



Transcrição de Teleconferência

COSAN

Resultados do 2T25

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à teleconferência de divulgação das informações financeiras referentes ao segundo trimestre de 2025 da Cosan.

Destaco aqueles que precisarem de tradução simultânea que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão Interpretation através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês.

Para aqueles ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de desligar o áudio original em português, clicando em Mute Original Audio.

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e está disponível no site da companhia, cosan.com.br. Durante a apresentação da companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência relativas às perspectivas de negócio, projeções e metas operacionais e financeiras da COSAN constituem sem crenças e premissas da administração da companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Cosan e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Passarei a palavra ao senhor Rodrigo Araújo. Por favor, pode prosseguir.

Rodrigo Araújo:

Olá a todos, bem-vindos ao nosso Call de Resultados do segundo trimestre de 2025.

Começando pelo nosso disclaimer habitual, com relações estimativas e previsões futuras da companhia.

Então, passando aqui pelos destaques do segundo trimestre de 2025, nós tivemos aí um EBITDA sob gestão de 6 bi de reais no trimestre, inferior aí comparado ao trimestre equivalente do ano anterior, a gente vai detalhar um pouco mais pra frente, que acabou resultando num resultado líquido de cerca de 900 milhões de reais negativo.

Tivemos a dívida estável na passagem de um trimestre para outro, em R\$ 17,5 bilhões. Nesse trimestre tivemos recebimento de dividendos de Rumo e de Radar, que resultaram aí nesses cerca de R\$ 600 milhões que vocês veem no slide, o que fez com que nós mantivéssemos o nosso índice de cobertura de serviços na dívida estável.

E, pelo lado de segurança, a notícia positiva aí de melhora dos nossos indicadores de segurança, a gente segue numa trajetória, numa jornada importante de segurança operacional dentro do grupo, infelizmente tivemos uma fatalidade aí no trimestre, mas seguimos aí tanto segurança como um valor fundamental aqui dentro do grupo.

Entrando agora nos destaques operacionais dos negócios, a gente viu um aumento de volume transportado na Rumo, o que se traduziu em um aumento de EBITDA, e claro, um aumento correspondente também de market share em Santos, vindo aí de um movimento importante de alteração de tarifa. A gente viu uma redução de, ligeira redução de tarifa média com relação ao ano anterior, mas colocando a companhia em competitividade para incrementar os volumes transportados no trimestre.

Na Compass, nós tivemos um trimestre bastante sólido, não só de crescimento de volume, mas também com mix melhor, com aumento principalmente no segmento residencial. E a gente segue numa trajetória bastante importante de ramp-up da Edge como um player muito relevante aí no mercado livre de gás e também através de otimização de cargas que prova a relevância e a qualidade do nosso ativo TRSP.

O EBITDA inferior em relação ao ano anterior se traduz aí muito pela ocorrência de eventos não recorrentes no ano passado. Então, a gente segue numa trajetória de, em bases recorrentes, segue numa trajetória de crescimento.

Na Moove, nós tivemos redução nos volumes vendidos, claro, ainda efeito do incêndio, em fevereiro desse ano, mas seguimos a nossa trajetória de recuperação ao longo do tempo, ainda com desafios a serem superados, mas um caminho importante de recuperação. E tivemos aí, no trimestre também, um impacto na parte de seguros aí no EBITDA.

Na Radar, no trimestre, nós tivemos uma venda de fazenda que aconteceu, então, como eu venho falando nos trimestres anteriores, a gente segue monetizando e capturando parte da apreciação relevante que o portfólio teve nos últimos anos e seguimos aí com um portfólio de valor bastante expressivo, ainda que a gente tenha aumentado a velocidade de realização de vendas.

E, finalmente, na Raízen, nós tivemos um trimestre com um destaque bastante positivo para a distribuição de combustíveis, então a gente teve um resultado importante de margens mais saudáveis, crescimento de volume.

Por outro lado, nós tivemos um atraso na moagem em função das chuvas, em função da equação climática e também, obviamente, impactado pelas queimadas na safra anterior, afetando negativamente o EBITDA da Raízen no período.

Olhando para o nosso endividamento, sem alterações relevantes versus o trimestre anterior. Então, tivemos aí, nós tivemos no começo do ano algumas transações importantes, principalmente pós-desinvestimento da Vale de captações e pré-pegamentos. Então, estamos aí com esse perfil com prazo médio de 6,2 anos. O custo médio bastante alinhado com o trimestre anterior, ligeiramente abaixo de 0,9 para 0,88. E como eu falei, o índice de cobertura ainda bastante alinhado com o resultado do trimestre anterior.

Passando para a nossa movimentação de caixa, no trimestre basicamente os principais efeitos foram o recebimento de dividendos e aí o pagamento de juros acontecendo no período também, foram os principais efeitos desse período. Então fecho aqui a nossa apresentação dos resultados do segundo trimestre de 2025 e convido a todos para passarmos para a nossa sessão de perguntas e respostas.

Obrigado por estarem participando do nosso Call de Resultados.

Operador:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas com o Sr. Marcelo Martins, o Sr. Rodrigo Araújo e o Sr. Fernando Tinel.

Lembrando que para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone “Levantar a Mão” na parte inferior da sua tela, para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Então, você deve ativar seu microfone para fazer perguntas. Solicitamos por gentileza para se limitar em duas perguntas por participante.

Para os participantes no áudio em inglês, as perguntas devem ser feitas por escrito, pelo ícone Q&A. Informamos que perguntas feitas por texto através do ícone Q&A serão respondidas após a teleconferência pela equipe de Rrelações com Investidores da COSAN.

Gostaríamos de lembrar que está disponível a pesquisa sobre o Call do segundo trimestre de 2025 através do QR Code na apresentação. Pedimos por gentileza que respondam para ajudar a melhorar nossas futuras Apresentações de Resultados.

Nossa primeira pergunta vem de Matheus Enfeldt, UBS. Enviaremos um comando para ativar o microfone. Por favor, pode prosseguir.

Matheus Enfeldt- UBS:

Bom dia, Marcelo, Rodrigo, time Cosan. Obrigado pelo tempo.

Minha primeira pergunta é sobre Moove. Eu queria entender um pouquinho melhor o resultado desse TRI, principalmente o impacto do seguro. Como é que dá para pensar o tamanho do impacto, talvez, de lucro cessante relativo ao resultado desse TRI específico,

dentro dos 505 milhões de EBITDA, e quanto o seguro da planta em si, do ativo físico. Mas para tentar entender um pouquinho o resultado.

E quando a gente pensa daqui pra frente, quanto talvez tenha de recorrência de seguro sobre lucros recente, como é que andam as negociações com a seguradora sobre o seguro em si e o que dá pra dar de update geral sobre esse tema.

E daí a minha segunda pergunta sobre o índice de cobertura de juros e como ele avança no tempo, me parece que o pagamento de juros líquidos caixa no TRI foi bastante baixo, então talvez a gente olhe uma concentração de juros caixa nos próximos trimestres bastante acima, que pressionaria o seu índice de cobertura de juros bem pra baixo, fazendo uma conta meio teórica de cabeça, numa dívida líquida média dos últimos 12 meses de 20, 21 bi, com juros médios de 13 a 14, Imagino que o juros caixa líquido deveria ter sido uns R\$ 2,9 e foi mais perto de R\$ 2,3 bilhões.

E aí eu queria entender um pouquinho como é que vocês enxergam essa dinâmica, se tem alguma coisa aqui que a gente está errando a conta ou se efetivamente sobrou uma concentração de juros caixa para a segunda parte do ano que a gente vai ver batendo no índice Q3 de juros. Então essas duas, muito obrigado.

Rodrigo Araújo:

Obrigado, Matheus. Bom dia. Obrigado pela pergunta e por estar participando do nosso call. Vou começar, então, dando um update geral aqui com relação à Moove.

Acho que é importante destacar primeiro que a companhia segue totalmente focada na sua retomada e em assegurar que o processo de regulação ocorra da forma mais adequada possível para todos os stakeholders, a parte de regulação dos seguros.

E o registro no trimestre, acho que todos puderam ver, um pouco mais de 400 milhões de reais, ele reflete o avanço desse processo de regulação. Acho que vale destacar que essa mensuração, como você bem colocou, a mensuração dos impactos vai acontecer ao longo do tempo. Então, claramente, nos próximos trimestres a gente seguirá sem nenhum tipo de guidance. Mas acho que é bem importante destacar que a retomada da produção está acontecendo mês a mês. com o novo ecossistema Fabril, um ecossistema que obviamente envolve o Rio de Janeiro, mas envolve também o Polo São Paulo como parte importante do ecossistema Fabril.

Capacidade não é mais um tema para a companhia, então acho que isso é bem importante destacar. É claro que dado o que aconteceu, a companhia está reagindo ao incêndio e trabalhando em ineficiências fiscais e logísticas que surgem de operar com um arranjo produtivo diferente do original. Mas no trimestre a gente já vê, por exemplo, uma retomada bastante importante de market share.

E olhando para o futuro, é óbvio que o futuro contempla uma planta do Rio de Janeiro num formato melhor e mais moderno, que vai alavancar a competitividade, vai alavancar a rentabilidade da companhia. E tanto é que a gente já vê CAPEX sendo feito. O processo de

reconstrução da planta no Rio de Janeiro, obviamente ele vai acontecer, ele é relevante e ele já está acontecendo. A companhia é claro que no futuro ela vai operar num arranjo fabril diferente, que não vai ser totalmente concentrado no Rio de Janeiro como era no passado, então a planta do Rio de Janeiro não será equivalente ao que era no passado, mas acho que é esse um pouco do panorama e como eu falei, a mensuração de impactos referentes é seguro, seguirá acontecendo nos trimestres subsequentes.

Com relação a sua segunda pergunta de índice de cobertura, acho que tem alguns destaques aqui. A sua forma de olhar está correta, mas acho que você tem que fatiar isso em algumas partes.

Tem parte do nosso endividamento que a gente apresenta aqui, é bullet, então não tem pagamento de juros intermediário. E a gente tem também a dinâmica, principalmente de bonds e debêntures, seguindo o *schedule* dos cupons. Então, está certo no sentido de que tem coisas que estão no accrual, mas não foram caixa no trimestre.

Então, isso é normal, não tem nada diferente do que acontece nos trimestres anteriores. E você está correto no sentido de que a expectativa é de uma redução ao longo do tempo dentro da cobertura de juros, tanto que a gente, consciente disso, tem trabalhado para uma redução de alavancagem mais estrutural da companhia. Obrigado pelas perguntas.

Matheus Enfeldt- UBS:

Perfeito, obrigado.

Operador:

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual. Seu microfone está habilitado, por favor, pode prosseguir.

Thiago Duarte -BTG:

Olá, bom dia Marcelo, Rodrigo, bom dia a todos.

Eu queria eu queria voltar rapidinho na Moove falando menos da questão do lucro cessante, seguro e mais da dinâmica de volumes. Os volumes acabaram sendo parecidos com o trimestre anterior onde quando o incêndio aconteceu e em tese não afetou o trimestre inteiro. Então dá a impressão que a recuperação de volumes ao longo do segundo TRI aconteceu de forma relativamente vertiginosa.

Vocês mencionam brevemente isso nos relatórios de resultados, mas eu queria ouvi um pouco melhor sobre essa recuperação da capacidade de atender os volumes e os pedidos dos clientes e, se possível, entender em que pace, em que ritmo esses volumes terminaram no segundo TRI, mas, para ter uma ideia de como eles evoluem ao longo do segundo semestre. Essa é a minha primeira pergunta.

E aí a segunda pergunta, agora falando das prioridades da reciclagem de portfólio e do desempenho dos investimentos e de redução da dívida do grupo. Eu queria pegar um

update com vocês mas sob a ótica. acho que nos últimos calls tanto você Rodrigo quanto Marcelo falaram muito das opções e das diversas alavancas que a companhia tem. pós investimento da Vale para continuar reduzindo endividamento.

E vocês falam muito de prioridades, quer dizer, tem ativos que vocês entendem que vocês querem esperar maturar um pouco mais, tem ativos que vocês entendem que são importantes para compor um portfólio para você ter diferentes perfis de geração de caixa, de resiliência, de estabilidade, mais de commodity e tal.

E aí eu queria, estamos no meio de Agosto, E aí eu queria ouvir de vocês se alguma dessas prioridades vem mudando, uma vez que o tempo não é favorável por toda essa discussão de custo da dívida, juros altos, etc. Ou se aquilo que vocês colocaram como ativos que vocês entendem mais monetizáveis, eles continuam fazendo sentido? Essa seria minha segunda pergunta. Obrigado.

Rodrigo Araújo:

Obrigado, Thiago. Bom dia. Obrigado por passando o nosso Call.

Vou começar aqui falando sobre a questão da Moove. Eu acho que é importante destacar que, ainda que tenha acontecido um incêndio no primeiro trimestre, a companhia tinha ali também estoques para poder gerenciar algum período de tempo, isso acho que é um ponto importante.

Mas com relação à dinâmica de volumes, acho que é super relevante destacar que a companhia teve uma estratégia muito focada em preservar a rede de distribuidores, preservar clientes-chave e garantir que a manutenção de volume acontecesse, porque a base de clientes é que garante a competitividade e o futuro da companhia. ainda que para isso tenha que, nesse momento, utilizar um novo ecossistema fabril que tem suas ineficiências. Então o foco tem sido muito mais em preservar o customer base da companhia e garantir que esse ramp-up vai acontecer ao longo do tempo.

Agora, uma coisa que eu comentei na pergunta do Matheus, mês a mês, está vendo isso acontecer numa dinâmica bastante positiva. A gente está vendo a companhia mês a mês não só recuperar volumes, mas entender melhor a dinâmica e como é que ela lida com essas ineficiências que surgiram, como é que ela mantém a sua base de clientes e como é que ela mantém isso da forma mais rentável possível. Tanto é que a gente viu aí no trimestre, tem dados de de mercado sobre isso. A companhia voltando aí a um market share expressivo em relação ao que foi printado ali logo após o incêndio. Então já teve uma recuperação bem relevante de market shares no período.

Com relação à segunda pergunta, eu vou começar e depois eu passo aqui para o Marcelo complementar.

Eu acho que sobre o teu ponto com relação a prioridades e opções, eu acho que uma coisa que claramente não mudou, e é óbvio que a gente é consciente do tempo e do carregue que, como você bem colocou, joga contra nesse processo, mas não mudou a nossa visão de

assegurar que o final dessa jornada envolva um portfólio com uma qualidade igual ou melhor do que ela começou. Então, acho que essa aí é uma variável bastante relevante. A gente não quer desbalancear a qualidade do portfólio simplesmente focada na velocidade de desalavancagem, vamos dizer assim.

Vou passar para o Marcelo complementar para mim.

Marcelo Martins:

Thiago, bom dia. Para completar o que o Rodrigo falou aqui, primeiro, é uma prioridade grande para a companhia a desalavancagem. Segundo, o nosso desafio é sim desalavancar, ao mesmo tempo que a gente mantém o portfólio equilibrado. E terceiro, a gente tem ativos que nós consideraríamos uma venda parcial nesse momento. Então, o que acontece?

Com relação à venda desses ativos, nós temos algumas conversas em andamento, essas conversas, algumas já acontecem há algum tempo, outras são mais recentes e o nosso objetivo é até o final do ano ter uma indicação clara para o mercado de quais são os negócios que a gente eventualmente vai monetizar para poder fazer, para poder levantar a quantidade de recursos que a gente acha viável e adequada para esse momento, para esse ano.

O esforço de desalavancagem da Cosan não termina este ano, ele continua porque o nosso objetivo, conforme a gente já disse anteriormente, é chegar a uma dívida próxima de zero na holding, na Cosan. Por quê?

Porque não faz sentido que a gente continue carregando um endividamento numa holding pura, onde a gente também tem uma ineficiência fiscal. Mas enfim, isso não é uma novidade, a gente já falou disso algumas vezes. A questão do balanceamento do portfólio é muito relevante no momento que a gente está discutindo alternativas para a própria Raízen, ou seja, esta também é uma solução que faz parte da nossa estratégia nesse momento. Eu já falei e vou repetir mais uma vez antes que a pergunta venha, nesse momento não faz sentido para a Cosan colocar capital na Raízen.

Primeiro e mais importante porque ela está buscando o seu reequilíbrio de estrutura de capital, então não tem como e não está nos nossos planos colocar capital na Raízen. Entretanto nós entendemos os desafios da Raízen dentro do portfólio, estamos endereçando esses desafios juntamente com a Shell e vamos caminhar nesse sentido e esperamos ter algo para dizer para o mercado o mais breve possível. Mas a mensagem que eu queria deixar bem clara aqui é que o senso de urgência não só existe com a busca de alternativas tem caminhado e a gente tem hoje até mais alternativas do que a gente tinha alguns meses atrás.

A execução dessas transações não é óbvia ainda mais no momento complexo de Brasil com uma volatilidade como a gente tem observado. Mas o nosso foco é absolutamente total para que a gente possa buscar uma saída para a estrutura de capital de Cosan à medida que a gente também olha para as empresas dentro do portfólio.

Thiago Duarte -BTG:

Está super claro, obrigado.

Operador:

Com licença, nossa próxima pergunta vem de Monique Greco, Itaú BBA. Seu microfone está habilitado, por favor, pode prosseguir.

Monique Greco- Itaú BBA:

Oi, pessoal, bom dia. Bom dia, Marcelo, Rodrigo, Tinel. Obrigada pelo espaço aqui para fazer perguntas.

Marcelo, eu vou aproveitar que você comentou de Raízen, que vocês estão endereçando os desafios. Ontem, a gente ficou ali no call de Raízen, nas conversas com os investidores, discutindo sobre a possibilidade da vinda de um parceiro estratégico nesse desenho de alternativas. Então, minha primeira pergunta é, assim, talvez um pedido do que você pode compartilhar com a gente, de quais são as condições de contorno ideais aqui para trazer um parceiro estratégico, como que isso se encaixa nas alternativas.

E eu vou fazer um follow-up aqui nas perguntas de Moove, sem parecer insistente, mas se vocês puderem dar um pouco mais de informação aqui sobre o timing que vocês esperam para o recebimento do claim, do seguro, o que a gente pode esperar aqui de entrada de caixa vindo do seguro. e também alguma luz sobre qual o atual potencial de geração de resultado que vocês têm enxergado para a Moove, considerando esse novo arranjo produtivo, que o Rodrigo bem explicou, tem uma decisão aqui de reconstrução da fábrica em moldes diferentes, mas ela já começou, então o que a gente pode esperar aqui talvez de um potencial de geração de resultado corrente aqui para a Moove? Obrigada.

Rodrigo Araújo:

Bom dia, Monique. Obrigado pelas perguntas. Sobre Raízen, vou só fazer uma breve introdução aqui, depois vou passar para o Marcelo.

Antes da gente falar de discussão de parceiro, acho que é super importante a gente reforçar algumas mensagens que foram ditas ontem no call, mas acho que passando um pouco da nossa visão de acionista, a companhia está fazendo um trabalho impecável.

A companhia está fazendo um trabalho extremamente relevante, acho que vocês viram um trimestre que nas distribuições de combustíveis a gente posta margens superiores à concorrência, com ganho de market share, companhia com uma redução de G&A de 20% e fazendo um trabalho de otimização de times, de portfólio, de estruturas, um processo de venda de ativos, indo bastante melhor do que a gente imaginava, conseguindo fazer as entregas, então assim, acho que com relação ao que a companhia e o management da companhia podem fazer, a gente está extremamente satisfeito com o que a gente tem visto de resultados.

Agora, acho que sobre a questão de atração de um parceiro, Até pela questão de alavancagem de Cosan, o nosso foco é em conseguir atrair um novo sócio estratégico para o business. Cosan hoje, pelas suas restrições de estruturas de capital, seria diluída numa eventual capitalização. Mas eu vou passar para o Marcelo aqui complementar também.

Marcelo Martins:

O fato é que trazer um sócio estratégico é uma opção que nós gostamos. Nós achamos que a primeira, a contribuição de capital é bastante importante. Segundo, trazer alguém que tenha um alinhamento com a nossa estratégia e a da Shell para o business também é bastante importante. Esse é um esforço que a gente tem buscado conjuntamente com a Shell.

Obviamente é um pouco cedo para a gente dizer como que esse processo terminará, mas nós confirmamos até através do comunicado da companhia o esforço conjugado para a gente executar esse plano. Então, sabendo da necessidade de capital da companhia, entendendo que o melhor perfil possível é de fato um estratégico que tem uma visão de longo prazo e um alinhamento conosco, Seguindo esse caminho é uma prioridade para a gente e para a Shell também, e nós entendemos que existem algumas opções que podem fazer sentido. À medida que a gente vai caminhando, a gente vai atualizando vocês.

Eu entendo claramente, mais uma vez, o senso de urgência, a questão do timing. É importante para a gente, no caso de Cosan e no caso de Raízen, e a gente está buscando acelerar o máximo possível essas alternativas. Mas como dito ontem, eu reafirmo aqui o nosso interesse e o nosso empenho em trazer esse sócio estratégico para a Raízen nesse momento.

Rodrigo Araújo:

E sobre a sua segunda pergunta, Monique, com relação a MOove, acho que aqui não cabe dar nenhum tipo de guidance com relação ao que está vindo e o que vem da companhia, mas acho que eu queria só reforçar aqui dois pontos importantes.

O primeiro, acho que a regulação caminhando dentro do esperado e um processo adequado para os stakeholders, então acho que esse é um ponto importante.

O segundo é a companhia está trabalhando e vai seguir trabalhando na otimização continuamente desse novo ecossistema, como eu comentei. A companhia hoje, volumetricamente, ela já está totalmente atendida. Acho que é bem importante destacar isso. Agora o foco é muito mais em garantir do cliente, garantir do volume, como é que a gente otimiza a operação da companhia.

Então acho que esse é o ponto do tempo que a gente está e como eu falei, mês a mês, vendo melhorias e identificando oportunidades de otimização. Obrigado pelas perguntas.

Monique Greco- Itaú BBA:

Obrigada a vocês, Marcelo e Rodrigo.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Gabriel Barra, CITI. Se o microfone for habilitado, por favor, pode prosseguir.

Gabriel Barra- CITI:

Marcelo, Rodrigo, obrigado por pegar minhas perguntas aqui.

Acho que vou manter o tema, mas de uma forma diferente. Acho que olhando, a gente acompanha a companhia há muito tempo, eu lembro o Investor Day alguns anos atrás, a gente falando muito sobre a questão do partnership, sucessão em relação à companhia.

E aí, acho que olhando nesse quesito, e olhando a atual situação da companhia em termos de balanço e a vontade de desalavancar, e até ontem com essa discussão da Raízen, com a necessidade talvez aqui de ter aumento de capital, e dada a conjuntura atual da companhia em termos de prioridade aqui, não ser a prioridade da companhia hoje em termos de alocação de capital, eu queria ouvir um pouco de vocês, como vocês pensam uma capitalização na Cosan, nesse sentido.

Talvez trazer até um estratégico, pensando em sucessão, pensando nessa questão do partnership no longo prazo, não por uma coisa pra agora, mas nessa conjuntura de Raízen em si não faria sentido. trazer alguém e fazer esse aumento de capital na Raízen e mais com esse aumento de capital via Cosan, se não também não poderia ser uma saída se não houvesse talvez esse terceiro player ali entrando na Raízen. São esses pontos aqui pessoal. Obrigado.

Marcelo Martins:

Obrigado pela pergunta. Eu vou começar com a sua última pergunta para deixar bastante claro que uma coisa não tem nada a ver com a outra, ou seja, não trazer um terceiro player para a Raízen e não exigiria a necessidade de trazer alguém no capital da Cosan. Esses são pontos destacados e ainda que para a gente seja muito importante resolver a questão estrutura de capital da Raízen é uma prioridade para nós nesse momento, isso não gera uma condicionalidade de Cosan.

Com relação à sucessão em Cosan, a gente sabe muito bem que esse é um tópico muito importante, para mim esse é um tópico de primeiríssima urgência aqui, juntamente com a questão da estrutura de capital, E a gente vai ter que, no decorrer do tempo também, endereçar isso. Eu acho que existe, de maneira geral, um alinhamento no management da companhia da importância. Nós temos discutido isso com o Rubens, agora isso definitivamente é algo que tem que ser decidido pelo Rubens e pela família dele.

De qualquer forma, do ponto de vista da execução, de plano, a nossa prioridade aqui é os ativos que eventualmente não gerem. A gente monetizar alguns ativos, parcialmente, nós não vamos falar de venda total de companhia nenhuma no portfólio, isso é importante deixar bem claro. Isso é importante para que a gente tenha primeiro um acesso a um pool de recursos que ajude a nossa estratégia de rebalanceamento da estrutura de capital, como

um primeiro passo essa questão do aumento de capital, de novo, isso é algo que tem que ser alinhado com o Rubens na hora certa com o objetivo, entendo, concordo com você, eventualmente a gente olhar também em sucessão,

Mas isso tem que acontecer no momento certo, depois de uma discussão com o Rubens, depois de um alinhamento total com ele, e depois que a gente tiver endereçado as questões mais relevantes da estrutura de capital da Cosan. Meu objetivo aqui é começar por onde faz mais sentido, do ponto de vista dos ativos e seguir uma sequência de eventos aí, olhando o Raízen, discutindo as alternativas com o Rubens, de futuro de governança para ele, para a família, para que a gente possa eventualmente chegar no ponto que você mencionou. Mas isso não é alguma coisa que eu possa endereçar com você nesse momento.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Sadka, Bradesco BBI. Seu microfone está habilitado, por favor, pode prosseguir.

Gustavo Sadka – Bradesco BBI:

Opa, minha pergunta, vou fazer uma pergunta só, acho que a grande parte dos maiores temas já foram abordados.

Minha pergunta é sobre fluxo de dividendos, acho que já está, já é um ponto pacífico de que Raízen não deve, o pagamento de dividendos está no bottom da lista de prioridade de Raízen no momento. Mas no lado oposto a gente tem Compass apresentando resultados muito bons, com uma direção de caixa forte, uma alavancagem controlada.

Seria justo que a gente pense em Compass pagando o dividendo acima da sua política de 50% de payout no curto prazo. E Move com toda essa reestruturação, Move no passado recente foi um pagador bom também de dividendos.

Dado essa reestruturação que está tendo em Move, o dinheiro do seguro entrando, seria justo a gente esperar ali que talvez, não nesse ano, mas talvez ano que vem, ou talvez em 2027, a gente espere que a Move volte ali sendo um pagador importante para a holding. Obrigado.

Rodrigo Araújo:

Bom dia, Gustavo, obrigado pela pergunta.

Assim, a gente não dá guidance de dividendos dos negócios e acho que aqui é muito mais um exercício de entender momento e acho que momento você está correto na sua visão de assim, não vou fazer nenhum tipo de guidance aqui de valor. Mas a Compass, de fato, é uma companhia que tem um business estável, em crescimento, resiliente ao ciclo e que gera bastante caixa. Então, de fato, ela tende a ser naturalmente uma companhia bastante pagadora de dividendos e é isso que a gente espera para frente, mas não vou dar aqui nenhum tipo de guidance.

Com relação à Moove, acho que é cedo para ter essa discussão. A gente hoje está muito mais focado em em que a companhia esteja, vamos dizer assim, *back on track* de onde a gente esteve e acho que a gente está vendo evoluções positivas e estamos satisfeitos com o que estamos vendo aqui como acionistas da companhia, mas acho que é uma discussão cedo. É claro que olhando para o futuro da companhia, sem dúvida, a Moove sempre foi e vai continuar sendo uma companhia que gera caixa, que é uma companhia rentável, super saudável, que está passando por um momento de ajuste em função do incêndio.

Então, acho que olhando para um futuro mais médio prazo, vamos dizer assim, você está certo no sentido de que a companhia vai gerar bastante caixa, vai continuar sendo uma companhia que é bastante saudável financeiramente, mas o foco hoje é muito mais em trazer a companhia de volta para 100% da sua capacidade operacional e endereçar o processo de regulação de seguro, como a gente comentou. Obrigado pela pergunta.

Gustavo Sadka – Bradesco BBI:

Obrigado pela resposta.

Operador:

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de João Rodrigues, analista da XP. Seu microfone segue habilitado, por favor, pode prosseguir.

João Rodrigues- XP:

Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço.

Acho que algumas das minhas perguntas já foram respondidas, eu queria só fazer um follow up na Moove, se possível, sobre o ativo que foi reconhecido de R\$ 491 milhões no ITR do lucro cessante.

Eu queria só entender se essa é uma avaliação preliminar, se vocês já estão um pouco mais avançados de que essa é uma possível expectativa de recebimento, se tem algum rito mais burocrático que precisa ser seguido junto à seguradora para que esse valor seja realmente confirmado e se existe alguma expectativa de prazo de monetização desse ativo que vocês poderiam compartilhar com a gente. Obrigado.

Rodrigo Araújo:

Bom dia, João. Obrigado pela pergunta.

Acho que retomando esse sistema, acho que a gente, na prática, esse valor que a gente reconheceu, esse valor não está, e a gente nem poderia dar desclojo disso, a abertura entre quais as categorias de seguro. A gente já falou um pouco sobre isso nos calls anteriores, a companhia tinha não só a questão de lucro cessante, mas tem parte ambiental, parte de properties para a reconstrução da planta, como eu falei, a própria reconstrução da planta já acontecendo, então esse valor é um valor cheio.

Agora com relação à estimativa para o futuro, a gente hoje não tem guidance para dar, o que eu falei, a mensuração dos impactos vai ocorrer ao longo do tempo e ao longo do tempo a gente vai ver reconhecimentos adicionais, mas sem nenhum tipo de guidance aqui.

Com relação ao timing de monetização, o processo de regulação está acontecendo e é óbvio que é um processo que envolve diversos stakeholders e a gente hoje não tem uma estimativa de prazo para dar na questão da monetização. O que eu posso dizer é que o processo de regulação está acontecendo de forma satisfatória e adequada para todas as partes. Obrigado pela pergunta.

João Rodrigues- XP:

Obrigado.

Operador:

A Teleconferência das Informações Financeiras referentes ao segundo trimestre de 2025 da Cosan está encerrada. A área de relações com investidores está à disposição para responder às demais dúvidas e questões. Muito obrigado aos participantes e tenham um excelente dia!