



**Operador:**

Boa tarde senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da CCR S.A., para a discussão dos resultados referentes ao 2T22.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas 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 futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Waldo Perez, CFO e Diretor de Relações com Investidores. Por favor, Sr. Waldo, pode prosseguir.

**Waldo Perez:**

Obrigado operador. Bom dia a todos. Agradeço a participação nesta conferência para apresentação dos resultados do 2T22. Gostaria de informar que estão comigo aqui a Flávia Godoy, que é nossa Superintendente de RI, Douglas Ribeiro, Cauê Esteves e Caique Moraes, também de nossa equipe de Relações com Investidores.

Antes de iniciar, gostaria de agradecer a todos os acionistas e analistas de mercado pelo prestígio e confiança dos votos que recebemos no *ranking, Latin America Executive Team 2022*, publicado pela *Institutional Investor*. Ficamos honrados pelo prestígio e reconhecimento e continuaremos nos esforçando para melhor atendê-los.

No 2T22, temos continuidade na geração de valor aos nossos acionistas com o anúncio da venda da Total Airport Services, a TAS, no dia 9 de maio. No dia 25 de julho, concluímos a alienação de toda a nossa participação acionária correspondente a 70% do capital social da TAS, para a empresa AGI-CFI Acquisition Corp, pelo valor de US\$143,5 milhões, menos dívidas e outros passivos assumidos. Essa transação demarca a saída da CCR dos Estados Unidos e evidencia a disciplina de capital e estratégica da CCR.

Outra importante entrega, foi a assinatura do TAM número 21/2022 e o termo de Retirratificação, no qual prorrogamos a vigência do contrato de concessão da Renovias até 07/10/2023. A assinatura traduz o respeito do Grupo CCR e a parceria de longa data com o



Estado de São Paulo e ao seu compromisso com o desenvolvimento de infraestrutura no Estado.

Comunicamos no dia 7 de julho, que o Conselho Diretor da Artesp publicou no Diário Oficial do Estado de São Paulo a decisão de acatar integralmente as determinações da Secretaria de Logística e Transporte do Estado de São Paulo, que reconhece a necessidade de reequilibrar os contratos de concessão das concessionárias das rodovias estaduais, dentre elas as que integram o grupo CCR, AutoBan, SPVias, ViaOeste, Rodoanel e Renovias, em função da ausência de reajuste tarifário a partir de 1 de julho de 2022.

A decisão estabelece ainda que o reajuste tarifário deverá ser implementado até 31 de dezembro de 2022, e que os respectivos contratos de concessão serão re-equilibrados por meio de indenização financeira, com pagamentos bimestrais, até que o reajuste ocorra, sendo que o primeiro pagamento deverá ocorrer no último dia útil de agosto de 2022.

Ainda no mês de julho, anunciamos no dia 28, a celebração do TAM número 21/2022 na SPVias, que estabelece novos investimentos referentes à obra de prolongamento da duplicação do trecho urbano do município de Itapeva, e a implantação de dispositivo na Rodovia Francisco Alves Negrão, bem como, os custos de conservação e rotina para o referido trecho. E promove o reequilíbrio econômico financeiro da concessão, mediante a extensão de 368 dias, com término previsto para 21/09/2029.

Nossas novas concessões já estão em operação. Como sabem, em 2021 conquistamos diversos projetos, cujos resultados foram consolidados parcialmente no 1T22. Contudo, no 2T22, já pudemos observar a contribuição da receita líquida ex-construção de R\$615 milhões, correspondente ao EBITDA de R\$322 milhões. E lembrando que estamos apenas no início dos investimentos que trarão inúmeras melhorias e aumentarão ainda mais o potencial de geração de resultado desses projetos.

Como destaque, gostaria de falar um pouco sobre a recuperação, trajetória que permanece de forma consistente e constante, conforme demonstrado nos dados mais recentes. Quando comparamos os dados na mesma base, o segmento rodoviário apresentou crescimento de 8%, já o modal aeroportuário e mobilidade urbana, apresentaram crescimento em número de passageiros de 93% e 61%, respectivamente no 2T22, comparado ao mesmo período no ano anterior.

No dia 9 de agosto, reportamos o nosso desempenho mensal de julho de 22, que quando comparado ao mesmo período do ano anterior, apresentou crescimento na mesma base, de 10,3% para veículos leves e 5% para comerciais. E ainda no consolidado, a variação positiva foi de 7,5%.

Para os demais modais, os dados continuam sinalizando uma forte recuperação em relação a 2021. Houve crescimento de 41,1% e 46,2% para a mobilidade urbana e aeroportos, respectivamente, o que corrobora com a trajetória de retomada operacional e de resiliência do nosso portfólio.

Outro destaque do trimestre é a nossa forte e robusta posição financeira, que nos permite dar continuidade na implementação da nossa estratégia de crescimento e geração de valor. Encerramos mais um trimestre com posição de caixa confortável e apresentamos a alavancagem medida pelo índice dívida líquida sobre EBITDA, de 1,8 vezes.



Vale destacar que no ano de 2021, iniciamos a antecipação de vários refinanciamentos de 2022, que temos conseguido concluir com grande sucesso, com a finalidade de otimizar a gestão de endividamento e aumentar cada vez mais o *duration* da dívida.

Gostaria de reforçar que a Companhia segue otimista com o extenso *pipeline* e manterá a sua atuação de forma diligente e com muita disciplina de capital nas oportunidades que vemos pela frente.

Somente em rodovias, estão em curso os processos de licitação ou relicitação de 12 rodovias federais até 2023, além do pacote do BNDES, que conta com mais de 6,000 quilômetros de extensão, entre elas, as seis rodovias que compõem o pacote do Paraná e a BR 381.

No âmbito das rodovias estaduais de São Paulo, temos o Lote Noroeste Paulista, com leilão marcado para o dia 15 de setembro, e a expectativa da publicação do edital do Rodoanel Norte.

Em relação aos projetos estaduais em Minas Gerais, temos o Rodoanel Belo Horizonte e dois lotes, Triângulo Mineiro e Sul de Minas, do Programa de Concessões Rodoviárias.

Nas rodovias estaduais do Rio Grande do Sul, estão em processo de licitação, 850 quilômetros de rodovias, divididas em dois lotes.

No setor aeroportuário, temos na próxima semana, no dia 18 de agosto, o leilão da sétima rodada de concessão de aeroportos federais. Além disso, a Anac pretende relicitar ainda este ano, os aeroportos de São Gonçalo do Amarante e Viracopos. Para 2023, está prevista a oitava rodada de concessão de aeroportos federais, composta por Santos Dumont e Galeão.

Em Mobilidade Urbana em São Paulo, está em fase final de revisão para publicação em 2022, os documentos licitatórios para a concessão da Linha sete da CPTM, em conjunto com o TIC, o Trem InterCidades de Campinas.

A concessão da CBTU-MG, Metrô Bahia, Belo Horizonte e outros projetos estão sob análise também, como o Metrô do Distrito Federal e o VLT W3, ambos em Brasília.

Gostaria de ressaltar que ESG é um dos cinco eixos de nossa ambição estratégica 2025. Seguimos comprometidos e motivados nessa jornada. Fomos reconhecidos pela revista Exame como referência em desenvolvimento sustentável no Brasil.

Iniciamos também o segundo ciclo de avaliação de fornecedores, por meio do programa CCR Supera, que busca consolidar e fortalecer a cadeia de suprimentos da Companhia, a partir de critérios claros em eixos temáticos relevantes.

Em diversidade, demos sequência à nossa agenda de diversidade e inclusão. Temos estruturadas várias ações prioritárias na construção de uma cultura mais diversa e inclusiva, de forma transversal, como, por exemplo, implementação da Comissão de Diversidade e Inclusão.

Por fim, vale enfatizar que continuamos trabalhando de forma estruturada para definir metas muito bem fundamentadas em médio prazo para esses KPIs, bem como planos de ação



concretos para atingimento das mesmas. Esperamos ter novidades sobre esse assunto durante a CCR Day , que será no dia 9 de setembro deste ano.

Agora vou passar a palavra para Flávia Godoy, que vai apresentar com mais detalhes o resultado do 2T22.

**Flávia Godoy:**

Obrigada, Waldo. Boa tarde a todos. Gostaria de destacar os principais números IFRS do 2T22. Lembrando que para os números mesma base, excluimos novos projetos e efeitos não recorrentes, conforme detalhamos no *release* de resultados.

Começando com os destaques do trimestre. Ressaltamos que o tráfego de veículos apresentou crescimento de 4% em relação ao 2T21. Se desconsiderarmos o tráfego da ViaCosteira, Rodonorte, NovaDutra e RioSP, o crescimento foi de 8%.

Esse desempenho de tráfego na mesma base foi resultado do crescimento de 15% nos veículos leves e 3% no tráfego de veículos pesados em relação ao 2T21. Com isso, a receita líquida mesma base alcançou 2,4 bilhões no 2T22, representando um aumento de 24,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. O EBITDA ajustado mesma base aumentou 21,5% e atingiu 1,4 bilhão.

Detalhando um pouco mais os custos. Os custos totais apresentaram redução de 5,7% no 2T22 em relação ao ano anterior, atingindo 2,1 bilhões. Na mesma comparação, os custos caixa na mesma base totalizaram 987 milhões, aumento de 28,5%. Já a margem EBITDA ajustada mesma base atingiu 59,5%, redução de 1,3p.p. em relação ao ano anterior.

Sobre a ligeira queda observada em nossa margem EBITDA ajustada mesma base, eu gostaria de ressaltar que essa variação decorreu principalmente no estorno da provisão de remuneração variável de 29,3 milhões no 2T21, e também ao recebimento de 59 milhões no 2T21, referente ao benefício do *Cares Act* pela TAS, o que não ocorreu no 2T22.

Excluindo-se esses efeitos não recorrentes, que impactaram positivamente o resultado do 2T21, a margem EBITDA mesma base do 2T22, aumentou 3,2p.p.. O resultado robusto, demonstra o esforço da CCR no controle de custos e na manutenção da eficiência operacional em um negócio com custos majoritariamente fixos.

O lucro líquido atingiu 291,3 milhões, ante prejuízo de 44 milhões no 2T21. Na mesma base, o lucro foi de 171,8 milhões no 2T22, o que representou uma queda de 51,8% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

A queda no lucro líquido mesma base deveu-se majoritariamente ao aumento de juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, em função do maior CDI anual médio, aumento de 9,1p.p. entre os períodos comparados, e ao maior endividamento líquido da Companhia, devido principalmente à adição de novos projetos. No 2T22, atingimos 21 bilhões em endividamento líquido, representando aumentos de 0,4% e 47,4% nas comparações com 1T22 e com o 2T21, respectivamente.

No 2T22, investimos 452,8 milhões. As concessionárias que mais investiram no trimestre foram: ViaSul, Linhas 8 e 9 e ViaOeste. Na Via Sul houve desembolsos, principalmente com duplicações em trechos da BR-386, recuperação de pavimento e implantações de dispositivos



de segurança. Na ViaMobilidade, linhas 8 e 9, investimos principalmente na revitalização de via permanente. Já os investimentos da ViaOeste, foram focados na duplicação em diversos trechos da Rodovia Raposo Tavares.

Gostaria de finalizar, destacando que a Companhia vem conseguindo entregar resultados sólidos, como pode se perceber pela análise completa do *release* de resultados.

Abrimos agora para perguntas e respostas. Operador, por favor, prossiga.

**Lucas Esteves, Santander:**

Boa tarde, Waldo, Flávia, e todo o time de RI da CCR. Parabéns pelos resultados alcançados. Eu tenho duas perguntas aqui do meu lado. Primeiro, será que vocês podem comentar um pouco sobre como funciona a dinâmica de revisão do valor de investimentos futuros, a fazer aquela linha de compromissos com o poder concedente do ITR?

Eu entendo que esse valor é revisado por inflação de todo trimestre, correto? Existe alguma outra revisão periódica baseada em algum estudo mais detalhado? E se sim, qual seria a periodicidade disso? Obrigado. Em seguida, faça a segunda pergunta.

**Flávia Godoy:**

Olá Lucas, boa tarde. É a Flávia, obrigada pela pergunta. Esse saldo remanescente de investimento é um investimento obrigatório, contratual, atualizado pela IRT. O índice de reajuste que é repassado segue o índice de reajuste das tarifas. Então, depende de cada concessão. Não é todo trimestre, mas sim varia de acordo com o aniversário de cada concessão.

**Lucas Esteves:**

Perfeito, Flávia. A outra pergunta é em relação ao *pipeline* que o Waldo bem comentou há pouco. Primeiro, em relação à sétima rodada de aeroportos, qual seria a expectativa de vocês em relação à competição? E principalmente competição externa.

E se puderem também comentar, quais são os outros projetos que foram citados, que estão sendo priorizados pela Companhia?

**Waldo Perez:**

Obrigado pela pergunta, Lucas. Referente à sétima rodada, nós estamos debruçados, analisando as várias concessões que são inclusas nessa rodada de licitação, analisando os vários riscos em cada portfólio, olhando a matriz de risco, o retorno, para tomar uma definição de se “bidar” e como “bidar”, então estamos debruçados nisso. É um projeto estratégico, porém, o mesmo tem, os vários têm, uma série de questões que ainda precisam ser aprofundadas.

Em relação à competição, é difícil comentar sobre quem pode vir a aparecer. Entendemos que existem sim, alguns operadores internacionais e estratégicos que estão também analisando a oportunidade. Então, teremos que ver semana que vem, na data do leilão.



**Lucas Esteves:**

Perfeito. Waldo, se você puder comentar também, quais os outros projetos que estão no *pipeline* que seriam prioridade para vocês?

**Waldo Perez:**

Perfeito. Como já mencionamos no passado, nosso foco é claramente o Brasil e nós sempre estamos analisando todas as oportunidades nos três modais onde atuamos. Então, estamos olhando somente oportunidades em rodovias, aeroportos e mobilidade urbana.

O que está previsto para o curto prazo, curto, médio prazo, para os próximos 12 meses. Nós temos linha sete com TIC que a gente vem olhando faz bastante tempo, dado que essa concessão tem sinergias com as nossas operações aqui em São Paulo. Esse é claramente um projeto que está sob análise. A própria Rodovia Noroeste, aqui em São Paulo, é de grande interesse para nós também, e estamos avaliando a nossa participação no leilão em setembro.

E olhando um pouco mais para frente, temos também rodovias do Paraná. São seis rodovias que serão licitadas pelo governo federal. Na melhor das expectativas, acho que talvez nós temos uma ainda no fim deste ano, e a grande maioria no 1S23. Todas estão sob análise, sendo que talvez duas sejam de maior interesse para nós. Esse é um pouco o cenário de médio prazo que nós estamos avaliando.

**Lucas Esteves, Santander:**

Perfeito, Waldo. Obrigado. Flávia também, muito obrigado.

**Victor Mizusaki, Bradesco BBI:**

Oi. Boa tarde. Eu tenho uma pergunta com relação a *fundings*, estratégia para novos projetos. Waldo, você mencionou a conclusão da venda da TAS. Eu queria entender se tem alguma coisa evoluindo do lado de Sann, se faz sentido se desfazer deste ativo? Ou olhando de uma outra forma, mesmo para o leilão de Congonhas, do TIC, o que vocês colocaram de prioridade, se faz sentido “bidar” em consórcio por esses ativos. Obrigado.

**Waldo Perez:**

Obrigado pela pergunta, Victor. Você tem um ponto interessante, porque efetivamente o *pipeline* que estava lá frente é um *pipeline* relativamente gigantesco, e obviamente, capital não é infinito. Então nós tomamos a decisão e vendemos a TAS em condições bastante interessantes. Vamos trazer esses recursos e estamos ainda analisando qual a melhor forma de utilizá-los, de forma a gerar maior valor possível para a CCR e seus acionistas.

E, como já mencionei algumas vezes, nós estamos ativamente também analisando o portfólio como um todo, em forma de ver onde faz sentido reciclar capital e quando faz sentido reciclar capital. São ativos, talvez que sejam não tão *core*, então sim, pode ser que em algum momento decidiremos tomar alguma iniciativa estratégica com relação a esse ativo.

Em relação aos futuros leilões e parcerias, o Grupo CCR sempre está aberto e tem sido sempre procurado por possíveis parceiros em vários leilões. No passado já entramos com parceiros, como na linha oito e nove, e não é algo que está fora de questão. Acho que muito



pelo contrário, onde fizer sentido e houver uma sinergia com o parceiro, onde há um alinhamento estratégico e onde o parceiro agrega valor, porque não? É algo que nós, sim, consideramos, mas é caso a caso e o parceiro tem que agregar valor, não só capital.

**Victor Mizusaki:**

Está ótimo, obrigado.

**Henrique Simões, Credit Suisse:**

Oi, boa tarde pessoal. Tudo bem? Parabéns pelo resultado e obrigado pelas perguntas. Minha primeira é um *follow up* na pergunta do Lucas sobre a sétima rodada. Supondo que talvez 1 bilhão de mínimo em Congonhas, que taxa de retorno que vocês estariam enxergando, ou o quanto vocês estão mirando? Claro, se vocês puderem comentar.

E se as notícias que saíram estiverem certas, porque vocês imaginam que os outros *players* talvez não estariam interessados em “bidar”? O que vocês podem estar vendo de diferente?

Uma segunda pergunta é em relação a CAPEX. Que medidas vocês têm tomado ou podem tomar para mitigar esses aumentos? E se as receitas costumam reajustar por inflação, pelo IPCA e CAPEX podem variar de maneira bastante distinta. É isso, obrigado.

**Waldo Perez:**

Henrique, obrigado pelas perguntas. Vou começar pela primeira e aí eu vou pedir para você repetir as outras, uma a uma, porque não ficou claro para mim quando você falou as perguntas.

Com relação à sétima rodada. Acho que cada participante que está analisando essa licitação faz as suas próprias projeções, faz suas avaliações de risco e, com base nisso, cada um analisa o retorno desse projeto e compara com sua expectativa de retorno interno.

A CCR tem suas expectativas de retorno muito bem definidas e qualquer proposta que nós submetemos, segue os processos internos da nossa governança, bem como a aprovação no Conselho, de forma que nós sempre apresentamos propostas dentro da nossa taxa requerida de retorno. É isso que eu posso comentar em referente a essa pergunta.

A segunda pergunta, se você puder repetir, alguma questão sobre notícias, mas não ficou claro o que era.

**Henrique Simões:**

A segunda, acho que você já respondeu. Era justamente que tinham saído notícias, que talvez vocês fossem ser o único *player* interessado, e por que? Se teria alguma coisa que vocês estariam vendo diferente, mas acho que já está respondido.

A segunda pergunta que eu tinha feito era em relação a CAPEX. Quais medidas que vocês têm tomado ou podem tomar para mitigar os eventuais aumentos de CAPEX? Fechar contratos antecipadamente? Quanto do CAPEX vocês já fecharam? Dado que as tarifas costumam reajustar, o IPCA e o CAPEX podem variar de forma bastante diferente de IPCA.



**Waldo Perez:**

Perfeito, agora ficou bem claro. Conforme nós temos comentado em algumas conversas e *calls* no passado, a CCR tem já, desde 2020, tomado uma série de iniciativas para cada vez mais focar em mitigação de aumento, seja de custos ou de CAPEX. Então, coisas como centralização da área de compras, a utilização da nossa escala, dado que temos 25 concessionárias, bem como internalização de alguns custos que nós contratamos de terceiros.

Eu vou passar a palavra para a Flávia, que pode falar com maior granularidade desse tema.

**Flávia Godoy:**

Oi Henrique, boa tarde. Acho que como o Waldo colocou, essas iniciativas a Companhia vem tomando desde o início de 2020. Então, nós estamos fazendo parcerias com prazos mais longos e também maior compartilhamento de riscos com os nossos fornecedores. Tem compra de insumos direto do fabricante. Internalização de alguns serviços, como, por exemplo, a mistura da massa asfáltica e derretimento de CAP.

Tem a própria questão que o Waldo também já comentou, do ganho de escala pela centralização da nossa área de suprimentos, e também a incorporação de novas concessões. E também para alguns contratos, a Companhia vem fazendo *hedges* parcial contra o aumento de preços, em função de contratos de concessão com as nossas receitas, que são indexados à inflação.

Então, com essas medidas que a Companhia vem tomando desde o início de 2020, como nós temos colocado, nós não identificamos nenhuma mudança material nos nossos números.

**Henrique Simões:**

Está certo. Obrigada, Flavia.

**Operador:**

Senhoras e senhores, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Agora passo a palavra ao Sr. Waldo Perez, para considerações finais e encerramento.

**Waldo Perez:**

Obrigado. Gostaria de finalizar agradecendo a todos pela presença nesta teleconferência e pelo interesse na Companhia e reiterar que nosso time de relações com investidores está sempre à disposição para atendê-los. Até breve. Muito obrigado.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados 2T22  
CCR S.A. (CCRO3 BZ)  
12 de agosto de 2022**

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”