

**Operadora:**

Sejam bem-vindos e bem-vindas à videoconferência da Motiva Infraestrutura de Mobilidade S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 1T26.

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 Audio'.

E, antes de darmos sequência, queremos esclarecer que eventuais declarações referentes às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais representam crenças e premissas da diretoria da Motiva, assim como as informações atualmente disponíveis para a Companhia. Deve-se atentar que considerações futuras não são garantias de desempenho porque envolvem riscos, incertezas e condições favoráveis para acontecer. Investidores, é essencial compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa, diferindo materialmente daqueles expressos em tais considerações.

E agora passo a palavra a Miguel Setas, Presidente da Motiva. Por favor Miguel, pode prosseguir.

**Miguel Setas:**

Bom dia a todos. Queria começar primeiro por agradecer à B3 de acolher-nos aqui hoje neste dia especial. Queria dar as boas-vindas a todos a esta videoconferência dos resultados do 1T26 da Motiva.

Eu sou Miguel Setas, o CEO da Companhia. Estou aqui hoje com Rodrigo Araújo, o CFO, e com Flávia Godoy, a nossa Diretora de Relações com Investidores. Mas hoje, diferente do que costuma acontecer, estamos também acompanhados por uma plateia de executivos, diretores e colaboradores da Companhia.

Estamos aqui hoje na B3 marcando uma data especial de um ano da nova identidade da Motiva, que sucedeu, como sabem, à marca CCR, e do ticker também, o ticker na bolsa MOTV3, que passou a ser o nosso ticker no mercado de capitais.

O 1T26, Rodrigo, foi um trimestre muito sólido do ponto de vista de performance. Uma performance que consolida a execução estratégica do nosso plano, uma performance que sinaliza os drivers de criação de valor que nós temos colocado na nossa estratégia.

Este é o trimestre, como vocês acompanharam, em que nós iniciamos a operação da nossa recém-conquistada rodovia Fernão Dias, operando a partir deste 1T já a pleno vapor. É um trimestre em que continuamos a nossa consolidação de resultados sólidos. Temos uma

expansão de margem neste trimestre, um crescimento da EBITDA de 9.3%, portanto entregando aquele nível *high-single digit* de crescimento que está na nossa estratégia, e isso acompanhado de um aumento naturalmente também, como eu tinha comentado, uma expansão da margem, portanto uma redução do rácio OPEX caixa/receita líquida para cerca de 35%. O Rodrigo já vai entrar em mais detalhes nessa explicação.

Portanto, um trimestre em que não só no *top line* temos um crescimento, mas também no *bottom line* temos uma expansão de lucro líquido de 16,3% em relação ao ano anterior.

À parte deste crescimento do P&L, dos nossos resultados líquidos, tivemos também uma expansão na execução do CAPEX. No 1T26, temos um CAPEX 21% superior ao CAPEX que nós executámos em 2025 no período homólogo, e já vamos ver em que áreas isso aconteceu.

Não foi só um trimestre bom do ponto de vista financeiro, do ponto de vista de performance operacional, mas foi também um trimestre notável com alguns reconhecimentos que para a Companhia são estruturais, são fundamentais na nossa trajetória de reposicionamento, na nossa trajetória de reconquista de credibilidade.

Portanto, tivemos neste trimestre uma distinção. Somos a segunda Empresa no Brasil, a única no nosso setor, que teve a distinção da Etisphere, o instituto americano, que nos distinguiu como uma das companhias mais éticas do mundo. Portanto, esse foi para nós também o reconhecimento que nos satisfez muito, à parte da entrada para o chamado Yearbook do S&P, que portanto também atesta toda a qualidade que a Companhia tem apresentado na sua estratégia de sustentabilidade.

Portanto, dois destaques do trimestre que nós entendemos serem bastante simbólicos, bastante notórios na nossa trajetória de reposicionamento.

E com isso termino aqui esta primeira introdução. Rodrigo, e lhe passo já a palavra. Voltaremos depois no final para perguntas e respostas. Rodrigo, por favor.

### **Rodrigo Araújo:**

Obrigado, Miguel. Bom dia a todos. Estamos aqui muito felizes de estar aqui com vocês hoje passando os resultados do nosso 1T26.

Acho que alguns destaques aqui antes de começarmos. Acho que é importante ressaltar algumas simplificações importantes que temos no trimestre, que acho que valem a pena destacar. Vocês observaram provavelmente que passamos a divulgar os números em milhões de BRL. Então, há alguns ajustes de arredondamento ali, mas acho que, para a visibilidade do mercado como um todo, é importante darmos uma simplificada na nossa numerologia, então divulgamos em milhões de BRL.

E outra característica importante dos resultados, já tínhamos falado isso no 4T25, dado o *signing* da operação de vendas da plataforma de aeroportos, passamos a classificar como operação descontinuada, apresentamos o resultado em uma linha específica do P&L da Companhia, então não temos mais abertura, mas aqui só para fins informativos, um trimestre em que vimos o crescimento de EBITDA 5% e o lucro líquido da operação de aeroportos, quando ajustamos por efeitos não recorrentes, basicamente em linha. Então vamos focar, obviamente, lembrando que

pós transação o resultado econômico já não é mais da Companhia, mas vamos focar no resultado como um todo das demais plataformas.

E, como o Miguel falou, acho que é um trimestre bastante positivo. Primeiro, uma coisa que acho que vale destacar, é um trimestre limpo, sem eventos não recorrentes, então um trimestre que mostra uma performance operacional efetiva da Companhia, e acho que alguns avanços bastante importantes que reforçam vários dos nossos pilares estratégicos.

O crescimento rentável seletivo, alocação de capital assertiva, eficiência e competências distintivas. Acho que temos vários exemplos disso aqui para partilhar ao longo deste trimestre.

Quando olhamos, então, para o resultado consolidado, estamos falando de uma EBITDA de R\$2,2 bilhões no trimestre, como o Miguel falou, um crescimento de 9,3%, uma expansão de margem de 2,2 pontos, então acho que um trimestre superimportante, não só com crescimento de receita, vimos receita crescer 5,7%, mas vimos EBITDA crescer 9,3%. Então, crescimento de receita acompanhado de expansão de margem, que mostra claramente qualidade do portfólio.

E aí, quando olhamos para esse comportamento, vemos não só os ativos recorrentes performando melhor, mas vemos também já o resultado dos novos ativos, aumentando o EBITDA da Companhia e vemos o resultado de reciclagem de portfólio, com ativos, por exemplo, como Barcas, que saíram do portfólio, a repactuação da Motiva Pantanal, já trazendo impactos importantes para o nosso resultado.

Olhando especificamente para a plataforma de rodovias, temos um crescimento de 2,6% em veículos equivalentes, com destaque aqui para RioSP, AutoBAn e SPVias. Vimos também a tarifa média crescendo basicamente 4% no período, então o impacto é importante dos reajustes que capturamos nesse período, o que faz com que atinjamos esse EBITDA de R\$1,9 bilhão, 14,7% acima do ano anterior, e uma margem de 82%, então bastante saudável.

Na plataforma de trilhos, temos também um crescimento, e aqui a coincidência numérica, brincamos que esse é o trimestre do 2,2 e do 2,6, vários números se coincidindo, mas a plataforma de trilhos crescendo 2,6%, e aqui basicamente efeitos de linhas 8, 9, 5 e 17, com a reforma da Estação Santo Amaro, com a inauguração da Estação Varginha. Então, o crescimento em passageiros no trimestre é importante. Vemos um EBITDA de R\$587 milhões, com uma margem de 60%, também expansão de margem, como vimos na plataforma de rodovias.

E aqui, acho que um destaque importante, sabemos que uma das nossas ambições é crescer as receitas acessórias, as receitas 'não reguladas', então tivemos avanço não só no imobiliário, como em *naming rights*, em eventos específicos. Então, vemos claramente uma expansão das nossas receitas acessórias.

Falei um pouco de crescimento de receita, falei um pouco de crescimento de tráfego, mas, olhando para o nosso EBITDA, também vemos uma performance importante de custos da Companhia. E aqui acho que reforça, como eu falei, o pilar de eficiência superior e o pilar de uma otimização do nosso portfólio.

Vemos o nosso ratio vindo de 38,1 para 35,1, então uma movimentação bastante importante. Observamos aqui, claro, efeitos da reciclagem de portfólio, então vocês vão ver que em todas as linhas vemos custo de pessoal. Em serviço de terceiros, vemos os efeitos de reciclagem do portfólio que aconteceram nesse período, vemos a entrada dos novos ativos. Quando olhamos

para outros custos, vemos os custos iniciais de ativos que ganhamos no ano passado, então acho que isso também impactou o resultado.

Olhando linha a linha, quando vemos as variações, percebemos que as maiores variações estão, como eu falei, em serviços de terceiros, tivemos um resultado importante vindo da nossa reciclagem de portfólio.

E vemos também, acho que vale aqui destacar, e é algo que vimos recorrentemente falando, o desempenho da Companhia na gestão dos custos de energia, que são custos bastante relevantes para a plataforma de trilhos principalmente. Nos colocamos como um player, não só como autoprodução, mas avançando em comercialização, então temos gerado, falamos no final do ano passado, do impacto no ano passado de R\$50 milhões, e vocês veem que temos gerado recorrentemente impactos importantes vindos da nossa gestão da conta de energia, que eu acho que é um ativo importante para a Companhia.

Quando olhamos, então, saindo do EBITDA para o lucro líquido, alguns destaques aqui. Na parte de efeitos não caixa, basicamente provisão para manutenção. Tivemos um final ali de ciclo de pavimento de AutoBAN.

O resultado financeiro, acho que tem todos acompanhado isso, vimos um ciclo de alta de juros e agora temos visto um ciclo de redução de juros mais lento do que esperávamos. Tivemos aí a notícia ontem de mais uma redução de 25 bps, mas um ciclo mais lento do que imaginávamos no início do ano, então estamos falando aí de um CDI médio quase 200 bps maior do que o ano anterior quando comparamos o ano contra ano.

E um aumento do endividamento, que depois eu vou detalhar um pouco mais, parte disso, entrada dos novos ativos, parte disso, os aportes necessários que precisamos fazer via holding para gestão dos ativos novos que entram no portfólio. Então, temos ali o resultado financeiro 3% acima do ano passado.

E acho que outro destaque é a nossa alíquota efetiva, e aqui acho que vale a pena fazer um *recap* bem rápido. Chega em um ponto em que praticamente limpamos todos os ofensores de alíquota efetiva. Ativos que eventualmente não tinham *tax Shield*, fomos limpando do portfólio. O grande ofensor que ainda remanesce para a alíquota efetiva é o endividamento na holding, que vocês sabem que nós estamos endereçando, temos a transação de aeroportos, enfim, estamos trabalhando também de eliminar esse último ofensor que é a ineficiência fiscal oriunda do endividamento da holding que não conseguimos aproveitar o *tax shield* no nível da holding.

É claro que este ano especificamente fazendo o *closing* de aeroportos, temos um evento de ganho de capital que vamos capturar uma parte razoável desse *tax shield*, mas olhando para frente, é bastante importante seguirmos nessa trajetória de redução do endividamento da holding para que eliminemos o restante da ineficiência fiscal.

Olhando para o nosso endividamento, então, o destaque, primeiro, é a expansão do portfólio com a alavancagem mantida razoavelmente em linha. Acho que conseguimos crescer o portfólio e manter a nossa alavancagem sob controle.

E aqui vale destacar que, ainda que tenhamos reclassificado aeroportos para operações descontinuadas, não tem ainda aqui entrada de caixa. Então, a expectativa, como já comentamos no trimestre passado, a entrada de caixa da transação de aeroportos vai trazer essa

alavancagem para um nível abaixo dos 3x, então acho que é bastante importante, o encerramento da transação.

Olhamos com uma composição bastante balanceada em termos de juro real com a captura do IPCA, mas também uma parte relevante 'swapada' para o CDI, que navegamos esse ciclo de redução de taxa de juros no Brasil.

E quando olhamos o perfil, o cronograma de endividamento ali embaixo, vemos que praticamente metade do endividamento da Companhia é a partir de 2033, são pouquíssimos anos em que temos alguma concentração. Hoje, olhamos especificamente para o ano de 2030 como um alvo meio natural de liability management, mas quando vemos o fluxo como um todo bastante comportado e bastante alinhado ao que temos de geração de caixa e de rolagens, enfim, a despeito de um mercado bastante volátil. Temos todos acompanhado a volatilidade que a guerra trouxe para o mercado de dívida no Brasil, mas estamos em uma situação bastante confortável e acho que estamos muito bem-posicionados para navegar esse ciclo.

Passando aqui finalmente para o CAPEX, o Miguel já comentou, mas temos ali uma expansão de 21,7%. Aqui, acho que vale destacar, vimos falando da RioSP, a nossa obra da Serra das Araras está dois anos à frente na descida da obra, um ano adiantada na subida, praticamente 2/3 concluída.

Vemos Paraná avançando, vemos o avançar também na Via Sul, Motiva Pantanal, e vocês sabem que temos *step-ups*, tarifários importantes vindos da repactuação do contrato da Motiva Pantanal, então temos mantido um olhar bastante detalhado ali no CAPEX nesse ativo.

E, em trilhos, nosso destaque aqui é para os investimentos de melhorias nas estações, especialmente em linhas 8 e 9. Então acho que temos uma realização de CAPEX bastante em linha com o que projetávamos para o ano, bastante em linha com a curva que nós vimos no ano.

Então, aqui fecho a nossa apresentação de resultados. Aproveito para agradecer mais uma vez a B3 por nos receber aqui hoje na casa do Mercado de Capitais Brasileiro, e passo para a nossa sessão de perguntas e respostas.

**Guilherme Mendes, JPMorgan:**

Bom dia. Obrigado pelo espaço aqui. Minha pergunta é relacionada ao CAPEX. Pensando no saldo agora com a Fernão, um pouco mais de R\$60 bilhões, e o cenário mais inflacionário com a guerra, vocês poderiam comentar, por favor, qual o risco que vocês veem para esse saldo de CAPEX, a execução no curto prazo? Eu entendo que parte disso já está acordada com o EPCista e tudo o mais, mas também queria um pouco mais de detalhes de como funciona essa contratação, se ela é só de volume ou se já tem um preço garantido também. Enfim, qualquer detalhe nesse sentido seria bastante bom para nós. Obrigado.

**Rodrigo Araújo:**

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Aqui, só fatiando um pouco em números, os principais efeitos aqui da guerra, obviamente, estamos vendo na parte de derivados de petróleo. Então aqui estamos falando substancialmente de diesel e CAP, que têm sido significativamente afetados pelo impacto da guerra.

Aqui, acho que vale pontuar que cerca de 15% do CAPEX da Companhia é diesel e cerca de 5% o CAP, e aí temos situações distintas para esses dois casos. Acho que no caso do diesel, como você falou, muita coisa já pré-contratada com o EPCista, então temos cerca de 85% do que temos para executar esse ano já contratado.

É lógico que um evento sustentado de alta de preço e tal é sempre uma possível discussão futura, mas o fato é que esses valores são riscos do contrato de EPC e estão significativamente contratados para o ano de 2026. Então, como eu falei, 85% já basicamente contratados para o ano nesse impacto que eu comentei do diesel, de 15%.

Com relação ao CAP, como eu comentei, temos cerca de 5%. Então, olhando para o que já capturamos de impactos para o ano, olhando já o nível de preço atual, estamos falando de alguma coisa da ordem de R\$100 milhões para o ano. Então, imaginando o nível de CAPEX que a Companhia está fazendo acima de R\$8 bilhões, por enquanto, é um impacto bastante comportado.

Enfim, estamos obviamente monitorando, é um assunto que nos preocupa porque acompanhamos no detalhe. No CAP, é claro, temos um nível de exposição maior ao curto prazo da commodity. Eu acho que vale destacar, estou falando agora do impacto específico do período da guerra, mas nos últimos anos também surfamos um impacto importante de redução de preço de CAP. Então, acho importante destacar isso também, mas, Guilherme, acho que em geral, substancialmente esses números. 15% diesel, 5% CAP, acho que é uma boa *rule of thumb* para você acompanhar.

**Guilherme Mendes:**

Obrigado, Rodrigo. Só um follow-up: em relação a 2027 para a frente, tem alguma coisa contratada de maneira relevante ou ainda não?

**Lucas Marquiori, BTG:**

Não sei se vocês querem responder esse follow-up do Guilherme primeiro, pessoal? Bom, apareceu para nós aqui, eu vou seguir com as minhas perguntas, então.

Obrigado a todos. Bom dia. Dois tópicos. Primeiro, sobre um tema que apareceu na mídia recentemente, a suspensão das multas do Free Flow. Se vocês puderem comentar, como é a repercussão disso na Companhia? O que deveria ser o impacto disso, e quanto que talvez isso atrase a implementação do Free Flow no país, e também no Estado de São Paulo? Enfim, queria só entender como é que está a última leitura sobre esse tópico.

E segundo ponto, sobre custo de pessoal, principalmente na holding. Se vocês puderem, talvez, dar um norte aqui do que deveria ser o custo de holding normalizado, já com todas as readequações dos times de engenharia, até para sabermos quanto estabiliza um pouco o custo da holding daqui para frente. Esses dois tópicos. Obrigado.

**Miguel Setas:**

Lucas, bom dia. Vou pegar a primeira e o Rodrigo responderá a segunda. Sobre Free Flow, eu acho que é preciso contextualizar essa tecnologia no âmbito das tecnologias todas que nós estamos utilizando para fazer cobrança.

Como você sabe, hoje nós temos já uma penetração muito grande de meios automáticos, digitais, não só dos *tags*, como também dos semiautomáticos. Free Flow hoje representa 2% apenas do faturamento, da cobrança que nós fazemos dos nossos pedágios. Portanto, o impacto que uma eventual iniciativa, esta que foi ontem comunicada, de perdão de multas possa ter no agravamento da inadimplência, ele é bastante pequeno.

Mesmo dentro desses 2%, dentro dos 2% que são de Free Flow, 60% são com *tag*. Portanto, o risco está concentrado em 38%, 40% dos 2% que representa o *tag*. Portanto, é um impacto muito pequeno. Nós entendemos que na Companhia, esse efeito será relativamente marginal.

Quando se coloca se este tema vai ou não vai atrasar um pouco o desenvolvimento do Free Flow, eu acho que isso efetivamente tem vindo a acontecer um pouco. Estamos em um momento de transição tecnológica, um momento de adaptação. Nós temos vindo a fazer comunicação intensiva sobre esta nova tecnologia. Formamos, como vocês também sabem, uma iniciativa conjunta com outro operador relevante no mercado, lançando um portal, o *pedaggiodigital.com* para poder simplificar este processo para o cliente final. Portanto, estamos trabalhando no sentido de amenizar a transição tecnológica que esta tecnologia traz para o consumidor.

Portanto, a nossa perspectiva é de que a solução final, Lucas, vai ser um *blend*, vai ser um mix de várias tecnologias. Em particular, com uma presença cada vez mais profunda do que nos acostumamos a apelidar de semiautomático. Portanto, a utilização de cartão com aproximação, que não tem uma simplificação tão grande como o Free Flow, mas já confere uma maior agilidade e captura aquilo que é a eficiência operacional que nós temos com a redução de pedágio, da estrutura, do custo associado à cobrança dos pedágios.

Portanto, nossa visão é uma visão sobre esta tecnologia construtiva, achamos que ela traz justiça tarifária, que ela vai ser inevitável no longo prazo. Não é possível recuar na implementação desta tecnologia, mas há um período de transição, aquilo que foi ontem anunciado, que no fundo, identifica um período de transição um pouco mais lento de adaptação do mercado à novidade desta tecnologia. O impacto na Companhia, como eu citei, é marginal.

### **Rodrigo Araújo:**

Lucas, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Pegando aqui a tua segunda pergunta com relação custo de holding, acho que tem três coisas aqui importantes para você levar em consideração na sua modelagem. Primeiro, como você colocou muito bem, vimos em um *ramp-up* dos novos ativos, robustecendo a área de engenharia e robustecendo o processo de gestão de CAPEX como um todo. Então, sistematização, governança, robustecimento da própria área de engenharia.

Acho que essa é uma jornada que eu acho que ainda está no meio do caminho, vamos dizer assim. Então, ainda esperamos ter alguma elevação disso, mas acho que tem duas coisas importantes para você também considerar, que acho que podemos assumir que o nível que vimos rodando, e aí, obviamente, quando tem dissídio, essas coisas, ajustamos para frente, mas é mais ou menos o nível que devemos rodar, no sentido de que, com a saída da plataforma de aeroportos, temos parte dos custos de holding que são reduzidos meio que automaticamente, e uma parte que chamamos de holding mais pura, que eram custos que eram alocados à plataforma e não custos diretos de servir à plataforma, que temos feito um trabalho intensivo

dentro da Companhia de 'offsetar' esse impacto. Conseguirmos fazer uma redução de custos de holding que compense o que era o equivalente ao que era repassado à plataforma de aeroportos.

Então, se assumirmos, vindo alguma redução disso com o *trade-off* de uma engenharia que vai ser mais robusta por necessidade do momento da Companhia, uma gestão de CAPEX que vai ser mais robusta pelo momento da Companhia, rodar mais ou menos o que você está vendo agora no trimestre, acho que é uma estimativa razoável para você assumir.

**Rogério Araújo, Bank of America:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas aqui da minha parte. A primeira é sobre reforma tributária. Estimamos que vai ter um aumento relevante de impostos nesse período de transição até 2033, mas também entendemos que é sujeito a reequilíbrio. Se vocês pudessem falar como estão as discussões, se é que já estão tendo essas discussões com o governo, e se vocês esperam que pelo menos parte ou o todo desse aumento deva ser 'offsetado' através de aumento de prazo de concessão. E também, algo mais específico, se vocês podem confirmar o entendimento do nosso lado de que as receitas metroviárias vão continuar isentas. Isso é sobre reforma.

E uma segunda sobre próximos aditivos, o que vocês podem dividir conosco, de oportunidades, de timing. Obrigado.

**Rodrigo Araújo:**

Bom dia. Obrigado pelas perguntas. Com relação à sua primeira pergunta, de reforma tributária, só dando um panorama geral em etapas desse assunto, primeiro, você sabe que precisamos fazer uma adequação agora para o início do ano. Começamos a emitir documentos fiscais que precisavam marcar a tributação e fizemos isso de forma bem-sucedida, sem nenhum tipo de impacto com penalidade para a Companhia. Acho que esse era um step importante.

Mas olhando o impacto como um todo, acho que vale separar aqui em algumas partes. Primeiro, o que você falou está correto, é passivo de equilíbrio. Já endereçando o seu ponto, sim, as receitas metroviárias continuam com isenção, e destaco aqui a questão das receitas acessórias, que chamamos de receitas acessórias, que essas são sujeitas à tributação normal, e obviamente temos interesse em expandir isso, mas a reforma, de forma alguma, vai atrapalhar os nossos planos com relação a isso.

Falando do impacto como um todo, de reequilíbrio, o que temos feito é, estamos trabalhando na modelagem ativo a ativo, estamos bastante avançados nesse tema. Ao longo agora do 2T, esperamos concluir, para começar uma discussão com o poder concedente.

Acho que você tem acompanhado algumas entidades de classe do setor já têm soltado documentos com relação a esse assunto, têm já feito algumas provocações com relação a isso.

Em geral, acho que aqui, para tentar te guiar um pouco do que vimos até agora na modelagem, e aqui, óbvio, você sabe que tem algumas lacunas relevantes ainda que existem na reforma que precisam ser preenchidas, então tome isso com algum nível de *disclaimer*, mas o que vemos são ativos maduros, que não têm mais um CAPEX tão relevante, eles tendem a ser muito mais impactados, pela simples natureza de que você tem um ativo que está rodando com 70%, 80%

de margem e toma crédito em um custo que é uma base reduzida com relação ao que o ativo gera de performance.

Quando você pensa em um ativo que está em um ciclo de CAPEX, está em um *ramp-up* ou está durante um ciclo de CAPEX, você acaba tomando créditos do CAPEX em um curto prazo, então você difere o momento em que a margem entra *full*, você difere no tempo o momento em que o ativo toma menos crédito, então isso gera a valor presente um impacto muito menor.

Então, ativos que estão no ciclo de CAPEX tendem a ter um impacto financeiro menor, mas em geral é claro que estamos falando em ativos grandes, ativos que estamos falando de centenas de milhões de BRL de impacto. Então, acho que o equilíbrio é algo natural.

Do nosso lado, acho que tem duas coisas importantes. Primeiro, queremos estar prontos o mais rápido possível para discutir isso com o poder concedente, com alguns *disclaimers* como eu falei. Tem uma série de incertezas ainda no processo e algumas lacunas que precisam ser fechadas, e acho que vai ter uma construção conjunta entre o setor e o poder concedente, porque vai ter uma curva de aprendizado.

Você imagina que quando estamos discutindo modelagem, por exemplo, sabemos que em alguns fornecedores assumimos repasse integral do custo adicional tributário. Isso não necessariamente vai ser uma realidade. Então, acho que tem algumas discussões. Tem setores que têm um nível de competição maior. Não necessariamente o fornecedor vai conseguir repassar 100%. Talvez ele vá ter que absorver um pedaço disso para manter a sua competitividade. Então, tem um nível de incerteza razoável ainda. Mas acho que do nosso lado, a importância é estarmos prontos para ter essa discussão com o poder concedente o mais rápido possível.

E o segundo ponto, acho que você falou bem, a gestão de portfólio, tudo o que a Companhia fez e a qualidade dos ativos nos colocam em uma posição em que eventualmente uma solução que envolva a extensão de ativos premium da Companhia pode ser uma solução bastante atraente para nós.

É lógico que, quando olhamos para o setor como um todo, tem situações muito distintas. Concessões que estão com mais prazo mais curto, situações específicas sabemos que vão precisar ser endereçadas mas olhando especificamente para o nosso portfólio, temos ativos premium ali que, como eu falei, acabam casando um pouco com esse conceito de serem também ativos maduros, então são maduros e premium, e são ativos em que temos bastante interesse em ver as concessões sendo estendidas.

Então, acho que essa é uma discussão que entramos com um nível de flexibilidade, vamos dizer, razoável para poder criar valor durante esse processo. Mas tudo o que eu estou falando aqui é bastante incipiente ainda. Nenhuma discussão mais objetiva ainda com o poder concedente.

### **Miguel Setas:**

Nos aditivos talvez, Rodrigo, pudéssemos acrescentar que, como vocês se recordam, estamos em execução do primeiro aditivo da Via Quatro, da Linha Amarela em São Paulo, temos um segundo aditivo que está prestes a ser concluído da sinalização do sistema ETCS, um aditivo que também já está negociado com o poder concedente, isso Via Quatro. Temos uma negociação em curso com o Governo de São Paulo sobre a extensão da linha 5, da Lilás, que

pode ser também parecido com a linha 4, uma extensão de mais duas estações no traçado desta linha.

E do lado de rodovias, algo que está mais eminente, uma negociação em SPVias, que pode se beneficiar também ou de uma extensão de prazo, ou de algum reequilíbrio por conta desse investimento adicional, e AutoBAn.

Acho que são os quatro aditivos principais Linha Amarela 4, Lilás 5, SPVias e AutoBAn, eu diria que são os principais aditivos que estão neste momento em cima da mesa.

#### **Filipe Nielsen, Citi:**

Bom dia. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu queria explorar aqui sobre o início da Fernão Dias. Vocês falaram que começaram recentemente. Eu sei que ainda está cedo, mas se puderem comentar sobre como tem sido essa operação, que já estava rodando com outro player. Questão de custos que vocês já conseguiram capturar, o que vocês estão esperando para esse ativo, dado esse início de operação?

E aí, um segundo ponto, estendendo um pouco a discussão sobre os aditivos, eu queria tocar um pouco nas oportunidades de portfólio. Acho que Regis Bittencourt seria um próximo leilão, talvez. Temos falado de venda de *stake* em Mobilidade. Se vocês puderem comentar um pouco sobre essas outras alavancas. Obrigado.

#### **Miguel Setas:**

Eu vou pegar a primeira, e depois, Rodrigo, se você quiser pegar a segunda. Sobre Fernão, Filipe, estamos no momento inicial. Como nós sabemos, é um ativo bem complexo, um ativo que nos motiva muito, poder operar hoje uma das principais vias rodoviárias nacionais, conectando duas das principais cidades.

Estamos fazendo uma adaptação naturalmente àquilo que são as políticas e a forma de operar da Motiva. Estamos levando nossas políticas de segurança. Naturalmente, também aprendendo com aquilo que nós encontramos.

Este *takeover* de uma nova concessão, ele é muito interessante porque acaba por ter aprendizados relevantes. No fundo, acabamos por também entender como aquele ativo estava sendo operado anteriormente.

Estamos acelerando trabalhos de manutenção. Manutenção corretiva, se quisermos, de recapeamento, portanto acelerando alguma normalização daquilo que é a qualidade de serviço da rodovia, e começando a ver qual é a gestão operacional, os requisitos da gestão operacional desta rodovia.

Do ponto de vista de tráfego, é claramente uma das nossas principais artérias, juntamente com o RioSP, juntamente com o AutoBAn. Vai-se juntar ao topo da nossa lista dos ativos principais. E, portanto, neste momento, um foco muito grande de integração dentro daquilo que são as práticas da Motiva, e otimização da operação do ativo.

Portanto, por agora, acho que estamos muito felizes de termos dado este passo estrutural para o nosso portfólio. Nós temos vindo a dizer sempre que queremos ativos premium em geografias

estratégicas. E, do nosso ponto de vista, isto é o reflexo mais evidente dessa estratégia. Como vocês sabem, é o ativo no Brasil com o maior tráfego pedagiado. Portanto, para nós é uma conquista muito estratégica.

E, por agora, nenhuma surpresa. Estamos muito felizes com o início da operação, e levando cultura, levando todas as práticas Motiva para esta operação.

**Rodrigo Araújo:**

É isso. Só complementando, Miguel, você falou muito bem, temos visto boas práticas também, e a nossa ideia, é claro, é fazer o *rollout* dessas práticas para o restante do nosso portfólio também. Essa acho que é um pouco da beleza desse processo do *repack*, vamos dizer assim, que você assume um ativo e você acaba aprendendo um pouco daquele processo junto.

E com relação à sua pergunta, Felipe, obrigado mais uma vez pelo participar call, com relação ao pipeline, o que vem pela frente, acho que foi direto ao ponto. Sobre Regis, claramente nos preparando para o leilão em julho. Ainda estamos no nosso processo de modelagem, de análise, sem nada aqui, por enquanto, para compartilhar. Mas é claro que já falamos isso aqui, é um ativo que certamente nos interessa.

Sobre a discussão de uma venda de participação na nossa plataforma de trilhos, na nossa plataforma de mobilidade urbana, e aí casa um pouco com a sua pergunta sobre pipeline, o que existe de pipeline potencial. O nosso foco aqui, já falamos, ativos metroviários em São Paulo, estamos falando de linha 1, linha 2. Estamos falando de ativos que certamente têm uma demanda de CAPEX muito relevante, tem uma demanda de aplicação de capital relevante.

Então, é um movimento que pode ser muito importante para que consigamos navegar esse cenário. É essa discussão que estamos tendo. Ainda não estamos com o processo formalmente na rua. Temos assessor financeiro mandatado e estamos internamente discutindo um pouco do ângulo estratégico, porque queremos ser bastante objetivos e pragmáticos nessa discussão.

E aqui, tentando dar um pouco de um panorama, tem perfis aqui, além do tradicional, do investidor financeiro de longo prazo, o fundo de pensão, custo de capital barato, olhando para um lado mais estratégico, temos três vertentes possíveis. Temos a vertente de trazer alguém que tenha excelência operacional em outras geografias para trabalhar conosco e subir a barra de excelência operacional; temos o ângulo de alguém com especialidade em construção, que pode ser um parceiro relevante para navegar esse ciclo do pipeline que existe; e temos também o ângulo potencial de alguém com especialidade no que chamamos mais cedo de receitas acessórias, de exploração comercial, exploração imobiliária no âmbito do negócio da plataforma. Esses três perfis são perfis que parecem nos fazer sentido.

É lógico que, como você sabe, é um ativo muito único. É um ativo que, quando olhamos globalmente, não tem ativos tão replicáveis assim. Então, você imagina que existe até certa ansiedade dos potenciais investidores que têm interesse. Isso para nós é bastante positivo, temos sido ativamente provocados por investidores que têm interesse. Mas acho que também estamos tendo a nossa diligência e *taking our time* ali de discutir a estratégia, o que queremos em termos de governança e qual é a alavanca de valor que cria mais valor nesse processo.

Mas acho que estamos seguindo comprometidos com essa transação, que anunciamos estrategicamente no nosso plano estratégico, mas estamos gastando um tempo para poder modelar e formatar o que achamos que é o ângulo que criamos mais valor.

**Alberto Valério, UBS:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Tenho duas aqui do meu lado. Primeiro, sobre o controle da Empresa, se vocês puderem dizer se mudou alguma coisa com essa venda para Mover para o Bradesco.

E a minha segunda seria sobre Morro dos Cavalos, que vocês assumem da Arteris. Eu não tinha visto esse movimento antes. Se vocês pudessem explicar como é que seria isso, a que TIR que viria, ajudaria bastante aqui do nosso lado. Obrigado.

**Miguel Setas:**

Obrigado, Alberto. Só um comentário, Rodrigo, depois talvez você queira acrescentar alguma coisa, mas, em relação ao controle do acionário, nós fomos informados na semana passada que o nosso acionista Mover recebeu uma proposta vinculante, uma proposta firme para a aquisição dos 14,86% de participação no capital social da companhia. O Bradesco BBI apresentou essa proposta.

Como vocês sabem, de acordo com o nosso acordo acionistas, firmado entre os quatro membros do bloco de controle, há o ensejo de um direito de preferência. Portanto, essa proposta terá sido apresentada aos outros três acionistas do bloco de controle, que agora têm um prazo regulamentar para poder exercer ou não esse direito de preferência.

Aquilo que eu acho que é relevante mencionar é que, qualquer que seja a solução final, com o exercício ou não desse direito de preferência, o nosso bloco de controle é um bloco muito estável. Nós temos hoje acionistas que têm uma visão estratégica para a Companhia muito consolidada, uma visão estratégica para a Companhia de longo prazo. A governança da Companhia hoje, com o seu Conselho de Administração e com a sua Diretoria Executiva, é uma governança muito robusta. Nós temos um ambiente interno de governança muito saudável, de interação com o Conselho.

Nada deste movimento acionista tem tido qualquer reflexo na estabilidade da governança. O Conselho está funcionando. Ainda ontem estivemos reunidos, está funcionando de uma forma plenamente fluida, plenamente adequada para as necessidades da Companhia.

E, portanto, aquilo que nós vemos é que a evolução que vai acontecer, ela vai deixar a Companhia em uma situação equivalente ou melhor do que aquela que nós temos hoje no fundo, consolidando um bloco de controle estável, consolidando uma visão estratégica para a Companhia muito alinhada entre os participantes desse bloco de controle.

Portanto, estamos aguardando de uma forma serena, de uma forma tranquila, aquilo que será o resultado deste exercício do direito de preferência dos atuais acionistas.

Não sei se você quer acrescentar alguma coisa sobre isso, Rodrigo.

**Rodrigo Araújo:**

Não, acho que é isso.

**Miguel Setas:**

Sobre o tema do Morro dos Cavalos, como vocês sabem, há uma negociação em curso com o atual concessionário desse trecho, desse investimento, e com a agência reguladora. Essa negociação ainda não terminou, é um processo que vai ter próximas etapas.

Nós, naturalmente, na nossa concessão Via Costeira, temos condições para acolher esse investimento, mas, obviamente, é uma definição que não depende diretamente da Motiva, e, portanto, aguardamos aquilo que as autoridades regulatórias e o poder concedente podem vir a decidir sobre essa matéria. Neste momento, não temos mais nenhuma evolução, a não ser aquela que tem sido pública, que é de que essa negociação, esse processo ainda não terminou.

**Pedro Bruno, XP:**

Bom dia. Obrigado pelo espaço. Eu queria só pegar a impressão de vocês sobre a evolução da execução do CAPEX do ano. Ainda estamos bem no começo, mas vemos uma execução ligeiramente abaixo do que seria a linearidade do guidance de vocês. Não que precisasse ser linear, mas só para entender, como vocês estão vendo essa distribuição da execução do CAPEX de forma mais ampla ao longo do ano, e se esse número do trimestre tem algum reflexo do que deveria ser próximo do ano, e se há alguma mudança naquela diretriz de tentar estar mais próximo de 100% dessa execução possível para o ano fechado. É isso. Muito obrigado.

**Flavia Godoy:**

Pedro, bom dia. Obrigada pela sua pergunta. Quando olhamos hoje para o CAPEX da Companhia, a execução dentro do 1T26, estamos ligeiramente abaixo do orçado. Estamos 2% abaixo. Então, é uma execução que está bastante alinhada com a expectativa da Companhia.

Lembrando que nós demos um guidance para o ano de 2026, pretendemos investir R\$8,3 bilhões, então, tudo segue dentro do esperado. Quando olhamos o histórico da Companhia e quebramos isso por trimestre, a execução por trimestre, geralmente, o 1T é um trimestre com uma execução perto de 10% a 15% do previsto para o ano. Então, esperamos chegar ao encerramento do ano dentro da estimativa da Companhia.

**Operadora:**

Terminamos a sessão de perguntas e respostas. Agora passo a palavra a Miguel Setas para as considerações finais.

**Miguel Setas:**

Eu queria simplesmente agradecer a presença de todos, os que estão aqui na sala e os que estão conectados virtualmente, digitalmente. É um momento importante para a Empresa, não só pelo aniversário que está celebrando hoje, de um ano de Motiva, um ano de MOTV3, mas, acima de tudo, pela execução de um plano estratégico que é transformador para a Companhia.



Portanto, eu não vou alongar-me agora nestas palavras finais, porque nós vamos ter o toque da campanha aqui na bolsa, e vamos fazer também aqui algumas considerações. Queria convidá-los para acompanharem este momento, quem tiver algum tempo ainda para seguir aqui ligado a nós nesta videoconferência. Mas, acima de tudo, agradecer a confiança, e marcar presença para a próxima videoconferência daqui a três meses.

Obrigado a todos. Vamos agora passar aqui para a próxima etapa, que é o toque da campanha. Obrigado.

#### **Vídeo:**

*O brasileiro não sabe ser pequeno. É da nossa natureza mover a vida como gigantes. Por isso, a CCR, maior empresa de infraestrutura e mobilidade do Brasil, moveu a sua marca para um novo momento. A CCR agora é Motiva. Mais do que estradas, trilhos e aeroportos movendo o Brasil. Uma marca que nasceu gigante, como você.*

*Motiva. Você nos move.*

#### **Flávia Mouta, B3:**

Bom dia a todos. É uma alegria estar aqui com vocês hoje. Eu sou Flávia Mouta, Diretora de Listagem e Relacionamento da B3. Uma dobradinha aqui no dia de hoje, conferência de resultados e um toque de campanha celebrativo da nova marca, um ano da nova marca da Motiva.

Há pouco mais de 25 anos, quando ainda era chamada de Grupo CCR, a empresa nasceu com um propósito muito claro: transformar a mobilidade do país. E aqui, eu tenho uma história muito pessoal para trazer, e vou me permitir aqui, Miguel.

Eu tinha acabado de ingressar na Comissão de Valores Mobiliários, à época como analista, e o primeiro processo de ações que chegou à minha mesa foi o processo do IPO da CCR. Foi com essa empresa que eu aprendi vários dos jargões de mercado que me acompanham até hoje. Depois disso, há cerca de pouco mais de 10 anos, eu vim aqui para a B3 e acompanho vários dessas trajetórias, mas eu tenho um carinho muito grande por essa empresa, porque foi com ela, definitivamente, que eu me apaixonei pelo mercado de capitais, e aqui estou até hoje.

A atuação desta empresa está presente no nosso dia a dia, e de milhares de brasileiros. Inclusive, aqui bem perto de nós, nas estações da Luz e da República, que fazem parte da Linha Amarela.

A história da B3 e da Motiva, como eu disse, começou lá em 2002, quando a Companhia se listou aqui na Bolsa do Brasil, e estreando, também mais uma inovação, estávamos comentando há pouco aqui, antes de começar a cerimônia, que a Companhia gosta muito de inovar, e foi a primeira empresa no Novo Mercado, o segmento diferenciado de governança da B3.

Para nós da B3 é obviamente um orgulho fazer parte dessa história, porque aqui nós somos muito mais que Bolsa, somos uma infraestrutura que conecta empresas, investidores e a economia real. Esse é o nosso compromisso.



E o *rebranding* da Companhia que celebramos aqui hoje representa exatamente isso. A Motiva é uma empresa que olha para frente, que evolui e segue confiando no mercado de capitais como aliado para construir o futuro.

É assim que cumprimos o nosso propósito de conduzir o desenvolvimento econômico sustentável, para que a nossa sociedade possa prosperar.

Muito obrigada pela confiança, Grupo Motiva e pela parceria de tantos anos. Parabéns pelo primeiro ano da Motiva. Contém sempre conosco. Vida longa para a Motiva.

Miguel, por favor. Obrigada.

### **Miguel Setas:**

Flávia, eu queria agradecer o privilégio de podermos estar aqui hoje, partilhando este momento convosco. Este é um momento muito simbólico para nós. Como a Flávia comentou, a história da Motiva, a história da CCR é longa. É um orgulho enorme para todos os executivos que estão aqui nesta sala poder ter essa história de ter sido a primeira empresa no Novo Mercado, um IPO que nós vamos celebrar no próximo ano 25 anos, portanto uma data histórica para nós.

Hoje, é um momento que não tem tanta história, mas tem um ano já de vida, e era importante sinalizar essa energia, essa vontade de transformar, esse entusiasmo, esse engajamento da Motiva para contribuir para o setor de transporte no Brasil.

Portanto, esta é uma catedral do mercado de capitais. Estamos aqui em um espaço estou olhando para o meu colega Eduardo Camargo, que costuma estar aqui com frequência, um espaço onde nós temos grandes alegrias, às vezes algumas tristezas, mas geralmente grandes alegrias. É um espaço onde nós temos vindo a aumentar a nossa presença no setor de infraestrutura de transporte no Brasil.

Recordo que foi aqui que nós conquistámos a Rodovia Fernão Dias, foi aqui que nós conquistámos a Rota Sorocabana, foi aqui que conquistámos a PRVias no Paraná, foi aqui que conquistámos, no processo competitivo, a antiga MSVia, agora Motiva Pantanal, e portanto este é um lugar para nós sagrado, é um lugar que é que traça o nosso destino.

Portanto, estamos aqui hoje com muito respeito. Um respeito de quem entende que uma empresa como a nossa, que serve milhões de pessoas, que tem um impacto enorme na sociedade, ela também tem por trás investidores, tem por trás o mercado.

Hoje, tivemos aqui a possibilidade de fazer a videoconferência do nosso 1T, e nós não poderíamos estar nesta atividade sem a confiança, sem o engajamento, sem o estímulo dos nossos acionistas e dos nossos investidores.

Portanto, estar aqui hoje é também um momento de agradecimento. Um momento de agradecimento aos executivos que estão aqui nesta sala, e eu já agora queria uma salva de palmas para os nossos colegas que estão aqui nesta audiência.

Eu celebro também nesta semana, semana passada, três anos de Motiva, portanto para mim também já é uma data importante. Este Abril de 2026, para mim, tem um simbolismo muito especial.

E portanto, eu queria dizer-vos que hoje, Flávia, é o momento de renovar o nosso compromisso, de renovar o nosso engajamento, a nossa energia, aquilo que é o nosso entusiasmo de sermos a plataforma líder no Brasil de infraestrutura de mobilidade.

Temos um plano estratégico que nos tem conduzido, estamos tentando executar esse plano estratégico de uma forma rigorosa, de uma forma dedicada. Mas, acima de tudo, o que nós temos é muito entusiasmo por contribuir para o Brasil. Como sabemos, infraestrutura no país é algo que é estratégico para o crescimento, para o desenvolvimento, para o progresso económico e social do Brasil, e nós estamos comprometidos com essa agenda. Uma agenda que é maior do que a Motiva, maior do que nós, é a agenda do país, e é essa que nos mobiliza.

E portanto, eu queria neste dia tão especial, um dia de um ano de Motiva, de MOTV3, deixar aqui o registro de muita gratidão, não só aos nossos colaboradores, aos nossos executivos que estão aqui hoje, mas também, e acima de tudo, pelo fato de estarmos aqui na B3, aos nossos investidores, aos nossos acionistas.

Um abraço a todos, fiquem bem. Vou pedir ao Rodrigo que se junte e à Flávia Godói, que se juntem aqui também para breves palavras antes de fazermos o toque da campanha. Um abraço a todos. Obrigado.

#### **Rodrigo Araújo:**

Mais uma vez, obrigado, pessoal. Flávia, por favor. Agradecer a B3 mais uma vez pela parceria na figura da Flávia Mouta. Um prazer para nós estar aqui. Como eu falei mais cedo, estar aqui na Casa de Mercados e Capitais Brasileiro é um orgulho para nós. Temos um cuidado, e depois vou passar para a Flávia também, um cuidado muito grande no nosso tratamento com investidores.

Eu acho que é um momento extremamente importante para a Companhia, como o Miguel colocou. Eu não vou falar de datas, porque são 25 anos, 3 anos, o meu vai para 4 meses, mas está valendo. Mas, aqui, acho que temos um momento muito especial. Temos uma Companhia que passa por uma transformação cultural, passa por uma transformação estratégica, e passa por uma transformação agora também na sua base acionária, que, por um lado é um momento de transformação, e não é ao mesmo tempo, porque temos um bloco de controle coeso.

Como falamos agora há pouco no call de resultados, acionistas engajados, uma relação bastante saudável entre o bloco de controle e os demais acionistas minoritários, uma relação bastante saudável dentro do management entre Conselho e Administração como um todo. Então, acho que é um momento da Companhia em que as velas estão todas postas, tudo pronto para uma trajetória muito bem-sucedida.

E só mais uma vez, queria agradecer aos investidores também que estão nos acompanhando aqui. Sabemos que a Companhia está sempre muito próxima, estamos todos muito próximos de vocês, e se estivemos aqui hoje, fazendo aqui na B3, acho que só reforça o quanto o nosso foco em criação de valor para vocês como acionistas da Companhia também é uma prioridade bastante importante.



**Flavia Godoy:**

Acho que hoje aqui temos um grande dia, um grande momento de celebração da nova jornada aqui da Companhia, um ano do novo ticker. Eu tenho aqui a oportunidade de acompanhar a Companhia por mais longo prazo, e gostaria de agradecer a todos os colaboradores da Companhia que me permitem seguir nessas interações com os investidores de forma bastante proativa, à confiança que nos foi depositada, ao time de RI, que está todo aqui presente, porque sem eles também, todo o time, toda a Companhia, nada disso seria possível.

Então, fica aqui o nosso reforço, o meu reforço especial da nossa agenda, dos nossos compromissos que foram aqui comprometidos com o mercado, e a consistência da nossa entrega, da nossa estratégia de longo prazo.

Um grande momento, uma grande celebração, e também não posso deixar de agradecer à B3 por esse momento tão importante.

**Miguel Setas:**

Uma salva de palmas especial para a Flavia. Nós estamos aqui celebrando um ano de Motiva, mas ela, como disse, tem quantos anos, Flávia, de CCR e Motiva?

**Flavia Godoy:**

24.

**Miguel Setas:**

Portanto, se alguém tem mérito... E, se me permite, Flávia, em seu nome, queria também fazer aqui uma homenagem especial a todas as mulheres da CCR e Motiva. Portanto, para elas também, uma grande saudação de apreço e respeito.

**Flávia Mouta:**

Vamos lá, agora sim um momento de grande celebração, Miguel, Flávia, Rodrigo, permaneçam aí, os demais executivos se juntem, por favor.

**Miguel Setas:**

Vamos chamar os VPs. Os nossos queridos VPs. Por favor.

**Flávia Mouta:**

Vamos fazer um semicírculo aí em torno desse retângulo porque vamos ter uma contagem regressiva lá na tela, nos telões. Podem se chegar mais perto, para vocês poderem tocar com vontade, e aí vamos celebrar bastante aqui.

Ao meu sinal, vamos lá. Todo mundo, mão para cima. 5, 4, 3, 2, 1, bateu!



### **Operadora:**

Caso você tenha ficado com alguma dúvida, envie a sua pergunta para o time de relações com investidores através do e-mail [invest@motiva.com.br](mailto:invest@motiva.com.br). Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"