

Local Conference Call
Localiza S/A (RENT3)
Transcrição Resultados do 1T26
08 de maio de 2026

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, sejam bem-vindos ao webinar da Localiza&Co sobre os resultados do primeiro trimestre de 2026. Estão conosco Rodrigo Tavares, CFO, e Nora Lanari, Diretora de Relações com Investidores da Companhia.

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

Para a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, aconselhamos que sinalizem seu interesse em participar através do ícone de Q&A na parte inferior de suas telas, digitando seu NOME, INSTITUIÇÃO e IDIOMA. Quando chamados, aparecerá na tela um pedido para ativar seu microfone. As perguntas poderão ser feitas tanto em Português, quanto em Inglês.

Para enviar perguntas por escrito, use o ícone de Q&A na parte inferior de suas telas e preencha seu NOME e INSTITUIÇÃO antes da pergunta.

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

Agora, passo a palavra para Rodrigo Tavares, CFO da Companhia, para iniciar a apresentação.

RODRIGO TAVARES:

Bom dia e bem-vindos ao webinar da Localiza.

Iniciamos 2026 com resultados sólidos, sustentados pela consistência e disciplina de planejamento e execução. Seguimos avançando na recomposição do ROIC spread e reafirmamos a prioridade na gestão de preços e eficiência, tanto no Aluguel de Carros (RAC) quanto em Gestão de Frotas (GF).

No 1T26, o Aluguel de Carros demonstrou a força de marca e excelência comercial, com crescimento de receita na comparação anual. Em Gestão de Frotas, seguimos o processo de redução da exposição ao segmento de uso severo e mantivemos uma alocação de capital criteriosa, com premissas de valor residual alinhadas às condições de mercado, incorporando a dinâmica do ambiente competitivo da indústria automotiva. O capital liberado com a

desmobilização do uso severo segue sendo direcionado para os segmentos-alvo (GF e Assinatura), que apresentaram crescimento de receita em cerca de 14% na comparação anual, com ROIC spread dentro do objetivo da Companhia. Em Seminovos, conforme antecipado, o início do ano foi muito forte. Encerramos o trimestre com a venda de 95 mil veículos, que coloca a Companhia em um ritmo consistente de renovação da frota para retorno ao ciclo de 15 meses no Aluguel de Carros. Ao longo do trimestre, observamos um comportamento saudável nos preços de seminovos e um leve aumento nos preços de carros novos, mesmo em um ambiente de elevada competitividade.

Como resultado desse forte desempenho operacional, registramos receita líquida consolidada de R\$12,3 bilhões, EBITDA de R\$4,1 bilhões, EBIT de R\$2,7 bilhões e lucro líquido de R\$1,2 bilhão, superior +45,0% na comparação anual.

O resultado foi positivamente impactado pelo reconhecimento do ganho de aproximadamente R\$177 milhões após impostos, referentes ao desinvestimento em subsidiárias conforme anunciado ao mercado no 4T25, em linha com a estratégia de otimização e simplificação do portfólio. Excluindo esse efeito, o lucro líquido atingiu R\$1,045 bilhão, superando, pela primeira vez, a marca de R\$1,0 bilhão em um trimestre.

Os indicadores de alavancagem mantiveram trajetória de melhora, refletindo a evolução da geração de caixa operacional. Encerramos o trimestre com Dívida Líquida equivalente a 55% do Valor da Frota.

O ROIC do trimestre alcançou 17,1%, com spread de 7,1 pontos percentuais sobre o custo da dívida após impostos. Excluindo-se os efeitos associados ao desinvestimento em subsidiárias, apresentamos ROIC de 15,9% e spread de 5,9 p.p., refletindo o foco e consistência da Companhia no processo de recomposição dos níveis de retorno aos patamares históricos.

Visando ampliar ainda mais nossos diferenciais competitivos e de qualidade, reforçamos os investimentos em marca e tecnologia. Neste ano, concluiremos o rebranding das lojas e agências, expandiremos a frota equipada com tecnologia para retirada digital – contribuindo para encantar ainda mais os nossos clientes e gerar ganhos adicionais de eficiência em custos e produtividade – e avançaremos no uso de inteligência artificial para aprimorar a jornada dos clientes, elevar a produtividade e apoiar a tomada de decisão. Um marco importante do trimestre foi o lançamento do nosso aplicativo conectado ao ChatGPT, posicionando a Localiza&Co entre as primeiras empresas da América Latina a transformar a IA generativa em um canal direto de negócios, mais uma vez, ampliando o protagonismo em inovação da Companhia.

Animados com os avanços e resultados do 1T26, permanecemos atentos ao ambiente macroeconômico, no Brasil e no exterior, bem como à dinâmica da indústria automobilística. Assim, manteremos a disciplina na alocação de capital e foco no crescimento sustentável com geração de valor.

Agradecemos a confiança de nossos clientes, acionistas, parceiros e colaboradores.

Para os detalhes do resultado, passo a palavra para a nossa diretora de relações com investidores, Nora.

NORA:

Obrigada Rodrigo, e bom dia a todos.

Dando início à apresentação de resultados, na página 3 começaremos pela divisão de Aluguel de Carros no Brasil. No 1T26, a receita líquida da divisão de Aluguel de Carros atingiu R\$2,8 bilhões, crescimento de 8,5% em relação ao 1T25. O volume avança 1% em relação ao 1T25 em linha com a prioridade de recomposição do ROIC spread e o foco no ajuste de preço e produtividade, conforme demonstrado na página 4.

Nesse slide, apresentamos o crescimento de 7,0% na diária média do trimestre, que encerrou o período em R\$157,4. Destacamos ainda o avanço de 3,1p.p. na taxa de utilização, que alcançou 82,1% no 1T26, maior número desde 2021, refletindo a gestão eficiente de frota, preços e mix. Passando para a página 5, trazemos a evolução da divisão de Gestão de Frotas. No 1T26, a divisão de Gestão de Frotas apresentou receita líquida de R\$2,3 bilhões, crescimento de 3,8% frente ao mesmo período de 1T25.

A redução do número de diárias na comparação anual ainda reflete a otimização do portfólio de Gestão de Frotas, com a menor exposição a contratos de uso severo, que ao final do trimestre totalizavam 15,5 mil carros, em comparação aos 30,7 mil carros nesse segmento, no início do ano de 2025.

O capital liberado com a desmobilização do uso severo segue sendo aplicado nos segmentos alvo, que apresentaram crescimento de receita de cerca de 14% no 1T26 frente ao 1T25 e ROIC spread dentro dos objetivos da Companhia.

Indo para a página 6, apresentamos a diária média de R\$107,5, avanço de 6,9% na comparação anual. A taxa de utilização alcançou 96,8% no trimestre.

Passando para a página 7, apresentamos evolução da receita de Seminovos. Atingimos novo recorde de vendas em Seminovos, com 95.384 veículos vendidos no Brasil no 1T26. A receita líquida somou de R\$7,1 bilhões no trimestre, alta de 34,5% em relação ao 1T25. O forte desempenho da Localiza Seminovos reflete o amadurecimento de iniciativas voltadas à excelência comercial, à expansão da rede e ao aumento de produtividade, além de outras frentes focadas na aceleração do ciclo de renovação da frota. Essas iniciativas contribuíram para a redução da idade média dos veículos vendidos pelo segmento de Aluguel de Carros para 19,7 meses no trimestre.

Passando para a página 8, apresentamos os saldos de compra e venda de carros. O forte ritmo de venda de carros é acompanhado pelo maior ritmo de compras. No trimestre, foram vendidos 95.384 carros e comprados 82.080 carros. A redução da frota no 1T26 é explicada pela sazonalidade e acontece depois do período de pico de férias. Foram investidos R\$7,6 bilhões na compra e gerados R\$7,1 bilhões na venda de carros, resultando em um investimento líquido de R\$465 milhões na operação do Brasil.

Na página 9, apresentamos a evolução dos preços médios dos carros comprados e vendidos.

Na divisão de Aluguel de Carros, o preço médio de compra foi de R\$86,5 mil, com menor mix de carros básicos em comparação ao 1T25, e o de venda alcançou R\$73,4 mil no 1T26, resultando em um capex de reposição de R\$13,1 mil.

Em Gestão de Frotas, o preço médio de compra atingiu R\$97,7 mil enquanto o preço médio de venda foi de R\$77,5 mil, resultando em um investimento para renovação de R\$20,2 mil no 1T26. Na página 10, mostramos a frota de final de período. A Companhia encerrou o trimestre com 642.111 carros em sua frota, um crescimento de 2,6% na comparação com o 1T25.

Passando para a página 11, nesse trimestre a receita líquida consolidada seguiu avançando dois dígitos. A Companhia apresentou receita consolidada de R\$12,3 bilhões, crescimento de 21,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

A receita de alugueis apresentou crescimento de 6,4%, totalizando R\$5.1 bilhões, enquanto a receita de Seminovos somou R\$7,1 bilhões, alta de 34,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Na página 12, apresentamos o forte avanço no EBITDA, que alcançou R\$4,1 bilhões no 1T26, crescimento de 23,7% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Destacamos o avanço nas margens em todas as linhas.

Em Aluguel de Carros, a margem EBITDA atingiu 67,4%, aumento de 2,2 p.p. na comparação com 1T25, impulsionada pela recomposição das tarifas de aluguel, gestão eficiente de custos e ganhos de produtividade. A receita de aluguel avançou R\$218,7 milhões, enquanto custos e despesas aumentaram apenas R\$16,7 milhões, refletindo os efeitos da maior taxa de utilização da frota, melhora nos custos de manutenção e preparação por carro, parcialmente compensados pelo maior volume de carros preparados, e o maior nível de créditos de PIS e Cofins.

Em Gestão de Frotas, a margem EBITDA atingiu 88,0% representando um aumento de 18 p.p. em relação à do 1T25. A margem do trimestre foi positivamente impactada pelos efeitos do processo de desinvestimento de subsidiárias, no valor de R\$282,4 milhões antes de impostos. Excluindo-se esse efeito, a margem seria 75,9%, avanço de 5,9 p.p. explicado principalmente pelo aumento da diária média, menores custos de manutenção e PDD, melhora na taxa de utilização e maior nível de créditos fiscais. Na comparação anual, a receita líquida apresentou crescimento de R\$84,5 milhões e enquanto os custos e despesas apresentaram redução de R\$111,5 milhões.

Seminovos apresentou margem de 3,0%, resultado do forte aumento do volume, bem como do maior preço médio de venda, que contribuíram para a margem bruta de 7,9%, 1 p.p. superior à do mesmo período do ano anterior.

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

O mercado automotivo segue operando em um ambiente competitivo intenso – marcado por novos entrantes e lançamento de novos modelos – e com taxas de financiamento ainda elevadas. Assim, embora os preços de carros novos e seminovos tenham apresentado

comportamento saudável no trimestre, seguiremos atentos à dinâmica do mercado automotivo, ajustando quando necessário a depreciação, a precificação e a alocação de capital.

Em Aluguel de Carros a depreciação média anualizada por carro foi de R\$7.986 no 1T26, mantendo a tendência de aumento sequencial, observada nos últimos trimestres.

Em Gestão de Frotas, a depreciação média anualizada por carro foi de R\$9.081 no 1T26, também mantendo a tendência observada nos últimos trimestres.

Passando para a página 14, vemos o EBIT consolidado do 1T26 de R\$2,7 bilhões, aumento de 32,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Em Aluguel de Carros a margem EBIT foi de 47,3%, avanço de 4,9 p.p. na comparação anual, enquanto Gestão de Frotas registrou margem de 63,0% no trimestre ou 50,8% excluindo-se o efeito do desinvestimento de subsidiárias.

Passando para a página 15, como resultado dos avanços em precificação, custos e produtividade, no trimestre, apresentamos lucro líquido de R\$1,2 bilhão, aumento de 45,0% em relação ao 1T25. Mesmo se excluirmos o efeito positivo de R\$177 milhões após impostos referentes ao processo de desinvestimento de subsidiárias, nosso lucro superou, pela primeira vez, a marca de R\$ 1,0 bilhão.

Para apresentar o fluxo de caixa, os ratios de dívida e o ROIC spread, passo a palavra ao Rodrigo.

Rodrigo Tavares: Obrigada, Nora

Na página 16, apresentamos o Fluxo de caixa livre antes de juros. No 1T26, o caixa gerado pelas atividades de aluguel R\$2,4 bilhões foi parcialmente consumido pelo capex líquido de carros, negativo em R\$534 milhões incluindo México, e pelos investimentos em outros imobilizados e intangíveis em R\$104 milhões, parcialmente compensados pelo aumento no contas a pagar para fornecedores de carros, em R\$409 milhões. Como resultado, a geração de caixa antes de juros e outros somou de R\$2.2 bilhões.

Na página 17, apresentamos movimentação da dívida líquida, que encerrou o trimestre em R\$30,2 bilhões, redução de 2,8% quando comparada ao final de 2025.

Passando para a página 18, apresentamos o perfil de dívida da Companhia. Encerramos o trimestre com R\$10,9 bilhões em caixa, suficiente para cobrir a dívida de curto prazo e as obrigações com montadoras. Considerando as captações e liquidações realizadas em abril de 2026, a posição de caixa seria de R\$10.6 bilhões

Na página 19, apresentamos ratios de dívida. Encerramos o ano com os ratios de dívida em níveis confortáveis, evidenciados principalmente pela relação dívida líquida sobre valor da frota, que passou de 62% em 55% na comparação anual.

O indicador de dívida líquida/EBITDA também segue apresentando melhora, encerrando o período em 2,08x.

Por fim, na página 20, apresentamos o ROIC anualizado do 1T26 de 17,1%, com spread de 7,1p.p. para o custo de dívida após impostos. Excluindo-se os efeitos do processo de desinvestimento de subsidiárias, o ROIC teria sido de 15,9% e spread de 5,9 p.p., evidenciando a sólida trajetória de recomposição de spreads da Companhia, ainda em contexto de juros altos. Ficamos agora à disposição de vocês para responder às perguntas.

Operadora:

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.

Sessão de Perguntas e Respostas

Lucas Marchiori, BTG Pactual: Bom dia a todos. Tenho duas perguntas sobre seminovos. A primeira é sobre a sazonalidade, gostaria de entender melhor o desempenho de março, especialmente porque houve uma piora de margens em relação a janeiro e fevereiro. Houve algum fator específico no mês ou essa pressão pode continuar em abril? A segunda pergunta é sobre as margens de EBITDA. Este já é o terceiro trimestre consecutivo com margens acima de 2%–3%. No passado, esse patamar indicava o início de uma redução na depreciação. No entanto, isso aparentemente não está acontecendo agora, possivelmente como forma de manter um colchão. Diante disso, qual é a estratégia de gestão de risco? Devemos continuar vendo margens mais elevadas por mais tempo antes de uma eventual redução da depreciação? Muito obrigado.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Lucas. Vou começar falando sobre os volumes de seminovos e as tendências gerais, e depois abordo as margens e a depreciação. Em relação à sazonalidade, o primeiro trimestre costuma ser forte. Ainda assim, esperamos que os volumes de seminovos permaneçam robustos também no segundo trimestre. Isso porque várias iniciativas que implementamos no passado, como melhorias em processos, aumento de produtividade e gestão de incentivos, estão agora amadurecendo. Dessa forma, vemos uma tendência positiva de volumes, mesmo considerando que o segundo trimestre costuma ser um pouco mais fraco em termos sazonais. Além disso, estamos avançando em direção ao ciclo de vida alvo dos veículos, de cerca de 15 meses, o que deve trazer algumas mudanças ao longo dos próximos trimestres. No primeiro trimestre, houve maior participação de veículos de entrada, o que explica um ticket médio mais baixo do que o esperado. Já no segundo trimestre, esperamos uma maior participação de carros de maior valor, o que deve elevar o ticket médio em relação ao primeiro trimestre. Isso também ocorre porque estamos atingindo o ciclo de vida ideal mais rapidamente nos carros de entrada, o que deve levar, gradualmente, a uma recomposição do portfólio, com maior presença de veículos executivos, SUVs e, conseqüentemente, maior volume nesses segmentos.

Em relação à margem EBITDA e à depreciação, já observamos uma dinâmica saudável tanto em volume quanto em precificação. Ao mesmo tempo, seguimos monitorando de perto o ambiente competitivo, especialmente em relação às montadoras e novos entrantes. Nossa política de precificação já reflete essa dinâmica em evolução. A tendência é que a depreciação continue apresentando uma leve alta. Vale lembrar que a depreciação é prospectiva, ou seja, seu impacto nas margens só se materializa no momento da venda dos veículos. Portanto, devemos continuar observando a mesma tendência recente. Por fim, em relação às margens, seguimos buscando manter níveis nos dígitos simples mais baixos daqui para frente.

Filipe Nielsen, Citi: Olá, pessoal. Bom dia, e obrigada por aceitarem minha pergunta. Parabéns pelos resultados. Gostaria de fazer um follow-up sobre dois pontos relacionados ao segmento de seminovos. Primeiro, em relação ao crédito: entendemos melhor a dinâmica do primeiro trimestre e as perspectivas para o segundo, mas gostaria de aprofundar como o crédito entra nessas premissas e qual tem sido o impacto nas margens de venda. Em segundo lugar, sobre as lojas: vocês estão apresentando um volume de vendas muito forte, mas ainda mencionam que parte da rede passa por reformas. Então, qual o nível de volume de vendas futuros? As reformas irão continuar?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Felipe. Vou começar falando sobre o ambiente de crédito e, em seguida, a Nora complementa com os demais pontos. Em relação ao crédito, o primeiro trimestre foi forte em termos de disponibilidade. No entanto, vale destacar que a maior parte da melhora de desempenho observada veio de fatores internos, e não de fatores macroeconômicos. Ou seja, é resultado de iniciativas que implementamos ao longo dos últimos anos e que agora estão amadurecendo, refletindo-se em melhores resultados. Para o segundo trimestre, já observamos uma leve redução na disponibilidade de crédito em comparação ao primeiro. Além disso, como mencionamos anteriormente, o segundo trimestre tende a ser sazonalmente mais fraco em termos de demanda. Ainda assim, acreditamos que conseguiremos manter volumes fortes, o que deve contribuir para avançarmos na direção do ciclo de vida alvo de 15 meses no RAC. Sobre as lojas, a Nora pode detalhar melhor a questão das reformas. De toda forma, é importante ressaltar que não se trata apenas da abertura de novas unidades: também estamos observando um aumento na atividade por loja, impulsionado pelas iniciativas que mencionei.

Nora Lanari: Complementando o que o Rodrigo mencionou, a produtividade tem aumentado com base no desempenho por vendedor. Estamos melhorando a qualidade dos leads, as taxas de conversão e a geração de oportunidades, além de elevar as vendas por equipe comercial e continuaremos evoluindo nesses pontos. Há diversas iniciativas operacionais implementadas nos últimos trimestres, que vêm transformando o negócio de seminovos ao longo dos últimos dois anos. Esperamos que esse processo de ramp-up continue e normalmente, uma loja leva entre seis meses e um ano para atingir maturidade plena, e, portanto, as unidades mais recentes devem seguir contribuindo gradualmente para o crescimento das vendas. Em relação ao crédito, o primeiro trimestre deste ano foi o mais forte para financiamento desde 2008, o que também contribuiu positivamente para o desempenho. Observamos taxas de aprovação bastante estáveis, assim como as condições gerais de crédito.

Por fim, vale reforçar que o primeiro trimestre foi sazonalmente forte com destaque para março, que apresentou um desempenho robusto. Não esperamos uma queda relevante à frente, mas também não projetamos um segundo trimestre tão forte quanto o primeiro. Ainda assim, acreditamos na continuidade de um bom ritmo de vendas. Obrigada, pessoal.

Guilherme Mendes, JP Morgan: Bom dia, obrigado, e parabéns pelos resultados. Tenho um follow-up sobre o que o Rodrigo mencionou na abertura. Como podemos traduzir isso em termos de estratégia de crescimento olhando para 2027, especialmente considerando um cenário em que o spread esteja mais próximo do topo da faixa desejada? Qual seria, nesse contexto, um nível considerado mais normal ou sustentável para o futuro? Além disso, gostaria que comentassem sobre a capacidade de crescimento de volumes em RAC e gestão de frotas, considerando um cenário possivelmente mais moderado do que o esperado, mas ainda dentro de um ciclo econômico favorável no Brasil.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Guilherme. Estamos seguindo nossa estratégia de recomposição do ROIC spread e acreditamos estar avançando bem nesse objetivo. Um dos principais pilares dessa estratégia é a normalização do ciclo de vida dos veículos no RAC, e este é o primeiro trimestre em que alcançamos o volume necessário para progredir nessa direção. Uma vez atingido o nível desejado de ROIC spread, como já mencionamos, não vemos limitações estruturais para crescer. Contamos com um balanço bastante sólido e, caso o ambiente macroeconômico seja favorável, temos apetite para expandir desde que esse crescimento gere valor e esteja alinhado aos nossos objetivos de rentabilidade. Olhando para 2027, acreditamos que estaremos com uma frota mais jovem e em uma posição financeira ainda mais forte. Este ano já tem se mostrado muito positivo em termos de geração de caixa e, caso surjam oportunidades, poderemos acelerar o crescimento dentro dos nossos critérios de retorno. Em relação a preços, o mercado tem se mostrado resiliente e em recuperação. Nos segmentos de Rent a Car e Gestão de Frotas, o ambiente competitivo com as montadoras segue relevante, e mesmo assim conseguimos crescer. A atividade econômica, especialmente em gestão de frotas, continua robusta. Temos reduzido a exposição a segmentos menos rentáveis, enquanto assinaturas seguem como uma frente estratégica, crescendo cerca de 14% ano contra ano em receita. Já no RAC, ainda vemos espaço para ajustes de precificação. E, se surgirem oportunidades adicionais de crescimento, estaremos preparados para capturá-las.

André Ferreira, Bradesco: Olá, bom dia. Obrigada por aceitarem minha pergunta e parabéns pelos excelentes resultados. Tenho duas perguntas. A primeira é um follow-up para confirmar um ponto mencionado pelo Rodrigo, a tendência de aumento da depreciação será observada em termos percentuais ou em valores absolutos? E, ainda sobre esse tema, apesar dessa tendência de alta, devemos esperar algum efeito de alívio na depreciação em função de uma frota mais jovem? A segunda pergunta é sobre o avanço dos veículos chineses, que vêm ganhando participação de mercado com uma proposta bastante competitiva, especialmente no segmento de SUVs e em faixas de preço semelhantes. Gostaria de entender a visão de vocês sobre esse cenário. Por um lado, esses novos entrantes podem pressionar o valor residual dos veículos, impactando a depreciação. Por outro, também aumentam a concorrência no momento da compra junto às montadoras. Como vocês avaliam essa dinâmica considerando esses dois efeitos tanto no valor residual quanto na aquisição de veículos?

Rodrigo Tavares: A estratégia de compra de veículos tem sido positiva e competitiva neste ano, superando inclusive períodos anteriores, como o pré-pandemia. Em relação à depreciação, a expectativa é de leve alta em termos absolutos, refletindo mudanças no mercado, especialmente com o aumento da participação de montadoras chinesas, principalmente em SUVs, que tendem a depreciar mais que carros de entrada. O desempenho dos veículos segue bom, com demanda consistente tanto no RAC quanto em seminovos, cujos preços estão estáveis, embora com volumes ainda menores que os de carros a combustão. No geral, o mercado varejista apresentou crescimento de 14% ano contra ano, com destaque para o forte desempenho nos primeiros meses do período analisado.

Nora Lanari: Em relação à depreciação, já observamos uma tendência prospectiva diante desse novo cenário competitivo. Peço desculpas pela resposta longa, mas, como último ponto, vale destacar que esse aumento de depreciação já está precificado nos contratos de locação buscamos justamente garantir que essa precificação esteja adequada.

Rodrigo Tavares: Perfeito, Nora. Então já estamos precificando esses novos contratos, considerando a nova dinâmica competitiva, conforme a Nora mencionou.

Jens Spiess, Morgan Stanley: Olá, obrigado por aceitarem minha pergunta. Gostaria de fazer um follow-up sobre a questão anterior relacionada ao volume de carros vendidos. O número de 66 mil veículos vendidos na divisão RAC já sugere um ciclo de aproximadamente 15 meses então, parabéns pelo resultado. Além das iniciativas já implementadas por vocês, quais fatores vocês enxergam como principais impulsionadores dessa melhora na capacidade de venda de veículos? Seria um maior acesso ao crédito, com mais aprovação por parte das instituições financeiras, ou uma demanda mais forte do consumidor? O que vocês acreditam estar por trás desse desempenho, além das ações nas lojas?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Jens. Acredito que precisamos analisar esse tema de forma mais holística, pois não se trata apenas de uma ou duas iniciativas isoladas. De fato, houve contribuição do ambiente macroeconômico como a Nora comentou, o primeiro trimestre foi bastante forte em termos de financiamento. No entanto, isso não explica a maior parte do desempenho observado na Localiza. Temos atuado em diversas frentes: fortalecimento da marca, aumento de produtividade, expansão da rede com abertura de novas lojas, aprimoramento dos incentivos para os vendedores e adoção de ferramentas mais sofisticadas para abordagem de leads, permitindo maior foco nos clientes com maior probabilidade de conversão. Portanto, é difícil atribuir esse resultado a fatores específicos. Trata-se de um conjunto de iniciativas que vêm sendo implementadas há mais de um ano e que agora começam a amadurecer. Mesmo considerando um possível arrefecimento no crédito ao longo do segundo trimestre, ainda esperamos manter volumes bastante saudáveis de vendas.

Nora Lanari: Outro ponto, se me permitir, Rodrigo, é a quilometragem do carro. Temos reduzido isso frequentemente do carro vendido, então realmente é seminovo e isso tem sido ajudado pela compensação. Então, temos resultados muito consistentes.

Rodrigo Tavares: Apesar deste trimestre ter sido particularmente forte, quando analisamos a tendência de longo prazo, vemos que temos aumentado consistentemente as vendas de

seminovos ano após ano. Esse resultado mais recente acaba refletindo e, de certa forma, coroando tudo o que temos construído ao longo do tempo.

João Frizzo, Goldman Sachs: Bom dia, pessoal. Falando rapidamente sobre as tendências de depreciação: vocês comentaram que, como percentual do valor da frota, esse indicador também tem aumentado e deve continuar subindo de forma sequencial, o que implica uma piora nas tendências de depreciação. Gostaria de ouvir a opinião de vocês sobre qual deve ser o novo patamar considerado normal. No primeiro trimestre, a depreciação ficou em torno de 9,1% a 9,3% do valor da frota e, mais recentemente, em cerca de 9,7%. E, olhando para frente, como vocês enxergam essa evolução?

Rodrigo Tavares: Obrigado, João. Nós não avaliamos a depreciação como um percentual aplicado a um carro específico. Projetamos o valor residual de cada veículo individualmente, considerando também o mix da frota. Dito isso, entendo a sua pergunta. Esse movimento reflete a nova dinâmica competitiva, com a entrada de novos players e novos investimentos, que, no longo prazo, consideramos positivos. Como somos o maior comprador do setor, cenários de maior oferta ou concorrência mais intensa tendem a ser favoráveis para nós no longo prazo. Estamos incorporando essas premissas nas nossas projeções de depreciação. Não é possível indicar um percentual exato neste momento, mas, à medida que acompanhamos a evolução do mercado, ajustamos os parâmetros conforme necessário. No curto prazo, a tendência é de um leve aumento nos níveis de depreciação.

Alberto Valério, UBS: Bom dia, Rodrigo. Bom dia, Nora. Obrigado por aceitarem minha pergunta e parabéns pelo resultado de R\$ 1 bilhão no trimestre. Tenho duas perguntas. A primeira é mais ampla, sobre o setor como um todo, não apenas a Localiza. A percepção é de que a alta temporada foi melhor do que o esperado. Isso procede? Havia espaço para ter mais carros disponíveis no primeiro trimestre? Como vocês enxergam essa dinâmica daqui para frente e em quais categorias ou segmentos isso foi mais evidente? A segunda pergunta é sobre seminovos. Observamos resultados muito fortes no trimestre. Houve algum impacto relacionado a impairment no valor residual dos veículos ou esse desempenho se deve principalmente ao mix de vendas, com maior participação de carros de entrada?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Alberto. A temporada foi boa tanto o final quanto o início do ano apresentaram uma demanda sólida. Poderíamos até ter alugado um pouco mais de carros, mas não foi algo significativamente acima do que já esperávamos. Foi uma boa temporada, porém dentro do esperado. Em relação às margens, não houve um impacto relevante. O principal fator foi o volume, que ajudou a diluir custos, e os preços no primeiro trimestre, de forma geral, se comportaram razoavelmente bem. Quando analisamos a evolução de preços em bases comparáveis "maçã com maçã", pode ser difícil perceber isso de fora, mas internamente observamos um comportamento positivo no primeiro trimestre. Você está correto em um ponto: a margem percentual dos carros de entrada é um pouco maior do que a de SUVs e veículos de maior ticket. Assim, quando há uma redução relativa dos carros de entrada e um aumento da participação de veículos de maior valor, não vemos uma queda relevante em termos absolutos (em reais ou dólares), mas sim uma leve redução na margem percentual. Há, portanto, um pequeno efeito de mix no portfólio, mas nada material.

Daniel Gasparete, Itaú BBA: Muito obrigado pela oportunidade. Bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira é sobre a taxa de depreciação. Gostaria de explorar um pouco mais

esse tema. Inicialmente, queria entender melhor o spread dos carros vendidos com 15 meses. Imagino que esses veículos estejam sendo vendidos com um spread melhor do que o observado atualmente gostaria de confirmar se isso é correto. Caso esse spread seja de fato melhor, isso poderia levar a uma redução da taxa de depreciação? E, considerando esse ritmo de vendas, vocês esperam manter esse desempenho nos próximos trimestres? Essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta é sobre o volume potencial de carros vendidos neste ano. Você mencionou que, até agora, os resultados reportados que foram excelentes estavam muito relacionados a fatores micro. Diante disso, gostaria de saber se vocês enxergam algum cenário em que as vendas possam superar 250 mil carros no ano, considerando uma base anualizada a partir deste trimestre. Qual é a visão de vocês sobre isso?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Gasparetti. Primeiramente, em relação ao spread entre compra e venda, ele é de fato melhor para os carros vendidos com 15 meses do que a média que estamos observando atualmente isso é um fato. No entanto, mais uma vez, quando falamos de depreciação, precisamos considerar não apenas o curto prazo, mas também as perspectivas de médio e longo prazos. Como já mencionei, incorporamos essas novas dinâmicas competitivas do mercado de OEMs nas nossas premissas, e esse é o principal efeito que estamos capturando. No que diz respeito ao impacto do rejuvenescimento da frota, ele é positivo. Ainda assim, quando olhamos sob uma ótica mais macro, isso ajuda a explicar por que já observamos uma leve tendência de alta na depreciação. Sobre os seminovos, vemos os volumes aumentando e, em um cenário macroeconômico mais favorável, os preços de venda também tendem a nos beneficiar. Uma vez atingido o patamar de 350 a 360 mil veículos que representa o ciclo de vida ótimo dos carros, começamos a capturar benefícios não apenas em volume, mas também em preço. Nesse cenário, é possível observar uma valorização dos preços. Dito isso, a curva da Selic piorou em relação ao início do ano. No começo do ano, a curva de juros estava significativamente melhor do que a que vemos hoje. Ainda assim, em um cenário hipotético de melhora do ambiente macroeconômico, parte desse benefício tende a se traduzir em maiores volumes e parte em preços mais elevados.

Daniel Gasparete, Itaú BBA: Mas se puder me permitirem enfatizar para entender adequadamente, eu entendi que a taxa de depreciação é uma função de três variáveis, a margem de seminovos, o spread de compra e venda e a margem de SG&A. Nesse sentido, devemos ver a taxa de depreciação caindo e qual variável você considera para ela não subir?

Rodrigo Tavares: Não, na verdade, o que eu disse foi o seguinte, quando comparo o spread dos carros vendidos com 15 meses hoje com a média atual, esse spread é menor. Quando pensamos em depreciação, porém, o foco não é apenas o momento atual, mas o preço esperado daqui a 15 meses. Se partimos da premissa de que a dinâmica competitiva envolve maior concorrência, isso nos leva a assumir cenários que podem resultar em um leve aumento da depreciação no futuro. Esse não é um movimento de curto prazo, mas sim algo que estamos incorporando de forma prospectiva nas nossas premissas de longo prazo.

Nora Lanari: Só para acrescentar, se me permitir, Daniel: estamos diante de um cenário com diversos novos lançamentos no setor automobilístico, o que pode gerar pressão deflacionária no futuro. Queremos nos antecipar a esse movimento. Caso essa pressão deflacionária não se materialize, vocês poderão ver uma margem EBITDA maior no futuro. Ainda assim, estamos

atentos ao ambiente competitivo do setor automotivo e, por isso, não esperamos uma redução da depreciação, mesmo com a diminuição da idade média dos carros vendidos.

Pedro Bruno, XP: Bom dia a todos. Obrigado por aceitarem minha pergunta. Ela é sobre as margens do RAC, especificamente na frente de gestão de frotas, onde tivemos uma surpresa positiva na margem EBITDA. Vocês comentaram algumas variáveis que podem ter contribuído para esse desempenho no primeiro trimestre, mas poderiam aprofundar um pouco mais a visão de vocês sobre a sustentabilidade desse nível de margem ao longo do restante do ano, especialmente na margem de locação de frotas? Além disso, gostaria de entender melhor o impacto potencial dos custos de manutenção e de preparo dos veículos em um cenário em que vocês estão vendendo mais carros. Existe alguma defasagem temporal para que esses custos aumentem? Estou me referindo a valores nominais. Sabemos que a redução da idade média dos veículos e os ganhos de eficiência ajudam essas linhas de custo, mas, em termos absolutos, o que devemos considerar a partir do segundo trimestre, com o aumento no volume de carros vendidos? Esse movimento tem ou não um impacto relevante na margem de locação?

Nora Lanari: Obrigado pela pergunta. Vou começar pela margem de locação de frotas. O primeiro trimestre foi muito forte em termos de margem, mesmo considerando os efeitos da subsidiária. Comparando com o quarto trimestre e na visão ano contra ano, vale destacar alguns pontos. Na comparação anual, tivemos benefícios relevantes. Como vocês se lembram, no primeiro trimestre do ano passado houve provisões relacionadas a caminhões. Além disso, hoje temos uma qualidade melhor do portfólio, com reversão de provisões para PDD e um capital alocado de forma mais eficiente, o que contribuiu para um nível mais baixo de inadimplência. Também houve impacto positivo de créditos fiscais de PIS e COFINS. No ano passado, os laudos de avaliação não cobriam toda a frota e passaram a ser implementados apenas na segunda metade do ano. Já neste ano, na comparação ano contra ano, tivemos o benefício completo desses laudos, o que resultou em créditos maiores de PIS e COFINS. De forma geral, a margem se manteve estável. Como mencionei, os custos aumentaram, principalmente por conta de licenciamento e IPVA no primeiro trimestre licenciamos mais carros e vendemos mais veículos. Por outro lado, as receitas na comparação trimestral também apresentaram crescimento consistente. Vale reforçar que a margem EBITDA não é a principal métrica de performance da companhia; nosso foco é o ROIC Spread. Dito isso, continuamos enxergando níveis consistentes de margem EBITDA na gestão de frotas daqui para frente. Em relação aos custos de manutenção e preparo, já estamos capturando os benefícios do rejuvenescimento da frota no RAC, com um aumento de dois pontos percentuais ano contra ano, e essa tendência segue positiva à medida que aceleramos esse processo. Ao mesmo tempo, estamos preparando mais carros em função do aumento nas vendas. Assim, as margens seguem em um patamar saudável e não vemos necessidade de expansão adicional. Em última instância, desde que o ROIC Spread esteja no nível adequado, temos flexibilidade para precificar conforme o contexto.

Rogério Araújo, Bank of America: Oi, Rodrigo e Nora. Parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade. Tenho alguns follow-ups, começando por seminovos. Observamos que não houve diluição de SG&A, apesar do forte crescimento de volume e receita. Esse comportamento está mais relacionado ao aumento de comissões? As iniciativas implementadas ao longo do ano passado já estão influenciando essa dinâmica?

Além disso, vocês mencionaram provisões neste trimestre como a Nora comentou anteriormente. Poderiam ser um pouco mais específicos sobre o impacto dessas provisões nos números do trimestre? Basicamente, essas são as minhas perguntas.

Rodrigo Tavares: Obrigado, Rogério. Começando por SG&A: de fato, houve alguma diluição. No entanto, estamos em um momento de expansão, com abertura de novas lojas e contratação de equipes, o que já era esperado diante do aumento de volume. Portanto, parte dessa pressão em despesas é natural nesse contexto. Ainda assim, enxergamos potencial para redução do SG&A em seminovos ao longo do tempo. Sobre PDD, no ano passado enfrentamos alguns desafios relacionados à provisão para devedores duvidosos. Em resposta, ajustamos nossa política e aprimoramos o processo de análise de crédito, reforçando a equipe e aumentando o rigor na concessão de crédito aos clientes. No segmento de caminhões, por exemplo, passamos a ser mais seletivos em relação aos setores que atendemos. Como resultado, hoje observamos um portfólio bastante saudável não se trata apenas de um efeito pontual deste trimestre. Mesmo considerando o cenário de crédito no Brasil, quando analisamos nossos dados históricos e curvas de desempenho, vemos consistência e qualidade no portfólio. Este trimestre foi particularmente positivo, pois tivemos reversões de valores anteriormente provisionados, levando a um nível muito baixo de PDD. Ainda assim, quando analisamos a cobertura em relação à carteira de clientes, ela permanece elevada. Em comparação com outros setores e mesmo dentro do nosso segmento, mantemos uma postura conservadora na cobertura de risco de crédito.

Rogério Araújo, Bank of America: Então, devemos esperar um nível de custo de PDD parecido ao primeiro?

Rodrigo Tavares: O nível observado no primeiro trimestre foi excepcionalmente baixo praticamente próximo de zero em relação à receita e não deve se repetir. No entanto, quando olhamos para a média dos últimos trimestres, esperamos continuar apresentando um custo de PDD em níveis bastante saudáveis.

Marko Kraljevic, LarrainVial: Oi, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer a pergunta. Considerando as premissas, e assumindo que não devemos esperar uma redução na agressividade competitiva das montadoras chinesas, qual seria o principal risco ou a principal fonte adicional de pressão competitiva que vocês enxergam para a segunda metade do ano?

Rodrigo Tavares: Obrigada pela pergunta, Marco. Você está correto. Observaremos um aumento de impostos, passando de 25% para 35%. As montadoras ainda possuem estoques elevados, mas esse movimento deve ocorrer de qualquer forma. Dito isso, seguimos vendo maior concorrência e ganho de participação de mercado no Brasil, com a entrada de diversas novas empresas. Hoje, já são cerca de 20 ou mais marcas operando no país, e outras ainda devem entrar. Portanto, por um lado, o aumento de impostos tende a exercer pressão de alta nos preços. Por outro, acreditamos que o ambiente competitivo continuará intenso, o que deve manter a pressão sobre os preços. Estamos nos preparando para esse cenário e já incorporamos essa dinâmica competitiva nas nossas premissas.

Daniel Spielberg, BTG: Bom dia. Considerando a disciplina na execução de preços, a empresa conseguiu recuperar a lucratividade para níveis históricos. Nesse contexto, uma vez

estabilizados os níveis de depreciação e as margens de seminovos, como vocês enxergam as perspectivas de crescimento de margem nas divisões de locação?

Rodrigo Tavares: Obrigado, Daniel. Nosso primeiro objetivo foi restaurar a lucratividade. Ainda vemos oportunidades no RAC em diversos segmentos, não apenas no diário, mas também no lado corporativo. A penetração ainda é baixa em nichos como motoristas de aplicativos, o que indica espaço para crescimento. Uma vez atingido esse patamar de lucratividade e com maior conforto em relação aos níveis de depreciação, como você mencionou, nossa intenção é alocar mais capital e acelerar o crescimento. Dito isso, ainda existem algumas etapas a avançar: temos um portfólio em frotas com ajustes em andamento, especialmente em caminhões, e, no RAC, ainda há espaço para aprimorar a precificação. À medida que evoluirmos nesses pontos e consolidarmos esse nível de rentabilidade, enxergamos melhores oportunidades para retomar o crescimento de forma mais acelerada.

Operadora: Isso conclui a nossa sessão de perguntas e respostas. Para o encerramento, vou passar a palavra para o Rodrigo Tavares para os seus comentários finais.

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