

# Localiza REFERÊNCIA EM RI

Fundada em 1973, e hoje detentora da maior rede de aluguel de carros da América Latina, com 502 agências em 344 cidades, a Localiza Rent a Car - graças à excelência de seu Programa de RI - conquistou este ano o "Grand Prix de Melhor Programa de Relações com Investidores - empresas large cap". E o engenheiro Sílvio Guerra, Diretor de RI da empresa mineira foi considerado, pelo 3º ano consecutivo, o "Melhor Executivo de RI - large cap" do Brasil.

por **MARION MONTEIRO**

# IR

magazine

## AWARDS

# 20

BR



**SILVIO GUERRA,**  
diretor de RI da Localiza

“As premiações significam para nós uma honra pelo reconhecimento da comunidade de investimentos e um desafio para continuarmos em busca da excelência, visando sempre alcançar o que o investidor quer: transparência”, comentou o Diretor de RI da Localiza, Silvio Guerra, engenheiro civil e ex-Superintendente da Secretaria de Minas e Energia do Estado de Minas Gerais.

Além da transparência, o executivo considera que várias ações estratégicas da área de RI foram responsáveis pelo reconhecimento do mercado. Entre elas, listou o conhecimento do negócio e consistência de resultados explicados com clareza e simplicidade; o website de RI com fácil navegabilidade e com todos os dados disponíveis; e respostas aos analistas e investidores em 24 horas. E destacou o fato de ser a primeira empresa a reportar resultados no trimestre entre as listadas na Bovespa. No dia 16 de julho, foi anunciado pelo Diretor de Finanças Roberto Mendes o balanço da Localiza Rent a Car, relativo ao segundo trimestre de 2012, demonstrando que a receita líquida consolidada cresceu 11,8% sobre o mesmo período do ano passado, passando de R\$ 706,4 milhões para R\$ 789,6 milhões. O destaque, segundo o balanço, foi a utilização de 74,2% da frota, que mostra uma melhoria na gestão da compra, distribuição e venda dos carros. Já a geração de caixa foi de R\$ 242,3 milhões no primeiro semestre e, com isso, a empresa reduziu a sua dívida de R\$ 1,363 milhão, no início do ano, para R\$ 1,255 milhão ao fim de seis meses.

## INTERAÇÃO

Ao longo dos anos, a empresa vem desenvolvendo várias estratégias de comunicação junto aos seus acionistas e potenciais investidores. Uma das novidades foi a entrada da RENT3 no Ibovespa em fins do ano passado e o novo programa de ADRs na New York Stock Exchange. Outra estratégia foi a preparação em cada interação com o investidor, analista e acionista do CRM que relata o histórico de relacionamento, qual o preço da ação na época do último encontro, quais as perguntas feitas e as respostas dadas, e o monitoramento pós reunião com o feedback e eventualmente um estudo de percepção. “Com isso é possível sabermos quando e onde fizemos o contato, qual era o valor da nossa ação naquele dia, quais foram as perguntas feitas e as nossas respostas. E também temos como avaliar se um investidor é mais voltado para dividendos, crescimento acelerado ou ações que oferecem crescimento a preço razoável (GARP)”, explicou.

Até o mês de junho foram cerca de 750 interações com investidores e todas anotadas dentro desses critérios, possibilitando a empresa a monitorar e segmentar o público investidor. A Localiza tem cerca de 3,500 investidores e mais de 80% do seu free float continua sendo de investidores estrangeiros, com concentração nos Estados Unidos e Europa. “Estamos buscando novos mercados também e vamos fazer o nosso retorno à Ásia e ao Oriente Médio”, informou o Diretor de RI. O atendimento internacional é tradicionalmente feito através de eventos como o “Localiza Day” em Londres e Nova Iorque, que se utiliza de abordagem aos investidores sem a intermediação de banco de investimento. Os dois encontros foram transferidos para 2013, mas o foco continuará o mesmo: estar presente junto aos investidores estrangeiros.

A equipe de RI, na avaliação de Sílvia Guerra, é o principal motivo para o sucesso na premiação IR Magazine Brazil Awards 2012. Além dele, a área é composta pela gerente de RI, Nora Lanari, dois analistas - Marcelo Caldas e Tatiana Salgado, e uma assistente - Patricia Ramalho, que são periodicamente treinados. A área é subordinada ao CFO da companhia, Roberto Mendes. “Para as 750 interações por semestre é uma equipe que trabalha com vontade para dar conta do recado”, diz. Essas interações envolvem desde a participação em conferências, eventos, conferência calls, reuniões, NDRs (non-deal roadshows), site tours, participação em seminários, assim como apresentações para investidores e analistas. E, ainda, field trips com grupos de investidores que chegam no Aeroporto Internacional de Confins, em Belo Horizonte, visitam a “Seminovos



**CANDICE TERUSZKIN**, diretora executiva de ADRs - América Latina do JP Morgan, faz a entrega à **SILVIO GUERRA** (ao centro) e **MARCELO CALDAS** (à direita) do troféu “Grand Prix do Melhor Programa de RI - large cap”, do **IR Magazine Awards Brazil 2012**.

Localiza” e vão à matriz para conhecer a “Total Fleet”, uma divisão de negócios especializada em aluguel, gerenciamento e terceirização de frotas, criada em 1997. “Eles visitam nossa área de Tecnologia da Informação, conversam com nossos principais executivos e, finalmente, participam de uma reunião para esclarecimento de eventuais dúvidas”. Em todas as reuniões, Guerra não dispensa o seu famoso book “Car Rental 101”, uma base de dados com informações históricas e atualizadas não só da empresa mas também de todo o setor de aluguel de carros e de aluguel de frotas em várias partes do mundo. Para ele, continua sendo uma boa referência para atender de imediato os questionamentos do investidor. “Hoje o Car Rental 101, também pode ser acessado nas nuvens do Dropbox, pen-drives, etc. Com essa base de dados temos respostas completas para passar ao investidor”, diz.

A área de RI continua com a política de realizar, no mínimo, dois non-deal roadshows (NDRs) por ano, sendo um a cada semestre. Até junho de 2012, foram feitas 15 conferências e seis NDRs com bancos de primeira linha. O resultado foi o melhor possível, segundo o diretor de RI: “Esse trabalho se refletiu no aumento da liquidez, que pulou de cerca de R\$ 25 milhões o ano passado para cerca de R\$ 35 milhões por dia em 2012. A valorização de 19% até dia 29 de junho último, mesmo com a Bolsa de Valores caindo cerca de 4%, também reflete esta disponibilidade e abertura da empresa aos seus investidores”. Para o diretor, um outro fator que contribuiu para que o Programa de RI tenha tido esse reconhecimento por parte do mercado é que as apresentações seguem o mesmo padrão desde o IPO realizado no dia 23 de maio de 2005, com sua ação (RENT3) cotada a R\$11,50.

“

O mercado de locação de carros no Brasil continua o seu histórico de crescimento com o PIB, com a renda per capita crescente da população, ampliação do tráfego aéreo e a disseminação dos cartões de crédito.

”

Desde a oferta pública inicial, a RENT3 apresentou valorização de 692%, sendo avaliada em cerca de US\$ 3 bilhões. “Os nossos resultados apresentam a consistência de crescimento e rentabilidade com elevada governança corporativa, uma plataforma integrada de negócios que tem uma característica especial que é a liquidez de seus ativos, os carros, e a sua flexibilidade de adaptação a períodos de forte demanda ou de reduzido crescimento de PIB”, explicou. Com a crise no mercado internacional, a Localiza está mostrando aos investidores e acionistas a importância do seu modelo de plataforma integrada de negócios, que vai desde o aluguel de carros (Localiza Rent a Car), aluguel de frotas (Total Fleet), franchising de aluguel de carros (Localiza Franchising) e uma rede de pontos de vendas de carros desativados da frota para consumidores finais (Seminovos Localiza). “São ativos líquidos e flexíveis que facilitam a adaptação da empresa à crise e a contínua busca de crescimento com rentabilidade e ganho de market share, que nos trouxe o sucesso até aqui. Ao longo do ano, para um Ibovespa que está caindo cerca de -4,0%, a RENT3 está com performance de +19%”, destaca.

Na sua avaliação, o mercado de locação de carros no Brasil continua o seu histórico de crescimento com o PIB, com a renda per capita crescente da população, ampliação do tráfego aéreo e a disseminação dos cartões de crédito. “As oportunidades existem, mas elas serão captadas pelas empresas que tiverem vantagens competitivas no mercado”, diz, salientando que a Localiza é uma das 10 empresas brasileiras que tem o rating de in-



**VERÔNICA WESTBURG**, head de ADRs no Brasil do BNY Mellon, entrega à **SÍLVIO GUERRA**, diretor de RI da Localiza - o troféu de “Melhor Executivo de RI - large cap”, no **IR Magazine Awards Brazil 2012**.

vestment grade por três agências avaliação de risco. No caso da compra de carros, adquire cerca de 2,3% dos veículos vendidos pelas cinco principais montadoras instaladas no Brasil, construiu uma grande rede de agências de aluguel de carros e possui uma marca forte.

Os resultados do segundo semestre apontam aumento na quantidade de carros vendidos para a renovação da frota: 3.876 em abril, 4.917 em maio e 5.711 em junho. A frota da empresa é composta, atualmente, de 103.237 carros. De acordo com o relatório, o aquecimento das vendas dos carros desativados permite que a empresa acelere a renovação da frota aproveitando a queda de preço dos carros novos. A empresa tem mais de 5 mil colaboradores, opera em nove países da América do Sul e lidera quatro mercados: Brasil, Colômbia, Paraguai e Peru. Essa internacionalização, através de franquias, começou em 1984, uma forma de contornar as dificuldades do mercado interno, que apresentava PIB negativo (-0,54). “Damos todo o suporte e transferência de know-how aos franqueados”, conta o “premiado” Sílvio Guerra. **RI**

## DEPOIMENTOS DO MERCADO SOBRE A LOCALIZA E SILVIO GUERRA

“O executivo de RI está sempre disponível, além de estar sempre em contato com os analistas de research.”

“Conhecimento do negócio e consistência de resultados explicados com clareza e simplicidade.”

“Respostas aos analistas e investidores em 24 horas.”

“Primeira empresa a reportar resultados no trimestre entre as listadas na Bovespa.”

“Governança, equidade, transparência, conformidade e regularidade. Acessibilidade ao programa anual de RI com atendimento ao mínimo de 2 NDRs por ano, 10 conferências internacionais e 10 conferências nacionais.”

“Treinamento da equipe com palestras, seminários, participação em eventos, equipe enxuta, atendimento internacional com o Localiza Day em Londres e NY.”

“Atendimento às reuniões públicas via Apimecs e atendimento às pessoas físicas com um programa via corretoras. Após cada interação com o investidor, analista e acionista do CRM, preparação de histórico de relacionamento, indicando qual o preço da ação na época do último encontro, quais as perguntas feitas e as respostas dadas, e o monitoramento pós-reunião com o feedback (e eventualmente o perception study) do investidor.”

“Relacionamento do RI com os analistas, tempestividade na divulgação dos resultados e abertura de informações ao mercado.”

“Site de RI com fácil navegabilidade e todos os dados disponíveis.”

“Precisão dos dados através da informação vinda sempre via controladoria.”

“Envolvimento da alta administração nas funções de RI com participação do CEO, CFO e heads de divisão nas visitas, calls e NDRs.”

“A empresa tem um time de RI dos mais acessíveis para seu porte, desta forma é extremamente fácil marcar uma reunião ou call com CFO, Diretor de RI ou outras pessoas mais seniores... Além disso, o conhecimento que a equipe de RI possui sobre a empresa é substancialmente maior do que a maioria, tendo uma abordagem profunda sob todos os aspectos questionados. Além disso, são muito preparados, carregam uma apresentação imensa (com centenas de slides) com a resposta para todos os questionamentos que já tiveram desde o IPO, gerando uma base de conhecimento cumulativa que nunca vi em qualquer companhia de capital aberto. Por último, oferece altíssima transparência nos números, com séries históricas em Excel, datadas de seis anos antes do IPO, em bases trimestrais, o que ajuda muito no processo analítico.”

“Participação nos eventos nacionais relacionados à atividade, função e busca de melhoria da atividade de relações com investidores através do IBRI, Abrasca, etc.”

“A empresa possui ótimo disclosure referente aos resultados. É uma das primeiras a fazer o conference call com os analistas. Estão sempre disponíveis a atender não só o minoritário como qualquer interessado em saber dados da companhia. Eles convidam a fazer visita no seu site em BH, além de realizarem Non Deal Road Show com a comunidade de analistas de investimentos. Empresa com ótimo website.”