TELECONFERÊNCIA LOCAL
Localiza S/A (RENT3)
Transcrição dos Resultados do 3T26
6 de novembro 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 terceiro 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.

Os resultados do terceiro trimestre demonstram a consistência da nossa execução.

Combinamos crescimento, excelência comercial, ganhos de eficiência e disciplina na alocação de capital, que se traduziram no avanço de dois dígitos da receita líquida, EBIT e lucro líquido. Esse desempenho contribuiu para a continuidade da recomposição dos níveis de retorno da Companhia, com ROIC spread de 6,4 pontos percentuais nos nove primeiros meses de 2026.

Encerramos, assim, o 3T26 com receita líquida consolidada de R$ 12,3 bilhões, EBIT de R$ 2,5 bilhões e lucro líquido de R$ 1,125 bilhão, avanço de 29,1% em relação ao 3T25 ajustado pelos efeitos da redução do IPI Verde.

Nossa disciplina financeira também se traduz na solidez do nosso balanço e em confortáveis indicadores de alavancagem. Como parte da nossa estratégia, buscamos proteger o ROIC spread precificado nos contratos de Gestão de Frotas, fazendo o hedge da curva de juros considerada na precificação do aluguel, pelo prazo do capital alocado. Assim, dos R$ 33,1 bilhões de dívida líquida, cerca de R$ 24,7 bilhões estão protegidos por instrumentos de swap com taxa pré-fixada média de 12,6% + spread de captação. Os R$ 8,3 bilhões remanescentes estão expostos à variação do CDI. Em períodos de maior volatilidade, essa estratégia contribui para maior previsibilidade dos retornos e representa uma importante vantagem relativa.

Na indústria automotiva, a intensificação da competição e da atividade promocional, com a entrada de novas marcas, modelos e tecnologias, somada às condições ainda restritivas de crédito, continua pressionando os preços dos veículos e os valores residuais da frota.

Em um período marcado por maior depreciação, juros elevados e menor nível de atividade, a qualidade da execução ganha ainda mais relevância. No segmento de Gestão de Frotas, nossa política de preços já nos coloca à frente da curva de depreciação, apesar da recente queda nos preços dos veículos, criando uma espécie de margem de segurança para atingir o retorno almejado. No segmento de Aluguel de Carros, o recente aumento nas expectativas de taxas de juros, somado a uma maior depreciação, exigirá ajustes nos preços daqui para a frente.

Nosso foco seguirá direcionado para a evolução da experiência do cliente, a eficiência de custos, os ganhos de produtividade e, principalmente, o rigor na alocação de capital, direcionando recursos para oportunidades com retornos adequados e sustentáveis.

Diante desse contexto, continuamos a atuar em diversas frentes: i) mantendo premissas conservadoras para os valores residuais no segmento de Locação de Frotas; ii) prosseguindo com a recomposição das tarifas no segmento de Locação de Veículos; iii) ampliando a capacidade de vendas e a excelência comercial no segmento de Seminovos; e iv) fortalecendo as relações comerciais com novos entrantes no mercado, buscando aumentar a participação de veículos eletrificados em nossa frota sob condições comerciais competitivas.

Encerramos o trimestre confiantes na capacidade da Companhia de capturar as oportunidades de mercado, bem como manter uma trajetória de resultados sólidos e retornos adequados, mesmo diante de um ambiente macroeconômico incerto, com depreciação e juros ainda elevados.

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.

Na página 3, começaremos pela divisão de Aluguel de Carros no Brasil. No 3T26, a receita líquida atingiu R$ 3,0 bilhões, crescimento de 16,5% em relação ao 3T25. O desempenho foi impulsionado pelo crescimento de 10,6% no número de diárias e pelo avanço da diária média. O aluguel diário para pessoas físicas se beneficiou da maior disponibilidade de frota para capturar a demanda das férias escolares e dos feriados, enquanto o aluguel corporativo manteve trajetória de crescimento em volume e preço, favorecido também pela demanda associada ao período eleitoral.

Na página 4, apresentamos a diária média de R$ 157,9, alta de 5,2% na comparação anual, e a taxa de utilização de 82,4%, avanço de 1,6 ponto percentual. A combinação reforça a excelência comercial, a gestão eficiente da precificação, do mix da frota e de produtividade.

Passando para **a página 5**, trazemos a evolução de Gestão de Frotas. A receita líquida somou R$ 2,4 bilhões no 3T26, crescimento de 6,8% frente ao 3T25, sustentada pelo crescimento dos segmentos-alvo de carros leves e assinatura em cerca de 10%, parcialmente compensado pela redução da receita de contratos de uso severo em razão da menor exposição. A trajetória de crescimento dos segmentos-alvo reflete, sobretudo, a maior originação de contratos, suportada pela força e excelência comercial da Companhia e pela forte proposta de valor das nossas soluções. Além disso, seguimos nesse trimestre o processo de recomposição das tarifas, para refletir o cenário prolongado de juros e depreciação mais altos.

Na **página 6**, a diária média atingiu R$ 110,6, avanço de 6,3% na comparação anual, e a taxa de utilização alcançou 96,9%, aumento de 2,0 pontos percentuais, evidenciando maior produtividade e eficiência operacional, além da redução da exposição a contratos de uso severo.

Passando para a **página 7**, apresentamos a evolução de Seminovos.

No trimestre, vendemos 87.850 carros no Brasil, crescimento de 16,4% na comparação anual e manutenção do ritmo próximo de 90 mil carros por trimestre. A receita líquida no Brasil totalizou R$ 6,8 bilhões, aumento de 16,5% em relação ao 3T25.

Esse ritmo de venda sustenta o processo de otimização do ciclo da frota da Divisão de Aluguel de Carros e amplia a flexibilidade da Companhia para ajustar seu mix de carros.

Na **página 8**, apresentamos os saldos de compra e venda de carros. Após um segundo trimestre de forte adição de frota, reduzimos o nível de compras no 3T. Foram adquiridos 89.811 carros e vendidos 87.850, adicionando 1.961 carros à frota e resultando em investimento líquido de R$ 1,8 bilhão no trimestre. A idade média dos veículos vendidos na Divisão de Aluguel de Carros caiu para 18,8 meses, ante 21,3 meses no 3T25, enquanto a idade média da frota operacional encerrou o período em 7,8 meses, redução de 27,1% na comparação anual, contribuindo para ganhos de eficiência e menores custos de manutenção e preparação por carro.

Na **página 9**, mostramos os preços médios de compra e venda.

Em Aluguel de Carros, o preço médio de compra dos últimos doze meses foi de R$ 86,7 mil e o de venda alcançou R$ 74,6 mil, resultando em capex de reposição de R$ 12,1 mil por carro.

Em Gestão de Frotas, o preço médio de compra foi de R$ 100,3 mil e o de venda de R$ 81,1 mil, resultando em investimento para renovação de R$ 19,2 mil por carro.

Na **página 10**, mostramos a frota de final de período. A Companhia encerrou o trimestre com 672.055 carros no Brasil, crescimento de 6,3% em relação ao 3T25, ampliando a disponibilidade de frota para o aluguel.

Na **página 11**, apresentamos a receita líquida consolidada, incluindo México, que somou R$ 12,3 bilhões, avanço de 14,4% na comparação anual. A receita de aluguéis cresceu 12,5%, para R$ 5,5 bilhões, enquanto a receita consolidada de Seminovos alcançou R$ 6,8 bilhões, alta de 16,0%.

Na **página 12**, apresentamos o EBITDA consolidado de R$ 4,0 bilhões, crescimento de 13,7% em relação ao 3T25 ajustado.

Em Aluguel de Carros, a margem EBITDA se manteve acima de 67%. Na comparação anual, a receita de aluguel avançou R$ 428,7 milhões, refletindo os efeitos do aumento da diária média e do número de diárias, enquanto custos e despesas aumentaram R$ 156,0 milhões, explicados pelos maiores custos de pessoal, tecnologia e publicidade, parcialmente compensados pela melhora nos custos de manutenção e preparação por carro.

Em Gestão de Frotas, a margem EBITDA atingiu 78,7% no trimestre, representando um aumento de 5,3 pontos percentuais em relação à do 3T25 ajustado. A margem do trimestre foi positivamente impactada pelo aumento da diária média, maior eficiência nos custos de

manutenção, redução nas Provisões para Devedores Duvidosos, além da maior taxa de utilização da frota e nível de créditos fiscais.

Como resultado, a receita líquida de Gestão de Frotas apresentou crescimento de R$ 154,9 milhões enquanto os custos e despesas apresentaram redução de R$ 88,4 milhões.

Seminovos apresentou margem de 1,6% no Brasil, refletindo o cenário mais duro de preços de carros novos e consequentemente seminovos, e a menor diluição do SG&A.

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

Ao longo do trimestre, os preços de veículos novos e seminovos foram impactados por novos lançamentos, mudança de ano-modelo e pelo ambiente competitivo com maior intensidade promocional. Nesse contexto, seguimos ajustando as cotas de depreciação dos carros, que somaram R$ 8.757 na Divisão de Aluguel de Carros e R$ 9.231 em Gestão de Frotas.

O aumento sequencial mais acentuado na depreciação do Aluguel de Carros decorre do ciclo mais curto dos ativos em comparação à Gestão de Frotas. Observamos spreads entre os preços de compra e venda no ciclo de 15 meses entre 7-9% e entre 18-20% para ciclo de 32 meses.

Em resposta a essa dinâmica, seguiremos avançando na recomposição das tarifas de aluguel.

Passando para a **página 14**, o EBIT consolidado alcançou R$ 2,5 bilhões, alta de 11,3% frente ao 3T25 ajustado. A margem EBIT de Aluguel de Carros foi de 42,0%, enquanto Gestão de Frotas registrou 53,7%, avanço de 4,6 pontos percentuais na comparação anual. A margem do Aluguel Consolidado, incluindo México, encerrou o trimestre em 45,7%.

Na **página 15**, apresentamos lucro líquido de 1 bilhão, 125 milhões de reais, aumento de 29,1% em relação ao lucro ajustado do 3T25. O crescimento de R$ 254 milhões no lucro do período reflete o avanço de R$ 486 milhões EBITDA e alíquota de imposto de renda mais baixa, parcialmente compensados por maior depreciação e despesas financeiras líquidas.

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

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Nora.

Na **página 16**, apresentamos o fluxo de caixa livre. Nos 9M26, o caixa gerado pelas atividades de aluguel, de R$ 9,7 bilhões, foi consumido pelo capex líquido de carros, negativo em R$ 7 bilhões em razão da adição de cerca de 16 mil carros à frota, e pelos investimentos em outros imobilizados em R$ 318 milhões; parcialmente compensados pelo aumento do saldo de contas a pagar a fornecedores de carros, em R$ 683 milhões. Como resultado, a geração de caixa antes de juros e outros somou R$ 3 bilhões.

Na **página 17**, apresentamos a movimentação da dívida líquida, que encerrou setembro de 2026 em R$ 33 bilhões, aumento de 6,5% em relação à dívida do final de 2025.

Na **página 18**, mostramos o perfil da dívida. Neste ano seguimos atuando de forma consistente na gestão ativa da dívida, com aumento do duration e redução dos spreads de captação. Encerramos o trimestre com R$ 11,4 bilhões em caixa, suficientes para cobrir cerca de 109% dos vencimentos até 2028.

Na **página 19**, apresentamos a composição da dívida líquida. 75% da dívida líquida da Companhia está protegida por instrumentos de swap, com duration alinhado ao dos contratos de Gestão de Frotas. A parcela protegida de R$ 24,7 bilhões possui taxa média de 12,6% ao ano acrescida do spread de captação. Apenas R$ 8,3 bilhões, ou 25% da dívida líquida, estão sujeitos à variação das taxas de juros. Essa estratégia demonstra a gestão prudente da Companhia e contribui para mitigar a volatilidade das taxas de juros além de preservar a rentabilidade dos contratos de Gestão de Frotas.

Na **página 20**, apresentamos melhora em todos os indicadores de alavancagem na comparação anual. A relação dívida líquida sobre o valor da frota passou de 60% para 56% no 3T26, enquanto o indicador dívida líquida sobre EBITDA encerrou o período em 2,12 vezes e o índice de cobertura das despesas financeiras subiu para 3,33x.

Por fim, na **página 21**, apresentamos o ROIC anualizado dos nove primeiros meses do ano em 16,3%, com spread de 6,4 pontos percentuais sobre o custo da dívida após impostos. O avanço do principal indicador de desempenho da Companhia reforça a consistente trajetória de recomposição dos retornos, mesmo em um contexto de juros e depreciação elevados.

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.

<Perguntas Ao Vivo>

Nossa primeira pergunta ao vivo é do #NOME#. Abriremos o áudio para que possa realizar a pergunta: Por favor, #NOME#, pode prosseguir.

A próxima pergunta é do #NOME#. Abriremos o áudio para que possa realizar a pergunta: Por favor, #NOME#, pode prosseguir.

Operadora:

Então, agora, para encerrar, eu passo a palavra para o Rodrigo Tavares.

Rodrigo:

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

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

OPERADORA:

Nossa primeira pergunta ao vivo é de Lucas Marquiori, do BTG Pactual. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Lucas, pode prosseguir.

LUCAS MARQUIORI:

A primeira pergunta é sobre a defasagem de preços em Aluguel de Carros. Qual aumento vocês consideram necessário para compensar a maior depreciação e o custo de capital mais elevado no próximo ano? E qual é a estratégia de precificação? Imagino que existam diferentes camadas de aumentos de preços a serem tratadas nas diversas frentes de Aluguel de Carros. Gostaria de alguns comentários sobre a estratégia de precificação e a defasagem de preços que precisa ser endereçada no próximo ano. A segunda pergunta, pessoal, é apenas para confirmar uma mensagem deixada no release e também reforçada aqui na conferência: vocês pretendem continuar fortalecendo a parceria com algumas montadoras entrantes, especialmente para veículos eletrificados e elétricos. Isso representa alguma diferença em relação à estratégia de priorizar híbridos que víamos anteriormente, ou vocês agora estão mais dispostos a incluir veículos elétricos plug-in e ampliar a participação deles na frota daqui para frente? Gostaria apenas de confirmar essa mudança. Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Muito obrigado, Lucas. Sobre a primeira pergunta, referente ao aumento de preços, vale lembrar que fazemos isso desde 2021, certo? Desde 2021, aumentamos quase 100% — 97%, para ser mais preciso — as nossas tarifas em Aluguel de Carros. Isso demonstra a capacidade da Companhia de repassar preços conforme necessário. E conseguimos fazer isso porque, em primeiro lugar, o custo total de propriedade, que é de longe o nosso maior concorrente na maioria dos segmentos de Aluguel de Carros e Gestão de Frotas, também aumenta. Esse é um dos critérios que utilizamos. Em segundo lugar, todos os nossos concorrentes estão sujeitos ao mesmo cenário. Na situação atual, temos um ambiente competitivo relativamente benigno, que nos permite continuar repassando esses preços. Dito isso, com o aumento das expectativas de juros e da depreciação, precisamos continuar fazendo isso especificamente em Aluguel de Carros. Assim, estimamos a necessidade de um aumento de preços na casa de um dígito alto daqui para frente, para compensar alguns desses parâmetros.

RODRIGO TAVARES:

Quanto à segunda pergunta, sobre parcerias envolvendo veículos elétricos, quando analisamos os critérios para a compra de carros, consideramos a perspectiva de retorno, independentemente de se tratar de um veículo a combustão, híbrido ou totalmente elétrico. Dito isso, à medida que as montadoras chinesas, tanto de veículos totalmente elétricos quanto híbridos, aumentam sua participação no mercado como um todo, é natural que a participação delas em nosso portfólio também cresça. Mas o percentual efetivo de veículos totalmente elétricos, híbridos e de outros entrantes dependerá das condições que conseguirmos obter. Gostaria também de lembrar que celebramos um acordo público com a BYD para compras ao longo de dois anos, que já está sendo implementado.

NORA LANARI:

Complementando o que o Rodrigo acabou de dizer, Lucas, é preciso lembrar que, no próximo ano, o imposto de importação sobre os kits aumentará e será integralmente restabelecido em 35%. Ao mesmo tempo, devemos ver a produção local ganhando tração. Nós nos tornamos um parceiro importante, o que ajuda essas montadoras a diluir seus custos fixos. Portanto, esperamos aumentar o volume de compra desses carros. Não alteramos a estratégia relacionada a veículos híbridos ou elétricos. Priorizamos os híbridos, mas estamos dispostos a adicionar mais elétricos, especialmente no segmento de transporte por aplicativo e também em assinatura, que concentra a maior demanda por esse tipo de produto. A mensagem principal é que identificamos uma tendência positiva de ampliação dos carros eletrificados em nossa frota.

LUCAS MARQUIORI:

Ótimo. Obrigado, pessoal.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de André Ferreira. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, André, pode prosseguir.

ANDRÉ FERREIRA:

Olá, bom dia. Obrigado por responderem à minha pergunta e parabéns pelos resultados. Gostaria de abordar dois temas. Primeiro, depreciação. Especificamente em Aluguel de Carros, ela subiu 6% em relação ao trimestre anterior, por carro, o dobro da base do primeiro semestre. Minha pergunta é: o nível atual reflete integralmente as condições de mercado de hoje e as expectativas futuras de vocês ou devemos esperar novos aumentos? Além disso, olhando para 2027, com uma possível desaceleração econômica em meio à concorrência agressiva entre as montadoras, como vocês veem o efeito disso sobre os carros usados? E o que isso implicaria para as taxas de depreciação no próximo ano? A segunda pergunta é sobre a alíquota efetiva de imposto de 11%. Além dos juros sobre capital próprio, o que gerou o benefício adicional de R$

80 milhões? Isso está relacionado à decisão judicial da Localiza Meoo ou a outra questão? E o que podemos esperar de forma recorrente? Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, André. Sobre o cenário de depreciação, vou dar um passo atrás. Temos nos preparado exatamente para este cenário e estamos executando com excelência. Vou dar um exemplo. Em Gestão de Frotas, já precificamos esse cenário deflacionário há mais de dois anos. Também protegemos a nossa dívida. Nossa capacidade em Seminovos está aumentando, o que nos dá uma alavanca para otimizar o ciclo de vida dos carros e também reduzir os impactos da depreciação. Apesar de estarmos aumentando as provisões para depreciação, os resultados mostram crescimento de dois dígitos da receita, mais de R$1 bilhão de lucro, ROE de 24% e ROIC spread crescente. Portanto, nada do que está acontecendo é uma surpresa. Era por aí que eu gostaria de começar.

RODRIGO TAVARES:

Temos dois cenários distintos. Primeiro, em Gestão de Frotas, vemos um ambiente muito mais estável, não apenas porque já estamos precificando esse cenário, mas também porque o ciclo de 36 meses ajuda a atenuar essas oscilações. Em Aluguel de Carros, conforme divulgamos, estamos observando um spread entre os carros que compramos e os que vendemos, ao longo de um ciclo de vida de 15 meses, entre 7% e 9%. Essa faixa provavelmente é onde ficará a depreciação que estamos observando neste momento. Se chegarmos ao limite superior da faixa, a depreciação de Aluguel de Carros poderá, em algum momento, superar R$ 10.000 por ano. No curto prazo, estamos em aproximadamente R$ 8.750. Portanto, esse valor continuará aumentando dentro da faixa de spread entre compra e venda de 7% a 9%.

RODRIGO TAVARES:

E, naturalmente, monitoramos o mercado constantemente. Se observarmos alguma mudança, comunicaremos ao mercado conforme ela ocorrer. Também é importante destacar nossa capacidade de repassar preços à medida que esse cenário evolui. Este trimestre é um ótimo exemplo: conseguimos aumentar os volumes em 11% e os preços em 5%. Já estamos crescendo, trimestre contra trimestre, mais rapidamente do que qualquer concorrente. Neste trimestre, crescemos 15.000 carros em Aluguel de Carros, e nenhum concorrente conseguiu apresentar crescimento trimestral semelhante.

RODRIGO TAVARES:

Passando para a alíquota de imposto, temos dois aspectos. Houve um impacto não recorrente associado ao reconhecimento de diferentes tributos. Vocês verão que uma ação iniciada pela Localiza Meoo há alguns anos teve decisão favorável, gerando impacto positivo em PIS e Cofins e também no imposto de renda. Nora, fique à vontade para complementar.

NORA LANARI:

Não, acho que vale apenas acrescentar, André, que estamos no período pré-reforma, certo? A reforma será implementada no próximo ano. Portanto, estamos buscando todas as eficiências tributárias possíveis. Devemos manter o nível de créditos de PIS e Cofins mais ou menos no mesmo ritmo, provavelmente até o final do ano.

ANDRÉ FERREIRA:

Perfeito, muito claro. Obrigado.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Guilherme Mendes. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Guilherme, pode prosseguir.

GUILHERME MENDES:

Olá, Rodrigo e Nora. Obrigado por responderem à minha pergunta. Tenho duas perguntas. A primeira é um acompanhamento do que o Rodrigo mencionou sobre o aumento de preços na casa de um dígito alto para compensar a maior depreciação e os juros mais elevados. Gostaria apenas de confirmar se vocês estavam se referindo a 2027 e se isso inclui algum aumento de volume ou se é somente um ajuste de preços. A segunda questão é: considerando esse cenário mais desafiador para o Brasil em 2027, isso muda a estratégia no México? Faz sentido acelerar o negócio naquele país ou devemos continuar vendo um avanço gradual no México? Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado. Nosso foco é realmente continuar recompondo o ROIC spread. Quanto ao aumento de preços de que precisamos, na casa de um dígito alto, o volume será consequência do mercado, mas nosso foco é efetivamente o retorno sobre o capital investido. Como temos demonstrado de forma consistente, apesar dos repasses de preços, o volume continua crescendo. Daqui para frente, provavelmente crescerá de forma mais moderada ou talvez permaneça estável, mas nossa prioridade será recompor e manter um ROIC spread elevado e um alto retorno sobre o capital investido em um cenário no qual provavelmente haverá restrições de crédito, juros mais altos e maior depreciação.

RODRIGO TAVARES:

Em Gestão de Frotas, vemos oportunidades de crescimento. Na verdade, observamos um efeito anticíclico, pois, quando as empresas enfrentam restrições de crédito, tendem a terceirizar uma parcela maior da frota. A venda da frota é uma forma de gerar caixa. E, quando o custo do crédito sobe, elas tendem a utilizar mais o nosso balanço do que o balanço dos bancos. Assim, enquanto em Aluguel de Carros vemos mais aumentos de preços, com os volumes

provavelmente crescendo em ritmo mais moderado, em Gestão de Frotas vemos oportunidades de continuar ampliando o volume à medida que avançamos.

RODRIGO TAVARES:

Quanto ao México, temos uma estratégia de longo prazo. Neste ano, a principal prioridade foi confirmar nossa capacidade nas locações mensais para clientes corporativos, o que foi bem-sucedido. Naturalmente, sempre que iniciamos em um novo país, o ambiente é desafiador. É difícil. Mas os planos seguem conforme originalmente traçados.

GUILHERME MENDES:

Muito claro. Obrigado, Rodrigo. Se me permite, um breve acompanhamento sobre o foco no ROIC spread. Quando você diz que o foco é continuar otimizando o ROIC spread com esse aumento de preços, quer dizer que, em 2027, para manter o ROIC spread atual, será necessário aumentar os preços na casa de um dígito alto, ou esse aumento resultaria em um ROIC spread ainda maior?

RODRIGO TAVARES:

Não, é para manter o ROIC spread atual. Somente pelo aumento dos juros, para cada elevação de 100 pontos-base nas taxas de juros, precisamos de aproximadamente 2% de aumento nas tarifas para manter o mesmo nível de ROIC spread. Além disso, continuaremos observando a evolução da dinâmica de depreciação. Por isso estimamos a necessidade de um repasse de preços na casa de um dígito alto para manter os níveis de rentabilidade atuais.

GUILHERME MENDES:

Obrigado.

NORA LANARI:

Um comentário rápido. Acho muito importante mencionar que estamos muito bem posicionados para este ambiente difícil. Temos um balanço muito sólido. O ciclo da frota de Aluguel de Carros está no ponto correto, com a renovação da frota, e temos 75% da dívida protegida. Portanto, acreditamos que podemos manobrar e aproveitar as oportunidades que o mercado possa apresentar. Vemos alguns concorrentes reduzindo o crescimento ou até encolhendo a frota, e a Localiza está bem posicionada para um cenário macroeconômico mais difícil.

GUILHERME MENDES:

Obrigado, Nora.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Filipe Nielsen. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Filipe, pode prosseguir.

FILIPE NIELSEN:

Obrigado por responderem à minha pergunta. Tenho duas. A primeira é sobre veículos de uso severo. Vocês mencionaram no release que vêm migrando o segmento de Gestão de Frotas de uso severo para assinatura, o que, na minha percepção, parece positivo para o ROIC spread. Gostaria de entender se ainda há ajustes a fazer, se a redução continua ou se ela já foi concluída e agora vemos apenas os efeitos remanescentes da otimização anterior. O segundo ponto, acompanhando a questão do ROIC spread: entendi a estratégia de foco nesse indicador. Quando atingirem o nível desejado em 2027 ou até antes, devemos esperar maior crescimento, como mencionado em Gestão de Frotas, ou talvez maior retorno de capital aos acionistas? De qualquer forma, como veem a alocação de capital neste ambiente diferente? Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Filipe. Em relação ao uso severo em Gestão de Frotas, acredito que já realizamos cerca de 90% a 95% do trabalho. Os carros restantes apresentam retorno apenas ligeiramente abaixo da nossa média, mas o processo continuará de forma mais gradual. Isso nos ajuda em termos de crescimento futuro porque, em 2025 e 2026, reduzimos essa frota de forma agressiva. Daqui para frente, não teremos um efeito tão forte. Isso talvez nos permita observar uma aceleração do crescimento em Gestão de Frotas, com as oportunidades que descrevemos.

RODRIGO TAVARES:

Quanto ao ROIC spread, naturalmente, quando atingirmos o objetivo desejado, nossa prioridade será sempre alocar mais capital nesse nível de retorno. Quando entregamos ROE na faixa intermediária dos 20% ou ROIC spread de 6 a 8 pontos percentuais, toda oportunidade de alocar mais capital gera muito valor. Se não houver mais oportunidades de alocação com retorno muito elevado, poderemos pensar de outra forma sobre nossa estrutura de capital, seja devolvendo mais caixa aos acionistas, seja reduzindo a alavancagem. Mas, enquanto houver oportunidades para alocar capital com retornos competitivos, nós o faremos.

FILIPE NIELSEN:

Ótimo. Muito claro. Obrigado.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Rogério Araujo. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Rogério, pode prosseguir.

ROGÉRIO ARAUJO:

Olá, Rodrigo e Nora. Muito obrigado pela oportunidade. Tenho apenas uma pergunta. Estou com dificuldade para entender por que o spread entre os preços de compra e venda se deteriorou muito mais em Aluguel de Carros do que em Gestão de Frotas, em comparação com os níveis pré-Covid. Vocês poderiam me ajudar a entender os fatores envolvidos, se é uma questão de mix ou se talvez os novos modelos eletrificados já estejam afetando o mercado de usados com um ano, mas ainda não tenham chegado ao mercado de carros com dois ou três anos? Sei que um deveria afetar o outro, mas estou tentando entender e realmente não consigo. Muito obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Rogério. Há alguns motivos. Um fator de mix que beneficia Gestão de Frotas é a maior participação de assinatura. O carro de assinatura deprecia muito menos do que a média porque é um veículo de uso muito, muito leve. Assim, a participação do varejo nas vendas desses carros de assinatura é muito maior do que em Gestão de Frotas e no próprio Aluguel de Carros. Em termos de mix, há uma tendência muito positiva em Gestão de Frotas nesse sentido. Outro fator de mix é a redução dos veículos de uso severo. Tínhamos entre 50.000 e 60.000 veículos de uso severo. Esses veículos depreciavam cerca de R$ 12.000 a R$ 15.000 por ano. Ao reduzir a participação desses carros, também temos um efeito de mix.

RODRIGO TAVARES:

Além disso, o ciclo de 36 meses, em comparação com o ciclo de 15 a 18 meses, ajuda a atenuar as oscilações quando há redução de curto prazo no valor residual. A combinação desses três fatores explica por que a depreciação em Aluguel de Carros foi afetada de forma mais acentuada do que em Gestão de Frotas. Pode haver um quarto fator que ainda não está consolidado: é possível que a depreciação no primeiro ano tenha mudado um pouco mais do que no segundo e terceiro anos. Mas isso ainda não está 100% comprovado. Pode haver um efeito, naturalmente, de que, se os preços dos carros novos caem, é esperado que isso afete mais um carro de um ano do que um carro de três, quatro ou cinco anos. Mas, especificamente no caso da Localiza, os três fatores que descrevi — maior participação de assinatura, menor participação de uso severo e ciclo mais longo que atenua oscilações de curto prazo — provavelmente explicam 90% a 95% do motivo pelo qual Aluguel de Carros foi mais afetado do que Gestão de Frotas.

ROGÉRIO ARAUJO:

Faz muito sentido, Rodrigo. Muito obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Foi um prazer, Rogério.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Jens Spiess. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Jens, pode prosseguir.

JENS SPIESS:

Olá. Parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas. A primeira acompanha os comentários sobre as compras de montadoras chinesas. Gostaria de entender quão diferentes são as condições de compra em relação às montadoras tradicionais. Sei que provavelmente vocês não podem fornecer muitos detalhes, mas queria ter uma ideia do grau de diferença entre as duas e se as condições de compra das montadoras chinesas estão convergindo gradualmente para as das montadoras tradicionais. A segunda é sobre depreciação. Vocês mencionaram de 7% a 9% de depreciação anual. Isso significa que, se começarmos a observar mensalmente uma depreciação de aproximadamente 0,6% a 0,75%, isso não deveria ser motivo de preocupação, considerando que vocês já estão reagindo por meio da precificação? Essa é a forma correta de analisar?

RODRIGO TAVARES:

Sim. Jens, vou falar sobre as montadoras em geral. Primeiro, algo que provavelmente não mencionamos nesta conferência é que estamos muito focados na pressão baixista sobre os preços, mas podem surgir algumas pressões inflacionárias no início do próximo ano. Não é o cenário para o qual estamos nos preparando, mas pode ser um aspecto positivo. À medida que o dólar sobe, fica mais caro para os participantes estrangeiros trazerem carros para cá. Além disso, houve forte aumento nos custos de frete e os impostos de importação também subirão. Também observo uma leve redução na oferta das montadoras locais. Portanto, somando tudo, podemos observar algumas pressões inflacionárias. Mais uma vez, elas podem atenuar o que vemos na dinâmica competitiva. Não é o cenário para o qual estamos nos preparando, mas podem existir pressões inflacionárias capazes de alterar um pouco essas tendências.

RODRIGO TAVARES:

Quanto às montadoras, o fato de a maioria das empresas chinesas ainda não produzir no Brasil e ainda não enfrentar os custos fixos brasileiros significa que elas tendem a oferecer condições de compra menos favoráveis do que as montadoras locais. Quando vierem para o Brasil e começarem a montar veículos aqui, estarão sujeitas às condições brasileiras de produção. Acreditamos que a diferença entre as condições diminuirá significativamente. Hoje existe uma diferença. Temos condições competitivas tanto com montadoras estrangeiras quanto com as locais, mas ainda há uma diferença entre elas.

RODRIGO TAVARES:

Quanto à segunda pergunta, deixe-me esclarecer. Não dissemos que vemos uma depreciação de 7% a 9%. Vemos um spread de 7% a 9% entre o carro que compramos e o carro que vendemos.

Para chegar à depreciação efetiva, seria necessário considerar o preço de compra do carro, o custo de Seminovos, a margem de Seminovos e o período, que, nesse caso, foi de 15 meses. Apenas para esclarecer. O que eu disse é que, dependendo de como se faz essa conta, a depreciação ficará entre R$ 8.500 e R$ 10.000.

Portanto, se vocês acreditarem que as condições caminharão para o limite superior do spread de 7% a 9%, provavelmente veremos a depreciação de Aluguel de Carros superar a marca de R$ 10.000 por ano.

JENS SPIESS:

Perfeito. Obrigado pelo esclarecimento. Agora ficou claro. E, sim, esperemos que a inflação volte no próximo ano. Seria, sem dúvida, uma surpresa muito inesperada e positiva. Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Jens.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Pedro Bruno. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Pedro, pode prosseguir.

PEDRO BRUNO:

Muito obrigado pelo tempo. Apenas uma pergunta rápida sobre demanda. Especificamente no trimestre, vocês mencionaram no release que as eleições possivelmente tiveram impacto positivo, especialmente sobre a demanda corporativa em Aluguel de Carros. Gostaria que explicassem a origem exata dessa demanda e, se possível, se há alguma indicação de como mensurá-la. E, considerando a lógica dessa demanda, relacionada ao próprio período eleitoral, o início do quarto trimestre também deve ser impactado? Muito obrigado.

NORA LANARI:

Obrigada pela pergunta, Pedro. Vou responder. Os volumes de RAC foram fortes não apenas por causa do período eleitoral, mas as eleições contribuem para as locações mensais e para as locações destinadas aos partidos durante o período de campanha. Vimos atividade nessa frente principalmente em setembro, embora possa haver alguma atividade residual em outubro. Mas acredito que o forte crescimento de mais de 10% na comparação anual em Aluguel de Carros também decorre da maior disponibilidade de frota. Vocês se lembram de que, no segundo trimestre, adicionamos muitos carros para atender ao período de férias de julho. Assim, conseguimos aproveitar o volume enquanto repassávamos preços. Portanto, observamos não apenas crescimento de volume superior a 10%, mas também aceleração do repasse de preços para 5,5% na comparação anual.

NORA LANARI:

Entrando no 4T, naturalmente vemos menor impacto das eleições em outubro, como mencionei, mas chegamos à forte temporada de dezembro novamente com um bom nível de frota. Contudo, como Rodrigo mencionou algumas vezes durante a conferência, priorizaremos preço. Portanto, provavelmente capturaremos o excesso de demanda por meio dos preços, em vez do volume, no 4T. Assim, devemos observar um bom nível não apenas de volumes, mas especialmente de preços.

PEDRO BRUNO:

Ótimo. Muito obrigado.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Gabriel Rezende. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Gabriel, pode prosseguir.

GABRIEL REZENDE:

Olá. Obrigado, Rodrigo. Obrigado, Nora. Tenho duas perguntas de acompanhamento sobre Seminovos. Peço desculpas por voltar a este tema, mas estou tentando entender alguns dos fatores que afetaram o terceiro trimestre. Vimos um nível saudável para a margem EBITDA de Seminovos em bases consolidadas. Contudo, ao detalhar por segmento, vocês apresentaram margem EBITDA de 0,7% no segmento de Aluguel de Carros, bem abaixo do que havia sido registrado nos trimestres anteriores. Estou tentando entender possíveis fatores não recorrentes que possam ter impactado o desempenho no terceiro trimestre, talvez SG&A, o mix de carros vendidos ou o canal utilizado para vendê-los.

GABRIEL REZENDE:

Também estou tentando entender como devemos pensar sobre os volumes de Seminovos daqui para frente. Foram 87.000 veículos vendidos neste trimestre. Acredito que esse nível continue saudável para o tamanho atual da frota da Companhia. Mas gostaria de entender como vocês veem esse nível nos próximos trimestres e se será necessário acelerá-lo. Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Gabriel. Vou começar pelos volumes. É difícil exagerar a qualidade do desempenho da equipe de Seminovos. Mesmo no cenário atual, estamos crescendo os volumes em 16% na comparação anual, enquanto todos os demais estão encolhendo: o mercado, os concorrentes, todos. Ainda conseguimos entregar um ritmo de vendas equivalente a um ciclo de 15 a 17 meses, o que nos coloca em posição de realmente otimizar o ciclo de vida dos carros. Daqui para frente, naturalmente, tivemos apenas um mês do quarto trimestre. Outubro começou muito saudável.

É provavelmente o melhor mês do trimestre, mas começamos outubro muito bem. Portanto, não esperamos mudança nessa tendência de volumes.

RODRIGO TAVARES:

Quanto à margem, a dinâmica é quase a mesma da própria depreciação. Em Gestão de Frotas, vemos um ambiente muito mais estável. Em Aluguel de Carros, conforme reportamos, houve deterioração dos preços no terceiro trimestre. Isso podia ser observado na FIPE, nos preços dos carros novos e nos novos entrantes. O que ocorre é que, em Aluguel de Carros, a margem de Seminovos sofre muito mais pressão do que em Gestão de Frotas.

RODRIGO TAVARES:

Há também outro fator. Estávamos trabalhando próximos de dois meses de estoque em Seminovos. Já estamos reduzindo esse nível e já estamos abaixo dessa meta. Mas, quando trabalhamos com esse tipo de estoque e os preços caem, o estoque não se valoriza. Assim, cada real de queda nos preços vai diretamente para a margem de Seminovos. A combinação de um estoque ligeiramente maior em Seminovos com uma forte queda de preços no terceiro trimestre resultou em uma margem menor de Seminovos em Aluguel de Carros. Em Gestão de Frotas, vemos um ambiente muito mais estável. Daqui para frente, essa dinâmica deverá persistir. Continuaremos vendo a margem de Seminovos em Aluguel de Carros sob pressão e a margem de Seminovos em Gestão de Frotas em níveis saudáveis.

GABRIEL REZENDE:

Muito claro. Obrigado, Rodrigo.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de Alberto Valerio. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, Alberto, pode prosseguir.

ALBERTO VALERIO:

Obrigado pela oportunidade, Rodrigo e Nora. Minha pergunta é sobre a reforma tributária. Como devemos modelar a reforma tributária para o próximo ano? Vocês receberão esses créditos de PIS e Cofins em caixa no início do ano ou eles deverão ser usados para compensar a CBS ao longo do ano? E, em Seminovos, devemos modelar algum tipo de incidência de CBS já no próximo ano ou apenas em 2028? Se puderem nos ajudar nessa questão, seria muito útil. Obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Alberto. Este é um tema bastante complexo, mas vou tentar dar alguma orientação. Em primeiro lugar, todos os carros comprados em 2026 não estarão sujeitos à CBS quando forem vendidos. Como muito provavelmente não venderemos em 2027 nenhum carro comprado em 2027 e venderemos carros comprados anteriormente, não haverá CBS no próximo ano, se a reforma ocorrer conforme previsto.

RODRIGO TAVARES:

Quanto ao crédito tributário, não estamos trabalhando com o cenário de recebê-lo em caixa. A lei diz especificamente que ele será ressarcido em até 60 dias. Mas, se o governo contestar, terá até um ano para devolver esse caixa. Assim, uma abordagem mais conservadora seria não considerar isso no balanço, embora, naturalmente, façamos tudo o que pudermos para receber esse dinheiro o mais rapidamente possível. Isso pode ter efeito sobre o capital investido porque teríamos um forte aumento dos créditos tributários no próximo ano. Há dúvidas sobre a possibilidade de usar esses créditos tributários, por exemplo, para compensar outros tributos federais, mas isso não está claro e a lei não é clara a esse respeito.

RODRIGO TAVARES:

Portanto, nosso cenário-base é que não haverá CBS em Seminovos no próximo ano. Se houver, será apenas residual, somente se houver muita agregação de valor. E não estamos considerando que receberemos em caixa o valor integral dos créditos tributários, apesar de fazermos o possível para isso.

ALBERTO VALERIO:

Perfeito. Mas o crédito obtido sobre os carros novos comprados em 2027 pode ser usado para compensar a CBS sobre Aluguel, correto?

RODRIGO TAVARES:

Com certeza. O que estou dizendo é que provavelmente teremos créditos excedentes porque, se vocês compararem o crédito obtido nas compras com o débito tributário de Aluguel em 2027, verão no modelo que teremos muito mais crédito do que débito. Como disse, se conseguirmos receber esse crédito excedente em caixa, isso será muito positivo para a geração de caixa e reduzirá nosso capital investido. Caso contrário, teremos maior capital de giro, tecnicamente falando, e somente em 2028 e 2029 conseguiremos converter todo esse crédito em caixa.

NORA LANARI:

Alberto, nos primeiros anos da reforma tributária, não teremos CBS e IBS incidentes sobre Seminovos. Portanto, provavelmente somente em 2029 veremos os débitos tributários aumentarem em relação aos créditos. Assim, acumularemos créditos nos primeiros anos da reforma.

ALBERTO VALERIO:

Fantástico. Muito obrigado aos dois.

OPERADORA:

A próxima pergunta é de João Frizzo. Abriremos o áudio para que você faça sua pergunta. Por favor, João, pode prosseguir.

JOÃO FRIZZO:

Bom dia, Rodrigo. Bom dia, Nora. Tenho duas perguntas. Desculpem insistir nas tendências de depreciação, mas a primeira é sobre a diferença esperada de 7% a 9% entre os preços de carros novos e vendidos. Vocês mencionaram que isso implica uma depreciação que pode variar de R$ 8.500 a R$ 10.000 por carro. Gostaria de saber se essa expectativa já incorpora uma deterioração adicional do mercado ou se reflete o mercado como está hoje, sem expectativa adicional de aumento da concorrência, maior restrição de crédito, mais novos entrantes, mais novos modelos e assim por diante. E, se for esse o caso, isso representaria um risco de piora para a depreciação daqui para frente? Minha segunda pergunta é sobre os preços de transação. Temos muitos dados sobre preços anunciados de carros novos e usados no Brasil, mas gostaria de saber quais têm sido as tendências mais recentes dos preços efetivamente transacionados nesses mercados. Muito obrigado.

RODRIGO TAVARES:

Obrigado. Mais uma vez, não estamos falando de guidance nem de algo semelhante. O que vemos hoje, quando analisamos o spread marginal dos carros entre 7% e 9%, é a situação atual. Se houver qualquer mudança, seja um cenário inflacionário ou um cenário deflacionário mais ou menos agressivo, o que estou descrevendo hoje é o que já observamos nos carros que estamos comprando agora e nas expectativas diante das condições de mercado atuais. Por isso dizemos que, fazendo a conta, chegaremos, como mencionei, a R$ 8.000 até pouco mais de R$ 10.000 no limite superior.

RODRIGO TAVARES:

Também gostaria de lembrar que, apesar dessa tendência de depreciação, temos conseguido repassar preços com sucesso para compensá-la. É por isso que estamos registrando lucros e retornos recordes mesmo com maior depreciação. Se fôssemos um banco, estaríamos aumentando as provisões para perdas com crédito e, ao mesmo tempo, elevando o ROE. Isso demonstra nossa capacidade de operar em um cenário como este.

RODRIGO TAVARES:

Quanto aos preços de transação, vemos naturalmente esses preços sob pressão, mas há muitos efeitos ocorrendo. Não se trata apenas dos preços em si: algumas montadoras estão lançando carros com menos itens para competir com os novos entrantes. Assim, a concorrência tornou-se muito mais complexa de acompanhar. Se analisarmos o preço de transação de um modelo específico, talvez ele não tenha caído tanto, mas haverá um novo modelo, com menos itens, cujo preço caiu mais do que o esperado para competir. A tendência observada neste trimestre nos preços de carros novos e usados foi de queda, tanto nos preços efetivamente transacionados quanto nos preços dos usados.

NORA LANARI:

João, apenas para acrescentar, isso cria oportunidades para a Localiza. Estamos nos tornando ainda mais relevantes para algumas montadoras e conseguimos melhorar as condições e os termos comerciais. Isso será fundamental para as negociações de compras do próximo ano.

JOÃO FRIZZO:

Entendido. Muito obrigado a todos.

NORA LANARI:

Há uma última pergunta no chat, de Cristiano Souza, da Genoa. Obrigada pela pergunta, Cristiano. Se observarmos um ambiente no Brasil em que as taxas de inflação acelerem significativamente, qual seria o impacto sobre as taxas de depreciação e o ROIC em geral?

RODRIGO TAVARES:

Obrigado, Cristiano. Se observarmos inflação e ela também se traduzir em preços mais altos dos carros, isso naturalmente reduzirá o nível de depreciação da Companhia. Se houver uma reversão da tendência, passando de pressão deflacionária para pressão inflacionária sobre os preços dos carros, provavelmente veremos a depreciação cair, as margens de Seminovos subir e, naturalmente, nossos retornos aumentar. Isso exigiria repasses de preços menores do que os planejados no cenário deflacionário que vivemos atualmente.

RODRIGO TAVARES:

Gostaria de agradecer a todos pela participação. Nossa equipe de Relações com Investidores permanece à disposição para quaisquer perguntas adicionais. Muito obrigado.