



Hidrovias do Brasil

RESULTADO
4T21 e 2021

São Paulo, 23 de março de 2022 – A **Hidroviás do Brasil [B3: HBSA3]**, empresa de soluções integradas de logística hidroviária listada no segmento do Novo Mercado da B3, anuncia hoje o resultado do 4º trimestre de 2021 e consolidado do ano de 2021. O resultado apresentado neste relatório segue as regras contábeis brasileiras e internacionais (IFRS) e as comparações aqui realizadas levam em consideração o 4T21 e 4T20, bem como 2021 e 2020, exceto quando indicado de outra forma.

A Hidroviás do Brasil encerrou o 4T21 e ano de 2021 com resultados consistentes, atingindo o Guidance de curto-prazo mesmo em meio à confluência de fatores externos e não-recorrentes, comprovando os seus pilares estratégicos e sólidos fundamentos. Guidance de 2025 segue mantido.

DESTAQUES 4T21 e 2021

- O **volume total** movimentado pela Companhia no 4T21 foi de **2,2 milhões de toneladas**, com destaque para a retomada do volume de bauxita - que cresceu 61,6% após complicações no píer de descarregamento do cliente durante os 9M21. No ano de 2021, o **volume total** movimentado foi de **11,8 milhões de toneladas**, refletindo principalmente as menores exportações de grãos no 2S21 no Corredor Norte, com quebra significativa da safrinha de milho no Brasil, e o menor volume de bauxita ao longo do ano.
- A **Receita Líquida Operacional** (excluindo “OTM” e *hedge accounting*) totalizou **R\$224,2 milhões** no 4T21, com crescimento expressivo de 20,2% no corredor Norte, reflexo do incremento real de tarifa apresentado durante todo o ano de 2021, bem como da força dos contratos no modelo “*take or pay*” – que garantiram resultados consistentes, compensando parcialmente o resultado abaixo do potencial real obtido no Corredor Sul dado a impossibilidade de navegação por cerca de 2 meses e meio no 4T21. No ano, a **Receita Líquida Operacional** (excluindo “OTM” e *hedge accounting*) totalizou **R\$1,2 bilhão**, ficando estável quando comparada com 2020 mesmo diante de forte pressão de volumes, comprovando a força dos contratos de longo prazo da Companhia.
- O **EBITDA Consolidado ajustado, incluindo o resultado das JVs**, totalizou **R\$87,6 milhões** no 4T21, destacando-se o forte desempenho do Corredor Norte no período, com efeito positivo do incremento real de tarifa e do resultado dos contratos de “*take or pay*”. Em 2021, o **EBITDA Consolidado ajustado incluindo o resultado das JVs** totalizou **R\$630,2 milhões**, patamar muito próximo ao de 2020 – quando havia cenário de safra recorde no Norte e melhores condições de navegação no Sul, fato que comprova os fundamentos da Companhia e demonstra que ela pode apresentar resultados muito consistentes mesmo em cenários adversos.

Consolidado	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Volume Consolidado (kt)	2.210	1.992	11,0%	11.819	13.116	-9,9%
Volume total (Corredor Norte)	949	880	7,9%	5.369	6.331	-15,2%
Volume total (Navegação Costeira)	745	461	61,6%	2.563	3.358	-23,7%
Volume total (Corredor Sul)	516	424	21,7%	3.554	2.799	27,0%
Volume total (Santos)	-	228	-	332	628	-47,1%
Receita Líquida Operacional (ex-OTM e <i>hedge accounting</i>) (R\$ milhões)¹	224,2	296,7	-24,4%	1.246,7	1.248,3	-0,1%
Receita Líquida Operacional (Corredor Norte)	105,7	88,0	20,2%	567,0	503,3	12,7%
Receita Líquida Operacional (Navegação Costeira)	64,9	64,7	0,3%	233,6	223,4	4,6%
Receita Líquida Operacional (Corredor Sul)	53,6	129,8	-58,7%	422,9	484,2	-12,7%
Receita Líquida Operacional (Santos)	-	14,7	-	23,3	39,8	-41,5%
EBITDA Consolidado Ajustado incluindo JVs (R\$ milhões)²	87,6	143,8	-38,1%	630,2	637,4	-1,1%
EBITDA Ajustado (Corredor Norte)	62,6	34,7	80,7%	369,2	288,2	28,1%
EBITDA Ajustado (Navegação Costeira)	39,6	42,2	-6,1%	135,9	139,7	-2,7%
EBITDA Ajustado (Corredor Sul incluindo JVs)	0,7	76,5	-	193,3	268,7	-28,1%
EBITDA Ajustado (Santos)	0,5	9,1	-94,5%	7,9	8,1	-2,2%
EBITDA Ajustado (Holding)	(15,8)	(18,1)	-12,8%	(76,1)	(65,0)	17,0%

¹Receita Líquida Operacional Consolidada do 4T20 e 2020 inclui efeito residual Intercompany.

²EBITDA Consolidado é ajustado por *hedge accounting*, equivalência patrimonial, itens não-recorrentes ou não caixa. O EBITDA Consolidado Ajustado do 4T20 e 2020 inclui o efeito intercompany.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

“O ano de 2021 apresentou grandes desafios externos e não recorrentes nos principais corredores onde a Hidrovias do Brasil atua, nos possibilitando inúmeros aprendizados, mas também evidenciando de forma clara a resiliência do modelo de negócio e os diferenciais competitivos de nossa Companhia. Temos uma rara combinação de oportunidades diversas para crescimento e de grande resiliência das operações atuais em momentos atípicos e não-gerenciáveis, como o que vivenciamos esse ano como a quebra da safrinha de milho no Brasil e o respectivo impacto nos volumes de exportação desse grão no Corredor Norte e o baixo calado dos rios onde operamos minério de ferro no Corredor Sul - com impossibilidade de navegação por mais de dois meses pela primeira vez desde a nossa criação.

Encerramos o ano com volumes abaixo de nossa capacidade plena, explicados pela confluência inesperada de fatores atípicos mencionados acima e, ainda assim, apresentamos EBITDA ajustado muito consistente e em patamar similar ao ano anterior – quando houve safra recorde no Mato Grosso e melhores condições de navegação no Sul.

Esse resultado só foi possível graças aos sólidos fundamentos da Hidrovias, que mantém contratos diferenciados de longo prazo, no modelo “take or pay” e com clientes de primeira linha, além de ativos modernos e eficientes que permitiram que conseguíssemos navegar no Corredor Sul por pelo menos dois meses a mais que a concorrência, consolidando 84% do market share de minério de ferro da região de Corumbá e manutenção de grande eficiência operacional no Corredor Norte.

Mesmo diante de todos esses desafios externos, seguimos com nossas agendas internas de governança e sustentabilidade. Avançamos significativamente na pauta de sustentabilidade com a realização do primeiro inventário de emissões de gases de efeito estufa, desenvolvimento dos primeiros empurradores de manobra híbridos e elétricos do mundo e que contribuirão para que tenhamos uma matriz energética ainda mais eficiente. Aprovamos também nossas metas ESG de curto e médio prazos - que serão divulgadas em breve, em conjunto com o primeiro relatório anual de sustentabilidade no formato GRI (Global Reporting Initiative).

Iniciamos 2022 com perspectivas melhores para os corredores Norte e Sul, com safra de soja pujante no estado do Mato Grosso, já colhida, inclusive, e, no Corredor Sul, com cenário de recomposição do calado dos rios nos seus principais pontos críticos para níveis mais próximos das zonas de normalidade. Estes cenários, somados à retomada da operação de Santos a partir do segundo semestre de 2022 devem colaborar para que a Companhia volte a apresentar resultados mais aderentes a capacidade já instalada.

A Hidrovias nasceu para ser a uma provedora de solução logística integrada e com os melhores custos para o transporte de commodities na América Latina e, nesse sentido, continuamos encontrando alternativas que tragam melhorias operacionais em todos os segmentos e corredores logísticos onde estamos presentes. Passaremos a operar com os supercomboios no corredor Norte ao longo de 2022 e isso significa que seremos capazes de movimentar 35 barcas por viagem (vs. 25 barcas hoje em dia), com potencial de significativas reduções do número de viagens, bem como menor consumo de combustível. No Sul, aprendemos a operar em cenário ainda mais adverso e estamos com inúmeras iniciativas que nos permitirão estar cada vez mais preparados para operar em situações atípicas, caso elas voltem a se repetir futuramente.

Continuamos confiantes em relação ao atingimento do nosso Guidance de médio prazo, que contempla um EBITDA ajustado consolidado de R\$1,3 a 1,5 bilhão em 2025, com grande potencial de geração de caixa conforme as operações vão se tornando mais maduras, dando seguimento ao processo de desalavancagem financeira da Companhia.

Fabio Schettino – Presidente da Hidrovias do Brasil

DESEMPENHO POR CORREDOR

Corredor Norte

Corredor Norte: Serviço de logística integrada para transportes de grãos sólidos por meio de navegação fluvial. A capacidade deste corredor é representada por: a) Estação de Transbordo de Carga (ETC) de Miritituba (PA) (7,2 milhões de toneladas de grãos), b) Terminal de Uso Privado (TUP) de Barcarena (PA) (7,2 milhões de toneladas de grãos) e c) frota própria de empurradores e barcaças utilizadas para movimentação de produtos.

Volume:

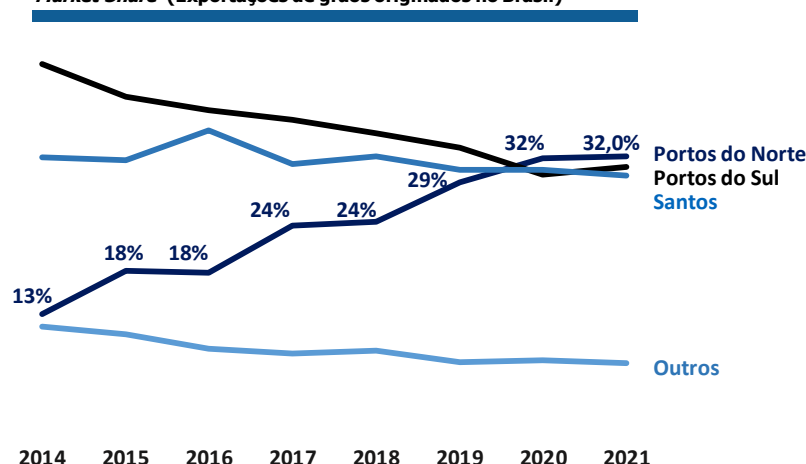
Volume (kt)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Corredor Norte	949	880	7,8%	5.369	6.331	-15,2%
Grãos	639	694	-7,9%	3.855	5.145	-25,1%
Fertilizantes	136	131	3,8%	434	242	79,3%
"Rodo direto" ¹	175	54	224,1%	1.080	945	14,3%

¹ "Rodo direto" consiste no volume de grãos transportado por meio rodoviário diretamente para o TUP de Barcarena e é apresentado de maneira isolada por não fazer parte do sistema integrado da Companhia.

O **volume total** transportado no corredor Norte foi de **949 mil toneladas** no 4T21 (+7,8% vs. 4T20), destacando-se o crescimento do volume recebido diretamente em Barcarena (+224,1% vs. 4T20). O volume de grãos movimentado no sistema integrado ficou abaixo do mesmo período do ano passado em função de evento pontual e não –recorrente de quebra da safrinha de milho no Brasil e consequente direcionamento do volume de exportação para o mercado interno.

Em 2021, o **volume total** movimentado neste corredor totalizou **5,4 milhões de toneladas** (-15,2% vs. 2020), sendo que no 1S21 houve impacto de concentração do escoamento da soja (março e abril juntos representaram 35% de todo o escoamento deste grão) e menor disponibilidade para exportação pela perda de qualidade do grão (15% de grãos avariados no meio-norte do Mato Grosso devido a fortes chuvas no período de colheita). No 2S21, os volumes foram impactados pela quebra da safrinha de milho em alguns estados do Brasil já que o plantio foi realizado fora da janela ideal e tiveram períodos mais longos de estiagem e/ou geadas, causando redução no volume exportável do Mato Grosso.

Market Share (Exportações de grãos originados no Brasil)



Fonte: Comexstat

É importante notar que todo o mercado brasileiro de exportação foi impactado pelas situações acima mencionadas, tanto que os portos do Arco Norte se mantiveram como principal corredor de exportação de grãos do Brasil, representando 32% de todo volume de grãos exportado em 2021, ao passo que Santos perdeu *market share* nesse mesmo período (29,7% vs. 30,4%). Além disso, os portos do Arco Norte continuaram sendo a principal opção logística para escoamento de grãos originados no Mato Grosso, sendo responsáveis por 51% do volume total exportado no ano.

Barcarena, onde temos o nosso TUP (Terminal de Uso Privado), manteve elevado *market share* dentro do Arco Norte, representando 36% do volume total de grãos do Brasil exportado pela região Norte. Essa participação é ainda maior quando observamos o volume total de grãos originados no Mato Grosso e exportados pelo Arco Norte (52% vs. 49% em 2020) e a Hidroviás segue sendo o maior *player* dessa região, encerrando o ano de 2021 com 42% de *market share* em Barcarena.

Competitividade:

Em 2021, 57% do volume de grãos exportado por Barcarena foi destinado para Europa, 16% para China, 6% para África, 6% para América do Sul, 4% para Oriente Médio e 17% para outros países do continente Americano.

Segundo dados públicos do USDA e da ESALQ/USP, o custo logístico total de exportação de soja originada em base Sorriso (MT), saindo de Barcarena para Europa em 2021 foi cerca de US\$10,0/mt abaixo do escoamento por meio de ferrovia e Santos e o custo logístico total de Barcarena para China foi igual quando comparado com ferrovia e Santos.

A análise do custo logístico total de exportação ponderado por destino está apresentada abaixo:

Custo Logístico Total ponderado (US\$/mt)	2020	2021
Barcarena	71,8	100,7
Santos (ferrovia)	80,7	107,5
Barcarena + simulação de pedágio		103,5

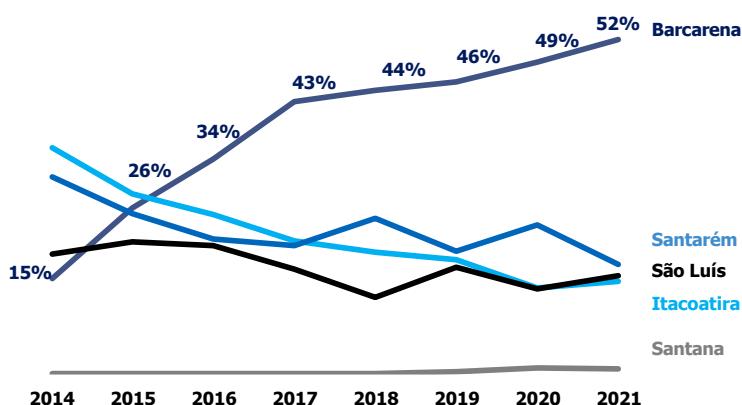
*Simulação de pedágio leva em consideração tarifa de pedágio de R\$15,0 com câmbio de R\$5,30 apenas para facilitar a compreensão.
Fonte: USDA e ESALQ/USP (Base pública mais atualizada, leva em consideração dados do 3T21).*

Nesse contexto, fica evidente que Barcarena segue sendo opção muito competitiva para escoamento de grãos originados na base Sorriso, mesmo após a inclusão do pedágio previsto para BR-163, que deve ter cobrança a partir do início de 2023.

Conforme já comunicado anteriormente, acreditamos que existem oportunidades de melhorias adicionais à BR-163 e, que podem gerar, ainda, menores custos para caminhoneiros, giro mais rápido e maior disponibilidade, fazendo com que o efeito real do pedágio seja menor. Adicionalmente, vale mencionar que quanto mais ao Norte do estado do Mato Grosso, menor o impacto e menor o custo logístico e, por esse motivo, consideramos o Norte do Mato Grosso como grande área de influência da Companhia, onde somos extremamente competitivos.

Ainda com relação a custo total logístico de exportação de soja originada no MT, PI e MA para China em 2021, Barcarena segue em patamar muito parecido quando comparado com o escoamento de Santos, comprovando que também é opção muito competitiva, ainda mais com cenário de “gap” de infraestrutura do Brasil.

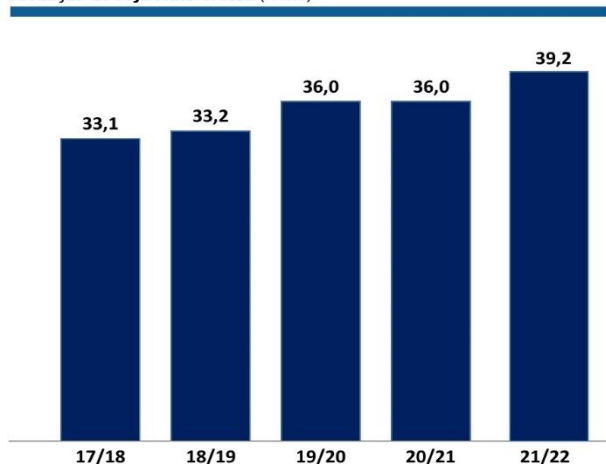
Market Share Portos Norte (Exportações de grãos originados no MT)



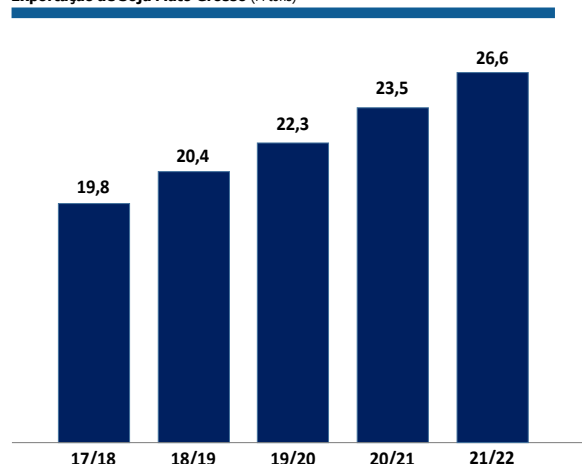
Fonte: Comexstat

Outlook 2022:

Produção de Soja Mato Grosso (M tons)



Exportação de Soja Mato Grosso (M tons)

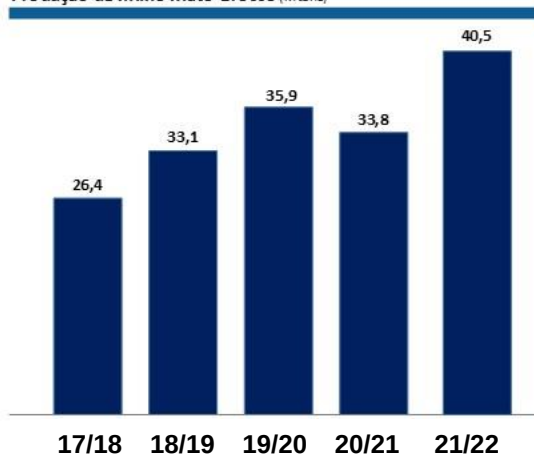


Fonte: IMEA e Comexstat

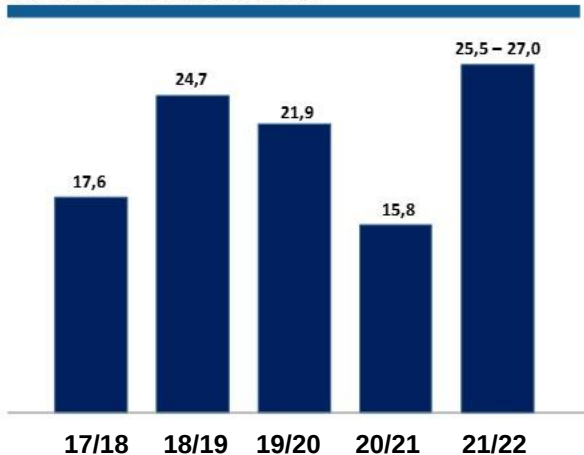
A safra de soja brasileira tem se confirmado pujante em 2022, mesmo com quebra em alguns estados como BA, MS e PR, com pouca probabilidade de problemas relacionados à qualidade ocorrerem novamente. Independentemente disso, o Mato Grosso segue sendo o principal estado produtor de soja do Brasil e estima-se que a produção de 21/22 deve ser de cerca de 39,2 milhões de toneladas, com 26,6 milhões de toneladas sendo direcionadas para exportação, cenário muito positivo para os volumes do Corredor Norte, especialmente no 1S22, sendo que já temos quase toda a capacidade do sistema integrado negociada para esse período.

Também é importante destacar que, diferentemente do milho, a soja é um produto vocacionado para exportação, sendo pouco provável o *trade-off* entre mercado interno e externo, além de todos os estados do Brasil, mesmo com quebras de safra, terem excedente exportável, não precisando, portanto, abastecer a indústria da produção de farelo de soja de outros estados.

Produção de milho Mato Grosso (M tons)



Exportação de Milho Mato Grosso (M tons)



Fonte: IMEA e Comexstat

Com relação ao milho, diferentemente de 2021, está sendo plantado e provavelmente será colhido dentro de janela favorável em 2022 e, por esse motivo, não se espera que situação de quebra semelhante ao que foi observado em 2021 aconteça novamente. Estima-se que o Mato Grosso deva produzir cerca de 40,5 milhões de toneladas de milho em 21/22 e que entre 25,5 e 27,0 milhões de toneladas deverão ser destinadas à exportação.

Resultado:

Corredor Norte (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida¹	105,7	128,6	-17,8%	569,0	856,2	-33,5%
Receita Líquida Operacional	105,7	88,0	20,2%	567,0	503,3	12,7%
Receita Líquida Operacional "Transporte Rodoviário (OTM)" ²	-	40,6	-	2,0	352,9	-
Custos Operacionais	(53,3)	(92,0)	-42,1%	(214,5)	(563,4)	-61,9%
Custos Operacionais	(53,3)	(53,6)	-0,6%	(213,4)	(210,8)	1,2%
Custos Operacionais "Transporte Rodoviário (OTM)" ²	-	(38,4)	-	(1,1)	(352,6)	-
Despesas (Receitas) Operacionais	(15,5)	(11,0)	40,7%	(40,6)	(31,3)	29,5%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros ³	12,2	5,7	113,2%	33,7	18,0	87,1%
Equivalência Patrimonial	0,2	-	-	0,5	-	-
EBITDA	49,3	31,2	58,0%	348,2	279,4	24,6%
Margem %	46,6%	35,4%	11,2 p.p.	61,4%	55,5%	5,9 p.p.
Equivalência Patrimonial	(0,2)	-	-	(0,5)	-	-
Não Recorrentes ⁴	13,5	3,5	-	21,5	8,8	144,3%
EBITDA Ajustado	62,6	34,7	80,7%	369,2	288,2	28,1%
Margem %	59,2%	39,4%	19,8 p.p.	65,1%	57,3%	7,8 p.p.

¹Receita Líquida do Corredor Norte exclui efeito "Intercompany" para melhor compreensão do resultado;

²"Transporte Rodoviário" (OTM) consiste na Receita líquida e custo operacional relacionados com a subcontratação de transporte rodoviário para clientes de forma a prestar solução logística integrada ("do MT ao porão do navio");

³AFRMM, Créditos Fiscais e Outros no Corredor Norte consiste apenas em outras receitas obtidas neste Corredor como, por exemplo, venda de resíduos;

⁴A linha de Não Recorrentes inclui: 4T21 (R\$5,1 milhões de rateio de despesas corporativas para fins de comparabilidade com passado – sem efeito algum no resultado consolidado e R\$8,4 milhões de baixa de garantias extemporâneas); 4T20 (R\$1,1 milhão de consultorias/assessorias relacionadas ao IPO e R\$2,4 milhões de doações relacionadas à COVID-19); 2021 (R\$13,1 milhões de rateio de despesas corporativas para fins de comparabilidade com passado – sem efeito algum no resultado consolidado e R\$8,4 milhões de baixa de garantias extemporâneas); 2020 (R\$1,9 milhão de consultorias/assessorias relacionadas ao IPO; R\$7,2 milhões de doações relacionadas à COVID-19 e (R\$0,3) milhão de reversão de créditos fiscais extemporâneos).

Encerramos o 4T21 com **Receita Líquida Operacional** ex-OTM recorde de **R\$105,7 milhões (+20,2% vs. 4T20)**, mesmo em meio a cenário de quebra da safrinha de milho no Brasil - que resultou em menor volume de grãos movimentados no sistema integrado deste Corredor durante o 4T21. O crescimento expressivo de Receita reflete o incremento real de tarifa realizado durante todo o ano de 2021 e a força dos contratos no modelo "take or pay", que garantem grande resiliência deste negócio.

Em 2021, a **Receita Líquida Operacional** ex-OTM, totalizou **R\$567,0 milhões – crescimento significativo de 12,7% vs. o mesmo período do ano anterior**, mesmo em meio a pressão de 15,2% no volume total movimentado durante o ano.

Os **Custos Operacionais** ex-OTM ficaram estáveis no 4T21 quando comparados com o 4T20, totalizando **R\$53,3 milhões (vs. R\$53,6 milhões)**. Em 2021, os **custos operacionais** ex-OTM totalizaram **R\$214,5 milhões (+1,7% vs. 2020)**, crescimento significativamente inferior ao da receita, explicado principalmente pelos menores volumes movimentados no ano.

O **EBITDA ajustado** foi, mais uma vez, o maior já apresentado em um quarto trimestre, totalizando **R\$62,6 milhões, crescimento de 80,7%** quando comparado com o mesmo período do ano anterior. A **margem EBITDA ajustada** também foi recorde para o quarto trimestre, ficando em **59,2% (+19,8 p.p. vs. 4T20)**, beneficiada pela contabilização direta de "take or pay".

O **EBITDA ajustado** do ano também foi recorde, totalizando **R\$369,2 milhões, crescimento de 28,1%** quando comparado com 2020 e maior **margem EBITDA ajustada** histórica já observada no Corredor, de **65,1% (+7,8 p.p. vs. 2020)**.

O forte resultado apresentado em meio a ano de grandes desafios de volume comprova o **patamar adequado de competitividade do Corredor Norte** para exportações de grãos originados no Mato Grosso e no Brasil e os **diferenciais competitivos** da nossa Companhia, que conta com time de excelência, contratos de longo prazo que garantem rentabilidade mínima para o negócio e ativos de ponta que permitem melhorias operacionais contínuas.

Iniciamos o ano de 2022 confiantes, com cenário de safra de soja pujante no Mato Grosso e boas projeções para safrinha de milho no Brasil. Além disso, passaremos a navegar em 2022 com os "supercomboios", que operam com 35 barcasas (vs. 25 barcasas em 2021), viabilizando, portanto, melhorias operacionais adicionais para esse Corredor, como menor consumo de combustível por tonelada transportada e maior diluição de custos fixos – incrementando a rentabilidade média por viagem realizada.

Navegação Costeira (Cabotagem)

Navegação costeira: transporte preponderantemente de Bauxita de Porto Trombetas (PA) até o Terminal Público de Barcarena (PA).

Volume:

Volume (kt)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Navegação Costeira (Cabotagem)	745	461	61,6%	2.563	3.358	-23,7%
Bauxita	745	461	61,6%	2.563	3.358	-23,7%

O **volume total** de bauxita transportado no 4T21 foi de **745 mil toneladas** (+61,6% vs. 4T20), demonstrando a tentativa do cliente deste Corredor de retomar níveis mais normalizados de volumes após o problema ocorrido no seu píer de descarregamento durante o ano de 2021, que acabou por impactar significativamente o volume dessa operação durante os 9M21.

Em 2021, o **volume total** transportado foi de **2,6 milhões** de toneladas (-23,7% vs. 2020), como resultado do problema no píer de descarregamento principalmente durante o 1S21 (-46,2% vs. 1S20), quando a situação ainda não havia sido totalmente resolvida.

A pressão de volume observada neste ano não impacta o resultado dessa operação e nem volumes futuros por se tratar de situação não-recorrente e por contarmos com contrato no formato “take or pay”.

Resultado:

Navegação Costeira (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida	58,8	61,2	-4,0%	211,1	214,6	-1,6%
Receita Líquida Operacional	64,9	64,7	0,3%	233,6	223,4	4,6%
Hedge Accounting ¹	(6,2)	(3,5)	76,9%	(22,4)	(8,8)	155,7%
Custos Operacionais	(30,3)	(20,3)	49,0%	(109,5)	(93,6)	17,0%
Custos Operacionais	(30,3)	(20,3)	49,0%	(109,5)	(93,6)	17,0%
Despesas (Receitas) Operacionais	(1,8)	(5,5)	-66,9%	(4,3)	(5,9)	-27,5%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros ²	5,0	3,3	52,4%	12,5	15,8	-20,8%
EBITDA	31,7	38,7	-18,1%	109,9	130,9	-16,0%
Margem %	48,8%	59,8%	11,0 p.p.	47,1%	58,6%	-11,5 p.p.
Hedge Accounting ¹	6,2	3,5	76,9%	22,4	8,8	155,7%
Não Recorrentes ³	1,8	-	-	3,5	-	-
EBITDA Ajustado	39,6	42,2	-6,1%	135,9	139,7	-2,7%
Margem %	61,0%	65,2%	-4,2 p.p.	58,2%	62,5%	-4,3 p.p.

¹Hedge Accounting: A moeda funcional da Companhia é o Real, contudo os contratos do Navegação Costeira são denominados 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 dos contratos 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 e outras receitas não-core como, por exemplo, créditos fiscais.

³A linha de não-recorrentes inclui no 4T21 (R\$1,8 milhão de rateio de despesas corporativas para fins de comparabilidade com passado – sem efeito algum no resultado consolidado); 2021 (R\$3,5 milhões de rateio de despesas corporativas para fins de comparabilidade com passado – sem efeito algum no resultado consolidado).

Concluimos o 4T21 com a maior **Receita Líquida Operacional ex-hedge accounting** já obtida em um quarto trimestre, totalizando **R\$64,9 milhões** (+0,3% vs. 4T20), refletindo, mais uma vez, a força do contrato de longo prazo deste corredor – que garante estabilidade e resiliência de resultado independente do volume efetivamente movimentado no período. Registramos (R\$6,2) milhões de *hedge accounting* no 4T21, de forma a equalizar os impactos dos contratos em moeda estrangeira nos resultados, dado que a moeda funcional da Companhia é o Real. Importante lembrar que esse efeito de *hedge accounting* não tem impacto caixa.

No ano de 2021, a **Receita Líquida Operacional ex-hedge accounting** totalizou **R\$233,6 milhões** (+4,6% quando comparada com 2020), demonstrando o benefício da estratégia de diversificação de moedas da Companhia, já que o contrato deste Corredor é dolarizado. Houve o registro de (R\$22,4) milhões de *hedge accounting* no ano, sem efeito caixa.

Os **custos operacionais** totalizaram **R\$30,3 milhões** no 4T21 (+49,0% vs. 4T20), devido principalmente ao maior volume movimentado no período conforme já mencionado anteriormente (+61,6% vs. 4T20), bem como maiores custos médios de praticagem, que passaram por reajustes do setor no período analisado.

Em 2021, os **custos operacionais** totalizaram **R\$109,5 milhões** (+17,0% vs. 2020), principalmente impactados pelo afretamento de um navio de terceiro durante o período de docagem programada de um dos nossos ativos próprios, em linha com o que estava planejado para o ano. Vale ressaltar que as docagens realizadas nesta operação acontecem a cada 2,5 anos (intervalo de 5 anos entre docagens, com dois navios na frota e docagens intercaladas).

O **EBITDA ajustado** totalizou **R\$39,6 milhões** no 4T21 (-6,1% vs. 4T20), refletindo o incremento de custos relacionados ao maior volume movimentado no período e à docagem supracitada, ao passo que parte da receita advinda de tal volume já foi contabilizada seguindo o contrato “take or pay”. A **margem EBITDA ajustada** se manteve em patamar forte, atingindo **61,0%** no 4T21 (-4,2 p.p. vs. 4T20).

No ano de 2021, o **EBITDA ajustado** totalizou **R\$135,9 milhões** (-2,7% vs. 2020), mantendo forte estabilidade de resultado mesmo em ano de docagem e com menor resultado advindo do AFRMM - já que este é originado a partir de percentual do volume movimentado na operação. A **margem EBITDA ajustada** se manteve em patamar robusto de **58,2%** (-4,3 p.p. vs. 2020).

O resultado acima apresentado demonstra a **solidez dos pilares estratégicos da Companhia** – com diversificação de moedas, já que o contrato deste Corredor é dolarizado e no modelo “take or pay”, garantindo resultado e rentabilidade estável mesmo diante de cenário de volumes 23,7% inferiores por dificuldades operacionais pontuais do cliente.

Corredor Sul

Corredor Sul: transporte fluvial de grãos, fertilizantes, minério de ferro e alguns outros granéis pela hidrovia Paraná-Paraguai e transporte de celulose pelo rio Uruguai por meio de joint-venture (Limday). Adicionalmente, engloba o resultado de duas joint-ventures em terminais portuários - a primeira para operação portuária de grãos em Montevideu (TGM), sendo o único terminal da região capaz de carregar um navio do tipo Panamax e a segunda para a operação portuária de graneis sólidos na região de Concepción, no Paraguai (Baden).

Volume:

Volume (kt)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Corredor Sul	516	424	21,7%	3.554	2.799	27,0%
Minério de Ferro	85	18	378,4%	1.648	561	193,8%
Grãos	143	114	25,4%	859	1.058	-18,8%
Fertilizantes	70	44	58,5%	103	144	-28,5%
Outros ¹	-	55	-	-	126	-
Total antes das JVs	298	231	28,9%	2.609	1.889	38,1%
JVs ²	218	193	13,0%	945	909	4,0%

¹Outros: consiste no transporte de outros produtos como celulose e coque;

²JVs: volume proporcional à participação em TGM, Limday e Baden.

O **volume total** transportado no Corredor Sul foi de **516 mil toneladas** no 4T21, forte crescimento de 21,7% quando comparado com o 4T20, com destaque para o volume de minério de ferro que foi 378,4% superior mesmo diante de cenário de impossibilidade de navegação durante boa parte do trimestre. Houve também crescimento de 25,4% no volume de grãos e 58,5% no volume de fertilizantes. Nesse contexto, vale mencionar que a contabilização do volume deste corredor se dá no momento do carregamento do produto, podendo haver efeito de *cut-off* no resultado já que a receita é contabilizada no momento da entrega do serviço no destino da rota fluvial.

Em 2021, o **volume total** transportado foi de **3,5 milhões de toneladas**, crescimento expressivo de 27,0% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, com crescimento relevante de volume de minério de ferro mesmo em meio a fortes restrições operacionais já que o nível de calado dos rios dessa região ficou abaixo das médias históricas durante boa parte do 2S21. O volume movimentado foi abaixo da capacidade desse Corredor, mas ainda assim, demonstra o quão acertado foi a aquisição da Imperial Logistics realizada em abril de 2021, já que agregou ativos com maior flexibilidade e permitiu que a Companhia navegasse por pelo menos dois meses a mais que os demais concorrentes da região e a consolidou como maior player logístico de minério de ferro na região de Corumbá (84% de *market share* em 2021).

Conforme divulgado amplamente por meio de Comunicado ao Mercado, o ano de 2021 atingiu níveis muito baixos de calado nesta região, situação próxima das mínimas históricas já observadas nos últimos 121 anos. Diante de tal fato, ficamos sem condições de navegação durante cerca de dois meses e meio no quarto trimestre, fato nunca observado desde o início das operações da

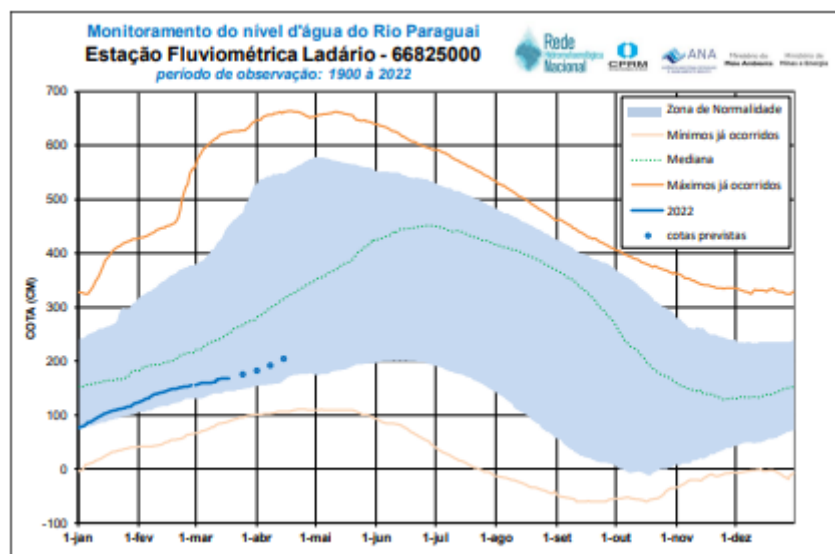
Companhia e que, apesar de impactar negativamente o resultado do Corredor, permitiu inúmeros aprendizados e adoção de novas iniciativas que farão com que a Companhia esteja cada vez mais preparada para superar tais situações como, por exemplo, mapeamento de fornecedores capazes de realizar dragagens mais frequentes e de forma preventiva e estruturada.

As fortes chuvas observadas no início de 2022, principalmente na região de Cáceres, permitiram recuperação parcial do calado para níveis próximos da zona de normalidade e as projeções atuais disponíveis sinalizam um cenário mais positivo e com melhor tendência para 2022, mesmo que ainda aquém das médias históricas para esta região.

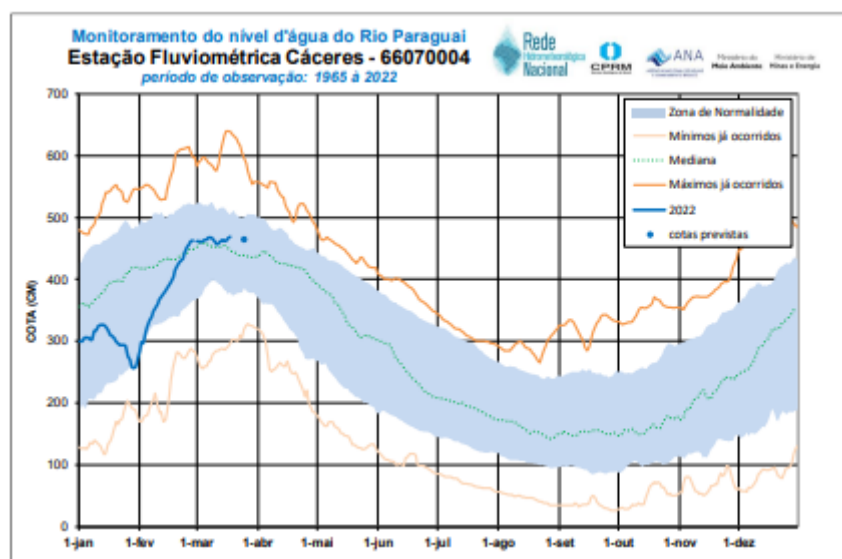
Os melhores dados e projeções disponíveis para a Companhia até o momento nos levam a projetar nível de rios semelhantes aos de 2020, com possibilidade de operação mais eficiente já que contamos com ativos que operam em condições mais restritivas de calado. Espera-se uma evolução contínua para um cenário mais próximo da regularidade a partir de 2023.

As projeções públicas de curto-prazo disponibilizadas pelo portal do Serviço Geológico do Brasil corroboram com o cenário projetado internamente pela Companhia de que 2022 ainda não será um ano de normalidade plena, mas deverá apresentar tendência melhor que 2021. Abaixo apresentamos quadros com dois pontos importantes para o entendimento de nossa operação: 1) Ladário – região próxima ao ponto de carregamento de minério de ferro e, portanto, o ponto mais crítico para a operação, que retomou para a zona de normalidade no começo deste ano e 2) Cáceres – região que demonstra a situação no Pantanal, responsável pela vazão dos rios durante os períodos de pouca chuva, que atualmente se encontra acima da mediana e sinaliza a tendência de que, mesmo diante de cenário de pouca chuva no 2022, haverá possibilidade de vazão no rio Paraguai.

LADÁRIO (Boletim publicado no dia 18/03/2022)



CÁCERES (Boletim publicado no dia 18/03/2022)



Fonte: Serviço Geológico do Brasil – CPRM

Resultado:

Corredor Sul (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida¹	17,6	153,7	-88,5%	312,0	353,9	-11,8%
Receita Líquida Operacional	53,6	129,8	-58,7%	422,9	484,2	-12,7%
Hedge Accounting ²	(35,9)	23,9	-	(110,9)	(130,3)	-14,9%
Custos Operacionais	(84,0)	(37,2)	125,8%	(300,8)	(208,8)	44,0%
Custos Operacionais	(84,0)	(37,2)	125,8%	(300,8)	(208,8)	44,0%
Despesas (Receitas) Operacionais	(7,6)	(18,1)	-58,2%	(35,8)	(26,9)	33,0%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros ³	(20,2)	-	-	17,3	0,1	-
Equivalência Patrimonial	(4,2)	(3,1)	36,6%	(1,1)	(5,4)	-79,8%
EBITDA	(98,3)	95,3	-	(8,4)	112,9	-
Margem %	-	73,4%	-	-	23,3%	-
Hedge Accounting²	35,9	(23,9)	-	110,9	130,3	-14,9%
Equivalência Patrimonial	4,2	3,1	36,6%	1,1	5,4	-79,8%
Não Recorrentes⁴	56,1	0,3	-	71,2	3,3	-
EBITDA Ajustado	(2,1)	74,9	-	174,8	251,9	-30,6%
Margem %	-	57,7%	-	41,3%	52,0%	-10,7 p.p.
Resultado JVs⁵	2,8	1,6	-279,9%	18,5	16,8	10,3%
EBITDA ajustado com JVs	0,7	76,5	-	193,3	268,7	-28,1%
Margem %	1,3%	58,9%	-57,6 p.p.	45,7%	55,5%	-9,8 p.p.

¹Receita Líquida e Custos Operacionais do Corredor Sul excluem 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. 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 dos contratos de longo-prazo em moeda estrangeira. Essa movimentação não tem impacto caixa;

³AFRMM, Créditos Fiscais e Outros neste Corredor inclui o impacto de outras receitas não-core como, por exemplo, cobranças de reembolsos de sinistros.

⁴A linha de Não recorrentes inclui: 4T21 (R\$7,7 milhões de consultorias e assessorias para aquisição e integração da Imperial Logistics, R\$31,3 milhões de reversões fiscais extemporâneas relacionados a IVA e R\$22,3 milhões relacionados à combinação de negócios que foram alocados gerencialmente no Corredor Sul, (R\$5,2) milhões de reversão do rateio de despesas corporativas pois o Corredor Sul não fará mais parte do rateio para fins de otimização fiscal); 4T20 (R\$0,3 milhão de consultorias relacionadas ao IPO); 2021 (R\$31,3 milhões de reversões fiscais extemporâneas relacionados a IVA, R\$32,3 milhões relacionados à combinação de negócios que foram alocados gerencialmente no Corredor Sul, e R\$7,7 milhões de consultorias e assessorias para aquisição e integração da Imperial); 2020 (R\$1,3 milhão de reversão de créditos extemporâneos, R\$2,0 milhões de consultorias e assessorias relacionadas ao IPO).

⁵Inclui o resultado obtido com a participação que a Companhia possui nas operações TGM, Limday e Baden.

A **Receita Líquida Operacional ex-hedge accounting**, totalizou **R\$53,6 milhões** no 4T21 (-58,7% vs. 4T20), principalmente impactada pela não-navegação durante dois meses e meio deste trimestre na região de Corumbá, onde operamos minério de ferro (principal produto movimentado neste Corredor). Como a operação seguiu com ciclos maiores que o normal em função das grandes restrições já mencionadas, temos efeito de *cut-off* no trimestre já que parte do volume que foi carregado no final de dezembro não chegou ao seu destino final dentro do período contábil.

No ano de 2021, a **Receita Líquida Operacional** ex-hedge accounting totalizou **R\$422,9 milhões** (-12,7% vs. 2020), refletindo as menores receitas não-tarifárias que se dão pela contabilização do contrato da Vale, que deixou de ter uma parcela fixa trimestral em 2021 e passou a ser uma função direta do volume efetivamente movimentado no período.

Houve impacto na Receita Líquida de (R\$35,9) milhões de *hedge accounting* no 4T21 e de (R\$110,9) milhões no ano, ambos sem efeito caixa.

Os **custos operacionais** totalizaram **R\$ 84,0 milhões** no 4T21 (+125,8% vs. 4T20), explicados pela maior composição de frota após a aquisição da Imperial Logistics, maior volume movimentado no período (+21,7% vs. 4T20) e, por fim, custos significativamente maiores para se operar no cenário atípico de calado.

No ano de 2021, os **custos operacionais** totalizaram **R\$300,8 milhões** (+44,0% vs. 2020), refletindo os mesmos impactos acima mencionados.

O **EBITDA ajustado com JVs** totalizou **R\$0,7 milhão** no 4T21 (vs. R\$76,5 milhões no 4T20), refletindo a contabilização da receita da Vale, cujo resultado foi impactado pela não navegação, contudo parcialmente compensado pelo efeito positivo advindo da reversão de créditos extemporâneos (IVA). A **margem EBITDA ajustada** do trimestre foi de **1,3%**.

Em 2021, o **EBITDA ajustado com JVs** totalizou **R\$193,3 milhões** (vs. R\$268,7 milhões em 2020), patamar ainda adequado quando levamos em consideração todos os desafios operacionais apresentados ao longo do ano, com **margem EBITDA ajustada** de **45,7%**.

2021 foi, sem dúvida, o ano com os maiores desafios operacionais deste corredor desde seu desenvolvimento e, mesmo com resultado abaixo do seu potencial, conseguimos comprovar quão **diferenciada é a operação da Companhia quando comparada com os outros players hidroviários desta região**. Temos ativos modernos e que operam em calado mais baixo, que viabilizaram que a Companhia operasse por pelo menos 2 meses a mais que os concorrentes e, com isso, nos consolidamos como **player logístico mais eficiente para transporte de minério de ferro na região de Corumbá**.

Santos | Sal

Iniciamos dois novos projetos nos últimos dois anos, que ainda estão em fase de implementação: operação no Terminal de Santos e operação logística de Sal.

Santos: consiste no arrendamento por 25 anos de um terminal para movimentação e armazenagem de granéis sólidos no maior porto da América do Sul, localizado em Santos. A operação foi iniciada parcialmente em 2020, ao mesmo tempo em que começamos o processo de reforma e adequação do terminal, previstos no edital do leilão. A reforma foi acelerada durante 2021 e, por esse motivo, o terminal ficou sem operação durante o 2S21, devendo retomar suas atividades em meados de 2022.

Sal: consiste em contrato para transbordo e transporte de sal na região nordeste do Brasil. A Companhia tem tratado de trâmites regulatórios para início desta operação e tem uma demanda judicial para que consiga as autorizações necessárias para seguir com o projeto. Como característica usual da Companhia, houve o investimento de modernização em um ativo eficiente para a operação, que viabilizaria uma competitividade ainda maior para o escoamento de sal da região. Por se tratar de ativo que funciona como “porto flutuante”, a Companhia pode, ainda, redirecioná-lo para outra região e otimizar o investimento já realizado no caso da manutenção da restrição regulatória atual.

Volume:

Volume (kt)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Santos	-	228	-	332	628	-47,1%
Total	-	228	-	332	628	-47,1%

Seguindo o plano de negócios da Companhia, paralisamos a operação de Santos no segundo trimestre de 2021 para modernização das estruturas do terminal e “reconstrução” de um dos seus armazéns.

Com isso, **não houve volume movimentado** durante o 4T21 e encerramos 2021 com **332 mil** toneladas de fertilizantes transportados.

Resultado:

Santos (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida	-	14,7	-	23,3	39,8	-41,5%
Receita Líquida Operacional	-	14,7	-	23,3	39,8	-41,5%
Custos Operacionais	-	(5,3)	-	(15,2)	(31,0)	-50,9%
Custos Operacionais	-	(5,3)	-	(15,2)	(31,0)	-50,9%
Despesas (Receitas) Operacionais	0,2	(0,3)	-	(1,1)	(0,9)	15,5%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros	0,2	-	-	0,2	-	-
EBITDA	0,4	9,1	-	7,2	7,8	-8,3%
Margem %	-	62,2%	-	30,8%	19,6%	11,1 p.p
Não Recorrentes ¹	0,1	-	-	0,8	0,3	158,8%
EBITDA Ajustado	0,5	9,1	-	7,9	8,1	-2,2%
Margem %	-	62,2%	-	34,1%	20,4%	13,7 p.p

¹A linha de não-recorrentes inclui no 4T21 (R\$0,1 milhão de rateio de despesas corporativas para fins de comparabilidade com passado – sem efeito algum no consolidado); 2021 (R\$0,6 milhão de rateio de despesas corporativas para fins de comparabilidade com passado – sem efeito algum no consolidado e R\$0,2 milhão de doações relacionadas a COVID-19); 2020 (R\$0,3 milhão de doações relacionadas a COVID-19).

A **Receita Líquida Operacional** de Santos totalizou **R\$23,3 milhões** em 2021 (-41,5% vs. 2020), sendo que a operação do terminal foi interrompida no segundo trimestre de 2021 para modernizações e reformas dos armazéns, conforme previsto no edital de arrendamento e no plano de negócios da Companhia.

Os **custos operacionais** totalizaram **R\$15,2 milhões** em 2021 (-50,9% vs. 2020), como resultado do menor volume movimentado no período.

O **EBITDA ajustado** de 2021 foi de **R\$ 7,9 milhões** (-2,2% vs. 2020), com **margem EBITDA ajustada** de 34,1% (+13,7 p.p.) - ainda não representando todo o potencial da operação.

Não houve operação durante o 4T21 e o resultado apresentado na tabela acima apenas demonstra a contabilização de custos e despesas do terminal inoperante que foram tratadas como CAPEX seguindo as diretrizes do CPC 27 (Ativo Imobilizado).

Os resultados obtidos na fase pré-operacional de Santos durante 2020 e 2021 já **sinalizam as oportunidades futuras do terminal** que, além de nos **posicionar estrategicamente dentro do maior porto organizado da América Latina**, possibilita maior diversificação de negócios e rentabilidade muito alinhada com as demais operações da Companhia.

Resultado Holding

Holding (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Despesas (Receitas) Operacionais	(15,1)	(18,9)	-20,1%	(61,5)	(102,3)	-39,8%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros ¹	22,6	-	-	32,4	-	-
Equivalência Patrimonial	1,9	-	-	-	-	-
EBITDA	9,4	(18,9)	-	(29,2)	(102,3)	-71,5%
Equivalência Patrimonial	(1,9)	-	-	0,1	-	-
Não Recorrentes ²	(23,3)	0,8	-	(47,0)	37,3	-
EBITDA Ajustado	(15,8)	(18,1)	-12,8%	(76,1)	(65,0)	17,0%

¹AFRMM, Créditos Fiscais e Outros no resultado da Holding inclui o impacto de outros créditos e outras receitas não-core.

²Não Recorrentes no 4T21 inclui ((R\$1,7) milhão de rateio de despesas corporativas que foram “devolvidas” para Holding para fins de comparabilidade, (R\$22,4) milhões relacionados à combinação de negócios que foram gerencialmente alocados no Corredor Sul, (R\$0,2) milhão de consultorias e assessorias; R\$1,1 milhão relacionado ao plano de opções – SOP – sem efeito caixa); no 4T20 ((R\$0,4) milhão de consultorias e assessorias e R\$0,4 milhão relacionado ao plano de opções – SOP – sem efeito caixa); em 2021 ((R\$17,2) milhões de rateio de despesas corporativas que foram “devolvidas” para Holding para fins de comparabilidade, (R\$32,2) milhões de reversões de créditos extemporâneos; R\$1,5 milhão de consultorias e assessorias, R\$1,1 milhão relacionado ao plano de opções – SOP – sem efeito caixa); em 2020 (R\$20,2 milhões de consultorias e assessorias relacionadas ao IPO, R\$17,0 milhões relacionados ao plano de opções – SOP).

As **Despesas da Holding Ajustadas** somaram **R\$15,8 milhões** no 4T21, queda de 12,8% quando comparadas com o mesmo período do ano passado, refletindo os esforços da Companhia para redução e controle das despesas em meio ao cenário desafiador observado durante o ano de 2021, incluindo a reversão de provisões de remuneração variável.

No ano de 2021, as **Despesas da Holding Ajustadas** totalizaram **R\$76,1 milhões** (+17,0% vs. 2020), impactadas pela necessidade de adaptação de estruturas para fins de Companhia de capital aberto (realizada em setembro de 2020) - com a criação de áreas de suporte e o desenvolvimento de processos estruturados que contribuem com um maior nível de governança corporativa.

RESULTADO CONSOLIDADO

CAPEX

O **CAPEX consolidado** do 4T21 foi de **R\$237,6 milhões**, sendo que apenas R\$51,7 milhões foram destinados para manutenção, que passou a contar com uma base de ativos maiores desde o 2T21 com a aquisição da Imperial Logistics. Adicionalmente, inclui a contabilização dos custos do terminal inoperante em Santos e que passaram a ser tratados como CAPEX seguindo as regras do CPC 27.

O CAPEX utilizado para expansão no 4T21 totalizou R\$126,2 milhões e inclui a aquisição de ativos de navegação que serão utilizados principalmente na expansão da operação de navegação do Corredor Norte.

Em 2021, o **CAPEX consolidado**, incluindo os valores com Outorga de Santos, com aquisição da Imperial Logistics - cujo pagamento foi realizado à vista e com a manutenção programada de um dos navios de bauxita – que ocorre a cada cinco anos e de forma intercalada, totalizou **R\$1,1 bilhão**, sendo que apenas R\$111,7 milhões foram necessários para manutenção.

Dessa forma, houve o atingimento do guidance de **CAPEX consolidado** divulgado pela Companhia em 16 de agosto de 2021. Vale mencionar que o **guidance de CAPEX consolidado de 2022 até 2025 segue mantido** e será realizado de forma gradual e espaçada, sendo que o foco para o ano de 2022 será apenas em investimentos de projetos já em andamento e que agreguem resultado em curto-prazo como, por exemplo, a finalização do projeto de modernização do terminal de Santos – que iniciará a operação em meados de 2022 e os investimentos em ativos de navegação - que ficarão prontos e passarão a ser utilizados a partir de 2023.

A tabela abaixo demonstra visão gerencial do CAPEX, sendo que vale mencionar que o efeito caixa é inferior ao valor apresentado, tendo totalizado R\$1.002 milhões em 2021.

CAPEX Consolidado	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Manutenção	51,7	11,8	337,3%	111,7	35,7	213,2%
Expansão	126,2	87,0	45,0%	445,2	238,8	86,4%
Outorga STS20	-	-	-	18,1	28,1	(35,6%)
M&A	59,8	-	-	523,4	-	-
CAPEX Total	237,6	98,8	140,4%	1.098,4	302,6	363,0%

Nota: A diferença de R\$56,0 milhões no 4T21 entre o CAPEX apresentado na tabela acima e a movimentação do fluxo de caixa de investimentos é explicada pela divergência entre ativação e desembolso de caixa para pagamento de fornecedores, conforme descrito na nota explicativa n. 31. Em 2021 a diferença é de R\$78,1 milhões. Inclui CAPEX relacionado à aquisição da operação da Imperial Logistics na América do Sul, em um valor de US\$ 86 milhões.

P&L Consolidado

Consolidado (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida	182,1	357,6	-49,1%	1.115,4	1.462,1	-23,7%
Receita Líquida Operacional ¹	224,2	296,7	-24,4%	1.246,7	1.248,3	-0,1%
Receita Líquida Operacional "Transporte Rodoviário (OTM)" ²	-	40,6	-	2,0	352,9	-99,4%
Hedge Accounting ³	(42,1)	20,4	-	(133,3)	(139,1)	-4,1%
Custos Operacionais	(167,6)	(154,9)	8,2%	(640,0)	(896,8)	-28,6%
Custos Operacionais	(167,6)	(116,5)	43,9%	(638,9)	(544,2)	17,4%
Custos Operacionais "Transporte Rodoviário (OTM)" ²	-	(38,4)	-	(1,1)	(352,6)	-
Despesas (Receitas) Operacionais	(39,8)	(53,8)	-26,1%	(143,3)	(167,4)	-14,4%
AFRMM, Créditos Fiscais e Outros ⁴	19,8	9,0	119,4%	96,1	33,9	183,7%
Equivalência Patrimonial	(2,1)	(3,1)	-31,4%	(0,7)	(5,4)	-87,5%
EBITDA	(7,5)	154,9	-	427,6	426,4	0,3%
Margem %	-	52,2%	-	34,3%	34,2%	0,1 bps
Hedge Accounting ³	42,1	(20,4)	-	133,3	139,1	-4,1%
Equivalência Patrimonial	2,1	3,1	-31,4%	0,7	5,4	-87,5%
Não Recorrentes ⁵	48,2	4,6	-	50,1	49,7	0,7%
Resultado JVs ⁶	2,8	1,6	72,6%	18,5	16,8	10,3%
EBITDA Ajustado com JVs	87,6	143,8	-39,0%	630,2	637,4	-1,1%
Margem %	39,1%	48,5%	-9,4 p.p.	50,6%	51,1%	-0,5 p.p.
Depreciação e amortização	(91,6)	(64,6)	41,7%	(338,0)	(223,8)	51,1%
EBIT	(99,2)	90,2	-	89,6	202,7	-55,8%
Resultado Financeiro	(82,8)	(29,3)	182,2%	(388,3)	(251,0)	54,7%
Prejuízo/Lucro Líquido antes do IR	(182,0)	60,9	-	(298,6)	(48,4)	-
Imposto de Renda e CSLL	(5,1)	(22,6)	-77,6%	(40,5)	(56,0)	-27,7%
Prejuízo/Lucro Líquido	(187,0)	38,3	-	(339,1)	(104,4)	-

¹ Receita Líquida Operacional: refere-se a receita líquida obtida com navegação, transbordo e elevação de produtos nos terminais onde a Companhia opera;

² Receita Líquida Operacional e Custos Operacionais de Transporte Rodoviário (OTM): obtidos com subcontratação de transporte rodoviário para clientes, prestando solução logística integrada ("do MT ao porão do navio");

³ Hedge Accounting: A moeda funcional da Companhia é o Real, contudo os contratos do Corredor Sul e da Navegação Costeira são denominados 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 dos contratos de longo-prazo em moeda estrangeira. Essa movimentação não tem impacto no caixa;

⁴ AFRMM, Créditos Fiscais e Outros: inclui o efeito positivo obtido com Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante, bem como outros créditos e outras receitas não-core conforme destacado em cada um dos corredores;

⁵ A linha de Não-recorrentes inclui no 4T21 (R\$41,0 milhões de créditos fiscais e baixas extemporâneas, R\$7,5 milhões de consultorias e assessorias, R\$1,1 milhão relacionado ao plano de opções – SOP), no 4T20 (R\$1,8 milhão relacionados a consultorias e assessorias, R\$0,4 milhão relacionado ao plano de opções – SOP, R\$2,4 milhões relacionados a doações COVID-19); em 2021 (R\$41,0 milhões de créditos e baixas extemporâneas; R\$9,2 milhões de consultorias e assessorias; R\$0,2 milhão de doações COVID-19 e R\$1,1 milhão relacionado ao plano de opções – SOP);

⁶ Inclui o resultado obtido com a participação que a Companhia possui nas operações TGM, Limday e Baden

Resultado Financeiro

Consolidado (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Financeira	9,1	8,8	3,6%	60,0	75,3	-20,3%
Despesa Financeira	(73,8)	(63,4)	16,6%	(390,8)	(237,8)	64,4%
Despesa Financeira recorrente	(73,8)	(63,4)	16,6%	(295,4)	(237,8)	24,2%
Despesa Financeira não-recorrente (reestruturação dívida)	-	-	-	(95,4)	-	-
Variação cambial	(18,1)	25,2	-	(57,4)	(88,5)	-35,1%
Resultado Financeiro	(82,8)	(29,3)	182,2%	(388,3)	(251,0)	54,7%

O Resultado Financeiro consolidado do 4T21 totalizou (R\$ 82,8) milhões, 53,5 milhões abaixo do mesmo período do ano anterior, explicado principalmente por:

- Receita Financeira:** estável vs. o 4T20 mesmo com posição de caixa 36% abaixo do mesmo período do ano passado, explicada principalmente pelo efeito da apreciação do real no período, uma vez que aproximadamente 90% dos investimentos são mantidos em dólar ou em fundos cambiais;
- Despesa Financeira:** aumento de R\$10,5 milhões no trimestre, devido ao incremento no endividamento da Companhia e apreciação do real no período, parcialmente compensados pelo menor custo da dívida após a reestruturação realizada em 2021;
- Variação Cambial:** piora de R\$43,3 milhões quando comparado com o mesmo período do ano passado, resultado direto da apreciação do real.

O **Resultado Financeiro** consolidado do ano foi impactado por itens pontuais e não-recorrentes decorrentes do processo de alongamento da dívida e que geraram efeito negativo no 1T21 (R\$95,4 milhões), mas que resultaram em menor custo médio da dívida já em 2021. Excluindo esse efeito não-recorrente, o **Resultado Financeiro Ajustado** de 2021 teria totalizado **(R\$292,8) milhões**.

Lucro/Prejuízo Líquido

Frente as explicações realizadas neste relatório, a Companhia encerrou o 4T21 com Prejuízo Líquido de (R\$187,0) milhões, explicado primordialmente pelo efeito negativo do *hedge accounting* e da variação cambial, ambos sem efeito caixa e pelo resultado abaixo do potencial da Companhia com impossibilidade de navegação em boa parte do trimestre no Corredor Sul.

Em 2021, houve Prejuízo Líquido de (R\$339,1) milhões, com impacto de itens não-caixa relacionados ao *hedge accounting* e variação cambial já mencionados anteriormente (vs. (R\$104,4) milhões em 2020).

Geração de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T21	4T20	Var. %	2021	2020	Var. %
Caixa Inicial	397,5	1.166,9	-65,9%	1.045,8	974,5	7,3%
(+) EBITDA	(7,5)	154,9	-	427,6	426,4	0,3%
(+/-) Variação de Capital de Giro e outros	77,9	(3,3)	-	(141,5)	(148,0)	-4,4%
(+/-) Resultado <i>Hedge Accounting</i>	42,1	(20,4)	-	133,3	139,1	-4,1%
= Fluxo de Caixa Operacional (FCO)	112,4	131,2	-14,3%	419,5	417,5	0,5%
(-) CAPEX	(181,6)	(129,7)	40,1%	(534,1)	(302,8)	76,4%
<i>Recorrente</i>	(51,7)	(11,8)	337,3%	(111,7)	(33,1)	-
<i>Expansão</i>	(130,0)	(117,9)	10,3%	(422,4)	(269,7)	56,6%
(-) M&A	-	-	-	(468,2)	-	-
(-) Outorga	-	-	-	(18,1)	-	-
= Fluxo de Caixa de Investimentos (FCI)	(181,6)	(129,7)	40,1%	(1.020,4)	(302,8)	237,0%
(+/-) Captação/Amortização de Dívida	364,8	(9,7)	-	745,0	(32,5)	-
(-) Pagamento de Juros	(3,9)	(6,4)	-38,6%	(217,7)	(194,7)	11,8%
(-) Arrendamentos	(8,8)	(10,0)	-11,6%	(81,9)	(17,0)	-
(+/-) Custos de captação/Recompra de Bonds	(10,9)	-	-	(124,4)	(100,1)	24,2%
(+) Aporte de Capital	-	-	-	-	51,8	-
(+/-) Dividendos pagos/recebidos	2,9	2,9	-0,3%	5,7	4,9	16,3%
= Fluxo de Caixa de Financiamento (FCF)	344,0	(23,1)	-	326,7	(287,7)	-
Impacto da Variação Cambial nos saldos de Caixa	(0,0)	(99,4)	-	(99,3)	244,3	-
= Geração de Caixa	274,8	(121,0)	-	(373,5)	71,3	-
Caixa Final	672,3	1.045,8	-35,7%	672,3	1.045,8	-35,7%

Encerramos o trimestre com geração de **R\$112,4 milhões** de caixa operacional (vs. geração de R\$131,2 milhões no 4T20), com impacto de EBITDA abaixo do potencial no período em função de situações não-recorrentes e não-estruturais já mencionados neste relatório, que foram parcialmente compensadas pelos esforços da Companhia para otimizar a gestão de capital de giro por meio de cobranças mais efetivas de clientes e redução de adiantamento a fornecedores.

Quando incluímos os investimentos realizados para expansão e manutenção e o fluxo de caixa financeiro, houve geração de caixa de **R\$274,8 milhões** no 4T21 (vs. consumo de R\$121,0 milhões no 4T20), explicado principalmente pela emissão de debêntures incentivadas realizada em outubro de 2021, no valor de R\$380,0 milhões.

Encerramos o trimestre com R\$672,3 milhões em caixa, **patamar adequado e compatível com as obrigações futuras da Companhia**.

Em 2021, houve geração de caixa operacional de **R\$419,5 milhões** (vs. R\$417,5 milhões em 2020), explicado principalmente pela constante melhora na gestão de capital de giro pela Companhia.

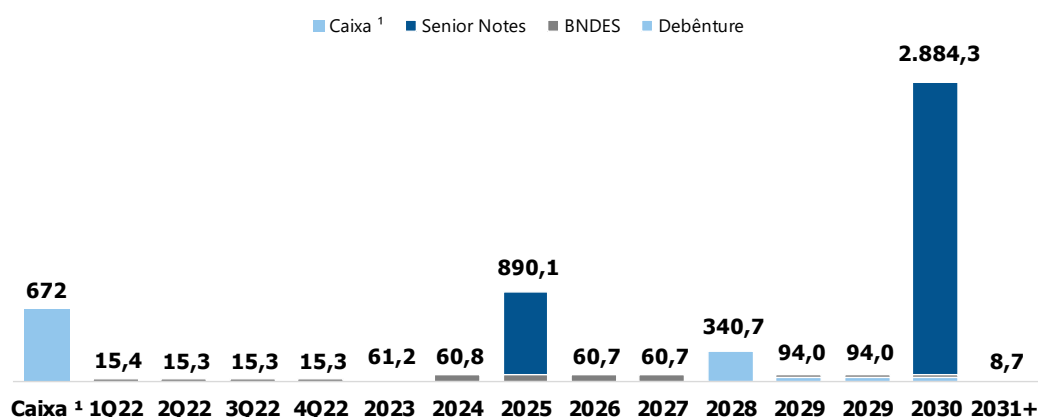
Ao incluirmos os investimentos realizados para expansão e manutenção, bem como fluxo de caixa financeiro, houve consumo de caixa de **(R\$373,5) milhões** no ano de 2021 (vs. geração de R\$71,3 milhões em 2020), explicado principalmente pelo desembolso de caixa de R\$468,2 milhões para aquisição da Imperial Logistics, bem como maiores investimentos em CAPEX de expansão, que colaborarão para melhores resultados futuros.

Endividamento

A Companhia realizou um importante processo de reestruturação de sua dívida em 2021, com recompra de US\$425 milhões das notas com vencimento em 2025, substituídas por novas notas com vencimento em 2031. Além de alongar o prazo de vencimento de 4 para 10 anos, uma nova dívida foi emitida com um custo de 4,950% ao ano, economia significativa de 100 bps quando comparada com a anterior. Com isso, os **fluxos futuros de amortização da Companhia ficaram ainda mais longos, sem nenhum vencimento material nos próximos anos.**

Adicionalmente, a Companhia emitiu no 4T21 as primeiras debêntures incentivadas (Lei nº 12.431/2011) no total de R\$380 milhões, com prazo de 7 e 10 anos e destinadas a financiar as obras de implantação do terminal de Santos. Parte dos recursos será utilizado para recompor o caixa já investido nessa operação, proporcionando maior flexibilidade e ainda mais segurança para a posição de caixa.

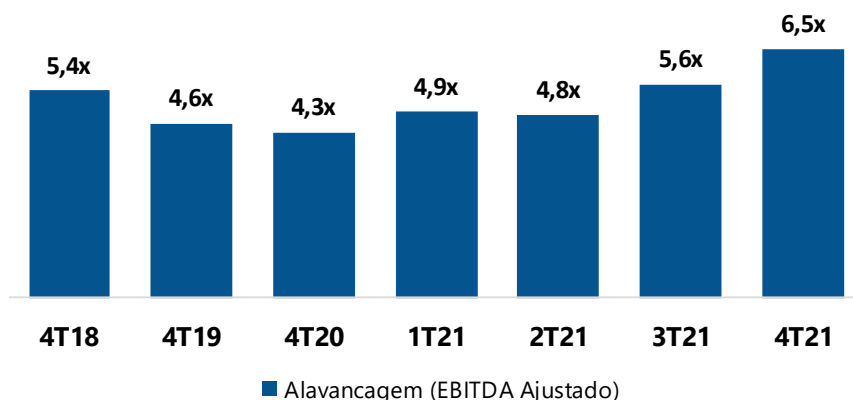
O cronograma atual de amortização pode ser observado abaixo:



A alavancagem da Companhia, considerando EBITDA Ajustado, ficou em 6,5x no 4T21 (vs. 4,3x no 4T20), refletindo os cenários externos e não recorrentes relacionados à quebra da safrinha de milho no Brasil, com impacto em volumes no corredor Norte e calado abaixo das médias históricas na região de Corumbá, onde operamos minério de ferro. Estes fatores contribuíram para uma geração de caixa abaixo do potencial destes corredores durante o trimestre e ano de 2021.

O endividamento líquido de 2021 aumentou em relação ao do final de 2020 principalmente em função da aquisição da Imperial Logistics South America no Corredor Sul - que foi integralmente executada com o caixa da Companhia e cujos resultados esperados ainda não foram observados devido às grandes restrições de calado nesta região. Ainda, a desvalorização do Real no período comparável também impactou o endividamento líquido pela reavaliação dos passivos em dólar.

Vale ressaltar que o indicador abaixo reflete situação pontual e não-recorrente e que tende a voltar a patamares mais próximos de anos anteriores com a normalização das operações que foram impactadas em 2021. O descumprimento dos *covenants* de alavancagem existentes não gera nenhum tipo de antecipação de pagamento das dívidas pela Companhia.



Nota: Considera EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, excluindo o impacto de hedge accounting, equivalência patrimonial e itens não-recorrentes no período e em função da reestruturação de dívida da Companhia, passamos a analisar o covenant de forma consolidada e, dessa forma, houve alteração do indicador acima, calculado a partir da Dívida Líquida sem ajustes de variação cambial.

Sustentabilidade

Inventário GHG HBSA

Como parte de nosso compromisso com a construção de uma plataforma de sustentabilidade e com a transparência sobre nossas operações, realizamos o primeiro inventário GHG Protocol da Hidrovias do Brasil.

Realizado por empresa especializada, o inventário mapeou as emissões GHG referentes às operações da Hidrovias do Brasil em 2020, considerando 3 escopos e seguindo a definição de escopo da metodologia GHG Protocol.

Segundo o inventário, no ano de 2020 as emissões totais da HBSA foram equivalentes a 280.883 tCO₂e.

Em 2020, o TKU (distância útil percorrida x peso da carga transportada) da HBSA foi equivalente a 32.714 mTKU, o que resultou em um indicador de emissões equivalente a 4,1 gCO₂e/tku. Como base de comparação, outras empresas do ramo de logística que atuam com transporte ferroviário e com transporte rodoviário e marítimo tiveram indicadores de emissão de 14,3 gCO₂e/TKU e de 12,2 gCO₂e/nm, respectivamente, em 2020.

Além disso, tivemos uma importante contribuição para evitar emissões GHG com o uso de navegação por comboios em relação ao uso de modais como o rodoviário para os mesmos trechos. No Sistema Norte, evitamos a emissão de ~2110 gCO₂e/10 comboios mês. No Sistema Sul, evitamos a emissão de ~2500 gCO₂e/10 comboios mês. Isso se reflete em um grande potencial para contribuir para a descarbonização da cadeia logística de nossos clientes.

A HBSA segue comprometida com seu projeto de descarbonização e redução de emissões, por meio de projetos que já estão contemplados no portfólio e em implantação, além de metas e compromissos de sustentabilidade que serão anunciados em breve.

Entre os projetos em implantação estão os dois empurradores de manobra elétricos que estão sendo construídos, e estarão prontos para operar no Sistema Norte ainda em 2022. Essa inovação vai permitir reduzir 3.916 tCO₂e em emissões até 2025.

Outra iniciativa em andamento é a instalação de painéis solares no Terminal de MTT, que vai permitir uma redução de emissões de 175 tCO₂e até 2025.

O uso de novo empurrador troncal de alta tecnologia no Sistema Norte, que está em processo de construção e deverá estar pronto para operar em 2023, também vai contribuir para uma redução de emissões de 39.867 tCO₂e até 2025.

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.

(Em milhares de reais - R\$)

	Consolidado	
	2021	2020
ATIVOS		
Ativo circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	76.454	214.848
Títulos e valores mobiliários	582.562	816.044
Contas a receber de clientes	244.620	147.852
Estoques	94.347	57.051
Impostos a recuperar	30.414	44.912
Imposto de renda e contribuição social	62.734	42.986
Adiantamentos a fornecedores	50.264	34.593
Pagamentos antecipados	26.288	32.149
Créditos com partes relacionadas	-	-
Dividendos a receber	-	-
Outros créditos	58.698	37.076
Total do ativo circulante	1.226.381	1.427.511
Ativo não circulante		
Títulos e valores mobiliários vinculados	13.295	14.952
Créditos com partes relacionadas	5.778	3.820
Contas a receber de clientes	6.400	6.400
Depósitos judiciais	45.944	40.774
Garantias e depósitos caução	2.210	9.491
Ativos fiscais diferidos	177.885	148.862
Impostos a recuperar	52.826	77.588
Imposto de renda e contribuição social	38.770	37.373
Adiantamentos a fornecedores	-	8.358
Pagamentos antecipados	35.030	29.256
Investimentos	103.705	74.479
Imobilizado	4.254.285	3.355.604
Bem de direito de uso	207.580	157.114
Intangível	347.441	322.915
Total do ativo não circulante	5.291.149	4.286.986
Total do ativo	6.517.530	5.714.497

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

(E em milhares de reais - R\$)

	Consolidado	
	2021	2020
PASSIVOS E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Passivo circulante		
Fornecedores	146.142	68.506
Empréstimos, financiamentos e debêntures	180.889	185.954
Obrigações sociais e trabalhistas	33.756	39.460
Processos judiciais	22.334	9.794
Obrigações tributárias	35.381	26.241
Imposto de renda e contribuição social	63.078	67.622
Contas a pagar com partes relacionadas	-	-
Adiantamento de clientes	3.650	7.315
Dividendos a pagar	-	237
Passivo de arrendamento	69.942	14.446
Obrigação com concessão - outorga	24.046	18.547
Outras contas a pagar	23.070	7.841
Total do passivo circulante	602.288	445.963
Passivo não circulante		
Empréstimos , financiamentos e debêntures	4.458.517	3.537.180
Contas a pagar com partes relacionadas	-	-
Passivo de arrendamento	161.636	150.301
Obriga�o com concessão - outorga	42.227	55.226
Outras contas a a pagar	5.208	
Total do passivo não circulante	4.667.588	3.742.707
Patri�nio líquido		
Capital social	1.334.584	1.334.584
Reservas de capital	34.871	34.176
Prejuízo acumulado	(336.096)	(21.046)
Ajuste de avalia�o patrimonial	214.295	178.113
Total do patrim�nio líquido	1.247.654	1.525.827
Total do passivo e patrim�nio líquido	6.517.530	5.714.497

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.
DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO

	Consolidado	
	2021	2020
Receita operacional líquida	1.115.417	1.462.103
Custos dos serviços prestados	(880.774)	(1.089.606)
Lucro bruto	234.643	372.497
Despesas operacionais		
Gerais e administrativas	(240.437)	(198.344)
Resultado de equivalência patrimonial	(671)	(5.362)
Outras receitas	96.089	33.870
Resultado operacional antes do resultado financeiro e impostos	89.624	202.661
Receitas financeiras	35.142	54.421
Despesas financeiras	(423.411)	(305.447)
Resultado financeiro	(388.269)	(251.026)
Resultado operacional antes do imposto de renda e contribuição social	(298.645)	(48.365)
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(64.272)	(68.291)
Diferido	23.785	11.111
Prejuízo do exercício	(339.132)	(105.545)
Resultado por ação básico - R\$	(0,4460)	(0,1403)
Resultado por ação diluído - R\$	(0,4460)	(0,1394)

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA

PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021 E DE 2020

(Em milhares de reais - R\$)

	Consolidado	
	2021	2020
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
(Prejuízo) do exercício	(339.132)	(105.545)
Ajustes para reconciliar o prejuízo do exercício com o caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais:		
Provisões para bônus e gratificações	7.597	8.665
Perda com instrumentos financeiros derivativos	-	-
IR e CS corrente e diferido	40.487	64.042
Realização do ajuste a valor presente	9.656	11.246
Constituição de provisão para contingências, líquida	12.536	3.910
Juros incorridos nos empréstimos	220.144	180.077
Apropriação de custos de captação de empréstimos	34.112	5.336
Atualização monetária e cambial s/ dívida	25.148	71.013
Juros e atualização monetária sobre arrendamento mercantil	13.285	9.014
Incentivo de longo prazo	1.076	17.049
Rendimento de aplicação financeira	(31.150)	(44.491)
Constituição de provisão para perdas	141	-
Depreciação e amortização	254.461	209.992
Amortização do bem de direito de uso	83.459	13.763
Resultado de equivalência patrimonial	671	5.362
Receita realizada do hedge	133.328	139.093
Resultado de compra vantajosa	(57.140)	-
Baixa de passivo de arrendamento e direito de uso	(3.104)	-
Reversão de Earn-out	(3.488)	-
Provisão para perda de impostos prescritos	31.234	-
Baixa de ativos por perda	8.400	-
(Aumento) redução nos ativos operacionais:		
Contas a receber	(79.687)	(62.351)
Estoques	(27.818)	(9.964)
Impostos a recuperar	12.143	(48.953)
Adiantamentos a fornecedores	(1.542)	26.701
Pagamentos antecipados	13.424	10.793
Depósitos judiciais	(5.162)	(29.018)
Garantias e Depósitos caução	7.281	(2.787)
Outros créditos	(26.289)	(9.486)
Aumento (redução) nos passivos operacionais:		
Fornecedores	42.787	15.756

Obrigações sociais e trabalhistas	(17.586)	3.880
Obrigações tributárias	8.813	8.437
Adiantamentos de clientes	(9.563)	(18.368)
Outras contas a pagar	(8.201)	2.772
Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(217.745)	(194.694)
Imposto de renda e contribuição social pagas	(84.845)	(42.812)
Caixa líquido (aplicados nas) gerado pelas atividades operacionais	47.731	238.432
Fluxos de caixa das atividades de investimento		
Aquisição de ativo imobilizado	(512.582)	(253.411)
Aquisição de ativo intangível	(21.484)	(49.233)
Aquisição de controladas	(468.201)	-
Títulos e valores mobiliários (aplicação)	(2.648.827)	(2.107.859)
Títulos e valores mobiliários (resgates)	2.923.143	2.426.217
Recebimento de dividendos	5.673	6.839
Mutuo obtido de partes relacionadas	-	(3.820)
Aumento (redução) de capital em controladas	(18.721)	-
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades de investimento	(740.999)	18.733
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		
Aporte de capital de acionistas	-	51.786
Arrendamento de concessão	(18.141)	-
Arrendamento pago	(81.925)	(17.032)
Captação de empréstimos	3.228.650	-
Custo de captação	(124.375)	-
Amortização de principal - empréstimos	(2.483.608)	(32.506)
Aplicações financeiras vinculadas	-	431
Pagamento de dividendos	-	(1.961)
Recompra de títulos - Bond	-	(100.101)
Mutuo concedido entre partes relacionadas	-	-
Outras contas a pagar com partes relacionadas	(1.958)	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	518.643	(99.383)
Efeitos das mudanças de câmbio sobre o saldo de caixa mantido em moeda estrangeira	36.231	11.900
(Redução) / aumento do caixa e equivalentes de caixa	(138.394)	169.682
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	214.848	45.166
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	76.454	214.848
(Redução) / aumento do caixa e equivalentes de caixa	(138.394)	169.682



Hidroviás do Brasil

4Q21 and 2021
RESULTS

São Paulo, March 23, 2022 – Hidroviás do Brasil [B3: HBSA3], an integrated waterway logistics solutions company listed on B3's Novo Mercado listing segment, announces today the results for the fourth quarter of 2021 and full year of 2021. The results presented in this report follow Brazilian and international accounting standards (IFRS) and the comparisons refer to 4Q21 and 4Q20, as well as 2021 and 2020, unless otherwise stated.

Hidroviás do Brasil ended 4Q21 and 2021 with consistent results, achieving its short-term Guidance even with the conjunction of external and non-recurring factors, thus proving the strength of its strategic pillars and solid foundations. Guidance for 2025 is maintained.

4Q21 and 2021 HIGHLIGHTS

- The Company handled a **total volume of 2.2 million tons** in 4Q21, highlighting the resumption in bauxite volume, which increased 61.6% after complications at the customer's unloading pier during 9M21. In 2021, the **total volume** handled reached **11.8 million tons**, mainly reflecting lower grain exports in 2H21 in the North Corridor, due to the failure in corn crop in Brazil and a lower bauxite volume.
- The **Net Operating Revenue** (excluding "OTM" and hedge accounting) totaled **R\$224.2 million** in 4Q21, an expressive 20.2% growth in the North Corridor, reflecting the real tariff increase during 2021, as well as the strength of the Company's take-or-pay contracts – which guaranteed consistent results and partially offset the lower-than-potential results from the South Corridor due to the impossibility to navigate during nearly 2 and a half months in 4Q21. For the year, the **Net Operating Revenue** (excluding "OTM" and hedge accounting) totaled **R\$1.2 billion**, flat over 2020, despite the strong pressure in volumes and proving the strength of the Company's long-term agreements.
- The **adjusted Consolidated EBITDA, including JVs**, totaled **R\$87.6 million** in 4Q21, in which we highlight the strong performance of the North Corridor in the period, with the positive effect from real tariff increases and the take-or-pay contracts. In 2021, the **adjusted Consolidated EBITDA, including JVs**, totaled **R\$630.2 million**, very close to the levels reached in 2020 when we had a record harvest scenario in the North and better navigation conditions in the South, proving the Company's fundamentals and demonstrating that we can deliver very consistent results even in adverse scenarios.

Consolidated	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Consolidated Volume (kt)	2,210	1,992	11.0%	11,819	13,116	-9.9%
Total volume (North Corridor)	949	880	7.9%	5,369	6,331	-15.2%
Total volume (Coastal Navigation)	745	461	61.6%	2,563	3,358	-23.7%
Total volume (South Corridor)	516	424	21.7%	3,554	2,799	27.0%
Total volume (Santos)	-	228	-	332	628	-47.1%
Net Operating Revenue (R\$ million)¹	224.2	296.7	-24.4%	1,246.7	1,248.3	-0.1%
Net Operating Revenue (North Corridor)	105.7	88.0	20.2%	567.0	503.3	12.7%
Net Operating Revenue (Coastal Navigation)	64.9	64.7	0.3%	233.6	223.4	4.6%
Net Operating Revenue (South Corridor)	53.6	129.8	-58.7%	422.9	484.2	-12.7%
Net Operating Revenue (Santos)	-	14.7	-	23.3	39.8	-41.5%
Adjusted Consolidated EBITDA (R\$ million)²	87.6	143.8	-38.1%	630.2	637.4	-1.1%
Adjusted EBITDA (North Corridor)	62.6	34.7	80.7%	369.2	288.2	28.1%
Adjusted EBITDA (Coastal Navigation)	39.6	42.2	-6.1%	135.9	139.7	-2.7%
Adjusted EBITDA (South Corridor including JVs)	0.7	76.5	-	193.3	268.7	-28.1%
Adjusted EBITDA (Santos)	0.5	9.1	-94.5%	7.9	8.1	-2.2%
Adjusted EBITDA (Holding)	(15.8)	(18.1)	-12.8%	(76.1)	(65.0)	17.0%

¹ Consolidated Net Operating Revenue for 4Q20 and 2020 includes residual effects from Intercompany.

² Consolidated EBITDA is adjusted by hedge accounting, equity accounting, non-recurring or non-cash items. Consolidated Adjusted EBITDA for 4Q20 and 2020 includes effects from Intercompany.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

"In 2021, we faced major external and non-recurring challenges in the main corridors where Hidroviás do Brasil operates. We learned a lot from these externalities. Our results also clearly demonstrate the resilience of our business model and the competitive advantages of our Company. Our current operation offers a rare combination of diverse growth opportunities with great resilience, even during atypical and adverse external scenarios. An example of this was the corn crop failure in Brazil, and the respective impact this caused on export volumes in the North Corridor, or the lower drafts in rivers where we transport iron ore in the South Corridor, which made navigation impossible during more than two months for the first time at least since we began our operations.

We ended the year with volumes lower than our full operating capacity, explained by the unexpected conjunction of the non-recurring factors mentioned above. However, we still achieved very consistent adjusted EBITDA, close to the levels of the previous year, when Mato Grosso had a record harvest season and better navigation conditions in the South.

This result was only possible because of Hidroviás' solid foundations through differentiated long-term take-or-pay agreements with first-class customers, in addition to modern and efficient assets that allowed us to navigate in the South Corridor during, at least, two months longer than our competitors, consolidating 84% of market share for iron ore transport in the Corumbá region and maintaining high operational efficiency in the North Corridor.

Even when faced with all these external challenges, we maintained our governance and sustainability agendas. We made significant progress in the sustainability agenda, where we carried out our first greenhouse gas emissions inventory and developed the world's first hybrid electric pushers of its kind, which will contribute to an even more efficient energy matrix. We also approved our short and medium-term ESG goals, to be disclosed in the coming months as part of our first annual sustainability report in the GRI (Global Reporting Initiative) format.

We initiated 2022 with better prospects for the North and South Corridors, led by a thriving soybean crop that has already been harvested in the North Corridor, and draft returning to near normal levels at critical river locations in the South System. These scenarios, along with the operational resumption in Santos expected for the second half of 2022, should enable the Company to report more aligned with its installed capacity potential.

Hidroviás was founded to become an integrated logistics solution company with the most competitive costs for the transportation of commodities in Latin America and, in this sense, we will continue to seek for alternatives that bring operational improvements in all the segments and logistics corridors we operate. In 2022, we expect to begin operating super convoys in the North Corridor, which means that we will be able to handle 35 barges per trip (vs. 25 barges currently), with the potential for significant reductions in number of trips and in fuel consumption. In the South, we deepened our learning on operating in even more adverse scenarios and have several initiatives to increasingly prepare us for atypical situations, should they happen again in the future.

We remain confident about our medium-term Guidance, which includes a consolidated adjusted EBITDA of R\$1.3 to R\$1.5 billion in 2025, with high cash generation potential as operations become more mature and we continue our strong financial deleveraging process.

Fábio Schettino - CEO of Hidroviás do Brasil

PERFORMANCE BY CORRIDOR

North Corridor

North Corridor: Integrated logistics services for the transportation of solid bulks through waterways. This corridor's capacity is represented by the: a) Cargo Transshipment Station (ETC) of Miritituba (PA) (7.2 million tons of grains); b) Private Use Terminal (TUP) of Barcarena (PA) (7.2 million tons of grains); and c) the Company's fleet of pushers and barges used to handle products.

Volume:

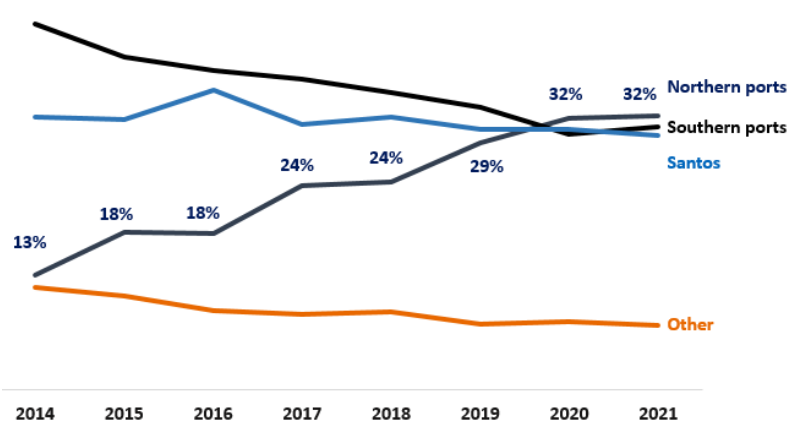
Volume (kt)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
North Corridor	949	880	7.8%	5,369	6,331	-15.2%
Grains	639	694	-7.9%	3,855	5,145	-25.1%
Fertilizers	136	131	3.8%	434	242	79.3%
"Direct Road" ¹	175	54	224.1%	1,080	945	14.3%

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

The **total volume** handled in the North Corridor was **949 thousand tons** in 4Q21 (+7.8% vs. 4Q20), with emphasis on the volume growth directly received in Barcarena (+224.1% vs. 4Q20). The volume of grain handled in the integrated system was lower when compared to the same period in 2020 due to a non-recurring event, which was the corn crop failure in Brazil and the consequent redirecting of export volumes to the domestic market.

In 2021, the **total volume** handled in the North Corridor was **5.4 million tons** (-15.2% vs. 2020), impacted, during 1H21, by the concentration of soybean shipments (March and April jointly accounted for 35% of all soybean shipments) and lower availability for exports due to the loss of grain quality (15% damaged grains in the mid-north region of Mato Grosso due to heavy rains during the harvest period). In 2H21, volumes were impacted by the corn crop failure in certain Brazilian states as planting was done outside of the ideal period, in addition to longer drought and/or frost periods, changing the exportable volume in Mato Grosso.

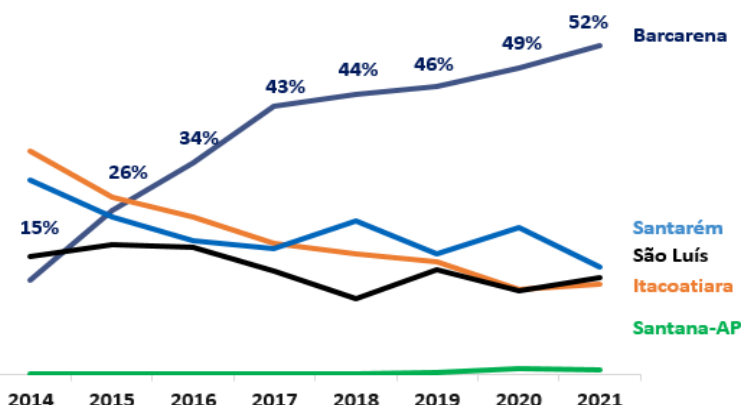
Market Share Brazilian Exports (soybean and corn)



It is important to note that the entire Brazilian export market was impacted by these situations in such a way that the "North Arc" (Arco Norte) ports remain the main grain export corridor in Brazil, representing 32% of all grain exported in 2021, while Santos lost market share during the same period (29.7% vs. 30.4%). In addition, the North Arc ports continued to be the main logistical option for grain shipments originating in Mato Grosso, accounting for 51% of the total volume exported in the year.

Source: Comexstat

North ports market share (MT Exports)



Barcarena, where we have our TUP (Terminal for Private Use), maintained a high market share in the North Arc, accounting for 36% of the total grain volume exported from Brazil through the North region. This share is even greater when we look at the total grain volume originating from Mato Grosso and exported by the North Arc (52% vs. 49% in 2020) and Hidroviás continues to be the biggest player in this region, ending 2021 with a market share of 42% in Barcarena.

Source: Comexstat

Competitiveness:

In 2021, 57% of the volume of grain exported by Barcarena was destined for Europe, 16% for China, 6% for Africa, 6% for South America, 4% for the Middle East and 17% for other countries in the American continent.

According to public data from the USDA and ESALQ/USP, total logistic costs to export soybeans from the Sorriso (MT) base in Barcarena to Europe in 2021 was approximately US\$10.0/mt lower than the shipments done by railway and Santos, and the total logistics cost from Barcarena to China was practically flat when compared to railway and Santos.

When analyzing total logistics export costs weighted by destination, we have:

Weighted Total Logistics Cost (US\$/mt)

	2020	2021
Barcarena	71.8	100.7
Santos (railway)	80.7	107.5
Barcarena + toll simulation		103.5

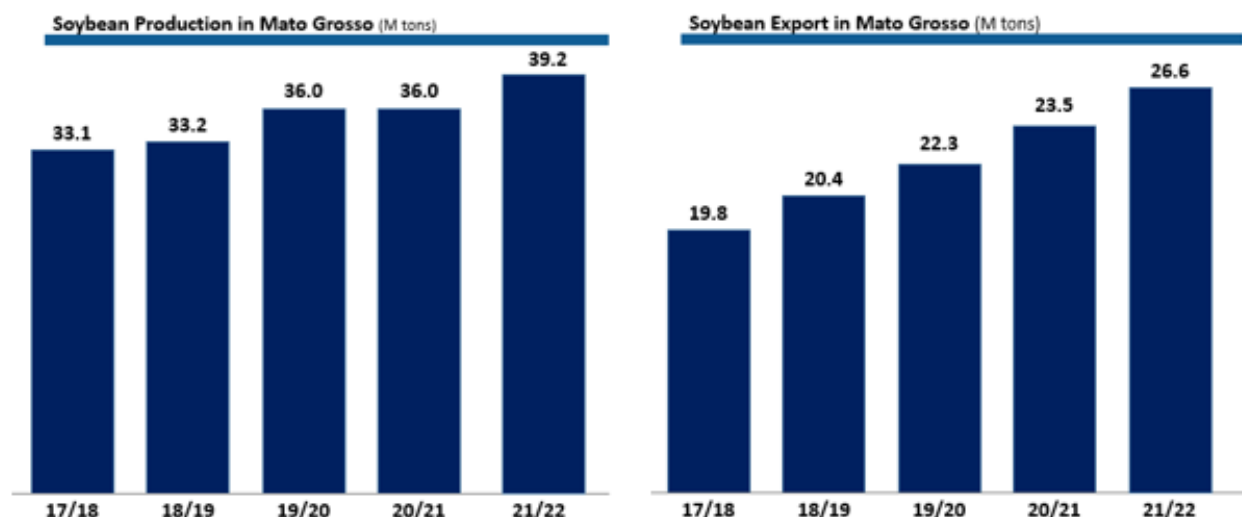
Toll simulation considers a toll fee of R\$15.00 with an exchange rate of R\$5.30 to facilitate the understanding.
Source: USDA and ESALQ/USP – Most recent public database (data from 3Q21).

In this context, it is evident that Barcarena continues to be a very competitive option for grain shipment from the Sorriso base, even considering the toll fee expected for highway BR-163, which is expected to begin at the start of 2023.

As previously announced, we continue to believe there are additional improvement opportunities for highway BR-163, which can reduce costs for truck drivers, allow faster turnovers, and increase availability, thus reducing the toll's real effect. Additionally, it is worth mentioning that the further north of the state of Mato Grosso, the lower the impact and logistics cost. Therefore, we consider the North of Mato Grosso as the main influence area for the Company and where we are extremely competitive.

In terms of total logistics cost for exporting soybeans originating in MT, PI, and MA to China in 2021, Barcarena maintained very similar levels in relation to shipment from Santos, proving this to be a very competitive option, especially with the existing gaps in Brazil's infrastructure scenario.

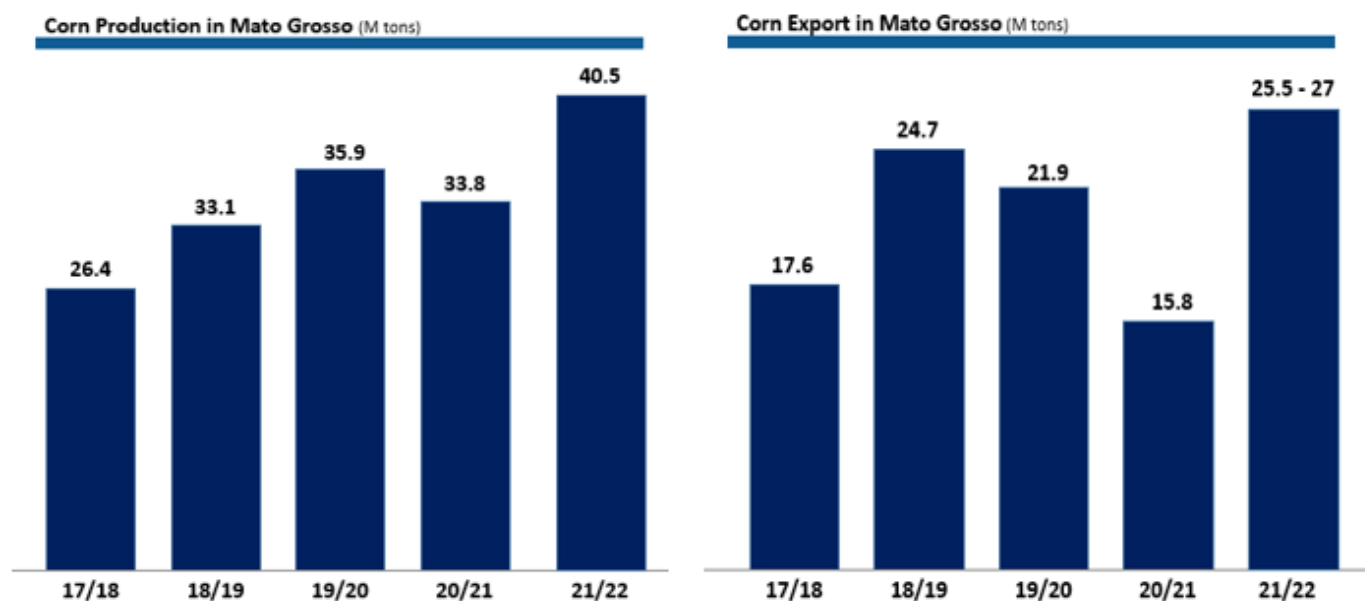
Outlook for 2022:



Source: IMEA and Comextat

The Brazilian soybean crop has been confirmed to be strong in 2022, even with a failure in some states such as BA, MS and PR, with little probability of quality-related problems occurring again. Regardless, Mato Grosso remains the main soybean producing state in Brazil and production in 21/22 is estimated to be around 39.2 million tons, with 26.6 million tons being exported, a very positive scenario for volumes in the North Corridor, especially in 1H22, and we already have almost all the capacity of the integrated system negotiated for this period.

It is also important to point out that, unlike corn, soybean is an export-oriented product, with a trade-off between the domestic and external market being unlikely, in addition to all Brazilian states, even with crop failures, still having, exportable surplus, not needing to supply the soybean meal production industry in other states.



Source: IMEA and Comextat

Regarding corn crop, differently than in 2021, a favorable planting and harvesting window is expected in 2022 and, for this reason, we do not expect to have a failure scenario as we did in 2021. Mato Grosso is expected to produce approximately 40.5 million tons of corn in 21/22, of which 25.5 to 27.0 million tons should be destined to export markets.

Results:

North Corridor (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Net Revenue¹	105.7	128.6	-17.8%	569.0	856.2	-33.5%
Operating Net Revenue	105.7	88.0	20.2%	567.0	503.3	12.7%
Operating Net Revenue "Road Transportation" (OTM) ²	-	40.6	-	2.0	352.9	-
Operating Costs	(53.3)	(92.0)	-42.1%	(214.5)	(563.4)	-61.9%
Operating Costs	(53.3)	(53.6)	-0.6%	(213.4)	(210.8)	1.2%
Operating Costs "Road Transportation" (OTM) ²	-	(38.4)	-	(1.1)	(352.6)	-
Operating Expenses (Revenue)	(15.5)	(11.0)	40.7%	(40.6)	(31.3)	29.5%
AFRMM, Tax Credits and Others ³	12.2	5.7	113.2%	33.7	18.0	87.1%
Equity Accounting	0.2	-	-	0.5	-	-
EBITDA	49.3	31.2	58.0%	348.2	279.4	24.6%
Margin %	46.6%	35.4%	11,2 p.p.	61.4%	55.5%	5,9 p.p.
Equity Accounting	(0.2)	-	-	(0.5)	-	-
Non-recurring ⁴	13.5	3.5	-	21.5	8.8	144.3%
Adjusted EBITDA	62.6	34.7	80.7%	369.2	288.2	28.1%
Margin %	59.2%	39.4%	19,8 p.p.	65.1%	57.3%	7,8 p.p.

¹ North Corridor's Net Revenue excludes "Intercompany" to facilitate the understanding of the results;

² "Road Transportation" (OTM) consists of Net Revenue and operating costs related to the subcontracting of road transportation to customers, providing an integrated logistics solution ("from MT to the ship's hold");

³ AFRMM, Tax Credits and Others consists only of other revenues obtained in this Corridor, such as the sale of leavings;

⁴ The Non-Recurring Items line includes: 4Q21 (R\$5.1 million in apportioned corporate expenses for better comparability with the past but with no impact in the consolidated result; R\$8.4 million in write-offs for untimely guarantees; 4Q20 (R\$1.1 million in consulting/advisory services related to the IPO and R\$2.4 million in donations related to COVID-19). 2021 (R\$13.1 million in apportioned corporate expenses for better comparability with the past but with no impact in the consolidated result; R\$8.4 million in write-offs for untimely guarantees; and 2020 (R\$1.9 million in consulting/advisory services related to the IPO; R\$7.2 million in donations related to COVID-19 and (R\$0.3) million in reversals for untimely tax credits).

We closed 4Q21 with a record **Net Operating Revenue** (excluding Road Transportation "OTM") of **R\$105.7 million (+20.2% vs. 4Q20)**, even with the corn crop failure scenario in Brazil - which resulted in a lower grain volume handled by the integrated system for this Corridor during 4Q21. This expressive growth reflects the real tariff increase carried out in 2021 and the strength of our take-or-pay contracts, which guarantee the high resilience of this business.

In 2021, **Net Operating Revenue** (excluding Road Transportation "OTM"), totaled **R\$567.0 million – a significant 12.7 % growth** over 2020, despite the 15.2% pressure on total volume handled during the year.

Operating costs (excluding Road Transportation "OTM") remained flat in 4Q21 vs. 4Q20, totaling **R\$53.3 million** (vs. R\$53.6 million). In 2021, **operating costs** (excluding Road Transportation "OTM") totaled **R\$214.5 million (+1.7% vs. 2020)**, significantly lower than revenue growth, mainly due to the drop in volumes handled during the year.

The **adjusted EBITDA** was, once again, the highest ever recorded in a fourth quarter, totaling **R\$62.6 million, a 80.7% growth** compared to the same period in the previous year. The **adjusted EBITDA margin** also was a record in a fourth quarter, reaching **59.2% (+19.8 p.p. vs. 4Q20)**, benefited from the direct accounting of take-or-pay.

The **adjusted EBITDA** for 2021 was also a record, totaling **R\$369.2 million**, a 28.1% growth over 2020, with the highest historical **adjusted EBITDA margin** ever reported for the Corridor, of **65.1% (+7.8 p.p. vs. 2020)**.

The strong result during a very challenging year proves the **adequate competitiveness of the North Corridor** for the exports of grains originating in Mato Grosso and Brazil as a whole, and the **competitive advantages** of our Company, with its excellent team, long-term agreements that guarantee minimum profitability for the business, and state-of-the-art assets that allow us to have continuous operational improvements.

We initiated 2022 with confidence, with a scenario of thriving soybean crop in Mato Grosso, and positive perspectives for the corn crop season in Brazil. We will also start operating the "super convoys" in 2022, with the handling of 35 barges (vs. 25 barges in 2021), thus enabling additional operational improvements for this Corridor, such as lower fuel consumption per transported ton and better dilution of fixed costs - increasing the average profitability per trip.

Coastal Navigation (Cabotage)

The **coastal navigation** operation mainly transports Bauxite from the Trombetas Port (PA) to the Barcarena Public Terminal (PA).

Volume:

Volume (kt)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Coastal Navigation (Cabotage)	745	461	61.6%	2,563	3,358	-23.7%
Bauxite	745	461	61.6%	2,563	3,358	-23.7%

The **total volume** of bauxite handled was **745 thousand** tons in 4Q21 (+61.6% vs. 4Q20), demonstrating the attempt, from customers of this logistics corridor, to regain more normalized volumes after the unloading pier problem faced in 2021, which impacted operating volumes during the 9M21.

In 2021, the **total volume** handled was **2.6 million** tons (-23.7% vs. 2020), mainly due to the unloading pier problem during 1H21 (-46.2% vs. 1H20), when the situation had not yet been totally solved.

It is worth noting that the pressure put on volumes this year does not impact the result of this operation, nor does it impact future volumes since these are non-recurring situations and because we have take-or-pay agreement.

Results:

Coastal Navigation (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Net Revenue	58.8	61.2	-4.0%	211.1	214.6	-1.6%
Operating Net Revenue	64.9	64.7	0.3%	233.6	223.4	4.6%
Hedge Accounting ¹	(6.2)	(3.5)	76.9%	(22.4)	(8.8)	155.7%
Operating Costs	(30.3)	(20.3)	49.0%	(109.5)	(93.6)	17.0%
Operating Costs	(30.3)	(20.3)	49.0%	(109.5)	(93.6)	17.0%
Operating Expenses (Revenue)	(1.8)	(5.5)	-66.9%	(4.3)	(5.9)	-27.5%
AFRMM, Tax Credits and Others ²	5.0	3.3	52.4%	12.5	15.8	-20.8%
EBITDA	31.7	38.7	-18.1%	109.9	130.9	-16.0%
Margin %	48.8%	59.8%	11,0 p.p.	47.1%	58.6%	-11,5 p.p.
Hedge Accounting ¹	6.2	3.5	76.9%	22.4	8.8	155.7%
Non-recurring ³	1.8	-	-	3.5	-	-
Adjusted EBITDA	39.6	42.2	-6.1%	135.9	139.7	-2.7%
Margin %	61.0%	65.2%	-4,2 p.p.	58.2%	62.5%	-4,3 p.p.

¹ Hedge Accounting: The Company's functional currency is the Brazilian real. However, Coastal Navigation agreements are denominated in U.S. dollars. Accordingly, the hedge accounting was used to mitigate the FX exposure, and the existing debt in U.S. dollars partially hedges long-term agreements in foreign currency. This procedure has no cash impact.

² AFRMM, Tax Credits and Others: include the positive effect from the Additional Freight for the Renovation of the Merchant Marine, as well as other non-core revenues such as tax credits. The Non-Recurring Item line includes: 4Q21 (R\$1.8 million in apportioned corporate expenses for better comparability with the past but with no impact the consolidated result); 2021 (R\$3.5 million in apportioned corporate expenses for better comparability with the past with no impact in the consolidated result).

We ended 4Q21 with a **Net Operating Revenue**, ex-hedge accounting, of **R\$64.9 million** (+0.3% vs. 4Q20), reflecting, once again, the strength of long-term agreements in this corridor that guarantees stability and resilience in results, regardless of the volume effectively handled in the period. We recorded (R\$6.2) million in hedge accounting in 4Q21 to equalize the impacts of agreements in foreign currency on the results, given the Company's functional currency is the Brazilian Real. It is worth noting that this hedge accounting effect does not impact cash.

In 2021, **Net Operating Revenue**, ex-hedge accounting, totaled **R\$233.6 million** (+4.6% over 2020), demonstrating the advantage of the Company's currency diversification strategy as the agreement of this Corridor is denominated in U.S. dollars. Hedge accounting totaled (R\$22.4) million in the year, with no cash effect.

Operating Costs totaled **R\$30.3 million** in 4Q21 (+49.0% vs. 4Q20), mainly due to the higher volume handled in the period as already mentioned (+61.6% vs. 4Q20), in addition to higher average piloting costs, that underwent sector readjustments in the analyzed period.

In 2021, **operating costs** totaled **R\$109.5 million** (+17.0% vs. 2020), mainly due to chartering costs for a third-party vessel during the docking period scheduled of one of our own assets, in line with what we expected for the year. It is worth emphasizing that docking for this operation occurs every 2.5 years (there is 5-year docking interval alternating two vessels in the fleet).

In 4Q21, **adjusted EBITDA** totaled **R\$39.6 million** (-6.1% vs. 4Q20), reflecting higher costs related to the increase in volume handled in the period and the docking effect mentioned above, while part of the revenue from this volume had already been accounted for under the take-or-pay agreement. The **adjusted EBITDA margin** remained solid, at **61.0%** in 4Q21 (-4.2 p.p. vs. 4Q20).

In 2021, **adjusted EBITDA** totaled **R\$135.9 million** (-2.7% vs. 2020), maintaining strong stable results, even during a year with docking and lower AFRMM results since this is calculated as a percentage of the volume handled in the operation. The **adjusted EBITDA margin** remained solid, at **58.2%** (-4.3 p.p. vs. 2020).

These results prove the **solidity of the Company's strategic pillars**, with currency diversification, as the agreement of this Corridor is in U.S. dollars, and the take-or-pay model that guaranteed stable results and profitability even in a scenario with 23.7% lower volumes due to specific operational difficulties at our customer's unloading pier.

South Corridor

The **South Corridor** refers to the fluvial transportation of grains, fertilizers, iron ore, and other bulk materials in the Paraná-Paraguay waterway and pulp in the Uruguay River through a joint venture (Limday). Additionally, it includes the results of port terminals of another two joint ventures, being the first port operation of grains in Montevideo (TGM), the only terminal of the region that can load a Panamax vessel, and the second largest port operation of solid bulks in the region of Concepción, in Paraguay (Baden).

Volume:

Volume (kt)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
South Corridor	516	424	21.7%	3,554	2,799	27.0%
Iron Ore	85	18	378.4%	1,648	561	193.8%
Grains	143	114	25.4%	859	1,058	-18.8%
Fertilizers	70	44	58.5%	103	144	-28.5%
Others ¹	-	55	-	-	126	-
Total before JVs	298	231	28.9%	2,609	1,889	38.1%
JVs ²	218	193	13.0%	945	909	4.0%

¹ Others: Refers to the transportation of other products such as pulp and coke.

² JVs: volume proportional to the interest held in TGM, Limday, and Baden.

The **total volume** handled in the South Corridor was **516 thousand tons** in 4Q21, an expressive 21.7% growth over 4Q20, with highlights to iron ore volume, which was 378.4% higher than in 4Q20 even with the impossibility to navigate during most of the quarter. The volume of grains also increased by 25.4%, as did the volume of fertilizers, by 58.5%. In this context, it is worth mentioning that volume for this Corridor is accounted when products are loaded and, therefore, cut-offs may affect results since revenue is accounted when products are delivered at the destination of the fluvial route.

In 2021, the **total volume** handled was **3.5 million tons**, an expressive 27.0% growth over 2020, with a very strong growth in iron ore volume even while facing strong operational restrictions as the draft level for rivers in this region was below historical averages during most of 2H21. The volume handled was lower than the potential of this Corridor, but even so, results show that the acquisition of Imperial Logistics, in April 2021, was a right decision as it aggregated assets with greater flexibility that allowed the Company to navigate for, at least, two months longer than other players in the region, therefore consolidating Hidroviás as the largest iron ore logistics player in the Corumbá region (84% market share in 2021).

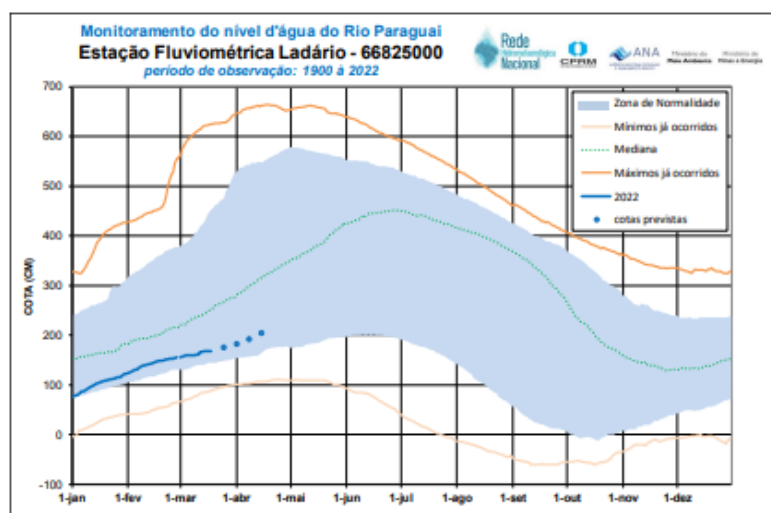
As widely announced through Notice to the Market, 2021 was a year with very low draft levels in this region, close to the historic lows ever recorded in the last 121 years. In view of this fact, we did not have navigation conditions for nearly two and a half months during the fourth quarter, which has never happened since the Company began its operations. Despite the negative impact on the results for this Corridor, we learned many lessons and adopted new initiatives to help us become increasingly prepared to overcome these types of situations in the future, including the mapping of suppliers capable of carrying out more frequent, preventive and structured dredging activities.

The heavy rainfalls in early 2022 allowed drafts to partially recover, reaching their near normal levels, and the current outlook available indicates a more positive scenario and trend for 2022, even if these levels are still lower than the historical averages for this region.

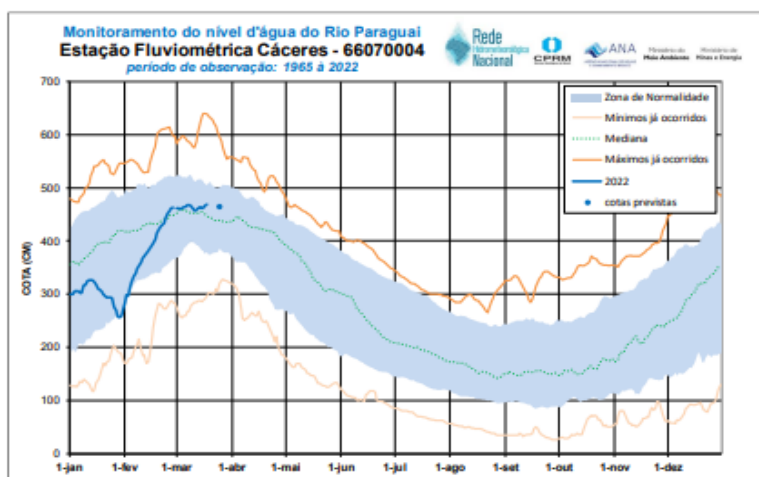
The Company's best available data and projections currently leads us to project draft levels similar the ones in 2020, with the possibility of more efficient operations as we now have even better assets. The scenario is expected to continuously improve and reach regular levels as of 2023 onwards.

The short-term public projections provided by the Geological Survey of Brazil website corroborate our internal projections, that 2022 will not yet be fully normal, but should have better conditions than 2021. Below, we provide charts with two important points that help illustrate our operation: 1) Ladário – a region close to the iron ore loading location, therefore, the most critical operating location, that has returned to its regular zone and 2) Cáceres – a region that illustrates the Pantanal situation, responsible for river flows during periods of low rainfall, which is currently above the average level and indicates the trend that, even if we have low rainfalls in 2H22, there will be a possibility of flow in the Paraguay river.

LADÁRIO (Report disclosed 03/18/2022)



CÁCERES (Report disclosed 03/18/2022)



Source: The Geological Survey of Brazil - CPRM

Results:

South Corridor (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Net Revenue¹	17.6	153.7	-88.5%	312.0	353.9	-11.8%
Operating Net Revenue	53.6	129.8	-58.7%	422.9	484.2	-12.7%
Hedge Accounting ²	(35.9)	23.9	-	(110.9)	(130.3)	-14.9%
Operating Costs	(84.0)	(37.2)	125.8%	(300.8)	(208.8)	44.0%
Operating Costs	(84.0)	(37.2)	125.8%	(300.8)	(208.8)	44.0%
Operating Expenses (Revenue)	(7.6)	(18.1)	-58.2%	(35.8)	(26.9)	33.0%
AFRMM, Tax Credits and Others ³	(20.2)	-	-	17.3	0.1	-
Equity Accounting	(4.2)	(3.1)	36.6%	(1.1)	(5.4)	-79.8%
EBITDA	(98.3)	95.3	-	(8.4)	112.9	-
Margin %	-	73.4%	-	-	23.3%	-
Hedge Accounting²	35.9	(23.9)	-	110.9	130.3	-14.9%
Equity Accounting	4.2	3.1	36.6%	1.1	5.4	-79.8%
Non-recurring ⁴	56.1	0.3	-	71.2	3.3	-
Adjusted EBITDA	(2.1)	74.9	-	174.8	251.9	-30.6%
Margin %	-	57.7%	-	41.3%	52.0%	-10.7 p.p.
JVs results ⁵	2.8	1.6	-279.9%	18.5	16.8	10.3%
EBITDA including JVs	0.7	76.5	-	193.3	268.7	-28.1%
Margin %	1.3%	58.9%	-57.6 p.p.	45.7%	55.5%	-9.8 p.p.

¹ The South Corridor's Net Revenue excludes the "Intercompany" effect for the better understanding of the result;

² Hedge Accounting: The Company's functional currency is the Brazilian real. However, South Corridor agreements are denominated in U.S. dollars. Accordingly, the hedge accounting was used to mitigate the FX exposure, and the existing debt in U.S. dollars hedges partially long-term agreements in foreign currency. This procedure has no cash impact;

³ AFRMM, Tax Credits and Others in this Corridor includes the impact of other non-core revenues such as claims reimbursement charges.

⁴ The Non-recurring line includes: 4Q21 (R\$7.7 million of consultancy and advisory services for the acquisition and integration of Imperial Logistics, R\$31.3 million of extemporaneous tax reversals related to VAT and R\$22.3 million related to the business combination that were managerial allocated in the South Corridor, (R\$5.2) million from the reversal of the apportionment of corporate expenses, as the Southern Corridor will no longer be part of the apportionment for fiscal optimization purposes); 4Q20 (R\$0.3 million from consulting services related to the IPO); 2021 (R\$31.3 million from extemporaneous tax reversals related to VAT, R\$32.3 million related to business combination that were managerially allocated in the South Corridor, and R\$7.7 million from consulting and advisory services for the acquisition and integration of Imperial); 2020 (R\$1.3 million of reversal of extemporaneous credits, R\$2.0 million of consulting and advisory services related to the IPO).

⁵ Including the results from the Company's interest in TGM, Limday, and Baden operations.

The **Net Operating Revenue**, ex-hedge accounting, totaled **R\$53.6 million** in 4T21 (-58.7% vs. 4Q20), mainly impacted by the impossibility to navigate during two and a half months of this quarter in the region of Corumbá, where we transport iron ore, the main product that is handled in this Corridor. As the operation continued with longer-than-normal cycles, due to major restrictions already mentioned, we had a cut-off impact in the quarter as part of the loaded volume at the end of December did not reach its destination in the accounting period.

In 2021, the **Net Operating Revenue**, ex-hedge accounting, totaled **R\$422.9 million** (-12.7% vs. 2020), reflecting lower non-tariff revenues with the new accounting method used in Vale's agreement – which eliminated the fixed quarterly take or pay in 2021 and became a direct function of the volume effectively handled in the period.

Net Revenue was also impacted by (R\$35.9) million from hedge accounting in 4Q21 and by (R\$110.9) million in the year, both with no cash effect.

Operating Costs totaled **R\$84.0 million** in 4Q21 (+125.8% vs. 4Q20), explained by the increase in our fleet after the acquisition of Imperial Logistics, increase in volume handled in the period (+21.7% vs. 4Q20) and significantly higher operating costs during the atypical draft scenario.

In 2021, **operating costs** totaled **R\$330.8 million** (+44.0% vs. 2020) due to the reasons mentioned above.

In 4Q21, the **EBITDA adjusted with JVs** totaled **R\$0.7 million** (vs. R\$76.5 million in 4Q20), due to the new accounting revenue method for Vale, that was impacted by the impossibility to navigate, being partially offset by the positive impact from the reversal of extemporaneous credits (VAT). The **adjusted EBITDA margin** was **1.3%** in the quarter.

In 2021, the **EBITDA adjusted including JVs** totaled **R\$193.3 million** (vs. R\$268.7 million in 2020), an adequate level when considering all the operational challenges we faced in the year, with the **adjusted EBITDA margin** at **45.7%**.

The year of 2021 brought, undoubtedly, the greatest operational challenges this Corridor ever faced since its development and, even with lower-than-potential results, we proved **how differentiated our operations are when compared to other waterway players in this region**. We have modern assets that can be used in lower drafts, which enabled the us to operate for, at least, 2 months longer than other players and, therefore, we consolidated ourselves as the **most efficient logistical player for the transport of iron ore in the Corumbá region**.

Santos | Salt

We started two new projects in the last two years, which are still under implementation: the operation in the Santos Terminal' and the logistics operation of Salt.

*The **Santos** project consists of a 25-year lease for a terminal to handle and store solid bulk in the largest port in South America, located in Santos. The operation partially started in 2020, while we started to renovate and adjust the terminal, as provided for in the bidding notice. The renovation advanced in 2021. For this reason, the terminal did not operate in 2H21, resuming its activities in mid-2022.*

*The **Salt** project consists of a salt transshipment and transportation agreement in Brazil's northeastern region. The Company has been dealing with regulatory procedures for the start of this operation and has a pending lawsuit with a view to obtaining the necessary authorizations to proceed with the project. As is usual for the Company, it developed a modern and efficient asset for the operation, which would increase the competitiveness of the salt market in the region. As it is an asset that would function as a "floating port", the Company can also redirect it to another region and optimize the investment already made if current regulatory restrictions are maintained.*

Volume:

Volume (kt)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Santos	-	228	-	332	628	-47.1%
Total	-	228	-	332	628	-47.1%

Following the Company's business plan, we suspended the Santos operation at the beginning of 2Q21 to modernize the terminal's structures and "rebuild" one of the warehouses.

As a result, **no volume was handled** in Santos in 4Q21, and we ended 2021 with **332 thousand** tons of fertilizers transported.

Results:

Santos (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Net Revenue	-	14.7	-	23.3	39.8	-41.5%
Operating Net Revenue	-	14.7	-	23.3	39.8	-41.5%
Operating Costs	-	(5.3)	-	(15.2)	(31.0)	-50.9%
Operating Costs	-	(5.3)	-	(15.2)	(31.0)	-50.9%
Operating Expenses (Revenue)	0.2	(0.3)	-	(1.1)	(0.9)	15.5%
AFRMM, Tax Credits and Others	0.2	-	-	0.2	-	-
EBITDA	0.4	9.1	-	7.2	7.8	-8.3%
Margin %	-	62.2%	-	30.8%	19.6%	11,1 p.p
Non-recurring ¹	0.1	-	-	0.8	0.3	158.8%
Adjusted EBITDA	0.5	9.1	-	7.9	8.1	-2.2%
Margin %	-	62.2%	-	34.1%	20.4%	13,7 p.p

¹The Non-Recurring Item line includes: 4Q21 (R\$0.1 million in apportioned corporate expenses for better comparability with the past, with no impact in the consolidated result); 2021 (R\$0.6 million in apportioned corporate expenses for better comparability with the past, with no impact in the consolidated result) and R\$0.2 million in donations related to COVID-19; 2020 (R0.3 million in donations related to COVID-19).

The **Net Operating Revenue** for Santos totaled **R\$23.3 million** in 2021 (-41.5% vs. 2020), and the terminal's operation was interrupted in the second quarter of 2021 for the modernization and renovation of its warehouses, as provided in the bidding notice and the Company's business plan.

In 2021, **operating costs** totaled **R\$15.2 million** (-50.9% vs. 2020), mainly reflecting the lower volume handled in the period.

In 2021, the **adjusted EBITDA** totaled **R\$7.9 million** (-2.2% vs. 2020), with an **adjusted EBITDA margin** of 34.1% (+13.7 p.p.), yet does not represent the full potential of the operation.

There were no operations during 4Q21, and the results shown in the table above are only for costs and expenses of the inoperative terminal that were treated as CAPEX according to the guidelines of CPC 27 (Fixed Assets).

The results obtained in the pre-operational phase of Santos during 2020 and 2021 already **signal the future opportunities of the terminal** which, in addition to **positioning us strategically within the largest organized port in Latin America**, allows for greater business diversification and profitability in line with the other operations of the Company.

Holding Company's Results

Holding (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Operating Expenses (Revenue)	(15.1)	(18.9)	-20.1%	(61.5)	(102.3)	-39.8%
AFRMM, Tax Credits and Others¹	22.6	-	-	32.4	-	-
Equity Accounting	1.9	-	-	-	-	-
EBITDA	9.4	(18.9)	-	(29.2)	(102.3)	-71.5%
Equity Accounting	(1.9)	-	-	0.1	-	-
Non-recurring²	(23.3)	0.8	-	(47.0)	37.3	-
Adjusted EBITDA	(15.8)	(18.1)	-12.8%	(76.1)	(65.0)	17.0%

¹AFRMM, Tax Credits and Others in the Holding's result includes the impact of other credits and other non-core income;

² Non-recurring in 4Q21 includes ((R\$1.7) million of apportionment of corporate expenses that were "returned" to the Holding for comparison purposes, (R\$22.4) million related to the business combination that were managerially allocated in the South Corridor, (R\$0.2) million from consultancy and advisory services; R\$1.1 million related to the stock option plan – SOP – with no cash effect); in 4Q20 ((R\$0.4) million from consulting and advisory services and R\$0.4 million related to the stock option plan – SOP – with no cash effect); in 2021 ((R\$17.2) million of apportionment of corporate expenses that were "returned" to the Holding for comparability purposes, (R\$32.2) million of reversals of extemporaneous credits; R\$1.5 million of consulting and advisory services, R\$1.1 million related to the stock option plan – SOP – with no cash effect); in 2020 (R\$20.2 million from consulting and advisory services related to the IPO, R\$17.0 million related to the stock option plan – SOP).

The **Holding Company's Adjusted Expenses** totaled **R\$15.8 million** in 4Q21, down 12.8% over the same period in 2020, reflecting the Company's efforts to reduce and control expenses during the challenging scenario in 2021, as well as the reversal of provisions for variable compensation.

In 2021, **Adjusted Holding Expenses** totaled **R\$76.1 million** (+17.0% vs. 2020), impacted by the need to adapt its structures to meet the standards of a publicly traded Company (IPO in September 2020), with the creation of support divisions and structured processes that contribute to a higher corporate governance levels.

CONSOLIDATED RESULTS

CAPEX

Consolidated CAPEX in 4Q21 was **R\$237.6 million**, of which only R\$51.7 million was allocated to **maintenance**, which now has a larger asset base since 2Q21, with the acquisition of Imperial Logistics, and costs associated with the non-operational terminal in Santos, which were treated as CAPEX according to the rules of CPC 27.

In 4Q21, CAPEX used for expansion totaled R\$126.2 million and includes the acquisition of navigation assets that will be used mainly to expand the navigation activities in the North Corridor.

In 2021, the **consolidated CAPEX**, including amounts related to the Santos concession and the acquisition of Imperial Logistics, which was paid in cash and a scheduled maintenance of one of the bauxite vessels, which is carried out once every five years on an interim basis, totaled **R\$1.1 billion**, with only R\$111.7 million required for maintenance.

Therefore, we achieved the consolidated **CAPEX guidance** disclosed by the Company on August 16. It is worth mentioning that the **consolidated CAPEX guidance from 2022 to 2025 is maintained** and will be carried out gradually. In 2022, we will focus only on investments in projects already in progress and that bring short-term results, such as the completion of the modernization project at the Santos terminal, which will resume operations in mid-2022, and investments in navigation assets to be used as of 2023.

The table below shows our managerial CAPEX, with cash effects being lower than the amounts illustrated (R\$1.002 million in 2021).

Consolidated CAPEX	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Maintenance	51.7	11.8	337.3%	111.7	35.7	213.2%
Expansion	126.2	87.0	45.0%	445.2	238.8	86.4%
STS20 Grant	-	-	-	18.1	28.1	(35.6%)
M&A	59.8	-	-	523.4	-	-
Total CAPEX	237.6	98.8	140.4%	1,098.4	302.6	363.0%

Note: In 4Q21, the R\$56.0 million difference between the CAPEX amount shown in the table above and cash flow from investments was due to the divergence between cash activation and disbursement for payment of suppliers, as described in Note 31. In 2021, this difference was R\$78.1 million. Includes CAPEX related to the acquisition of the Imperial Logistics operation in South America, totaling US\$86 million.

Consolidated P&L

Consolidated (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Net Revenue	182.1	357.6	-49.1%	1,115.4	1,462.1	-23.7%
Net Operating Revenue ¹	224.2	296.7	-24.4%	1,246.7	1,248.3	-0.1%
Net Operating Revenue "Road Transportation (OTM)" ²	-	40.6	-	2.0	352.9	-99.4%
Hedge Accounting ³	(42.1)	20.4	-	(133.3)	(139.1)	-4.1%
Operating Costs	(167.6)	(154.9)	8.2%	(640.0)	(896.8)	-28.6%
Operating Costs	(167.6)	(116.5)	43.9%	(638.9)	(544.2)	17.4%
Operating Costs "Road Transportation (OTM)" ²	-	(38.4)	-	(1.1)	(352.6)	-
Operating Expenses (Revenues)	(39.8)	(53.8)	-26.1%	(143.3)	(167.4)	-14.4%
AFRMM, Tax Credits and Others ⁴	19.8	9.0	119.6%	96.1	33.9	183.7%
Equity Accounting	(2.1)	(3.1)	-31.4%	(0.7)	(5.4)	-87.5%
EBITDA	(7.5)	154.9	-	427.6	426.4	0.3%
Margin %	-	52.2%	-	34.3%	34.2%	0.1 bps
Hedge Accounting ³	42.1	(20.4)	-	133.3	139.1	-4.1%
Equity Accounting	2.1	3.1	-31.4%	0.7	5.4	-87.5%
Non-recurring ⁵	48.2	4.6	-	50.1	49.7	0.7%
JVs Results ⁶	2.8	1.6	72.6%	18.5	16.8	10.3%
Adjusted EBITDA Including JVs	87.6	143.8	-39.0%	630.2	637.4	-1.1%
Margin %	39.1%	48.5%	-9.4 p.p.	50.6%	51.1%	-0.5 p.p.
Depreciation & Amortization	(91.6)	(64.6)	41.7%	(338.0)	(223.8)	51.1%
EBIT	(99.2)	90.2	-	89.6	202.7	-55.8%
Financial Result	(82.8)	(29.3)	182.2%	(388.3)	(251.0)	54.7%
Net Income/Loss before tax	(182.0)	60.9	-	(298.6)	(48.4)	-
Income Tax	(5.1)	(22.6)	-77.6%	(40.5)	(56.0)	-27.7%
Net Income/Loss	(187.0)	38.3	-	(339.1)	(104.4)	-

¹ Net Operating Revenue: refers to the net revenue obtained from navigation, transshipment and lifting of products at the terminals where the Company operates;

² Net Operating Revenue and Road Transport Operating Costs (OTM): obtained from subcontracting road transport to customers, providing an integrated logistics solution ("from the MT to the ship's hold");

³ Hedge Accounting: The Company's functional currency is the Brazilian Real, however the Southern Corridor and Coastal Shipping contracts are denominated in US dollars. Thus, hedge accounting was applied to mitigate this exposure to another currency, and the existing debt in US dollars protects partially the long-term contracts in foreign currency. This situation has no impact on cash;

⁴ AFRMM, Tax Credits and Others: includes the positive effect obtained with Additional Freight for Merchant Marine Renovation, as well as other credits and other non-core revenues as highlighted in each of the corridors;

⁵ The Non-recurring line includes in 4Q21 (R\$41.0 million of tax credits and extemporaneous write-offs, R\$7.5 million of consulting and advisory services, R\$1.1 million related to the stock option plan – SOP), in 4Q20 (R\$1.8 million related to consulting and advisory services, R\$0.4 million related to the stock option plan – SOP, R\$2.4 million related to COVID-19 donations); in 2021 (R\$41.0 million from credits and extemporaneous write-offs; R\$9.2 million from consulting and advisory services; R\$0.2 million from COVID-19 donations and R\$1.1 million related to the stock option plan – SOP);

⁶ Includes the result obtained from the Company's interest in the TGM, Limday and Baden operations

Financial Result

Consolidated (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Financial Income	9.1	8.8	3.6%	60.0	75.3	-20.3%
Financial Expense	(73.8)	(63.4)	16.6%	(390.8)	(237.8)	64.4%
Recurring Financial Expense	(73.8)	(63.4)	16.6%	(295.4)	(237.8)	24.2%
Non-recurring Financial Expense (debt restructuring)	-	-	-	(95.4)	-	-
Fx variation	(18.1)	25.2	-	(57.4)	(88.5)	-35.1%
Financial Result	(82.8)	(29.3)	182.2%	(388.3)	(251.0)	54.7%

The consolidated **Financial Result** totaled **(R\$82.8) million** in 4Q21, R\$53.5 million lower than in 4Q20, mainly due to:

- Financial Income:** flat in relation to 4Q20, even with cash position 36% lower than the same period of last year, mainly due to the effect of the appreciation of the Brazilian real in the period since, nearly 90% of investments are held in dollar or in foreign exchange funds;
- Financial Expense:** was R\$10.5 million higher in the quarter, due to the increase in the Company's debt and the appreciation of the Brazilian real, partially offset by the lower cost of debt after the restructuring carried out in 2021;
- FX Variation:** worsened by R\$43.3 million vs. 4Q20, a direct result of the appreciation of the Brazilian real.

The **Financial Result** for 2021 was impacted by one-off and non-recurring events resulting from the debt extension that caused a negative effect in 1Q21 (R\$95.4 million) but also led to a lower average cost of debt in 2021. Excluding this non-recurring effect, the **adjusted Financial Result** would have totaled **(R\$292.8) million** in 2021.

Net Income/Loss

According to the explanations given in this report, the Company ended 4Q21 with a Net Loss of (R\$187.0) million, mainly due to the negative effect of hedge accounting and exchange rate variation, both with no cash effect, and result was lower than the Company's potential since it was impossible to navigation during most of the quarter in the South Corridor.

In 2021, Net Loss came to (R\$339.1) million, impacted by non-cash items related to hedge accounting and FX variation, as previously mentioned (vs. (R\$104.4) million in 2020).

Cash Generation

Cash Flow (R\$ million)	4Q21	4Q20	Ch. %	2021	2020	Ch. %
Cash beginning of period	397.5	1,166.9	-65.9%	1,045.8	974.5	7.3%
(+) Adjusted EBITDA	(7.5)	154.9	-	427.6	426.4	0.3%
(+/-) Change in working capital	77.9	(3.3)	-	(141.5)	(148.0)	-4.4%
(+/-) Hedge Accounting	42.1	(20.4)	-	133.3	139.1	-4.1%
= Operating Cash Flow (OCF)	112.4	131.2	-14.3%	419.5	417.5	0.5%
(-) CAPEX	(181.6)	(129.7)	40.1%	(534.1)	(302.8)	76.4%
<i>Recurring</i>	(51.7)	(11.8)	337.3%	(111.7)	(33.1)	-
<i>Expansion</i>	(130.0)	(117.9)	10.3%	(422.4)	(269.7)	56.6%
(-) M&A	-	-	-	(468.2)	-	-
(-) Grant	-	-	-	(18.1)	-	-
= Investing Cash Flow (ICF)	(181.6)	(129.7)	40.1%	(1,020.4)	(302.8)	237.0%
(+/-) Debt Issuance/Amortization	364.8	(9.7)	-	745.0	(32.5)	-
(-) Interest Payments	(3.9)	(6.4)	-38.6%	(217.7)	(194.7)	11.8%
(-) Lease Payments	(8.8)	(10.0)	-11.6%	(81.9)	(17.0)	-
(+/-) Funding costs/Bond repurchase	(10.9)	-	-	(124.4)	(100.1)	24.2%
(+) Capital Contribution	-	-	-	-	51.8	-
(-/+) Dividends Paid/Received	2.9	2.9	-0.3%	5.7	4.9	16.3%
= Financing Cash Flow (FCF)	344.0	(23.1)	-	326.7	(287.7)	-
Impact of exchange rate variation on cash balances	(0.0)	(99.4)	-	(99.3)	244.3	-
= Cash Generation	274.8	(121.0)	-	(373.5)	71.3	-
= Cash end of period	672.3	1,045.8	-35.7%	672.3	1,045.8	-35.7%

We ended the quarter with an operating cash generation of **R\$112.4 million** (vs. a cash generation of R\$131.2 million in 4Q20), impacted by a lower than the Company's potential EBITDA in the period, due to non-recurring and non-structural situations, as already mentioned in this report, which were partially offset by the Company's efforts to optimize working capital management through a more effective charge management and reductions in advances to suppliers.

Including expansion and maintenance investments, as well as financial cash flow, the Company's cash generation totaled **R\$274.8 million** in 4Q21 (vs. consumption of R\$121.0 million in 4Q20), mainly due to the issuance of incentive debentures in October 2021, in the amount of R\$380.0 million.

We ended the quarter with a cash balance of R\$672.3 million, which we consider **adequate and compatible with the Company's future obligations**.

In 2021, operating cash generation reached **R\$419.5 million** (vs. R\$417.5 million in 2020), mainly explained by the recurring improvement in the Company's working capital management.

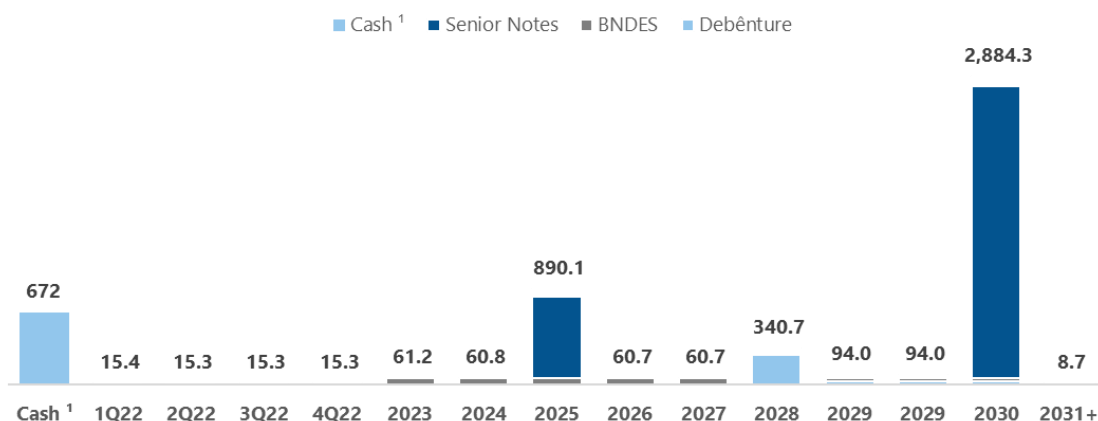
Including expansion and maintenance investments, as well as financial cash flow, the Company's cash burn totaled R\$373.5 million in 2021 (vs. cash generation of R\$71.3 in 2020), mainly due to the disbursement, in the amount of R\$468.2 million, for the acquisition of Imperial Logistics, and higher investments in expansion CAPEX to enable better future results.

Debt

The Company concluded an important debt restructuring process in 2021, with the repurchasing of US\$425 million in bonds maturing in 2025, replacing them with new bonds maturing in 2031. In addition to lengthening maturity from 4 to 10 years, the Company issued a new debt at 4.950% cost per year, a significant saving of 100 bps when compared to the previous debt. As a result, the **Company's amortization flows have become even smaller for the coming years, with no significant maturity in the short-term.**

The Company also issued, in 4Q21, its first incentive debentures (Law 12,431/2011), in the amount of R\$380 million, with maturities of 7 and 10 years, to be used for the construction of the Santos terminal and, therefore, restoring a portion of the cash already invested in this project, providing greater cash flexibility and even more security for the cash position.

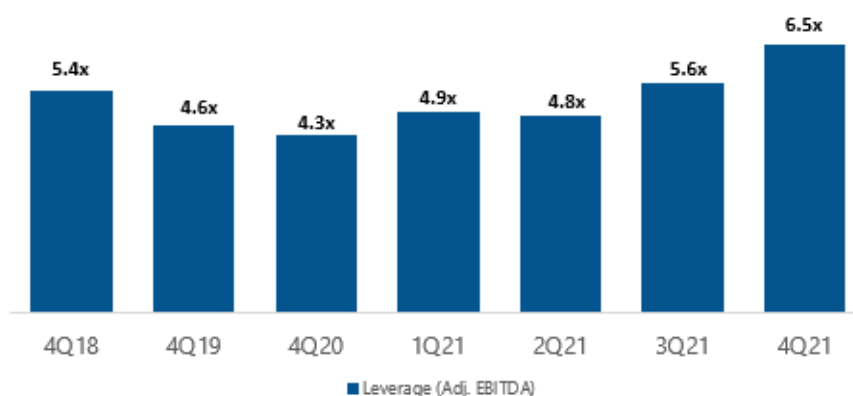
The current amortization schedule is as follows:



The Company's leverage, considering Adjusted EBITDA stood at 6.5x in 4Q21 (vs. 4.3x in 4Q20), reflecting the external and non-recurring scenarios related to the corn crop failure, which impacted volumes in the North Corridor, and the low draft levels below historical averages in the Corumbá region, where we operate iron ore. All of which, contributed with a cash generation below the potential of these corridors during the fourth quarter and full year 2021.

In terms of net debt, we ended 2021 at a level higher than in 2020, due to the acquisition of Imperial Logistics' operation in the South Corridor, which was fully paid in cash and expected results have not yet been achieved due to the draft situation in this region. Furthermore, the devaluation of the Real in the comparable period also impacted the net indebtedness for the revaluation of liabilities in dollars.

It is worth mentioning that the indicator below reflects a one-off and non-recurring situation and tends to return to levels closer to previous years with the normalization of operations that were impacted in 2021. Non-compliance with existing leverage covenants does not generate any type of anticipation of payment of the Company's debts.



Note: Considers Adjusted EBITDA for the last 12 months, which excludes the impact of hedge accounting, equity pickup, and non-recurring items in the period.

Due to the Company's debt restructuring, we now analyze the covenant on a consolidated basis and, consequently, the indicator above changed and is calculated based on the Net Debt excluding FX variation adjustments.

GHG HBSA Inventory

As part of our commitment to building a sustainability platform and transparency regarding the impacts of our operations, in 2021 we carried out the first GHG inventory for Hidroviás do Brasil.

The inventory was conducted by Way Carbon and mapped the GHG emissions linked to our operations in 2020, considering the three scopes and following the definition established by the GHG Protocol methodology.

According to the inventory, in 2020, HBSA's total emissions were equivalent to 280,883 tCO₂e. HBSA's RTKU (usable distance traveled x weight of transported cargo) was equivalent to 32,714 mTKU, resulting in an emission indicator equivalent to 4.1 gCO₂e/tku, while other logistics companies in the rail transport and road + waterway transport segments had emission indicators of 14.3 gCO₂e/TKU and 12.2 gCO₂e/nm, respectively, in 2020.

Hidroviás do Brasil contributed significantly to avoid GHG emissions through navigation by convoys in relation to the road modal for the same stretches. In the North Corridor, we avoided the emission of ~2110 gCO₂e/10 convoys per month and in the South Corridor, we avoided the emission of ~2500 gCO₂e/10 convoys per month, demonstrating the high potential to contribute with the decarbonization of our customers' logistics chain.

We remain focused on decarbonization and emissions reduction processes through actions that are already included in the Company's current portfolio and/or being implemented, and we have recently approved short and medium-term sustainability goals and commitments that will be announced shortly.

Among the projects under implementation, we have two electric maneuvering pushers being built at the Belov shipyard, with operations to begin in the North Corridor as of 2023 and a potential to reduce emissions by 3,916 tCO₂e by 2025, as well as the installation of solar panels at the Miritituba Terminal, which will enable emissions to be reduced by 175 tCO₂e by 2025. Additionally, we are also developing a new high-tech trunk pusher to be used in the North Corridor, which should be ready to operate in 2023 and will contribute to a reduction of 39,867 tCO₂e in emissions by 2025.

DISCLAIMER

This report has forward-looking statements and prospects based on strategies and beliefs for growth opportunities of Hidroviás do Brasil S.A. and its subsidiaries ("Hidroviás" or "Company"), based on the Management's analyses. This means that statements included herein, based on a thorough study of public information made available to the market in general, although considered reasonable by the Company, may not materialize and/or may have imperfections and/or inaccuracies. This disclaimer on the information shown indicates the existence of adverse situations that may impact the expected results so that our expectations might not materialize within the reporting period, as these factors go beyond Hidroviás' control. Therefore, the Company does not guarantee the performance in this presentation and, as a result, does not represent a material offering the purchase and/or subscription of its securities.

ATTACHMENT

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

(In thousands of reais – R\$)

ASSETS	Consolidated	
	2021	2020
Current assets		
Cash and cash equivalents	76,454	214,848
Securities	582,562	816,044
Trade accounts receivable	244,620	147,852
Inventories	94,347	57,051
Recoverable taxes	30,414	44,912
Income tax and social contribution	62,734	42,986
Advances to suppliers	50,264	34,593
Prepayments	26,288	32,149
Related party credits	-	-
Dividends receivable	-	-
Other receivables	58,698	37,076
Total current assets	1,226,381	1,427,511
Non-current assets		
Linked securities	13,295	14,952
Related party credits	5,778	3,820
Trade accounts receivable	6,400	6,400
Judicial deposits	45,944	40,774
Guarantees and pledge deposits	2,210	9,491
Deferred tax assets	177,895	148,862
Recoverable taxes	52,816	77,588
Income tax and social contribution	38,770	37,373
Advances to suppliers	-	8,358
Prepayments	35,030	29,256
Investments	103,705	74,479
Property, plant and equipment	4,254,285	3,355,604
Right-of-use asset	207,580	157,114
Intangible assets	347,441	322,915
Total non-current assets	5,291,149	4,286,986
Total assets	6,517,530	5,714,497

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

(In thousands of reais – R\$)

	Consolidated	
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2021	2020
Current liabilities		
Suppliers	146,142	68,506
Loans, financing and debentures	180,889	185,954
Social charges and labor legislation obligations	33,756	39,460
Lawsuits	22,334	9,794
Taxes payable	35,381	26,241
Income tax and social contribution	63,078	67,622
Accounts payable with related parties	-	-
Advances from clients	3,650	7,315
Dividends payable	-	237
Lease liabilities	69,942	14,446
Obligation with concession - grant	24,046	18,547
Other accounts payable	23,070	7,841
Total current liabilities	602,288	445,963
Non-current liabilities		
Loans, financing and debentures	4,458,517	3,537,180
Accounts payable with related parties	-	-
Lease liabilities	161,636	150,301
Obligation with concession - grant	42,227	55,226
Other accounts payable	5,208	
Total non-current liabilities	4,667,588	3,742,707
Shareholders' equity		
Capital	1,334,584	1,334,584
Capital reserves	34,871	34,176
Retained earnings (loss)	(336,096)	(21,046)
Equity valuation adjustment	214,295	178,113
Total shareholders' equity	1,247,654	1,525,827
Total liabilities and shareholders' equity	6,517,530	5,714,497

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

STATEMENTS OF INCOME

FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2021 AND 2020

(In thousands of reais - R\$, except earnings/loss per share)

	2021	2020
Net operating revenue	1,115,417	1,462,103
Cost of services rendered	(880,774)	(1,089,606)
Gross income	234,643	372,497
Operating expenses		
General and administrative expenses	(240,437)	(198,344)
Equity in net income of subsidiaries	(671)	(5,362)
Other revenues	96,089	33,870
Operating income (loss) before financial income (loss) and taxes	89,624	202,661
Financial revenues	35,142	54,421
Financial expenses	(423,411)	(305,447)
Financial income (loss)	(388,269)	(251,026)
Operating income (loss) before income tax and social contribution	(298,645)	(48,365)
Income tax and social contribution		
Current	(64,272)	(68,291)
Deferred	23,785	11,111
Loss for the year	(339,132)	(105,545)
Basic earnings per share - R\$	(0.4460)	(0.1403)
Diluted earnings per share - R\$	(0.4460)	(0.1394)

HIDROVIAS DO BRASIL S.A.

STATEMENTS OF CASH FLOWS

FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2021 AND 2020

(In thousands of reais – R\$)

	Consolidated	
	2021	2020
Cash flow from operating activities		
(Loss) for the year	(339,132)	(105,545)
Adjustments to reconcile loss for the year with net cash generated by (invested in) in operating activities:		
Provision for bonus	7,597	8,665
Loss with derivative financial instruments	-	-
Current and deferred income tax and social contribution	40,487	64,042
Realization of adjustment to present value	9,656	11,246
(Formation) Reversal of provision for contingency	12,536	3,910
Interest incurred on loans	220,144	180,077
Reversal of loan funding costs	34,112	5,336
Inflation and foreign exchange adjustments on debt	25,148	71,013
Interest and inflation adjustment on lease	13,285	9,014
Long-term incentive	1,076	17,049
Yield of interest earning bank deposit	(31,150)	(44,491)
Formation of provision for losses	141	-
Depreciation and amortization	254,461	209,992
Amortization from right-of-use asset	83,459	13,763
Equity in net income of subsidiaries	671	5,362
Revenue realized from hedge	133,328	139,093
Bargain purchase income (loss)	(57,140)	-
Write-off of lease liability and right-of-use	(3,104)	-
Earn-out reversal	(3,488)	-
Provision for loss of prescribed taxes	31,234	-
Write-off of assets due to loss	8,400	-
(Increase) decrease in operating assets:		
Accounts receivable	(79,687)	(62,351)
Inventories	(27,818)	(9,964)
Recoverable taxes	12,143	(48,953)
Advances to suppliers	(1,542)	26,701
Prepayments	13,424	10,793
Judicial deposits	(5,162)	(29,018)
Guarantees and pledge deposits	7,281	(2,787)
Other receivables	(26,289)	(9,486)
Increase (decrease) in operating liabilities:		
Suppliers	42,787	15,756

Risk payment (drawee)	(17,586)	3,880
Social charges and labor legislation obligations	8,813	8,437
Taxes payable	(9,563)	(18,368)
Advances from clients	(8,201)	2,772
Other accounts payable	(217,745)	(194,694)
Payment of interest on loans and financing	(84,845)	(42,812)
Net cash (invested in) from operating activities	47,731	238,432
Cash flows from investment activities		
Acquisition of fixed assets	(512,582)	(253,411)
Acquisition of intangible assets	(21,484)	(49,233)
Acquisition of subsidiaries	(468,201)	-
Securities (investment)	(2,648,827)	(2,107,859)
Securities (redemptions)	2,923,143	2,426,217
Dividends received	5,673	6,839
Loan obtained from related parties	-	(3,820)
Capital increase (decrease) in subsidiaries	(18,721)	-
Net cash (invested in) generated by investment activities	(740,999)	18,733
Cash flows from financing activities		
Capital transfers from shareholders	-	51,786
Concession lease	(18,141)	-
Lease paid	(81,925)	(17,032)
Borrowings	3,228,650	-
Funding cost	(124,375)	-
Amortization of principal - loans	(2,483,608)	(32,506)
Pledged financial investments	-	431
Payment of dividends	-	(1,961)
Bond repurchase	-	(100,101)
Loan granted between related parties	-	-
Other accounts payable with related parties	(1,958)	-
Net cash generated by (invested in) financing activities	518,643	(99,383)
Effect of changes in exchange rate on balance of cash and cash equivalents in foreign currency	36,231	11,900
(Decrease)/increase in cash and cash equivalents	(138,394)	169,682
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	214,848	45,166
Cash and cash equivalents at the end of year	76,454	214,848
(Decrease)/increase in cash and cash equivalents	(138,394)	169,682