pelos efeitos negativos de R\$86 milhões, resultante do aumento na depreciação, liquida da mais valia, e aumento de R\$84,8 milhões no imposto de renda e contribuição social.

Trazemos na **página 18**, o Fluxo de caixa livre. No trimestre, foram gerados R\$1,9 bilhão pela operação de aluguel e R\$2,0 bilhões provenientes da redução da frota, somando R\$3,9 bilhões. R\$980,6 milhões foram consumidos pelo processo de renovação da frota e outros R\$2,6 bilhões pela redução do contas a pagar de montadoras.

Na **página 19**, vemos que a Companhia encerrou o trimestre com dívida líquida de R\$30,1 bilhões, aumento de R\$853,6 milhões em comparação com a dívida de final do ano.

Passando para a **página 20**, apresentamos o perfil de dívida e a posição de caixa de R\$11,7 bilhões no final do trimestre. Incluindo as captações e liquidações anunciadas até 30 de abril de 2024, a Companhia teria cerca de R\$14,9 bilhões em caixa.

No **slide 21**, apresentamos sólidos *ratios* de dívida, evidenciados principalmente pela dívida líquida sobre valor da frota em 59% e dívida líquida EBITDA em 2,78x.

Na **página 22**, apresentamos no 1T24 o ROIC de 12,7%, com um spread de 4,0p.p. para o custo da dívida após impostos, reflexo do mercado adverso de venda de carros, juros ainda em altos patamares, além da base de capital vinda da combinação de negócios precificada a menores spreads.

O ajuste na precificação dos novos contratos, somado ao rejuvenescimento da frota e iniciativas de eficiência operacional, devem contribuir para a ampliação gradual do ROIC spread.

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

Lembramos que para o Q&A, orientamos que sinalize o seu interesse em participar via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, indicando 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.

<Perguntas Ao Vivo>

Nossa primeira pergunta ao vivo é do #NOME#. Abriremos o áudio para que possa realizar a pergunta: Por favor, #NOME#, pode prosseguir.

A próxima pergunta É do #NOME#, abriremos o áudio para que possa realizar a pergunta: Por favor, #NOME#, pode prosseguir.

Operadora:

Então, agora, para encerrar, eu passo a palavra para o Rodrigo Tavares.

Rodrigo Tavares:

Obrigado a todos pela presença. O nosso time de RI estará à disposição para esclarecimentos adicionais.

Um ótimo dia a todos.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Oi, boa tarde. Eu tenho duas perguntas. Rodrigo, você mencionou esse cenário um pouco mais difícil para usados, agora, abril e maio, mas por outro lado, quando pegamos o *release* da Localiza, vocês também mencionam que ao longo do 1T, vocês têm reduzido o nível de desconto para a venda de usado.

A minha primeira pergunta é, se nós colocarmos no cenário a queda de desconto para vendas de usados, melhora de mix de canal de venda e também, possível ganho de eficiência na rede de seminovos, se nós colocarmos tudo na conta, se isso quer dizer que depreciação no 2T, poderia ficar estável ou pode subir um pouco, ou pode cair. Se de repente vocês puderem dar um direcional de como vocês estão vendo esse cenário no *net* desses fatores.

A segunda pergunta é um pouco com relação a quantidade de lojas da Localiza. Vocês mencionaram agora no 1T, o fechamento de algumas lojas? Vocês poderiam comentar um pouco o que foi esse ajuste, se de repente nós estamos falando de alguma tentativa de algum modelo diferente de loja e vocês estão readequando. Se vocês puderem comentar sobre isso também. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Victor, obrigado pelas perguntas. A questão aqui de seminovos, de fato, nós temos diversos fatores acontecendo. Deixa eu falar primeiro dos positivos que você mencionou. Um é a volta do crédito, nós já vemos financiamentos em níveis até melhores que os pré-pandêmicos, em alguns casos aqui. De fato, a melhora do mix, o próprio rejuvenescimento do mix, a questão de canal, tem mudado, e a própria diluição marginal aqui de custos, uma vez que o volume tem crescido.

Tendo dito isso, nós seguimos vendo, principalmente, nesses últimos dois meses, se você acompanhar indicadores de mercado, seja Webmotors, seja FIPE, uma queda mais expressiva que aconteceu recentemente. Existe um *delay*, mas ele tem sempre um impacto no mercado. Quando nós conseguimos fatorar isso tudo, essas melhorias que nós estamos enxergando, não são suficientes para compensar essa questão da mudança recente dos preços de mercado.

Nesse sentido, nós temos uma expectativa que a depreciação deve ser ajustada para cima, sequencialmente, devido a esses ajustes de preço que tem ocorrido nos seminovos. Você também está correto, que em termos de eficiência a Empresa tem melhorado, nós temos aproximado cada vez mais, o preço vendido em relação ao preço de mercado, mas o preço do mercado ainda cedeu e cedeu um pouco mais forte recentemente.

Em relação à questão da loja do RAC, estamos falando de um contingente relativamente pequeno de lojas, algo natural aqui, em uma otimização de portfólio, de *footprint*, ainda estamos em um contexto de integração, nada que mude o nosso modelo, nenhum teste específico aqui, em relação a um ajuste bem pontual aqui no mix de *footprint* do nosso parque de lojas, nada mais do que isso. Obrigado.

Alberto Valério, UBS:

Bom dia. Obrigado, Rodrigo, Nora, e o time da Localiza, por pegar a minha pergunta. Eu sei que vocês mencionaram no *call* passado, que não fariam a conta da mudança contábil, o impacto que teria no ano, mas nós ficamos estimando aqui e nós vimos a diferença entre as margens, ano contra ano. Nós podemos considerar 100% essas diferenças na margem do RAC e do *fleet*, como a mudança contábil? Essa seria a minha primeira pergunta.

E a segunda pergunta seria sobre o imposto seletivo. Se vocês têm alguma visão de como poderia ser aplicado esse imposto na reforma tributária, se tem um *lobby* para não aplicar esse imposto na reforma tributária, que veio nessa última revisão, que levaram à Câmara dos Deputados, em Brasília. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Eu que agradeço, Alberto. Em relação à primeira pergunta. Quando você olha no RAC, especificamente, a questão da preparação explica, praticamente, a totalidade da diferença de margens. Nós tivemos alguns ganhos, principalmente em custos variáveis e outras despesas de eficiência.

No *fleet*, o 1T do ano passado, tivemos um laudo um pouco mais forte, então os créditos tributários explicam uma outra parte da diferença. Além disso, não sei se vocês vão se lembrar, que no 1T do ano passado, nós tivemos o advento do litígio zero. O litígio zero impactou, não só alguns custo, mas principalmente o G&A. Então ele teve um efeito positivo nas margens do 1T.

Então, quando você fatora esses três principais itens, eles explicam, em grande parte, a variação de margem, tanto dos itens menores, uma variação aqui, eventualmente, pontual de PDD. Mas esses são os principais pontos aqui.

Em relação ao imposto seletivo, nós ainda estamos acompanhando de perto, não tem nenhum desdobramento específico. Estamos acompanhando vários aspectos da reforma tributária, ainda tem muitos pontos a serem definidos. A Companhia tem atuado aqui para entender as implicações, mas sem grandes repercussões agora, associadas ao imposto seletivo.

Guilherme Mendes, JP Morgan:

Oi, boa tarde, Rodrigo, Nora. Obrigado pelo espaço. O meu primeiro ponto é sobre o RAC, nós vimos um aumento de preço bastante expressivo ainda para o 1T. Queria entender um pouco de vocês, como vocês pensam na elasticidade de demanda do sub segmento do RAC? Quanto nós deveríamos pensar que a Empresa ainda consegue usar a alavanca de preço para compensar as variáveis de depreciação e preço de semi-novos.

E o segundo ponto é sobre as avenidas de crescimento, as novas avenidas, nós vimos o impacto na margem do GTF, agora, no 1T, de dois pontos, mais ou menos. Como nós deveríamos pensar esse efeito para os próximos trimestres? E, eventualmente, a contribuição de receita desses sub segmentos. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Guilherme. Em relação ao RAC, nós temos visto uma resiliência. Acho que é super positivo. Nós tínhamos uma estratégia de aumentar o preço no RAC, isso tem acontecido. Nós estamos sendo bem sucedidos nessa estratégia. Acho que os diferentes segmentos têm elasticidade diferente, talvez o diário um pouco mais, mas a tendência de aumento de preço segue. Nós estamos ajustando a quantidade da frota para a demanda, mas temos visto ainda uma demanda crescente.

Nora Lanari:

Eu só reforçaria, Guilherme, que nós temos um 2T sazonalmente diferente. Nós saímos do pico de férias de verão e vamos para um 2T um pouco mais normalizado. Mas até o momento temos visto resiliência de demanda.

Rodrigo Tavares:

Bem pontuado. Em relação à GF, acho que nós temos que separar muito alguns dos efeitos. Então, quando nós olhamos os segmentos, principalmente leves, assinatura, nós temos aqui um novo ciclo, um *inflow* de contraste super saudável, bem positivo, com ROIC *spreads* saudáveis, um crescimento, uma demanda, e um potencial ainda enorme.

Como nós tínhamos falado, um dos nossos focos é a otimização do nosso portfólio. Isso requer, realmente, de nós fazermos, deliberadamente, uma redução do nosso apetite da alocação do nosso capital, em segmentos de uso mais severo.

Quando nós colocamos isso na prática, isso leva a uma ineficiência de curto prazo. Você tem mais carros sendo descomissionados, você tem mais carros sendo preparados, você tem uma utilização menor da frota. Isso impacta o resultado de curto prazo e nós devemos ver isso melhorando ao longo desse ano.

Fernanda Recchia, BTG Pactual:

Oi, pessoal, Rodrigo, Nora. Obrigada por pegar a minha pergunta. Dois pontos que eu queria explorar. O primeiro, com relação à situação do Rio Grande do Sul. No *release* vocês comentam que vocês possuem 20 pontos de atendimento e aproximadamente 20 mil carros na região afetada, mas se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe, como está a situação desses pontos de atendimento?

Vocês tiveram que interromper 100% a operação ou ainda estão conseguindo operar? E se já conseguiram ver algum impacto nessa primeira semana de maio?

E o segundo ponto, com relação ao México, se vocês puderem comentar um pouco como tem sido a operação lá. Nós vimos que vocês já estão com 1500 carros. Como nós deveríamos pensar em alocação de capital nesse segmento? E se vocês puderem comentar se o resultado tem vindo em linha com o que vocês estavam esperando ou não. São esses dois pontos. Obrigada.

Rodrigo Tavares:

Eu que agradeço, Fernanda. Em relação ao Rio Grande do Sul, pontuar primeiro que todas as nossas ações agora estão voltadas para a comunidade, os nossos colaboradores, os nossos clientes e a população em geral.

Nós estamos falando de uma tragédia sem precedentes na região, e é claro que vão ter perdas, mas neste momento, o que uma Empresa do porte da Localiza tem que fazer, é usar a sua estrutura, é usar toda a sua envergadura, para tentar solidarizar com essa situação que nós encontramos lá.

Tendo dito isso, temos de fato cerca de 20 mil veículos na região. A grande maioria não foi afetada, dessa região, mas ainda temos diversas regiões alagadas, ainda temos que entender mais a extensão dos danos causados para dar uma visibilidade maior do mercado, dos danos materiais que nós sofremos.

As operações nessas regiões estão sendo retomadas gradativamente. Nós temos aqui eventos, vai voltar a chover na região também, um vento mais forte, um frio intenso. Então, também aqui, precisamos ter mais informações, e assim que nós conseguirmos estimar isso, nós conseguimos dar uma situação melhor.

Hoje nós temos, fechado, só para você, temos seis agências do RAC, três lojas de seminovos, a casa de um CD e uma loja aqui do ZARP, e temos abertas nove lojas do RAC e três de seminovos. Então, cerca de metade, dos 24 estabelecimentos que nós temos, estão abertos, e metade estão fechados.

Em relação ao México, nós estamos com 12 lojas no México, cerca de 1500 carros. Temos questões super positivas vindo, um nível de serviço crescente, um conhecimento da marca da Localiza também ampliando. É claro que uma operação ainda nesse nível de escala, tem perdas operacionais. Começamos também algum teste para seminovos, para entender realmente a dinâmica de seminovos desse mercado.

Vamos ter mais aberturas de lojas, mas ainda é uma alocação de capital marginal. Tem um investimento operacional, basicamente, associado a uma operação que tem uma escala pequena, e um G&A desproporcional ao tamanho da operação. Nós devemos seguir aqui, talvez, chegando perto de 20 lojas esse ano, mas ainda uma alocação de carros, relativamente marginal, para o México.

Felipe:

Bom dia, Nora, Rodrigo, muito obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas. Uma em relação à evolução do tamanho da frota. Nós vimos uma queda no tamanho da frota, mais carros vendidos do que comprados, muito resultado de um 4T muito forte de compra.

Eu queria entender, dado que vocês tem esse plano de continuar expandindo o tamanho da operação de seminovos e as vendas devem continuar crescendo ao longo do ano, eu queria entender como está a cabeça de vocês para a progressão de compra de carros ao longo do ano. Se nós devemos ainda ver uma frota, digamos, *flat* ou marginalmente caindo nos próximos trimestres, para depois voltar a rampar. Como vocês vêem essa progressão?

E a segunda pergunta é em relação às lojas de seminovos, qual tem sido a estratégia de vocês para manter ou até avançar a produtividade por loja enquanto vocês expandem, que são dois movimentos paralelos? Queria entender como tem sido essa estratégia. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Felipe, eu que agradeço. De fato, acho que a primeira parte, você falou, teve uma compra expressiva no 4T. O 1T, tradicionalmente, é um trimestre já de ajuste de frota. Esse 1T um pouco maior, pelo fato de ter tido muitas compras no 1T. Nós não devemos esperar ver uma redução de frota sequencial. O foco agora é uma renovação dessa frota.

Então, a aceleração da venda dos seminovos é uma alavanca importantíssima para nós acelerarmos a renovação. E uma alocação de capital extremamente criteriosa. Nós ainda vemos aqui uma boa demanda para os nossos produtos, mas o foco da venda de seminovos passa a ser, também, essa questão da renovação de frota na Empresa.

Em relação às lojas de seminovos, nós seguimos expandindo a quantidade de lojas. Nós temos que continuar aumentando a quantidade de carros vendidos E para aumentar a produtividade, existem várias questões. A primeira é o próprio mix. Fica claro para nós que ao vender um mix de melhor qualidade, um mix de carros menos rodados, com KM mais baixo, isso é um *enabler*, é um catalisador da produtividade da loja.

Até a própria contratação de mais vendedores por loja também, você acaba ampliando a venda por loja. Mas nós seguiremos abrindo mais lojas, o que pode, no início, eventualmente, reduzir a venda por loja enquanto essas novas lojas estão rampando.

Daniel Gasparete, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pelas perguntas, pelo espaço. São duas também. A primeira Rodrigo, se possível, queria explorar um pouco mais com você, do seu comentário, a respeito dos preços de carros usados estarem caindo um pouco mais em abril e maio. Queria entender um pouco com você, na sua opinião, na opinião de vocês, ao que se deve isso, dado o contexto que você mencionou, em termos de melhoria, em termos de financiamento, em termos de mix, etc.

Então, entender um pouco mais com você, o que está ocasionando um pouco isso. Se você acha que isso é mais uma função do desconto do usado perante o novo, ou é o novo que está caindo de preço, então entender um pouco mais de como vai ser essa dinâmica. Essa é a primeira pergunta, por favor.

E a segunda é tentar confirmar com você uma tendência. Nós notamos que a idade média do carro vendido tem caído consistentemente já há dois trimestres, do RAC. Eram 29 meses, agora foi 26 no 4T, e agora é 24. A impressão que dá é que o pior ficou para trás, em termos dos carros mais antigos que tinham na sua frota do RAC.

Está correto esse entendimento, aqueles carros mais antigos já saíram? Nós temos agora uma idade média. A idade média do RAC não mudou muito, mas, nós já limpamos aquela safra mais antiga? Por favor. São essas duas perguntas.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Daniel. Deixa eu falar do preço, porque eu acho que nós estamos falando de múltiplos fatores. Vou dar alguns exemplos. Quando nós olhamos preços de carros de três e dois anos, nós já vemos uma dinâmica mais estável. Então, essa é uma dinâmica que tem caído. Nós realmente vimos uma queda mais forte de abril para maio,

principalmente na tabela FIPE. Lembrando que ela sempre tem um *delay*, então, isso reflete uma queda, que provavelmente aconteceu alguns meses anteriormente.

Carros de três a dois anos, você tem um pouco mais de estabilidade. Carro de um ano, você vê uma queda um pouco mais forte ainda desse carro.

Em relação a produtos 1.0, nós também começamos a ver uma dinâmica um pouco mais estável, a parte de crédito, particularmente, ajuda muito os carros populares. Isso tem contribuído muito positivamente. Na parte de SUV, a maior competição, nós temos visto, tem “drivado” aqui uma queda um pouco maior nesse segmento.

Em relação aos motivadores, tem, sim, alguns incentivos que continuam acontecendo por parte do zero. Então, apesar do preço per se, o preço público, não cair, nós vemos alguns incentivos de montadoras que contribuem, sim, para uma queda desse preço.

Em relação à idade média, você tem razão, esse é um foco estratégico da Empresa, a renovação da frota. Nós temos que diminuir. Lembrando que o nosso ciclo pré-pandêmico era desativação e venda de um carro de 14, 15 meses.

Então, apesar de nós termos saído de 29 e termos baixado para 26, agora ter ficado um pouco abaixo de 25, nós estamos bastante distantes daquela situação pré-pandêmica, onde nós vendíamos grande parte dos nossos carros no varejo, com quilometragem de 30 mil quilômetros, com 14 ou 15 meses. Por isso os esforços de aumento da venda de seminovos. Mas isso é um esforço progressivo e tem melhorado.

A idade dos carros operacionais, pelo fato de nós termos comprado menos carros no 1T, por uma questão matemática, ele cai menos, porque entram menos carros zero quilômetros. Então, na média ponderada. Com a retomada da compra dos carros no 2T e a aceleração desse processo de renovação, nós também devemos começar a ver uma queda da idade média operacional da nossa frota.

Rogério Araújo, Bank of America:

Olá, boa tarde, Rodrigo, Nora. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui. A primeira, se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhes nessa exposição a setores de uso mais severo. Qual é a relevância deles na frota do *fleet rental* da Localiza? E pelo o que eu entendi, esses contratos, ao longo dos próximos trimestres, vão vencendo, vocês não vão “re-ebitdar”, vocês não querem participar de novo desses processos?

A minha ideia é entender quanto isso pode pesar em crescimento de volume nos próximos trimestres. Então, se puderem dar a relevância, ótimo. Depois eu faço a segunda. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Eu que agradeço, Rogério. Evidentemente, eles não têm uma relevância tão grande aqui, dentro de um contexto maior de *fleet*, mas também estão longe de ser desprezíveis aqui. Então você tem razão. Não necessariamente nós paramos de originar, você tem uma originação muito mais cautelosa, e na renovação, alguns desses carros são descomissionados, realmente, nós vamos baixando o volume.

A nossa expectativa é que essa queda de volume desse segmento seja mais do que compensada pelos outros segmentos, quando nós olhamos lá para frente. Tendo dito isso, nosso foco atual mesmo, é alocar esse capital de forma muito consciente. Então, entendemos que o potencial dos outros segmentos é maior do que a queda desses segmentos de uso severo, e isso deve acontecer ainda nos próximos trimestres.

Rogério Araújo:

Obrigado, Rodrigo. Tem como dar uma noção para nós de banda, de quanto que o *fleet rental* poderia continuar crescendo? Nós tínhamos, praticamente o mercado todo, com consenso de 15% a 20% ao ano, isso foi afetado de uma forma severa, por conta dessa decisão da Companhia ou não?

Rodrigo Tavares:

Rogério, nós não damos *guidance* em relação a projeções. O que eu posso falar é o seguinte: nenhuma das tendências seculares, do potencial, do mercado, mudaram. Nós crescemos em um ritmo enorme nos últimos anos, particularmente depois da fusão. Estamos em um momento agora que nós precisamos, realmente, sermos bastante criteriosos da forma como nós alocamos o capital, e isso que vai ditar o ritmo de crescimento.

Nós vemos uma demanda, um produto ainda bastante competitivo, em relação à posse, principalmente. Tem aqui um potencial grande ainda na assinatura, em clientes menores, e mesmo nos nossos clientes tradicionais. Mas o nosso foco agora vai ser em uma alocação muito criteriosa desse capital, indo para frente.

Então, desculpa não ser muito específico, mas na nossa política, realmente, nós não vamos dar nenhum tipo de projeção em relação ao crescimento de nenhum dos segmentos nossos.

Rogério Araújo:

Ficou claro, sim. Obrigado, Rodrigo. Minha segunda pergunta é com relação ao custo de preparação para venda. Eu acho que o primeiro ponto aqui é entender o efeito do custo dessa alocação na depreciação e no lucro. O trimestre passado tinha sido R\$150 e R\$100 milhões, que vocês tinham passado. Quanto foi no 2T?

Mas eu acho que mais importante do que isso, é também tentar entender o impacto dessa mudança nos *rates* de depreciação. Eu queria entender se essa mudança deixou um colchão na margem de seminovos para o futuro, na visão da Localiza. Ou em outras palavras, se a Companhia ainda não ajustou completamente o nível de depreciação para essa nova alocação de custos.

Nós aqui calculamos um espaço de uma redução de uns três pontos na depreciação do RAC, como o valor do veículo, um pouco mais de um ponto no *fleet*. Nós não vimos a Localiza fazendo esse movimento todo. Então é tentar entender se faz sentido isso, e se de repente, independentemente da dinâmica de preço de carro, nós podemos estar vendo por conta dessa metodologia nova, uma depreciação já alta. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Eu que agradeço. Lembrando que a mudança é uma mudança de NPV zero, é uma mudança de EBIT zero, ao longo da vida útil do carro, então é algo que nós fizemos em um contexto mais amplo aqui, de olhar mais de centenas de práticas, etc, por um critério absolutamente técnico, só para nós resgatarmos aqui o motivo.

Vários desses efeitos estão convivendo. Ao mesmo tempo que, sim, no carro que você, ao não computar a preparação, você teoricamente deveria ter um espaço e depreciar um pouco menos. Por outro lado, nós ainda temos uma acomodação do preço dos carros, e esses dois fatores em conjunto, é que vão levar ao nosso patamar de depreciação aqui.

Como eu falei na primeira pergunta, tendo em vista as quedas que nós vimos mais recentemente, em alguns segmentos, a nossa expectativa é, o que nós estamos entendendo é que a depreciação deve ter uma tendência para cima, quando nós olhamos sequencialmente aqui nos trimestres, principalmente quando você olha a depreciação associada ao RAC.

Nora Lanari:

E Rogério, só em complemento ao que o Rodrigo mencionou, lembra-se que eventual menor depreciação acaba sendo compensada pelo maior *book value* na venda do carro. Então nós não esperamos mudanças de direcionais aqui na margem EBITDA seminovos, em função da exclusão de preparação dos custos de depreciação. Normalmente, a margem de seminovos da Companhia deveria girar em um dígito baixo.

Rodrigo Tavares:

Só para finalizar, um ponto, parece que positivo também, nós temos visto quedas quase que sequenciais na queda de seminovos. E nós estamos vendo que esse pode ser algo que nós vemos até uma margem de seminovos já estável, e dependendo de mix, nós podemos ver realmente que isso aconteceu, não ter mais uma pressão tão forte na margem de seminovos, quando nós olhamos, tanto os carros que estão no estoque, quantos os carros que estão sendo aqui para serem desativados.

Então, os ajustes que virão, serão, mais uma vez, pensando em um ciclo futuro e por isso eram na depreciação, mas nós entendemos que na margem seminovos, aparentemente nós atingimos uma estabilidade e que a pressão aqui reduziu bastante.

Rogerio Araújo:

Perfeito. Se eu puder, só dois *follow ups*. Eu acho que essa é uma questão importante para nós entendermos os próximos trimestres. O primeiro é, quando parar de cair preço de carro, podemos pensar em um nível de depreciação, sobretudo no RAC, substancialmente menor do que nós estamos vendo hoje? Esse é um deles.

E o segundo, só insistir no impacto para a depreciação e lucro nesse trimestre, só para balizarmos as nossas estimativas aqui. Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Acho que a resposta seria sim. Considerando o nível de desconto que tem sido bastante positivo recentemente e cada vez melhorando, tendo em vista também essas questões da renovação da frota. Você começa a desativar um carro mais novo, com maior percentual. Quando você olha para a depreciação de reposição e quando você olha também nessa estabilização, quando ela ocorrer, sim, eu entendo que os níveis de depreciação deveriam ser menores do que nós entendemos que estão ocorrendo atualmente.

Nora Lanari:

Em relação à segunda pergunta, Rogério, não é prático nós conseguirmos informar esse eventual efeito em depreciação, porque nós mudamos todas as premissas de depreciação trimestralmente, a partir do que nós observamos em mercado, em preço, em canal de mix, em unidade vendida. Então, nós não temos uma contabilização rodando em paralelo na metodologia antiga.

Então nós não conseguimos dar essa estimativa de potencial impacto no lucro, dada a mudança, a exclusão de preparação dos custos de depreciação.

Bruno Amorim, GS:

Bom dia. Obrigado pelo espaço para perguntas. Eu queria fazer uma pergunta na linha de alocação de capital, em duas perspectivas. A primeira com relação ao mix, dado que os SUVs, os preços deles estão sofrendo mais, é mais entender como vocês estão lidando com isso ou se vocês estão crescendo menos nos segmentos dos SUVs, ou até mesmo, eventualmente, não crescendo, para favorecer os modelos que estão com uma dinâmica mais saudável de preços de usados.

E a segunda perspectiva de alocação de capital, é explorar um pouco mais essa decisão de crescer, mais ou menos, tendo em vista que a visibilidade é baixa sobre a tendência de preço de carros. Os preços de carros vem caindo já há algum tempo, é muito difícil prever quando esse movimento vai acabar. E isso tem uma implicação para o retorno prospectivo da Empresa.

Então, na hora que vocês estão alocando capital, eu imagino que hoje vocês se deparam com um cenário de mais incerteza do que no passado. Então é mais para entender como vocês fatoram isso no processo de decisão, de alocar mais ou menos capital. Como vocês lidam com essa visibilidade menor sobre o retorno prospectivo? Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Eu que agradeço, Bruno. É claro que toda decisão de compra, decisão de alocação de capital, leva em consideração múltiplos fatores, desde o segmento, o tipo de uso, o canal e, dentre eles, obviamente, a categoria do carro.

Então, quando nós estamos tomando uma decisão de compra, essa decisão é feita em conjunto. Nós temos uma expectativa de retorno, dado o preço de aluguel daquela determinada categoria de carro. E independente, porque mesmo se um carro tiver, por

exemplo, uma depreciação maior, se a tarifa mais do que compensar essa depreciação, isso não necessariamente é um problema.

Então a decisão final leva em conta todos esses fatores em uma perspectiva mais ampla de retorno, não apenas a depreciação, mas depreciação, preço, custo, uso, canal e etc, e assim que nós tomamos as nossas decisões de compra.

Em relação a essa questão de estar um pouco mais incerto, como nós pensamos, nós estamos vendo, mais uma vez, a parte muito positiva da resiliência da demanda. Nós reduzimos, apesar de ter reduzido a frota, nós aumentamos a quantidade de carros alugados, conseguimos um aumento de preço sequencial, que não é tão tradicional de um trimestre para o outro, depois, vindo da região.

Nós vemos ainda mercados fortes como assinatura, como questões de leves. Então essa alocação nós não temos restrição nenhuma, hoje, de capital, para fazer isso, e para crescer. Agora, em um ambiente onde você tem mais incertezas dessa alocação de capital, nós temos que ser mais criteriosos com ela.

Acho que a forma de lidar com um ambiente mais volátil, onde você não sabe ao certo qual vai ser o seu preço residual, é de tomar alguns cuidados adicionais para alocar esse capital incremental aqui da Empresa. Tendo dito isso, mais uma vez, nós vemos algumas perspectivas extremamente positivas e a resiliência da demanda é uma delas.

Nora Lanari:

E só para lembrar, Bruno, que eventualmente, o efeito que nós sentimos no preço de venda, eventualmente, nós podemos parcialmente compensar ou até mais compensar na compra também, porque você pode, eventualmente, gerar oportunidades.

Bruno Amorim:

Claro. Mas, desculpa, só ser um pouco mais específico. Na hora em que vocês precificam qualquer investimento marginal, eu imagino que você tem uma premissa de preço de venda do carro, que é uma componente do ROIC. Hoje vocês estão assumindo que o preço de carro continua caindo, ou vocês assumem que a partir daqui estabiliza? O que vocês assumem como premissa na hora de alocar capital?

Rodrigo Tavares:

Mais uma vez, não temos como prática falar das nossas premissas de precificação. Mas dentro desse contexto de incerteza, nós somos criteriosos nessa alocação. Então, com isso, entende-se que nós estamos entendendo que a dinâmica ainda é uma dinâmica que requer atenção.

Bruno Amorim:

Perfeito, super claro. Desculpa, só no ponto do mix de investimento na margem mais em SUVs, ou não, não sei se tem alguma coisa que vocês podem comentar, por favor.

Rodrigo Tavares:

Nós estamos vendo uma deterioração um pouco maior no preço da SUV, mas não necessariamente, depende muito, modelo a modelo, são carros de pior retorno. Então, quando nós falamos da dinâmica de curto prazo de seminovos, você vê isso quando você

vê a dinâmica de alocação de capital marginal, não necessariamente esse é um segmento pior que a média.

Pedro Bruno, XP:

Boa tarde, pessoal. Obrigado por pegar a minha pergunta. Em boa parte ela foi respondida. Eu queria fazer um *follow up* na pergunta do Gasparete. A que se deve essa queda adicional que vocês estão vendo, ou essa retomada da queda que vocês estão vendo em abril e maio, que vocês citaram no preço do carro usado.

Entender qual é a componente que vocês estão enxergando de onde estaria vindo mais essa queda de preços, se no sentido de continuidade de correção do *spread*, aquele *spread* que o preço do usado ficou muito mais alto, e naturalmente, tinha que ir voltando, e nós estamos, obviamente, com essa dificuldade de entender até onde vai, versus a queda por conta da queda também do preço do carro novo, com os descontos, bônus e etc.

Eu estou voltando nesse ponto para termos uma separação muito importante entre essas duas coisas, no sentido de que o *spread* era natural que ele voltasse, mas, obviamente, ele preocupa muito se ele for para um patamar diferente daquele histórico que nós já vimos, pré-pandemia e etc. Agora, do lado da queda acompanhada do carro novo, nos preocupa muito menos, naturalmente, por, a Nora até citou agora, na última pergunta, sobre a queda acompanhada, aumentando o poder de compra e etc.

Acho que deu para entender o meu ponto. Eu queria ver se todos os pontos que vocês citaram na resposta para o Gasparete, me pareceram ir na direção da segunda alternativa, o porquê das quedas também fariam com que a queda trouxesse mais benefícios para a compra de vocês também. Desculpa me alongar, mas eu queria retomar esse ponto.

Rodrigo Tavares:

Está claríssimo aqui, Pedro. Eu acho que nós compartilhamos, tem muito incentivo ainda acontecendo. É claro que, quando esses incentivos não afetam o preço público, então o fator de correção é o desconto. Você não vê isso na tabela de preço público, mas o fator de correção para o nosso setor é no desconto.

Então tem um mix ainda de *affordability*, que acontece, apesar de mais uma vez um índice super positivo de crédito. O crédito realmente tem sido a variável mais positiva aqui, nós estamos vendo mudanças expressivas, bastante positivas em relação. Isso ajuda muito, principalmente a questão de venda de carros mais populares.

Mas existe ainda uma quantidade de incentivos de ofertas das montadoras que acabam impactando aqui o valor residual do carro usado no curto prazo.

Lucas Barbosa, Santander (via webcast):

Bom dia. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu gostaria de ouvir a leitura da Localiza sobre a entrada de montadoras chinesas no Brasil. Apesar da potencial agressividade em preços de zero KM no curto prazo, no longo prazo a Localiza não poderia se beneficiar de uma menor utilização da capacidade do parque fabril das montadoras? Obrigado.

Rodrigo Tavares:

Agradeço, Lucas. É claro que nós temos que separar isso no curto, médio e longo prazo. Mais competição, mais entrantes, mais capacidade, é absolutamente positivo para o nosso setor e principalmente para a Localiza, que é o maior comprador de carros. Então você ter um ambiente que eu tenho mais investimentos no setor, é extremamente positivo.

Se nós estivessemos discutindo saída de montadoras, restrição, fechamento de fábrica, seria muito mais negativa para o setor. Evidentemente, quando isso acontece no curto prazo, você tem um ambiente mais competitivo, ele leva a uma nova acomodação, que pode levar um tempo maior para essa acomodação de preço, eventualmente, uma acomodação de preço de carro zero um pouco mais longa.

Então, eu acho que mais montadoras no mercado, é algo que a Localiza entende como sendo um fator positivo estrutural para a nossa indústria e, particularmente para nós, que depende muito dessa capacidade de produção no país.

Pedro Moreira, Trilha e Antônio Rizzo, Interação:

Com o cenário ainda ruim para seminovos, como decidir sobre a renovação da frota ou a extensão do uso do carro, conforme feito durante a pandemia? Seria o caso de retardar um pouco mais a venda dos carros e concentrá-la entre 2 e 3 anos?

Rodrigo Tavares:

Obrigado. Aqui, a nossa visão é que a renovação da frota é o caminho a ser perseguido. Quando nós falamos da extensão do uso do carro, nós começamos a ter alguns fatores que prejudicam bastante o retorno, a diluição de desconto no tempo. Você começa a ter uma competição mais com o carro usado e menos com o carro zero.

Além de ter uma pior utilização do veículo, ele quebra mais, ele gasta mais em manutenção na sua parte operacional, tem a satisfação pior do cliente. O modelo de você ter um carro de maior giro e de maior renovação, para nós é um modelo que faz mais sentido e é por isso que nós estamos desenvolvendo a nossa capacidade de seminovos e estamos crescendo gradualmente a venda.

Não é, no nosso entendimento, hoje, uma estratégia apropriada, pelo menos para a Localiza, de estender o uso desse carro.

Nora Lanari:

Chegamos no final da teleconferência. Eu reforço que tem algumas perguntas ainda em nossa lista, peço que elas sejam direcionadas para ri@localiza.com. O time de RI se compromete a respondê-las o mais rápido possível. Ficamos à disposição de vocês para eventuais esclarecimentos adicionais. Um último dia a todos.

“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”