

Décio Amaral

CEO da Hidrovias
do Brasil



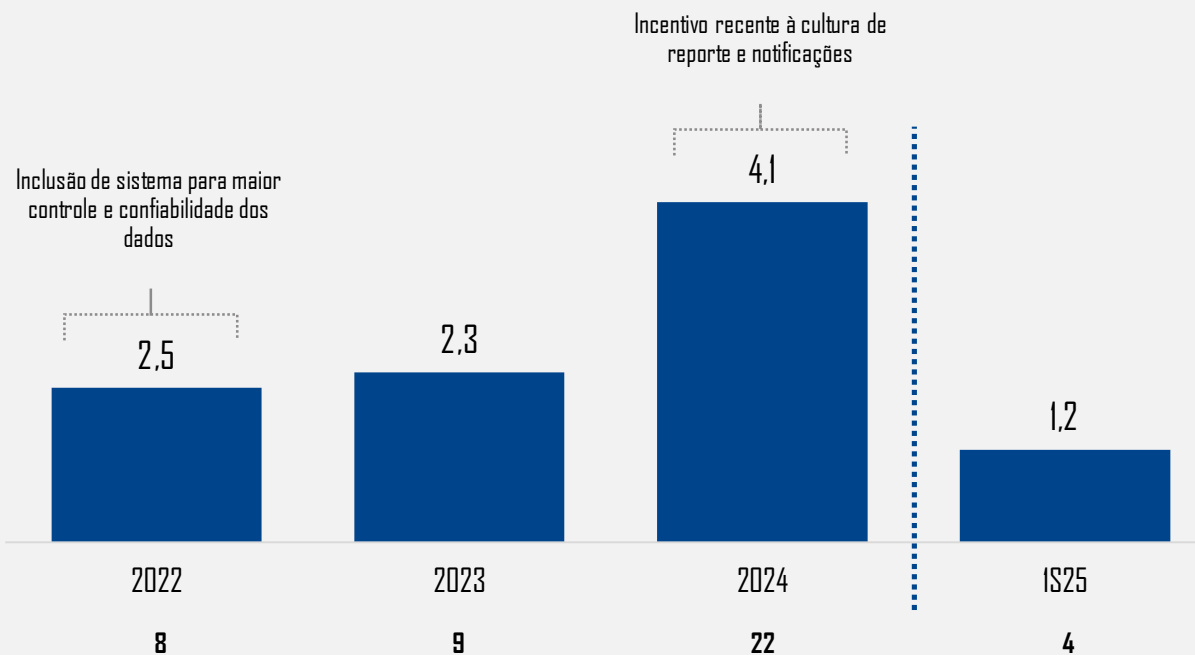


Segurança operacional

Segurança é valor inegociável

Nossa jornada começou com a cultura de identificação e registro de ocorrências, para adoção de medidas efetivas em prevenir acidentes

Taxa de acidentes com afastamento – LTIR¹



¹ Acidentes no ano. Dados de 2025 datados até Jun/2025

Novo momento da Hidrovias do Brasil

2025 marca o início de um novo ciclo

→ **Consolidação do acionista controlador** com foco na geração de valor de longo prazo

→ **Readequação da estrutura de capital e gestão de dívidas** que permitem retomar ciclo de investimentos

→ **Revisão de portfólio** para foco em operações estratégicas e com sinergias

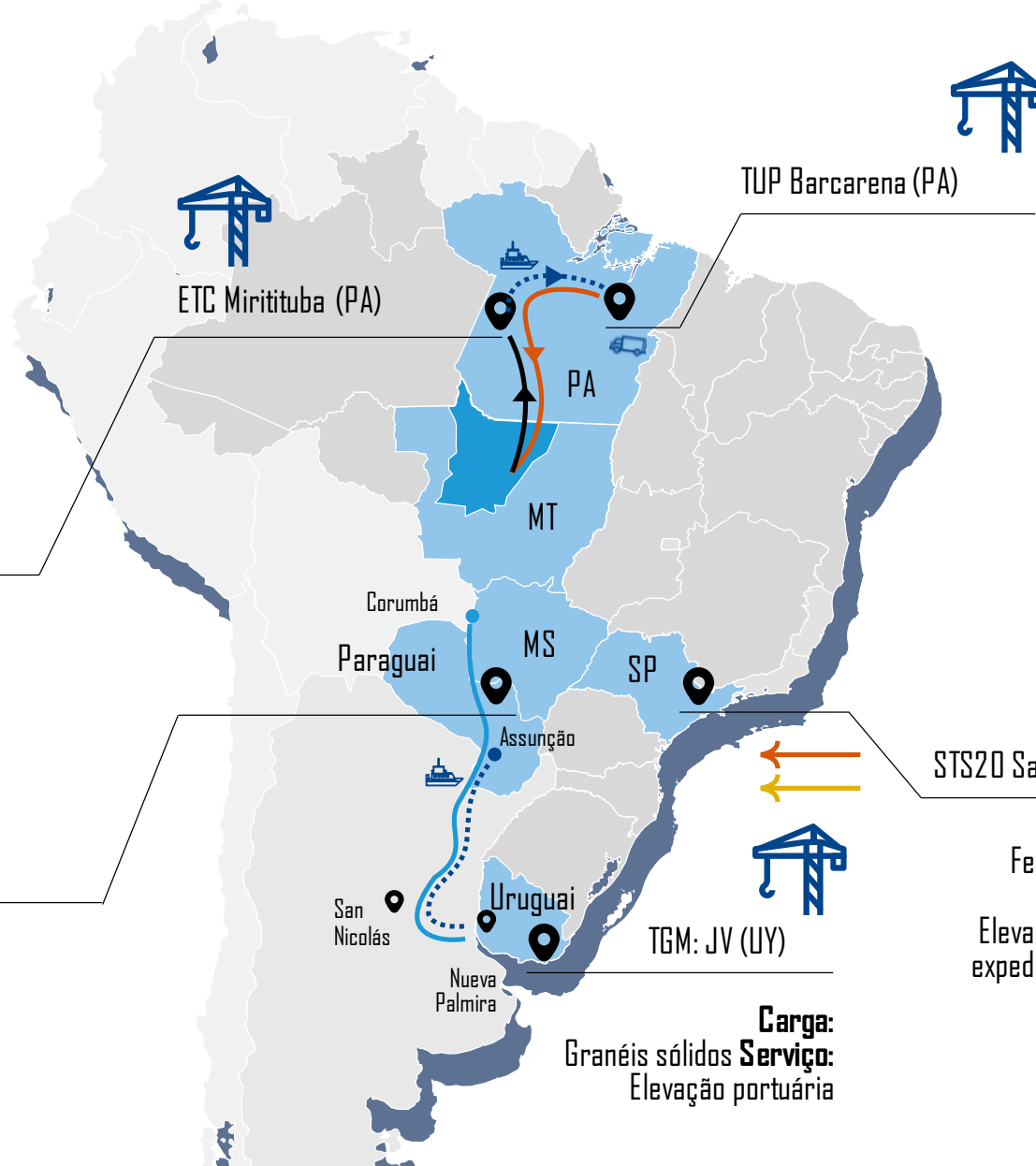
→ **Liderança sênior** com experiência para conduzir jornada de eficiência e crescimento

→ **Otimização dos ativos viabilizando oportunidades de crescimento** nos mercados que operamos

→ **Modal hidroviário entrou na agenda do país:** alternativa econômica e mais sustentável

Nossas operações

Modal logístico competitivo com menor pegada de carbono



Norte

Carga:
Grãos e fertilizantes

Serviço:
Transbordo, navegação fluvial e elevação portuária

Sul

Carga:
Minério de ferro, grãos, fertilizantes e celulose

Serviço:
Navegação fluvial

Santos

STS20 Santos (SP)

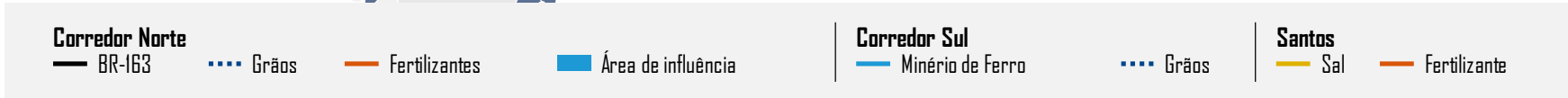
Carga:
Fertilizantes e sal

Serviço:
Elevação portuária e expedição ferroviária

TGM: JV (UY)

Carga:
Granéis sólidos

Serviço:
Elevação portuária



ETC: Estação de Transbordo de Cargas. TUP: Terminal de Uso Privado. STS20: área arrendada pela Companhia no porto de Santos. TGM: Terminal Graneleiro de Montevideú.

Nossa estratégia

Dividida em 6 pilares para posicionamento estratégico e geração de retorno



Segurança,
sustentabilidade &
governança



Pessoas & cultura de
alto desempenho



Eficiência &
produtividade



Escolha preferencial
do cliente



Novas rotas
de crescimento



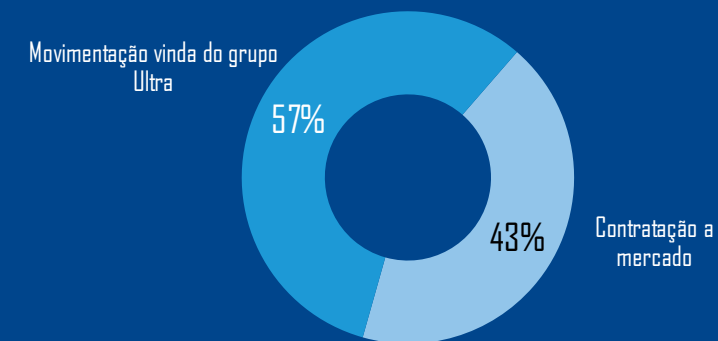
Rentabilidade sustentada



Liderança

Liderança sênior com experiência em transformação, eficiência e crescimento

88% de renovação na diretoria*



Décio Amaral
Presidente



André Hachem
CFD



Carlos Arruti
Jurídico e Regulatório



Daniel de Biaggio
Tecnologia da Informação



Harro Burmann
Operações



Mariana Yoshioka
Engenharia



Max Sommerhauzer
Comercial e Novos Negócios



Patrícia Gomes
Pessoas e Cultura

Experiência média de mercado: 25 anos

Alinhamento das visões de curto e longo prazo

→ Novo modelo de remuneração da Diretoria

- Maior peso de metas financeiras e de geração de valor: EVA, ROIC e FCO
- Desenvolvimento de *pipeline* de sucessão

* Considera mudanças de 2024 em diante

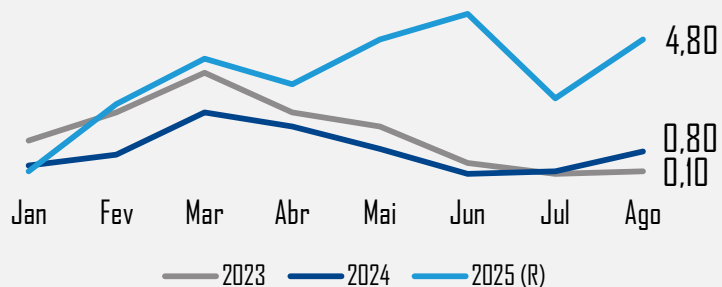
Corredor Norte

Oportunidades de ampliar uso dos ativos: maiores volumes com investimentos marginais

Desafios que impactaram nossa performance:

➔ Impacto de calado em 2023 e 2024

➔ Recepção na ETC: impacto transportuária (horas/dia de pausa na operação)

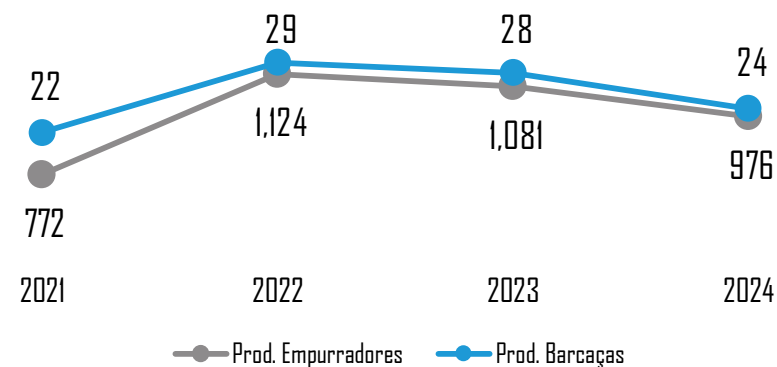


➔ Elevação no TUP: janela de marés

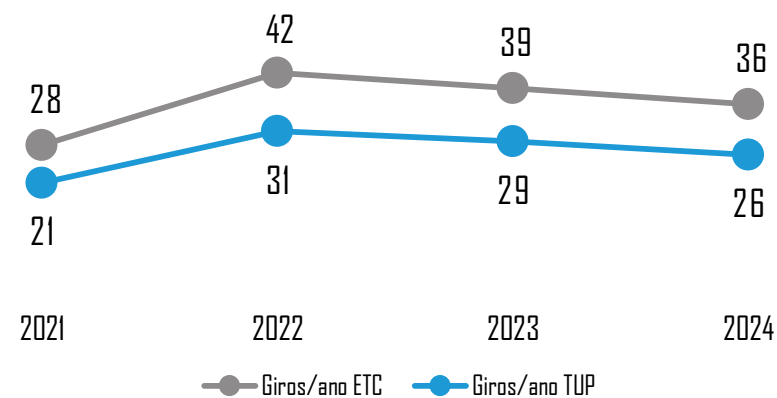


Produtividade dos ativos*

➔ Navegação (kt/ativo)



➔ Giro Anual (ETC e TUP)



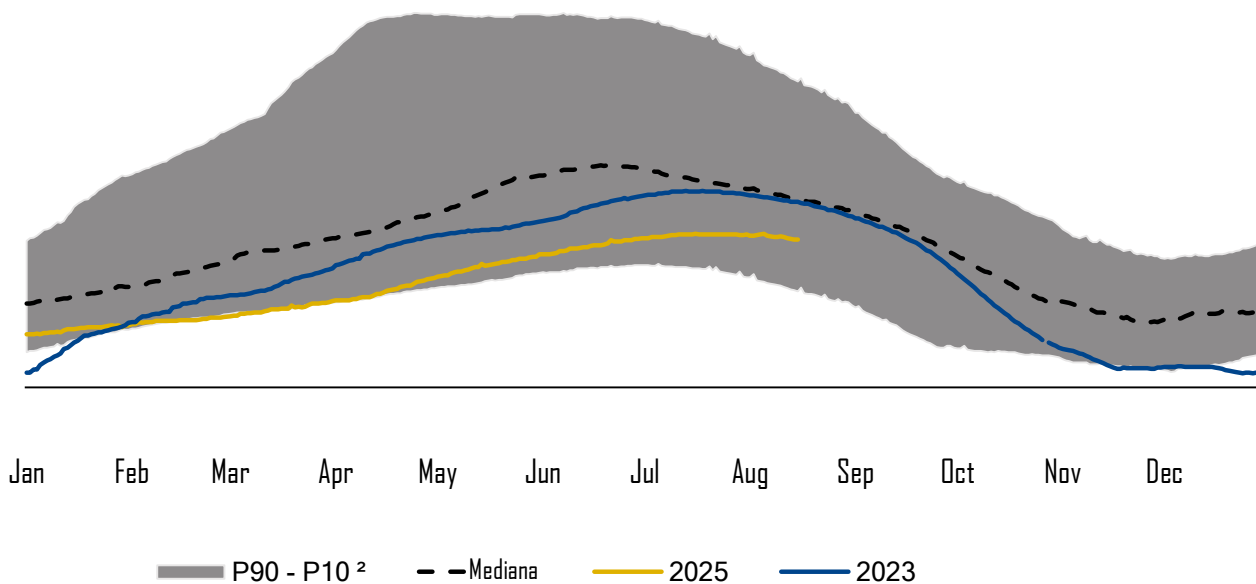
* Produtividade dos ativos considera volume apenas de grãos

Corredor Sul

Dragagens e derrocagens em execução e a concessão da hidrovía do Paraguai já reduziram algumas restrições de navegabilidade

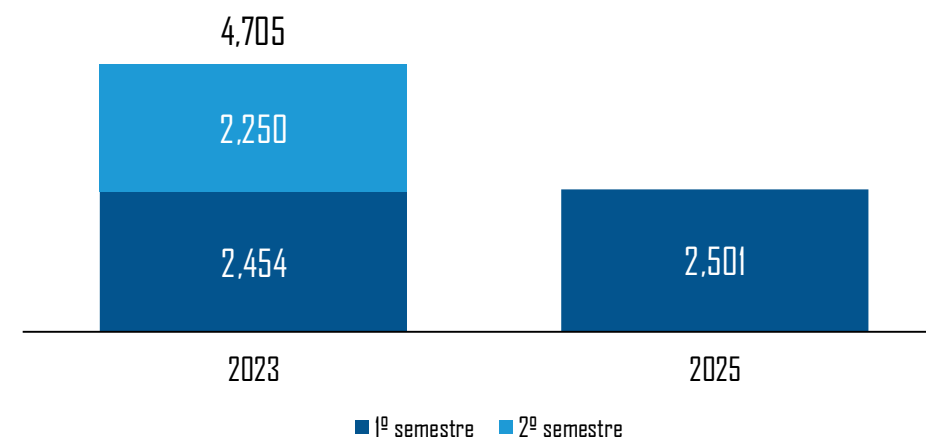
Régua na hidrovía Paraná Paraguai¹ (Ladário)

Apesar do menor calado em 2025 vs 2023...



Volume movimentado pela Hidrovias (kton)

...fizemos mais volume em 2025 vs 2023

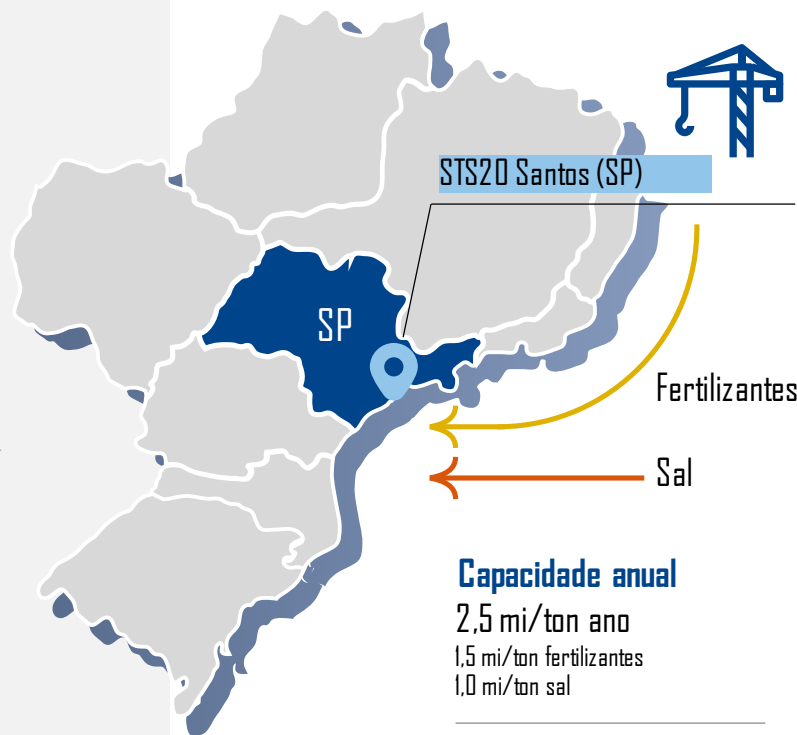
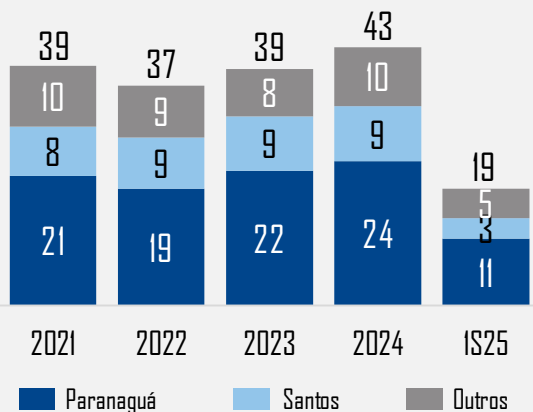


¹ Fonte: SGB e dados internos, data base de 15/ago/2025 ; ² média dos últimos 50 anos

Santos

Operação mais recente, impactada por menor demanda no IS25

Importação fertilizantes (M/tons)



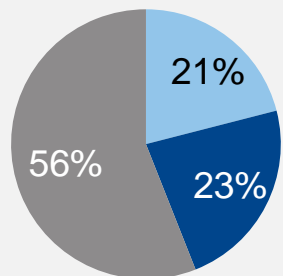
Capacidade anual

2,5 mi/ton ano
1,5 mi/ton fertilizantes
1,0 mi/ton sal

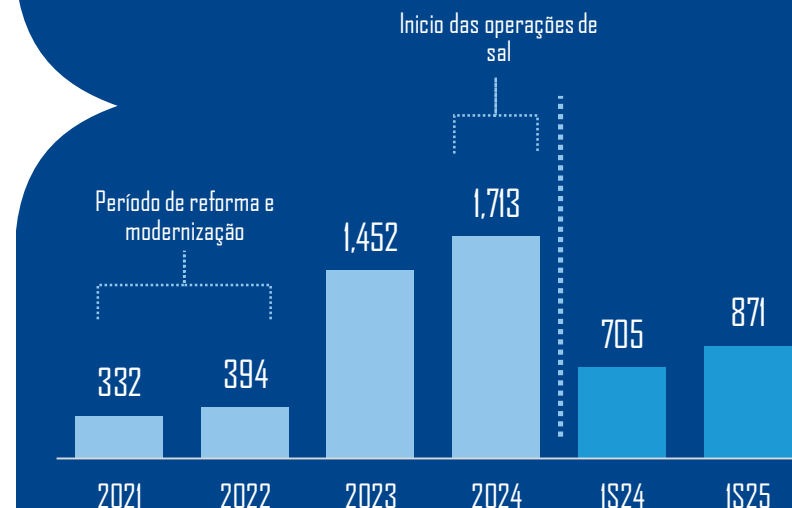
Arrendamento
até 2045

Ativos
3 armazéns

Market share Santos vs Brasil (2024)



Volume Hidrovias (k ton)



Fonte: Dados internos | STS20: Área arrendada no Porto de Santos



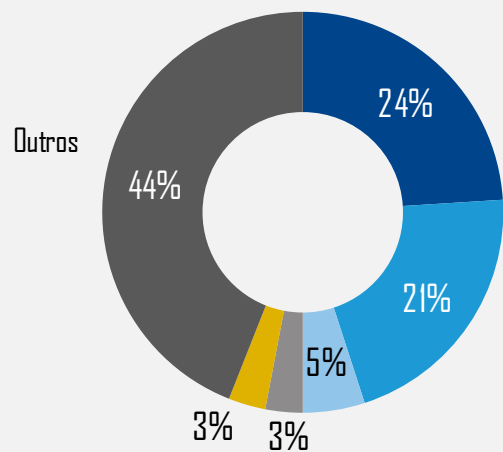
Foco no cliente

Ampliar a relação para melhor servir os clientes, além dos contratos existentes

Perfil de clientes

Participação por cliente (%)

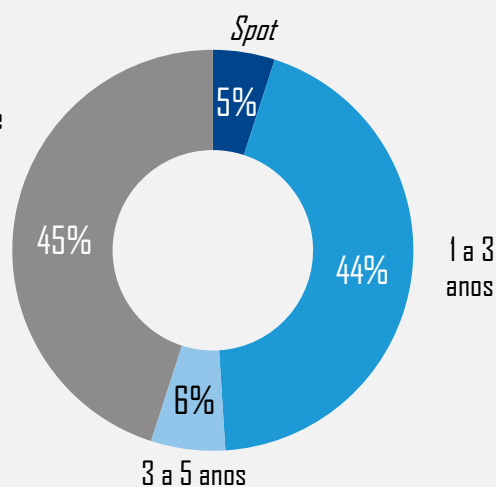
IS25¹



Tempo de contrato

IS25¹

Acima de 5 anos



Carteira concentrada em clientes de qualidade com contratos de longo prazo

Oportunidades

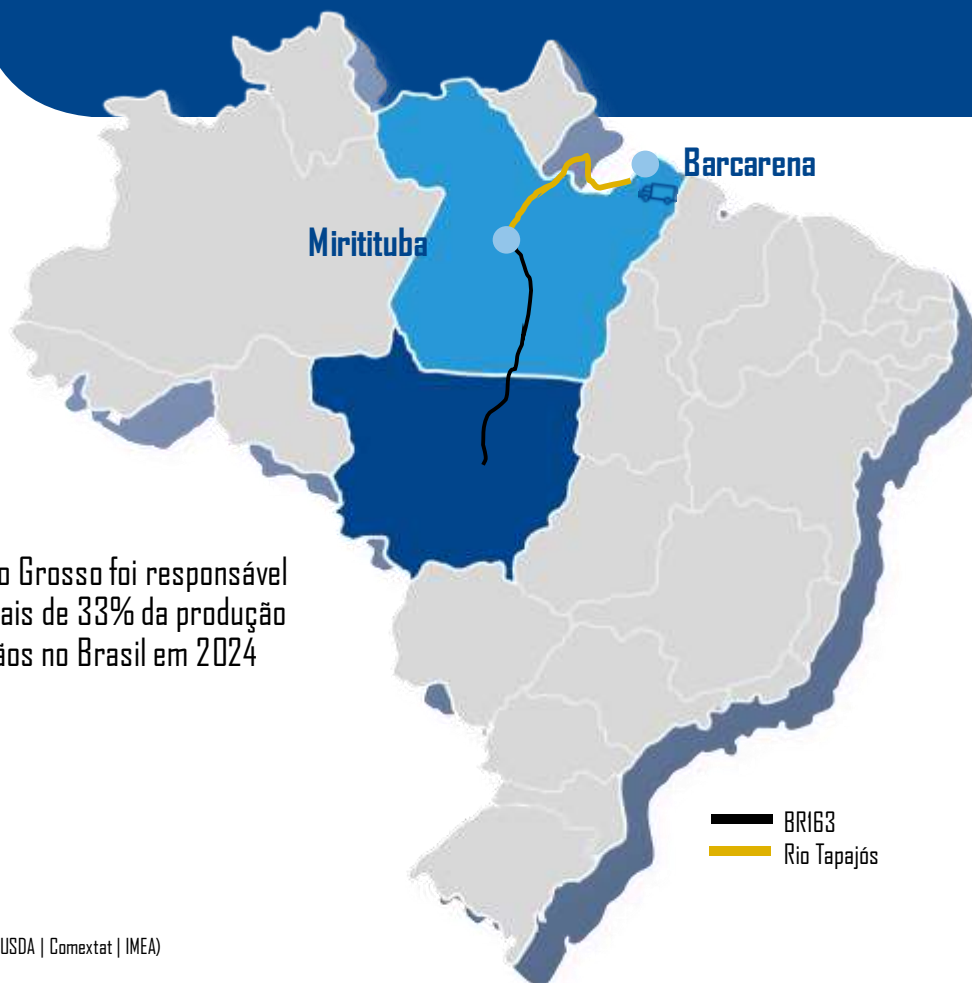
- Melhorar nível e serviço por busca de excelência operacional
- Aproveitar oportunidades de crescimento dos nossos clientes existentes
- Capturar novos clientes com aumento de capacidade planejado

Ser a escolha preferencial do cliente

¹ Não considera operação de Cabotagem

Corredor Norte

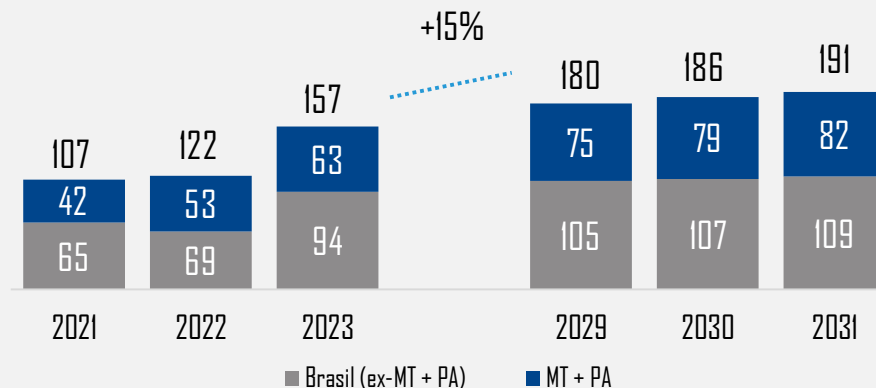
O crescimento da safra demanda maior capacidade de infraestrutura logística, especialmente no arco norte do Brasil



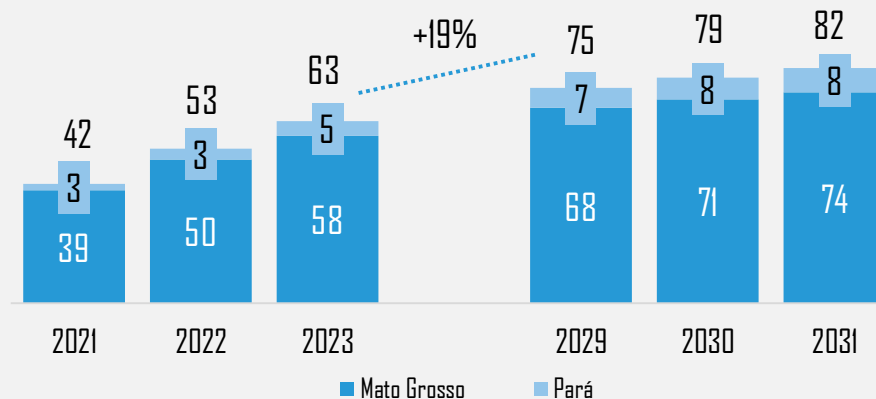
O Arco Norte é responsável por mais de 50% de exportação dos grãos do MT nos últimos anos

O Mato Grosso foi responsável por mais de 33% da produção de grãos no Brasil em 2024

Exportação Brasil (M ton)
Grãos (soja e milho)



Exportação MT e PA (M ton)
Grãos (soja e milho)



Rotas de crescimento

Oportunidades de crescimento modular que acompanham a demanda e mantêm competitividade

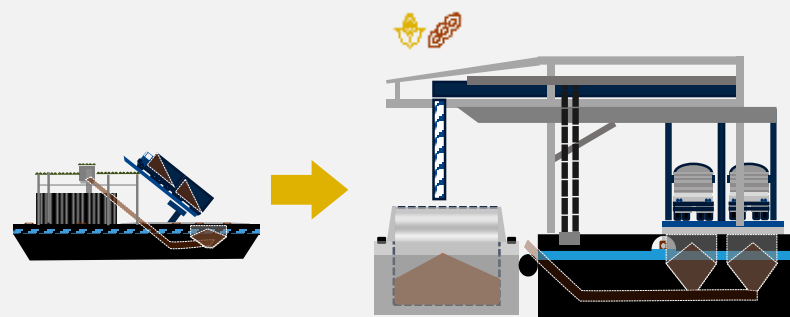
Soluções modulares

Aumento escalonado de capacidade e otimização dos ativos

→ Tombador Flutuante na ETC¹

O que é

Como iremos operar:



Tombador flutuante

Barcaça

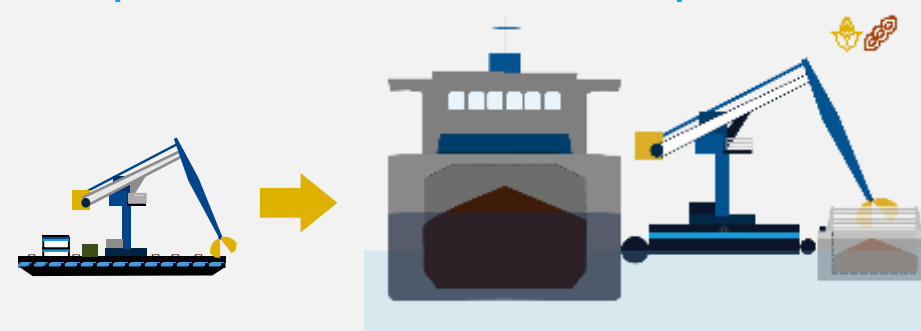
Tombador flutuante

- Capacidade: +1,5 M ton/ ano
- Cronograma: 2027
- Investimento: R\$ 94 mm (a ser concluído até 2S26)

→ Cábrea TUP²

O que é

Como iremos operar:



Cábrea

Navio a ser carregado

Cábrea

Barcaças a serem descarregadas

- Capacidade: +1,5 M ton/ ano
- Cronograma: 2026
- Investimento: R\$ 80 mm (a ser concluído até 1S26)

¹Aumento da capacidade de recebimento via transbordo modular de caminhões para comboios, aproveitando a ociosidade da navegação

²Aumento modular da capacidade de elevação com guindaste em balsa para operação *barge-to-ship* no pier

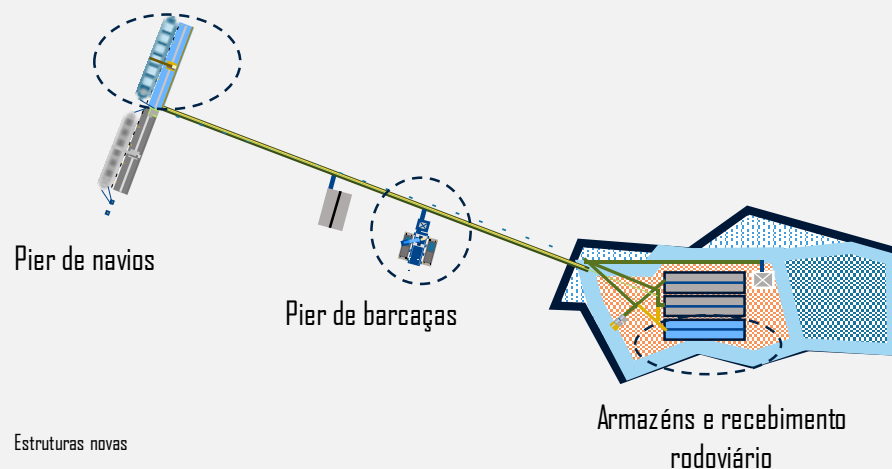
Rotas de crescimento

Oportunidades de expansão através de soluções estruturantes em desenvolvimento e alternativas em estudo

Soluções estruturantes

→ Dobra TUP

- **Status:** em fase final de obtenção de licenças para execução do projeto
- **Início em avaliação:**
 - Otimização dos ativos existentes
 - Crescimento da demanda



⊙ Estruturas novas



→ Avenidas de crescimento futuro

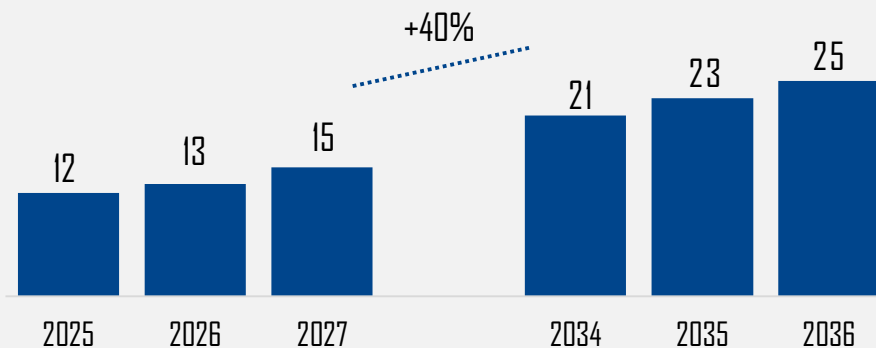
- Operações atuais: sinergias e otimização
- Novos corredores logísticos hidroviários
- Concessões hidroviárias

Corredor Sul

Crescimento esperado na produção de minério fomenta agenda de produtividade na operação Sul

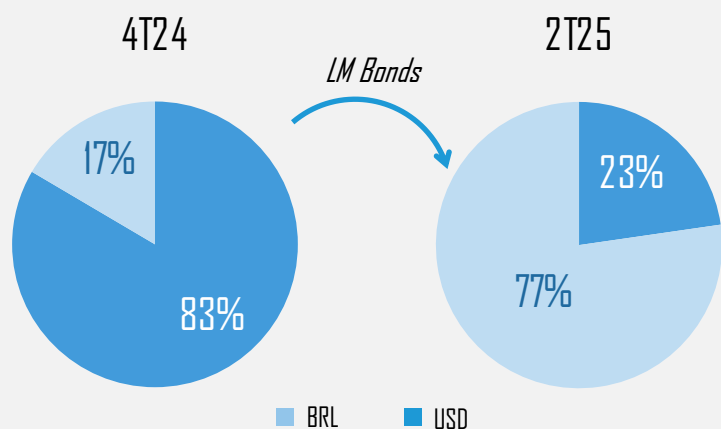
Capacidade licenciada: extração de minério de ferro

(Mtpa - milhões de toneladas por ano)



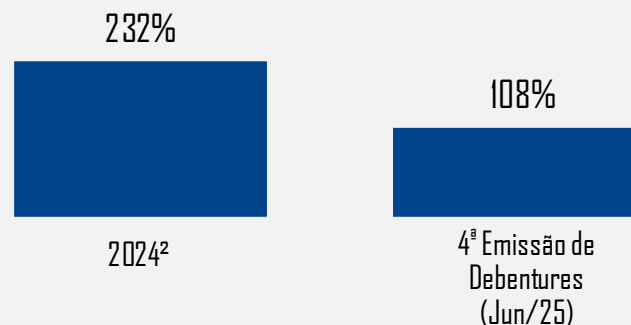
Gestão do endividamento, com visão de longo prazo: Reperfilamento da dívida e incorporação de risco Ultra

Composição da dívida líquida¹ por moeda



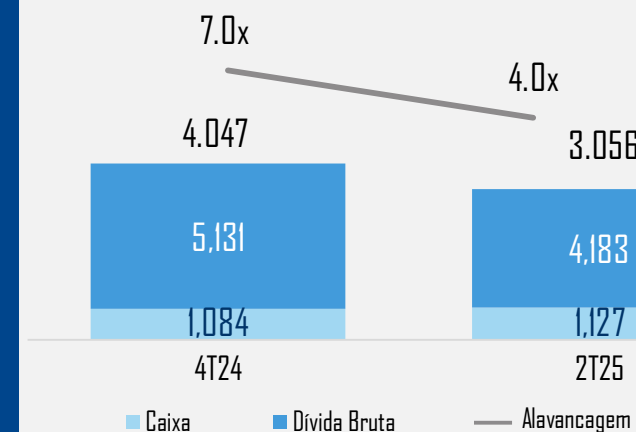
✓ Redução da exposição cambial

Efeito da exposição cambial e impacto Ultra no custo de captação (% CDI a.a.)



✓ Redução de volatilidade e custo

Dívida líquida e alavancagem³ (R\$ milhões)



✓ Redução da alavancagem

¹ Dívida líquida considera empréstimos e financiamentos bancários, instrumentos financeiros derivativos, caixa e equivalentes de caixa e títulos e valores mobiliários

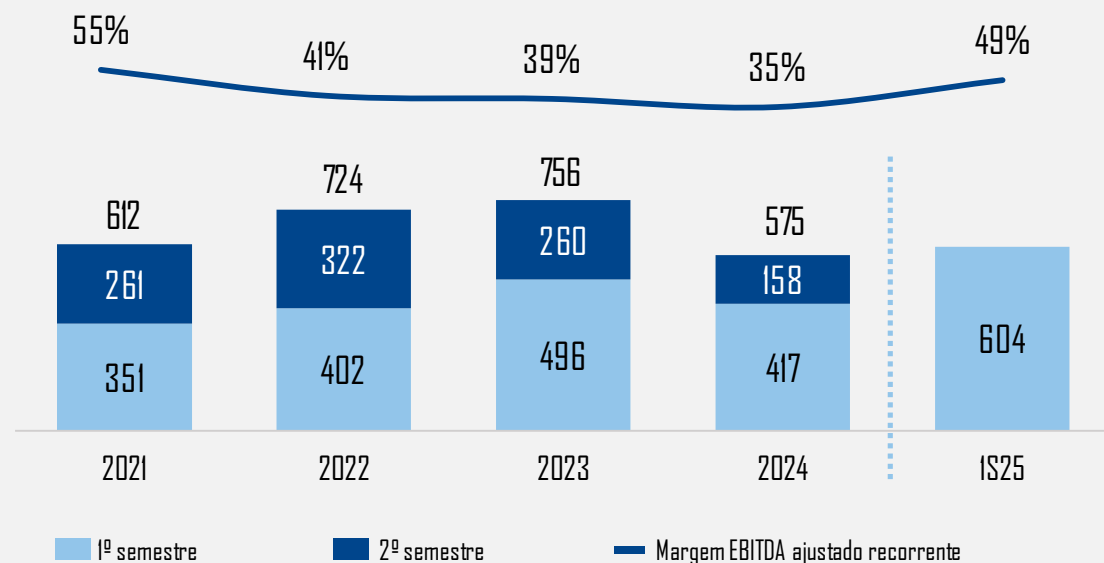
² Considera o custo médio total da dívida bruta já incluindo os efeitos de variações cambiais.

³ Alavancagem considera:

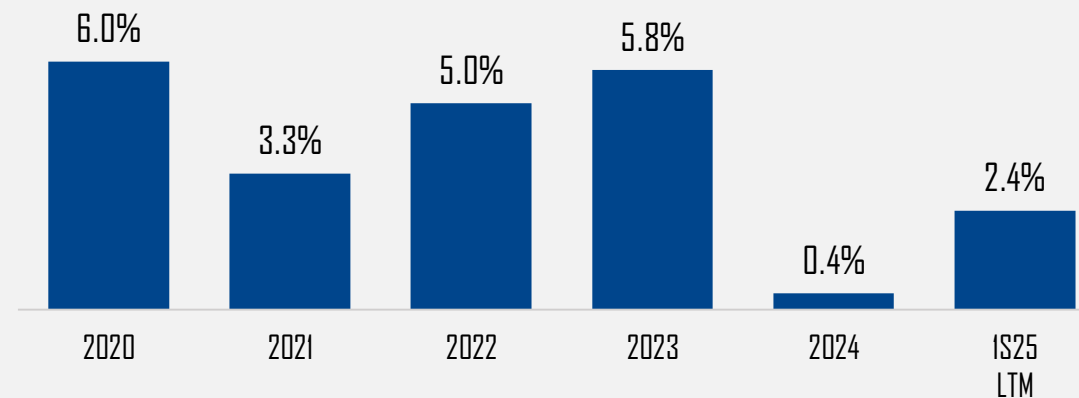
- EBITDA ajustado recorrente LTM
- Dívida Bruta como empréstimos e financiamentos bancários, arrendamentos e passivo de instrumentos financeiros derivativos
- Caixa como caixa e equivalentes de caixa, títulos e valores mobiliários e derivativos ponta ativa

2025: Início de novo ciclo de crescimento e rentabilização

EBITDA ajustado recorrente¹ (R\$ milhões)



ROIC² consolidado



¹ EBITDA Ajustado recorrente: não considera itens não recorrentes ou não caixa e *hedge accounting*. Novo conceito de EBITDA a partir de 2024

² Cálculo de ROIC considera valores de operações continuadas e descontinuadas e alíquota teórica de IR de 29%

Décio Amaral

**CEO of Hidrovias
do Brasil**



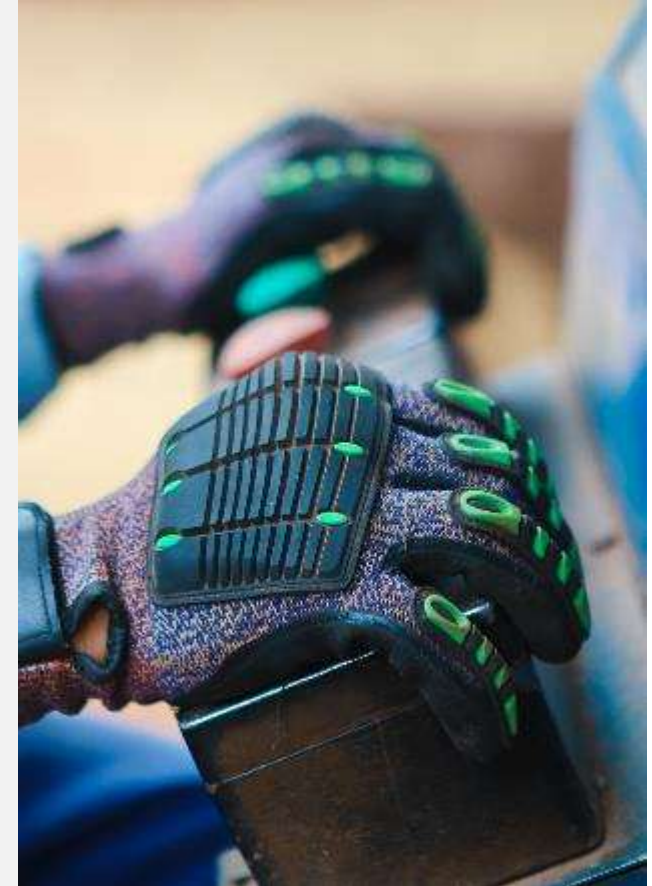
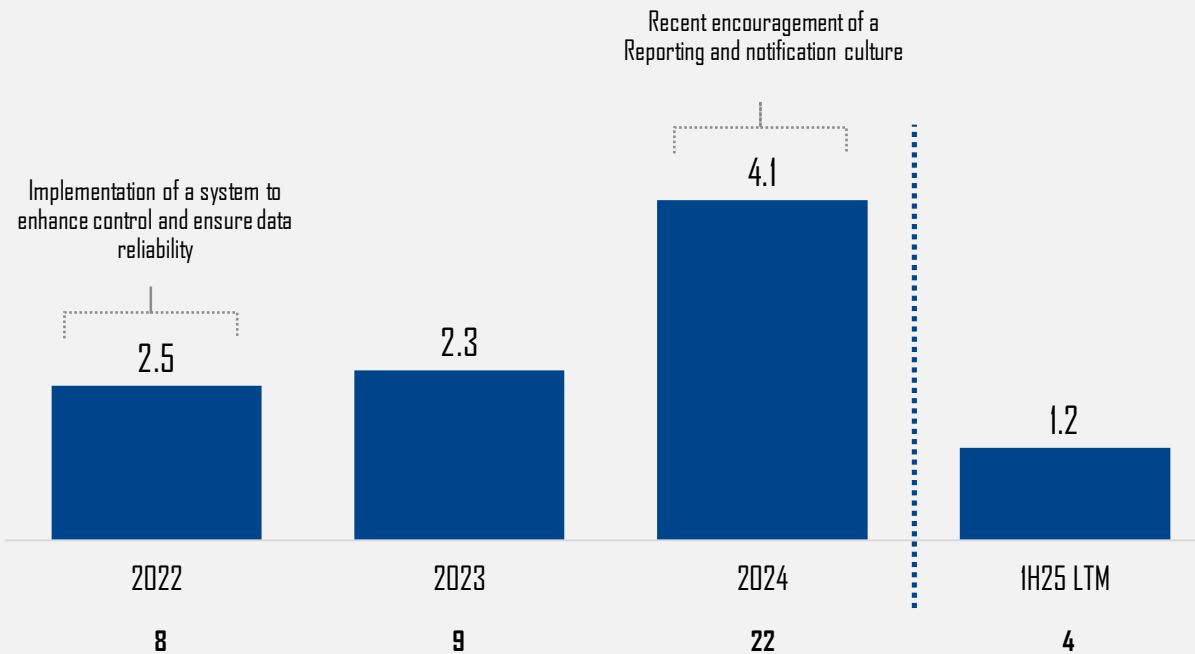


Operational safety

Safety is a non-negotiable value

Our journey started with a culture of incident identification and reporting, leading to the adoption of effective measures to prevent accidents

Lost-time incident rate – LTIR¹



¹ Accidents in the year. Figures from 2025 as of June 2025

A new chapter for Hidrovias do Brasil

2025 marks the beginning of a new cycle

→ **Consolidation of the controlling shareholder**
with a focus on long-term value generation

→ **Restructuring of the capital structure and liability management** that enable the resumption of the investment cycle

→ **Portfolio review**
to focus on strategic and synergistic operations

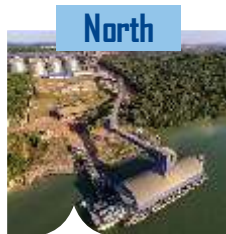
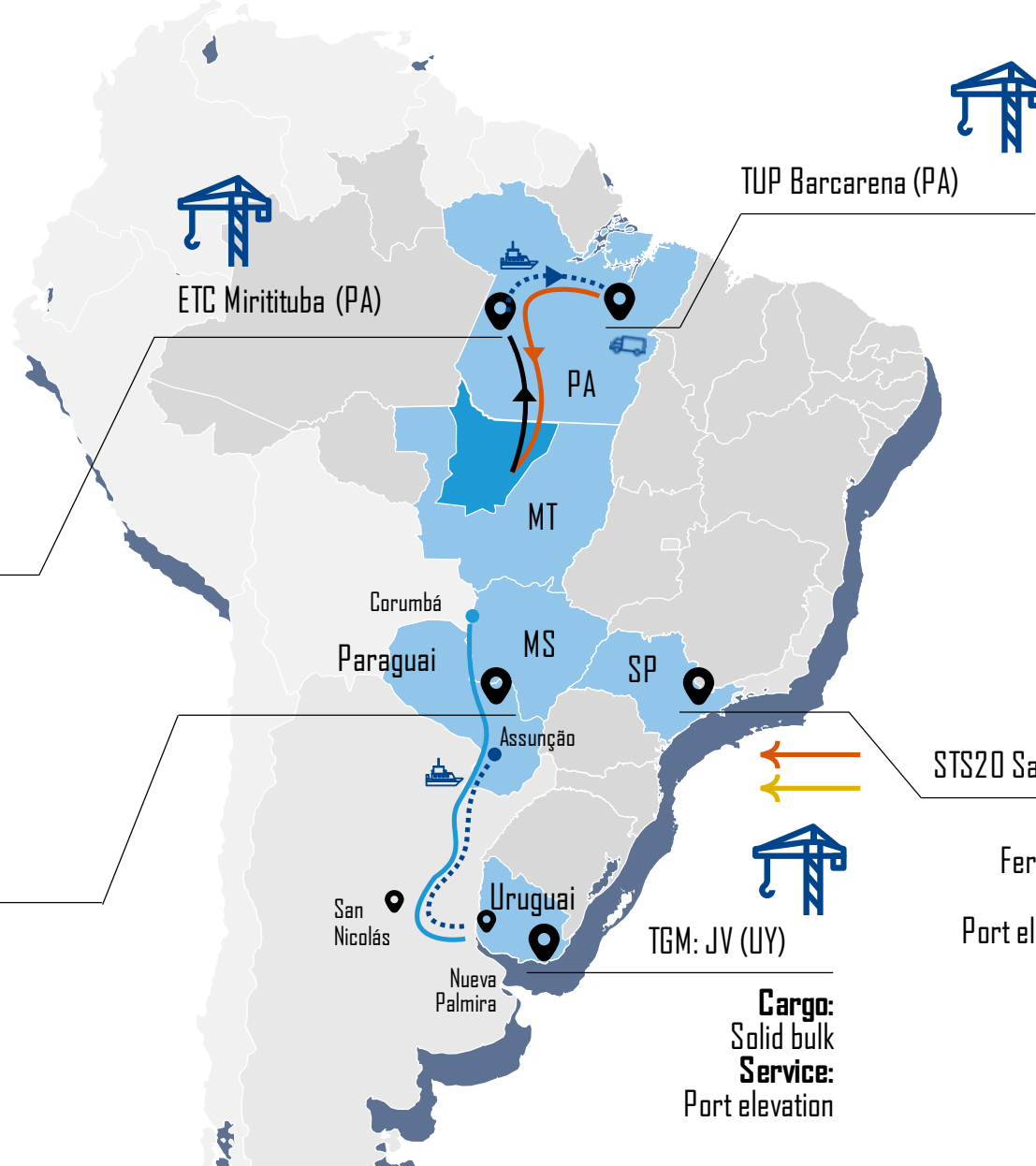
→ **Senior** leadership with the experience to drive the journey of efficiency and growth

→ Asset optimization unlocking **growth opportunities** in our operating markets

→ The waterway modal has entered the **country's agenda**: an economic and more sustainable alternative

Our operations

Competitive logistics made with a lower carbon footprint



North

Cargo:
Grains and fertilizers

Service:
Transshipment, river navigation and port elevation



South

Cargo:
Iron ore, grains, fertilizers and pulp

Service:
River navigation



Santos

STS20 Santos (SP)

Cargo:
Fertilizers and salt
Service:
Port elevation and rail shipment

TGM: JV (UY)

Cargo:
Solid bulk
Service:
Port elevation

TUP Barcarena (PA)

ETC Miritituba (PA)

North Corridor

— BR-163

..... Grains

— Fertilizers

■ Area of influence

South Corridor

— Iron ore

..... Grains

Santos

— Salt

— Fertilizers

ETC: Cargo transshipment station. TUP: Private use terminal. STS20: Leased area by the Company at the Port of Santos. TGM: Montevideo grain terminal

Our strategy

Divided into 6 pillars for strategic positioning and value creation



Safety, sustainability & governance



People & high - performance culture



Efficiency & productivity



Customer's preferred choice



New growth avenues



Sustained profitability

Leadership

Senior leadership with experience in transformation, efficiency, and growth



Décio Amaral
CEO



André Hachem
CFO



Carlos Arruti
Legal and Regulatory



Daniel de Biaggio
Information Technology



Harro Burmann
Operations



Mariana Yoshioka
Engineering



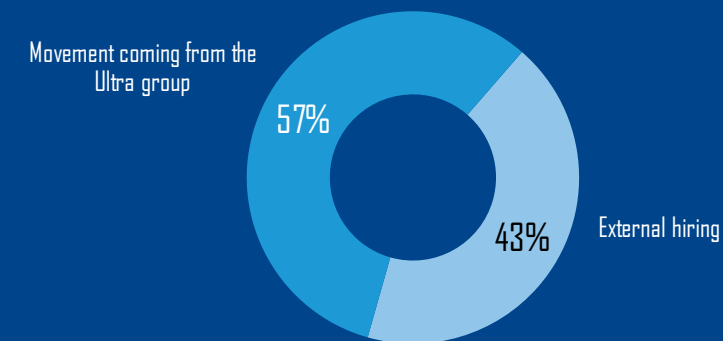
Max Sommerhauzer
Commercial and New Businesses



Patrícia Gomes
People and Culture

Average market experience: 25 years

88% renewal in the management team



Alignment of short and long-term visions

- New compensation model for the management
 - Greater weight on financial and value generation targets: EVA, ROIC and FCO
 - Development of the succession pipeline

* Considers changes from 2024 onwards

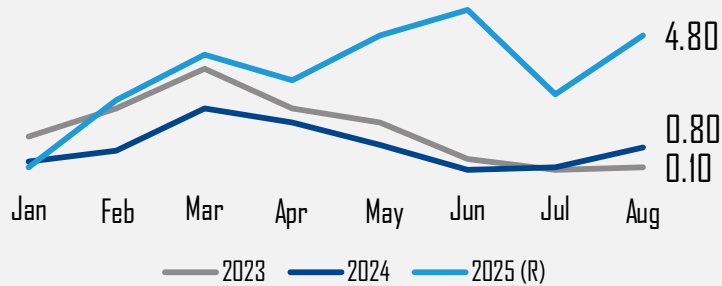
North Corridor

Opportunities to maximize asset utilization: higher volume with marginal investments

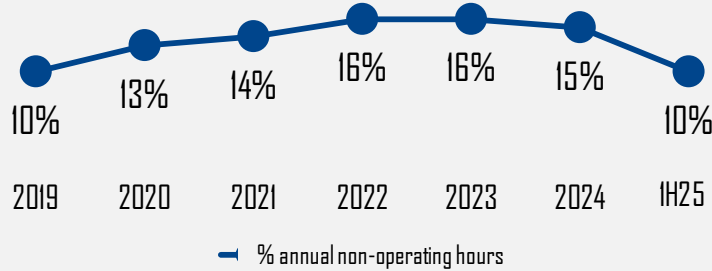
Challenges that impacted our performance:

→ Draft impact in 2023 and 2024

→ Reception at the ETC: "Transportuária" impact (hours/day and operational downtime)

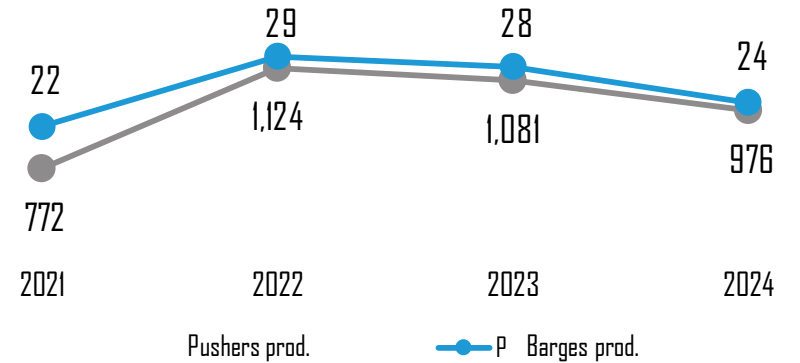


→ Elevation at TUP: tide window

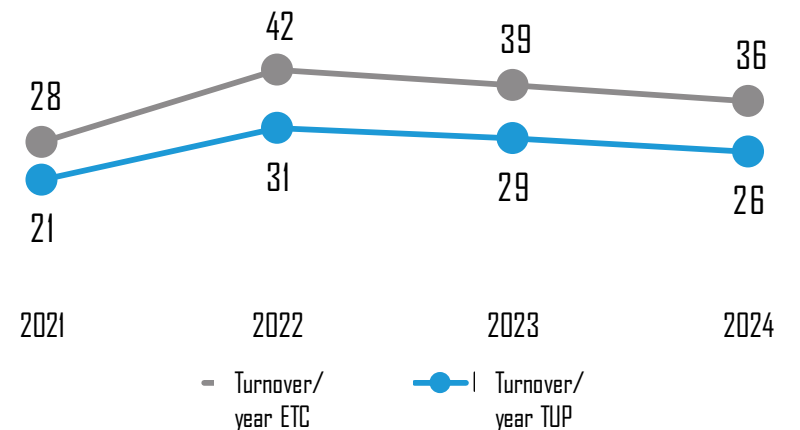


Asset productivity*

→ Navigation (kt/asset)



→ Annual turnover (ETC and TUP)



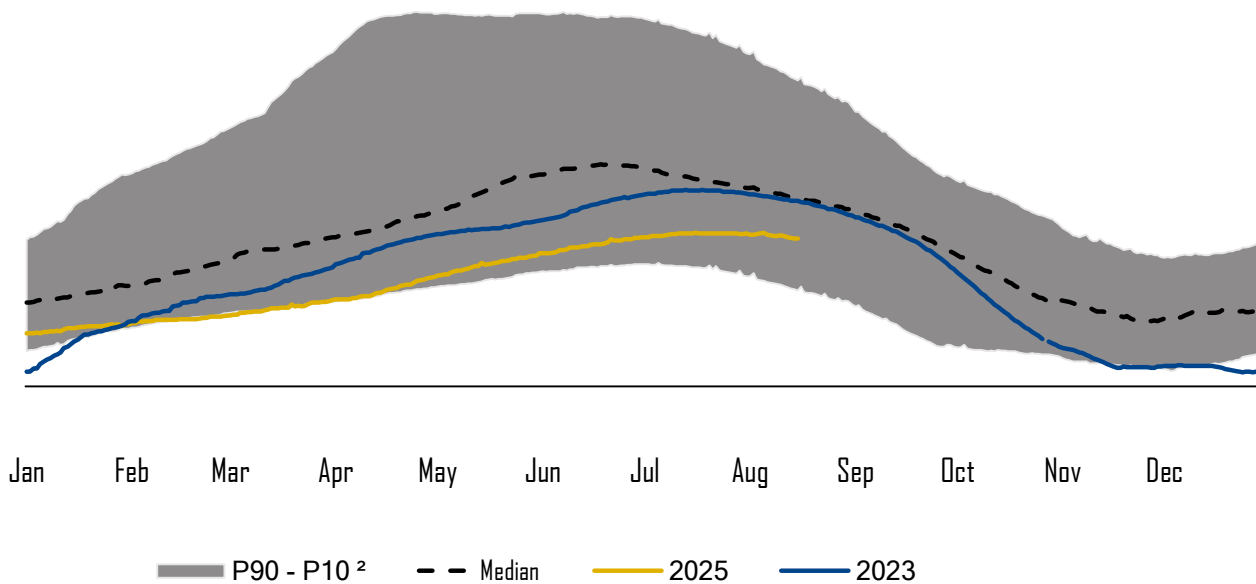
* Asset productivity considers only grain volume

South Corridor

Ongoing dredging and rock removal, and the concession of the Paraguay waterway, expected to reduce navigability restriction over time

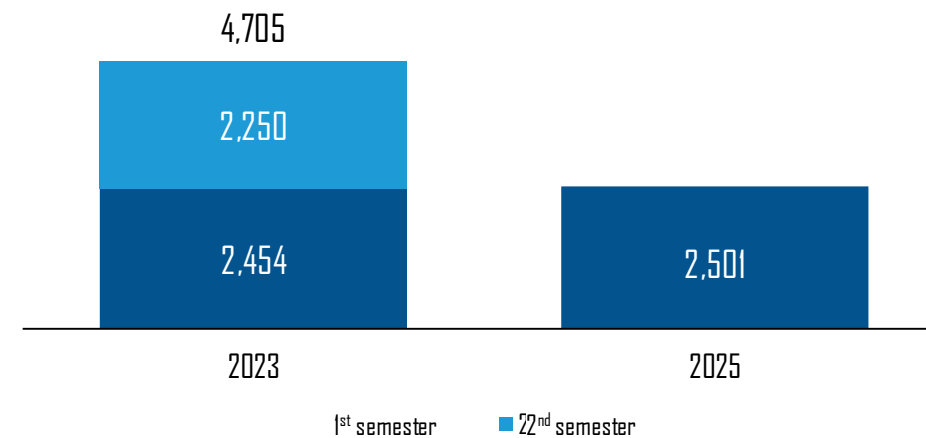
Rule Paraná-Paraguay waterway¹ (Ladário)

Despite the lower draft in 2025 vs 2023...



Volume handled by Hidroviás (kton)

... we achieved higher volume in 2025 vs 2023

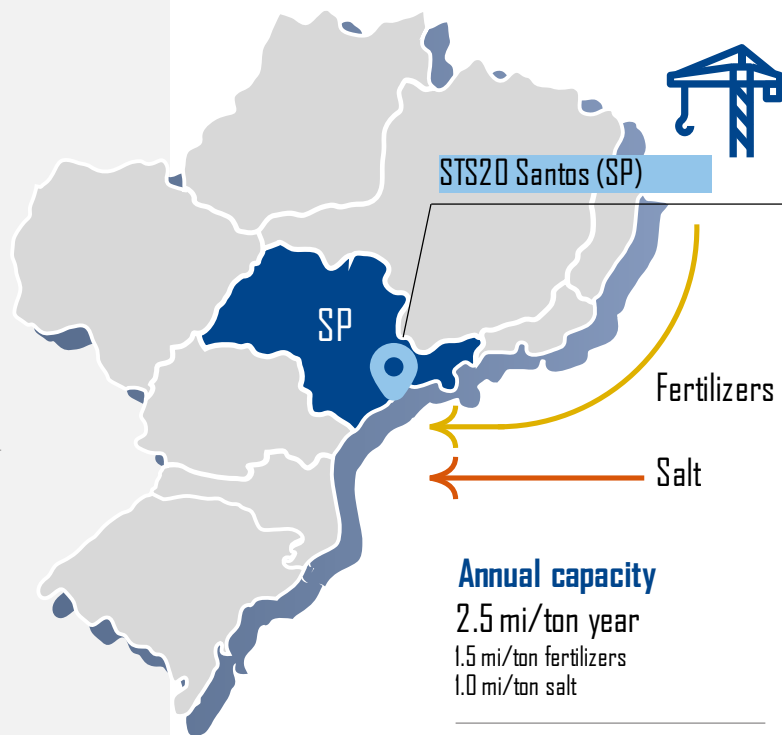
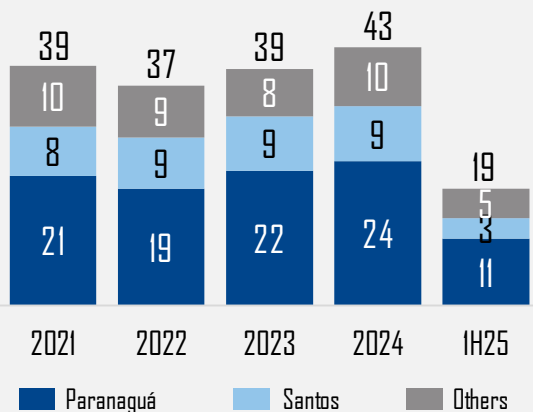


¹ Source: SGB and internal data, as of August 15, 2025; ² average of the last 50 years

Santos

Most recent operation, impacted by lower demand in 1H25

Fertilizer imports (M/tons)



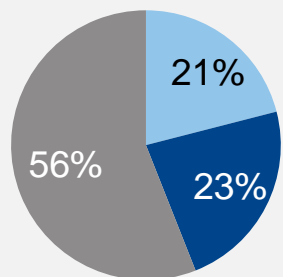
Annual capacity

2.5 mi/ton year
1.5 mi/ton fertilizers
1.0 mi/ton salt

Lease
until 2045

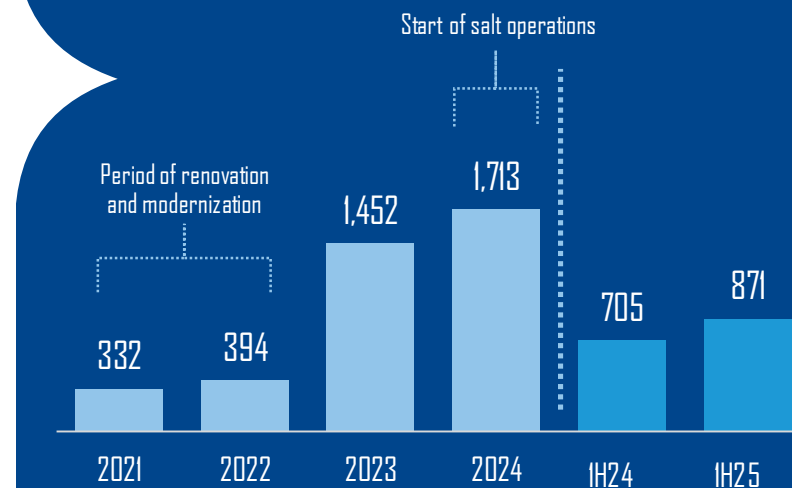
Assets
3 warehouses

Santos market share vs Brazil (2024)



Paranaguá Santos Others

Hidrovias' volume (k ton)



Source: internal data | STS20: : Leased area in the Port of Santos



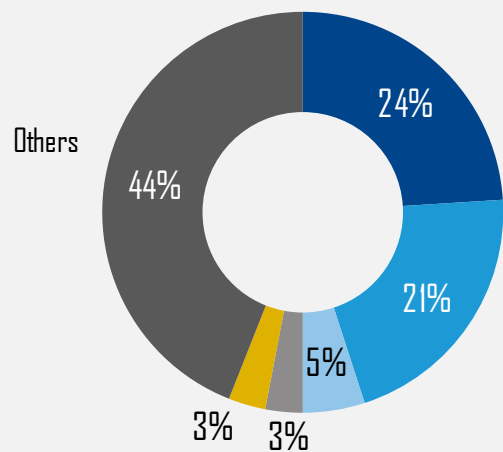
Customer focus

Strengthen relationships to better serve clients beyond existing contracts

Client profile

Participation by client (%)

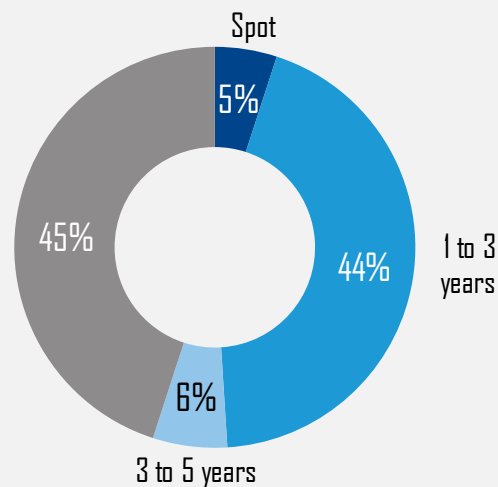
1H25¹



Contract term

1H25¹

Over 5 years



Portfolio concentrated in high-quality clients with long-term contracts

Opportunities

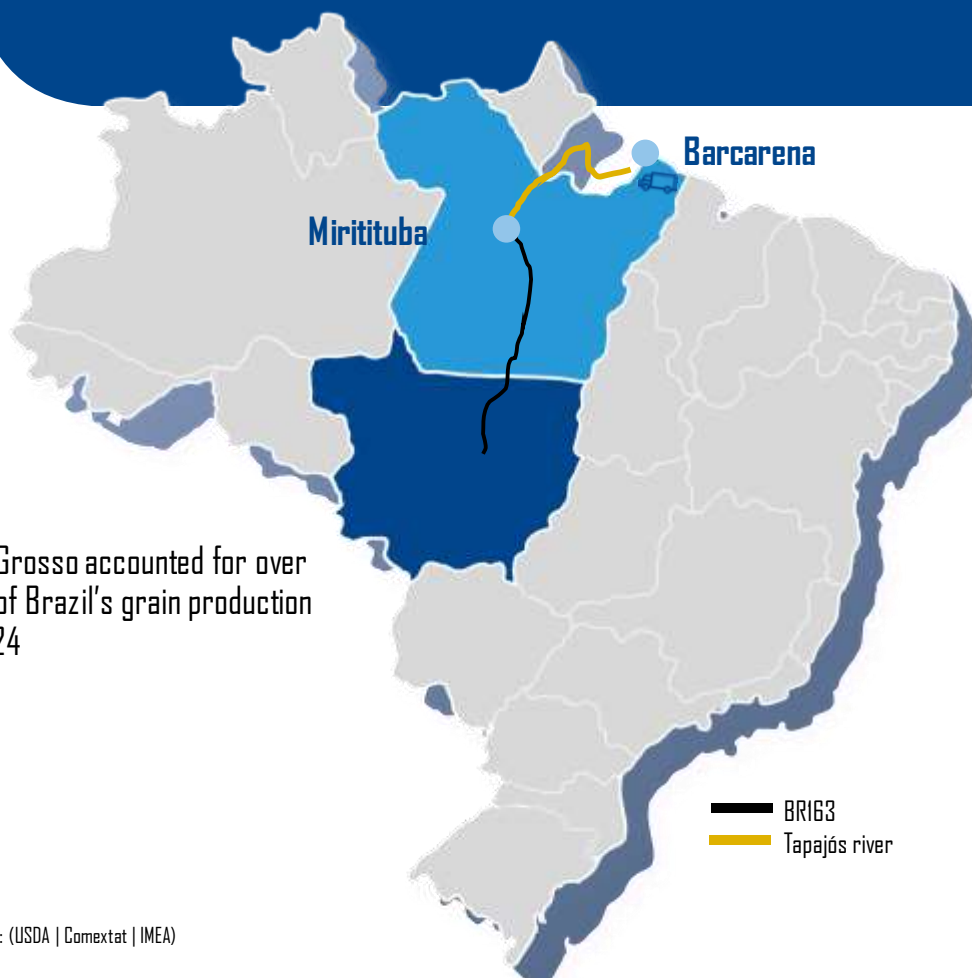
- Improve service level through the pursuit of operational excellence
- Leverage growth opportunities with our existing clients
- Capture new clients with planned capacity expansion

To be the customer's preferred choice

¹ Does not consider cabotage operations

North corridor

The growth in the harvest is driving higher demand for logistics infrastructure capacity, especially in Brazil's Northern Arc



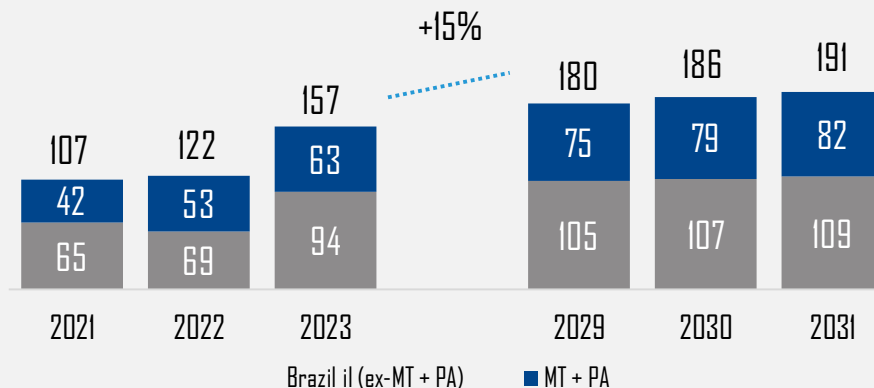
Mato Grosso accounted for over 33% of Brazil's grain production in 2024

The Northern Arc has accounted for over 50% of MT's grain exports in recent years

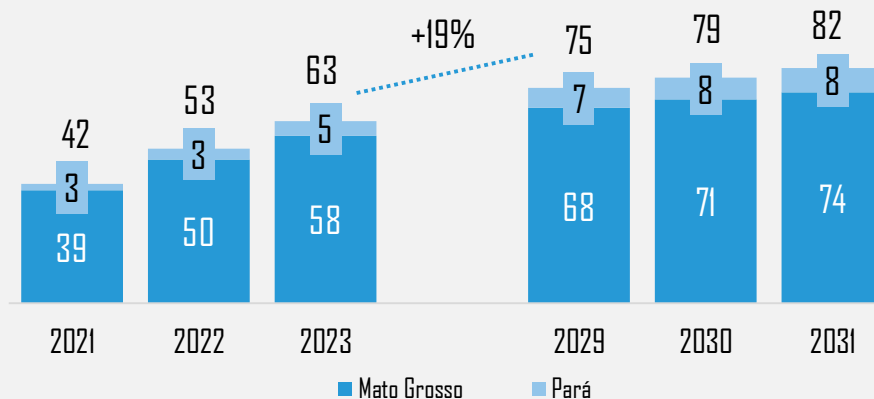
— BR163
— Tapajós river

Sources: (USDA | Comextat | IMEA)

Brazilian export (M ton)
Grains (soybean and corn)



MT and PA exports (M ton)
Grains (soybean and corn)



Growth avenues

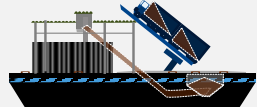
Modular growth opportunities that follow pace with demand and sustain competitiveness

Modular solutions

Phased capacity expansion and asset optimization

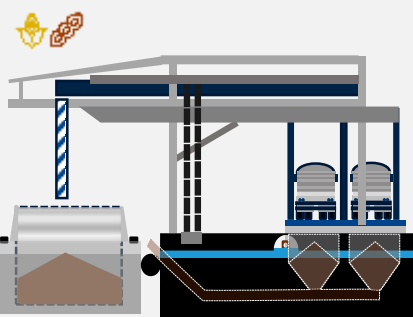
→ Floating tipper at ETC¹

What it is



Floating tipper

How we will operate:



Barges

Floating tipper

- **Capacity:** +1.5 M ton/ year
- **Timeline:** 2027
- **Investment:** R\$ 94 million (to be concluded by 2H26)

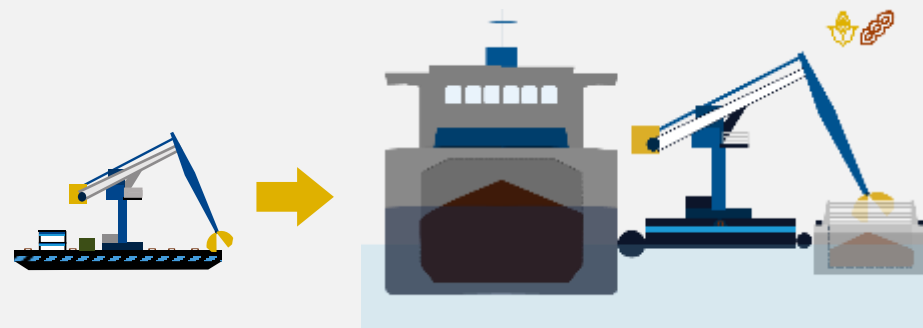
→ Floating crane at TUP²

What it is



Floating crane

How we will operate:



Ship to be loaded

Floating crane

Barges to be unloaded

- **Capacity:** + 1.5 M ton/ year
- **Timeline:** 2026
- **Investment:** R\$ 80 million (to be concluded by 1H26)

¹ Increase in receiving capacity through modular transshipment from trucks to convoys, leveraging idle navigation capacity

² Modular increase in lifting capacity with floating crane for barge-to-ship operation at the pier

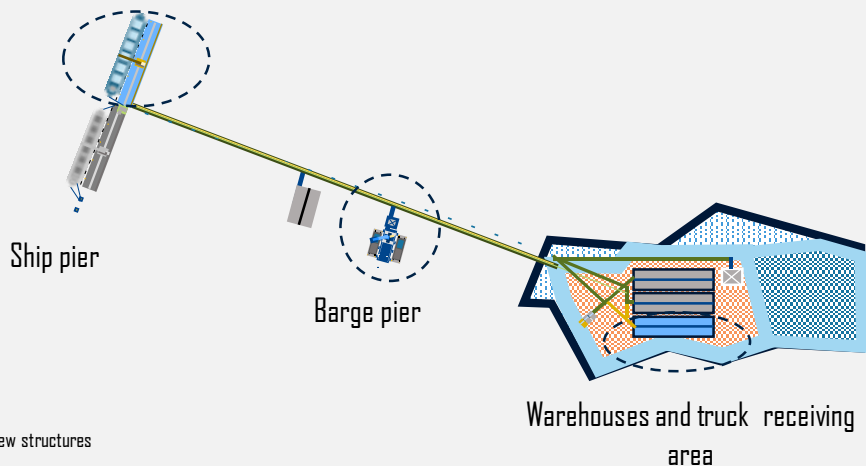
Growth avenues

Opportunities for expansion through structuring solutions under development and alternatives under study

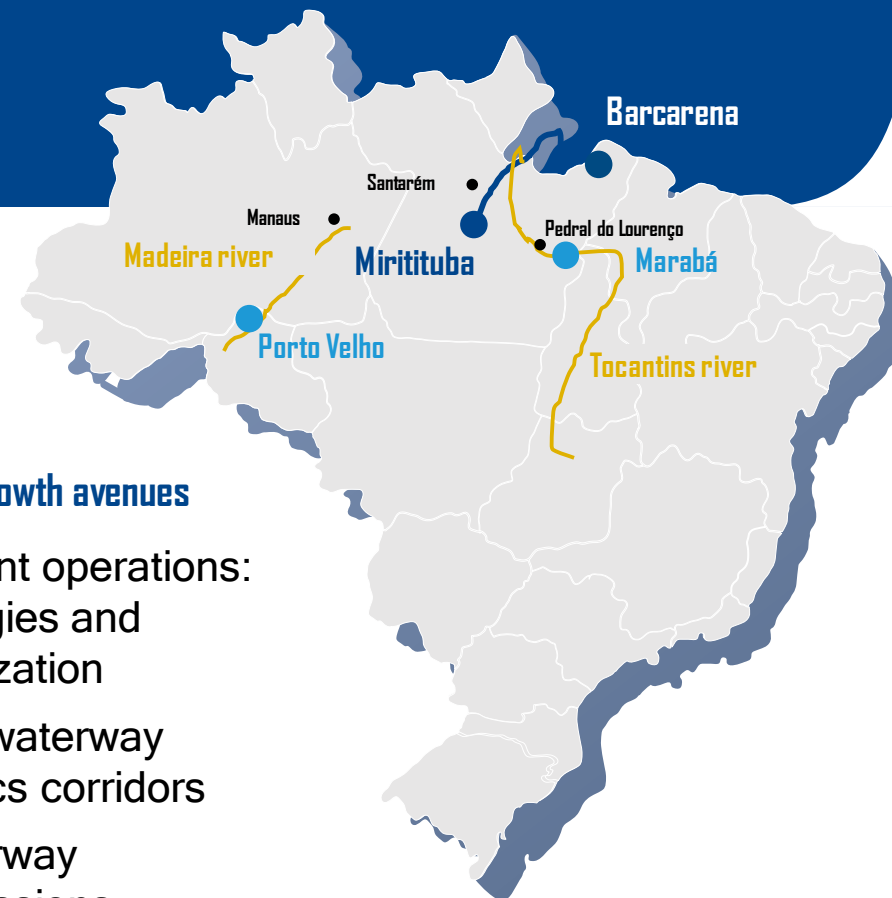
Structural solutions

→ Capacity doubling TUP / TUP expansion

- **Status:** final licensing stage for project execution
- **Start under evaluation:**
 - Optimization of existing assets
 - Demand growth



🔄 New structures



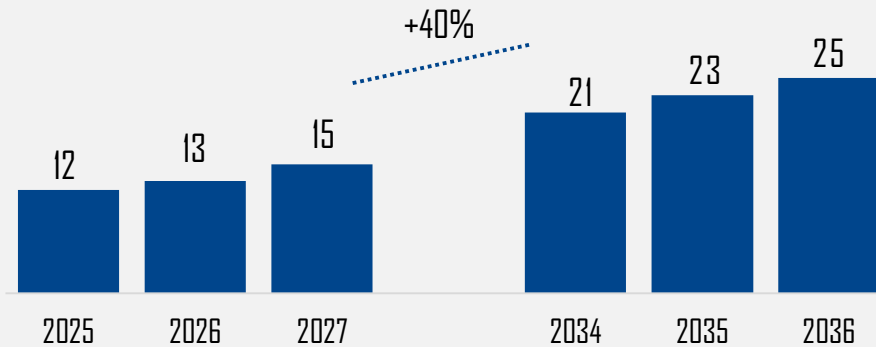
→ Future growth avenues

- Current operations: synergies and optimization
- New waterway logistics corridors
- Waterway concessions

South Corridor

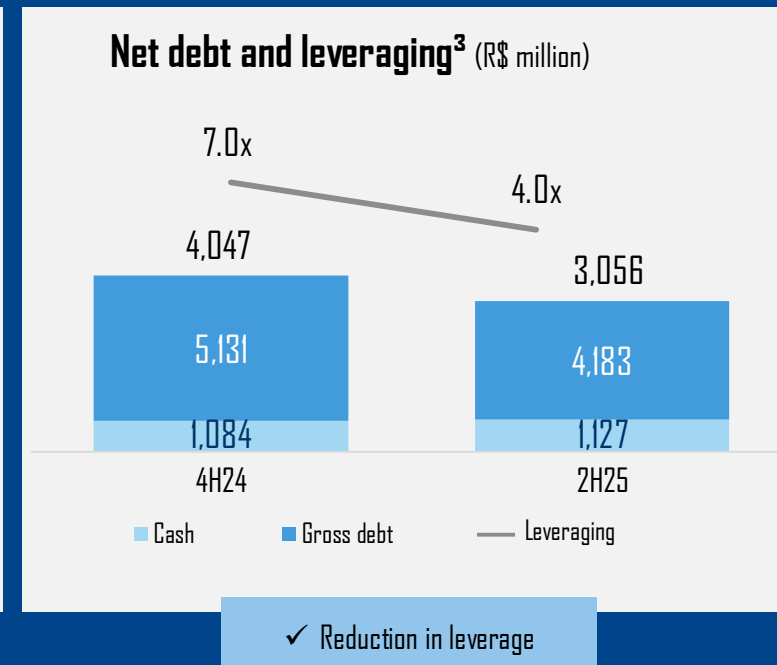
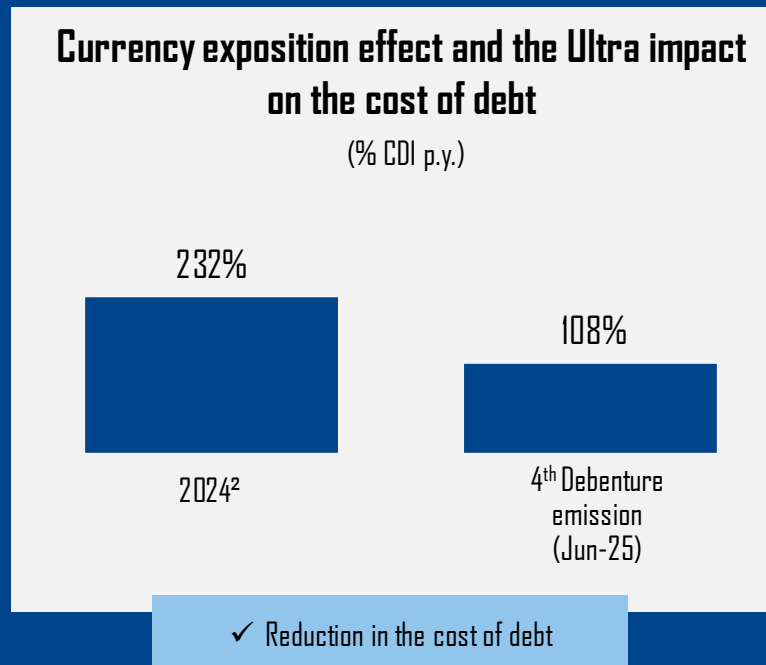
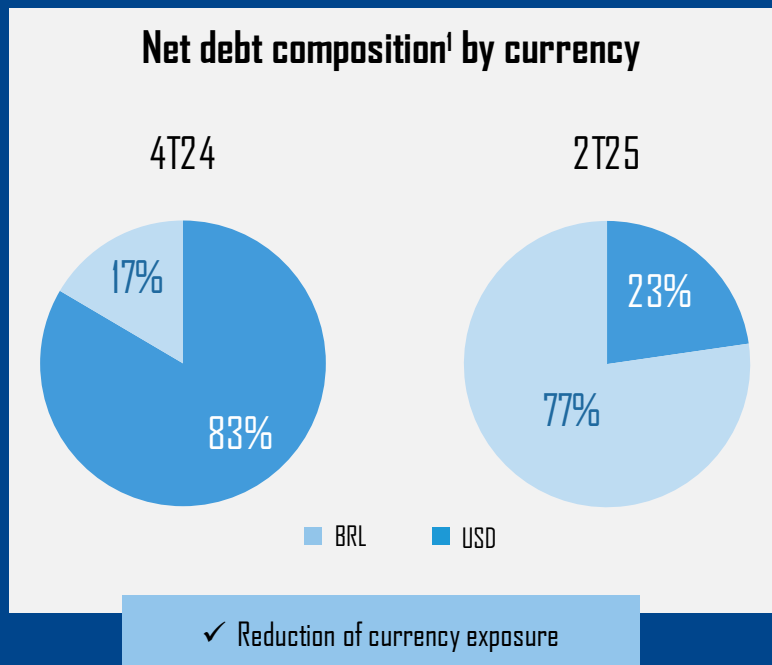
Expected growth in iron ore production drives the productivity agenda in the South operation

Licensed capacity: iron ore extraction
(Mtpy – million tons per year)



Liability management, with a long-term perspective:

Debt reprofiling and incorporation of Ultra's risk



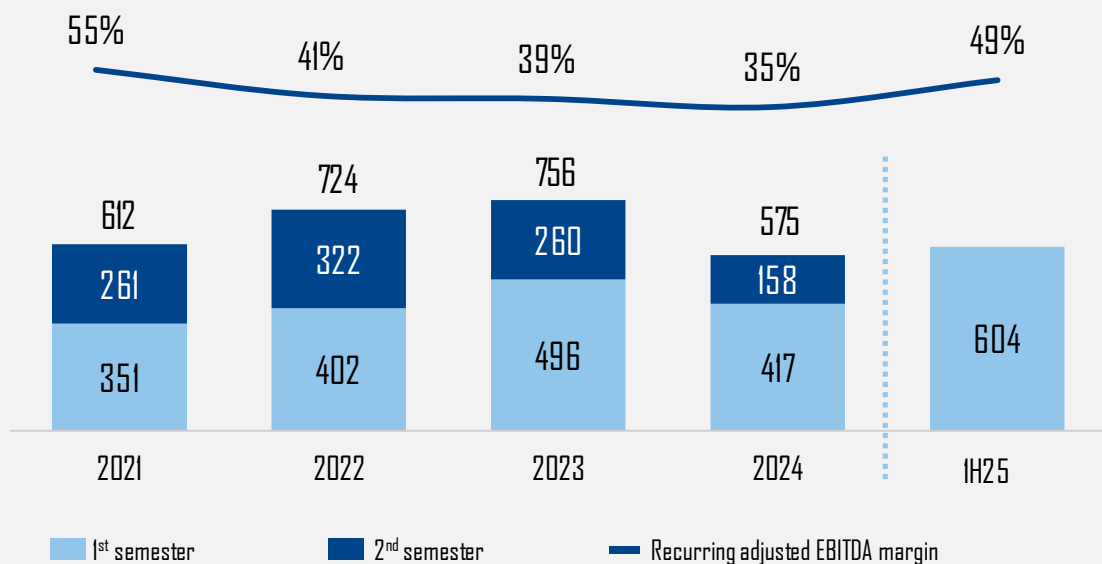
¹ Net debt considers loans and financing, derivative financial instruments, cash and cash equivalents, and securities

² Considers total gross cost of debt including effects of currency variation.

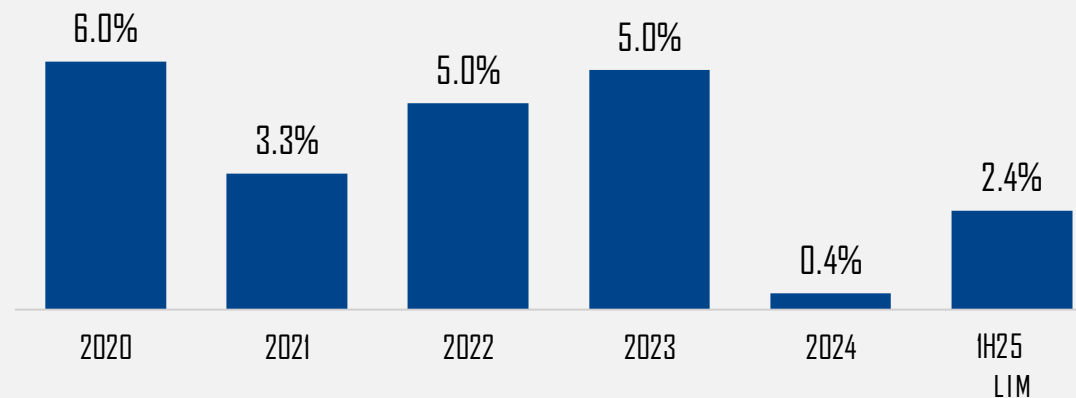
³ Leverage considers: recurring adjusted LTM EBITDA. Gross debt as bank loans and borrowings, leases and derivative financial instrument liabilities. Cash as cash equivalents, securities and marketable securities, and derivative assets

2025: Start of a new cycle of growth and profitability

Recurring adjusted EBITDA¹ (R\$ million)



Consolidated ROIC²



¹ Recurring adjusted EBITDA: does not consider non-recurring items or non-cash and hedge accounting. New EBITDA concept from 2024

² ROIC calculation considers values from continued and discontinued operations and a theoretical income tax rate of 29%