

Local Conference Call
Localiza S/A (RENT3)
Transcrição Resultados do 4T25
27 de fevereiro de 2025

Operadora: Bom dia. Antes de iniciarmos, gostaria de lembrar que essa conferência será feita em inglês. Para aqueles que precisarem de tradução para o português, cliquem no botão de tradução, com ícone de globo e escolha seu idioma de preferência. Você poderá mutar ou desmutar o áudio original clicando no botão “mutar o áudio original”.

Bom dia, e sejam bem-vindos ao webinar da Localiza&Co referente aos resultados do 4º trimestre e do ano de 2025. Estão presentes conosco Bruno Lasansky, nosso CEO, Rodrigo Tavares, CFO e Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores da Companhia.

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

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

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

Informamos que os valores desta apresentação estão em milhões de Reais e em IFRS. Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Localiza, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Agora, passarei a palavra ao Bruno Lasansky, CEO da Companhia, para começar a apresentação.

BRUNO LASANSKY:

Bom dia a todos e obrigado por participarem do nosso call de divulgação.

O ano de 2025 foi marcado pela execução consistente das nossas prioridades estratégicas, com avanços relevantes em todas as frentes. As decisões tomadas ao longo do período reforçam nossa capacidade de adaptação e de geração de valor, evidenciando a disciplina de execução da Companhia e a solidez do nosso modelo de negócios.

Em aluguel, seguimos o processo de recomposição da diária média no ano, com avanço de 8,4% no Aluguel de Carros e 9,6% em Gestão de Frotas. Como resultado, a receita líquida de aluguel alcança R\$19,6 bilhões no ano, crescimento de R\$1,5 bilhão em relação à 2024.

Ambas as divisões de negócios registraram aumento das taxas de utilização da frota e redução nas linhas de custos, especialmente em manutenção e roubo, explicado pela maior escala na compra de peças e avanço nas competências de prevenção a fraude e recuperação de ativos. Com isso, encerramos o ano com margem EBITDA de 67,0% no Aluguel de Carros versus 62,0% em 2024 e 72,6% em Gestão de Frotas versus 66,8% em 2024. No 4T25 registramos margem de 68,6% no RAC e 76,2% em GF.

Em 2025 continuamos a otimização da alocação de capital em Gestão de Frotas, reduzindo de forma significativa a exposição a veículos de uso severo, de 31 mil para 18 mil ativos, e melhorando a rentabilidade dos contratos remanescentes. Seguiremos essa trajetória ao longo de 2026, com expectativa de encerrar o ano com menos de 10 mil unidades nesse perfil e ROIC spread dentro da faixa-alvo da Companhia. Parte relevante do capital liberado foi alocada nos segmentos priorizados de veículos leves e carro por assinatura, que registraram aumento de 17% em receita no ano de 2025.

Em Seminovos, foram vendidos mais de 296 mil carros no ano, avanço de 5,9% na comparação anual, contribuindo para alcançarmos uma receita líquida de R\$22,2 bilhões, 15,6% superior à de 2024. Ao longo do ano ampliamos a rede de Seminovos com a abertura de 21 lojas e direcionamos esforços para o aumento da produtividade das equipes de varejo e atacado, o que resultou em aceleração de vendas no último trimestre do ano. Encerramos o 4T25 com venda superior a 77 mil carros, avanço de 7,8% vs o 4T24, estabelecendo um recorde trimestral e atingindo um ritmo anualizado de aproximadamente 310 mil carros. Esse desempenho evidencia o avanço consistente de Seminovos, mesmo em um contexto de retração nas vendas de veículos OKM no varejo, que recuaram 2,4% em 2025. O início de 2026 manteve a trajetória positiva. Até o momento, a Companhia mantém um ritmo de venda de aproximadamente 59 mil carros comercializados nos dois primeiros meses do ano, representando um crescimento de cerca de 15% em relação ao mesmo período de 2025.

Seguimos protagonizando de forma consistente a inovação na experiência dos nossos clientes por meio de conveniência, digitalização e excelência operacional, ampliando ainda mais o diferencial de satisfação.

Para citar alguns avanços, no RAC, ampliamos a frota e o número de agências que oferecem a retirada digital, superando a marca de 1,1 milhão de contratos FAST no ano. Além disso, intensificamos o uso de inteligência artificial em toda a plataforma, com destaque para a Liza, nossa assistente virtual que conduz a jornada de reserva dos clientes por meio de chat, trazendo aumento de produtividade, agilidade e resolutividade, com NPS superior a 85.

Em Gestão de Frotas e no Localiza Meoo, seguimos acelerando a evolução das jornadas físicas e digitais para entregar uma experiência superior, com mais conveniência para o cliente e maior eficiência operacional. No Localiza Meoo, o uso de IA impulsionou a qualidade e performance do time comercial e de pós-venda, impactando positivamente o NPS e fortalecendo a experiência do cliente. Além disso, evoluímos ainda mais o aplicativo do Localiza Meoo, com a inclusão de ferramentas de agendamento de revisão, monitoramento real-time do consumo de quilômetros e gerenciamento de pagamentos.

Adicionalmente, ampliamos a rede de PitStops, uma inovação da Localiza introduzida em 2019, e expandimos seu portfólio de serviços, aumentando a fluidez, a previsibilidade e a comodidade nos processos de manutenção preventiva e corretiva.

Em operações, evoluímos os processos e escala dos centros de desativação, assegurando maior velocidade, controle e qualidade, ao mesmo tempo em que reduzimos os custos de preparação dos veículos destinados à venda.

Em 2025, concluímos ainda a integração dos sistemas de Gestão de Frotas, consolidando operações, padronizando processos e viabilizando a captura de sinergias adicionais. A integração sistêmica permitiu a incorporação da Locamerica e o início da amortização do ágio (goodwill) gerado na fusão, com impacto positivo no imposto caixa do trimestre e dos próximos anos.

Por fim, em novembro de 2025, a Companhia anunciou a venda da sua participação na Voll - plataforma de solução de viagens e despesas corporativas. A transação, concluída em janeiro de 2026, representou um retorno de cerca de 5x sobre o investimento pela Companhia.

Iniciamos 2026 com sólida posição competitiva e preparados para capturar as oportunidades deste novo ciclo. Nossa prioridade permanece em concluir o processo de recomposição dos retornos aos patamares históricos. Para tanto, manteremos o foco em Seminovos, com o objetivo de alcançar, ainda em 2026, o ritmo trimestral de vendas necessário para retornarmos ao ciclo de 15 meses no Aluguel de Carros. À medida que avançamos na redução da idade e KM médios de venda, esperamos capturar ganhos adicionais de eficiência na operação de aluguel, com impacto positivo no ROIC dessa divisão e potencial efeito favorável sobre os preços de locação.

Além disso, com os níveis de retorno de Gestão de Frotas e Carro por Assinatura dentro do alvo, ampliaremos o foco na agenda de crescimento com lançamento de soluções mais customizadas, expandindo o mercado endereçável.

Por fim, em 2026 aumentaremos os investimentos em marca, rede de agências e lojas e evolução tecnológica, com foco na ampliação da nossa liderança e vantagens competitivas, sempre orientados à criação de valor com visão de longo prazo.

Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas pela confiança e pelo compromisso ao longo do ano. Seguimos, com grande determinação e dedicação, construindo a Localiza&Co do futuro.

Agora, passo a palavra para nosso CFO Rodrigo Tavares, para o overview dos resultados.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado Bruno e Bom dia a todos.

Os fortes avanços nas 6 prioridades definidas para o ano citadas pelo Bruno anteriormente, contribuíram para a entrega de sólidos resultados.

Encerramos 2025 com receita líquida consolidada de R\$41,8 bilhões, um crescimento de 12,1% na comparação anual. O EBITDA alcançou R\$13,8 bilhões, uma expansão de 15,4% em relação a

2024, refletindo a recomposição de tarifas de aluguel, além dos ganhos de produtividade e gestão eficiente de custos.

O lucro líquido ajustado somou R\$3,4 bilhões no ano enquanto o ROIC anualizado do 4T25 atingiu 15,5%, com spread de 5,5 p.p. acima do custo da dívida, mesmo com a alíquota efetiva de imposto de renda mais elevada, impactada pela baixa do imposto de renda diferido da Locamerica em 3 p.p.. Esse desempenho marca o retorno do spread da Companhia à sua faixa histórica de criação de valor e pavimenta o caminho para a evolução ao longo de 2026.

Esses avanços foram acompanhados por um aumento significativo na geração de caixa das atividades de aluguel, que, somada à redução do capex de renovação decorrente da melhoria do mix e KM médio de venda totalizou R\$6,3 bilhões antes do pagamento de juros em 2025, praticamente dobrando em relação à 2024. Assim, mantivemos a estrutura de capital equilibrada, com o indicador de dívida líquida sobre o valor de frota em 0,57x, reforçando a robustez do nosso balanço e ampliando a flexibilidade financeira da Companhia.

Com os níveis de retorno voltando para a faixa histórica, a necessidade de repasse de preços em Aluguel de Carros e Gestão de Frotas se torna mais moderada. Seguiremos diligentes em nossa agenda de custo e eficiência, bem como na escalada de seminovos para o rejuvenescimento da frota do RAC.

Estes avanços, somados à amortização do ágio resultante da fusão, que reduz o imposto-caixa, seguirão contribuindo para a geração de caixa e melhora dos indicadores de alavancagem da Companhia.

Sustentados por uma estrutura de capital adequada e a expectativa de resultados sólidos ao longo de 2026, temos a missão de concluir o processo de recomposição do ROIC spread.

Para apresentar os detalhes do resultado do 4T25, passo a palavra para nossa diretora de RI, Nora.

NORA:

Obrigada Rodrigo.

Entrando nos detalhes do resultado, na **página 2**, começaremos pela divisão de Aluguel de Carros no Brasil. No 4T25, a receita líquida da divisão de Aluguel de Carros atingiu R\$2,8 bilhões, crescimento de 8,8% em relação ao 4T24, impulsionada pelo aumento de 1,8% no número de diárias e pelo avanço da diária média.

Em 2025, a receita totalizou R\$10,4 bilhões, crescimento de 8,1% frente ao ano anterior, refletindo principalmente a ampliação da diária média com sustentação dos volumes.

Passando para a **página 3**, apresentamos mais um trimestre de avanço da diária média, que encerrou o período em R\$156,8 um crescimento de 6,3% na comparação anual. A taxa de utilização atinge 80,3% no trimestre. Esse desempenho reflete nosso foco contínuo em produtividade e recomposição dos níveis de retorno.

Encerramos 2025 com diária média de R\$150,8, avanço de 8,4% na comparação anual, e taxa de utilização de 79,7%.

Passando para a **página 4**, trazemos o destaque para a divisão de Gestão de Frotas, que apresentou receita líquida de R\$2,3 bilhões no 4T25, registrando um crescimento de 5,3% frente ao 4T24. A redução de volume no trimestre, quando comparado com o mesmo período do ano anterior, reflete principalmente a redução da exposição aos veículos de uso severo, de 31 mil carros com esse perfil em dezembro de 2024, para menos de 18 mil em dezembro de 2025. Essa tendência seguirá em 2026, com menor impacto nos volumes do ano. Esperamos encerrar este ano com menos de 10 mil carros de uso severo e nível de rentabilidade desses contratos dentro da faixa alvo da Companhia.

Encerramos o ano de 2025 com R\$9,1 bilhões em receita líquida, avanço de 8,6% em relação à 2024.

Indo para a **página 5**, apresentamos a diária média de R\$106,0 no trimestre, avanço de 8,4% quando comparada ao mesmo período do ano anterior. Encerramos o ano com diária média de R\$103,3, aumento de 9,6% em relação a 2024 e ampliação da taxa de utilização.

Passando para a **página 6**, apresentamos a evolução do Seminovos no Brasil. No 4T25, atingimos novo recorde de vendas em Seminovos, com 77.358 veículos vendidos, mesmo em um trimestre sazonalmente com menor atividade. A receita líquida do trimestre foi de R\$5,8 bilhões, alta de 15,6% em relação ao 4T24.

No ano, vendemos 296.452 carros, totalizando R\$22,1 bilhões em receita líquida, crescimento de 15,1% na comparação anual.

O trimestre foi marcado por avanços importantes em produtividade por vendedor, geração e conversão de leads, bem como na otimização das vendas no atacado – alavancas essenciais para alcançarmos o ritmo de venda necessário para concluirmos o processo de rejuvenescimento da frota do Aluguel de Carros.

Passando para a **página 7**, apresentamos a evolução do KM médio dos carros vendidos. A Companhia segue avançando na redução do quilometro médio de venda, especialmente no atacado, o que tem contribuído para a evolução do preço de venda e redução dos custos de manutenção e preparação.

Seguindo para a **página 8**, mostramos os saldos de compra e venda de carros. No trimestre, foram comprados 101.067 carros, sendo 73.683 na divisão de Aluguel de Carros e 27.384 na divisão de Gestão de Frotas. As vendas totalizaram 77.358 carros, um recorde histórico para a Companhia, sendo 50.294 provenientes do Aluguel de Carros e 27.064 de Gestão de Frotas. Como resultado, o investimento líquido no trimestre somou R\$3,4 bilhões.

No ano foram comprados 286.347 e vendidos 296.452 carros, o que levou a uma redução de 10.105 veículos, refletindo a otimização da frota, com ganhos de produtividade no Aluguel de Carros e a redução do portfólio de veículos de uso severo em Gestão de Frotas.

Continuando na **página 9**, apresentamos o preço médio de compra e desmobilização. Na divisão de Aluguel de Carros, o preço médio de compra foi de R\$84,7 mil e o de venda alcançou R\$73,1 mil no 4T25. No ano, o capex de renovação, de R\$11,1 mil por carro, foi substancialmente inferior aos R\$16,5 mil registrados em 2024, refletindo o avanço gradual do rejuvenescimento da frota.

Em Gestão de Frotas, o preço médio de compra atingiu R\$102,2 mil no 4T25, refletindo um mix com maior participação de SUVs e modelos executivos. O preço médio de venda foi de R\$80,4 mil, resultando em um investimento para renovação de R\$21,8 mil no trimestre.

Em 2025, o capex líquido de renovação por carro foi de R\$20,9 mil, redução de 9,9% em relação ao de 2024.

Na **página 10**, mostramos o avanço da frota de final de período. A Companhia encerrou o ano de 2025 com 655.716 carros em sua frota – leve redução na comparação com o 2024, explicada principalmente pela estratégia de otimização de portfólio em Gestão de Frotas, com redução da exposição aos veículos de uso severo.

Passando para a **página 11**, considerando nossas operações no Brasil e México, nesse trimestre a Companhia apresentou receita consolidada de R\$11,0 bilhões, crescimento 11,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior. A receita de alugueis apresentou crescimento de 7,2%, totalizando R\$5,1 bilhões, enquanto a receita de Seminovos somou R\$5,9 bilhões, alta de 16,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No acumulado de 2025, a receita consolidada somou R\$41,8 bilhões, crescimento de 12,1%, com Seminovos avançando 15,6% e alugueis avançando 8,4% na comparação anual.

Na **página 12**, trazemos o EBITDA consolidado.

No ano, o EBITDA foi de R\$13,8 bilhões, avanço de 15,4% na comparação anual. No 4T25, o EBITDA consolidado totalizou R\$3,7 bilhões, alta de 12,1% na comparação com o 4T24.

Em Aluguel de Carros, a margem EBITDA do trimestre atingiu 68,6%, aumento de 3,0 p.p. na comparação com 4T24, impulsionada pela recomposição das tarifas de aluguel, gestão eficiente de custos e ganhos de produtividade. No período, receita de aluguel avançou R\$225,1 milhões, enquanto custos e despesas apresentaram redução de R\$7,4 milhões, refletindo maior taxa de utilização da frota, melhora nos custos de preparação e aumento de créditos tributários.

Em Gestão de Frotas, a margem EBITDA de 76,2% no 4T25 representa um aumento de 6,4 p.p. em relação ao mesmo período de 2024. No trimestre, foi emitido novo laudo de revisão de vida útil dos veículos de uso severo, resultando no reconhecimento de R\$49,0 milhões em créditos fiscais adicionais, referente aos 9M25 e ajustando o ritmo de tomada dos créditos de PIS e COFINS ao volume de veículos. Além do efeito dos créditos tributários, as linhas de manutenção e PDD apresentaram melhora relevante. Como resultado, registramos, na comparação anual, aumento de R\$116,2 milhões na receita e redução de R\$112,5 milhões em custos e despesas.

Seminovos apresentou margem de 1,7%. O trimestre teve maior investimento em publicidade e a antecipação da campanha de IPVA grátis. Além disso, foram abertas 16 lojas ao longo do trimestre, com impacto em custos que serão diluídos à medida que as lojas atinjam maturidade.

Na **página 13** vemos a evolução da depreciação média anualizada por carro.

No RAC, a depreciação média no ano por carro foi de R\$7.771 e em Gestão de Frotas a depreciação somou R\$8.730 nesse trimestre, ambas em linha com a expectativa da Companhia.

Após os efeitos da redução do IPI sobre carros novos no 3T25, com reflexo nos preços de venda de Seminovos, voltamos a observar ao longo do 4T25 maior estabilidade no comportamento dos preços dos carros.

Passando para a **página 14**, vemos o EBIT consolidado do 4T25 de R\$2,4 bilhões, alta de 17,8% frente ao ano anterior. No ano o EBIT somou R\$7,8 bilhões, crescimento expressivo em relação aos R\$5,8 bilhões apresentados em 2024.

Na **página 15**, apresentamos o lucro líquido da companhia.

Em 2025, o lucro líquido contábil de R\$1,9 bilhões foi afetado pelo: i) IPI Verde no montante total de R\$929 milhões, ou R\$613 milhões após impostos e ii) baixa do prejuízo fiscal da Locamerica no valor de R\$937 milhões, sem efeito caixa. Ajustado por esses efeitos, o lucro líquido somaria R\$3,4 bilhões no ano.

No trimestre, o lucro somou R\$939 milhões, crescimento de 12,1% quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

Para falar de caixa, alavancagem e ROIC, gostaria de passar a palavra ao Rodrigo.

RODRIGO:

Trazemos na **página 16**, o Fluxo de caixa livre. Em 2025, a gestão eficiente de receita e custos contribuiu para o crescimento do EBITDA, ampliando a geração de caixa no negócio de aluguel, mesmo com a antecipação do pagamento de montadoras em cerca de R\$2,2 bilhões no 4T25.

As atividades de aluguel geraram R\$11,5 bilhões em caixa, dos quais 4,1 bilhões foram destinados para o capex de carros, 633 milhões para a redução de contas a pagar a montadoras, e 437 milhões para investimento em outros imobilizados.

Assim, o caixa livre gerado antes de juros e outros efeitos somou R\$6,3 bilhões, aumento de R\$3 bilhões em relação a 2024.

Na **página 17**, apresentamos a evolução da dívida. Encerramos o ano com dívida líquida de R\$31,1 bilhões, crescimento de 3% quando comparada ao final de 2024, explicado principalmente pela antecipação de cerca de R\$2,2 bilhões a montadoras no 4T25, com taxa de 115% do CDI.

Passando para a **página 18**, apresentamos o perfil de dívida e a posição de caixa da Companhia. A Companhia encerrou o trimestre com R\$11,8 bilhões em caixa, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo e as obrigações com montadoras. Considerando as captações e liquidações realizadas em janeiro de 2026, a posição de caixa seria de R\$11,1 bilhões. Seguiremos o processo de gestão ativa da dívida em busca de oportunidades para o alongamento do perfil e redução dos custos de captação.

No **slide 19**, apresentamos sólidos os *ratios* de dívida. Encerramos o ano com os ratios de dívida em níveis confortáveis, evidenciados principalmente pelo indicador de dívida líquida/valor da frota, mesmo com a antecipação do pagamento a montadoras.

Por fim, na **página 20**, em 2025, a Companhia apresentou avanço no ROIC ajustado, que encerrou o ano em 14,6%, resultando em um spread de 4,7 p.p. para o custo de dívida após impostos, mesmo com o aumento de 1,4 p.p no custo da dívida.

O ROIC anualizado do 4T25 alcançou 15,5%, com spread de 5,5 p.p., retornado à faixa histórica de 5-9 pontos acima do custo da dívida.

Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

Lembramos que para o Q&A, orientamos que sinalize o seu interesse em participar via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, indicando o seu NOME, INSTITUIÇÃO e IDIOMA. Ao ser chamado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela.

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

Operadora:

Então, agora, para encerrar, eu passo a palavra para o Bruno Lasansky.

BRUNO:

Antes de encerrarmos, gostaria de registrar o meu reconhecimento à dedicação e engajamento da nossa equipe de colaboradores pelos resultados do ano e aos nossos acionistas pela confiança nos mais diversos ciclos.

Obrigado a todos pela presença; nosso time de RI segue à disposição para esclarecimentos adicionais. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Lucas Barbosa, Santander: Gostaria de pedir que comentassem sobre o mercado de seminovos, especialmente a dinâmica do atacado. O canal de atacado tem mostrado, de forma consistente, alguma indicação sobre o nível de estoques dos varejistas?

Rodrigo Tavares: Obrigado pela sua pergunta, Lucas. O que observamos, de forma recorrente, é que em dezembro os atacadistas reduzem seus estoques, geralmente para minimizar o impacto do pagamento de IPVA no início do ano. A partir de janeiro, eles retomam as compras para recompor os níveis normais de estoque. Nos dois primeiros meses deste ano, vimos uma demanda bastante forte no canal de atacado, com estabilidade nos preços.

Lucas Marchiori, BTG Pactual: Bom dia, duas perguntas. A primeira ainda sobre seminovos. Olhando o desempenho de margem no quarto trimestre, gostaria de entender melhor o impacto dos custos de campanha incluindo abertura de novas lojas realizadas. Qual teria sido

o efeito na margem desconsiderando esses custos? E, além disso, como têm sido os dois primeiros meses do ano: há algum sinal de tendência de melhora de margem em comparação ao quarto trimestre? A segunda pergunta é sobre estratégia. Em relação ao contrato com a BYD, envolvendo os 10 mil carros adquiridos da montadora chinesa, qual foi o objetivo geral desse movimento? Se puderem comentar se existe espaço para melhoria ou alguma leitura inicial sobre o desempenho desse contrato especialmente no que diz respeito à depreciação, que era uma preocupação nossa. Gostaria de ouvir as impressões gerais desse contrato.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Lucas. Eu vou começar respondendo sobre seminovos e, na sequência, o Bruno comenta o contrato da BYD. No último trimestre, iniciamos nossa campanha relacionada ao IPVA por volta da metade de novembro. Esse movimento é comum no mercado como um todo não é algo exclusivo da Localiza. Caso não houvesse esse estímulo, grande parte dos atacadistas e varejistas postergaria suas compras justamente para evitar o pagamento do IPVA no início do ano. Quando combinamos esse efeito sazonal com as despesas de marketing realizadas no período, estimamos um impacto de aproximadamente 7% na margem de seminovos. Se você ajustar esses efeitos, vai perceber que a margem do primeiro trimestre deve se aproximar da margem que tivemos no terceiro trimestre, e não da observada no último trimestre do ano, justamente por causa desses impactos de cerca de 0,7 p.p. Em relação ao início do ano, começamos os dois primeiros meses com resultados bastante sólidos. Janeiro, em particular, tende a ser um mês forte, porque os atacadistas retomam as compras para recompor seus estoques a níveis normais. Além disso, estamos capturando benefícios de várias iniciativas tomadas no ano passado como melhorias na gestão comercial, incentivos e a maturação de novas lojas. Esses fatores contribuíram para dois meses muito positivos até aqui.

Com isso, passo a palavra ao Bruno para comentar sobre o contrato com a BYD.

Bruno Lasansky: Obrigado, Lucas, pela pergunta. Esse contrato com a BYD confirma muito do que temos discutido internamente sobre a entrada de novos players no mercado. Quando observamos esses fabricantes ganhando espaço e consideramos o capex e o opex significativos associados à manufatura local, a BYD se tornou para nós um parceiro estratégico. Essa parceria nos dá escala e contribui para diluir custos fixos. A BYD possui uma cadeia de valor longa e conta com a associação a uma das principais marcas do país. Para a Localiza, esse acordo representa um fornecimento adicional importante, além de ampliar nosso portfólio com produtos mais modernos e inovadores para aluguel e assinatura. Nós anunciamos a aquisição de 10 mil veículos um número relevante, embora ainda pequeno se comparado à nossa frota total, de mais de 660 mil carros. É um primeiro passo importante e focado principalmente em veículos híbridos. Se olharmos os dados do ano passado, as vendas de híbridos cresceram 77% em relação ao ano anterior, enquanto os elétricos avançaram 33%. Isso significa que, para cada veículo elétrico zero quilômetro vendido, cerca de 2,5 híbridos foram comercializados no mercado. Antes de avançar com esse volume, realizamos testes dos modelos para avaliar a aceitação pelos clientes, o comportamento de peças sobressalentes e a performance operacional. Embora ainda não tenhamos escala muito grande, os modelos avaliados têm se comportado dentro do esperado até o momento. Em resumo, consideramos esse acordo um marco importante para nós: amplia nosso

fornecimento, fortalece nosso portfólio e reforça nossa oferta de serviços para os clientes. É isso que posso compartilhar até agora.

Filipe Nielsen, City: Obrigado por aceitarem minha pergunta e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre seminovos e a tendência de depreciação. Como Vocês veem a expectativa de depreciação para este ano? Devemos esperar uma depreciação estável? Os seminovos continuarão nessa direção? ou há espaço para uma queda ao longo do ano? A segunda pergunta é sobre o ROIC Spread. O número anualizado voltou a níveis históricos e eu queria ouvir a visão de vocês. Esse movimento sinaliza que estamos mais próximos de uma Localiza retomando crescimento ou ainda devemos esperar uma empresa mais estável em tamanho, buscando um ROIC Spread mais alto antes de entrar em uma nova fase de crescimento?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Felipe. Sobre a tendência de depreciação, esperamos que ela permaneça semelhante ao que temos observado até agora. Antes de considerar qualquer ajuste no nível de depreciação, ainda precisamos ver resultados mais sólidos no segmento de seminovos e uma tendência de alta na margem. Portanto, no curto e médio prazo, nossa expectativa é de estabilidade nessa dinâmica. Com relação ao ROIC Spread, você está correto: estamos próximos do nosso alvo histórico e, por isso, não há necessidade de repassar preços na mesma intensidade que fizemos no passado. Ainda assim, este continua sendo o ano em que pretendemos entregar o ROIC Spread-alvo da companhia esse segue como nosso principal objetivo. Ao mesmo tempo, já começamos a avaliar oportunidades para o novo ciclo de crescimento, que deve ganhar tração a partir de 2027. Em 2026, nosso foco será otimizar o portfólio e continuar avançando em eficiência, com algum repasse de preço, embora em magnitude muito menor do que vimos nos últimos anos. Essa combinação deve nos permitir manter níveis de rentabilidade próximos aos padrões históricos.

André Ferreira, Bradesco: Olá, bom dia, Bruno, Nora e Rodrigo. Obrigado e parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas. A primeira diz respeito ao desempenho de seminovos. Nos primeiros dois meses do ano, vimos um crescimento de cerca de 15% nas vendas, ano contra ano. E vale lembrar que, no ano passado, vocês também tiveram o efeito do desconto do IPVA, além de o Carnaval ter acontecido em março enquanto este ano ocorreu em fevereiro, o que, em tese, deveria jogar um pouco contra. Diante disso, vocês seguem otimistas quanto ao crescimento de receita de vendas? Há espaço para superar as 80 mil unidades este ano? A segunda pergunta é sobre custos de manutenção e preparação. O quarto trimestre mostrou uma surpresa muito positiva, com queda de 2% em relação a 2024. Vocês têm alguma ideia ou direção sobre a possibilidade do custo de manutenção continuarem a cair em 2026?

Bruno Lasansky: Obrigado, André, pela pergunta. Eu vou comentar a primeira parte e, na sequência, o Rodrigo aborda o tema de manutenção e preparação. Como o Rodrigo mencionou e eu concordo totalmente já começamos a ver os frutos das iniciativas que compartilhamos com vocês e que implementamos ao longo do último ciclo. Especificamente, observamos um aumento contínuo da produtividade por membro da equipe de vendas, o que é bastante positivo. Isso significa que conseguimos, potencialmente, vender mais carros por FTE, resultado não apenas de treinamento e desenvolvimento, mas também dos ajustes nos incentivos. Além disso, as lojas abertas no ciclo anterior estão amadurecendo e contribuindo mais para o volume. Ainda não estamos no momento de compartilhar nossas

expectativas para março, mas você está certo ao destacar que fevereiro incluiu o Carnaval, que tradicionalmente representa uma semana mais fraca de vendas. Mesmo assim, estamos animados com a performance recente e com os próximos dois meses, enquanto seguimos trabalhando para retornar ao ciclo de 15 meses nos seminovos.

Rodrigo Tavares: Sobre preparação e manutenção, a tendência é positiva. Em preparação, pode haver alguma variação dependendo do volume de carros preparados e, como estamos vendendo mais seminovos, é natural que o número de carros preparados aumente, assim como o turnover da frota da Localiza como um todo. Dito isso, o que temos observado é uma queda no custo por carro preparado, impulsionada por ganhos de eficiência, aumento de escala e pelo rejuvenescimento da frota. O mesmo vale para manutenção: quando analisamos o custo por carro mantido, a tendência também é favorável.

Nora Lanari: Outro ponto importante é que estamos reduzindo nossa exposição a carros de uso severo, o que diminui a pressão sobre custos e ajuda a preservar margens, como comentamos anteriormente.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Nora, pela complementação.

Guilherme Mendes, JP Morgan: Obrigado, Bruno, Rodrigo e Nora. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre o mercado de marcas. Estamos vendo novas montadoras chegando ao Brasil, especialmente fabricantes chineses, e existe toda uma discussão sobre se essa entrada continuará colocando pressão nos preços dos veículos. Quanto disso vocês já incorporaram na taxa de depreciação e como vocês avaliam esse tema como um potencial risco daqui para frente? A segunda pergunta diz respeito ao ambiente competitivo nos segmentos de gestão de frotas e aluguel de carros. Vocês poderiam comentar como está a concorrência e como ela vem se comportando nesses mercados?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Guilherme. Você tem razão: estamos vendo a entrada de várias novas montadoras no país, especialmente de players asiáticos. No médio prazo, isso é positivo, porque um maior número de fornecedores tende a aumentar a oferta de veículos, o que reduz pressão sobre preços e, conseqüentemente, contribui para uma depreciação mais previsível. Dito isso, nossas premissas de depreciação já consideram esse novo cenário. Não trabalhamos com nenhuma expectativa de aumento de valor residual ou de inflação de preços. Na verdade, na forma como precificamos os veículos, já embutimos uma tendência de deflação. Portanto, tanto nossa taxa de depreciação quanto os preços utilizados em nossos modelos já refletem exatamente essa dinâmica de mercado que você mencionou. Sobre o ambiente competitivo em aluguel e gestão de frota: no aluguel, seguimos observando um ambiente benigno, com os principais players mantendo disciplina de preços. Já em gestão de frotas, o comportamento varia conforme o competidor em alguns casos vemos algum nível de queda de preço, mas, de maneira geral, o ambiente permanece positivo.

Daniel Gasparete, Itaú BBA: Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre seminovos. Sei que vocês já comentaram sobre esse tema, mas peço desculpas por insistir é uma das áreas mais importantes da Localiza. Em janeiro, o desempenho foi muito forte, mesmo com o impacto do Carnaval. Gostaria de explorar um pouco mais a visão de vocês sobre como esse movimento deve evoluir ao longo do ano. O Bruno mencionou a meta de ter volumes de venda suficientes para reduzir novamente o ciclo

da frota para 15 meses, e eu queria confirmar se vocês seguem caminhando nessa direção. E, adicionalmente, considerando um ambiente de Selic em queda, como isso entra na avaliação de vocês para seminovos? Essa é a primeira pergunta perdão pela extensão, mas queria entender com mais profundidade como vocês estão posicionados. A segunda pergunta é sobre depreciação. O Rodrigo foi muito claro ao dizer que não enxerga, por ora, aumento na depreciação. O que eu gostaria de entender é: o que exatamente vocês precisam observar para considerar que atingimos o pico da depreciação e que seria possível começar a trabalhar com taxas mais baixas? Na última teleconferência, vocês mencionaram que gostariam de ver alguns trimestres consecutivos de expansão de margem. Queria confirmar se esse ainda é o critério. Dependemos também de visibilidade macro por exemplo, aguardar o cenário eleitoral? Quais são os elementos que vocês precisam acompanhar antes de dizer: 'Sim, atingimos o ponto de inflexão e podemos pensar em redução da depreciação'?

Desculpem novamente pela pergunta longa.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Daniel. Vou começar respondendo pela segunda pergunta e depois voltamos à primeira. Em relação à depreciação, como mencionamos, ainda operamos em um ambiente de juros elevados, e por isso queremos ser razoavelmente conservadores antes de considerar qualquer redução na depreciação. A margem de seminovos é o principal indicador que acompanhamos: quando observamos margens robustas e consistentes, trimestre após trimestre, aí sim podemos começar a avaliar um ajuste na depreciação. Além disso, monitoramos outras variáveis como preços de mercado, entrada de novos players, modelos que estão chegando ou sendo retirados, mas, de forma clara, o fator determinante é a consistência e o nível da margem de seminovos ao longo de alguns trimestres. Sobre seminovos, gostaria apenas de esclarecer que o ritmo de aproximadamente R\$ 315 mil por loja é o necessário para chegarmos a um ciclo de 15 meses de frota. Isso não significa, necessariamente, que encerraremos este ano já nos 15 meses. Uma vez que a empresa passa a operar nesse ritmo de vendas, leva cerca de 15 meses para que toda a frota alcance esse novo patamar. Os dois primeiros meses do ano já estão muito próximos desse ritmo, o que nos deixa bem-posicionados para retomar gradualmente o ciclo. A partir daí, é uma questão de tempo para rejuvenescermos a frota.

Daniel Gasparete, Itaú BBA: Bruno, gostaria de complementar algo sobre a produtividade?

Bruno Lasansky: Acredito que o Rodrigo cobriu bem, Daniel, obrigado por sua pergunta.

Rogério Araújo, Bank of America: Oi todos, Nora, Rodrigo e Bruno. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre o crédito fiscal de PIS/COFINS. Observamos que ele veio acima da taxa de 9,9% por alguns meses. Gostaria de entender se isso está relacionado à incorporação da Unidas, a algum efeito pontual técnico ou se faz parte de um planejamento estratégico para o início da reforma tributária algo que poderia manter benefícios sobre os bens adquiridos neste ano. Em outras palavras, devemos esperar, nos próximos trimestres, créditos de PIS/COFINS acima da taxa padrão? A segunda pergunta é sobre custos, especificamente *bad debt*. Notamos uma redução relevante no trimestre. Esse é o novo nível estrutural que devemos considerar daqui para frente? Ou existe possibilidade de reversões, ou ainda algum fator não recorrente influenciando esse resultado? Gostaria de entender se essa melhora é sustentável. Muito obrigado.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Rogério. Sobre PIS e COFINS, estamos, de fato, passando por um período de atualização decorrente da incorporação da Unidas. Isso gerou temporariamente um crédito um pouco acima do débito, como você mencionou. Neste trimestre, especificamente, tivemos também efeitos relacionados aos relatórios de uso severo, que contribuíram para um crédito maior de PIS e COFINS. À frente, esperamos um nível mais normalizado. Esses créditos já deveriam ter sido reconhecidos durante as etapas anteriores à incorporação, e agora estamos equalizando o processo. A partir do primeiro trimestre, nossa expectativa é retornar a um patamar mais próximo dos 9,25%, que é o débito padrão. Em relação a custos e *bad debt*, tivemos alguns desafios ao longo deste ano e no final de 2025, especialmente em caminhões e alguns segmentos específicos. Adotamos uma postura bem mais conservadora nas políticas de concessão de crédito, e agora começamos a ver uma melhora mês a mês. Quando analisamos o *vintage*, ele está saudável, o que nos leva a acreditar que esse nível de *bad debt* é sustentável. Podemos ter reversões de provisão em um trimestre ou outro, mas, de maneira geral, a qualidade do crédito que estamos originando hoje é significativamente melhor.

Nora Lanari: Além disso, isso também reflete a realocação entre Localiza e Locamerica após a fusão. Com essa reorganização, os níveis de inadimplência caíram, e nossa expectativa é que se mantenham em um patamar sustentável daqui em diante.

João Frizzo, Goldman Sachs: Bom dia a todos, e obrigado por aceitarem minha pergunta. Tenho um follow-up sobre a venda de seminovos. Observamos um nível de vendas muito forte, e tudo indica que março deve vir ainda acima dos padrões históricos. Gostaria de ouvir a visão de vocês sobre o equilíbrio entre rejuvenescimento da frota, volume de vendas e o spread entre os preços de carros novos e usados. Como vocês enxergam a evolução dessa dinâmica daqui para frente?

Rodrigo Tavares: Obrigado, João. Sobre o spread entre os preços de carros novos e usados, seguimos observando estabilidade. Acabamos de acessar a tabela Fipe de março e ela mostra uma margem positiva, o que reforça nossa expectativa de que esse spread permaneça estável no futuro. Com os preços atuais e essa tendência, continuamos confortáveis em acelerar as vendas. Estamos satisfeitos com os valores obtidos e, sempre que houver oportunidade de aumentar volume de forma rentável, vamos aproveitá-la.

Nora Lanari: Complementando: imagino que você também esteja se referindo ao spread de compra e venda dentro do trimestre. Normalmente, não utilizamos apenas um trimestre como parâmetro para tendência, porque o mix de veículos comprados e vendidos varia bastante. Por isso, acompanhamos principalmente a média móvel de 12 meses, que oferece uma leitura mais consistente. No quarto trimestre, por exemplo, tivemos um mix maior de carros intermediários. Além disso, a redução do IPI diminuiu o preço dos carros novos, o que comprimiu o spread em comparação ao terceiro trimestre, mas esse efeito não é relevante quando analisamos o período anual.

Rodrigo Tavares: Da mesma forma, no primeiro trimestre existe um componente sazonal: janeiro costuma ter maior participação de veículos econômicos, já que os atacadistas recompõem seus estoques e o foco deles recai mais nesses modelos. Isso afeta pontualmente o mix, mas a tendência estrutural de compra e venda segue positiva.

Nora Lanari: E, no segmento de aluguel, ainda vemos espaço para melhoria do spread à medida que seguimos rejuvenescendo a frota esse é o principal fator que deve impulsionar uma evolução adicional.

Jens Spiess, Morgan Stanley: Olá a todos. As principais questões já foram abordadas, mas gostaria de trazer um ponto sobre incorporação de veículos elétricos. Sei que, hoje, eles representam uma parcela pequena da frota, mas acredito que podem oferecer bons sinais sobre como essa dinâmica deve evoluir no futuro. Queria entender a visão de vocês em uma perspectiva mais ampla econômica e operacional especialmente considerando o comportamento das montadoras, os níveis de desconto e o impacto sobre a depreciação desses modelos. Estamos falando de algo próximo a 1% ao mês? Como deveríamos pensar sobre isso? No fim das contas, descontos maiores e uma depreciação potencialmente mais acentuada, combinados com uma menor utilização, exigem um ajuste na precificação, o que naturalmente torna o aluguel de elétricos mais caro do que o dos veículos tradicionais. Gostaria de entender quais são as expectativas de vocês em relação a essa equação daqui para frente.

Bruno Lasansky: Obrigado, Jens, pela pergunta. Acho que vale reforçar que o motivo de termos levado algum tempo antes de fechar o acordo que anunciamos agora é que estávamos em um processo bastante intenso de testes e de conversas com as montadoras. Nosso objetivo era apresentar o valor da plataforma Localiza para esses novos fabricantes que estão entrando no país demonstrando nossa escala, previsibilidade, capacidade comercial e a segurança de vender para uma companhia com rating triplo A. Após esse período de piloto, esses parceiros passaram a reconhecer claramente a relevância da Localiza dentro do setor automotivo. O foco principal do programa é em veículos híbridos, e menos em elétricos puros. No nosso entendimento, os veículos 100% elétricos se adequam melhor a casos de uso de alta quilometragem como motoristas de aplicativos, entregas de última milha e alguns nichos de luxo. Esses segmentos, porém, ainda representam uma parcela pequena do mercado total. Além disso, a adoção de elétricos tende a ser maior nas grandes cidades e menor no restante do país, o que também limita a escala no curto prazo. Por isso, nossa estratégia atual se concentra em híbridos, que têm um comportamento operacional muito mais próximo do veículo tradicional. Nos últimos anos, o movimento natural do consumidor tem sido migrar primeiro para o híbrido e, somente mais adiante, para o elétrico puro. Vale lembrar também que a infraestrutura de recarga ainda é limitada no Brasil, que é um país de dimensões continentais então essa transição é mais gradual. Do ponto de vista econômico, entramos nesses acordos somente quando o veículo atende aos requisitos operacionais e quando conseguimos chegar a condições comerciais que garantam um retorno atrativo. Avaliamos performance, custos, comportamento em campo e a equação completa de rentabilidade antes de avançar.

Alberto Valério, UBS: Bom dia, Rodrigo, Bruno e Nora. Obrigado por aceitarem minha pergunta. Gostaria de voltar ao tema do spread. Em 2024, vocês comentaram spreads de 2%, 4% e, em alguns momentos, até mais chegando a 5% ou 7%. Ao mesmo tempo, a depreciação vinha sendo mencionada em torno de 4% para um ciclo de 15 meses. Mas considerando que hoje estamos operando acima dos 15 meses, a depreciação pode ser maior do que esses 4%. Queria entender qual é a visão de vocês para essa relação daqui para frente?

Rodrigo Tavares: Alberto, obrigado pela pergunta. Suas premissas estão corretas. Ainda precisamos rejuvenescer a frota para voltar aos spreads que utilizamos em nossas premissas de depreciação. Hoje estamos vendendo veículos com cerca de 20 meses; quando voltarmos a vender carros com 14 ou 15 meses, temos um produto com preço mais alto, menor necessidade de preparação e maior potencial de venda no varejo, o que naturalmente amplia o spread. Portanto, isso está totalmente alinhado com as nossas premissas.

Alberto Valério, UBS: Perfeito. Sobre seu ponto adicional, relativo aos novos modelos como os lançamentos recentes da Volkswagen e o Tiggo X5 da Caoa Chery, que chegaram ao mercado com preços inferiores às versões anteriores. Vocês têm condições específicas ou proteções contratuais com as montadoras?

Rodrigo Tavares: nós não comentamos condições específicas ou proteções contratuais que temos com as montadoras, mas esse tipo de movimento é comum na indústria: às vezes há mudança de modelo, às vezes um facelift, às vezes uma renovação completa do veículo. Quando isso ocorre, tipicamente buscamos compensar por meio de descontos maiores ou simplesmente ajustando o volume de compras daquele modelo. Faz parte da dinâmica normal do nosso mercado.

Pedro Bruno, XP: Olá a todos, obrigado por responderem à minha pergunta. Gostaria de voltar ao tema de crescimento, especialmente no segmento de aluguel. Não necessariamente sobre o crescimento absoluto, mas sobre a dinâmica. Como vocês enxergam o potencial de crescimento de receita para este ano e, eventualmente, para os próximos? Temos ouvido no setor um otimismo maior em relação ao ambiente competitivo, especialmente com a disciplina de preços que vocês também mencionaram. Queria entender um pouco mais como vocês estão gerenciando a receita e a precificação em relação ao volume. E, outra pergunta, como vocês avaliam os limites de crescimento: esse limite está mais relacionado à gestão de receita dentro do negócio de aluguel, ou também depende da capacidade de rotação dos seminovos e da redução da idade média da frota? Gostaria de um pouco mais de detalhes sobre esses fatores.

Nora Lanari: Pedro, obrigado por sua pergunta. No lado do crescimento, eu queria dizer novamente que o principal foco de 2026 é a recuperação do spread de ROIC, então o equilíbrio entre preço e crescimento de volume vai estar mais em relação ao preço de volume por venda. No final do ano, acredito que estaremos com um bom ROIC spread e podemos retomar o crescimento da empresa em 2027. A boa notícia é que vamos começar a pavimentar o crescimento em 2026, mas no momento não temos que repassar tanto o preço como nós estávamos fazendo antes, então vai ser um pequeno aumento, pequeno crescimento nas receitas em aluguel. Na gestão de frota, o foco vai ser no lançamento de novos produtos mais customizados, principalmente um crescimento para 2026, mas estamos descomissionando os de uso severo. E, nesse meio tempo, continuamos a escalar os seminovos para não ter uma restrição do crescimento no futuro. A gente tem sido construtivo dos seminovos que é o principal tópico dessa call e nós temos, é claro, taxas de juros caindo, o que afeta o spread no aluguel e gestão de frotas e dos seminovos que também depende muito de crédito. Esse ano ainda é o de conquistar a missão do ROIC Spread.

Bruno Lasansky: Muito obrigado todos por estarem conosco hoje. Nossa equipe continua disponível para qualquer esclarecimento. Muito obrigado.