



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 2T24.

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, bem-vindos à videoconferência de resultados do 2T24 do Grupo CCR. Eu sou o CEO do grupo, Miguel Setas, estou aqui hoje com o nosso CFO, com o Waldo Perez, e com a Flávia Godoy, a nossa Diretora de Relação com Investidores.

E queremos, ao longo dos próximos minutos, trazer-vos uma visão resumida sobre os principais destaques deste trimestre. Um trimestre muito forte, com uma demanda que é recorde em muitos dos nossos ativos, foi o melhor 2T da história da empresa e, em particular, em ativos importantes, como é o caso da AutoBAn ou o caso do aeroporto de BH, tivemos o melhor registro histórico, o melhor mês da história destes ativos.

Portanto, uma demanda forte, controle de custos, na sequência do programa de eficiência que estamos implementando, e isso traduziu-se num aumento de 14,4% em termos do nosso EBITDA ajustado, comparando o 2T24 com o homólogo do ano anterior. Uma margem EBITDA que aumenta quase 1 p. p., 0.9 p. p., e que se traduz depois num lucro líquido com um crescimento de 102% em relação ao ano anterior. Portanto, quase que dobramos, ou mais que dobramos, o lucro líquido ajustado do grupo CCR neste trimestre.

Naturalmente que um destaque para as receitas, não só dos nossos negócios *core*, mas também das receitas complementares. A começar, nós temos um objetivo de aumentar o mix de receitas complementares na receita total e há aqui neste trimestre um aumento de 18,6% comparando trimestre contra trimestre, que nos demonstra já o potencial de crescimento desta linha da receita.

Do lado dos custos, a continuidade do nosso programa de controle de custos. OPEX caixa sobre a receita líquida, baixando de 40,7% no trimestre anterior para 40,5%. E quando comparamos com o ano anterior, uma redução de 2 p. p.. Portanto, prosseguindo com o



programa de eficiência, que faz parte do nosso programa de aceleração de valor, do nosso PAV, e que está naturalmente já dando os seus resultados.

Finalmente, dois destaques de financiamento. O primeiro, a emissão da maior debênture incentivada do mercado brasileiro, que anunciamos há pouco mais de uma semana, com um valor total de R\$ 9.4 bilhões, que, somados a um dispositivo FINEM, totaliza um financiamento de longo prazo para RioSP de R\$ 10.75 bilhões, como vocês veem na tela, de um investimento, ou para fazer um investimento, que supera os R\$ 15 bilhões num dos ativos estruturantes do nosso portfólio.

E, finalmente, um destaque para *liability management*. Fizemos uma emissão, uma 17ª emissão na CCR Holding, de R\$ 2.2 bilhões em condições mais competitivas do que aquilo que era o financiamento anterior e, portanto, permitindo-nos otimizar o nosso custo de financiamento. Uma nota final, que não está aqui nesta lista, mas dizer-vos também ou relembrar-vos que concluímos a alienação da nossa operação de fibra ótica da Samm com uma transação que se saldou, enfim, num valor de R\$ 100 milhões e, portanto, também continuando a fazer aquilo que é a depuração do nosso portfólio, a otimização do nosso portfólio e o nosso plano de reciclagem de capital, que também faz parte, naturalmente, do nosso plano estratégico.

Com isto, dei-vos um resumo. Passo agora a palavra para Waldo, para poder fazer um detalhe maior dos nossos resultados do trimestre. Voltarei no final para as perguntas e respostas. Waldo, está com você.

Waldo Perez: Obrigado, Miguel. Bom dia a todas e todos. Vamos falar agora sobre os destaques do 2T24. Conforme o Miguel já colocou, tivemos um trimestre muito robusto em termos de demanda, Rodovias com crescimento de 3,8% em veículos equivalentes, tivemos a Mobilidade com crescimento de 8% e Aeroportos com crescimento de 9%. Em Rodovias, veículos comerciais representaram 7,6% desse crescimento, aqui muito em função da indústria de açúcar, onde tivemos recorde de exportação, também tivemos algodão, café e alguns outros produtos com um impacto muito forte, e em eixos suspensos também tivemos aí uma representatividade de 3%, totalizando aproximadamente em receita mais de R\$ 40 milhões nesse trimestre também.

Então, um trimestre forte em Rodovias. Veículos leves, tivemos um trimestre um pouco mais fraco, com um decréscimo de 0,3%. Aqui em RioSP, tivemos um decréscimo de 4,5% muito em função das obras de melhorias, investimentos que estamos fazendo na RioSP e, conforme todos sabem, tivemos a calamidade no Rio Grande do Sul, que impactou ViaSul e também ViaCosteira, ViaSul com uma redução e ViaCosteira também com uma redução em veículos equivalentes. Mas mesmo assim foi um trimestre bastante forte.

Já na Mobilidade com crescimento 18%, no Metrô Bahia tivemos a adição de duas novas estações com o tramo 3 e operação de 24 horas para estender para alguns eventos públicos também gerou uma demanda maior de passageiros. Na ViaMobilidade, linha 5 e na via 4, tivemos crescimento de 11,8 e 5,3 respectivamente, aqui muito em função do aumento de comércio e das atividades presenciais.



Outro ponto positivo foi o VLT. No VLT tivemos um crescimento de 29,4% aqui em função da entrada e operação do Terminal Intermodal de Gentileza, que não estava operacional no 2T23.

Em aeroportos, destaque para os aeroportos internacionais, Aeris com aumento de 14%, Curaçao com aumento de 30%, aqui muito com relação à consolidação das rotas internacionais. No Brasil, BH Airport com crescimento de 15,2% de tráfego aqui doméstico por aumento de voos da Azul e da LATAM. E vale destacar que BH Airport teve o melhor junho da história com mais de 1 milhão de passageiros transportados nesse mês. Então, um trimestre muito forte em termos de demanda em todos os nossos modais.

Quando olhamos custos, conforme o Miguel destacou, tivemos uma redução de 2 p. p. no rácio Opex-caixa sobre receita líquida ajustada. Chegamos aí a 40,5% nesse índice. Quando nós olhamos a comparação de custos do 2T23 para o 2T24, começamos com os principais detratores, que são custo de pessoal, onde tivemos o dissídio de 3,86%, e também uma maior provisão aqui do PLR esse ano, que teve um impacto de 10 milhões *vis-à-vis* o ano passado.

Serviços de terceiros, também aumento principalmente em função da MSVia, onde tivemos que fazer uma recuperação no pavimento, conforme está previsto no contrato de concessão. Então, esse foi o aumento *vis-à-vis* o 2T do ano passado, e também mais serviços de limpeza e manutenção em Curaçao e Aeris, muito em função da adição de passageiros, do tráfego adicional que temos tido. E no Metrô Bahia, dado o tramo 3, também teve um forte impacto.

Quando olhamos não recorrentes, vocês podem ver R\$ 217 milhões, isso nada mais é do que os investimentos na ViaOeste do trimestre, que são contabilizados como despesa, em vez de ser contabilizados como CAPEX. Então, um trimestre de forte controle sobre custos.

Resultado disso? Sólido crescimento de EBITDA ajustado consolidado. O nosso EBITDA ajustado para o trimestre atingiu R\$ 2 bilhões, um crescimento de 14,4% neste trimestre, rodovias com 10% de crescimento, mobilidade com 33%, aeroportos com 28%, então uma performance bastante robusta, e aqui nós destaca sempre na mobilidade quanto é o aumento que vem de passageiros *vis-à-vis* o aumento de EBITDA do ativo financeiro, que nesse trimestre nós teve um saldo maior e também tivemos uma inflação um pouco maior *vis-à-vis* do outro trimestre. Mas um resultado bastante forte.

Consequência disso, lucro líquido ajustado mais que dobrando, ou seja, 102% de crescimento. O nosso lucro líquido ajustado no 2T atingiu R\$ 411 milhões, e aqui, olhando o resultado financeiro líquido, também tivemos um decréscimo, ou seja, 9% e 8% menor, aqui muito em função da redução do CDI em 3,14 p. p., e essa conta também já inclui R\$ 81 milhões do valor justo dos financiamentos captados nas linhas 5 e 17, além da CCR e Holding.

Então, um trimestre forte, resultado muito expressivo, o que mostra que o nosso programa de eficiência está no caminho certo.

Investimentos. Continuamos focados na assertividade e na execução dos investimentos. Atingimos R\$ 1.6 bilhões de investimentos no trimestre, sendo que 217 são investimentos na ViaOeste, que, vocês sabem, são contabilizados como despesa. Os maiores investimentos em rodovias foram na RioSP, com R\$ 247 milhões em ampliações, apropriações, recuperações de pavimentos e sistemas. Na ViaCosteira, R\$ 45 milhões com implementação



de vias marginais, passarelas e recuperação de pavimento. Também tivemos investimentos na ViaSul de R\$ 43 milhões, apesar da chuva, e recuperação de pavimento, de aplicações e melhorias diversas nos trechos para essa rodovia.

Na mobilidade urbana, investimentos nas linhas 8 e 9, foi onde tivemos a grande parte desse CAPEX. Em aeroportos, no Bloco Sul e Central, nós continuamos focados na entrega da fase 1B, que finaliza em novembro, então os investimentos são todos em melhorias de terminais, pistas como um todo. Então, de novo, execução forte, estamos no plano que estava previsto para o ano e continuamos engajados na assertividade nesse assunto.

Balanço. Alavancagem controlada, 3,1x foi o índice dívida líquida/EBITDA nesse trimestre, continuamos focados na dívida líquida na Holding, 4 bilhões de dívida líquida na Holding, ainda uma redução *vis-à-vis* o 2T23, a nossa dívida alongada, 44% da mesma vencendo depois de 2032, dos vencimentos que vocês podem ver para 2024, 1.1 bilhão, aí é o ponte da RioSP, conforme vocês viram que, o Miguel falou no início, nós fechamos a contratação de R\$ 10,75 bilhões com o BNDES através de debêntures a mercado e FINEM, então tiramos o risco desse projeto, ele está totalmente equacionado e financiado do ponto de vista financeiro para a implementação dos 15 bilhões de CapEx, e esse 1.1 bilhão já foi refinanciado com o desembolso da primeira e segunda série dessas debêntures, que são oito séries, em julho, que, portanto, o impacto de caixa ocorrerá no 3T.

Então, com isso, nós já ficamos com 2T24 bastante tranquilo em relação a refinanciamentos e com perfil de dívida bastante alongada, e aqui na tabela vocês podem ver todos os desembolsos que ocorreram durante o trimestre.

Então, com isso eu concluo a minha fala. Tivemos um trimestre forte em demanda, crescimento de EBITDA robusto, R\$ 2 bilhões de EBITDA, 102% de crescimento no nosso lucro líquido ajustado, dívida líquida EBITDA de 3,1, ou seja, já são seis trimestres com bastante constância nesse índice. Então, estamos com uma performance forte e um balanço bastante adequado para buscar o crescimento.

Com isso eu passo a palavra para o operador. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Pedro Bruno, XP: Bom dia, Miguel, Waldo e Flávia, obrigado pelo espaço. Vocês me escutam bem? Só confirmando. Joia. Obrigado pelo espaço.

A minha pergunta são duas em uma. Eu queria, por favor, primeiro, uma atualização quanto ao destino estratégico dos ativos em aeroportos. Acho que vocês já têm sido vocais na estratégia de despriorizar essa unidade de negócio no médio prazo do ponto de vista de alocação de capital marginal, mas eu lembro até de vocês citarem no mesmo contexto um foco corrente na execução do CAPEX. Acho que vocês também vêm dizendo isso, apesar de o CAPEX dessa unidade ser próximo de 5% do CAPEX total, ainda tem bastante discussão de CAPEX no todo.

Nesse sentido, nós vimos uma evolução do CAPEX de aeroportos que nos chamou um pouco a atenção. Quando nós olhamos os blocos Central e Sul e Pampulha, a exceção aqui sendo BH, do ponto de vista de compromissos de investimento, nós vimos trimestre contra trimestre



esse número de compromissos subir mais ou menos 20% acima do que seria a evolução de execução de CAPEX/inflação.

E aí eu queria entender com vocês se, naturalmente, como nós estamos olhando só trimestre contra trimestre, é possível que tenha algum tipo de acúmulo de reajuste ou coisa do tipo, então queria entender se é só isso mesmo ou se tem algo que valha notar na execução ou no possível risco de execução, vamos chamar assim, do CAPEX de aeroportos no contexto dessa atualização do destino estratégico dos ativos.

Então, são essas duas perguntas em uma, por favor. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Pedro. Vou fazer um comentário sobre a pergunta, a parte inicial da pergunta, o destino estratégico de aeroportos. Já passarei a palavra aqui para o Waldo e para a Flávia para também poderem comentar mais especificamente a evolução do CAPEX neste trimestre.

Em relação ao destino estratégico, acho que você, na sua pergunta, já respondeu de certa forma aquilo que é a nossa intenção. O ano de 2024 é um ano focado na execução do CAPEX. Como vocês sabem, nós temos até novembro de 2024 para ter as obras dos nossos aeroportos, os 15 aeroportos do Bloco Sul e Central concluídas e homologadas e é nessa agenda que estamos totalmente concentrados. Uma agenda de *derisking* deste portfólio.

Complementarmente, e vocês devem ter visto isso também nas explicações do nosso *release* e nos resultados, nós estamos muito concentrados em dar continuidade ao nosso programa de eficiência, portanto, toda a parte de otimização de custos, ela tem em aeroportos uma expressão relevante, e na majoração do *top-line*, ou seja, isso traduz-se, como o Waldo já comentou, na consolidação de rotas internacionais, traduz-se em novos serviços que nós estamos prestando nos nossos terminais.

Vocês devem ter visto, nós inauguramos mais seis salas de VIP, portanto, estamos majorando receita complementar e, portanto, trabalhando no P&L, tanto no *top-line* como no *bottom-line*, para ter estes ativos maduros, ter estes ativos num estado de prontidão para aquilo que nós entendemos ser depois a nossa próxima agenda, que é – nós temos sido explícitos sobre isso – de buscar uma possível combinação de ativos, se isso acontecer, for possível, e com isso ter um destravamento de valor, ter uma majoração daquilo que é o valor deste portfólio.

Portanto, essa agenda permanece válida, nós estamos numa fase preparatória dessa agenda, tal como fizemos, estamos fazendo também para a plataforma de mobilidade, trabalhando em governança da plataforma, trabalhando em organização das plataformas, trabalhando em simplificação societária para que ela possa ser um *enabler* de maior eficiência e naturalmente trabalhando também na identificação de potenciais parceiros, parceiros estratégicos ou financeiros que possam estar conosco tanto na plataforma de mobilidade urbana como na plataforma de aeroportos.

Essa é a nossa agenda e permanece intacta. Estamos trabalhando diariamente sobre ela. Waldo, não sei se você quer comentar.



Waldo Perez: Acho que com relação a sua dúvida do CAPEX, primeiro, acho que um comentário que você fez, Pedro, para nós, termos a assertividade do CAPEX e termos o controle da entrega do plano de negócios e do custo, é crítico que nós façamos a gestão sobre o CAPEX, seja qual for o valor. E, sim, o CAPEX em aeroportos é menor do que rodovias, por exemplo. A complexidade é diferente. Na rodovia, você tem um CAPEX concentrado de volumes talvez maiores, mas em aeroportos, estamos falando de uma plataforma de 15 aeroportos, onde você tem um CAPEX distribuído nesses 15.

A gestão de implementar esses investimentos no prazo e no custo da forma que atenda aos requisitos contratuais, merece uma atenção muito especial e de controle da entrega precisa, semana após semana. Então, por isso que nós temos focado tanto e falado tanto da disciplina da execução da fase 1B do CAPEX em aeroportos.

Com relação aos saldos, os saldos eles variam – que acho que foi a sua outra dúvida –, os saldos eles variam com relação a duas coisas: Primeiro, tem reajuste de acordo às regras contábeis, então esse saldo ele evolui, ele é o saldo de investimentos regulatórios, que nós especificamos no início do contrato concessão, porém, nós também vislumbramos melhorias e nós vimos investimentos em Navegantes, Londrina, como exemplo, que eu vou passar para a Flávia para dar mais detalhes, aonde, fora do plano de negócios, vimos investimentos que trariam melhoria em eficiência ou em receitas dos nossos clientes. Então, por isso você vê essa variação de trimestre contra trimestre, e acho que a Flávia pode passar um pouquinho mais de detalhes em relação a isso.

Flávia Godoy: Bom dia a todos e todas. Pedro, obrigado novamente pela pergunta. Olhando aqui principalmente para esses três ativos aeroportuários, acho que vale ressaltar que a Companhia está numa fase de *derisking* importante dessa plataforma, como nós vimos comunicando, principalmente no nosso último Investor Day. No investimento estimado para o ano de 2024, nós já divulgamos algumas melhorias que foram identificadas para rentabilizar melhor esses nossos projetos.

Então, foi um potencial de receita que nós identificamos, então nós, de fato, estamos investindo a mais em alguns projetos, principalmente ali Navegantes no terminal para receber cargueiro, alguns investimentos mais concentrados também no aeroporto de Londrina relacionados à ampliação da pista. Então, são oportunidades que foram identificadas, não são contratuais e tudo isso é para melhorar a exploração desses projetos.

Então, essa conta não necessariamente ela fecha. Acho que a mensagem aqui importante, que é o que o Waldo comentou, é um CAPEX que está sendo realizado com bastante assertividade e sem qualquer sobrecusto. Então, esse ano nós concluímos uma fase importante desse investimento.

Pedro Bruno: Perfeito, superclaro. Obrigado pelas explicações.

Miguel Setas: Obrigado, Pedro.

Felipe Nielsen, Citi: Opa, bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta. Parabéns pelos resultados.



Eu tenho duas aqui, uma é só perguntando se vocês têm algum *update* em relação a MSVia, como que tem andado esse processo? Vocês tinham a discussão da renegociação desse contrato. Só para entender como que isso tem andado.

E a segunda pergunta é em relação às margens. Nós vimos um crescimento expressivo de margens ano a ano, acho que está dentro do esperado que vocês têm passado. Só para entender um pouquinho mais o que já foi feito do plano inicial que vocês mostraram, quais são os próximos passos, como que tem sido esse passo a passo do processo de redução de custos? Se vocês puderem nos explicar um pouquinho em mais detalhes. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Filipe. Eu vou comentar a primeira pergunta e já passar ao Waldo para a segunda. Mas em relação à MSVia, é um processo que segue o seu cronograma, o seu calendário. Ele está dentro ainda das nossas expectativas temporais. Como você sabe, o nosso contrato nesta concessão vai até março de 2025 e a negociação que estava em curso no TCU ela foi concluída. Portanto, agora temos um processo, uma liturgia interna de aprovações e ela está seguindo a sua trajetória esperada.

Vamos aguardar, enfim, pelas próximas notícias. Mas, de acordo com a informação que nós temos, o prazo que nós tínhamos inicialmente previsto ele está preservado, ele está mantido até março de 2025 ter uma resolução deste processo. Essa é a nossa expectativa.

Em relação ao plano, Waldo, quer comentar?

Waldo Perez: Em relação ao plano de eficiência nosso, ele está dentro do plano de aceleração de valor, do qual o Miguel tem falado, que é parte integral do nosso planejamento estratégico. Conforme nós colocamos no CCR, não tem uma bala de prata, não tem um ponto específico, são uma série de iniciativas nas quais nós fazemos gestão. Então, essa gestão é semana a semana, olhando a evolução dos gastos, olhando para outras soluções para onde podemos trazer otimizações, vislumbrando onde a tecnologia pode nos ajudar mais no médio prazo.

No CSC, desde o início do ano, nós estamos com um plano de otimização, nós mudamos toda a estrutura do CSC com esteiras, estamos olhando processo a processo, trazendo otimizações nos processos para fazê-los mais rápidos e poder ter mais volume em cada um com menos gente. Então, aí é uma área que vem evoluindo bem. Vamos, sim, ainda olhar a terceirização durante o 2S, que pode incorrer em ações no ano que vem. Em *supply*, também temos tido melhorias importantes em relação a ganhos de eficiência na contratação através de algumas mudanças nos contratos e mudança na mecânica da contratação e relacionamento com os financiadores.

Então, tem uma série de iniciativas. Algo que também tem ajudado muito é, na nova organização que foi desenhada, ter gestão plataforma a plataforma. Então, temos CFOs em cada plataforma que me ajudam a olhar mais no micro a gestão de custos e de eficiência, que é algo que nós não tínhamos antes, e com uma empresa desse porte, é necessário ter o olho, olhar mais na plataforma, de forma que nós possamos realmente ser eficientes na evolução da Companhia.



Então, vocês viram, estamos começando a entregar essa eficiência, esse é um trabalho que já vem há algum tempo, vem se acelerando e esperamos que vamos chegar nas metas, até passar das metas que nós colocamos como ambições aqui para a organização.

Felipe Nielsen: Perfeito, superclaro. Muito Obrigado.

Victor Mizusaki, Bradesco BBI: Oi, bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, no *release*, e acho que o Miguel também na fala inicial comentou um pouco sobre a mobilização para o CAPEX da Serra das Araras. Então, a minha primeira pergunta é se vocês puderem comentar um pouco como que tem sido esse processo, é um projeto antigo da CCR, desde a época de Nova Dutra. Então, se teve alguma coisa que vocês foram surpreendidos positivamente ou negativamente nessa primeira etapa.

E a segunda pergunta, o governo de São Paulo já publicou os editais de Sorocabana e Nova Raposo, se vocês puderem comentar um pouco como vocês estão se preparando para participar desse processo. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Victor, pelas perguntas. Já passarei também aqui para o Waldo para alguma complementação. Serra das Araras, como vocês sabem, obtivemos licença ambiental e iniciamos as obras já neste trimestre. É uma obra estrutural, como temos visto na nossa comunicação, é uma obra que vai mudar a experiência do utilizador naquela região.

Por agora, nenhuma surpresa. Enfim, acho que estamos trabalhando com a expectativa inicial, é um investimento que supera R\$ 1.5 bilhão, creio eu, assim de cabeça. Então, é um investimento relevante com um prazo de execução relativamente alargado. Portanto, a obra está terminando em 2028, se eu tenho de cabeça, e é esse o plano que mantemos. E diariamente, e neste fim de semana, estivemos vendo imagens das evoluções e, portanto, a obra está seguindo o seu rumo normal.

Não sei se quer comentar alguma coisa, Waldo, sobre Serra das Araras?

Waldo Perez: Não, acho que é isso. Victor, eu diria que, se houve um desafio inicial, foi com relação às licenças ambientais, com a greve do IBAMA. Isso tem sido algo onde, dentro do nosso programa de gestão de CAPEX, isso é algo crítico e tem sido um ponto de atenção, nós temos times trabalhando dedicadamente para ter certeza de que nós obtenhamos as licenças ambientais previstas no momento certo e aqui funcionou.

Então, acho que começamos muito bem com Serra das Araras e dentro do previsto, e esperamos que o projeto siga conforme nós tínhamos estabelecido isso.

Miguel Setas: Segunda pergunta, em relação à Nova Raposo e Sorocabana, são, como vocês imaginam, dois projetos para a CCR muito relevantes. Nós estamos neste momento estudando, os editais foram publicados nas últimas semanas, um deles mais recentemente, Nova Raposo. Então, estamos estudando esses projetos e preparando-nos para tomar uma decisão sobre a participação nos leilões. Mas naturalmente que são dois projetos que fazem parte da nossa lista prioritária de oportunidades de investimento.

Dois projetos bem distintos, como sabemos, a Nova Raposa é um projeto com 93 quilômetros de extensão, de chegada a São Paulo, mais complexo do ponto de vista de soluções de



engenharia e, enfim, de todas as soluções que são necessárias para implantar esta obra. Sorocabana é um projeto mais extenso, talvez para nós também bem conhecido nas rodovias que são compostas ou que estão nesta concessão e, portanto, nós vamos naturalmente usar o conhecimento que o Grupo CCR tem destes ativos para nos prepararmos para estes leilões.

Não sei se você quer comentar alguma coisa, Waldo.

Waldo Perez: Não, acho que é isso.

Miguel Setas: Acho que é isso.

Alberto Valério, UBS: Obrigado pela oportunidade Miguel, Waldo, Flávia. Queria mais um *follow-up* na pergunta do Victor de novos leilões. O governo tem anunciado oito leilões para esse ano, são cinco federais e três estaduais, se não me engano, e mais quatro para o ano que vem. Como é que vocês têm visto aí os editais em termos de CAPEX, geração de caixa? Quanto que a CCR poderia estar se alavancando? Ou são ativos que já são geradores de caixa desde a partida? Como vocês estão vendo a TIR? O governo falou que ia ser mais flexível na TIR, com alguns projetos chegando a TIR de *double digits* e real desalavancado.

E, por último, como vocês estão vendo a competição? Nós vimos no início do ano aí o Pátria e a Perfin bem ativos nos leilões, alguns *players* regionais também, e o que vocês esperam para esses próximos 14 projetos que vão ser licitados nos próximos 12 meses? Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Alberto, pelas perguntas. São várias perguntas dentro do mesmo tema. Primeiro ponto, nós temos comunicado uma estratégia seletiva, seletividade. Como você comentou, você falou em cinco federais, em quatro leilões no próximo ano, o *pipeline* de oportunidades é muito vasto, nós estamos, naturalmente, fazendo seleções.

Vocês viram no ano passado, fomos bastante seletivos nos certames em que nos envolvemos, em que nós participamos. E assim será também para os próximos leilões. Obviamente que ativos onde nós já estamos presentes hoje, como é o caso do ViaOeste, são ativos que são prioritários para o grupo. Ativos que nós conhecemos historicamente, o caso do Estado do Paraná, é um mercado naturalmente também para o qual nós destinamos muito interesse e depois temos uma abordagem seletiva no resto dos ativos que estão neste momento sendo preparados para os próximos leilões.

Em relação às rentabilidades, nós temos visto, o caso da 381 eu acho que é um exemplo muito eloquente disso, a rentabilidade que está neste momento projetada para o próximo leilão é uma rentabilidade de dois dígitos, bastante interessante. Portanto, acho que é uma interação que tem havido entre o mercado e o poder concedente que tem permitido fazer o ajuste de expectativas em relação à rentabilidade dos projetos de uma forma dinâmica, de uma forma com aprimoramento contínuo. E é isso que nós esperamos que aconteça ao longo do tempo.

Acho que o poder concedente tem naturalmente um processo de escuta ativo daquilo que são as necessidades do mercado e dos operadores que estão neste momento competindo por estes ativos.



Em relação à concorrência – e já passo ao Waldo também se quiser complementar –, temos concorrência de várias naturezas, concorrência das empresas tradicionais no setor, empresas internacionais que estão também apostando no mercado brasileiro, empresas mais de viés financeiro, empresas estratégicas, construtoras também se perfilaram nos últimos leilões.

Nós (o Grupo CCR) valorizamos um cenário de competição saudável e acho que esse setor de rodovias em particular tem uma escala, uma dimensão, de acordo com aquilo que é a escala do país, que requer um leque de competidores preparado para todas essas oportunidades que estão pela frente.

Portanto, nós saudamos a presença destes concorrentes e estaremos participando nos leilões onde nós entendemos que o Grupo CCR tem mais vantagem competitiva e uma relação de risco-retorno adequada para o seu portfólio. Essa é a nossa estratégia.

Waldo, você quer comentar?

Waldo Perez: Bom, acho que o Miguel falou tudo, mas, assim, sendo bem claro, nós estamos analisando uma série de oportunidades e nós as analisamos caso a caso, e no fim do dia a atratividade de cada concessão depende da estruturação do contato com a concessão e a relação risco-retorno da mesma.

Então, BR-381 está por vir agora, teremos Rota dos Cristais, Rota do Zebu, Nova Raposo e Sorocabana, Lote 3 do Paraná e mais um lote provavelmente no início do ano que vem e várias outras conforme... e aqui só estou falando em rodovias, não temos as de mobilidade. Nós estamos estudando todas elas, temos um processo seletivo interno na qual nós definimos em quais nós vamos apresentar proposta e competição é sempre um elemento de inteligência de mercado que nós consideramos nas nossas propostas para nos preparar para os leilões.

Dito isso, no fim do dia, é a relação risco-retorno e a concessão tem que agregar valor para o portfólio da CCR, e essa é a nossa estratégia e é assim que nós buscamos a seletividade nos novos leilões.

Miguel Setas: Só um complemento, Alberto, que você tinha comentado há pouco sobre CAPEX e geração de caixa. Aquilo que nós temos visto e temos transmitido isso ao poder concedente é que a tabela Sicro – não queria entrar aqui muito no detalhe técnico, mas –, que é uma tabela de preços de referência, do nosso ponto de vista, ela está desatualizada em relação àquilo que é a realidade de mercado. Portanto, nós temos que ainda fazer estimativas de CAPEX que elas por vezes divergem daquilo que são estimativas da tabela oficial. Essa tabela requer uma atualização.

Portanto, nós integramos no nosso *business case* uma visão precisa, uma visão assertiva daquilo que entendemos que é o CAPEX dos vários projetos que estamos estudando. E em relação à geração de caixa, você está certo, há alguns projetos, eles são *accretive* até no primeiro momento, porque como já tem EBITDA logo à cabeça, é demanda que é conhecida, praças de pedágio que estão em funcionamento e o CAPEX desses projetos às vezes está um pouco mais *backloaded*, um pouco mais para a frente. Alguns projetos conseguem ter até um impacto positivo na alavancagem de um grupo econômico como a CCR nos primeiros anos da sua atividade por conta dessa geração de caixa imediata.



Portanto, esse é um fator também que nós temos em conta na avaliação dos projetos, o *time-to-cash* e aquilo que é o fluxo de caixa ao longo dos vários anos do projeto.

Alberto Valério: Perfeito, muito obrigado aos três, bom dia.

Rogério Araújo, Bank of America: Olá, bom dia, Miguel, Waldo, Flávia, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira é um *follow-up* com relação ao programa de eficiência. no CCR Day, vocês passaram a ambição de 2035 com uma meta de reduzir em pelo menos mais três pontos o OPEX sobre receita entre 27 e 35. Quando nós fazemos uma conta do quanto que a Companhia teria de ganho de margem com ganho de escala e crescimento de tráfego, já chegamos próximo desses três pontos.

Então, a minha pergunta é se a Companhia está sendo conservadora nessa ambição e há espaço para uma entrega maior, até por isso vocês estão fazendo uma meta de pelo menos e não uma meta mais assertiva? Ou não, ou hoje existe um espaço mais limitado para reduções incrementais de custos, dado esse plano mais de curto prazo é até fim de 26? Essa é a primeira pergunta, obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Rogério. Eu vou iniciar aqui e também passando ao Waldo para nos complementarmos. E você, na sua pergunta, efetivamente já deu a resposta àquilo que é a nossa visão sobre custos. Você deve recordar, Rogério, que nós, em 2026, colocamos um menor que 38% e em 2035 um menor que 35%. Portanto, a nossa expectativa – e Waldo já aludiu a isso em uma das últimas perguntas – é poder entregar uma eficiência maior do que estes limitadores, estes máximos, estes majorantes que nós estamos colocando tanto em 2026 como em 2035.

Nós estamos trabalhando, como você imagina, para superar estas metas e poder entregar uma eficiência maior ao longo deste período. Quisemos fazer uma comunicação com o mercado que seja credível, conservadora e que o *management* consiga, de uma maneira consistente, entregar os seus compromissos.

De uma maneira também muito pragmática, consideramos que esta meta de 2026, estes 38%, é a nossa primeira entrega que estamos olhando para ela com muita precisão. E, obviamente, chegados a esse momento, em função do ponto em que estivemos em 2026, podemos ter também um reajuste de expectativas para 2035.

Mas, portanto, o primeiro foco é entregar-vos, entregar ao mercado uma eficiência que esteja abaixo desses 38% em 2026. Esse é o nosso foco neste momento. Waldo?

Waldo Perez: Acho que é isso. Acho que foi uma meta conservadora, uma ambição conservadora, digamos, para pelo menos ter um direcionamento para a Companhia. Mas no fim do dia, o que nós estamos focados é alcançar os 38% nesse curto prazo que nós nos direcionamos e, como todo plano estratégico de eficiência, nesse momento, iremos rever e muito provavelmente, até como você colocou, pode ser que sejamos mais agressivos mais para frente.

Rogério Araújo: Obrigado.



Miguel Setas: Só complementado, Rogério, só para dar um pouco mais de cor sobre este plano, nós, quando comunicamos ao mercado, nós tínhamos identificado já medida a medida, linha a linha qual era o plano para chegar ao indicador que estávamos propondo para 2026, os 38%. De lá para cá, nós continuamos a trabalhar com o apoio até de consultores externos, internacionais, e tentando complementar aquilo que tinha sido o primeiro lote de medidas com um conjunto adicional, que é nisso que estamos trabalhando para ter um plano ainda mais completo e mais ambicioso.

Waldo Perez: E só para finalizar, Rogério, de onde vieram essas metas? Os 38% nos colocam com aquelas 800 empresas que nós fizemos o *benchmarking* no primeiro quartil de eficiência. Os 35% nos colocariam no primeiro decil dessas 800 empresas. Então, as metas vieram muito... essas ambições vieram muito em função desses *benchmarks*, mas lógico, nós vamos sempre trabalhar para superar isso e esperamos entregar uma superação.

Rogério Araújo: Perfeito, ficou bem claro, Miguel e Waldo, obrigado. Se eu puder uma segunda mais pontual, sobre a receita financeira desse trimestre, ele ajudou o lucro, veio um pouco acima, quase 7% da posição de caixa, estava vindo uns 5,5% mais ou menos nos últimos trimestres. Tem alguma coisa específica aqui que nós tenhamos que ter atenção e também projetar para frente ou nada que chama muita atenção?

Flávia Godoy: Olá, Rogério, bom dia. A Companhia está num ciclo de investimento importante, então nós estamos conseguindo capitalizar mais, então, portanto, nós temos uma receita financeira, ela acaba reduzindo o nosso estoque de despesa financeira por conta da capitalização desses investimentos. Principalmente, identificamos ali um aumento importante na RioSP e também ali projetos de aeroportos, as linhas oito e nove, que ainda nós temos aqui um plano importante de execução de CAPEX para esse ano. Então, basicamente, é o aumento da capitalização.

Rogério Araújo: Perfeito, obrigado pessoal. Bom dia a todos.

Miguel Setas: Obrigado, Rogério.

Guilherme Mendes, JP Morgan: Oi, bom dia, pessoal, Miguel, Waldo e Flávia. Obrigado pelo espaço aqui. Eu tenho uma pergunta em relação a receitas complementares. Vocês comentaram um pouco mais de ênfase nesse trimestre, tanto no *release* agora como agora na apresentação. Se vocês puderem dar um pouquinho mais de detalhe, por favor, em quais as principais alavancas para suportar o crescimento dessas receitas complementares, quais são os principais segmentos, de onde viria isso e qual é o objetivo, se existe algum objetivo de contribuição de receitas complementares no futuro. Obrigado.

Miguel Setas: Perfeito, Guilherme. Efetivamente sim, no CCR Day, sim, existe um objetivo de ter uma presença mais relevante destas receitas nas nossas linhas de receita. Nós, no último CCR Day, em maio, comunicamos uma ambição de ter um peso superior a 10% na receita total das receitas complementares. Esse peso hoje é 6-7% e nós queremos que ele possa basicamente dobrar em termos de representatividade.

Por que é que isso é muito relevante para a nossa atividade? Porque enquanto no negócio principal nós temos uma margem EBITDA na casa dos 59-60%, como vocês estão vendo nos nossos resultados, e nas receitas complementares nós temos uma margem EBITDA superior



a 90%. Portanto, 10% na receita total vem de receitas complementares, tem um peso que pode ser o dobro na geração de EBITDA da empresa e que pode ser naturalmente também consonante na geração de valor para a Empresa. Quais é que são as áreas, Guilherme, onde nós identificamos maior potencial e estivemos fazendo um projeto específico sobre essa geração de receitas? Os resultados atuais já mostram esse potencial, uma delas, que está muito presente nos resultados atuais, é o varejo. Vocês têm visto que na nossa atividade tanto de aeroportos como de mobilidade urbana nós temos aproveitado os espaços dos terminais dos aeroportos, terminais da parte não aérea, parte terra e nas estações dos nossos metrô e dos nossos trens para fazer exploração do espaço comercial.

Só uma referência, nós hoje temos cinco *malls*, três já em operação. O *mall* do TIG, Terminal Gentileza, no Rio de Janeiro, o *mall* Vila Sônia, aqui na linha 4, em São Paulo, o *mall* da Estação Acesso Norte, no metrô Bahia, lá em Salvador. São três, temos mais dois, dois que estão em preparação no metrô Bahia, em Salvador, portanto, são cinco *malls* e, portanto, vocês viram nas nossas explicações, nós temos um aumento também de chamada área bruta locável, o ABL, temos cerca de 20% semestre contra semestre quando comparamos o ano passado com este.

Esse é um exemplo, portanto, *retail*. Outro exemplo é *real estate*, ou seja, a possibilidade de nós termos exploração de imobiliário junto dos nossos ativos, tanto em aeroportos como em mobilidade urbana, inclusive em rodovias. A possibilidade de usar os espaços de paragem, de descanso, para fazer exploração imobiliária e de áreas comerciais também.

Depois, o terceiro elemento fundamental é publicidade. Vocês veem nas nossas estações, nos nossos espaços comerciais, uma rentabilização muito forte de publicidade. Na área de aeroportos, carga, transporte de carga que complementa o negócio de passageiros.

Portanto, estes quatro elementos (carga, *real estate*, varejo (*retail*) e imobiliário) eles são dominantes em termos do potencial que nós vemos pela frente. E esse potencial, aquilo que nós entendemos é que se o EBITDA no negócio principal está crescendo num *high single digit*, que é o que nós comunicamos ao mercado, nós entendemos que receitas complementares podem estar a crescer num *double digit* nos próximos anos. E este semestre mostra isso, tivemos um crescimento de 20% de receitas complementares semestre contra semestre, ou 18% tri contra tri.

E esse vai continuar a ser o nosso foco. Estamos trazendo pessoas capacitadas para desenvolver estes negócios, portanto, estamos trabalhando nas várias dimensões para poder gerar mais valor nesta linha de receita.

Guilherme Mendes: Bastante claro, Miguel. Obrigado. E um *follow-up* rápido na parte da ViaSul. Nós já vimos uma recuperação bastante relevante nos dados de junho. Só confirmar se julho já foi um mês totalmente normal, se ainda tem algum impacto das chuvas no estado. Obrigado.

Waldo Perez: Sim, nós fomos muito atuantes, de uma forma rápida e precisa durante a crise, com nossas equipes de gestão de crise, conseguimos mitigar a situação por volta de 12 dias, então acho que isso mostra a capacidade de execução da Companhia nesses eventos. E, sim, temos tido uma recuperação bastante rápida do nosso fluxo na ViaSul, sendo que julho até acho que está um pouco acima do ano passado.



Então, nós estamos performando razoavelmente bem dada a situação que passamos recentemente no Rio Grande do Sul.

Guilherme Mendes: Maravilha, obrigado, Waldo. Bom dia a todos.

Miguel Setas: Bom dia, Guilherme.

Lucas Marchiori, BTG: Oi, pessoal, tudo bem? Bom dia. Dois tópicos aqui do meu lado também. Primeiro, sobre tráfego, queria entender um pouquinho, se vocês pudessem qualificar o que tem sido os setores que têm mais puxado esse tráfego esse ano. Já vem de uma base forte ano passado, se é importação, exportação, agro. Enfim, só para entendermos a dinâmica aqui e também ajudar na modelagem ano que vem.

E segundo tópico, bem rápido, já comentamos de MSVia, mas queria saber quais outros reequilíbrios relevantes estão sendo negociados, inclusive em outros segmentos. Imagino que a mobilidade urbana tenha algumas negociações em andamento. Se puderem só nos atualizar sobre esses reequilíbrios seria legal. Obrigado.

Miguel Setas: Lucas, obrigado, bom dia. Sobre tráfego, acho que nós tivemos uma surpresa positiva com o tráfego deste trimestre. Vocês viram nas notas iniciais, nas referências iniciais, batemos recordes de volume em junho na AutoBA, como vocês sabem, é a nossa super rodovia, uma das poucas super rodovias aqui no estado de São Paulo e, portanto, o nosso principal ativo no nosso portfólio. Ele está 47% na área de tráfego comercial acima do pré-Covid. Então, quando você compara o tráfego em junho de 2024 com o de 2019, estamos cerca de 50% acima no tráfego comercial.

E o tráfego comercial, obviamente, ele beneficia-se muito neste momento do cenário de câmbio, portanto, o cenário, como você comentava na sua pergunta, o cenário exportador. Nós vimos algodão multiplicar, de janeiro a maio de 24 versus janeiro a maio de 23, multiplicar basicamente por 4, 90 toneladas, 90 e algumas toneladas de exportação em 2024, versus 20 e poucas toneladas em 2023.

Portanto, o algodão foi uma das *commodities* que nos surpreendeu neste início de ano. E depois aquelas que o Waldo já comentou na sua intervenção, açúcar, café, papel, acho que uma série de *commodities* que tiveram ao longo destes meses uma evolução muito positiva, em particular, puxada pelo mercado exportador.

No agro nós sabemos que a safra deste ano é inevitavelmente mais baixa do que a safra do ano anterior, portanto, há uma acomodação no agro, que, no nosso caso, foi complementada, foi compensada por uma surpresa positiva no açúcar, por exemplo, porque nós tivemos este ano uma safra de açúcar muito favorável e comparando com o ano anterior, em algum momento, havia uma diferença de 20% superior ao ano passado e, portanto, isso teve um impacto positivo complementando um pouco de amortecimento da demanda em grãos, em milho, em soja, onde houve uma acomodação.

Mas também em milho, outro exemplo de como nós olhamos para esta dinâmica, em milho, no caso do Mato Grosso do Sul, onde nós operamos a MS-163, a construção de duas usinas de etanol no sul do estado elas permitiram que a rodovia MSVia, portanto a BR-163, ela



tivesse um tráfego maior do milho que foi transportado do norte do estado para essas duas novas usinas que foram construídas no sul do estado.

E, portanto, a dinâmica de mercado é muito dinâmica, enfim, passando aqui a redundância, e nós estamos a ver efetivamente, do ponto de vista comercial, temos feito essa análise, no comercial são veículos com um a três eixos, ou se são veículos com três a seis eixos, ou seis a nove eixos, portanto, temos feito uma análise bastante depurada, estamos vendo uma dinâmica, em particular na área comercial, que nos tem surpreendido.

Portanto, vocês viram, mesmo este trimestre, que temos uma acomodação dos volumes em ViaCosteira e ViaSul por conta do evento climático no Rio Grande do Sul, mesmo assim temos um aumento de 4% na demanda global de rodovias, mesmo com esse efeito do sul do país.

Você quer comentar os reequilíbrios?

Waldo Perez: Sim, vamos falar dos reequilíbrios. Então, Lucas, a agenda regulatória ela é foco aqui na Companhia, conforme já temos apresentado, no CCR Day, os resultados e todos os trabalhos das nossas equipes regulatórias.

Temos uma série de reequilíbrios que continuamos a perseguir. Então, assim, primeiro, Renovias, que não está sob nosso controle, mas que nossos sócios estão liderando, é uma rodovia que vence agora em outubro. Então, dado que já não há mais tempo de relicitação, imaginamos que lá onde há uma discussão de reequilíbrio e onde necessariamente haverá uma extensão, pode ser que tenhamos algo aí no curto prazo. É para isso que nós todos estamos trabalhando.

Em Barcas, o quinto quinquênio ainda está sob discussão, as discussões estão progredindo, então esperamos resolver essa situação até o 1T do ano que vem. No Metrô Bahia temos pleitos bastante relevantes, onde não só estamos discutindo demanda na interpretação do contrato, mas outros reequilíbrios que são devidos no Metrô Bahia, em conjunto com alguns pedidos do poder concedente de investimentos nossos naquele modal.

Quito, temos uma situação bastante promissora com uma extensão de contrato e concessão. Acho que a situação no Equador tem feito que isso demore um pouco mais do que esperado, mas há um reconhecimento do poder concedente, esperamos ter uma extensão do contrato e concessão muito em breve.

Então, esses são alguns exemplos de reequilíbrios que estamos perseguindo, mas o ponto é que é uma agenda proativa da Companhia para assegurar que estamos capturando todo o valor em nossas concessões.

Lucas Marchiori: Valeu, pessoal. Muito obrigado. Bom dia.

Miguel Setas: Obrigado, Lucas.

João Frizo, Goldman Sachs: Bom dia, Miguel, bom dia, Waldo, bom dia, Flávia. Obrigado por pegarem minha pergunta. Tenho um *follow-up* rápido com relação ao CAPEX desse ano. Se nós olharmos para o *guidance* que vocês soltaram no 4T do passado, vocês estimavam mais ou menos 8 bilhões em investimentos esse ano. E se nós olharmos aí os primeiros seis



meses do ano, tem 2.9 bilhões mais ou menos executado, o que implicaria em uma aceleração muito grande no 2S.

Então, eu só queria entender como nós deveríamos abordar a CAPEX aqui no 2S. Essa aceleração deveria acontecer mesmo ou você tem aí um risco de que o CAPEX fique abaixo da expectativa? Obrigado.

Miguel Setas: Perfeito, estamos focados na entrega do CAPEX e quando nós falamos na assertividade, conforme nós colocamos no CCR Day, nós olhamos muito a execução física, porque a execução física, no fim do dia, é o que conversa com as nossas obrigações contratuais. Nós terminamos o 1S com 48% do que estava previsto em execução física entregue. Então, estamos dentro do que estava previsto.

Há um *delay* entre o que é físico e o financeiro, que é o desembolso. Temos uma situação no sul do Brasil que provavelmente haverá, sim, algum escorregão aí para o ano que vem, dado as chuvas e a impossibilidade da execução de obras no sul do Brasil. Então, isso é algo que, sim, pode se esperar.

Em aeroportos, nós temos uma situação, vou dizer que, atípica, dado o contrato que nós temos com o epecista em aeroportos, que é, apesar que a execução física ela é entregue numa certa data, nós temos que obter a homologação dessas obras com o poder concedente, então o desembolso só ocorre com a homologação, que provavelmente será muito mais para o final desse ano, então tem um descasamento maior quando nós olhamos as curvas previstas para o ano entre a execução física e o desembolso financeiro, que é o que vocês veem quando nós falamos do CAPEX previsto para o ano.

Então, tudo isso para te dizer, estamos em linha com o que estava previsto, poderemos ter desembolsos em aeroportos mais para o finalzinho do ano e no sul do Brasil talvez algum escorregão para o ano que vem.

João Frizo Maravilha, Waldo, muito obrigado.

Luiz Peçanha, Banco Safra: Eu tenho umas perguntas aí em relação à CAPEX. O Miguel comentou que vocês têm até novembro a contabilização do CAPEX de 2024. Então, realmente fica apertado, são cinco meses aí para executar o financeiro que seria de quase 70% do CAPEX para o ano. Mas, adicionalmente a isso, eu queria entender em relação ao saldo de CAPEX total que a Companhia tem. Nós temos visto essa desvalorização do real, vocês teriam alguma sensibilidade do potencial impacto dessa desvalorização do real no saldo de CapEx?

Waldo Perez: Perfeito, Luiz. Se eu puder começar, daí eu vou passar para a Flávia sobre o saldo. Então, em relação à gestão do CAPEX, só queria ser preciso, essa data de novembro ela é para a fase 1B de aeroportos, onde nós temos a grande entrega de todo o investimento que vem sendo feito e aí é o que eu acabei de responder, essa diferença entre a execução física, que ela está na data, com o desembolso, que ela só vem com a homologação.

Então, o físico avança, avança, avança até novembro, o desembolso vem muito provavelmente mais para o final do ano, até pode ser que com prazo de 30 dias passe para



janeiro. Mas o que interessa é a entrega física, que nós estamos no plano de negócios e na entrega que estava prevista no início do ano.

Com relação ao saldo de CAPEX, no balanço, eu vou passar a palavra para a Flávia, acho que ela pode entrar em mais detalhe.

Flávia Godoy: Bom dia, Luiz. Falando aqui um pouquinho do nosso saldo de investimento que a Companhia divulga nas informações trimestrais, hoje nós temos um saldo de aproximadamente 29 bilhões, esse saldo hoje está mais concentrado na plataforma rodoviária, conforme nós já falamos aqui em algumas respostas aqui dos nossos questionamentos, a Companhia vem trabalhando muito na questão da assertividade.

E quando nós falamos de qualquer sensibilidade à desvalorização do real, nós estamos aqui tratando de um CAPEX que boa parte já foi contratado. Quando nós olhamos para o nosso saldo de investimento, plataforma rodoviária, eu tenho aqui 90% do saldo contratado, aeroportos, que nós temos aqui, um *derisk* importante esse ano, aproximadamente aqui grandes números, R\$ 2 bilhões, isso também já foi contratado.

Então, assim, é uma execução com assertividade. Dentro do *budget* da Companhia, nós não estamos vendo aqui qualquer sobrecusto ou sensibilidade aí por conta da desvalorização cambial.

Luiz Peçanha: Tá ótimo, obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Luiz.

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: Queria simplesmente agradecer-vos este tempo que estivemos aqui juntos. Acho que foi uma sessão de perguntas e respostas bastante completa, tivemos mais de uma hora aqui nesta conversa e, portanto, marcar presença para o próximo trimestre.

Vocês podem contar com o comprometimento de toda a equipe executiva do Grupo CCR na execução do nosso plano, dos nossos compromissos. Estamos comprometidos com um plano de transformação e de geração de valor bastante ambicioso, mas animados com os resultados que vão começando a aparecer. Um abraço a todos. Até a próxima.

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



**Transcrição da Teleconferência
Resultados 2T24
CCR S.A. (CCRO3 BZ)
1 de agosto de 2024**

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”