



RESULTADOS
1T23

São Paulo, 11 de maio de 2023 – A Hidroviás do Brasil [B3: HBSA3], empresa de soluções logísticas integradas com foco no modal hidroviário, listada no segmento do Novo Mercado da B3, anuncia hoje o resultado do 1º trimestre de 2023. O resultado apresentado neste relatório segue as regras contábeis brasileiras e internacionais (IFRS) e as comparações aqui realizadas levam em consideração o 1T22, exceto quando indicado de outra forma.

Hidroviás do Brasil inicia o ano de 2023 com resultados recordes, apresentando redução de alavancagem e apurando R\$20,1 milhões de Lucro Líquido.

Destaques 1T23

Volume: Maior volume já apresentado em um primeiro trimestre desde a criação da Companhia, com crescimento duplo dígito nos dois principais corredores logísticos, totalizando **4,4 milhões** de toneladas no 1T23 (+24,7% vs. 1T22). Destaque para o excelente desempenho do corredor Norte, que cresceu 23,0% sobre base forte do 1T22 e da contínua recuperação do corredor Sul (+20,2% vs. 1T22), que passou a operar sem restrições de navegação em fevereiro de 2023.

Receita Operacional Líquida¹: Aumento de 31,5% vs. 1T22, totalizando **R\$473,7 milhões**, beneficiada tanto por maior volume movimentado quanto por tarifas médias crescentes nos dois principais corredores logísticos da Companhia.

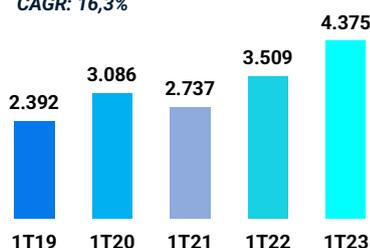
EBITDA Ajustado + JV's²: Quinto trimestre consecutivo de crescimento se comparado com os mesmos períodos dos anos imediatamente anteriores, com evolução no Norte e no Sul e resultado positivo da operação de fertilizantes em Santos – que ainda está em fase de crescimento de sua curva de volume. O EBITDA Ajustado, incluindo o resultado das JV's, totalizou **R\$211,3 milhões** no 1T23 (+34,8% vs. 1T22), com margem EBITDA Ajustada incluindo o resultado das JV's de **44,6%** (+1,1 p.p. vs. 1T22).

CAPEX: R\$83,0 milhões no 1T23, em linha com o planejado para o período e voltado para conclusão dos projetos relacionados ao primeiro ciclo de investimentos da Companhia.

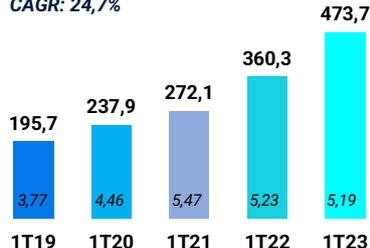
Alavancagem: Desalavancagem de 0,89x ante o mesmo período do ano anterior e de 0,30x ante o final de 2022, totalizando **4,58x**, refletindo principalmente o melhor desempenho operacional dos últimos 12 meses.

Resultado Consolidado	1T23	1T22	Var. %
Volume (kt)	4.375	3.509	24,7%
Volume (Corredor Sul)	1.265	1.052	20,2%
Volume (Corredor Norte)	2.014	1.638	23,0%
Volume (Navegação Costeira)	782	819	-4,5%
Volume (Santos)	314	-	-
Receita Operacional Líquida¹ (R\$ milhões)	473,7	360,3	31,5%
Receita Operacional Líquida (Corredor Sul)	172,5	125,2	37,8%
Receita Operacional Líquida (Corredor Norte)	213,7	175,8	21,6%
Receita Operacional Líquida (Navegação Costeira)	59,8	59,3	0,9%
Receita Operacional Líquida (Santos)	27,6	-	-
EBITDA Ajustado + JV's² (R\$ milhões)	211,3	156,8	34,8%
EBITDA Ajustado (Corredor Sul + JV's)	57,7	35,0	65,0%
EBITDA Ajustado (Corredor Norte)	136,2	108,2	25,8%
EBITDA Ajustado (Navegação Costeira)	29,6	33,5	-11,6%
EBITDA Ajustado (Santos)	14,2	(0,4)	-
EBITDA Ajustado (Holding)	(26,4)	(19,5)	35,4%
CAPEX (R\$ milhões)	83,0	68,4	21,4%
Alavancagem	4,58x	5,47x	-0,89x

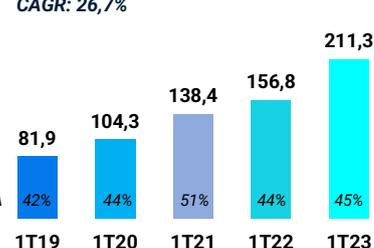
Volume Total (Kton)
CAGR: 16,3%



Receita Op. Líquida¹ (R\$ milhões)
CAGR: 24,7%



EBITDA Ajustado + JV's² (R\$ milhões)
CAGR: 26,7%



¹Receita Operacional Líquida exclui o efeito hedge accounting e o Intercompany entre subsidiárias da Companhia. ²EBITDA Ajustado + JV's é ajustado por hedge accounting, equivalência patrimonial, itens não-recorrentes ou não caixa e inclui o resultado obtido com a participação da Companhia nas JV's Limday, TGM e Baden.

Mensagem da **Administração**

“O forte resultado obtido no primeiro trimestre de 2023 começa a se aproximar do potencial da capacidade instalada da Hidroviás do Brasil à medida que os desafios externos passam a ser superados e que as operações voltam ao cenário de regularidade operacional.

Foram quase 4,4 milhões de toneladas movimentadas – com crescimento expressivo nos principais corredores logísticos e início robusto da operação em Santos, sendo que a Receita Operacional Líquida e o EBITDA Ajustado foram novamente recordes para o período: R\$473,7 milhões e R\$211,3 milhões respectivamente.

Estamos cada vez mais próximos do final do primeiro ciclo de investimentos programado para a Companhia, que foi direcionado para desenvolvimento de projetos inovadores e diferenciados e que nos consolidaram como um dos principais *players* logísticos do Brasil e da América do Sul em menos de 13 anos de atuação.

Com o objetivo de conectar o continente sul-americano de forma eficiente e sustentável, desenvolvemos corredores logísticos novos e passamos a operar no modal hidroviário de forma integrada e eficiente, com ativos modernos, que contribuem com maior competitividade para os produtores e menor impacto ambiental se comparados com os modais tradicionalmente usados em nosso continente.

O trabalho incansável e resiliente do nosso time durante os últimos anos nos posicionou de forma diferenciada e estratégica em todos os corredores, atingindo liderança absoluta nas exportações de grãos em Barcarena (Corredor Norte) e no transporte de minério de ferro produzido em Corumbá (Corredor Sul).

Nosso foco agora está totalmente voltado para a execução de excelência operacional e otimização do resultado dos negócios, de forma a capturar todo o potencial de geração de caixa a partir de 2024, viabilizando desalavancagem rápida e, posteriormente, o aproveitamento de diferentes oportunidades futuras, pois ainda há muito potencial a ser capturado no setor logístico em nosso continente, seja por meio do modal hidroviário e da navegação costeira, como de integração portuária e/ou customização de soluções para clientes de primeira linha”.

Fabio Schettino

Diretor-Presidente da Hidroviás do Brasil

Desempenho por *Corredor*

Corredor Sul

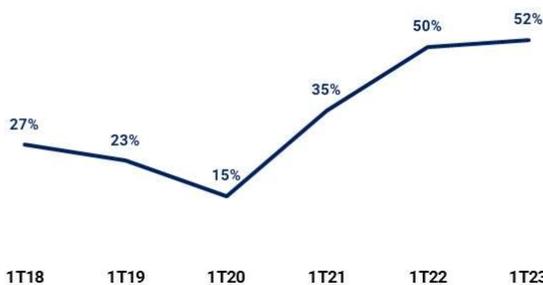


Volume (kt)	1T23	1T22	Var. %
Corredor Sul	1.265	1.052	20,2%
Minério de Ferro	728	644	13,0%
Grãos	155	145	6,9%
Fertilizantes	54	8	>100%
Outros	82	-	-
Total antes das JV's	1.019	797	27,9%
Participação nas JV's ¹	246	255	-3,7%

¹Participação nas JV's: volume proporcional à participação da Companhia em TGM, Limday e Baden, cujo resultado é contabilizado por meio de equivalência patrimonial.

Iniciamos o ano de 2023 com restrição operacional significativa no Corredor Sul, decorrente do atraso no período de chuvas de verão – que se deu apenas no final de janeiro. Ainda assim, as precipitações do primeiro trimestre foram superiores ao estimado para o período e contribuíram para que voltássemos a operar de forma regular durante boa parte de fevereiro e março, compensando parcialmente o cenário de janeiro.

Market Share HBSA - Minério de ferro de Corumbá (%)



Fonte: Comexstat, Antaq e Dados Internos

Movimentamos **1,3 milhão** de toneladas no 1T23 (+20,2% vs. 1T22), com destaque para o forte volume de minério de ferro, que totalizou 728 mil toneladas (+13,0% vs. 1T22) e se deu tanto pelo contrato de longo prazo com a MCR (controlada pela J&F), quanto pelo volume “spot” contratado com outras mineradoras da região de Corumbá.

Esse volume consolida a Hidrovias do Brasil como principal *player* logístico para movimentação de minério de ferro produzido em Corumbá, sendo que encerramos o 1T23 com 52% de *market share*.

O volume de grãos foi 6,9% superior ao 1T22, totalizando 155 mil toneladas, refletindo a recuperação da produção de grãos do Paraguai (em ano subsequente a maior quebra de safra já observada naquele país).

As condições de navegação na Hidrovia Paraná-Paraguai (HPP) seguem dentro de normalidade e com tendência positiva, nos dando maior conforto de que os desafios atípicos e não recorrentes observados nos últimos anos estão sendo superados e, por esse motivo, poderemos otimizar as operações dessa região, ganhando com escala e diluindo custos fixos e variáveis, de forma a atingir resultados mais próximos do potencial pleno deste corredor em 2023.

Vale sempre lembrar que a Companhia conta com ativos mais flexíveis no Corredor Sul, fato que a coloca em posição competitiva e com grande diferencial estratégico frente seus clientes, garantindo posição de liderança também no transporte de grãos (~15% de *market share*) e, por consequência, mantendo liderança absoluta na Hidrovia Paraná-Paraguai como um todo (37% de *market share*).

Corredor Sul (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Receita Líquida¹	181,8	226,3	-19,7%
Receita Operacional Líquida	172,5	125,2	37,8%
Hedge Accounting ²	9,3	101,1	-90,8%
Custos Operacionais	(106,0)	(88,1)	20,3%
Custos Operacionais	(106,0)	(88,1)	20,3%
Despesas (Receitas) Operacionais	(12,2)	(8,4)	45,3%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros	0,2	0,3	-31,0%
Equivalência Patrimonial	(0,2)	1,8	-
EBITDA	63,6	131,9	-51,8%
Margem EBITDA %	36,9%	105,4%	-68,5 p.p.
Hedge Accounting ²	(9,3)	(101,1)	-90,8%
Equivalência Patrimonial	0,2	(1,8)	-
EBITDA Ajustado	54,6	29,0	87,9%
Margem EBITDA Ajustada %	31,6%	23,2%	8,4 p.p.
Resultado JV's	3,1	5,9	-47,4%
EBITDA Ajustado + JV's	57,7	35,0	65,0%
Margem EBITDA Ajustada + JV's %	33,4%	27,9%	5,5 p.p.

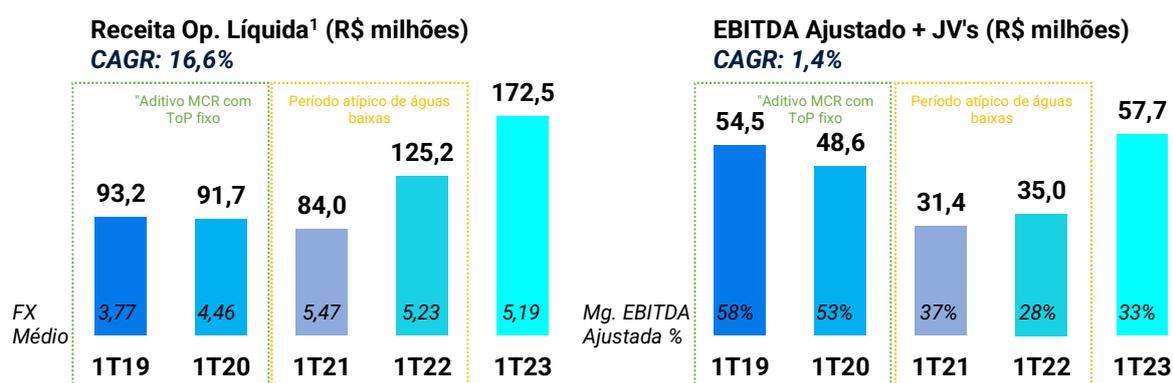
¹Receita Líquida exclui efeito "Intercompany" para melhor compreensão do resultado. ²Hedge Accounting: a moeda funcional da Companhia é o Real, contudo os contratos do Corredor Sul são denominados em dólar norte-americano e, por esse motivo, o hedge accounting foi aplicado para mitigar essa exposição a outra moeda, sendo que a dívida existente em dólar norte-americano realiza a proteção de parte dos contratos de longo-prazo em moeda estrangeira. Essa movimentação não tem impacto caixa.

Receita Operacional Líquida: 37,8% superior ao 1T22, totalizando **R\$172,5 milhões**, explicada principalmente pelo maior volume movimentado no período e maior tarifa média no sistema. Houve pouco impacto relacionado à variação cambial já que o dólar médio dos dois períodos ficou praticamente estável (5,19 no 1T23 x 5,23 no 1T22) e a ROL dolarizada do 1T23 foi de US\$33,2 milhões, comparada com US\$23,9 milhões no 1T22 (+38,9%).

Custos Operacionais: 20,3% maiores quando comparados com o 1T22, totalizando R\$106,0 milhões - crescimento abaixo da Receita e refletindo, portanto, maior diluição dos custos fixos e os ganhos com escala à medida que a operação retoma para regularidade.

Despesas Operacionais: totalizaram R\$12,2 milhões no 1T23 (+45,3% vs. 1T22), com recomposição dos times para cenário de maior regularidade operacional e maiores impostos retidos quando comparados com o mesmo período do ano passado (IVA).

EBITDA Ajustado + JV's: Melhora das condições de navegação na hidrovía Paraná-Paraguai viabilizou atingimento do maior EBITDA Ajustado já obtido em um primeiro trimestre, mesmo com janeiro abaixo do ideal, totalizando **R\$57,7 milhões** (+65,0% vs. 1T22). A margem EBITDA Ajustada + JV's foi de 33,4% (+5,5 p.p. vs. 1T22), ainda abaixo do potencial pleno deste corredor, mas já demonstrando a tendência de melhora contínua (+9,5 p.p. vs. 4T22).



Corredor Norte



Volume (kt)	1T23	1T22	Var. %
Corredor Norte	2.014	1.638	23,0%
Grãos "Sistema Integrado"	1.474	1.257	17,3%
Grãos "Rodoviário direto" ¹	391	323	21,1%
Fertilizantes	148	59	>100%

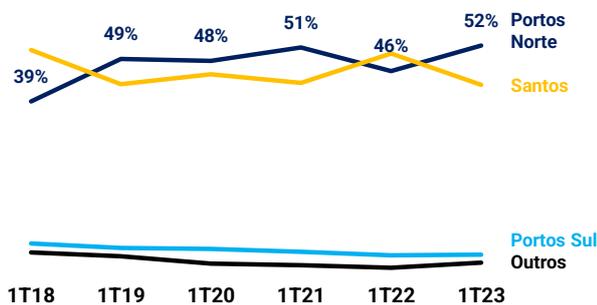
¹Grãos "Rodoviário direto" consiste no volume de grãos que chega diretamente no "TUP" de Barcarena e é apresentado de maneira isolada por não fazer parte do sistema integrado da Companhia.

O Corredor Norte apresentou o sexto trimestre com crescimento consecutivo de volume e ganho de market share, mesmo com fortes bases de comparação, demonstrando que o "Arco Norte" e a Hidroviás do Brasil seguem como a opção mais competitiva para o escoamento de grãos produzidos no Brasil, principalmente no Mato Grosso, e direcionados para exportação.

O volume de grãos movimentado pelo sistema integrado totalizou ~**1,5 milhão** de toneladas no trimestre, expansão de 17,3% quando comparado com o 1T22, mesmo em meio ao início da cobrança de pedágio de algumas das praças da BR-163 – que se deu a partir de fevereiro, comprovando que as melhorias na rodovia são importantes para garantirem a posição de destaque do "Arco Norte", além de gerarem valores para o cadeia produtiva e não alterarem a dinâmica competitiva entre os diferentes corredores logísticos.

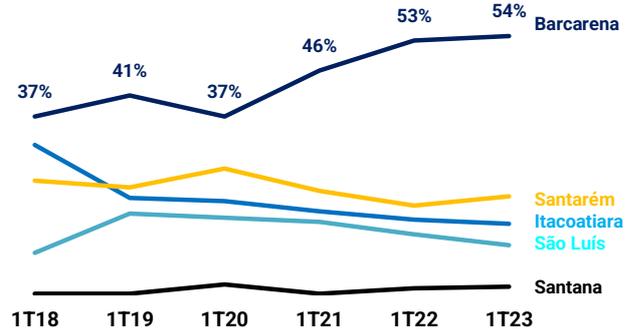
Tal fato fica evidente já que os Portos do Norte continuaram ganhando *market share* nas exportações de grãos originados no Mato Grosso ante o Porto de Santos, sendo responsáveis por 52% do volume exportado no 1T23 (vs. 46% no 1T22) – ganho significativo de 6 p.p. Barcarena se manteve como principal pólo dessa região, representando 54% dos Portos do Norte (vs. 53% no 1T22) e a Hidroviás do Brasil manteve posição de liderança, encerrando o 1T23 com 48% de *market share* em Barcarena.

Market Share: exportação grãos do MT (%)



Fonte: Dados Internos e Comexstat

Market Share: Portos do Norte (%)



Fonte: Dados Internos e Comexstat

O volume de fertilizantes totalizou 148 mil toneladas (vs. 59 mil toneladas no 1T22), com maior direcionamento da carga para os Portos do Norte em face aos gargalos logísticos e extenso *line-up* observados principalmente nos Portos de Santos e Paranaguá.

As projeções de volume de grãos (soja e milho) produzidos no Brasil, em especial no Mato Grosso, e direcionados para exportação seguem a tendência de representarem mais um ano recorde e, esse fato, somado a limitação de capacidade e de expedição nos diferentes corredores logísticos do nosso país, contribuiu para que houvesse contratação antecipada por parte das *tradings*. Nesse contexto, estamos com mais de 95% da capacidade do sistema integrado já negociada para o ano de 2023.

Ainda com relação ao cenário de limitação de capacidade e de expedição, continuamos com a estratégia de crescimento modular no Corredor Norte e, conforme divulgamos em Comunicado ao Mercado no dia 28 de abril de 2023, fomos vencedores do PSS no 03/23 para área APT12-VDC, cujo objeto é operação de transbordo de granel sólido vegetal e mineral em espelho d'água.

Com isso, poderemos movimentar volume adicional de aproximadamente 700 mil toneladas por ano no Norte, a partir da celebração do contrato de uso temporário e da obtenção das licenças e/ou autorizações aplicáveis, complementando as operações atuais do nosso Terminal de Uso Privado ("TUP") em Barcarena e mantendo um mix adequado entre o sistema integrado próprio e um sistema "*asset light*", com sinergias imediatas que otimizam as duas modalidades de operação, sem geração de capacidade ociosa.

Essa nova operação está prevista para ser iniciada em 2024, quando a capacidade de expedição estimada da Companhia passará a ser de aproximadamente 8 milhões toneladas por ano. Isso, juntamente com os novos empurradores e barcas que foram adquiridos recentemente, viabilizará incremento de volume do sistema integrado (grãos recebidos em Miritituba e direcionados para Barcarena por meio de navegação), ao mesmo tempo em que poderá manter o forte patamar de volume de grãos recebidos diretamente no TUP (Grãos "Rodoviário Direto").

Corredor Norte (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Receita Líquida¹	213,7	175,8	21,6%
Receita Operacional Líquida	213,7	175,8	21,6%
Custos Operacionais	(70,8)	(62,4)	13,6%
Custos Operacionais	(70,8)	(62,4)	13,6%
Despesas (Receitas) Operacionais	(12,5)	(8,3)	51,7%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros	0,1	(0,0)	-
EBITDA	130,4	105,2	24,0%
Margem EBITDA %	61,0%	59,8%	12 p.p
Não Recorrentes²	5,8	3,0	89,2%
EBITDA Ajustado	136,2	108,2	25,8%
Margem EBITDA Ajustada %	63,7%	61,6%	2,1 p.p

¹Receita Líquida exclui o efeito "Intercompany" para melhor compreensão do resultado. ²Não Recorrentes estão apresentados em documento anexo a este relatório.

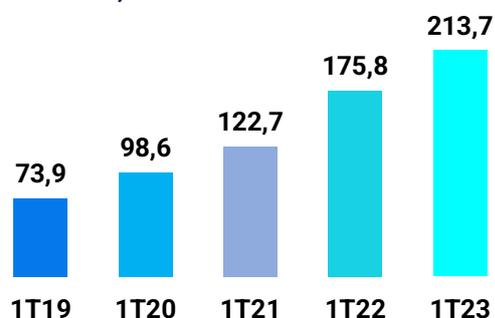
Receita Operacional Líquida: 21,6% superior ao 1T22, totalizando **R\$213,7 milhões** em função do maior volume movimentado, assim como maior tarifa média no período. Vale ainda notar que houve contabilização de R\$29,5 milhões de receita não-tarifária relacionada a venda de resíduos (vs. R\$31,7 milhões no 1T22), demonstrando a excelente gestão operacional do time do Norte.

Custos Operacionais: R\$70,8 milhões (+13,6% vs. 1T22), crescimento significativamente abaixo da variação de volume e de Receita, com destaque para redução de R\$1,2 R\$/ton nos custos variáveis.

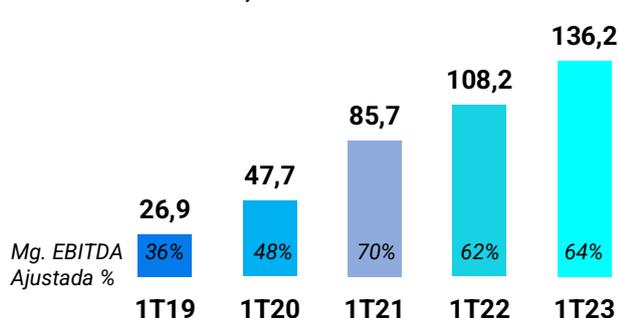
Despesas Operacionais: R\$12,5 milhões (+51,7% vs. 1T22), com impacto não-recorrente na linha de terceiros relacionado a adequações necessárias para manutenção e/ou obtenção de licenças operacionais.

EBITDA Ajustado: Maior resultado já obtido em um primeiro trimestre, com crescimentos expressivos sobre bases fortes de comparação, com margens operacionais robustas. EBITDA Ajustado totalizou **R\$136,2 milhões** no 1T23 (+25,8% vs. 1T22) e a margem EBITDA Ajustada foi de 63,7% (+2,1 p.p. vs. 1T22).

Receita Op. Líquida¹ (R\$ milhões)
CAGR: 30,4%



EBITDA Ajustado (R\$ milhões)
CAGR: 50,0%



Navegação Costeira



Volume (kt)	1T23	1T22	Var. %
Navegação Costeira	782	819	-4,5%
Bauxita	782	819	-4,5%

Movimentamos **782 mil** toneladas de bauxita no 1T23, volume levemente abaixo do mesmo período do ano passado e em linha com dados históricos, representando o contrato dedicado com a Hydro/Alunorte, 100% na modalidade "take or pay" e, por esse motivo, com grande previsibilidade de resultado.

Navegação Costeira (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Receita Líquida	54,9	54,5	0,7%
Receita Líquida Operacional	59,8	59,3	0,9%
Hedge Accounting ¹	(4,9)	(4,7)	2,9%
Custos Operacionais	(32,6)	(29,6)	10,2%
Custos Operacionais	(32,6)	(29,6)	10,2%
Despesas (Receitas) Operacionais	(1,5)	(0,9)	71,1%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros ²	2,8	3,7	-24,1%
EBITDA	23,7	27,8	-14,8%
Margem EBITDA %	39,6%	46,9%	-7,3 p.p
Hedge Accounting ¹	4,9	4,7	2,9%
Não Recorrentes ³	1,1	1,0	8,8%
EBITDA Ajustado	29,6	33,5	-11,6%
Margem EBITDA Ajustada %	49,5%	56,5%	-7,0 p.p

¹Hedge Accounting: a moeda funcional da Companhia é o Real, contudo o contrato do Navegação Costeira é denominado em dólar norte-americano. Dessa forma, o hedge accounting foi aplicado para mitigar essa exposição a outra moeda, sendo que a dívida existente em dólar norte-americano realiza a proteção de parte do contrato de longo-prazo em moeda estrangeira. Essa movimentação não tem impacto de caixa; ²AFRMM, Créditos Fiscais e Outros em Navegação Costeira inclui o efeito positivo obtido com Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (que representava cerca de 10% da Receita bruta atrelada à volume movimentado no período em 2022 e passou a representar cerca de 8% em 2023); ³Não Recorrentes estão apresentados em documento anexo a este relatório.

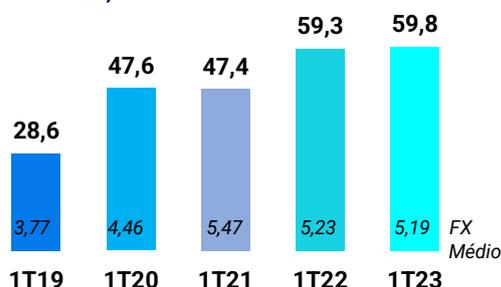
Receita Operacional Líquida: 0,9% superior ao 1T22, totalizando **R\$59,8 milhões**, mesmo com volume levemente inferior ao mesmo período do ano passado, com pouco efeito de variação cambial já que o dólar se manteve praticamente estável, refletindo, portanto, o efeito positivo de contabilização de cut-off relacionado ao 4T22 (~R\$3,0 milhões).

Custos Operacionais: 10,2% maiores quando comparados com o 1T22, totalizando R\$32,6 milhões e explicados principalmente pelo impacto inicial dos custos adicionais para sustentação da operação durante o período de docagem de um dos navios dedicados – com aluguel de navio terceiro durante a parada do próprio para manutenção programada (~R\$3,2 milhões no 1T23).

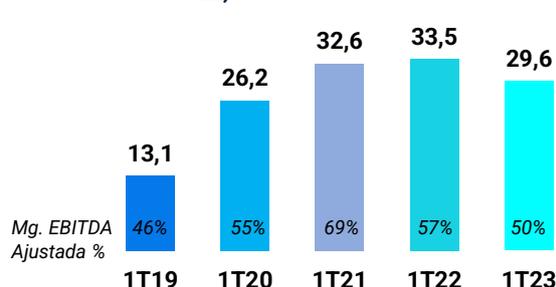
Despesas Operacionais: totalizaram R\$1,5 milhão (+71,1% vs. 1T22), impactadas por maiores despesas direcionadas para o âmbito jurídico, de forma a obter pareceres legais quanto ao entendimento sobre tarifa controversa – conforme já mencionado na divulgação de resultados do 4T22. Ainda assim, as Despesas Operacionais continuaram representando percentual extremamente baixo quando comparadas com a ROL, representando 2,5% no 1T23 (vs. 1,5% no 1T22).

EBITDA Ajustado: R\$29,6 milhões (-11,6% vs. 1T22), com margem EBITDA Ajustada ainda em patamar muito saudável de 49,5% (vs. 56,5% no 1T22), em linha com o esperado para a operação em ano de docagem programada – quando um dos ativos é direcionado para estaleiro – que este ano foi em Portugal, ficando em manutenção por cerca de seis meses.

Receita Op. Líquida¹ (R\$ milhões)
CAGR: 20,3%



EBITDA Ajustado² (R\$ milhões)
CAGR: 22,6%



Santos



Volume (kt)	1T23	1T22	Var. %
Santos	314	-	n/a
Fertilizantes	314	-	n/a

Encerramos o 1T23 com movimentação de **314 mil toneladas** de fertilizantes na área STS20, no porto de Santos. Nosso terminal passou por reformas profundas durante o ano de 2022 e ainda está em fase de crescimento da sua curva de volume - com maturidade prevista para 2025, quando seremos capazes de operar com fertilizantes e sal, que serão direcionados para abastecimento do mercado sudeste e centro-oeste do Brasil, por meio de expedição pelos modais rodoviário e ferroviário.

Santos (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Receita Líquida	27,6	-	-
Receita Operacional Líquida	27,6	-	-
Custos Operacionais	(10,9)	(0,1)	>100%
Custos Operacionais	(10,9)	(0,1)	>100%
Despesas (Receitas) Operacionais	(3,7)	(0,4)	>100%
EBITDA	13,1	(0,5)	-
Margem EBITDA %	47,4%	-	-
<i>Não Recorrentes</i> ¹	1,1	0,0	-
EBITDA Ajustado	14,2	(0,4)	-
Margem EBITDA Ajustada %	51,3%	-	-

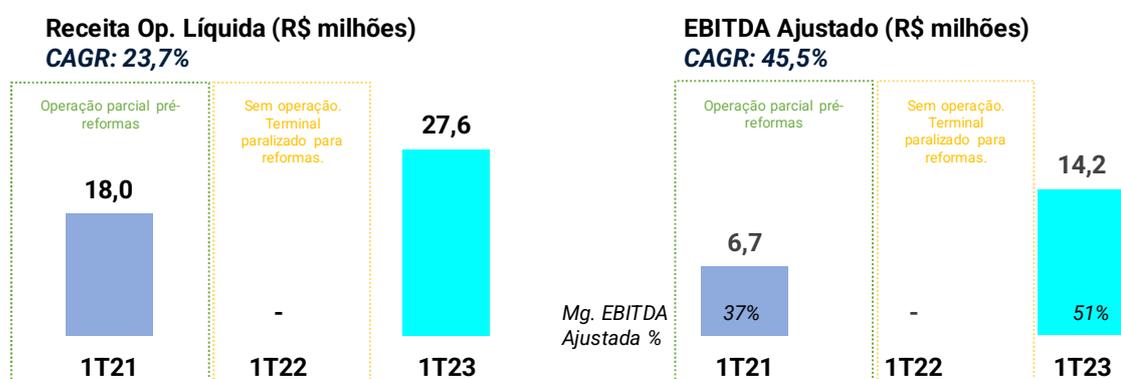
¹Não Recorrentes estão apresentados em documento anexo a este relatório.

Receita Operacional Líquida: R\$27,6 milhões no 1T23, refletindo o volume de fertilizantes movimentado no período e em linha com o esperado pela Companhia.

Custos Operacionais: R\$10,9 milhões no 1T23, sendo que cerca de 70% dos custos são fixos e serão diluídos à medida que a operação se desenvolva.

Despesas Operacionais: R\$3,7 milhões no 1T23, também com potencial de diluição adicional por meio do desenvolvimento da operação.

EBITDA Ajustado: totalizou **R\$14,2 milhões** no 1T23, **35% acima ao resultado parcial apresentado no ano de 2022** (R\$10,5 milhões de EBITDA Ajustado e 394 mil toneladas de volume de fertilizantes), demonstrando que a operação segue evoluindo e que seu potencial é ainda maior à medida que atinja sua maturidade. Houve forte margem EBITDA Ajustada de 51,3%.



Holding

Holding (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Despesas (Receitas) Operacionais	(18,5)	(17,1)	8,3%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros	0,0	(0,1)	-
Equivalência Patrimonial	(1,2)	(0,5)	>100%
EBITDA	(19,6)	(17,7)	10,6%
<i>Equivalência Patrimonial</i>	1,2	0,5	>100%
<i>Não Recorrentes</i> ¹	(7,9)	(2,2)	>100%
EBITDA Ajustado	(26,4)	(19,5)	35,4%

¹Não Recorrentes estão apresentados em documento anexo a este relatório.

O resultado ajustado da Holding totalizou uma despesa de **R\$26,4 milhões** no 1T23 (+35,4% vs. 1T22), explicada principalmente por desenvolvimento de sistemas que viabilizarão maiores controles internos e melhorias de governança. A principal conta, relacionada a pessoal, cresceu em linha com inflação e as despesas corporativas deverão continuar representando algo próximo a 5% da Receita Operacional Líquida consolidada – seguindo seu patamar histórico.

Resultado Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Receita Líquida	478,1	456,7	4,7%
Receita Operacional Líquida ¹	473,7	360,3	31,5%
<i>Hedge Accounting</i> ²	4,4	96,4	-95,4%
Custos Operacionais	(220,3)	(180,1)	22,3%
Custos Operacionais	(220,3)	(180,1)	22,3%
Despesas (Receitas) Operacionais	(48,4)	(35,0)	38,2%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros	3,1	3,9	-19,0%
Equivalência Patrimonial	(1,4)	1,3	-
EBITDA	211,2	246,7	-14,4%
<i>Margem EBITDA %</i>	44,6%	68,5%	-23,9 p.p
Depreciação e Amortização	(85,0)	(86,1)	-1,3%
EBIT	126,2	160,6	-21,4%
Resultado Financeiro	(100,0)	(85,9)	16,5%
Lucro Líquido antes do IR	26,2	74,7	-65,0%
IR e CSLL	(6,1)	(41,5)	-85,3%
Lucro Líquido	20,1	33,2	-39,6%

CAPEX

CAPEX Consolidado (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Manutenção	14,4	5,6	>100%
Expansão	47,4	42,8	10,8%
Outorga STS20	21,2	20,1	5,6%
CAPEX Total	83,0	68,4	21,4%

O CAPEX consolidado do 1T23 foi de **R\$83,0 milhões** (+21,4% vs. 1T22), sendo:

- i) R\$14,4 milhões direcionados para manutenção programada dos ativos: com manutenções recorrentes e início do processo de docagem do navio de cabotagem, que é levado para estaleiro em Portugal, onde permanece por cerca de seis meses.
- ii) R\$47,4 milhões para expansão: com pagamento dos empurradores troncais e de manobra híbridos que estão sendo preparados para contribuírem efetivamente com melhorias no Norte a partir de 2024 e início do projeto para criação de saída ferroviária em Santos – aumentando a capacidade de expedição e, conseqüentemente, o retorno esperado para essa operação.

- iii) R\$21,2 milhões de outorga onerosa do STS20: que acontece no primeiro trimestre de cada ano até 2025, conforme previsto no contrato de arrendamento assinado pela Companhia em 2019.

Encerraremos no final de 2023 o primeiro ciclo de investimentos programado e direcionado para desenvolvimento e crescimento das unidades de negócio da Companhia, que contribuíram com: a) forte expansão de capacidade e de ganhos de produtividade no Norte – colocando nossa operação em posição de destaque para o escoamento de grãos brasileiros, b) maior capacidade e flexibilidade de navegação no Sul – contribuindo para que conseguíssemos operar em meio a cenário atípico de águas baixas e nos colocando em posição de dominância no transporte de minério de ferro originado em Corumbá, c) melhorias operacionais em Santos – com reconstrução de armazéns e aquisição do primeiro *e-crane* hidráulico a ser usado em tal porto, levando maior agilidade e ganhos com produtividade para essa nova operação.

Com isso, estaremos aptos a operar próximos da plenitude em nossos corredores logísticos a partir de 2024 e, conseqüentemente, com um grande potencial de geração de caixa operacional – que será direcionado inicialmente para desalavancagem da Companhia e, posteriormente, para viabilização de novo ciclo de investimentos, já que há um enorme potencial logístico ainda não aproveitado na América Latina, tanto em navegação fluvial e costeira, como por meio de integrações portuárias e desenvolvimento de soluções customizadas para clientes de primeira linha.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Receita Financeira Total	6,6	1,5	>100%
Despesa Financeira Total	(103,1)	(80,2)	28,5%
Despesa Financeira	(91,5)	(80,2)	14,0%
Instrumentos Financeiros Derivativos	(11,6)	-	-
Variação Cambial ¹	(3,5)	(7,1)	-50,3%
Resultado Financeiro Total	(100,0)	(85,9)	16,5%

¹Visando facilitar o entendimento das informações relacionadas a Despesa Financeira e Variação Cambial, passamos a apresentar os efeitos de ganhos ou perdas relacionados a fundos de investimentos expostos a variação do dólar norte-americano apenas na linha de variação cambial.

A Companhia encerrou o 1T23 com Resultado Financeiro de **(R\$100,0) milhões** (+16,5% vs. 1T22), sendo que os principais componentes deste resultado estão explicados a seguir:

- Receita Financeira Total:** R\$6,6 milhões (vs. R\$1,5 milhão no 1T22), em função dos ganhos obtidos por meio de nova alocação do capital disponível em aplicações com maior rentabilidade. Adicionalmente, houve redução de aplicações em fundos cambiais.
- Despesa Financeira Total:** (R\$103,1) milhões (+28,5% vs. 1T22), aumento relacionado a nova estrutura de capital da Companhia, com impacto da contratação de instrumentos derivativos, sendo que continuamos com dívida longa e de baixo custo.
- Variação Cambial:** (R\$3,5) milhões (vs. R\$7,1 milhões no 1T22), melhora decorrente da apreciação do Real nas linhas de fluxo de caixa.

Lucro/Prejuízo Líquido

Diante do exposto neste relatório, a Hidroviás do Brasil apurou **Lucro Líquido de R\$20,1 milhões** no 1T23 (vs. R\$33,2 milhões no 1T22), refletindo por um lado as robustas melhorias operacionais dos principais corredores logísticos e, por outro, a menor contabilização do efeito contábil relacionado ao *hedge accounting* – que foi de R\$4,4 milhões no 1T23 (vs. R\$96,4 milhões no 1T22).

Excluindo esse impacto do resultado para fins de comparabilidade, o Lucro Líquido no 1T23 teria sido de R\$15,6 milhões (vs. Prejuízo de R\$63,1 milhões no 1T22) – patamar mais compatível com a evolução do negócio.

Geração de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Caixa Inicial	753,4	672,3	12,1%
(+) EBITDA	211,2	246,7	-14,4%
(+/-) Variação de Capital de Giro	(164,1)	(18,6)	>100%
(+/-) Resultado <i>Hedge Accounting</i>	(4,4)	(96,4)	-95,4%
= Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	42,7	131,8	-67,6%
(-) CAPEX	(45,4)	(28,6)	58,9%
Recorrente	(14,4)	(5,6)	>100%
Expansão	(31,0)	(23,1)	34,2%
(-) Outorga	(21,2)	(20,1)	5,6%
= Fluxo de Caixa de Investimentos (FCI)	(66,6)	(48,7)	36,8%
(+/-) Captação/Amortização de Dívida	(14,4)	(14,4)	-0,1%
(-) Pagamento de Juros	(115,9)	(96,9)	19,6%
(-) Arrendamentos	(9,7)	(13,4)	-27,5%
= Fluxo de Caixa de Financiamento (FCF)	(140,0)	(124,6)	12,3%
Impacto da Variação Cambial nos saldos de Caixa	(28,2)	(80,1)	-64,8%
= Geração de Caixa	(192,1)	(121,6)	58,0%
Caixa Final	561,3	550,7	1,9%

Houve geração de R\$42,7 milhões de caixa operacional no 1T23, refletindo o forte crescimento de EBITDA excluindo o impacto não-caixa do *hedge accounting*, que foi suficiente para compensar efeitos atípicos na linha de capital de giro durante esse período, com contas a receber pontualmente superiores ao histórico. Vale notar que parte significativa de tais contas foram quitadas no início de abril, compondo, portanto, movimentação do 2T23.

Os investimentos realizados no 1T23 foram superiores ao mesmo período do ano passado, principalmente pela necessidade de docagem do navio de bauxita, já mencionada neste documento.

Já com relação ao fluxo de caixa financeiro, houve incremento na linha de pagamento de juros em função da nova estrutura de capital da Companhia após segunda emissão de debêntures para recompra de *Bonds* e contratação de instrumentos derivativos ao longo de 2022, havendo compensação parcial pela redução na linha de arrendamentos – que tende a ser ainda menor a partir de 2024 por meio das reorganizações de ativos que estão sendo conduzidas pela Companhia (2 empurradores do Norte que serão levados para o Sul).

Com isso, houve consumo de caixa de R\$192,1 milhões no 1T23 (vs. consumo de R\$121,6 milhões no 1T22) e encerramos este período contábil com **R\$561,3 milhões em caixa** (vs. R\$550,7 milhões no 1T22), posição saudável frente às necessidades de curto prazo e em patamar superior ao caixa mínimo apurado pela Companhia, não indicando necessidade de novas captações em 2023.

Vale notar que seguindo a sazonalidade dos negócios, o fluxo de caixa de primeiros trimestres tende a ser mais pressionado já que apresenta maior concentração de obrigações de dívida, sendo normalizado durante o ano por meio de maior regularidade no capital de giro e resultados operacionais mais expressivos.

Endividamento

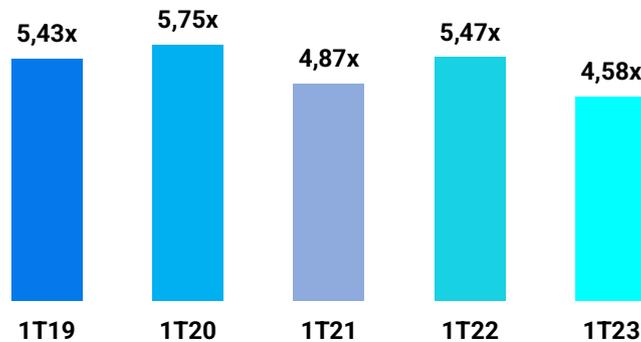
Endividamento (R\$ milhões)	1T23	dez/22	Var. %
Total em BRL	948,3	946,5	0,2%
Total em USD	3.171,6	3.319,3	-4,4%
Endividamento Bruto	4.120,0	4.265,8	-3,4%
Total em BRL	173,9	206,5	-15,8%
Total em USD	368,3	528,0	-30,2%
Caixa e aplicações ¹	542,2	734,5	-26,2%
Endividamento Líquido	3.577,7	3.531,3	1,3%
EBITDA Ajustado ex- JV's LTM	781,1	723,8	7,9%
Dívida Líquida/EBITDA ex-JV's LTM	4,58x	4,88x	0,3x

¹O caixa considerado é composto por Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras alocadas no curto-prazo do balanço.

Encerramos o 1T23 com redução de 3,4% do endividamento bruto frente ao final de 2022, no total de R\$4.120,0 milhões, com 77% de exposição a moeda norte-americana e 23% a Real. A Companhia segue buscando alternativas de maior balanceamento de seus fluxos de caixa e a posição de caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras ao final do primeiro trimestre somou R\$542,2 milhões.

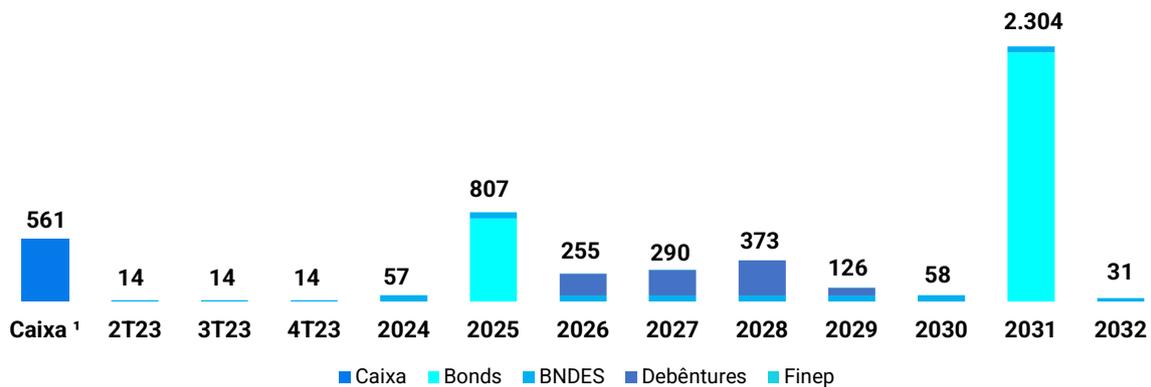
O endividamento líquido do 1T23 totalizou, portanto, R\$3.577,7 milhões (vs. R\$3.531,2 milhões no 1T22) e a alavancagem considerando o EBITDA ex-JV's dos últimos 12 meses ficou em 4,58x, redução adicional de 0,3x ante o final de 2022, refletindo tanto o maior resultado operacional obtido nos principais corredores logísticos da Companhia, como o desenvolvimento de Santos – que já apresentou resultado significativo em 2023.

Evolução alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA LTM Ajustado¹)



A Companhia segue direcionando seus esforços para redução da alavancagem e sua dívida atual possui custo médio competitivo de 5,07% em dólar norte-americano, com perfil extremamente alongado como pode ser observado no cronograma abaixo:

Cronograma de amortização da dívida (R\$ milhões)



¹O caixa considerado é composto por: Caixa e Equivalentes de Caixa, Aplicações Financeiras alocadas no curto e longo prazo do balanço.

Sustentabilidade

A sustentabilidade se tornou um dos principais pilares da responsabilidade empresarial e tem se mostrado fundamental para a construção de uma economia mais equilibrada, sustentável e justa.

A Hidroviás do Brasil já nasceu com vocação para a sustentabilidade ao utilizar o potencial dos rios e costas para movimentar produtos e apoiar o desenvolvimento da América do Sul. O modal hidroviário é a forma de transporte mais eficiente, segura e sustentável, com menor taxa de emissão de gases do efeito estufa por quilômetro transportado. Mas a Companhia quis ir além para fazer diferença no seu setor.

Em 2022, a Hidroviás do Brasil lançou o Compromisso Sustentável, com metas alinhadas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU). Nossos compromissos abarcam seis pilares alinhados com os Temas Materiais para o negócio da HBSA: Mudanças Climáticas, Ética e Transparência, Cadeia de Valor, Impacto Ambiental, Desenvolvimento Local e Humano, Saúde e Segurança e Desenvolvimento Do Colaborador.

Neste primeiro ano do Compromisso Sustentável, 80% das metas de curto prazo traçadas para 2022 e 2023 já foram entregues, sendo os principais exemplos: a) construção de dois empurradores elétricos de manobra; conclusão e início da operação do comboio de 35 barcaças; b) homologação, com o Selo Parceiro Sustentável, dos nossos fornecedores com base nos critérios ESG; c) inventariar 100% dos clientes de grãos do sistema norte e influenciar para que sejam signatários da moratória da soja; d) conclusão do inventário de resíduos e plano de ação com indicadores para redução e destinação de acordo com as classes; e) diagnóstico de risco socioambiental das operações e rotas, nos territórios abrangidos pela HBSA; f) implementação do plano de saúde e segurança ocupacional em 100% da empresa; g) criação dos procedimentos de relações governamentais; h) publicação do 1º Relato de Sustentabilidade, padrão GRI.

Toda a Companhia esteve empenhada e mobilizada para cumprir essas metas e agora queremos dar mais um passo e incorporar novos desafios que vão trazer ainda mais robustez para nossos seis pilares. A Hidroviás do Brasil criou novas metas de curto prazo para serem entregues ainda em 2023, sendo: i) o plano de compensação carbônica e de descarbonização das operações; ii) elaboração do 1º Relato Integrado de Sustentabilidade; iii) desenvolvimento do diagnóstico sobre os desafios de sustentabilidade dos nossos clientes para definir ações de contribuição em seus indicadores de performance; iv) implantar Plano de Engajamento de Partes Interessadas, de acordo com as Diretrizes de Atuação Social da HBSA e os Padrões de Desempenho do IFC e em todas as operações da empresa; v) elaborar plano de ação para implantação das barreiras mitigatórias a partir do mapeamento de 100% das tarefas de alto risco ocupacional; entre outras ações.

Estamos avançando com o nosso Compromisso Sustentável, estabelecendo metas progressivamente mais ambiciosas a cada ano, definidas em conjunto com todos os nossos públicos de relacionamento. Entendemos que somente assim estaremos preparados para atender às necessidades futuras de nossos clientes e as demandas da sociedade. Seguimos comprometidos em fazer a diferença, assumindo o protagonismo na discussão de sustentabilidade na logística sul-americana.

Disclaimer

Este relatório contém declarações e perspectivas futuras baseadas nas estratégias e crenças relativas às oportunidades de crescimento da Hidroviás do Brasil S.A. e suas subsidiárias ("Hidroviás" ou "Companhia") constituídas por análises feitas por sua administração. Isso significa que afirmações e declarações aqui contidas, fundamentadas em minucioso estudo de informações públicas disponibilizadas para o mercado em geral, embora consideradas razoáveis pela Companhia, poderão não se materializar e/ou conter imperfeições e/ou imprecisões. Essa ressalva sobre as informações demonstradas indica a existência de situações adversas que poderão impactar os resultados esperados de modo que nossas expectativas não se concretizem no prazo acreditado, pois referidos fatores vão além da capacidade de controle da Hidroviás. Dessa forma, a Companhia não garante o desempenho refletido nessa apresentação e, por isso, não constitui material de oferta para compra e/ou subscrição de seus valores mobiliários.

Anexos

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

Demonstrações do resultado

Período de três meses findo em 31 de março de 2023 e 2022

(Em milhares de reais, exceto quando indicado de outra forma)

	Consolidado	
	31/03/2023	31/03/2022
Receita líquida	478.093	456.689
Custos dos serviços prestados	-288.825	-243.557
Lucro bruto	189.268	213.132
DESPESAS		
Gerais e administrativas	-64.818	-57.721
Resultado de equivalência patrimonial	-1.377	1.304
Outras receitas e (despesas)	3.145	3.876
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	126.218	160.591
Receitas financeiras	11.481	46.666
Despesas financeiras	-111.518	-132.534
Resultado financeiro	-100.037	-85.868
Resultado antes do imposto de renda e contribuição social	26.181	74.723
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	-24.267	-30.777
Diferido	18.154	-10.709
Lucro do período	20.068	33.237
Resultado por ação básico - R\$	0,0264	0,0437
Resultado por ação diluído - R\$	0,0264	0,0437

**HIDROVIAS DO BRASIL
S.A.**
**Balancos patrimoniais em 31 de março e 31 de dezembro
(Em milhares de reais)**

ATIVOS	Consolidado		PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Consolidado	
	31/03/2023	31/12/2022		31/03/2023	31/12/2022
Ativo circulante			Passivo circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	268.634	401.545	Fornecedores	158.522	190.603
Títulos e valores mobiliários	273.591	333.015	Empréstimos, financiamentos e debentures	141.488	192.819
Contas a receber de clientes	276.610	212.572	Obrigações sociais e trabalhistas	43.664	55.529
Estoques	100.832	106.443	Processos judiciais	23.241	32.020
Impostos a recuperar	27.986	27.988	Obrigações tributárias	30.795	33.734
Imposto de renda e contribuição social	75.044	101.176	Imposto de renda e contribuição social	68.811	80.295
Adiantamentos a fornecedores	13.459	22.083	Contas a pagar com partes relacionadas	-	-
Pagamentos antecipados	11.853	13.965	Adiantamento de clientes	4.286	16.785
Créditos com partes relacionadas	-	-	Passivo de arrendamento	29.889	30.692
Dividendos a receber	-	-	Obrigações com outorga	18.453	17.231
Outros créditos	64.893	70.583	Outras contas a pagar	58.178	42.574
Total do ativo circulante	1.112.902	1.289.370	Total do passivo circulante	577.327	692.282
Ativo não circulante			Passivo não circulante		
Títulos e valores mobiliários vinculados	19.113	18.877	Empréstimos, financiamentos e debentures	3.978.468	4.072.960
Créditos com partes relacionadas	5.228	5.369	Contas a pagar com partes relacionadas	-	-
Contas a receber de clientes	4.800	4.800	Instrumento financeiro derivativo	26.102	27.954
Depósitos judiciais	92.194	68.761	Passivo de arrendamento	215.196	199.832
Garantias e depósitos caução	12	26	Obrigações com outorga	16.518	36.722
Ativos fiscais diferidos	139.195	131.100	Outras contas a pagar	2.931	2.974
Impostos a recuperar	44.050	44.669	Total do passivo não circulante	4.239.215	4.340.442
Imposto de renda e contribuição social	37.795	37.785			
Pagamentos antecipados	24.875	26.099	Patrimônio líquido		
Investimentos	105.243	109.592	Capital social	1.334.584	1.334.584
Imobilizado	4.023.190	4.091.335	Reservas de capital	39.696	39.629
Bem de direito de uso	232.703	193.399	Prejuízo acumulado	-324.191	-344.259
Intangível	341.759	342.347	Ajuste de avaliação patrimonial	316.428	300.851
Total do ativo não circulante	5.070.157	5.074.159	Total do patrimônio líquido	1.366.517	1.330.805
Total do ativo	6.183.059	6.363.529	Total do passivo e patrimônio líquido	6.183.059	6.363.529

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

Demonstrações dos fluxos de caixa

Período de três meses findo em 31 de março de 2023 e 2022

(Em milhares de reais)

	Consolidado	
	31/03/2023	31/03/2022
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro do período	20.068	33.237
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais:		
Provisões para bônus e gratificações	5.845	5.710
IR e CS corrente e diferido	6.113	41.486
Ajuste valor presente arrendamento	3.668	2.593
Instrumentos financeiros derivativos	-1.852	-
(Constituição) Reversão da provisão processos judiciais	-8.770	3.360
Juros incorridos nos empréstimos	73.358	66.841
Reversão de custos de captação de empréstimos	2.811	3.611
Atualização monetária e cambial sobre dívida	-118	-39.029
Juros apropriados - arrendamento mercantil	2.313	1.978
Plano incentivo de longo prazo com ações restritas	80	1.828
Rendimento das aplicações financeiras	-2.174	51.171
Depreciação e amortização	76.177	66.770
Amortização do bem de direito de uso	9.286	19.296
Resultado de equivalência patrimonial	1.377	-1.304
Receita realizada do <i>hedge</i>	-4.420	-96.381
Baixa de arrendamento	-2	-2.473
Baixa de ativos por perda	1.998	-
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
Contas a receber	-66.768	-23.724
Estoques	4.649	-17.129
Impostos a recuperar	1.535	8.355
Adiantamentos a fornecedores	8.341	-13.868
Pagamentos antecipados	2.595	3.696
Depósitos judiciais	-23.462	-1
Garantias e depósitos caução	14	-
Outros créditos	5.589	10.852
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
Fornecedores	-45.821	9.448
Obrigações sociais e trabalhistas	-17.445	-7.881
Obrigações tributárias	-2.913	-6.106
Adiantamentos de clientes	-12.492	25.084
Outras contas a pagar	-12.227	29.816
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	-115.887	-96.865
Impostos de renda e contribuição social pagas	-9.884	-39.421
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades operacionais	-98.418	40.950

Fluxos de caixa das atividades de investimento

Aquisição de ativo imobilizado	-44.691	-22.214
Aquisição de ativo intangível	-744	-6.411
Aplicação de títulos e valores mobiliários	-212.965	-
Resgates de títulos e valores mobiliários	277.721	256.949
Aumento (redução) capital em controladas	-	-
Recebimento de dividendos	-	-
Mútuo concedido entre partes relacionadas	-	-
Caixa líquido (aplicado nas) atividades de investimento	19.321	228.324

Fluxos de caixa das atividades de financiamento

Obrigações com outorga	-21.176	-20.054
Arrendamento pago	-9.686	-13.352
Amortização de principal - empréstimos	-14.391	-14.413
Aplicações financeiras vinculadas	-2.361	-
Mútuo concedido entre partes relacionadas	-	-
Outras contas a pagar com partes relacionadas	141	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	-47.473	-47.819

Efeitos das mudanças de câmbio sobre o saldo de caixa mantido em moeda estrangeira - -6.341 -33.185

Aumento (Redução) do caixa e equivalentes de caixa	-132.911	188.270
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	401.545	76.454
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	268.634	264.724
Aumento (Redução) do caixa e equivalentes de caixa	-132.911	188.270

Corredor Norte (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Não Recorrentes			
Rateio de despesas corporativas para comparabilidade com passado	5,8	3,0	89,2%
Total	5,8	3,0	89,2%

Navegação Costeira (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Não Recorrentes			
Rateio de despesas corporativas para comparabilidade com passado	1,1	1,0	8,8%
Total	1,1	1,0	8,8%

Santos (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Não Recorrentes			
Rateio de despesas corporativas para comparabilidade com passado	1,1	0,0	-
Total	1,1	0,0	-

Holding (R\$ milhões)	1T23	1T22	Var. %
Não Recorrentes			
Rateio de despesas corporativas para comparabilidade com passado	(7,9)	(4,1)	92,9%
Plano de remuneração de ações	-	1,8	-
Total	(7,9)	(2,2)	>100%



1Q23

Earnings Release

São Paulo, May 11, 2023 – Hidroviás do Brasil (B3: HBSA3), an integrated logistics solutions company focusing on waterway transport, listed on B3's Novo Mercado corporate governance segment, announces today its results for the first quarter of 2023 (1Q23). The results presented in this report comply with Brazilian accounting standards and the International Financial Reporting Standards (IFRS), and except where stated otherwise, comparisons are with 1Q22.

Hidroviás do Brasil starts 2023 with record results, showing a reduction in leverage and Net Income of R\$20.1 million.

Highlights 1Q23

Volume: The highest throughput ever in a first quarter ever since the Company was founded, with double-digit growth in the two main logistics corridors, totaling **4.4 million** tons in 1Q23 (+24.7% vs. 1Q22). The North Corridor stood out for its excellent performance, growing 23.0% on the strong comparison base of 1Q22, while the South Corridor continues to recover (+20.2% vs. 1Q22), after beginning to operate without navigation restrictions in February 2023.

Net Operating Revenue¹: Increased 31.5% from 1Q22 to **R\$473.7 million**, driven by higher throughput and increasing average tariffs in the Company's two main logistics corridors.

Adjusted EBITDA + Joint ventures²: Fifth straight quarter of growth compared to the same periods in previous years, driven by the growth of the North and South corridors and the positive result from the fertilizer operation in Santos – whose throughput is still in its growth curve. Adjusted EBITDA, including the results of joint ventures, totaled **R\$211.3 million** in 1Q23 (+34.8% vs. 1Q22), with Adjusted EBITDA margin, including the results of joint ventures, standing at **44.6%** (+1.1 p.p. vs. 1Q22).

CAPEX: R\$83.0 million in 1Q23, in line with plans for the period and went to conclude the projects related to the Company's first investment cycle.

Leverage: Deleverage of 0.89x compared to the same period last year and 0.30x in relation to the end of 2022, totaling **4.58x**, mainly reflecting the best operating performance of the last 12 months.

Consolidated Result	1Q23	1Q22	Ch. %
Volume (kt)	4,375	3,509	24.7%
Volume (South Corridor)	1,265	1,052	20.2%
Volume (North Corridor)	2,014	1,638	23.0%
Volume (Coastal Navigation)	782	819	-4.5%
Volume (Santos)	314	-	-
Net Operating Revenue¹ (BRL million)	473.7	360.3	31.5%
Net Operating Revenue (South Corridor)	172.5	125.2	37.8%
Net Operating Revenue (North Corridor)	213.7	175.8	21.6%
Net Operating Revenue (Coastal Navigation)	59.8	59.3	0.9%
Net Operating Revenue (Santos)	27.6	-	-
Adjusted EBITDA + JVs² (BRL million)	211.3	156.8	34.8%
Adjusted EBITDA (South Corridor + JV's)	57.7	35.0	65.0%
Adjusted EBITDA (North Corridor)	136.2	108.2	25.8%
Adjusted EBITDA (Coastal Navigation)	29.6	33.5	-11.6%
Adjusted EBITDA (Santos)	14.2	(0.4)	-
Adjusted EBITDA (Holding)	(26.4)	(19.5)	35.4%
CAPEX (BRL million)	83.0	68.4	21.4%
Leverage	4,58x	5,47x	-0,89x

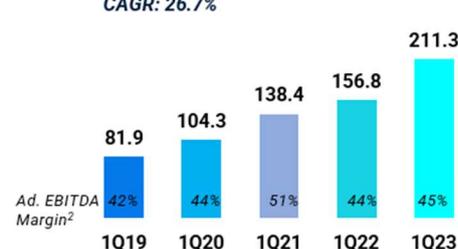
Total Volume (Kton)
CAGR: 16.3%



Net Operating Revenue¹ (BRL million)
CAGR: 24.7%



Adjusted EBITDA + JV's² (BRL million)
CAGR: 26.7%



¹Net Operating Revenue excludes hedge accounting and intercompany effects between the Company's subsidiaries. ²Adjusted EBITDA + joint ventures is adjusted by hedge accounting, equity income (loss) and non-recurring or non-cash items and includes the result from the Company's interest in the Joint ventures Limday, TGM and Baden.

Message from Management

"The strong results in the first quarter of 2023 are now approaching the potential of Hidrovias do Brasil's installed capacity, as external challenges are being overcome and operations are returning to a normalized operational scenario.

Throughput was almost 4.4 million tons, driven by significant growth in the main logistics corridors and a strong operational startup at Santos, marked by record Net Operating Revenue and Adjusted EBITDA during the period: R\$473.7 million and R\$211.3 million, respectively.

We are gradually nearing the end of the first cycle of investments planned for the Company, which focused on rolling out innovative and special projects that consolidated our position as one of Brazil's - and South America's - preeminent logistics players in less than 13 years of operation.

In order to connect the South American continent efficiently and sustainably, we established new logistics corridors and started operating efficiently in waterway transport in an integrated manner, deploying modern assets that bring greater competitiveness to producers and lower the impact on the environment compared to other transport options commonly used across our continent.

Thanks to our team's tireless and resilient efforts in recent years, we are in a unique and strategic position in all corridors, and have become absolute leaders in grain exports in Barcarena (North Corridor) and iron ore transport in Corumbá (South Corridor).

Our focus is now squarely on operational excellence and on optimizing business results in order to capture the full cash generation potential starting from 2024, which will enable us to quickly deleverage and, subsequently, seize opportunities in the future, given that there still exists much untapped potential in the logistics sector across our continent through waterway transport, coastal navigation, port integration and/or customized solutions for prime clients."

Fabio Schettino

CEO of Hidrovias do Brasil

Performance by Corridor

South Corridor

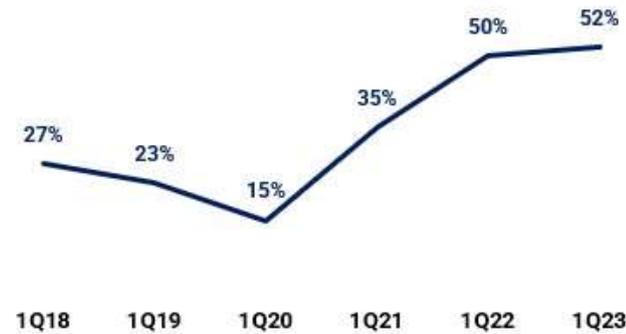


Volume (kt)	1Q23	1Q22	Ch. %
South Corridor	1,265	1,052	20.2%
Iron Ore	728	644	13.0%
Grains	155	145	6.9%
Fertilizers	54	8	>100%
Other	82	-	-
Total before JVs	1,019	797	27.9%
Participation in JV's ¹	246	255	-3.7%

¹Interest in joint ventures: volume proportional to the Company's interest in TGM, Limday and Baden, whose results are booked under the equity method of accounting.

We started 2023 with significant operational restrictions in the South Corridor caused by the delay in summer rains, which occurred only in late January. Nevertheless, rainfall in the first quarter was heavier than estimates for the period and enabled us to operate regularly during most of February and March, partially offsetting the January situation.

Market Share HBSA - Corumbá iron ore (%)



Source: Internal data, Antaq and Comexstat

We handled **1.3 million** tons in 1Q23 (+20.2% vs. 1Q22), mainly driven by the strong iron ore volume, which totaled 728,000 tons (+13.0% vs. 1Q22), under a long-term agreement with MCR (controlled by J&F) and the spot volume contracted with other mining companies in the Corumbá region.

This volume consolidates Hidroviás do Brasil's position as the principal logistics player for transporting iron ore produced in Corumbá, ending 1Q23 with 52% market share.

Grain throughput increased 6.9% from 1Q22 to 155,000 tons, reflecting the recovery of grain production in Paraguay (one year after the country's worst ever crop shortfall).

Navigation conditions on the Paraná-Paraguay Waterway (HPP) remain within normal parameters and on a positive trend, giving us

greater assurance that the atypical and non-recurring challenges observed in recent years are being overcome and, consequently, we can optimize the operations in this region, gaining scale and diluting fixed and variable costs in order to deliver results closer to the full potential of this corridor in 2023.

It is always worth noting that the Company has more flexible assets in the South Corridor, which give it greater competitive and strategic advantage vis-à-vis its clients, consolidating its leadership position also in grain transport (~15% market share) and, consequently, retaining its absolute leadership in the Paraná-Paraguay Waterway as a whole (37% market share).

South Corridor (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Net Revenue¹	181.8	226.3	-19.7%
Operating Net Revenue	172.5	125.2	37.8%
Hedge Accounting ²	9.3	101.1	-90.8%
Operating Costs	(106.0)	(88.1)	20.3%
Operating Costs	(106.0)	(88.1)	20.3%
Operating Expenses (Revenue)	(12.2)	(8.4)	45.3%
AFRMM, Tax Credits and Other	0.2	0.3	-31.0%
Equity Accounting	(0.2)	1.8	-
EBITDA	63.6	131.9	-51.8%
EBITDA Margin %	36.9%	105.4%	-68.5 p.p.
Hedge Accounting ²	(9.3)	(101.1)	-90.8%
Equity Accounting	0.2	(1.8)	-
Adjusted EBITDA	54.6	29.0	87.9%
Adjusted EBITDA Margin %	31.6%	23.2%	8.4 p.p.
JV's	3.1	5.9	-47.4%
Adjusted EBITDA + JV's	57.7	35.0	65.0%
Adjusted EBITDA Margin + JV's %	33.4%	27.9%	5.5 p.p.

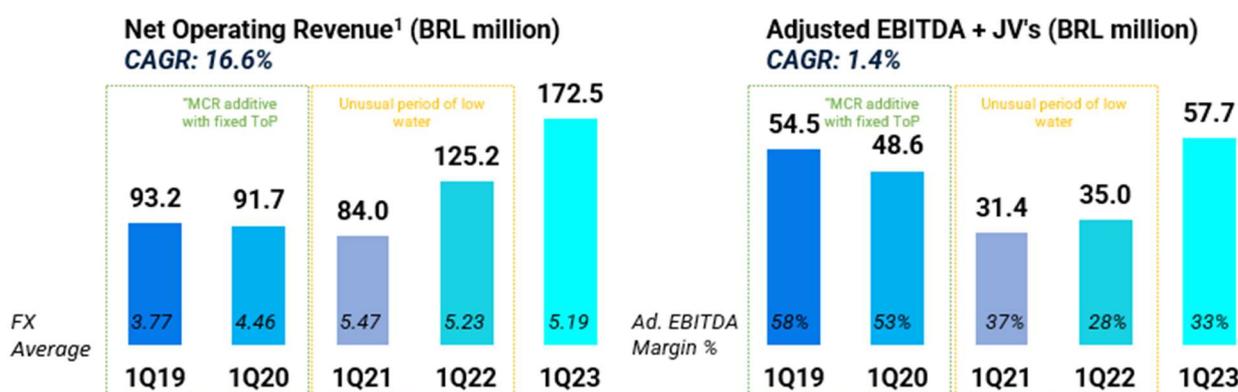
¹Net Revenue excludes the Intercompany effect for a better understanding of the results. ²Hedge Accounting: the Company's functional currency is the Brazilian real. However, South Corridor agreements are denominated in U.S. dollar. Therefore, hedge accounting was used to mitigate foreign exchange exposure, with the existing dollar-denominated debt hedging a part of long-term agreements in foreign currency. This procedure is non-cash.

Net Operating Revenue: Increased 37.8% from 1Q22 to **R\$172.5 million**, mainly due to higher throughput in the period and higher average tariff in the system. There was little impact from exchange rate variation, since average U.S. dollar remained practically stable in both periods (5.19 in 1Q23 vs. 5.23 in 1Q22) and NOR in U.S. dollar in 1Q23 was US\$33.2 million, compared to US\$23.9 million in 1Q22 (+38.9%).

Operating Costs: Increased 20.3% in relation to 1Q22 to R\$106.0 million – lagging revenue growth and, thus, reflecting greater dilution of fixed costs and economies of scale as the operation returns to normality.

Operating Expenses: Totalled R\$12.2 million in 1Q23 (+45.3% vs. 1Q22), due to the rebuilding of teams for a scenario of more regular operations and higher withholding taxes compared to the same period last year (IVA).

Adjusted EBITDA + Joint ventures: Better navigation conditions along the Paraná-Paraguay Waterway resulted in the highest adjusted EBITDA ever registered by the Company in a first quarter, even though January was less than ideal, totaling **R\$57.7 million** (+65.0% vs. 1Q22). Adjusted EBITDA margin + Joint ventures was 33.4% (+5.5 p.p. vs. 1Q22), still below the corridor's full potential, but is already showing the trend of continuous improvement (+9.5 p.p. vs. 4Q22).



North Corridor



Volume (kt)	1Q23	1Q22	Ch. %
North Corridor	2,014	1,638	23.0%
Grains "Integrated System"	1,474	1,257	17.3%
Grains "Direct road" ¹	391	323	21.1%
Fertilizers	148	59	>100%

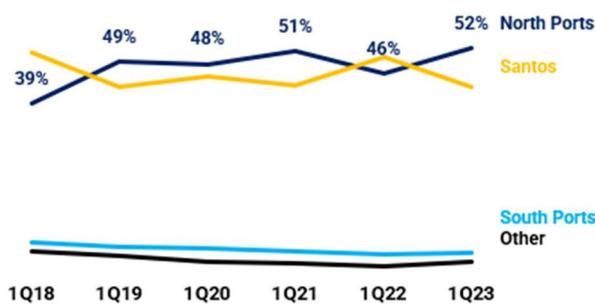
¹ "Direct Road" grains refers to the grain volume transported by road directly to the Barcarena TUP, which is presented separately as it is not part of the Company's integrated system.

North Corridor presented the sixth successive quarter of volume and market share growth despite the strong comparison bases, showing that "North Arch" and Hidrovias do Brasil remain the most competitive option to transport grains produced in Brazil, especially in Mato Grosso, for export.

Grain throughput in the integrated system totaled ~1.5 million tons in the quarter, up 17.3% from 1Q22, despite the start of toll collection at some stretches of the BR-163 Highway in February, attesting that the improvements made along the highway are important to ensure the North Arch's leadership position besides creating value for the productive chain, without affecting the competitive dynamic among different logistics corridors.

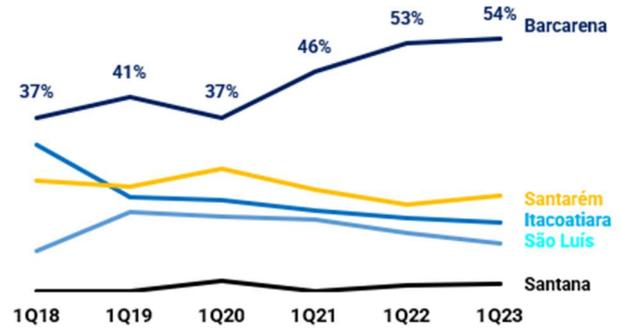
This fact is evident as the Northern Ports continued to gain market share in exports of grains originating in Mato Grosso compared to the Port of Santos, accounting for 52% of the volume exported in 1Q23 (vs. 46% in 1Q22), a significant gain of 6 p.p. Barcarena remains the main hub in the region, accounting for 54% of North ports (vs. 53% in 1Q22) and Hidrovias do Brasil maintained its leadership position, ending 1Q23 with 48% of market share in Barcarena.

Market Share: Grain exports from MT (%)



Source: Internal Data and Comexstat

Market Share: North ports (%)



Source: Internal Data and Comexstat

Fertilizer volume totaled 148,000 tons (vs. 59,000 tons in 1Q22), with greater allocation of cargo to the North Ports, given the logistics bottlenecks and extensive line-up at the Ports of Santos and Paranaguá.

Volume estimates of grain (soybean and corn) produced in Brazil, especially in Mato Grosso, and allocated for export follow the trend of representing one more year of record and, this fact, combined with the limited capacity and shipment in different logistics corridors across Brazil, led to early contracting by trading companies. In this context, over 95% of our integrated system's capacity has already been negotiated for 2023.

Still on the scenario of limited capacity and shipments, we continued our modular growth strategy in the North Corridor and, as disclosed in a Notice to the Market on April 28, 2023, we won Simplified Selection Process (PSS) no. 03/23 for the APT12-VDC area, whose purpose is the bulk transshipment of solid vegetable and mineral over water surfaces.

This will increase our throughput by approximately 700,000 tons per year in the North through the execution of a temporary use agreement and by obtaining the applicable licenses and/or authorizations, complementing the current operations of our Private Use Terminal ("TUP") in Barcarena and maintaining an adequate mix of our own integrated system and an asset light system, which will bring immediate synergies that optimize the two operation systems without creating idle capacity.

This new operation is expected to start in 2024, when the Company's estimated annual shipment capacity will be around 8 million tons. This, together with the new pushers and barges acquired recently, will increase volumes at the integrated system (grains received in Miritituba and shipped to Barcarena through vessels), besides maintaining high the volume of grains received directly at TUP ("Direct Road" Grains).

North Corridor (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Net Revenue¹	213.7	175.8	21.6%
Operating Net Revenue	213.7	175.8	21.6%
Operating Costs	(70.8)	(62.4)	13.6%
Operating Costs	(70.8)	(62.4)	13.6%
Operating Expenses (Revenue)	(12.5)	(8.3)	51.7%
AFRMM, Tax Credits and Other	0.1	(0.0)	-
EBITDA	130.4	105.2	24.0%
EBITDA Margin %	61.0%	59.8%	12 p.p
Non-recurring ²	5.8	3.0	89.2%
Adjusted EBITDA	136.2	108.2	25.8%
Adjusted EBITDA Margin %	63.7%	61.6%	2.1 p.p

¹Net Revenue excludes the Intercompany effect for a better understanding of the results. ²Non-recurring effects are shown in the document attached to this report.

Net Operating Revenue: increased 21.6% from 1Q22 to **R\$213.7 million**, mainly due to higher throughput and higher average tariff during the period. Also worth noting is the booking of non-fee revenue of R\$29.5 million from the sale of waste (vs. R\$31.7 million in 1Q22), attesting to excellent operating management by the North team.

Operating Costs: R\$70.8 million, (+13.6% vs. 1Q22), growth significantly below the variation in volume and Revenue, with emphasis on the reduction of R\$1.2 R\$/ton in variable costs.

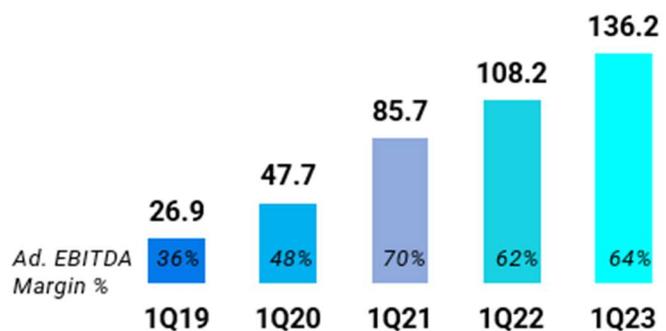
Operating Expenses: R\$12.5 million (+51.7% vs. 1Q22), with the non-recurring impact on the third parties line related to the adaptations required to retain and/or obtain operating licenses.

Adjusted EBITDA: Highest ever in a first quarter, with significant growth on strong comparison bases, as well as robust operating margins. In 1Q23, Adjusted EBITDA totaled **R\$136.2 million** (+25.8% vs.1Q22), with Adjusted EBITDA margin of 63.7% (+2.1 p.p. vs.1Q22).

Net Operating Revenue¹ (BRL million)
CAGR: 30.4%



Adjusted EBITDA (BRL million)
CAGR: 50.0%



Coastal Navigation



Volume (kt)	1Q23	1Q22	Ch. %
Coastal Navigation	782	819	-4.5%
Bauxite	782	819	-4.5%

Bauxite throughput 1Q23 reached **782,000** tons, slightly lower than in the same period last year but in line with historical data, representing the dedicated agreement with Hydro/Alunorte, which is 100% in the "take or pay" regime and, hence, with high predictability of results.

Coastal Navigation (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Net Revenue	54.9	54.5	0.7%
Operating Net Revenue	59.8	59.3	0.9%
Hedge Accounting ¹	(4.9)	(4.7)	2.9%
Operating Costs	(32.6)	(29.6)	10.2%
Operating Costs	(32.6)	(29.6)	10.2%
Operating Expenses (Revenue)	(1.5)	(0.9)	71.1%
AFRMM, Tax Credits and Other ²	2.8	3.7	-24.1%
EBITDA	23.7	27.8	-14.8%
EBITDA Margin %	39.6%	46.9%	-7.3 p.p
Hedge Accounting ¹	4.9	4.7	2.9%
Non-recurring ³	1.1	1.0	8.8%
Adjusted EBITDA	29.6	33.5	-11.6%
Adjusted EBITDA Margin %	49.5%	56.5%	-7.0 p.p

¹Hedge Accounting: the Company's functional currency is the Brazilian real. However, Coastal Navigation agreements are denominated in U.S. dollar. Therefore, hedge accounting was used to mitigate foreign exchange exposure, with the existing dollar-denominated debt hedging a part of long-term agreements in foreign currency. This procedure is non-cash. ²AFRMM, Tax Credits and Other in Coastal Navigation includes the positive effect of Additional Freight for Renovation of Merchant Navy (which accounts for around 10% of gross revenue from throughput booked in 2022 and around 8% in 2023); ³Non-recurring effects are shown in the document attached to this report.

Net Operating Revenue: Increased 0.9% from 1Q22 to **R\$59.8 million**, despite the slightly lower volume compared to the same period last year, with little effect from exchange variation, since the U.S. dollar remained practically stable, thus reflecting the positive effect of the accounting cut-off related to 4Q22 (~R\$3.0 million).

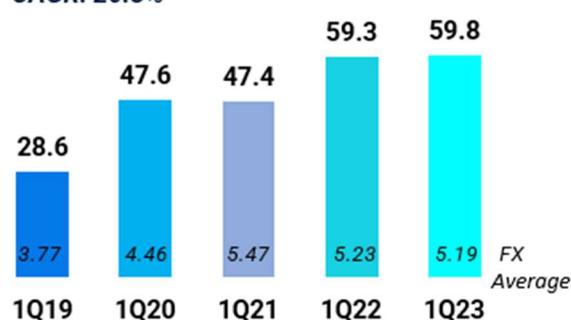
Operating Costs: Increased 10.2% from 1Q22 to R\$32.6 million, mainly explained by the initial impact of additional costs to sustain the operation during the docking period of one of the dedicated ships – with rental of third-party ship during the scheduled maintenance of the ship (~R\$3.2 million in 1Q23).

Operating Expenses: Totaled R\$1.5 million (+71.1% vs. 1Q22), affected by higher legal-related expenses to obtain legal opinions regarding the understanding of the controversial tariff – as already mentioned in the 4Q22 earnings release. Nevertheless, Operating Expenses as a ratio of NOR remained extremely low, corresponding to 2.5% in 1Q23 (vs. 1.5% in 1Q22).

Adjusted EBITDA: **R\$29.6 million** (-11.6% vs. 1Q22), with Adjusted EBITDA margin still at a very healthy 49.5% (vs. 56.5% no 1Q22), in line with estimates for the operation in a year of scheduled docking, when one of the assets is directed to a shipyard – that this year was done in Portugal- for maintenance for around six months.

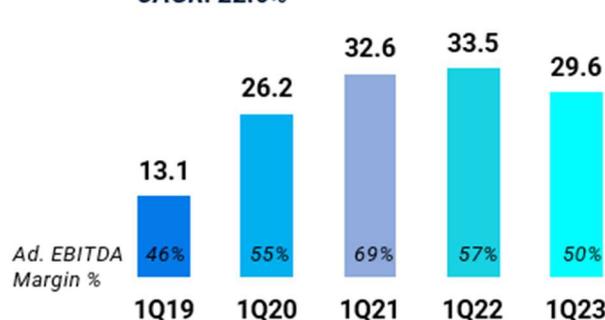
Net Operating Revenue¹ (BRL million)

CAGR: 20.3%



Adjusted EBITDA² (BRL million)

CAGR: 22.6%



Santos



Volume (kt)	1Q23	1Q22	Ch. %
Santos	314	-	n/a
Fertilizers	314	-	n/a

We ended 1Q23 with fertilizer throughput of **314,000 tons** in the STS20 area at the Port of Santos. Our terminal underwent extensive renovation work during 2022 and is still in the growth phase of its volume curve, which should reach maturity in 2025, when we will be able to operate with fertilizers and salt, which will be shipped to the Southeast and Midwest markets in Brazil through road and railway transport.

Santos (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Net Revenue	27.6	-	-
Operating Net Revenue	27.6	-	-
Operating Costs	(10.9)	(0.1)	>100%
Operating Costs	(10.9)	(0.1)	>100%
Operating Expenses (Revenue)	(3.7)	(0.4)	>100%
EBITDA	13.1	(0.5)	-
EBITDA Margin %	47.4%	-	-
Non-recurring ¹	1.1	0.0	-
Adjusted EBITDA	14.2	(0.4)	-
Adjusted EBITDA Margin %	51.3%	-	-

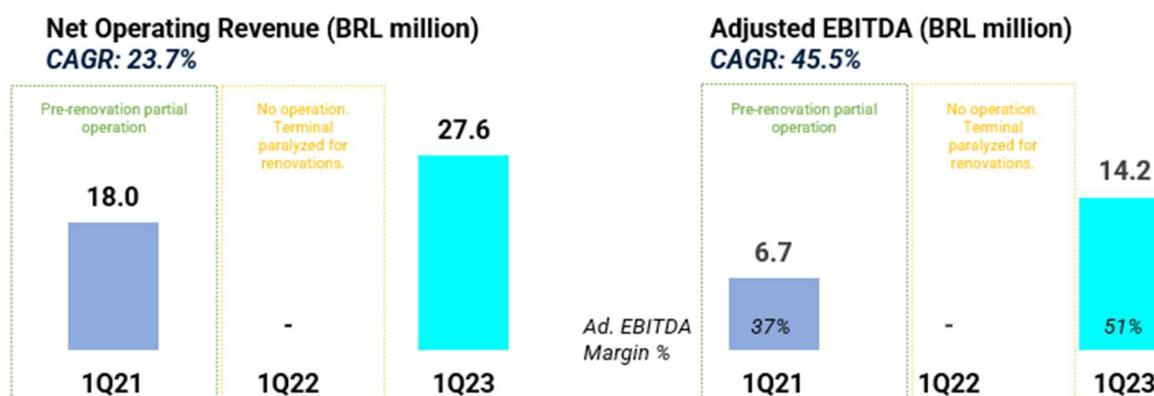
²Non-recurring effects are shown in the document attached to this report.

Net Operating Revenue: R\$27.6 million in 1Q23, reflecting the fertilizer throughput during the period and in line with the Company's estimates.

Operating Costs: R\$10.9 million in 1Q23, of which around 70% are fixed costs and will be diluted as the operation grows.

Operating Expenses: R\$3.7 million in 1Q23, also with potential for additional dilution as the operation grows.

Adjusted EBITDA: Totaled R\$14.2 million in 1Q23, 35% higher than the partial result 2022 (Adjusted EBITDA of R\$10.5 million and 394,000 tons of fertilizers), showing that the operation continues to grow and that its potential is even greater as the operation reaches maturity. Adjusted EBITDA margin was strong at 51.3%.



Holding

Holding (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Operating Expenses (Revenue)	(18.5)	(17.1)	8.3%
AFRMM, Tax Credits and Other	0.0	(0.1)	-
Equity Accounting	(1.2)	(0.5)	>100%
EBITDA	(19.6)	(17.7)	10.6%
Equity Accounting	1.2	0.5	>100%
Non-recurring ¹	(7.9)	(2.2)	>100%
Adjusted EBITDA	(26.4)	(19.5)	35.4%

¹Non-recurring effects are shown in the document attached to this report.

Adjusted result of the Holding was an expense of **R\$26.4 million** no 1Q23 (+35.4% vs. 1Q22), mainly due to the development of systems to enhance internal controls and governance practices. The main account, related to people, increased in line with inflation, and corporate expenses should continue to represent around 5% of consolidated Net Operating Revenue, in line with historical levels.

Consolidated Results

Consolidated Result (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Net Revenue	478.1	456.7	4.7%
Net Operating Revenue ¹	473.7	360.3	31.5%
Hedge Accounting ²	4.4	96.4	-95.4%
Operating Costs	(220.3)	(180.1)	22.3%
Operating Costs	(220.3)	(180.1)	22.3%
Operating Expenses (Revenues)	(48.4)	(35.0)	38.2%
AFRMM, Tax Credits and Other	3.1	3.9	-19.0%
Equity Accounting	(1.4)	1.3	-
EBITDA	211.2	246.7	-14.4%
EBITDA Margin %	44.6%	68.5%	-23.9 p.p
Depreciation & Amortization	(85.0)	(86.1)	-1.3%
EBIT	126.2	160.6	-21.4%
Financial Result	(100.0)	(85.9)	16.5%
Net Income before Income Tax	26.2	74.7	-65.0%
Income Tax	(6.1)	(41.5)	-85.3%
Net profit	20.1	33.2	-39.6%

CAPEX

Consolidated CAPEX (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Maintenance	14.4	5.6	>100%
Expansion	47.4	42.8	10.8%
STS20 Grant	21.2	20.1	5.6%
Total CAPEX	83.0	68.4	21.4%

Consolidated Capex in 1Q23 was **R\$83.0 million** (+21.4% vs. in 1Q22), of which:

- i) R\$14.4 million went to scheduled maintenance of assets: with recurring maintenance and start of docking process of the cabotage ship, which was taken to a shipyard in Portugal, where it will remain for around six months.
- ii) R\$47.4 million for expansion: with payment of pusher boats and hybrid shunt pushers that are being prepared to be effectively used as improvements in the North starting from 2024 and the launch of project to create a rail exit in Santos, which should expand shipment capacity and, consequently, the returns expected from this operation.
- iii) R\$21.2 million concession fee of STS20: which occurs in the first quarter of each year until 2025, as per the lease agreement signed by the Company in 2019.

At the end of 2023, we will complete the first cycle of planned investments made towards the development and growth of the Company's business units, which resulted in: a) strong capacity expansion and productivity gains in the North operation, making us one of the leaders in the export of Brazilian grains; b) higher navigation capacity and flexibility in the South operation, which enables us to operate in an atypical period of low water level and making us a dominant player in the transportation of iron ore produced in Corumbá; c) operational improvements in Santos – with the reconstruction of warehouses and acquisition of the first hydraulic e-crane for use in the port, bringing greater agility and productivity to this new operation.

With all this, we will be ready to operate close to capacity of our logistics corridors starting from 2024 and, consequently, with tremendous potential for operating cash generation, which will be initially used to deleverage the Company and then to finance the new investment cycle, given the enormous logistics potential still untapped across Latin America, whether through river or coastal navigation or through port integration and development of customized solutions for prime clients.

Financial Result

Financial Result (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Total Financial Income	6.6	1.5	>100%
Total Financial Expense	(103.1)	(80.2)	28.5%
Financial Expense	(91.5)	(80.2)	14.0%
Derivative Financial Instruments	(11.6)	-	-
Fx variation ¹	(3.5)	(7.1)	-50.3%
Total Financial Result	(100.0)	(85.9)	16.5%

¹To facilitate understanding of information related to Financial Expenses and Exchange Variation, we now present the effects of gains or losses related to investment funds exposed to variation in the U.S. dollar only in the exchange variation line.

The Company ended 1Q23 with Financial Result of **(R\$100.0) million** (+16.5% vs. 1Q22), whose main components are:

- i) **Total Financial Income:** R\$6.6 million (vs. R\$1.5 million in 1Q22), due to gains through fresh allocation of capital to investments with higher returns. In addition, there was a reduction in investments in foreign exchange funds.
- ii) **Total Financial Expenses:** (R\$103.1) million (+28.5% vs. 1Q22), increasing due to the Company's new capital structure, impacted by the contracting of derivatives. However, we continue to maintain a long-term and low-cost debt profile.
- iii) **Exchange Variation:** (R\$3.5) million (vs. R\$7.1 million in 1Q22), improvement caused by the appreciation of the Brazilian real in cash flow lines.

Net Income (Loss)

As a result of the above, Hidrovias do Brasil recorded **Net Income of R\$20.1 million** in 1Q23 (vs. R\$33.2 million in 1Q22), reflecting, on the one hand, the solid operational improvements at the main logistics corridors and, on the other, the lower amount booked related to hedge accounting, which was R\$4.4 million in 1Q23 (vs. R\$96.4 million in 1Q22).

Excluding this impact from the result for comparison purposes, Net Income in 1Q23 would have been R\$15.6 million (vs. Loss of R\$63.1 million in 1Q22), which is a more compatible level with the evolution of the business.

Cash Generation

Cash Flow (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Cash beginning of period	753.4	672.3	12.1%
(+) EBITDA	211.2	246.7	-14.4%
(+/-) Change in working capital	(164.1)	(18.6)	>100%
(+/-) Hedge Accounting	(4.4)	(96.4)	-95.4%
= Operating Cash Flow (OCF)	42.7	131.8	-67.6%
(-) CAPEX	(45.4)	(28.6)	58.9%
Recurring	(14.4)	(5.6)	>100%
Expansion	(31.0)	(23.1)	34.2%
(-) Grant	(21.2)	(20.1)	5.6%
= Investing Cash Flow (ICF)	(66.6)	(48.7)	36.8%
(+/-) Debt Issuance/Amortization	(14.4)	(14.4)	-0.1%
(-) Interest Payments	(115.9)	(96.9)	19.6%
(-) Lease Payments	(9.7)	(13.4)	-27.5%
= Financing Cash Flow (FCF)	(140.0)	(124.6)	12.3%
Impact of exchange rate variation on cash balances	(28.2)	(80.1)	-64.8%
= Cash Generation	(192.1)	(121.6)	58.0%
Cash end of period	561.3	550.7	1.9%

Operating cash generation totaled R\$42.7 million in 1Q23, reflecting the strong EBITDA growth excluding the non-cash impact of hedge accounting, which offset the atypical effects in the working capital line during this period, with accounts receivable unusually higher than historical levels. Note that a significant portion of these accounts were paid in early April, thus being included in the 2Q23 statements.

Investments in 1Q23 were higher than in the same period last year, mainly due to the need to dock the bauxite ship, as mentioned earlier.

Regarding financial cash flow, interest payments increased due to the Company's new capital structure after the second emission of debentures for the repurchase of bonds and the contracting of derivatives during 2022, partially offset by the reduction in leases, which should decrease further starting from 2024 as a result of the ongoing reorganization of assets (2 pushers in the North that will be taken to the South).

As such, cash burn in 1Q23 was R\$192.1 million (vs. R\$121.6 million in 1Q22) and we ended the period with **R\$561.3 million in cash** (vs. R\$550.7 million in 1Q22), which is a healthy position to cover the short-term capital requirements and is higher than the minimum cash position established by the Company, showing that there is no need for fresh funding in 2023.

Note that following the seasonality of the business, cash flow comes under greater pressure in the first quarters of the year when most of the debt obligations are concentrated, but is normalized during the year with a more regular flow of working capital and better operating results.

Debt

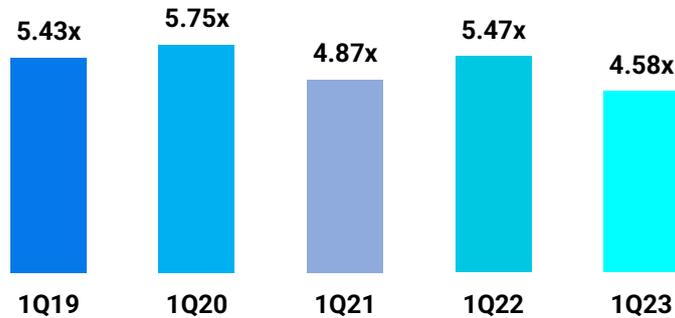
Indebtedness (BRL million)	1Q23	dec/22	Ch. %
Total in BRL	948.3	946.5	0.2%
Total in USD	3,171.6	3,319.3	-4.4%
Gross Debt	4,120.0	4,265.8	-3.4%
Total in BRL	173.9	206.5	-15.8%
Total in USD	368.3	528.0	-30.2%
Box and Applications ¹	542.2	734.5	-26.2%
Net Debt	3,577.7	3,531.3	1.3%
Adjusted EBITDA ex-JV's LTM	781.1	723.8	7.9%
Net Debt/EBITDA ex-JV's LTM	4,58x	4,88x	0,3x

¹Cash includes Cash and Cash Equivalents and short-term Financial Investments.

We ended 1Q23 with a 3.4% reduction in gross debt compared to the end of 2022, totaling R\$4,120.0 million, with 77% exposure to the US currency and 23% to the Real. The Company continues to seek alternatives to better balance its cash flows and the position of cash, cash equivalents and financial investments at the end of the first quarter totaled R\$542.2 million.

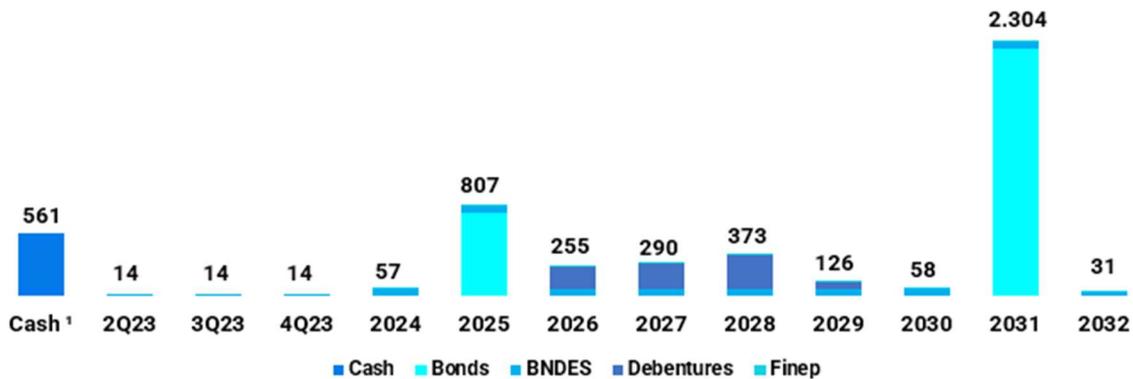
Net debt in 1Q23 totaled R\$3,577.7 million (vs. R\$3,531.2 million in 1Q22) and leverage, considering EBITDA ex-joint ventures in the last 12 months, stood at 4.58x, a further reduction of 0.3x compared to the end of 2022, reflecting both the higher operating result from the Company's main logistics corridors and the development of Santos, which has already registered significant results in 2023.

Leverage evolution
(Net Debt/Adjusted LTM EBITDA¹ ex-JV's)



The Company continues to focus its efforts on reducing leverage - its current debt has a competitive average cost of 5.07% in U.S. dollar and an extremely long profile, as shown in the schedule:

Debt amortization schedule (BRL million)



¹Cash includes Cash and Cash Equivalents and short- and long-term Financial Investments.

Sustainability

Sustainability has become one of the main pillars for evaluating corporate sustainability and has proven essential to build a more balanced, sustainable and fair economy.

Hidrovias do Brasil was born with a vocation for sustainability as it uses the potential of rivers and coastlines to transport products and support the development of South America. Waterway transport is the most efficient, safe and sustainable means of transportation, with a lower greenhouse gas emissions per kilometer transported. The Company, however, wants to go even further in order to make a difference in its sector.

In 2022, Hidrovias do Brasil launched the Sustainable Commitment, with goals aligned with the UN Sustainable Development Goals (SDG). These commitments cover six pillars aligned with topics that are important for the business: Climate Change, Ethics and Transparency, Value Chain, Environmental Impact, Local and Human Development, Health and Safety, and Employee Development.

In this first year of Sustainable Commitment, 80% of the short-term goals – set for 2022 and 2023 – have already been achieved, including: a) the construction of two electric tugboats, conclusion and operational startup of convoy with 35 barges; b) approval, with the Sustainable Partner Seal, of our suppliers based on ESG criteria; c) inventory of 100% of grain clients in the North system and encourage them to sign the Soy Moratorium; d) conclusion of the inventory of waste and action plan with indicators for reducing and

disposing of waste according to type; e) diagnosis of social and environmental risk of operations and routes in regions covered by HBSA; f) implementation of health and occupational safety plan throughout the company; g) creation of procedures on government relations; h) publication of the 1st Sustainability Report according to GRI standards.

The entire Company was mobilized and came together to meet these goals and now the Company wants to take a step further and include new challenges that will further strengthen its six pillars. In this context, new short-term goals were created, which will be delivered in 2023, including: i) plan for carbon compensation and decarbonization of operations; ii) preparation of the 1st Integrated Sustainability Report; iii) diagnosis of sustainability challenges faced by clients to define actions designed to improve their performance indicators; iv) implement the Stakeholder Engagement Plan in accordance with HBSA's Social Action Guidelines and IFC's Performance Standards across all company operations; and v) prepare an action plan to implement mitigative barriers after mapping 100% of high occupational risk tasks, among others.

Hidrovias continues to advance on its Sustainable Commitment, establishing increasingly ambitious goals each year, which are defined jointly with all our stakeholders. Only thus will the Company be prepared to meet the future needs of its clients and society. We are committed to making a difference by playing a leading role in discussing sustainability of the logistics sector in South America.

Disclaimer

This report contains forward-looking statements and prospects based on strategies and beliefs related to growth opportunities of Hidrovias do Brasil S.A. and its subsidiaries ("Hidrovias" or "Company"), based on the Management's analyses. This means that statements included herein, based on in-depth study of public information made available to the market in general, although deemed reasonable by the Company, may not materialize and/or may contain miscalculations and/or inaccuracies. This disclaimer on the information provided herein indicates the existence of adverse situations that may impact the expected results so that our expectations might not materialize within the reporting period, as such factors are beyond Hidrovias' control. Therefore, the Company does not guarantee the performance provided in this document and, therefore, this document does not represent an offer for purchase and/or subscription of its securities.

Attachment

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

Comprehensive income statements

For the periods ended March 31, 2023 and 2022

(In thousands of Reais - R\$, except the result per share)

	Consolidated	
	03/31/2023	03/31/2022
Net income	478.093	456.689
Costs of services provided	-288.825	-243.557
Gross profit	189.268	213.132
EXPENSES		
General and administrative	-64.818	-57.721
Equity income	-1.377	1.304
Other income and (expenses)	3.145	3.876
Income before financial income and taxes	126.218	160.591
Financial revenues	11.481	46.666
Financial expenses	-111.518	-132.534
Financial result	-100.037	-85.868
Income and before income tax and social contribution	26.181	74.723
Income tax and social contribution		
Current	-24.267	-30.777
Deferred	18.154	-10.709
Loss for the year	20.068	33.237
Basic income per share - R\$	0.0264	0.0437
Diluted earnings per share - R\$	0.0264	0.0437

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

Balance sheets at March 31, 2023 and December 31, 2022

(In thousands of Reais - R\$)

ASSETS	Consolidated		LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	Consolidated	
	03/31/2023	12/31/2022		03/31/2023	12/31/2022
Current assets			Current liabilities		
Cash and cash equivalents	268.634	401.545	Suppliers	158.522	190.603
Securities and securities	273.591	333.015	Loans, financing and debentures	141.488	192.819
Accounts receivable from customers	276.610	212.572	Social and labor obligations	43.664	55.529
Stocks	100.832	106.443	Lawsuits	23.241	32.020
Taxes to be recovered	27.986	27.988	Tax obligations	30.795	33.734
Income tax and social contribution	75.044	101.176	Income tax and social contribution	68.811	80.295
Advances to suppliers	13.459	22.083	Accounts payable with related parties	-	-
Prepayments	11.853	13.965	Advance of customers	4.286	16.785
Credits with related parties	-	-	Rental liabilities	29.889	30.692
Dividends to be received	-	-	Obligation with grant	18.453	17.231
Other credits	64.893	70.583	Other accounts payable	58.178	42.574
Total current assets	1,112,902	1,289,370	Total current liabilities	577,327	692,282
Non-current assets			Non-current liabilities		
Securities linked	19.113	18.877	Loans, financing and debentures	3,978,468	4,072,960
Credits with related parties	5.228	5.369	Accounts payable with related parties	-	-
Accounts receivable from customers	4.800	4.800	Derivative financial instrument	26.102	27.954
Judicial deposits	92.194	68.761	Rental liabilities	215.196	199.832
Guarantees and deposit deposits	12	26	Obligation with grant	16.518	36.722
Deferred tax assets	139.195	131.100	Other accounts payable	2.931	2.974
Taxes to be recovered	44.050	44.669	Total non-current liabilities	4,239,215	4,340,442
Income tax and social contribution	37.795	37.785			
Prepayments	24.875	26.099			
Investments	105.243	109.592			
Asset	4,023,190	4,091,335	Equity		
Well right of use	232.703	193.399	Capital social	1,334,584	1,334,584
Intangible	341.759	342.347	Capital reserves	39.696	39.629
			Accumulated loss	-324.191	-344.259
			Equity valuation adjustment	316.428	300.851
Total non-current assets	5,070,157	5,074,159	Total shareholders' equity	1,366,517	1,330,805
Total asset	6,183,059	6,363,529	Total liabilities and shareholders' equity	6,183,059	6,363,529

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

Cash flow statements

For the periods ended March 31, 2023 and 2022

(In thousands of Reais - R\$)

	Consolidated	
	03/31/2023	03/31/2022
Cash flow from operating activities		
Loss for the year	20.068	33.237
Net cash generated by (applied in) operating activities:		
Provisions for bonuses and bonuses	5.845	5.710
Current and deferred IR and CS	6.113	41.486
Adjustment present lease value	3.668	2.593
Derivative financial instruments	(1.852)	-
(Constitution) Reversal of the provision legal proceedings	(8.770)	3.360
Interest incurred on loans	73.358	66.841
Reversal of borrowing costs	2.811	3.611
Ownership of borrowing costs		
Monetary and exchange rate update on debt	(118)	(39.029)
Advantageous purchase result		
Interest appropriate - leasing	2.313	1.978
Long-term incentive plan with restricted actions	80	1.828
Income from financial investments	(2.174)	51.171
Constitution of provision for losses		
Depreciation and amortization	76.177	66.770
Amortization of the right of use	9.286	19.296
Equity income	1.377	(1.304)
Realized hedge revenue	(4.420)	(96.381)
Low rental	(2)	(2.473)
Asset write-off due to loss	1.998	-
(Increase) reduction in operating assets:		
Accounts receivable	(66,768)	(23.724)
Stocks	4.649	(17.129)
Taxes to be recovered	1.535	8.355
Advances to suppliers	8.341	(13.868)
Prepayments	2,595	3.696
Judicial deposits	(23.462)	(1)
Guarantees and deposit deposits	14	-
Other credits	5.589	10.852
Increase (decrease) in operating liabilities:		

Suppliers	(45.821)	9.448
Social and labor obligations	(17.445)	(7.881)
Tax obligations	(2.913)	(6.106)
Advances from customers	(12.492)	25.084
Other accounts payable	(12.227)	29.816
Payment of interest on loans and financing	(115.887)	(96.865)
Income taxes and social contribution paid	(9.884)	(39.421)
Net cash generated by operating activities	(98.418)	40.950
Cash flows from investment activities		
Acquisition of fixed assets	(44.691)	(22.214)
Acquisition of intangible assets	(744)	(6.411)
Application of securities	(212.965)	-
Redemptions of securities	277.721	256.949
Capital contribution in subsidiaries	-	-
Receipt of dividends	-	-
Mutual granted between related parties	-	-
Net cash (applied in) generated by investment activities	19,321	228.324
Cash flows from financing activities		
Obligation with grant	(21.176)	(20.054)
Paid lease	(9.686)	(13.352)
Principal amortization - loans	(14.391)	(14.413)
Linked financial investments	(2.361)	-
Mutual granted between related parties	-	-
Other accounts payable with related parties	141	-
Net cash generated by (applied in) financing activities	(47.473)	(47.819)
Effects of exchange changes on cash balance held in foreign currency	(6.341)	(33.185)
Increase (Decrease) in cash and cash equivalents	(132.911)	188.270
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	401.545	76.454
Cash and cash equivalents at the end of the year	268.634	264.724
Increase (Decrease) in cash and cash equivalents	(132.911)	188.270

North Corridor (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Non-recurring			
Apportionment of corporate expenses for comparison with the past	5.8	3.0	89.2%
Total	5.8	3.0	89.2%
Coastal Navigation (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Non-recurring			
Apportionment of corporate expenses for comparison with the past	1.1	1.0	8.8%
Total	1.1	1.0	8.8%
Santos (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Non-recurring			
Apportionment of corporate expenses for comparison with the past	1.1	0.0	-
Total	1.1	0.0	-
Holding (BRL million)	1Q23	1Q22	Ch. %
Non-recurring			
Apportionment of corporate expenses for comparison with the past	(7.9)	(4.1)	92.9%
Stock compensation plan	-	1.8	-
Total	(7.9)	(2.2)	>100%