

TELECONFERÊNCIA DOS RESULTADOS DO 1T25

Operador:

Bom dia e bem-vindos à teleconferência da Movida para a discussão dos resultados referentes ao 1T25.

Estão presentes hoje conosco os senhores Gustavo Moscatelli, CEO, Daniela Sabbag, CFO, e Camila Francischelli, Diretora de RI.

Este evento está sendo transmitido via Zoom e pode ser acessado no site da Companhia em ri.movida.com.br.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo o evento durante a apresentação e, em seguida, os participantes poderão, também, enviar suas perguntas na plataforma e as mesmas serão respondidas pela administração durante esta teleconferência, ou pela equipe de relações com investidores da Movida após o término da teleconferência.

Gostaria de lembrá-los que o conteúdo apresentado será feito na língua portuguesa com tradução simultânea para o inglês. Para aqueles que desejarem acompanhar o áudio dessa apresentação em inglês, é possível escolher o idioma através do ícone *Interpretation* que fica na parte inferior, à direita da plataforma.

A partir de agora, os participantes já estão liberados para enviar perguntas por meio da plataforma Zoom. Vocês precisam apenas clicar no botão de Q&A, localizado na barra inferior da tela e digitar sua pergunta.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Movida, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Os resultados que serão discutidos nesta apresentação constam no *Earnings Release* e na planilha de fundamentos, disponíveis no site de RI da Companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Gustavo Moscatelli. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Gustavo Moscatelli:

Bom dia a todos e sejam muito bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T25 da Movida. Gostaria de começar agradecendo à nossa gente, mais de 6 mil colaboradores, pela eficiência, qualidade e comprometimento na execução para entregarmos os resultados do 1T do ano.

Começando com o slide três, trouxemos um resumo dos avanços estruturais que continuamos apresentando com muita consistência, focando sempre no nosso compromisso com a geração de valor para os nossos acionistas.

A primeira ação prioritária refere-se à recomposição contínua no preço do *rent a car*. O ticket médio cresceu 21% no 1T25 frente ao 1T24, alcançando uma tarifa de R\$158. A segunda refere-se à precificação dos novos contratos de GTF, com contratos com *yield* médio de 3,5% ao mês, frente a 3% do mesmo período de 2024.

Como terceira prioridade, continuamos alocando mais capital em contratos de longo prazo. Atingimos no 1T deste ano 61% do imobilizado bruto da Companhia no segmento de GTF versus 58% do 1T do ano passado. Essa iniciativa trará ainda mais previsibilidade e resiliência nos nossos resultados e na nossa geração de caixa.

A quarta iniciativa é a melhoria contínua da nossa eficiência operacional, que leva em consideração não somente a recomposição de preço em todos os negócios, mas também na otimização da gestão de custos e despesas da Companhia. Com isso, entregamos patamares recordes de margem EBITDA no GTF de 76,2%, e no RAC de 65,3%. Esses resultados mostram uma melhora na eficiência operacional da Companhia.

Por último, tivemos avanços relevantes na produtividade de seminovos. No 1T vendemos aproximadamente 25 mil carros, um crescimento de 7% comparado à quantidade vendida no 1T do ano passado. Além disso, a margem EBITDA do segmento se manteve estável em torno de 1%, conforme os últimos quatro trimestres.

Seguindo agora para o slide número quatro, vou destacar os principais números do 1T25. Divulgamos mais um resultado com novos recordes sequenciais no EBITDA e no EBIT da Companhia. A melhora operacional em todas as linhas de negócios nos levou a uma verdadeira transformação dos indicadores de rentabilidade da Companhia.

No 1T atingimos uma receita líquida de R\$3,6 bilhões, um EBITDA de 1,3 bilhão e um EBIT de 766 milhões. Obtivemos um lucro líquido de 78,5 milhões no trimestre, um aumento de 61% versus o trimestre do ano passado. Com isso, entregamos um ROIC de 12,4%, que se mantém em expansão, tendo avançado 1,9p.p. frente ao mesmo período de 2024 e 4,4p.p. superior a 2023.

Importante ressaltar a composição na evolução desses indicadores quando analisamos o setor de locação, que é o nosso negócio central. Tivemos uma adição da frota operacional de 10%, enquanto na receita líquida tivemos um crescimento de 26%.

No mesmo período, o EBITDA cresceu 29% e o EBIT 30%. O nível de eficiência operacional atual se reflete nos resultados positivos da Companhia, possibilitando um avanço relevante no ciclo de geração de valor aos nossos acionistas.

Seguindo agora para slide cinco, apresentamos a evolução da nossa margem EBITDA das atividades de locação desde 2016, mostrando que chegamos de maneira sustentável nos melhores resultados operacionais desde o IPO. No 1T25 a margem do RAC foi de 65,3%, e no GTF, uma margem recorde EBITDA, de 76,2%, demonstrando consistência na rentabilidade nos segmentos nos últimos trimestres.

Este patamar de margens recorde reitera a assertividade das ações implementadas para ganho de eficiência, e refletem as ações de redução de custos e despesas que conduzimos desde o início do ano passado, posicionando a Companhia para uma nova fase de geração de valor.

No RAC, a depreciação anualizada por carro operacional no 1T foi de R\$6,5 mil por carro ao ano. Este valor está em linha com os últimos quatro trimestres, atingindo um patamar estável e saudável de taxa de depreciação no *rent a car*, com a manutenção da depreciação dos novos carros entre 8% e 9% ao ano.

No GTF, a depreciação anualizada por carro no 1T foi de R\$10 mil por carro ao ano, estável em relação aos trimestres anteriores. As taxas de depreciação recorrentes dos novos contratos estão na média entre 8% e 10% ao ano.

Seguindo agora para o slide 7, vamos dar uma abertura na principal prioridade da Companhia para o ano de 2025, referente à recomposição do preço do *rent a car*. Como podem observar no gráfico à esquerda, a precificação das tarifas no segmento RAC vem aumentando sequencialmente, expandindo a rentabilidade do negócio. A tarifa média atingiu R\$158, um crescimento de 21% frente ao preço do 1T24.

Gostaria de dividir com vocês nossa estratégia de alocação de capital entre os produtos eventual e mensal dentro do *rent a car*. Como podem observar nos gráficos à direita, aumentamos a alocação de capital no produto eventual, pois observamos maior elasticidade de preço e demanda, e com isso, o produto tem mostrado uma maior rentabilidade.

Nesse sentido, além do aumento de preços, entregamos um crescimento de 6% no volume de diárias e subimos a representatividade no mix do RAC para 44% do eventual, uma expansão de 5p.p. frente ao 1T24.

Avançando agora para o slide 8, trouxemos os resultados financeiros consolidados da Movida. A receita líquida foi de R\$3,6 bilhões, uma evolução de 18% frente ao 1T do ano passado. Já a receita de locação cresceu 26%. Ressaltamos novamente que a nossa frota cresceu 10% na comparação anual, o que demonstra ganhos de produtividade em nossa operação.

O EBITDA alcançou 1,3 bilhão no trimestre, uma expansão de 26% versus o trimestre do ano passado. Já o EBITDA de locação apresentou um crescimento ainda maior, de 29,3%. Ao analisar a margem EBITDA, houve um crescimento de 2p.p., atingindo 70,3% no 1T25. Essa

expansão mostra a assertividade das ações implantadas em todas as linhas de negócio. O EBIT foi de 766 milhões, um aumento de 25% frente ao 1T do ano passado.

Por último, gostaria de fazer um grande destaque no lucro líquido entregue neste trimestre, que foi de R\$78 milhões, o que representa uma expansão de 61% frente ao 1T do ano passado. Vale destacar que este é o maior lucro dos últimos 10 trimestres da Companhia.

Nosso retorno sobre o capital investido chegou a 12,4% no 1T deste ano, uma importante evolução de 4,4p.p. em relação a 2023. Este resultado mostra a continuidade da expansão da geração de valor aos acionistas, superando o custo da dívida em 3,4p.p.

Esta evolução, combinada às ações em andamento, como recomposição do preço do RAC, evolução dos *yields* dos novos contratos em GTF, continuidade na produtividade em seminovos, disciplina na alocação de capital e gestão das dívidas, nos levam a patamares crescentes e sustentáveis de ROIC *spread*.

Agora, eu passo a palavra para a Camila, Diretora de RI da Companhia.

Camila Francischelli:

Obrigada, Moscatelli. Bom dia a todos. Dando sequência na apresentação, entramos nos destaques por linhas de negócio. No slide 11, mostramos destaques dos resultados de *rent a car*.

No primeiro gráfico, temos a receita por carro, que chegou a R\$3,339 por mês no 1T, crescimento de 7,5% frente ao mesmo período do ano passado. Essa evolução, combinada a otimização do capital investido na operação, nos levou a uma expansão significativa do *yield* para 4,2% ao mês no 1T25 frente a 3,9% no 1T do ano passado.

No slide 12, avançamos nos indicadores de RAC. A receita líquida foi de 859 milhões no trimestre, uma expansão de 14% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. A frota média operacional expandiu menos, 6% na mesma comparação, chegando a 95 mil carros no 1T25.

O EBITDA foi de 561 milhões, um crescimento de 16% frente ao 1T24. A margem EBITDA expandiu 1p.p., chegando a mais de 65% no 1T25. Como consequência, o EBITDA por carro seguiu expandindo e totalizou R\$1,966 por mês este trimestre, um crescimento de 9,5% frente ao ano passado.

Passando para o próximo slide, número 14, temos os indicadores operacionais de gestão e terceirização de frotas. Fechamos o 1T25 com uma frota total de cerca de 144 mil carros, um crescimento de 6% frente ao 1T24. O nosso *backlog* de receita futura totalizou R\$6,8 bilhões no 1T25, crescendo 18% em relação ao mesmo período do ano passado.

No próximo gráfico, mostramos a representatividade do GTF em nosso imobilizado bruto, que, como já falamos, segue fazendo parte de nossa agenda prioritária para o ano. Essa participação passou de 58% no 1T24 para 61% no 1T25.

No slide 15, passamos para os resultados financeiros de GTF. A receita líquida foi de 993 milhões este trimestre, crescendo 38% frente ao 1T do ano anterior. Enquanto a frota operacional expandiu em uma velocidade muito inferior, 14% na mesma comparação. Tivemos, portanto, um novo aumento sequencial na receita mensal por carro, que atingiu R\$2,855 no 1T25, aumentando 20% ano contra ano.

O EBITDA deste trimestre foi mais uma vez o maior já reportado, com um crescimento de 41% versus o mesmo período do ano passado, chegando a R\$756 milhões. Como também já mencionado, a margem EBITDA do segmento alcançou novos níveis recordes, chegando a 76,2%, um aumento de 1,9p.p. em relação ao mesmo período de 2024.

Consequentemente, o EBITDA por carro também apresentou resultados crescentes no 1T, com uma média de R\$1,959 por mês, o que representa um aumento de 24% frente ao 1T24.

A seguir, no slide 17, apresentamos os indicadores de seminovos. Seguimos com uma performance saudável na operação, com uma venda de 24,8 mil carros no trimestre, um aumento de 7% frente ao ano passado. A receita líquida foi de 1,7 bilhão no 1T, crescimento de 10,7% em relação ao 1T24.

A margem EBITDA se manteve em níveis estáveis, sendo 1,1% no 1T25. Importante ressaltar que o percentual de despesas administrativas sobre o faturamento líquido de seminovos reduziu, atingindo 5,9% no 1T25 frente a 6,3% no ano anterior. Essa evolução comprova a nossa eficiência operacional nessa linha de negócios.

Continuando no slide 18, voltamos a destacar a evolução no mix do nosso estoque, que é um diferencial para a performance positiva de seminovos. O perfil atual possui maior liquidez e atratividade de vendas, com carros mais básicos disponíveis para venda.

O percentual de carros *hatchs* em nosso estoque expandiu sequencialmente, saindo de 51% no 1T24 para 70% do nosso estoque neste trimestre, o que continuará contribuindo para a melhoria no giro do ativo nos próximos meses.

Além do mix de carros, a Movida tem um posicionamento diferenciado devido à diversificação de marcas e modelos de maior liquidez, lojas instaladas em pontos estratégicos, canais de venda equilibrados entre varejo e atacado, e investimentos em marketing que estimulam o varejo.

Passo agora a palavra para a nossa CFO, Daniela Sabbag.

Daniela Sabbag:

Obrigada, Camila. E um bom dia a todos. Passando para o slide 20, vou falar sobre o perfil do nosso endividamento. Neste slide, destacamos o cronograma de vencimento das dívidas e a abertura dos vencimentos trimestrais de 2025 e 2026.

Gostaria de ressaltar que temos um cronograma extremamente equilibrado, sem nenhuma concentração relevante nos próximos dois anos. Nossa posição de caixa no 1T25 foi superior a 3 bilhões, suficiente para cobrir o pagamento da dívida bruta até meados de 2026.

A dívida bruta reduziu no 1T25 frente ao 4T24, totalizando 18,9 bilhões. A dívida líquida atingiu 15,9 bilhões, com custo médio de CDI + 2,1% ao ano e prazo médio de 3,5 anos. Gostaria de reforçar nosso amplo acesso a linhas de crédito, com captações que atingiram 1,2 bilhão no trimestre.

Seguindo para o slide 21, trazemos nossos indicadores de alavancagem, cobertura de juros e cronograma de fornecedores. Ao lado esquerdo do slide, a nossa alavancagem, medida por dívida líquida EBITDA, se manteve em cerca de 3x no 1T25, seguindo a trajetória descendente, sendo 0,12x inferior ao do 1T24. Se anualizarmos os resultados do 1T25, a alavancagem seria de 2,87x.

Além disso, nosso indicador de cobertura de juros EBITDA sobre despesa financeira líquida foi de 2,5x, melhorando 0,3x frente ao 1T24. Ao lado direito, no gráfico de cronograma de pagamento de fornecedores, é importante ressaltar que o saldo de fornecedores passou de 5,1 bilhões no 4T24 para 3,3 bilhões no 1T25, uma redução de 1,8 bilhão no período.

Além disso, os pagamentos efetuados às montadoras totalizaram 3,3 bilhões no 1T25. E o valor estimado a ser pago no 2T25 representa cerca da metade deste valor, 1,7 bilhão, deixando evidente a redução da alavancagem contratada para os próximos trimestres.

Vou passar agora a palavra novamente ao Gustavo Moscatelli, para a conclusão da apresentação.

Gustavo Moscatelli:

Obrigado, Daniela. Para finalizar, seguimos agora para o slide 22. Gostaria de trazer os principais pilares estratégicos da Companhia para 2025. Em relação aos preços de locação, continuamos com a estratégia de recomposição do preço no segmento do RAC, que registrou um aumento de 21% neste trimestre.

Este resultado também é impactado pela priorização na alocação de capital no segmento de diárias eventuais, que aumentou a participação em 6%, gerando maior rentabilidade para o negócio. Além disso, os *yields* maiores nos novos contratos GTF resultaram em um aumento de 20% na receita por carro.

No segmento de seminovos, a estratégia de maior número de vendas no varejo trouxe evolução nos números, com um crescimento de 11% no faturamento consolidado. Com isso, tivemos uma melhora na diluição dos custos e despesas fixas, com redução do SG&A em cerca de 6%.

A combinação dessas iniciativas manteve estável a margem EBITDA em 1,1%. Também manteremos a agenda de eficiência operacional. A redução de custos e despesas, combinada

aos maiores preços, continuarão se traduzindo em melhores margens em todas as linhas de negócios.

Por fim, a quarta prioridade é a redução da alavancagem. Manteremos a redução contínua do indicador da alavancagem através da maior geração de caixa e redução no endividamento, assim como observado nos últimos 3 trimestres.

Como mensagem final, gostaria de reforçar nosso entusiasmo com as entregas da nossa Companhia. Os resultados nos dão confiança para continuarmos trabalhando com muita assertividade na execução do nosso planejamento estratégico, e com foco para seguirmos evoluindo em excelência operacional ao mesmo tempo em que buscamos extrair o máximo de valor dos nossos ativos.

Isso possibilitará promovermos a geração adequada de valor aos nossos acionistas, com satisfação dos nossos clientes, garantindo o desenvolvimento sustentável dos nossos negócios.

Estou confiante de que estamos no caminho certo e temos muito ainda a entregar. Agradeço novamente a todos os colaboradores pela dedicação e por tudo o que ainda vamos construir juntos. Aos nossos acionistas, fornecedores e clientes, nosso muito obrigado pela confiança.

Agora podemos abrir a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Lucas Marquiori, BTG Pactual:

Oi, pessoal, bom dia. Obrigado pelas perguntas, pelo *call*. Eu tenho dois tópicos. Primeiro, sobre repasse de tarifa, 21% no ano contra ano, muito forte. Parece que foi muito um efeito mix, não é Moscatelli?

Então assim, se você puder comentar um pouco o que tem sido a resistência na ponta, talvez no eventual, no mensal, nas mesmas bases. Como é que evoluíram talvez os preços, até para nós tentarmos entender, vamos dizer, o que é o *trend* de tarifa Ex-mix.

E segundo, eu fiquei curioso com esse estoque no seminovo, essa exposição no *hatch*. Como é que está o mercado para esse tipo de modelo? Você acha que o seu mix de estoque hoje está enquadrado no que você entende ser ali a sua característica de seminovos ideal para desmobilização? Enfim, eu queria entender se você vê mais mudanças no mix do seu seminovo, daqui pra frente. É isso, pessoal. Obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Oi, Lucas. Bom dia. Aqui é o Moscatelli falando. Obrigado pela participação e pelas perguntas. Eu vou começar aqui pela tarifa do RAC. Nós comentamos, acho que na divulgação, a nossa estratégia de alocação de capital dentro dos dois produtos do *rent a car*, entre eventual e mensal, olhando o que está gerando mais valor.

Isso passa por uma análise de elasticidade de preço e demanda, que eu comentei também, que nós vimos mais favorável no eventual. E ele, neste momento, é o produto que tem maior rentabilidade dentro do segmento de *rent a car*.

Bom, dessa forma, nós passamos a alocar mais capital, disponibilizar mais carros para esse produto, de modo que aumentou a participação no mix, como você viu aí, de forma relevante, quase 6p.p., e isso fez com que, naturalmente, o ticket médio total também tivesse esse benefício.

Agora, se você olhar de forma isolada os dois produtos, nós, obviamente, não damos esse *disclosure*, porque é uma informação bastante confidencial, mas o que eu posso te falar é que ambos os produtos tiveram um aumento de preço unitário na casa de 20%.

Para o eventual um pouco maior. Então ele se mostrou, como eu comentei, com mais elasticidade de preço do que o mensal, mas o mensal também teve uma recomposição de preço muito próxima a 20%, que foi o mix dos dois produtos. Então, é muito mais a questão de alocação de capital dada a elasticidade de preço e demanda.

O produto eventual teve uma característica de absorção maior do que o do mensal, que tem muita pessoa jurídica, então, naturalmente, as discussões são mais longas e você tem menos elasticidade de preço aqui. Então, nós achamos por bem, na estratégia alocar mais capital aqui no eventual, e acho que foi bem sucedido.

Com relação ao ponto que você colocou de seminovos, esse mix de carros de seminovos hoje é uma consequência de uma decisão de alocação de capital que nós fizemos há um ano e meio, dois anos atrás. Nós decidimos mudar o mix da frota.

Nós saímos de um ticket médio de próximo de 95 mil reais para 78 mil reais, de ticket médio de compra de carros. E isso, naturalmente, nós começamos a chegar nos seminovos no final do ano passado e no começo desse ano.

Eu acho que foi a melhor decisão que nós fizemos. Ainda mais olhando para o cenário macroeconômico hoje, com taxa de juros mais alta, um pouco mais de restrição de crédito, este produto é o produto que tem o maior mercado endereçável e, naturalmente, os produtos que têm maior liquidez.

Então, de fato, mesmo com o cenário um pouco adverso do ponto de vista macroeconômico, você viu, tanto em volume quanto em margem, uma resiliência muito forte no 1T e, assim, eu vim também em abril.

Teve um ou outro banco que soltou algum dado sobre abril, que foi um mês mais difícil. Agora, se olhar abril, que, de fato, foi um pouco mais difícil, mas em número de dias úteis o número de vendas foi até maior do que a média do 1T. Foi 4% maior.

Então, acho que a questão no mix é muito relevante nessa conversa, Lucas. E acho que você fez um excelente ponto. Acho que o mix é o mix ideal, e eu não vejo ele mudar daqui para

frente, dado o cenário de demanda, tanto para alocação quanto para seminovos que eu enxergo no mercado.

Se ficou alguma dúvida, fica à vontade, Lucas. Se não, obrigado pela participação.

Rogério Araujo, Bank of America:

Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui. A primeira com relação à dívida. A Movida está com um *gap*, na verdade, uma necessidade de caixa natural pelo menos até o fim de 2026. Entender o que está sendo o custo marginal da dívida, do que vocês estão vendo no mercado, as negociações em curso, os canais que vocês pretendem usar.

E com relação à dívida também, nós calculamos um custo implícito médio da dívida. Pegando a despesa financeira, dividindo pelo estoque de dívida, nós vimos em Selic + 0,8 agora no 1T, e vocês divulgam Selic + 2,1. Entender se teve alguma coisa não recorrente, como é que nós podemos interpretar esse número e o que esperar para frente. Essa é a primeira, depois eu vou para a segunda. Obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Bom dia, Rogério. É o Moscatelli aqui falando. Obrigado pela participação e pelas perguntas. Com relação à dívida, no 1T nós captamos 1,2 bilhão no mercado, de formas e *pockets*, e bolsos diferentes.

Então, acho que nós termos feito o trabalho, a lição de casa nos últimos dois anos, de abrir novos canais de captação, fazer captações inclusive no exterior, isso acho que abriu bastante o leque de possibilidades e oportunidades de nós sempre captarmos na melhor condição possível para a Companhia.

Dito isso, nós, como eu comentei, captamos 1,2 bilhão no 1T, em um custo médio de CDI + 2,3, um pouco acima da média do CDI + 2,10, que é a média total da dívida da Companhia. O mercado local está um pouco mais duro, sim, mas acho que, de novo, essa diversificação de acesso a fontes diferentes de capital acho que nos beneficiou.

Então, eu não vejo isso como um grande problema aqui na Companhia. Pelo contrário, acho que isso é uma fortaleza nossa, ter acesso a diversas fontes e com um cronograma de dívida bastante espalhado ao longo dos próximos anos.

Nós não temos nenhuma concentração de alguma dívida específica. E com uma geração de caixa crescente todo o trimestre. Então, isso também nos dá bastante conforto para o operacional estar muito forte, com o ROIC bem acima do custo da dívida.

O custo do trimestre que você calculou, de Selic + 0,8, no nosso deu Selic + 1,9. Depois eu vou pedir para o pessoal entrar em contato com você e bater as contas direito. Mas o custo da dívida da Companhia é esse, por volta de CDI + 2%.

Você perguntou também o que tem em curso. Hoje nós temos em discussão quatro linhas, que nós devemos fechar pelo menos duas neste trimestre. As quatro linhas somam cerca de R\$3 bilhões. Então, nós estamos vendo quais são as melhores condições que nós conseguimos dentro das quatro, e deveremos fechar boa parte disso neste trimestre, pelo menos metade disso neste trimestre.

Então, acho que, de novo, tinha muita pergunta sobre como a Companhia ia se refinar durante o ano. Acho que o 1T serviu para todo mundo ver a capacidade da Companhia e o acesso que a Companhia tem.

E acho que uma outra coisa importante é a disciplina também no tamanho da frota da Companhia. Nós falamos no 4T que nós antecipamos cerca de 12 mil carros na compra do 4T, por isso que a linha de fornecedores cresceu tanto. E comentamos que nós reduziríamos o mesmo montante no 1T, e foi assim o que nós fizemos. Nós reduzimos 11 mil carros.

Você vê a linha de fornecedores caindo substancialmente, mais de 2 milhões. E se você olhar o próximo trimestre, acho que mostra com bastante clareza a tendência de desalavancagem da Companhia. No 1T, nós pagamos quase 3,5 bilhões de fornecedores e a alavancagem ficou estável no trimestre. No próximo trimestre, nós temos metade disso para pagar de fornecedor, 1,700 bilhão.

Então acho que mostra também a disciplina da Companhia, e o foco na geração de caixa e na desalavancagem, que naturalmente vai beneficiar, nós nem colocamos isso na conta, em uma menor taxa de juros nos novos financiamentos que nós tomarmos no mercado. Por favor, se ficou alguma dúvida, fique à vontade, Rogério.

Rogério Araujo:

Obrigado, Moscatelli. Ficou claro. Só um *follow up* para fechar esse ponto da dívida. Quando você fala de Selic + 2,1, você está incluindo o custo médio da securitização de recebível também? E esse implícito que vocês fizeram, que deu 1,9, inclui a securitização de recebível na conta? Eu imagino que tem uma despesa financeira ali também.

Gustavo Moscatelli:

Sim, Rogério. Nós incluímos porque nós enxergamos que a captação de descontos de recebíveis é uma das fontes de financiamento da Companhia. Então, nós incluímos, sim, ela no custo médio da dívida. E nesse custo implícito que eu comentei, eu incluo, sim, todo o custo da dívida e da estruturação dessas dívidas também.

Rogério Araujo:

Ótimo, obrigado. Agora, a minha segunda pergunta com relação à utilização da frota. Nós discutimos um pouco isso no trimestre passado, no *conference call* do resultado, sobre o mix trazer também uma utilização um pouco menor no eventual. E nós vimos agora no 1T essa utilização cair um pouco mais. Tinha sido 80 lá no ano anterior, aí foi para 75 no 4T, agora é 72 aqui na nossa conta.

Qual é o nível recorrente dessa utilização daqui para frente, dado que é um dado importante para a frota, necessidade da frota e capital investido? Tem algum tipo de melhoria que vocês estão trabalhando ou esse já é um ponto ótimo no mix novo mesmo? Obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Rogério, obrigado também. Essa é uma pergunta excelente para nós esclarecermos. A Companhia nunca trabalhou nesse mix de produtos, com uma representatividade tão grande de eventual versus mensal. Então, o *net* da redução da taxa de ocupação e da reprecificação que nós fizemos, ela é muito positiva. Acho que ficou bastante evidente, acho que você até escreveu isso no relatório.

Agora, de fato, eu vejo que nós estamos em processo aqui de *learning by doing* dessa questão da ocupação com esse mix. Nós entregamos 72% de ocupação, e mesmo assim, dado os 21% de aumento de preço, o *yield* está muito superior ao do ano passado.

Só que eu acho que a ocupação, nós teríamos a habilidade de subir pelo menos uns 3p.p., no mínimo em 75% de ocupação, mesmo com esse mix muito mais representativo no eventual, que traz uma dinâmica diferente na ocupação, você conhece bem.

Então, acho que tem aqui um espaço que é muito representativo na geração de valor para aumentar os *yields* e o retorno da Companhia, que é, sem sombra de dúvidas, o nosso trabalho do dia a dia.

E de novo, aprender a trabalhar a Companhia, e gerir a Companhia com esse mix de produto mais carregado no eventual, e mesmo assim, colocando a ocupação pelo menos em 75%. Então, acho que esse é um *upside* importante que tem daqui para o final do ano, que nós precisamos capturar, sim.

André Ferreira, Bradesco BBI:

Oi, pessoal. Bom dia. Bom, obrigado por pegarem a minha pergunta duas vezes, e parabéns pelo resultado forte. Eu queria ver dois temas com vocês. A primeira, ainda nesse ponto do mix de eventual.

Eu queria entender se com a análise de vocês de elasticidade, do que está mais atraente, esse mix vocês já consideram ideal, pelo menos para o momento de agora, ou nós ainda podemos ver uma maior alocação de capital no eventual? E sobre o mix de GTF também em 61%, vocês já enxergam como ideal?

E a segunda pergunta, quando nós olhamos a depreciação por carro no trimestre, ficou totalmente sob controle. E eu queria confirmar com vocês, o que vocês estão vendo na ponta em relação ao preço de carro usado versus o novo? E se já puderem dar qualquer cor que vocês conseguirem sobre como deve ficar a depreciação nos próximos trimestres, especialmente no 2T. Obrigado, são essas duas.

Gustavo Moscatelli:

Oi, André. É o Moscatelli falando. Obrigado pela participação e pelas perguntas. Começando aqui pelo mix dos produtos do *rent a car*. Você viu, nós subimos 5p.p. no mix. Nós batemos 44% de participação nas diárias no produto eventual. Eu, sinceramente, acho que tem espaço para nós subirmos pelo menos mais uns 2, 3p.p. nesse mix que hoje está em 44.

Agora, nós temos que observar também um pouco das sazonalidades trimestrais. Então, se olhar o 2T, é um trimestre de mais sazonalidade corporativa do que sazonalidade de pessoa física/turismo. Mas mesmo assim, falando um pouco de abril, abril se manteve no mesmo patamar da média do 1T, mesmo já sendo um trimestre com uma sazonalidade muito maior do corporativo.

Então, a disciplina na alocação de capital aqui, acho que é o ponto-chave, André. E nós estamos muito focados nisso. De novo, eu acho que tem aqui mais pelo menos uns 2, 3p.p. que nós deveríamos perseguir, para até o final do ano tornar o produto de *rent a car* mais rentável ainda do que já está. Isso, naturalmente, vai trazer um ticket médio maior e todos os indicadores de retorno também superiores ao que você viu.

Com relação à depreciação, que foi o seu segundo ponto, eu não vejo nenhuma mudança para os próximos trimestres, nem no *rent a car* e nem no GTF. O mix de compra do *rent a car* está muito estável durante os últimos 12, até acho que durante os últimos 18 meses. Isso fez com que, como você bem observou, a depreciação está totalmente *flat* nos últimos 4, 5 trimestres.

No GTF, ela também está *flat* nos últimos 3, 4 trimestres, porque nós praticamente já renovamos toda a frota que nós tínhamos lá atrás, de ticket médio mais baixo antes da alta do preço do carro novo. Então, eu não vejo o GTF e nem o RAC com uma mudança substancial aqui na depreciação. Pelo contrário, eu vejo bastante *flat*, o RAC por volta de R\$6,500 e o GTF por volta de R\$10,000 por carro.

E para não passar aqui de um outro ponto que você levantou. O mix de alocação de capital, olhando a Companhia como um todo entre RAC e GTF, hoje está em 61%. Nós viemos há dois anos atrás por volta de 50%. Acho que os benefícios são muito evidentes no resultado, a transformação do resultado, da rentabilidade, da menor volatilidade nos números. Então, tem muito benefício aqui.

Eu acho que esse 61 até o final do ano deveria expandir também para algo próximo de 65%. Mas isso não é *guidance*. Isso é só projetando com o mesmo crescimento que nós viemos tendo nos últimos trimestres. Eu não estou me comprometendo aqui com isso, só para nenhum advogado depois me puxar a orelha.

Então, isso aqui é uma questão direcional nossa, do nosso planejamento, que nós temos falado há bastante tempo. Então, deve continuar crescendo, sim, e trazer cada vez mais esse benefício que você tem visto no resultado.

Gabriel Rezende, Itaú BBA:

Oi, Moscatelli, Dani e Camila. Parabéns por mais um resultado bem forte. Dois pontos aqui do nosso lado, do Itaú. Se vocês puderem comentar um pouco mais a dinâmica de seminovos agora para o 2T, só porque nós temos notado aqui dados do mercado de crédito deteriorando nos últimos dados que o Banco Central tem trazido.

Então, quando nós olhamos para concessões, taxas, inadimplência, eu queria entender se vocês têm sentido alguma coisa na ponta que poderia se materializar em um cenário talvez um pouco mais desafiador no 2T. O Moscatelli acabou de comentar da taxa de depreciação se mantendo estável nos próximos trimestre, mas se nós pudermos encaixar aqui a dinâmica de crédito automotivo, seria ótimo para nós.

E aí um segundo ponto, eu queria entender um pouco melhor a questão do *yield* no RAC. Vocês vieram de uma base de comparação bem forte no 4T, vocês atingiram ali 4,3% de *yield*. E aí teve uma pequena contração na dinâmica trimestral. O salto anual foi bem grande, mas a dinâmica trimestral mostrou uma pequena contração.

Eu queria só entender como que nós podemos pensar nessa dinâmica do *yield* do RAC evoluindo nos próximos trimestres também. Dado que a tarifa subiu nesse patamar, o que nós podemos imaginar para os próximos trimestres? Obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Oi Gabriel, bom dia. É o Moscatelli falando. Começando aqui sobre o seu ponto de seminovos. Nós vimos, sim, o cenário de crédito mais desafiador para aprovação dos financiamentos na venda dos carros, não só em abril, mas durante o 1T inteiro.

Agora, acho que tem dois pontos super relevantes. Nós não temos uma pressão de volume de venda de carros. Se você observar, nós estamos com um volume de vendas praticamente estável ao longo dos últimos quatro trimestres. E se você projetar, dado o tamanho da frota da Companhia hoje, nós não temos nenhum desafio de crescimento de volume.

Então, mesmo com um cenário mais desafiador para aprovação de crédito e taxa de juros, e esse é o cenário mesmo que nós estamos vendo, eu não vejo o risco de execução com esse volume de vendas que nós precisamos executar até o final do ano.

Abril, só para você ter uma ideia, por mais que o mercado talvez tenha sofrido um pouco mais, a nossa venda de abril foi a média do 1T, que nós vendemos 24 mil carros. Então, na média mensal, nós vendemos a mesma coisa em abril. Então, eu não vi nenhuma contração na venda.

Agora, sem sombra de dúvidas, nós estamos tendo que trabalhar mais para fazer a mesma venda. Isso é um fato. Então, está tendo que ter cerca de 20% a mais de *leads*. Está tendo que trazer mais clientes para conseguir fazer a mesma venda. Mas acho que esse é o nosso trabalho. Nós estamos aqui para isso mesmo.

Com relação ao *yield* que você comentou, acho que é só uma questão sazonal. Acho que a melhor comparação é sempre você olhar para o mesmo período do ano anterior, para todos os efeitos, principalmente no *rent a car*.

No *rent a car*, no 1T do ano passado foi 3,9, nós estamos com 4,2 neste trimestre. Então, teve um belo avanço. E acho que você vai ver esse avanço acontecendo todos os trimestres daqui para frente, dado esse novo patamar de preço, que eu não vejo como nós voltarmos atrás. Então, acho que você vai ver essa evolução, e quando chegar lá no 4T, você vai ver uma evolução frente ao 4T do ano passado, que foi 4,3.

Guilherme Mendes, JP Morgan:

Oi, pessoal. Moscatelli, Daniela e Camila, obrigado pelo espaço. Dois pontos. O primeiro de frota. Nós já começamos a ver uma redução líquida de frota agora no 1T, igual discutido no último *call*. Moscatelli, eu queria entender de você, como é que vocês estão vendo o *outlook* para o ano. A ideia ainda é manter uma frota mais ou menos *flat* em relação ao ano passado ou esse cenário mudou um pouco, de acordo com as condições macro?

E o segundo ponto no GTF, que nós discutimos aqui no *call* até agora. Se puderem comentar um pouco como vocês estão vendo o tema lá na ponta, os diferentes segmentos, seja o corporativo tradicional ou o aluguel de longo prazo para a pessoa física, e um pouco do cenário competitivo. Obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Oi, Guilherme, é o Moscatelli aqui. Obrigado pela participação e pelas perguntas. Começando aqui pela primeira pergunta sobre a frota, sobre o tamanho da frota. Não mudou nada a minha cabeça com relação ao que nós falamos no começo do ano.

O nosso planejamento é de manter uma frota de um tamanho estável versus o final do ano passado. Obviamente, com alguma volatilidade entre trimestres, dada às sazonalidades do *rent a car*. Mas se você olhar no final do ano, a nossa ideia é manter. A frota é bastante estável.

E obviamente, por trás disso, tem uma questão de prioridades e alavancas de geração de valor da Companhia, que em um cenário de maior taxa de juros, nós achamos que a desalavancagem gera muito valor. E a frota estável vai trazer isso, dado o crescimento de EBITDA e as melhorias operacionais. Então é uma coisa bastante combinada e ampla, e bastante focada na geração de valor. Justamente por isso que a frota vai ficar *flat*.

No GTF, a dinâmica no GTF tem sido muito positiva, acho que em todos os sentidos. Nós estamos vendo uma demanda bastante resiliente. Naturalmente, essa mudança de patamar de preço trouxe um processo de negociação talvez um pouco mais demorado nos fechamentos com os clientes.

Mas dado que isso foi feito, acho que de forma sistêmica no setor inteiro, nós vimos as grandes empresas do setor bastante racionais nos novos contratos e nos *bids*. Então, acho

que isso também minimizou talvez ter uma freada na demanda. Nós vimos a demanda continuar bastante resiliente, com um novo patamar de preço, que é muito diferente do que nós operávamos lá atrás. Há um ano atrás, o *yield* médio mensal era 3%. Nós estamos com 3,5 agora.

É muita rentabilidade adicional, mas necessária para fazer frente ao novo patamar de juros que também se mudou por completo. Então acho que o preço está correto. O cliente entendeu, tanto é que o cliente faz a conta para ver se vale a pena ou não.

E a frota operacional cresceu. O número acho que fala por si só. Nós estamos vendo a demanda resiliente e aceitando o preço novo, dado todos os custos e inflacionários que teve no mercado.

Guilherme Mendes:

Obrigado, Moscatelli. Se me permitir, só um *follow up* em relação ao segmento corporativo tradicional e o aluguel de longo prazo para a pessoa física. Esse é um segmento ainda que tem crescido mais do que a média? Como vocês têm visto um pouco o apetite por esse produto em específico?

Gustavo Moscatelli:

Gui, o apetite do carro por assinatura continua muito alto. E acho que é natural por ser um produto novo comparado ao outro produto mais tradicional de aluguel para empresas. Então, o mercado endereçável é muito maior e, naturalmente, os índices de crescimento também são muito maiores. Nós não vimos mudança nessa tendência, não.

A demanda é grande. Nós ainda não terminamos de nos estruturarmos do ponto de vista interno para, de fato, fazermos um planejamento com um crescimento maior do que nós temos executado, mas acho que nos próximos 3 a 6 meses nós devemos terminar todas essas mudanças que nos propusemos a fazer, interna. E aí depois pensarmos em expandir isso de uma forma mais acelerada do que nós temos feito até agora.

Como eu comentei, o mercado endereçável é grande, é comprador. Acho que tem uma mudança de cultura que está cada vez mais evidente para o consumidor, de que, de fato, o aluguel na pessoa física faz mais sentido. Então, acho que tem um processo não só de amadurecimento nosso interno, mas também da percepção do consumidor entre a propriedade e a locação do carro.

Filipe Nielsen, Citi:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado por pegarem a minha pergunta, e parabéns pelo resultado bem forte esse trimestre. Eu queria explorar um pouco mais a questão da demanda. Vocês têm visto essa expansão bem forte do *yield*, da tarifa, mas vocês mesmos comentaram que isso está muito relacionado à expansão em um segmento com maior elasticidade de demanda.

Nós temos visto esse trabalho ao longo de trimestres, de mudança de mix e etc. E eu queria entender um pouco, olhando para frente. Eu entendo que a direção continua sendo essa, mas caso, por exemplo, nós tivermos um cenário de desaceleração econômica, um cenário mais difícil de demanda, olhando para frente, 2S, taxa de juros alta, eu queria entender um pouco qual seria a flexibilidade de vocês.

Ou o apetite de vocês de talvez virar esse barco de volta um pouco para o mensal, para ter um pouco mais de estabilidade de resultado em um cenário adverso, e se proteger um pouco da elasticidade de demanda para baixo. Como está a cabeça de vocês em relação a esse jogo entre eventual e mensal? E quão rápido vocês poderiam fazer isso em um cenário de desaceleração econômica?

Essa é a minha primeira pergunta, e depois eu passo para a segunda.

Gustavo Moscatelli:

Oi, Filipe, é o Moscatelli. Obrigado pela participação e pela pergunta. A tarifa do eventual, como eu comentei, se mostrou muito mais favorável do ponto de vista de elasticidade de preço e demanda do que a do mensal. Mas não é que a do mensal não foi boa, é que a do eventual foi melhor do que a do mensal.

E isso naturalmente fez com que nós alocássemos mais capital e disponibilizássemos mais carros para este produto. Agora, como você bem pontuou, tem uma questão sazonal no *rent a car* importante para nós olharmos mês a mês, trimestre a trimestre. Agora, direcionalmente, você vai ver, sim, uma participação contínua maior no eventual do que o mensal.

Então, eu não vejo isso mudar, inverter, como você comentou, porque eu estou vendo a demanda do eventual maior e mais resiliente do que a do mensal. Só para te dar um pouco de números, a tarifa do eventual subiu acima de 20% e a tarifa do mensal um pouco abaixo de 20%, por isso que na média deu 21%. Então, eu não vejo isso acontecendo.

Agora, se acontecer, sem sombra de dúvidas, acho que faz parte da gestão ter agilidade para adequar um pouco o mix e voltar a ter um pouco mais de mensal. Mas, de novo, não é o cenário que eu estou vendo. Só para te dar um pouco de cor, abril, como eu comentei acho que já aqui no *call*, o mix foi igual com o *yield* crescente em relação ao 1T. Então, de novo, acho que a estratégia está positiva.

Eu acho que junto com isso, Filipe, o que é muito importante é nós termos feito bastante pesquisa de percepção de nível de serviço com clientes. E nós temos visto que a percepção na evolução do nosso serviço prestado tem sido muito melhor avaliado do que anteriormente e do que os concorrentes. Então, isso naturalmente tem trazido mais clientes para nós.

Se você observar todos os números do mercado, nós temos subido o preço e subido o número de diárias, o número de reservas. Então nós estamos ganhando *share* e com aumento de preço. Então, acho que isso faz parte de um *big picture* aqui, não só olhar preço por preço,

mas olhar o que leva você a conseguir, talvez, cobrar um preço maior, que é ter uma experiência para o cliente muito melhor do que você tinha anteriormente.

Agora, se você quiser ficar à vontade para a segunda pergunta.

Filipe Nielsen:

Obrigado. Ficou bem claro. E a segunda é mais relacionada a eficiências operacionais, e relacionada à margem também. Nós temos visto que vocês têm melhorado bastante a eficiência operacional. Tem sido um *driver* bem forte de expansão de margem.

Eu queria entender o que ainda tem de espaço para vocês continuarem capturando mais eficiências operacionais ou se vocês já estão rodando em um ponto que já estão em um ponto ótimo, eu diria, de estrutura de custos, e agora seria mais capturar essa expansão de margem via tarifa mesmo, olhando para frente. Como vocês têm visto isso? Obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Filipe, eu acho que quando nós falamos de eficiência operacional, além, obviamente, de melhorias que nós temos na nossa ferramenta de precificação, a chegada de inteligência artificial, toda a parte tecnológica que cada vez mais nós temos aprimorado a nossa ferramenta, eu vejo um espaço muito grande ainda na precificação do *rent a car* e do GTF, que começou no 2S só do ano passado.

Então, tem pouca captura de valor no resultado, quando nós falamos do GTF, da nova precificação. E no RAC, eu vejo muita oportunidade, não só na precificação em si, mas na alocação do carro correto, na loja correta, com toda a sazonalidade micro, que eu chamo, de eventos locais. Então, acho que tem muita coisa para nós capturarmos com as novas tecnologias que tem disponíveis hoje na precificação no *rent a car*.

Agora, quando se fala de redução de custos e despesas, esse é um inconformismo nosso diário. Nós criamos um programa de redução de custos e despesas para esse ano de uma forma que nós nunca tínhamos feito, dado o cenário bastante desafiador, macroeconômico. E nós entendemos que nós poderíamos ganhar o jogo fazendo mudanças muito relevantes em todas as linhas da Companhia.

Se você pegar o demonstrativo de resultado, lá na nota de gasto por natureza, você vai ver uma redução drástica em todas as linhas, tanto de pessoal, custo de manutenção, aluguel. Assim, todas as linhas, sem sombra de dúvidas. Importante para a composição no resultado.

E é uma dinâmica nossa diária aqui na Companhia. Só para você ter uma ideia, eu, pessoalmente, tenho uma reunião semanal com o time para ver o trabalho e as iniciativas de redução de custos, se estão sendo feitas, quanto que nós estamos capturando, ideias novas de mudança de processo, e por aí vai.

Então, o que eu posso te falar é que esse é um processo *on going*, que nós ainda não terminamos, mas a perspectiva é muito boa. Tem muita coisa que você implanta e demora,

às vezes, 60, 90 dias para você começar a colher os frutos. E eu estou vendo isso acontecer na Companhia de uma forma, hoje, até mais natural do que tinha anteriormente.

Então, de novo, pensando na eficiência como um todo e em margem, eu acho que ainda tem muito espaço para nós capturarmos até o final do ano, dado as alavancas de valor que nós temos nas ferramentas de precificação, e também no trabalho árduo aqui de austeridade, gestão de custo e despesa.

Lucas Barbosa, Santander:

Bom dia, Moscatelli, Daniela e Camila. Obrigado pelo tempo e parabéns pelos resultados. É rápido do meu lado. Eu só queria ouvir um *update* de vocês em relação à expectativa para a *spread* de compra e venda, tanto para o RAC quanto para o GTF, para esse ano, e como isso deveria impactar a desalavancagem ao longo do ano. Essa é a minha pergunta, obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Lucas, primeiro, obrigado pela participação e pela pergunta. Com relação à *spread* de compra e venda, eu vejo o *spread* no *rent a car* já bastante estável com o que nós realizamos nos últimos 12 meses. Nós não temos mais muita mudança de mix para fazer e o preço, a depreciação está estável, então não vejo muita mudança no *spread* de compra e venda.

Agora, no GTF, eu vejo ela reduzindo, dado que, se olhar os últimos 12 meses, nós ainda desmobilizamos carros pré-aumento de preço significativo que teve na indústria. Então, eu vejo reduzindo o *spread* de compra e venda no GTF e no RAC bastante estável.

Alberto Valério, UBS:

Bom dia, Moscatelli. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui do meu lado. Primeira, eu gostaria de saber como é que está o preço de novos. Eu esperava o RAC um pouco para cima, veio um pouco abaixo do trimestre passado, que foi um trimestre bom de negociação. E o *fleet* eu esperava um pouco para baixo, veio um pouco acima, perto dos R\$100 mil o trimestre. Eu queria ver se vocês conseguiram um prazo melhor esse trimestre, como foi e como está o ponto de bonificação nos carros novos.

Outro ponto que eu gostaria de tocar aqui é em termos de margem. Eu também esperaria uma margem um pouco maior para RAC, um pouco menor para *fleet*. Veio melhor do que eu esperava em *fleet*, e um pouco abaixo do que eu esperava para o RAC. O que eu posso ver para frente? Volta para o 65 no RAC, perto do 64? E no *fleet* fica no 75 ou volta para o 73, 72? Essas são as minhas duas perguntas, obrigado.

Gustavo Moscatelli:

Oi, Alberto. É o Moscatelli aqui. Obrigado pela participação e pelas perguntas. Com relação ao preço, ao ticket médio dos carros novos comprados no *rent a car*. As condições de compra, sim, estão favoráveis, mas as negociações com as montadoras visam sempre a nossa relação de longo prazo com elas. Então, nós temos feito bons negócios para nós e para eles.

E o ponto que você comentou sobre o 4T, acho que é uma questão pontual. Fechamento de trimestre, fechamento de ano sempre aparecem oportunidades de compra e venda, e nós, obviamente, aproveitamos isso no 4T.

Agora, a redução no ticket médio do 4T para o 1T, acho que é só uma questão de oportunidade e de planejamento de compra. O ticket médio de compra no 1T foi R\$80 mil, e eu acho que você deve ver esse comportamento desse ticket médio ao longo do ano.

A frota, se olhar nos últimos 12, 24 meses, está por volta de 78 a R\$80 mil. Eu não vejo uma mudança de mix, dado a demanda que nós temos, tanto no aluguel quanto nos seminovos no final do ciclo do ativo.

Com relação à margem, que você comentou. A margem do RAC de 65, como eu falei das alavancas de valor, no preço e no custo, eu vejo ela expandindo ao longo do ano. Ela expandiu bem em relação ao ano passado, com um crescimento de volume. Então acho que isso é bastante importante.

Então nós capturamos bastante diluição de custo fixo, redução de despesas. Então acho que a margem expandiu com mais volume. Acho que é uma notícia positiva. Agora, eu acho que tem, sem sombra de dúvidas, e você deveria esperar, assim como eu espero, uma expansão da margem ao longo dos próximos trimestres, dado tudo isso que eu comentei de melhorias na ferramenta de precificação, de mais alocação no eventual, de um processo contínuo de redução de custos e despesas em todas as linhas da Companhia.

E no GTF, aqui acho que você vai ver menos volatilidade. A partir do momento que você atinge uma margem, se não tiver nenhum *one-off*, e não é o caso, dado que nós já estamos em 75, 76, há 4, 5, 6 trimestres, você só deve ver isso estabilizado ou com algum ganho daqui para frente, quando nós começarmos a capturar no resultado os novos preços que nós temos fechado nos últimos três meses. Principalmente nos últimos três meses, quando nós, de fato, assinamos um volume mais representativo de carros, com *yield* de 3,5.

Então isso, naturalmente, vai começar a surtir efeito no resultado no final do 2T e a partir do 3T. Então, sim, possibilidade de aumento de margem no RAC. Eu espero isso, nós já enxergamos isso daqui para frente. E no GTF, você também vai ver expansão, mas de uma forma, acho que mais controlada e mais, talvez, demorada do que no *rent a car*.

Operador:

Obrigado. Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Gustavo Moscatelli para prosseguir com suas observações finais. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Gustavo Moscatelli:

Bom, queria agradecer a presença de todos. Tem muita gente acompanhando aqui no *call*, e eu recebi muitas mensagens dando parabéns pelo resultado. Eu estou muito entusiasmado com a performance da Companhia e com tudo o que está em desenvolvimento.

Vocês vão ver, provavelmente, nos próximos dois, três meses, muita novidade que a Companhia vai lançar para o mercado, principalmente do ponto de vista de experiência para o cliente. E eu acredito muito que isso vai trazer mais volume e vai nos possibilitar continuar nesse processo de recomposição de preço. Então, tem muita coisa em desenvolvimento que nós vamos dividir com o mercado e com os clientes em um curto espaço de tempo.

A Companhia está em um patamar de geração de valor muito interessante, do ponto de vista de custo capital. Então, nós fizemos, de fato, uma transformação tanto na receita quanto no custo, no custo médio da dívida. Isso fez com que a Companhia se tornasse bastante rentável.

Agora, de fato, tem um inconformismo nosso no dia a dia de melhorar esses números de forma drástica, porque nós vemos muita oportunidade ainda. Eu acho que o preço que nós temos hoje na locação no mercado ainda está defasado, dado toda a evolução que teve no preço do carro, na taxa de juros e na inflação de serviços como um todo. Então, acho que ainda tem muito espaço para nós melhorarmos nessa frente.

Mas, do ponto de vista de eficiência operacional, sem sombra de dúvidas, que é onde nós estamos focados aqui no dia a dia, a Companhia tem gastado tempo e esforço de uma forma muito relevante para colocar a Companhia em um outro patamar, e acho que os números vêm demonstrando isso.

Para encerrar e não me estender aqui, eu queria agradecer de coração a todos os colaboradores da Companhia. Como comentei, todo mundo tem chegado muito cedo e saído muito tarde. Acho que esse comprometimento é o que tem feito a diferença. E agradecer aos acionistas, fornecedores, analistas, investidores que têm confiado muito em nós e nos apoiado nesse processo todo.

Muito obrigado e conto com vocês na próxima teleconferência.

Operador:

Isso conclui a teleconferência de hoje da Movida. Muito obrigado pela participação e tenham um bom dia.

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