



Operador: Bom dia senhoras e senhores e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à videoconferência da CCR S/A para a discussão dos resultados referentes ao 4T24.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português clicando em *Mute Original Audio*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas a perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da CCR, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

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

Miguel Setas: Olá a todos. Queria dar-vos as boas-vindas à videoconferência de resultados do Grupo CCR do 4T24 e também do encerramento do ano. E começava por dar-vos um desejo de feliz ano de 2025. Esta é a primeira vez que nós nos revemos desde o ano passado. Aqui na presença de Waldo Perez, CFO da Companhia, e da minha colega Flávia Godoy, Diretora de Relações com Investidores, em nosso nome desejar-vos um ótimo ano de 2025.

Queria começar esta videoconferência por dizer que este ano de 2024 foi um ano estruturante para a nossa estratégia, estratégia de 2035, comunicada no nosso plano estratégico Ambição 2035. Um ano em que nós preparamos, agora 2025, para a consolidação dessa transformação que iniciamos no ano anterior e que tem, como se recordam, seis pilares estratégicos fundamentais: O primeiro deles, crescimento seletivo e rentável. Ele teve dois grandes marcos no trimestre final de 2024, o último trimestre de 2024, que foi a conquista de dois ativos estratégicos, dois ativos *premium*, Rota Sorocabana, em São Paulo, Lote 3, no Paraná, que acrescentam quase 900 quilômetros à nossa rede de rodovias, um aumento de cerca de 25% daquilo que é o nosso portfólio de rodovias sob gestão.

E estes dois ativos eles são conquistados em condições de rentabilidade atrativa, uma rentabilidade que nós situamos no momento em que ganhamos leilões na casa dos *mid-teens*, alinhadíssimo com a nossa estratégia de fazer um crescimento rentável. E a par desse crescimento, a resolução de dois ativos, a resolução de dois ativos estressados, que, em 2025, se consolidam, essa resolução consolida-se: Primeiro, a reestruturação do nosso contrato da MSVia, cujo processo licitatório será agora realizado em maio, veremos a continuidade ou não do Grupo CCR na administração deste ativo e o encerramento da nossa prestação de serviços nas CCR Barcas, no serviço aquaviário, que liga o Rio de Janeiro à cidade de Niterói, e que também endereça uma preocupação de rentabilidade de um ativo relevante para o Grupo CCR.

Portanto, dois novos ativos importantes, dois ativos estressados cuja resolução se consolida em 2025, mas a preparação desse processo é realizada em 2024.

Depois, a par desta agenda de crescimento e de otimização do portfólio, são dois objetivos estratégicos do nosso plano, temos também uma agenda forte de eficiência, eficiência superior, que, ao longo de 24, também tem uma série de projetos e uma série de iniciativas preparatórias para um ano de 25 que (nós consideramos) será estruturante para o nosso desempenho.

Nós, este ano, terminamos com um OPEX caixa sobre receita líquida acima ainda dos 40%, quando o Waldo explicará isso mais à frente, mas numa base recorrente e quando fazemos os ajustes para uma boa comparabilidade, nós estamos no 40,2% de OPEX caixa sobre receita líquida, mas prevemos que em 2025 este indicador já vai para abaixo de 40%, em linha com aquilo que é a nossa expectativa de chegar a 2026 na casa dos 38%.

Portanto, essa estratégia tem aqui dois exemplos do que foi feito em 2024: Redução de *headcount*, portanto, reajuste do dimensionamento da organização, chegamos ao final do ano com menos de 620 posições, 620 *headcounts* na nossa estrutura; e uma indicação também de melhoria do nosso MSO, que, um exemplo do custo de energia, foi otimizado com uma operação chamada autoprodução por equiparação, uma transação que nós fizemos com o Grupo Neoenergia, passamos a ser sócios de um complexo eólico no Piauí e com isso reduzindo o custo de energia em 20%, para 60% dos nossos consumos. Portanto, alinhado com aquilo que era a nossa estratégia também de otimização desta importante conta da nossa estrutura de custos.

E, finalmente, uma palavra sobre estrutura de capital, estrutura de financiamento. Ao longo do ano – o Waldo explicará isso também mais à frente – nós fizemos uma série de operações de *liability management*, conseguindo otimizar o nosso custo médio da dívida de uma forma representativa, significativa, e isso gerou, em termos de valor, valor presente líquido, mais de R\$235 milhões de otimização.

Esta é uma estratégia que nós seguiremos fazendo enquanto a janela de mercado estiver propícia. Portanto, em 2025 continuaremos a fazer este tipo de operações e que faz parte também da nossa estratégia de otimização global do custo da Companhia.

Não vou citar aqui de forma detalhada, mas trabalhamos também no domínio da sustentabilidade para além desta operação com a Neoenergia, temos múltiplos objetivos alcançados ao longo de 2024 e também na última prioridade que nós estabelecemos no plano, que são as competências *world class* não só num reforço do nosso investimento em tecnologia, mas também num reforço daquilo que é a nossa gestão de talentos, a dimensão humana e a dimensão tecnológica para acentuar as competências críticas do Grupo CCR.

Portanto, com isto, termino aqui a minha intervenção inicial, disponível depois no final para perguntas e respostas e passo já aqui a palavra para o CFO da Companhia, para Waldo Perez.

Waldo Perez: Obrigado, Miguel. Bom, vamos aos destaques do 4T. Tivemos crescimento de demanda em todos os modais, em rodovias um crescimento de 1,1%. Aqui veículos e passeio com crescimento de 2,2% no período, principalmente pela retomada de demanda na ViaSul



e na ViaCosteira. O pesado apresentou crescimento de 0,2% - aqui houve uma desaceleração no tráfego comercial pelo menor escoamento de grãos, principalmente soja e milho, bem como exportação de açúcar. Na mobilidade, tivemos um crescimento de aproximadamente 8%. Aqui vale destacar o aumento de 5,8% nas unidades de São Paulo, principalmente pela menor taxa de desemprego da cidade desde 2012.

Na ViaMobilidade, linha 5 e ViaQuatro, a demanda cresceu 5,9% e 6,3%, respectivamente, aqui devido ao maior retorno das atividades presenciais. E ainda houve um crescimento expressivo no Metrô Bahia e no VLT Carioca devido a investimentos recentes: Tivemos a adição de duas novas estações no Metrô Bahia, o famoso Tramo 3, que trouxe um aumento de 15,6% de demanda; e no VLT Carioca um aumento de 31,8% no número de passageiros, aqui com o início da operação do Terminal Intermodal Gentileza (TIG).

Em aeroportos, um aumento de 9,1% no número de passageiros. Aqui nos aeroportos internacionais, a Aeris teve um crescimento de 5,8% e Curaçao 15,3%. Então apresentaram um forte ritmo de crescimento, aqui muito em função de consolidação das rotas internacionais, com maior ocupação das aeronaves e maior frequência de voos.

BH Airports apresentou um aumento de 24,3%, um crescimento expressivo impulsionado por incentivos e descontos do estado de Minas Gerais sobre o querosene de aviação, aqui estimulando a oferta de voos para todos os nossos clientes. Bloco Sul e Central apresentaram uma boa performance, sobretudo em função do aumento na ocupação dos voos, o *load factor*. Então tivemos um trimestre muito positivo em relação à demanda.

Quando olhamos custos, tivemos uma série de efeitos extraordinários. Aqui, olhando a tabela, em pessoal, nós, primeiro, conseguimos manter aqui uma eficiência importante no nosso custo de pessoal, não houve aumento em comparação ao 3T23. Custos com outorga, tivemos um pequeno aumento de 17 milhões aqui, mas isso aqui diretamente relacionado ao aumento da demanda, então isso é um custo variável que temos.

Em serviços de terceiros, aqui sim, tivemos um incremento em função do maior gasto com conservação de pavimento que tivemos na ViaOeste R\$51 milhões, na SPVias R\$10 milhões e Rodoanel Oeste R\$5 milhões a mais que no mesmo trimestre de 2023. Também tivemos R\$8 milhões em aumento em Curaçao, mas aqui devido à contratação de equipe e serviços temporários para atender um crescimento de demanda pontual nesse trimestre no aeroporto de Curaçao.

Quando olhamos outros custos, a diferença é decorrente de efeitos extraordinários, majoritariamente explicada pelo efeito de provisões diversas, incluindo o impacto de uma mudança de legislação sobre animais na pista. Então aqui tivemos um impacto de R\$ 100 milhões de forma extraordinária e, olhando custos não recorrentes, aqui refletem os R\$ 191 milhões de obras e melhorias da ViaOeste, que são reconhecidas como custo, apesar de serem investimento, apesar de serem CAPEX.

Como resultado, o *ratio* OPEX caixa sobre receita líquida ajustada dos últimos 12 meses, apresentou um leve aumento de 0,9 p.p., atingindo 41,2%, conforme Miguel já havia apresentado no início. Vale ressaltar que consideramos nesse cálculo R\$ 132 milhões de efeitos extraordinários, então aqui temos a desmobilização da ViaOeste e barcas, dado que não teremos essas concessões o ano inteiro de 2025, então eles estão em fase final de



operação. Também tivemos os efeitos das provisões diversas dessa mudança de legislação e as provisões em animais na pista. Então, para melhor comparabilidade, até o *ratio* deveria ser ajustado para a conservação do pavimento no montante de R\$162 milhões. Então, na ViaOeste, na MSVia, ambas as operações também estão em fase final de operação e tivemos esse incremento extraordinário.

Se isso também fosse desconsiderado, conforme o Miguel colocou no início, numa base recorrente, esse índice não seria 41,2, ele seria 40,2%. Então, são efeitos importantes e extraordinários que tivemos nesse trimestre, mas quando olhamos os números no detalhe, vemos que estamos no caminho certo e esperamos que o ano que vem tenhamos um resultado ainda melhor. Reforço que seguimos focados em acelerar nossa trajetória de reforço de eficiência para o ano de 2025 estar abaixo dos 40%.

Em EBITDA, tivemos crescimento de EBITDA e aumento de margem EBITDA ajustada em todos os nossos modais. Em rodovias, um aumento de 6% no EBITDA e a margem aumentando de 73% para 74%. Na mobilidade, um aumento de 12% no EBITDA, com a margem aumentando de 51% a 52%. Em aeroportos, 33% de aumento de EBITDA, com a margem também aumentando de 36% para 39%. Como resultado, nosso EBITDA ajustado consolidado atingiu R\$ 2 bilhões, representando um crescimento de 5,2%. Então, um trimestre com um aumento bastante importante no EBITDA e aumento de margem em EBITDA ajustada nos modais.

Nosso lucro líquido ajustado pelo trimestre atingiu R\$360 milhões. Aqui, olhando o resultado financeiro, tivemos um resultado financeiro 4,9% superior em relação ao 4T23 em função do aumento de 10,5% no endividamento bruto da Companhia. Houve também maior efeito de variação monetária sobre empréstimos e sobre a outorga de BH Airport em função do maior IPCA do período. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela maior capitalização de custos sobre empréstimos, principalmente na RioSP, Bloco Sul e Central e ViaSul.

A alíquota efetiva encerrou o 4T24 com 41,5% ante 33,5% do mesmo período de 2023. Esse aumento observado deve-se majoritariamente a efeitos não recorrentes registrados em 2023. A alíquota efetiva para o ano de 2024 como um todo, ela fechou em 43,9%. Se efeitos não recorrentes fossem desconsiderados, a mesma seria 40,5%. Então, de novo, estamos focados nessa redução, estamos no caminho certo e buscamos cada vez mais uma alíquota efetiva menor justamente para que tenhamos resultados melhores para a Companhia como um todo.

Passando para a CAPEX, tivemos recorde de execução de investimentos em 2024, continuamos focados na assertividade da nossa execução. Executamos R\$ 2,3 bilhões de investimentos no trimestre, ou seja, aumento de 15% em relação ao mesmo trimestre de 2023 e no ano de 2024 atingimos o maior volume de CAPEX já executado pela Companhia nesse período. Estamos falando de R\$7,3 bilhões, que é um aumento de 18% sobre o ano de 2023.

Nossa execução física também foi bastante assertiva, atingimos um nível de 93,5% de execução física, com a diferença sendo postergada para 2025. Portanto, quando olhamos os números financeiros, R\$1,3 bilhão em investimentos serão postergados ou transferidos para o ano de 2025. Parte desse valor se refere a postergações e parte desse valor se refere a obras concluídas em 2024, cujo desembolso ocorre em 2025.



Os principais investimentos aqui do trimestre. Então no RioSP tivemos ampliação, desapropriações, recuperação de pavimento na região metropolitana de São Paulo. Antes de ir para as outras, eu também gostaria mais, uma vez, de reforçar alguns pontos da RioSP. Esse é um projeto que tem três grandes obras: A região metropolitana de São Paulo; Serra das Araras; e a duplicação da BR-101. A entrega da Serra das Araras trará um incremento tarifário de 4% e redução da outorga variável em 100 *basis points*. A conclusão da duplicação contratual da BR-101 resultará em um incremento tarifário de 6% e mais redução de outorga variável em 6 *basis points*.

Então, são dados importantes que eu gostaria que o mercado tivesse conhecimento, porque isso são coisas que gerarão valor no futuro.

Na ViaSul, tivemos a duplicação da BR-386, investimentos relacionados à recuperação após a catástrofe climática de maio. E na mobilidade urbana, aqui em linhas 8 e 9, com aquisição de material rodante, sistemas e melhorias na rede elétrica.

Por fim, aeroportos, Bloco Sul e Central, as obras de melhorias referentes à fase 1B do plano de investimentos, todas concluídas dentro do prazo, agora sendo homologados, temos terminais de embarque, adequação de infraestrutura e melhorias operacionais. Então, um trimestre de investimentos bastante importante, um recorde de execução física e um recorde também de execução financeira.

Vamos passar aqui para um assunto que eu gostaria de trazer nesse trimestre, ou seja, no trimestre passado houve dúvidas sobre a atualização do saldo dos compromissos relativos às concessões no ITR, essa nota 24.2 do ITR. Como resultado, aqui nós trazemos uma novidade de nosso formato de apresentação do orçamento de capital para 2025 porque queremos dar maior granularidade e clareza sobre esse tema ao mercado.

Segregamos o montante de investimento em quatro categorias. São elas: Melhorias; manutenções; expansões e receitas comerciais; e, por fim, nível de serviço, que vocês podem ver aqui nos bloquinhos azuis. E nesse slide também demonstramos as diferenças de conceitos entre o orçamento de capital do ano e os compromissos relativos às concessões no ITR, para não deixarmos dúvidas do que é considerado valor disponibilizado.

Então aqui acho que fica claro no gráfico, mas aqui a equipe de RI sempre estará a disposição para qualquer dúvida ou esclarecimento adicional que o mercado venha a ter.

Aqui nós mostramos o resumo do orçamento de capital 2025. Nós temos o etalhamento concessão por concessão no *release* de resultados, mas essencialmente teremos R\$ 7,5 bilhões em investimento no ano. Considerando ViaOeste, teremos R\$ 8,19 bilhões. O orçamento de capital, conforme mencionado anteriormente, foi classificado aqui nas quatro categorias que vocês podem ver. Então, quanto em melhorias, quanto em manutenções, quanto são investimentos que gerarão receitas comerciais, quantos são investimentos que são devidos a nível de serviço, então elas conversam com aumentos e incrementos de demanda. Então agora vocês poderão ter um entendimento maior de nossos investimentos como um todo.

Ressalto também que 12% são investimentos dos novos negócios. Então, Sorocabana e Lote 3 do Paraná. 10% dos investimentos são passíveis de reequilíbrios ou com contrapartida em



receitas. Então, no *release* de resultados, vocês poderão ver maiores detalhes para esses investimentos que também estamos conduzindo melhorias adicionais e, assim, uma maior clareza do nosso orçamento de capital para o ano.

Vamos para a alavancagem. Fechamos o ano, o 4T, com alavancagem controlada, em 3,3 vezes dívida líquida sobre EBITDA, então um leve aumento em relação aos últimos trimestres, mas dentro do patamar da nossa estrutura de capital alvo, que é de 2,5 a 3,5 vezes. Gostaria de recordar a todos que a nossa política de dividendos é um *payout* de 50% nesse intervalo.

Seguiremos focados na gestão da dívida da Holding. No 4T, apresentamos uma redução de 10,4% em relação ao trimestre anterior, e um leve aumento de 3,8% em relação ao mesmo trimestre de 2023. Então, terminamos com uma dívida líquida na Holding de R\$3,278 bilhões.

Tivemos uma série de desembolsos, foram nove desembolsos do ano, muitos desses *liability management*, conforme o Miguel já colocou no início, onde nós trabalhamos de forma muito ativa para refinar R\$5,9 bilhões na CCR para reduzir o custo da nossa dívida, gerando um VPL de mais de R\$235 milhões. Aqui dois destaques são: A Autoban, com R\$2 bilhões de emissões a mercado; e a SPVias com R\$640 milhões no mercado.

Olhando o cronograma de amortização, o *duration* da nossa dívida passou de 5,4 anos em dezembro de 2023 para 5,7 anos em dezembro de 2024. Então, um aumento. 48% do saldo da dívida vem a ser a partir de 2023, um perfil de amortização bastante linear, onde 2025 e 2026 em conjunto não representam mais do que 7% de todos os nossos vencimentos. Então estamos com um balanço robusto e muito bem-posicionado para continuar com o nosso programa de crescimento.

Antes de concluir a apresentação trimestral, gostaria de reforçar o nosso compromisso com o plano estratégico para os próximos 10 anos, que está baseado em quatro pilares: Crescimento rentável e seletivo; foco na criação de valor; balanço robusto; e liderança em sustentabilidade. Pilares esses que nos permitem seguir com a nossa estratégia para 2035.

Agora retorno a palavra ao operador para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Fernanda Recchia, do BTG: Oi pessoal, boa tarde. Obrigada por pegar a minha pergunta. Dois pontos aqui que eu queria explorar com vocês. Acho que o primeiro ponto é essa questão do CAPEX. Eu queria explorar um pouquinho o guidance que vocês deram de 8,2 bilhões. Assim, historicamente, a CCR, do CAPEX que é anunciado, vocês fazem próximo de 70-80%. Acho que esse ano de 2024 vocês fizeram um pouco mais do que esse *range* histórico, então talvez se vocês puderem dar um pouco de cor olhando para esse CAPEX guiado de 2025, se deveríamos esperar a execução próxima do *range* de 70-80%, ou se deveria ser um pouquinho acima.

E o segundo ponto, eu queria explorar um pouquinho o tema de reciclagem de capital. Acho que essa semana saiu até uma notícia falando de contratação de alguns assessores, eu entendo também a confidencialidade aí do lado de vocês, mas esse é um tema que nós já temos falado há algum tempo de desinvestimento do lado da CCR. E aí o que eu queria entender é talvez um pouco de *timing* que vocês estão olhando, se acham que poderia ser alguma coisa mais para o curto prazo?

E aí talvez, em aeroportos, seria legal ver se a ideia seria negociar um pacote de aeroportos ou se vocês estão focando em alguns aeroportos específicos. São esses dois pontos. Obrigada.

Miguel Setas: Obrigado, Fernanda. Eu já vou começar pela primeira e passando depois daqui a pouco já ao Waldo. Mas só um comentário sobre CAPEX. Nós, este ano, fizemos uma execução física na casa dos 93-94%. Execução financeira, ela vem sempre um pouco atrás, portanto ela ficou entre os 85% na parte financeira e nós esperamos que 2025 ele seja um ano semelhante ou até um pouco mais assertivo do que foi em 2024. Portanto, o nosso objetivo é no físico estar sempre muito próximo dos 95-100%. Temos vindo a aumentar essa assertividade.

No financeiro, enfim, é uma consequência do físico. Um exemplo concreto, posso sinalizar o caso concreto dos aeroportos. Nós temos pagamentos de obras feitas em aeroportos que elas só vão ser feitas em 2025, depois da homologação do aeroporto que foi intervencionado em 2024. Portanto, esse financeiro vem sempre com um pouco mais de arrasto. Portanto, nós fizemos um orçamento que ele tem em conta, essencialmente, os nossos compromissos de investimento físicos, mas com a consciência que o financeiro acaba por ter sempre um certo atraso.

Não sei se você quer comentar alguma coisa, Waldo, sobre isso?

Waldo Perez: Acho que é isso. Nós implementamos, nos últimos dois anos, melhorias significativas na nossa gestão de CAPEX como um todo, desde estabelecer um núcleo de CAPEX para ajudar a fazer uma melhor disseminação de melhores práticas, bem como ter um segmento muito mais preciso da evolução física e financeira como um todo.

Então estamos confiantes. Você pode ver que já esse ano o *gap* foi só de 15% e, como o Miguel acabou de colocar, na verdade, teria sido menor se não tivesse essa condição no contrato, que, na verdade, nos beneficia de só pagar quando há homologação. Então nós imaginamos e almejamos que cada vez sejamos mais precisos em entregar o número que está em nosso orçamento de capital.

Miguel Setas: Depois sobra a última pergunta, a segunda pergunta, Fernanda, que você coloca da reciclagem de capital, estamos seguindo exatamente aquilo que nós anunciamos ao mercado no nosso CCR Day, o último, em maio de 2024 e setembro de 2023, que é no caso de aeroportos fazer o *de-risking* desta plataforma, ou seja, 2024 foi um ano fundamental para a execução das nossas obrigações de investimento e fizemos a execução das obras em 14 aeroportos, portanto há alguns compromissos que ainda estão com um calendário mais longo, mas o grande bloco de investimento que era necessário na fase 1B, ele está realizado.



E é aquilo que nós comentamos no CCR Day, na nossa estratégia Visão 2035, que o Grupo CCR ele entende que o mercado, sendo muito fragmentado no segmento de aeroportos, há oportunidades de consolidação e essas oportunidades nós queremos estar atentos. Essa notícia que saiu, enfim, esta semana, ela não traz muita novidade. Nós temos vindo a trabalhar com assessores no estudo de cenários, no estudo de estruturas, de opções e entendemos que o ano 2025 é um ano em que o grupo estará mais atento, agora com o *de-risking* da plataforma, mais atento a essas oportunidades de consolidação, sem nenhuma urgência, sem nenhuma pressão de *timing*, o objetivo é destravar valor e maximizar valor numa eventual transação e, portanto, vamos seguir o nosso calendário com muita serenidade sem nenhuma urgência adicional.

No resto do portfólio temos também uma intenção, no caso da plataforma de mobilidade, de poder ter uma parceria estratégica com um sócio internacional que nos possa, enfim, ajudar no projeto de crescimento que temos perspectivado para esta plataforma. Estamos estudando também cenários, alternativas, mas sem nenhum calendário ainda estabelecido, ou seja, não há nenhuma pressão ainda de *timing*.

E reciclagem, de uma maneira mais ampla, se quisermos, em ativos que possam ser mais maduros e que possam eventualmente ser reciclados. Acho que temos que ter consciência que estamos num cenário de taxas de juros elevadas e, portanto, é um cenário menos propenso para estar do lado do vendedor. Portanto, conscientes desse cenário macro, acho que, enfim, o nosso calendário estará também adaptado às condições adequadas de mercado.

No caso de aeroportos, acho que é uma circunstância que todos vocês conhecem, que é uma grande parte das receitas de aeroportos indexada, ou dolarizada, indexada ao dólar, e isso obviamente num cenário, enfim, atual de desvalorização do real e de valorização do dólar, isso obviamente tem um impacto positivo no valor desta plataforma. Portanto, uma grande parte, maior parte do EBITDA desta plataforma está concentrada em aeroportos internacionais. Portanto, obviamente se houver algum momento algum avanço neste domínio, o mercado será devidamente informado.

Neste momento não há nenhuma transação, não há nenhuma operação que esteja sendo, enfim, estudada. Portanto, estamos numa fase preparatória, de acordo com aquilo que é a nossa estratégia.

Fernanda Recchia: Perfeito pessoal, muito obrigada pelas respostas.

Miguel Setas: Obrigado Fernanda.

Guilherme Mendes, do JP Morgan: Oi Miguel, Waldo, Flávio, boa tarde, obrigado pelo espaço. Dois pontos aqui também. O primeiro, um *follow-up* da pergunta anterior em relação a novos projetos. Acho que ficou bem claro, Miguel, pelos comentários que não tem pressa para vender os ativos aeroportuários ou de mobilidade, mas se isso, de alguma forma, muda a maneira como vocês pensariam os novos projetos aí pensando no *pipeline* que tem pela frente durante 2025 e 2026.

E um segundo ponto, no outlook de tráfego, vimos um 2024 relativamente forte nos diferentes modais. Se puderem compartilhar um pouco a expectativa para 2025 na mesma base de comparação, sem os novos ativos. Muito obrigado.

Miguel Setas: Vou passar o tráfego para o Waldo. Segundo a pergunta, já vou passar para o Waldo, mas comentar a primeira, Guilherme. Obrigado pela presença e pela pergunta. Nós temos um compromisso convosco, com o mercado, de implementar uma estratégia de crescimento seletiva e rentável, e foi isso que fizemos o ano passado. Se vocês se recordam, 11 leilões em rodovias, participamos em cinco, ganhamos dois. E ganhamos dois, como vocês viram, com uma execução meticulosa, com diferenças muito pequenas em relação ao segundo classificado nesses leilões. Portanto, tudo isso é feito com rigor, enfim, muito preciso para garantir que nós protejamos a rentabilidade destes ativos e que encarteiremos projetos que eles sejam criadores de valor para o grupo.

E a mesma lógica ela vai se aplicar agora para os novos projetos, como você perguntou, muita seletividade. Óbvio que há alguns projetos que para nós são muito naturais, que é o caso da MSVia. Como vocês sabem, em maio teremos o processo licitatório para definir se a CCR se mantém ou não na gestão desta plataforma, deste ativo, e é óbvio que no caso da MSVia, a CCR vai participar.

Para além dessa, acho que temos também no 1S o leilão de concessão privada das linhas 11, 12 e 13 de metrô aqui em São Paulo. Estamos analisando a possível participação. Não há ainda uma decisão tomada, portanto veremos se as condições de rentabilidade risco-retorno elas estão adequadas àquilo que é a exigência do nosso portfólio. Para além destes dois projetos, enfim, veremos ao longo do ano se mais algum novo projeto encaixa nos nossos padrões de rentabilidade, mas com uma perspectiva muito seletiva, até porque temos que ter consciência, este ano, Guilherme, todos temos consciência do cenário macro, com uma alta de taxas de juros e, portanto, isso obriga-nos, isso leva-nos a uma alocação de capital cautelosa. Portanto é isso que nós faremos ao longo de 2025.

Não sei se quer comentar o tráfego, Waldo.

Waldo Perez: Guilherme, obrigado pela sua pergunta, boa tarde. Com relação ao tráfego, primeiro, em tráfego de rodovias, ele é altamente dependente do PIB. Economistas que nós podemos ver, que é informação pública, preveem PIB um pouco acima de 2%. Então, dado que há elasticidade acima de 1%, dependendo da rodovia 1.3 a 1.5, esperamos que, sim, haja um crescimento correlacionado ao PIB dentro deste fator de elasticidade.

Se compararmos janeiro com dezembro, janeiro já teve um crescimento positivo e ele foi superior ao 4T24, então o ano começa relativamente bem. Acho que vale lembrar de que esse ano nós não vamos ter o diferencial do eixo suspenso, que é algo que tivemos durante grande parte de 2024.

E com relação a possíveis *upsides*, na nossa visão, existe a possibilidade que o agro tenha uma performance bastante robusta, especialmente começando por volta do 2T em diante e durante o resto do ano. Então temos uma visão bastante pé no chão, mas otimista com relação à demanda para o ano.

Guilherme Mendes: Maravilha pessoal, muito claro. Obrigado, boa tarde.

André Ferreira, do Bradesco BBI: Oi pessoal, boa tarde. Obrigado pela oportunidade aqui e parabéns pelo resultado. Eu queria tocar em dois pontos aqui. Primeiro, esse ano, estamos falando de Sorocabana e Paraná entrando com pagamento de outorga, compromisso de CapEx – que inclusive vocês já comentaram no documento –, tem também o CAPEX MSVia, caso continue com vocês como parte do processo de repactuação. Então eu queria entender com vocês como deve ficar a alavancagem ao longo do tempo, em 2025 e 2026 também.

E o segundo ponto, quando olhamos no CAPEX especificamente de mobilidade, comparando a expectativa inicial de investimentos para 2024 e o que foi realizado, vemos que na casa de 600 milhões é de mobilidade que escorregou para 2025, principalmente linhas 8 e 9. Então eu queria saber se vocês podem dar um pouquinho de cor do que gerou deslocamento e comentar também se pode ter um pico de investimentos no 1T nas linhas 8 e 9 justamente por ter escorregado e ficar para o início do ano. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado André. Eu passo ao Waldo para comentar a alavancagem, depois à Flávia para comentar o CAPEX, tá bom?

Waldo Perez: Acho que 2025 vai ser um ano bastante importante para a CCR, teremos a saída de Barcas – Barcas é um ativo que tem EBITDA da negativo e suga a caixa da Companhia, estamos falando aqui de R\$ 150 a R\$ 200 milhões ao ano –, o fim da MSVia, seja que ela vá para outro concorrente nosso ou que ela fique conosco em outra configuração, também terminamos com um negócio que tinha EBITDA também negativo na mesma casa dos R\$ 200 milhões e que também sugava a caixa da Companhia.

Ao mesmo tempo, como você corretamente colocou, Sorocabana e Lote 3 são duas concessões novas que nós assumiremos no final do 1T e no 2T desse ano, que, de partida, vão trazer um incremento de performance muito forte porque traz receita e EBITDA na veia.

Então, com esses efeitos, por si próprio, já vemos um impacto bastante positivo em relação à alavancagem e os investimentos relevantes de Sorocabana e Lote 3, como sempre ocorre, eles começam daqui a dois, três anos. Até lá, os investimentos em aeroportos vão estar já mais em manutenção, na mobilidade também haverá uma redução, e teremos RioSP e ViaSul talvez num patamar mais módico. Então, imaginamos que mesmo com essas novas concessões, vamos ter um patamar de investimentos bastante compatível, que não onerará a alavancagem do grupo e imaginamos que, como é a nossa a nossa estratégia, buscar estar entre os 2,5 a 3,5 dívida líquida sobre EBITDA.

Miguel Setas: Perfeito. Flávia?

Flávia Godoy: Olá André, boa tarde, obrigado aí pela pergunta. Falando um pouco ali das postergações que nós tivemos ali de 24 para 25, como já foi colocado aqui, aproximadamente 1,3 bilhão saiu do ano de 2024 e foi para 25 e uma parte importante aí desse valor foi relacionada ali aos investimentos de linhas 8 e 9.

Linhas 8 e 9, o foco do investimento aqui para 25 tem ainda alguns desembolsos dos trens. Na virada do ano, recebemos o último trem deste projeto, completando 36 trens. Temos também investimentos em sistemas, estações, modernizações que a Companhia está trabalhando e também investimentos em subestações de energia.

Devemos, sim, ter uma recuperação desse volume que foi postergado mais para a primeira metade do ano. Vale destacar aqui também que quando olhamos o *guidance*, o orçamento de capital para 2025, especificamente para esse projeto, temos investimento também que é passível de reequilíbrio, conforme a Companhia detalhou no *release* de resultado.

André Ferreira: Perfeito, obrigado pessoal.

Miguel Setas: Obrigado André.

Felipe Nielsen, do Citi: Oi pessoal, boa tarde. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu tenho duas também. Queria explorar com vocês primeiro um ponto sobre o *liability management* que vocês têm feito, as últimas emissões bem atrativas, abaixo do custo do *backlog* de dívida que vocês tinham refinanciando montantes importantes. Eu queria entender, daqui para frente, quanto mais vocês ainda vêm de espaço para continuar fazendo essas operações e como que o mercado de crédito tem evoluído, se comportando *vis-à-vis* do cenário de juros mais elevado, ou um cenário macro mais difícil?

E um segundo ponto aqui em relação a OPEX caixa receita líquida, falando um pouco do que vem pela frente, acho que para nós ficou bem claro a questão de MSVia saindo, Barcas saindo, renovação de todo o portfólio, mas eu queria entender um pouco do que vem além disso em termos de contratos de energia, quais são as frentes que evoluíram e devem começar a gerar resultado esse ano versus o que ainda tem pela frente. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Felipe. Eu acho que passo já a palavra para o Waldo para comentar *liability management* e já pego a pergunta do OPEX.

Waldo Perez: Boa tarde, Felipe. *liability management* é algo que a Diretoria de Tesouraria está sempre atenta, nós sempre estamos monitorando o mercado de renda fixa local e internacional, e nesse trabalho, que é um trabalho constante, sempre estamos buscando momentos de mercado onde faça sentido esses refinanciamentos para podermos sempre trazer o custo da nossa dívida para um número menor e, ao mesmo tempo, sempre reperfilar a mesma de forma que o *duration* seja adequado e que não tenhamos grandes riscos de refinanciamento em anos específicos.

Então, é algo que nós vamos continuar fazendo e está dentro do nosso DNA. Tivemos durante o ano um momento propício porque em 2024 houve vários momentos onde os *spreads* tiveram bastante apertados, então nossa leitura foi tal de que nós fomos adiante e fizemos essas operações. Em janeiro, diria que houve uma leve piora em relação ao fim do ano passado, porém, ainda estamos num patamar de taxas bastante interessantes e que no momento que fizer sentido, provavelmente possamos vir a fazer outras operações.

Miguel Setas: Sobre OPEX caixa sobre a receita líquida – e, Waldo, por favor, também se quiser comentar, agradeço –, nós temos, como vocês recordam, um objetivo de chegar a 38% em 2026. Estamos trabalhando para antecipar essa meta, como vocês imaginam. Nós gostaríamos de poder chegar já em 2025 já com resultados compatíveis com a meta de 26. No trabalho que fizemos de identificação dos potenciais ganhos de eficiência, se vocês se recordam, nós estimamos em cerca de R\$500-550 milhões aquilo que eram as potenciais otimizações da nossa estrutura de custos, tanto em P como em MSO, e essas capturas elas

estão divididas de uma maneira – vou dar um valor aproximado – metade em 24 metade em 25. Essa é uma maneira assim muito muito aproximada.

Acho que você, Felipe, na pergunta você citou a questão da energia. É uma das principais. De uma conta de R\$300 milhões por ano, identificamos um potencial de redução de 20%. Esse potencial de redução ele já foi capturado parcialmente agora em 2024, mas vai chegar a 20% agora face ao que era o custo de 23, vai chegar agora, em princípio, em 2025. Portanto, estamos falando de um custo de energia que estava na casa dos R\$550/kWh e que vai cair para a casa dos R\$400/kWh. Portanto, uma redução expressiva e que compõe aquela meta que eu estava comentando há pouco na casa dos R\$500 milhões, cerca de R\$60 milhões, só R\$60 milhões era energia elétrica.

Pois outra variável – e nós destacamos isso ali na introdução inicial – importante é o dimensionamento da empresa, e aí vocês viram que nós, este ano, reduzimos 620 *full-time equivalents*, portanto, 620 posições na nossa estrutura de recursos humanos, saímos de um *headcount* de 17.700 pessoas para um *headcount* de 17.080, mais ou menos, no final do ano. E essa otimização do nosso dimensionamento organizativo, ele vai continuar. Não só pela saída das concessões que você citou, Barcas, por exemplo, tem 900 pessoas, a saída de Barcas já reduz quase em mil pessoas aquilo que é a nossa estrutura de custos e, portanto, a nossa expectativa é que vocês vão assistir no caso da conta P.

Dei um exemplo da MSO, agora um exemplo de conta P. No caso da conta P, vocês vão assistir a uma estabilização do custo, obviamente temos inflação, temos o dissídio, temos todas essas componentes que puxam o custo para cima, mas estamos fazendo um enxugamento de estruturas, uma otimização de estruturas. Nós chegamos a comentar, no caso da nossa própria Holding, nós tínhamos uma Holding com 300 pessoas, 320 pessoas, e hoje operamos com uma Holding de cerca de 200 pessoas, portanto reduzimos quase em um terço a dimensionamento da nossa Holding.

Estamos fazendo esse enxugamento de estruturas, que nós entendemos que em 2025 esse reflexo na conta P vai ser mais evidente. Portanto, trabalhando para entregar o compromisso com o mercado, chegar a 38% em 2026 e com uma ambição, com um desafio interno aqui para todos os nossos colaboradores e para toda a estrutura gerencial da empresa, de poder antecipar essa meta se possível para 2025.

Essa é, digamos, se você quiser, um pouco mais de colorido sobre o programa de otimização de custos.

Waldo Perez: Acho que também vale a pena mencionar três outros esforços que nós já vínhamos trabalhando há algum tempo e que dois deles devem se materializar esse ano e um, na verdade, já está em curso: Então, primeiro, como é conhecido, temos a ambição de ser 100% autoatendimento nas nossas rodovias, nos pedágios das rodovias, e esse é um trabalho que deverá contribuir para essa redução de *headcount* e redução de custos que o Miguel acaba de colocar e é algo que vimos fazendo e pode haver um impacto positivo parcial em 25 e provavelmente mais forte em 26. Então aí é uma avenida importante de captura de valores, de eficiência; na área de *supply*, nós já estamos usando técnicas mais modernas, que nos tem possibilitado capturar ganhos em comparação a forma que negociávamos com os nossos fornecedores no passado, e isso é algo que os resultados começam a aparecer ao longo do tempo na medida que os contratos são renovados e é algo que reduz o CAPEX,

reduz o OPEX. Então ganhos de 1% a 2% sobre o saldo gigantesco de bilhões que nós contratamos, tem um impacto relevante justamente na nossa eficiência; e, por último, talvez não terá um impacto tão relevante como esses dois, mas no CSC estamos analisando terceirização de algumas esteiras. A análise de terceirizar ou não deve ser concluída no primeiro semestre desse ano e, portanto, imaginamos que a implementação ocorra no segundo semestre.

Então, são aí alguns outros exemplos bem específicos de onde estamos trabalhando para ter essa redução na parte de despesas e assim no *ratio* de OPEX caixa sobre a receita líquida.

Felipe Nielsen: Perfeito, super claro pessoal, obrigado.

Miguel Setas: Obrigado Felipe.

Rafael Simonetti, da UBS: Olá, Miguel, Waldo, Flávia. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Acho que os principais pontos já foram discutidos. Eu queria entrar mais numa questão de como é a cabeça de vocês, assim, Miguel, você comentou da piora macroeconômica, como fica a cabeça de vocês num cenário desse? Vocês ficam mais seletivos em investimento, vocês tentam reduzir CAPEX, mas com uma pressa maior na reciclagem? Queria entender mais numa questão de estratégia da empresa.

E assim, também num cenário de pior por mais tempo, se isso poderia mudar a cabeça de vocês de alguma forma. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Rafael, pela pergunta. É óbvio que o cenário macro, para uma Companhia de infraestrutura, que assume compromissos de investimento e compromissos de financiamento de décadas, de 20, de 30 anos, o cenário macro ele tem um impacto direto no nosso apetite por investimento. Portanto, acho que nós manteremos a nossa estratégia, eu tenho reforçado isso de uma forma sucessiva, sempre reforçando que a lógica de investimento da CCR é uma lógica seletiva, nós demonstramos isso com muita disciplina em 2024 e essa disciplina ela continuará presente em 2025, naturalmente com exigências de rentabilidade que elas estão agravadas, elas estão oneradas, elas estão aumentadas por conta do cenário macro.

Ou seja, o nosso custo de capital naturalmente ele reflete, digamos, o cenário que nós vivemos atualmente e, portanto, continuaremos a impor sempre para cada um dos nossos investimentos um *spread* acima do nosso custo de capital que permita, digamos, uma rentabilidade adequada dos nossos investimentos, da nossa alocação de capital. E esse *spread*, num cenário em que o cenário macro está mais agravado, esse *spread* tendencialmente – e nós fizemos isso em 2024 – ele amplifica-se. Portanto, nos tornamos ainda mais exigentes com os patamares mínimos de rentabilidade que nós buscamos em cada uma das oportunidades da alocação de capital.

Em cima disso, uma análise muito rigorosa de risco, ou seja, uma das coisas que o Grupo CCR tem vindo a intensificar ao longo dos últimos meses é ter uma visão muito concreta, muito detalhada, muito precisa dos riscos que importam no momento em que decide tomar uma decisão de investimento. E, portanto, essa análise de risco está cada vez mais aprimorada, com métodos estatísticos, com métodos sofisticados de quantificação, de precificação de risco, e esta reestruturação do portfólio que vocês viram, que se começou a

definir em 2024 e que tem agora a sua execução em 2025 com a saída de Barcas, com a saída eventualmente da MSVia, com a entrada de duas novas concessões rodoviárias, uma num mercado que nós conhecemos bem, em São Paulo, outra num mercado que o grupo também conhece historicamente, no Paraná.

Tudo isso também tem uma componente de *assessment* de risco, então nós buscamos investimentos que possam privilegiar uma melhoria da nossa relação risco-retorno no nosso portfólio. E, portanto, continuamos a fazer isso de uma maneira muito determinada, muito disciplinada.

Nós sabemos que qualquer decisão de alocação de capital que não siga estes princípios, ela é nefasta, ela é detrimental para aquilo que é o posicionamento do Grupo CCR. Portanto, acho que essa é a nossa estratégia. Seguiremos atentos às oportunidades, mas com muita cautela.

Em termos de reciclagem, você perguntava se isso vai acelerar, se não vai. Eu comentei há pouco que num cenário de taxa de juros mais elevada, a reciclagem por si, no mercado brasileiro, ela tem um, digamos, um fator que é desfavorável, que é o cenário de taxas atual, na ponta vendedora. Isso é parcialmente verdade ou tem uma compensação muito explícita, muito definida no caso de aeroportos, em que uma parte importante da receita de aeroportos, mais de metade do EBITDA desta plataforma, está fora do país indexado a dólar.

Portanto, se um cenário de taxas ele é penalizador para um programa de reciclagem de capital no Brasil, um cenário de dólar valorizado ele é mais favorável para ativos que estão fora do país. Portanto, acho que isso coloca em termos relativos, estabelece em termos relativos, a prioridade daquilo que são as nossas opções de eventual reciclagem de capital.

Não sei se você quer comentar, Waldo, um pouco mais?

Waldo Perez: Acho que é exatamente o que o Miguel colocou. Nós continuamos analisando as oportunidades que estão por vir no mercado, temos uma grande vinda em mobilidade agora no curto prazo e ainda o *pipeline* de rodovias é bastante extenso. Temos a resolução da MSVia e nós vamos sempre analisar caso a caso com muita cautela, com seletividade, olhando o nosso retorno requerido e o nosso retorno requerido, como o Miguel colocou, ele conversa diretamente com o cenário macro e as taxas de juros, incluindo as tendências das mesmas.

Portanto, vamos continuar ativos, porém, bastante prudentes e seletivos.

Rafael Simonetti: Beleza, faz todo sentido. Obrigado pessoal.

Miguel Setas: Obrigado, Rafael.

Gabriel Frasal, do Bank of America: Boa tarde, pessoal. Seria apenas uma pergunta sobre as despesas com desmobilizações, provisões trabalhistas e para a nova legislação sobre animais que foram mencionadas no *release*, especialmente sobre o que vocês esperam que aconteça com essas despesas nos próximos trimestres, se elas deveriam reduzir ou se ainda vão continuar passando pelos próximos resultados. Só para termos uma ideia da recorrência dessas despesas.



Miguel Setas: Obrigado. Gabriel, passo aqui à Flávia para poder detalhar.

Flávia Godoy: Gabriel, boa tarde, obrigada pela pergunta. A Companhia teve a oportunidade de detalhar no *press release* de resultado essas informações, mas eu vou aqui explicar melhor o que ocorreu nesses custos extraordinários que impactaram aí o resultado da Companhia. Desmobilizações, estamos tratando especificamente da ViaOeste e da Barcas, que são dois ativos que estão no término da concessão, então é um efeito, um impacto que você não vai ver nos trimestres seguintes. Provisões trabalhistas, nós observamos, nós acompanhamos uma celeridade nos trâmites de julgamento de decisões trabalhistas, então a Companhia adaptou a gestão interna, passando o estoque ali desses valores, dessas discussões no resultado do 4T.

Ele tem uma recorrência, sim, mas vai ser, sem dúvida, montantes bem inferiores ao que nós vimos no 4T. E quando nós trazemos aqui o tema de provisões de animais na pista, o que nós também acompanhamos, que nós tivemos uma decisão do STJ, que foi um tema ali abordado, acho que é o tema ali 1.121, que mudou a forma de provisionamento. Então esse tema trouxe a seguinte situação: Qualquer acidente decorrente de animal doméstico, independente da causa, a Companhia, as concessões de rodovias respondem por esse tema.

Então também fizemos um provisionamento maior no 4T para adequar essa nova realidade e, em diante, essas provisões elas seguirão em montantes bem inferiores. Então, nós, sim, estamos tratando esses custos como custos extraordinários, *one-offs*, que vocês não enxergarão nos próximos trimestres.

Gabriel Frasal: Muito claro, Flávia. Muito obrigado, pessoal.

Miguel Setas: Obrigado, Gabriel.

Operador: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora, passo a palavra para o Sr. Miguel Setas para considerações finais e encerramento.

Miguel Setas: Muito rapidamente, porque acho que já tomamos aqui algum tempo da vossa atenção, só para dizer que continuamos, como o Waldo comentou no final da sua apresentação, compromissados e comprometidos com a implementação do nosso plano estratégico, focados em criação de valor, focados em um crescimento rentável, com um balanço robusto que proporciona a segurança do nosso crescimento e com uma liderança em sustentabilidade que nós nunca vamos abdicar dela. Uma sustentabilidade que cria valor, como vocês viram com a questão da energia elétrica, ou seja, redução de custos e uma migração para uma base de energia renovável.

Dizer também que o ano de 2024 foi, acima de tudo, muito importante do ponto de vista estratégico. Uma resolução efetiva dos dois ativos que constituíam uma penalização para os resultados da empresa, o Waldo comentou, R\$200 milhões em Barcas, R\$250 milhões em MSVia de resultados negativos, quase R\$500 milhões no histórico de resultados negativos que ficam resolvidos agora em 2025. Portanto, Barcas, como sabem, a partir da próxima semana cessamos a nossa prestação de serviço e o leilão da MSVia é em maio de 2025.



Além disso, a entrada de dois novos ativos, ativos que nós consideramos premium. Nós, quando escolhemos os *targets* de investimento em 2024 nós escolhemos com um rigor cirúrgico, nós ganhamos aqueles ativos exatamente que nós queríamos ganhar, porque entendemos que eles são estratégicos, são ativos premiums, escassos no mercado e isso vai nos permitir este ano nós entregarmos também os compromissado que temos com o mercado de um crescimento de um *high single-digit*, se possível até um *double-digit*, que é isso também que está compromissado na nossa visão de 2035.

Um crescimento recorrente na casa dos 10, se possível acima, que é isso que nós entendemos que pode ser eventualmente entregável em 2025.

Portanto, queria agradecer aqui toda a atenção que vocês nos dedicam, dedicaram ao longo de 2024, estamos encerrando aqui esse ano, e dizer-vos que estamos muito engajados, muito motivados, muito entusiasmados com aquilo que temos pela frente agora em 2025 para consolidar dois anos e meio de uma transformação, de uma criação de valor de uma forma explícita, de uma forma concreta, e portanto é isso que vamos fazer ao longo de 2025 de uma maneira muito empenhada.

Um abraço a todos, fiquem bem e em breve nos revemos.

Operador: A videoconferência de resultados da CCR está encerrada. Em caso de dúvidas, envie a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail ri.ccr@grupoccr.com.br. Agradecemos a participação de todos. 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"