



Transcrição de Teleconferência Localiza e Unidas Resultados do 2T22

Lucas Barbosa, Santander

Oi, bom dia a todos, vocês conseguem me ouvir? Obrigado, Rodrigo. Bom dia a todos do time Localiza e Unidas. Obrigado por pegarem a minha pergunta.

Eu quero levantar o assunto seminovos. Olhando para a Localiza, vemos uma queda de forma recorrente, tirando os *one-offs* de 280 bases, trimestre contra trimestre, na margem *EBITDA* recorrente.

Entendo que diversos aspectos explicam essa queda de margem, algumas delas citadas no *release*, maior volume de frota em preparação para venda, provisionamento maior do pós-venda por conta da quilometragem maior dos carros, menor diluição de *SG&A*. Até a preparação de um volume maior de carros no fim do trimestre, que impactou o custo, mas ainda não impactou a receita.

A minha dúvida é, vocês poderiam dar alguma cor de magnitude dos maiores efeitos que afetaram a margem deste trimestre?

E olhando para os próximos trimestres, caso não vejamos nenhum movimento de preço de seminovos, é possível imaginar alguma recuperação na margem *EBITDA* de seminovos? Essa é a primeira pergunta, depois eu faço a segunda. Muito obrigado.

Rodrigo Tavares

Obrigado, Lucas. Acho que você mencionou a grande parte dos efeitos, quando se olha trimestre contra trimestre, realmente você tem aqui um impacto.

Quando se olha aqui trimestre contra trimestre, você tem um impacto de 2,6% na margem em relação ao BUC velho, mais a preparação. Como explicamos, no final do trimestre, principalmente, tivemos um volume relativamente elevado de preparação.

Os carros estão com uma quilometragem mais alta, nós gastamos mais na preparação, e esses carros vão ser posteriormente vendidos.

Além disso, tivemos um efeito de cerca de 0,5% em manutenção, pós-vendas que estamos falando, serviço de terceiros.

A parte do *G&A*, você olha que tem um efeito de mais ou menos 0,7% em *G&A*. O que explica isso? Ele tem uma parte de *SG&A*, mais uma vez, de pós-venda.

Mas foi principalmente, nós estamos nos preparando para o maior volume de renovação da empresa combinada. Os volumes vendidos ainda neste trimestre foram relativamente pequenos, perto do que esperamos que ocorra no semestre.

No segundo semestre, trimestre, teremos dois efeitos acontecendo em conjunto. O primeiro efeito é: Ter, de fato, uma questão de um mercado de seminovos um pouco mais desafiador.

Mas ao mesmo tempo, o maior volume vai nos permitir diluir muito mais os custos fixos que temos nas nossas lojas.

Então, em relação à margem, a dinâmica desses dois efeitos é que vai ditar a evolução da margem daqui para frente.

Nora Lanari

Lucas, e só acrescentando, acho que reforçamos o fato de que, com o maior recebimento de carros, nós começamos a preparar a desativação dos carros mais velhos da frota, com maior quilometragem.

Isso, obviamente, tem impacto no valor do custo. Mas esse descasamento entre o que nós desativamos agora e o que vamos vender no trimestre.

Então, estou muito confiante que vamos começar a acelerar a renovação da frota, liberar *backlog* de gestão de frotas e voltar a acelerar *RAC* e *Fleet*.

Lucas Barbosa

Super claro, Rodrigo e Nora. Obrigado pela resposta. E uma segunda dúvida, seria naquele R\$ 23, R\$ 24 milhões de gastos das iniciativas relacionadas ao ecossistema de mobilidade.

Quão relevante eram esses gastos nos trimestres anteriores? E tem algum gasto desses R\$ 23, R\$ 24 milhões que pode ser visto como não recorrente ali dentro?

Por exemplo, software e alguma coisa que é o *one off*, que não é pessoal, que você não vai carregar pra frente.

Ou podemos imaginar que esses gastos nos próximos trimestres vão continuar na casa dos R\$ 23, 24 milhões?

Rodrigo Tavares

Esses gastos, Lucas, aqui é o Rodrigo de novo. Esses gastos nos trimestres passados eram bem menores, como já tínhamos dito, tem diversas iniciativas que nós estamos fazendo.

Nós acreditamos que são muito importantes aqui, focados na centralidade do cliente. Se você olhar, no final, estamos falando de um investimento da ordem de 2% do nosso lucro antes de impostos.

Então, aqui na nossa estratégia de pensar que nas avenidas de crescimento do longo prazo, pensamos que esse investimento de cerca de 2% dos lucros antes de impostos, é investimento que vai trazer um futuro.

Tendo dito isso, todos os investimentos passam por um crivo rigoroso de alocação de capital, entendendo também a viabilidade desses testes, acelerando as iniciativas que parecem mais promissoras e freando as iniciativas que entendemos que não vão trazer esse valor.

Então, para os próximos trimestres, devemos continuar com os investimentos em iniciativas que

nós acreditamos, vão gerar valor para o futuro.

Nora Lanari

Lucas, eu acrescentaria o seguinte: é claro que você tem o efeito de *setup* das iniciativas. Então, eventualmente, cursos de consultoria, de societário, de operação. Só que nós temos várias iniciativas em estágios diferentes de maturidade.

Então, à medida que vamos ganhando escala e crescendo essas iniciativas, esses custos obviamente deveriam ser diluídos pelo efeito do crescimento que deve acontecer.

Dito isso, Lucas, são iniciativas de médio/longo prazo e nós temos o *core* para bancar essas iniciativas, num contexto de disciplina de alocação de capital.

Lucas Barbosa

Super claro, Rodrigo e Nora. Muito obrigado e bom dia, boa tarde na verdade.

Rodrigo Tavares

Nós que agradecemos, obrigado.

Lucas Marquiori, BTG Pactual

Pronto, agora foi. Obrigado, pessoal, bom dia a todos. Dois tópicos também.

Primeiro, fiquei curioso que na dinâmica da tarifa do *RAC* que nós vimos ela ficar ,de certa forma de lado, trimestre contra trimestre.

Rodrigo comentou na apresentação, tem ainda algum efeito de repasse de tarifa nesses produtos de mais longo prazo? Eu queria entender a dinâmica aqui para o segundo semestre, enfim, o resto do ano.

Se puderem comentar como está a receptividade para aumento de tarifa no lazer, temos visto a competição ainda puxar preço nesses segmentos.

Queria entender se vocês estão, até pelo legado de frota ser um pouco mais cara talvez, pretendendo aumentar preço, o que é o espaço para aumentar preço em *RAC*? Se puderem comentar um pouquinho do mix também, esse é o primeiro ponto.

E segundo tópico, talvez um pouco mais estratégico, aproveitando a presença de todos, se vocês puderem comentar talvez. Quais são as prioridades da empresa combinada?

A impressão que nós temos, que tem muita coisa no prato da Companhia agora, na integração da aquisição, novas iniciativas, novos segmentos, novas linhas de produtos, talvez internacionalização também.

Se vocês puderem nos ajudar a entender como está a ordem aqui da alocação de tempo/capital da empresa? Quais são os objetivos estratégicos mais imediatos?

Talvez integração, depois internacionalização e depois expandir para novas iniciativas? Só para

nós sabermos um pouco da priorização de tempo do capital humano da empresa.

Esses são os pontos, pessoal. Obrigado.

Nora Lanari

Lucas, Nora aqui, obrigada pela pergunta. Acho que vale reforçar o seguinte: no primeiro trimestre nós temos um efeito importante da sazonalidade de férias de verão. Entramos no 2T22 já com algum repasse adicional nos segmentos de mais longa duração.

Agora, a nossa precificação leva em consideração três componentes: *willingness to pay* nossos clientes, o retorno que demandamos e, obviamente, um ambiente competitivo.

E nós entendemos que está numa posição agora com essa retomada de recebimento de carros, para poder precificar considerando essas alavancas.

Quando olhamos para a taxa de utilização, ela cresce no segundo trimestre vis a vis o primeiro. Então, vemos uma demanda muito robusta, muito resiliente.

Existem alguns segmentos ainda, que tenhamos fila de espera, ou seja, tem crescimento esperado aqui no rastro.

Então, a sazonalidade normal foi atenuada esse ano pelo efeito de repasse em segmentos mais longos no final do primeiro trimestre e início do segundo.

E aí, um último ponto é que as tarifas médias, elas não são necessariamente comparadas, porque depende de critérios de contabilização.

Mas vale reforçar, obviamente, que elas são impactadas por efeito de mix de frota, maior ou menor concentração de carros *premium*, e mix de segmentos pessoa física e mix de mais longa duração.

Rodrigo Tavares

Só complementando, é claro que tem ainda uma dinâmica de preços, mas a nossa necessidade de subir tarifas é muito inferior à da concorrência.

Além disso, a gente ainda tem todos os potenciais sinergias aqui para gerar valor. Então, com um contexto de maior disponibilidade de carro e um melhor mix de alocação, nós vamos entender qual é a melhor forma de estar continuando com esse aumento de tarifa e aproveitando o crescimento do momento desse mercado.

Bruno Lasansky

Obrigado, Lucas, pela pergunta. Falando um pouco das prioridades, eu gostaria de elencar três aqui que nós temos no contexto.

O primeiro certamente é manter o foco externo. Isso quer dizer, manter a alta performance dos negócios olhando os clientes cuidando obviamente da nossa equipe, dos colaboradores.

Nesse cenário, onde você está vendo essa dinâmica competitiva e dinâmica de frota. Então, o



primeiro foco certamente é manter a nossa alta performance.

O segundo, é realmente conduzir o planejamento e execução da nossa integração, que tem dois grandes elementos, como eu comentei.

Um que a constituição é a condução do desinvestimento que nós estamos fazendo dentro desse processo. Além de, de fato, conduzir a integração entre a Localiza e a Unidas ao longo dos próximos trimestres.

Esses definitivamente são os nossos grandes focos, manter a performance e a alta performance dos negócios como viemos conseguindo, e também conduzir a integração.

E tem um terceiro ponto, que é efetivamente conduzir o planejamento da Companhia combinada, temos que lembrar que conseguimos acessar os números e as informações completas só a partir de 1 de julho.

Estamos no processo da Companhia combinada de aprofundamento, com uma visão de médio e longo prazo para poder conduzir esse planejamento estratégico e no momento certo, comunicar junto com o mercado quais seriam essas prioridades.

O lado positivo é que nós encontramos uma empresa com escala redobrada, ainda mais sólida, que tem o potencial de capturar sinergias financeiras e operacionais e, desse ponto de vista, também estratégico.

Portfólio bem completo de produtos para encantar ainda mais o cliente e buscar oportunidades de crescimento. E, como eu comentei, com uma estrutura de capital bem robusta, em um cenário de maior e melhor disponibilidade de frota.

Então esse seria um pouco do cenário. Finalmente comentar também que contamos com um banco de talentos redobrado em função da união desses dois times, dois times de alta performance e, também gostaria de mencionar, com alto nível de engajamento, ambas as empresas estão entre as top 10% em termos de engajamento.

O que nos permite ter um time muito conectado com tudo o que está acontecendo para capturar essas oportunidades.

Lucas Marquiori

Perfeito, obrigado pela resposta.

Bruno Amorim, Goldman Sachs

Bom dia a todos, obrigado por pegarem minha pergunta. Eu queria discutir um pouco a visão dos próximos três, cinco anos, aproveitando a presença no *call* dos *seniors managements* das duas empresas.

No ciclo anterior, pré-pandemia, nós criamos entre 2016 e 2019 um crescimento muito forte dos maiores players da indústria.

Tivemos consolidação, principalmente do mercado de RAC. Nós vimos o estímulo de preço com a queda do custo de capital.

Vimos o surgimento do Uber como uma linha de negócio. E aí eu gostaria de ouvir de vocês a perspectiva de vocês daqui pra frente. Obviamente que no curtíssimo prazo ainda tem uma questão de restrição de *supply* de carro, mas trazendo a discussão um pouco mais para o médio e longo prazo.

Olhando três, cinco anos pra frente, imaginando que o *supply* de carro não seja mais um problema, quais vocês acham que serão os principais contribuidores de crescimento?

No Uber, vocês entendem que dá para ganhar *share* dentro da base de motoristas que já aluga? Dá para aumentar o percentual de motoristas que alugam?

No RAC, dá para ganhar mais *market share*? Ou o *market share*, que ainda não está nas mãos dos grandes *players*, é uma franja onde vocês não pretendem atuar? O mercado de *fleet rental*, ele é menos consolidado do que o de RAC.

Vocês veem alguma razão para não haver uma convergência do *market share* dos *players* grandes no *fleet* em relação ao vemos no RAC?

Obviamente que a Localiza e a Unidas, uma iniciativa semelhante também. Enfim, é uma avenida de crescimento. Eu gostaria de ouvir de vocês assim o que é o próximo, como é que vai ser esse próximo ciclo?

Obviamente, entendendo que existe uma certa incerteza ao redor dessa pergunta, seria super interessante ouvir a visão de vocês.

E só adicionando um último questionamento aqui. No sentido de que no último ciclo, de 2016 a 2019. Nós vimos uma queda muito forte de juros que permitiu que a indústria se acomodasse com um nível de retornos menores, mantendo o *spread* para o custo de capital.

Agora estamos num cenário de carro, que está com um patamar de preço muito maior do que pré-pandemia, custo de capital também.

E o consenso de mercado, que vamos voltar lá para a Selic de *low single digits*. Então, gostaria também de entender de vocês em que medida isso pode ser um *head win*, daqui para frente? Obrigado.

Bruno Lasansky

Muito obrigado, Bruno, pela pergunta. Eu gostaria de começar falando que nós entendemos que existe um potencial muito grande de crescimento quebrado em três grandes blocos.

Nós vemos os nossos negócios consolidados, em gestão de frotas e aluguel de carro, ainda com bastante potencial de crescimento.

Gostaria de lhe trazer um exemplo. Por exemplo, a terceirização de frotas, que aproximadamente oito a cada dez carros de empresas que têm mais de dez carros estão no próprio balanço.

Ou seja, ainda não foram terceirizados. Temos um mercado grande e aqui gostaria de trazer, que a produção, ou seja, o número de contratos assinados no último trimestre, e agora já pela Companhia combinada, é um valor recorde de produção.



Então estamos vendo um mercado que já tem mais de 20 anos, pelo menos do lado da Localiza, lançamento em 1999.

Mesmo assim, ainda com potencial de crescimento bastante grande, no caso de aluguel de carros também.

Quando você pensa na penetração de produtos de aluguel de carros, de curto prazo, em lazer, assim como também tudo que tem a ver com aluguéis mensais e flexíveis para a pessoa física.

Então vemos esse primeiro vetor e é o vetor de continuar a desbravar esse mercado e ao mesmo tempo, transformar esse mercado, trazendo mais conveniência, facilidade e aproximação do cliente.

Tem um segundo grupo que eu gostaria de comentar aqui que são grupos de segmentos que têm um mercado endereçável bastante grande e que os nossos produtos são mais recentes.

Aqui eu gostaria de destacar dois, temos por um lado que é Zarp, Localiza. Que é a solução mais completa que existem no mercado para aluguel para motoristas de aplicativo.

É um segmento que tem mais de 600 mil motoristas e entendemos que tem bastante espaço para crescimento, além de carro por assinatura, trazendo só um exemplo.

Em pequenas e médias empresas são 2,3 milhões de carros e em pequenas e médias empresas e só 0,5% disso é a assinatura ou terceirização.

Vemos que novamente temos um mercado grande e nós estamos bem animados. O Rodrigo comentou, com a produção.

Agora já do Localiza combinado, também produzindo um valor bem relevante de novas assinaturas com NPS altíssimo.

E tem um terceiro grupo que tem a ver com essas novas iniciativas que combinamos. Nós temos uma plataforma de soluções bem completa aqui.

Como eu comentei, a administração da companhia, junto com o conselho, está avaliando esse planejamento estratégico.

Temos desde soluções de telemetria, soluções que a própria Unidas traz para a nova Companhia, como pesados e que estão sendo avaliados agora para podermos comunicar de forma estruturada para o mercado.

E gostaria de falar tudo isso que, obviamente, nos dá bastante otimismo com relação a possibilidade de continuar crescendo. Falando com essa particularidade que você falou do cenário.

Por um lado, vemos, como o Rodrigo colocou, uma volta da disponibilidade de veículos que nos permite ter mais disponibilidade e melhor disponibilidade para fazermos esse crescimento e renovação de frota.

E uma posição competitiva, ainda mais diferenciada da companhia. Por quê? Porque temos uma escala ainda maior, entramos com um nível de alavancagem que eu comentei aqui, que nos

permite justamente transitar esse caminho.

Temos uma oportunidade de captura de sinergias, de forma que continuemos a gerenciar o *ROIC Spread*, olhando três elementos.

O primeiro, obviamente, é a vontade, a disponibilidade do cliente a pagar pelas soluções que nós colocamos.

O segundo, a nossa necessidade, o nosso objetivo de continuar a gerar *spread* e *EVA*, e retorno para os nossos acionistas e também a dinâmica competitiva.

Então, entendemos que entramos muito bem preparados, de uma forma muito robusta, alavancando uma escala ainda maior e uma posição competitiva ainda mais diferencial. Para capturar esse novo ciclo, com esse olhar de médio prazo que você colocou.

Lucas Marquiori

Perfeito, muito obrigado.

Pedro Bruno, XP

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço. Eu queria esclarecer, se vocês pudessem, por favor, esclarecer um pouco mais em detalhes, as novas iniciativas no ecossistema de mobilidade que vocês comentaram.

Elas impactaram as três divisões de negócios, pelo *disclosure* que vocês deram ali no *release*. E se fizermos os cálculos corretos aqui dá algo como R\$ 24 milhões de impacto no trimestre.

Gostaríamos de entender se o estágio desses investimentos, eles já são, vamos chamar assim, de maduro? Ou se deveríamos ver esse tipo de investimento impactando mais ou menos os resultados? Olhando para frente, nos próximos trimestres, dentro de todo o contexto estratégico que vocês já cobriram bastante aqui, ao longo do *call*.

E por fim, de que forma, se é que são de formas diferentes. Esses investimentos, especificamente nesse ecossistema de mobilidade que vocês comentam, impactam cada uma das três divisões? Dada essa abertura que vocês deram no impacto em cada uma das três. É isso do nosso lado, muito obrigado.

Rodrigo Tavares

Falar conceitualmente aqui primeiro, a grande maioria dessas iniciativas estão sobre *Fleet*. Então, a maior parte do impacto, quase a totalidade desse impacto das novas iniciativas afetam o resultado operacional da divisão de Gestão de Frotas.

Uma parcela pequena, ainda, em seminovos da divisão de frotas e uma parcela ainda menor aqui no *rent a car*. Então, podemos falar que essas iniciativas hoje estão concentradas na sua quase totalidade, dentro da Gestão de Frotas.

A grande maioria dessas iniciativas também estão num estágio relativamente inicial. Algumas um pouco mais maduras do que outras.

Nós estamos constantemente avaliando aqui a questão de acelerar ou, eventualmente, frear ou descontinuar essas iniciativas aqui, sempre pensando na geração de valor, no longo prazo e na centralidade do cliente.

Olhando pra frente, continuaremos ainda investindo, sim. Como eu falei, nossa visão é de longo prazo em algumas dessas iniciativas, mas sempre com uma disciplina de capital, uma disciplina de geração de valor, que é inerente à gestão da Localiza. Esse será o nosso foco daqui pra frente.

Nora Lanari

Pedro, se eu puder acrescentar, eu acho que dando um passo para trás, vale falar um pouquinho do crivo para essas iniciativas. Acho que temos que pensar que em mercados grandes onde tem uma dor clara do cliente.

Acho que nós temos que ter competência para ser líder nesse mercado que nós vamos atuar e temos que ter vantagem competitiva para isso.

E, por fim, tem que reforçar o nosso *core*. Então, achamos que vai ter um efeito combinado na plataforma a partir dessas novas iniciativas.

Mas nós estamos no estágio inicial delas, ou seja, tem uma de “penalização” no resultado, mas, como eu mencionei na resposta anterior, isso já vem acontecendo há algum tempo e o *core* tem que ser capaz de fazer o *funding* dessas novas iniciativas.

Estamos convictos que fizemos algumas aquisições, como por exemplo, o Voll. Gestão Corporativa de Viagens, tem a Mobi7 lá atrás, em março de 2020.

Então, vamos ganhando *capabilities* para crescer. Isso falando pelo lado de Localiza. Quando colocamos a Unidas, aí também vemos um caminho de telemetria que robustece a plataforma.

No final do dia, o que nós queremos é o cliente como centro das nossas decisões. E uma visão completa de servir o cliente no ecossistema de mobilidade sustentável.

Mas elas devem ainda impactar nos resultados dos próximos trimestres. E nós vamos calibrando a quantidade de recursos que nós vamos dando, a partir das entregas que elas vão, os resultados que elas vão nos trazer.

Claro que as metas são diferentes para o *core business*, onde vamos buscar crescimento com rentabilidade. E as novas frentes, indicadores de eventual volume, conversão, etc. Vão ser mais cobrados nesse primeiro momento.

Ricardo Tavares

No curto prazo.

Pedro Bruno

Está perfeito, muito obrigado, pessoal.

Filipe Nielsen, Citi

Olá, pessoal, boa tarde. Obrigado por pegarem a minha pergunta, tenho algumas do meu lado. Uma mais pontual e as outras duas um pouco mais conceituais.

A primeira é bem pontual. Eu queria saber mais ou menos quanto foi, quanto do impacto em margem foi dado pelo crédito de PIS/COFINS?

A segunda pergunta é um pouco mais genérica. Eu queria saber até que ponto vocês acreditam que os descontos das locadoras, dado que vocês agora são uma empresa maior, são uma empresa que tem uma escala maior e, por outro lado, nós talvez vejamos as montadoras tendo uma certa resistência em dar os mesmos descontos que elas davam no passado.

Queria saber até que ponto podemos ver descontos de carros, na compra de novos carros, diminuindo em relação ao histórico?

Vou deixar essas duas aí, depois, qualquer coisa eu faço uma terceira.

Ricardo Tavares

Obrigado, Filipe. Primeiro em PIS/COFINS, se você olhar os créditos de PIS/COFINS dos nossos balanços no 1T22 e no 2T22, você vai ver que houve uma redução do crédito de PIS/ COFINS.

Ou seja, não tivemos nenhum laudo adicional nem 1T22, nem no 2T22. Tivemos até um débito de PIS/COFINS maior do que um crédito de PIS/COFINS, o que levou à redução no balanço desses créditos a recuperar bem diferente, se você olhar o que aconteceu no balanço do concorrente.

Em relação, então eu posso falar que nesse 1T22 não teve, nem no 1T22 e nem no 2T22, tivemos nenhum impacto decorrente de laudos adicionais.

Evidentemente, a depreciação acelerada que aumenta o crédito de PIS/COFINS recorrente, isso está impactando.

O que nós olhamos em relação a dinâmica de carro, deixa eu falar de uma forma um pouco mais clara.

Conforme antecipado, a melhoria de maio começou em maio. Em junho, já havia um volume muito forte de entregas de carros, mas ainda com um mix um pouco mais *premium*.

A dinâmica de julho e agosto nós já vemos, além de um volume mais forte, um mix muito mais adequado à demanda que vemos com carros mais populares, e um mix menos *premium*, um mix um pouco mais atrativo.

Então, até o primeiro semestre, vimos uma recuperação gradual de volume. A partir desse trimestre, do 3T22, não só vem um volume, mas também vem um impacto muito positivo na questão de mix.

E quanto ao nosso relacionamento com as montadoras, está no melhor ponto em relação à Empresa combinada. Temos planos de longo prazo, parcerias de longo prazo.

Não temos a expectativa de ter uma piora nas condições. Acreditamos que essa escala que nós proporcionamos pode, de fato, contribuir para nós mantermos as vantagens competitivas que construímos ao longo do tempo.

Luis Fernando Porto

Rodrigo, só para adicionar. Eu acho que essa questão do crédito PIS/COFINS que você comentou bem, lá da Localiza.

Mas a dinâmica é a mesma para a Unidas. A Unidas teve um primeiro laudo no quarto trimestre e não se beneficiou de nenhum crédito adicional no primeiro e no segundo trimestre, até o contrário.

Você tem um *backlog* que poderia ter um crédito adicional e nós não estamos consumindo.

Filipe Nielsen

Perfeito, obrigado, pessoal. Eu tenho uma terceira também. Essa é um pouco mais abrangente.

Pensando do lado que vocês falaram, vocês têm um apetite bastante grande de crescimento em várias frentes, olhando para o que vocês falaram de expectativa futura.

E eu queria entender um pouquinho, assim, nós vemos uma frota da Localiza que tem que ser renovada, que vai ser. Vocês mesmos já dizem que vão renovar, começar a renovação mais forte agora nos próximos trimestres.

Uma alavancagem um pouco menor, mas agora, junto com a Unidas, a alavancagem sobe um pouco, talvez a idade da frota caia.

Eu queria entender como vocês vêem, olhando pra frente, agora com as Empresas Unidas. Como vocês vêem esse balanço entre renovação de frota, crescimento de frota para atender esses novos mercados e alavancagem olhando pra frente, olhando para daqui um ano, dois anos? Como vocês enxergam isso?

Então, quando você olha a parte da renovação, vamos começar... primeira coisa, deixa eu voltar um passo atrás.

O primeiro benefício imediato da fusão que nós vemos, é a otimização desse plano de compra. O que quer dizer, quando você pega o *backlog* das duas Empresas de *Fleet* e o plano de compra das duas Empresas, você tem imediatamente um casamento muito melhor.

Ou seja, tinham carros do meu *backlog* que agora a Unidas tem mais disponibilidade e vice-versa. O que devemos esperar daqui pra frente nessa questão do plano de compras, é uma aceleração do faturamento de *Fleet* e uma redução gradual desse *backlog*.

Veremos um crescimento provavelmente muito mais forte, devido à otimização desse *backlog* com os planos de compra.

A parte da renovação, nós vamos começar a renovar a nossa frota num momento em que é bastante mais favorável. O que quero dizer? Estão falando no momento onde entrou a retomada

da produção.

Eu tenho uma maior disponibilidade de carros, com um mix mais favorável. Eu tenho um varejo que ainda dá sinais de desafio e até uma dinâmica competitiva na venda direta, que estão alguns players, até diminuindo a fonte, o crescimento nesse momento.

Vamos começar a renovar a nossa frota, provavelmente no melhor momento possível, momento de disponibilidade. No momento onde podemos otimizar o mix das duas empresas.

Quando você olha a parte de alavancagem, nosso balanço ainda é de 2,5 vezes o EBITDA é bastante e em forma combinada, duas vezes da Localiza, 3,3 vezes da Unidas, mas que combinado 2,5 vezes, é bastante robusto.

Além disso, temos uma entrada muito significativa de recursos no quarto trimestre, advinda da alienação dos 49 mil carros que a parcela que vemos que vai reforçar ainda mais o nosso caixa e nos permitir ainda mais, renovar essa frota em condições favoráveis com um balanço forte.

A aceleração da venda de seminovos e da renovação, isso é um ponto importante, o que não aconteceu nos trimestres, no 1T21 e no 2T21.

No 2T21, começou também a aumentar a massa de EBITDA vinda da divisão de seminovos, dado esses carros de *low BUC* velho que vão ser vendidos neste momento.

Veremos também um EBITDA crescente, vindo da divisão de seminovos, que justamente vai nos possibilitar crescer sem aumentar a nossa alavancagem demasiadamente.

Nora Lanari

Filipe, eu acrescentaria um certo descasamento entre o que está sendo comprado e vendido, como o Rodrigo bem pontuou, estamos comprando ainda até junho o mix de carro, ainda mais premium.

Vamos ver o mix mais de entrada, entrando a partir de julho. Só que nós estamos vendendo os carros com maior quilometragem no mix normalizado.

Vale reforçar, que o CAPEX de renovação, ele está excessivamente alto e achamos que, à medida que volte a comprar o mix mais de entrada e fazer esse rejuvenescimento da frota, esse CAPEX tende a reduzir.

O que vai permitir com que a Companhia volte a bancar um crescimento de frota com geração própria de caixa mais relevante.

Rodrigo Tavares

E eu não respondi, complementei o Bruno na resposta anterior.

Se você olhar hoje o plano de compra das duas Empresas combinadas, nós não estamos vendo mais, pelo menos no curto prazo, com as informações que nós temos, restrição de frota para crescimento e renovação.

Filipi Nielsen

Perfeito, muito obrigado, pessoal. E qual seria mais ou menos um *target* para alavancagem no meio dessa dinâmica toda?

Rodrigo Tavares

Nós não definimos um *target*, monitoramos de forma constante, o benefício da alavancagem versus o retorno que nós temos e o risco associado.

Evidentemente, com um juro mais alto, esse nível fica um pouco mais baixo, mas em termos de *covenants*, completamos muito distantes. Fazemos essa avaliação de forma constante.

Filipi Nielsen

Perfeito. Obrigado, pessoal.

Regis Cardoso, Credit Suisse

Obrigado, Nora. Pessoal, vocês me escutam?

Nora Lanari.

Escutamos sim, Regis.

Regis Cardoso

Ótimo, obrigado. Boa tarde. Bruno, Luiz, Rodrigo, Marco e Nora. Acho que dois tópicos que eu queria tocar.

Um é, agora que vocês, quer dizer, de fato, completaram a fusão. Se vocês têm intenção em algum momento de fazer para o mercado, um anúncio formal do plano estratégico da Empresa combinada? Alguma visão sobre sinergias.

E se não pretenderem, o que já dá para comentar agora? Vamos dizer, do que nós, os investidores, podemos esperar de mudanças ou de novidades com a Empresa combinada?

Como vocês comentaram mais cedo no *call*, faz pouco tempo que vocês de fato tiveram acesso a informação completa e que as duas Empresas puderam se unir em busca das sinergias e tudo mais. Esse é o primeiro tópico.

O segundo tópico é um pouco mais voltado para tarifas e preços. O Rodrigo comentou mais cedo que a Localiza não tem a mesma necessidade de repasse de preço.

Eu só gostaria de aprofundar um pouco nessa discussão pelo seguinte motivo. Quer dizer, à medida que você renovar a frota, evidentemente você vai ter mais capital investido por veículo, dado que esses veículos novos entram com preços mais altos do que o valor de BUC dos atuais.

Então, se o objetivo for manter o *ROIC*, subir a tarifa é quase que uma inevitabilidade, uma identidade matemática.

Por outro lado, também é verdade que a Localiza tem hoje um *Spread ROIC KD* muito, muito maior do que o que costumava ser no passado.

Me parece que esse *ROIC KD* vai, naturalmente, cair de qualquer forma por um efeito não só do aumento de capital investido, mas pelo próprio aumento do custo médio da dívida e também pela diminuição da margem de seminovos no resultado.

A minha dúvida, o meu questionamento é se vocês de fato, quer dizer, à medida que renovamos a frota, não precisariam também fazer novos repasses de preços para manter-se esse nível de retorno? São essas duas, obrigado.

Bruno Lasansky

Regis, muito obrigado. Eu vou começar pela segunda.

Nós realmente, a forma que pensamos a precificação, como eu comentei, as três alavancas e a disponibilidade do cliente a pagar.

Temos também, obviamente, a nossa. O nosso objetivo de *ROIC Express*, de geração de valor para o acionista e a dinâmica competitiva aqui no curto, médio e longo prazo, podemos, como já foi feito no passado, ter um apetite maior ou menor em função da dinâmica competitiva.

A forma que pensamos, a alocação de capital, que é bem disciplinado aqui na Companhia, é pensando no *ROIC* de reposição.

E nesse sentido, certamente você tem a alavanca de preço, mas eu gostaria de trazer cinco alavancas que utilizamos na hora de pensar nessa dinâmica.

Porque, certamente temos uma base de juros, uma base de depreciação para essa frota nova que está entrando e que tem um capital investido maior e um potencial de depreciação maior do que estamos vendo hoje no balanço.

Como nós pensamos primeiro, certamente estamos falando de um aumento de preço *like for like*. E isso nós monitoramos a todo momento e, certamente, tem um espaço que nós vemos para ainda andar.

Mas também dentro dessa primeira alavanca, temos outras iniciativas, como o aumento da receita adicional que você consegue em cada uma das locações, oferecendo mais valor aos clientes, a partir de alguns produtos que podem fazer com que o tíquete médio venha a aumentar.

E temos que lembrar que agora, nós podemos combinar as melhores práticas das duas Empresas, nesse sentido.

Tem uma segunda alavanca, que é alocação de capital entre os diferentes segmentos. A Companhia, por motivos estratégicos, pode fazer alocação de capital nos segmentos de maior rentabilidade no segmento que, obviamente, é o que nós buscamos.

Mas também, sem deixar de prestar atenção aos riscos de médio e longo prazo no momento que você escolhe sair de certos segmentos. A alocação de capital num momento de maior custo desse capital, ficamos mais disciplinados ainda e, dessa forma, conseguimos trabalhar também esse ponto que nós falamos aqui.

O terceiro certamente é eficiência e produtividade, seja a partir de iniciativas que já estão mais amadurecidas. Sair como inadimplência, a parte de roubo e furto.

Certamente, vemos que em algumas cidades, como São Paulo, ainda permanecem em patamares de atenção, mas tem outras ali, como o custo de ocupação e iniciativas para prevenção de acidentes no momento em que você tem toda a frota conectada e por aí vai.

Nós temos também, obviamente, que lembrar que temos a oportunidade de capturar sinergias em função do cenário de combinação dos negócios, que também deve contribuir.

Portanto, colocamos todos esses elementos na balança para realmente buscar um *ROIC* de reposição que atenda às expectativas de retorno e estratégicas da Companhia.

Lembrando mais uma vez, que nós entendemos que a partir da união, nós temos uma posição competitiva em todas as alavancas do negócio, ainda mais diferenciadas, seja na parte de custo de capital, seja no nosso RAC e Fleet depreciation e por aí vai.

Com relação à primeira pergunta. Sim, nós estamos nos organizando para trazer essa visão para o mercado, ao longo do quarto trimestre, num *investor day*.

E nós acabamos de, como eu falei, abrir um pouco o telão aqui de ambas as Companhias, a partir de 1 de julho está passando pelo processo de olhar, até então nós não, obviamente, por motivos de regulação competitiva, nós não tínhamos acesso aos números respectivos da Companhia, no detalhe granular.

E o que estamos vendo, está nos agradando. Ou seja, estamos bem animados com o que estamos vendo com relação a oportunidades de sinergias operacionais e financeiras, para a Companhia.

Nas principais dimensões que já comentamos, pro mercado, seja no RAC e fleet depreciation, que pega as duas pontas, tanto a compra quanto a venda, sejam nos custos variáveis operacionais no próprio dia, no custo de dívida e também os aspectos fiscais.

Essa é um pouco da nossa perspectiva no momento, é claro que vamos trazer com mais robustez. Nós não pretendemos divulgar uma estimativa de sinergias. Nós não damos *guidance*, mas estamos gostando do que estamos vendo, obviamente agora, com todos os números no detalhe.

Obrigado pela pergunta, Regis.

Regis Cardoso

Obrigado, Bruno, espetacular.

Guilherme Mendes, J.P. Morgan

Oi, pessoal, boa tarde. Vocês me escutam?

Nora Lanari

Sim, escutamos, Guilherme.

Guilherme Mendes

Obrigado, Nora. Boa tarde todo o pessoal. Duas perguntas, sobre dois segmentos em específico.

O primeiro na parte de pesados. Acho que é um segmento que a Unidas era, era vocal. Até pouco tempo atrás, tinha a discussão de começar a reportar de maneira separada.

Queria entender o que querem comentar sobre a estratégia nesse segmento. Agora, pensando na Companhia consolidada, se o foco em um aluguel de caminhões e máquinas, passa a ser uma dessas avenidas de crescimento também, de maneira relevante?

E a segunda, sobre o Localiza Meoo, pensando no longo prazo, o potencial que esse segmento tem, vocês podem comentar até agora em termos do *ramp-up* do produto.

Acho que é uma coisa que nós sempre perguntamos. Não tem tanta informação, mas o que vocês têm conseguido fazer dada a disponibilidade de carros até agora. Como vocês avaliam que tem sido a evolução da implementação desse produto?

Que começou lá atrás, alguns anos atrás, do que vocês têm visto hoje. E o potencial que esse negócio pode tomar no curto prazo? São essas duas perguntas, obrigado.

Bruno Lasansky

Muito obrigado pela pergunta. E com relação a pesados, eu acho que isso é mais um dos benefícios dessa união.

Nós conseguimos agora ter acesso a todos os aspectos dos diferentes negócios, sejam eles mais consolidados ou novas iniciativas.

No caso de pesados, a Unidas já possui *um track record* no tema. E nós estamos olhando todos os aspectos desse negócio, seja as vantagens competitivas que nós temos e podemos ampliar, seja o *ROIC spread* que conseguimos, seja o NPS desse negócio.

Estamos justamente olhando todo o portfólio da Companhia combinada para, continuando o nosso grande foco de disciplina na alocação de capital para decidir quais iniciativas vamos acelerar.

Quais vamos continuar a observar de forma mais cautelosa e, eventualmente, quais iniciativas decidimos interromper, liberando capital para aquelas que entendemos que tem mais geração de valor no longo prazo para o grupo.

Esse é um pouco do momento, nesse sentido, nós não estamos preparados para trazer aqui uma definição sobre esse tema.

Mas é claro, que está sendo olhado com toda a profundidade, pelo tamanho, relevância e a própria expertise que a Unidas tem no tema.

E com relação ao Localiza Meoo, a tese que a gente tem nesse segmento, não só se confirmou, mas nós vemos uma aceleração do produto, com geração de valor e um nível de engajamento

dos clientes, que é medido pelo NPS, bastante alto.

Que nos motiva, que aqui nós já temos a plataforma líder e ainda mais com a união das duas Empresas, no produto, que é um produto que tem um mercado endereçável bastante grande, que tem o *ROIC spread* atrativo e onde entendemos que temos vantagens competitivas claras e que vão se ampliar no cenário da união.

Quando olhamos a produção de contratos no segundo trimestre, vemos uma aceleração ali e agora, como o Rodrigo colocou, na medida que aceleramos o faturamento e a aquisição de frota, esperamos que isso se traduza também na frota alugada a partir do 3T22.

Rodrigo Tavares

Só um ponto adicional, realmente você enxerga a competitividade do produto Meoo, em relação aos substitutos, que é a própria posse do carro que tínhamos dito.

Um elemento que aconteceu, quando você olha o mercado de zero, você teve uma retração do financiamento. Antes, eram 2/3 dos carros zero eram financiados e agora, cerca de 35%.

Vimos grande parte desse fluxo vindo procurar e experimentar a solução do carro de assinatura com vantagens claras, uma vez que o carro pertence à própria Localiza.

Temos capacidade de rastrear, monitorar e controlar a inadimplência de uma forma bastante eficiente, o que temos visto na prática. Então, o fato de nós vermos um mercado, que às vezes está retraindo, mas pode criar oportunidades para solução, que, de fato é muito competitiva aqui para o cliente em termos de um produto, em termos da experiência, em termos da conveniência.

Guilherme Mendes

Está super claro, Bruno e Rodrigo. Obrigado e boa tarde.

Ankur Agarwal, HSBC

Os desafios na cadeia de suprimentos são menos relevantes para carros *premium*? Como vocês mencionaram, um mix desse trimestre ainda mais forte nesses carros mais *premium*, sendo a razão do CAPEX mais forte?

Nora Lanari

Sim, Ankur. Acho que vale reforçar que desde o início da pandemia, com a restrição de semicondutores, as montadoras priorizaram a produção de carros de maior valor agregado.

Isso ainda permanece, mas o que nós estamos vendo é um início de aceleração de produção desse mix um pouco mais normalizado. E é isso que imaginamos que aconteça ao longo do segundo semestre.

Ankur Agarwal

Vocês poderiam elaborar melhor em relação aos *one offs*, custos não recorrentes, que impactaram as margens no *Fleet* nesse trimestre?

Nora Lanari

Nós temos os custos *one offs*, de fato, são os custos relacionados à operação de combinação de negócio com a Unidas.

Neste trimestre, foram cerca de 11 milhões contabilizados como gastos com a fusão e combinação de negócios. Os demais custos que mencionamos aqui são custos com novas iniciativas.

Não são custos não recorrentes. Nós deliberadamente estamos fazendo investimentos e novas iniciativas que acreditamos que reforcem o *core business* da empresa, que tem um potencial de crescimento e de aumentar o engajamento e frequência com os nossos clientes.

Ankur Agarwal

No médio prazo, como vocês imaginam que a maior exposição ao segmento de gestão de frotas vai impactar as margens e o retorno sobre o capital investido?

Rodrigo Tavares

Como a Nora falou, no primeiro semestre, mas principalmente no segundo trimestre. Nesse segundo trimestre houve uma compra um pouco maior de carros premium.

A Localiza sempre foi muito rigorosa na questão de aquisição desses carros, justamente porque tem um pouco menos de flexibilidade do que o carro popular.

O carro popular pode ser empregado no segmento de *ride sharing*, no segmento mensal, no carro, no aluguel diário, no *replacement* para seguradoras. Enquanto o carro mais *premium* tem uma locação um pouco menos flexível.

Tendo dito isso, quando olhamos já para o segundo semestre, o plano de compra combinada, a maior disponibilidade de carros, o mix já é um mix muito mais pesado em relação a carros econômicos.

Olhando o mix geral da Localiza, o que podemos falar, é que acelerando um pouco a renovação da frota dos carros premium, nós quase chegamos no patamar pré-pandemia em relação à idade média desses carros *premium*, os carros não 1,0.

E agora, o desafio com melhor mix de compra no segundo semestre é acelerar a renovação desses carros 1,0, que vão ter benefícios enormes na manutenção com o cliente, evidentemente vai aumentar a base de capital.

E isso vai ter que ser compensado pelas iniciativas que o Bruno falou, sejam de melhorias, de eficiência, seja com parte da sinergia, sejam com produtos extras que vendemos, eventualmente até, com aumento na tarifa.

Alejandro Demichelis, Nau Securities

Vocês poderiam providenciar um *brand* de sinergias? E como vocês enxergam o *timeline* para capturar essas sinergias?

Bruno Lasansky

Obrigado, Alejandro. Com relação ao patamar de sinergia, estamos nos disclosure das principais categorias de sinergia.

Mas não o *guidance* com relação ao valor, aproveito para dar um pouco a uma questão de *timing*. Eu comentei que no mês de agosto temos um marco importante, que é o início da operação separada dos ativos, que serão desinvestidos.

Esperamos fazer o fechamento dessa operação junto com o novo comprador ao longo do quarto trimestre.

Em paralelo, nós estamos conduzindo o processo de planejamento e execução da integração, o que começa a acelerar uma vez.

Ou seja, depois de entregarmos, de fato, o ativo desse investido para o novo comprador, motivo pelo qual esperamos que tudo o que diz respeito à sinergias, tenha um prazo mais concreto a partir do ano que vem, de 2023.

É claro que tudo o que são *quick wins*, ou seja, capturas mais rápidas, esperamos capturar mais rápido. Mas o nosso foco, como eu falei em primeiro lugar, é manter o foco na alta performance do negócio.

Isso implica crescimento com geração de valor, NPS alto, foco externo no cliente enquanto conduzimos esse processo de integração com bastante robustez.

Thiago Duarte

Parabéns pela combinação de negócios. Minha pergunta é exatamente em relação a ela.

Na transação com a Ouro Verde, foram vendidos apenas carros? A marca Unidas vai continuar com a Localiza?

Se me permitem uma segunda pergunta, é possível dar mais detalhes sobre o acordo com o Cade? E se existe a entrada de um novo player no RAC, que fique com as marcas unidas caso ela seja vendida.

Rodrigo Tavares

Obrigado, Thiago. O Acordo com o CADE é um acordo público e no pacote de desinvestimentos, ele inclui uma empresa operacional com a marca Unidas em todas as suas divisões.

Então nós estamos falando de 49, o pacote alienado para a *Brookfield* Ouro Verde, constitui com 49 mil carros, um conjunto grande de agências do RAC, um conjunto menor de lojas de seminovos e o direito do uso de todas as marcas que constituíam a Unidas anteriormente.

Rodrigo Faria, SulAmérica

Oi, pessoal, desculpa. Vocês me ouvem?

Nora Lanari

Ouvimos sim, Rodrigo.

Rodrigo Faria

Oi, Nora. Bom, boa tarde pra todo mundo. Bruno, Luiz, Marco, Rodrigo e Carlos. Antes de mais nada, parabéns pela conclusão do *deal*, desejo de vocês mais sucesso ainda do que vocês já conseguiram separados, imagina juntos.

Eu tenho algumas perguntas bem rápidas aqui. Já falamos bastante sobre o operacional. Eu queria saber se tem alguma atualização sobre a possibilidade de reconhecimento de uso de caixas PIS/COFINS de forma acelerada na terceirização de frota?

Em um último ponto, é sobre aquela questão da linha de crédito que os acionistas da Unidas tiveram os fundos que conseguiram o direito de usufruir desse benefício.

Mas muitos fundos, por questões regulatórias, não puderam exercer. Imagino que não foram todas as pessoas físicas que acessaram esse benefício.

Vocês podem já dar uma, tem alguma ideia de uma atualização do quanto encolheu esse montante que vocês inicialmente estavam esperando de impacto para a dívida líquida?

Obrigado.

Rodrigo Tavares

Obrigado. Primeira pergunta, sim. Nós estamos avaliando a questão dos laudos aqui pelo uso de vida dos caixas PIS/COFINS em relação ao *Fleet* também.

É uma avaliação que vai entender qual é a vida útil mais adequada para aquele tipo de uso dos diversos segmentos.

Então isso já está em andamento, já está em estudo. Só aplicaremos, uma vez que esses laudos realmente sejam emitidos e que tenhamos certeza que podemos nos apropriar desses créditos para a divisão de *Fleet* também.

Como você bem falou, desculpa.

Nora Lanari

Rodrigo, perdão, repete a segunda pergunta, por favor.

Rodrigo Faria

Claro, é sobre aquela questão da linha de crédito dos fundos para os acionistas da Unidas que fossem tomar ali um empréstimo, poder pagar o ganho de capital. E acabou que muitos fundos, por questões regulatórias, não podiam acessar esse tipo de crédito.

Imagino que nem todas as pessoas físicas acionaram esse direito. Queria saber se a perspectiva de vocês, do quanto poderia direcionar isso de dívida para Companhia?

Pode ter encolhido, agora que você já tem uma ideia de quanto os acionistas, de fato, exerceram esse direito.

Rodrigo Tavares

Olha, essa é realmente uma questão que tínhamos, estava clara e aprovada duas vezes pela assembleia dos acionistas.

A questão do financiamento, que em grande parte vem para questão. Uma vez que você faz a incorporação de ações, você tem um grande capital.

Foi uma forma de nós equalizarmos e equilibrarmos uma proposta que fizesse sentido.

Como você bem disse, não são todas as pessoas físicas que tomaram esse volume. A questão dos fundos, nós sempre vamos cumprir as determinações e foi autorizado para os fundos pegarem.

Não foram realmente todos os fundos que tomaram essa questão do empréstimo e nós estamos falando num total de R\$ 1,6 bilhão que, uma vez mais, isso não afeta a nossa dívida, que nós estamos falando no curto prazo.

E você tem aqui um crédito, mas também vai ter que ser pago. É um empréstimo, uma vez que estamos dando. Mas o total que nós estamos disponibilizando para isso é de R\$ 1,6 bilhão.

Nora Lanari

O que o Rodrigo quer dizer, é que não afeta a dívida. Vai afetar, obviamente, o custo de carregio, a partir do momento que essa taxa varia de três em três.

Victor Mizusaki, *Bradesco*

Oi pessoal, boa tarde. Deu duas perguntas. Primeiro, Rodrigo, você comentou bastante sobre essa questão de renovação de frota, inclusive foi mencionada essa questão de já terem praticamente concluído a renovação da sua frota *premium*.

Olhando para frente, começamos a ver a normalização da produção de carros e as montadoras entregando mais nada a venda direta.

Para os outros modelos, você acha que dá para trazer para a idade média histórica de Localiza, de sete, oito meses, essa idade média em um, dois anos, mais ou menos esse é o cronograma que vocês estão trabalhando?

E a segunda pergunta, um pouco com relação à depreciação do RAC. Vimos no release, vocês colocando um crescimento de 30%, trimestre contra trimestre. Mas quando olhando pelo valor médio de frota, o valor de frota, ele cresceu menos, do RAC.

Então a minha dúvida é, se esse aumento da depreciação, se vocês voltaram também a depreciar os carros com uma idade média mais alta? Dado que vocês começaram também, se pegarmos os seminovos.

Vocês acabaram colocando um custo maior para preparação de carro. Portanto, minha dúvida é se parte desse aumento de depreciação também é explicado por esse cenário? Obrigado.

Rodrigo Tavares

Obrigado, Victor. A primeira resposta é sim, eu acho que esse período que você mencionou entre um e dois anos, vamos pensar ao longo de 2023, nos renovando.

Mas aqui eu quero destacar. Nós temos caráter de opcionalidade. Aprendemos a trabalhar com uma frota com uma vida útil mais estendida. Então, a decisão da renovação vai sempre depender das oportunidades que nós temos em relação a mix, em relação às condições.

Isso está na nossa mão pra nós definirmos. Estamos vendo uma boa oportunidade nesse momento, com maior disponibilidade de um mix mais favorável.

Mas, acredito que ao longo de 2023 essa renovação deve se acelerar.

Um outro ponto é que também depende muito da questão dos seminovos. Nós temos que ver o balanço de oferta e demanda nos seminovos também para não colocar mais pressão no sistema.

E aí, eventualmente você terá que dar um pouco mais de desconto etc. Então nós balanceamos todas essas variáveis na nossa decisão de renovação.

Em relação a depreciação, não. Os carros que estão mais antigos não voltaram a depreciar. Isto, a parte dos custos de preparação. É uma decisão, principalmente no momento, até abril, maio, que você ainda tinha uma demanda muito forte e uma distância muito forte do preço de varejo pelo preço de atacado.

Faz sentido você gastar mais recursos na preparação e um carro que seria destinado ao atacado passa a ser destinado ao varejo.

Essa foi uma decisão tomada com base na situação de mercado. A situação realmente de demanda, tem ficado um pouco mais desafiadora e estamos sempre avaliando isso.

Mas em relação à depreciação, ela vem muito mais da depreciação dos carros novos, realmente. E não, os carros antigos continuam com *bulk* velho, muito baixo e sem necessidade de depreciação adicional.

Nora Lanari

E aí, Victor, eu só gostaria de reforçar o que nós já vemos, como viemos dizendo ao longo desse ciclo de pandemia, a mudança na qualidade do resultado.

A Companhia é pouco dependente desse resultado de seminovos. Esse *ROIC Spread* excessivo ali na casa de 11% é um olhar de retrovisor. Estamos pensando no custo de reposição dos carros que estão entrando e nós já vimos pouca dependência dos seminovos nesse ciclo.

Ou seja, conseguimos trazer um resultado operacional que cobrisse a depreciação mais alta e o resultado financeiro mais alto ainda sem crescer.

A Companhia vai começar a crescer, vai começar de novo os custos fixos tem a diluição de sinergia para vir. Então estamos confiantes nessa evolução de resultado a partir desse recebimento de frota.

Victor Mizusaki



Ótimo, obrigado.

Heloisa Cruz, Stoxos

Bom dia. Vocês podem, por favor, discutir a aquisição de carros. Quanto já confirmado com as montadoras do terceiro trimestre, já começamos a ver a redução das idades médias?

Existe a expectativa de voltarmos para uma idade média inferior a 12 meses? E em quanto tempo?

Nora Lanari

Acabamos de responder uma pergunta parecida. Não queria deixar de mencionar a pergunta da Heloisa.

Nós vemos um movimento mais forte de aquisição ao longo deste segundo semestre, uma melhor gestão pelo nosso lado de mix, condições. Começamos a falar em crescimento.

Obviamente, já começamos a ver isso no segundo trimestre, mas os custos de mobilização impactaram os resultados do trimestre e a receita ainda não veio, vai começar a vir no terceiro trimestre.

Existe, sim, uma expectativa de redução de idade média. Ela vai ser feita de forma gradual, mas pelo próprio fato de os carros novos entrarem, essa idade média vai começar a cair. E teremos um efeito positivo nos custos de manutenção.

Com isso, nós encerramos a *call* de resultados da Companhia e passo a palavra para o Bruno, para uma palavra final.

Bruno Lasansky

Mais uma vez, queria agradecer a presença de todos e um agradecimento especial ao Luiz Fernando, ao Carlos Sarquis, ao Marco e a todos os colaboradores da Unidas. Estamos bem animados agora em iniciar essa jornada juntos.

Também queria agradecer a presença de todos e, como sempre, nosso time de RI está à disposição para esclarecimentos adicionais. Boa tarde e um ótimo dia a todos.