

Operador:

Bom dia. Sejam muito bem-vindos à teleconferência de resultados do 3T25 da Estapar.

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e que o conteúdo ficará disponível no site de Relações com Investidores da Companhia, em ri.estapar.com.br, onde também é possível acessar o material completo da divulgação de resultados. A apresentação utilizada hoje pode ser baixada pelo ícone de chat, inclusive na versão em inglês.

Para aqueles que desejarem tradução simultânea, essa funcionalidade está disponível na plataforma. Basta clicar no botão *Interpretation*, representado pelo ícone do globo na parte inferior da tela, e selecionar o idioma de sua preferência, português ou inglês. Quem estiver acompanhando em inglês, pode silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Durante a apresentação da Companhia, os microfones dos participantes permanecerão desativados. Ao final, abriremos a sessão de perguntas e respostas. Para participar, clique no ícone Q&A na parte inferior da tela e envie sua pergunta por escrito para entrar na fila.

Gostaríamos de lembrar que as informações contidas nesta apresentação, assim como eventuais declarações feitas durante esta teleconferência, relacionadas às expectativas de negócios, projeções ou metas operacionais e financeiras da Estapar, baseiam-se em crenças e premissas da Administração, bem como em informações atualmente disponíveis. Essas declarações não constituem garantia de desempenho futuro, pois envolvem riscos e incertezas relacionados a eventos futuros que podem ou não ocorrer.

Condições econômicas gerais, de mercado, ou fatores operacionais podem afetar o desempenho da Companhia e fazer com que os resultados reais se diferenciem de forma relevante das expectativas aqui expressas.

Hoje, contamos com a presença dos executivos Emílio Sanches, CEO, e Daniel Soraggi, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Agora, passo a palavra ao senhor Emílio Sanches, que iniciará a apresentação dos resultados.

Emílio Sanches:

Obrigado, Tomás. Bom dia a todos. Primeiramente, agradecer a presença de todos nessa atualização aqui do 3T25 da Estapar. Nós falaremos dos destaques, como todo trimestre, os resultados, considerações finais, e depois abriremos as nossas perguntas e respostas de Q&A. Nós voltamos a falar com vocês, com os investidores, todos que têm dúvidas sobre o resultado da Companhia.

Falando já dos destaques aqui na página cinco, e já avançando, depois o Daniel vai explicar melhor os resultados, nós tivemos uma entrega de receita recorde este trimestre, R\$ 486 milhões. Foi um crescimento forte da Companhia este trimestre, ficamos muito felizes, 21% de crescimento em relação ao 3T, fruto de novos negócios. Nós tivemos 30 novas inaugurações neste trimestre, a dedicação da nossa área de operações, então nós estamos com uma disciplina muito forte em todas as variáveis aqui de receita, custos, pensando no crescimento da Companhia, como nós já vimos falando nos últimos anos.

O EBITDA acompanhou a receita até um pouco maior, foi um crescimento de mais de 25% neste trimestre, batendo quase R\$ 100 milhões, então nós ficamos até frustrados de não bater 100 milhões, chegamos em 96,7, mas os 100 milhões do trimestre está chegando, em breve vamos conseguir já anunciar esse número.

O lucro líquido, nós já vimos reduzindo o nosso prejuízo ao longo dos últimos trimestres, este trimestre já veio um lucro líquido um pouco até mais forte, 7,8 milhões, um crescimento expressivo em relação ao último trimestre. No ano, nós já atingimos um lucro, já podemos falar que esse ano vai ser um ano lucrativo para a Companhia. Dos últimos anos, talvez seja o primeiro ano que vai ser lucrativo nos 10, 15 anos de Companhia. Muito importante isso: investimentos dando retorno, a disciplina financeira nossa que começa sempre na receita, até lá a nossa depreciação, amortização e, conseqüentemente, todo o trabalho que o Daniel e o time do financeiro vem fazendo com as nossas dívidas, que acaba reduzindo bastante o nosso custo da dívida, independente da Selic, que está muito alta, batendo em todo mundo, mas nós conseguimos fazer os nossos desvios e reduzir e ajudar a Companhia a crescer. Chegamos a bater CDI +4,5, quem nos acompanha há bastante tempo, nós já chegamos nesse patamar agora, nessa redução, estamos em CDI +1,6, o que acaba ajudando em vários fatores. O nosso lucro, a nossa dívida líquida vem reduzindo, estamos muito felizes com mais esse resultado.

Foram 30 inaugurações, nós vamos falar um pouquinho a mais. Um trimestre forte junto com a nossa área comercial, fazendo um trabalho exemplar no Brasil inteiro. Então, nós continuamos nesse ímpeto, essa forma de trabalhar que nós adotamos aqui dentro, no time de operações, com o time comercial, com o nosso *back office*, tudo alinhado, integrado. Vem dando muito resultado e nós esperamos que isso seja a nossa cultura que nós vimos fazendo, seja esse crescimento de inaugurações, resultados, sejam consistentes ao longo dos próximos trimestres.

E a nossa receita da área do *digital* e eletromobilidade são duas linhas de negócio aqui que nós já vimos apoiando bastante, o Zul+, que é a nossa plataforma digital, cada vez mais dando resultado para nós. Nós vimos naquele crescimento consistente, sem muitos problemas, muitas loucuras, como certas *startups* fazem, que é comum fazer. Não é o nosso caso, nós vimos mostrando crescimento, sempre alinhando o *growth*, o crescimento com a responsabilidade de não ficar gastando muito dinheiro com o marketing, vamos dizer assim, então nós vimos crescendo forte, são 20% em relação ao trimestre anterior.

Atingimos as receitas advindas dos produtos digitais, que já alcançaram R\$ 26 milhões neste trimestre, e a receita das elétricas, 42% também, atingiu 6,5 milhões. Ainda são números tímidos, podemos falar assim, em relação aos milhões que nós faturamos, mas faz parte da nossa estratégia de médio e longo prazo, dar cada vez mais maior protagonismo para essas frentes.

Avançando para a página seis, nós estamos falando um pouco de algumas operações que nós abrimos ao longo deste trimestre. É um desafio abrir 30 operações, porque não é só o ponto de ganhar operação, que é o trabalho que nós fazemos com a área comercial, mas fazer implantação. São, em média, 10 operações por mês, espalhadas no Brasil. Então, você vê aqui Brasília, São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina e Bahia, lá em Salvador. Praticamente são implantações Brasil afora, o mesmo time que faz, então a nossa equipe aqui que toca, as diretorias que tocam as operações são as mesmas, então nós ficamos contentes de conseguir entregar isso aqui, apesar de me cobrarem que nós estamos sempre querendo abrir mais.

Nós abrimos 20 operações, acha pouco, abrimos 30 operações, acha bom, depois acha pouco, que nós queremos sempre abrir mais operações para continuar esse crescimento.

Então, foi um número muito bom, 30 operações, nós esperamos continuar com esse *pace* de aberturas. Não é fácil, mas estamos felizes com esse 3T e nós esperamos em breve falar de números até melhores.

Na página sete, nós damos uma visibilidade a um pouco do que nós já consideramos importante, que são os Shopping Centers. Hoje já representam 90 operações, um pouquinho mais de 10% do número de operações hoje da Estapar é de Shopping Centers. Mas o importante aqui é mostrar a qualidade e o tamanho dos shoppings que nós administramos hoje. Então, nós acabamos de inaugurar agora no 4T, que pode falar, é recente, não teve impacto nos números do 3T, passa a ter daqui para frente, foi o Shopping Aricanduva e o novo Shopping de Ribeirão Preto, do mesmo grupo.

Nós fomos escolhidos para operar esse Shopping e estamos muito orgulhosos. Já operávamos no mesmo grupo Shopping Interlagos há muitos anos. E aí, com a eficiência, a qualidade e a confiança, nós fomos escolhidos para administrar o Aricanduva e o Ribeirão. E também o Shopping Center Norte, podemos considerar aqui um dos maiores shoppings da região de São Paulo e do Brasil. O Shopping Center Norte, também estamos junto com eles já há um bom tempo para mostrar o tipo de operação que nós temos.

Hoje, nós administramos em shopping center mais de 83 mil vagas, e representa aproximadamente 21% da nossa receita. Então, é legal mostrar alguns ativos que nós vamos querer mostrar para todos aqui, o nível de ativos que a Estapar administra. Não só em shoppings, mas futuramente vai mostrar praticamente as arenas, hospitais e assim vai.

Avançando para a página oito, vou falar um pouquinho mais da atualização que nós fazemos do Zul+, a nossa plataforma digital. Atingimos 8,3 milhões de usuários. É um número muito legal, mas nós acreditamos que esse número pode ultrapassar os 10 milhões de usuários ano que vem. Estamos correndo para isso. Vamos passar já de 8,5 milhões, quase bater 9 milhões já no final do ano.

Estamos animados com esse crescimento. É um crescimento sustentável, é um crescimento passo a passo, e cada vez mais nas nossas operações, seja de Zona Azul, seja nas operações da Estapar, nós estamos cada vez mais incentivando a pessoa a fazer uma reserva de vaga através do *app*, pagar seus tributos, pagar sua multa, fazer seu seguro através da nossa plataforma digital, e vem crescendo todas essas frentes, que acaba representando aqui um crescimento de 20% na receita do Zul+, que vem de produtos digitais, não da Estapar, para pagar o [11:24 – incompreensível], mas os produtos digitais atrelados a isso acabam gerando esse resultado. Uma linha de receita que vem crescendo ano a ano.

Foram mais de 16 milhões de transações em três meses, ou seja, pessoas pagando o Zona Azul, pessoas contratando o seguro, clientes pagando o Estapar, ou seja, são muitas transações diariamente que nós já atingimos esses 16,9 milhões de transações, um crescimento de quase 25% em relação ao ano passado, mostra a nossa força de atacar esse mundo digital também, nós estamos muito satisfeito com esses números.

E a receita total da Companhia que engloba, aí sim, o estacionamento através do Zul+, já corresponde a 22% da nossa receita, já vem através do nosso *app*. Isso vem desde uma receita de Zona Azul, vem um cliente que faz reserva de vaga numa arena, num aeroporto, através do *app* nós contabilizamos, ele vem através do Zul+, que representa esses 22,2%. Nós esperamos em breve chegar nos 30, mas estamos correndo para isso.

Zletric, página nove, é o que nós vimos atualizando vocês todos, atingimos R\$ 6,5 milhões no trimestre, um crescimento de 42%, crescimento orgânico e consistente, sem grandes loucuras, fechamos o ano com 1.041 postos de recarga, agora são mais de 300 e poucas

aqui no 3T, nós atingimos, estamos praticamente em 85 cidades, representativas, vem crescendo consistente, estamos super felizes, temos 59% dessa Empresa, temos sócios muito legais.

Já avançando para a página dez, vocês podem ver a foto do Pedro, que é o nosso sócio e CEO da Zletric. É uma Empresa que nós apoiamos muito, estamos juntos, são operações que não estão apenas dentro da Estapar, estão também em outros lugares, então nós temos *hubs* que estão fora da Estapar, nós acabamos de inaugurar um *hub* super legal em Porto Alegre. Temos também postos de recarga em shoppings que não são administrados pela Estapar e até em estacionamentos que não são administrados pela Estapar em condomínios residenciais. Então, nós vimos crescendo muito fortes.

Aqui a nova parceria que nós fizemos com a VoltBras, que duplicou a possibilidade de clientes Zletric conseguirem carregar seus carros elétricos através do aplicativo Zletric. Então, nós, cada vez mais, estamos dando essa oportunidade. Então, o cliente Zletric não fica restrito à Zletric, por causa do *app* nós abrimos essa interoperabilidade com a VoltBras, atingindo 2.500 eletropostos espalhados pelo Brasil, o que acaba facilitando a vida das montadoras, dos motoristas, que no final do dia são os nossos clientes finais.

Lembrando que nós temos dois tipos de clientes, os que nos contratam, que é o B2B e o B2C, é a pessoa que acaba usando algum tipo de serviço da Estapar, e a Zletric é um deles. Então, felizes com essa nova parceria com a VoltBras, nós esperamos em breve crescer cada vez mais, com mais parcerias, mais crescimento, facilitando a vida do motorista.

Avançando aqui na página seguinte, na página 11, nós falamos muito de números. Então, empresas que são muito disciplinadas, financeiras, acabam esquecendo de olhar pessoas. Não é o nosso caso. Então, no quarto ano seguido, nós recebemos o selo do GPTW, um selo importante não apenas pelo selo, mas são 7 mil funcionários da Estapar que passam pela pesquisa e nós extraímos muitas informações para melhorar cada vez mais a nossa operação. Então, chegam algumas críticas, chegam alguns pedidos de melhoria, chegam alguns elogios também, muitos vêm, e nós acabamos acertando e melhorando para o ano seguinte.

A empresa está cada vez mais preparada, mantendo um *turnover* estável, que não é fácil hoje um *turnover* de qualquer empresa, de empresas que nem a Estapar, tem que lidar com *turnover* hoje no Brasil que é muito alto, mas nós conseguimos fazer essa administração, conseguimos reter os funcionários, estamos felizes mais esse ano com o selo, crescendo a nota, então nós acreditamos que esse misto de pessoas, disciplina e os processos bem-feitos com a nossa inovação, está dando um excelente resultado para nós executivos, para nós funcionários, e conseqüentemente para os investidores.

Eu vou passar para o Daniel para explorar mais aqui os números, depois nós voltamos com as considerações finais e com o Q&A. Daniel, a bola é tua agora.

Daniel Soraggi:

Obrigado, Emílio. Bom, pessoal, bom dia. Mais uma vez aqui ao vivo, são 11h17 com vocês. Mais uma vez orgulhoso de falar, de apresentar aqui os resultados do 3T25. Mais um trimestre de recordes, de crescimento e de melhorias importantes nos nossos fundamentos. Resultados esses que são construídos não só aqui pelo *management team*, mas também construídos pelos 7 mil colaboradores que estão em mais de 100 cidades distribuídas em todo o Brasil. Então, é com muito orgulho que nós apresentamos os resultados.

Começando pela página 13, onde nós falamos do nosso portfólio, que atingiu 804 operações em setembro e 520 mil vagas. Um crescimento de 10% na comparação da quantidade de operações com o ano passado e um crescimento de 30 mil vagas na comparação anual. Essas 30 mil vagas, o crescimento se concentra no segmento alugado às administradas, como nós vimos fazendo trimestre após trimestre, mas eu queria destacar também que o crescimento nos segmentos concorrentes de longo prazo e concessões *On-street*. Concessões *On-street* foi a concessão do município de Mauá, da Zona Azul de Mauá, que aconteceu no final do ano passado, que está contribuindo para os nossos resultados do ano de 2025.

No segmento contrato de longo prazo, destaco que é o segundo trimestre consecutivo que nós crescemos na casa de 5 mil vagas. Esse é um segmento que nós voltamos a crescer e crescer com os fundamentos em dia, crescer com disciplina na alocação. Nós vamos poder comprovar que esse crescimento nesse segmento foi saudável quando nós falamos de EBIT, e quando nós falamos de dívida líquida.

Antes de passar para a frente, também destaco o *churn*, ele continua super baixo, e eu sempre explico: o que quer dizer um *churn* de 0,30% no trimestre? Ele quer dizer um *churn* de operações que nós perdemos ou foram operações pequenas ou de margem de resultado de pouca relevância no nosso portfólio. Não adianta crescer, nós temos que crescer e manter os nossos contratos, e nós temos tido muito sucesso nas nossas renovações.

Passando já para a parte financeira dos nossos resultados, no slide 14. Como o Emílio já antecipou, é uma receita líquida de R\$ 486 milhões, crescimento de quase 22% na comparação trimestral. Esse crescimento vem, sim, do crescimento do número de operações trimestre após trimestre. Ele vem de novas receitas do *digital*. O Emílio bem comentou, a Estapar já 22% das nossas receitas passam pelo nosso aplicativo Zul+. E destacar também o recorde. Não fosse por um trimestre, se não me engano o 1T deste ano, estamos há 14 trimestres recorde, trimestre após trimestre. 14 trimestres são quase quatro anos, três anos e meio. Nós falamos de uma Empresa que em 2022 tinha 650 operações e agora estamos com 880 operações, com resultado cada vez mais saudável. Então, eu acho que é um crescimento que vale a pena destacar a trajetória da Estapar nos últimos anos.

Passo para o próximo slide, onde nós falamos já de resultados após a gestão de disciplina de custos da Empresa, onde nós tivemos um lucro bruto no trimestre de R\$ 130 milhões, crescimento de 21% na comparação trimestral e uma estabilização da margem bruta. Essa estabilização da margem bruta está relacionada ao crescimento do segmento alugado às administradas, que são segmentos tipicamente com margens menores do que os demais segmentos, onde nós alocamos capital, e essa é uma tendência que vem dos últimos trimestres e se mantém na medida que nós vamos manter um mix de portfólio saudável do ponto de vista de alavancagem operacional.

Esse mesmo comportamento, já passando para o próximo slide, ele é esperado para o EBITDA. O EBITDA ajustado, nós mostramos que a nossa melhor *proxy* de geração de caixa operacional, atingiu R\$ 96,7 milhões no 3T25. Um crescimento de 25% na comparação trimestral e, novamente, uma estabilização da margem EBITDA, que atingiu quase 20%. Essa é a mesma tendência e a mesma explicação dos fundamentos do lucro bruto.

Passando para o próximo slide, aí sim, no EBIT, onde nós temos pós-custos operacionais, despesas administrativas, nós temos os custos de investimento, as despesas de depreciação e amortização, onde nós mostramos não só o crescimento nominal, mas o crescimento na margem. O EBIT ajustado do 3T foi de R\$ 53 milhões, aí sim, um crescimento de mais de 50% na comparação trimestral e um crescimento na margem trimestre após trimestre. Onde

nós saímos de 2022 de uma margem de 1% e agora estamos com uma margem de quase 11%. Esse é o resultado do crescimento com disciplina de alocação de capital.

Passando para o indicador que nós declaramos que não é mais um objetivo, é uma obsessão da Companhia, é tornar a Empresa lucrativa e um lucro sustentável, um lucro estrutural. No 3T25, atingimos um lucro de R\$ 7,8 milhões, um crescimento de 150% na comparação anual. Quando nós olhamos o lucro, no gráfico ao lado, nos últimos 12 meses, atingimos R\$ 8,3 milhões, um crescimento de R\$ 23 milhões na comparação com o ano passado. Como o Emílio comentou, a Empresa entrou numa trajetória lucrativa e é isso que nós esperamos para 2025 e daqui para frente, uma Empresa crescendo, crescendo de forma saudável e lucrativa.

Passando já agora para a gestão de caixa e dívida, vamos para o slide aqui do nosso fluxo de caixa do trimestre, onde nós começamos o caixa com R\$ 324 milhões e terminamos com caixa alta de R\$ 338 milhões. Esse resultado vem de uma forte geração de caixa do EBITDA, tivemos um EBITDA na casa dos R\$ 100 milhões e tivemos também uma forte variação no capital de giro. Essa variação foi efeito de uma operação muito bem executada pela nossa tesouraria e uma operação super conservadora, uma operação de antecipação de recebíveis que nós começamos cada vez mais a colher os frutos, por exemplo, da nossa operação *digital*. São operações com um custo muito atrativo e que também ajudam no financiamento do nosso crescimento.

Depois, a geração de caixa operacional tivemos a casa de 40 milhões de Capex, é um montante de Capex na média dos últimos trimestres, de novo, se filiando na alocação, e tivemos também aqui uma variação no endividamento líquido, que significa amortização de dívida, faz parte do tema *liability management*, que nós vamos falar aqui no próximo slide, e pagamento de juros. Destaco aqui, como sempre, a Estapar nunca deixou de pagar nenhuma parcela de financiamento, nenhum juros, a Estapar sempre honrou com seus compromissos financeiros. Isso é o que fez e vem fazendo com que nós venhamos a ter muito sucesso no *liability management*, que é uma credibilidade com os nossos credores.

Passando para o próximo slide, de número 20, aqui nós mostramos justamente o resultado do *liability management*. É um trabalho que vem sendo feito há mais de dois anos, ele continua sendo feito e continuará sendo feito. A diferença é que ele está cada vez mais fácil e está cada vez gerando mais resultados para a Empresa. O que são esses resultados? É manter uma dívida líquida estável, permitindo à Empresa crescer. E aí, nesse caso, atingimos uma dívida de R\$ 749 milhões, uma leve redução em comparação com o trimestre.

Tivemos uma redução do custo da dívida, ou seja, nós vimos conseguindo trocar dívidas caras por dívidas baratas. Saímos de um patamar, como o Emílio bem comentou lá atrás, de um patamar de CDI +4,5. Atingimos em 2023, CDI +2,8, em 2024, 2,5, e agora em 2025, CDI +1,63. Como eu comentei, esse trabalho é contínuo, e nós ainda vemos espaço para melhora na redução, na compressão desse *spread*, graças à nossa melhora de crédito e relacionamento com o mercado de capitais.

E, por último, faz parte do *liability management* manter a dívida estável, reduzir o custo da dívida e manter os vencimentos equilibrados com a nossa geração de caixa operacional. Nós terminamos com uma posição de cartas de R\$ 338 milhões, temos vencimento no curto prazo de R\$ 220 milhões e esses vencimentos bem distribuídos pelos próximos mais de quatro anos.

Passando para as considerações finais, só queria deixar aqui novamente o meu agradecimento para a Companhia, esse resultado aqui é construído por toda a Companhia, uma Companhia com operações cada vez mais relevantes, com um negócio cada vez mais

digital e com os seus fundamentos financeiros cada vez mais saudáveis. Nos vemos de novo na parte de Q&A.

Passo a bola para você, Emílio.

Emílio Sanches:

Obrigado, Daniel. Falando das considerações finais, talvez um resumo do que nós falamos aqui. Foi um trimestre bom. Alguns investidores perguntam se vai ser essa recorrência, vai ser uma rotina da Estapar daqui para frente. Não dá para garantir nada, mas nós achamos um bom resultado, não achamos um excelente resultado.

Então, eu acredito que nós todos, toda a diretoria, todos os funcionários, nós temos muita coisa ainda para fazer, muita coisa para entregar, temos muitas oportunidades. O mercado é grande, então abrir 30 operações, nós achamos que é pouco ainda, por incrível que pareça, no trimestre, nós temos uma ambição boa, bacana, mas sempre com uma disciplina muito forte financeira. Nós não estamos abrindo mão com a disciplina, seja para nós, seja para o nosso contratante, nós vemos uma relação de ganha-ganha.

Então, quando o contratante nos escolhe, não é que nós fazemos a melhor proposta financeira apenas, realmente o dinheiro é *commodity*, então qualquer um pode fazer, não só nós, mas todo o esforço que nós colocamos de pessoas, toda a nossa tecnologia, o cliente, o contratante reconhece isso e cada vez mais nós estamos tendo mais facilidade para renovar, mais facilidade para ganhar novos contratos, isso nos deixa muito felizes. Então, com isso nós vemos que nós temos um potencial de crescimento cada vez maior.

O Daniel falou do caixa que nós temos, uma Empresa que nem a nossa ter quase 350 milhões em caixa, gera muitas especulações. “Ah, vocês vão pagar dívidas? Vocês vão investir esse dinheiro?”. É um pouco dos dois. Então, nós vamos ver o que é melhor para a Companhia. Obviamente que pagar dívidas é sempre bom, mas também investir em bons ativos que nos darão retorno no curto, médio e longo prazo, é uma dinâmica que nós temos aqui e nós não vamos abrir mão dessa disciplina aqui dentro.

Então, o que nós podemos prometer para todos aqui é que nós vamos continuar com super empenho, fazendo todos os investimentos linha a linha. Eu, particularmente, o Murilo, que é o nosso VP, o Daniel, todos aqui participam em qualquer investimento que nós fazemos, nós sempre discutimos arduamente se vale a pena ou não. Temos o Comitê Financeiro, que é sabatinado e depois, *a posteriori*, nós temos um conselho que aprova qualquer investimento que faça sentido de um determinado valor, o conselho aprova. Então, esse alinhamento aqui entre todos está gerando esse resultado. Então, nós acreditamos que teremos, sim, bons trimestres para entregar daqui para frente.

A área comercial indo superbem, a área de operações indo superbem, o *back office* indo bem, muita coisa. Muitas pessoas perguntam: “Ah, e aí, o que vai mudar, transformar o negócio de vocês?”. Não sabemos responder, estamos atacando, estamos fazendo, nós vemos que tem muitas oportunidades e estamos, como qualquer empresa, trabalhando e achando oportunidades para gerar cada vez mais retorno para nós, mas sempre focados no *core*, sempre focados no retorno sobre investimento e focados no atendimento ao cliente, seja no B2B ou seja no B2C.

Então, acho que agora nós podemos já, né, Thomás, ir para as perguntas e respostas. Chegaram algumas perguntas para nós, mas espero que nós voltemos em março com vocês todos apresentando o final do ano, que seja tão bom ou melhor que este trimestre, tá bom? Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Investidor, pessoa física: Gostaria de entender se o forte desempenho na gestão de capital de giro e a consequente geração de caixa operacional no 3T25 são sustentáveis ou se incluem fatores não recorrentes que não se repetirão nos próximos trimestres.

Daniel Soraggi: Obrigado pela pergunta. Nessa intensidade que foi no 3T, foi um efeito *one-off*. Nós temos oportunidade para fazer outras vezes, mas nessa intensidade é um efeito mais *one-off* específico do trimestre. Como eu comentei, foi uma operação de antecipação de recebíveis da nossa carteira *digital*. Nós, aqui no *liability management*, vimos sempre buscando alternativas das mais diversas possíveis. Bilaterais, unilaterais, instrumentos estruturados, instrumentos incentivados. Nesse caso, foi uma operação bem trivial de mercado. Tinha uma cotação de mercado interessante, tanto a ponta do passivo como do ativo.

Então, foi uma peça que nós fizemos que deu esse resultado importante. Mas quando eu digo que nós podemos continuar esperando, sim, uma boa gestão do capital de giro, é que temos bastante oportunidade aqui. Temos a oportunidade dos nossos mais diversos meios de recebimento das nossas vendas e temos também trabalhos para fazer com nossas contas a pagar.

Nós olhamos aqui a gestão da Companhia também ali no operacional, no dia a dia. Nós temos um time forte aqui no *back office*, explorando as melhores oportunidades que nós temos no nosso negócio. Parabenizo aqui o resultado do time, que é o nosso time de gestão financeira, e acho que no futuro podemos ter *runoffs* sim, mas não nessa intensidade.

Emílio Sanches: Só complementando aqui a resposta do Daniel também, indiretamente em relação à pergunta, ele tem um efeito *runoff* em relação ao caixa, mas em termos de EBITDA não. Então, o EBITDA da Empresa é recorrente, ele passa a ser daqui para frente nesse patamar.

Investidor, pessoa física: Quais são as principais estratégias ou *triggers* que a Companhia planeja para aumentar a liquidez de suas ações e atrair o maior interesse do investidor institucional?

Emílio Sanches: Essa pergunta é recorrente para nós. Todos devem ter acompanhado o movimento entre os acionistas, o que reforça o nosso acionista controlador é o grau de satisfação que ele está tendo com o resultado da Empresa. O nosso trabalho hoje aqui, o nosso mandato nesses últimos anos foi gerar cada vez mais retorno para os acionistas.

Então, o que nós procuramos fazer, nós tínhamos uma dívida muito alta em relação ao EBITDA, nós reduzimos bastante. Hoje temos um conforto de alavancagem, temos um conforto de alavancagem operacional também, e nós colocamos, a Empresa está num caminho muito bom, é uma coisa que nós vimos construindo ao longo dos anos, e gerando valor, e cada vez mais tem investidores querendo entrar no *cap table* da Empresa, e nós sim vimos trabalhando, vamos trabalhar, nós não conseguimos dar nenhuma informação mais concreta nisso, mas acho que em breve podemos ter alguma oportunidade, obviamente que o mercado de capitais hoje ele não ajuda muito.

Então, acho que são três fatores, e o primeiro fator é a Empresa ser uma Empresa interessante, isso acho que é o nosso trabalho que estamos fazendo, eu estou confortável que estamos no caminho certo de ser uma Empresa que qualquer investidor gostaria de estar. O segundo passo é o mercado se abrir para novas oportunidades, acho que isso não está na nossa mão, mas nós temos que estar preparados. E o terceiro é os investidores hoje estarem

junto conosco aqui, bolar uma estratégia, nós vimos conversando com bancos, temos o apoio na área de IB, mas eu acho que em breve podemos dar alguma notícia, mas no curtíssimo prazo não temos o que fazer.

Leandro Lima, Fami Capital: Qual o potencial de receita adicional que a Estapar estima para a Zletric a partir dessa parceria com a VoltBras nos próximos cinco anos, considerando as taxas de *roaming* e aumento de ocupação das 1.300 estações próprias?

Emílio Sanches: Leandro, obrigado pela pergunta. A Zletric é uma empresa hoje que nós estamos olhando o longo prazo. Essa pergunta é uma pergunta boa. Não sei te responder nos próximos cinco anos. Mas o que nós queremos é dobrar a receita dessa Empresa rapidamente, seja com a parceria com a VoltBras, seja com novas parcerias. Eu estou olhando ela aqui muito mais no longo prazo. É uma Empresa que nós olhamos muito mais como um benefício para o cliente final, obviamente com a disciplina financeira, gerando retorno.

Só para você ter uma ideia, nós, até um ano atrás, 80% da recarga era gratuita para os clientes, então era quase um benefício que nós gerávamos no estacionamento, no shopping, era gratuito. Hoje, não sei se você acompanha, hoje nós invertemos isso, 70% já é cobrado e 30% não. Então, nós temos uma oportunidade, primeiro de cobrar 100%, deixar de ser gratuito.

Então, era um benefício e nós estamos mudando isso, o que acaba ajudando a receita, e com a VoltBras é o mesmo, nós esperamos que esse crescimento vai ter, mas não tem grandes números para te falar agora, não. Acho que futuramente nós vamos conseguir dar mais cor em relação a isso, mas nós olhamos como uma oportunidade de longo prazo.

Tem uma pergunta seguinte aqui que nós podemos fazer, até para contribuir, mas eu não olharia a Zletric agora, a receita dela, como uma variável muito importante em uma modelagem nesse momento.

José Guilherme Vieira, investidor pessoa física: Recentemente, a Vega avaliou a Tupinambá com valores de 70 milhões. Empresa com 8,6 milhões de receita líquida em 2024 e foco em *software* de gestão de redes. A Zletric, com 8,6 milhões de receita líquida projetada para 2025, e nos próximos meses, com a parceria VoltBras, passará a oferecer o mesmo modelo de interoperabilidade e gestão digital da Tupinambá, mas com vantagem de uma rede física consolidada. Diante desse posicionamento, qual o *valuation* que a Estapar estima para a Zletric hoje?

Emílio Sanches: Obrigado, José. O que eu falei, vou seguir aquela resposta anterior. Nós estamos muito mais focados nela como um serviço que vai gerar uma oportunidade do que num *valuation*. Obviamente que nós temos um desejo aqui dentro. Mas essa aquisição, esse pagamento da Vega por 70 milhões, obviamente que nós vemos com bons olhos, é um mercado ainda muito pequeno no Brasil, apesar de números de carros elétricos, híbridos estar vendendo cada vez mais, mas ainda tem muito espaço para mercado, para empresas, a Zletric, a interoperabilidade nós vemos com bons olhos, cada vez mais ganhar dinheiro, ganhar protagonismo nisso.

Nós estamos muito mais focados nessa rede, nessa construção, com esse espaço físico que é o nosso grande ativo. Esse ativo da Estapar, ele é fundamental para nós, não só para carregadores, mas para outras frentes que nós estamos olhando aqui, que em breve nós poderemos dar mais luz com relação a isso. Nós vemos como uma oportunidade imensa. Então, vamos dizer que nós temos um bebê sendo criado aqui dentro, que futuramente,

quando o mercado for crescendo, isso pode valer muito para nós, pode ser uma grande oportunidade, que pode, sim, nos ajudar a valer cada vez mais.

Eduardo Eliseu, CL4 Capital: Como está a dinâmica de repasse de tarifa como um todo? Se puder, poderia dar mais granularidade sobre esse tema para a Zona Azul? Obrigado.

Daniel Soraggi: Eduardo, obrigado pela pergunta. Quando você fala de tarifa, imagino que você esteja falando da tarifa para o motorista. Os contratos de concessão, de forma geral, possuem cláusulas de repasse de inflação todos os anos nas tarifas. Na Zona Azul de São Paulo, isso acontece todo janeiro, tipicamente. Nós atualmente estamos com uma tarifa de R\$ 6,66 no ano quebrado, que remete justamente ano após ano, nós vamos repassando a inflação nesse contrato. Então, nós acompanhamos a correta e precisa execução dos contratos de concessão.

Luísa Braga, investidora pessoa física: Vocês têm uma estimativa da quantidade de inaugurações para os próximos trimestres?

Emílio Sanches: Luísa, obrigada pela pergunta. Temos estimativas, temos desejos, temos vontade, temos sonhos. O que nós queremos abrir é 100 operações por mês aqui, se possível. Então, a nossa estimativa é essa. O céu é o limite, queremos crescer. A empresa tem que gerar valor, seja para o acionista, seja para a equipe aqui dentro. Então, é uma tarefa árdua aqui, mas não existe um número absoluto. Às vezes, abrir uma operação vale mais do que abrir 10.

Então, o número de operações é importante, mas não é fundamental para o nosso modelo de negócio. Não existe uma estimativa, não tem uma meta, vamos abrir 50, 100, não. Mas um desejo meu, pessoal, que eu ventilo aqui, quem me conhece bem aqui na Empresa, nós falamos que é cada vez dobrar a Empresa. Então, se nós temos 800 operações, eu quero ter 1.600 o mais rápido possível. Se vai ser em três, seis meses, um ano, não sabemos. Mas o nosso desejo, a nossa cultura é essa, é crescer, crescer, crescer com disciplina e gerar valor.

Operador:

Encerramos por aqui a sessão de perguntas e respostas. O time de Relações com Investidores permanece à disposição para atender quaisquer dúvidas adicionais. Aproveitamos para informar que a próxima teleconferência de resultados referente ao 4T25, será prevista para março de 2026. Agora, passa a palavra ao Emílio para as considerações finais.

Emílio Sanches:

Bom, primeiramente, agradecer novamente esse call de resultados, ao time de RI aqui dentro, toda a equipe Estapar, os 7 mil funcionários que nos apoiam diariamente aqui na Empresa, uma Empresa praticamente 24/7, então muitas operações nossas trabalham 24 horas por dia, é uma Empresa que está sempre ligada.

Obrigado aos nossos contratantes, por mais um trimestre acreditar, confiar em nós, todos os investidores que nos apoiam, que estão aqui participando desse call de resultados. Então, muito obrigado a todos e espero que em março nós voltemos aqui com todos novamente para falar do 4T, final do ano, com mais notícias legais, com bons resultados.

E obrigado pelo apoio dos credores, junto com o Daniel aqui nos apoiando também, o que acaba nos ajudando, reduzindo a nossa dívida, nosso custo de dívida. Então, eu acho que

esse apoio de todos, que vai dos funcionários, fornecedores, investidores e clientes, está trazendo um sucesso para a Companhia, que nós vínhamos já prometendo tempos atrás, nós vimos mostrando o que é possível. E mostrar para todos aqui que é possível. Quando nós acreditamos, nós ficamos felizes com os resultados e nós esperamos manter esse ritmo daqui para frente.

Obrigado a todos!