



RUMO

Teleconferência

Operadora: Boa tarde a todos e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Rumo referente ao projeto de extensão da ferrovia para Lucas do Rio Verde e Cuiabá. Estão presentes o senhor Beto Abreu, CEO da Rumo; Ricardo Lewin, Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores; e o senhor Gustavo Rosa, Diretor de Tesouraria e RI.

Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Informamos também que esta teleconferência será conduzida em inglês pelo *management* da companhia e a teleconferência em português será realizada por tradução simultânea. Esse evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócio da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Rumo, bem como informações atualmente disponíveis para a companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas pois se referem a futuros eventos e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições do setor e outras podem afetar os resultados da empresa. Passamos a palavra ao senhor Ricardo Lewin. Pode iniciar, sr. Lewin.

Sr. Ricardo Lewin: Boa tarde a todos. Nesta apresentação, daremos mais detalhes sobre o projeto de extensão para Lucas do Rio Verde e Cuiabá, que é o grande propulsor para o crescimento da Rumo na próxima década. Cobriremos aqui a agenda regulatória, questões ambientais, as fases do projeto, bem como a lógica de mercado.

No próximo *slide*, começarei com a agenda regulatória. Nos últimos anos, conquistamos marcos importantes em nossa agenda regulatória. Em 2019, vencemos o primeiro leilão de ferrovias no Brasil após um longo período sem novas ferrovias. Em 2020, renovamos



antecipadamente a Malha Paulista até 2058, com o compromisso de dobrar sua capacidade nos próximos 10 anos. No dia 20 de setembro passado, assinamos com o estado de Mato Grosso o contrato de autorização que nos permite construir o ramal para Lucas do Rio Verde e Cuiabá. Durante alguns anos trabalhamos intensamente na tentativa de obter a aprovação regulatória tanto do governo federal como do governo do estado do Mato Grosso. Em outubro de 2020, o governo do Mato Grosso aprovou uma emenda na Constituição local, permitindo a autorização estadual para ferrovias.

Após essa aprovação, o processo para autorização de uma ferrovia local evoluiu rapidamente devido ao grande interesse do estado em ter mais ferrovias. A Rumo, que já vinha estudando um potencial projeto de extensão de Rondonópolis a Lucas do Rio Verde, foi a única empresa a apresentar o projeto para ferrovia solicitada por chamamento público pelo governo do Mato Grosso.

Este projeto é um projeto concreto, além de ser regulatoriamente seguro, uma vez que, ao longo do processo, o governador de Mato Grosso e senadores firmaram acordo de cooperação com o governo federal para garantir que todas as partes trabalhassem em conjunto para concretizar essa extensão o mais rápido possível, e viabilizar a ligação da ferrovia regional com a rede federal.

No próximo *slide*, compartilharei algumas características desse novo modelo regulatório. A regulação da autorização estadual é o novo modelo regulatório, que traz muitas vantagens quando comparado ao modelo tradicional de concessão. Nesta nova estrutura regulatória, os ativos são 100% privados e não retornam para o poder público. Esse recurso nos dá mais agilidade para gerenciar os ativos de autorização sem as regulamentações rígidas que geralmente são exigidas em uma concessão. Quando se trata de duração, a autorização é de 45 anos, podendo ser renovado por mais 45 anos indefinidamente e, portanto, pode ser considerada uma perpetuidade.

Do lado econômico, não haverá taxa de concessão, nem qualquer tipo de limite de retorno o que, mais uma vez, dará à Rumo mais flexibilidade para administrar o negócio de forma mais eficiente.

Por último, mas não menos importante, também podemos solicitar a isenção de impostos da SUDAM o que poderia nos dar um desconto de 75% sobre o imposto de renda nesta nova entidade.



No próximo *slide*, compartilharei o porquê de termos escolhido esse modelo regulatório entre outras possibilidades. Diversas possibilidades de autorização para viabilizar novos projetos ferroviários foram ou estão sendo estudadas, e todas com maior autonomia para o operador ferroviário. No entanto, a única opção regulatória que pode ser usada imediatamente para o nosso projeto de extensão é autorização do estado de Mato Grosso. O tempo estimado para a assinatura do contrato de autorização nas demais alternativas é muito maior. Isso fez com que a decisão do caminho a ser seguido fosse claro para a Rumo.

No próximo *slide*, falaremos sobre a parte ambiental. Para iniciar os investimentos, ainda precisamos cumprir o processo ambiental. Iniciamos esse processo em agosto de 2019 e estamos avançando em total conformidade com toda a regulamentação. Além disso, esperamos que todo o processo de licenciamento leve cerca de três anos contando a partir do momento que iniciamos o processo. Isso mostra a seriedade e diligência do processo, que se conecta bem com a nossa agenda ESG. A extensão nos permitirá substituir os caminhões, que hoje são utilizados para trazer cargas de outras áreas do Mato Grosso para Rondonópolis, gerando uma significativa redução de emissão de CO² e aumentando a segurança nas estradas, reduzindo o número de caminhões e, conseqüentemente, os acidentes. Esperamos que mais de 50 mil oportunidades de trabalho por ano sejam criadas pelo nosso projeto, trazendo ainda mais desenvolvimento para o estado do Mato Grosso.

No próximo *slide*, vou compartilhar com vocês como criamos nossos trajetos da ferrovia. Nos estágios iniciais desse projeto, estudamos mais de 2.500 traçados ferroviários e consideramos mais de 35 variáveis de decisão antes de entrar no curso do projeto final. Com isso, evitamos a proximidade com áreas urbanas, indígenas e de proteção ambiental, garantindo também que o curso não passasse por uma paisagem desafiadora. Temos certeza que otimizamos nossos investimentos, reduzimos os custos operacionais futuros e também avançamos mais facilmente no complexo processo ambiental.

No próximo *slide*, falaremos sobre o faseamento do projeto. Já divulgamos que vamos investir cerca de 10 bilhões nesse projeto. Ainda estamos trabalhando em maneiras de otimizar nosso CAPEX para que esse número possa ser revisado à medida que avançamos com nossa análise. Os investimentos podem ser iniciados em até 180 dias



após a obtenção das licenças ambientais. Potencialmente, o projeto pode levar até 2030 para ser finalizado, o que significa que o ciclo de investimento levará quase 8 anos.

Para cada um dos marcos esperados do projeto, a Rumo terá uma tolerância de 24 meses sem necessidade de justificativa de postergação. Estamos planejando conectar com o primeiro terminal já em 2025. E essa conexão já deve nos permitir atender cerca de 50% de todos os volumes previstos para os novos terminais, considerando tanto os volumes adicionais quanto os volumes que serão migrados de Rondonópolis. Então, deste ponto em diante, o ramal já poderá gerar fluxos de caixa e arcar com os demais investimentos até a conclusão do projeto. Após a conexão com o terminal de Nova Mutum, os volumes capturados serão da ordem de 80% e, portanto, o projeto já estará gerando um fluxo de caixa positivo.

No próximo *slide*, teremos o aumento de volume por terminal. Em 2025, com o primeiro terminal entrando em operação, esperamos que cerca de 50% do volume esteja no primeiro terminal. Ao chegarmos à Nova Mutum, o primeiro terminal deve representar 36% dos volumes e Nova Mutum, 27%. Até 2030, com o projeto concluído, veremos 14% no primeiro terminal, 25% em Nova Mutum e 29% em Lucas. Estimamos que, com o tempo, 16 milhões de toneladas possam ser migrados de Rondonópolis para outros terminais, gerando receita adicional em função da maior distância e competitividade que teremos com a ferrovia ampliada.

No próximo *slide*, falaremos sobre as oportunidades para volumes adicionais. Para entender melhor os avanços de competitividade ocasionados pela extensão, temos que analisar que hoje apenas 20% de todas as exportações do Mato Grosso são produzidas em um raio de 200 km de Rondonópolis. Isso significa que, para conseguir um *market share* maior, temos que ir mais longe do estado, baixando nossas tarifas para atrairmos volume. Após a extensão, e com novos terminais, atingiremos cerca de 64% de toda a demanda de Mato Grosso em um raio de 200 km. Isso nos permitirá aumentar o nosso *market share* com a maior proximidade do coração da produção agrícola no norte do Mato Grosso. Portanto, esperamos que possamos capturar potencialmente 18 milhões de toneladas de carga adicional com uma participação de mercado de aproximadamente 60%.

No próximo gráfico, falaremos sobre as chances de competitividade trazidas pela extensão. Atualmente, temos uma competitividade menor nas regiões oeste, norte e leste do Mato Grosso. Quando analisamos nossa competitividade em Lucas do Rio



Verde, por exemplo, a solução no norte, que inclui caminhões e transporte hidroviário, custa cerca de 273 BRL por tonelada. Por outro lado, para recolher a carga em Lucas e entregar em Rondonópolis, os caminhões estão cobrando os 102 BRL por tonelada, o que significa que para o ponto de equilíbrio, a Rumo poderia cobrar apenas 171 BRL por tonelada. Quando olhamos para 2030, quando a extensão estará totalmente concluída, a solução por meio da BR163 mais transporte hidroviário vai ficar mais cara por conta do pedágio, custando cerca de 293 BRL por tonelada. Por se tratar de um terminal em Lucas, vamos precisar de caminhões apenas para coletar grãos nas fazendas próximas e entregar em nosso terminal, o que tornará o frete do caminhão significativamente menor do que antes, custando aproximadamente 20 BRL por tonelada e nos permitindo cobrar até 100 BRL por tonelada para equilibrar com a solução dos concorrentes.

No nosso próximo *slide*, falamos um pouco mais sobre o potencial do mercado de Cuiabá. A conexão com Cuiabá trará oportunidades de volumes. A primeira é deslocar os volumes que atendemos atualmente em Rondonópolis, com nossa operação de contêineres, para Cuiabá, substituindo o custo com caminhões por receita ferroviária adicional. A segunda está relacionada à oportunidade adicional que podem ser criadas com a chegada da ferrovia na região. Claramente, os retornos com esta parte da extensão não são tão altos e não são tão rápidos quanto os que podemos obter em Lucas do Rio Verde e Nova Mutum. Por outro lado, dada a menor densidade da malha ferroviária, o CAPEX por quilômetro também será menor neste trecho.

No próximo *slide*, falaremos sobre os níveis de margens adicionais que esperamos na extensão. Em 2019, nossas margens na operação Norte eram de 61,6%. Desde então, implementamos, e continuaremos a implementar, diversas iniciativas para aumentar a eficiência das ferrovias reduzindo o custo por TKU. Por outro lado, dada a entrada da Malha Central e a maior capacidade da Malha Paulista, combinada com a competitividade adicional trazida pela extensão, poderemos gerar maiores volumes permitindo uma maior redução de custos juntamente com receitas adicionais. Com isso, mesmo com potencial menor de custo para os produtores, esperamos que as margens Ebitda adicionais sejam maiores do que eram em 2019.

Aqui, encerro a apresentação e, junto com Beto Abreu e Gustavo Marder, estarei à disposição para o Q&A. Obrigado.

Operadora: Muito bem. Vamos começar sessão de perguntas e respostas.



Caso tenha alguma pergunta, pressione *1 no seu telefone. Se, a qualquer momento sua pergunta for respondida, apertem *2 para se retirar da fila. As perguntas serão respondidas à medida que forem recebidas e solicitamos a gentileza de perguntarem uma por vez. Por favor, ao efetuarem a pergunta, tirem o fone do gancho. Dessa forma, uma ótima qualidade de som será oferecida.

Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Pedro Bruno, da XP Investimentos.

Sr. Pedro Bruno: Boa tarde e, em primeiro lugar, obrigado por aceitarem a minha pergunta. Em primeiro lugar, parabéns pela assinatura da autorização. E aqui do nosso lado de análise, nós sabemos que é um desafio passar por todas as etapas para fazer a assinatura de um projeto tão estruturado. Tenho duas perguntas. A primeira é: em relação a potenciais riscos regulatórios envolvidos na assinatura, no sentido de... para que os investidores entendam se existe algum risco jurídico ou regulatório, tendo autorização concedida pelo estado, e não pelo governo federal. Talvez possam explicar o processo de como ocorre o processo de aprovação pelo estado e quanto de apoio os senhores estão vendo do governo federal porque isso vai nos ajudar a entender algum potencial risco regulatório que possam ver nesse sentido. Muito obrigado.

Sr. Beto Abreu: Obrigado, Bruno. Aqui é o Beto Abreu. Eu vou responder à pergunta. Eu acho que, aliás, é uma pergunta muito importante. Deixa eu cobrir primeiro todo o processo que começou há mais de um ano. Temos que levar em consideração, em primeiro lugar, que o que o estado do Mato Grosso fez foi mudar a Constituição. Eles fizeram isso há um ano exatamente. E, depois disso, eles complementaram a legislação com essa mudança e aí fizeram a regulamentação. Então, eles cobriram o processo inteiro: mudaram a lei, complementaram-na e regularam. Portanto, eu não vejo nenhum processo mais forte do que esse quando pensamos em um marco jurídico. Então, essa é a primeira coisa.

Mas, embora o estado do Mato Grosso também já tenha decidido fazer um acordo com o governo federal para ter todo suporte, principalmente, do ministro de infraestrutura em relação ao projeto, por isso que eles assinaram, como eu mencionei na apresentação, aquele acordo de cooperação, que foi assinado entre os governos estadual e o governo federal, justamente, era a ideia ter esse apoio e para garantir que todos estavam sentados à mesa, na mesma página, seguindo na mesma direção em nível estadual e



federal. Isso é um pouco semelhante ao que nós temos nas rodovias, em que temos as rodovias estaduais e federais, trabalhando juntas, em diferentes geografias.

Esse é o processo que, na nossa opinião, é bastante robusto, com o apoio em ambos os níveis, na esfera estadual e na esfera federal. Muito obrigado pela pergunta, Bruno.

Sr. Pedro Bruno: Muito obrigado pela resposta.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Morgan Stanley.

Sr. Josh Myerberg: Oi. Muito obrigado por pegarem a minha pergunta. Também gostaria de lhes parabenizar pela assinatura do projeto. Vocês conseguiram avançar bastante bem com o projeto. Na apresentação, vocês salientaram que esse ramal vai lhes permitir ampliar a sua área de extensão. Vocês poderiam falar sobre a questão da concessão e possível autorização até Lucas? Todo tópico da autorização ganhou bastante atenção da imprensa nas últimas semanas e essa autorização deve ter mexido um pouco com a concorrência lá no Mato Grosso. Então, eu queria saber o que que vocês pensam em relação a isso daqui para frente? E se a autorização do ramal acontecer, vocês acham que vão ter volumes suficientes para os dois ramais?

Sr. Beto Abreu: Muito obrigado pela pergunta. Bom, de Água Boa a Lucas, você mencionou esse ramal. Eu chamo de “Fico no. 2” porque, no final das contas, é uma extensão do outro projeto também que é o “Fico no. 1”. E nós temos que concordar, em primeiro lugar, que o Fico 2 não pode ser um projeto isoladamente. Ele tem que ser analisado em conjunto. Claro que nós estamos olhando o processo e a primeira pergunta para nós, e é isso que nós estamos analisando, é em relação ao Fico 1, em termos de faseamento, o *timing* correto, quando as obras vão começar, quanto tempo elas vão levar, e qual vai ser o processo? Porque Fico 1 é o principal aqui antes de analisarmos o Fico 2 porque, no final das contas, os dois projetos estão conectados. Se forem implementados então, esta é a primeira coisa a levarmos em consideração. E não esqueçam: nós também podemos solicitar autorização para o Fico 2.

O que nós estamos fazendo agora é esperando para ver o processo de regulamentação daqui para frente. Nós temos a medida provisória, que foi emitida há algumas semanas, temos PL261, Projeto de Lei 261, que está sendo debatido no Congresso. Então nós queremos compreender como é que os dois projetos vão convergir e como é que tudo vai funcionar, como é que tudo vai ser regulamentado. E aí vamos poder analisar o projeto todo depois de entendermos todas as regras. Essa é a primeira coisa.



Mas vamos considerar o cenário que nós temos desse projeto para o futuro, apesar do tempo que pode levar para ele ser concluído. O que eu gostaria de dizer é que o impacto no nosso negócio em termos de volume é muito pequeno porque nós vamos estar mais próximos, vamos ser mais rápidos porque são menos 500 quilômetros de distância de Santos, por exemplo, e vamos ter um preço mais baixo. Então, estou considerando o cenário. De novo, começamos o projeto há três ou quatro anos. Então o passo seguinte é obter a licença ambiental para começarmos as obras.

E é isso que nós estamos considerando para esse projeto. É compreender como é que tudo vai funcionar junto porque, se temos o Fico 2, nós já vamos ter uma ferrovia que vai atravessar a Fico 1, então nós não sabemos quem é que vai ficar com a Fico 1. então isso vai chegar na nossa ferrovia que é a Malha Central. Existem duas alternativas: ir por norte ou ir para o sul. Então, nós não vemos nenhum impacto em termos de concorrência ao nosso projeto, e claro que consideramos esse cenário também no nosso *business case*, mas muito obrigado pela pergunta porque é uma pergunta muito importante.

Sr. Josh Myerberg: Então, já que estamos no tópico de autorização alternativa, poderiam comentar as outras autorizações que seriam anunciadas ao mercado, algum projeto que esteja no seu radar? Novamente, obrigado.

Sr. Beto Abreu: Bem, em primeiro lugar, eu acho que é importante dizer que existe uma grande melhora no marco regulatório no Brasil. Então, ter a oportunidade de ter uma legislação, um novo marco jurídico que pode trazer mais agilidade nos projetos, eu acho que isso já é uma notícia muito boa para o nosso setor. Então, essa é a primeira coisa.

Agora, em relação a todos os projetos, de novo, a nossa posição nesse momento é de entender o processo, esperar ver como vai ser a regulamentação porque ainda tem muita coisa para acontecer nesses projetos, tem muita coisa em tramitação no Congresso. Então, nós temos experiência com o estado do Mato Grosso. Nós sabemos que leva tempo então estamos tentando entender exatamente quais serão as regras. Mas quando nós vemos, por exemplo, a PL261 apresentada ao Senado na semana passado em Brasília, na semana passada em Brasília, nós já vemos uma boa expectativa para o setor, mas, de novo, nós queremos ver os projetos regulamentados e, aí sim, vamos nos posicionar em termos de novas solicitações de autorização.

Agora, em áreas como, posso lhe dar um exemplo, em Três Lagoas e é, digamos, a indústria de papel e celulose, é uma boa ideia ter uma linha curta conectando essas



linhas à nossa Malha do Norte. Então, esse é o tipo de oportunidade que essas autorizações podem trazer para nós.

Sr. Josh Myerberg: Excelente. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Lucas Barbosa, Santander.

Sr. Lucas Barbosa: Boa tarde, Beto, Lewin, Gustavo. Obrigado por aceitar minha pergunta e parabéns pelo projeto. Tenho duas perguntas, uma em relação aos terminais. Poderiam elaborar um pouquinho na capacidade estimada dos três terminais no trecho até Lucas do Rio Verde? E em segundo lugar, a Rumo está considerando entregar os terminais de Nova Mutum e Lucas antes do primeiro terminal? Essas são as duas primeiras, depois eu faço as outras.

Sr. Beto Abreu: Obrigado, Lucas. Em primeiro lugar, nós ainda estamos analisando o primeiro terminal, onde exatamente ele vai ser localizado. E, também, temos muitas oportunidades aqui de formar parcerias. Vários *players* locais estão solicitando ser parte do projeto. Então, nós temos uma experiência muito boa com o Caramuru, em São Simão, em Goiás, com um parceiro que pode compartilhar os investimentos e trazer volume e valor para o negócio. Então, esse pode ser um modelo de negócio para esses terminais no Mato Grosso, ou seja, operar com parcerias.

O primeiro terminal ainda está sendo analisado em termos de localização. A capacidade deve ser em torno de 7, 8 milhões de toneladas. Para Nova Mutum, devemos ter um terminal maior, que vai ser de fato o maior, que vai chegar a perto de 50 milhões de toneladas, dependendo do momento, e depois Lucas do Rio Verde. Eu tenho certeza que nós só vamos decidir o tamanho do terminal de Lucas do Rio Verde depois de chegar e operar em Nova Mutum. Antes disso, não, porque o mercado vai estar totalmente diferente quando chegarmos lá. Até 2027/2028, o tamanho do mercado no Mato Grosso deve estar 70% maior do que é hoje em termos de produção. Estamos produzindo em torno de 75 e algo em torno de 120 milhões de toneladas até 2030. Então, esse é o planejamento. Esse é o plano. E, sim, existe uma possibilidade de começarmos a operar um terminal antes de chegar lá com a ferrovia. Isso também está sendo considerado no plano.

Sr. Lucas Barbosa: Perfeito, Beto. Muito claro. Obrigado. Se eu puder fazer uma segunda pergunta com respeito à isenção dos impostos da SUDAM, poderia mencionar



os passos para obter essa isenção de impostos e durante quantos anos essa isenção continua e há algum risco de não conseguirem essa esse benefício fiscal?

Sr. Beto Abreu: Ok. Eu vou passar para o Lewin para ele responder.

Sr. Ricardo Lewin: SUDAM. Nós ainda não temos muitos detalhes sobre isso. O que eu posso dizer é que nós começamos conversas com a SUDAM, conversas ainda bastante iniciais porque, antes, precisávamos ter aprovação do projeto. Então, estamos numa fase inicial ainda de conversas.

O benefício vai ser muito semelhante ao que nós já temos hoje em Rondonópolis, ou seja, teríamos 75% de desconto nos impostos. Entretanto, os termos vão depender do investimento feito. Nós ainda não temos detalhes comunicados ao mercado. O que eu posso dizer é que logo que tivermos mais detalhes, vamos comunicar ao mercado. E a probabilidade? Bem, ainda estamos muito no início das conversas. Estamos bastante otimistas porque é um projeto que tem uma boa característica para a SUDAM em termos de desenvolvimento da área. Então, nós estamos bastante positivos em relação a conseguir essa isenção fiscal.

Sr. Lucas Barbosa: Perfeito, Lewin. Muito obrigado, Lewin, Beto. Um ótimo final de dia.

Sr. Ricardo Lewin: Muito obrigado pelas perguntas.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Rogério Araújo, UBS.

Sr. Rogério Araújo: Oi, Beto, Lewin. Muito obrigado pelo *call*. Pessoal, parabéns. Agora, eu tenho algumas perguntas que são bem específicas em relação à apresentação e algumas dúvidas em relação ao que foi apresentado. Primeiro lugar, em termos de volume incremental, tem um *slide* com o volume esperado para cada ano. Eu assumo que isso é em toneladas e não em TKU, certo? Essa é minha primeira pergunta.

Sr. Gustavo Rosa: Oi, Rogério. Aqui é o Gustavo. Então, você tem razão apresentamos os dados em toneladas e não em TKU.

Sr. Rogério Araújo: Minha segunda pergunta, em termos de volume adicional de 18 milhões de toneladas. Poderia decompor da onde é que vem essas 18 milhões de toneladas? Da onde elas virão? Não sei, talvez 100% de Lucas do Rio Verde, ou talvez dividir entre o terminal um, Nova Mutum e Lucas?

Sr. Gustavo Rosa: Sim, Rogério. Na realidade, nós apresentamos uma *slide*... Deixa eu ver o número. Eu acho que é 9, *slide* número 9, que mostra ao longo do tempo como



é que o volume vai migrar de um terminal para o outro. Colocamos ali percentagem e não volumes, mas, por exemplo, se nós olharmos para 2025, nós vamos ver 51% do volume já no primeiro terminal, 49% do volume, um restante em Rondonópolis, ou seja... Quando o primeiro terminal estiver operacional, poderemos ter, mais ou menos, o mesmo volume em Rondonópolis. Então, o mix vai ser 50 por 150% basicamente.

Agora, o que não falamos ainda, o que está conectado à nossa estratégia de preço, é quanto do volume adicional irá para o primeiro terminal, e quanto desse volume será volume incremental e quanto é volume que simplesmente vai migrar de Rondonópolis para um terminal que está mais para dentro do estado e, portanto, poderia trazer receitas adicionais. A decisão é ter uma estratégia de preço para maximizar geração de receita e fluxo de caixa, e essa decisão vai ser tomada mais próximo do início das operações. Então, vai ser um processo de otimização e nós vamos tentar ter preços que nos permitam ter retornos maiores, e com os volumes adicionais poderemos estar numa situação ainda melhor. Então, nós ainda não estamos nos comprometendo com os números por causa disso. Será uma otimização. Queremos garantir que vamos maximizar as receitas e a geração de fluxo de caixa já nos primeiros anos de operação. Então, aí uma parte do volume será volume incremental e o resto será volume que antes era atendido em Rondonópolis, e que vamos migrar para os demais terminais.

Sr. Rogério Araújo: Ok, Gustavo. Obrigado. Então, estou assumindo que em 2030 essa decomposição vai incluir tanto o volume atual de Rondonópolis, parte do qual será migrado, e também o volume incremental. Correto?

Sr. Gustavo Rosa: Sim, você está correto?

Sr. Rogério Araújo: Ótima. E minha última pergunta está relacionada à ferrovia para Cuiabá. Eu vi que você colocou aqui alguns subsetores, dos quais poderíamos ter volume adicional. Alguma estimativa em termos de milhões de toneladas? Quanto de volume que a Rumo poderia ter com esse ramal para Cuiabá?

Sr. Gustavo Rosa: Rogério, como nós falamos na apresentação, em primeiro lugar, o CAPEX para fazer esse ramal não é enorme. Então, não esperamos que, no curto prazo, tenhamos uma densidade muito grande portanto, o CAPEX por quilômetro vai ser inferior do que nós vamos investir no ramal para Lucas do Rio Verde. Nós já temos alguns volumes hoje que atendemos em Rondonópolis, principalmente no nosso negócio de contêineres. Nós apresentamos os dados na apresentação e acreditamos



que esses volumes serão migrados para Cuiabá portanto, capturando receita adicional com tarifas mais altas nesse processo.

Outra coisa que é um pouco difícil de adivinhar agora é qual vai ser o desenvolvimento adicional ali na região de Cuiabá que uma nova ferrovia poderia trazer? Porque a ferrovia, provavelmente, gerará alguma receita adicional, mas não no primeiro ano em que nós vamos conectar com terminal. Esperamos que esses volumes vão aumentando gradualmente ao longo do tempo. Então, nesse momento, é um pouco difícil e nós não gostaríamos de dar nenhum *guidance* sobre isso porque existe ainda bastante incerteza nessa parte.

Não está tão claro quanto no ramal de Lucas, em que boa parte do volume já está lá, e que aí é só uma questão de conectar com a ferrovia e poder capturar esse volume. Em Cuiabá, também estamos contando com o desenvolvimento do mercado e é muito difícil adivinhar isso com certeza. Aqui incerteza é um pouquinho maior, mas nós acreditamos que podemos pelo menos ter um *breakeven* nesse projeto. Não acreditamos que o retorno vai ser negativo. Agora quanto de tempo vai levar para o processo para o projeto se pagar, aí é uma pergunta difícil de responder.

Sr. Rogério Araújo: Ok. Muito obrigado. E vocês têm uma ideia da quilometragem entre Rondonópolis e o primeiro terminal, do primeiro terminal a Nova Mutum, e de Nova Mutum a Lucas, considerando o traçado que vocês estabeleceram?

Sr. Gustavo Rosa: Rogério, como nós apresentamos, acho que no *slide* número 8, nós estamos considerando ter, basicamente, um terminal a cada 200 km, pelo menos. Isso pode variar um pouquinho, com o Beto mencionou. Nós podemos ter o primeiro terminal 200 km de Rondonópolis e aí Nova Mutum pode ser 400 km de Rondonópolis, e no final da linha, em Lucas, ele vai estar basicamente a 600 km de Rondonópolis. Então, eu diria que a cada 200 km, pelo menos, nós podemos ter um terminal. É assim que nós planejamos lidar com o acúmulo de volume e a nossa tentativa de acelerar a chegada desses volumes.

Sr. Rogério Araújo: Muito claro. Muito obrigado, Gustavo. Obrigado a você e parabéns novamente a todos.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do senhor Suzaki, do Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: Olá, obrigado e parabéns por essa conquista. Eu tenho algumas perguntas aqui do meu lado também. A primeira: Olhando o *slide* número 8, os senhores



comentaram sobre as fases do projeto e conclusão dos trabalhos em 2028, e a empresa investindo 3 bilhões de CAPEX, e o projeto entrando em operação em 2025. Não sei se vocês podem comentar um pouquinho como é que vocês pretendem financiar esse projeto? Como é que nós devemos pensar em alavancagem daqui para frente? E a minha segunda pergunta: vocês também mencionaram nesse *slide* o custo de desapropriação fundiária. Vocês contam com o apoio do estado do Mato Grosso e do governo federal para implementação desse projeto? Muito obrigado.

Sr. Ricardo Lewin: Olá, Víctor aqui é o Lewin. Obrigado pela pergunta. Eu vou dar uma resposta bem completa em termos de tudo o que nós pensamos em relação à área financeira. O início do investimento vai ser em 2023. É o início do desembolso do CAPEX, só um pouquinho em 2022 que é para o projeto executivo que é irrelevante em termos de CAPEX. Então a partir de 2023 nos dois primeiros anos, até o início de 2025, nós ainda não vamos ter o primeiro terminal pronto. Então, esse é um momento em que nós vamos investir sem ter uma receita em contrapartida vinda do projeto. Então você verá nossa alavancagem aumentando um pouquinho nesses dois primeiros anos, está certo? Agora, depois disso, você verá que o projeto vai começar a gerar receita. Então a partir de 2025, daí em diante, a nossa alavancagem vai começar a cair à medida em que a receita desse projeto começará a ser gerada. Por quê? Porque nós vamos utilizar o caixa que virá dessa receita.

Então, se pensarmos aonde viram os recursos, será um pouco semelhante ao que nós fizemos em anos passados, Víctor. Nós vamos olhar uma diversidade de bolsos. Eu sempre falo isso. Nós vamos ter uma competição entre esses bolsões em termos de qualidade do financiamento que nós pegaremos. Então já estamos conversando com BNDES, por exemplo. Já estamos conversando com fundos regionais. Então se você me perguntar, se nós precisaremos ter alguma ajuda do governo estadual ou federal. Talvez através de fundos locais. E esses fundos apoiam projetos que vão trazer o desenvolvimento para algumas áreas e nós também estamos conversando com alguns bancos comerciais para ver que estruturação de financiamento eles têm e, também contamos com o mercado de capital. Temos acesso a debêntures, debêntures de infraestrutura, temos suporte também do mercado estrangeiro através de *bonds*, e também podemos recorrer a bancos externos de desenvolvimento; ou podemos levantar crédito também.



Então isso virá de financiamento e, de novo, queremos ter uma grande diversidade de recursos, de fontes de recursos, para que nós possamos escolher o que que é melhor para Rumo em termos de vencimento e preço. Eu espero ter respondido a sua pergunta.

Sr. Victor Mizusaki: Então, Lewin, basicamente o que você está dizendo é que não há necessidade de dívida?

Sr. Ricardo Lewin: Não. Faremos isso por financiamento. E, de novo, você tem a sua modelagem. Nós temos a nossa também. Só para dar ideia, no nosso modelo, o pico da alavancagem vai aumentar em 0,4 ou 0,6 em comparação com o nosso *baseline* no segundo ou no terceiro ano. Então isso não é demais para uma companhia como a Rumo, levando em consideração o que eu sempre disse desde que eu assumi como diretor financeiro: no grupo nós temos a política de ter uma alavancagem em torno de 2 vezes, mas nós podemos ir além disso se nós tivermos um plano de desalavancagem. E eu já expliquei aqui que, depois do terceiro ano, quando o primeiro terminal começar a operar, esse projeto vai começar a gerar caixa. E aí automaticamente vamos começar a desalavancar a empresa.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Bruno Amorim...

Sr. Ricardo Lewin: Victor, você tem uma pergunta adicional?

Sr. Victor Mizusaki: Sim, sobre a desapropriação de terras.

Sr. Ricardo Lewin: Sobre o quê, Victor?

Sr. Victor Mizusaki: A desapropriação fundiária.

Sr. Gustavo Rosa: Eu posso responder essa. Aqui é o Gustavo, Victor. Veja, um projeto enorme como esse, é claro que a regulamentação atual já vai nos ajudar na desapropriação fundiária. Então, temos uma lei que nos apoia porque o projeto é um projeto de interesse público. Então, é uma lei que nos ajuda, nos apoia nessa negociação com os donos. E o Ricardo mencionou na apresentação dele: nós escolhemos cuidadosamente o nosso traçado. Então, não estamos lidando com nenhum grande problema aqui. Não estamos chegando perto de áreas urbanas, áreas indígenas, áreas ambientais, de preservação ambiental. Então, o custo de desapropriação deve ser mais fácil e nós contamos com o apoio da legislação atual que qualifica esse projeto como um projeto de interesse público portanto, conta com o apoio da regulamentação.



Sr. Victor Mizusaki: Ok. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Bruno Amorim, Goldman Sachs.

Sr. Bruno Amorim: Olá. Muito obrigado por aceitarem minhas perguntas. São três: duas sobre CAPEX e uma é um esclarecimento. Então, a primeira: Como reconciliar esse CAPEX para Lucas do Rio Verde com o *guidance* de CAPEX de longo prazo para a Rumo? Tem alguma coisa de Lucas do Rio Verde incluído aí? Ou vocês consideram postergar alguns dos projetos que foram inicialmente incluídos no CAPEX de longo prazo dada essa oportunidade atual? Segunda pergunta em relação ao investimento nas Malhas Norte e Paulista para apoiar o crescimento de volume que virá de Lucas do Rio Verde e se isso está incluído naquele *guidance* de longo prazo também. Finalmente, um esclarecimento em relação ao *slide* 10. Corrijam-me se eu estiver errado. Pelo que eu entendi no *slide* 10, na visão de vocês, no cenário sem a extensão, a companhia perderia a participação de mercado entre 2025 e 2030. Eu só queria que esclarecessem esse ponto, por favor. E se for esse o caso, é por quê? Por que a região norte do Mato Grosso tende a crescer mais que o sul do Mato Grosso? E então deveríamos esperar uma involução de participação de mercado para a Rumo até que a extensão comece a operar? Muito obrigado.

Sr. Gustavo Rosa: Oi, Bruno, aqui é o Gustavo. Deixa eu tentar responder suas três perguntas. Em primeiro lugar, o nosso *guidance* até 2025 não incluiu nenhum número significativo ou nenhum número que venha desse ramal porque, na época que comunicamos esse *guidance*, não sabíamos se esse projeto ia ser aprovado em pouco tempo. Então é muito provável agora que nós teremos que trabalhar para avaliar o *guidance*. Nós temos um *guidance* específico para Lucas do Rio Verde que nós ainda não compartilhamos com vocês e nós temos o nosso *guidance* atual até 2025, que não considera o ramal até Lucas do Rio Verde. Então, é claro, nós teremos que pensar em alavancagem como o Ricardo Lewin mencionou e, também a nossa capacidade dos nossos fornecedores de empregar toda a matéria prima que nós precisamos para colocar os dois planos em pé. Então, isso é algo que nós vamos avaliar e, quem sabe, talvez no início do ano que vem, nós possamos medir esses dois *guidances*. Estamos planejando fazer isso, mas ainda não fizemos, mas ainda temos que olhar, avaliar o impacto dos números dessa extensão, que acabamos de lhes passar, e temos que lembrar também que temos alguns gatilhos nesse processo de extensão: quando nós vamos obter a licença ambiental, por exemplo, importa. Então, por exemplo, se



conseguirmos isso um pouco mais cedo, isso pode mudar um pouquinho o uso do CAPEX. Por outro lado, se o processo atrasar um pouquinho, nós vamos precisar ajustar isso ao nosso cronograma. Então, eu acho que essa é a primeira parte da pergunta.

Em relação à segunda pergunta, investimentos na Malha Norte e Paulista para apoiar o projeto. Eu acho que aqui não temos surpresas. Quando fizemos a renovação antecipadamente da Malha Paulista, tivemos que investir basicamente 6.1 bilhões BRL para mais do que dobrar a capacidade da Malha Paulista. A partir daí, a preocupação da empresa não era mais em relação às capacidades no longo prazo e, sim, como podemos aproveitar essa capacidade que vai estar disponível ao longo do tempo. Poderíamos fazer isso com preço, sendo mais agressivos nas nossas tarifas, para atrair mais demanda para nossa Malha, ou podíamos expandir nossa presença. Claramente, escolhemos o caminho de expandir nossa presença. Então temos a Malha Central, que nos coloca em Goiás e no Tocantins portanto, nos dando a capacidade de pegar mais carga sem ter que reduzir o preço. E agora estamos fazendo a mesma coisa com o ramal até Lucas do Rio Verde.

E, já respondendo a sua terceira pergunta, no *slide* número dez, ele foi feito com base numa premissa. A premissa é a seguinte: contanto que o mercado se desenvolva mais para o norte do Mato Grosso, se nós ficássemos em Rondonópolis, sim, nós teríamos que abrir mão de um pouco de preço para sermos mais competitivos e tentarmos capturar um pouco da demanda vinda do norte do estado.

Você perguntou sobre o curto prazo. No curto prazo, não. Bruno, você deve saber no ano que vem, nós vamos ter o início do pedágio na BR163. Então, no curto prazo, nós temos um diferencial de preço a ser cobrado no norte. Então, nós temos esse aumento de competitividade que vai nos permitir crescer sem criar muita pressão sobre nossos preços no curto prazo.

Agora, no longo prazo, ou seja, cinco dez anos para frente, se ficarmos só em Rondonópolis, e se o mercado já for maior na parte central e na parte norte do Mato Grosso, aí nós teríamos que reduzir nossos preços e, pior, preço mais baixo não significa que os produtores vão pagar menos. Eles vão ter que pagar mais para os caminhões levarem a carga do norte para Rondonópolis. Então, dessa forma, estaremos dando descontos sem conseguir reduzir o custo para o produtor, ou seja, é o pior tipo de investimento que poderíamos fazer nesse processo. Então, nós entendemos que vamos estar muito melhor com extensão porque ela vai nos permitir reduzir custos sem



ter que reduzir os nossos preços. Então é uma situação em que todo mundo ganha, nós os produtores, e, naturalmente, a nossa participação de mercado pode aumentar muito mais porque não vamos precisar reduzir as tarifas para sermos tão competitivos quanto queremos ser.

Sr. Bruno Amorim: Muito obrigado, Gustavo, pela resposta. Então, só para esclarecer um ponto: você mencionou que, no caso da Malha Paulista, vocês já esperavam expandir a capacidade. E quanto à Malha Norte? Algum investimento adicional que vai ser necessário para Malha Norte ou não?

Sr. Gustavo Rosa: Bruno, a diferença em densidade na Malha Norte, por exemplo, temos mais ou menos sete trens por dia. São, basicamente, os trens que trazem os grãos de Rondonópolis. Então, se pensarmos, temos que aumentar de sete para dez ou 11 trens por dia, não é um grande problema em termos de capacidade. Principalmente, porque essa malha é muito eficiente. Os trens vão quase oito quilômetros por hora. Nós temos trilhos muito bons. Então, a eficiência da rede é muito alta. Então, se tivermos que fazer alguma coisa, vai ser alguma coisa pequena, nada muito significativo. Lembre-se: nós já adaptamos os nossos trilhos para acomodar trens com 120 vagões. Então, nenhum problema aí.

O problema está na Malha Paulista, em que nós temos 25 trens por dia, se considerarmos os trens que vêm de outras ferrovias que acessam a nossa Malha. Então aqui a densidade da rede é bem alta. Então nós precisamos criar capacidade, fazer investimentos significativos. E foi, exatamente, isso que nós realizamos. Realizamos o que nos comprometemos a fazer quando nós renovamos antecipadamente a concessão. Então, isso já está resolvido.

O outro ponto a olhar também, e a empresa vem fazendo isso, é olhar a capacidade de Santos. Nós temos projetos lá para aumentar a capacidade, para melhorar o acesso e também estamos trabalhando para construir mais terminais lá. Anunciamos, há algum tempo, uma potencial parceria com a DP World, fizemos algumas melhorias importantes no acesso ao porto de Santos esse ano. Temos outros investimentos, como o terminal 39 e outros terminais já aguardando renovação. Então vai ter investimento. Então, Santos e Paulista são as chaves para garantirmos que vamos poder acessar toda a capacidade que precisamos ter com o ramal até Lucas. E, como já vimos falando com o mercado há algum tempo, a empresa está fazendo todo o possível para garantir que nada disso vá ser um gargalo para nós no futuro.



Sr. Bruno Amorim: Muito obrigado, Gustavo.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Victor Mizusaki, Bradesco BBI.

Sr. Victor Mizusaki: Uma última pergunta aqui do meu lado. Lucas do Rio Verde tem uma cláusula de renovação após 45 anos. Vocês podem comentar como é que isso funciona, esse contrato específico? Existe algum tipo de requisito como expandir a capacidade da ferrovia? Eu não sei se vocês podem comentar isso.

Sr. Gustavo Rosa: Aqui é Gustavo...

Sr. Ricardo Lewin: Marder, eu posso responder. Não, Victor, é um contrato de 45 anos, pode ser renovado por mais 45 anos. Então, praticamente, é um contrato perpétuo porque a gente pode continuar renovando o contrato cada 45 anos. Não existe nenhum vínculo com capacidade ou volume a serem atingidos como premissa para a renovação. Então, nós temos essa flexibilidade em termos de *timing*. Nós podemos mudar a implementação do projeto para dois anos sem ter que justificar. E, em acordo com o governo local, podemos chegar a um acordo em relação a qualquer coisa que encontremos durante a implementação.

Então como você vê, em termos de obrigações, é totalmente diferente do contrato que temos para concessão. E essa é a beleza dessa autorização quando nós comparamos com uma concessão. Nesse caso específico, 45 anos renovando por períodos subsequentes de 45 anos sem taxa de concessão, então é um contrato menos rígido em termos de obrigações. Então, o conceito aqui é quase que o conceito de um ativo privado. Acho que esse é o conceito aqui.

Aliás, eu gostaria de aproveitar oportunidade para encerrar o *call*. Em primeiro lugar, eu gostaria de agradecer a todos por suas perguntas, pela participação, pelos comentários. Preciso dizer que nós estamos muito felizes com o que está acontecendo, com o momento em que estamos vivendo na Rumo. Concordamos com vocês. Esse momento é um momento extraordinário para Rumo, mas sabemos que esse projeto vai transformar o nosso negócio e vai também transformar a logística em termos de infraestrutura, não só no estado de Mato Grosso, mas também no Brasil.

E, olhando nos últimos três anos, em 2019, nós ganhamos o leilão da Malha Central. Depois, em 2020, renovamos a Malha Paulista e, agora, em 2021, temos essa primeira autorização para ferrovia privada no regime democrático brasileiro. Então foram três marcos muito importantes nos últimos três anos. Não vai ter nada no ano que vem, em



2022, mas entendemos que, agora, nós já temos um portfólio para implementar nos próximos dez anos. Sabemos o que fazer, temos que extrair o valor destes projetos, então esse é um novo ciclo que está começando para nossa empresa. Então muito obrigado pelo seu apoio, pela participação nesse *call* e eu espero que todos tenham um resto de semana muito bom.

Operadora: Obrigada. A teleconferência da Rumo está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Podem se desconectar agora e tenham um bom resto de dia.