

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T25
Motiva S/A (MOTV3)
7 de maio de 2025**

Operadora: Bom dia, muito obrigada por aguardarem. Sejam muito bem-vindos, muito bem-vindas à videoconferência da Motiva Infraestrutura de Mobilidade S/A para a discussão dos resultados referentes ao 1T25.

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 garantia 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, CEO da Motiva. Por favor, Miguel, pode prosseguir.

Miguel Setas:

Bom dia a todas e a todos. Eu queria dar-vos as boas-vindas à teleconferência de resultados do 1T25 da Motiva. Estou aqui hoje com o nosso CFO, com o Waldo Pérez, e com a Diretora de Relações com Investidores Flávia Godoy e nós nos próximos minutos vamos dar-vos uma visão resumida do que foram os resultados deste 1T.

Começar primeiro por vos dizer que é uma satisfação muito grande poder hoje já apresentar a nova marca da antiga CCR, agora Motiva. Mudamos a nossa razão social para Motiva Infraestrutura de Mobilidade. Depois de 25 anos com a marca CCR, o grupo entendeu que chegou um momento em que a amplitude do nosso portfólio de negócios e o posicionamento da empresa requeriam uma nova marca, e foi isso que foi decidido pelo Conselho de Administração e que nos permitiu fazer o lançamento e o *rebranding* da nossa operação.

Portanto, a partir de agora o *ticker*, mudou no dia 2 de maio, será MOTV3 em vez de CCRO3 que era o nosso *ticker* anterior.

Queria, em relação aos nossos resultados, destacar o seguinte, primeiro, um trimestre muito forte, um trimestre consistente com aquilo que são as nossas entregas prometidas, aquilo que é o resultado da nossa estratégia anunciada ao mercado o ano passado e que se saldou neste trimestre por um crescimento das receitas complementares de 15,5%, amparado naturalmente também por um crescimento de demanda, que o Waldo comentará na sua apresentação, e que resultou num aumento do EBITDA ajustado de 14% quando comparamos com o trimestre homólogo, e um lucro líquido ajustado que sobe na comparação com o homólogo mais de 20%, 20.2%.

Este foi um trimestre também muito relevante do ponto de vista da gestão do nosso portfólio. Por um lado, assinamos dois novos contratos de concessão de leilões que ganhámos no último trimestre de 2024, Sorocabana e PR Vias, Sorocabana em São Paulo, PR Vias Lote 3 no Paraná. E a par desses dois novos ativos muito relevantes para a recomposição do nosso portfólio, a resolução de dois ativos que estavam desequilibrados do ponto de vista económico, por um lado no Rio de Janeiro o nosso serviço de Barcas, que nós entregámos no dia 11 de fevereiro, e a resolução que também estava pendente, e que foi consumada neste período, do desequilíbrio económico do contrato da rodovia MS Via, no Mato Grosso do Sul.

Esse aliás, como vocês sabem, no 2T25 teremos um processo licitatório no mês de maio que confirmará ou não a presença da Motiva nesta concessão. Mas, portanto, cessou um resultado negativo, tanto em Barcas como em MSV, que ultrapassava os R\$ 400 milhões por ano nas duas concessões, quando vistas em conjunto.

Um destaque também muito relevante para a agenda de eficiência. E, como vocês sabem, nós temos vindo a comunicar ao mercado os nossos objetivos, a nossa ambição de redução de custos e essa ambição, esse resultado, no 1T já tem uma evolução muito expressiva, muito visível. Nós terminamos este 1T25 com um LTM, portanto com um rácio OPEX, sobre receita líquida dos últimos 12 meses de 40.3%, que melhora em 0.4 p.p. a nossa marca do ano passado e de 36% quando consideramos apenas o 1T25.

Portanto, já há claramente num *trend* de aproximação àquilo que é a nossa meta comunicada para 2026 de 38%. Portanto, na média, esperamos ficar em linha ou abaixo até dessa meta que nós comunicamos ao mercado.

Outro destaque do trimestre é o ênfase que temos que vir a colocar na jornada de Gen AI. Esse ênfase ele é consonante, ele é consistente com a nossa agenda de eficiência. Portanto, nós temos neste momento em implementação cinco *use cases*, tanto na área corporativa como nas nossas plataformas, que vão gradualmente ganhar massa crítica e vamos expandir esta jornada de Gen AI para outros *use cases* e ganhar escala para que ela possa ter um efeito determinante na nossa agenda de eficiência.

E, finalmente, só lembrar que nós, na última Assembleia Geral Ordinária de Acionistas, nós aprovamos a distribuição de um dividendo adicional, R\$ 320 milhões, relativos ainda ao exercício de 2024, que, com os dividendos que foram distribuídos no ano passado, perfaz um *dividend payout* de 50%, portanto, alinhado com a nossa política de

distribuição de dividendos.

E portanto, um trimestre que nós consideramos muito positivo, um trimestre forte de resultados, de execução, de implementação da nossa estratégia e que nos mostra que o caminho que temos vindo a comunicar e que estamos implementando é o caminho certo para geração de valor, para criação de valor da nossa Companhia.

Com isto, passo a palavra para o Waldo Perez, que vos dará agora mais detalhes sobre os nossos resultados. Está com você, Waldo.

Waldo Perez:

Obrigado, Miguel. Bom dia a todas e todos. Vamos agora para os destaques do 1T25. Tivemos um sólido desempenho operacional e é importante destacar que, de forma geral, a demanda foi impactada por efeitos calendário. Tivemos um dia a menos no 1T25, dado que 2024 foi o ano bissexto, e a ocorrência de feriados da Semana Santa em diferentes períodos, tendo em vista que esse ano ocorreu no 2T e em 2024 no 1T.

Rodovias apresentou um crescimento de 1% na demanda, veículos de passeio um crescimento de 0,9% no período, principalmente em função da performance da ViaSul, Via Costeira, Via Lagos e Rio SP. Pesados apresentou um crescimento de 1,3%. No final do trimestre, houve uma retomada do ritmo de colheita da soja e dos patamares de exportação de grãos, fatos que favoreceram o tráfego comercial. Em trilhos, observamos um crescimento de 3,3%, um aumento de 3,5% nas unidades de São Paulo pela maior taxa de ocupação em escritórios de regiões atendidas pela Via 4 e Via Mobilidade Linhas 8 e 9.

Houve também um crescimento importante de 4,2% no Metrô Bahia e 33,8% no VLT, devido a investimentos recentes no Tramo 3 e no TIG, respectivamente. Barcas já teve um impacto negativo, pois o contrato foi finalizado em 11 de fevereiro de 2025. Portanto, desconsiderando esse efeito, o crescimento em trilhos como um todo teria sido de 4,5%.

Em Aeroportos a demanda aumentou em 7,2%, Curaçao, com um aumento de 19,8%, apresentou um forte ritmo de crescimento em função da consolidação das rotas internacionais e maior volume de conexões. BH Airport apresentou um crescimento de 17%, impulsionado pela consolidação de linhas aéreas no aeroporto, resultando na ampliação das ofertas de voo.

Já nos Blocos Sul, um aumento de 5,1%, aqui a boa performance, sobretudo em função do aumento na ocupação dos voos, ou seja, o *load factor*, e vale destacar que estamos vivenciando intensa volatilidade no mercado e tensões globais em função das recentes medidas tarifárias internacionais e de alterações nas políticas migratórias dos Estados Unidos. Reforço que o nosso portfólio é composto por ativos de alta qualidade e que, mais uma vez, demonstram resiliência frente às flutuações do ambiente macroeconômico.

Olhando para custos, tivemos um trimestre com diversos efeitos extraordinários, sobretudo em função da otimização de portfólio. Como resultado, nossos custos caixa foram 3% menores nesse período. Em pessoal, como resultado do nosso foco na otimização de portfólio, a redução ocorreu principalmente em função do final do contrato de Barcas, em R\$ 8 milhões, e a reversão parcial da provisão de desmobilização da ViaOeste, também no valor de R\$ 8 milhões. A venda da SAMM no ano passado trouxe uma redução adicional de R\$ 5 milhões. Custos com outorga houve um aumento que é diretamente relacionado com o aumento da demanda.

Em serviços de terceiros, houve incremento em função de aumento em conservação de pavimento na ViaOeste, totalizando R\$ 34 milhões, efeito esse que foi compensado parcialmente pela redução de R\$ 21 milhões na MSVia em função do processo de substituição de fornecedores.

Em outros custos houve uma redução, principalmente explicada pelo fim da operação de Barcas, que trouxe uma redução de R\$ 21 milhões e ainda em função da otimização do contrato da MSVia, que não teve efeito de estimativas de perda nesse trimestre, com efeito positivo de R\$ 21 milhões em comparação com o mesmo trimestre do ano passado.

Custos não recorrentes, a redução reflete R\$ 87 milhões em obras e melhorias da ViaOeste ocorridas no trimestre, reconhecidas como custo, ante R\$ 163 milhões no 1T24. Houve também o efeito da prorrogação de prazo da Aeris, no valor de R\$ 106 milhões, ocorrido no 1T25. Como resultado, já como o Miguel comentou no início, o *ratio* OPEX caixa sobre receita líquida ajustada dos últimos 12 meses atingiu 40,3%, ou seja, uma redução de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado.

Vale notar que o *ratio* neste trimestre foi de 36%, o que demonstra que estamos evoluindo em nosso objetivo.

Como resultado, tivemos um forte crescimento de EBITDA ajustado e de margem como um todo. Em rodovias, 11% de crescimento em EBITDA e margem aumentando de 76% para 79%. Em trilhos, um aumento de 23% e margem de 50% para 58%. Aeroportos, aumento em EBITDA de 11% e uma leve queda de margem de 54% para 53%. Como resultado, nosso EBITDA ajustado consolidado atingiu R\$ 2,4 bilhões, representando um aumento de 14% em relação ao mesmo período do ano passado.

O lucro líquido ajustado atingiu R\$ 539 milhões, um aumento de 20,2%, majoritariamente em função do melhor desempenho operacional em todas as plataformas, compensado parcialmente pelo resultado financeiro, impactado sobretudo pelo aumento no endividamento.

Ainda falando sobre o resultado financeiro, houve um aumento de 29% em relação ao 1T24, em função do aumento de 17% no endividamento bruto. Houve também maior efeito de variação monetária sobre passivos atrelados em IPCA. Nossa dívida em IPCA aumentou 43% e o índice também teve um aumento de 0,62 p.p.. A outorga de BH

Airport, que está nesta conta, também foi impactada pelo aumento do IPCA.

Esses efeitos foram parcialmente compensados pela maior capitalização de custos sobre empréstimos, principalmente na RioSP, ViaSul, Rota Sorocabana e PRVias. A alíquota efetiva como um todo encerrou o 1T25 em 37,7%, ante 47,7% do 1T24. Esta redução observada advém majoritariamente das otimizações contratuais de Barcas e MSVia.

Continuamos focados na assertividade de execução do nosso CAPEX. Executamos R\$ 1,4 bilhão em investimentos no 1T25, ou seja, um aumento de 8,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Na execução física, atingimos um nível de 88%. Os principais investimentos no semestre em rodovias foram na RioSP, com recuperação de pavimento e sistemas com destaque para a Serra das Araras e região metropolitana de São Paulo. Na ViaSul tivemos a duplicação da BR-386 e investimentos relacionados à recuperação após a catástrofe climática de maio do ano passado. Trilhos, investimentos nas linhas 8 e 9, construção e revitalização de subestações de energia, aquisição de material rodante e manutenção de trens. Em aeroportos, investimentos do Bloco Sul e Central, principalmente, os pagamentos referentes à fase 1B completada no ano passado, e terminais de embarque, adequação de infraestrutura e melhorias operacionais.

Antes de concluir a sessão de CAPEX, gostaria de reforçar que para a RioSP e PRVias temos incrementos tarifários previstos nos contratos de concessão, condicionados à entrega de algumas obras. Tais incrementos somam mais de 10% e 25%, respectivamente – detalhamos essas informações no comunicado da conquista e o time de RI também segue à disposição para esclarecimentos adicionais.

Nossa alavancagem fechou em 3,6 vezes dívida líquida/EBITDA. Esse aumento não reflete a contribuição de caixa das novas concessões e já considera as captações de R\$ 2,1 bilhões e R\$ 1 bilhão na Rota Sorocabana e PRVias, respectivamente. É importante reforçar que a segunda emissão da Rota Sorocabana liquidou integralmente a primeira emissão.

O efeito positivo do EBITDA reduzirá essa alavancagem de forma gradativa conforme a evolução das operações dos ativos e no 1T25 apresentamos um aumento de 29% na dívida da Holding, como resultado dos aportes de R\$ 1 bilhão realizados nos novos negócios, ou seja, a Rota Sorocabana e PRVias, além do pagamento do serviço da dívida nesse período de aproximadamente R\$ 200 milhões.

Tivemos a conclusão de seis desembolsos no trimestre, sendo os principais as duas emissões da Rota Sorocabana, considerando as duas emissões total de R\$ 4,1 bilhão e PRVia R\$ 1 bilhão. Reforço que no caso da Rota Sorocabana, a segunda emissão liquidou integralmente a primeira, conforme mencionei anteriormente.

O *duration* da nossa dívida passou de 5,3 anos em março de 24 para 5,6 anos em março de 25, com 50% do saldo da dívida vencendo a partir de 2032. Finalmente, gostaria de reiterar o nosso compromisso com o plano estratégico para os próximos 10 anos, que

está baseado em quatro pilares: Crescimento rentável e seletivo; foco na criação de valor; balanço robusto; e liderança em sustentabilidade. Pilares que nos permitem seguir com a nossa estratégia para 2035.

Com isso, termino minha fala e retorno a palavra para a operadora para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

André Ferreira, do Bradesco BBI: Oi, bom dia pessoal. Acabei tirando o mudo aqui antes da hora. Parabéns pelo resultado. Eu queria só explorar um ponto. Se vocês puderem comentar do *ratio* de OPEX caixa sobre receita líquida em bases comparáveis, ou seja, ajustando para a saída de Barcas, tudo que acontece no 1T, o que seria recorrente, dado que veio 36%, bem melhor do que a meta de 38%? Só para trazer mais clareza do que vai estar rodando agora. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, André, pela pergunta. Já passo aqui à Flávia para dar um pouco mais de detalhe, mas só lembrando, a nossa meta é chegarmos a 2026 com 38%. É provável que ao longo dos trimestres este rácio tenha flutuações, como teve o ano passado. No ano passado tivemos variações entre 39% e 42%. Portanto, é provável que este 36% ao longo dos próximos trimestres também possa ter algumas flutuações. Tem a ver até com a periodificação de alguns custos, com alguma ciclicidade da estrutura de custos e, portanto, nós não prevemos que este 36 seja um rácio que possa ser um indicador da média do final do ano. Vamos estar mais próximos naturalmente dos 38, que era o rácio que nós tínhamos para 2026.

Portanto, há um desafio interno na Companhia de tentarmos terminar este ano de 2025 mais próximos daquilo que era a nossa meta de 2026. Esse é o desafio. Ainda que, pronto, o que nós temos como compromisso seja chegar ao próximo ano com 38, mas vamos estar a trabalhar para conseguir ficar já em 25 próximo desse rácio.

Mas, Flávia, se você quiser comentar um pouco mais aqui essas comparações *like for like* com os ativos comparáveis.

Flávia Godoy: Sim, olá André, bom dia, obrigada pela pergunta. Como o Miguel colocou, nós tivemos uma evolução bastante positiva no *ratio*, seja no *ratio* LTM ou no *ratio* do trimestre, que nós tivemos uma queda bastante representativa. Quando olhamos para o Opex Caixa, sem Barcas e MSVia, nós estamos falando aqui de uma redução do *ratio* de 0,4 p.p.. Uma redução significativa.

Já era dentro do esperado, ao longo do ano de 2024 fomos comunicando para o mercado o impacto negativo desses dois projetos. Então, nesse tri, conseguimos capturar essa otimização do portfólio bastante significativa.

Falando um pouco aqui da contribuição de EBITDA que eles tinham em 2024, nós

estamos falando aqui de um valor de aproximadamente R\$ 400 milhões de EBITDA negativo que eles apresentaram nesses dois projetos juntos no ano de 2024. Olhando para o 1T, nós tivemos uma MSVia com contribuição positiva de caixa, então ela teve EBITDA no 1T24, 40 milhões negativo, e esse ano foi um valor aproximado, só que contribuição positiva, e Barcas com EBITDA também afetando parcialmente os resultados do trimestre, aproximadamente um mês e meio, com uma contribuição negativa bem menor.

Então, ativos importantes, otimização de portfólio, que é um dos nossos pilares, e uma agenda aqui de criação de valor aqui da Companhia.

André Ferreira: Está claro, pessoal. Obrigado e, de novo, parabéns pelo resultado.

Miguel Setas: Obrigado, André.

Felipe Nielsen, Citi: Oi, pessoal, bom dia, obrigado por pegar a minha pergunta e parabéns aí pelos resultados. Eu queria explorar um ponto que tem sido bem recorrente aqui nas minhas discussões sobre Motiva e sobre o momento de vocês, que é aeroportos. Eu queria entender um pouquinho melhor como que está o andamento dessas das negociações para a venda dos ativos. Qual a ideia de vocês? Tem algum *update* em relação a formato, em relação a *timing*, interessados? Se vocês puderem dar um *update* aí sobre como que isso tudo está andando. Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Felipe. Já também já passarei aqui ao Waldo se quiser acrescentar algum ponto. Nós seguimos no processo que vos temos informado, acho que a Companhia decidiu ser muito diligente, muito transparente na opção estratégica que tomou relativamente ao seu portfólio de buscar opções de consolidação no segmento de aeroportos, ou seja, aquilo que nós entendemos é que o mercado, sendo um mercado bastante fragmentado e que precisa de ganhar a escala, essa consolidação é inevitável e, portanto, aquilo que se passa neste momento, o processo em que nós estamos agora, é a continuidade das análises e das avaliações das alternativas que nós temos em cima da mesa.

Não há nada iminente neste momento, continuamos, enfim, um processo ainda seguindo o nosso calendário, o nosso processo de análise. Diria que algum fato relevante, alguma informação relevante para o mercado, se ocorrer, ela ocorrerá já no 2S25.

Você comentava de dar um pouco de luz sobre interesse do processo, efetivamente este foi um processo que despertou muito interesse, tanto de operadores regionais como de operadores internacionais. Nós temos tido conversas com o mercado de uma forma muito ampla, com operadores estratégicos e com agentes financeiros, com *sponsors* financeiros, portanto há um leque bem alargado de opções e de configurações que, no final do dia, Felipe, o nosso objetivo é encontrar uma estrutura que ela seja geradora de valor e que maximize essa geração de valor para o grupo e para os seus acionistas.

Portanto, o *driver* e o critério fundamental da tomada de decisão vai ser a opção que

maximiza o valor para o grupo e que, no fundo, construa aqui a nossa trajetória de transformação que temos vindo a desenvolver nos últimos dois anos.

Waldo, não sei se você quer acrescentar mais alguma coisa sobre o processo?

Waldo Perez: Acho que você colocou bem o status. Acho que talvez ressaltar que, dada a grande gama de interessados, cada um desses interessados tem portfólios e presenças regionais distintas, então a análise que é feita, ela é feita customizada para cada situação e cada contraparte, então são análises complexas, que levam algum tempo e, no momento que tivermos algo concreto, certamente informaremos ao mercado.

Felipe Nielsen: Perfeito, muito obrigado, pessoal.

Miguel Setas: Obrigado, Felipe.

Guilherme Mendes, JP Morgan: Oi bom dia, pessoal, Miguel, Waldo, Flávia, obrigado aqui pelo espaço e parabéns aí também pelos bons resultados. Dois pontos relacionados à pergunta anterior de portfólio e crescimento. Sobre o *pipeline*, vemos que tem bastante oportunidades ainda pela frente e também bastante competição, nós temos visto alguns outros *players*... eu não sei se tem outra linha em aberto aí, mas você está me ouvindo?

Perfeito. Se puder comentar um pouco a expectativa no *pipeline* de crescimento, quais são os principais projetos além de MSV e de competição, se de alguma maneira preocupam ou não esses novos *players*, novos entrantes que estão entrando em, principalmente, rodovias.

E um segundo ponto é em desinvestimento, vocês já falaram bastante sobre aeroportos, mas já chegaram a ventilar no passado a possibilidade de vender parte da plataforma de mobilidade. Se isso ainda está em discussão, o *timing* para isso e eventualmente até outros ativos mais maduros em rodovias? Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Guilherme. Viu dar aqui também um *update* rápido e passar a Waldo se quiser comentar alguma coisa adicional. Sobre o *pipeline*, acho que você mencionou a oportunidade mais imediata para nós, agora em maio, como vocês sabem, teremos um processo de licitação para o ativo MSVia, que foi alvo de uma reestruturação do contrato e, portanto, está neste momento para a decisão em função desse processo de licitação e, portanto, eu diria que essa é a nossa prioridade.

1S25, MSVia é a nossa prioridade, participamos como vocês viram no leilão de linhas 11, 12 e 13 aqui em São Paulo e perdemos, enfim, fomos uma de uma... mais uma vez queria reforçar que fomos muito rigorosos nos nossos critérios de alocação de capital e, portanto, fomos com uma rentabilidade que nós entendemos que era adequada para o risco desse projeto e, portanto, estamos bem felizes com o resultado. O resultado preserva o nosso rigor na alocação de capital.

E, portanto, indo para o 2S, algumas licitações, alguns leilões de rodovias que nós estamos analisando, em geografias que são aquelas que são prioritárias para o grupo Motiva. Como vocês têm visto, nós temos um critério muito seletivo das geografias onde atuamos, São Paulo tem sido uma prioridade, Paraná foi outra das prioridades, portanto, nós estamos de uma forma muito seletiva aproveitando para escolher os ativos que entendemos que compõem um portfólio de grande qualidade, esse é o nosso objetivo, é passar este momento, este grande *mega trend* nacional de infraestrutura, em particular rodoviária, Motiva quer sair deste processo com um portfólio muito robusto de ativos AAA, ativos de muita qualidade e, portanto, vamos ser muito seletivos, ou seja, vamos fazer a escolha como fizemos com Sorocabana e com Paraná, Lote 3, vamos escolher aqueles que são os ativos que efetivamente nos interessam muito e que constroem esse portfólio premium, de qualidade, para nos prepararmos para as próximas décadas com um ativo AAA.

Obviamente, isso também nos leva a ter uma visão da competição, que nós entendemos que por enquanto é uma competição moderada e os leilões mostram o último leilão da rodovia BR-040, como vocês viram, teve três proponentes, enfim, portanto, há outros setores de infraestrutura onde o nível de competição é bem mais aceso. E o que nós entendemos é que há espaço para operadores dos vários perfis. Há espaço para os estratégicos, como é o caso da Motiva, há espaço para os financeiros, há espaço para as construtoras, há espaço para operadores nacionais, há espaço para operadores internacionais.

Portanto, entendemos que a oferta de projetos hoje é tão relevante, tão expressiva, que a concorrência ela dilui-se pelo grande *flow* de oferta de ativos no mercado. Nós não vemos uma competição extremamente agressiva e, enfim, isso é algo que também, do nosso ponto de vista, constrói em cima do interesse deste segmento.

Segmento de infraestrutura de mobilidade está num momento muito construtivo, muitos projetos, competição moderada e, no caso da Motiva, enfim, diríamos condições para competir que são muito, do nosso ponto de vista, significativas. Portanto, para nós é um bom momento e vamos aproveitar de uma maneira seletiva para escolhermos aquilo que nos interessa para construir um portfólio de muita qualidade.

Não sei se você quer juntar alguma coisa, Waldo?

Waldo Perez: Acho que é isso mesmo. Também o Guilherme colocou uma pergunta sobre a mobilidade, e acho que em relação à mobilidade, é uma ideia que nós estamos pensando em trazer em algum momento um sócio para acelerar o crescimento da plataforma da mobilidade. Nós não fomos vitoriosos na licitação das linhas 11, 12 e 13, mas estamos engajados em alguns projetos que irão requerer uma quantidade significativa de capital.

Então, as extensões da linha 4, a extensão da linha 5, estamos também com renegociações na Bahia, que tem um valor relevante no VLT, também negociações de reequilíbrio. Então, o foco hoje é a extração de valor, concretizar o valor e também definir

qual vai ser a necessidade de capital futura. Com isso, vai ser muito mais fácil nós ter conversas com interessados na plataforma da mobilidade, que são conversas que vão levar algum tempo.

Com relação à reciclagem de ativos pontuais, isso está na agenda, desde que definimos a estratégia. Os ativos que pensamos que podem vir a ser reciclados, nós estamos num processo de *de-risking* dos mesmos e, ao mesmo tempo, esperando que condições macroeconômicas melhorem. As condições macroeconômicas hoje, para a venda de um ativo no mercado local, não são as mais propícias, então, como não há necessidade alguma, preferimos esperar para o melhor momento para maximizar valor para o nosso portfólio.

Guilherme Mendes: Perfeito, obrigado pela resposta bastante clara. Bom dia.

Jens Spies, Morgan Stanley: *Yes, hello! Thank you for taking my question. I just want a clarification regarding a previous question on the timing of the airport portfolio sale. I think you mentioned – at least in the translation –, they said first half of this year. So could you maybe clarify exactly what do you mean in terms of timing?*

And also if you could give any at least hint in terms of the interested parties? Are they more interested in the full portfolio or are the majority interested in particular assets within the airport portfolio?

And also, lastly, what are your expectations in terms of leverage ending this year and next year? Thank you.

Miguel Setas: Obrigado, Jens. Foi uma informação que talvez na tradução não tenha ficado clara, o *timing* de uma transação, o *timing* de algum fato relevante será no 2S25. Se acontecer, acontecendo, será no 2S25. Há um processo que está em curso, um processo que tem múltiplos interessados, potenciais parceiros internacionais, potenciais parceiros regionais, parceiros estratégicos e parceiros financeiros. Portanto, tem um leque muito abrangente de potenciais interessados e a transação, do nosso ponto de vista, ela deve ser pelo portfólio integral, *full* portfólio. Essa é a nossa preferência.

Alguns dos operadores eles preferem os ativos internacionais, outros operadores preferem os ativos nacionais, mas a nossa intenção é que esta transação ela possa ser feita com o portfólio global, portfólio como um todo. E, portanto, pode haver conjugação até de dois proponentes que estando interessados um no portfólio internacional, outro no portfólio nacional, que eles possam configurar uma solução integral pelo portfólio todo.

Em relação ao *leverage*, Waldo, você quer comentar?

Waldo Perez: Obrigada, em relação ao *leverage*, como foi colocado na apresentação, terminamos o trimestre em 3,6 dívida líquida/EBITDA. Por que isso? Porque tivemos, com as vitórias de Sorocabana e Lote 13 Paraná, que é a PRVias, fizemos uma emissão

de R\$ 2 bilhões e outra R\$ 1 bilhão, uma para pagar outorga, a outra para os aportes requeridos no contrato dessa nova concessão. E essas concessões vão se integrar ao portfólio agora no fim do 1T, no início do 2T e, com isso, o EBITDA deles crescerá durante os próximos meses.

Então, deveria haver uma redução de alavancagem gradual. Nós, por política, vamos sempre buscar operar entre 2,5 e 3,5x dívida líquida/EBITDA e isso sempre dependerá de que novos negócios nós vamos trazer e também da reciclagem de portfólio como um todo. Obrigado, perfeito.

Jens Spies: *Thank you, perfect.*

Miguel Setas: *Thank you.*

João Frizo, Goldman Sachs: Bom dia, Miguel, Paulo, Flávia. Obrigado por pegarem as minhas perguntas aqui. Eu tenho duas do meu lado. A primeira, eu queria revisitar um pouquinho a parte de mobilidade que o Miguel comentou, que vocês não foram vitoriosos nas linhas 11, 12 e 13, que era um projeto relevante, que iria agregar nas linhas 8 e 9, e vocês iriam talvez ganhar uma massa crítica no setor de mobilidade. Então, Miguel, eu queria entender um pouco como é que isso afeta, se afeta de algum modo os planos para seguir focando em mobilidade.

Além disso, a minha segunda pergunta é com relação ao CAPEX. Se nós pegarmos aqui uma conta muito simples, mas pegar o CAPEX do 1T e anualizarmos, chegamos muito abaixo do que vocês falaram no 4T do ano passado, de 8.2 bilhões de CAPEX, se eu não me engano. Então, nós deveríamos esperar uma aceleração de CAPEX ao longo dos próximos trimestres ou, de fato, temos aí um *upside* para a geração de caixa dado um CAPEX menor para esse ano Obrigado pessoal.

Miguel Setas: Obrigado João. Em relação à mobilidade, nós entendemos que o ativo 11, 12 e 13 era um ativo, tal como o linhas 8 e 9, com um perfil de risco que exigia uma rentabilidade mais alta, portanto quando fomos ao leilão fomos com um *mid-teens* para cima, portanto fomos com uma rentabilidade exigida, um *spread* de rentabilidade sobre *cost of equity* de muitas centenas de bps, e isso, para nós, fez sentido por conta do risco que nós percebíamos nesse tipo de ativos.

Portanto, como vocês sabem, o nosso portfólio tem ativos metroviários, fundamentalmente transporte dentro das grandes cidades, como é o caso de São Paulo, e ativos ferroviários, transportes de mais longa distância, de superfície, com um grau de complexidade e com um tipo de risco maior, e que as linhas 8 e 9 elas mostraram isso. Portanto, o que nós continuamos é focados em olhar para oportunidades que há de privatização ou de concessão privada de ativos neste espaço, neste segmento.

Como vocês sabem, aqui em particular, em São Paulo, há indicação de que o processo de privatização das empresas estatais, ele continuará, portanto com a concepção privada de ativos que hoje estão sob gestão pública e isso trará, tanto no mercado primário como

no mercado secundário, eventualmente, oportunidades que são relevantes. Portanto, nós continuamos com o interesse estratégico na área de mobilidade. Somos o sétimo maior operador mundial privado em trilhos. Portanto, temos um número de passageiros anual de 700 milhões de passageiros.

Portanto, quando o João fala de massa crítica, nós já temos massa crítica e, em particular, em São Paulo transportamos diariamente 2 milhões e algo, entre 2 e 2,5 milhões de passageiros por dia, portanto já é uma operação com uma massa crítica relevante. Obviamente que se tivéssemos ganhado 11, 12 e 13, ampliariamos essa operação agora.

Mas, do ponto de vista do portfólio, nós entendemos que isso também nos dá espaço para continuar a crescer noutros segmentos, em particular em rodovias, onde as oportunidades são muito construtivas do ponto de vista de criação de valor nos próximos trimestres. E portanto, enfim, estratégia continua, foco de crescimento em rodovias e em mobilidade urbana, em trilhos.

A proporção que hoje está no nosso portfólio, 80, 70% se quisermos, de rodovias e 20% de trilhos, ela também, de certa forma, é uma *proxy* daquilo que pode ser a alocação de capital ao longo dos próximos anos. Portanto, acho que a estratégia continua, mas naturalmente com pesos diferentes, aquilo que nós alocamos em rodovias é significativamente maior do que o que alocamos em termos de CAPEX em mobilidade urbana.

Waldo Perez: João, com relação ao CAPEX, entendo que é a informação que vocês têm, mas o CAPEX não é uniforme a cada trimestre, ele varia de forma significativa de trimestre em trimestre com base no planejamento das obras. Nós terminamos o 1T com uma execução física de aproximadamente 89%, então, sim, um pouco abaixo do que nós normalmente temos entregado. Aqui alguns atrasos na RioSP, nas obras da região metropolitana, bem como na ViaOeste.

Agora, no Comitê de Capex, onde vemos todos esses projetos em detalhe, a tendência para o fim do ano é a de recuperação dessas obras e de entrega, sim, do que foi comunicado e o que se espera. Então, nós estamos trabalhando para isso.

João Frizo: Perfeito, pessoal. Muito obrigado e um ótimo dia.

Gabriel Frazão, Bank of America: Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço no *call*. Seria uma pergunta sobre a dinâmica de provisões da empresa. Nós vimos um menor impacto das provisões no resultado nesse 1T em relação ao 4T24, e esse foi um movimento que se repetiu nos primeiros trimestres de 23 e de 24. Se vocês pudessem compartilhar conosco se nos quartos trimestres do ano vocês fazem alguma reavaliação de risco que geram um provisionamento sazonalmente maior nesse trimestre e se por isso o mais aconselhável seria olhar a razão OPEX sobre receita numa base de últimos 12 meses ao invés do número do trimestre específico?

Flávia Godoy: Gabriel, bom dia. Nesse tri, temos um tri mais normalizado. Só para resgatar um pouquinho, no 4T24, nós tivemos as provisões trabalhistas decorrente de um processo de análise que foi feito aqui internamente pela gestão interna da Companhia. Como vimos uma aceleração nas decisões desses processos, nós ajustamos o estoque, então nós passamos ali no 4T perto de R\$ 70 milhões e também tivemos provisões de animais na pista, como nós colocamos ali também no 4T, que hoje, independente da causa do acidente, a concessionária é responsável pelo valor, portanto passamos esse estoque também, que foi de aproximadamente R\$ 30 milhões.

Quando pegamos as provisões do 1T25 – aí especificamente agora eu estou falando de provisão de manutenção –, nós tivemos uma redução decorrente principalmente da Autoban e SPVias. São concessionárias que hoje o estoque de investimento, aquele saldo remanescente contratual, ele está muito mais atrelado à manutenção e essas manutenções são cíclicas. Realizamos um estoque importante em 2024 e até que nós entremos ali no novo período de intervenção, vamos passar por um ciclo de manutenção, especificamente nessas duas concessionárias, um pouco menor, até normalizar essa curva.

Então, eu diria que o 1T ele é um tri mais normalizado para outras provisões, como trabalhista, animais na pista, mas, de fato, temos ali e podemos ter no futuro alguma volatilidade pequena dentro do esperado com relação a provisões de manutenção.

Gabriel Frazão: Muito obrigado, Flávia. Ficou super claro.

Alberto Valério, UBS: Bom dia Miguel, Flávia, Waldo. Obrigado por pegar a pergunta. Legal ver a Embraer limpando um pouquinho o resultado depois de muito tempo de alguns *one-offs*, concessão entrando e chegando e vendo o EBITDA crescendo *double-digit* de novo. Parabéns.

Minha pergunta seria sobre créditos. Como é que está o mercado de crédito de financiamento de novas emissões? O início do ano foi muito bom, foi bem aquecido, com muita liquidez, com taxas muito boas. Olhando para o resto do ano, o que poderia esperaríamos esperar desse mercado de renda fixa? Obrigado.

Miguel Setas: Obrigado Alberto, passas aqui para o Waldo.

Waldo Perez: Alberto, obrigado pela pergunta. Efetivamente, nós temos tido um mercado bastante interessante em relação à oferta de crédito. Eu diria que o melhor momento foi no 4T do ano passado, onde os *spreads* foram bastante comprimidos e nós, com base nisso, fizemos *liability management* significativo ano passado, bem como conseguimos antecipar essas captações para a PRVias e Sorocabana em custos *all-in* muito interessantes dado o prazo de uma dívida de 8 anos e outra de 5, que nos dá tempo para refinarçar esses projetos com calma e num momento de mercado certo.

No início do ano, nós vimos esses *spreads* descomprimirem um pouco, então houve uma piora por volta de janeiro, mas fevereiro, março e abril voltaram a ser meses com muita

oferta e com custos mais semelhantes ao do 4T do ano passado. Então hoje, para todas as emissões que nós vimos trabalhando, continuamos no mercado interessante, colocando a grande maioria das emissões no mercado, seja em DI ou seja em IPCA, e esperamos que o mercado continue assim.

Você sabe tão bem quanto eu que a volatilidade de mercado depende de uma série de fatores que nós não controlamos, mas nós somos proativos na nossa gestão de dívida e a cada momento que o mercado tem interessante, nós tentamos antecipar as captações para aproveitar esse mercado.

Alberto Valério: Perfeito, muito obrigado.

Miguel Setas: Obrigado, Alberto.

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

Miguel Setas: Eu vou ser breve, já fizemos aqui quase uma hora de *call*, não quero tomar mais a vossa agenda, só dizer-vos que este trimestre ele reafirma-nos com convicção aquilo que é a linha da nossa estratégia. Uma estratégia que tem vindo a focar-se num crescimento rentável, ou seja, uma escolha muito seletiva de ativos que são aqueles que nós queremos incorporar no nosso portfólio, uma otimização do nosso portfólio, saneamento de problemas que são estruturais e que podem condicionar a atratividade do nosso *case*, do nosso *equity story* e que nós este trimestre resolvemos dois fundamentais, Barcas, no Rio de Janeiro, e MSV^{ia}, que agora no 2T teremos a resolução definitiva.

Um foco em eficiência, trazer a agenda de eficiência de uma maneira muito precisa, de uma maneira muito assertiva e começamos a ver os efeitos desse foco na eficiência. E depois, enfim, tudo aquilo que faz parte de um processo de transformação, estamos fazendo reorganização da Companhia, estamos fazendo planejamento do nosso investimento em tecnologia, em digital, com maior foco, maior investimento, investindo em Gen AI, investindo em automatização de processos, em robotização, atividades que podem ser feitas por máquina estão sendo hoje substituídas, as atividades físicas dos nossos colaboradores, alguns por mecanização e automatização dessas atividades e, portanto, uma agenda tecnológica também fundamental.

E por isso, este trimestre, ele para nós foi muito crítico, muito importante e, a par disso, depois uma última, um último detalhe, para nós também é muito marcante, que é uma nova identidade corporativa que vem sinalizar o culminar desse processo de transformação que nós começámos há 12, 18 meses atrás e que agora tem uma nova estratégia, uma nova organização, uma nova cultura da empresa e uma nova marca para coroar todo esse esforço de transformação.

Por isso, obrigado pela vossa confiança, continuaremos muito determinados a implementar aquilo que foi o nosso compromisso convosco, aquilo que são os nossos



objetivos e as bases da nossa estratégia e esperamos que no próximo trimestre possamos estar aqui novamente para vos dar conta desta evolução. Um abraço a todos, fiquem bem e até breve!

Operadora: A videoconferência de resultados da Motiva terminou. Caso você tenha ficado com alguma dúvida, nos envie sua pergunta para o time de relações com investidores através do e-mail ri.ccr@grupoccr.com.br. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom-dia!

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