



**Operador:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à videoconferência da CCR S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 4T23.

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, relativa às 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:**

Obrigado, operador. Eu queria, antes de mais, dar as boas vindas a todos a esta, via conferência dos resultados do 4T23, e também do fecho do ano anterior. Estou aqui hoje com Waldo Perez, o CFO da Companhia, e com Flávia Godoy, Diretora de RI, que me acompanham para podermos apresentar-vos os resultados do último trimestre do ano passado, e também, para poder depois fazer uma sessão de perguntas e respostas no final desta apresentação.

Queria, antes de mais, desejar a todos um ótimo ano de 2024, é a primeira sessão em que nos encontramos este ano, e agradecer o acompanhamento que vocês têm dado à nossa Companhia, em particular desde que eu cheguei, em abril de 2023.

Este ano de 2023 é um ano que nós reputamos como extremamente favorável, do ponto de vista estratégico e do ponto de vista operacional, como o Waldo Perez detalhará mais à frente. E foi um ano, como vocês se recordam, em que nós fizemos uma atualização da nossa estratégia. Fizemos, enquadrado no nosso Programa de Aceleração de Valor, uma atualização do plano estratégico, que apresentamos ao mercado em setembro, no nosso CCR Day.

A par dessa revisão estratégica, nós tivemos também uma redefinição da nossa cultura, tivemos também, no final do ano, uma reestruturação da Empresa, uma reorganização da Empresa, que visa orientar-nos para uma organização mais ágil, mais eficiente, mais simples, como também apresentamos no nosso CCR Day.



Este plano da aceleração de valor tem 25 frentes de trabalho, que estão progredindo em paralelo, e eu destaquei estas três, por entender que elas são muito relevantes. Uma nova estratégia, uma cultura revisitada e uma nova organização.

Esta nova organização saldou-se por uma simplificação da estrutura hierárquica, menos *layers* hierárquicos, do ponto de vista de reporte, uma simplificação da nossa Holding, que reduziu em 30% em relação àquilo que era a estrutura anterior. Isso faz parte, naturalmente, de uma dimensão de eficiência, que para nós também é muito relevante.

Mas ainda na dimensão de crescimento, eu gostaria de destacar que o ano de 2023 foi o ano recorde da história da Empresa. Tivemos um investimento de R\$6,2 bilhões, um aumento de 95,7% em relação ao ano de 2022, portanto, o maior nível histórico da Empresa, o que demonstra aceleração do crescimento, também alinhada com aquilo que são os desígnios do nosso plano estratégico.

Estas quatro dimensões: crescimento, eficiência, risco - retorno e ESG, foram quatro dimensões que nós elegemos como prioritárias no nosso plano estratégico. O ano 2023 foi um ano destacável, já comentei o tema do crescimento e também uma parte da eficiência.

Nesta dimensão de eficiência, destacar também, que nós evoluímos, ampliamos a margem EBIT da Companhia, em 2,4p.p.. No último trimestre, 4,5p.p., no ano como um todo, 2,4. Isso levou-nos para um OPEX sobre a receita líquida de 40%, em uma trajetória que nós queremos que se aproxime dos 38%, que é o limite que nós estabelecemos como objetivo no nosso plano estratégico, para estarmos entre as empresas que estão no primeiro *tier* de eficiência do *benchmark* que fizemos, com 800 concessões nacionais e internacionais.

Também uma palavra sobre endividamento. Nós chegamos ao final do ano e, aliás, anunciamos isso ao longo de 2023, com cerca de metade, 48% a menos de endividamento na Holding. Fechamos o ano com R\$3,2 bilhões de dívida na Holding, como o Waldo Perez detalhará mais à frente.

Na terceira dimensão, risco - retorno, destacar que estamos com níveis muito saudáveis do nosso balanço, uma alavancagem limite de 3x dívida líquida sobre EBITDA, muito dentro da nossa política, como sabem, o nosso limite é 3,5, então estamos dentro, confortavelmente dentro da política financeira do Grupo.

E isso aconteceu também em um contexto em que o Grupo CCR conseguiu fechar desequilíbrios contratuais que se saldaram no *de-risking* de R\$2,7 bilhões nos nossos contratos de concessão. Um número muito expressivo que vem na sequência de um trabalho que a Companhia tem vindo a fazer de mitigação de risco na gestão das suas concessões. E fechamos o ano com um TSR de 33%, aproximadamente, assumindo um *payout target* de 50% nos nossos dividendos.

Finalmente, na dimensão ESG, liderança ESG, destaco, por um lado, qualidade de serviço. Nós tivemos reconhecimentos múltiplos, dos quais, apenas algumas menções, da melhor rodovia de acordo com a CNT, dos melhores terminais aeroportuários privados, de acordo com a avaliação que a ANAC fez, no Top 2 do mercado, os dois principais aeroportos que estão nessa lista, os dois primeiros são do Grupo CCR. Um deles em parceria com outra operadora internacional.



Temos o melhor metrô a nível nacional, Linha 4 Amarela, em São Paulo. E muitos outros reconhecimentos que demonstram aquilo que é excelência operacional do Grupo CCR, reforçando a sua liderança como a maior e melhor plataforma de mobilidade no mercado nacional e na América Latina.

Liderança ESG, também traduzida por metas SBTi, *Science Based Target Initiative*, aprovada, fomos a primeira empresa a ter essas metas aprovadas no Brasil. AA no indicador da Morgan Stanley, MSCI, somos a primeira empresa no setor de infraestrutura de mobilidade, a obter esse *rating* AA.

E depois, múltiplas iniciativas de descarbonização, como foi o dobrar de capacidade de energia renovável nas nossas rodovias, como foi o investimento social que fizemos, o apoio à cultura, tudo que o Grupo CCR, como um grande investidor nacional, como um grande transformador também, naquilo que é o seu impacto na sociedade, fez em 2023.

Portanto, um ano que nos deixa muitos motivos de satisfação. Entramos em 2024 entusiasmados com a estratégia que temos para implementar e com um *outlook* muito positivo.

Dito isto, voltarei no final para perguntas e respostas, e passo ao nosso CFO, Waldo Perez. Está com você, Waldo.

**Waldo Perez:**

Obrigado, Miguel. Bom dia. Vamos falar agora dos resultados do 4T23. Mais uma vez entregamos um desempenho operacional sólido e consistente em todos os nossos modais.

Em rodovias, tivemos um aumento de 7% em veículos equivalentes. Veículos comerciais aumentaram em 8,4%, em comparação ao 4T22. Aqui, um destaque positivo para as concessões que são rotas de escoamento agrícola a portos, como AutoBAN, SPVias e MSVia, essas foram favorecidas pelo forte fluxo de exportação recorde, observado neste ano.

O bom desempenho em rodovias também tem a ver com o início da cobrança de eixos suspensos em veículos com manifesto eletrônico e documentos fiscais. Isso ocorreu em todas as rodovias, exceto ViaLagos, ViaRio e Renovias, e apresentou aproximadamente 4% do total de eixos equivalentes comerciais.

Nos veículos de passeios, também uma performance muito interessante, um crescimento de 5,8%, patamar acima do observado do período pré-pandemia, o que representa um nível recorde de movimentação em todas as concessionárias da Companhia.

Na mobilidade, tivemos um crescimento de 4,2% em passageiros transportados. Esse percentual, resultante da continuidade da retomada de atividades presenciais no período pós-pandemia, e esse processo seguiu se consolidando durante o ano de 2023.

Destaques para Barcas, com aumento de 19,4%, reflexo da retomada econômica na região central do Rio e regularização dos horários de atendimento nas linhas. Além disso, no trimestre, tivemos destaque ViaMobilidade Linha 5, ViaQuatro e VLT Carioca, com crescimento de 9%, 6,2% e 5,8%, respectivamente. Essas unidades possuem maior



sensibilidade em relação ao setor de serviços e comércio, sendo assim fortemente beneficiadas pela volta das atividades presenciais.

Em aeroportos, o maior crescimento, com 10%. Destaque aqui para a Aeris e Quiport, com a consolidação de rotas internacionais e a retomada da demanda doméstica nesses aeroportos. Isso em função da maior ocupação das aeronaves e maior frequência de voos também. Curaçao também teve uma maior ocupação nos seus voos, o que também foi um contribuinte importante para essa demanda.

Quando olhamos os aeroportos domésticos, o tráfego internacional teve uma boa performance, principalmente em BH Airport, onde tivemos um aumento na oferta dos voos da COPA, da TAP e da AVIANCA, e também tivemos as operações internacionais da Azul, que foram iniciadas no 3T23. No Bloco Sul, um impacto positivo devido ao aumento de oferta de assentos e voos nas rotas existentes.

Quando olhamos para custo, mantivemos o nosso foco pela busca por eficiência superior, visando elevar a Companhia para o primeiro quartil de empresas *benchmark* nesse parâmetro em nível internacional. Com o início de implementação do nosso novo plano estratégico, conseguimos entregar a expansão na margem EBITDA ajustada de 4,5p.p., forte resultado que sinaliza que estamos no caminho certo.

A Companhia, conforme o Miguel já falou, buscará atingir e manter o OPEX caixa sobre receita líquida, igual ou inferior a 38%. Já em 2023, chegamos a alcançar 40,3%, então, uma melhoria, que mostra que estamos no caminho certo.

Olhando os números, mesmo com o IPCA de 4,62% registrado no período, os custos caixa, desconsiderando os efeitos não recorrentes, praticamente apresentaram uma variação mínima de 0,2%. Isso comprova que estamos, de novo, com o custo bastante controlado e um foco grande nesse tema.

Quando olhamos as variações, serviços de terceiros teve um aumento de R\$23 milhões, aqui, muito em função de despesas de segurança, vigilância e limpeza nas Linhas 8 e 9. Também tivemos, na CCR como um todo, o impacto dos reajustes contratuais nos nossos contratos existentes e alguns gastos com consultoria para nos apoiar no nosso Plano de Aceleração de Valor, o qual Miguel já destacou.

Tivemos também o aumento de 14 milhões no custo de outorga, aqui, aumento da alíquota da outorga sobre a receita bruta do pedágio na ViaOeste, foi o principal fator. Esse aumento foi de 1,5% a 3% durante o ano de 2023. Também tivemos aqui o impacto do aumento da receita, onde essa receita tem uma outorga variável, e portanto, gerou um custo da outorga um pouco maior, e aqui o maior contribuinte foi o aeroporto de Curaçao.

Custos com pessoal, um decréscimo de R\$10 milhões, em comparação ao outro período, aqui em função de uma contabilização de uma provisão de R\$8,2 milhões em 2022, referente à indenização de colaboradores, tendo em vista o cenário de vencimento do contrato de Barcas. E esse efeito foi parcialmente compensado pelo dissídio médio salarial, de aproximadamente 5,6%, realizado no 2T23.

Com isso, terminamos o trimestre com R\$1,55 bilhão de custos caixa, excluindo os efeitos não recorrentes.



Quando olhamos o EBITDA ajustado, a combinação do forte crescimento de demanda e esse controle eficiente em custos, resultou em um crescimento expressivo de EBITDA em todos os nossos modais, com uma expansão de margem em 4,5p.p.. O EBITDA ajustado de rodovias, mobilidade urbana e aeroportos, cresceu 15,1, 30,1 e 43,6, respectivamente. Um resultado bastante robusto.

Quando olhamos a mobilidade, a receita do ativo financeiro cresceu 778% no período, devido ao reconhecimento de dois equilíbrios: o de ViaQuatro e ViaMobilidade Linhas 5 e 17. Mas quando expurgamos esses resultados não recorrentes, a linha apresenta uma variação de 62,1%, que reflete a incidência de correção monetária e juros no saldo do ativo financeiro na data base de setembro de 2023. As principais concessões que têm essa receita são: Metrô Bahia, VLT Carioca, bem como ViaQuatro.

Passando para lucro líquido. Nosso lucro líquido ajustado teve um crescimento de 185% nesse período. Ou seja, um crescimento muito importante, que reflete a melhoria forte do desempenho operacional que tivemos, o controle de custos, que continuamos a focar, cada vez mais eficiente, e a menor alíquota de imposto de renda registrada no trimestre, decorrente de um pagamento de juros sobre capital próprio, que foi bastante positivo dado a melhoria operacional das nossas concessionárias.

Tivemos um lucro líquido ajustado de R\$394 milhões no período e um lucro líquido societário de R\$554 milhões no período.

No investimento, mantivemos o nosso foco na assertividade, na execução de investimentos, que totalizaram um pouco mais de R\$2 bilhões no 4T23, ou seja, um aumento de 48,1% acima do valor investido no 4T22. Vale destacar que no mês de dezembro de 2023, executamos o maior investimento já feito nas rodovias pela CCR, em um único mês. Foram mais de R\$500 milhões de investimentos só nesse mês.

Em 2023, totalizamos R\$6,2 bilhões de investimentos acumulados no ano, um aumento de 95,7% em relação ao ano anterior. Esse ano também foi um recorde para a CCR, demonstrando a capacidade de execução que a Companhia tem do seu plano de investimentos.

No trimestre, as concessionárias que mais investiram foram: na mobilidade urbana, ViaMobilidade Linhas 8 e 9, com a aquisição de material rodante; em rodovias, a RioSP, na recuperação de pavimento, duplicações de diversos trechos da BR-101, a ViaSul com restaurações de pavimento, faixas adicionais e duplicações dos trechos da BR-386; e em aeroportos, o Bloco Sul, muito focado na ampliação e adequação de aeroportos para melhorias de níveis de serviço, para assim melhor atender os nossos clientes.

Com esses investimentos e com a performance financeira, fechamos o trimestre com um balanço bastante robusto e uma alavancagem controlada. Como podem ver, nosso índice dívida líquida sobre EBITDA ajustado fechou em 3,0x, mostrando uma estabilidade durante os últimos cinco trimestres. Vale destacar que a dívida líquida na Holding atingiu 3,2 bilhões no 4T23. Ou seja, como o Miguel pontuou, uma redução relevante de 48%. Isso mostra a disciplina e o foco que nós estamos dando nesse tema.



Quando olhamos o cronograma de amortização, podem ver que cada vez mais as amortizações estão mais lineares ao longo do tempo, e com menos risco de refinanciamento em anos específicos. Fizemos uma série de contratações de refinanciamento de nossos empréstimos pontes e, como podem ver aqui, no 4T23, tivemos desembolsos de um pouco mais de R\$5 bilhões, no Bloco Sul, Bloco Central, ViaSul e ViaMobilidade.

Então, dentro desse trimestre, agora em 2024, nós vamos focar no refinanciamento do empréstimo ponte da RioSP, e com isso teremos um perfil de cronograma de amortização bastante condizente com a nossa operação e que nos possibilitará continuar olhando cada vez mais por oportunidades de crescimento.

Por fim, gostaria de reforçar que os sólidos resultados do 4T23 nos permitem dar continuidade no *de-risking* dos investimentos já comprometidos, bem como na implementação da nossa estratégia de alocação de capital com disciplina e seletividade, assegurando a maximização de valor aos nossos acionistas.

Encerro aqui a minha apresentação e agora abrimos para perguntas e respostas. Operador, por favor, prossiga.

**Lucas Barbosa, Santander (via webcast):**

Bom dia. Parabéns a todos pelos resultados e obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é sobre as perspectivas de tráfego para esse ano. Quão relevante é a logística de grãos para o tráfego da CCR? Acreditam que o impacto da quebra da safra para o tráfego da CCR pode ser relevante? Muito obrigado.

**Waldo Perez:**

Lucas, obrigado pela pergunta. Acho que no ano passado, em 2023, nós tivemos um recorde no Brasil e na safra como um todo. Provavelmente, e aí, a ser visto, há uma incerteza sobre 2024, se vamos atingir o mesmo patamar.

Mas o que é importante ser notado é que o perfil de tráfego em nossas rodovias é bastante diversificado. São somente três rodovias que têm alguma participação do setor agro, então, são AutoBAn, SPVias e MSVias, sendo MSVias a mais relevante. Precisamos ver a evolução da dinâmica do setor para entender melhor durante o ano qual pode ser esse impacto.

Flavia, não sei se você tem algum comentário adicional.

**Flavia Godoy:**

Acho que vale ressaltar também, um ponto importante, do início da cobrança do eixo suspenso. Iniciamos a cobrança do eixo suspenso no 2T nas concessões do Sul, isso foi no ano de 2023, 2T23. No 3T, na Rio-SP, no 4T nas concessões estaduais de São Paulo, mais recente aqui nas concessões do Rio de Janeiro. Então, isso corrobora também pelo desempenho que a Companhia vem apresentando.

Se nós olharmos para o histórico de crescimento de tráfego da Companhia, nós temos trabalhado, temos apresentado uma elasticidade entre 1,3x a 1,5x o PIB. E eu acho que o



comportamento desse ano, como o Waldo colocou, nós vamos acompanhar esses movimentos de safra.

Acho que outro ponto que vale destacar, a MSVia tem uma contribuição na receita da Companhia em torno de 1%. É uma concessão que o mix de tráfego, 75% é comercial, tem uma correlação muito forte com o agronegócio. Mas quando você vai para as outras concessões do Grupo CCR, nós estamos falando de um mix consolidado de 55% comercial, 45% leve e o nosso comercial, de fato, nós temos uma base de tráfego comercial bastante diversificada.

**Rogério Araújo, Bank of America:**

Olá, bom dia, Miguel, Waldo, Flavia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte. A primeira com relação a redução de custos. Se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhe da reorganização da estrutura administrativa, sobretudo relacionado a parte de rodovia. Pelo o que eu entendi de um dos *calls* públicos passados, da Companhia, a Companhia iria fazer uma estrutura administrativa para rodovias como um todo.

Eu queria entender com um pouco mais de detalhe como isso funcionaria, e até em termos de SPEs, como seria feita uma alocação de custo. E o mais importante, qual é o potencial que isso tem para remover custo duplicado, para baixar o SG&A sobre receita.

E, talvez o meu interesse principal, perguntando sobre isso é, não só entender a estrutura nova, mas também se esse mínimo de 38% da receita que é o *target* do SG&A, se existe alguma chance de ser significativamente maior do que isso ao longo dos próximos anos. Essa é a primeira. Obrigado.

**Miguel Setas:**

Obrigado, Rogério. Eu vou iniciar e já passo aqui também para o Waldo complementar. Só dar um contexto sobre a nossa reorganização global, não apenas no segmento de rodovias. Nós terminamos o ano com uma remodelagem do nosso modelo organizativo, tornarmos a nossa Holding mais estratégica. A Holding tinha um dimensionamento de cerca de 300 pessoas, reduzimos em cerca de 30% o dimensionamento da Holding.

A par disso, trouxemos uma visão de plataforma para cada uma das unidades de negócio. Ou seja, esse comentário que o Rogério fez sobre uma visão unificada de áreas administrativas, nós estamos transpondo essa visão para todas as plataformas, para a plataforma de rodovias, mobilidade urbana e aeroportos, dando à essas plataformas uma coerência organizativa, toda uma estrutura que ela necessita para ter uma gestão integral das suas várias disciplinas.

Portanto, hoje as plataformas estão preparadas para estarem autonomizadas, para poderem estabelecer parcerias com outros operadores, para poderem ter uma gestão integral do seu P&L. E esse movimento, nós estamos neste momento passando por um segundo processo de reorganização. Fizemos esta em janeiro, este primeiro passo, de platformizar os negócios, de adelgaçar, de fazer o *streamline* da Holding.

Criamos uma área de serviços de excelência, portanto temos quatro áreas que hoje estão destacadas, que são áreas estratégicas, nomeadamente na gestão do CAPEX, no *supply*



*chain*, na área de tecnologia e na área de experiência do cliente. Essas quatro áreas foram criadas, COEs, *Centers Of Excellence*, que vão servir às três plataformas.

A par disso, uma refocagem, um reorientar do nosso centro de serviços compartilhados com um foco em eficiência e, portanto, estamos também reorganizando o chamado CSC, o Centro de Serviços Compartilhados.

Portanto, na área de rodovias, mas também de mobilidade urbana e aeroportos, nós estamos agora em uma segunda fase do projeto, que é de visitar todo o dimensionamento da Empresa, de criar essas estruturas centralizadas que nos permitem ter uma maior massa crítica de gestão da plataforma, por contraponto, ter esses recursos, SPE, SPE, ou concessão ou concessão, portanto, concentração de recursos nos mezaninos organizativos que permitem individualizar as plataformas.

Enfim, como você comentou, nós temos o objetivo de chegar a 38% do nosso OPEX caixa sobre receita líquida. Esse é um plano que nós temos traçado para os próximos dois, três anos, portanto, eu diria que no final de 2026 nós devemos estar abaixo dos 38%. O nosso planejamento de médio prazo é ter essa trajetória contínua até ao final de 2026.

Obviamente que temos, nesta fase também, alguns custos que têm que ser considerados, custos de reestruturação e, portanto, que podem onerar um pouco essa trajetória. Mas no médio prazo, no horizonte de três anos, o nosso plano é estar efetivamente abaixo desse referencial que colocamos como referencial máximo de 38%.

Waldo, você quer complementar?

**Waldo Perez:**

Eu acho que vale notar que já identificamos, conforme eu falei no passado, o linha a linha onde vemos oportunidades. Estamos agora definindo os planos de ação, que efetivamente têm a ver, ou com uma revisão de estrutura de pessoas ou com simplificação de processos para tornar certos processos mais eficientes, mais rápidos e a organização mais simples.

Também estamos analisando, mais para o médio prazo, potenciais de terceirização, de novo, para melhorias em custo, mas mantendo a qualidade, ou até melhorar a qualidade do serviço para as nossas plataformas.

A tecnologia se torna um pilar cada vez mais importante, então estamos identificando oportunidades de automatização ou de robotização, que também esperamos que venham a trazer uma eficiência superior para o Grupo, e digitalização de longo prazo, cada vez mais é algo que esperamos que venha nos diferenciar com relação à competitividade do Grupo CCR.

Então, uma série de iniciativas, algumas mais de curto, médio e longo prazo, e que acreditamos que nos levará para esse patamar de eficiência que colocamos como ambição.

**Rogério Araújo:**

Ótimo. Muito obrigado. A segunda pergunta é com relação ao processo de repactuação da MSVia, se pudessem dar um *update* dos próximos passos, seria ótimo. Obrigado.



**Waldo Perez:**

Olha, a MSVia, faz dois dias que o Tribunal de Contas da União aceitou analisar o pleito que foi submetido. Tem um grupo de trabalho que foi formado. O Tribunal de Contas junto com esse grupo de trabalho, tem um prazo de 90 dias para chegar a uma conclusão sobre essa repactuação, sendo que o mesmo pode ser estendido por mais 30 dias. Então, nos próximos 90 a 120 dias devemos ter alguma informação mais concreta sobre esse processo.

**Guilherme Mendes, JP Morgan:**

Oi, bom dia, Miguel, Waldo, Flavia. Obrigado pela oportunidade. Dois pontos aqui do nosso lado também. A primeira na parte dos leilões, pensando nos leilões que estão mais próximos de acontecer, o TIC, no caso de mobilidade, e a 040, no caso de rodovia. Vocês podem comentar um pouco como está o apetite da CCR para esse projeto, especificamente?

O TIC, especificamente, já comentaram várias vezes no passado, mas acho que estudando mais a fundo agora o projeto, como está a cabeça, do ponto de vista regulatório de retorno? E como vocês veem a competição para esses dois ativos especificamente?

E a segunda pergunta um pouco mais direto ao ponto, no caso de CAPEX, se vocês veem algum tipo de *upside* relevante no saldo de CAPEX que tem para ser executado, dada a menor pressão de inflação pela frente. Obrigado.

**Waldo Perez:**

Guilherme, muito obrigado pela pergunta. Efetivamente, a CCR continua fortemente analisando todas as oportunidades no Brasil, em nossos modais. Temos a licitação do TIC Linha 7, agora, no dia 29 de fevereiro. Nós estamos analisando essa oportunidade como parte de um consórcio e com muito afinco. Então, até essa data estaremos concluindo as nossas análises e submetendo as mesmas para as nossas aprovações e decidindo como, e se, participaremos dessa licitação. Mas estamos bastante engajados nesse processo.

A 040 também é uma rodovia muito interessante, BH a Juiz de Fora. Ela tem um perfil de CAPEX de mais ou menos uns 6 bilhões, um perfil médio. Então é uma rodovia que, inclusive, os investimentos começam de forma mais relevante a partir do terceiro, quarto ano, então, nos primeiros três anos ela tem um impacto positivo, na verdade, na nossa alavancagem.

Então nós estamos analisando as duas. Estamos indo pelos nossos processos de governança. A 040 é em abril, então temos um pouco mais de tempo, e veremos como será.

Em relação a competição, entendemos que haverá competição nessas duas estações. No TIC Linha 7, sabemos que existem consórcios também olhando essa oportunidade. E a 040, acho que pelo seu perfil, e o seu retorno, que pode vir a ser interessante, também está sendo analisada por alguns concorrentes.

Com relação ao CAPEX, a pergunta era sobre o nosso CAPEX futuro, que vislumbramos um CAPEX de 8,6 bilhões, incluindo a ViaOeste, se você excluir é 7,6 bilhões. Esse número inclui uma postergação de aproximadamente, um pouco mais de R\$2 bilhões, do número de 2023, e já estava previsto em nosso plano de negócios.



E com relação às capturas, nós sempre, consistentemente, estamos olhando a possibilidade de otimização e redução desse CAPEX, até por isso, nós segregamos a área que era de suprimentos, em duas. A área de compras recorrentes mais transacionais passou para o nosso centro de serviços compartilhados nessa reorganização que o Miguel mencionou.

A área de *supply chain* se torna uma área estratégica que lida justamente, em conjunto com as equipes de engenharia, na otimização dos projetos e do formato de contratação. E através desse centro de excelência, que é transversal para todas as nossas plataformas, esperamos poder vir a ter capturas em relação a esses números que estamos prevendo.

**Victor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Oi, bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, com relação a aeroportos, o Waldo mostrou um crescimento de 44% no EBITDA da divisão de aeroportos. E recentemente teve o IPO de um aeroporto na Grécia, mostrando bastante interesse pelo setor. A minha primeira pergunta é como tem evoluído as discussões estratégicas com relação a essa divisão?

E a segunda pergunta, também relacionada a aeroportos, nós vemos um volume grande de investimento no Bloco Sul, agora em 2004, em torno de 1 bilhão, e quando nós olhamos a nota explicativa da CCR, tem também um valor muito parecido, de compromissos da concessão.

Então a minha segunda pergunta é, pensando no andamento da divisão de aeroportos em 2025, olhando para a frente, faz sentido considerarmos, que muito provavelmente, a divisão de aeroportos se torna um grande gerador de caixa para o Grupo?

**Miguel Setas:**

Na primeira pergunta, Victor, como tem evoluído as discussões estratégicas sobre a divisão de aeroportos, nós mantemos consistência com a nossa estratégia anunciada no CCR Day. Como nós, nessa altura, anunciamos ao mercado, temos o objetivo de fazer o *de-risking* desta plataforma durante os primeiros meses deste ano, portanto, nós temos um compromisso de chegar ao final de 2024, com a realização de R\$1,7 bilhão que ainda falta para executar, essencialmente na fase 1B de aeroportos.

E para ter a execução desse CAPEX, que é neste momento a nossa principal prioridade, fazer o *de-risking* desses ativos.

A par disso, nós também já tínhamos comentado essa circunstância no nosso CCR Day, nós temos consciência que os movimentos de consolidação são inevitáveis no segmento de aeroportos, e CCR, sendo um dos principais *players* no mercado nacional e na região, aqui na América do Sul, nós temos, naturalmente, a ambição de participar desses movimentos de consolidação.

Isso é algo que nós antecipamos, que está no horizonte temporal um pouco mais dilatado, não é algo iminente agora. Como eu comentei, estamos focados no *de-risking* dos nossos ativos, mas com o radar, com o olhar atento para aquilo que são os movimentos no mercado e com a vontade de participar desses movimentos.



O exemplo que o Victor deu, acho que é um ótimo exemplo, mostra o potencial deste segmento, é uma possibilidade que, no âmbito dessas reconfigurações societárias, nós não excluimos. Portanto, esse movimento ao mercado, uma abertura ao mercado, é um movimento que nós consideramos possível no âmbito da evolução desta plataforma a prazo e nesse contexto da consolidação que eu tinha mencionado.

Portanto, mantermos o nosso rumo estratégico, aquilo que nós tínhamos anunciado e estamos, neste momento, implementando aquilo que era o nosso objetivo.

**Waldo Perez:**

Victor, com relação à geração de caixa, sim, nós temos convicção de que a nossa plataforma de aeroportos será, sim, um gerador de caixa. Hoje nós temos um mix de ativos mais maduros e mais novos, esses ativos mais novos que estão no Brasil, que são efetivamente o Bloco Sul e Central, virão a crescer. Você viu que nesse último trimestre tivemos um crescimento de demanda de 10%.

A demanda em aeroportos tem uma necessidade maior com relação ao PIB. Em termos de custo, nós temos *benchmarks* com outros aeroportos no Brasil e temos convicção de que somos uma referência e ainda estamos buscando a otimização na nossa base de custos, em todos os modais.

Então, sim, nós achamos que temos um *business* bastante promissor e que vamos estar atentos a todas as oportunidades, conforme o Miguel Setas falou, inclusive, se fizer sentido em algum momento, uma emissão de ações ao mercado. Seja o que for que destrave maior valor para a CCR e seus acionistas, é o que nós buscaremos atingir.

**Filipe Nilsen, Citi:**

Oi, bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu tenho duas aqui, uma é um *follow up* em relação ao CAPEX. Eu queria entender, vocês no passado já disseram que o CAPEX executado fica, mais ou menos, uns 70% a 80% do que é guiado para o ano.

Eu queria entender se essa média também se aplica, de alguma forma, para o CAPEX que vocês guiaram para esse ano de 2024, e o quanto desse CAPEX representa alguma postergação de investimentos de 2023. Nós sabemos que tivemos chuvas mais fortes no Sul, então, queria entender um pouco do *breakdown* desse *guidance* de CAPEX.

E uma segunda, em termos da taxa efetiva de dívida da Holding. Vocês tiveram uma progressão bem relevante nesse aspecto, vocês mostraram 3,2 bilhões que ainda tem, queria entender o quanto vocês ainda esperam de melhoria nesse ponto. A taxa efetiva desse trimestre, talvez mais impactada positivamente por JCP. Mas eu queria entender o que seria um nível normalizado, o que vocês esperam de melhoria estrutural nesse aspecto. Obrigado.

**Waldo Perez:**

Perfeito. Obrigado, Filipe. Primeiro, em relação à tua pergunta de CAPEX, quando nós definimos nosso plano de negócios, os investimentos que nós colocamos e que vamos perseguir, são aqueles que nós achamos, ou que são necessários ou que são obrigatórios



por questões regulatórias. Então, quando nós definimos um montante, esse é o montante que nós efetivamente perseguimos.

O mundo é dinâmico e às vezes existem fatos que acontecem durante a execução de obras, que são altamente complexas, que podem vir a levar atrasos ou até antecipações como um todo. Então, não há um percentual que nós coloquemos que vai atingir abaixo do que nós definimos. Nós perseguimos o número que foi definido, que é R\$8,6 bilhões agora para 2024, incluindo o investimento na ViaOeste.

O que passou do ano passado para esse ano, que é aproximadamente um pouco mais de R\$2 bilhões, tem a ver com os trens de Linha 8 e 9, que deveriam ter sido entregues no ano passado e serão entregues este ano. Então, de novo, algo fora de nosso controle. Os investimentos que foram atrasados na ViaSul e ViaCosteira. Por que? Porque houve um período de chuvas atípico muito longo, tivemos meses com um, dois dias de trabalho.

Então isso são impossibilidades, que no fim atrasam o cronograma de investimentos, que são, digamos, força maior, então não nos impactam em relação a penalidades como um todo. Então, esses são dois exemplos relevantes que você pode ver, que é o que tem impactado fundamentalmente esse número.

Flavia, não sei se você tem algum comentário adicional sobre o tema.

**Flavia Godoy:**

Eu acho que vale reforçar aqui, Filipe, que a Companhia tem hoje um saldo comprometido de CAPEX em torno de R\$33 bilhões, esse saldo que está distribuído nas nossas 24 concessões. Quando nós olhamos para 24, esse número que nós reportamos ontem para o mercado, foi o nosso orçamento de capital, então, de fato, é a melhor estimativa, a expectativa de investimento que a Companhia pretende realizar dentro do ano.

Quando você olha para algumas concessões, por exemplo, uma Linha 5, nós temos incorporado nesse valor desse CAPEX, investimentos de melhorias em receitas comerciais, investimentos que estão sujeitos a reequilíbrios, mas em uma parcela menor. Então, para 24 nós temos um investimento comprometido, um investimento mandatário e ainda alguns investimentos potenciais que estão em discussão para reequilíbrio.

Como o Waldo colocou, aproximadamente 2 bilhões saíram do ano de 2023 e foram para o ano de 2024 e o histórico de execução da Companhia é em torno de 75%. Não é uma indicação para 24, é claro que nós estamos trabalhando com todos os esforços concentrados para ter essa assertividade nesse número e a execução dentro desse ano, como o Waldo colocou.

**Waldo Perez:**

Perfeito. Filipe, em relação às suas perguntas sobre a dívida líquida, acho que ficou evidente o esforço que nós já viemos perseguindo há algum tempo. Tivemos uma redução de quase 50% na dívida líquida na Holding esse ano. Ainda temos uma ambição maior, nossa ambição é, eventualmente, que esse número chegue em um patamar de dívida líquida igual a zero.



Isso dependerá de vários fatores, dependerá da geração de caixa das nossas operações. Isso dependerá também da nossa reciclagem de ativos, então, a gestão de portfólio, que também em algum momento pode vir a destravar capital e trazer de volta para a reciclagem, e aí será feita análise de como reciclar. Então é algo que nós estamos perseguindo e buscando de forma bastante focada.

Em relação a alíquota efetiva, esse não é o único ponto que impacta a alíquota efetiva, que também teve uma melhoria relevante, não só através disso, mas do JCP, que foi distribuído durante o ano, dada a melhor performance das nossas operações como um todo. Então, destaco de novo, que a performance operacional é relevante para isso.

Mas temos também ineficiências, dado a não consolidação fiscal no Brasil, que gera essas ineficiências. Então, quando, por exemplo, Barcas for terminada em fevereiro de 25, e a repactuação da MSVia vier a ocorrer, imaginamos que estaremos em um terreno bastante mais adequado em termos dessa alíquota efetiva.

**Alberto Valério, UBS (via webcast):**

Bom dia. Obrigado pela teleconferência. Gostaria de saber se vocês teriam algum *update* sobre desinvestimento de aeroportos, se estão vendo alguma redução na oferta de voos domésticos. Obrigado.

**Waldo Perez:**

Obrigado, Alberto. Em relação à aeroportos, conforme foi frisado, acho que pelo Miguel, o nosso objetivo este ano é de assegurar que nós performamos e terminamos o nosso plano de investimentos da fase 1B, assim fazendo o *de-risking* desse investimento como um todo. Fora o fato que estamos focados na melhoria, não só do nosso tráfego, mas na otimização das receitas comerciais e olhando outras oportunidades de geração de valor.

Então, não há um plano claro de desinvestimentos hoje, a partir da conclusão desse investimento, que é prioritário para nós, vamos começar a olhar as oportunidades de consolidação no mercado.

Um mercado que, no Brasil, 90% do mercado já está concessionado, novas concessões estão por vir em um período mais médio a longo prazo, então, nos parece bastante evidente, com base em nossa inteligência de mercado, que haverá movimentos de consolidação e nós pretendemos participar dos mesmos, sempre limitando a nossa exposição de capital à aeroportos. Então, esse é um ponto importante.

Em relação a sua segunda dúvida, não temos sentido redução de ofertas de voos domésticos, muito pelo contrário, pelo menos nos nossos aeroportos, eles têm se mantido constante ou até, em alguns casos, aumentado a oferta e o *load factor*. Esse ano nós tivemos uma performance bastante positiva e esperamos que em 2024 essa performance continue.

**Operador:**

Não temos mais perguntas. 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:**

Queria, mais uma vez, agradecer a todos a vossa atenção, o tempo que tem dedicado à nossa Companhia. Reafirmar o nosso grande entusiasmo com a implementação da estratégia que foi comunicada ao mercado, em setembro de 2023.

Estamos, como eu comentei no início, com um Plano de Aceleração de Valor, com 25 iniciativas que estamos acompanhando, um plano de transformação bastante completo e muito engajados para que isso possa traduzir-se naquilo que nós colocamos na nossa visão, que é a liderança no setor, com criação de valor sustentável. Esse é o nosso foco.

Termino por aqui. Desejo um bom fim de semana a todos e marcamos presença para o próximo trimestre. Um abraço.

**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 email: [ri.ccr@grupoccr.com.br](mailto:ri.ccr@grupoccr.com.br). Agradecemos a participação de todos. Tenha 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”