

Flávia Godoy

Bom dia! Muito obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos e bem-vindas à videoconferência da Motiva para discussão dos resultados do segundo trimestre de 2026. Esta apresentação está sendo gravada e com tradução simultânea.

Para disponibilizar a tradução, basta clicar no botão "*Interpretation*". E para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português clicando em "*mute original áudio*".

Antes de seguirmos, destacamos que declarações sobre perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais da Motiva refletem as expectativas atuais da administração e envolvem riscos e incertezas. Dessa forma, não constituem garantia de desempenho futuro, estando sujeitas a fatores que podem resultar em diferenças materiais entre os resultados esperados e os efetivamente realizados.

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

Miguel Setas

Bom dia a todas e a todos. Quero-vos dar as boas-vindas à nossa videoconferência de divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2026. Estou aqui hoje, como habitualmente, com o nosso CFO, Rodrigo Araujo, e a nossa Diretora de Relações com Investidores, Flávia Godoy.

Queríamos, basicamente, ao longo dos próximos minutos, dar-vos uma visão breve do que foram os nossos resultados deste trimestre e depois ficar à vossa disposição para perguntas e respostas. Este é um trimestre que nós qualificamos como sendo muito sólido do ponto de vista dos nossos resultados operacionais, do ponto de vista da performance da companhia. Um trimestre de execução da nossa estratégia, em linha com aquilo que nós temos vindo a comunicar com o mercado e que evidencia com aquilo que foram os resultados do encerramento deste trimestre, a execução rigorosa da nossa estratégia.

Alguns destaques e eu depois passarei aqui para o Rodrigo para entrarmos um pouco mais no detalhe de cada um destes temas, mas talvez a primeira primeiro ponto para começar é dizer-vos que nós começamos a operação do eixo que liga São Paulo a BH, Belo Horizonte, para os investidores internacionais que não conhecem tão bem a geografia brasileira. São naturalmente 2 das principais cidades do país. Esse eixo concessão, Fernão Dias, hoje, na operação da Motiva, Minas_SP, começou a operação neste trimestre. Encerramos também, naturalmente, a conclusão da aquisição do veículo societário que está associada a esta concessão e isso deu, como vocês também já verificaram nos nossos resultados, enfim, um registro de uma compra vantajosa que o Rodrigo também vai elucidar mais à frente.

Os números desta concessão foram anunciados. Nós vamos entrar um pouco hoje no detalhe aqui mais à frente, mas estamos operando bem em linha com aquilo que foi comunicado ao mercado quando fomos ao leilão. Na altura, se vocês se recordam, nós tínhamos uma demanda que estava cerca de 5 a 10%, 7%, para ser mais preciso acima do estudo do Governo, um EBITDA que no quinto ano da concessão roda na casa dos 900 milhões de reais, portanto, um ativo estruturante para o nosso portfólio, que começa agora a ter impacto nos trimestres futuros.

Quando olhamos para o lado dos custos, da nossa eficiência em custos, vemos que o *ratio* que nós costumamos acompanhar, o *ratio* Opex Caixa sobre Receita Líquida saudou-se no final deste trimestre em 34,1%, que são 3.7 pontos percentuais abaixo do homólogo do ano passado e, portanto, uma performance em termos de eficiência bem em linha com aquilo que era a nossa expectativa, até um pouco abaixo do nosso orçamento interno, e nós esperamos que até ao final do ano, eventualmente ainda uma correção de alguns custos que estão postergados, mas que não vão sair muito deste *ballpark* aqui entre os 34%, 35% de Opex Caixa sobre Receita Líquida.

Depois, do lado do EBITDA, um crescimento de 30%, cerca de 30% para R\$ 2.4 bi de reais e que naturalmente já foi impulsionado pela contribuição das novas concessões. Temos 4 novas concessões que já estão impulsionando este resultado. Este trimestre, R\$ 370 milhões vieram destes 4 novos contratos, fruto do reposicionamento do nosso portfólio. Com uma expansão de margem de 4.7. pontos percentuais, a margem EBITDA subiu quase 5 pontos percentuais e, portanto, isso como vocês também imaginam, resultado da otimização do portfólio em linha com aquilo que é, digamos, também o alcance das nossas metas de eficiência.

Quando descemos o P&L e vamos para o Lucro, temos uma evolução do Lucro Líquido Consolidado de 57.5%, em relação ao ano anterior, e quando fazemos o Ajustado, estamos nos 67%. Depois, o Rodrigo entrará um pouco mais no detalhe e este efeito aqui, mesmo assim, desconsiderando o efeito da compra vantajosa que eu falei há pouco que se saldou em R\$ 750 milhões no trimestre, a compra vantajosa da SPE, que alicerça a concessão da Minas_SP.

Vamos para o Capex. O investimento tem um aumento de 13% em relação ao ano passado, muito em linha. Nós estamos com uma execução na casa dos 90% altos, uma execução do físico do nosso Capex muito próxima daquilo que era a nossa expectativa do ano e, portanto, achamos que isso, enfim, já traduz uma operação bastante linear, bastante previsível da capacidade de execução da companhia, e isso é algo que também nós reportamos como sendo positivo.

Último destaque, antes de passar a palavra para o Rodrigo, uma palavra sobre sustentabilidade. Ficamos destacados em um dos principais veículos de comunicação do país como primeiro lugar em empresas que estão aderentes às práticas da ESG. Portanto, isso para nós é um motivo de orgulho, porque, como sabem, colocamos a sustentabilidade como elemento fundamental da nossa estratégia nuclear.

Portanto, este trimestre é claramente para nós um trimestre positivo, um trimestre de consolidação de resultados. Um trimestre de avanço nas nossas pautas estratégicas e achamos que este meio, esta metade do ano, já são um bom indicador daquilo que nós esperamos para o ano de 2026 como um todo.

Rodrigo, passo a palavra para você para podermos entrar um pouco mais no detalhe.

Rodrigo Araujo

Obrigado, obrigado Miguel. Bom dia a todos e a todas. Obrigado por acompanharem a nossa conferência de divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2026. Acho que é o trimestre que resume um pouco, não só como o Miguel falou, a qualidade do portfólio, a execução da nossa estratégia, mas também a nossa capacidade de entregar o comprometido.

A gente vê vários ativos do portfólio performando de maneira alinhada com o plano estratégico, com o plano de negócio que foi aprovado na entrada nos novos leilões. A gente vai falar um pouco mais no final da apresentação de resultados também sobre o que a gente vê na Minas_SP e, na prática a gente já tem visto o ativo performar de maneira similar ao que a gente incorporou no plano de negócio, ainda que, claro, há pouco tempo de operação, mas muito alinhado até agora com o plano de negócio. A gente vai passar aqui os detalhes do nosso resultado.

Eu começo falando um pouco, detalhando um pouco essa expansão da nossa EBITDA de R\$ 2,4 bilhões no trimestre. Quando a gente olha para Rodovias, a gente está falando de um crescimento de veículos equivalentes de 3,8%. Quando a gente expurga aquele efeito da entrada do *Free Flow* na RioSP a gente está falando de 2,3% de

crescimento, então seguimos vendo um crescimento sustentado, destaque para a própria RioSP, com crescimento de 5,3%, mas também as rodovias de São Paulo continuam apresentando crescimento, então acho que é um marco relevante, é um marco importante.

Quando a gente olha para a quebra entre veículos comerciais e veículos leves, a gente está falando de um crescimento de 2,8% em comerciais e 5,2% em leves. No trimestre a gente teve um impacto positivo ali naquelas rodovias com uma característica de um perfil um pouco mais turístico, na ViaLagos, ViaSul e ViaCosteira, que foi algo que a gente tinha comentado no trimestre anterior, que tinha tido uma performance um pouco abaixo, então esse trimestre a gente viu um certo grau de recuperação.

Quando a gente olha para as entregas em termos de pórticos e degraus tarifários, a gente teve avanços importantes ao longo do trimestre. Então a gente viu já o primeiro degrau na Minas_SP sendo aplicado, os dois pórticos no Paraná, a gente viu também na Pantanal o processo aprovado, com aplicação agora em agosto, daquele primeiro degrau que tinha, lembrando que tem três degraus bastante relevantes nos três primeiros anos da motiva Pantanal, então a gente já cumpriu o primeiro deles, avançando com os licenciamentos e trabalhos para cumprir os dois anos seguintes, então acho que essa é uma outra coisa importante. A gente tem conseguido entregar de forma bem-sucedida os compromissos dos contratos novos, principalmente, que envolvem degraus tarifários importantes associados às entregas de CAPEX no começo dos contratos, então acho que essa é uma mensagem relevante.

Quando a gente olha para a margem, a gente teve uma expansão de 1,6 pontos percentuais da Margem EBITDA Ajustada em Rodovias e uma expansão do próprio EBITDA de quase 30%, resultando em R\$ 2 bilhões de EBITDA Ajustado na plataforma de Rodovias.

Quando a gente olha para a plataforma de Trilhos, tivemos um crescimento em passageiros transportados de 1,8%, destaque para a integração na estação de Santo Amaro, que melhorou a integração entre as linhas 5 e 9. A gente viu também a operação da estação Varginha iniciando, afetando positivamente, então a gente vê crescimento nessas duas, a gente segue vendo o restante do portfólio performando como esperado, então acho que tem ali um crescimento também embutido.

O destaque aqui, a gente teve uma pequena compensação pelo VLT, que teve questões de greve de ônibus, o próprio período da Copa do Mundo afetando, mas os demais ativos performando como nós esperávamos no ano. Acho que outro destaque importante na plataforma de Trilhos é o crescimento significativo, *double digit* das nossas receitas complementares, a gente teve renegociação de contratos, redução de vacância, *naming rights* iniciando, acho que vocês que utilizam os nossos serviços perceberam, então acho que a gente tem de fato um crescimento expressivo. É uma agenda que a gente tem sido muito intencional e ativo, é uma receita adicional que complementa a qualidade do nosso portfólio, a gente identifica muitas oportunidades ainda disponíveis para a gente explorar essa avenida e seguir esse crescimento.

A gente teve também na plataforma de Trilhos expansão de margem de 5,4 pontos percentuais, uma expansão até mais relevante do que na plataforma de Rodovias, resultando numa margem fechando o período de 64% e uma EBITDA de cerca de R\$ 700 milhões de reais.

Passando para a nossa agenda de Custos, de Opex como um todo, acho que tem alguns recados importantes aqui que a gente vê acontecendo. Acho que primeiro, como o Miguel falou, a otimização do portfólio já trazendo resultados importantes. A gente tem ali 3,7 pontos percentuais de variação de redução do nosso *ratio* Opex Caixa sobre Receita Líquida. Então acho que isso a gente, não só no final do ano tinha entregado meta com antecedência, mas a gente segue buscando essa agenda, a gente segue com o nosso programa de eficiência ativo e buscando capturar novas oportunidades.

No trimestre, quando a gente olha para as variações de Custo, aqui vale destacar que tem boa parte dessas variações que vem das novas concessões. Assumimos novos ativos, então a gente tem custos vindos dessas novas concessões. Outra parte importante no trimestre passa pela adequação da nossa estrutura de engenharia. A gente tem tido sim aumento de custo com pessoal para poder acomodar uma estrutura de engenharia que toca esse *pipeline* de Capex

relevante. A gente tem, de fato, uma execução de CAPEX muito importante para os próximos anos e temos sido bastante diligentes em governança, pessoas, estrutura, processos, sistemas para que a gente consiga executar o nosso Capex *on time on budget*. É um incremento que se justifica dado o valor embutido nesse Capex que a gente vai executar. Então acho que essas são algumas das características principais no trimestre.

Acho que outro ponto aqui para destacar, também na plataforma de Trilhos, não só algumas terceirizações de serviços, mas tecnologia sendo implementada, por exemplo, em processos como limpeza de estações. A gente vem, de fato, observando oportunidades de eficiência que passam não só pelo Opex, mas também por manutenção, utilização de melhor tecnologia de imagem, de sensoriamento. Temos um trabalho importante nesse sentido que, ao longo do tempo, se traduzirá no atingimento das nossas metas ambiciosas de redução desse *ratio* Opex Caixa sobre Receita Líquida e viemos capturando isso.

Acho que o último ponto aqui para destacar, no nosso EBITDA, temos e mostramos depois também o impacto não recorrente, a gente tem ali a compra vantajosa da Minas_SP, que nada mais é do que uma comparação entre o patrimônio líquido de um ativo com um contrato antigo. Então o ativo, a compra da Minas_SP, resultou em vários registros contábeis de ajuste, por exemplo, de provisão de manutenção, porque o novo ativo tem uma campanha diferenciada, reconhecimento de imposto diferido, que a companhia não vinha conseguindo utilizar os prejuízos. A gente reconhece parte disso, a parte que a gente espera obter no futuro, já abatida da devolução para as Arteris que é prevista no contrato. Então, a combinação de um patrimônio líquido de um contrato diferente com um ativo que tem um novo contrato, tem novos valores, tem aproveitamento de crédito fiscais, etc. gera essa diferença, é um registro não caixa, mas que afeta positivamente o nosso Lucro Líquido do período e acho que reflete um pouco também a qualidade do ativo que foi adquirido incorporado ao nosso portfólio.

Olhando então para a composição do nosso Lucro Líquido, acho que o destaque aqui pós EBITDA, a compra vantajosa já falei, em termos de resultado financeiro o que a gente viu foi o aumento da dívida bruta muito associada aos novos negócios que entraram, trouxeram novas dívidas, alguns deles com dívida contratada como era o caso da Minas_SP. Outros a gente já fez algumas captações para realizar o Capex inicial dos novos projetos. A gente teve também os aportes nos novos negócios, a própria indenização para Arteris para aquisição da Minas_SP, depois a gente vai falar um pouco mais sobre isso.

A gente teve variação do IPCA no período, CDI razoavelmente em linha, mas em patamar bastante elevado. Então o que a gente vê é de fato ainda um ambiente de taxa de juros muito elevada afetando o nosso resultado financeiro. Quando a gente olha para a alíquota efetiva, temos um trimestre com a alíquota efetiva muito baixa e aqui acho que vale destacar, a gente tem impacto de compra vantajosa que ele acaba gerando um efeito de redução da alíquota efetiva. Nossa alíquota efetiva recorrente hoje roda mais próximo dos 40% do que desses 22. Mas, lembrando que essa jornada começou com uma alíquota efetiva de 60. Então estamos mais próximo de 40% e cada vez mais convergindo para eliminar as ineficiências tributárias e trazer essa alíquota mais próxima da alíquota estatutária.

Passando para o nosso endividamento, acho que vale destacar primeiro a alavancagem comportada, ainda que tenha a expansão do portfólio, a gente vê uma pequena variação de 0,1% na Dívida Líquida/EBITDA, então isso ainda considerando ativos que estão operando em *ramp-up*, então a gente tem ativos que de fato não estão capturando 100% do EBITDA, especialmente as novas concessões, então isso vai ainda evoluir ao longo do tempo.

A gente tem uma variação específica na dívida da *holding*, também associada aos novos negócios. A gente teve quase R\$ 400 milhões de pagamento de indenização para Arteris. o *equity* inicial na Minas_SP, que depois eu vou mostrar, e uma demanda de aportes da *holding* para os novos negócios.

Quando a gente olha o perfil, acho que duas características importantes aqui. Primeiro, as torres de amortização, vocês reparam que a primeira torre maior acontece em 2030, então a gente vem fazendo um trabalho de *liability management* para ter um perfil e um *schedule* de dívida confortável que não nos coloque em pressão de fazer rolagem de dívida num momento como a gente vê agora, um ambiente geopolítico bastante incerto, macroeconômico bastante incerto,

um ano de eleição no Brasil. Então acho que é, de fato, um momento em que a gente tem um perfil que nos dá o conforto de navegar esse ciclo e ir fazendo o reperfilamento da dívida ao longo do tempo.

Ainda assim um custo bastante competitivo, o nosso custo médio fecha em CDI -0,53, então a gente consegue fazer o *liability management* mantendo os custos da dívida sob controle e uma exposição, quase que meio a meio ali entre pré-fixado IPCA + TLP versus CDI. Então a gente tem também parte do nosso endividamento abrindo espaço para uma captura de um potencial ciclo de redução de juros no Brasil que a gente espera que aconteça e também ajudaria o desenvolvimento do nosso portfólio.

Entrando na evolução do nosso Capex, eu falei um pouco das entregas, falei já da motiva Pantanal e do degrau tarifário que é importante para a gente. A gente tem as obras da RioSP com destaque, quase 80% concluído, expectativa de conclusão no primeiro trimestre do ano que vem. E a gente tem o trecho de descida com dois anos antes do prazo contratual, o trecho de subida um ano antes, então uma obra complexa sendo entregue *on time on budget*, que vai capturar efeitos tarifários importantes na concessão.

No Paraná, a gente já vê tanto a parte de restauração de pavimento e duplicação já acontecendo e sendo bem-sucedido, e na ViaSul, a gente vem também observando as duplicações sendo entregues e, especialmente o que a gente chama de segmento B e segmento C, andando e avançando para que a gente consiga concluir ao longo desse ano.

Em Trilhos, a gente vê em Linhas 8 e 9 a implantação de redes de energia, a gente vê novas subestações, a gente vem fazendo adequações também nos espaços comerciais, e isso acontece na 8 e 9 mas tem acontecido também na Linha 4, na Via Mobilidade e na Linha 4. A gente tem trabalhado também em fazer adequações que não só ampliam o espaço de exploração comercial, mas também aumentam a atratividade para novas marcas, novos *players* atuarem junto com a gente e maximizarem as nossas receitas comerciais.

Acho que aqui um ponto importante, o Capex a gente vê a performance do ano dentro do *guidance*, a gente vê bem próximo do que a gente divulgou de *guidance* a execução ao longo do ano, então ainda é *on track* ali para executar algo próximo do que a gente se comprometeu no *guidance* para esse ano.

Eu entro agora um pouco então aqui na Minas_SP, que acho que foi um compromisso que nós tínhamos assumido de trazer um pouco mais de detalhes sobre esse ativo, passado esse ciclo de leilões de mercado primário nesse ano, então a gente teve aí dois leilões recentes e acho que agora a gente traz um pouquinho mais de detalhes sobre o que a gente viu nesse ativo.

É um ativo que, como o Miguel falou, ele conecta duas regiões extremamente importantes do país. São 569 quilômetros, é uma área com pouca concentração em *commodities* ou produtos específicos, então é uma participação mais variada de cargas, um perfil de 70% de movimentação comercial e 30% de veículos leve, então a gente tem ali uma característica de um acompanhamento não só de produção no Brasil, mas característica industrial no Brasil também, que é uma demanda bastante bem consolidada e com potencial de crescimento.

A gente vê uma demanda, como o Miguel tinha comentado, 7% acima do MEF e já executando nesse patamar. Então a gente tem rodado dentro do que a gente viu no plano de negócio, o que é uma marca importante. É claro que a gente tem também uma banda de mitigação estreita que acho que faz um *de-risking* importante. A gente é, mais ou menos, 2% com a gente tendo ali um compartilhamento de 90% com poder concedente, então tem um espaço importante.

E os degraus tarifários, eu tinha comentado. O primeiro já aconteceu com a assinatura do tema aditivo e a gente tem mais dois degraus tarifários importantes nos próximos dois anos até o vigésimo quinto mês do contrato, associado à entrega do Capex do início da concessão.

Quando a gente olha para Opex, na nossa visão, 5% abaixo do MEF, já incorporando uma análise criteriosa da *due diligence* de potenciais passivos que vem junto com o CNPJ que foi adquirido. Essa redução no Opex passa por algumas coisas que vocês veem a gente fazendo em outros ativos do portfólio que acho que são características relevantes, por exemplo, redução do custo de recolhimento de arrecadação com redução do recolhimento em caixa. A

gente tem uma estratégia clara de avançar e lembro que a gente tem falado disso aqui, a gente hoje tem o portfólio como um todo com cerca de 5%, abaixo de 5% de recolhimento em caixa, isso aumenta a segurança, reduz acidentes dentro da praça de pedágio e isso aumenta a nossa eficiência, obviamente com a arrecadação.

Acho que nossa estratégia de conservação e de pacotes associados à conservação, sinalização, etc. também foi algo que a gente implementou. A gente faz uma análise criteriosa de *make or buy* de vários pacotes ali dentro da concessão para que a gente tente otimizar o que faz sentido internalizar e o que faz sentido terceirizar, e acho que esse é um ponto importante pós-reforma tributária. A gente tem também trabalhado nesses impactos e o que vai fazer sentido para frente, como é que a gente mantém essa eficiência num cenário em que tomada de crédito, por exemplo, vai ser diferente do que é hoje, então acho que esse é um ponto que a gente tem gasto algum tempo.

E lógico, automação de processos, toda a nossa agenda de inovação é algo que se conecta totalmente com o aumento de eficiência ao longo do tempo. E a gente, claro, espera no tempo também capturar a eficiência vinda do nosso investimento em tecnologia e inovação.

Olhando para as características do ativo, a gente começa com uma margem de EBITDA da ordem de 45%, rodando com uma receita de R\$ 500 milhões de reais. A gente vê, no ano 5, uma expansão para quase R\$ 1.200 e uma margem já de 75%. Boa parte disso vindo dos degraus tarifários que acontecem nos mesmos 3 anos da concessão. Então é bastante importante o cumprimento do Capex, a execução do que está comprometido para que a gente consiga capturar esses degraus tarifários.

A gente teve também nesse ativo o reconhecimento de prejuízos fiscais que não estavam contabilizados. A gente tem um compartilhamento relevante de 80% com a Arteris, mas é um ativo que a gente espera, dada a lucratividade nova da nova concessão, capturar prejuízo fiscal, então acho que esse foi um reconhecimento importante também. O *equity* associado foi basicamente o *equity* mínimo obrigatório, R\$ 175 milhões. E tivemos a indenização da Arteris, como eu falei, de R\$ 380 milhões. Um ativo que roda por volta de 80% de alavancagem e que resulta em uma *TIR* alavancada acima de 20%, dá um retorno bastante saudável e bastante alinhado à qualidade do nosso portfólio.

E finalmente falando do Capex, acho que a gente tem um Capex inferior ao MEF, um Capex que a gente viu primeiro, um Capex de menor complexidade. Então acho que isso nos ajudou também a trabalhar em soluções alternativas e a gente tem uma solução de reconstrução de pavimento superior ao que a gente via no MEF, e eu acho que um ponto importante aqui, a gente já tem quase dois terços das obras até o quinto ano contratadas aderente ao plano de negócio, então acho que isso traz aí um pouco de uma confirmação de que o que a gente imaginava de solução superior de fato está se materializando, isso é bastante importante.

Como eu falei, as obras dos dois primeiros anos já licenciadas também nos ajuda com a questão dos degraus tarifários, acho que esse é um outro ponto bastante importante. E a nossa visão com solução de pavimento, acho que além da contratação, a gente vê também não só um custo inferior, mas mais segurança, menos tempo de intervenção na rodovia, que, é claro que quanto mais tempo de intervenção na rodovia, mais risco de acidente. Então também traz uma pegada de segurança, menor pegada de carbono, a gente interrompe o fluxo por menos tempo, faz uma intervenção mais contínua. É uma solução e a gente conseguiu de fato mapear algo que é bastante completo, tanto no sentido financeiro quanto no sentido de segurança e pegada ambiental como um todo.

A gente vê um perfil do Capex, principalmente de recuperação, alguma concentração nos três primeiros anos, e acho que esse é um ponto importante. E aí a gente acaba vendo o ciclo de ampliação vindo de forma mais sólida entre o ano 4 e o ano 6. Mas a gente vê ao longo do tempo ali, nos primeiros sete anos, um Capex razoavelmente bem distribuído. É óbvio que a gente trabalha o tempo todo para otimizar e para conseguir fazer o Capex da forma mais eficiente possível, mas é claro que essa distribuição ao longo do tempo também nos ajuda a mais previsibilidade e mais assertividade nas nossas contratações.

Então eu encerro aqui a nossa apresentação dos resultados do trimestre e das características da Minas_SP e podemos passar para a nossa sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Flávia Godoy

Obrigada. Agora iniciamos a sessão de perguntas e respostas. Se quiser fazer perguntas por áudio, clique no ícone Q&A e digite seu nome e companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Ative e faça a sua pergunta. Para darmos início à sessão de perguntas e respostas, nós vamos abrir agora a sessão. A primeira pergunta, ela vem do Guilherme Araújo, do JP Morgan. Por favor, Guilherme, pode seguir.

Guilherme Araújo (JP Morgan)

Oi, bom dia, pessoal. Miguel, Rodrigo, Flávia, obrigado pelo espaço aqui. Tenho duas perguntas sobre portfólio, digamos assim. A primeira é um *update* sobre o eventual desinvestimento de parte da plataforma de mobilidade, se tem algum *update* em relação a *timing* ou formato desse desinvestimento. E um segundo sobre os aditivos, mas pensando especificamente na discussão do Morro dos Cavalos, né? Como tem evoluído essa discussão, se tem já uma ideia de *timing* e de magnitude também dos investimentos? Obrigado.

Miguel Setas

Obrigado, Guilherme. Comentário sobre mobilidade, nós temos vindo a comentar isso ao longo das nossas interações com o mercado, trimestre após trimestre. Nosso foco neste momento é em concluir a nossa transação de Aeroportos. Estamos, diríamos, evoluindo bem naquilo que é o nosso calendário desse processo, entendemos que neste momento há uma agenda *de-risking* dos ativos de mobilidade urbana que tem muito valor implícito. Nós estamos trabalhando tanto aqui em São Paulo como na Bahia, no Rio de Janeiro, nesses ativos regulatórios, alguns passivos e ativos regulatórios que se podem traduzir na concretização de valor significativo e, portanto, o nosso calendário é um calendário que vai ser executado em função das condições de mercado e em função do estado de prontidão dos nossos ativos. Não temos nenhuma urgência para fazer essa transação e naturalmente vamos estar olhando para o momento em que haja uma condição de maximização de valor. Óbvio que o cenário de taxas que temos neste momento é um cenário que não é convidativo para fazer uma transação destas e, portanto, temos um *timing* que não está ainda determinado, mas é um processo que, tanto o Rodrigo como eu, temos vindo a monitorar e a manter conversas com o mercado e está, digamos, em evolução. No que diz respeito ao tema dos aditivos, em particular o Morro dos Cavalos, na ViaCosteira, é um assunto, como vocês sabem, que tem um contorno também regulatório. Portanto, há uma interação com a agência reguladora, com a ANTT, com o Ministério dos Transportes, para se tentar chegar, digamos, a uma conclusão de uma negociação. O processo tem evoluído, ainda não temos um *timing* definitivo, mas a perspectiva de que essa inclusão desse trecho se possa fazer na ViaCosteira, ela continua válida e é algo que nós consideramos que pode ser positivo para aquilo que é o perfil desta concessão. Portanto, é um processo que está em marcha ainda, não temos um prazo ainda definitivo para o seu encerramento. Rodrigo, não sei se você quer comentar alguma coisa sobre os dois pontos.

Rodrigo Araújo

Acho que só com relação à plataforma de mobilidade, Guilherme. Acho que é importante que assim, além do *de-risking*, como o Miguel comentou, a gente sempre ativamente tem conversas com *players* estratégicos. É lógico que a gente tem uma agenda muitas vezes de parcerias nesses processos de coisas que a gente acaba fazendo no dia a dia, então essa agenda continua um processo vivo e acho que isso cria valor para a companhia, e também cria um ambiente de, no momento em que a gente decidir efetivamente vir a mercado, a gente tem melhor clareza de quais são os *players* que tem melhor fit, qual a melhor forma de maximizar valor e criar valor nesse potencial processo. Só esse complemento.

Guilherme Araújo (JP Morgan)

Bastante claro. Obrigado, Miguel, Rodrigo.

Flávia Godoy

A próxima pergunta é do Felipe Nielsen, do Citibank. Por favor, Felipe, pode prosseguir.

Filipe Nielsen (Citi)

Oi pessoal, bom dia, obrigado pela oportunidade. Queria explorar dois pontos também, um ainda em relação a aditivos, se vocês puderem comentar um pouquinho sobre os demais aditivos que parecem estar aí relativamente iminentes, vocês têm SPVias, Linhas 5 e 17 também é um aditivo que vocês têm comentado bastante, de certo ponto AutoBAn também. Se vocês puderem dar um pouco de expectativa de desenvolvimento das discussões, *timing*, como que isso tem evoluído e eu queria no segundo ponto, entender um pouco da leitura de vocês para o que foi o leilão da Régis. Vocês participaram, acabou sendo levado por um outro *player*, mas eu queria entender um pouquinho quais foram as considerações que vocês fizeram, o que vocês tinham ali de expectativa para aquele *bid*. Obrigado.

Miguel Setas

Rodrigo vai responder a primeira, eu faço depois a resposta da segunda.

Rodrigo Araújo

Obrigado, obrigado Felipe. Bom dia, obrigado pelas perguntas. Bom, sobre os aditivos, acho que você tem acompanhado bastante. A gente tem sido super diligente e proativo nessa agenda, são obviamente contratos e aditivos que geram muito valor para o nosso portfólio, a gente tem isso como uma prioridade. Acho que ao longo do segundo semestre deste ano a gente terá avanços nesses três, acho que sem cravar aqui um *timing* específico, você sabe que essas negociações elas dependem também da velocidade do Poder Concedente e do nosso lado, mas acho que é importante reforçar que é prioridade e que ao longo do segundo semestre deste ano a gente espera ver avanços. Nesses três que você citou especificamente, você falou de SPVias, Linhas 5 e 17 e AutoBan, mas também como o Miguel falou, a gente tem tido outras discussões regulatórias em outros ativos do portfólio, como recentemente a gente fez o anúncio da ViaRio, de uma extensão de prazo com um *de-risking* da parte tarifária. Então assim, a gente tem trabalhado também, esses aqui acho que são os mais relevantes em valor, mas a gente, em paralelo, tem trabalhado numa agenda regulatória quase que contínua sobre vários outros ativos do portfólio também, em maior ou menor escala. Mas, acho que a expectativa aí, só para simplificar, de avanços ao longo do segundo semestre nesses 3 casos específicos. Tá, Felipe, obrigado.

Miguel Setas

Acho que um destaque também, Felipe, é o próprio aditivo da Linha 4, que já está em execução, portanto, as obras de extensão da Linha 4, por cerca de mais 3 quilômetros com 2 estações associadas. Houve um complemento desse aditivo com o chamado ETCS, o sistema de sinalização, que também foi recentemente assinado e, portanto, esses aditivos já estão em execução, são muito relevantes. Mas indo agora à Régis, nós participamos com, enfim, como vocês também têm acompanhado com disciplina de capital, portanto, participamos como em todos os últimos leilões, defendendo o valor da companhia e, digamos, levando aquilo que era uma visão informada sobre os ativos. A

companhia estuda estes ativos de uma maneira muito profunda, temos conhecimento muito detalhado sobre a execução do Capex, que é necessário para estas concessões, foi o caso da Fernão e era o caso da Régis. Temos dentro de casa, inclusivamente, pessoas que são conhecedoras em detalhe destes 2 ativos. E, portanto, nós participamos com a condição que entendemos que era adequada às características do ativo. Numa leitura relativa, para nós seria expectável que o deságio de uma Régis fosse inferior ao deságio de uma Fernão, que nós reputamos ser um projeto com um contorno de risco-retorno melhor do que o da Régis Bittencourt e, portanto, o nosso *bid* inicial foi um *bid* que refletiu essa percepção de atratividade, não é? Se vocês se recordam, nós fomos à Fernão com um *bid* inicial de cerca de 17%. Nós fomos à Régis com um *bid* inicial de cerca de 12% e essa diferença ela reflete, do nosso ponto de vista, a diferença de atratividade dos dois ativos. No setor, temos mais 2 concorrentes, um que digamos, o atual concessionário, que prosseguiu com a sua estratégia já denunciada no leilão da Fernão. Portanto, manteve-se aderente às negociações que teve com o Poder Concedente e um outro concorrente que entendeu que no setor, o ativo teria condições de rentabilidade diferentes do nosso entendimento. Portanto, a nossa visão é que este resultado reflete para a Motiva a confirmação de uma alocação de capital muito rigorosa, da preservação de valor. Nós temos vindo também sempre a pontuar e a qualificar que o nosso foco neste momento é em desenvolver os aditivos dos nossos ativos atuais. Rodrigo comentou, até ao final deste ano contamos ter avanços tanto em AutoBAn como em SPVias, Linha 5 também em, digamos, em negociação. E aí as condições de rentabilidade, nós consideramos que elas são melhores, inclusivamente do que num setor muito competitivo. Portanto, a nossa estratégia prossegue. Enfim, estamos muito tranquilos, muito serenos, com o resultado que se deu agora neste leilão.

Filipe Nielsen (Citi)

Perfeito. Bastante claro. Obrigado.

Miguel Setas

Obrigado, Felipe.

Flávia Godoy

Para darmos sequências à sessão de perguntas e respostas, agora vou passar a palavra para o Rogério Araújo do Bank of America. Por favor, Rogério, prossiga.

Rogério Araújo (Bank of America)

Oi, bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu tenho alguns *follow-ups* de temas já abordados, um deles com relação à eficiência de Capex que vocês deram ali na antiga Fernão Dias, o que vocês atribuem a eficiência da Motiva, talvez à coisas *out of the box* que vocês pensaram, o que é a premissa do MEF, que tava fora daquilo que vocês veem no mercado e ainda nesse ponto, se vocês puderem falar um pouquinho para a gente das vantagens competitivas que vocês enxergam que a Motiva tem *versus* os *players* recentes de rodovia no Brasil. Aqui eu estou falando de Capex, estou falando de Opex também. Quais são essas principais vantagens? E um follow-up da Régis, a empresa tinha uma expectativa de TIR parecida do que vocês reportaram agora para a antiga Fernão Dias? Muito obrigado.

Rodrigo Araújo

Obrigado, obrigado, Rogério. Bom dia, obrigado pelas perguntas. Começar aqui sobre a Fernão, sobre a Minas_SP. Acho que aqui é óbvio, até por questão de competitividade, a gente não abre todos os detalhes das nossas soluções,

mas acho que um ponto importante para te elucidar a pergunta é o que a gente viu de diferenciado num Capex de complexidade menor, então um Capex que tem uma parte de recuperação relevante, a gente mostrou ali os dados de ampliação *versus* recuperação, uma característica bastante recuperação. O que a gente viu diferenciado não foi preço, para ser bem objetivo aqui, não é que a gente achou que, de fato, a gente tinha uma solução que no nosso entendimento é superior a solução do MEF, que é uma solução que gera uma maior eficiência. Ela entrega mais qualidade, com menos risco, com uma intervenção mais célere e mais efetiva, como eu tinha comentado um pouco mais cedo. E isso é lógico, num perfil de Capex que tem muita recuperação embutida, isso gera uma diferença. O Miguel que citou aqui também a gente tem no nosso time pessoas que conhecem profundamente esse ativo, então acho que isso também, óbvio, traz uma visão diferenciada. E como eu comentei, eu acho que uma parte importante é a gente já vendo a solução sendo contratada de forma aderente com o plano de negócio. Então acho que esse talvez seja o principal recado. A gente já tem visto de fato o que está se traduzindo na realidade estar alinhado com o que a gente imaginou que aconteceria. Então acho que isso traz um conforto aqui para nós de que, de fato, a gente vai conseguir executar o que a gente imaginou que seria uma solução diferente. Com relação às vantagens competitivas, eu acho que primeiro o Miguel falou um pouco da nossa, e eu tinha comentado também na apresentação, um pouco do investimento que a gente tem feito em aprimorar os nossos processos de engenharia em geral. Acho que não só engenharia de valor, mas a gente tem feito um trabalho de *upskilling* nos times de engenharia bastante relevante. A gente tem trabalhado e trazido também novos atores para o time para complementar uma governança de Capex robusta. A gente tem desenhado uma governança de Capex que muitas vezes tem mais de uma camada exatamente para ter os desafios adequados, então a gente não tem uma só pessoa olhando para uma solução específica, a gente tem mais de um ator desafiando, seja no nível do núcleo de Capex na *holding*, seja no nível das próprias plataformas. Para nós tem muito valor essa independência e esse desafio, então isso eu acho que é uma vantagem competitiva que a gente tem criado. A gente tem feito investimentos importantes em processo e tecnologia. A gente vê claramente que o potencial de uso de inteligência artificial, de uso de dados nesses processos ele é muito grande. E aí para que a gente consiga avançar nessa agenda a gente precisa investir e ter o máximo de dados que a gente puder. Então isso a gente tem trabalhado, estamos reformulando os sistemas voltados à gestão de Capex, modernizando os nossos sistemas voltados à gestão de Capex exatamente para que a gente consiga capturar essa assertividade e desenvolver novas soluções e usar o que tem de mais moderno de tecnologia para desenvolver essas soluções. E eu acho que com relação ao Opex especificamente, acho que tem, óbvio, a gente vê no nível de sinergia operacional, acho que muitas vezes não tem tantas sinergias assim, mas eu acho que algumas coisas que a gente consegue enxergar claramente é, primeiro a escala, obviamente, ela traz uma eficiência de Opex meio natural. A gente consegue, não só quando a gente encontra soluções diferenciadas, fazer com que essas soluções perpassem pelo portfólio como um todo, negociar de forma mais abrangente, determinados contratos para que a gente consiga ter um poder de barganha maior. Então acho que, é claro que a nossa escala e relevância e o fato também da gente ter um portfólio cuja estratégia geográfica, ela é uma estratégia que claramente ela tem ali, salvo alguns ativos, ela tem um certo nível de concentração e um certo nível de lógica, vamos dizer assim, eu acho que isso também traz benefícios. Então acho que em uma visão geral, acho que esses são os principais aspectos. E com relação a sua segunda pergunta, com relação a Regis, acho que aqui não cabe a gente abrir expectativa de retorno. Acho que é óbvio que isso é uma coisa específica de cada ativo. Mas acho que o principal ponto é como o Miguel comentou, quando a gente olha num perfil de retorno ajustado a risco, a gente claramente vê um retorno ajustado a risco mais atrativo na Minas_SP do que via na Regis. Assim, um Capex de complexidade inferior, a gente viu em geral, condições financeiras superiores na Minas_SP também. Então acho que é o perfil risco-retorno, na nossa visão, da Minas_SP é bastante mais atrativo do que a Regis e isso nos levou obviamente a refletir isso no desconto que a gente propôs no leilão. Então acho que essa é um pouco da visão geral. Obrigado.

Rogério Araújo (Bank of America)

Perfeito. Muito obrigado Rodrigo.

Flávia Godoy

Agora a nossa próxima pergunta vem do Lucas Marquiori, do BTG. Por favor, Lucas, prossiga.

Lucas Marquiori (BTG)

Obrigado. E aí, pessoal, bom dia. Dois pontos também. Primeiro, ainda na Fernão, turma, só para entender a contabilização desse Capex que foi lançado no *backlog* ali no Q2. O projeto tinha lá, desculpa, Capex previsto, o programa de Capex previsto original de R\$ 9.8. Vocês acusam que uma eficiência pro MF de uns 20%, mas o que é lançado ali no Q2 dá uns R\$ 8.8. Então, só queria saber por que esse valor aqui dos 8.8 foi o valor inicial, se já tem aqui alguma parte da eficiência. E só para entender também qual vai ser o índice, a periodicidade do reajuste desses 8.8 para não ter aqueles, para a gente meio que antecipar aquelas variações ano a ano, conforme for sendo atualizado. E o segundo tópico, Miguel, só voltando para o ponto que você colocou no começo da apresentação, entendi que então o *Cash Opex to Revenues* foi até um pouquinho além do esperado no Q2. Você comentou que ele volta um pouquinho ao longo do ano, porque tem algum custo aqui represado. Só dá um norte para a gente aqui o que deveria ser talvez a linha mestre para o ano, o que deveria ser talvez o retorno desse custo. Se ele roda aqui nos 34, volta para 35, enfim, qual é o norte aqui? Esses dois pontos, pessoal, obrigado.

Miguel Setas

Flávia, você quer pegar as duas primeiras?

Flávia Godoy

Sim, perfeito. Lucas, obrigada aqui pela pergunta. O valor que você comentou, os R\$ 9,8 bilhões do MEF, ele conversa com os nossos R\$ 7,7 bilhões na base de março de 2023. Então, quando você olha ali para o saldo de compromisso da companhia, disponibilizado no ITR, que a gente tem o valor de R\$ 8,8 bilhões, ele considera todo esse reajuste de março de 2023 até julho de 2026, e também o investimento realizado na ordem de R\$ 116 milhões no segundo trimestre de 2026. Então, aqui é só uma mudança de base mesmo. No nosso número, é claro que a gente já considera as eficiências adotadas aqui pela companhia, como a gente mencionou aqui nas questões anteriores.

Miguel Setas

O reajuste vai ser feito com que carência?

Flávia Godoy

O reajuste ele é feito de acordo com o aniversário da concessão e ele segue o IRT, que nesse caso aqui é o IPCA.

Miguel Setas

Perfeito. Você quer comentar os custos, Rodrigo?

Rodrigo Araújo

Lucas, eu acho que o Miguel comentou no início, a expectativa é de fechar ali algo mais próximo de 35 do que de 34. É óbvio que a gente tem, estamos sempre correndo ali atrás de novas eficiências. O que a gente fez agora mais recentemente, nos nossos *forecasts* a gente tem trabalhado em capturar parte do que foi *phasing* no primeiro semestre do ano. Então a gente está, *as we speak*, fazendo esse exercício de qual que é o *phasing* que a gente consegue também concretizar em *saving* efetivo. Então acho que temos sido bastante rigorosos nesse sentido. Mas de fato alguns desses custos que ficaram represados ao longo do primeiro semestre eles terão que ser realizados no segundo. É por isso que a gente espera a rodar algo mais próximo de 35 para o ano. Mas, de novo, acho que olhando a trajetória e olhando as nossas ambições para frente, acho que nada muda com relação ao que a gente espera atingir e capturar mais eficiência ao longo do tempo. Obrigado pelas perguntas. Valeu, obrigado.

Miguel Setas

Obrigado, Lucas.

Flávia Godoy

Agora a nossa próxima pergunta é do Alberto Valério, do UBS. Por favor, pode prosseguir, Alberto.

Alberto Valério (UBS)

Obrigado, Flávia. Bom dia a todos. Bom dia, Miguel. Bom dia, Rodrigo. Três aqui do meu lado. Primeiro, se vocês pudessem dar um pouquinho mais de detalhes aí na alienação da parte das ações da Mover pelo Bradesco. Se vocês pudessem dar um detalhe de preço, quanto que foi, e eu acho que o mercado esperava que os outros acionistas no grupo de controle poderiam ficar com essa participação, já que eles tinham a prioridade. Segundo ponto, também sobre leilões. Agora com a Regis, eu acho que o *pipeline* de leilão fica um pouco mais regional, acho que fica mais para as empresas regionais do que as nacionais, as grandes nacionais. Queria saber se essa também é a visão de vocês, se agora fecha um pouco essa janela que a gente teve de leilões bons, leilões que venceram de 1998, 1999 e que agora seriam menos interessantes. E, por último, sobre a Fernão Dias, agora eu acho que desvendou o mistério, a gente ficava aqui fazendo a conta de como chegar nos 18% real desalavancado com Capex, mas o mercado também, inclusive a gente achava que poderia ter oportunidade de aditivos na Fernão Dias, porque é uma concessão que vai durar apenas 15 anos, é uma concessão antiga, eu acho que o Rodrigo conhece bem, como eu também conheço de ir pra Minas bastante usando ela. Então, tem coisas para poder fazer nessa concessão? Tem aditivos que poderiam ser feitos? Essas são minhas três perguntas e desculpem se fui muito longo.

Miguel Setas

Não, foi ótimo, Alberto, obrigado. Vou começar pela primeira. Obviamente que este é um assunto de nível acionista, portanto, eu vou fazer comentários que se circunscrevem àquilo que a companhia tem informação. Nós fomos comunicados esta semana, como vocês viram que a Mover assinou, digamos, documentos vinculantes com o Bradesco BBI para a alienação dos seus 14,86% do capital social. E essa comunicação também indica, como vocês viram, que os atuais acionistas do bloco de controle não exerceram o direito de preferência, portanto, esse é o dado que enfim, que é divulgado no mercado e que é divulgado também à companhia, portanto, tudo aquilo que nós enfim temos ciência é que essa transação agora vai iniciar toda, digamos, as costumeiras diligências para o seu encerramento. É um *closing* que levará, enfim, algumas semanas, algum, enfim, diria entre 1 à 2 meses, pelo que nós

sabemos, e esse é o eu digo que é aquilo que nós temos ciência como companhia. Obviamente que, enfim, todos nós temos consciência que a realidade ela tem várias facetas, não é? Mas, portanto, esta é, digamos, a nossa leitura daquilo que foi comunicado à companhia e aquilo que nós podemos comentar. Acho que, Alberto, buscar a informação junto dos acionistas é a melhor fonte do que junto da companhia.

Sobre leilões regionais versus nacionais, efetivamente este leilão da Regis, ele encerra aqui uma, digamos, um *pipeline* de leilões que estavam já bem identificados. Nós temos um, digamos, uma leitura de mercado de médio e longo prazo, portanto, estamos olhando para oportunidades que elas estão para além do horizonte temporal dos próximos 3, 6 meses, e estamos fazendo o nosso planejamento, como vocês sabem, para 2035. E obviamente que nesse planejamento mais de médio e longo prazo há um conjunto de oportunidades que se identificam de concessões vincendas num foco mais regional e, portanto, que nós estamos olhando para o médio e longo prazo. Tem, como vocês sabem, também as oportunidades de aditivos nos contratos das nossas concessões atuais e tem naturalmente também, um mercado secundário que ele, no médio longo prazo, terá, digamos, do nosso, da nossa perspectiva, evoluções que são expectáveis. Portanto, consideramos que o *pipe* de Rodovias continua construtivo, continua rico, talvez agora com um perfil um pouco diferente de projetos, mas nós continuamos bastante, digamos favoráveis àquilo que são as perspectivas do setor no médio e longo prazo. Acho que no curto prazo este lote de projetos encerrou aqui uma fase de mercado primário, como nós também já tínhamos vindo a comunicar. Sobre Fernão Dias, Rodrigo, você quer pegar a outra pergunta?

Rodrigo Araújo

Posso comentar? Sobre a tua pergunta, Alberto, com relação à oportunidade de extensão, sim, a gente vê a oportunidade de investimentos, vê sim a oportunidade de estender o período da concessão. A gente não levou isso em conta, consideramos isso como *upside* na nossa análise de retorno do projeto. Então acho que é um projeto que é robusto mesmo dentro dos próprios 15 anos. Mas, sem dúvida tem a oportunidade, acho que isso ainda complementa o retorno que a gente tem mostrado. Acho que ali tem de fato um, e aí acho que talvez um ponto característico, que foi o caso, por exemplo, da Minas_SP e que é óbvio que a gente tem, como o Miguel falou, tem um *screening* que a gente fica o tempo todo olhando o que tem disponível. Eventualmente outras otimizações nesse perfil, além das concessões encerrando, eventualmente outras otimizações podem eventualmente fazer sentido para a gente. Nada específico no *pipeline* de curto prazo, mas é algo que a gente está sempre olhando ali, fazendo o nosso *screening* para ver o que pode fazer sentido. Mas, obrigado pelas perguntas.

Alberto Valério (UBS)

Obrigado vocês.

Flávia Godoy

Encerramos o nosso Q&A. Agora eu vou passar aqui a palavra ao Miguel Setas para dar as considerações finais.

Miguel Setas

Obrigado, Flávia. Vou ser muito breve, já vão 54 minutos de call de resultados ou de videoconferência de resultados. Simplesmente para vos dizer a nossa satisfação com o resultado do trimestre, reforçar essas palavras, e o nosso compromisso com a execução rigorosa da nossa estratégia. Acho que aquilo que nós temos vindo a evidenciar trimestre após trimestre é uma execução em cima daquilo que está comprometido convosco, entregando o crescimento de EBITDA de *high single digit*, portanto, esse é o nosso compromisso, entregando eficiência para que nos

transponha para um nível de referência de nível internacional. Nós queremos estar nos *benchmarks* internacionais de eficiência, portanto, continuamos buscando esses níveis de eficiência, otimizando a estrutura de capital, otimizando a nossa agenda regulatória. Portanto, tudo isso está seguindo de uma forma rigorosa e, portanto, aquilo que eu queria deixar aqui é uma mensagem do nosso entusiasmo e o nosso compromisso para continuar firmes na nossa estratégia e, enfim, vos dando nota dos avanços que vão sendo dados pela companhia. Um abraço a todos. Fiquem bem. Encontramo-nos, provavelmente, se não nos one x one, seguramente no próximo trimestre. Um abraço.

Flávia Godoy

A videoconferência de resultados da Motiva foi encerrada. Em caso de dúvidas adicionais, entre em contato com a equipe de Relações com Investidores pelo e-mail invest@motiva.com.br. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia.

