

Operadora: Bom dia. Muito obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos e bem-vindas à videoconferência da Motiva Infraestrutura de Mobilidade S/A para a discussão dos resultados referentes ao 4T25.

Esta apresentação está sendo gravada e com tradução simultânea. Para disponibilizar a tradução, basta clicar no botão *Interpretation*. E para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

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

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

Miguel Setas:

Olá a todos, eu queria começar por vos dar as boas-vindas a esta videoconferência dos resultados do 4T25 da Motiva.

Estou aqui hoje com Rodrigo Araújo, o recém-chegado CFO da Companhia, e com Flávia Godoy, a nossa Diretora de Relações com Investidores, e nós estamos aqui hoje para fazer uma breve passagem sobre os destaques do 4T do ano passado e depois estar à vossa disposição para perguntas e respostas.

Queria começar, primeiro, naturalmente, por dar as boas-vindas ao Rodrigo e por vos explicar qual é o contexto organizativo em que se insere a chegada de um novo CFO.

Se vocês se recordam, no ano passado, tínhamos anunciado a criação de uma nova cadeira na nossa diretoria, uma cadeira de Gestão de CAPEX, *Supply Chain* e Gestão de Serviços Compartilhados, e essa nova cadeira ela foi ocupada pelo anterior CFO, por

Waldo Perez, permitindo também a chegada do Rodrigo, que assumiu, então, a cadeira de Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores.

A par desta mudança nestas duas cadeiras, nós fizemos mais alguns ajustes de atribuições de responsabilidades, nomeadamente a clarificação do papel do Vice-Presidente, que tem a responsabilidade de inovação e, portanto, focado agora de uma maneira mais clara, mais simples naquilo que é a agenda de crescimento da Empresa, na agenda de crescimento de inovação e tecnologia da Motiva e, portanto, as responsabilidades que Pedro Sutter tinha na área de *Compliance* passaram para Roberto Penna e na área de Sustentabilidade passaram para Raquel Cardoso. Portanto, Roberto Penna agora atuando como um *Legal Counsellor*, numa leitura completa dessa função, e Raquel Cardoso também ampliando a sua responsabilidade com estas novas atribuições, em particular de sustentabilidade.

Estes movimentos, a par da chegada de André Salcedo, que já tinha ocupado a Vice-Presidência de Trilhos, portanto da presidência da plataforma de trilhos, elas visam um maior foco, portanto, temos uma diretoria com responsabilidades mais focadas, temos um reforço de talento com a chegada dos novos elementos e uma maior *accountability*, portanto, alterações organizativas que, do nosso ponto de vista, vão no sentido de aumentar a eficácia da nossa equipe diretiva.

Portanto, muito feliz, queria deixar aqui um voto de muito sucesso ao Rodrigo na sua nova função e um agradecimento ao nosso colega Waldo Perez pelo papel sempre profissional, dedicado, que exerceu na função de CFO da Companhia até esta data. Waldo Perez segue também com a Presidência da Plataforma de Aeroportos enquanto a transação da venda dessa nossa plataforma aguarda o *closing*, que esperamos que seja ao longo do ano de 2026.

Dito isto passo para o resumo do trimestre, e aqui quatro destaques, se vocês quiserem, quatro tipos de destaques: A primeira coluna, do lado esquerdo, os *highlights* que dizem respeito à criação de valor e à simplificação do nosso portfólio. Eu começo por reforçar a importância daquilo que foi a transação de aeroportos, anunciada no último trimestre do ano, com múltiplos, como vocês veem aqui na tela, que são *accretive* para a Companhia, portanto 8,8x EV/EBITDA *at stake*, naturalmente acima do nosso *trading multiple* e, portanto, denunciando o potencial de criação de valor desta transação. Uma transação que se saldou num EV de R\$ 11,5 bilhões, R\$ 5 bilhões de *equity*, R\$ 6,5 bilhões de dívidas equivalentes e, portanto, uma transação que é realizada em termos que, do nosso ponto de vista, são muito construtivos para a agenda de criação de valor da Companhia e para a simplificação do nosso portfólio.

As outras três menções, os outros três destaques, recaem, desde logo, na conquista da Autopista Fernão Dias, no processo competitivo que é realizado pelo TCU e pela Secex Consenso no âmbito da repactuação de concessões que careciam de reequilíbrio, como foi o caso da MSVia ao longo do ano, durante o ano de 2025 ainda, e, portanto, para nós um movimento extremamente estratégico, uma rodovia, como vocês sabem, que liga duas grandes cidades no país, São Paulo e Belo Horizonte, o maior tráfego pedagiado

das rodovias concessionadas no Brasil e, portanto, um acréscimo estratégico ao nosso portfólio.

Com esta rodovia, passamos a operar uma rede que tem mais de 5 mil quilômetros de extensão e, portanto, atualmente, a maior rede de concessões privadas de rodovias no país.

Terceiro destaque, aditivo de SPVias. Já tínhamos feito um aditivo. Este segundo permite um aumento de 322 dias na extensão do contrato de concessão. Naturalmente, também estratégico para a ampliação da nossa presença no Estado de São Paulo e, a par deste aditivo, um reconhecimento com o reequilíbrio cautelar de R\$ 1,5 bilhão relativo ao Covid nas rodovias de São Paulo. Portanto, destaque-se para a criação de valor e simplificação de portfólio.

Na coluna segunda, eficiência superior. Começamos, naturalmente, por fazer uma menção à antecipação de um ano daquilo que era o objetivo de eficiência que nós tínhamos pactuado com o mercado e que tínhamos anunciado no nosso último Capital Markets Day de 37,5% do OPEX Caixa sobre Receita Líquida, antecipando em um ano aquilo que era a meta de 2026. Portanto, Rodrigo vai entrar em mais detalhes sobre isto, mas aqui o reafirmar da nossa determinada agenda de eficiência, o nosso foco em atingir níveis de eficiência superior com otimização da nossa estrutura de custos operacionais.

Depois, aqui também uma menção à nossa conta de energia, um desses elementos da nossa estrutura de custos global. Aqui temos 23 milhões de redução no trimestre, que corresponde a uma otimização de 29% em custos unitários.

E uma última menção, esta não do trimestre, mas do ano, temos uma redução acumulada de quase 1.500 *full-time equivalent*, o que corresponde a quase 9% do nosso *headcount* total e que mostra o trabalho de otimização de estruturas – naturalmente que a otimização do portfólio ajuda também nesta evolução, mas –, portanto, permite-nos ter uma leitura otimizada da nossa conta de pessoal.

Depois na terceira coluna, crescimento rentável. Um destaque para a receita complementar – o Rodrigo vai mais à frente falar também sobre isto –, mas temos aqui um aumento, como vocês veem, de quase 22% no trimestre, portanto, claramente um crescimento que amplia a nossa participação nestas receitas que, não sendo ainda a maior parte da nossa *top-line*, elas vêm associadas a rentabilidades construtivas que complementam a rentabilidade do nosso portfólio *core*.

EBITDA ajustado crescendo 25.2% no trimestre, um aumento de margem EBITDA de 9.2 p.p. e um lucro líquido ajustado que atinge uma marca de R\$ 606 milhões, um aumento de 68,3% no trimestre. Portanto, claramente crescendo, no caso do EBITDA, acima do *high single*, que era o nosso compromisso no plano estratégico, vocês vão ver no ano um crescimento de 15%, mas, portanto, este trimestre contribui para esse crescimento acima do *high single-digit*, que é o nosso compromisso com o mercado.

Finalmente, no lado da liderança em sustentabilidade, participação na COP 30. Como vocês sabem, o país organizou, em novembro do ano passado, este importante evento, a Motiva participou com protagonismo apresentando este estudo da coalizão para a descarbonização dos transportes, realizado com mais de 150 entidades do setor de transportes, empresas e associações, no qual se traçam recomendações para acelerar a trajetória de descarbonização no setor dos transportes. Portanto, do nosso ponto de vista, algo também estratégico para o setor.

E, finalmente, uma menção sobre segurança, segurança do trabalho, com uma redução da taxa de frequência de acidentes para colaboradores próprios de 35% e para prestadores de serviço de 58%. E aqui, esta menção vai no quadro também do objetivo que nós traçamos para chegar a 2035 com um TFCA inferior a 1, como vocês se recordam, no caso de colaboradores próprios. Estamos próximos, no caso de prestadores de serviço, ainda uma trajetória que necessita de um pouco mais de otimização e, portanto, um trimestre que ele fecha um ano para nós extremamente estrutural do ponto de vista estratégico, movimentos que foram determinantes para a execução do nosso plano ambição 2035 e, a par disso, resultados do ponto de vista de crescimento, que nós queremos que seja seletivo e rentável, do ponto de vista da eficiência, que nós queremos que seja de níveis superiores e, naturalmente, também em termos da qualidade desta atividade, traduzida pela nossa agenda de sustentabilidade, tudo isso veio construindo uma execução que nós consideramos rigorosa do nosso plano estratégico.

Portanto, com isto, eu termino e passo aqui a palavra ao Rodrigo, reforçando as boas-vindas à Companhia e, enfim, regressamos já agora no final para perguntas e respostas. Obrigado.

Rodrigo Araújo:

Obrigado, Miguel. Bom, primeiro, bom dia a todos. Obrigado por acompanhar o nosso *call* de resultados do 4T25. É uma grande satisfação para mim estar aqui no meu primeiro *call*, na minha primeira apresentação de resultados da Motiva, uma Companhia gigantesca de infraestrutura, que impacta positivamente o desenvolvimento do nosso país, com soluções de mobilidade, impactando a vida de milhares de pessoas diariamente. Então, muito orgulho, muito feliz de estar aqui.

Aproveito para agradecer ao Miguel Setas e ao Conselho de Administração pela confiança, e também para agradecer e parabenizar ao Waldo Perez pelo trabalho à frente da Diretoria de Finanças. Como o Miguel comentou, agora o Waldo é focado em CAPEX, que é uma agenda extremamente relevante para a Motiva de agora em diante.

Então, acho que, só para dar um pequeno recado, quando eu olho para os nossos seis pilares estratégicos, o foco da minha gestão, junto com o time de finanças, é claro que será na alocação de capital, para que tenhamos um portfólio otimizado, com crescimento rentável e seletivo, asseguremos a otimização da nossa estrutura de capital, de forma que estejamos sempre maximizando a geração de retorno, além de continuar também a

nossa agenda de eficiência, a busca por eficiência superior nas nossas operações para que sejamos sempre referência em custos e rentabilidade.

Acho que a agenda de eficiência é uma agenda contínua e que, ainda que já tenhamos alcançado muitos resultados, acho que é uma agenda que temos muito a gerar ainda de valor para a Companhia e para os nossos investidores.

Antes de passar para os nossos resultados, acho que é importante destacar que com a assinatura do SPA, da transação de venda de aeroportos em novembro de 2025, passamos, então, a classificar as informações financeiras de aeroportos como ativos e passivos mantidos para venda e os resultados com operações descontinuadas, só para fins de comparabilidade e para melhor compreensão dos investidores, nós, nesse trimestre, ainda seguimos apresentando os números de aeroportos abertos para que tenhamos uma maior comparabilidade, especialmente com o ano de 2024.

Começando aqui com a nossa performance operacional, quando olhamos para esse trimestre, temos um crescimento expressivo de EBITDA, da ordem de 25% do nosso EBITDA ajustado, ao mesmo tempo que temos uma expansão relevante de margem, são mais de 9 p.p. de expansão de margem no período. Nós vemos crescimento e melhores margens em todas as plataformas, então acho que nós não só otimizamos o portfólio como um todo, mas individualmente, nas verticais, vemos também crescimento nos nossos resultados.

Olhando para o nosso tráfego comparável em todas as plataformas, e começando por rodovias, vemos um crescimento no período de 3,7%, com destaque para as concessões do Estado de São Paulo e para a RioSP. Nós tivemos um crescimento de 3,2% no tráfego comercial, e aí muito impulsionado pelo escoamento de grãos pelo Porto de Santos. Nós também vemos um crescimento superior a 4% em veículos de passeio, especialmente no Estado de São Paulo, e também já refletindo o início do Free Flow na região metropolitana de São Paulo, que teve impacto de cerca de 2% no trimestre e ao redor de 6% na demanda mensal da concessionária com a entrada no mês de dezembro.

Esse efeito foi parcialmente compensado por uma redução na ViaSul e na Via Costeira. Nós lembramos que tem um efeito de base relevante, pós os eventos climáticos de 2024 no Rio Grande do Sul, tivemos uma retomada acelerada, e aí isso tem um *phase-out* para 2025, então temos aí parte mitigada nesse efeito em ViaSul e Via Costeira.

Olhando para a plataforma de trilhos, tivemos um crescimento de 1,3% no trimestre, reflexo de uma maior ocupação de escritórios na região metropolitana de São Paulo, especialmente ali próximo de ViaQuatro e Linha 9. Nós temos também um avanço de 2,5% no VLT no Rio de Janeiro, que reflete a sequência do crescimento, mas já alguma estabilização do crescimento desde a entrada em operação do terminal Gentileza, no Rio. E esses efeitos foram parcialmente compensados por uma leve redução de pouco mais de 1% no Metrô Bahia, que reflete a forte chuva que houve nos meses de outubro e novembro e também o efeito calendário da diferença dos feriados e festas de final do ano em 2025 versus 2024.

Em aeroportos, tivemos um crescimento expressivo de 6,5% no tráfego total de passageiros. Nós temos alguns destaques que cresceram mais de 10%, no caso de Curaçao, por exemplo, que teve aumento de voos e de conexões. Nós tivemos também bloco sul e bloco central com maior ocupação dos voos e maior oferta de assentos, então tivemos um crescimento relevante na plataforma de aeroportos também.

Olhando para a performance financeira, de forma geral, da Motiva no trimestre, tivemos, então, como eu já falei, um crescimento representativo de demanda no período em volume. Isso foi associado, quando olhamos os dois períodos comparativos, aos reajustes tarifários que foram aplicados ao longo do ano, então também reflete o 4T25 versus 24, os reajustes tarifários do ano. Nós temos também já um impacto importante vindo dos novos ativos, das novas conquistas ao longo do ano. Então, temos PRVia, a Sorocabana, a repactuação de Motiva Pantanal. Isso aí já gerou quase 300 milhões (R\$ 270 milhões) de impacto no EBITDA da Companhia. Então, já um efeito relevante.

E temos também – e eu vou detalhar na sequência – um impacto importante de uma redução de 14% no custo caixa no período. Então, acho que é uma combinação de crescimento de receita, mas também de eficiência operacional.

E aí, para falar de custos no período, acho que primeiro, como o Miguel citou, acho que é importante ressaltar que, numa combinação de busca por eficiência em custos e otimização de portfólios, atingimos, com um ano de antecedência, a meta de 38% do nosso *ratio* OPEX caixa sobre receita líquida. Então, temos aí, fechando o ano com 37,5%. Óbvio que é super importante o atingimento dessa meta, mas acho que continuamos avançando a barra e vamos seguir buscando novas eficiências vindas não só da qualidade do portfólio, mas também de novas iniciativas.

Nós tivemos um impacto, quando olhamos para o nosso custo do trimestre, quando olhamos expurgando os efeitos não recorrentes, temos uma redução de 14% ponta a ponta, trimestre contra trimestre, teve um impacto superpositivo vindo do encerramento das concessões de barcas e da ViaOeste, então vemos um ganho importante vindo de portfólio.

No que diz respeito a custo de pessoal, vocês observam um aumento trimestre contra trimestre, ele reflete parte de um efeito de 2024, que tivemos ali um esforço de aprofundar melhor a alocação dos custos e teve uma capitalização adicional acontecendo no 4T24, que não aconteceu no 4T25.

Nós temos também, claro, durante o ano, o reforço das equipes de engenharia para suportar os novos projetos, para suportar as conquistas novas da Companhia, e também o impacto do nosso dissídio anual. Então, esses são os efeitos aí que explicam a parte de pessoal.

Quando olhamos, como eu falei, tivemos, em contrapartida a esses efeitos, uma redução vinda de barcas e de ViaOeste, então a saída, como Miguel falou, é um movimento importante ao longo do tempo de redução de *headcount*, de redução de FTE na

Companhia, que refletiu também positivamente e *offsetou* parcialmente esses aumentos de custos no período.

Quando olhamos para serviços de terceiros, temos uma redução de custos de conservação de pavimento no Motiva Pantanal, além do que eu já falei de encerramento de ViaOeste e barcas, que também afetaram positivamente.

E, finalmente, quando olhamos para aquela coluna de outros custos, temos um efeito relevante que aconteceu no 4T do ano passado, que foi um reconhecimento de provisões judiciais. Então, tivemos algumas provisões reconhecidas em 2024. E, em 2025, nós também tivemos o estorno de uma provisão, um desfecho positivo de discussão de IPTU em ViaQuatro e linhas 5 e 17 em São Paulo, que revertermos também. Então, são esses efeitos positivos que mostram essa redução no 4T25 versus 4T24.

Olhando, então, para o nosso lucro líquido no período, vocês percebem que fechamos o período com um lucro líquido de mais de 600 milhões, um crescimento de quase 70% contra o período anterior. Eu destaco aqui, além do resultado financeiro, acho que vocês viram, tivemos um aumento do endividamento bruto, muito fruto dos novos ativos, das novas concessões que temos ao longo do período. Nós temos um aumento de quase 400 bps quando olhamos para o CDI médio período contra período. Então, nós agora, em 2026, recentemente notícias importantes, de entrarmos num ciclo de redução de taxa de juros no Brasil, que é bastante positivo para nós, mas o ano de 2025 foi muito afetado por taxas de juros bastante elevadas, mas, por outro lado, temos algo que é super importante, uma melhoria expressiva na nossa alíquota efetiva de imposto de renda e otimização de portfólio.

Isso segue a nossa busca contínua de otimização da nossa estrutura de capital, de otimização da nossa alíquota efetiva, nós temos uma queda de quase 4 p.p. nesse período. Então, temos uma combinação de fatores que gera esse aumento expressivo que eu falei, de quase 70%, do nosso lucro líquido no período.

Bom, antes de entrar nos nossos indicadores de estrutura de capital, para detalhar um pouco mais o perfil do nosso endividamento, acho que aqui vale a pena fazer um resumo do nosso ano de 2025, fazer um *recap* aqui dos principais indicadores. Miguel e eu já passamos aqui por vários deles, mas acho que é sempre bom reforçar: Para o ano, temos um crescimento de 5,2% da receita líquida, atingindo R\$ 15,3 bilhões. Nós temos receitas complementares, um crescimento *double-digit* de 17,6% ali das nossas receitas complementares, atingindo R\$ 1,3 bilhões – lembrando que aqui os principais efeitos são relacionados à maior exploração da área bruto alocável, o desenvolvimento de *malls* nos nossos ativos de trilhos, focando no nosso conceito de *Rail Plus Property*, buscando também – anunciamos recentemente – novos desenvolvimentos em termos de parceria de mídia.

Então, estamos aqui buscando sempre não só a otimização da qualidade do portfólio que temos como um todo, mas dentro dos ativos individualmente, como é que

maximizamos o retorno e o resultado de cada um dos ativos que operamos e, obviamente, as receitas complementares são uma parte relevante disso.

Quando combinamos esse crescimento de receita com o atingimento antecipado da nossa meta, do nosso *ratio* de custos que nós já falou e com uma redução importante de custos no ano, chegamos num crescimento de 15% do EBITDA no período, também com a contribuição dos novos ativos e com as repactuações que tivemos ao longo do ano, chegando aí num EBITDA ajustado de R\$ 9,5 bilhões e, finalmente, um lucro líquido ajustado de R\$ 2,2 bilhões, um crescimento de 25%, tendo aí como principais impactos, além do EBITDA, um aumento das despesas, um resultado financeiro que refletiu o aumento do endividamento e também um CDI médio, uma Selic média muito mais alta do que o ano anterior.

Por outro lado, tivemos um avanço importante na nossa alíquota efetiva de imposto de renda, trazendo uma redução expressiva de alíquota efetiva, que contribui aí na nossa otimização, na busca de maximização do nosso retorno. Quando olhamos, então, para os indicadores de retorno, temos um ROE bastante expressivo, aqui temos o impacto do aditivo da Linha 4, que afetou positivamente o nosso resultado do ano, assinado em setembro de 25. Temos aí um ROE de 20%, um ROIC que também é relevante de crescimento com relação ao ano anterior. Então, acho que aqui é mais uma mensagem de que o crescimento está sendo seletivo, rentável e a maximização da eficiência está sendo alcançada.

E eu destaco aqui que conseguimos fazer isso mantendo a alavancagem sob controle. Nós fechamos o ano com uma alavancagem de 3,6x num ano em que tivemos entradas de novos ativos, conquistas de novos ativos no portfólio. Esse número aqui, ele ainda reflete a plataforma de aeroportos, então aqui não tem entrada de caixa de aeroportos, não tem desconsolidação. Nós sabemos que a nossa dívida no nível da Holding de R\$ 6,1 bilhões vai ser substancialmente impactada pela entrada de caixa da transação de aeroportos. Nós vamos ter, a partir do *closing* acontecendo ao longo do ano de 2026, saída de endividamento de EBITDA de aeroportos, mas que, quando olhamos o múltiplo, é *accretive* com relação ao nosso endividamento. Temos uma expectativa de redução de endividamento no ano de 2026 também vindo aí da nossa gestão de portfólio, da venda da plataforma de aeroportos.

Entrando aqui com um pouco mais de detalhe no nosso perfil do endividamento, encerramos o ano com R\$ 34,1 bilhões de dívida líquida, sendo que aqui acho que é importante fazer alguns destaques: Primeiro, temos mais de 50% do nosso endividamento com vencimentos a partir de 2033, ou seja, um endividamento que tem um perfil bastante compatível com o fluxo de caixa da Companhia. Ao longo de 2025, um exercício relevante de *liability management*, que gera aquelas torres que vocês veem nos três primeiros anos ali, nenhuma concentração relevante, então passamos por um ano de 2026, que obviamente vamos estar sempre trabalhando *liability management*, procurando oportunidades de captura de eficiência no mercado, mas sem nenhum tipo de pressão de liquidez ou nada desse tipo.

Nós temos um perfil que, como eu falei, é consistente com o ciclo de investimento da Companhia, uma *duration* de praticamente seis anos, um custo médio de CDI menos 0,25. Então, temos aí um perfil de dívida bastante adequado para os desafios da Companhia.

É óbvio que vamos estar sempre buscando otimizar e, acho que aqui é importante, vocês veem os indicadores, vamos estar sempre tentando capturar os momentos como estamos vendo agora no começo de 2026, de expectativa de queda da taxa de juros, alguns momentos que tivemos em 2025 de oportunidades de realizar emissões a custos bastante competitivos. Então, vamos estar o tempo inteiro olhando esse tipo de oportunidade para que maximizemos a eficiência da nossa estrutura de capital.

Finalmente, falando sobre CAPEX, o nosso foco na execução rigorosa do CAPEX, no ano de 2025, realizamos cerca de R\$ 8,7 bilhões de investimentos. E aqui temos uma variação com relação ao *guidance* que publicamos de 8,2 e, passando aqui um pouquinho pelas explicações de cada uma, temos:

- No caso da AutoBAn, um gasto maior com recapeamento, que é fruto de uma variação quantitativa, que entendemos que é passível de reequilíbrio;

- Na ViaQuatro, nós tivemos os desembolsos já iniciais relacionados à extensão, o aditivo de extensão, assinado em setembro de 2025, que não estava originalmente no *guidance* que publicamos, então já tem uma realização ali que não estava prevista no *guidance*.

- Motiva Pantanal, algo similar. Nós tivemos o processo de otimização contratual durante o ano, então alguns investimentos que não estavam considerados no saldo quando divulgamos o *guidance* original.

- Na ViaSul, tivemos maiores desembolsos na duplicação da BR-386, principalmente em função de ajustes de escopo, recontração de prestadores de serviço e parte de alguns gastos que tivemos derivados dos eventos climáticos de 2024. Nessa parte, obviamente vamos tentar buscar sempre o reequilíbrio, algo que temos como prática constante. Lembrando que quando olhamos para o nível de contingência e de prisão nesse contrato, temos algo que está dentro do de um *range* típico de 5% a 6%. Então, óbvio que nós não temos nenhum tipo de conformismo com relação ao CapEx, estamos buscando maior eficiência, maior nível de *risk management*, maior nível de gestão sobre o CAPEX. E claro que nos projetos novos, vocês têm visto que temos trabalhado em ser competitivo no *bid*, mas trazendo contingência, trazendo gestão de risco no CAPEX. Então, acho que é importante.

- E na ViaOeste, tivemos investimentos que, no ano passado, superaram cerca de R\$ 200 milhões, e temos um saldo a realizar para o ano de 2026 de cerca de R\$ 500 milhões. Lembrando que esse contrato é um contrato bastante antigo, um contrato num período em que nós não tínhamos maturidade de gestão de CapEx como temos hoje, que não tinha previsão de contingências, mas quando olhamos nesse contrato o nível de diferença ali próximo de 5%, é próximo do nível de contingência que nós aplicamos nos

nossos leilões, na nossa competitividade. Então, acho que isso é importante destacar que, com a maturidade de CAPEX, nós hoje fazemos esse *risk management*, mas óbvio que vamos estar incessantemente trabalhando para que entreguemos o CAPEX *on time* e *on budget*.

Quando nós então olhamos para a previsão de realização no ano de 2026, nós observamos que sempre seguimos os investimentos de maneira relevante na Rio-São Paulo, Motiva Pantanal e Sorocabana. Então, nós já temos ali nos ativos nova sequência da RioSP, mas também nos ativos novos no *ramp-up* de CAPEX. Além disso, quando olhamos para trilhos, temos a sequência da extensão da ViaQuatro, e aqui acho que vale destacar que é um ativo que parte relevante do que vem nesse CAPEX acompanhado de um aporte do poder concedente, no nosso *commitment* ali de R\$ 4 bilhões de CAPEX, cerca de R\$ 3 bilhões envolve aporte do poder concedente. Nas linhas 8 e 9, temos parte dos investimentos de 26, que são *carry* ali de investimentos postergados de 2025.

Aqui, acho que vale ressaltar também que, com a venda da plataforma de aeroportos e a expectativa do *closing* ao longo do ano, optamos por fechar as informações de aeroportos. Até para fins de acompanhamento, o nosso foco obviamente agora segue na execução de CAPEX das plataformas de rodovias e de trilhos, que serão aí continuidade no nosso portfólio.

E, finalmente, acho que para encerrar aqui a minha apresentação, fazendo um resumo do ano de 2025, acho que é um ano em que, claramente, entregamos resultados sólidos, muito alinhados com os nossos pilares estratégicos, um ano em que comprovamos a nossa capacidade de entregar um crescimento rentável e seletivo, um ano em que a eficiência, o atingimento do nosso *ratio* de eficiência em custos com um ano de antecedência reforça que nós estamos no caminho certo das nossas ambições estratégicas, buscando o atingimento das nossas ambições de 2035.

E aqui, é óbvio que, a cada conquista nova, a cada entrega nova que antecipamos, vamos nos desafiar continuamente ao que mais que é possível fazer e o que mais que conseguimos entregar de criação de valor. Então, esse é o nosso compromisso de seguir nessa agenda de geração de valor e em busca dos nossos pilares e ambições estratégicas.

Agradeço a todos que estão acompanhando o nosso *call* de resultados e passamos, então, para a nossa sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

André Ferreira, do Bradesco: Oi, bom dia, pessoal, tudo bem? Obrigado pelo espaço aqui. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, sobre o CAPEX 2025, nos comentários e no *release*, vocês comentam que algumas das obras feitas seriam passíveis de reequilíbrio. Minha pergunta é: Quanto do CAPEX 2025 vocês estimam que seja passível de reequilíbrio? E também se tem alguma parte que foi antecipação do que era previsto para 2026, além do pedaço da ViaSul, que vocês comentaram ali.

E a segunda pergunta é sobre o *guidance* de CAPEX 2026, se existe também o caso aqui de antecipação de obras versus o que estava previsto, e se parte do volume de obras que vocês incluíram para o *guidance* também é possível de reequilíbrio. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, André. Vou deixar passar aqui a palavra para o Rodrigo para comentar essas duas perguntas que você comentou.

Rodrigo Araújo: Bom dia, obrigado pelas perguntas. Acho que, primeiro, sobre a questão de reequilíbrio, acho que o principal ponto ali que destacamos foi o caso de AutoBAn, que temos um diferencial quantitativo ali relacionado ao pavimento, então acho que esse foi o principal olhando para o que variou versus o *guidance*. Acho que tem alguns outros itens ali que, como comentamos, não é diretamente ligado a reequilíbrio, mas são casos que tivemos modificações contratuais durante o ano que não estavam no *guidance*, então acho que isso vale a pena destacar também.

Com relação ao seu ponto de antecipação – e aí acho que vale tanto para 25 quanto para 26 –, vocês sabem que estamos num processo acelerado de obras na RioSP, na Serra das Araras, então acho que estamos com uma expectativa relevante de entrega ali já do trecho de subida de 4 quilômetros, temos uma expectativa de antecipação de um ano na subida e de quase dois anos no trecho de descida. Então assim, acho que, olhando para o portfólio como um todo, esse é o ativo ali que temos mais relevância e expectativa de ter alguma antecipação ali que gere impactos positivos para nós.

Miguel Setas: No caso da AutoBAn, só para concretizar, estamos falando de qualquer coisa como R\$ 150 milhões, R\$ 160 milhões de investimento que entendemos que pode vir a ser reequilibrável, só para concretizar o valor.

André Ferreira: Claro pessoal, obrigado. Bom dia.

Felipe Nielsen, do Citibank: Pessoal, bom dia. Obrigado pelo espaço. Tenho duas perguntinhas aqui. Uma é relacionada a tráfego. Queria entender um pouco da perspectiva de vocês para esse ano. Nós temos visto o tráfego da RioSP bem forte, puxado pelo *Free Flow*, acho que tem projeto novo entrando também. Queria entender um pouquinho da perspectiva de vocês, e tocar um pouquinho na agenda de novos

leilões – essa é a segunda pergunta –, entender se algo mudou na expectativa da Empresa, possíveis leilões que vocês sejam mais interessados.

E acho que também se vocês puderem trazer um pouquinho da visão do Rodrigo, se ele puder comentar a visão dele sobre esse *pipeline*, sobre essa agenda de otimização de portfólio e otimização de estrutura de capital também linkado com essa agenda de novos leilões. Obrigado.

Miguel Setas: Boa, Felipe. Vamos então começar por tráfego. Rodrigo pega essa pergunta e depois falo de novos leilões, tá bom?

Rodrigo Araújo: Obrigado. Bom dia, Felipe. Obrigado pelas perguntas. Acho que, primeiro, com relação ao tráfego, você viu que soltamos aí os indicadores de janeiro ontem, e aí acho que aqui vale a pena destacar alguns fatores: Acho que, primeiro, como você bem falou, olhando para a RioSP, mesmo sem *Free Flow*, vemos um crescimento expressivo, vemos crescimento relevante em AutoBA, vemos PRVia, Sorocabana e Motiva Pantanal dentro do *base case* do plano de negócio. Então, acho que estamos bastante bem alinhados para o ano de 2026.

Em termos de tráfego comercial, vimos, em janeiro especificamente, uma velocidade maior de escoamento de grãos comparado com o ano anterior, que foi um ano um pouco mais *soft* ali em janeiro. Então, acho que isso também impactou positivamente. Por outro lado, vimos alguns efeitos ali no mês, que tivemos um período estendido maior ali de festa de final de ano, tivemos diferencial de dias úteis, então tivemos dia útil a menos em São Paulo, teve dois dias úteis a menos no Rio de Janeiro, que impactou em trilhos também, ali VLT.

Então, acho que, assim, em geral, a nossa visão para o tráfego para o ano está, assim, seguimos a perspectiva de crescimento e nos novos ativos bastante alinhada com aquilo que tínhamos enxergado quando fizemos os *bids* e as extensões de portfólio no ano passado.

E aí, vamos para a segunda aqui, sobre os leilões. Quer começar, Miguel?

Miguel Setas: Eu começo e já passo para você. Acho que não muda a nossa abordagem, aquilo que temos vindo a reafirmar, um foco num crescimento sinérgico, num crescimento seletivo e rentável. São as três palavras que nós privilegiamos na nossa estratégia de alocação de capital, no segmento, em particular, de rodovias, que é aquele que agora tem mais visibilidade nos próximos certames, próximos leilões.

Vamos continuar a privilegiar as nossas geografias estratégicas, portanto, vocês não vão ver a Motiva dispersa fora daquilo que é o seu mercado estratégico e, obviamente, acho que dando já uma indicação daquilo que pode ser um dos próximos leilões onde nós vamos estar participando, ativos onde nós estamos presentes, caso da rodovias, que vocês sabem que há um leilão dia 27 de fevereiro que envolve uma parte substancial daquilo que é a atual concessão da rodovias.

É óbvio que essa é uma concessão que a Motiva estudou e a nossa participação no leilão ainda não está aprovada pelo Conselho de Administração, mas naturalmente que é um ativo que nos interessa observar, analisar e, eventualmente, preservar o nosso portfólio. Mas, portanto, nunca vamos abdicar, nos próximos certames, daquilo que tem sido a nossa lógica de rigorosa alocação de capital, uma exigência férrea, sem nenhuma concessão, como vocês viram, de criação de valor, de rentabilidade adequada numa relação risco-retorno que ela faça sentido para o nosso portfólio.

Foi assim, nos últimos leilões nós ganhámos alguns, como vocês viram, mas também perdemos muitos outros e estamos muito felizes por aqueles que perdemos porque elas reafirmaram o nosso rigor na alocação de capital, e será assim daqui para a frente.

A Companhia já tem um nível de endividamento que é razoável, portanto, agora com a transação de aeroportos, talvez, se tudo correr como nós prevemos, esse *leverage* ele reduz para cerca de 3x *net debt*/EBITDA, portanto, abrindo novamente espaço no nosso balanço para algum crescimento adicional, mas obviamente também isso indica que nós vamos ser muito seletivos nas escolhas que vamos fazer daqui para a frente. Portanto, essa vai ser a estratégia. Mas, Rodrigo, vai comentar também a sua visão.

Rodrigo Araújo: Está ótimo. E com relação, Felipe, ao *pipeline*, então, do que você perguntou, acho que vou começar um pouco do mais óbvio, mais imediato. Obviamente, agora o nosso foco é no *closing* da transação de aeroportos. Estamos trabalhando para – obviamente, tem várias condições precedentes que não estão 100% no nosso controle, mas – fazer um *closing* ainda no 1S, mas dentro do ano de 26. Acho que isso é extremamente importante, tem um impacto relevante.

Essa transação, sozinha, olhando a foto, vamos dizer assim, proforma de dezembro, traz nossa alavancagem para baixo de 3, então ela é *sizable* e ela tem um destravamento de valor importante. Estamos no meio de discussão de o que faz sentido, modelagem, como caminhar para um potencial de envolver numa plataforma de trilhos, que nós já tínhamos falado no ano passado sobre isso. E acho que, em geral, no portfólio, eventualmente algumas otimizações pontuais envolvendo o nível de ativo em rodovias são coisas que olhamos, que estudamos. Não tem nada agora, nenhuma decisão tomada, mas acho que esse é um ponto importante.

E, como o Miguel falou, com relação ao *pipeline* de novos leilões, acho que a regra é rigor, seletividade, claro que somos bastante conscientes do nível de alavancagem da Companhia, então acho que isso gera um nível nosso de atenção e rigor ainda maior para trazer para o portfólio, de fato, ativos premium e que são *accretive* em termos de geração de valor para os nossos acionistas. Obrigado pelas perguntas, Felipe.

Felipe Nielsen: Perfeito. Ficou tudo super claro. Obrigado, pessoal.

Guilherme Mendes, do JP Morgan: Oi, pessoal. Bom dia, Miguel, Rodrigo, Flávio.

Miguel Setas: Bom dia, Guilherme.

Guilherme Mendes: Queria, antes de mais nada, publicamente desejar uma boa sorte para o Rodrigo no novo desafio. E dois pontos aqui do nosso lado também. Acho que o primeiro, na venda de um eventual *stake* de mobilidade, uma coisa que vocês já falaram anteriormente, e agora passada a venda dos aeroportos, se puderem dar um *update* de como está esse processo, em que fase do processo que estamos e qual o perfil dos eventuais interessados por essa eventual parceria.

E um segundo ponto, puxando aqui o gancho de um comentário que o Rodrigo fez sobre as concessões mais recentes estarem em linha aí com o planejado, podem comentar um pouco, além do tráfego em si, mas pensando em receita, custo, execução de CAPEX, se esses últimos projetos aí, voltando desde a RioSP, se estão em linha com a expectativa ou se teve alguma coisa que acabou sendo melhor ou pior do que o esperado na época do *bid*? Obrigado.

Miguel Setas: Guilherme, obrigado pelas perguntas, vou pegar a primeira. Nós sempre comunicamos na nossa estratégia de reciclagem de capital que, daquele intervalo de R\$ 5 a 10 bilhões, havia três grandes contribuições: A primeira contribuição, venda de plataforma de aeroportos, como vocês viram ela entrega um *equity* value de R\$ 5 bilhões, portanto, deste intervalo de 5 a 10 é o *floor*, o mínimo deste intervalo e, portanto, os outros R\$ 5 bilhões que podem fazer parte dessa reciclagem vêm tanto da possível venda de uma participação na plataforma de trilhos, como da reciclagem de alguns ativos isolados. Portanto, são as duas potenciais contribuições.

A Companhia continuou a analisar e a estabelecer contatos com potenciais interessados nesse processo de trilhos enquanto tocávamos a transação de aeroportos, mas naturalmente que a transação de aeroportos, feita em 2025, ela concentrou grande parte da atenção do time de M&A e também dos nossos assessores, portanto, foi aí que nós concentramos a nossa energia. Feita esta transação – e estamos ainda no processo de *closing* –, a atenção recai naturalmente sobre a formação da plataforma de trilhos. Aí o *timing* é um *timing* que depende também daquilo que é a clarificação do *valuation* dessa plataforma.

Nós temos, em alguns dos ativos, situações e alguns elementos que nós queremos clarificar antes de fazer uma transação e, portanto, vamos gerenciar esse *timing* de maneira que possamos maximizar o valor que cristalizamos numa eventual venda de uma participação.

Quanto aos interessados, eu diria que temos dois tipos de Companhias, dois tipos de contrapartes que podem ter interesse numa transação destas: Operadores estratégicos, que podem ver no mercado brasileiro também um mercado prioritário para além dos mercados onde podem atuar noutras regiões do globo; e entidades financeiras, diria entidades financeiras de longo prazo, investimentos de longo prazo, que também possam ver nesta categoria de ativos uma destinação interessante dos seus recursos.

Portanto, ainda não está definido qual será a configuração final destas participações, mas pode ser um ou outro ou um blend das duas alternativas.

Rodrigo, você quer pegar aquela pergunta do Guilherme sobre concessões recentes?

Rodrigo Araújo: Bom dia, Guilherme. Obrigado pelas perguntas e agradeço também a mensagem dos votos de sucesso. Com relação aos novos projetos, acho que é importante olharmos, porque eu tinha comentado sobre tráfego, mas acho que, *overall*, em relação à receita, temos um nível de assertividade bastante alto, variações marginais mais positivas do que negativas, mas muito próximos, então nada que fuja do plano de negócio.

Acho que com relação a custo e CAPEX, também em linha com o plano de negócio. É claro que estamos bem no início de alguns deles, mas até agora nenhuma surpresa, nada que nos chama a atenção. Acho que isso reforça um pouco a nossa sensação de segurança nas próximas alocações de capital também. Esse é um tema que acompanhamos continuamente essa variabilidade com relação ao que estava no plano de negócio para que tenhamos confiança nas próximas decisões que vamos tomar.

Mas acho que, em geral, nenhuma surpresa relevante aqui que mereça comentário. Acho que bem em linha com o plano. Obrigado pelas perguntas.

Guilherme Mendes: Legal, muito obrigado, principal. Bom dia e boa semana.

Miguel Setas: Obrigado, Guilherme.

Rogério Araújo, do Bank of America: Olá, bom dia, Miguel, Rodrigo, Flávia. Obrigado pela oportunidade. Bom dia, Rogério. Eu tenho duas aqui da minha parte. A primeira, talvez ouvir um pouquinho do Rodrigo como é que ele enxerga esse *target* de OPEX para 2035. O que praticamente reflete pelo menos 10 pontos da receita de redução? Se puder detalhar um pouco o que vem de alavancagem operacional, diluição de custo fixo, o que é eficiência, *timing* esperado. Eu acho que essa é a primeira, depois eu sigo com a segunda. Obrigado.

Rodrigo Araújo: Tá ótimo. Bom dia, Rogério, obrigado pela pergunta. Nós não temos obviamente uma quebra detalhada. 2035, trabalhamos com uma ambição, mas acho que aqui tem alguns fatores importantes: Acho que, primeiro, tem um estágio intermediário importante ali que é os 30% em 2030, então acho que tem um primeiro *step* ali intermediário que acreditamos que é relevante e faz um *milestone*.

E olhando para a própria transação de aeroportos, que é um impacto relevante, que esperamos no curto prazo, tem aí um efeito, alguma coisa da ordem de 2 a 3 p.p., então tem um impacto já relevante agora que viria dessa reciclagem de portfólio que nós já executamos em aeroportos. Mas eu acho que, em geral, aqui, acho que além obviamente da combinação do impacto de gestão de portfólio, uma busca contínua de crescimento abaixo da inflação, e aí temos ali, claro, uma alavancagem operacional de receita crescendo basicamente a inflação e nós mantendo os custos sob controle.

Se você olhar o nosso *budget*, acabamos de rodar ciclo de aprovação de *budget* com o Conselho de Administração da Companhia, crescimento abaixo da inflação, então acho que esse é um mantra com relação a isso. E acho que tem um capítulo – e recentemente fizemos uma imersão de inovação aqui, o grupo mais sênior da Companhia – que é muito importante, que é tecnologia, como ser disruptivo em algumas operações.

Vocês olham, vou pegar do mais simples, o histórico de nível de recebimento em caixa nas praças de pedágio, hoje rodando abaixo de 5%, com tendência de cair ainda mais, então assim, cada detalhe da operação acho que é super relevante, então eu diria que é um mix de coisas, um mix de gestão de portfólio com alguma coisa já contratada, como eu falei, 2 a 3 pontos de aeroportos, um mix de tecnologias disruptivas, que acreditamos que vai correr atrás, recentemente comentamos isso no último Capital Markets Day, a Companhia com um núcleo *core* ali de G&A focado em desenvolvimentos em inteligência artificial, como é que aceleramos processos, como é que simplificamos não só os nossos processos que estão na ponta dos ativos, mas também os nossos processos de *back-office* transacionais.

Então, acho que um desafio que temos é a otimização vem na ponta, no portfólio, nos ativos, mas precisa vir também na Holding, precisa vir nos processos transacionais. Então, acho que esse é um outro capítulo. Mas, enfim, *long story short* aqui, acho que temos a ambição de 2035 com *milestone* em 2030 e com algumas coisas já contratadas. Obrigado.

Rogério Araújo: Obrigado, Rodrigo, ficou bem claro. Se eu puder a segunda sobre reforma tributária...

Miguel Setas: Rogério, só comentar aqui um indicador que eu acho que é interessante, se nós desconsolidarmos aeroportos agora, portanto, o corte que temos agora é uma leitura de 36,1%. Eu acho que fica claro que temos agora para chegar até aos 30% de 2030 temos 6 p.p., portanto 37,5 ele vira 36,1, temos 6 p.p., que é aproximadamente 1 p.p. por ano até chegar a 2030, o que mostra também o esforço que temos que ter para atingir no prazo de cinco anos aquilo que é o nosso *target* intermédio que o Rodrigo comentou em 2030.

Rogério Araújo: Tá claro, Miguel e Rodrigo. E a segunda é sobre reforma tributária no Brasil. Eu sei que é um pouco errático e cedo ainda para fazer conta, mas tentamos aqui e a Motiva ela passaria de um *sale tax* de 7% para 8 já em 27, acelerando lá em 2030, mas chegando em 2033 com 20% de *sale tax*, 13 p.p. a mais. Faz sentido essa tendência de crescimento relevante? Nós podemos pensar que, assim como a criação do ISS lá atrás, esse aumento de imposto é protegido pela regulação? Qual a Tier para reequilíbrio de *sale tax* maiores?

Se eu não me engano, o ISS foi Tier original de contrato. Seria isso? Seria Tier marginal, é algo ainda a ser definido? E tudo que vocês puderem dividir desse tema, eu acho que ajuda. Obrigado.

Rodrigo Araújo: Tá ótimo, obrigado. Acho que tem um ponto importante aqui como desafio maior – e é o que estamos fazendo exatamente nesse momento –, assim, você está olhando pelo lado da receita, obviamente, mas temos uma série de dados, o regime cumulativo de PIS e COFINS, por exemplo, uma série de coisas, temos uma série de custos que passam a ser creditáveis que hoje não são. Então, tem um *trade-off* relevante vindo também de custos que vamos passar a se acreditar deles ao longo do tempo. Então, o que estamos fazendo hoje, a expectativa ao longo do 1T, é nós já termos uma modelagem inicial para alguns dos ativos mais relevantes – e aqui, obviamente, sem dados públicos, acho que isso é algo interno da Companhia, mas estamos trabalhando para no 1T de ativos relevantes – para começar uma discussão antecipada com o poder concedente, já com parâmetros objetivos, já com parâmetros calculados, nessa base que eu te falei de efeito líquido de aumento, obviamente em cima da receita de carga tributária, porém *off-setado* parcialmente por créditos que tomamos em custo CAPEX e etc., que hoje não acontecem. Então, acho que esse é o *trade-off* que estamos olhando.

Sobre o teu ponto de reequilíbrio, o formato disso vai ter que ser discutido, acho que isso é uma coisa que afeta amplamente o setor como um todo. Os contratos têm sim a previsão de que façamos essa rediscussão de aumento de carga tributária.

Então, sobre o teu ponto de blindagem regulatória, a blindagem existe, acho que vai ser uma discussão muito de formato e, como você sabe bem, a reforma entra em ondas, então acho que o formato também vai passar um pouco por isso, não é uma virada de chave *full* no primeiro ano.

Uma coisa que eu acabei de aqui, mas eu acho que é relevante destacar, nós já tivemos um primeiro teste agora em janeiro com as apurações, com os destaques em faturamento dos tributos, acho que passamos super bem por esse teste, que era uma preocupação grande, gerou uma adaptação sistêmica relevante ao longo do ano passado para que conseguíssemos cumprir esse *milestone* agora em janeiro, mas acho que, assim, por um lado, tem a proteção regulatória e, por outro, o nosso desafio interno agora de concluir a modelagem e ter uma proposta.

E acho que o principal ponto aqui é que o nosso plano é ser proativo e ser propositivo nessa discussão para que enderecemos essa discussão de forma antecipada e não no momento em que, de fato, a mudança dos tributos ocorrer. Obrigado pela pergunta.

Rogério Araújo: Perfeito, muito obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Rogério.

Pedro Bruno, da XP: Bom dia a todos. Bem-vindo também, Rodrigo. Boa sorte aí no desafio. São duas perguntas mais simples aqui, para checar dois pontos específicos que acho que apareceram aqui no resultado. Primeiro é com relação ao desfecho positivo que vocês comentaram sobre a reversão de IPTU, foi na ViaQuatro e nas linhas 5 e 17, apesar de menor, com alguma relevância para mobilidade em si. Só para entender o quanto isso é finalístico, vamos dizer, se tem outros casos que possam aparecer, e se

vocêsem puderem dar um pouco de contexto para entendermos o que era, de fato, a discussão.

E também, especificamente sobre a melhora de tráfego que vimos na RioSP com a conclusão das obras de Guarulhos, o que eu queria confirmar era se vimos o impacto de fluxo positivo acontecendo de forma completa já em janeiro. Nós já vimos isso acontecendo ao longo do 4T, já é algo que acontece, não foi só já em janeiro, mas para saber se isso ainda tem um *ramp-up* ao longo de, talvez, fevereiro e março, ou se já aconteceu esse efeito. São só esses dois *follow-ups* aí, por favor. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado. Rodrigo?

Rodrigo Araújo: Tá ótimo, bom dia. Bom dia, Pedro. Obrigado pelas perguntas. Sobre o primeiro, sobre a questão de IPTU, nós hoje não temos expectativa de ativos adicionais. Acho que o ponto aqui, lembrando, isso era uma decisão que tínhamos a previsão de dever um ressarcimento, e que ela foi, por uma decisão do STF, anulada. Então, tivemos uma decisão judicial positiva que, de fato, anulou a incidência do tributo – e lembrando que isso foi interrompido ao longo do tempo. Então, por exemplo, linha 8 e 9, quando assinamos os contratos, isso já não existia. Então, isso já estava decidido, então não tem nada prospectivo. Mas acho que, especificamente para a ViaQuatro e linha 5, temos o efeito já decidido, e por isso o estorno nesse trimestre.

Com relação ao tráfego, acho que é importante destacar aqui, seguimos vendo, e vimos agora em janeiro, o efeito positivo da conclusão das obras ali em Guarulhos. Então, acho que vemos ali um efeito relevante. Obviamente, estimamos que ao longo do ano vamos seguir essa trajetória, acho que isso, claro, quando você pega o 4T, principalmente em dezembro, que já estava efetivo, nós tendemos a ter uma estabilidade mais para o final do ano, mas acho que, ao longo do ano, nos *baselines* comparativos, a expectativa é vimos esse crescimento, principalmente pós-conclusão. É isso.

Pedro Bruno: Perfeito. Muito obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Pedro.

Rafael, da UBS: Olá, Miguel, Flávia, Rodrigo, obrigado por pegarem minha pergunta. Se puderem comentar sobre a AutoBAn, a margem veio bem forte, se não me engano, foi a mais elevada por um 4T. E acho que eu gostaria também de entender os principais fatores por trás desse desempenho e também as perspectivas para o ativo, incluindo possíveis novas obras e iniciativas à frente. Obrigado.

Flávia Godoy: Olá, Rafael. Bom dia. Obrigada pela pergunta. Olhando especificamente aqui para a AutoBAn, vimos um desempenho operacional bastante forte dessa concessionária. Pegando o tráfego da AutoBAn, sabemos que essa concessionária tem um mix de tráfego que é composto por 45% de eixos leves e 55% de veículos pesados.

Tivemos ali na concessão, na comparação do 4T25 versus 24, os reajustes. Essa concessionária teve um reajuste que foi repassado em torno de 5,3%, e também um desempenho de tráfego bastante puxado pela composição de mix dessa concessionária. Então, teve um mix que foi bastante puxado pela atividade econômica dentro do estado de São Paulo, então passou agronegócio, cargas em geral, e também o veículo de passeio que contribuiu para esse operacional elevado dessa concessionária.

Como já foi falado aqui pelo Miguel e pelo Rodrigo, a Companhia tem um plano de eficiência superior, então seguimos com as iniciativas estratégicas de eficiência de custo, com as nossas alavancas para a redução de custo e essa concessionária tem uma representatividade importante no nosso portfólio. É um ativo muito maduro, bastante performado e que temos conseguido, com bastante sucesso, implementar essas alavancas de eficiência.

Miguel Setas: Você quer comentar alguma coisa sobre novos investimentos adicionais?

Flávia Godoy: Sim, sim. Vale, de fato, destacar esse ponto. Como divulgamos em 2025, nós adicionamos um recapeamento nessa concessionária. Esse contrato, o aditivo que foi feito lá em 2022, que estendeu o prazo da concessionária por 11 anos, foi um aditivo quantitativo. Então, essa concessionária está num ciclo de recapeamento, temos ciclos da vida útil de cada pavimento para cada concessão e vimos algumas concentrações decorrentes do contrato de manutenção desse ativo mais concentradas em 2025 e em 2026.

Como eu coloquei, temos aqui um contrato com uma extensão que foi dada em 22 por 11 anos, é um contrato que vai até dezembro de 37, com uma manutenção prevista relativamente baixa para o tamanho desse ativo, para o tamanho dessa concessão, que é uma forte geradora de caixa. E temos uma agenda regulatória muito importante, com o poder concedente, para endereçar novos investimentos, novos aditivos contratuais para essa concessionária.

Rodrigo Araújo: E, Rafael, só se eu puder complementar um ponto aqui rapidamente, acho que, assim, conceitualmente, olhando para o portfólio como um todo, esse tema de aditivos é super relevante, porque você imagina que é um risco conhecido, um ativo que operamos, um risco de CAPEX extremamente conhecido. Então, assim, quando olhamos para o nosso portfólio, seja uma AutoBA, seja SPVias, enxergamos duplicações, acessos, enfim, potenciais obras e aí potenciais novos investimentos que são criadores de valor para a Companhia, num ativo que conhecemos o risco, num ativo que conhecemos bem o CAPEX.

Então, esses tendem a ser projetos com um nível de retorno bastante interessante para a Companhia, então obviamente vamos estar buscando isso o tempo todo.

E acho que um outro ponto aqui, é um desafio que acho que é importante nós também fazermos continuamente, é otimização de estruturas de capital, principalmente para ativos maduros, que chegamos a um ponto ali que acho que o casamento de potenciais

aditivos com otimização de estruturas de capital nesses ativos pode ser bastante interessante para a Companhia. Então, acho que isso se aplica à AutoBAn, como a Flávia falou, mas acho que se aplica ao portfólio como um todo, e vamos estar sempre monitorando e buscando essas oportunidades. Obrigado.

Rafael: Obrigado.

Luan Calimério, do Banco do Brasil: Pessoal, queria só fazer um *follow-up* com relação à alavancagem. Qual que tem sido o limite de alavancagem para fins de *covenants*? Tenho sentido falta dessa informação no ITR. Peço até desculpa se estiver pública, mas eu não consegui encontrar.

Miguel Setas: Obrigado, Luan. Rodrigo, vai responder.

Rodrigo Araújo: Obrigado, Luan. Acho que temos, para alguns contratos aí, um limite de 3,5, só que esse limite é um limite calculado especificamente com fórmulas dos contratos. Então, assim, nós não temos hoje nada que esteja com eventos de *default*, nada disso. Os nossos limites de *covenants*, eles não geram eventos de *default*, nenhum tipo de *cross default*, nada disso. Então, esses limites normalmente são *covenants* restritivos, eles não são *covenants* negativos, vamos dizer assim, então acho que esse é um ponto importante.

Mas assumo 3,5 como algo... não é generalizado, tem vários contratos que são *clean*, enfim, mas assumo 3,5 como algo que você pode considerar, e acho que é isso.

Flávia Godoy: Luan, só adicionando aqui um ponto que o Rodrigo colocou, 3,5 é o *covenant* autoimposto da Companhia. Até na nossa ambição 2035, a nossa visão mais de longo prazo, temos abordado bastante sobre esse tema, falando ali de um patamar ideal que a Companhia quer ficar, entre 2,5 a 3,5.

O que, de fato, restringe o pagamento de dividendo é acima de 4,5. Então, temos aqui uma alavancagem bastante controlada, mesmo com essa renovação do portfólio importante que a Companhia passou aqui nos últimos 18 meses, foram quatro novos negócios que foram aqui inseridos no portfólio, mas uma expansão com controle de alavancagem.

O dado que foi divulgado agora no nosso 4T, ele não considera o desembolso, na verdade, o recebimento caixa, a finalização aí da transação da plataforma aeroportuária. Então, temos sim uma perspectiva, como o Miguel já colocou aqui, de apresentar uma redução assim que a Companhia concluir o *closing* dessa operação.

Luan Calimério: Tá ótimo, obrigado, pessoal. Boa semana.

Miguel Setas: Obrigado, Luan.

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

Miguel Setas: Muito rapidamente, porque já tivemos aqui uma boa sessão de perguntas e respostas. E eu terminaria simplesmente reforçando as principais mensagens daquilo que foi o ano 2025.

Um ano estrutural para a nossa estratégia, um ano em que avançamos de forma determinante no nosso objetivo de simplificar o portfólio, portanto, a transação de aeroportos, ela vira a página naquilo que é a nossa intenção de estar focados nos negócios onde a Companhia tem competências claramente distintivas e onde somos líderes de mercado. Um avanço significativo na nossa agenda de crescimento e aquilo que nós sempre temos afirmado, um crescimento seletivo, um crescimento rentável, novas concepções que estão entregando aquilo que é a sua expectativa de geração de valor para a Companhia e uma agenda de eficiência que ela se prova também vitoriosa com uma antecipação de mais de um ano em relação àquilo que era o objetivo que nós tínhamos para 2026. Portanto, atingindo já em 2025 aquilo que era o nosso objetivo de 2026.

Portanto, seguimos totalmente comprometidos com o nosso Plano Estratégico 2035. Estamos com energia renovada também com a chegada do Rodrigo, que reforça aqui o nosso time e, portanto, queria agradecer a vossa atenção, a vossa confiança e marcar presença para as nossas conversas *one-on-one* para aqueles que vou encontrar em breve, e para os outros que não vou encontrar, para o próximo trimestre. Um abraço a todos!

Operadora: A videoconferência de resultados da Motiva terminou. Caso você tenha ficado com alguma dúvida, envie a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail: invest@motiva.com.br

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"