

Local Conference Call
Localiza S/A (RENT3)
Transcrição Resultados do 2T25
12 de agosto de 2025

Operadora: Bom dia e bem-vindos ao webinar da Localiza&Co sobre os resultados do 2T25.

Estão conosco Bruno Lasansky, CEO, Rodrigo Tavares, CFO e Nora Lanari, Diretora de Relação com Investidores da Companhia.

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

Para a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, aconselhamos que sinalizem seu interesse em participar através do ícone de Q&A, na parte inferior de suas telas, digitando seu nome, instituição e idioma. Quando chamados, aparecerá na tela um pedido para ativar seu microfone. As perguntas poderão ser feitas tanto em português quanto em inglês. Para enviar perguntas por escrito, use o ícone de Q&A na parte inferior de suas telas e preencha seu nome e instituição antes da pergunta.

Informamos que os valores nesta apresentação estão em milhões de reais e em IFRS. Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e quaisquer declarações que possam ser feitas durante a conferência sobre perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Localiza constituem-se em crenças e premissas da administração, da Companhia e baseiam-se 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 passo a palavra para Bruno Lasansky, CEO da Companhia, para começar a apresentação.

Bruno Lasansky:

Bom dia a todos e obrigado por participarem do nosso webinar do 2T.

No 2T25, alcançamos resultados sólidos, alinhados à nossa prioridade de recomposição do ROIC *spread*. Avançamos de forma consistente nas prioridades estratégicas definidas para o ano, demonstrando a capacidade da Empresa de se adaptar e executar com excelência ao longo dos diferentes ciclos.

Seguimos o processo de recomposição dos preços, com avanço nas tarifas médias, o que contribuiu para o aumento da receita nas divisões de aluguel de carros e gestão de frotas. Nossa agenda de Produtividade e Gestão Eficiente de Custos teve um impacto positivo nas despesas, contribuindo para a expansão das margens operacionais em ambas as divisões de aluguel.

Em gestão de frotas, continuamos com a estratégia de redução da exposição ao segmento de uso severo, encerrando o trimestre com cerca de 23 mil carros, versus 31 mil em dezembro de 2024. Nessa divisão, as receitas com veículos leves e assinatura cresceram cerca de 20% na comparação anual, otimizando nossa alocação de capital para segmentos com maior retorno sobre capital investido e menor complexidade.

Os volumes de Seminovos ficaram estáveis na comparação anual, refletindo um cenário de crédito mais restritivo. Estamos focados em iniciativas comerciais e operacionais para ampliar volumes. Após o anúncio da redução do IPI, em junho, nossas vendas em seminovos aceleraram em julho, tornando um dos melhores meses do ano até agora.

Agora gostaria de apresentar alguns exemplos de como a Localiza continua ampliando sua liderança em satisfação e fidelização de clientes. No aluguel de carros, atingimos um nível recorde de penetração da retirada digital. Agora com a opção de o cliente escolher o modelo exato do carro e a quilometragem, aumentando significativamente o NPS e a conveniência.

Na assinatura, o Localiza Meoo continuou a oferecer o aplicativo mais bem avaliado do segmento e novas funcionalidades únicas foram implementadas, como a opção de agendar manutenções digitalmente, gerenciar multas e pagamentos, ou visualizar o consumo de quilometragem e a Localização do carro, tudo em tempo real.

Esses são apenas alguns exemplos de como a Localiza continua inovando e se diferenciando com uma velocidade incomparável em uma ampla gama de produtos e segmentos que são difíceis de replicar. A Localiza seguiu também ampliando sua vantagem competitiva e inovando em uma velocidade de escala difícil de igualar.

Outro marco importante foi a integração dos sistemas de gestão de frotas, etapa necessária para a incorporação da Locamerica, que também nos permitirá capturar ganhos adicionais de eficiência em custos variáveis na divisão de gestão de frotas. Desde a combinação dos negócios em julho de 2022, incorporamos 14 entidades, simplificando as operações e a estrutura corporativa. A incorporação resultou na baixa de saldo de imposto de renda diferido relacionados aos prejuízos fiscais da Locamerica, com impacto não caixa nos resultados do T25. A partir de setembro, passaremos a capturar benefícios fiscais com a amortização do ágio, reduzindo o imposto caixa pelos próximos cinco anos e mais do que compensando a baixa dos créditos de prejuízo fiscal.

Com base nesses avanços, tivemos um trimestre robusto, com receita líquida consolidada de R\$ 9,9 bilhões, EBITDA de R\$ 3,3 bilhões e EBIT de R\$ 2 bilhões. Por fim, o lucro líquido totalizou R\$ 768 milhões, excluindo o efeito da baixa dos créditos fiscais.

Os índices de dívida permaneceram em patamares confortáveis, com melhoria nos indicadores de dívida líquida sobre EBITDA e dívida líquida sobre valor de frota. Encerramos o semestre com ROIC anualizado de 13,7% e *spread* de 4,1 p.p. para o custo da dívida após impostos.

Para apresentar os detalhes do 2T25, passo a palavra para a nossa Diretora de Relações com Investidores, Nora Lanari.

Nora Larani:

Obrigada, Bruno, e bom dia a todos. Na página dois, começaremos pela divisão de aluguel de carros no Brasil. No 2T25, alinhados com nosso objetivo de recomposição de ROIC *spread* e as prioridades de recomposição de preço e gestão de produtividade da frota, reduzimos a frota disponível para o aluguel no RAC após a alta temporada.

Com a frota mais enxuta, apresentamos número de diárias de R\$ 18,2 milhões, uma redução de 2,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e um avanço de 8,3% na receita líquida, que atingiu R\$ 2,5 bilhões.

Na página três, mostramos o avanço de 10,6% na diária média do trimestre, que encerrou o período em R\$ 148,9. A taxa de utilização permaneceu estável, refletindo uma frota eficiente, preços e mix durante um trimestre sazonalmente mais fraco.

Passando para a página quatro, trazemos a evolução da divisão de gestão de frotas, que apresentou receita líquida de R\$ 2,2 bilhões, 10,2% superior à do mesmo período do ano anterior. Esse crescimento foi impulsionado pelo avanço da diária média e estabilidade no número de diárias.

Em linha com as prioridades estratégicas para o ano e com o objetivo de ampliar o ROIC *spread* desta divisão, mantivemos um ritmo saudável de crescimento de receita dos segmentos alvo, que são frotas leves e carro por assinatura, que avançaram cerca de 20% no 2T25, versus o 2T24. Entretanto, como mencionado pelo Bruno, seguimos reduzindo exposição aos contratos de veículos de uso severo, que encerrou o período com cerca de 23 mil carros versus 31 mil em dezembro de 2024.

Indo para a página cinco, apresentamos a diária média de R\$ 102,7, 11% superior à do 2T24. A taxa de utilização apresentou avanço de 0,5 p.p. em relação ao 2T24, atingindo 95,8%. No semestre, a taxa de utilização foi de 96%, 1,4 p.p. superior à do mesmo período do ano passado, demonstrando ganho de eficiência na utilização do ativo.

Passando para a página seis, apresentamos a evolução da receita de seminovos, que atingiu R\$ 5,1 bilhões, crescimento de 9,1% em relação ao 2T24. O volume de carros vendidos ficou estável na comparação anual, explicado por condições de crédito mais restritivas, além do anúncio da redução do IPI, em 26 de junho, com impacto nas vendas de final de mês.

Por outro lado, os preços médios de venda avançaram em razão do mix de carros e ano/modelo vendidos, contribuindo para o aumento da receita na comparação anual. Em julho, as vendas de seminovos aceleraram novamente.

Seguindo para a página sete, mostramos um importante avanço na redução do quilômetro médio de venda. Apresentamos uma redução de 19,5% no quilômetro médio dos carros vendidos, que saiu de 61,5 mil no 1S23 para 49,5 mil no 1S25. Desde o pico de quilometragem média ocorrido em 2022, a Companhia vem avançando na redução do quilômetro médio de venda, principalmente no atacado, o que tem contribuído para a evolução do preço de venda e redução dos custos de manutenção e preparação.

Passando para a página oito, apresentamos os saldos de compra e venda de carros. Após a redução do volume de compras no 1T25, com o objetivo de ajustarmos a frota à demanda pós-alta temporada, no 2T25, retomamos a compra de carros para a renovação da frota. Encerramos o trimestre com uma adição de 5.136 veículos e um investimento líquido de R\$ 1,5 bilhão.

No trimestre, foram comprados cerca de 74 mil carros, sendo 50 mil na divisão de aluguel de carros e 24 mil na divisão de gestão de frotas, e vendidos cerca de 69 mil carros, sendo 44 mil em aluguel de carros e 25 mil em gestão de frotas. As vendas do trimestre refletem o cenário de crédito mais restritivo, bem como o efeito do anúncio da redução do IPI em junho. Acrescentamos cerca de 500 carros à frota, com redução de cerca de R\$ 250 milhões no CAPEX líquido.

Na página nove, apresentamos a evolução dos preços médios dos carros comprados e vendidos. No aluguel de carros, o preço médio de compra foi de R\$ 82,3 mil e o de venda alcançou R\$ 72,7 mil no 2T25, resultando em um investimento para a renovação de frota de R\$ 9,6 mil por carro. O avanço gradual do rejuvenescimento da frota e redução da quilometragem média do carro vendido vem contribuindo para a redução do CAPEX de renovação.

Em gestão de frotas, o preço médio de compra foi de R\$ 98,8 mil no 2T25, enquanto o preço médio de venda foi de R\$ 78,4 mil, resultando em um investimento para renovação de R\$ 20,4 mil reais. O maior CAPEX de renovação em gestão de frotas, quando comparado ao aluguel de carros, é explicado pelo prazo médio dos contratos, com ciclos mais longos, além do mix de carros adquiridos. A redução no CAPEX de renovação vem contribuindo para a melhora da geração de caixa operacional.

Na página dez, mostramos a frota de final de período. A Companhia encerrou o trimestre com frota de 632.957 carros, estável na comparação com o 2T24 e em linha com o objetivo de priorização da recomposição de preço e aumento da produtividade da frota.

Passando para a página 11, nesse trimestre a receita líquida consolidada seguiu avançando, com crescimento de 9,4% no 2T25 em comparação ao mesmo período do ano anterior, somando R\$ 9,9 bilhões. A receita de alugueis apresentou crescimento de 9,3% enquanto a receita de seminovos somou R\$ 5,2 bilhões no trimestre, aumento de 9,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Na página 12, apresentamos o EBITDA consolidado. No trimestre, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 3,3 bilhões, aumento de 40,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. No 2T24, o EBITDA foi impactado pelos efeitos da enchente no Rio Grande do Sul, além do ajuste a valor recuperável nos carros seminovos, que somaram R\$ 386 milhões.

Desconsiderando tais efeitos, o avanço no EBITDA teria sido 20,4% em comparação ao avanço de 9,4% na receita líquida, demonstrando a excelência na execução e na gestão de preços e custos da Companhia.

No 2T25, a margem EBITDA da divisão de aluguel de carros foi de 66,5%, avanço de 12,4 p.p. na comparação anual. No 2T24, a margem do aluguel de carros foi impactada pelo reconhecimento de R\$ 101 milhões referentes ao AVR e ajustes associados às enchentes do Rio Grande do Sul. Excluindo-se tais efeitos, a margem teria sido 58,5% no 2T24, avanço de 8 p.p. na comparação anual.

Em gestão de frotas, a margem foi de 71%, aumento de 12,8 p.p. em relação ao do 2T24. A margem de EBIT dos segmentos de veículos leves e carros por assinatura alcançou 73,4%. No 2T24, a margem de gestão de frotas foi impactada pelo reconhecimento de R\$ 113 milhões referentes ao AVR e ajustes associados às enchentes do Rio Grande do Sul. Excluindo-se tais efeitos, a margem teria sido de 63,7% no 2T24, um aumento anual de 7,3 p.p..

Seguimos focados na agência de eficiência de custos e produtividade, o que, combinado com a conclusão da integração dos sistemas de gestão de frotas, deve apoiar a contínua expansão das margens de aluguel.

Seminovos apresentou margem de 1,6%, em linha com a expectativa da Companhia.

Na página 13, vemos a evolução da depreciação média anualizada por carro. No RAC, a depreciação média anualizada por carro foi de R\$ 7,5 mil, ligeiramente superior à depreciação média dos últimos trimestres e dentro da expectativa da Companhia.

Em gestão de frotas, a depreciação média por carro foi de R\$ 8,5 mil no 2T25, incluindo veículos pesados. Em julho, o governo publicou o decreto regulando o programa Mover e reduzindo a alíquota de IPI para carros que atendem os critérios definidos pelo decreto, com efeito nos preços dos carros novos e consequente reflexo nos seminovos.

Conforme fato relevante divulgado no dia 6 de agosto, estimamos reconhecer nos resultados do 3T25 um impacto entre R\$ 800 milhões e R\$ 1 bilhão antes de impostos.

Passando para a página 14, vemos EBIT consolidado do 2T25 de R\$ 2 bilhões, em linha com o EBIT do 1T25, mesmo em um trimestre com menor atividade devido à sazonalidade. A comparação anual está impactada pelo reconhecimento da depreciação adicional e AVR no 2T24 em cerca de R\$ 1,7 bilhão. No 1S deste ano, o EBIT somou R\$ 4,1 bilhões. Para apresentar o lucro líquido, passo a palavra ao Rodrigo.

Rodrigo Tavares:

Obrigado, Nora. Na página 15, apresentamos o lucro líquido de R\$ 768 milhões, excluindo a baixa dos créditos de prejuízo fiscal da Locamerica. Em razão do processo de incorporação, realizamos no 2T25 a baixa dos créditos tributários sobre prejuízo fiscal da Locamerica no valor de R\$ 937 milhões, com impacto na DRE, mas sem efeito caixa no trimestre. Com isso, o resultado contábil ficou negativo em R\$ 169 milhões no trimestre.

Por outro lado, passando para a página 16, a incorporação da Locamerica nos permitirá dar início à captura do benefício associado à amortização do ágio, a partir de setembro, que resultará na redução do imposto caixa em R\$ 2,3 bilhões em cinco anos, valor superior em R\$ 1,3 bilhões quando comparado à baixa dos créditos sobre o prejuízo fiscal da Locamerica.

Destacamos ainda o benefício da amortização do ágio da parceria cindida referente a pesados, que depende da integração dos sistemas de pesados e incorporação do CNPJ, e será feita futuramente.

Na página 17, apresentamos a estrutura societária inicial na combinação de negócios em julho de 2022. Desde lá, 14 empresas foram incorporadas como parte do processo de simplificação societária e contribuindo para maior eficiência operacional e sinergias. Na página 18, apresentamos o fluxo de caixa livre antes de juros. No 1S25, a Companhia reduziu a frota após a alta temporada e a forte compra de carros realizada no final de 2024. O caixa, gerado pelas atividades de aluguel de R\$ 5,3 bilhões, somado ao CAPEX líquido de compra positivo em R\$ 502 milhões, foi parcialmente consumido pela redução do contas a pagar a montadoras em R\$ 3,1 bilhões.

Na página 19, apresentamos a movimentação da dívida líquida, que encerrou o trimestre em R\$ 31,3 bilhões, aumento de 4% quando comparada à dívida em 31 de dezembro de 2024, explicada principalmente pela forte redução na conta de fornecedores.

Passando para a página 20, apresentamos o perfil de dívida da Companhia. Encerramos o trimestre com R\$ 9,5 bilhões em caixa, suficientes para cobrir a dívida de curto prazo, bem como a linha de contas a pagar à montadoras. E seguimos avançando na gestão ativa de dívida em busca de oportunidades de redução de custo e alongamento do *duration*. Essa estratégia tem se mostrado eficiente, de maneira que fomos capazes de reduzir os vencimentos nos próximos dois anos, ao mesmo tempo em que captamos com custos

competitivos. Isso reflete o fechamento dos *spreads* no mercado secundário e levou à redução do custo médio da nossa dívida atrelada à taxa flutuante.

Na página 21, apresentamos os *ratios* de dívida. Na comparação anual, os *ratios* de dívida líquida sobre valor de frota e dívida líquida sobre EBITDA dos últimos 12 meses apresentaram melhora significativa em razão do avanço do processo de recomposição de preços e da agenda de eficiência.

Por fim, na página 22, apresentamos o ROIC anualizado de 13,7%, com *spread* de 4,1 p.p. para o custo de dívida, refletindo o avanço de 2,1 p.p. no ROIC, parcialmente compensado pelo aumento de 1,1 p.p. no custo da dívida após impostos em comparação a 2024. Manteremos a disciplina de alocação de capital para a recomposição do ROIC *spread* aos níveis históricos.

Ficaremos agora disponíveis para responder às perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Guilherme Mendes, JP Morgan: Obrigado. Bom dia, Bruno, Rodrigo, Nora. Obrigado por pegarem minhas perguntas. Eu tenho perguntas sobre *impairment* e a depreciação. Depois do anúncio de quase R\$ 1 bilhão de *impairment* no 3T, minhas perguntas são: o que vocês estão pensando para 2026? Há questões sobre o que foi apresentado aí com relação a *impairment*?

E relacionado a isso, eu lembro, no fato relevante que você mencionou, dizendo que a depreciação ia voltar ao curso normal depois desse impacto. O que vocês querem dizer com “voltar ao normal”? Como devemos pensar na depreciação daqui para frente e no *impairment* também?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Guilherme. Aqui temos que olhar historicamente ao que aconteceu nos outros momentos que tivemos cortes de impostos. Nós usamos uma abordagem técnica, nós analisamos todos os carros que foram afetados diretamente ou indiretamente pela redução do IPI. Com base nesses dados históricos, presumimos que o efeito nos preços de carros novos seriam refletidos proporcionalmente nos seminovos. Foi assim que nós estimamos aquele impacto de R\$ 800 milhões a R\$ 1 bilhão.

Nós não achamos que terá preço de vendas mais alto para os carros por causa dessa redução de impostos, porque eu não posso aumentar o preço da minha frota. Então, se o preço de revenda desses carros realmente aumentar, isso vai ser refletido em margem de seminovos mais altas ou em depreciação mais baixa no futuro. Se você olhar o que está acontecendo com os preços de carros novos, já houve um corte para o preço público, parcialmente traduzido como preço transacional.

Em seminovos, parte desses cortes já foram refletidos, mas ainda não por completo. Depreciação normal, o que queremos dizer com isso? É que, mais uma vez, tentamos traduzir todo esse impacto no nosso valor nominal. O que esperamos é que a depreciação siga seu curso normal como se não houvesse nenhum corte de IPI.

O que estávamos vendo antes dos cortes de IPI? Olha, a depreciação tinha algum sinal de estabilidade, mas a depreciação marginal do carro estava um pouquinho mais alta do que a média, então nós víamos uma depreciação um pouquinho maior do 1T para o 2T. Então, acreditamos que isso não vai mudar no futuro.

Guilherme Mendes: Ficou claro, obrigado Rodrigo.

Rodrigo Tavares: Eu que agradeço, Guilherme.

Daniel Gasparete, Itaú BBA: Bom dia, obrigada pela oportunidade. Minha primeira pergunta é um *follow-up* da última pergunta do Guilherme. Vocês podem comentar um pouquinho sobre as margens da divisão de seminovos nessa comparação trimestral, vocês estão confortáveis com esse nível de margem? E qual é a tendência para os próximos trimestres? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta seria sobre a elasticidade de demanda. Nós vimos o volume de alugueis mais baixo esse trimestre, e o que vocês veem para o restante do ano? Você acha que vai ter um aumento de tarifas no restante do ano? Muito obrigado.

Nora Lanari: Obrigada, Daniel. Vou responder sua primeira pergunta. Nós vimos o crescimento da margem de seminovos crescendo trimestre contra trimestre, mas nós vimos também um aumento de SG&A por causa dos custos de publicidade mais altos. Mas nós aumentamos também a conscientização de seminovos de 40% para 70% com essa campanha.

Também vimos melhoria no mix de varejo, que acrescenta um pouco de custo, mas, mais uma vez, isso é compensado pelo crescimento de margem, como eu já mencionei. E, por fim, como vimos um ritmo mais lento de vendas em comparação com o 1T, nós vimos diluição de custos fixos mais baixo também nesse trimestre, provavelmente como reflexo do anúncio da redução do IPI, no fim de junho.

Bruno?

Bruno Lasansky: Obrigado, Daniel. Com relação à dinâmica de carros de aluguel, a nossa prioridade aqui é continuar trabalhando nos preços, na precificação, otimização de portfólio e eficiência de custos.

Com relação à dinâmica de volume de preços neste 2T, eu gostaria de destacar que, conforme nós continuamos a recompor os preços, o que nós vimos foi que o preço sequencial no 2T, que tende a ser mais devagar do ponto de vista de demanda, está com uma tendência de crescimento, o que é um sinal positivo na nossa visão. Além disso, para dar mais detalhes, conforme nós continuamos pressionando por aumento de preços nos segmento Zarp para motoristas de Uber, nós vimos a demanda se acomodando um pouquinho.

Então, essa foi a dinâmica que nós vimos nesse trimestre, mas foi positivo termos visto esse aumento de preço sequencial de trimestre contra trimestre no 2T. E no 2S a nossa estratégia continua igual com relação à recomposição de preços: por um lado, precisamos considerar que o nosso macroambiente é de política fiscal rígida, mas, por outro lado, sequencialmente, o 2S tende a ser um semestre de mais atividade em comparação com o 1S.

Então, esses são os detalhes com relação ao volume de preço para aluguel de carros.

Nora Lanari: E, Daniel, mais um comentário sobre a primeira pergunta. Você falou sobre as margens futuras de seminovos. Em geral, nós temos depreciação de carros e a margem está em um nível apenas, e baixo, e essa continua sendo a nossa expectativa daqui para frente.

Daniel Gasparete: Obrigado. Vocês disseram que aumentaram o percentual de vendas no segmento. Qual foi o percentual de vendas feito no varejo em comparação com atacado? Só para eu entender a tendência dos últimos trimestres.

Nora Lanari: As vendas de varejo ficaram um pouquinho abaixo de 40% e 60% atacado, mas, em comparação com o 1T, foi uma pequena melhora no mix das vendas de varejo.

Daniel Gasparete: Muito obrigada, Nora. Tenha um bom-dia.

Lucas Marchiori, BTG Pactual: Tenho dois *follow-ups* também. O primeiro é sobre a tendência de depreciação que nós estamos discutindo. Esse aumento no 2T deve ser por causa da frota operacional mais baixa? Estou curioso para ouvir seus pensamentos sobre isso, de 7,5 mil. O que levou a esse número? Especialmente que o mix de varejo melhorou. E vocês estão vendendo carros com menos quilômetros, com quilometragem mais baixa, e mesmo assim a depreciação subiu? Estou tentando entender isso, se vocês puderem explicar melhor.

E sobre as margens de aluguel de carros, eu sei que o Bruno estava falando sobre eficiência de custos e também corte de custos no aluguel de carros por um tempo já, mas os números desse trimestre foram impressionantes, então quero entender se teve algo especial aqui ou se essa magnitude desse salto na comparação anual já estava esperada. Obrigada.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Lucas. Olha, para a depreciação, como nós dissemos, no 1T o carro marginal teve uma depreciação um pouquinho mais alta do que a média. Por isso que você viu que estava aumentando algumas centenas de reais por ano. Mas algumas centenas de reais por ano quer dizer R\$ 30,00 por mês de depreciação de um carro. Então, eu diria que há uma mudança bem leve aqui. E mais uma vez, quando nós olhamos os nossos preços de valor residual, nós não estamos presumindo nenhuma inflação, nós estamos tentando focar aqui muito para ter essa depreciação da melhor forma possível.

E olhando para o futuro, é isso que nós esperamos: um tipo de estabilidade de depreciação com o carro marginal com uma depreciação um pouquinho maior. A Nora vai falar sobre as margens e depois eu volto para complementar.

Nora Lanari: Obrigada, Rodrigo. Lucas, obrigada pela pergunta. Eu acho que isso finalmente reflete, sim, nossa agenda de eficiência de custos. Nós estamos trabalhando no custo variável da frota e também no custo de pessoal. Então, quando nós olhamos a margem do aluguel de carros, nós vemos uma expansão sequencial seguida do aumento de preços do 2T comparado com o 1T, combinada com a agenda que eu acabei de mencionar.

Tivemos redução também de manutenção e preparo por unidade e também redução relevante na folha de pagamento e compartilhamento de lucros. Então, não temos nenhum efeito especial ou *one-off* no mercado, não. E, como a Nora descreveu, isso reflete a nossa agenda de eficiência de custos, tanto para custo variável quanto para custo fixo. Então, não só manutenção e preparo, mas também custo de pessoal, tudo isso foi influenciado.

E se você olhar para o futuro, não alcançamos o nosso potencial completo ainda em termos de margem, tanto para aluguel de carros quanto aluguel de frotas. Não só porque acreditamos que a nossa frota vai ser renovada – talvez não no ritmo que gostaríamos, mas vai continuar sendo renovada – e ainda há algumas iniciativas que não foram implementadas. Além disso, a incorporação da Locamerica também vai permitir que nós consigamos destravar algumas sinergias, tanto de custos variáveis quanto de otimização de processos.

E essas melhoras vão acontecer gradualmente. Nós não espera que seja de curtíssimo prazo, mas há potencial, sim, para aumentar ainda mais essas margens e isso vai acontecer gradualmente durante o restante desse ano e 2026.

Lucas Marchiori: Ótimo, obrigada, tenham um bom-dia.

Pedro Bruno, da XP: Oi, pessoal, bom dia. Obrigada por pegarem minha pergunta. Eu queria explorar um pouquinho essa parte de aluguel de frotas, especialmente de veículos pesados, para recapitular a estratégia. E eu queria usar algo que vocês mencionaram na divulgação dos resultados: vocês disseram que veículos leves mais assinatura estavam crescendo 20% na comparação anual olhando aí a receita total crescendo metade disso, cerca de 10% no aluguel de frotas.

Então, eu queria entender o que não está incluído quando vocês falam de veículos leves e assinatura, que não seja no aluguel de veículos pesados. Podemos presumir que isso implica numa redução significativa no aluguel de veículos pesados? Essa afirmação está correta? E pode recapitular a estratégia para esse segmento, por favor?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Pedro. Olha, quando nós falamos de veículo leve e assinatura, estamos excluindo não só os caminhões, veículos pesados, mas também o que chamamos de “veículos de uso severo”. São veículos de especialidade, como ambulância, carro de polícia e outros tipos de veículos e alguns segmentos específicos do agronegócio. No começo do ano, chegamos a quase 32 mil desses veículos e estamos gradualmente reduzindo esse número.

Um pilar da nossa estratégia esse ano é otimizar o nosso portfólio no aluguel de frotas e temos seguido essa estratégia de forma muito rígida, executando bem essa estratégia. Quando nós olhamos onde nós queremos investir e alocar capital, que é o que nós chamamos de “veículos leves e assinatura”, esses são os que estão crescendo 20% de receita ano após ano. E os outros, que incluem veículos especiais, veículos do agronegócio e caminhões, são a parte que está reduzindo.

Pedro Bruno: Perfeito, obrigado. Pode comentar também sobre a estratégia para aluguel de pesados, independentemente do segmento em si? Mais alguma coisa, além do que você já disse? Obrigado.

Bruno Lasansky: Obrigada, Bruno. Olha, eu acho que você está falando de caminhões, né? Nesse segmento específico, continuamos colocando o nosso foco e alocação de capital em veículos leves e assinaturas para contratos de longo prazo. Então, essa é uma área em que nós estamos focando no *cross-selling* de caminhões, especialmente no portfólio existente do cliente da Localiza.

Então, essa não é uma área em que nós vamos fazer muita alocação de capital. Mas a provisão para contas duvidosas do segmento de caminhões foi refletida principalmente no 1T, então isso está gradualmente normalizando agora.

Pedro Bruno: Perfeito, muito obrigado.

Felipe Nielsen, Citi: Oi, pessoal, bom dia. Obrigado por pegarem minha pergunta. Eu tenho uma pergunta e um *follow-up* também. Vou começar com o *follow-up*. Nós discutimos um pouquinho sobre elasticidade de preços mais cedo neste webinar, então eu queria um pouquinho mais de esclarecimento sobre como essa elasticidade pode aumentar os volumes de aluguel de carro e tamanho de frota no 2S do ano.

Nós temos visto vocês reduzindo frota trimestre após trimestre, depois do aumento do 4T do ano passado, e isso viabilizou o aumento das tarifas. Então, eu queria entender se nós vamos continuar a ver essa redução, ou vai ter uma estabilização, ou um leve aumento considerando que o 2T é mais forte?

E a minha próxima pergunta é sobre estrutura de capital. Nós vimos uma grande desalavancagem nesse trimestre, maior do que a esperada, com uma boa geração de caixa no trimestre. Então, eu queria a visão de vocês sobre qual é o nível de alavancagem desejado para vocês. E quando chegar nesse nível, o que podemos pensar com relação à alocação de capital? Recompra de ações, aumentar os dividendos acima dos juros sobre capital próprio? Pode falar um pouquinho sobre isso?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Felipe. Sobre elasticidade, acho importante mencionar mais uma vez que estamos executando a nossa estratégia. Tivemos que retomar o nosso retorno sobre investimento em aluguel de carros, mas ainda temos espaço para chegar aos níveis históricos. E um marco histórico importante aqui é que, apesar do 2T, em termos de sazonalidade, ser um trimestre fraco, nós conseguimos aumentar as tarifas em comparação com o 1T, que, em geral, é o trimestre mais forte. Isso mostra a nossa capacidade de executar a nossa estratégia.

Quando nós passamos para o 2S, pensando historicamente em termos de sazonalidade, em geral, o 2S é mais forte do que o primeiro. Então, pensando sequencialmente desde o dia 30 de junho, nós não esperamos que a frota continue descendo. É claro que nós vamos continuar aumentando as tarifas, porque nós precisamos recuperar os nossos retornos, mas se você olhar o que em geral acontece é que a frota tende a crescer, especialmente no último trimestre, por causa da citação mais alta.

Em relação à estrutura de capital, nós olhamos a alavancagem com três métricas importantes: você está certo, nós estamos gerando caixa, apesar de estarmos pagando mais dividendos, nós continuamos gerando caixa, então, a primeira, é algo que nós não leva muito em consideração, que é a dívida líquida sobre EBITDA, que está caindo porque a depreciação está subindo e os juros subindo. É claro que o EBITDA tem que subir. Como consequência, a dívida líquida sobre EBITDA vai cair, mas essa não é a métrica que nós usamos para estabelecer a nossa estrutura de capital. As duas métricas mais importantes que nós usamos para estabelecer estrutura de capital é a dívida líquida sobre o valor da frota, que tipicamente fica entre 15 e 16%, e dívida líquida mais pendente, em aberto, para as montadoras, sobre o valor da frota, que em geral fica entre 65% e 75%.

Essas são as métricas que guiam a nossa estrutura de capital. Se você for olhar aí a faixa mais baixa dessa métrica, nós conseguimos definir o melhor uso do nosso capital dependendo das oportunidades que nós tivermos.

Felipe Nielsen: Ótimo, ficou bem claro, obrigada.

Alberto Valerio, UBS: Muito obrigado, bom dia, Nora, Rodrigo, Bruno. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. A primeira, eu gostaria de ouvir a visão de vocês sobre a concorrência. Nós estamos vendo uma estratégia um pouco diferente aqui neste trimestre, um pouquinho mais barato para a Localiza do que na concorrência. E também queria saber sobre o PIS COFINS. Vocês podem considerar esse nível que nós vimos esse semestre para a divisão de RAC daqui para frente, cerca de 10% das receitas aí?

Nora Lanari: Eu vou começar com a última pergunta. Obrigado, Alberto. Sobre PIS/COFINS, sim, você pode presumir que vai ter um nível normalizado em aluguel de carros, mas ainda

temos também aqui um espaço para aumentar na gestão de frotas quando nós incorporarmos a Locamerica.

Agora eu passo para o Rodrigo para responder à primeira parte da pergunta.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Alberto. Olha, em aluguel de carros, nós vemos um ambiente competitivo mais racional. A maioria dos *players* está aumentando as tarifas e nós não vemos muito aumento de volume. Talvez haja diferença na locação, mais em aluguel diário do que mensal, mas em geral, nós vemos uma dinâmica competitiva, mas racional aqui no aluguel de carros.

Com relação ao mix que nós compramos, não houve grandes mudanças. Estamos sempre olhando o retorno sobre o investimento esperado e, dependendo do número de carros, nós compramos mais ou menos, mas não houve uma grande mudança no mix que nós estamos comprando. Para aluguel de frotas, você ainda tem alguns *players* com uma abordagem mais agressiva em relação a preço e volume, mas em geral, tanto em aluguel de carros quanto aluguel de frotas, as empresas têm que lidar com juros mais altos, depreciação mais alta e é por isso que os preços estão subindo e essas dinâmicas de competitividade têm sido mais racionais.

Alberto Valerio: Obrigado. Só um *follow-up*. Falando sobre a compra de carros, tem alguma diferença na relação com as montadoras ou as novas entrantes são mais agressivas? Tem novas oportunidades? Como que está essa relação com as montadoras?

Bruno Lasansky: Obrigado, Alberto. Como você sabe, nós temos um longo relacionamento com as montadoras e eu acredito que tanto do perfil de risco, a Localiza oferece uma parceria de longo prazo bem confiável no ponto de vista das montadoras e para o plano de vendas deles. Isso é muito importante. Começando o ano, eles pensam no plano de fabricação e eles precisam de um parceiro confiável para lidar com os volumes que eles vão fabricar.

Então, temos um relacionamento muito próximo, de confiança com as montadoras e eu acredito que depois do ciclo da pandemia eles viram o tipo de empresa que eles queriam, tanto do ponto de vista de perfil de crédito, quanto de risco de crédito e da consistência. E, por fim, acho importante considerar a importância da Localiza no desenvolvimento da indústria de carros do país. Muitas das vendas feitas para a Localiza não seriam possíveis pensando no ciclo em que um motorista de Uber troca de carro quando aluga da Localiza, ou com que frequência uma empresa renova a sua frota quando aluga conosco.

Então, essa relação com as montadoras é muito boa e muito próxima.

Alberto Valerio: Ficou muito claro, Bruno, Rodrigo e Nora, muito obrigado.

Rogério Araújo, Bank of America: Olá, bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é um *follow-up*, é a confirmação ali sobre o *impairment*. Vocês mencionaram que alguns preços foram aumentados porque o IPI, ao invés de reduzir, aumentou, mas vocês não podem reconhecer isso nos resultados, né? Não podem aumentar o valor residual dos carros. Tá certo isso? E se tiver as margens no negócio de seminovos, terá uma tendência de crescimento? Porque você tem uma margem estável para esses veículos que tiveram *impairment*, mas uma margem crescente desses veículos que tiveram? Essa é a minha primeira pergunta.

E a segunda pergunta, relacionada ao custo de dívida. Nós estimamos R\$ 1,5 bilhões, que era o custo de Selic +0,1% de *spread*. Teve algum item *one-off* aqui? Talvez seja a dívida

bruta aí no fim do trimestre? No trimestre passado, vocês falaram de ganhos por pagamento antecipado, isso também aconteceu esse trimestre?

E, por fim, com relação a taxa de juros e *hedges* do passado, só para confirmar, esses ganhos estão sendo tratados como receita financeira ou estão reduzindo as despesas financeiras?

Rodrigo Tavares: Obrigada, Rogério. Eu vou começar com a sua segunda pergunta, que é mais técnica. Nós temos quase 20 bilhões de dívida livre, com *hedge*. Esses 20 bilhões são no CDI -3%. Porque nós fizemos esse *hedge* no passado, essa dívida específica é CDI -3%.

Também temos quase 22 bilhões – eu estou falando de dívida bruta aqui de dívida flutuante –, hoje, tudo com *fees* é CDI +1,9%. A dívida que nós estamos tomando agora, por causa da nossa estratégia, fica mais perto de CDI +1% ou CDI +1,1%. Então, nós estamos reduzindo o custo dessa nossa nova dívida.

Além disso, o que nós estamos fazendo? Como nós temos liquidez e essa forte posição de caixa, nós temos algumas oportunidades, e isso acontece todos os trimestres, especialmente no fim do trimestre, que é a antecipação do pagamento para as montadoras. Isso fica próximo de 115 a 120% do CDI. Então, CDI + 2,2% ou 3%, o que aumenta as nossas receitas de juros quando nós fazemos esse tipo de operação.

E, por fim, começamos a ter parcelamento em cartão de crédito para clientes de aluguel de carros com juros, não só sem juros. Isso também está aumentando a nossa receita de juros. Tudo isso combinado fez com que nós tivéssemos gastos de juros muito eficientes esse trimestre.

Com relação ao *impairment*, ou à depreciação adicional, para falar melhor, você está correto na sua compreensão. Nós temos aumento de impostos – e só para lembrar todo mundo aqui, olha, ainda tem 90 dias de aumento de impostos aí para acontecer, desde o anúncio –, não dá para aumentar o valor nominal do carro por causa de princípios contábeis. Então, isso não vai ser reconhecido como um impacto positivo.

Mas num cenário que esses veículos específicos sejam vendidos por um preço mais alto, você tem dois efeitos possíveis: ou em curto prazo você tem margens de seminovos mais altos para esses carros; ou a longo prazo você reduz a depreciação desses carros.

É importante lembrar que há uma escada de preços aí, não é necessariamente porque um preço de um tipo de veículo aumentou e o outro desceu, que isso vai acontecer exatamente assim novamente, porque esses carros competem um com o outro. Mas o que estamos reconhecendo aqui são os cortes de impostos de carros.

Então, mais uma vez, os carros que tiverem aumento de impostos, nós não podemos reconhecer esse aumento e, se isso acontecer, isso vai acontecer ou na margem em curto prazo, ou depreciação em médio prazo.

Nora Lanari: Só completando aqui, Rogério, as liquidações de dívidas antecipadas são reconhecidas como gastos financeiros.

Rogério Araújo: Certo, Nora e Rodrigo, muito claro. Muito obrigado e parabéns pela gestão dos passivos financeiros.

Bruno Amorim, Goldman Sachs: Bom dia, obrigada por pegarem minha pergunta. Eu gostaria de voltar à discussão do aumento de preços que vocês estão implementando.

Vocês podem comentar que segmentos vocês têm visto a demanda mais elástica aí aos preços? Eu queria entender, especialmente, essas áreas mais discricionárias. Pode até ser no Localiza Meoo, em que vocês não têm necessariamente clientes sofisticados e os clientes nem sempre levam em consideração a depreciação mais alta, e parte do aumento de preços é por causa de efeitos como depreciação mais alta, entre outros fatores.

Então, você acha que a maioria dos clientes, especialmente as pessoas físicas, consumidores, estão cientes do aumento no custo total de propriedade do carro, especialmente com relação à depreciação mais alta e por causa disso eles estão aceitando os preços mais altos, ou vocês estão achando mais difícil aumentar os preços nesses segmentos? Obrigado.

Bruno Lasansky: Obrigada pela pergunta, Bruno. Vou começar com aluguel e depois vou falar de contratos de longo prazo. Para o aluguel de carros, a dinâmica é um ambiente saudável que nós estamos vendo para o segmento, tanto para curto prazo como também mensal para pessoas físicas. E no segundo grupo, eu diria que é o corporativo. No trimestre passado, o segmento corporativo, como nós dissemos, foi mais lento ali no começo do ano e isso agora acelerou. Mas nós estamos vendo uma abordagem mais cuidadosa das empresas neste ano por causa do macro contexto.

E onde nós vimos mais elasticidade acontecendo foi no segmento Zarp, em que nós fizemos uma pressão bem contundente para recomposição de preço e teve sucesso, mas como eu disse, nós vimos parte dessa demanda acomodando. Isso é algo que nós aprendemos aí nos últimos dois anos aproximadamente. Você faz esse movimento de preço e a demanda leva certo tempo para se acomodar. E os times estão trabalhando de perto para fazer isso gradualmente, como você viu nos nossos números.

Então, para aluguel de carros, eu diria que Zarp é onde nós vimos essa elasticidade crescendo um pouco mais. E conforme as plataformas aumentam os preços para os passageiros, nós esperamos que essa evolução continue também daqui para frente.

Com relação ao aluguel de frotas, tanto para veículos leves, para empresas, quanto assinatura, a dinâmica é bem diferente, porque aqui você concorre com a propriedade da empresa ou do indivíduo, e isso está crescendo junto com o preço de aluguel. Então, nós vemos a originação saudável nos dois desses segmentos que são nossas metas e é por isso que você viu esse crescimento de receita na comparação anual para esses dois segmentos de próximo a 20%.

Bruno Amorim: Obrigado.

Jens Spiess, Morgan Stanley: Obrigado por pegarem minhas perguntas. Alguns *follow-ups* aqui. Vocês mencionaram, em primeiro lugar, que os seminovos e os volumes de vendas de seminovos aceleraram em julho, depois de um junho fraco. Qual foi o ritmo aí esperado de venda para a frota de seminovos RAC no 3T, um ritmo de 50 mil ou abaixo disso?

E com relação à depreciação no futuro, vocês já mencionaram que a depreciação marginal está mais alta do que a média, mas eu estava aqui me perguntando qual é a diferença aí. Para alugar o carro, está próximo a 8 mil? Qual o nível que nós podemos incluir aqui nos nossos modelos? Obrigado.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Jens. Vou tentar ajudar. Como você sabe, nós não damos *guidance* específico para esses itens, mas o que acontece nos seminovos, quando eles anunciaram o decreto, especialmente o atacado em junho, eles decidiram adiar parte das compras para entender se haveria algum impacto nos preços. Em julho, a demanda voltou.

Foi um dos meses mais fortes do ano. E nós esperamos que o 3T seja mais forte comparado com o 2T.

Jens Spiess: Eu não entendi os seus parâmetros. 50 mil carros? Você está falando de aluguel de carros, é isso?

Rodrigo Tavares: Então, nós esperamos que o 3T seja mais forte do que o 2T, como eu já disse.

Com relação à depreciação, não é que no carro marginal é muito mais alto do que a média, é levemente mais alto. Então, você tem essa tendência crescente, mas bem leve aí com relação à depreciação.?

Jens Spiess: Certo, muito obrigado.

André Ferreira, Bradesco BBI: Olá, bom dia. Obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um *follow-up*, voltando aos comentários sobre eficiência. No 2T, o aluguel de carros, em comparação com o 1T, ficou assim por causa da estratégia de otimização da estrutura para rentabilidade? Ou vocês esperam fechar mais lojas daqui para frente?

E a segunda pergunta, eu acho que nós ainda não temos discutido isso bastante, mas quando o macroambiente melhorar, a depreciação normalizar e a frota for renovada, ROIC *spread* voltar ao normal, aí qual seria o próximo passo? Qual que seria a meta de idade de frota, qual o foco de alocação de capital? Mais alguma coisa que vocês podem explorar aqui? Obrigado.

Bruno Lasansky: Obrigado, André, pela pergunta. Sobre otimização de rede, é claro que no ambiente atual, como nós dissemos, uma das prioridades é eficiência de custos e gastos. Nós olhamos as regiões que nós podíamos capturar e manter os serviços para os clientes. Então, não teve dano de volumes aí, mas nós vimos a oportunidade de reduzir os custos da nossa infraestrutura, e foi o que nós fizemos. E nós esperamos que isso não continue de forma tão intensa.

Então, o que nós tínhamos que fazer, nós fizemos, isso é gradual, é claro, nós temos otimização de forma regular, mas nós não esperamos uma contração maior da nossa rede aqui.

Com relação ao médio prazo, estamos muito focados nas prioridades que nós definimos no começo do ano de preço, custo e alocação de capital e otimização também. Queremos continuar expandindo o volume de seminovos e, como eu disse no começo do *call*, continuar garantindo que a Localiza seja a melhor escolha para a mobilidade, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas.

E conforme nós vamos chegando ao nível de ROIC *spread* que nós queremos, com o capital investido próximo a R\$ 50 bilhões, achamos que há muitas oportunidades à nossa frente. E queremos só garantir que todos entendam que essa é uma escolha da Empresa de ir atrás de ROIC *spread* e não expansão de alocação de capital nesse momento, por causa do contexto.

Mas vemos muitas oportunidades em assinatura, especialmente em frota de leves para as empresas que decidem usar o nosso balanço patrimonial para facilitar para eles, conseguir uma solução conveniente e fácil para a gestão de frotas e alguns dos aluguéis de carros que

nós também continuamos a ver oportunidades aqui para frente, tanto pro lado de pessoa física, quanto pessoa jurídica também, o corporativo.

E acreditamos que quando nós chegarmos à nossa meta de ROIC *spread*, teremos muitas oportunidades para alocar capital e ter rentabilidade para a Empresa.

André Ferreira: Perfeito, obrigado.

Operador: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora, para encerrar, passo a palavra para o Bruno Lasansky.

Bruno Lasansky: Eu gostaria de agradecer a todos e reforçar nosso compromisso contínuo com a alocação disciplinada de capital, excelência operacional e entrega de experiências excepcionais aos nossos clientes, criando valor de longo prazo para os nossos acionistas.

Rodrigo?

Rodrigo Tavares: Só para concluir, o nosso time de relação com investidores e eu seguimos à disposição para esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

"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"