



Operador:

Bom dia senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem vindos à videoconferência da CCR S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 3T24.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas a perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da CCR, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, 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 da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Gostaria agora de passar a palavra para o Sr. Miguel Setas, CEO do Grupo CCR. Por favor, Sr. Miguel, pode prosseguir.

Miguel Setas:

Olá a todos. Sejam bem vindos à videoconferência de resultados do 3T24 do Grupo CCR. Eu sou o Miguel Setas, CEO do Grupo, estou aqui hoje com Waldo Perez, nosso CFO, e com Flavia Godoy, nossa Diretora de Relações com Investidores. No final, estaremos disponíveis para as vossas perguntas, os três aqui.

Mas eu começaria, primeiro, por realçar aquilo que foram os resultados do leilão da Rota Sorocabana. Como vocês sabem, um ativo muito importante, estratégico para o nosso portfólio e cujo leilão ocorreu esta quarta feira passada. A CCR saudou se vencedora deste leilão.

Como vocês sabem, é um ativo que nós conhecemos muito bem, dos 460 quilômetros da Rota Sorocabana, das rodovias que compõem esta concessão, nós operamos 130 quilômetros da nossa ViaOeste, na concessão da ViaOeste, e temos hoje, conhecimento de 80% das receitas desta concessão.

Portanto, um ativo *premium*, um ativo localizado em uma região rural de São Paulo, com uma atividade econômica muito diversificada, e que o Grupo CCR tem um histórico muito relevante na sua gestão, na sua operação.

Este é um investimento que o Grupo CCR faz com todos os critérios de rentabilidade, todos os critérios de alocação de capital, cumprindo uma firme disciplina financeira. Nós projetamos para este ativo, uma rentabilidade *mid teens*, uma rentabilidade bem construtiva para o nosso portfólio, com uma geração de valor e geração de caixa muito relevante para a plataforma de rodovias do Grupo CCR.



Portanto, queria começar este *call*, esta videoconferência hoje, com uma menção de muita satisfação, relativa à conquista desta concessão. É um ativo que vai entrar, como vocês também sabem, já gerando receita e EBITDA no primeiro momento, portanto, também com uma importante contribuição para aquilo que é o balanço da Companhia, para aquilo que é a geração de valor da nossa operação.

Agora passaria de uma forma rápida naquilo que são os destaques deste trimestre. Dizer-vos que no nosso 3T, nós tivemos recordes de tráfego novamente em todas as plataformas, uma demanda muito forte em aeroportos, acompanhada por evoluções também consistentes em mobilidade urbana e em rodovias, tal como o Waldo já vai detalhar na sua apresentação.

No que diz respeito às receitas complementares, houve um aumento de 21% em relação ao período homólogo, no fundo, corroborando também aquilo que é estratégia da Companhia, de aumentar a presença destas receitas na geração de valor do Grupo. Portanto, seguindo a estratégia que nós comunicamos ao mercado nos últimos trimestres.

Depois um destaque financeiro, que o Waldo aprofundará, este, como vocês sabem, é um momento muito favorável para fazer *liability management* dos nossos financiamentos, e estimamos que todas as operações que já foram realizadas até ao 3T24, geraram um NPV líquido, portanto, um valor líquido de R\$100 milhões em valor descontado, *the Net Present Value*.

Depois, na última linha do P&L, um crescimento do lucro líquido ajustado de 12%, dois dígitos, crescimento do lucro líquido, que também confirma aquilo que é nossa intenção, de ter uma recorrência de um crescimento robusto ao longo dos próximos trimestre e, portanto, mais um trimestre em que isso se confirma.

Uma nota regulatória é a extensão do prazo de Renovias. Como vocês sabem, este trimestre permitiu-nos já ter visibilidade desta concessão até abril de 2026. E também, realçar que a Companhia anunciou nestes últimos dias, o pagamento de dividendo antecipado para novembro de 2024.

E, finalmente, dois elementos que têm a ver, um com pessoas e outro com tecnologia. Com pessoas, uma satisfação muito grande de vos transmitir que entramos, pela primeira vez, no *ranking* das melhores empresas para trabalhar, aqui no Brasil, na categoria de Gigantes, portanto, empresas com mais de 10.000 colaboradores. Entramos diretamente para a nona posição, portanto, somos *Top Ten* hoje no Brasil, das melhores empresas para trabalhar, das grandes empresas.

E uma última nota sobre tecnologia, que, como vocês sabem, é parte da nossa estratégia de otimização operacional, da nossa estratégia de eficiência superior e aqui um destaque para a inteligência artificial generativa.

O Grupo CCR já tem uma extensa experiência e tem uma extensa implantação de soluções de inteligência artificial nas nossas operações, mas agora estamos dando um passo adicional e fazendo uma jornada de GenAI para otimizar as nossas operações, melhorar os nossos níveis de eficiência, melhorar a relação da Empresa com os seus clientes, com os seus ativos, e isso será, naturalmente, um foco das nossas próximas conversas, dos nossos próximos *calls* de resultados, nos próximos trimestres.

Portanto, com isto, resumi aquilo que foram os destaques do trimestre e passo a palavra para o Waldo, para seguir a apresentação.

Waldo Perez:



Obrigado, Miguel. Vamos agora falar dos destaques financeiros do 3T24. Em demanda, tivemos mais um trimestre sólido, com crescimento robusto em todos os nossos modais. Em rodovias, crescimento de 4,4%, aqui, pesados apresentou um crescimento de 6,2%, muito em função de eixos suspensos, que representou 3,3% desse aumento, ou seja, R\$50 milhões.

Também AutoBAn, SPVias, ViaOeste e Rodoanel Oeste foram favorecidos pelo forte fluxo de exportação de açúcar, soja, café, algodão e carnes, então, bastante diversificado. Veículos leves cresceram 2,1% no período, muito em função da retomada da demanda na ViaSul e na ViaCosteira. Na Mobilidade, tivemos o crescimento de 5,1%, aqui, no Metrô Bahia, duas novas estações do Tramo 3, que trouxeram 17,5% de demanda adicional.

Na ViaMobilidade, Linhas 5 e ViaQuatro, a demanda cresceu 4,7% e 2,3%, respectivamente, devido ao retorno das atividades presenciais. E no VLT, um aumento de 40,8% com o início de operação do Terminal Intermodal Gentileza, uma performance bastante robusta.

Em aeroportos, um crescimento de quase 9%, aqui, Curaçao continua com forte crescimento, de 23,1% por conta de consolidação das rotas internacionais, refletindo uma maior ocupação das aeronaves e também frequência dos voos. BH Airport também teve um aumento interessante, 22,2% de aumento do tráfego doméstico, dada a maior oferta de voos da Azul, além do crescimento de 31,4% no tráfego internacional, reflexo do aumento da oferta de voos da TAP e LATAM. Então, um trimestre muito robusto que gerou um resultado bastante interessante.

Em custos, o rácio OPEX (caixa) sobre receita líquida ajustada do 3T, ficou estável em 41,5%. Lembrando que esse índice considera controladas em conjunto. Os principais detratores foram os serviços de terceiros e outros custos.

Quando olhamos cada um desses impactos no custo de pessoal, tivemos um impacto isolado, ou seja, houve um plano de demissão voluntária no aeroporto de Curaçao. Adicional a isso, também houve o dissídio de 3,86% na Companhia como um todo, que é o natural.

Em serviços de terceiros, no 3T, houve R\$67 milhões na recuperação de pavimento na ViaOeste, MSVia, Rodoanel e SPVias. E também tivemos 41 milhões em despesas extraordinárias com consultores, para acelerar a nossa agenda de criação de valor. Valor esse, não material frente às otimizações e criação de valor que esperamos com a nossa estratégia revisada.

Em outros custos, a base de comparação do 3T23 inclui R\$69 milhões em reversões de provisões jurídicas no VLT, Barcas, AutoBAn e Bloco Sul, que afetaram o saldo daquele trimestre. No 3T24, também houve uma provisão extraordinária de R\$4 milhões para a perda no aeroporto de Curaçao, decorrente do anúncio de uma falência de uma companhia aérea local.

Custos não recorrentes, foram R\$188 milhões, referentes às obras e melhorias na ViaOeste, reconhecidas como custos, em vez de serem investimentos, conforme já vem acontecendo em outros trimestres.

E por último, reforço que temos um programa em eficiência, que está em implementação, portanto, não devemos tomar como referência esta base trimestral para a entrega do nosso rácio OPEX (caixa) sobre receita líquida, que vislumbramos ser abaixo de 38% até 2026.

O nosso EBITDA ajustado consolidado atingiu R\$2,2 bilhões como um todo. Tivemos crescimento em todos os nossos modais, ou seja, 5% em rodovias, 3% na Mobilidade e 16% em aeroportos. Então, no consolidado, um crescimento de 3,2%.

O resultado disso foi um crescimento de 12% no lucro líquido ajustado. O lucro líquido ajustado atingiu R\$560 milhões no trimestre, aqui tivemos o melhor resultado financeiro em 3,6%, pelo menor



CDI do período, 2,86p.p., e também uma maior capitalização de custos dos empréstimos na RioSP, ViaSul, Bloco Sul e Bloco Central, em linha com a execução dos investimentos dos ativos.

Nossa alíquota efetiva societária também melhorou, encerramos o 3T24 com 38%, dado R\$75 milhões de juros sobre capital próprio e maior eficiência das despesas alocadas.

Quando olhamos nosso CAPEX, continuamos focados na assertividade de execução do CAPEX. Atingimos um total de R\$2,1 bilhões em investimentos no 3T, um total de quase R\$5 bilhões nos nove meses de 2024. Então, um número bastante interessante.

Na RioSP tivemos ampliação, desapropriações e recuperações de pavimentos e sistemas na região metropolitana de São Paulo. E vale a pena lembrar que aqui existem três projetos de relevância. Existe, primeiro, obras na região metropolitana de São Paulo, obras na Serra das Araras e a duplicação da BR 101.

No momento que houver a entrega da Serra das Araras, haverá um incremento tarifário de 4% e redução da outorga variável em 100 *basis points*. E na conclusão da duplicação contratual da BR 101, resultará em um incremento tarifário de 6% e mais uma redução na outorga variável de 100 *basis points*. Esses são pontos importantes que entendemos que o mercado não estava acompanhando, então queria reiterar a importância da entrega dessas obras.

Na ViaSul, tivemos duplicações da BR 386 e com situações de infraestrutura perdidas devido à catástrofe climática em maio. Na Mobilidade, nas Linhas 8 e 9, aquisição de material rodante, já recebemos 35 novos trens, desses, 29 já estão em operação, os demais seguem em fase de teste até entrar em circulação.

No Bloco Sul e Central, obras e melhorias referentes à fase 1B, do Plano de Investimentos, e essas devem estar finalizadas até novembro. Então, estamos com um cronograma de execução bastante importante para o resto do ano.

E, portanto, já temos, inclusive, alguma visibilidade do CAPEX a ser executado até o fim do ano, dado os impactos das enchentes no Sul e postergações não passíveis de multa, esperamos uma execução física, que pode chegar a 95% do planejado, ou seja, superior a do ano passado. E, do ponto de vista financeiro, deveremos chegar a 80% de execução financeira até o final do ano, que deverá totalizar por volta de R\$7 bilhões.

Essa variação é explicada, principalmente, em função de algumas priorizações e não realizações de investimento nos modais de rodovias e mobilidade urbana. Em rodovias, devemos fechar o ano com cerca de R\$900 milhões a menos, e na mobilidade urbana, com aproximadamente R\$590 milhões a menos investimentos.

Então, essa é a previsão para o ano e vamos ter mais um ano recorde na execução de CAPEX, e a nossa assertividade de execução física continua como prioritária.

Olhando o nosso balanço, mais um trimestre de alavancagem controlada e o perfil de dívida cada vez mais alongada. A dívida líquida sobre EBITDA do trimestre, fecha em 3,1x, permanecendo praticamente estável em comparação aos últimos trimestres e isso está dentro da nossa política. A nossa política financeira estabelece que a intenção é operar entre 2,5x a 3,5x de dívida líquida sobre EBITDA, então estamos bem no centro. E gostaria também de relembrar que, enquanto estivermos entre 2,5x e 3,5x, a nossa política é de ter um *payout* de 50% de dividendos.

Olhando a dívida líquida na Holding, também tivemos uma melhoria, fechamos o trimestre em R\$3,6 bilhões, ou seja, uma redução de 8% vis à vis o mesmo trimestre do ano passado, e de 11% vis à vis o último trimestre de 2024. Então, uma melhoria bastante importante.



Adicionalmente, aqui nós vemos todas as captações, como o Miguel já mencionou no início, concluímos um *liability management* de R\$2,2 bilhões na CCR Holding, e apresentamos uma redução bastante interessante, como o todo na nossa dívida.

Quando olhamos o cronograma de amortização, podemos ver uma posição de caixa muito robusta, em R\$8,6 bilhões, um perfil bastante alongado, onde o nosso *duration* de dívida passa de 3,86 para 5,82 anos, e com 49% dos nossos vencimentos a partir de 2032.

Então, antes de concluir a apresentação, gostaria de reforçar o nosso forte desempenho operacional, sólida posição financeira, alavancagem, risco controlado, fatores, todos estes, que proporcionam a CCR para o crescimento e nos permitem focar na nossa agenda de criação de valor.

Com isso, retorno a palavra ao operador, para a sessão de perguntas e respostas.

Flavia Godoy:

Bom dia a todos e todas. Antes de prosseguirmos com a nossa sessão de Q&A, eu gostaria de passar rapidamente por um de nossos pilares, que é o pilar da assertividade de CAPEX. Nós temos um saldo de investimento, que é o saldo comprometido pela Companhia, demonstrado na nota número 24 do ITR, portanto, esse saldo é o investimento do plano de negócio, o investimento da conquista, atualizado pela IRT, que é o Índice de Reajuste Tarifário, deduzido da execução dos investimentos ao longo do período da concessão.

No 3T, tivemos o repasse dessa inflação, o repasse da IRT, nas nossas concessões do Estado de São Paulo, no contrato da ViaLagos, no contrato das Linhas 8 e 9, e também no contrato da RioSP. No contrato da RioSP, repassamos a inflação acumulada do período, desde o início da concessão, saímos de um saldo de investimento da conquista de R\$ 15,5 bilhões, aproximadamente, executamos R\$ 2,4 bilhões, e a inflação acumulada foi de R\$ 1,9 bilhão.

Então, essa composição desse saldo, essa metodologia que é demonstrada nessa nota de saldo de plano de negócio, inflação, que é a inflação contratual menos o investimento realizado, nós chegamos no saldo demonstrado agora no ITR do 3T24.

Agora podemos prosseguir com a sessão de perguntas e respostas.

João Frizo, Goldman Sachs:

Bom dia, Miguel, Waldo, Flavia. Obrigado por pegar a minha pergunta. Duas rápidas, uma é com relação a MSVia. Se vocês puderem dar um *update* para nós, sobre o processo de repactuação, como estão as discussões. Qualquer coisa sobre *time* que vocês puderem falar, seria ótimo.

E a segunda com relação a novos leilões. Nós vimos vocês levando a Sorocabana, um leilão com um CAPEX grande, tem o processo de MSVia também, em paralelo. Então, a ideia é entender o quanto de espaço que vocês estão dispostos a dar em novos leilões.

Hoje nós olhamos, com o CAPEX comprometido com o percentual do *market cap*, é um comprometimento até razoável, não é nada que assuste, então, nos levaria a acreditar que tem espaço no balanço para novos projetos. Eu queria entender um pouco como está a cabeça de vocês, entre rodovias e mobilidade urbana. Obrigado.

Waldo Perez:



Vamos começar aqui, João, obrigado pelas perguntas, com relação à MSVia. Você sabe que nós estamos sob confidencialidade, mas o que é público, o processo da Eco estava um pouco na frente do nosso. Entendemos que, acaba de ser anunciado que o Tribunal de Contas aprovou o processo deles, então, entendemos que agora vai em processo de licitação e o nosso está na fila, justo atrás deles.

Então, imaginamos que, tudo correndo bem, em algum momento, até o final do ano, início do 3T, esperamos poder ter novidades. Esse é o processo da MSVia.

Miguel, você quer comentar os novos leilões?

Miguel Setas:

Posso comentar novos leilões, João. Eu acho que a nossa estratégia tem sido muito clara, priorizarmos a alocação de capital, como você comentou, em rodovias e em mobilidade urbana, portanto, o foco da Companhia é nessas duas plataformas.

Um *pipeline* muito extenso, rodovias, nós referenciamos, como vocês sabem, um *pipeline* de R\$120 bilhões de novas concessões que estão pela frente, agora tirando os últimos dois leilões, já será um pouco menos, mas, portanto, mais de R\$100 bilhões em rodovias que estão por vir. Em mobilidade urbana, um potencial de novos investimentos na casa dos R\$60, R\$70 bilhões.

A Companhia tem sido também muito clara que quer ter uma alocação de capital pautada por critérios muito exigentes e, portanto, nós estabelecemos um *framework*, uma matriz de exigência de rentabilidade, de gestão de risco, de *time to cash*, *time to dividends*, muito bem parametrizada e vamos ser muito seletivos.

Quer dizer, vamos escolher aquilo que são os ativos, como fizemos agora com a Rota Sorocabana, vocês viram, vem desde o último um ano e meio, que estou na Companhia, participamos em três leilões. Houve dois leilões onde nós fomos, de acordo com as nossas premissas, fomos com uma abordagem mais conservadora.

Anteontem, na quarta feira, um ativo que nós consideramos estratégico, um ativo sobre o qual temos muito conhecimento, temos uma otimização de receitas que nos dá uma vantagem competitiva, temos vantagens tecnológicas na implantação do Free Flow, temos uma série de alavancas de criação de valor, que estão sendo colocadas nesse planejamento e, portanto, entendemos que a nossa abordagem foi uma abordagem cautelosa, competitiva, mas que nos permitiu vencer este leilão.

Estamos olhando para os próximos leilões, eu diria que é esperado que a CCR, até o final do ano, ainda venha a participar em mais alguns ou algum certame, daqueles que estão previstos, em particular de rodovias. No início do próximo ano teremos, possivelmente, como vocês sabem também, privatização ou concessão privada, de linhas de mobilidade urbana em São Paulo, é, obviamente, também uma área onde o Grupo tem um foco prioritário.

Estamos estudando esses projetos que estão, neste momento, no *pipeline* mais imediato, nos próximos seis meses. Portanto, diria que é esperado, João, que participemos em novas licitações nos próximos seis meses.

Rafael Simonetti, UBS:

Olá, Miguel, Waldo, Flavia. Bom dia. Parabéns pelo resultado. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Do nosso lado, eu queria ver sobre a questão dos reequilíbrios, como está o Metrô Bahia.



E também, se vocês puderem comentar sobre desinvestimento de aeroportos, se tem alguma novidade. Obrigado.

Miguel Setas:

Posso começar com o Metrô Bahia e passar para o Waldo para comentar aeroportos. Metrô Bahia, como vocês sabem, temos um ativo regulatório que está sendo gerenciado com o poder concedente e com as agências reguladoras competentes. Esse ativo regulatório tem materialidade, é relevante para a Companhia e prosseguem as negociações que nós temos em curso com o poder concedente da Bahia e, portanto, esperamos que nos próximos meses haja uma clarificação, uma clareza maior sobre como esse ativo vai poder se concretizar.

Na data de hoje, acho que estamos no auge dessas conversas, acho que ainda é prematuro estabelecer uma data, um limite para terminar esse processo, mas nós esperamos que ele tenha evoluções relevantes nos próximos trimestres. Achamos que haverá uma clarificação desse ativo nos próximos trimestres.

Waldo Perez:

Rafael, com relação à sua pergunta de investimento em aeroportos, a fase 1B vem sendo implementada dentro do cronograma esperado. Estamos com, aproximadamente, acho que já são 10 dos 15 aeroportos finalizados e o restante sendo finalizado agora em novembro.

Na nossa estimativa, devemos concluir todos os investimentos em novembro, exceto um, que é o Terminal de Navegantes, que por questões de licenciamento, será implementado no ano que vem. Mas fora esse, devemos ter tudo concluído em novembro, e com a homologação que é necessária, haverá o desembolso final por essas obras. Então, é assim que o contrato está definido.

Lucas Marchiori, BTG:

Pessoal, bom dia. Obrigado pelo *call*. Bom dia. Dois pontos também, na sequência dos reequilíbrios de tópicos, atualização de marcas, contrato em operação agora. Como deveria ser a resolução, o que está em andamento neste contrato em específico?

E segundo, um pouco sobre a projeção, mais um trimestre forte em tráfego, se puderem nos ajudar a pensar a evolução de tráfego para projeção no ano que vem, o que vocês estão vendo, se é alguma forma de acomodação versus esses dois anos muito fortes, 2023 e 2024. Ou se o mapeamento de vocês ainda segue forte para cima de PIB, ano que vem em tráfego. Qualquer luz ajuda, pessoal. Obrigado.

Miguel Setas:

Obrigado, Lucas. Eu faço o comentário de Barcas e já passo ao Waldo para comentar a demanda. Barcas, como vocês sabem, o nosso contrato termina no início do próximo ano e tivemos, neste trimestre, como vocês também já terão tido conhecimento, a publicação do edital para a licitação desse serviço no Rio de Janeiro.

Portanto, a nossa expectativa é que ao longo de 2025, possivelmente cumprindo até o término do contrato, seja possível fazer a transição para um novo operador no cenário de operação de Barcas. Nossa expectativa, estamos lidando, neste momento, com esse processo de transição, estamos acompanhando com o Governo do Rio de Janeiro, essa transição e, portanto, estamos bastante confiantes que 2025 será o ano de ceder essa operação a um futuro operador.

Waldo Perez:



Bom dia, Lucas. Com relação a sua pergunta sobre tráfego, realmente temos tido um ano com uma performance muito robusta. Como, acho que todos sabem, o tráfego das rodovias da CCR e também o transporte de passageiros nos aeroportos, tem uma correlação muito forte com o PIB, em muitos casos sendo, não só PIB Brasil, mas PIB em rodovias mais regional.

Pela nossa perspectiva, teremos, continuaremos a ter um crescimento forte na economia, nós estamos tendo um ano bastante positivo de crescimento na economia, nós vislumbramos que esse crescimento deva continuar, então, estamos com uma visão cautelosamente otimista.

E nas nossas rodovias que tem uma gama diversificada de, digamos, cargas e serviços, isso também nos favorece, dando mais resiliência ao nosso tráfego, dado que em alguns momentos, alguns produtos ou serviços vão melhor que outros, outros compensam. Então isso é outro ponto importante.

O posicionamento das nossas rodovias é um posicionamento estratégico onde está em lugares de poder econômico e pólos de negócio bastante fortes. Então, nós vislumbramos que continuaremos tendo um crescimento bastante importante no ano que vem. Eu acho que o único fator onde vocês verão uma diferença menor é no eixo suspenso, porque o eixo suspenso, esse ano, foi um contribuinte para o aumento na demanda, então a base de comparação agora será maior, dado que haverá eixo suspenso em 2024 como em 2025 também.

Guilherme Mendes, JP Morgan:

Oi, pessoal, Miguel, Waldo, Flavia, obrigado pelo espaço. São dois *follow ups*, na verdade, o primeiro na parte de alocação de capital. Acho que está bastante claro a disciplina da Empresa de ter um retorno mínimo esperado, mas o ponto é que nós temos visto bastante competição nos projetos, novos *players* entrando, ainda que *players* menores. E esse último, a Sorocabana, especialmente, mostrou-se bastante competitivo.

Acho que a pergunta, de maneira direta, é se a CCR estaria disposta a não ganhar mais nenhum projeto caso esses projetos não venham com o nível de retorno esperado, pensando nesse *trade off* entre estender o *duration* da Companhia e, de fato, ter o mínimo do retorno esperado.

E a segunda pergunta é um *follow up* em relação ao CAPEX que a Flavia comentou mais cedo, é só uma confirmação se de fato não houve nenhum tipo de revisão do CAPEX original do projeto, foi só um ajuste de inflação. E se foi isso, por que esse ajuste foi maior que nas outras concessões? Obrigado.

Miguel Setas:

Obrigado, Guilherme. Uma resposta muito direta, muito objetiva sobre a sua pergunta, se estaríamos dispostos, a resposta é sim, a não ganhar mais nenhuma concessão se os padrões de rentabilidade não cumprirem os nossos requisitos de alocação de capital. Aquilo que nós entendemos é que as oportunidades são tão abundantes nos próximos trimestres, nos próximos anos, que a probabilidade da CCR não ganhar alguma coisa relevante, nós achamos que é baixa.

Portanto, achamos que cumprindo os nossos requisitos, como foi agora o caso da Sorocabana, cumprindo os nossos requisitos de alocação de capital, dado o *pipeline* que temos pela frente, o governo fala em R\$300 bilhões, nós estamos olhando para 100, 1/3 do *pipeline* que o governo cita, o governo e a somatória dos projetos todos que estão no país, não só federais, mas também estaduais.



E, portanto, entendemos que as opções que existem neste momento, no *pipeline*, são tão expressivas, e os balanços das companhias não são infinitos e, portanto, entendemos que vamos ter, com certeza, boas oportunidades de investimento, com rentabilidades muito adequadas e construtivas, ajustadas àquilo que são os nossos níveis de exigência.

Portanto, a resposta objetiva é: não estamos desesperados, acho que o *duration* da Companhia é superior, hoje, a 15 anos, tem, portanto, um *duration* que nos permite ter um período de fim de safra destes próximos projetos, com a exigência que é requerida do nosso *framework* de alocação de capital.

Flavia Godoy:

Guilherme, com relação ao seu ponto de CAPEX, reforçando, a inflação, no caso da RioSP, foi acima porque nós repassamos a inflação acumulada desde o início da concessão, a Companhia não tinha feito nenhum repasse anterior.

Lembrando que a nota é o saldo de CAPEX atualizado pela IRT, e esse contrato iniciou em março de 2022, então o outro reajuste seria em setembro de 2023, não foi feito, e repassamos essa inflação acumulada do período, agora em setembro de 2024, que é o aniversário da concessão.

Não teve nenhuma alteração de expectativa da Companhia, nós temos um projeto que entrou no portfólio no início de 2022. Como eu comentei, um dos pilares estratégicos da Companhia é a assertividade no CAPEX, e a nossa expectativa permanece, não teve qualquer alteração ou sobrecusto relacionado a esse projeto.

Miguel Setas:

Só acrescentar um ponto, se me permitem, que é, nós estamos chegando a um nível de realização do CAPEX, o Waldo falou nisso há pouco, na parte da sua apresentação, estamos chegando a um nível de realização do CAPEX, este ano, projetado, de cerca de 95% de execução física.

Implementamos mecanismos internos de controle, implementamos um fórum, um comitê de CAPEX que o Waldo preside, juntamente com todos os membros da equipe executiva, das plataformas e com os nossos *Chief Engineering Officers* que estão nas plataformas, portanto, temos um acompanhamento mensal neste fórum, nesse comitê de CAPEX.

Criamos um núcleo, hoje, já atuante no nosso Centro de Excelência, um Núcleo de Gestão de CAPEX, com especialistas que vieram do mercado e que hoje apoiam as nossas plataformas de uma forma especializada, identificando oportunidades de reforço de gestão de risco, de reforço da transferência de melhores práticas em plataformas.

Estamos evoluindo agora, também, na utilização de novas ferramentas digitais de controle de projetos. Estamos estudando a possibilidade de utilizar a inteligência artificial para fazer uma gestão de CAPEX ainda mais assertiva. Portanto, queremos deixar aqui uma declaração muito firme e muito convicta de que o CAPEX é, efetivamente, uma das competências que o Grupo CCR tem mais desenvolvidas.

Fizemos isso agora, evidência disso agora, na preparação para a Sorocabana, o nível de detalhe, o nível de profundidade em que nós fomos, o estudo que fizemos dos 460 quilômetros da rodovia, para poder projetar um CAPEX assertivo, com uma contingência, mas com muita assertividade na sua projeção, acho que nos deu uma segurança muito grande no *bid* que nós fizemos. Portanto, acho que compreendemos as vossas preocupações, mas deixais vos também aqui uma mensagem de muita segurança e muita tranquilidade.



João Pedro Franco dos Santos, Morgan Stanley:

Bom dia, Miguel, Waldo, Flavia, obrigado por pegar minhas perguntas. Parabéns pelos resultados. Uma das minhas perguntas seria sobre o compromisso de CAPEX que a Flavia já endereçou.

A minha segunda pergunta seria sobre a alíquota efetiva do trimestre. Vocês têm sido bastante vocais que vocês têm trabalhado para reduzir essa alíquota. Nesse trimestre nós vimos uma redução relevante, trimestre contra trimestre, e até contra o 1T do ano também. Eu entendo que teve um efeito do JCP, mas eu só queria entender o quanto disso foi JCP, o quanto disso é eficiência que vocês conseguiram capturar.

E se vocês puderem dar um pouco de cor sobre qual o nível que nós podemos esperar para essa alíquota *going forward*, seria ótimo. Obrigado.

Waldo Perez:

João, obrigado pela pergunta. Em relação a alíquota efetiva, de fato, é uma prioridade do Grupo a redução dessa alíquota e nós estamos trabalhando nisso com uma série de iniciativas já há alguns anos.

Neste trimestre tivemos alguns pontos positivos. O que ajuda a alíquota efetiva, primeiro, é a performance dos negócios, então, os negócios todos, a grande maioria, performando bastante positivamente, isso é algo que tem ajudado bastante. E isso possibilitou uma otimização através de R\$75 milhões de JCP, que foram pagos para Holding, o que teve um impacto muito relevante nessa alíquota efetiva.

Também, nós sempre estamos otimizando e revendo as regras de alocação de despesas do Grupo, então, temos tido um maior nível de alocação de despesas, obviamente, sempre seguindo as regras contábeis e sempre de uma forma igualitária na Companhia como um todo, mas isso também tem sido um fator bastante importante.

Ainda temos questões a resolver que são estruturais, desde a saída de Barcas e MSVia, e eventualmente ViaOeste, até ViaOeste tem contribuído positivamente esse ano, dado que tem tido nos primeiros dois trimestres lucro, esse trimestre um pequeno prejuízo, então a alíquota foi de 27% em vez de 35%, mas tem contribuído melhor, mais do que no passado.

Então, quando nós tivermos a repactuação da MSVia, quando nós tivermos a saída de Barcas e quando ViaOeste também for finalizada, deveríamos ter uma operação que vai variar, não sei, 38% a 42%, e aí vai depender da redução da despesa financeira na Holding para chegar em valores menores. Essa é nossa visão.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Oi, bom dia. Parabéns pelo resultado. Duas perguntas do nosso lado. A primeira é um *follow up* com relação ao ponto do Waldo, com relação ao CAPEX dos aeroportos. Nós conseguimos enxergar bem no estado do 3T, o *derisk* de CAPEX. Então, a minha primeira pergunta, olhando 2025, nós já podemos esperar algum movimento de M&A para tentar destravar valor e também permitir a divisão de aeroportos a continuar crescendo?

E a segunda pergunta, um pouco com relação ao *ratio* OPEX/receita líquida. Olhando os últimos trimestres, nós vemos uma banda rodando entre 40,5% e 41,5%, com esse *target* de chegar a 38% em 2026. A minha segunda pergunta é com relação a essa evolução, se de repente, olhando 2025 e 2026, se tem projetos específicos que, de repente, nós podemos ver uma evolução, uma mudança de patamar nos próximos trimestres. Obrigado.

Miguel Setas:

Vou começar pelos aeroportos. A resposta à sua pergunta, de uma maneira também muito direta, Victor, é sim, ou seja, nós entendemos que depois do *derisking* que vamos fazer ao longo de 2024, estamos quase no fim, que se traduz na realização do CAPEX regulatório, que temos associado à fase 1B de aeroportos, estaremos em condições com a plataforma consolidada para poder considerar um movimento de consolidação, como nós temos vindo a falar nos últimos trimestre.

O mercado, como vocês sabem, é um mercado muito fragmentado, nós entendemos que há oportunidades de consolidação neste mercado e, portanto, como o Victor dizia, há uma possibilidade de destravar valor nesta plataforma. E 2025 será seguramente um ano em que a Companhia pretende trabalhar nessa agenda de criação de valor.

Depois, em relação à questão do rácio de custos, só um comentário muito breve, nós estamos no meio, como vocês sabem, do nosso programa de aceleração de valor, uma das iniciativas principais desse programa de aceleração de valor é eficiência operacional, eficiência em custos, estimativa, basicamente, de uns R\$500 milhões de redução de custos, dos quais temos vindo a capturar uma parte já relevante desse objetivo.

Entendemos que em 2025, com a concretização de iniciativas relevantes, o Victor perguntava se algumas são mais estruturantes, uma delas, muito evidente, é a questão da energia. Acho que as próximas semanas vão dar clareza também sobre essa evolução em termos da otimização dos custos de energia. Mas nós entendemos que 2025 vai ser um ano mais fácil de verificar esses efeitos.

Portanto, as iniciativas que estamos implementando agora vão ter maior extensão ao longo do ano, e um ano que vai estar desonerado daquilo que são os custos de transformação que nós estamos, neste momento, colocando no nosso programa de aceleração de valor, que se traduziu, naturalmente, com algumas contratações de consultorias que nos ajudaram a acelerar esses planos de trabalho. Mas o Waldo, com certeza, trará muito mais informação sobre a expectativa para 2025.

Waldo Perez:

Victor, aqui é um trabalho que nós iniciamos há aproximadamente um ano, um ano e meio atrás, e já temos os planos de ação, estamos evoluindo com os mesmos, e as principais alavancas, que já foram apresentadas algumas vezes, continuam, e imaginamos que no ano que vem deveríamos começar a ter a captura das mesmas, e conforme o Miguel colocou, energia é uma que é bastante relevante.

E também aquela ambição que o Edu Camargo comunicou, de ter auto atendimento em todas as nossas praças, também é uma alavanca muito relevante e essa visão vai até 2026. Então, sim, nós estamos comprometidos em chegar em menos de 38% até 2026, e quem sabe nós conseguimos até fazer isso no ano que vem, é para isso que nós estamos trabalhando.

E acho que vale mencionar, você tem razão, a alíquota tem oscilado, mas esse trimestre, excluindo os custos de consultoria, que foram R\$67 milhões, o PDV de Curaçao e a provisão que teve também em Curaçao, e também o custo de pavimento, onde a grande maioria tem a ver com as rodovias que nós estamos encerrando os contratos, nós estaríamos em um OPEX sobre receita líquida de 40,5%. Então, hoje, na nossa visão, estamos nessa faixa e esperamos estar em um número bem menor no ano que vem.

Filipe Nielsen, Citi:



Oi, pessoal, bom dia. Parabéns pelo resultado. Obrigado por pegar a pergunta. Acho que boa parte das minhas perguntas já foram bem trabalhadas e esclarecidas, eu tenho só um pequeno *follow up* em relação a CAPEX. Se nós olhamos o saldo de hoje, podemos continuar entendendo que boa parte dele é concentrado em 2025 ou nos próximos dois anos e depois nós temos uma estabilização? Ou teve alguma mudança no faseamento da curva?

E uma segunda pergunta sobre receitas acessórias, o que vocês puderem comentar sobre o que vocês têm feito para continuar melhorando essa linha de receitas, teve uma melhora boa esse trimestre, o que vocês puderem esclarecer um pouco mais a respeito disso. Obrigado.

Waldo Perez:

Em relação ao saldo de CAPEX, acho que, como a Flavia comentou, aqui não há alteração alguma e acho que vocês podem esperar a evolução da nossa execução, conforme já contida nos planos de negócios que são conhecidos por você.

Flavia, não sei se você tem algum detalhe a mais.

Flavia Godoy:

De fato, essa curva, esse saldo, é mais concentrado até 2026, pelo perfil dos projetos que foram adicionados, então, nós estamos implementando investimentos importantes. No caso da RioSP, nós temos um investimento mais diluído, que iniciamos uma fase agora mais concentrada em 2024, e ela vai até 2029 a 2030.

Felizmente, conquistamos a Rota Sorocabana, então esse saldo vai ser alterado e essa curva também será alterada com a inclusão desse ativo no portfólio da Companhia. Considerando o portfólio atual, é de fato uma concentração e depois tem uma desaceleração importante.

Miguel Setas:

Em relação às receitas complementares, Filipe, vocês viram, este trimestre temos 21% de aumento em relação ao trimestre comparável, anterior. Esses 21% estão muito concentrados em aeroportos, em mobilidade urbana, mesmo com a saída da SAMM, como vocês sabem, a SAMM é a nossa operação de fibra óptica, que nós vendemos. Ainda assim, o aumento líquido é de 21%, portanto, dois dígitos bastante fortes.

E aquilo em que estamos trabalhando são aquelas dimensões que nós comentamos. Estamos trabalhando na dimensão do *retail*, ou seja, maximizando espaços que estão hoje sendo cedidos para os nossos parceiros comerciais, rentabilizando o espaço das estações de metrô, de trem, como também os nossos aeroportos.

Estamos investindo nas receitas de publicidade, estamos investindo nas receitas associadas aos serviços aeroportuários hoje, os hangares, as salas VIP, portanto, tudo que são negócios associados, digamos, à presença no aeroporto.

Estamos começando a trabalhar em uma dimensão mais estruturante, que é a dimensão do *real estate*, portanto, vocês vão ver nos próximos trimestres, a Companhia posicionado-se para poder maximizar o valor associado àquilo que são os seus ativos imobiliários. E, portanto, essa é uma linha que ainda não tem muita expressão, mas que nos próximos trimestres entendemos que ela pode começar a ganhar mais escala.

Portanto, trabalhando nas dimensões que hoje comentamos, no nosso plano estratégico, e com a ambição, como vocês sabem, de passar dos 6% de receita complementar, da nossa receita total,



para algo que pode ser o dobro desse mix em 2035, portanto, um crescimento de 20% como tivemos aqui neste trimestre, é nesse sentido, de aprofundar a presença de receitas complementares no nosso plano.

Rogério Araújo, Bank of America

Olá, Miguel, Waldo, Flavia, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte. A primeira com relação ao leilão de Sorocabana. Vocês acharam um *upside* de receita de 20% a 25% versus as premissas do governo.

Eu queria entender o quanto disso, o quanto dessa surpresa positiva vem de trechos já operados, já conhecidos pela CCR, e quanto que, no fim das contas, é uma questão de, talvez amostragem da contagem do tráfego do governo versus o número *actual* o mesmo, e quanto disso vem de outros fatores. Se vocês pudessem listar esses fatores.

A minha segunda pergunta é com relação ao incremento do CAPEX na Rio - São Paulo, eu entendo que não teve o incremento de fato, o número só estava defasado em valores nominais, e essa é uma linha que o pessoal costuma utilizar para modelar o CAPEX dos projetos, então acaba afetando as estimativas de desembolso futuro.

Minha pergunta é, alguma outra rodovia está com o CAPEX defasado ou todas estão com valores nominais do 3T24? E também, até para os próximos leilões, entender qual é a regra interna da Companhia, quanto tempo demora para você dar essa *startup* na defasagem do CAPEX para valores nominais. Obrigado.

Miguel Setas:

Obrigado, Rogério, pelas perguntas. Começarei pela primeira e passo a segunda ao Waldo e à Flavia. Em relação à estimativa de receitas totais de Sorocabana, nós temos vários efeitos que compõem este Delta que nós comunicamos de *upside* em relação ao EVTEA.

Temos efeitos que resultam do ponto de partida, como nós já comentamos, dos 460 quilômetros das rodovias que estão na concessão da Rota Sorocabana, nós operamos 130 que representam 80% da receita e, portanto, nós temos, como vocês imaginam, informação muito precisa do tráfego nessas rodovias e da receita que elas geram. E, portanto, uma parte dessa vantagem está nesse ponto de partida, ou seja, das medições que nós temos.

Outra parte está no “pedagiamento” de trechos que hoje não estão “pedagiados” e que o edital permitirá fazê-lo, mas essa é uma informação que estava disponível para todo o mercado, portanto, veio nas respostas aos questionamentos sobre o edital.

E outra parte está na antecipação de “pedagiamento”, ou seja, de conseguir antecipar aquilo que é o “pedagiamento” de alguns trechos que estavam previstos, mas que nós, como estamos operando a rodovia na data de hoje, a nossa estratégia foi começar a trabalhar já para poder chegar ao dia um da concessão da Sorocabana, com antecipação de receita, que se nós entrássemos daqui a uns meses, quando for a assinatura do contrato de concessão, obviamente não conseguiríamos ter essa implementação tão imediata.

Portanto, nós, hoje, já estamos trabalhando, foi isso que combinamos com a nossa equipe da plataforma de rodovias, para fazer essa transição mais rápida quando assinarmos o contrato de concessão.



Como você também entende, Rogério, no momento em que nós olhamos para outros leilões, esta informação também é uma informação que se reveste de um caráter competitivo e, portanto, acho que são as três dimensões que nós temos contempladas nessa estimativa.

Waldo Perez:

Bom dia, Rogério. Com relação à sua pergunta sobre CAPEX, em rodovias, em particular, as tarifas são ajustadas uma vez ao ano, que, tipicamente, é na data de aniversário da concessão, e é nessa data também que há o ajuste do CAPEX no saldo. Então, essa é a regra, isso aconteceu, isso foi feito em todas as concessionárias, no caso da RioSP foi a primeira vez que houve esse ajuste. Mas tipicamente a regra é fazer em cada aumento tarifário.

Flavia Godoy:

Só para complementar, hoje nós não temos nenhuma concessão com essa inflação defasada. Então, cada ativo segue o aniversário da concessão, no caso da RioSP, concessões de São Paulo, Linhas 8 e 9, esse reajuste foi repassado dentro deste trimestre, e as outras concessionárias da Companhia seguem as datas de aniversário de cada uma, não tem nenhuma com reajuste defasado.

Matheus Amorim, Navi Capital:

Oi, Miguel, pessoal, obrigado pela oportunidade. São duas dúvidas. A primeira, a Empresa tem 7 bilhões de contas a receber no balanço do poder concedente, referente a recebíveis de reequilíbrios passados e de repasses passados de receita mitigadora, e eu queria entender para frente, se vocês estão tendo algum grau de inadimplência relevante nesses valores, se tem garantias dos poderes concedentes, e também o que é o reajuste, IPCA mais quanto, o reajuste desses valores para frente.

E a minha segunda dúvida é entender um pouco do lado de corte de custo. Vocês, de fato, tem agenda de corte de custo em implementação. Para 2024, pelo o que eu entendo, teve, de fato, as consultorias, uma série de custos que são anteriores e fazem parte do desenho e da implementação do corte de custo.

Então, o que eu queria entender é se o grosso desses gastos com os consultores foram/são localizados em 2024, e para 2025, fora os benefícios desse tipo de corte de custo, deve haver uma redução deste gasto com consultoria e aí o efeito para 2025 seria dobrado dos dois. Só para entender isso. Muito obrigado e parabéns pelo resultado.

Miguel Setas:

Obrigado, Matheus. A Flavia pode comentar primeiro e eu já comento a segunda.

Flavia Godoy:

Matheus, obrigada pela pergunta. Nós temos um estoque importante de contas a receber na Companhia, perto de R\$7 bilhões, como você colocou. Esse saldo, basicamente, está dividido, principalmente, em três ativos: Metrô Bahia, que nós temos um estoque de R\$ 2,5 bilhões, ViaQuatro, perto também de R\$ 2 bilhões e VLT, R\$ 2 bilhões.

Quando nós falamos desse saldo, deste contas a receber, ele é reajustado pela inflação e tem alguns reequilíbrios que foram reconhecidos como ativo financeiro, ele segue a inflação, mais uma taxa, por exemplo, no caso da ViaQuatro, de 7% a 7,5% ao ano.



Esse estoque é decorrente de reequilíbrios contratuais, reequilíbrios, aditivos contratuais, ou também da própria configuração do contrato de concessão. Contratos de PPPs são remunerados pela arrecadação tarifária e também pela contraprestação do poder concedente. Essa contraprestação, à medida que a Companhia vai avançando nos marcos contratuais, nós vamos reconhecendo ela VPL, e a receita de remuneração é a recomposição desse VPL, a correção do dinheiro no tempo.

Então nós temos um valor importante que a Companhia recebe, esse valor não passa na demonstração de resultado da Companhia, o que passa no resultado da Companhia é só o reajuste, esse valor entra no caixa da Companhia. Então, no Metrô Bahia nós recebemos aproximadamente R\$ 29 milhões ao mês de contraprestação, VLT, R\$ 14 milhões. No caso da ViaQuatro e Linha 5 também, que teve um reequilíbrio que a Companhia anunciou no final do ano passado, nós temos um adicional na tarifa, ao longo da vida do contrato.

Então teve um reconhecimento na cabeça, que gerou um ativo financeiro e nós vamos recebendo isso no caixa da Companhia ao longo da vida da concessão. Respondendo diretamente o seu ponto, as parcelas estão regularizadas, a Companhia não tem nenhum atraso, muito pelo contrário, nós até temos garantias, mecanismos, que nos protegem disso também.

Miguel Setas:

A segunda pergunta, Matheus, sobre o investimento em consultorias necessário para implantar as iniciativas do PAV. O PAV tem 26 programas de trabalho que nós, ao longo destes últimos 12 meses, quando começamos a fazer este programa de transformação, temos vindo a implantar.

E no momento em que estamos fazendo o orçamento para 2025, a diretoria determinou um limite de 50% dos custos que temos este ano, para o próximo ano. Ou seja, nós vamos reduzir pelo menos 50% do custo necessário para essas consultorias. Obviamente que ainda estamos no meio da implementação de alguns programas e eu acho que, talvez, os mais significativos tem a ver com tecnologia.

Estamos em um momento em que estamos acelerando a transformação digital, estamos começando uma jornada de inteligência artificial. Esse investimento não foi inicialmente priorizado porque tínhamos outras coisas mais urgentes para fazer durante o ano 2024 e, portanto, entendemos que essa aposta tecnológica vai ter um reflexo maior, agora, em 2025, mas com um limite que será, pelo menos, uma redução de 50% em relação àquilo que nós investimos este ano.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora, passo a palavra para o Sr. Miguel Setas, para as considerações finais e encerramento.

Miguel Setas:

Eu julgo que este foi um trimestre muito consistente, um trimestre sólido. Acho que a Companhia tem se pautado nos últimos trimestre por previsibilidade, por consistência das suas entregas. É isso que nós queremos continuar a trazer vos, uma implementação da nossa estratégia, do nosso plano de transformação, que é sistemática, que é consistente.

Este trimestre foi também, agora, já um evento subsequente marcado pela conquista de um importante ativo para o nosso portfólio.

Nós fizemos um *call* de mercado no dia do leilão, mas estamos claramente convencidos que foi uma adição ao nosso portfólio, que vai no sentido daquilo que nós queremos, de reduzir a dependência



de um único ativo expressivo, como nós temos hoje no portfólio da Companhia, de alongar o *duration* dos nossos contratos, de permitir um reforço em uma geografia onde nós entendemos que o ambiente de negócios é favorável e, portanto, achamos que tomamos as decisões certas para alocar o capital da Companhia nos próximos anos em relação a este ativo.

Tanto que deixamos aqui um sinal de muita confiança naquilo que é a trajetória que a Companhia tem para entregar nos próximos trimestres. No final do ano e início do próximo, estaremos aqui para fazer um balanço do que foi 2024 e projetarmos aquilo que vai ser o ano de 2025. Um abraço a todos, fiquem bem.

Operador:

A videoconferência de resultados da CCR está encerrada. Em caso de dúvidas, enviar a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail: ri.ccr@grupoccr.com.br. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia.

“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 transcrito 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”.