



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 2T23.

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 são relativas às perspectivas de negócio da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras que 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, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições 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 futuras.

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

Miguel Setas:

Bom dia a todos. Bem vindos à videoconferência de resultados do 2T23 do Grupo CCR. Eu sou o Miguel Setas, CEO da Companhia. Estou aqui hoje com Waldo Perez, CFO do Grupo CCR, e com Flávia Godoy, Superintendente de Relação com Investidores.

Queria começar por comentar que esta semana terminei os meus primeiros três meses como CEO do Grupo CCR, e três meses que foram muito intensos, de conhecimento das operações, de diagnóstico da situação atual e, acima de tudo, de planejamento daquilo que nós chamamos de um Plano de Aceleração de Valor, que está centrado em 15 frentes de trabalho.

Começando naturalmente por uma que eu já tinha comentado na última conferência de resultados, que é uma atualização estratégica do nosso planejamento, estamos fazendo neste momento.

Este trimestre foi um trimestre, como veremos na apresentação do Waldo, muito positivo, com uma recuperação de demanda que vai evidenciar os bons fundamentos do nosso negócio nos três modais: em rodovias, mobilidade urbana e aeroportos. E um trimestre em que nós demos continuidade ao esforço de eficiência operacional que a Companhia tem vindo a fazer, notadamente desde 2021, e que se tem traduzido em uma evolução dos custos abaixo do nível da inflação.



É também um trimestre em que os nossos investimentos se revelaram, se evidenciaram muito acima daquilo que é o histórico da Companhia. A Companhia neste início do ano, quase triplicou o seu ritmo de investimento, veremos isso na apresentação do CFO.

Uma palavra sobre gestão contratual, e temos três destaques do trimestre que são fundamentais para mencionar. O primeiro, a extensão do contrato de concessão da ViaOeste até março de 2025, com o enquadramento de novos investimentos e repactuação das nossas responsabilidades no âmbito desta concessão.

Segundo, o reequilíbrio Covid, que efetuamos de forma cautelosa nas concessões de AutoBAN, de SPVias e do Rodoanel, a par de uma atualização também com a inflação de concessão de Renovias. E, finalmente, uma extensão do contrato de concessão da Aeris, nosso aeroporto na Costa Rica por mais dez anos, que nos permite também alongar o *duration* desta concessão.

Uma palavra também sobre solidez financeira. Um trimestre em que acessamos o mercado de crédito com escala, com uma emissão de mais de R\$3 bilhões de recursos creditícios, e que se traduz, no final deste trimestre, em uma posição sólida, com uma alavancagem controlada e que nos permite equacionar a continuidade dos nossos investimentos, nossos compromissos de investimentos, com muita confiança.

E, finalmente, uma nota sobre ESG. Tivemos o *upgrade* da nossa notação no MSCI de A para AA. Somos a Companhia da América Latina com a notação mais alta e com a pontuação mais elevada do setor de *transportation*.

Portanto, são resultados que considero francamente positivos, que nos dão muita confiança para a segunda metade do ano de 2023, e que nos permitirão a realização dos nossos compromissos de investimento de forma segura e de forma efetiva.

Com isto, termino e passo a palavra para Waldo, e no final estaremos de volta com perguntas e respostas.

Waldo Perez:

Obrigado, Miguel. Vamos agora aos destaques do 2T23. Começando por demanda, tivemos uma forte recuperação na nossa demanda, ainda na recuperação da Ômicron, que ainda nos impactava no 2T22. Em rodovias, olhando segmento por segmento, tivemos aumento de 3%, com destaque para veículos leves, que teve um aumento de 7,2% em números de veículos equivalentes. Um destaque aqui para a ViaSul, ViaCosteira e ViaLagos.

Em veículos comerciais, continuamos ainda com um aumento crescente e constante de 1,5%, aqui muito embasado pela agricultura como um todo, o escoamento agrícola no Brasil. E AutoBAN, SPVias e a MSVia têm sido destaque.

Na mobilidade, um aumento de quase 10% em passageiros transportados, chegando a 177 milhões de passageiros no 2T. Aqui, um destaque para a ViaQuatro, com 14,6% de aumento, e em Barcas com 29,5% de aumento. Em Barcas reforçado pela regularização dos horários da Linha de Charitas, que começou em julho de 2022.

Em aeroportos, tivemos então um aumento de 16,3% no número de nossos passageiros embarcados. Aqui, o mercado nacional, conforme o Miguel mencionou, teve a maior



movimentação de passageiros desde 2015, claramente o sinal de uma retomada e uma recuperação forte. No doméstico, nós já estamos quase nos níveis pré pandemia, e nos aeroportos internacionais nós estamos acima dos níveis para pandemia.

Como referência, Bloco Sul e Central teve um aumento de 17% no trimestre contra trimestre, e no Internacional, destaque para Quiport, com aumento de 29% na demanda como um todo de passageiros. Então continuamos com uma recuperação bastante interessante em todos os nossos modais.

Quando olhamos os custos, aqui é importante olhar os custos caixa. Quando comparamos os custos caixa do 2T22 com o 2T23, notamos que os custos caixas só aumentaram 2,3%, ou seja, abaixo de uma inflação para esse período, de aproximadamente 3,3%. Isso corrobora a nossa disciplina em controle de custos. Isso é resultado de todas as medidas que nós tomamos nos últimos anos para aprimorar cada vez mais a nossa base de eficiência operacional.

Quando comparamos os custos caixas com os custos totais, aqui vale destacar ViaOeste, são R\$183 milhões, que são investimentos que, por razões contábeis, estão sendo contabilizados como custos. Depreciação e amortização, que é o resultado dos investimentos que nós estamos fazendo, bem como outros custos não caixa, como custos de construção, provisão de manutenção e despesas antecipadas. Então, um trimestre com um controle de custos bastante robusto.

Como resultado, o EBITDA ajustado atingiu R\$1,8 bilhão, aqui, um crescimento muito forte de rodovias, estamos falando de 18% de crescimento de EBITDA. Em mobilidade urbana tivemos, se nós desconsiderarmos o efeito contábil do ativo financeiro, tivemos um decréscimo de 12,6%, o impacto do EBITDA do ativo financeiro é a inflação, que foi bastante menor neste período, vis à vis o 2T23.

E olhando para aeroportos, tivemos aumento de quase 30% no EBITDA, e aqui não só como impacto da demanda, mas também aumento de novas receitas comerciais, 17 novos pontos de negócio, cinco novas salas VIP. Então uma série de outras iniciativas que nós viemos fazendo, de forma a contribuir para esse aumento. Então, um trimestre com um resultado bastante expressivo nesse quesito.

Finalmente, o nosso lucro líquido societário atingiu R\$270 milhões. Se nós olharmos o ajustado seriam de 203. Aqui o principal impacto em comparação ao 2T do ano passado tem sido a despesa financeira, tivemos um aumento de dívida bruta de 18,8%. E tivemos também um CDI anual médio com elevação de 1,28p.p.. Nós continuamos com resultados cada vez mais fortes e promissores, na medida que a macroeconomia vem melhorando e a expectativa de taxa de juros também é uma decrescente.

Vamos para investimentos. Continuamos mantendo nosso foco na execução de investimentos que totalizaram 1,4 bilhão com a ViaOeste no 2T, ou seja, um aumento de 209% vis à vis o 2T22. Se comparamos o 1S22, já estamos a quase 90% do que foi investido no ano de 2022. Então, um plano dentro do que nós previmos no início do ano, uma execução contínua.

Em aeroportos nós já começamos o plano de investimentos do Bloco Central e Bloco Sul, com 109 milhões de implantações, melhorias, antecipações de vários dos ativos que tinham que ser executados.



Na mobilidade urbana, as Linhas 8 e 9 continuam sendo o foco, R\$612 milhões com a aquisição de material rodante. E em rodovias, investimentos na RioSP de R\$152 milhões com recuperação de pavimento, desapropriações, iluminação da rodovia, e na ViaSul R\$115 milhões com restaurações de pavimento e faixas adicionais.

Então, estamos focados na execução, na entrega de todo o nosso plano de negócios que continua dentro do cronograma esperado e dentro dos valores esperados. Estamos bastante confiantes que continuaremos desempenhando dessa forma.

E finalmente, quando olhamos o nosso balanço, continuamos com uma posição financeira bastante sólida. Fizemos captações, conforme o Miguel mencionou, de aproximadamente R\$3 bilhões no trimestre, sendo que em um mercado bastante desafiador. Então isso corrobora a robustez financeira percebida pelo mercado de renda fixa no Brasil, bem como o nosso *rating* de crédito, que continua em um nível bastante interessante.

Tivemos também o desembolso nas Linhas 8 e 9 das debêntures verdes do BNDES que nós captamos no 4T do ano passado. Então, com isso, começamos e continuamos a alongar o perfil da nossa dívida, que é um foco contínuo nosso.

Já estamos com 79% dos vencimentos de 2023 adequados, já estão endereçados. E já estamos trabalhando nos vencimentos de 24, sendo que o Bloco Sul e Central, os pontes que fazem parte desses 4,3 bilhões, esses são as prioridades, são R\$3,2 bilhões, já estão sendo endereçados e esperamos endereçar esses ainda esse ano, de forma que o nosso cronograma de amortização continue sendo cada vez mais linear e com o *duration* máximo possível dentro de condições de mercado.

A posição de caixa no final do trimestre foi de R\$10,3 bilhões, ou seja, uma solidez de caixa bastante forte, dando-nos flexibilidade para os nossos investimentos e readequação da estrutura financeira de capital. Dívida líquida/EBITDA, R\$22,2 bilhões, é o que terminamos o trimestre, ou seja, uma posição bastante constante em relação ao último ano. E dívida líquida/EBITDA de 3x.

Isso, por fim, então, nos proporciona um resultado bastante interessante para o trimestre. Continuamos com o aumento em demanda, continuamos com eficiência operacional, continuamos com uma posição financeira bastante sólida. O plano de execução de investimentos é o nosso foco, porém, temos uma posição financeira que nos permite olhar para oportunidades de crescimento de uma forma seletiva, dado que temos ainda um *pipeline* bastante interessante pela frente.

Com isso, termino aqui a minha parte e passo a palavra para o operador.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI:

Oi, bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação à alavancagem da Companhia, em torno de 3x dívida líquida/EBITDA, e ainda tem um ciclo de CAPEX para ser feito não só em 2023, mas também nos próximos anos. Então a minha primeira pergunta é: como vocês veem essa tendência de alavancagem? Tem alguma coisa que vocês podem fazer para, de repente, acelerar a queda de dívida?



E a segunda pergunta, também um pouco relacionada a isso, mas com relação a leilões. O que nós podemos esperar para 2023, o que é prioridade? Obrigado.

Waldo Perez:

Perfeito. Obrigado pela pergunta, Victor. Conforme já temos conversado algumas vezes, a alavancagem é um bom ponto focal da CCR como um todo. Nós continuamos sempre endereçando aumentar o *duration* da nossa dívida, bem como readequar cada vez mais a estrutura de capital.

Então terminamos o trimestre com uma posição de caixa relevante, conforme mencionei na apresentação, R\$10 bilhões, dívida líquida de aproximadamente 22 milhões, bastante estáveis. Os empréstimos ponte já estão, as Linhas 8 e 9 já foi endereçado, então isso já está sendo refinanciado para longo prazo durante o restante desse ano, isso já endereça todos os investimentos a serem feitos nas Linhas 8 e 9.

No Bloco Sul e Central, devemos no 2S concluir a contratação do financiamento de longo prazo, que também endereçará toda a realavancagem e que coincidirá com o pagamento dos empréstimos pontes, o alongamento da dívida, assim nos adequando à estrutura de capital, perfil do projeto como um todo. Então continuamos focados nisso.

Para novos investimentos ainda temos um poder de fogo, temos um espaço relevante com o que já viemos fazendo. Vale mencionar que também temos alternativas de reciclagem de portfólio, para abrir espaço no balanço, então essa é uma discussão constante na diretoria e no conselho da CCR.

Também, conforme já fizemos no passado recente, sempre estamos abertos a parcerias, parcerias onde há sinergia e onde há um direcionamento uniforme conforme as oportunidades, também são formas de nós crescermos de uma forma, digamos, cautelosa, sustentável e sem onerar excessivamente o balanço.

Então, para responder a pergunta, continuamos olhando seletivamente oportunidades, temos poder de fogo e vamos acionar aquelas que fizerem mais sentido e que couberem dentro do nosso perfil de alavancagem como um todo.

Com relação a leilões, a nossa prioridade é o que está em nossa estratégia. Nossa estratégia hoje é uma estratégia que foca em alocar capital no Brasil e nos três modais onde operamos.

As oportunidades que estão, digamos, mais visíveis no curto prazo são em rodovias e em mobilidade urbana, em rodovias temos, eventualmente, seis lotes de rodovias no estado do Paraná, que serão licitados pelo governo federal. Estamos falando de R\$40 bilhões em CAPEX, o que está previsto no curto prazo agora, em setembro, são os lotes 1 e 2 do Paraná, que nós estamos analisando com muito carinho.

Em mobilidade é um projeto que está no radar e que também o nosso time vem se debruçando há muito tempo, é o do TIC Linha 7, é um projeto bastante relevante, tem sinergias e conectividade com o nosso portfólio em São Paulo, porém, tem uma série de desafios e nós continuamos dando *feedback* ao poder concedente para que ele venha com a estrutura da relação risco retorno mais adequada, de forma que seja atrativo para o setor privado.



Então, continuamos com disciplina financeira, tentando reduzir a alavancagem, especialmente na holding, mas olhando oportunidades de forma seletiva.

Julia Orsi, JP Morgan:

Bom dia Miguel, Waldo, Flávia. Duas perguntas do nosso lado. A primeira pensando em CAPEX, dado o cenário já de deflação hoje, nós podemos esperar alguma revisão desse saldo ou alguma eficiência operacional adicional nos próximos trimestres?

E dos próximos leilões já marcados, principalmente dos lotes do Paraná, qual é a expectativa de vocês de dinâmica competitiva? Obrigada.

Waldo Perez:

Perfeito. Obrigado, Julia. Em relação ao CAPEX, a conta do saldo do CAPEX é uma conta contábil que conversa com o nosso plano de negócios no momento em que nós apresentamos a proposta pela concessão que nós ganhamos.

Mas sendo mais direta em relação à tua pergunta, você tem razão, a pressão como todas as commodities têm diminuído de forma significativa desde 2021, tivemos reduções relevantes, de forma geral em todos os nossos insumos. A título de exemplo, o aço caiu de 9% do ano passado para esse ano. Só neste ano o *cap* reduziu em 11,5%, aproximadamente no início desse semestre, sendo que o ano passado também teve uma redução. E tudo isso tem influência no CAPEX de cada um de nossos projetos.

Quando nós ganhamos as concessões, estávamos quase no pico do momento das commodities, então nossas precificações já contemplavam preços de insumos de forma maior do que está hoje. Porém, são investimentos de dez anos, sete anos, 15 anos. Então nós fazemos toda uma gestão de contratação com a nossa área de suprimentos, de forma a mitigar, dentro do possível, inesperados aumentos futuros. Por ora, estamos dentro do nosso plano de negócios e continuamos focados na execução dos nossos investimentos.

Com relação aos lotes do Paraná, como sempre, acho que os competidores devem ser os mesmos que têm ido frente a frente conosco. Vale ressaltar que, a princípio, isso ainda está em análise, os retornos estão um pouco apertados nesses dois lotes, mas ainda não concluímos nossas análises. Mas sabemos que sim, há outros participantes analisando esses lotes.

Jay Singh, Citi:

Good morning. Thank you for taking my question. My first one is: do you guys have any interest in other airport assets, whether it is in Brazil or is international? And I have a follow up.

Waldo Perez:

Obrigado Jay pela pergunta. Conforme mencionei, nossa estratégia é a alocação de capital no Brasil, então, qualquer nova oportunidade que nós analisarmos será no Brasil. E os três segmentos que atuamos são rodovias, mobilidade urbana e aeroportos. Então, sim, aeroportos é algo onde continuaremos olhando por oportunidades, sejam elas.



Jay Singh:

As a follow up I would like to ask, regarding the urban mobility segment, do you think that would make sense for CCR to invest in eVTOLs, whether it is now or 10 years from now?

Waldo Perez:

Com relação à mobilidade, a mobilidade é um segmento onde haverá uma transformação bastante relevante nos próximos 30 a 50 anos, especialmente nos grandes centros metropolitanos nos lugares onde operamos.

Então, existem possibilidades de ter, digamos, vou chamar de uma logística mais multimodal, onde você não só opere um metrô ou um trem sobre a superfície, mas que isso se combine com outras alternativas de mobilidade urbana que venha a prestar um serviço mais completo aos nossos clientes, e eventual certamente está dentro desse panorama.

Também existem oportunidades que poderão vir a ser exploradas no futuro em termos de carga. Acho que não é segredo que em cidades como São Paulo, onde nós temos uma presença muito relevante, há cada vez mais uma ineficiência em trazer produtos para dentro da cidade. Então acho que soluções logísticas que incorporem nossos ativos de mobilidade também possam vir a ser usados.

Então é algo que está no nosso radar, que precisa muito de estudo e que ainda não temos uma definição exata de como será.

Andressa Varotto, UBS:

Oi, bom dia, Miguel, Valdo, Flávia. Obrigada pelo espaço. Eu tenho um *follow up* da pergunta de CAPEX. Quando nós olhamos para o 1S versus o *guidance*, vemos que a Companhia está um pouco atrás do CAPEX para o ano. Eu queria saber se nós poderíamos esperar uma aceleração de CAPEX no decorrer do ano ou se, por exemplo, isso já seria reflexo dessa redução do preço dos insumos?

E a minha segunda pergunta seria mais uma curiosidade, entender melhor como que os projetos novos, principalmente as Linhas 8 e 9, e os aeroportos do Bloco Sul e Central, como está vindo o resultado deles versus as expectativas iniciais da Companhia? Seriam esses dois pontos. Obrigada.

Waldo Perez:

Perfeito. Obrigado Andressa. O CAPEX então, nós tínhamos previsto, incluindo o CAPEX da ViaOeste que está sendo contabilizado como custo, R\$8,2 bilhões no ano. Naturalmente, esse CAPEX nunca é uniforme, ele não é um CAPEX que você pode dividir em 12 meses, ele tem toda uma programação com base na execução, na contratação de obras, de equipes. E a título de exemplo, nós recém começamos os projetos no Bloco Sul e Central, que serão relevantes no 2S deste ano.

Então isso é para te dizer que está em linha com o que nós tínhamos no planejamento, a aceleração é no 2S, em termos dos volumes, e por ora, a nossa expectativa e nosso *forecasting* interno é de atingir o que esperávamos no início do ano.



Com relação aos retornos, acho que são projetos de 30 anos, concessões de 30 anos, que tem um investimento relevante nos primeiros anos, especialmente Linhas 8 e 9, Blocos Sul e Central um pouco mais equacionado ao longo do tempo. E RioSP, o grosso do investimento efetivamente começa no fim de 24.

Por hora, estamos dentro do que estava previsto como um todo. Acho que onde temos tido um desafio maior é nas Linhas 8 e 9, acho que temos tido desafios em termos de demanda. Tivemos o primeiro ano de banda de mitigação de 5%, essa banda se reduziu para 15%, então nosso risco de demanda aumentou.

A demanda, apesar de que ela vem se recuperando mês a mês, constantemente, para a mobilidade como um todo ela tem estado um pouco aquém do que era imaginado, isso tem impactado a receita das Linhas 8 e 9.

E nas Linhas 8 e 9, nós também tivemos que fazer antecipações como um todo de uma série de investimentos, dado que as condições dos ativos estavam talvez um pouco mais deterioradas do que era imaginado, ou que foi visto na diligência.

Então nós temos 540 milhões, aproximadamente, de antecipações do nosso plano de investimentos, que, de certa forma, em dia, no tempo, sim, tem um impacto na nossa TIR. E nós já investimos por volta de 60% desses investimentos.

Então, esse é um ponto de atenção, as Linhas 8 e 9, vamos continuar fazendo nossos investimentos para que essa operação venha a ser operada conforme a nossa expectativa, e atendendo sempre à satisfação dos clientes. E de novo, teremos que ver ao longo dos 20, 30 anos de concessão, a performance de todos. Mas estamos bastante satisfeitos com nosso portfólio, estamos bastante em linha e, de novo, o foco nosso agora é a execução.

Lucas Barbosa, Santander (via webcast):

Bom dia e obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu tenho duas perguntas. Vocês poderiam dar cor sobre quais os principais reequilíbrios que ainda estão em discussão com o poder concedente? E dois: quão atrativos estão parecendo os projetos da BR 381 e Paraná Lote 1? Obrigado.

Waldo Perez:

Obrigado, Lucas. Com relação aos equilíbrios, nós continuamos focados em uma série de discussões. Temos tido uma série de êxitos nos últimos anos. Os principais que ainda estão em discussão são BH Airport, onde esperamos haver um reequilíbrio referente ao ano de 2023, esses reequilíbrios tem ocorrido sempre no último trimestre do ano. Então, esse é um que as conversas estão andando de forma bastante positiva.

Tivemos recentemente, aliás, aumento de tarifa para as rodovias do estado de São Paulo a partir de julho deste ano, ou seja, isso é algo que já vai impactar o 3T e 4T, que é, de fato, o início do reequilíbrio Covid.

Tivemos também a extensão de Aeris de dez anos, que é um reequilíbrio Covid, que teve a extensão e também terá um aumento de tarifa daqui para frente. Temos ainda o aeroporto



de Quito, onde existe uma conversa bastante avançada, muito provavelmente será uma extensão de prazo desse contrato de concessão.

E, por último, um reequilíbrio bastante relevante na mobilidade em São Paulo, dado que durante a pandemia a demanda ficou bastante abaixo do limite mínimo de 40% das nossas bandas de mitigação. E as conversas estão avançando de forma bastante produtivas e esperamos ter notícias positivas em breve.

Bruno Amorim, Goldman Sachs (via webcast):

Obrigado por coletarem minhas perguntas. Tenho três perguntas. Como veem o ambiente competitivo para rodovias e mobilidade urbana? Nos dois modais, em que medida pesa na competitividade da CCR, o fato de alguns concorrentes serem verticalizados e fazerem construção, além de operar concessões? O CAPEX realizado no 1T23 foi de 2,5 bilhões, devemos assumir algo semelhante no 2T23? Obrigado.

Waldo Perez:

Perfeito. Obrigado pela pergunta. Com relação à nossa competitividade, acho que temos que dividir em rodovias, o mundo em dois. Existem rodovias com investimentos em termos de tamanho e complexidade bastante relevantes, nesse aspecto, nós temos tido e pensamos que continuará sendo uma competição relativamente limitada, com os mesmos atuantes que sempre temos competido.

A questão de construtores, nós, na verdade, temos cada vez mais feito parcerias, como fizemos na RioSP, que formamos parcerias para aqueles projetos que são mais complexos, de forma a mitigar riscos. E isso é uma forma que achamos que poderá ser cada vez mais prevacente no mercado, de forma que possamos ser cada vez mais competitivos.

Em mobilidade urbana, acho que o mesmo se aplica. Tivemos um aumento, digamos, mais recente, nas Linhas 8 e 9, de competição, muito com EPCistas, mas nós também, como estratégia, nos juntamos com EPCista. Com isso, nós fizemos um contrato EPC prévio na data da licitação, justamente para mitigar possíveis riscos e ter a segurança de que nesse quesito tivéssemos uma competitividade maior.

Então, acho que nós temos adotado essa estratégia. Acho que é uma estratégia que tem funcionado e pode continuar a funcionar como um todo.

Com relação ao CAPEX, acho que respondi essa pergunta antes. O CAPEX não é uniforme durante o ano, estamos engrenando nesse 2S e prevemos estar bastante próximos ao que tínhamos previsto no início do ano.

Operador:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora, passo a palavra ao Sr. Miguel Setas, para as considerações finais e encerramento. Por favor, Sr. Miguel, pode prosseguir.

Miguel Setas:



**Transcrição da Teleconferência
Resultados 2T23
CCR S.A. (CCRO3 BZ)
4 de agosto de 2023**

Eu queria só terminar agradecendo a vossa participação nesta teleconferência de resultados, e no fundo, reforçando as mensagens iniciais. Nós tivemos um trimestre com uma demanda em recuperação, antecipamos que essa será uma tendência para o 2S também.

Estamos focados em acentuar a nossa excelência operacional e nossa eficiência em termos de custos. Este trimestre foi positivo nesse sentido, ficamos abaixo da inflação, vamos continuar a fazer esse foco.

Assertividade no CAPEX, que como sabemos, temos um plano de investimento bastante robusto e o 2S será definitivamente importante para atingir uma marca histórica naquilo que é a realização do Grupo CCR.

E também uma atenção especial à dimensão de gestão contratual. Já hoje, nestas perguntas ficou evidente, que há um conjunto de reequilíbrios, um conjunto de evoluções contratuais que são fundamentais para assegurar o equilíbrio econômico das nossas concessões.

E por isso queria fechar agradecendo, desejando a todos um ótimo dia, um bom fim de semana e marcando presença para o próximo trimestre. Obrigado. Um abraço.

Operador:

A videoconferência de resultados da CCR está encerrada. Em caso de dúvidas, envie sua pergunta para o time de relações com investidores através do email: ri.ccr@grupoccr.com.br. Agradecemos a participação de todos e tenham um excelente 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”