

Operadora:

Boa tarde. Muito obrigada por aguardarem. Sejam muito bem-vindos e muito bem-vindas à videoconferência da Motiva Infraestrutura de Mobilidade S.A. para discussão dos resultados referentes ao 2T25.

Esta apresentação está sendo gravada e com tradução simultânea. Para disponibilizar a tradução, basta clicar no botão 'Interpretation'. E para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em 'Mute Original Audio'.

Antes de darmos sequência, queremos esclarecer que eventuais declarações referentes às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais representam crenças e premissas da diretoria da Motiva, assim como as informações atualmente disponíveis para a Companhia. Deve-se atentar que considerações futuras não são garantias de desempenho, porque envolvem riscos, incertezas e condições favoráveis para acontecer. Investidores, é essencial compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa, diferindo materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora passo a palavra a Miguel Setas, Presidente da Motiva. Por favor, Miguel, pode prosseguir.

Miguel Setas:

Olá a todos. Bem-vindos à videoconferência de resultados do 2T25 da Motiva. Eu sou o Miguel Setas, CEO da Companhia, e estou aqui hoje com o Waldo Peres, o CFO, e com Flávia Godoy, nossa Diretora de Relações com Investidores.

E hoje, como habitual, vamos fazer-vos uma apresentação breve daquilo que são os nossos resultados do trimestre, e depois disponíveis no final para perguntas e respostas, caso haja alguma dúvida sobre o que vamos apresentar.

Este é um trimestre de consolidação da nossa estratégia, um trimestre em que nós conseguimos apresentar resultados muito positivos. Temos um lucro líquido subindo 235% e *year on year*, portanto comparado com o 2T24, que se cifra em R\$897 milhões no fechamento do trimestre, e um EBITDA ajustado que cresce na casa dos 4%. Vamos ver o detalhe depois na apresentação do Waldo, mais à frente.

O custo total da Companhia cai neste trimestre 24%, comparado com o homólogo do ano anterior, e vamos fazer os vários cortes de comparação daqui a pouco, mais à frente, para ficar explícito o efeito de cada uma das componentes deste custo, mas, no fundo, uma evidência de que a Companhia está evoluindo naquilo que é o seu programa de eficiência e entregando as reduções de custos que vinham sendo anunciadas na nossa estratégia de eficientização.

Esse resultado, essa redução de custos, tem uma componente na conta P. Vocês veem aqui neste slide-resumo que nós temos uma redução de cerca de 10% do nosso headcount quando comparamos o fechamento do 1S25 com o mês de dezembro de 2023, que foi o pico do dimensionamento da nossa Organização, e desde então uma redução de cerca de 1.700 headcounts na nossa estrutura, portanto uma redução expressiva de cerca de 10% do nosso dimensionamento.

O ratio de OPEX e caixa sobre receita líquida já expressa essa eficientização, essa maior eficiência de operação, nós estamos no 1S em 38%, no LTM 40%, portanto ainda temos o último semestre de 2024 pesando neste rácio, mas antecipamos naturalmente um rácio abaixo dos 40%, esperamos que próximo dos 38% olhando para o final do ano de 2025, e, portanto, antecipando um ano aquilo que era a nossa meta estabelecida para o ano de 2026.

O CAPEX do trimestre tem uma evolução também positiva, ele aumenta comparado com o 1T25 31%, cerca de 9% em relação ao ano anterior, vamos ver isso mais à frente na apresentação do Waldo, mas no fundo o *ramp-up* da nossa execução de CAPEX já era esperado em função dos compromissos de investimento que nós temos vindo a assumir com as nossas concessões.

Um destaque também deste trimestre é a otimização do contrato da MSVia, agora redenominada Motiva Pantanal, da nossa concessão centrada no mercado agro, no Mato Grosso do Sul, e que tem, naturalmente, condições agora que permitem corrigir aquilo que era um desequilíbrio econômico muito expressivo desta concessão, que perdia mais de R\$200 milhões por ano e que agora tem o seu equilíbrio restabelecido neste novo contrato.

Destacar também que iniciamos as operações de Sorocabana e PRVias, e vamos ver na apresentação do Waldo que estas concessões estão performando de acordo com aquilo que era a nossa estimativa dos nossos planos de negócio. Portanto, o tempo dirá como é que estes números vão se consolidando, mas, por agora, nenhum desvio significativo em relação àquilo que são as nossas projeções do nosso plano de negócios para estas novas concessões.

Um destaque também para trilhos, aqui com a assinatura do aditivo do nosso sistema de sinalização, o futuro sistema de sinalização chamado Sinalização Europeia. Esse é um sistema que vai permitir uma melhoria da performance, do desempenho operacional deste ativo, e naturalmente também traduzir-se em uma satisfação adicional dos clientes que utilizam este serviço.

E finalmente, duas notas, uma sobre sustentabilidade. A Companhia confirmou a sua presença no índice de sustentabilidade da B3 pelo 14º ano consecutivo, e finalmente uma nota sobre *liability management*. Concluímos esta semana uma operação de otimização do nosso financiamento da AutoBAn com a 16ª emissão de debentures deste ativo, com uma redução significativa de cerca de 231 bps a menos em termos de custo médio deste financiamento, e isso se traduz em uma criação de valor superior a R\$300 milhões nesta operação de *liability management*.

Portanto, um trimestre que nós consideramos muito alinhado com aquilo que é a implantação da nossa estratégia, um trimestre que já tem um efeito significativo não só do término da ViaOeste e início da Rota Sorocabana, mas também da resolução do desequilíbrio contratual da então MSVia, agora Motiva Pantanal, e de termos terminado também, ainda no 1T, aquilo que era o

contrato de barcas no Rio de Janeiro, que também trazia um grande desequilíbrio económico para a nossa operação.

Portanto, todos esses efeitos já trazendo impacto muito expressivo neste trimestre, e portanto estamos muito animados com a implementação da estratégia que temos vindo a comunicar ao mercado.

Waldo, passo para você para dar um pouco mais de cor destes highlights, e voltamos ao final para perguntas e respostas.

Waldo Perez Leskovar:

Obrigado, Miguel. Boa tarde a todas e todos. Vamos falar agora dos destaques do 2T25. O desempenho operacional do trimestre reforça a resiliência do portfólio da Motiva. Em rodovias, destaque para o crescimento em veículos de passeio, um aumento de 5,4% impulsionado por feriados prolongados e recuperação em regiões afetadas por eventos climáticos. Esses eventos também catalisaram o crescimento mais forte em veículos comerciais na Via Costeira e ViaSul, que contribuíram para o crescimento de 2% em veículos comerciais.

Embora ainda estejamos em um período inicial de operação, com pouco mais de 20 dias de arrecadação, os primeiros resultados da PRVias já demonstram aderência ao plano de negócio. O desempenho observado está acima dos estudos da demanda do governo, o que reforça a consistência dos nossos modelos internos e ratifica o incremento de tráfego de partida, conforme esperávamos.

Esses primeiros sinais são positivos, e indicam que a concessão está evoluindo bem, mesmo em uma fase ainda muito inicial.

Na plataforma de trilhos, o desempenho foi levemente positivo, refletindo a consolidação da demanda no VLT Carioca e a maior ocupação em escritórios das regiões atendidas pela ViaQuatro e Via Mobilidade, Linhas 8 e 9.

Em aeroportos, tivemos mais um trimestre forte. A demanda cresceu 10%, com destaque para BH Airport e os blocos Sul e Central, beneficiados por incentivos fiscais e expansão de rotas, respectivamente.

A robustez e resiliência do portfólio, aliadas à proteção inflacionária dos negócios, possibilitaram um crescimento de EBITDA de 4% e 1,2 p.p. de expansão de margem, com expansão de margem em todas as plataformas. É um resultado bastante sólido.

Mesmo com a expansão do portfólio, a Companhia tem mantido o controle dos custos. Neste trimestre, excluindo os efeitos não recorrentes, observamos uma redução de 1% nos custos caixa, com destaque para menores despesas em outros custos. A redução de 8% no headcount contribuiu positivamente para a variação de custos com pessoas, ajudando a conter parcialmente o impacto do dissídio anual.

Por outro lado, em serviços de terceiros, os principais fatores que pressionaram os custos operacionais no período foram o aumento dos investimentos em conservação nas concessões ViaOeste e ViaSul, e a intensificação dos serviços de manutenção limpeza e sistemas, especialmente em ativos de trilhos e aeroportos.

Adicionalmente, na linha de outros custos o encerramento da estimativa de perda na MSVia e o recebimento dos sinistros da ViaSul foram fatores que contribuíram positivamente para o resultado.

Encerramos o 2T25 com um rácio de eficiência dos últimos 12 meses em 40%. No entanto, os resultados de iniciativas de redução de custos e otimização do portfólio começam a aparecer. O rácio de eficiência no 1S25 foi de 38%, refletindo o avanço consistente em direção à nossa ambição. Mantendo esse ritmo de ações coordenadas, acreditamos que a meta projetada para 2026 poderá ser atingida ainda este ano.

No 2T, a otimização do portfólio impulsionou o lucro líquido societário da Motiva. Apesar dos efeitos não-recorrentes e não-caixa, o EBITDA ajustado se manteve robusto, refletindo a resiliência do modelo de negócios. A estratégia de focar em ativos mais rentáveis e a gestão ativa das participações contribuíram diretamente para esse desempenho.

Embora o resultado financeiro tenha sido pressionado pelo elevado patamar da taxa de juros e pelo aumento de 24,8% na dívida bruta da Companhia, houve um impacto positivo relevante de R\$480 milhões, decorrente da constituição de ativo fiscal diferido da MSVia, que ajudou a mitigar parte dessa pressão.

Além disso, a alíquota efetiva comparável, excluindo os efeitos não-recorrentes, atingiu 39%, representando uma redução de 6 p.p. em relação ao mesmo período no ano anterior, um avanço significativo na eficiência tributária da Companhia.

Adicionalmente, já observamos os reflexos da gestão ativa de portfólio que a Motiva vem conduzindo, com uma abordagem estratégica, disciplinada e orientada à rentabilidade.

E, mesmo com a expansão de portfólio, a Motiva manteve um perfil financeiro sólido e equilibrado. A dívida líquida consolidada totalizou R\$32,3 bilhões, com cerca de 50% dos vencimentos a partir de 2032, preservando o perfil de longo prazo e garantindo previsibilidade e segurança financeira.

A alavancagem permanece controlada, com o indicador de dívida líquida sobre EBITDA ajustado em nível saudável, naturalmente superior ao período anterior, como esperado, dado que os novos ativos que ainda estão em fase de entrada em operação não refletem todo o seu potencial de geração de caixa.

Outro ponto positivo é a diversificação da dívida e de seus indexadores, combinada com uma estratégia de hedge eficiente, que protege a Companhia contra oscilações de mercado e reforça sua capacidade de crescer com responsabilidade e sustentabilidade.

Conforme já mencionado pelo Miguel como evento subsequente ao 2T25, e em linha com os esforços contínuos para a redução do custo da dívida, realizamos uma operação de *liability management* na AutoBAn, substituindo uma taxa de CDI+2,14% por uma nova taxa de CDI-0,17%, uma redução de 231 bps. Essa iniciativa representa um avanço relevante na eficiência financeira e resultará em um ganho de VPL de cerca de R\$320 milhões, reforçando nosso compromisso com a disciplina na gestão de passivos e com a geração de valor sustentável.

O ritmo acelerado dos investimentos foi um dos grandes destaques do trimestre, com crescimento de 31% comparado ao 1T25, refletindo o compromisso da Motiva com a melhoria da infraestrutura e da experiência dos clientes.

As obras em rodovias, trilhos e aeroportos avançam de forma consistente, com destaque para duplicações em andamento nas concessões ViaOeste, RioSP e ViaSul, reforma de cinco praças de pedágio já operacionais na PRVias, melhorias em mais de oito estações além de investimentos em sistemas de energia, especialmente nas Linhas 8 e 9 e na ViaQuatro, e expansão do terminal da Aeris, em linha com cronograma de investimentos previsto no contrato.

Projetos emblemáticos como a duplicação da Serra das Araras e a modernização das Linhas 8 e 9 ilustram como os recursos estão sendo aplicados com foco em impacto positivo e eficiência.

Gostaria de aproveitar este tema para trazer um ponto importante sobre os investimentos da ViaOeste. A partir do 2T25, as obras de melhoria passaram a ser ativadas em função do benefício econômico futuro nos trechos da malha rodoviária antes administradas pela ViaOeste, e atualmente administradas pela Rota Sorocabana.

Resumindo os destaques financeiros do trimestre, tivemos mais um trimestre com crescimento, expansão de margem em todos os modais, aumento significativo na rentabilidade, e uma execução de CAPEX rigorosa.

Com isso, termino minha apresentação. Operadora, podemos iniciar a etapa de perguntas e respostas. Obrigado.

Lucas Marquiori, BTG:

Obrigado. Boa tarde. Dois pontos do meu lado. Primeiro, um pouco sobre visão de estrutura de capital. O CAPEX inevitavelmente acelerou no trimestre, eu acho que é parte do plano de vocês exatamente, alavancagem nesses 3.7x. Waldo, Miguel, Flávia, se vocês puderem nos dar um pouco de leitura sobre como administrar esse nível de alavancagem, e como deveria ser a curva para o resto do ano, as opções para acelerar esse programa de reciclagem de capital, como deveríamos pensar alavancagem no final do ano.

O segundo tópico, por gentileza, é um pouco sobre custos na holding, a estrutura de custos que neste trimestre foi um pouco acima do que estávamos prevendo aqui, pelo menos. Queria entender se teve algum vetor específico, custos *one-off*, projetos, imagino que tenha muita consultoria ali dentro, terceiros. Então, entender um pouco a dinâmica recorrente disso, se puderem, lógico. Por favor. Obrigado.

Waldo Perez Leskovar:

Lucas, boa tarde. Obrigado pela pergunta. Efetivamente, terminamos com um nível de alavancagem maior do que no trimestre passado. Contudo, se você considerar que, com o ganho da Sorocabana e da PRVias, nós tivemos que fazer captações de dívida de forma que pudéssemos pagar as outorgas e fazer as contribuições de capital requeridas em uma dessas concessões.

Então, tivemos uma alavancagem inicial adicional, e o fluxo de caixa e o EBITDA dessas concessões ainda estão começando, estamos ainda em fase muito inicial de *ramp-up*. Então, se

nada mais ocorrer até o fim do ano, na medida em que o EBITDA começa a crescer, essa alavancagem naturalmente começa a se reduzir.

Então, dado o perfil de vencimentos que eu apresentei agora, vocês podem ver que falta só R\$1 bilhão para este ano e menos do que isso ano que vem, em termos de vencimentos, estamos muito tranquilos em relação a essa alavancagem e achamos que a mesma deve melhorar ao longo do tempo, com a evolução desses projetos.

Sobre reciclagem de capital, como vocês sabem, nós temos sempre a preocupação da dívida líquida na holding, que, como resultado dessas captações, aumentou. Faz parte da nossa estratégia continuar olhando por oportunidades de reciclagem de capital. Temos uma bastante grande em progresso. Contudo, acho que, em termos de conclusão, é mais provável que aconteçam no ano que vem do que neste ano.

Flávia Godoy:

Lucas, boa tarde. Obrigada pela pergunta. Quando olhamos o 2T, estamos falando de um trimestre que geralmente tem certa sazonalidade. Essa sazonalidade vem pelo dissídio. Tivemos o dissídio que ocorreu no 2T, que impactou não só a holding e o CSC, como as plataformas também, as outras unidades de negócio da Companhia. E olhando especificamente para a holding, estou falando aqui de um impacto na ordem de R\$12 milhões.

Outro ponto relevante é que quando olhamos para o nosso release e falamos de holding e outros que trazemos, que consolidamos os dados do CSC, adequamos todo o time de engenharia para fazer frente aos trabalhos, ao ciclo de investimento importante que a Companhia está passando, principalmente decorrente dos novos negócios.

Vale destacar aqui também que aproximadamente 85% desses custos são rateados com as plataformas. Então, não é que a holding tem esse custo, ou o CSC, só estamos olhando aqui para uma estrutura diferente.

Vale destacar aqui também que, todo o detalhamento, a Companhia disponibilizou no website, na página de relações com investidores, temos essas linhas separadas ali por rateio. Então, estamos tratando aqui de alguns pontos mais específicos, que uma boa parte até poderíamos chamar de resultados não-recorrentes, assim como a gente também teve o PGLP, além do dissídio, algo que ocorre sempre pontualmente no 2T.

Quando pegamos a nossa estrutura de custo e olhamos para o nosso acompanhamento semestral, o ratio, OPEX caixa sobre receita líquida, estamos falando de um ano de 2025 que é um ano mais limpo, com as otimizações de portfólio de MSVia e com a saída de Barcas. Conseguimos já atingir o ratio de 38%, que é uma boa indicação que temos para a antecipação da nossa ambição até o final do ano, para o encerramento do ano de 2025.

Matheus Sant'Anna, XP:

Boa tarde. Eu tenho uma pergunta focada na repactuação dos contratos que está acontecendo ali na Secex Consenso do TCU. Já foram dois projetos até agora que tiveram leilão e os dois acabaram ficando sem nenhum participante na mão da concessionária atual. Agora, temos um pipe de dois projetos vindo que parecem ter um perfil um pouco mais atrativo para o mercado, mais especificamente a Fernão Dias e a Regis Bittencourt. São ativos que têm perfil conhecido,

uma área com alta demanda de tráfego, uma localidade estratégica até para o plano de vocês, também com CAPEX um pouco maior em relação aos projetos menores que estão saindo.

São ativos que fazem sentido para vocês também? Queria entender o que vocês veem de competitividade para frente, até porque o governo tem tentado aumentar um pouco a competitividade, mudando o formato do leilão. O que vocês esperam desse projeto, como vocês estão olhando? Obrigado.

Miguel Setas:

Obrigado, Matheus. Nós, naturalmente, temos uma obrigação de olhar para todas as oportunidades de investimento que estão neste momento no mercado. Eu diria que a nossa estratégia permanece a mesma, que é a seletividade. Ou seja, nós vamos olhando para a frente, e dado também o conjunto de oportunidades que nós capturámos no passado recente, as três concessões novas que incorporámos no nosso portfólio, uma delas resultou precisamente de uma dessas repactuações, nós vamos ter uma estratégia muito seletiva e com uma exigência de rentabilidade que posiciona o nosso apetite com uma exigência de uma relação risco-retorno muito exigente.

Portanto, essas duas repactuações que você mencionou estão sendo estudadas. Não há nenhuma decisão tomada da Companhia de participar ou não nesses processos, mas fazem parte da nossa análise de mercado.

Sobre a competitividade e competição em geral no mercado, nós seguimos acompanhando a participação de outros operadores. Hoje, como sabemos, temos players estratégicos, temos players sponsors financeiros que estão ativos, temos construtoras, temos players internacionais. Portanto, obviamente, o ambiente competitivo tem vindo a intensificar-se, mas também entendemos que esse é um ambiente que tem restrições, tem limitações de balanços, de possibilidade de participação muito ativa desses players em uma série muito alargada de oportunidades.

Portanto, vemos hoje um ambiente competitivo moderado, que obviamente abre para a Motiva, uma empresa capitalizada, com know-how, com vantagens competitivas, abre naturalmente um espaço importante de presença no mercado.

Alberto Valério, UBS:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Gostaria de fazer uma pergunta especificamente do ativo da Sorocabana, que veio com a margem um pouco melhor do que prevíamos, desde que temos acompanhado a inserção do ativo nas nossas modelagens. Queria saber se veio alguma coisa não-recorrente, algum item não-recorrente neste trimestre, ou se podemos considerar essa margem para frente.

E voltando ao ponto do CAPEX, podemos manter esse mesmo ritmo também para os próximos trimestres, uma aceleração? E o que podemos prever para o próximo ano também? Obrigado.

Miguel Setas:

Um comentário rápido sobre a segunda pergunta, e passo a Sorocabana aqui para o Waldo. Em relação ao CAPEX, vocês viram que nós fechamos o trimestre com uma evolução significativa em relação ao 1T, mas tipicamente, o 2S acaba por ter um volume de CAPEX mais relevante.

Nós temos um orçamento de capital para o ano que é mais que o dobro daquilo que nós realizámos no 1S, mas estamos muito convencidos de que vamos chegar próximo desse orçamento de capital. Portanto, uma aceleração do ritmo de execução no 2S25, tal como já foi no ano passado.

E a estimativa que temos de CAPEX para o próximo ano, e naturalmente que teremos um momento específico para comunicar o orçamento de capital para 2026, mas aquilo que nós estamos vendo, até de acordo com as responsabilidades que assumimos com os novos projetos, é que a magnitude do investimento que temos previsto para 2026 é parecida com aquela que temos em 2025. Portanto, *ballpark* muito parecido com aquilo que é o nosso investimento em 2025.

Mas esperamos que o 2S vá ter um ritmo mais acelerado ainda de execução, e ficaremos próximos daquilo que é o nosso orçamento de capital.

Waldo, você quer comentar sobre Sorocabana?

Waldo Perez Leskovar:

Alberto, com relação à Sorocabana, ainda é o início, e o início tem sido bastante curto. Temos tido uma demanda um pouco acima do que nós imaginávamos, e isso por si próprio tem ajudado a margem. Mas também, quando nós desenvolvemos os estudos e definimos toda a estrutura e os custos que são necessários para operar essa concessão, nós realmente focamos na eficiência.

Sendo uma concessão nova, de certa forma é mais fácil ter um foco maior e um nível de eficiência maior desde o início. Nossa guidance foi de uma margem de 63%, o realizado no início foi de 74%. Não tenho como afirmar que vai continuar nesse patamar, mas estamos confortáveis de que vamos ter patamares atrativos de margem, dado o nosso foco nessa operação.

Alberto Valério:

Muito claro. Obrigado, Miguel e Waldo. Só um follow-up: o CAPEX para 2025, então, é perto de R\$7 bilhões? Continua essa estimativa?

Flávia Godoy:

Sem a ViaOeste, sim. Se você considerar o investimento da ViaOeste, estamos falando perto de R\$8 bilhões.

André Ferreira, Bradesco:

Boa tarde. Obrigado pelo espaço, e parabéns pelo resultado. Tenho dois temas. O primeiro é para tratar um pouco do tráfego. Quando olhamos o tráfego comparável de rodovia no 1S, ele

fecha com aumento de 2,5% ano contra ano, mas com uma desaceleração no final, principalmente em junho. Então, se vocês puderem só comentar da sua expectativa para tráfego para o resto do ano, o que deve mover esse tráfego.

E o segundo ponto, em uma pergunta anterior, vocês acabaram comentando sobre as oportunidades de mercado relacionadas às repactuações. Mas se puderem comentar do pipeline de rodovia, de projeto novo sendo estruturado, seria ótimo também, no que vocês estão gastando mais tempo. Obrigado.

Flávia Godoy:

André, falando um pouco da movimentação de tráfego, quando olhamos o 2T, nós observamos uma desaceleração mais acentuada em junho. Um cenário que não se repete quando pegamos e avaliamos os números preliminares que a Companhia tem de julho.

Então, essa desaceleração foi devida ao represamento do escoamento de grãos. Temos um prognóstico bastante positivo que esperamos que isso ocorra na segunda metade do ano. Observamos também um volume menor de açúcar, de produção de açúcar, que acaba afetando algumas unidades do estado de São Paulo, e um leve também, quando olhamos especificamente o mês de junho, que foi o último mês do semestre, que foi afetado, quando olhamos para o comercial, que foi o número de feriados, e o leve também teve um pouco desse benefício do número de feriados.

Então, olhando para o trimestre, ainda foi um trimestre um pouco mais forte, quando olhamos os meses de abril e maio. Temos, como eu coloquei, um prognóstico diferente para a segunda metade do ano, e a Companhia segue com perspectivas bastante positivas.

Quando olhamos o encerramento do trimestre, ou até mesmo do semestre, ainda foi um volume de tráfego bastante representativo, o que ratifica a resiliência do nosso portfólio. Mesmo com o represamento, um pouco do escoamento de grãos, questões, algumas incertezas macroeconômicas, nós tivemos um volume importante.

Miguel Setas:

Sobre o pipeline, André, eu diria que há duas palavras que direcionam a nossa estratégia. Uma é rentabilidade, uma relação risco-retorno adequada, e outra é seletividade, ou seja, vamos ser muito seletivos.

Estas duas palavras conduzem-nos para uma escolha de projetos que estão centrados em ativos que nós conhecemos bem. Eu diria que as concessões atuais são, à partida prioritárias, concessões que a Companhia já conhece e que têm níveis de risco bem controlados, e nessas concessões há oportunidades, ou de relicitações, ou de extensões de investimento realizado nessas concessões. Portanto, esse é um foco.

O outro foco é de projetos sinérgicos. São projetos que, partindo de estruturas que já têm alguma representação geográfica, podem trazer escala, podem trazer sinergias às nossas operações.

Portanto, eu não queria abrir a nossa estratégia de participação em leilões por uma questão de competitividade, como vocês calculam, mas olhando para o mapa, fica evidente onde é que a

Motiva pode ter interesses geográficos sinérgicos com as suas atuais concessões. Esse é o drive em rodovias.

Em trilhos, o mesmo raciocínio, risco controlado, rentabilidade e seletividade. Portanto, aquilo que são projetos prioritários neste momento para nós são as extensões das nossas atuais linhas, por exemplo, extensão da linha 4, extensão da linha 5 aqui em São Paulo. São projetos conhecidos, com risco muito controlado e com uma rentabilidade que nós consideramos adequada, uma rentabilidade que nós consideramos construtiva para o nosso portfólio.

Portanto, vocês vão nos ver atuando de forma cirúrgica, de forma seletiva e com exigências de rentabilidade muito alinhadas com o nosso framework de alocação de capital, que, como vocês viram até hoje, tem seguido uma disciplina muito rigorosa.

Acho que fala igualmente sobre esse rigor tanto aquilo que foram as nossas vitórias como aquilo que foram as nossas derrotas nos últimos leilões. Portanto, nós não vamos abdicar em nenhum momento de uma rigorosa alocação de capital e, portanto, seguir aquilo que são os nossos padrões muito exigentes de risco-retorno em novos projetos.

Guilherme Mendes, JPMorgan:

Boa tarde, Miguel, Waldo, Flávia. Obrigado pelo espaço aqui. Dois pontos, o primeiro é um follow-up na parte de reciclagem. Se puderem dar um update sobre a venda dos aeroportos. O Waldo comentou que as opções de reciclagem talvez ficariam mais para o começo do ano que vem. Só confirmar o entendimento, se isso se refere especificamente à venda dos aeroportos. E se vocês podem dar algum tipo de cor de em que pé o processo está neste momento, em nível de players fazendo uma diligência mais aprofundada ou algo do gênero.

E o segundo ponto, na parte de *liability management*. Primeiramente, parabéns pela operação na AutoBAn, e queria entender se tem espaço para operações parecidas em outras estruturas de dívida. Obrigado.

Miguel Setas:

Guilherme, obrigado pela pergunta sobre aeroportos. Passarei a segunda para o Waldo, sobre *liability management*. Nós comunicámos em maio um Fato Relevante ao mercado sobre transação de aeroportos, e esse Fato Relevante basicamente dizia que nós entramos em uma fase de negociações não vinculantes.

É nessa fase que nós estamos. Portanto, não há nenhuma alteração sobre esse status, estamos precisamente nessa fase. Achamos que o calendário que nós comunicámos ao mercado vai se preservar. Portanto, a nossa expectativa é de que, até o final do ano, teremos notícias sobre esta potencial transação. Uma conclusão deste processo só será durante o próximo ano, 2026. É a isso que o Waldo aludia na sua resposta, à conclusão deste processo.

Não vou fazer nenhum comentário específico sobre o processo. Nós vamos manter o mercado informado como fizemos agora, com este Fato Relevante. A única coisa que eu gostaria de realçar são duas mensagens. Primeira, esta, de acordo com os nossos assessores financeiros, com os bancos que nos estão assessorando, é a maior transação de aeroportos neste momento no mercado, no mundo. Portanto, ela acabou por ter um interesse acima das nossas

expectativas, e ela segue o calendário que estava inicialmente previsto, sem nenhuma alteração, sendo executado exatamente em cima daquilo que era a nossa expectativa de calendário.

Portanto, continuamos seguindo e, quando houver alguma informação relevante, voltaremos ao mercado e daremos a informação da forma adequada para todos vocês.

Waldo Perez Leskovar:

Guilherme, obrigado pela pergunta. Com relação ao *liability management*, me recordo que no Call do 4T24 houve o mesmo questionamento, e acho que a resposta é a mesma. Nós estamos constantemente focados na otimização da estrutura de capital. Então, o time de Tesouraria e Finanças, junto comigo, estamos sempre olhando todas as nossas dívidas, olhando quando as mesmas podem ser pré-pagas, quais os custos de pré-pagamento e comparando com as condições de mercado.

E, quando há condições de mercado favoráveis, como tem sido o caso agora muito recentemente, é quando há espaço, sim, para mais *liability management*. Então, é algo que sempre está no radar, e há uma expectativa, sim, de mais algumas operações até o final do ano.

Miguel Setas:

Só um complemento da explicação que o Waldo estava dando, nós fechámos o ano com um VPL de *liability management* na casa de R\$260 milhões. O Waldo comentou, temos nesta transação agora, nesta operação agora, mais R\$320 milhões. Portanto, um potencial de geração de valor na casa dos R\$600 milhões de reais nestes últimos 12, 18 meses com estas transações que nós fizemos agora.

Ricardo Bello, Genial Investimentos:

Primeiro, parabéns pelo resultado. Eu gostaria de explorar um pouco mais a questão do tráfego rodoviário, principalmente correlacionado com o agronegócio. Eu sei que a Flávia já comentou em uma pergunta anterior, vocês pontuaram ali que, apesar da safra recorde de grãos, de soja e milho, houve um ritmo de escoramento com uma volatilidade bem alta, e também comentaram dessa movimentação de outras commodities agrícolas como café, algodão e açúcar.

A minha pergunta vai mais para o lado principalmente do que tivemos recentemente neste mês com relação ao tarifaço, o efeito das tarifas dos Estados Unidos, e pensando, principalmente, que o estado de São Paulo é o principal exportador para os Estados Unidos em relação aos demais estados. Então, queria saber como vocês veem essa demanda para frente, principalmente para a MSVia e para São Paulo, e se há alguma interlocução de vocês com os demais setores afetados pelo agro.

E a minha segunda pergunta vai um pouco mais do lado de aeroportos. Vocês falaram também da dinâmica de BH Airport com o estímulo de incentivos e descontos de Minas Gerais sobre o querossene de avião, e também da maior ocupação no Bloco Sul e Bloco Central, com mais assentos disponíveis. Eu queria saber um pouco mais das outras sinergias que vocês têm buscado nas operações, de que forma isso pode ser agregado no resultado do EBITDA desse segmento nos próximos trimestres, por favor.

Miguel Setas:

Obrigado, Ricardo. Já vou passar para o Waldo. Nós temos feito uma avaliação muito detalhada do impacto deste chamado tarifaço nas nossas operações. A conclusão da nossa inteligência de mercado é de que esse impacto, por agora, vai ser restrito, vai ser limitado. Há um efeito sistémico na economia nacional que pode, naturalmente, afetar todo o país, a economia brasileira, mas o efeito direto vai ser restrito.

Vou pedir ao Waldo para comentar as duas perguntas, tarifaço e aeroportos.

Waldo Perez Leskovar:

É exatamente isso. Nas nossas análises, que nós já estamos conduzindo desde o início dos anúncios do tarifaço, e essas análises não só focadas em demanda, mas também em relação aos nossos fornecedores e custos em geral, os possíveis impactos que temos estimado, eles podem existir, porém são bastante pequenos. Não estamos hoje com algo relevante no radar que possa vir a impactar de forma significativa o nosso negócio.

Dito isso, vamos continuar monitorando, estudando e aprimorando cada vez mais para ter certeza de que isso não ocorra, e, se ocorrer, que estejamos preparado.

Com relação a aeroportos, estamos constantemente buscando as sinergias entre o nosso portfólio, não só no Brasil, mas com os ativos internacionais. Então, existem alguns voos que nós iniciamos para aeroportos como o Curaçao e Costa Rica, dos nossos ativos aqui no Brasil. E, dentro do Brasil, explorando as renegociações de contratos do passado, que vão vencendo aos poucos, trazendo novos lojistas, melhorando o mix dos lojistas, trazendo produtos que possam ter um ticket maior e um potencial de venda maior.

Então, receitas comerciais são uma área de crescimento importante que nós vislumbramos. E, adicionalmente a isso, sempre estamos analisando como melhorar o perfil de número de voos por hora nos nossos aeroportos. É um desafio constante entre um aeroporto e as linhas aéreas, os horários de chegada e partida, sempre buscando evitar horários de pico e esparramar ao máximo possível os voos durante o dia, de forma a ter uma eficiência melhor na administração do aeroporto.

Então, essa é a outra eficiência que sempre buscamos, sempre tentando com os nossos parceiros, que são as linhas aéreas, também desenvolver novas rotas e otimizar as rotas, o que é sempre bom para eles e para nós.

Mas, a médio prazo, existe um potencial, dados os terrenos que vieram com as concessões, de fazermos cada vez mais investimentos em real estate com parceiros. Por exemplo, em Goiânia, estamos fazendo um terminal logístico, que o nosso parceiro está construindo junto conosco, e, uma vez que esse terminal comece a operar, vai trazer uma receita adicional.

Esse é um exemplo, mas há várias outras oportunidades, e elas levam tempo, porque entre o desenvolvimento dos projetos, as aprovações e início de operação, leva vários meses.

Felipe Nielsen, Citi (via webcast):

Boa tarde. Obrigado pelo espaço. Vocês vêm melhorando bem o *ratio* OPEX-caixa. Gostaria de entender se a melhora à frente está mais ligada a iniciativas já implementadas, ou se ainda tem mais iniciativas no pipeline de implementação.

E apenas um follow-up sobre novos projetos. Dada a alavancagem mais elevada, qual seria o espaço que ainda vem no balanço para inserir novos projetos? Pensando em tamanho dos projetos, quantidade etc.

Miguel Setas:

Obrigado, Felipe. Sobre OPEX caixa sobre receita líquida, só um comentário e o Waldo complementará. Nós temos um programa anual de eficiência, portanto estamos seguindo de forma detalhada, linha a linha, todas as nossas iniciativas nesse programa anual de eficiência, e estamos entregando eficiência de acordo com o que era a projeção. Estamos executando o nosso plano de redução de custos, e obviamente também sendo ajudados pela alavancagem operacional da Companhia, com o crescimento de negócio, com o crescimento do top line. Isso também nos ajuda nesse rácio.

Neste momento estamos fazendo um trabalho adicional, que estamos preparando para a revisão do nosso plano estratégico. Como vocês sabem, o nosso plano estratégico começou em setembro de 2023, este que estamos executando agora. Nos preparamos, em setembro de 2025, no Motiva Day, para fazer uma atualização do nosso plano estratégico e, naturalmente, para fazer uma atualização da ambição da Companhia em termos de eficiência.

Talvez a novidade em relação a essa projeção futura, em relação a essa ambição que comunicaremos em setembro, é a ligação dessa variável de eficiência com o nosso plano de implementação tecnológica.

Portanto, estamos neste momento fazendo um plano estratégico de inovação e tecnologia, e linkando esse plano tecnológico com as nossas ambições de redução de custos. Portanto, a nossa expectativa é de, em setembro, quando formos ao mercado, fazer uma atualização da nossa ambição relativamente a esse rácio, ao rácio que comunicámos que seria 38% em 2026. Até porque, se atingirmos 38% em 2025, a ambição vai ser, naturalmente, ultrapassar essa meta que estabelecemos inicialmente.

Waldo, não sei se você quer comentar especificamente sobre a implementação do plano, algum highlight.

Waldo Perez Leskovar:

Acho que, com relação ao plano, estamos na fase de implementação. O ano passado foi uma fase de diagnóstico e de desenvolver todas as iniciativas, e este ano tem sido um ano em que estamos capturando essas iniciativas ao longo do ano. Uma parte já foi capturada neste 1S, mas ainda há espaço para captura adicional das mesmas iniciativas já elencadas durante o resto do ano.

E nosso time de eficiência está desenvolvendo um novo plano para os próximos anos, que vai olhar continuamente melhoria de processos e formas inovadoras de fazer as operações, mas

também, como o Miguel mencionou, utilizar cada vez mais tecnologia de forma a trazer eficiência em níveis superiores ao que temos hoje.

Miguel Setas:

Sobre novos projetos e pipeline de novos projetos, a Companhia está hoje com uma alavancagem na casa dos 3.7, 3.6. Como o Waldo explicou, ao longo do ano essa alavancagem, por conta do ramp-up das novas concessões, essa alavancagem vai reduzir-se, portanto vai ficar dentro da nossa política de *boundaries*, de limites da alavancagem em princípio, e portanto estamos próximos daquilo que é o limite do nosso balanço.

Naturalmente que os novos projetos têm que ser equacionados também à luz das nossas opções de reciclagem de capital, e uma dessas opções, como vocês sabem, tem magnitude relevante e, portanto, pode ser também ela mesma a alavancagem para poder abrir um espaço maior no nosso balanço para futuros projetos.

Naturalmente, também não podemos esquecer que, quando se assume um compromisso de investimento em uma nova rodovia, em um novo projeto, as grandes necessidades de CAPEX, as grandes responsabilidades de implementação do CAPEX começam dois, três anos à frente. Tipicamente, é isso que está em uma calendarização de uma nova concessão.

Portanto, nós temos uma curva de CAPEX já estabelecida com alguma estabilidade ao longo dos próximos quatro, cinco anos, e depois começa a abrir-se espaço para, digamos, o dia seguinte dessa curva que já está mais preenchida, portanto com horizontes temporais mais alargados.

Idealmente, a Companhia vai tentar buscar certa constância na execução do CAPEX, no fundo também para permitir ter relações estabilizadas com os parceiros de implementação, com as empreiteiras, com os construtores. Quanto mais for contínua essa curva, com menos flutuações relevantes, melhor é a relação que se consegue estabelecer com as parcerias estratégicas que nós temos na implantação do nosso CAPEX.

Portanto, as duas variáveis vão estar compatibilizadas; reciclagem, por um lado, e as responsabilidades que nós já temos atualmente assumidas.

Operadora:

Terminamos a sessão de perguntas e respostas. Agora, passo a palavra a Miguel Setas para considerações finais.

Miguel Setas:

Eu vou ser rápido, já estamos quase com uma hora de call de resultados. Queria agradecer a todos, mais uma vez, a atenção que nos dedicaram neste trimestre. Nós estamos animados, estamos entusiasmados com a implementação da nossa estratégia. Este trimestre já dá um sinal muito claro do qual é o impacto da limpeza do nosso portfólio, com a resolução de Barcas, com a resolução da MSVia, com a incorporação de novos ativos com rentabilidades que nós consideramos adequadas, Sorocabana, PRVias.



Portanto, novos ativos de qualidade, problemas de portfólio resolvidos, eficiência sendo capturada, e, portanto, a nossa expectativa é que os próximos trimestres, em particular o 2S25, tragam resultados ainda mais claros da implementação que nós temos vindo a fazer do nosso plano estratégico e do nosso plano de aceleração de valor.

Portanto, obrigado a todos. Espero que fiquem bem, e até breve. Um abraço.

Operadora:

A videoconferência de resultados da Motiva terminou. Caso você tenha ficado com alguma dúvida, envie a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail invest@motiva.com.br. Agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrita pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"