

Local Conference Call
Hidroviás do Brasil
Resultados do 3º Trimestre de 2022
11 de novembro de 2022

Operadora

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Bem-vindos à teleconferência de resultados do 3T22 da Hidroviás do Brasil. Temos hoje a presença dos senhores:

- Fabio Schettino, Diretor Presidente
- Ricardo Pereira, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
- Ana Carolina Bastos, Gerente de Relações com Investidores

Este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Após os comentários da administração da Hidroviás, haverá uma sessão de perguntas e respostas. Nessa ocasião, mais instruções serão fornecidas. Caso algum participante precise de ajuda durante esta teleconferência, pressione asterisco zero (*0) para falar com a operadora.

O evento também está sendo transmitido ao vivo por webcast e pode ser acessado por meio do link do site disponibilizado para investidores e analistas. Os participantes podem visualizar os slides na ordem que desejarem. Aqueles que acompanham a apresentação por meio do webcast podem postar suas perguntas em nosso site, sendo que elas serão respondidas pela equipe de RI após o término da conferência.

Antes de continuar, gostaria de mencionar que as declarações futuras são baseadas em crenças e premissas da administração da Hidroviás e em informações atualmente disponíveis para a empresa. Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores e analistas devem compreender que condições relacionadas às condições macroeconômicas, da indústria e outros fatores podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais condições futuras.

Dito isso, gostaria de passar a palavra ao Sr. Fabio Schettino para que inicie sua apresentação.

Sr. Fabio Schettino – CEO

Bom dia a todos e obrigado por conectarem na teleconferência de resultados da Hidrovias do Brasil para falarmos sobre o 3T deste ano e sobre os resultados acumulados nos nove primeiros meses de 2022.

Como vocês devem ter visto no material que nós divulgamos ontem após o encerramento do pregão, nós encerramos mais um período contábil com resultados recordes históricos nos principais corredores logísticos onde operamos, já ultrapassando o EBITDA ajustado do ano anterior, do ano de 2021 nos nove primeiros meses agora de 2022. Essa divulgação ela é muito importante para a companhia, porque como vocês devem lembrar nós passamos por um período de coincidência de fatores externos e não recorrentes no ano passado que acabaram por impactar nossas principais operações, e agora mesmo ainda não capturando a plenitude do potencial operacional do Corredor Sul e de Santos em função do ramp up do início das operações, nós voltamos a apresentar resultados mais condizentes com o potencial da capacidade instalada da Hidrovias, com crescimento expressivo de volume e de EBITDA ajustado.

Então indo para o slide 4 da apresentação disponibilizada no webcast vocês podem observar alguns destaques tanto do trimestre como no período acumulado de 9M, que demonstram a excelência e o diferencial competitivo da nossa operação do Corredor Norte, que esse ano tem operado em capacidade plena devido à pujança da safra de grãos no Brasil, especialmente no Mato Grosso e no Pará, bem como a retomada da operação no sul e em Santos, sendo que a primeira segue com cenário de transição do nível dos rios para níveis mais normalizados, já que ano passado a agente sofreu muito com a crise hídrica; e a segunda em relação a Santos passando ainda por um período de aprendizado e de maturação operacional após ter ficado paralisada por mais de quinze meses para a modernização e as reformas conforme o edital do nosso arrendamento.

Nos últimos dois anos, em 2021 e 2022, nós observamos aí o que é um bom exemplo da força dos fundamentos e dos diferenciais estratégicos e competitivos da nossa companhia - 21 foi um ano em que provamos a resiliência dos nossos contratos de longo prazo com clientes de primeira linha, sendo que apresentamos um EBITDA ajustado praticamente igual ao do ano anterior, 2020, em meio a um cenário de muita restrição operacional no sul e de falta de grãos para exportação no Corredor Norte no ano passado em função da quebra de safra nos estados do sul, que acabaram absorvendo parte do excedente exportável do ano passado.

Em 2022 foi o ano em que nós provamos ter os melhores ativos, os mais competitivos e mais bem posicionados nos principais corredores logísticos na América Latina onde nós operamos. Nós crescemos significativamente no Corredor Norte operando com capacidade plena, mesmo diante de maior agressividade competitiva dos outros players logísticos e maior pressão do frete rodoviário, que agora começa a arrefecer à medida que o combustível começa a baixar e esse efeito começa a se inverter - e nós apresentamos resultados melhores no sul, mesmo com o calado ainda abaixo da média histórica. Melhor do que o ano passado, mas ainda aquém das médias históricas.

Nós encerramos o 3T, portanto, transportando 4,8 milhões de toneladas com destaque para o crescimento do volume de grãos no norte e de minério de ferro no Corredor Sul, com uma receita líquida excetuando o hedge accounting e a operação multimodal ATM de R\$ 500,8 milhões e com EBITDA ajustado de R\$ 221,7 milhões, ou seja, 23% superior ao mesmo período do ano passado.

Também apresentamos números recordes nos primeiros 9M do ano movimentando quase 13 milhões de toneladas e fazendo uma receita líquida - também excetuando aí o hedge accounting e o ATM - de R\$ 1,4 bilhão. O EBITDA ajustado totalizou 646,3 milhões, já superando o EBITDA ajustado de todo o ano de 2021 e também de 2020, sendo que este é o maior EBITDA já apresentado pela companhia num trimestre desde o início de suas operações.

Nós continuamos diligentes nas decisões de investimento e acompanhando todos os movimentos de mercado para utilizar cada vez mais nossos ativos e nossas operações de forma a não criar capacidade ociosa, garantir competitividade adequada nos diferentes corredores onde nós operamos, priorizando os investimentos necessários para a manutenção dos nossos ativos, que seguem estruturalmente baixos por não haver necessidade, no nosso caso, no caso da Hidrovias, investir em via, nossa via é o rio e não há investimentos ali em manutenção, obviamente; e para a expansão com os projetos que já estavam em andamento, como a gente comentou o caso de Santos, que trará um retorno de curto e médio prazos.

Além disso, nós iniciamos um processo de otimização de nossa estrutura de capital, o Ricardo, nosso CFO, vai dar mais detalhe, que visa reduzir a exposição de nossa dívida ao dólar e vai nos auxiliar com o processo de desalavancagem, e aí o Ricardo também vai entrar mais em detalhe com o senhores na sequência. Aqui é uma prioridade absoluta da gestão: desalavancagem é uma prioridade absoluta dessa gestão, criando maior flexibilidade para o novo ciclo de crescimento da companhia. Nós somos uma empresa inovadora e capaz de desenvolver novos projetos, contribuindo para o desenvolvimento de uma matriz logística mais eficiente e mais sustentável para a América Latina.

Então dito isso eu queria reforçar que é um resultado histórico da companhia. Nos parece que as intempéries que nos afetaram no ano passado ficam para trás, a gente está bastante otimista com o ano de 2023 - mas eu passo a palavra aqui para o Ricardo, nosso CFO, que vai entrar em mais detalhes do resultado de cada uma de nossas operações. Ricardo, por favor.

Sr. Ricardo Pereira – CFO e IRO

Bom, obrigado Fabio, obrigado e bom dia a todos, e novamente obrigado por participarem do nosso call de resultados. Bom, vamos começar minha apresentação no slide 6, que é aquele acompanhamento que a gente sempre faz do calado dos rios no Corredor Sul. No lado esquerdo da tela a gente pode observar o gráfico que

tem a evolução do Rio na região de Ladário, que é onde a gente carrega o minério de ferro que vocês conhecem muito bem.

Dá para notar que olhando a linha azul escuro do ano de 2022 - as linhas escuras representam o ano de 2022 - a gente percebe que a curva do Rio nesse ponto específico tem se apresentado melhor do que no ano passado, que é a linha azul clara; mas ao mesmo tempo olhando a linha verdinha que está ali, pontilhado, a gente percebe que ainda está abaixo das médias históricas. Então essa é um pouco da história que a gente tem contado para vocês: 2022 é um ano melhor que 2021, porém ainda abaixo do histórico.

E do lado direito a gente consegue perceber, do lado direito do slide, o comparativo do nível de calado dos últimos dois anos e a projeção para 2022. A gente usa para fazer essa projeção as considerações, tanto os dados públicos disponíveis como análises internas da nossa equipe de especialistas de operação. Então acho importante sempre começar a análise do resultado do Sul com esse slide, porque ele é que é um dos grandes temas trazidos por vocês, e é exatamente o tema que a gente teve a maior curva de aprendizado desde o início da operação da companhia, quando a gente está falando de navegação aqui.

Bom, vocês devem se lembrar lá que até 2020 a gente operava com um aditivo desse contrato, do principal contrato que a gente tinha lá que na época era a Vale, e que praticamente não dependia do nível dos rios nos períodos de águas baixas, porque o cliente performava um volume inferior ao volume total do take-or-pay, e por esse motivo a gente navegava com pouco volume no período de seca. Então em compensação direta, como eu disse, do take-or-pay, era quase que uma renda fixa na casa dos 40 e poucos milhões de dólares de EBITDA/ano que todo mundo sempre conheceu.

Só que daí a partir de 2021, que foi o primeiro ano que a gente teve que operar no formato padrão, no formato original do contrato, na intenção de movimentar cerca de 3 milhões de toneladas de minério de ferro na época, coincidiu que foi o ano que a gente teve o cenário de extrema restrição de navegação. Então dificultou de forma super relevante as operações, claro, hidroviárias da bacia do Paraná/Paraguai, e a consequência direta disso é que resultou em custos maiores, eficiência muito abaixo do potencial pleno da nossa operação além de, é claro, o impacto no volume transportado. Então esse foi, por isso que o ano de 2021 foi tão atípico em relação ao passado da nossa história, não só pelos níveis dos rios, mas também por essa questão da prática do contrato como um todo, o contrato cheio.

Então nesse sentido a gente teve que aprender a operar dentro desse cenário restritivo, ao mesmo tempo que a gente buscava integrar e otimizar os ativos que a gente adquiriu junto com a Imperial Logistics, que aliás ajudaram muito dando maior flexibilidade no 2S do ano passado e nos momentos de águas baixas especificamente desse ano, e claro também trazendo como resultado não recorrente significativo em 2021 por meio do efeito positivo de compra vantajosa. A gente até tinha falado isso no último call também, e agora também ressaltando teve esse efeito lá no ano de 2021.

Bom, seguindo e ainda falando de Corredor Sul e indo para o slide 7, a gente pode observar que os resultados desse trimestre e do consolidado de 9M - e claro, lembrando dos três desafios que a gente teve em 2022. Só para lembrar aqui, a gente teve ainda desafios operacionais por falta d'água que eu acabei de mostrar ali no slide anterior; a gente teve uma safra de grãos que foi 60% inferior aos últimos anos no Paraguai; e para fechar a gente teve a troca do acionista controlador do principal contrato de minério de ferro que a gente tem na região. Então essa mescla criou grandes dificuldades, grandes assim, vamos falar, barreiras a serem transpostas na operação desse sistema.

Mesmo assim Vale muito destacar o que a gente está fazendo. Se você olhar na parte esquerda desse slide você pode perceber que a gente movimentou mais de 1,4 milhão de toneladas de produtos no trimestre (na parte esquerda em cima), que representa um crescimento maior que 31%, 31,3% para ser preciso na comparação com mesmo período do ano passado.

E logo abaixo a gente pode ver que o volume atingiu quase 4,2 milhões de toneladas no período de 9M acumulado, então o que é também um crescimento super significativo (quase 38%, 37,8% para ser mais preciso). Esse efeito se deu principalmente pelo minério de ferro originado em Corumbá, que em grande parte é destinado para abastecer a indústria argentina, como vocês sabem.

Então a gente teve um crescimento de receita, com essa movimentação toda a gente teve um crescimento de receita operacional ex-hedge de 78,3% no trimestre e atingiu R\$ 211 milhões nesse período, e um crescimento de 57,3% nos 9M que totalizaram 580,9 milhões, refletindo tanto esse maior volume que eu comentei, além dos ajustes tarifários por inflação e combustível, por exemplo.

Os custos operacionais totalizaram 126,4 milhões no 3T, e nos 9M é um pouco mais do que 339 milhões, 339 milhões aproximadamente nos 9M acumulados como eu disse, que foi um crescimento inferior ao da receita, mas que eu acho importante destacar aqui que ainda impactado pela menor eficiência operacional relacionada ao maior tempo de fila nos terminais de carga e descarga - que são operados por terceiros, não são operados pela gente - mas de qualquer forma acabam impactando o nosso tempo de carga e descarga, como eu disse, e impacta nosso custo, menos eficiência.

Além disso a gente teve também maiores desafios pontuais no período de transição, como eu comentei agora há pouco ali em cima, no período de transição entre os operadores do nosso contrato de minério de ferro com a MCR. O contrato continua com a MCR, mas mudou o acionista controlador e isso acabou prejudicando um pouco ali os ciclos de navegação, que geraram uma menor diluição e menor produtividade no período.

Bom, a boa notícia é que essa transação já foi, então já foi concluída e a gente já voltou para níveis normalizados de operação, sendo que o contrato permaneceu igual e sempre, como a gente já disse isso nos calls anteriores, a garantia da Vale International continua valendo e continua exatamente a mesma como era antes da venda da MCR para a JES, tá?

Então as despesas operacionais totalizaram 21,6 milhões no trimestre e 41 milhões nos 9M, refletindo as maiores retenções de impostos, e a gente teve aqui alguns ajustes de inventários no período também.

Com isso, agora indo no EBITDA diretamente do lado direito do slide, a gente vê que o EBITDA ajustado dessa operação totalizou 71,5 milhões no 3T e que é um crescimento de quase 10%, e de 232, quase 233 milhões nos 9M, representando um crescimento lá na casa dos 21% no acumulado YTD, na comparação, obviamente, sempre com mesmo período do ano passado.

Vale lembrar aqui, e eu gosto de destacar também, que no 3T21 a gente teve um efeito positivo e não usual do EBITDA ajustado na casa de 37 milhões, que veio da compra vantajosa da Imperial Logistics, que beneficiou o resultado do 3T do ano passado, mas que não estava diretamente relacionado com a operação. Então quando a gente faz essa base de comparação é importante ter isso em mente.

Então se a gente exclui esse efeito não usual do resultado do 3T21 - apenas para comparar a performance operacional acho que, enfim, o resultado está lá contado, mas vamos falar da nossa melhoria de performance operacional - a gente observaria uma melhoria de cerca de 150% no EBITDA ajustado das nossas operações no sul, que teria saído do equivalente a R\$ 28 milhões no 3T21 para R\$ 71,5 milhões no 3T de 2022, ou seja, a gente quer aqui deixar claro para vocês que como a gente tem comentado essa operação ainda tem, apesar de todos os problemas que passou pelo nível de águas baixas, ainda tem um potencial significativo de recuperação à medida que o nível dos rios obviamente vai melhorando. Então principalmente a partir de 2023, já que o 4T ainda é um período atípico em termos de água - atípico não, um período mais baixo, é sazonalmente mais baixo e não atípico, é normal no 4T a gente ter níveis de água mais baixos do que no resto do ano.

E aqui eu ainda gosto de pontuar que essa recuperação do resultado do nível do rio não é 100% linear, ou seja, quando a gente opera com níveis de navegação abaixo das médias históricas e dos patamares normalizados, mesmo que em níveis muito melhores que os de 2021, que foi o que a gente mostrou no slide 6 anteriormente, a gente não consegue capturar todo o benefício diretamente no resultado, já que os ciclos continuam impactados e a produtividade também, ou seja, até a gente conseguir transportar um volume maior, porém o que eu quero dizer é a gente até pode conseguir transportar um volume maior, porém com geração de EBITDA menor por viagem. Então a gente está crescendo mais em volumetria se vocês olharem ali, a gente até compara 31% de crescimento e o EBITDA não cresce tão forte em função também desse impacto operacional.

Bom, os níveis regulares de calado até mesmo em patamares acima das médias históricas vão viabilizar ganhos e melhorias mais significativas na operação, que é o que a gente projeta mais para frente para os próximos anos. Então mesmo diante desse cenário de águas baixas, a tendência de melhora gradual continua positiva, é claro isso, e as projeções públicas disponíveis continuam também apontando para um cenário de recuperação, sendo que 2023 deve ser ainda melhor que o ano de 22.

Bom, então vamos seguir. Falamos do sul, agora claramente vamos falar do norte. Então indo para o slide 8 por favor, se vocês puderem colocar do slide 8, a gente passa a ver os números do Corredor Norte, que comprovou seus fundamentos estratégicos durante o ano de 2021. Então quando a gente teve dentro do ano de 2021 uma alteração na dinâmica comercial e redução do volume exportado de grãos, que foi compensado pela contabilização do elevado take-or-pay. O Fabio chegou a comentar isso na abertura dele, que a gente teve ainda no Corredor Norte em 2021 um elevado nível de take-or-pay. Nesse ano o volume caiu cerca de 15% e o EBITDA ajustado subiu 28, então por causa do take-or-pay você tem menos volume lá em 21, mas o EBITDA não é prejudicado. Muito pelo contrário, porque a gente tem a receita sem ter as despesas operacionais otimizando, o EBITDA ajustado subiu 28%.

Agora quando a gente olha em 22, se por um lado a gente teve safras de soja e de milho muito fortes principalmente no Mato Grosso e no Pará, por outro a gente teve dois grandes desafios que tem que ser falados aqui que também foram barreiras vencidas pela Hidrovias: uma maior agressividade comercial de outros players logísticos, e um cenário competitivo mais desafiador para nós, dado que o aumento de combustível que acabou impactando os fretes rodoviários do norte. Então vocês sabem que a gente tem um trecho ali rodo, e o aumento desse combustível impacta mais na subida do que para baixo. Mesmo assim, com esses grandes desafios a gente traz esses resultados para reafirmar os nossos princípios que a gente sempre diz da nossa tese de pujança nesse corredor.

Então mesmo com esse cenário que eu acabei de falar, a gente consegue olhar que passou boa parte do ano operando com capacidade plena, comprovando, portanto, nossos diferenciais competitivos e garantindo a nossa posição de liderança no Arco Norte, tanto em Miritituba, onde a gente tem a nossa estação de transbordo, como lá em Barcarena, onde a gente tem nosso terminal portuário de uso privado, o nosso TUP.

Então vale destacar também que já estamos com 100% da nossa capacidade total vendida, e projetamos também um cenário para 2023 bastante positivo dadas as projeções de safra que vocês têm acompanhado, as projeções de safra recorde e os fretes rodoviários cedendo pela redução de combustível - além, é claro, das melhorias que a gente já está enxergando, que vai começar a enxergar ainda mais nas condições da BR 163 que favorecem os nossos custos operacionais.

Então, em termos numéricos se a gente olhar para o lado esquerdo do slide a gente pode ver que a gente movimentou 2,4 milhões de toneladas de grãos e fertilizantes no trimestre e somou mais de 6,2 milhões no período consolidado de 9M, que são novos recordes para a companhia, tanto no trimestral quanto no YTD, que é um excelente resultado - não tem como negar isso - que só foi possível graças às inúmeras otimizações e ganhos de produtividade que a gente teve nesse corredor logístico. Então apenas para efeito de comparação para quem está acompanhando a empresa há pouco tempo ou para lembrar os que já acompanham há mais tempo, quando a gente começou essas operações lá atrás a gente tinha uma capacidade de 4,4 milhões de toneladas/ano e a gente passou para 7,2 milhões

anuais com investimentos praticamente marginais, então um ganho de produtividade que aumenta de forma importante o retorno sobre o investimento realizado naquela região.

Então a receita líquida operacional ex-OTM obtida nesse corredor a gente conseguiu totalizar em torno de 117 milhões do trimestre e quase 594 milhões no período acumulado de 9M, o que refletiu por um lado esse volume recorde movimentado e a melhora de tarifa da navegação, e por outro lado também o efeito do mix de serviços com maior participação do rodoviário direto no volume de grãos movimentados por nós, pela companhia.

Então os custos operacionais totalizaram R\$ 75 milhões no quarter, no trimestre, e quase 202 milhões (201,8 milhões para ser mais preciso) no período consolidado de 9M, e também é um reflexo direto do maior volume movimentado. A gente movimentou muito mais, obviamente tinha que ter custos operacionais maiores também.

As despesas operacionais caíram significativamente na comparação com mesmo período do ano passado, demonstrando todo o esforço. A gente sempre fala nisso de busca por eficiência, esforço de otimização, então demonstrando aqui todo o esforço contínuo de controle e otimização que a gente tem implantado das nossas operações, e totalizou agora 7,7 milhões no 3T e no acumulado do ano 23,7, e o EBITDA ajustado como consequência direta disso - agora sim olhando para o lado direito do slide, ainda no slide 8 olhando para o lado direito - a gente pode ver que o 3T totalizou 138,3 milhões de EBITDA, na parte de cima a gente vê, que representou um crescimento de mais de 33% em relação ao mesmo período do ano passado, e o acumulado de 9M bateu 380,2 milhões, que representa um crescimento de 24% na comparação com o ano passado.

Bom, a performance do norte ao longo desse ano nos mostra o que a gente sempre tem falado, quer esse corredor segue muito competitivo, com margens EBITDA consistentes e superiores a 50% nos últimos anos e com um CAGR de EBITDA ajustado de mais de 30% desde 2018. Então uma pujança bastante forte no corredor, demonstrando claramente os princípios de investimento na companhia.

Quanto à navegação costeira - vamos seguir aqui indo para o slide 9 - a gente pode ver que ela continua beneficiando com geração de resultado em dólar, beneficiando nosso resultado, além de diversificar as operações da Hidrovias. Então no trimestre a gente movimentou 821.000 toneladas de bauxita, que é um volume estável quando comparado com o mesmo período do ano passado, dá para ver ali na parte de cima do lado esquerdo, e quase 2,4 milhões de toneladas nos 9M22, está na parte de baixo do lado esquerdo também, e que demonstra uma retomada do volume para patamares normalizados após a resolução, vocês devem lembrar, de problemas que nosso cliente teve no pier no ano passado. Então como esse problema foi normalizado a gente vê esse crescimento significativo aqui no ano, no acumulado de 9M nesse volume.

A receita líquida operacional ex-hedge totalizou 62,3 milhões no quarter e quase 180 milhões (179,7) nos 9 meses, com menor necessidade da contabilização de

take-or-pay ante o mesmo período do ano passado. Como eu acabei de falar, ano passado teve problema lá de movimentação do cliente, então a gente exerceu take-or-pay e este ano não, então é isso que a gente está se beneficiando aqui no crescimento do volume.

Os custos operacionais bateram 34,8 milhões no quarter e 89, um pouco mais de 89 milhões (89,6) nos 9M com crescimento superior ao da receita, aqui em função de custos médios de praticagem maiores e ciclos de navegação pontualmente superiores ao ano passado com o conseqüente consumo maior de combustível, que acabou não sendo capturado pelo repasse de custo na tarifa, desse custo especificamente.

Então as despesas operacionais somaram R\$ 1,1 milhão no quarter e 3,4 milhões nos 9M do período, o que continua demonstrando, volto ao tema, da nossa prática, do nosso mantra aqui de controle de despesas ao longo do ano de 2022.

Agora indo para o lado direito do slide a gente pode ver que o EBITDA ajustado da operação atingiu 31 milhões no quarter, 31 milhões no 3T de 2022 e no acumulado do ano a gente superou a marca de R\$ 100 milhões nesse negócio, nesse business de navegação costeira.

Seguindo, indo para Santos já temos finalmente operação em Santos. A gente tinha falado disso com expectativa alta no último quarter. A gente pode ver agora aqui no slide 10 que os resultados inicialmente obtidos no terminal de Santos, que retomou as operações em agosto desse ano, após cerca de quinze meses de paralisação nas obras de modernização dos armazéns.

Então a gente movimentou 128.000 toneladas de fertilizante no trimestre com uma receita líquida operacional de 9,9 milhões e lembrando ainda que esta operação está rampando, a gente está em ramp up de crescimento e claramente por esse motivo - é óbvio, mas acredito que vale a pena destacar - a gente ainda não atingiu todo seu potencial, ainda está longe de atingir o potencial todo dele.

Os custos operacionais somaram R\$ 5,1 milhões e as despesas operacionais somaram quase 1 milhão (R\$ 900.000) e ambos pontualmente impactados pelo cenário de contratação maior para início de operação e a diluição menor. Então a gente, aquele processo todo de estartar uma operação sempre tem custos maiores no começo, e depois é que conforme a receita vem vindo você vai diluindo esses custos no todo.

Então com isso o EBITDA ajustado dessa operação foi de 4,2 milhões no trimestre e que está, a propósito aqui comentando com vocês, em linha com que a gente projetava para o período. Então estamos bem em linha com o projetado, e finalmente colocando em marcha a nossa operação de Santos.

Se puderem agora, por favor pula um slide, tem uma contracapa aí para o slide 12, a gente vai começar a falar do resultado consolidado da Hidrovias, incluindo os efeitos da Holding nesse caso aqui, e a gente pode ver que representa um resultado estável quando comparado tanto com o 3T21 quanto com o acumulado dos 9M,

demonstrando esforços constantes da nossa otimização e controle das despesas da companhia.

Só para ficar claro, acho que eu acabei enrolando aqui. O que eu estou querendo dizer é assim, a Holding está em linha com o que tinha no ano passado, porque depois quando a gente for ver o resultado acumulado claramente tem um crescimento significativo aqui. Então falando especificamente de cada um deles a gente encerrou o 3T do ano movimentando praticamente 4,8 milhões de toneladas - está do lado esquerdo do gráfico - com crescimento super pujante de 54% na comparação com o 3T do ano passado.

Isso impactou, olhando no meio, uma receita líquida operacional ex-hedge e ex-OTM de mais de R\$ 500 milhões no mesmo período, no 3T de 2022, que foi um crescimento também significativo de quase 48% na comparação com o ano passado.

E por fim, na direita, no gráfico da direita do slide, a gente pode ver que o EBITDA consolidado ajustado atingiu 221, quase R\$ 222 milhões, ou seja, 23% acima do ano passado. E por fim vale destacar que a margem EBITDA ajustada continua robusta e nos seus patamares ali da casa de 44%.

Indo para o próximo slide e falando aí de 9M, então a gente pode ver no slide 13 o resultado dos 9M consolidados com a movimentação de impressionantes quase 13 milhões de toneladas, o que significa um volume recorde para a companhia, e isso é um crescimento de mais de 34%, para ser mais preciso 34,5% na comparação com mesmo período do ano passado. Então isso do lado esquerdo a gente vê essa volumetria super pujante de crescimento.

O impacto na receita foi direto, automático quase aqui: a receita líquida operacional ex-hedge e ex-OTM também totalizou 1,4 bi, quase 1,4 bi (1,364 para ser mais preciso), que é um crescimento de 33,4% na comparação com mesmo período do ano passado.

E por fim, indo para o lado direito do slide a gente vê que o EBITDA ajustado nesse período de 9M aqui atingiu impressionantes R\$ 646 milhões, que significa um crescimento de 19% em relação ao mesmo período do ano passado. Vale destacar aqui um ponto, que a gente em 9M desse ano já está somando um EBITDA maior do que o ano de 2021 inteiro. Na comparação 9M de 2022 a gente está maior do que na comparação com doze meses de 2021. Então além do foco na excelência operacional, da busca constante por alternativas que gerem maior produtividade, a gente continua sendo muito cuidadoso com os investimentos que a gente tem feito, priorizando a manutenção adequada dos ativos - o Fabio chegou comentar isso também - e vale lembrar que é estruturalmente baixa essa manutenção de ativos, então a gente está buscando ser o mais preciso possível porque até do nosso business, o nosso negócio de navegação ele tem uma manutenção estruturalmente, um investimento de manutenção estruturalmente baixo.

E além disso a gente está com um investimento já contratado, que vocês conhecem bem, para finalizar o projeto, os projetos que a gente tem casa que trarão resultados no curto e médio prazo, que é o caso de Santos que a gente falou que retomou

agora as operações em agosto, e também do plano tecnológico para otimizar a navegação das nossas operações.

Então nesse contexto e indo para o slide 14, eu falo um pouco de CapEx ali. A gente pode observar que o CapEx do 3T foi quase 7% inferior ao 3T do ano passado e totalizou 114,5 milhões. Essa priorização que eu mencionei agora há pouco fica ainda mais evidente quando a gente compara os 9M, o YTD até aqui. Então a gente está totalizando um pouco mais de 268 milhões de CapEx, que significa nada mais nada menos que quase 70% a menos do que foi investido no mesmo período do ano passado, e em linha do que a gente tinha orçado para o período.

Então aqui o walk the talk, a gente está sendo super diligente com a nossa busca aqui incessante de reduzir a nossa alavancagem, e parte significativa é o investimento menor que a gente está demonstrando aqui.

E eu queria também discutir que a gente também já abordou isso no último quarter, estava começando essa operação, que a gente na busca de ter uma estrutura de capital mais otimizada com os nossos fluxos de caixa futuro da companhia, a gente emitiu uma debênture de R\$ 500 milhões e o objetivo foi voltado basicamente para recompra de bonds no mercado secundário. Esse processo vai ajudar, tem dois objetivos aqui: vai ajudar na redução da exposição da nossa dívida ao dólar sem impactar o endividamento líquido da companhia; mas também, dado que a gente está recomprando essa dívida com desconto em relação ao par, a gente tem um benefício aqui no resultado financeiro da companhia que também dá para ser percebido na última linha.

Então essa recompra foi iniciada no 2T de 2022 e até 31 de outubro a gente já tinha comprado cerca de 122, 123 milhões de dólares do principal da dívida dolarizada - falando de valor de face especificamente, porque daí tem desconto em cima disso - e gerou um resultado financeiro positivo que eu comentei há pouco de mais de 27 milhões que já recomparamos dos papéis com desconto médio de 22% (27 milhões de dólares). Então é um baita de um benefício para a gente, além de alinhar a nossa projeção de caixa futura um pouco mais à moeda que a gente tem. Então eu emito em reais, compro em dólar, estou aumentando meu mix de moeda para reais.

E daí falando do resultado operacional da companhia que a gente já falou da pujança que teve, desse benefício da recompra que também gerou um benefício no financeiro bastante alto, apesar de não recorrente essa recompra possibilitou melhoria operacional com essa recompra dos bonds, viabilizou que a gente encerrasse o período contábil com lucro líquido de 92, quase R\$ 93 milhões no trimestre, e no acumulado do período a gente somou mais de R\$ 148 milhões para os 9M desse ano.

Então, ou seja, resultado financeiro muito bom, operacional muito bom acabou impactando num lucro também significativo dentro do mesmo período.

E daí para falar em dívida para concluir aqui a minha parte, se vocês mudarem, por favor, para o slide 15 a gente pode ver que a alavancagem do 3T ficou inferior ao mesmo período do ano passado. A gente caiu em relação ao mesmo período do ano passado, estava em 5,6; caiu em relação ao fechamento do ano que estava em

6,5; e caiu também na comparação com o tri passado, que estava em 5,7x, e a gente fechou aqui em 5,3 - que ainda, enfim, ainda é superior aos covenants financeiros que a gente tem, mas sempre é bom destacar sem nenhum vencimento material no curto prazo, como a gente pode ver no cronograma de amortização de dívida do lado direito desse slide.

Então a gente está acima nos covenants, não tem nenhuma pressão de caixa no curto prazo, então também não temos um problema de liquidez - além do que, também outro ponto digno de nota aqui, que estar acima dos covenants (nossos covenants hoje preconizam 4,5x de alavancagem), mas estar acima do covenant não gera nenhuma antecipação de vencimento para a companhia, então aqui a gente também não tem nenhum grande risco imediato dado esse excelente perfil de dívida que a gente tem, como vocês viram do lado direito.

Bom, é isso da minha parte, por enquanto é isso. Eu encerro aqui minha apresentação muito orgulhoso do nosso resultado, como o Fabio comentou há pouco, e aliás passo a palavra para o Fabio então que vai seguir com os comentários finais dele, e logo na sequência depois que ele fizer os comentários finais a gente vai abrir aqui o espaço para uma sessão de Q&A, tá bom? Então obrigado a todos, Fabio, é com você agora.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Obrigado, Ricardo. Os resultados obtidos até agora demonstram a retomada de um caminho mais normalizado das nossas operações - de novo, ainda abaixo do potencial pleno - mas já superando os desafios apresentados em 2021. Eu tenho plena convicção de que passamos por esse período de fatores externos comprovando a resiliência do nosso modelo de negócio com contratos de longo prazo, e mostrando como sempre os benefícios de ser uma empresa com projetos e ativos extremamente competitivos, e com diversificação das nossas linhas de negócio.

Continuamos empenhando todos os esforços para que a companhia atinja seu potencial pleno, reduza sua alavancagem e tenha mais flexibilidade para voltar a fazer aquilo que ela sempre se propôs e sempre soube fazer muito bem, que é desenvolver novos projetos com excelência, gerando valor para os acionistas e para a sociedade como um todo ali onde a gente opera, ampliando a competitividade dos produtores da América do Sul por meio da criação de uma matriz de logística cada vez mais eficiente e sustentável.

Temos ainda que entregar um 4T, e como vocês que acompanham a Hidrovias sabem, é um trimestre que é sazonalmente mais fraco, mesmo tendo sido atipicamente forte no norte no mesmo trimestre do ano passado em função do volume de take-or-pay recebido naquele trimestre.

Isso se dá porque o último trimestre do ano não temos a mesma capacidade de movimentação no norte, pois com o término da safra de milho utilizamos esse período para fazer as manutenções preventivas para nos preparar para a safra do

ano seguinte, e ademais o 4T é sempre o período sazonal de águas mais baixas no Corredor Sul, mesmo em tempos de normalidade. Então é importante estar atento aqui para as comparações do 4T desse ano com o do ano anterior, uma vez que o do ano anterior a gente acabou tendo efeitos extraordinários, não recorrentes positivos na comparação.

De toda forma, já é certo que o ano de 2022 será um ano de crescimento e de retomada dos resultados para uma condição mais normalizada do ciclo hídrico no sul e da situação de safra no Corredor Norte. Esse cenário nos faz crer que iniciaremos o ano de 23 com operações ainda mais fortes, com uma estrutura de capital mais próxima do que consideramos adequada e com menor alavancagem financeira - repito, essa sendo uma prioridade da companhia e já com uma demonstração muito clara de que estamos no caminho certo, prontos para se beneficiar das inúmeras oportunidades existentes no setor logístico brasileiro e da América Latina.

Com isso eu encerro aqui então a apresentação eu abro o espaço para perguntas e respostas com vocês, muito obrigado a todos.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Obrigada. Vamos abrir agora para o momento de perguntas e respostas. Se você tiver alguma pergunta pressione *1 em seu telefone a qualquer momento. Se a qualquer momento sua pergunta for respondida você pode sair da fila pressionando a tecla *2.

As perguntas serão respondidas na ordem do que lhe forem recebidas. Quando você fizer sua pergunta pedimos que use o fone para fornecer a melhor qualidade de som. Aguarde enquanto o organizamos as perguntas.

A nossa primeira pergunta vem de Daniel Sasson do Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Daniel Sasson - Itaú BBA

Olá, bom dia a todos, obrigado pelas perguntas, parabéns pelo resultado. A minha primeira pergunta é em relação a uma clarificação quanto ao Corredor Norte. Vocês falaram que estão 100% vendidos. Quanto significa isso em termos de toneladas? E se vocês conseguirem diferenciar o que é rodo, o que a navegação? Nesses 7,2 milhões de toneladas de capacidade que vocês falam é só navegação? A gente, nesse cenário quanto que vocês conseguiriam fazer na parte de rodo? E ainda no Sistema Norte se vocês puderem comentar um pouquinho sobre como está o ambiente competitivo pensando aqui nas negociações de tarifas para o ano que vem, de repente expectativa de pedagiamento da BR 163?

E a minha segunda pergunta se vocês puderem falar um pouquinho sobre a modernização do STS 20 em Santos que vocês concluíram em agosto. Vocês comentaram que a operação tem retorno potencial que excede as projeções iniciais de vocês. Se vocês puderem explicar um pouquinho melhor o que mudou exatamente nesse projeto, porque é que vocês estão com essa visão mais positiva agora eu também agradeceria, obrigado pessoal.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Bom dia Daniel, obrigado pela pergunta. Deixa eu começar aqui e se for o caso depois o Ricardo complementa, vamos lá. A primeira só fazendo um breakdown da capacidade, do 7,2, a gente deve fazer próximo de 5,5 milhões no sistema integrado, o que significa o fluxo de recepção em Miritituba, navegação e expedição em Vila do Conde, que a gente chama de integrado.

O rodo direto Vila do Conde, que é a recepção direta de caminhão que é tombado no terminal 1,5 milhão. Isso foi uma mudança importante. O terminal de Barcarena ganhou bastante competitividade, se tornou uma alternativa muito viável para a safra do sul do Pará - do sudeste do Pará na verdade - então a gente está crescendo ali.

E cerca de 300.000 de fertilizante. Você deve ter visto que o volume de fertilizante ele caiu, mas ele caiu estrategicamente. Foi uma decisão nossa de diminuir, uma vez que a capacidade ela é gerenciada como um pool, de reduzir fertilizante para poder fazer mais sistema integrado e mais expedição possível de grãos, que é mais rentável para a companhia. Então esse é o breakdown da sua primeira pergunta.

A segunda com relação, já mais ampla de competitividade, Daniel, do Setor Norte e falando um pouquinho sobre frete e essa dinâmica, eu costumo dizer que o mercado é soberano, e a decisão de se exportar pelo Corredor Norte ou pela opção do Sul ela retomada pelo tomador de frete com base nos custos globais para se sair do ponto A e se chegar até o porão do navio, seja em Barcarena, seja em Santos, por exemplo - e de novo, essa é uma conta que centavo pode mudar a resultante desse vetor.

O fato é que o Corredor Norte mesmo com essas intempéries - eu vou comentar um pouquinho sobre a questão do aumento do spread rodo que aconteceu, agora está voltando. Isso não afeta a competitividade global do corredor, ou seja, o Corredor Norte ele continua aumentando market share. Nós estamos falando hoje de 56% de todo o grão exportado por Mato Grosso saindo pelo Corredor Norte, então isso denota que o Corredor Norte de fato, quando você coloca todos esses fatores que é port spread, que é praticagem, que é tarifa rodo, e aí quando compara a tarifa hidro para o norte com a tarifa ferro para o sul, o Corredor Norte continua sendo muito competitivo.

É interessante aqui, Daniel, comentar - e eu acho que eu vou reforçar esse ponto porque a gente vem batendo nessa tecla há muito tempo - quando o mercado volta a uma normalidade, que é o caso agora, você tem crescimento pujante nos dois

vetores logísticos. A gente sempre disse isso aqui, não é necessariamente um jogo de "roba monte" como a gente diz lá em MG, ou seja, para eu ganhar um outro tem que perder; não, esse ano voltando uma normalidade operacional e uma dinâmica de mercado e de safra mais normalizado, você teve, é público, um crescimento expressivo de quem opera o corredor do sul e um crescimento ainda mais expressivo de quem está operando no norte, ou seja, tem espaço para todo mundo. A que a gente continua sendo um país com gap de infraestrutura logística, e não, de novo, um ficar tendo que tirar market share do outro.

Então, dito isso eu queria só ressaltar, você pergunta sobre frete também, sobre pedágio. Como a gente viu o preço do combustível subindo ao longo desse ano, o spread entre rodoviário, entre a solução norte e a solução sul, ela se alargou e diminui um pouco a competitividade do Arco Norte. Ainda assim, como eu disse o market share não para de crescer. O market share ele é maior mesmo com esse efeito.

O que é que está acontecendo agora? O combustível arrefecendo esse spread ele já começa a voltar para padrões mais normais na casa de 85 a R\$ 90 de diferença - esse número chegou a 140, 150 esse ano - e de novo, mesmo assim, como a decisão não é tomada isoladamente só pelo frete rodoviário, não é tomada isoladamente sobre a tarifa de transbordo e navegação e de porto, é tomada com base no custo total de sair do ponto A e colocar no porão do navio, ainda assim o norte foi muito competitivo.

Mas o que é que está acontecendo agora? Esse spread começa a diminuir, a voltar para níveis históricos, e quando eu confronto isso com o pedágio de 15 a R\$ 20 isso é muito mais do que compensado. O que é que eu quero dizer com isso aqui, Daniel? O spread histórico do rodo ele subiu de uma média de 85 a 95, foi para 150; quando ele volta para padrões históricos não é 15, R\$ 20 que vai mudar essa competitividade.

Na verdade, quando o spread rodo volta para patamares históricos normais, que é o que a gente está entendendo que vai acontecer com a normalização do preço do combustível e também com os reparos da BR 163, esse retorno em termos quantitativos é muito maior do que o valor do pedágio. Então a gente não antevê nenhum problema de competitividade vindo do pedágio, pelo contrário; se o pedágio garantir trafegabilidade, se o pedágio garantir estabilidade no tráfego do caminhão, é até mais competitivo. Então a gente só reforça, de novo, a competitividade do Arco Norte.

Para o ano que vem nós vamos continuar trabalhando na otimização dessa capacidade que está dada. Como eu disse, a gente vai fazer 7,2 milhões esse ano.

Tem uma notícia legal aí que nós recebemos ontem, ela é pública, dá para compartilhar aqui: nós finalmente tivemos autorização, homologação do que a gente chama de supercomboio para começar a operar a partir do ano que vem. Isso significa que a gente vai passar a operar com comboios de 35 barcaças, o que significa que a gente, mesmo tendo uma capacidade de expedição limitada pela capacidade do porto que está muito próxima dos 7,2, eu consigo fazer comboios

muito maiores, eu consigo fazer menos viagens e consigo então ter uma eficiência operacional melhor.

Então nós estamos recebendo dois ativos novos que estão chegando da Turquia. Esses ativos são estado da arte, e eles são na verdade uma segunda geração da aqueles ativos que nós fizemos na Turquia no mesmo estaleiro para a Vale, e eles vão poder então empurrar comboios muito maiores e com ainda mais eficiência operacional, e a gente vai continuar fazendo esse trade-off do fertilizante, ou seja, quanto mais tarifa integrada eu puder alocar nesse sistema melhor, esse é o primeiro ponto.

E o segundo ponto já alguma também alternativa além da eficiência com o supercomboio, é que a gente, vocês sabem que a gente já atende, já consegue fazer um navio de fertilizante junto com navio de grão à medida que nós temos uma boia que é colocada ali no outro extremo do nosso berço. Existe a possibilidade também de fazer grão adicional em navios que são autocarregáveis, que têm guindaste, ou seja, então esse tipo de ação, ou seja, melhorar a eficiência operacional com supercomboio, tentar fazer mais grãos onde a gente está fazendo hoje esporadicamente fertilizante, a gente vai lançar mão... oi? Alô?

Oi, deu uma interferência aqui, não sei se foi conosco, mas vamos lá. Eu ouvi... bom, vamos em frente aqui, não sei se foi uma pergunta ou se estava com o som aberto. Então no final das contas a gente espera ainda o ano que vem - mesmo sem investimentos significativos - a gente conseguir aumentar a capacidade total desse sistema, Daniel.

E vou reforçar aqui antes de ir para Santos um ponto fundamental: eu disse que nós temos uma prioridade absoluta na companhia, e acho que nós estamos mostrando de forma muito clara a diligência nessa prioridade, que é a desalavancagem da companhia. Então que nós estamos fazendo é aumentando a produtividade, aumentando o valor do EBITDA - reforço aqui, um lucro líquido próximo de R\$ 150 milhões, que é um recorde histórico da companhia - com um CAPEX muito baixo, e assim a gente deve continuar em 23 aumentando a produtividade, aumentando a capacidade do sistema sem grandes investimentos.

E por último aqui o seu ponto de Santos. O que é que mudou? Basicamente a grande mudança, apesar da confirmação dos fundamentos estarem muito bons ali em Santos, é o principal hub de recepção de fertilizantes para o mercado de São Paulo. Santos está aí, não para de aumentar o volume de importação, a gente está falando aí de próximo de 6 milhões de toneladas importadas, 2030 projetando 8 milhões de toneladas de fertilizantes basicamente para atender o mercado de São Paulo e na lavoura de café e de cana.

Mas o que é que mudou? Para responder sua pergunta, Santos passa a ser também um hub de recepção para subir via ferro para atender o Mato Grosso e atender Goiás, e aí nós fizemos um acordo - que é público, nós já comunicamos para o senhores do mercado - com a Rumo, um contrato de cinco anos dando 500.000 toneladas a mais de capacidade por ano para que também, além do caminhão a gente passe a escoar o fertilizante através da Rumo para que ela atenda seus

clientes ali no Arco Norte, então... no Arco Norte não, desculpa, no Mato Grosso e em Goiás, isso é basicamente o que mudou. A gente confirma os fundamentos muito sólidos de Santos e a gente está agregando 500.000 toneladas através desse acordo com a Rumo. Resposta longa, Daniel, não sei se eu respondi tudo?

Sr. Daniel Sasson - Itaú BBA

Respondeu, super claro, bem bacana a notícia sobre a homologação do supercomboio, obrigado pelas respostas.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Obrigado, Daniel.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Henrique Simões do Credit Suisse. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Henrique Simões - Credit Suisse

Oi, bom dia Fabio, Ricardo, Ana, parabéns pelos resultados e obrigado por pegarem as perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado, a primeira é pensando na desalavancagem da companhia, se vocês poderiam de repente desinvestir de algumas operações, se vocês estão olhando para isso, e se sim se algo no norte ou sul seria considerado, ou só talvez olhando para Santos ou para a navegação costeira?

E a segunda pergunta é em relação ao contrato da mina de Corumbá. Acho que vocês falaram que a Vale International segue como a garantidora, mas eu queria saber se teve algum contato deles para renegociar alguns dos termos, obrigado.

Sr. Ricardo Pereira - CFO e IRO

Oi Henrique, tudo bem, cara? Vamos lá. Na verdade, tem esse compromisso, o Fabio acabou de enfatizar, tem o nosso compromisso muito forte de trabalhar na desalavancagem da companhia. Então a gente tem feito de forma interna todos os esforços aqui na linha do CAPEX e sendo mais preciso e pragmático possível nos nossos investimentos, além da própria retomada de geração de EBITDA dos principais negócios que também trabalham na desalavancagem da companhia.

A gente tanto é que conseguiu como destaque sair de 6,5x EBITDA lá no final do ano passado, em 9M a gente está batendo 5,3x, então a gente teve 1,2 turn de redução dessa alavancagem.

Quanto a opções mais macro como você discutiu, a gente sempre está avaliando. Não tem nada definido, nada projetado dentro da companhia; mas até de forma bastante pragmática a gente sempre avalia oportunidades de desalavancagem sim, mas eu te diria que nesse momento a gente continua avaliando, porém não tem nada muito específico a ser detalhado. Quanto a Vale eu vou deixar o Fabio comentar aqui.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Obrigado, Ricardo. Bom, em relação à discussão lá do Corredor Sul, do contrato de longo prazo, e aí eu acho que a gente tem que educar, mudar um pouco as nomenclaturas: o contrato sempre foi da MCR, e a MCR é Mineração Reunidas Corumbaenses, ou Corumbaenses Reunidas.

O que mudou foi o sócio desse contratante. O contratante continua rigorosamente o mesmo, é a mesma MCR, o que mudou foi o controlador dessa companhia. Então esse é o primeiro ponto, e a gente fala de seu contrato da Vale; o contrato é da MCR, hoje controlado pela J&F e era controlado pela Vale.

O segundo ponto aqui, Henrique, a garantia da Vale International, que gera vigente na relação onde a Vale controlava a MCR e agora a J&F controla a MCR, é rigorosamente da mesma forma. Então a gente tem a garantia da Vale outstanding no cumprimento pleno das obrigações do contrato da MCR, então isso não mudou.

E aí respondendo sua pergunta, não houve qualquer mudança e não tem nenhum pedido - e na nossa visão não teria nem por que ter - de renegociação desse contrato. Esse contrato foi um build-to-suit, esses ativos deveriam estar no balanço de quem hoje contrata a capacidade e o contrato está na sua mais absoluta regularidade.

Eu acho que o que aconteceu foi um problema de crise hídrica e não de discussão de comprimento ou não do contrato. Então nossa relação está muito boa, eles estão operando, nós estamos ali tentando obviamente dar a maior competitividade possível para a MCR, que agora tem um novo controlador, então sem mudança nenhuma, nem do ponto de vista creditício, nem do ponto de vista operacional.

Sr. Henrique Simões - Credit Suisse

Perfeito, obrigado, parabéns mais uma vez pelos resultados.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Obrigado a você.

Operadora

Nossa próxima pergunta vem de Pedro Bruno da XP Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Pedro Bruno - XP Investimentos

Bom dia Fabio, Ricardo, obrigado pelo espaço. As duas perguntas se tornaram aqui um follow up, mas acho que ainda tem um espaço de entendimento nas duas aqui. Primeiro só na operação norte, vocês comentaram sobre nível de contratação e acho que ficou claro a distribuição de capacidade que vocês já comentaram, mas o Ricardo acho que falou lá atrás que está 100% contratado, se não me engano ele estava se referindo a 2022, eu queria confirmar. E aí citou também as negociações para 2023, e aí eu queria entender principalmente talvez pensando nessa capacidade total, sabendo a gente que a maior parte dela já é negociada de longo prazo, mas pensando mais no lado, na parte spot talvez da contratação eu queria entender o que é que vocês, em que ponto vocês estão hoje nesse nível de contratação. Imagino que 100% seja 2022, e aí quanto que seria grosso modo esse percentual para 2023?

E a segunda pergunta deixa eu já colocar que tem a ver com o ponto que o Fabio acabou de trazer do contrato da MCR. Eu queria só entender um pouco melhor a redução de eficiência operacional que o Ricardo comentou, e qual foi o timing que foi comentado que já passou essa fase de "não eficiência", vamos dizer operacional, dada a troca do controlador. Eu queria entender melhor o que é que foi esse efeito e exatamente quando ele impactou o resultado. São esses dois pontos, muito obrigado.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Oi Pedro, Fabio, deixa eu pegar a primeira e começar a segunda, e se for o caso o Ricardo complementa. Então em relação à afirmação do Ricardo sim, quando ele afirma 100% vendido é 22. A gente de fato está com capacidade plena vendida em 22, e a gente já inicia 2023, por força dos contratos que nós temos já firmados, com 50% da capacidade vendida, ou seja, mesmo sem negociar nada de contratos de safra que a gente inicia a negociação agora - já começou, a gente já está com boas perspectivas, e eu vou comentar um pouquinho mais à frente - mas a gente inicia, então para responder sua pergunta, com 50% de capacidade.

E os outros 50%? A gente está bastante otimista com as perspectivas de safra do ano que vem, o que nos faz não necessariamente priorizar prazo de fechamento, e sim a melhor condição possível. Porque você está chegando aí, nós estamos no limite da capacidade. A safra vem muito forte, e obviamente a gente vai estar atento para ver qual o melhor timing do ponto de vista comercial para poder assumir essas obrigações. Eu não tenho dúvida nenhuma que ano que vem em um ano de capacidade plena, e a nossa preocupação hoje, Pedro, é de como aumentar esta capacidade com eficiência como eu te coloquei do supercomboio, eventualmente fazendo grãos ali concomitante, dois navios usando a boia e que a gente utiliza para

fertilizante, colocando eventualmente ativos que estão chegando para operar em rotas novas. Esse vai ser o nome do jogo para 2023 - e não antevejo nenhuma restrição ou limitação de demanda; pelo contrário, eu acho que ela vai vir muito forte, as capacidades estão tomadas e o mercado está ávido por assumir slots no ano que vem. Nós é que temos que ver qual é o melhor timing de fazer isso. Então essa é a dinâmica para 23, a gente está bastante otimista.

Em relação à afirmação que o Ricardo fez da questão da eficiência lá da transição da gestão da MCR, ela é muito simples: eu acho que todo mundo que assume a operação tem curva de aprendizado, e a gente acabou tendo ali alguns impactos e algumas demoras adicionais na operação de carga e descarga durante esse período, que, de novo, já estão voltando a níveis de maior normalidade.

O contrato nosso com a MCR a gente chama, ele é um contrato de mooring-to-mooring, é amarradeiro a amarradeiro, é um contrato de navegação; mas quando eu não tenho uma eficiência - que é responsabilidade do cliente - na carga e descarga, como o Ricardo colocou isso acaba afetando o ciclo, acaba afetando a produtividade do sistema integrado como um todo.

Há compensações em casos extremos, ou seja, a gente cobra por demoras, mas obviamente isso afeta a produtividade. Quando você está num ambiente de mais restrição de navegação isso ainda é mais verdade. Então acho que eu vou passar para o Ricardo só para ver se é isso, mas eu entendo que essa foi a lógica, né Ricardo?

Sr. Ricardo Pereira - CFO e IRO

É, uma parte da migração é exatamente essa. A gente, obviamente pelo fato do sistema também estar com menos água tem mais impacto em todo o sistema como um todo no processo, o ciclo fica mais longo, a gente, enfim, acompanha isso há mais de um ano, mas o fato da venda, da assunção pela J&F teve alguma mudança na estrutura operacional e esse ciclo de aprendizagem deles fez com que demorasse um pouco mais - mas nada que seja perene, tanto é que até na minha fala eu também coloquei isso que já passou, então agora a gente já está fluindo em normalidade, em relação à parte do contrato a gente já está fluindo em normalidade com o cliente, ok?

Sr. Pedro Bruno - XP Investimentos

Não, está perfeito, respondidos os dois pontos, muito obrigado.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Obrigado Pedro, valeu.

Operadora

Com licença, isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Fabio Schettino para prosseguir com as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Fabio Schettino - CEO

Bom, obrigado. Eu queria agradecer a todos por atenderem a mais um call de resultados, e reforçar algumas mensagens aqui.

Eu acho que a gente sempre foi muito preocupado com a coerência do discurso, com o walk the talk, que é um dos valores aqui da companhia, e basicamente a gente está se aproximando do final do ano entregando exatamente aquilo que a gente disse para o mercado, e mais importante do que ser bom ou ruim, ou melhor ou pior, coerente com o nosso posicionamento. Isso é o que vocês podem esperar do Management.

Passamos por um período longo de quase dois anos de intempéries, de fatores externos que fogem ao nosso controle. Eu tenho dito aqui internamente que eu acho que o fechamento desse ano é muito mais do que o encerramento de um ano-calendário, e sim de um ciclo de adversidades que na minha visão e conhecendo profundamente os fundamentos da companhia, mostram na verdade a resiliência do modelo de negócio. Passar pela crise hídrica que passamos entregando um EBITDA do ano passado praticamente do mesmo tamanho do ano anterior que foi 2020, onde a gente tinha crescido mais de 30%, mostra o quão resiliente é esse negócio.

Então eu queria ressaltar aqui um ponto que a gente acaba não falando muito, mas é muito importante, porque falando de agregação de valor a companhia está entregando um lucro de R\$ 148 milhões nos 9M, então isso é muito importante, além da geração de caixa o resultado final do lucro líquido.

Eu queria reforçar aqui a diligência e a rigidez da gestão na desalavancagem da companhia. A gente começa a mostrar isso de forma mais efetiva, isso deverá continuar sendo uma prioridade. A gente ainda tem espaço para ganhar capacidade e rentabilidade com ganhos de produtividade, lembrando aos senhores que esse Corredor Norte que está entregando 7,2 milhões de capacidade integrada, ele foi concebido para entregar 4,5, e o investimento para chegar a quase o dobro de produtividade ele foi marginal, ele foi não em ativos reais e sim em eficiência. A gente começou navegando com 16 barcaças no comboio, e eu comentei com os senhores agora que nós acabamos de ter homologado a autorização para começar a operar com 35 barcaças. Então esse é um exemplo do que a gente vem buscando aqui.

E por último só concluir que continuamos na nossa jornada de sustentabilidade, e isso tem sido um tema de primeiríssima grandeza para nós aqui na companhia, e os resultados começam a aparecer. A gente foi ontem agraciado com um prêmio

muito importante na ANTAQ em Brasília: fomos a terceira melhor evolução anual em desempenho ambiental em terminais portuários no Brasil. O nosso TUP de Vila do Conde ganhou esse prêmio como terceira melhor evolução anual em desempenho ambiental.

Ganhamos dois prêmios importantes recentes também semana passada da Época 360: foi o primeiro lugar em desafio ESG no setor de transportes e fomos o segundo melhor lugar em desafio ESG no ranking global. Então isso demonstra que as nossas metas de sustentabilidade, as seis metas de impacto positivo, a nossa estratégia de descarbonização.

A chegada dos dois primeiros empurradores elétricos do mundo que começam a operar na Amazônia a partir do ano que vem também é uma demonstração muito clara que a companhia tem isso, esse pilar que sempre teve, mas agora a gente está dando seguimento e elevando o patamar dessa régua publicamente para o mercado.

Então eu estou bastante otimista com 2023. De novo, acho que estamos deixando esses fatores externos e não recorrentes para trás, e agora com Santos operando na sua plenitude com um regime hídrico mais dentro de uma normalidade ao longo do ano em 2023 a gente volta a entregar o resultado que deveria ser o resultado esperado pelos senhores, dada a capacidade instalada da companhia.

Então com isso eu encerro a apresentação, e de novo gostaria muito de agradecer a presença e o atendimento de todos. Estamos à disposição depois através da área de RI, Ricardo, eu mesmo, para esclarecer qualquer dúvida, muito obrigado.

Operadora

Isso conclui a teleconferência de resultados da Hidrovias do Brasil. Muito obrigado pela sua participação e tenham todos um excelente dia.
