

Estamos muito felizes em ter você como parte de nossa comunidade de investidores. Esta seção foi criada para fornecer informações claras e acessíveis que o ajudem a entender nosso negócio, as oportunidades de mercado e nossa visão estratégica.

Nosso objetivo é garantir que você se sinta confiante e bem-informado, capacitando-o a tomar decisões com clareza e discernimento. Seja você um investidor experiente ou novo em nosso setor, estamos comprometidos em promover um relacionamento aberto e colaborativo, baseado em confiança, transparência e sucesso compartilhado.

Este material foi cuidadosamente preparado para oferecer insights valiosos sobre uma prática importante em nosso setor — a antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

Esperamos que aproveite a leitura.

Thais Haberli
Diretora de Relações com Investidores da Azul

Visão Geral – Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito

No Brasil, é comum que vendedores ofereçam aos clientes que comprem bens e serviços de alto valor, como eletrônicos, bens duráveis e viagens, a opção de pagar em parcelas mensais usando o cartão de crédito. Essa modalidade de pagamento é uma poderosa ferramenta de vendas que aumenta significativamente as taxas de conversão. Assim como outras companhias aéreas que operam no Brasil, a Azul oferece aos seus clientes a possibilidade de comprarem passagens aéreas e pacotes de viagem pagando em parcelas no cartão.

Na maioria dos casos, o preço cobrado é o mesmo, seja o cliente pagando à vista ou parcelado. A comparação de opções de parcelamento é um componente essencial no processo de decisão de compra do consumidor brasileiro.

No setor aéreo, os clientes podem optar por pagar: (i) até 5 parcelas mensais sem juros para voos domésticos; (ii) até 10 parcelas mensais sem juros para voos internacionais; (iii) até 12 parcelas mensais, com juros de 2% ao mês (24% ao ano).

Aproximadamente 80% dos clientes escolhem pagar parcelado sem juros usando seus cartões de crédito. Por exemplo, um cliente que compra uma passagem de R\$500 pode optar por pagar em uma parcela única ou em cinco parcelas mensais de R\$100.

Uma vez aprovada a compra parcelada, o que geralmente leva segundos, ela é certificada pelo processador do cartão e é garantida pelo banco emissor. Portanto, não há risco de inadimplência do portador do cartão para a Azul. Além disso, como os clientes no Brasil costumam comprar passagens perto da data da viagem, grande parte desses recebíveis é performado após a data em que o voo ocorreu.

Em relação a essas vendas parceladas, a Azul pode: (i) aguardar o recebimento das parcelas conforme o cronograma do banco adquirente; ou (ii) optar por antecipar os recebíveis junto ao banco adquirente ou processador de cartões, com um spread baixo sobre a taxa CDI.

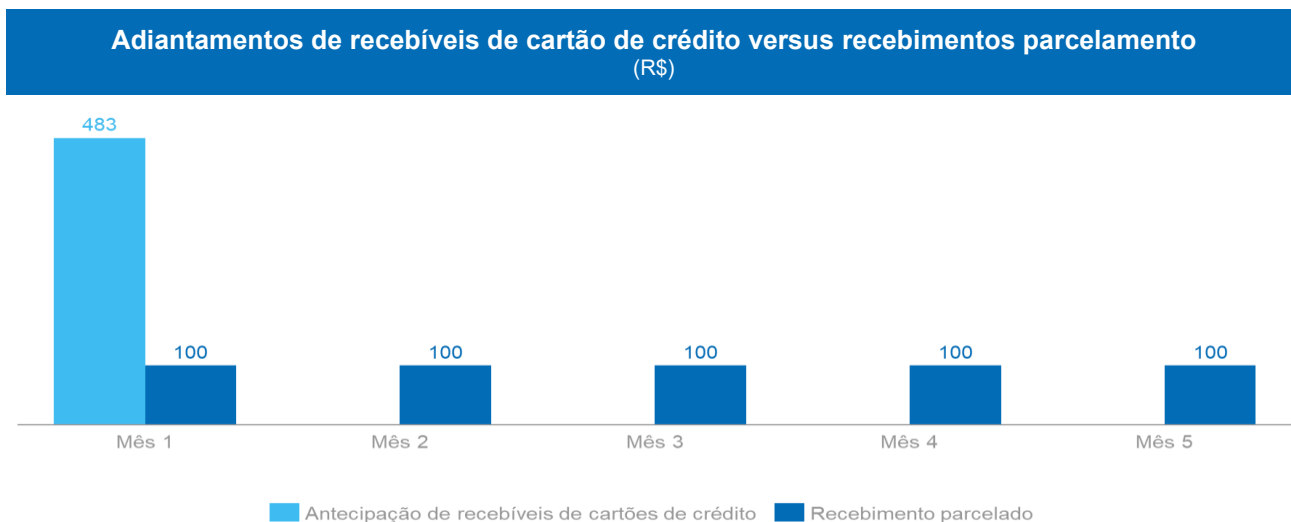
O spread cobrado para antecipar esses recebíveis costuma ser baixo, cerca de 100 pontos-base ao ano acima do CDI, refletindo a qualidade de crédito do banco garantidor — não o risco de crédito da Azul ou dos portadores de cartão. Após a solicitação, os recursos são normalmente recebidos em até duas horas, e a Azul cede o direito creditório à contraparte, sem manter qualquer obrigação adicional. Essa cessão é feita sem direito de regresso contra a Azul, o que significa que o comprador dos recebíveis assume o risco de eventuais perdas por inadimplência.

Do ponto de vista contábil (ver detalhes no Apêndice A), quando a Azul vende uma passagem parcelada, o valor total a receber é registrado como contas a receber, com a contrapartida registrada como passivo de transportes a executar. Quando o cliente voa, o passivo de transportes a executar é reconhecido como receita no demonstrativo de resultados. Quando a Azul recebe o caixa, seja aguardando as parcelas ou antecipando

os recebíveis, o valor é transferido de contas a receber para caixa (e nos casos de antecipação, as taxas para antecipar são reconhecidas como despesa financeira no resultado).

Seguindo o exemplo acima: se a Azul vende uma passagem de R\$500 em cinco parcelas e opta por antecipar imediatamente os recebíveis, receberá aproximadamente R\$483 à vista. A diferença de R\$17 representa o valor descontado dos recebíveis futuros, assumindo um CDI de 15% ao ano mais um spread de 100 pontos-base. Esse montante corresponde ao custo financeiro pago pela Azul para receber os recursos antecipadamente e é registrado como despesa financeira conforme os princípios contábeis de competência.

A seguir, uma comparação dos fluxos de caixa caso a Azul decida antecipar o recebimento do cartão de crédito em relação ao recebimento dos pagamentos por meio de um cronograma de parcelamento:



No Brasil, antecipar recebíveis de cartão pode ser uma alternativa mais barata e atrativa em comparação à emissão de dívidas em dólares, especialmente quando ajustamos pelos diferenciais de câmbio e inflação e incluímos todos os custos associados (como estruturação, distribuição e honorários legais, que não existem na antecipação de recebíveis).

Além disso, a antecipação elimina o risco cambial — fator significativo no Brasil, onde a volatilidade do câmbio pode aumentar muito o custo efetivo da dívida em dólar. A praticidade e simplicidade desse instrumento o tornam uma fonte de financiamento competitiva, especialmente para empresas que desejam evitar operações complexas no mercado de capitais.

Esse mecanismo também pode ajudar a mitigar impactos sazonais ao longo do ano. A demanda de viagens no Brasil atinge seu pico entre dezembro e fevereiro (período de férias e alta temporada). As vendas costumam aumentar entre setembro e novembro, meses que antecedem o período de maior demanda. Quando se inicia a temporada de férias, o volume de vendas e recebíveis diminui, enquanto as despesas operacionais aumentam.

Por fim, é importante observar que a antecipação de recebíveis reduz os saldos de contas a receber das companhias aéreas brasileiras, aproximando-os da realidade das companhias nos Estados Unidos, onde os passageiros geralmente pagam passagens à vista, convertendo pagamentos imediatamente em caixa em vez de manter valores em contas a receber.

Mudanças na frequência de antecipação podem gerar impactos significativos no capital de giro, às vezes contraintuitivos. A companhia que não antecipa recebíveis tende a apresentar saldo maior em contas a receber do que uma que antecipa. Se uma companhia passa a antecipar, o saldo reduz e o capital de giro melhora.

Se, ao contrário, uma empresa que antecipa regularmente decide parar ou reduzir a frequência, o saldo de contas a receber aumenta, gerando um impacto negativo único no capital de giro (mas reduzindo despesas financeiras). Embora a antecipação ajuste a composição de liquidez da companhia, a liquidez total não é afetada (exceto pelo spread cobrado).

Apêndice A

Considerando um cenário contábil típico para uma companhia aérea, segundo o regime de competência e as normas IFRS, ilustramos abaixo as etapas simplificadas para o registro contábil da venda de uma passagem aérea:

1. Venda de passagens parcelada

Quando a passagem é vendida, a receita ainda não é reconhecida — ela é diferida até que o voo ocorra. O registro inicial reflete as contas a receber (no caso de parcelamento) e o passivo de transportes a executar:

Contas a Receber	Transporte a Executar
500	500

2. Recebimento do caixa

2a. Se os pagamentos são recebidos conforme o cronograma de parcelas, o registro contábil envolve contas a receber e caixa, a cada recebimento:

Caixa	Contas a Receber
100	500
100	100
100	100
100	100
100	100

2b. Se a companhia decide antecipar os recebíveis, as contas a receber são revertidas contra caixa, e a diferença é registrada como despesa de juros no resultado:

Caixa	Contas a Receber	Juros
483	500	17
	500	

3. Realização do voo – reconhecimento da receita voada

Quando o voo é realizado (ou a obrigação do serviço é cumprida), a companhia reconhece a receita: o passivo de transportes a executar é baixado e convertido em receita no resultado (e posteriormente em lucros acumulados após despesas operacionais):

Transporte a Executar	Receita
500	17
500	