

**Transcrição de Teleconferência
Estapar
Resultados do 2T23**

Operador:

Bom dia a todas e todos, e obrigado por aguardarem. Esta é a teleconferência de resultados do 2T23 da Estapar.

Destaco, àqueles que precisarem, que temos uma ferramenta de tradução simultânea disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão *Interpretation*, por meio do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o idioma de sua preferência, português ou inglês.

Para aqueles que estão ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, pelo endereço: ri.estapar.com.br, onde se encontra disponível o material completo da nossa divulgação de resultados.

É possível fazer *download* da apresentação no ícone de *chat*, inclusive em inglês.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Estapar, constituem-se em crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantia de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Hoje, contamos com a presença dos executivos: Emílio Sanches, CEO; e Daniel Soraggi, Diretor Financeiro de Relações com Investidores.

Agora, passarei a palavra ao senhor Emílio para iniciarmos a apresentação.

Emílio Sanches:

Primeiramente, bom dia a todos! É o Emílio que está falando. Mais uma *call* de resultados aqui da Companhia. Novamente, estamos conseguindo entregar bons resultados, é aquilo que vimos falando já, ao longo do tempo, de melhorar a nossa receita, melhorar nossas margens, e poderemos falar um pouco agora sobre isso.

E agradecer a presença de todos: investidores, analistas e colaboradores que estão nos acompanhando.

Então, vamos falar dos destaques do 2T23, os resultados, as considerações finais, e depois vamos abrir para o Q&A.

Queremos avançar já, direto para a página cinco.

Vamos falar dos destaques do 2T23. Atingimos, mais uma vez, a nossa receita recorde. Atingimos R\$ 334 milhões. O ponto positivo é o crescimento em relação ao trimestre anterior, o 2T22, um crescimento de mais de 22%. Crescimento forte, graças a abertura de muitas operações.

A retomada pós covid, pós-pandemia, e é uma coisa que já vimos falando em todas as *calls* de resultado, que acreditamos muito no segmento, que as coisas voltariam e, praticamente, estão voltando muito mais fortes até do que esperávamos. Fico feliz que isso venha acontecendo.

Consequentemente, o nosso grupo, o grupo da Caixa cresceu bastante, os ajustes que fizemos, no final do ano passado, e esse ano, dando resultado, com a nossa alavancagem operacional crescendo bastante. Atingimos mais de R\$ 87 milhões no *quarter*, um crescimento de 28% em relação ao ano passado. Então, vocês podem ver que a nossa receita cresceu 22%, mas o lucro 28%.

Consequentemente, as reduções que nós fizemos, a nossa alavancagem, isso se refletiu também, não só na margem, mas como no EBITDA, e tiramos as despesas administrativas, um crescimento bem expressivo, quase de 70%, atingindo mais de R\$ 65 milhões, ou seja, gerando caixa, desalavancado a empresa, e passando aquilo que conversamos durante muito tempo com os credores, os investidores, que a empresa estava fazendo a lição de casa, e começando a mostrar os resultados desde o primeiro *quarter* deste ano.

O foco comercial, que falamos bastante nos últimos resultados, nós reestruturamos a área de operações e comercial da empresa e está se refletindo em um resultado bem agressivo. Só neste trimestre, foram 24 operações que nós abrimos organicamente, e vamos mostrar, um pouco, alguns exemplos de algumas operações.

A nossa estratégia Auto Tech, a Zul Digital, que estamos mudando de nota, a Zul +, vamos fazer o lançamento, agora, em setembro, e vai ser bem legal. Fizemos a integração de todo mundo, do time, dos sistemas. Vamos falar um pouco a mais, e está dando retorno, já está crescendo mês a mês, vem crescendo.

Agora, no trimestre, já atingimos 16,8% da nossa receita, e já vem através da nossa plataforma digital, o que é muito importante da estratégia que estamos proporcionando aqui, na companhia, e, consequentemente, oferecendo serviços diferenciados para os usuários.

E vamos falar um pouco de diversidade, a estratégia que estamos adotando, esse ano, e vamos dar um pouco de cor em relação a isso, também, para todos. Tá bom?

Aqui na página seis, nós damos alguns *Highlights* de algumas operações muito importantes para a empresa, que abrimos durante o ano, de Norte a Sul do País.

Estamos presentes em, praticamente, todos os estados do país. Aqui, é muito importante. Então, abrimos operações no Rio Grande do Sul, Shopping Moinhos, uma operação muito importante para nós; e operações na Faria Lima, até trouxemos um exemplo, aqui, da Faria Lima, que é a Financial Center; Shopping Interlar, um shopping muito importante na zona sul de São Paulo; O Space Adventure, também, na região de Gramado; Aqui, em São Paulo, a CENESP; Mais uma universidade com o nosso portfólio: Insper; Uma operação, também, bem complexa, e importante para nós na região do interior, em Campinas, que é o Complexo Galleria Offices, três edifícios comerciais bem importantes, um dos mais importantes da região; O Aldeia Bay Mall, uma importante operação, também, no Rio de Janeiro, e uma concessão que nós trouxemos agora no 1º quarter em São João da Boa Vista, um contrato de dez anos.

Ou seja, não há só o foco no nosso crescimento orgânico de novas operações, mas também no nosso segmento de *On Street*, em que ganhamos mais uma concorrência neste 2T, que é a cidade de São João da Boa Vista: uma cidade importante, que nós já operávamos anos atrás, mas fomos agraciados com mais essa vitória nesta concessão.

A Estapar está se posicionando de uma maneira, comercialmente, que os clientes estão escolhendo a Estapar, também, não só pela questão da marca, mas pela qualidade que nós conseguimos diferenciar ao longo do tempo.

Então, é um mérito de todos os nossos funcionários, uma equipe, aqui, de diretoria, de gerentes, supervisores, de muitos anos de casa, em que estamos fazendo um tratamento diferenciado, e passa a ser, agora, não só um desejo da Estapar querer ter um cliente que nos contrata, mas também, esse *match* dos clientes vindo para a Estapar está fazendo muita diferença.

Então, isso mostrou essa potência da companhia de abrir 24 operações em três meses, e mostra essa disciplina de ambos os lados.

Agora, na página sete, dentro do que vimos falando, dentro da estratégia pós-pandemia que nós adotamos. No passado, tínhamos um conceito de procurar contratos de muito longo prazo.

Adotamos com o ganho das concessões dos aeroportos, com prazo de longo prazo, e a pandemia nos fez repensar a nova estratégia, e já adotamos desde o final do ano passado para esse ano, nós começamos a fazer investimentos menores. Obviamente, por conta do caixa da companhia, e obviamente, pensando em aumentar a margem da companhia, como vimos falando, e vem dando muito certo nesses primeiros seis meses.

Nós apostamos muito mais, agora, nos contratos de menor prazo, os de “Alugadas e Administradas”, são contratos na faixa de cinco anos e vimos mostrando que, trimestre a trimestre, vamos crescendo nessa área de receitas de “Alugadas e Administradas”, não abrindo mão do longo prazo, mas contratos que realmente sejam muito rentáveis e importantes para companhia.

Quando vamos atrás desses novos contratos é um desafio e é bem interessante quando sentamos com os contratantes, a dedicação que eles têm de entender a nossa proposta de trabalho, eles entendem a diferenciação, e estamos conseguindo realmente trazer ativos muito importantes para empresa, e conseqüentemente, é o ganha-ganha.

Então, você tem um cliente muito mais satisfeito, ganhando mais dinheiro para a Estapar e, conseqüentemente, a Estapar trazendo mais margem para a companhia.

E temos inúmeros relatos, está sendo muito importante, assim que assumimos uma operação, vemos realmente que eles ficam muito satisfeitos com a prestação de contas e tudo o que vimos fazendo, e o aumento de receita que acabamos trazendo para essas novas operações.

Avançando a página da Zul+. A Zul+, nós já vimos falando há um bom tempo, é uma empresa que adquirimos no ano passado e começa a dar frutos, de forma muito forte, a partir desse ano. Temos a integração de 100% da equipe, são pessoas que vieram para se juntar ao time 100% integradas com a companhia. E o resultado veio, né?

Então, no 1T em que começaram as integrações, nós fizemos todas as cidades *On Street* da empresa, juntando às cidades que a Zul+ já tinha, que são, praticamente, de 22 a 23 cidades que estão no nosso portfólio, já estão sendo transacionadas através da Zul+.

Isso é muito importante, porque começa a aumentar o TPV dessa nossa parte do *Digital*. Isso se repete e vocês conseguem ver o que acontece no 2T, já são mais de 11 milhões de transações no 2T, um crescimento de quase 20% em relação ao ano passado.

Consequentemente, a receita vem também. Então, já vimos que 16,8% da nossa receita já veio através da nossa plataforma digital. E em números financeiros, falando não só da receita que vem através do *Digital*, já passamos ou quase atingimos R\$ 4 milhões, de vários serviços que a plataforma já está oferecendo aos nossos usuários, não só o Zona Azul das cidades que temos, mas também os TAGs, serviço despachante, licenciamento, seguros, combustível, ou seja, estamos oferecendo cada vez mais e vamos cada vez mais dar esses dados para todos acompanharem do crescimento da nossa área *Digital*.

Então, no 1T entramos com as cidades, no 2T já entramos oferecendo os serviços para os clientes Estapar pagarem os estacionamento através do *Digital*, através do *Estapar Pay*, no 3T agora que vem, já vamos lançar o Reserva, a reserva de vagas através da plataforma Zul+, e a partir do 4T do ano que vem virão muito mais serviços que vamos oferecer, consequentemente, oferecendo serviços, crescendo essa receita do *Digital*, e muito felizes em conseguir proporcionar isso para os usuários, e dando certo a nossa estratégia adotada desde o ano passado.

E, aqui, temos um *highlight* do ESG que vimos trabalhando na companhia. Nós, no ano passado, abrimos nossa primeira operação 100% administrada por mulheres, e foi um sucesso. Foi muito bem aceito, não só pelo cliente, mas assim como os usuários que ficaram satisfeitos, vimos, cada vez mais, tendo operações que são apenas com a equipe feminina, e já atingimos 24 operações, que hoje, no Brasil, são só femininas. As Cidades, Zonas Azuis, 65% das pessoas que atendem lá fazem a fiscalização sobre sexo feminino, também.

Então, é uma empresa que tá abrindo essa diversidade, de forma muito forte, de gêneros, e estamos atacando de maneira bem forte isso. Uma empresa que, hoje, 51% da parte administrativa também são mulheres, e é uma empresa bem equilibrada em relação a essa parte.

Então, estamos bem felizes pela estratégia das mulheres nos ajudando cada vez mais, tendo uma representatividade muito grande na empresa. Isso se reflete na gestão e se reflete no conselho de administração da empresa.

E, por último, mas não menos importante, abrimos operações com 50+, que falamos, que são 20 operações já com pessoas com 50 anos de idade, ou mais, que acabam ajudando muito a companhia.

Então, de uma certa maneira, nós vimos, cada vez mais, olhando não só o crescimento da companhia, aumentando a margem, estando perto dos clientes, ajudando a empresa como um todo, lembrando que ganhamos o selo das melhores empresas para trabalhar no ano passado, que temos o desafio de continuar mantendo isso, há uma respeitabilidade, há abertura de gêneros.

Estamos dentro de uma empresa que vocês sabem que vem se recuperando pós pandemia, então, trimestre a trimestre, estamos muito felizes de conseguir não cortar nada. Muito pelo contrário, fazendo uma gestão cada vez mais eficiente do que está dando retorno, não só em termos de margem, mas em torno também de novas aquisições, novos clientes, percebendo isso, e com a empresa crescendo em todas as frentes.

Eu vou passar a bola, agora, para o Daniel que está do meu lado, para entrarmos um pouco nos números da Companhia.

Daniel Soraggi:

Bom dia, pessoal. É o Daniel, agora são 11h14. Nós estamos aqui, ao vivo, com vocês.

É um prazer estar mais um trimestre falando com vocês os resultados da Estapar, e especialmente, do 2T, que trouxemos muitos bons resultados e vimos mostrando uma melhoria nos principais sinais vitais da companhia.

Eu começo pelo slide 11, onde falamos do portfólio da Empresa. Destaco aqui que, ao final do 2T, em junho, nós fechamos com 654 operações e mais de 451 mil vagas. Isso é um crescimento, em comparação com o ano anterior.

E destaco aqui, o segmento “Alugadas e Administradas”, que, como o Emílio comentou, tem sido o foco estratégico de crescimento da Empresa. Um segmento onde temos uma menor exposição a risco, temos retornos sobre investimentos melhores e mais rápidos, e isso vem ajudando muito na melhoria da nossa lucratividade que é o que vimos perseguindo, trimestre após trimestre.

Destaco também, como o Emílio já comentou, o crescimento no segmento “Concessões *On Street*”, que foi a entrada, a abertura e o início da concessão do município de São João da Boa Vista, uma concessão de dez anos. Estamos super contentes em prestar um serviço nessa nova cidade aqui, no portfólio da Estapar.

E, aliado ao crescimento de vagas que vimos tendo, consistentemente, em manter a nossa liderança de mercado, destaco aqui o Churn de 0,38%. É um Churn baixo, um Churn dentro dos patamares históricos da Empresa.

Um Churn baixo quer dizer que a empresa vem perdendo poucos contratos e, quando ela perde poucos contratos, são contratos com margens mais baixas. Então, isso demonstra que, além de conquistar novos negócios, temos tido muito sucesso na renovação de contratos. À medida que eles vão vencendo, nós renovamos e mantemos uma base forte de contratos que geram valor para a companhia.

No próximo slide, já começamos a entrar nos indicadores financeiros da Empresa.

Começamos com a receita Líquida, a receita recorde. Pelo terceiro trimestre consecutivo, apresentamos, enfim, o recorde histórico de crescimento da receita. No 2T23 foram R\$ 334,6 milhões, um crescimento de 22% em comparação com o último trimestre.

Destaco aqui, dentre os crescimentos, novamente, o crescimento do segmento “Alugadas e Administradas”, puxando para shopping centers, edifícios comerciais e hospitais.

Destaco, também, o segmento “Contratos de Longo Prazo”, onde nós vimos, principalmente, puxando pela retomada forte nos aeroportos, onde tem a concentração desse segmento; e também em arenas, nós podemos ver que o segmento de lazer e entretenimento, não só no Brasil, como no mundo, vem crescendo bastante, e isso reflete também em nossas operações.

Esses crescimentos, de forma geral, são crescimentos no fluxo de veículos em nossas operações, em todos esses segmentos. São crescimentos, também, de reajuste de preços, oferta de produtos e também do crescimento de vagas. Isso se reflete em todos os segmentos.

E, antes de passar para o próximo slide, destaco aqui, como o Emílio já comentou, o segmento “Auto Tech” que, mais do que dobrou, em relação ao ano de 2022. É um segmento que cresceu bastante e que ainda enxergamos muito espaço para crescimento nesse segmento.

O Lucro Bruto Caixa no 2T23 também foi um recorde que nos deixou muito felizes. Foi um Lucro Bruto Caixa de R\$ 87 milhões. Um crescimento de 28%.

Destaco que o nosso Lucro Bruto Caixa vem, consistentemente, crescendo, trimestre após trimestre, e além do crescimento nominal, vimos crescendo às margens. Quando as margens crescem, isso quer dizer o seguinte: a empresa vem imprimindo produtividade na sua operação, cada vez mais.

Nós temos um portfólio cada vez mais sadio, e temos muita disciplina em custos: a disciplina de entregar os resultados. A Estapar é uma empresa muito direcionada a resultados e está mantendo, também, o nível de qualidade nos serviços.

Então, destaco o crescimento de 28%, e, principalmente, o crescimento da margem que saiu de 24,9% para 26% no 2T23.

No próximo slide, é o EBITDA, que é o polo online operacional da empresa, e é um indicador que olhamos com muita atenção, nós acompanhamos. E, no 2T23, atingimos um EBITDA de mais de R\$ 65 milhões, de novo, mais um recorde.

Ficamos super felizes com esse resultado. Parabéns para toda a companhia, pois se atingimos um EBITDA desse porte, quer dizer que a empresa está fazendo o dever de casa.

Destaco, também, que a margem EBITDA de 19,6% é a margem recorde. A empresa nunca teve uma margem de EBITDA tão forte, um crescimento de 5,4% em comparação com o ano de 2022.

Ressalto que, a Companhia vai continuar com esse compromisso de trazer novos negócios, bons negócios para a Companhia, e com a disciplina de custos.

No próximo slide, o FFO, *Funds From Operations*, é um indicador que mostra o resultado operacional depois do serviço de dívida e dos impostos. Então, quando nós vemos um FFO de quase R\$ 36 milhões, o crescimento de 4,7 vezes em comparação com o 2T, quer dizer o que? Que a empresa tem conseguido crescer a sua operação mais do que seu *funding* de capital.

Então, temos conseguido crescer o nosso negócio, gerar caixa operacional e sobrar, ainda, caixa pós-pagamento de dívida. Esse é um indicador que mostra que a saúde financeira da empresa vem melhorando, cada vez mais.

E, por último, dos indicadores financeiros do nosso PNL, vamos tratar os prejuízos da empresa. A Estapar, ainda que venha com receita recorde, EBITDA recorde e FFO com forte crescimento, a empresa ainda apresenta prejuízo, e isso devido ao nosso alto endividamento. Mas quando olhamos em perspectiva, vemos como que esse prejuízo vem sendo reduzido, trimestre após trimestre, ano após ano. A redução de 2022 para 2023 é uma redução de 60%, uma forte redução.

Quem acompanha os resultados da Estapar, trimestralmente, vê que esse resultado, essa redução no prejuízo tem sido consistente nos últimos trimestres, e é o que perseguimos, como [20:33] de melhorar esse indicador, cada vez mais.

Bom, passando, agora, para a parte de fluxo de capital e dívida, mostramos, também, como o nosso negócio é um forte gerador de caixa, como nós somos disciplinados em investimentos e, também, como nós mantemos os nossos compromissos financeiros com os nossos credores.

No início do trimestre, a empresa começou com um caixa de R\$ 306 milhões, um caixa forte após as captações, as renegociações, os reperfilamento de dívidas que fizemos no 1T que nos manteve com esse caixa forte. A nossa operação gerou quase R\$ 48 milhões de reais, uma alta conversão de caixa da nossa operação.

Os investimentos em novos negócios, em renovações e, também, na nossa plataforma digital, totalizou R\$ 22 milhões, em linha com os nossos patamares históricos e, também, muito condizente com a nossa estratégia de crescimento, com menor alocação de capital e exposição a risco.

Quando passamos para as atividades de financiamento, houve uma captação de R\$ 15 milhões de uma linha de longo prazo, a TJLP [21:42], uma linha super saudável para a empresa e houve o pagamento de principal de quase R\$ 33 milhões.

Então, estamos fazendo um líquido no pagamento, uma redução da nossa dívida bruta. É o nosso compromisso com nossos credores. E, assim como todos os trimestres, nós vimos sempre reportando, e graças aos nossos credores que temos tido muito sucesso nas renegociações de dívida, e a nossa credibilidade se mostra, pois estamos sempre honrando os nossos compromissos financeiros.

Terminamos Junho, após o serviço de dívida, ainda com R\$ 296 milhões de caixa, que é muito importante, é um caixa forte para a companhia e é o caixa disponível para crescimento, e um caixa disponível, também, para honrar os compromissos financeiros da empresa de curto e médio prazo.

No próximo slide, de endividamento, destaco que ao final do 2T, em junho de 2023, reduzimos a dívida líquida, reduzimos o custo médio da dívida e aumentamos o *Duration*.

Então, quando falamos de gestão de dívidas, nós melhoramos todos os indicadores. A dívida líquida de R\$ 732,9 milhões, ao final de junho, é inferior à dívida líquida do começo do ano, e o custo médio da dívida reduziu de 3,5% para 2,9%.

Estamos sempre, o que não quer dizer que paramos por aqui, tendo negociações em andamento que desejamos, cada vez mais, melhorar esse custo médio da dívida, dado o tamanho da dívida da empresa, e sabemos que não é pequeno, é grande, mas está super bem administrado.

Com as renegociações que fizemos ao longo do ano, nós aumentamos o nosso *Duration* no endividamento, o que nos deu bastante fôlego, do ponto de vista de liquidez, de que a empresa consiga direcionar o seu caixa operacional para investimentos.

Então, graças a essas renegociações, estamos com um cronograma de amortização de dívida super equilibrado nos próximos trimestres e nos próximos anos.

Encerro, aqui, a minha participação. Novamente, parabenizo a todo o time Estapar, porque o trabalho de cada um é super importante para a entrega desses resultados. Agradeço aos nossos credores e investidores que acreditam na empresa. Acredito que é uma empresa sólida e que vem, cada vez mais, entregando um resultado satisfatório.

Passo a palavra para o Emílio, e um bom dia pra todos. Nos vemos na próxima indicação de resultados.

Emílio Sanches:

Obrigado, Daniel.

Voltando, agora, para fazer as considerações finais antes de ir para as nossas Perguntas e Respostas. Falarei um pouco dos resultados, um resumo geral do que o Daniel falou.

Vocês veem que os números estão melhorando, a margem está melhorando e todos os indicadores estão melhorando, e o nosso prejuízo, diminuindo. Nos perguntam se já fizemos tudo o que tínhamos que fazer, se estamos felizes, e a resposta é não: ainda temos muito o que fazer.

Estamos satisfeitos, até aqui, agora. Acredito muito no time que nós temos, e tudo que estamos fazendo para melhorar todos os indicadores. Vamos continuar entregando um crescimento forte esse ano. O 3º quarter promete ser de números excepcionais, assim como foi o 1º e o 2º.

A tendência é continuar crescendo, continuar fazendo o trabalho que estamos fazendo. Vocês viram o que o Daniel falou, que o nosso caixa, no final de março, estava em R\$ 300 milhões, e agora, em junho, está praticamente R\$ 300 milhões.

Não estamos gastando dinheiro, estamos gastando dinheiro de maneira assertiva, de uma maneira muito consistente. Então, temos caixa para investir, temos caixa para cumprir as nossas obrigações de juros, e de, futuramente, renegociar dívidas com condições melhores.

Espero, como todos aqui, que essa redução da taxa de juros seja benéfica para o mercado, como um todo, e, conseqüentemente, para a Estapar, que tem ainda uma dívida alta.

A nossa alavancagem vem diminuindo. No ano passado, tínhamos uma alavancagem alta e eu posso falar que, já no final do ano, vai ter uma alavancagem que é aceitável, mas ainda não é o que esperávamos e gostaríamos, mas vamos, trimestre a trimestre, mostrando essa desalavancagem, e, conseqüentemente, reduzindo a dívida líquida, aumentando o EBITDA, aumentando as margens, conquistando novos contratos e estando em um posicionamento, realmente, muito diferenciado no mercado brasileiro.

Estamos felizes, mas temos muito o que fazer, ainda, e muito o que entregar.

O endividamento, como falei, está super sob controle. Então, o trabalho que o Daniel fez no começo do ano foi excepcional. Rolamos a dívida sem pressão nenhuma, mostrando os melhores resultados, os credores estão super felizes, e, conseqüentemente, os investidores estão apostando mais na companhia, ou seja, missão de casa inicial bem feita, e vamos continuar fazendo.

Os novos negócios liderados pelo Murilo, sendo um trabalho em conjunto com os demais diretores do nosso *front*, é excepcional. Abrimos muitas operações, crescemos o número de vagas, operações sadias, operações com margens boas e adequadas, e estão no caminho certo, assim como a entrada de time da Zul+, que são pessoas muito qualificadas, nos trazendo um resultado excepcional.

Teremos bastante coisa para fazer, para falar e para demonstrar, em breve. O time do Beto Costa liderando a Zona Azul de São Paulo, assim como as outras cidades com a vinda de São João da Boa Vista por mais 10 anos, a renovação da Araraquara por mais 20 anos, ou seja, muitos anos pela frente de muito trabalho forte.

Eu queria, por último, agradecer a presença de todos nessa *call*. Agradecer ao time da Estapar, que está fazendo um trabalho excepcional ao longo deste ano. Estamos felizes, mas não satisfeitos, ainda. Então, vamos trabalhar forte, vamos trabalhar duro, a meta da companhia é ousada, mas é atingível.

Esperem, em novembro, novamente, para falarmos do 3º quarter. Esperamos, vendo o que aconteceu no resultado de julho e felizes com o que vem acontecendo em agosto, que tenhamos uma excelente *call* no 3T para mostrar excelentes resultados e, realmente, falar que a Estapar, hoje, está se posicionando de uma maneira diferenciada no mercado.

Muito obrigado a todos, e que nós nos falemos em breve. Grande abraço a todos.

Daniel Soraggi:

Bom, temos duas perguntas. Vou começar por ordem de chegada com as perguntas. Primeiro, a da Flávia Mendonça. Ela tem uma dúvida sobre a quantidade de usuários na nossa base.

Flávia, sobre essa pergunta, é no número de 8 milhões. Esse é o número combinado entre as plataformas digitais da Estapar que são: nosso aplicativo “Vaga Inteligente”, o aplicativo “Zona Azul Digital” e o nosso site. O remanescente dos 8 milhões é o aplicativo da “Zul Digital” e, é importante dizer que essa migração, esse crescimento da base de usuários para a Zul Digital, eu acho que é o principal vertical, a principal energia, o fio condutor desde a Auto Tech da empresa.

À medida que a Zul+ é um aplicativo que oferece diversos serviços e produtos ao motorista, desde contratação de seguros do TAG, parcelamento de impostos e taxas, nós vimos, agora, pós [29:51], pós-integração, nós vimos migrando esses nossos usuários da Estapar, que são clientes já recorrentes, são qualificados que conhecemos na nossa base para dentro deste aplicativo, e que possamos, cada vez mais, oferecer produtos e serviços, e que isso deve aumentar bastante a geração de valor através desse canal de eventos.

Então, o número é de 8 milhões de usuários das plataformas combinadas, esse é o número correto.

Felipe Lenza, Citi:

Bom dia, Emílio e Daniel.

Gostaria de parabenizá-los pelo resultado, por minha parte seriam apenas duas perguntas.

A primeira, eu gostaria de saber: como vocês estão vendo a evolução da Zletric? E a segunda parte, a segunda pergunta, seria referente à estrutura de capital de vocês. A alavancagem atingiu números muito elevados durante a pandemia e estamos vendo uma boa melhora do resultado de vocês. Poderiam dar um pouco mais de cor sobre como vocês acham que deve evoluir no médio e longo prazo?

É isso. Obrigado.

Emílio Sanches:

Obrigado pela pergunta. Vamos para a Zletric, primeiro.

A Zletric é uma empresa investida que fizemos, agora, no começo do ano, no final do ano passado e começo desse ano. É uma empresa que temos em, praticamente, 60%. Posso adiantar, que é uma empresa que, operacionalmente falando, já encontrou equilíbrio.

Como eu falei anteriormente, estamos priorizando que qualquer investimento que façamos aqui tenha que ser, não um consumidor de caixa, mas sim, um gerador de caixa, e a Zletric está se provando e, apesar dos investimentos que estamos fazendo, se posicionando, e hoje está em uma posição super interessante.

É a maior empresa de recargas de carros elétricos, hoje, do Brasil. São quase 700 pontos elétricos espalhados, não só pela Estapar, mas em diversos outros pontos pelo Brasil. Estamos felizes com a evolução, e, em breve, vamos começar, quando os números começarem a ser significativos, a demonstrar isso para o mercado.

É uma empresa que, por maior que seja no Brasil, ainda é pequena. O mercado consumidor interessado ainda é pequeno no Brasil, mas vem crescendo, mês a mês. E vocês podem acompanhar o número de carros, veículos elétricos, todo mês está crescendo e queremos estar em um posicionamento bem interessante para começar a capturar rentabilidade e ter um posicionamento para o futuro.

Então, o que eu posso dizer neste momento é que estamos felizes, é um investimento super assertivo, que não está consumindo o caixa da empresa, o que é o mais importante, já está gerando um pequeno retorno, mas são números pequenos.

Mas, em breve, esperamos realmente trazer bons números para mostrar e é uma tendência do mercado. Estamos felizes. É um posicionamento que a Estapar está fazendo, não só da *Digital*, da Zul+, se posicionando na parte de oferecer serviços de carros elétricos e outros serviços que viremos oferecendo, em breve.

Passarei para o Daniel para falar da alavancagem.

Daniel Soraggi:

Bom, Felipe, sobre a alavancagem, você mencionou bem.

Acho que no período da pandemia, em 2020-2021, a empresa teve uma ausência de receitas. Todo mundo vivenciou isso, e nós vivenciamos isso de forma muito intensa no nosso negócio, no caso, negativamente, onde a nossa receita caiu bastante no período.

Eu quero fazer jus aos nossos compromissos, e na época, nós tivemos que tomar linhas de crédito, mas não de financiamento, que ainda fazem parte do nosso balanço e estamos administrando.

Como você falou, na época da pandemia, os níveis de alavancagem da empresa, que é a relação de EBITDA e dívida líquida, chegaram a níveis muito altos. E, trimestre após trimestre, nós vimos melhorando bastante esses indicadores. Chegamos a indicadores de quase 27, 18 vezes nos últimos anos.

Agora, em 2022, já chegamos em um nível de 5 vezes. E agora, no 1T, estamos próximos de 3,7 vezes e 3,5 vezes. Um indicador que vem reduzindo.

E como tem sido a nossa estratégia? Enfim, qual o racional por trás disso?

Nós entendemos, conhecemos a nossa base de ativos, de contratos, entendemos o potencial no mercado. E a nossa estratégia é a seguinte: com o caixa operacional que eu gero, uma parte dele eu direciono para investimentos, e a outra parte eu direciono para pagar a dívida.

Direcionar todos os recursos para um ou para o outro: nenhum cenário desejável. Se eu direciono todos os recursos para investimento, hipoteticamente, eu não pago dívida [34:36] é o que eu quero. Se eu direciono todos os meus recursos para pagar a dívida e não crescer, o meu concorrente vem e me engole.

Então, chegamos a uma equação, em um ponto ótimo, onde direcionamos um pouco para dívida e um pouco para crescimento, que é o que vem culminando nesses crescimentos de operações, no segmento de “Alugadas e Administradas”, e vem surtindo resultados dos nossos *economics*.

Daqui para frente, o que devemos esperar do ponto de vista de dívida líquida e o saldo operacional é: uma dívida líquida estabilizada, em tudo mais constante, ela continua estável, e um crescimento, esperamos um crescimento, que ainda tem espaço, no nosso EBITDA, fazendo com que essa relação de alavancagem fique cada vez melhor.

Acho que é isso, está respondido?

Felipe Lenza:

Perfeito, respondido sim.

Obrigado e parabéns, novamente, pelo resultado.

Daniel Soraggi:

Bom, Felipe! Obrigado.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. O departamento de relações com investidores está à disposição para responder as demais dúvidas.

Gostaríamos de agradecer a vocês que nos ouviram e aos nossos colaboradores e colaboradoras pelos resultados alcançados. Por fim, gostaríamos também de deixar o convite para que participem da nossa próxima divulgação de resultados referente ao 3T23 que está programada para acontecer no dia 8 de novembro.

Muito obrigado aos participantes e tenham um bom dia!