

**Local Conference Call**  
**Hidroviias do Brasil**  
**Resultados do 1º Trimestre de 2023**  
**12 de maio 2023**

**Operadora**

Bom dia a todos e muito obrigada por aguardarem. Bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T23 da Hidroviias do Brasil. Temos 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 Hidroviias, 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 Hidroviias 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 à resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

## **Fabio Schettino – CEO**

Bom dia a todos e muito obrigados por participarem do call de resultados do 1T23 da Hidrovias do Brasil. Como vocês devem ter acompanhado, nós divulgamos ontem após o fechamento do mercado nossas informações financeiras consolidadas dos três primeiros meses do ano, que já são muito mais condizentes com o potencial da capacidade instalada da nossa companhia, o que nos coloca de volta ao crescimento, ao caminho de geração de caixa e de crescimento.

Eu começo a apresentação pelo slide 4, por favor, lembrando a vocês sobre a história da nossa companhia. Vocês podem observar uma linha do tempo com a nossa revolução nesses treze anos de existência, e eu gosto sempre de lembrar que são apenas 13 anos de existência que já resultaram em resultados extremamente fortes e posições de destaque na cadeia logística da América do Sul.

Foram treze anos com investimentos vultosos voltados para o desenvolvimento, consolidação e crescimento dos atuais corredores logísticos operados pela Hidrovias do Brasil, que demonstram a força dos nossos fundamentos, que como eu sempre gosto de reforçar reiteradamente, seguem intocados e voltam a ficar ainda mais evidentes à medida que temos condições normais de operação em nossos principais corredores logísticos.

Nós partimos de uma tese de investimento lá em 2010, que foi sendo desenvolvida à medida que assinávamos contratos de longo prazo com clientes de primeira linha para o desenvolvimento de projetos inovadores nos dois principais corredores hidroviários do continente, que são a bacia amazônica e a hidrovía Paraguai Paraná.

Nosso primeiro contrato de longo prazo se deu em 2012, e de lá para cá nós nos tornamos o maior transportador de minério em Corumbá e o maior player logístico para o transporte de grãos destinados à exportação no Arco Norte. Nós adquirimos a operação de cabotagem de bauxita assumindo o contrato de longo prazo com a Alunorte; nós arrendamos o terminal STS20 em Santos, que é o principal porto de entrada de fertilizantes e sal para o abastecimento das regiões sudeste e Centro-Oeste do país; nós fizemos o nosso IPO no segmento de maior nível de governança corporativa da B3 que é o Novo Mercado; adquirimos e integramos os ativos da Imperial Logistics dobrando nossa capacidade de navegação no sul nos dando maior flexibilidade inclusive operacional para enfrentar um período desafiador nos últimos dois anos que exigiu bastante adaptabilidade, agilidade, ao mesmo tempo resiliência do nosso modelo de negócios e do nosso time.

Foram treze anos de uma história de muito aprendizado, muita resiliência e de investimentos vultosos que nos prepararam para conseguir extrair todo o potencial de resultados dos nossos negócios à medida em que esses foram atingindo sua

maturidade. Encerramos o primeiro ciclo de investimento agora em 23 e em 24 já estaremos mais prontos para operar de forma plena em praticamente todos os corredores, e com isso iniciar o processo de forte geração de caixa e desalavancagem financeira da companhia.

Bem, indo para o slide 5 lado esquerdo, por favor, aí nós vemos o volume consolidado do trimestre que foi novamente recorde para o período: nós movimentamos quase 4,4 milhões de toneladas de produtos dos nossos clientes e nosso voltamos - isso é importante - a ter uma contribuição mais relevante do Corredor Sul no nosso portfólio de negócio, que passou a operar dentro de uma maior normalidade hídrica a partir de fevereiro desse ano, conforme a gente já vinha divulgando que nos nossos comentários ou nos nossos comunicados mensais ao mercado.

A taxa de crescimento médio ponderado da curva de volume, o CAGR, desde 2019 foi acima de 16% - e lembrando que o potencial pleno do Corredor Sul ainda não foi atingido, já que janeiro foi ainda um mês de bastante restrição de navegação nesse corredor, e ainda que o Terminal de Santos, que está em processo de crescimento da curva de volume, também não atingiu sua maturidade plena.

Então eu lembro ainda que nós temos contratos de longo prazo no formato de take-or-pay que permitem grande resiliência da nossa curva de receita. Então nem sempre nossa curva de volume ela vai estar 100% alinhada com a curva de receita obtida nas operações, porque quando o cliente não performa o volume há uma compensação, que é um direito contratual da receita pelo exercício da cláusula de take-or-pay, então isso traz maior previsibilidade para a gente na curva de receita independentemente das variações de volume.

Indo para o slide 6, no lado esquerdo a gente vê a evolução histórica da receita líquida da companhia obtida nos primeiros trimestres desde lá de 2019, e aí com crescimento médio ponderado ainda mais expressivo, quase 25%, que é superior ao volume, ou seja, a gente vem crescendo receita acima do volume e totalizando uma receita de R\$ 473,7 milhões nesses três primeiros meses desse ano de 2023.

E do lado direito a gente vê o EBITDA ajustado, e aí a gente ajusta o EBITDA pelo hedge accounting e pelos itens não recorrentes ou não caixa, que também foi recorde mesmo ainda não tendo atingido o potencial pleno da geração de caixa da companhia como eu comentei aqui no comentário anterior, em função de Janeiro ter sido ainda um mês de restrição de navegação no sul e Santos ainda estar na curva de ramp up de volume.

Então somando nós fizemos R\$ 211,3 milhões de EBITDA no 1T. Então da mesma forma o crescimento médio ponderado do EBITDA ele foi quase 27% de CAGR desde 2019, ou seja, crescemos volume, crescemos mais que proporcionalmente a receita e crescemos mais que proporcionalmente o EBITDA.

Então isso mostra que a gente vem obtendo ganhos de escala com crescimento de volume; com rigor na gestão dos custos sejam eles fixos ou variáveis, custos operacionais; rigor na gestão das despesas da companhia e com melhor eficiência operacional advinda das soluções inovadoras que continuam trazendo, que nós continuamos trazendo para todos os nossos negócios.

Então eu dou alguns exemplos aqui: o supercomboio de 35 barcaças, começamos a operar com empurradores elétricos, essa tem sido uma característica muito importante no nosso DNA que nos permitiu esses ganhos de produtividade nesse nível que eu comentei.

A gente anunciou recentemente, por exemplo também, uma solução de boias para movimentação de grãos no Corredor Norte usando uma área agora do espelho d'água da CDP, que é a Companhia Docas do Pará, que é um porto público, agregando cerca de 700.000 toneladas de capacidade adicional ao Corredor Norte com CapEx muito reduzido.

Lembro que a gente iniciou a operação do Corredor Norte com 4,5 milhões de toneladas de capacidade, aumentamos para 7,2 milhões em poucos anos com investimentos marginais e aí atingindo esse novo patamar de capacidade plena agora no ano de 2022. Então esse é mais um exemplo da nossa capacidade de desenvolvimento de novos projetos com retornos extremamente interessantes, com CapEx marginal e que trará maior movimentação de grãos no sistema integrado saindo de algo próximo de 6 milhões de toneladas em 2022 para 6,5 milhões de toneladas a partir de 24.

Esse projeto que eu comentei das boias nos permitirá manter o forte volume recebido diretamente do modal rodoviário em Barcarena, que a gente chama o Rodo-DUP direto, que tem outra área de influência ali que não o meio, meio-norte do Mato Grosso, e nós vamos poder portanto movimentar cerca de 8 milhões de toneladas em Barcarena já a partir de 24.

Nós iniciamos o ano com um cenário externo bem mais positivo e com o time extremamente preparado, engajado para extrair o melhor resultado das nossas operações, retomando aos níveis ou retornando aos níveis de performance operacional mais condizentes com o potencial pleno da nossa base de ativos e instalada.

Então com essa introdução eu encerro aqui a primeira parte da minha apresentação e eu passo a palavra para o Ricardo, nosso CFO, que vai comentar os resultados obtidos em cada uma das unidades de negócios e também um pouco da posição financeira consolidada. Ricardo, por favor.

**Ricardo Pereira - CFO e IRO**

Bom, obrigado Fabio, bom dia e obrigado a todos por mais uma vez se interessarem pelo nosso call de resultado. Bom, ainda mais agora que os resultados estão reforçando os nossos fundamentos como Fabio já mencionou aí e como a gente sempre menciona.

Então vamos lá. Vamos começar, eu começo pelo slide 8. Se vocês puderem colocar nesse slide por favor eu vou começar comentando o resultado do Corredor Sul, que foi recorde em volume, recorde em receita líquida e recorde em EBITDA ajustado.

Mesmo com janeiro que vocês lembram, a gente divulgou lá nos nossos relatórios mensais que foi um mês bastante desafiador a gente bateu esse recorde em receita, em EBITDA, e volume, o que demonstra que com dois meses - apenas dois meses - de normalidade operacional a gente já foi capaz de nos colocar numa situação confortável com uma maior diluição de custos fixos e claramente com variáveis e ciclos mais normalizados.

Então sem considerar as JVs, olhando só o resultado do Corredor Sul diretamente, a gente movimentou mais de 1 milhão de toneladas nesse 1T, e isso a gente pode observar ali no lado esquerdo do slide, ali naquela tabelinha que tem com destaque de crescimento de 13% do volume de minério de ferro, que recebeu tanto pelo contrato com a MCR como por contrato no formato spot que a gente tem aproveitado com outras mineradoras da região de Corumbá.

Eu acho que vale destacar que os nossos ativos continuam se mostrando um grande diferencial estratégico para o transporte dessa carga. Como vocês devem lembrar, nos momentos de falta de água lá em 2021 a gente chegou a ser o único operador logístico capaz de navegar em alguns períodos, e foi responsável por 90% do transporte de minério de ferro originado naquela região.

Agora mesmo com a normalidade da navegação que a gente está encontrando já nesses últimos meses do 1T, a gente encerrou esse primeiro quarter com 52% de market share, o que demonstra um crescimento significativo e contínuo desde 2020, então isso consolida a Hidrovias do Brasil como o principal operador de minério no Paraná Paraguai. Então a gente está sendo consistente com o que tem dito sempre nos últimos calls, e agora com águas altas a gente está sendo cada vez mais enfático nessa consolidação de importância da Hidrovias do Brasil nesse corredor logístico.

Bom, nessa mesma tabela a gente observa que o volume de grãos cresceu quase 7% e totalizou 155.000 toneladas, com a recuperação, a recuperação da produção de grãos no Paraguai após um ano de maior quebra já observado naquele país, que foi o ano passado.

Como consequência direta desse crescimento de volume a gente atingiu a receita operacional líquida recorde de R\$ 172,5 milhões no quarter, que representou

crescimento de quase 38% mesmo com o câmbio levemente abaixo no mesmo período do ano passado.

Também em função do crescimento de volume os custos obviamente operacionais foram superiores ao mesmo período do ano passado, mas aqui quero destacar que eles cresceram abaixo do crescimento da receita, então o que demonstrou o que a gente costuma falar, o enorme potencial de diluição de custos à medida que a gente passa a ter condições mais normais de navegação.

As despesas operacionais também foram superiores ao ano passado devido à recomposição dos times para a operação em normalidade, bem como maiores despesas relacionadas ao IVA também, ok?

Essa maior normalidade operacional ajuda a gente para que o Corredor Sul volte a colaborar de forma importante, de forma forte no nosso resultado - mesmo ainda não representando pleno potencial. Notem, a gente vem falando isso, ainda é uma retomada, não estamos em pleno potencial do Corredor Sul.

Notem que no gráfico da direita do slide que o EBITDA ajustado pelo hedge accounting totalizou R\$ 57,7 milhões nesse 1T23, o maior já representado pela nossa companhia nesse corredor. Aliás, superior inclusive ao cenário anterior a 2021 quando a gente tinha a contabilização da renda fixa, quando a gente brincava, a contabilização fixa do take-or-pay da MCR.

A margem EBITDA aqui ajustada cresceu cerca de 5 p.p. e bateu 33% agora no 1T23. E concluindo esse slide eu queria apenas reforçar mais uma vez a ótima recuperação do Corredor Sul, ok?

Então vamos falar agora do Corredor Norte, por favor vamos para o próximo slide, o slide número 9. Bom, a gente teve o sexto trimestre consecutivo de crescimento de volume e ganho de market share quando comparados com o mesmo período de anos anteriores, o que mostra que essa operação continua extremamente forte mesmo sobre bases recordes, então continua crescendo apesar de recorde após recorde.

A gente movimentou 2 milhões de toneladas de produtos agora no 1T, como mostra a tabela do lado esquerdo do slide, o que representou crescimento de 23% se comparado com mesmo período do ano passado, que by the way já tinha sido recorde histórico. Eu falei isso no slide, no parágrafo anterior e repito isso nesse parágrafo para dar ênfase no crescimento em cima de um recorde, recorde em cima de recorde.

Bom, vale lembrar ainda que esse volume expressivo foi atingido em um trimestre que sazonalmente é mais fraco, no entanto nesse ano pode ser explicado pelas safras recordes de grãos que vêm sendo produzidas no Brasil e direcionadas para o mercado externo. É aquele fato que a gente sempre fala de gap de infraestrutura

do país, que não acompanha, não adianta, não acompanha na mesma velocidade a produção e a forte competitividade do Arco Norte.

E eu acho também importante também comentar aqui, isso ocorre com o início da cobrança de algumas praças de pedágio da BR 163 desde fevereiro desse ano, ou seja, a gente acaba comprovando que não tem uma mudança comercial e estrutural em função dessa cobrança, que é o que a gente sempre vinha falando, e que na verdade a melhoria da via até está garantindo uma maior competitividade do Sistema Norte.

Aqui vale um ponto de destaque, um disclaimer. Esse volume movimentado já está contratado pela companhia e não teve influência de direcionamento de carga em função de não execução de volumes que iriam para o Porto de Santos, ou seja, essa é mais uma demonstração dos grandes gargalos operacionais daquele sistema, até porque como a gente já mencionou antes a gente está praticamente com 100% contratados para o ano de 2023, ok?

A receita operacional líquida do trimestre atingiu 213,7 milhões, que é um crescimento de 21,6% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Vou parar aqui um pouquinho e fazer um disclaimer que eu acho importante de que nesse crescimento a gente também leva em consideração a contabilização de receitas não tarifárias relacionadas à venda de resíduo, que é um upside ao negócio tradicional e que foi de 33,2 milhões no ano passado e R\$ 31 milhões neste ano, no 1T deste ano, ou seja, para a turma que gosta de olhar a tarifa média do sistema - o que eu acho super válido também - se ajustarem esse efeito vão ver que a tarifa média subiu mesmo saindo de uma base já muito forte do ano passado com o aditivo da Cofco e com um mix diferente de produto, ou seja, uma maior participação do rodoviário direto e de fertilizantes que a gente teve.

Eu queria colocar aqui uma reflexão sobre a robustez dessa operação. Notem, eu queria destacar que a gente segue crescendo sem grandes investimentos, e tão importante quanto isso sem ceder em tarifas. O Fabio chegou a comentar do nosso crescimento, quanto estava estipulado o sistema para isso, e isso faz com que a gente supere todos os cenários que eram colocados como pontos de atenção pelo mercado. Então é um ponto de reflexão muito relevante sobre a robustez que a gente tem no Sistema Norte e de como isso tem significado esses recordes atrás de recordes que a gente vem tirando de lá.

Bom, os custos operacionais subiram obviamente em função do maior volume movimentado, mas também ainda ficando em patamar inferior ao do crescimento da receita, sendo que continuamos utilizando a operação e atingindo reduções nos custos variáveis/tonelada.

As despesas cresceram em patamar superior ao da receita em função de rubricas não recorrentes aqui, acho que não é tão relevante assim, na linha de terceiros

para adequar, para fazer algumas adequações que são necessários para manutenção e obtenção de licenças operacionais do sistema.

E por fim do lado direito do slide eu queria concluir aqui, a gente pode notar mais uma vez que encerramos os três primeiros meses do ano com EBITDA ajustado recorde para o período que totalizou R\$ 136,2 milhões e representou um crescimento de notáveis de 25,8% quando a gente compara com o ano passado, e com margem EBITDA ajustada extremamente robusto de 64%.

Bom, vamos agora para o próximo slide por favor, o slide de número 10, onde a gente vai ver os resultados da navegação costeira, que seguem resilientes e em linha com o que a gente esperava para um ano de docagem.

Acredito que todos aqui estão familiarizados com essa dinâmica, mas vale lembrar que é quando a gente para a operação de um dos nossos navios durante cerca de seis meses e envia esse ativo para o estaleiro lá em Portugal, onde a gente faz uma manutenção grande, completa, uma manutenção maior. Isso acontece a cada cinco anos para cada navio, então esse é um ano onde isso está acontecendo e então mais ou menos a gente já contava com essa leve queda aqui nos dados da navegação costeira.

Mesmo assim, seguindo a gente movimentou 782.000 toneladas de bauxita no trimestre, que vem em linha com o histórico da operação. A receita operacional líquida bateu 58,8... desculpa, R\$ 59,8 milhões, praticamente estável quando comparada com o período do 1T do ano passado, e mesmo com o câmbio levemente pior refletindo principalmente aqueles R\$ 3 milhões que foram contabilizados agora no 1T que estavam relacionados ao volume movimentado no 4T do ano passado. A gente falou sobre isso, acredito que vocês lembram, no call de resultados do 4T.

Os custos operacionais ficaram superiores ao mesmo período do ano passado em função dos impactos iniciais para a sustentação da operação durante o período de docagem. Então lembrando, a gente pega os nossos ativos, manda para o estaleiro; só que a gente precisa nesse mesmo período fretar outro ativo para fazer frente ao volume contratado, então o impacto que a gente tem é que a gente tem custos maiores relacionados ao aluguel de um navio para reformar, porque o outro foi reformar, e o impacto também no custo não é tão produtivo porque esses ativos são menos produtivos do que os nossos dado que os nossos ativos são bem superiores aos do mercado.

Mas enfim está no preço, a gente já considera isso uma operação, isso já está considerado que aconteceria e é uma dinâmica, como eu falei ali em cima, a cada cinco anos acontece com cada navio, então em média a cada 2,5 anos a gente deveria estar vendo isso acontecer.

As despesas operacionais também ficaram superiores ao mesmo período do ano passado refletindo alguns dispêndios para obtenção de pareceres legais sobre a questão da tarifa contra controversa, a gente comentou sobre isso que mencionamos, que eu mencionei no tri passado, mas nada muito significativo também já que representa um valor absoluto nominalmente muito pequeno.

E para concluir, do lado direito do slide a gente pode ver que pelos motivos que eu expliquei agora há pouco o EBITDA ajustado do trimestre somou R\$ 29,6 milhões com uma margem EBITDA ajustada de 49% demonstrada aí no gráfico.

Vale aqui ressaltar que o resultado dessa unidade operacional em ano de docagem é um pouco menor que num ano de normalidade, mas não é desprezível. Ela continua extremamente resiliente e contribui muito com a geração de caixa em moeda forte para a companhia.

Por fim eu vou falar rapidamente de Santos, então queria convidar a todos para mudar para o slide seguinte, é o slide 11 por favor. A gente, falando de Santos não dá para falar que as notícias continuam sendo extremamente positivas e surpreendendo a todos pelo seu volume: a gente movimentou 314.000 toneladas de fertilizantes agora no 1T, em linha com o que a gente esperava para a operação que ainda está em fase de crescimento da sua curva de volume.

A receita operacional líquida - dá para ver ali do lado esquerdo - também atingiu R\$ 27,6 milhões e o EBITDA que eu mostro do lado direito bateu R\$ 14,2 milhões, que representa um crescimento de 35% em relação ao período de 2022, lembrando que a gente teve cerca de 4,5 meses da operação em 2022 e agora três meses em 2023, ou seja, houve uma evolução significativa desse resultado com potencial ainda maior, já que haverá uma maior diluição obviamente de custos e despesas com a maturidade da operação. A margem EBITDA ajustada, por fim, ficou em 51,3% também detalhada do lado direito do slide. Super robusta para uma operação tão nova quanto essa.

Agora a gente vai ver alguns dados do resultado financeiro consolidado. Por favor, se vocês puderem movimentar para o slide 13, vemos aí no slide 13 no canto superior esquerdo que o CapEx consolidado totalizou R\$ 83 milhões no trimestre, que é um pouco superior ao mesmo período do ano passado em função da manutenção maior que até a gente já comentou.

A gente comentou inclusive que além da docagem esse ano tem também algumas manutenções já programadas e com a expansão de 10,8% superior em função da finalização do primeiro ciclo de investimentos projetados para o desenvolvimento e consolidação dos negócios. Estamos finalizando o pagamento de empurradores do norte, iniciando o projeto de expedição ferroviária em Santos e concluindo alguns estudos específicos para melhorias operacionais, como por exemplo a batimetria no sul.

Os investimentos realizados nos últimos anos foram importantes para colocar a gente em posição de destaque em todos os corredores onde a gente opera, sendo que passamos a ser líderes de transporte de minério de ferro no sul, líderes na expedição de grãos do Arco Norte, passamos a ter a maior operação de sal e fertilizantes do porto de Santos e com uma operação bem robusta e dedicada para transporte de bauxita para a Hydro Alunorte.

O término desse ciclo de investimento vai contribuir para que a companhia consiga apresentar todo o seu potencial de geração de caixa operacional já a partir de 2024, também como Fabio disse anteriormente, passando por um caminho de rápida desalavancagem e posteriormente voltando para sua nova rota de crescimento.

Falando em desalavancagem, gostaria que vocês passassem para o slide 14 dessa apresentação onde a gente pode ver que teve mais um trimestre com desalavancagem consecutiva. Isso foi fortemente impactado pela melhoria operacional dos últimos doze meses. Então nosso EBITDA continua crescendo e a gente continua desalavancando, ali a dívida líquida andando mais ou menos em linha.

Mas eu acho que vale destacar aqui que apesar de não impactar direto na alavancagem, a gente teve também uma redução na dívida bruta, um ponto de destaque do lado esquerdo, que eu queria comentar.

O índice de alavancagem obtido por meio da divisão da dívida líquida/EBITDA dos últimos doze meses (LTM) ficou em 4,58x nesse 1T. Quando a gente compara com 4,88 do tri passado e com 5,47 que a gente teve na comparação com o 1T22, ou seja, a companhia vem entregando aquilo que ela tinha se proposto a fazer, que era não deixar de fazer os investimentos necessários mas ainda assim focar bastante para conseguir desalavancar nos últimos doze meses, e a gente pretende seguir um pouco esse caminho.

A gente continua com um perfil de dívida super saudável, dá para ver aí do lado direito, quando compara com outras empresas brasileiras, e com um cronograma super longo de amortização. A gente pode observar do lado direito como eu comentei, que a nossa principal dívida vence lá em 2031, e o custo dessa dívida é extremamente competitivo.

Então a gente encerra o trimestre com R\$ 561 milhões no caixa (para ser mais preciso R\$ 560,3 milhões no caixa), que é um patamar super saudável frente às nossas obrigações e que demonstra que não temos necessidade de novas captações no curto prazo.

Então só para concluir e enfatizar o que eu gosto de dizer: apesar de a gente estar trabalhando para desalavancar, o perfil da nossa dívida e o caixa que a gente tem

dentro da companhia não apresenta risco de liquidez no curto prazo da companhia.

Bom, com isso eu encerro aqui a minha apresentação e volto a palavra para o Fabio. Fabio, está com você agora.

### **Fabio Schettino - CEO**

Obrigado, Ricardo. Antes de encerrar então essa apresentação e abrir para as perguntas eu gostaria de dizer que toda essa evolução que eu comentei, que o Ricardo reforçou em números que nós apresentamos, está acontecendo de forma responsável e com o pensamento na sustentabilidade do negócio.

Seguindo os nossos seis pilares de compromisso sustentável: olhando para os temas relacionados às mudanças climáticas, à impactos ambientais, à desenvolvimento local e humano, cadeia de valor, ética e transparência, saúde, segurança e desenvolvimento dos colaboradores.

Esses seis compromissos de impactos positivos eles fazem parte da nossa plataforma de sustentabilidade divulgada amplamente ao mercado. Nós já nascemos com uma vocação sustentável por utilizar o potencial dos nossos rios, de nossas costas navegáveis para movimentação de cargas a granel provendo maior competitividade para os produtores da América do Sul, integrando o entregando uma forma de transporte cada vez mais eficiente, mais seguras e com menor taxa de emissão de gases de efeito estufa por quilômetro transportado.

Repito, não há forma mais eficiente, mais ambientalmente amigável, mais socialmente responsável para se transportar grandes volumes por grandes distâncias do que o modal hidroviário.

Isso tem sido um pilar importante no desenvolvimento da nossa tese desde 2010 como eu comentei - e vamos seguir evoluindo com o tema sendo pioneiros em novas tecnologias e levando o nosso jeito Hidrovias de ser para todos os nossos stakeholders.

Então eu queria pedir para ir para o slide 17 onde a gente inclui aí algumas das nossas metas de sustentabilidade para esse ano de 23, que nos alinham e nos direcionam para a maior ambição, que é a busca do carbono neutro em 2030.

São desafios importantes como a criação de um plano de compensação carbônica e descarbonização das nossas operações, plano de engajamento com partes interessadas de acordo com nossas diretrizes de atuação social e com padrões de desempenho do IFC, do braço do banco mundial.

A elaboração de um diagnóstico sobre os desafios de sustentabilidade dos nossos clientes para que haja uma contribuição e uma evolução de toda a cadeia

produtiva, e por fim a elaboração do nosso primeiro relatório integrado que já estará disponível esse ano. Já fizemos o relatório GRI ano passado e esse ano a gente dá mais um passo fazendo o nosso primeiro relato integrado de sustentabilidade que vai estar disponível este ano.

Então nós vamos falar cada vez mais sobre esse tema porque ele é um pilar relevante nas avaliações de responsabilidade empresarial, e é no nosso entendimento fundamental para a construção de uma economia mais equilibrada, sustentada e justa.

Por fim eu concluo minha apresentação no slide 19 reforçando que apesar de sermos uma empresa extremamente nova - como o agente comentou são apenas 13 anos desde a fundação da companhia - nós temos uma capacidade rápida de adaptabilidade e de desenvolvimento de soluções customizadas, inovadoras, que nos direcionam para que cada vez mais fique visível a geração de valor para todos os nossos públicos de relacionamento.

Os nossos fundamentos continuam muito sólidos, os resultados desse ano deixam isso muito claro. Temos um negócio com diferenciais estratégicos claros e relevantes, aproveitando-se dos recursos já existentes como os rios e as costas navegáveis, com menor impacto ambiental, menor CapEx de manutenção recorrente de forma a promover o desenvolvimento sustentável do continente sul-americano e levar a competitividade e para toda a cadeia produtiva.

Nós mantemos o nosso DNA que tem dentre outras características a capacidade de desenvolver novos negócios com soluções diferenciadas, inovadoras e com um time experiente e diverso que trabalha de forma transparente e incansável para manter os maiores padrões de governança corporativa e de eficiência produtiva.

Então novamente eu agradeço a todos aqui pela atenção, eu abro agora então o espaço para que vocês possam fazer perguntas sobre esse nosso resultado apresentado, muito obrigado.

## **Sessão de Perguntas e Respostas**

### **Operadora**

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

As perguntas serão respondidas na ordem em que forem recebidas. Quando você quiser sua pergunta pedimos que use o fone para fornecer uma melhor qualidade de som. Aguarde enquanto coletamos as nossas perguntas.

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

### **Henrique Simões - Credit Suisse**

Oi pessoal, vocês me escutam bem?

### **Ricardo Pereira - CFO e IRO**

Escutamos sim, pode continuar, Henrique.

### **Henrique Simões - Credit Suisse**

Beleza. Bom, bom dia Fabio, Ricardo, parabéns pelos resultados, obrigado por pegarem minhas perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado para o norte, a primeira é em relação ao volume que vocês enxergam para o ano. Eu entendo que a capacidade de vocês é 7,2 e que ano passado eu tinha conversado com vocês seria um ano meio one-off, mas a gente viu um volume que já subiu 400.000 toneladas nesse 1T, então quer dizer se você só fizesse o que você fez no ano passado daqui para frente você faria 8 milhões de toneladas.

Eu queria ver o quanto vocês estão enxergando de volume para o ano e quanto já está contratado, qual é o 100% que vocês receberam quando vocês falam que já têm 95% contratado (incompreensível 35:16).

E a segunda pergunta que eu tinha é o nível de tarifa no norte, qual é o efeito net ali na questão do pedágio, melhoria na estrada? A concorrência que acabou subindo tarifa também, na minha conta aqui... a tarifa ficou flat tanto tri a tri quanto no ano, eu queria saber se é isso mesmo (incompreensível 35:34) obrigado.

### **Fabio Schettino - CEO**

Oi Henrique, Fabio, obrigado pela pergunta. Deixa eu começar aqui, o Ricardo se for o caso ele me ajuda e complementa. O volume do norte o que é importante ter em mente aqui: nós atingimos praticamente a plenitude da capacidade instalada no ano passado, então nós já estamos ali muito próximos de 6 milhões de toneladas no sistema integrado de Miritituba até Vila do Conde e a gente depois

completa e isso com mais ou menos 1,2 milhão de toneladas entre fertilizante e a recepção rodoviária direta ali no nosso terminal.

Então que a gente tem feito a partir de agora, Henrique, é continuar com os movimentos de ganho de produtividade já que a curva de volume, fazer 7,2 milhões de toneladas com um único berço é bastante desafiador, eu acho que isso é quase que um limite da eficiência que consegue fazer um berço.

Então é boa notícia, porque nós estamos tirando ali o máximo da capacidade instalada possível - mas a gente não deve ver grandes movimentos de crescimento nominal do volume a partir de agora, e sim a gente continua buscando eficiência operacional. O exemplo do supercomboio, por exemplo, ele dilui muito o custo fixo à medida que você faz um comboio de barcaças com 35 barcaças comparado a 25.

Então assumindo isso, Henrique, o que nós estamos fazendo, e o exemplo dado que nós ganhamos da boia, é exatamente isso, como é que a gente cresce a capacidade ali no nosso Sistema Norte sem precisar fazer CapEx muito vultosos, e aí a gente ganhou a licitação da boia para 700.000 toneladas a mais ali a partir do ano de 24. A gente está investindo, o investimento é baixo e ele traz uma capacidade adicional a esses 7,2 de 700.000 toneladas. Então quando a gente fala de fazer 8 milhões é já considerando a plenitude do sistema integrado mais essa capacidade adicional que nós já ganhamos, já está formal, já foi publicado no diário oficial, e a gente passa então a contar com essa capacidade adicional a partir de 2024.

Então a gente deve ver estabilidade no volume do sistema integrado, a gente vai buscar a continuidade do ganho de eficiência como já temos feito recorrentemente, e a gente vai trazer capacidade adicional de forma um pouco mais modular como o exemplo da boia, respeitando muito, Henrique - isso é muito importante -, a disciplina nossa em relação à gestão da estrutura de capital vai continuar muito rigorosa.

Nós não vamos onerar essa estrutura de capital, continuar desalavancando a companhia. Eu comentei que o ciclo de investimentos foi concluído agora em 23, final de 22 e agora no início de 23, e a companhia passa então a ser uma geradora de caixa livre forte e a gente deve continuar vendo essa redução do nível de alavancagem de forma bastante forte.

Então em relação à questão do volume é isso aí. A gente, de novo, vai continuar buscando alternativas - e há alternativas de crescimento nominal de volume numa estrutura um pouco mais leve de capital para não onerar a estrutura de capital, e isso vai continuar sendo uma prioridade da gestão aqui.

Em relação à tarifa, Henrique, nós temos, a gente vem conseguindo movimentos de tarifa constantes no Corredor Norte, lembrando que outros players acabaram

reduzindo a tarifa no passado - a gente nunca reduziu tarifa, nossas tarifas sempre se mantiveram crescentes - e mesmo negociando o contrato da Cofco onde nos coloca num nível praticado pelo mercado a gente sempre viu crescimento nominal de tarifa. Então as tarifas estão bastante resilientes - até porque, de novo, o Sistema Norte está bastante demandado, e não deveria ser diferente.

Em relação a pedágio, quando ele estiver 100% concluído - eu lembro que ele não está ainda 100% sendo aplicado, nem todas as praças de pedágio estão ainda cobrando - o impacto vai ser de 15 a R\$ 20/tonelada e isso não muda estruturalmente a competitividade do Arco Norte.

Eu lembro que o que é importante aqui é que a rodovia esteja bem mantida, porque quando a gente tem de uma rodovia bem mantida, com previsibilidade de ciclo, o ganho do frete ele é muito maior do que essa cobrança do pedágio. Eu sempre disse que o grande risco para a Hidrovias do Brasil era o contrário, era não ter uma rodovia pedagiada, bem mantida, e os fretes voltarem para os níveis pré-asfaltamento. Isso sim machucaria a competitividade do corredor, e isso já ficou para trás. A concessão já está dada e a partir de agora espera-se - até porque tem uma obrigação da concessionária de que a estrada seja bem mantida e bem-sinalizada.

Então não devemos ver nenhuma mudança significativa das nossas políticas de tarifas no norte a partir de agora.

### **Henrique Simões - Credit Suisse**

Claro, Fabio, obrigado.

### **Operadora**

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

### **Pedro Bruno - XP Investimentos**

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço. O Fabio já comentou agora um pouco sobre a dinâmica do leilão da boia, mas eu queria aprofundar um pouquinho nesse tema, Fabio, até para validar alguns entendimentos e pegar uma atualização com vocês um pouco dessas expectativas de eventual aumento de capacidade marginal com pouco investimento.

Acho que esse foi um excelente exemplo, um CapEx de R\$ 11 milhões com uma capacidade de geração de EBITDA bem maior do que esse número se a gente

considera esses volumes operando, essas 700.000 toneladas a mais operando no sistema integrado. E mesmo que isso não fosse o caso, mesmo se a gente imaginar só as tarifas de elevação na boia adicional que a boia naturalmente já permite, acho que já seria um bom investimento.

Mas onde eu acho a competitividade se acentua e mostra bastante da vantagem competitiva de vocês na região é com a possibilidade de integrar no sistema. É esse entendimento que eu queria validar e aí entender como é que andam as iniciativas paralelas para que haja também capacidade no sistema como um todo, na saída de Miritituba acho que vocês também têm iniciativas na mesma linha.

Eu queria pegar uma atualização com relação a isso e entender, você até comentou que há oportunidades de crescimento de capacidade nesse modelo leve em ativo e eu queria entender o que mais oportunidade para frente nesse sentido. É isso, obrigado Fabio e todos.

### **Fabio Schettino - CEO**

Obrigado, Pedro. A pergunta é ampla, vou tentar resumir. Então o projeto da boia basicamente é uma boia de fundeio. Não é exatamente no nosso espelho d'água, está lá no porto público lá no CDP - Companhia Docas do Pará.

Como você mesmo colocou, a gente com um CapEx muito pequeno a gente consegue 700.000 toneladas com tarifas médias entre 40 e R\$ 50/tonelada, então é muito accretive. Esse projeto a partir de 24 ele já traz essa capacidade adicional, mas num primeiro momento só fazendo o transbordo ao largo, ou seja, essa boia era a uma boia que na verdade ela está fundeada para receber um navio e esse navio autocarregável e ele vai alimentar, a barcaça alimenta direto o navio através do próprio guindaste do navio.

Então isso é o que nós estamos fazendo. É o que a gente vinha dizendo uma vez, até então a nossa prioridade sempre foi de extrair do sistema integrado o máximo de volume, o máximo de produtividade. Feito isso a gente passa então para esse projeto agora de crescimento mais modular e um pouco mais CapEx light.

Mas o seu comentário, Pedro, ele é preciso, ele é correto à medida que essas estruturas que elas têm um CapEx menor mas o OpEx também um pouco maior, quando elas são feitas de forma isolada elas não são tão competitivas; quando ela é colocada anexa a um sistema integrado aí você consegue extrair muito mais valor disso.

Por que eu estou dizendo isso? Porque a navegação continua sendo uma navegação com escala brutal. A barcaça que chega para atender esse sistema mais asset light ela tira todas as vantagens de um supercomboio, de um carregamento muito mais eficiente em Miritituba.

E aí já pegando um gancho para a segunda parte da sua pergunta, Pedro, a ideia é que a gente continue nessa evolução, ou seja, você me pergunta quais são as oportunidades que a gente tem de aumentar a capacidade do sistema integrado? Existem soluções tecnológicas que estão cada vez mais eficientes na carga em Miritituba e na descarga em Vila do Conde.

Por exemplo, hoje a boia ela é simplesmente uma boia que recebe navio autocarregável; no futuro eu posso fundear nessa boia uma estrutura flutuante de carga, e aí eu consigo trazer mais capacidade ainda.

Então o que nós estamos avaliando, para 24 a solução está dada, a gente aumenta 700.000 toneladas aí numa tarifa como eu comentei próxima de R\$ 40/tonelada, já é importante; para 2025 nós estamos avaliando agora quais as alternativas que nós vamos ter para aumentar a capacidade em Miritituba com a estrutura também mais flexível e aumentar ainda mais a capacidade de expedição em Vila do Conde - e aí sim tendo a capacidade do sistema integrado quebrando a barreira dos 6 milhões.

Então essa vai continuar sendo a tônica aqui para a gente não onerar a estrutura de capital. A gente vai continuar a partir de agora, estando o exercício dessa boia em 24, ano que vem, para 25 a gente já ter uma capacidade do sistema integrado aí sim aumentada.

Então esse é o plano que a gente tem para continuar crescendo, para continuar melhorando a produtividade, para continuar melhorando a geração de caixa - de novo, respeitando aí a desalavancagem e o ajuste da estrutura de capital no longo prazo.

### **Pedro Bruno - XP Investimentos**

Tá joia Fabio, muito obrigado pelas respostas.

### **Fabio Schettino - CEO**

Obrigado, Pedro.

### **Operadora**

A próxima pergunta vem de Felipe Nielsen, Citibank. Por favor, pode prosseguir.

### **Felipe Nielsen - Citibank**

Oi pessoal, bom dia, obrigado por pegarem minha pergunta e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntinhas mais voltadas para a parte de ESG.

Eu vi que vocês têm progredido bem nas metas ESG, vocês comentaram um pouco sobre essas metas. A primeira pergunta é vocês comentam que têm 80% dessas metas de 21, 22 ESG já cumpridas. Eu queria saber o que falta para chegar no 100% de cumprimento dessas metas esse ano.

E falando um pouquinho, mais especificamente essa segunda pergunta falando mais especificamente sobre navegação costeira, quais são os projetos que vocês têm para melhorar a emissão de carbono da operação de navegação costeira. Eu queria saber um pouquinho melhor sobre esses dois pontos, obrigado.

### **Fabio Schettino - CEO**

Obrigado, Felipe, vamos lá. Em relação às metas a gente tem aí agora basicamente que executar e concluir as metas que a gente colocou para esse ano. Vou dar um exemplo aqui: a conclusão do relato integrado, que é um passo além que a gente tem lá no slide, praticamente concluir essas metas que estão lá no slide 17.

Um exemplo aqui é concluir o relatório de Relato Integrado de Sustentabilidade. A gente já fez o relatório nos moldes GRI, já foi um passo importante. A gente dá um outro passo agora com um documento ainda mais robusto, ainda mais extenso.

Então eu te diria que as metas de 23 elas estão como eu falei 80% encaminhadas e os 20% são execução do que você tem no slide 17. O que a gente está com a cabeça muito também é tentar antecipar ao máximo dessas metas que são de 25 com 50% de neutralidade e 2030 atingindo a neutralidade da pegada de carbono. Tem chance de a gente tentar acelerar isso. Isso é uma prioridade, a gente vem conseguindo entregar essas metas mais aceleradas do que a gente previa inicialmente.

Em relação à navegação costeira tem muita coisa por fazer. Então vou te dar um exemplo prático. As propostas que estão saindo agora para outros contratos, Felipe, elas têm vindo já com tecnologia híbrida de combustível. Nós fizemos um projeto, por exemplo, para um cliente potencial que a gente está olhando GNL, a gente está olhando etanol e a gente está olhando o híbrido GNL-etanol e elétrico, por exemplo.

Eu lembro aqui que os dois primeiros empurradores de manobra elétricos do mundo, que são projetos nossos, começaram a operar agora nesse trimestre, estão operando na Amazônia e estão operando de forma muito eficiente, muito satisfatória, estão em condicionamento mas a gente está muito satisfeito.

São barcos elétricos, esses são 100% elétricos, eles podem ser alimentados por um cabo no terminal e eles têm a redundância de ter um motor diesel para gerar energia para o rack de bateria se for preciso.

Então isso não vale só, Felipe, para a navegação costeira. Isso nós estamos fazendo nos terminais com o projeto por exemplo de energia solar nas nossas áreas, por exemplo, de insolação de silo e de armazém, isso nós estamos fazendo nas barcaças, isso nós estamos fazendo nos empurradores e também na navegação costeira.

Então nós fomos dar seguimento, esse vai ser um tema recorrente - já é um tema recorrente - que nós vamos estar acompanhando por aqui, tá? mas esses são dois exemplos do que você perguntou.

### **Felipe Nielsen - Citibank**

Perfeito, obrigado pessoal.

### **Operadora**

A próxima pergunta vem da o webcast de **Wagner Salaverry da Quantitas**: mesmo considerando o recebimento em abril de uma das partes dos recebíveis atrasados, houve um consumo de caixa razoável no 1T23.

O que a companhia espera para o restante do ano em termos de variação do caixa? Como se prepararam para endereçar os compromissos da dívida de 2025? Após uma serie de eventos adversos, boa parte deles externos e não gerenciáveis, a companhia apresentou com um bom resultado trimestral.

Quais serão as prioridades da gestão em 23 e 24? Foco na desalavancagem inviabilizará investimentos mais expressivos? Como conciliar essa necessidade de reduzir riscos financeiros com projetos de crescimento?

### **Ricardo Pereira - CFO e IRO**

Oi Wagner, Ricardo, tudo bem? Vamos lá. Então vou tentar abordar os três pontos principais da tua pergunta aqui primeiro falando sobre a puxada no capital de giro. A gente claramente até tinha comentado isso no final do ano passado, quer dizer no call do 4T que foi agora em março a gente tinha falado de alguns 'a receber' que estavam pesando, mas que a gente recebeu a agora em abril.

Então até se você olha o aging do nosso contas a receber tinha uma parcela significativa ali que estava de 31 a 60 dias que a gente já recebeu agora no

começo de abril e tinha uma parcela grande também de 120 a 180 dias que a gente já recebeu também em abril.

E além disso a outra variação que teve é o 'a vencer' que é normal do ciclo de conversão de caixa da nova companhia. Então todos esses pontos em termos de pressão do capital de giro eles já basicamente foram sanados e a gente vai conseguir enxergar isso na divulgação de resultados do 2T e sem nenhuma pressão em cima do capital de giro.

Falando para o ano nossa expectativa é andar meio de lado. Então a gente deve ter uma geração de caixa operacional significativamente superior ao que foi ano passado que a gente tinha até comentado já do crescimento - e o Fabio também comentou um pouco do crescimento do EBITDA - e os nossos investimentos continuam sendo bastante mais objetivos e bem espartanos que nem o Fabio comentou que a gente não vai perder o track da geração de caixa operacional, da desalavancagem aqui que a gente tem. Então a gente deve andar mais ou menos de lado, não vejo isso como grandes preocupações.

Possivelmente pode até ficar em linha ou um pouquinho acima a depender de como a gente venha no resultado operacional, mas nada que tenha um grande impacto para esse ano - e lembrando, até eu comentei isso durante a minha apresentação, a gente espera que a partir de 24, daí sim a geração de caixa seja bastante mais forte de 24 em diante dado que a gente está começando a assumir maturidade de alguns negócios que não geraram caixa, muito pelo contrário.

Mas se você olha a perspectiva do que aconteceu com Santos vis-à-vis o que a gente espera que aconteça de 24 em diante, então até o ano passado Santos só comia dinheiro e agora de 24 em diante começa a devolver boa parte dessa geração de caixa sem impacto nenhum e investimentos significativos. Então esse é um ponto.

E a segunda parte da sua pergunta era sobre 25. Olha, a gente tem até lá uma geração de caixa forte, era isso até que a gente estava comentando principalmente por 24 não é um montante tão significativo, a gente está falando na casa de 140 milhões de dólares.

A gente enxerga uma baita capacidade no DCM brasileiro até de repor parte dessa dívida em dólar, mas é uma discussão para a gente começar a ter - vocês estão acompanhando como está o mercado de dívida nacional, não está no melhor momento possível.

Como a gente está bastante líquido e sem pressão de caixa não é uma preocupação a que a gente está tendo agora. Temos discutido sim com algumas casas para só testar a temperatura do mercado, mas essa é uma questão que até o meio de 2024, ou seja, tem mais uns doze meses para a gente discutir, a gente deveria começar a sanar isso. Até lá a gente tem uma parte importante de geração

de caixa para pagar a dívida e a outra parte provavelmente a gente vai rolar. Então não enxergo isso como um grande problema para a gente não.

E por fim você perguntou sobre investimento 23, 24. A gente tem três grandes blocos que tem sido o mantra. Dois a gente tem feito com bastante disciplina e tem possivelmente um terceiro de foco de investimento.

O primeiro que é o que a empresa faz desde sempre, desde que existe, que é investimento em melhoria operacional. Então não preciso aqui falar sobre os supercomboios que são os exemplos disso, e a gente pega um sistema que tinha sido concebido no norte, por exemplo, para 4,5 milhões de toneladas e a gente já está conseguindo tirar 7,5. É a prova de captura de eficiência absoluta, e é óbvio que parte disso vem da capacidade de entregas com algum investimento em melhoria operacional.

O segundo é sobre aumento marginal de capacidade. Como esses que o Fabio comentou agora da boia, casos como esse que a gente pode e está buscando sempre como investir e ter resultados bastante accretive com retornos bastante altos e baixo investimento, e tem sido também formas como a gente conseguiu chegar até agora.

E por fim porque não avaliar oportunidades de diversificação com novas rotas, novas cargas. Parte da tese de investimento da Hidrovias é exatamente aproveitar um modal subaproveitado, ou seja, explorar o modal subaproveitado.

Então a gente entende que ainda está longe de ter atingido o país ou o continente, longe de ter atingido sua plena capacidade nesse modal, e a gente pode vir a enxergar capacidades com outras cargas ou até novas rotas. Então basicamente é isso, ok? Obrigado.

## **Operadora**

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

## **Fabio Schettino - CEO**

Bom, obrigado a todos por participarem do nosso call. Eu queria chamar a atenção aqui para a consistência do discurso que a gente vem adotando até então. Nós sempre colocamos esses sobressaltos que nós passamos nos últimos 24 meses, com a crise hídrica que durou quase que dois anos inteiros e uma quebra de safra em 21, eles não mudaram e não tocaram os fundamentos estruturais da companhia, e a gente sempre disse que quando eles eram externos e não

recorrentes e que quando ele se dissipassem o resultado apareceria de forma muito evidente.

É o que está acontecendo agora nesse trimestre e a gente antevê um ano de mais normalidade. Nós vamos continuar divulgando os boletins hidrológicos da hidrovía Paraguai Paraná.

A gente já tem uma segurança de que o 2T ele continua bom, mas o 2S a gente vai continuar acompanhando como é que está a evolução dos rios. Há uma previsão de pelo menos maior normalidade hídrica à medida que a grande bacia de contenção da hidrovía Paraguai Paraná ela está em bons níveis, que é o Pantanal.

Então é reforçar o compromisso de que o Management continua absolutamente focado no ganho de produtividade, na busca de retornos importantes para os acionistas, na sustentabilidade do negócio. A gente tem desenvolvido bastante nessa frente também e nós vamos então dar continuidade. Essa é uma tese de crescimento e as oportunidades são inúmeras, nós continuamos com um pipe bastante robusto de crescimento e nós vamos ser muito responsáveis com a estrutura de capital para poder exercer e capturar esses ganhos.

Então com isso eu concluo aqui o nosso call, agradeço muito e voltamos a nos falar no resultado do 2T em breve, muito obrigado.

### **Operadora**

Isso conclui a conferência de resultados da Hidrovias do Brasil. Muito obrigada pela sua participação e tenha um bom dia.

---