



**Transcrição da Teleconferência  
Fato Relevante - JV Mineração  
24 de agosto de 2021**

**OPERADORA** - Senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao conference call Cosan. Estão presentes conosco hoje os senhores Luis Henrique Guimarães, CEO da Cosan; Marcelo Eduardo Martins, CFO da Cosan; Juarez Saliba, CEO da JV Mineração; e Julio Fontana, Senior Advisor e conselheiro da JV Mineração. Informamos que este evento está sendo gravado e que durante a apresentação todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência. 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, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0. Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Luis Henrique. Por favor, senhor Luis Henrique, pode prosseguir.

**MARCELO MARTINS** – Bom dia a todos, na verdade quem fala é o Marcelo Martins, o Luis vai falar daqui a pouco. Eu agradeço a presença de todos aí com prazo bastante curto do nosso anúncio desse *conference call*. O nosso objetivo aqui hoje é falar sobre o anúncio de ontem, que é a formação dessa JV de Mineração por parte da Cosan e do grupo Paulo Brito. E com anúncio imediato da aquisição do Porto de São Luis, que é um ativo fundamental para a constituição e o *timing* desse anúncio.

Bom, eu gostaria primeiro falar da transação, depois eu vou passar para as outras pessoas que estão presentes aqui, mas a Cosan, após a reorganização societária, com subsequente IPO da Raízen e o anúncio do *private placement* da Compass, como eu já havia dito para vocês no nosso último *Investor's Day*, tem buscado alternativas de investimento que façam sentido dentro do seu portfólio. Nosso objetivo histórico é trazer ativos em que a gente tenha algum tipo de *leverage* operacional e estratégico em virtude dos nossos conhecimentos e do que nós constituímos como portfólio até hoje, entretanto, neste momento, considerando um horizonte de investimento diferente das outras empresas que estão hoje no nosso portfólio. Diferente no sentido que nós temos hoje um portfólio permanente, como também temos dito ao mercado, e temos o desejo de buscar alternativas, principalmente com sócios, através de constituições e sociedades com investidores e parceiros estratégicos que tenham agregação de valor no negócio que a gente está fazendo e que possam nos ajudar a agregar valor dentro desses projetos olhando pra frente. Esse é o primeiro de uma série de investimentos que a gente deve anunciar aí nos próximos tempos, mas é bastante relevante. O *timing*



pra entrada nesse negócio decorreu principalmente de termos encontrado um ativo que é muito relevante para esse tipo de negócio, que é o ativo portuário. Por que? Porque o escoamento, como todos sabem, é absolutamente fundamental e acaba se apresentando como uma barreira de entrada muito relevante para esse negócio. O nosso objetivo, depois de alguns meses já de conversa com o Paulo e o seu grupo, era buscar um ativo logístico que justificasse a nossa entrada nesse negócio. Nós encontramos esse ativo recentemente, o porto de São Luis estava à venda por parte da CCCC e de seus sócios minoritários numa construção societária e de governança que nos pareceu bastante atraente num primeiro momento. Em decorrência disso nós anunciamos a compra dos minoritários e a partir daí temos uma discussão com a CCCC, que na verdade detém 51,0% do porto. Eles voltarão para a gente, uma vez que assinaram a nossa carta proposta com uma posição a respeito da venda da participação deles. Eles são também os nossos provedores do EPC. Estamos discutindo os termos do EPC para que a gente possa anunciar futuramente. O que eu gostaria de deixar claro para vocês, antes de passar a palavra para o Luis, é que esse *timing* foi regido basicamente pelo encontro do ativo do porto, tá? Esse é um ativo, mais uma vez, absolutamente fundamental, é o único ativo dessa relevância naquele local disponível. É o último ativo, na verdade, dessa relevância, disponível naquele local e nós entendemos que ele era absolutamente crucial na nossa visão estratégica para esse negócio mais adiante.

Eu vou passar a palavra aqui para o Luis Henrique porque quero que ele fale um pouquinho mais sobre a nossa decisão de formação desse portfólio. E depois vamos passar a palavra para o Juarez que vai falar um pouco sobre o projeto por si só. Luis, por favor.

**LUIS HENRIQUE** – Obrigado, Marcelo. Bom dia a todos aí. Obrigado por estarem participando. A gente vai depois ter obviamente ter uma sessão de perguntas e respostas e permite aí vocês esclarecerem qualquer ponto que não fique claro.

Acho que a primeira coisa importante nós todos reconhecermos é que esse é um projeto integrado de mineração e logística. Eu estou usando forte a palavra integrado, vocês conhecem a nossa cabeça nos outros negócios, a gente quer sempre ter uma visão completa do *supply chain* e essa oportunidade, como o Marcelo bem descreveu, apareceu na possibilidade de conjugar os ativos minerais existentes do nosso sócio, que é um sócio com extremo conhecimento no setor, com os ativos portuários e com a possibilidade de uma logística muito eficiente nesse projeto. Então, essa é a primeira



coisa de a gente ter... só faria sentido a nossa entrada num projeto como esse se essas condições fossem atendidas. Então, ativos de classe mundial, em posição estratégica e muito difícil de serem replicados dessa maneira. Segundo, vocês sabem, eu e Marcelo temos falado bastante com vocês sobre a nossa busca de diversificação do nosso portfólio em termos de moeda. Já temos aí a Moove, a nossa companhia mais internacional, recentemente a Raízen crescendo bastante no *trading*, construindo uma posição também de *hard currency*, mas obviamente esse projeto traz, também, associado a essa possibilidade, combinado com o conhecimento de Brasil que a nossa grande fortaleza e a nossa habilidade de poder navegar nos desafios que sempre tem no Brasil nas questões regulatórias, fundiárias, etc. E o Brasil, obviamente com uma vantagem competitiva como país na questão de minério, como muito bem provado pela excelência da companhia como a Vale.

Como sempre, a gente quer fazer essas coisas com parceiros, então, também foi fundamental achar o parceiro certo. A gente não faria esse negócio se não tivesse o parceiro certo. A gente tem repetido isso, a gente é uma empresa de sócios, a gente gosta de sócios, tem a humildade de aprender com sócios e tem a capacidade de também agregar para o sócio que a gente acha que traz para esse projeto, que é a nossa expertise de gestão e logística. A gente está agregando ao projeto os componentes que na nossa visão são fundamentais para o sucesso de um projeto integrado. E como o Marcelo reforçou, e eu quero reforçar e o Juarez também falará sobre isso, o porto viabiliza a entrada num segmento que tem sempre uma barreira de entrada importante que é o escoamento da produção. Então, se olhar a história do segmento e outros projetos, o desafio sempre foi encontrar uma saída para o minério em condições competitivas e com a gestão do próprio operador das minas. A gente está viabilizando isso e portanto o nosso entusiasmo com o projeto. E quando a gente olha globalmente o que está acontecendo, o requerimento dos clientes ligados a mudanças climáticas e transição energética, a gente também vê nesse projeto uma grande vantagem, porque é um projeto que não traz nenhum legado, é um projeto em que todas as nossas operações serão montadas *green field* e portanto com a possibilidade de aplicar o que há de melhor em termos de padrões ambientais, padrões de gestão, eficiência e que permite uma menor pegada de carbono comparado com outros projetos. E como é um projeto, que obviamente é um projeto de nicho, ele vai ter a possibilidade de ter produtos diferenciados que o Juarez vai falar um pouco mais sobre isso, e com posicionamento bastante, na nossa visão, distinto do mercado e aí iniciando o que a gente acha que vai acontecer também para os vários *players* do mercado usando a



oportunidade para criar o que a gente está chamando de mineração 2.0. Então, esse conjunto de características e de oportunidades, ter o sócio certo, com ativo certo do porto, com ótimos direitos minerários e, por último, conseguindo um time que conhece do assunto e que pode ser combinado com recursos de gestão e logística que a gente está aportando também nos deu o trilho para no nosso conselho, nas nossas discussões internas aqui, decidir que seria o primeiro investimento desse novo braço que o Marcelo já explicou. Então, esse é o racional por trás e com isso eu vou passar a palavra para o Juarez, que vai falar um pouco mais do projeto como CEO da JV... Aqui, Juarez.

**JUAREZ SALIBA** – Obrigado. Bom dia a todos. Eu... vocês que cobrem essa indústria correlatas aos negócios da Cosan, não devem me conhecer. Eu tenho 35 anos de experiência na área de mineração e dediquei minha vida inteira à mineração de minério de ferro. Lógico que eu passei por algumas outras coisas também, carvão e algumas outras coisas também, mas principalmente minério de ferro. Isso me fez aprender bastante e eu tive o privilégio muito grande também, porque eu comecei alguns projetos desde o início, talvez um dos maiores projetos de mineração do Brasil. Eu me formei em engenharia de minas e fui contratado pela Vale para ir para Carajás, quando Carajás estava sendo construída ainda. Então, eu fui para Carajás e como engenheiro *trainee* no início da década de 80 e fiquei em Carajás por 17 anos, praticamente. Eu cheguei lá como engenheiro *trainee* e minha última posição, quando eu morava em Carajás, era de superintendente de todas as operações de minério de ferro e manganês de Carajás. Aí veio a privatização e logo depois da privatização eu assumi a diretoria do sistema norte da Vale, que era responsável pelas minas, ferrovia e porto. Depois passei por outras posições na Vale e saí da Vale em 2002. Eu fui convidado pelo Benjamin Steinbruch para desenvolver e implementar o projeto de minério de ferro da CSN. Eu construí uma empresa nova ali na CSN chamada Namisa, que foi um embrião, que a gente começou a comprar ativos de minério de ferro pra poder fazer mais ou menos o que a gente vai fazer aqui, a CSN tinha a possibilidade de transformar um porto que era importador de carvão em um porto exportador de carvão. Então nós fizemos essa transformação, começamos comprar vários ativos e aí a CSN já tinha uma mina de casa de pedra. Então, todo o desenvolvimento que aconteceu nesse período eu fui responsável. Eu fiz a transação da vinda dos japoneses para serem sócios da CSN e, enfim, essa foi a minha segunda grande oportunidade de começar um projeto de minério de ferro praticamente do nada. Mais recentemente eu tive uma nova passagem na Vale, de 3 anos, eu saí da Vale há cerca de praticamente um ano atrás e exatamente há um ano atrás eu voltei a ser procurado pelo Paulo Brito, que é um grande amigo meu de



quase uma década. O Paulo, no início da década passada, me procurou porque o Paulo tinha desenvolvido duas grandes empresas de produção de ouro. Uma era a Yamana Gold e depois a Aura Minerals. E ele tinha diversos outros ativos minerários na área de minério de ferro, principalmente, me procurou para a gente tentar ver se desenvolvia comigo alguma coisa na área de minério de ferro, a exemplo do que havia sido feito com a Yamana e a Aura. Eu falei “O, Paulo, eu gostaria muito de te ajudar, e gostaria muito de participar desse projeto, só que existe um problema: sem porto, meu amigo, esquece porque não existe a menor possibilidade de fazer um projeto de minério de ferro de tamanho relevante.” E eu me lembro que em 2014, quando a gente teve essa conversa, nós chegamos a olhar o porto de São Luis, mas o porto de São Luis naquela época ele estava em processo de licenciamento ainda, então estava muito longe, ainda, e os próprios acionistas preferiram não conversar naquele momento. Passou o tempo e agora de novo o Paulo me procurou e eu, de novo, falei “Paulo, precisamos de um porto, e o porto de São Luis é o único possível de ser usado para esse tipo de coisa.” E ele falou assim “Mas eu tenho um parceiro que está interessado em olhar isso com a gente.” E aí me falou da Cosan. Eu falei “Pô, isso aí nós estamos juntando todas as peças necessárias para fazer um grande projeto de mineração de ferro. Você tem os ativos minerais que tem muito potencial de recursos finais de montante muito grande, já tem bastante sondagem, e isso deixa muito claro pra gente o potencial das áreas. Tendo o porto e tendo uma empresa do porte da Cosan com a capacidade financeira da Cosan e desenvolvimento de negócios e de gestão, a gente tem tudo na mão para poder construir uma grande empresa de mineração de ferro. Eu estou dentro. Dentro desse jogo eu estou. E aí a gente conseguiu, finalmente, conseguimos... a Cosan conseguiu chegar num acordo com os acionistas do porto São Luis e nós temos na mão agora uma área com um potencial de capacidade de embarque de minério de ferro gigantesco. Eu posso garantir para vocês que aquele porto pode fazer mais de 50,0 milhões de toneladas por ano e ele é flexível o suficiente para ir bem além dos 50 milhões de toneladas. Ou seja, a grande restrição que a gente tinha na ponta que era o porto, está resolvido. A gente já está trabalhando na parte de sondagem e caracterização dos minérios todos que tem nas áreas que a gente...que o Paulo Brito tem. E no meio do caminho tem, eu diria, sem querer ofender a Cosan, tem uma das melhores ferrovias do mundo, que é a Estrada de Ferro Carajás de propriedade da Vale, super bem operada, da melhor qualidade, praticamente quase toda duplicada e que a gente vê como talvez o melhor lugar para se transportar minério de ferro é nessa ferrovia. É lógico que as conversas com a Vale ainda vão acontecer, mas hoje o ambiente regulatório que existe no Brasil na área ferroviária é muito bom. E até a renovação das concessões



ferroviárias, inclusive a ferrovia Carajás já foi renovada, tem um cenário perfeito para que a gente possa ter uma boa regulação, tanto de um contrato em termos de quantidade quanto de custo de transporte. Então, nós estamos muito tranquilos em relação a isso. E foi muito importante, mais uma vez, porque eu já tinha feito esse tipo de conversa com outras empresas até de porte, mas que não conheciam muito a regulação ferroviária no Brasil. E a Cosan, como conhece, tem aqui o Júlio Fontana que já foi presidente da MRS, já foi presidente da Rumo, que conhece muito bem esse assunto, foi fácil a nossa conversa com a Cosan porque a Cosan consegue entender o que nós estamos falando em termos do potencial de transporte ferroviário que tem na ferrovia Carajás. Bem, então nós temos um negócio muito bom para ser desenvolvido. Agora, temos uma outra grande vantagem, né, porque, como o próprio Luis Henrique falou, essa nova empresa não tem legado nenhum. Quando eu estou falando legado eu estou falando os passivos que as outras empresas tem do tipo... é muito difícil você transformar uma empresa que foi construída num modelo de muito consumo de diesel, de *bunker* em transporte marítimo e tal, e já está toda instalada, você fazer essa mudança é um processo muito complicado que você vai ter que abrir mão de investimento que você já fez para colocar outros no lugar. Aquele não, a gente vai desenhar uma empresa dentro do modelo ESG desde o primeiro momento. Então, inclusive o Luis Henrique, toda vez que eu converso com ele, ele me fala disso. Então, a grande preocupação que a Cosan, e a gente... nós todos também temos de construir uma empresa que tenha além desse aspecto de governança, tem uma pegada de carbono, a melhor da indústria. A gente quer ser a melhor empresa em termos de pegada de carbono em toda a indústria de minério de ferro no mundo. E a gente pode fazer isso, tanto na área de operação de mineração como um todo, ou seja, substituindo óleo diesel com gás natural, com LNG na prática, que emite 50,0% do carbono emitido no óleo diesel. A energia vai ser 100,0% renovável, energia elétrica necessária para esse projeto 100,0% renovável e a gente está pensando muito também na parte de navegação, a gente está pensando em frota de navios também movidos a LNG e não por *bunker*, o que também dá uma redução de 50,0% na emissão e que numa empresa de mineração localizada no Brasil, só as emissões do transporte marítimo devem representar 80,0% das emissões na empresa de mineração de ferro no Brasil. Se a gente conseguir reduzir 50,0%, a gente está reduzindo então, comparativamente, 40,0% da emissão de uma empresa tradicional brasileira de minério de ferro emite no transporte marítimo. Além disso, nós temos a outra ponta que está muito ligado, sai do escopo 1 e 2, vai muito para o escopo 3 da questão ambiental, que é a questão do efeito do nosso produto no nosso cliente. A indústria siderúrgica mundial está passando por



um grande desafio, que talvez seja uma das indústrias mais poluidoras do mundo, e ela precisa reduzir emissão de CO2 e não sabe como fazer. A gente quer produzir um produto que é um *pellet feed* praticamente 100,0% da produção nossa a gente quer que seja um *pellet feed* extremamente rico, que vai ajudar muito as usinas integradas siderúrgicas, que são à base de alto forno, a reduzir a emissão por causa da redução de consumo de carvão dos altos fornos por causa do teor de ferro que já vai ser muito alto no nosso produto, a exemplo do que a Vale já está fazendo. A gente não está inventando a roda não, a gente está seguindo quem faz bem feito, tá? E a gente sabe que a Vale é muito boa nisso também e a gente quer ter a mesma pegada da Vale. E, principalmente, também gerar um produto para o mercado que vai crescer muito principalmente na China, que é o mercado de fornos elétricos para a produção de aço, que é basicamente a reciclagem de sucata de aço precisando somente do ingrediente final para melhorar a qualidade do aço produzido e que esse produto que nós vamos gerar ele vai ser o produto ideal e super escasso no mercado para atender esse mercado.

Bem, gente, eu já falei muito. O pessoal está todo em volta já olhando no relógio aqui preocupado com o horário. Mas era isso. Acho que a primeira mensagem e eu acho que nós vamos ter oportunidade de falar mais ainda hoje.

**LUIS HENRIQUE** – Obrigado, Juarez. Bom, gente, a ideia que vocês... a gente vai abrir a linha para perguntas aí, eu só queria reforçar um ponto aqui que o Paulo Brito me pediu e eu acho que é muito importante. Apesar de ter sido tudo muito recente, o mercado tem feito uma confusão aí respeito do nosso sócio nesse projeto, tá? A Aura não é nossa sócia e a Aura não tem nenhum envolvimento com esse projeto. Esse é um projeto do Paulo Brito e eles é que são sócios da gente, não as empresas investidas dele e nisso, obviamente, incluindo a Aura que é uma empresa de capital aberto. Então, vamos lá para as perguntas e a gente vai estar aqui, nós três e o Julio, para responder o que seja necessário.

**OPERADORA** – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, basta digitar \*1.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Tiago Duarte, do BTG Pactual. Por favor, pode prosseguir.

**THIAGO DUARTE** – Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira, acho que mais direcionada até para o Marcelo, sobre



gestão de portfólio, um pouco do que você falou no início, Marcelo, e também fazendo referência a uma discussão que a gente teve no último *Cosan Day*, foi perguntado sobre o risco de a Cosan ser percebida ou continuar sendo percebida como uma *holding* e precificada em cima de um eventual desconto de *holding*. E aí você fez referência, e hoje também, sobre a diferenciação de um portfólio permanente e de um portfólio novo que vocês começariam a [pausa] como alocadores de capital que vocês são. E aí, da forma como você colocou hoje, dá a impressão, na nova caixinha que vocês estão criando com esse novo projeto, ela é um primeiro embrião ou um [pausa] dos projetos que vocês fariam fora do escopo do que a gente está chamando aqui de portfólio. Primeiro, se essa leitura faz sentido na sua opinião. E, segundo, se a gente deveria imaginar que esses fundos de investimento, da forma como vocês colocaram, vão gerar outros aí. É razoável imaginar que outros projetos além dessa nova JV Mineração poderiam aparecer ali dentro como forma de endereçar essa [pausa]. E aí, a minha segunda pergunta, talvez mais direcionada para o próprio Juarez, acho que uma das discussões que o mercado teve desde o... e vai ter hoje, acho que é uma dificuldade de precificar o projeto, de pensar no tamanho potencial. Você deixou claro que a ideia [pausa] o tamanho de um porte razoável e eu não sei se a gente já é capaz de, ainda que de forma superficial, se você já consegue quantificar alguma coisa pra gente em termos de tamanho de produção, de tamanho de reservas, algo nessa direção que nos ajude a tentar por um número do lado do nome. Acho que já [pausa]. Muito obrigado.

**MARCELO MARTINS** – Obrigado, Tiago. Eu acho que você levantou um ponto bem relevante. Porque nós somos um gestor de portfólio só que nós somos um gestor de portfólio e negócios onde a gente tem um *footprint* estratégico e uma agregação de valor em cima de competências que nós desenvolvemos no tempo. Eu acho que você não vai enxergar uma situação em que a Cosan entre como um sócio completamente passivo porque existe uma oportunidade puramente financeira e não haja qualquer tipo de agregação de valor operacional do nosso lado, tá? Isso a gente não faz. Até porque acho que tem gente que faz isso muito melhor do que a gente. Então nós não precisaríamos ser mais um competidor numa área em que a nossa competência *core* não está exposta e não é o grande *driver* desse investimento. Quando nós terminamos a reorganização societária e nós começamos a olhar essas outras alternativas, esse projeto foi um dos primeiros na verdade que surgiram lá atrás, nós achamos ele atraente porque como o próprio Juarez falou, e o Luis também, nós temos aí uma série de competências que são importantes pra gente, ou seja, onde a gente consegue fazer a diferença no projeto. Segundo, porque nós estamos falando mais uma vez de um



momento de transformação de uma indústria e nós não entraríamos se não fosse um momento de transformação para elevar os padrões àquilo que a gente acredita que seja nossa grande agregação de valor aí, como o ESG, por exemplo. Nós não vamos fugir do fato de que nós somos uma operadora de infra, logístico, portuário, de ferrovia. Essa é a nossa vocação. Se a gente escapar dessa competência a gente provavelmente não vá fazer tão bem isso. Acho que nós somos um bom alocador de portfólio, conhecidos por ser bom alocador de portfólio exatamente porque a gente consegue o *leverage* dessas competências. Agora, nós também não faríamos uma entrada num setor em que a gente acha que os padrões operacionais não cumprissem o momento de transição de ESG que a gente está enxergando no mundo para um setor absolutamente fundamental e onde o Brasil tem uma vantagem competitiva tão grande. Então, a nossa ideia aqui é que a gente consiga alavancar as nossas competências em cima dessas vantagens desse momento dessa indústria, tá. Tendo uma referência excepcional no Brasil que é a Vale. Ou seja, isso tudo nos ajuda a tentar botar uma barra ainda mais alta do que ela já está situada hoje e nós acreditamos que temos uma competência instalada a partir do momento que a gente trouxe o melhor time possível para fazer isso. Agora, do ponto de vista do nosso portfólio, como eu falei, esse é um braço que a gente considera um braço com horizonte de investimento mais curto do que o portfólio permanente. E a definição do portfólio permanente foi algo que a gente discutiu muito aqui e nós consensamos que a melhor forma de definir os negócios que estão hoje dentro da Cosan e que participaram desse processo de amadurecimento. A sociedade é absolutamente fundamental, acho muito difícil que a gente faça coisa sem sócios a partir de agora porque nossa história passa por isso é a melhor forma de a gente agregar competência no que a gente faz. E nós temos também hoje uma capacidade de atrair sócios financeiros para que a gente possa trazer uma diversificação de *funding* interessante. Nós temos uma disciplina financeira muito grande, não vamos mudar isso. As nossas metas de *leverage* aqui não mudam. Esse é um projeto que vai ser desembolsado no tempo. A gente tem uma série de *hurdles* a serem cumpridos e esses *hurdles*, à medida em que são cumpridos, nos dão segurança do nível de retorno do projeto, vão permitir que aloque mais capital e isso pra gente é absolutamente fundamental. Do ponto de vista da alocação do nosso tempo aqui, principalmente do tempo do Luis e do meu tempo, a gente tem uma estrutura de governança muito bem definida e um time muito competente para tocar a operação. A nossa visão é estratégica, obviamente, a nossa presença na gestão do negócio é considerável e a gente participa muito das definições, não só em termos de futuro mas também de operacionalização do



negócio. Deixa eu passar aqui para o Juarez para ele falar um pouco sobre a questão operacional e depois a gente volta.

**JUAREZ SALIBA** – Essa questão do tamanho do projeto, quando é que sai a primeira produção, a gente tem algumas *assumptions* que são importantes. Em primeiro lugar, é o seguinte, vocês precisam saber o seguinte: eu não quero usar a palavra reserva porque reserva tem características legais para se falar que eu vou usar a palavra recurso mineral, tá? Os recursos minerais que a gente tem dentro desse projeto, a gente já... em cima das sondagens que a gente já fez até agora e que vamos ser... nós já fizemos quase 50,0 mil metros de sondagem nessas áreas e a gente pretende no próximo um ano fazer mais 80,0 mil metros de sondagem nessas áreas. Hoje, a gente já pode afirmar com bastante confiança que nós temos mais de 2,0 bilhões... de 2 a 3,0 bilhões de toneladas de recursos minerais para poder transformar em minas. E com essa sondagem adicional que a gente vai fazer nesse próximo ano, a gente espera que esse número cresça razoavelmente. É difícil de falar quanto porque geologia não é uma ciência muito exata, ela é muito... mas assim, a confiança nossa e de consultores externos que a gente já está conversando é que a gente vai trazer números muito interessantes com essas sondagens adicionais em cima do tamanho de recurso que a gente já tem que já é bastante significativo. Bem, como eu disse para vocês no início da minha fala anterior, o porto pode ir bem além de 50,0 milhões de toneladas de capacidade por ano. Então, nós temos muito recurso mineral, temos um porto praticamente com capacidade limitada para o que a gente quer fazer, agora, com certeza a primeira produção nossa só vai acontecer por volta de 25/26. Por quê? Porque a gente precisa desenvolver a primeira área que já está mais desenvolvida tecnicamente, que fica próximo da mina de Carajás, e também porque precisa construir o porto. Então, não adianta a gente querer falar 2022, 2023. Mesmo se eu tivesse minério para produzir, eu não tenho porto. Então a primeira produção vai vir entre 25 e 26. E a nossa meta é começar com uma produção de cerca de 10,0 milhões de toneladas por ano em 2025, rampando em 2025, início de 2026. E posteriormente, diversos outros projetos vão estar sendo desenvolvidos e a gente espera que até o final da década a gente tenha um tamanho de produção bastante significativo que hoje é impossível de dizer para vocês, tá? Agora, uma coisa muito importante pra gente é o seguinte: nós vamos trabalhar porque nós vamos produzir um produto de altíssima qualidade, com teor de ferro acima de 67,0%, nós vamos buscar nichos de mercado. A gente quer nichos que paguem prêmios muito elevados, assim como faz a Vale hoje. E com uma disciplina adequada para que a gente perpetue esses prêmios no longo prazo.



Então, essa é a nossa meta. A gente, com certeza em 2025 e 2026, a gente vai estar fazendo ritmo de 10,0 milhões de toneladas por ano e vamos entregar capacidade ao longo dos próximos 5 anos depois bastante capacidade. Essa é a nossa meta.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem do senhor André Hachem, do Itaú. Por favor, pode prosseguir.

**ANDRÉ HACHEM** – Bom dia. Obrigado por pegar minhas perguntas. Eu queria explorar um pouquinho mais a concepção do porto. Na verdade, eu queria entender um pouquinho melhor alguns pontos. Tem algumas notícias recentes sobre o porto falando sobre investimento teriam que ser feitos na área... haviam...o dono anterior havia falado que queria fazer. Queria saber se esses valores, esses montantes que são requeridos ainda são válidos. A segunda pergunta que eu queria fazer é em termos do porto em si. O porto, no projeto original, se eu não me engano ele contemplava minério e grãos. Queria entender se você ainda tem a ideia de fazer um porto que poderia operar de bandeira branca, vamos chamar assim, ou se vai ser 100,0% um projeto umbilical, feito só para atender a mineração. E uma outra pergunta que eu queria entender um pouquinho melhor é em termos de financiamento. Quase todas as matérias falam que o projeto teve dificuldades de conseguir financiamento. Tendo a Cosan como sócio, ela tendo o contrato firme, de *take or pay*, imagino que seria alguma coisa costurada nesse sentido com a mineradora, como que vocês vão referenciar esse projeto, como você vê esse tema evoluindo? E uma última dúvida, ainda no projeto do porto, também tem menção de alguns problemas relacionados à área do porto. Se eu não me engano são em termos de desapropriações. Eu queria entender o quão rápido dá para avançar nisso, o quão limitante são esses problemas? Muito obrigado.

**JÚLIO FONTANA** – Bom, nosso projeto é completamente diferente daquilo que tinha sido pensado anteriormente. Nosso projeto é voltado para minério de ferro numa primeira etapa, focado em minério de ferro. Pra frente, como nós temos uma área muito grande, podemos até depois ver se há viabilidade de alguma outra coisa. Mas nesse momento é só minério de ferro mesmo, ou seja, todos aqueles montantes, aquele projeto inicial que necessitava de um CAPEX muito relevante não é aquilo que a gente está pensando no momento. E com relação... não existem problemas de desapropriação, nós temos somente duas famílias que estão na área do porto, que já tem a ação de desapropriação emitida, que a gente está negociando e que ela não impacta em absolutamente nada essas duas áreas no nosso projeto do porto. Elas estão



completamente fora das áreas de construção que a gente vai utilizar na área do porto. Agora, com relação ao *funding*, eu passo para o Marcelo.

**MARCELO MARTINS** – André, bom, primeiro a gente está numa fase de desembolso para aquisição da primeira participação. A evolução para possível compra da participação remanescente. A preparação do contrato de EPC e a definição dos termos financeiros necessários para que a gente cumpra com esse desembolso do EPC antes de entrar na operação. Então, assim, a gente tem um tempo razoável para que a gente solucione essa equação do *funding* tá? Temos algumas alternativas que a gente já está buscando, já começamos a contemplar, dentro do modelo, obviamente, esse cenário de captação. Isso não vai ser um grande desafio, para ser bem franco com você. A gente está falando da compra de 100,0% do porto por R\$720,0 milhões. Definindo o EPC a gente vai dar informações mais detalhadas pra vocês a respeito dessa construção. Nós já temos uma ideia boa e aí depois, referendando esse número, a gente vai apresentar os detalhes do *funding*. Nós não temos uma preocupação com *funding*, até porque existem várias fontes disponíveis mas eu acho que o que é importante para vocês é que nós temos uma disciplina financeira permanente e nós traremos outros investidores financeiros para o projeto se for necessário. E eventualmente temos até o interesse de fato em trazer, mesmo que tenhamos 100,0% dos recursos financeiros para executar esses financiamentos. Eu acho que é importante esclarecer mais uma vez, esse é um projeto de investimento da Cosan, fora do portfólio permanente que nos dá alternativa de *leverage* bem mais aos nossos investimentos para que a gente possa otimizar o nosso retorno. E esse é o nosso objetivo em última instância dentro desse projeto.

**ANDRÉ HACHEM** – Perfeito. Bastante claro. Obrigado Julio e Marcelo.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Luiz Carvalho, do UBS. Por favor, pode prosseguir.

**LUIZ CARVALHO** – Oi, Luis, Marcelo, obrigado por pegar minha pergunta. Tem algumas perguntas aqui. A primeira, talvez pro Luis e pro Marcelo, o racional da alocação desse investimento nesse novo veículo, nesse fundo que vocês criaram para, vamos dizer assim, para alocar esse projeto e entender se existe algum plano, algum futuro IPO, alguma operação do mercado de capitais, até voltando na pergunta anterior, acho que valor que tem na mídia é alguma coisa que o investimento somente no porto. A gente está falando de R\$ 3,5 bi. Queria entender o racional de alocação nesse veículo e eventualmente possível vinda ao mercado. O segundo é em relação, eu queria tentar



quantificar um pouco mais, e sendo bem sincero e humilde aqui, eu não entendo nada do setor de mineração. Então, tentar entender um pouco como esse projeto se, vamos dizer assim, está localizado do ponto de vista de competitividade contra outros projetos globais. Se vocês puderem dar alguma métrica de *break even* versus preço de minério. E também descrever um pouco sobre o gargalo do escoamento dessa produção, do ponto de vista da ferrovia. Quer dizer, eu entendo que vocês tem obviamente a questão do porto, mas acho que pode ter um gargalo antes em função dos limites da produção da Vale também. Obrigado.

**MARCELO MARTINS** – Obrigado. Bom, primeiro, essa estrutura de fundo, pra gente era a melhor forma de a gente constituir um veículo que a gente possa trazer investidores e que esses investidores possam ter liquidez no tempo. Única e exclusivamente essa foi a razão pela qual nós constituímos o fundo. Do ponto de vista de governança, a gente segue os nossos padrões do grupo. Ou seja, nosso envolvimento no conselho, a nossa capacidade de apontar executivos e nosso monitoramento dos negócios para que a gente possa oferecer o nível de retorno adequado para os acionistas, para a companhia. Terceiro, a gente tem um objetivo claro de diversificação de moeda, é um *business* onde a gente sabe que o Brasil tem uma competência, uma vantagem competitiva muito clara e é um *business* em *hard currency*, então pra gente isso era muito importante também e foi um dos principais *drivers* de decisão. Nós tínhamos que claramente ter um ativo portuário muito bem posicionado. Esse era o grande desafio do projeto, esse ativo estava disponível no mercado e ele não estava necessariamente numa posição de fácil aquisição, porque existiam outros interessados, mas a gente conseguiu efetivamente entrar no negócio, comprar o ativo e isso fez toda a diferença pra gente entrasse no *business* de uma forma integrada. Então, assim, no tempo, o nosso objetivo é, como a gente faz com todas as empresas do portfólio, gerar liquidez e dar alternativas para os nossos investidores investirem diretamente no *business* no momento em que faça sentido e que ele esteja no ponto de maturidade para isso, quer seja através de um IPO, quer seja através de um *private placement*, quer seja através de alguma outra forma de gerar liquidez, tanto para a Cosan, tanto para nossos sócios aqui em cima quanto para os investidores da Cosan como um todo, como a gente fez com as outras empresas do portfólio. Acho que a gente definiu um padrão que a gente quer perseguir, continuar perseguindo, que é ter a Cosan como a gestora do portfólio, alocadora de capital e dar sempre alternativa para que os nossos acionistas possam investir diretamente nos negócios à medida em que eles atinjam ponto de maturidade suficiente para que a gente possa justificar o retorno que



a gente quer no *business*. Vou passar para o Juarez e depois o Julio fala um pouco também.

**JUAREZ SALIBA** – Bem, esclarecendo esse ponto, primeiro a questão da competitividade, a gente tem que tomar uma certa consciência, nós estamos localizados no Brasil, que tem uma desvantagem em relação a Austrália em termos de frete marítimo e a causa disso é que nós estamos... geograficamente, o Brasil está mal posicionado em relação ao principal mercado consumidor de minério de ferro que é a Ásia, principalmente China. Pra isso... mas se a gente tem essa desvantagem, a gente tem uma outra grande vantagem: é que os mineradores australianos, que são... hoje a Austrália é o maior produtor de minério de ferro do mundo e existe uma decadência de qualidade nas minas australianas. Ou seja, cada vez mais se produz mais na Austrália com pior qualidade. O problema, é que a siderurgia não pode conviver com isso. Por diversos motivos, motivos técnicos e também por motivos de questão de emissão de CO2. Então, as usinas siderúrgicas precisam muito de minério corretivo, e minério corretivo é necessariamente vem do Brasil. E hoje, basicamente, o único fornecedor desse minério é a Vale. Por competência da Vale que construiu essa capacidade de atender esse mercado. Isso é uma coisa. A outra coisa, é que existe uma mudança que está...já acontecendo... está acontecendo na siderurgia, principalmente na China. A China é a... se você olhar, há 20 anos atrás a China produzia talvez 50,0 milhões de toneladas de sucata por ano. Hoje, a China já produz cerca de 200 a 250,0 milhões de toneladas de sucata por ano. Sucata... imagina empilhar 250,0 milhões de toneladas de sucata por ano, o que significaria? Não faz o menor sentido. O que você faz com sucata? Você recicla sucata produzindo... refundindo a sucata em fornos elétricos. O problema disso é que a qualidade do aço produzido a partir dessa sucata, só de sucata, ele... não dá pra produzir um aço de qualidade. Então, precisa corretivo de qualidade. E para isso tem um produto que chama HDI. DRI ou HDI, que, para produzir esse produto precisa de *pellet feed*, um material muito fino que se faz a pelota e depois se produz o HDI ou DRI para poder misturar com sucata para produzir um aço de excelente qualidade. Hoje, forno elétrico já produz aço de grau até para a indústria automobilística. China, a gente espera... como a China consumiu muito aço nos últimos anos, e vai continuar consumindo, ela vai começar a gerar sucata em um volume absurdo. A gente estima que daqui a 10 anos provavelmente a China vai estar produzindo mais de 500,0 milhões de toneladas de sucata por ano. Então, provavelmente, uma parte da indústria da siderúrgica que é hoje usinas integradas com alto forno, vai passar para forno elétrico, pra poder consumir a sucata de aço. Com isso, nós queremos estar posicionado com



esse produto nosso, bem posicionado nessa questão desse nicho também de... não só de minério de alta qualidade para alto forno mas também minério de alta qualidade pra produzir HDI para a indústria de adução direta. Então, isso significa o quê? Prêmio, prêmio, prêmio. É prêmio por qualidade, é prêmio provavelmente por redução de emissão, ou seja, crédito de carbono, tudo isso vai nos levar a ter um posicionamento de preço muito bom. E eu passo para o Júlio para falar sobre a questão dos gargalos...

**LUIZ CARVALHO** – Tem algum número de *break-even* em dólar por tonelada ou pelo menos um *range* de onde esse projeto, vamos dizer assim, se localiza do ponto de vista de curva de custo global pra gente ter uma ideia...

**JUAREZ SALIBA** – Olha, vou te dar uma ideia muito rasteira, tá, porque isso é um trabalho todo que vai ser feito nos próximos anos, mas o que eu posso te garantir é o seguinte: o nosso projeto dá retornos, segundo as nossas estimativas, muito interessantes com *break even* de preço Platts de 62,0% de ferro na faixa de US\$60,0 por tonelada. Todo mundo acha que o preço vai estar acima disso, o Platts vai estar acima disso e que além disso tem os prêmios que vem acima para poder contribuir mais ainda para o retorno desse projeto.

**JÚLIO FONTANA** – Com relação ao gargalo da ferrovia, todo mundo deve ter acompanhado a renovação da concessão da ferrovia de Carajás, e a ferrovia de Carajás está praticamente duplicada, como o Juarez mencionou no início da fala dele, faltando apenas 100,0km e mais uma grande ponte que está sendo construída já. Isso é uma obrigação da renovação da construção da Vale e dentro da regulação, hoje, ferroviária no Brasil, toda vez que você atinge 90,0% da capacidade física da ferrovia você é obrigado a investir no aumento de capacidade, isso é uma norma da ANTT, então isso nos deixa bastante tranquilo que, com o tempo que ainda a gente tem para chegar nos volumes que a gente está falando aqui, a Vale estará capacitada e nós estaremos negociando isso de uma forma muito aberta e muito clara com eles dentro dos parâmetros de regulação da ANTT.

**LUIZ CARVALHO** – Está certo. Obrigado.

**MARCELO MARTINS** – É importante que, no caso de um acordo, que vai ter, mas a ANTT arbitra as condições do contrato.

**JULIO FONTANA** – Sim, arbitra condições, preços e tudo mais.



**LUIZ CARVALHO** – Está certo. Obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Lucas Ferreira, do JPMorgan. Por favor, pode prosseguir.

**LUCAS FERREIRA** – Oi Pessoal, bom dia. Duas perguntas sobre eventuais riscos para o projeto. A primeira, é licenciamento ambiental. É uma região complexa do ponto de vista ambiental. Se vocês anteveem algum risco em conseguir essas licenças, quando vocês dariam entrada nesse processo, quanto tempo vocês acham que demora para conseguir todas as licenças. E segundo, um *follow up* aí no que o Julio acabou de falar. Julio, provavelmente a ferrovia vai precisar de novos investimentos até porque a Vale entra com Simandou, se não me engano 2026, 27, mais ou menos próximo ao *start up* de vocês. Eu queria entender como funciona isso, prioridades, será que a ferrovia vai precisar de mais investimentos antevendo esse maior volume tanto de vocês quanto... enfim, quanto do mercado? Obrigado.

**JUAREZ SALIBA** – Na realidade, Simandou é um projeto que não é da Vale, não é na região também não. Então, Simandou não compete com capacidade da ferrovia...

**LUCAS FERREIRA** – Onde que é Simandou?

**JUAREZ SALIBA** - Fica na Guiné, na África. Mas, enfim, Simandou não tem a ver, não vai criar nenhum gargalo pra nós em termos ferroviários, não. Mas depois o Julio completa a outra parte. A primeira pergunta que você fez, o que era? Sobre licenciamento. É isso?

**LUCAS FERREIRA** – Isso.

**JUAREZ SALIBA** – Respondendo esse ponto, é o seguinte: a gente já está começando a conversar com o governo do estado do Pará sobre esse assunto e os prazos que nós estamos... as áreas que teriam prazo mais longo de licenciamento nós estamos considerando que ela vai ficar mais para entrega de produção para o final dessa década. Então, o prazo é mais do que suficiente, são áreas já antropizadas, não existe mata nativa, não existe nada disso. Então, assim, a menos que aconteça alguma coisa fora da nossa visão hoje, a gente não vê nenhum problema de licenciamento. A gente já está pensando em produção num momento com prazo bastante elástico em termos de licenciamento, sabendo das dificuldades que tem hoje no mercado, mas isso não vai interferir para a gente não.



**JULIO FONTANA** – Com relação ao material rodante, se é essa a questão toda que você colocou, isso é uma questão de negociação com a Vale, obviamente, se eu coloco o material rodante eu tenho um desconto na tarifa, isso é questão de fazer conta no momento na hora em que a gente definir como vai ser o transporte também da mina até Carajás. Isso é uma coisa que não tem nenhum tipo de preocupação no momento e bastante fácil de se resolver.

**JUAREZ SALIBA** – E o porto está licenciado.

**JÚLIO FONTANA** – Ah, e o porto já está licenciado. Não tem nenhuma pendência lá.

**LUCAS FERREIRA** – Juarez, desculpa, eu acabei confundindo. Eu estava me referindo mais um pouco à expansão de Carajás, e Simandou, que acabei mencionando aqui, se você antevê algum risco de preço, quando eles deveriam a entrar no mercado se isso poderia causar, na tua opinião, um pouco de desbalanço na oferta e demanda?

**JUAREZ SALIBA** – Simandou, sem dúvida nenhuma, é um fator importante na questão de preço. Mas o importante... eu estou falando, quando eu falei que o *break even* para esse projeto está na faixa de US\$60,0, já considero a entrada de Simandou, tá? O mais importante do que isso é que nós queremos ter um produto um pouco diferenciado em relação a Simandou. Simandou é uma área de qualidade, boa qualidade, sem dúvida nenhuma, bastante superior ao australiano, mas não chega perto do que a gente pretende fazer de qualidade, que é produto acima de 67,0% de ferro. *Pellet fino* muito rico, tá, que vai pra nichos de mercado completamente diferentes. E de certa forma... é lógico que o volume como um todo é importante, Simandou deve vir com um volume bastante significativo, mas a precificação de longo prazo já está levando isso em consideração. Já estão falando aí... olhando preço na faixa de US\$60,0.

**LUCAS FERREIRA** – Obrigado.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Régis Cardoso, do Credit Suisse. Por favor, pode prosseguir.

**REGIS CARDOSO** – Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu tenho uma primeira pergunta, talvez pro Marcelo ou pro Luis, e aí eu vou começar por elas e depois eu faço uma segunda pergunta, se me permitirem. Mas eu queria entender um pouco a implicação desse formato de fundo, quer dizer, são empresas de participações, o que isso permite? Isso permite você ter investimentos que são *non-recourse* para



*holdings*? Isso te permite de alguma forma captar recursos de terceiros, como uma captação cotista, uma coisa do tipo? Isso ajuda a ter liquidez? Como pode ser listado, de alguma forma? Tem alguma vantagem tributária? Tem alguma implicação para a alavancagem? Então, essa é a primeira pergunta. E ainda nesse tema do fundo, um pouco eu queria entender o que é o plano mais a médio e longo prazo desse veículo, se ele vai ter... vocês comentaram mais cedo no *call* sobre um horizonte de investimento diferenciado, o que isso quer dizer? São investimentos em que vocês podem eventualmente investir e desinvestir com mais frequência e portanto não são parte daquele portfólio permanente? Se puderem explorar um pouco esse tema do fundo e depois eu toco no segundo tema. Obrigada.

**MARCELO MARTINS** – Regis, obrigada. Bom, a ideia do fundo tem a ver de fato com o perfil do investimento. Primeiro, é a capacidade de a gente ser muito mais ágil ao trazer um investidor financeiro para que ele possa aderir de uma forma rápida, direta e que ele tenha uma saída também mais líquida e direta, o que nos daria flexibilidade para definir *timing* de listagem, por exemplo, da companhia através de um veículo que gere uma liquidez intermediária. E por que de fato, como eu falei, a gente vê isso como um portfólio com horizonte de investimento diferente do portfólio permanente. Ou seja, à medida em que a gente acha que exista uma oportunidade efetiva de monetização parcial através da entrada de um outro investidor, a possibilidade de uma listagem, a gente quer ter uma estrutura que seja mais simples e mais fácil da gente seguir qualquer uma dessas rotas. Mas, claramente, a questão da liquidez é um *driver* bem importante para a gente, por isso a escolha do fundo. Não tem nenhuma motivação fiscal. Obviamente a gente vive hoje uma época de incertezas, a gente não sabe ainda quais são as possíveis implicações tributárias para os diferentes veículos de investimento e a gente gostaria de ter, obviamente, uma alternativa flexível para que a gente possa ter uma capacidade de adaptação maior. Isso acabou sendo um benefício colateral, vamos dizer assim, apesar de não ter sido um *driver* inicial. E com relação a *funding*, nós queremos definitivamente uma alternativa de flexibilidade, tá? Ou seja, a Cosan vai colocar o seu capital próprio à medida em que faça sentido e vai trazer dívida e *equity* de terceiros à medida em que faça sentido, tá? Então a gente quer essa flexibilidade. Nós somos, de novo, um gestor, e muito focado nos setores e nas nossas competências. Isso não muda. A gente precisa sim que o mercado entenda esse veículo como o melhor veículo hoje para entrada junto com a Cosan nesses novos investimentos. Esperamos que outros investimentos surjam, estamos olhando uma série de outras alternativas e esperamos que se convertam em oportunidades reais em breve e que a gente possa



anunciar ao mercado. Por enquanto, é essa, e à medida que tenha outras, outros veículos vão ser constituídos, sempre embaixo de um braço de investimento da Cosan para que fique muito claro para o mercado que este é o portfólio pra ser investido e eventualmente desinvestido no tempo, dentro de um outro horizonte de investimento diferente do permanente.

**REGIS CARDOSO** – Legal, muito claro. Obrigado, Marcelo. O segundo tema que eu queria tocar, talvez um pouco mais específico da JV em si, acho que a gente já tocou em alguns deles, por exemplo, a capacidade eu entendi que ele pretende começar em 25/26, produzindo algo em torno de 10,0 milhões de toneladas mas essa não seria a capacidade final do projeto que cresceria de forma substancial ao longo dos cinco anos seguintes. Só confirmar isso. E aí, do fato de ser um minério de alta qualidade, eu entendo que isso permitirá beneficiamento a seco e portanto não vai ter problema de barragem. A gente está discutindo um pouquinho esse tema. Outro ponto era vocês vão usar estrada de ferro Carajás e a minha dúvida é se não poderiam usar também o porto da Vale, se o marco regulatório é diferente, se não tem uma dificuldade de operar, se vai ser mais uma limitação de capacidade. E aí nesse tema do porto, ainda, eu entendo que está muito bem amarrado mas só pra entender se existe algum risco, digamos assim, de vocês eventualmente não conseguirem comprar o porto e aí o que acontece? Obrigado.

**LUIS HENRIQUE** – Deixa eu começar com o porto e depois eu passo para o Juarez. Cara, está bem amarrado, nós já assinamos um SPA com os minoritários. Os direitos dos minoritários são muito relevantes. Na verdade, nós fizemos um *due dilligence* complexo, como vocês podem imaginar, e nós precisávamos dessa segurança. Então, é um acordo bastante favorável para os minoritários e ele foi muito importante na nossa definição. Os 49,0%, para que eles sejam concretizados, tem uma série de condições mas que a gente acha que vão ser cumpridas rapidamente nos próximos meses. E aí, talvez demorando um pouquinho mais de tempo, a CCCC pode vender a participação dela, a gente também acredita que vai ser o caso. Nesse meio tempo vamos discutir o contrato de EPC e isso deve culminar na compra de 100,0% do porto, que era o nosso objetivo inicial e continua sendo o nosso objetivo claramente transmitido para os vendedores, como eu disse, todos assinaram a proposta e conhecem os termos apresentados que, como foi divulgado ontem, R\$720,0 milhões por 100,0% de participação no porto. Deixa eu passar para o Juarez aqui.



**JUAREZ SALIBA** – Primeiro falando sobre a questão do porto da Vale. Importante esclarecer que o porto da Vale, Ponta da Madeira, é um porto privativo. Sendo privativo, ou seja, ele é propriedade da Vale e a Vale não tem nenhuma obrigação de atender cargas de terceiros no porto dela, diferentemente de áreas de porto organizado e tudo mais. E além do mais, mesmo se a Vale tivesse interesse de atender, o que eu acho que não tem, mas a Vale também está no limite da capacidade dela em Ponta da Madeira e a Vale está inclusive buscando alternativas de outras áreas pra poder aumentar a capacidade. Então, não existe essa possibilidade de usar o porto da Vale. A gente precisa do nosso porto mesmo pra poder ter controle do nosso sistema produtivo. Você fez uma outra pergunta sobre a questão de utilização de água no processo. O nosso projeto vai usar água sim, porque pra poder gerar produto dessa qualidade precisa de usar água, mas a ideia não é se construir barragem. Hoje, diversas empresas de mineração já mudaram, estão mudando a estratégia delas e inclusive a própria Vale e outras grandes empresas de mineração do mundo todo, todo mundo fazendo o que a gente chama de *dry stacking*, que é basicamente você filtra o material que iria para a barragem, então você separa a água, a água você recicla no processo e o material, depois de filtrado ou ele vai para uma pilha ou ele até vai se misturar com o estéril, que é o material grosso que sai da mina que já é seco pra poder também ser empilhado. Então, é tudo via empilhamento e não mais via barragem. E é essa tecnologia que a gente vai usar daqui pra frente. E que por incrível que pareça, em função do desenvolvimento tecnológico que aconteceu nos últimos anos em relação a esse tipo de coisa, está bastante competitivo com o esquema de barragem, talvez até se você trabalhar direito, até com condições até melhores de custo do que fazer barragem e colocar material em barragem.

**REGIS CARDOSO** – Legal, muito claro. Obrigado Juarez, obrigado Marcelo. Bom dia.

**OPERADORA** – Nossa próxima pergunta vem do senhor Gabriel Barra, do Citibank. Por favor, pode prosseguir.

**GABRIEL BARRA** – Obrigado, pessoal. Vou fazer alguns *follow-ups* aqui, acho que boa parte das perguntas foram respondidas, acho que grande parte vai pro Juarez, mas uma pro Marcelo. Com relação a... só pra ficar claro, a questão do processamento a seco, não vai ser processamento a seco ou vai ser processamento a seco parecido com a [pausa]. Só para entender direito como vai ser realmente a estrutura do projeto, se vai ser mais parecido com esse com a [pausa]. E o segundo ponto, com relação à capacidade do porto. Foi mencionado que o porto teria capacidade de 50,0 milhões de



toneladas, e o projeto inicial era em torno de 10. Teria uma capacidade ociosa. Então, eu queria entender como que poderia ser utilizada essa capacidade ociosa para o projeto. E um terceiro ponto, talvez para o Marcelo... desculpa se não ficou claro, mas essa estrutura do fundo seria utilizada somente para esse projeto específico. No caso de potenciais novos projetos poderiam ter novas estruturas embaixo da Cosan ou essa estrutura de fundo seria utilizada para todos os novos, vamos dizer, potenciais aquisições ou para futuros projetos dentro do grupo? São esses os principais pontos. Obrigado.

**MARCELO MARTINS** – Gabriel, deixa eu começar com a última aqui. Bom, no que a gente chama de portfólio permanente, obviamente tem estrutura já conhecida. O que a gente chama de portfólio com um horizonte mais curto, a gente vai fazer estrutura de fundo. Então, vamos lá: Cosan Investimentos vai ter lá ao fundo de mineração, ou JV Mineração. Aí, depois, a gente vai ter um fundo Y e um fundo Z. Ou seja, cada fundo será utilizado para investimento direto dentro desse portfólio, embaixo do braço de investimento. Então, a diferença é que vai ficar muito claro para o mercado, a partir do momento em que a gente faz o investimento, o que está embaixo desse portfólio e o que é uma linha de negócios, uma vertical de negócios que a gente chama de longo prazo, que são as outras quatro que vocês já conhecem.

**JUAREZ SALIBA** – Em relação à questão da capacidade do porto, eu disse o seguinte: esse porto ele vai poder ter capacidade acima de 50,0 milhões. O 50 seria o base que a gente está trabalhando. Mas se a gente conseguir desenvolver projeto de mineração competitivo até acima de 50,0 milhões nós vamos construir porque o porto tem capacidade de atender. A ideia nossa é a seguinte: primeira coisa, qualquer decisão futura sobre outras cargas nesse porto vai depender muito de a gente ter chegado a alguma conclusão de que o limite de produção de minério de ferro é X e aí sim, se sobrar ainda espaço para colocar outras cargas, nós vamos colocar. A questão de estrutura de pier, isso não é o problema, porque o porto já foi construído... ele vai ser construído com estrutura para ter pelo menos quatro berços de atracação, o que daria capacidade muito elevada para minério de ferro. Então, nós não vamos construir capacidade de 50,0 milhões, nós vamos construir capacidade no porto *pari passu* com a capacidade que está sendo construída na mina. Isso até é uma questão de disciplina de alocação de capital. Eu não vou construir um porto direto para 50,0 milhões, a menos que eu tenha alguém que queira comprar parte da capacidade que sobraria. Eu vou construir um porto para 10,0 milhões em 2025 e quando eu tiver planejado já a produção adicional nas nossas minas nós vamos aumentando a capacidade do porto pra poder estar



sempre atendendo o que a gente pode produzir. Por último, você fez a pergunta sobre a questão, de novo, sobre a questão do método de processamento de minério. O processamento não é a seco, o processamento é a úmido. O que é a seco é a parte de disposição de rejeitos, tá? Ou seja, a gente produz o produto com água, o rejeito sai uma polpa, igual ao que iria para uma barragem, aí a gente manda para uma instalação de filtragem e você retira a água nessa instalação de filtragem e a água volta para o processo para reduzir o consumo de água nova e o rejeito já filtrado vai para pilhas, como está sendo feito hoje no mundo todo, como um avanço da tecnologia de utilização de barragem.

**GABRIEL BARRA** – Super claro, Juarez. Só um ponto, me corrija se eu estiver falando uma besteira aqui. mas com esse pellet feed, essa oportunidade de mercado na China existe a possibilidade de instalar uma paletizadora, por exemplo no porto para *pellet* em vez de pellet feed por exemplo?

**JUAREZ SALIBA** – Gabriel, olha só, você... a sua lógica está perfeita, tá? O grande problema é que uma pelotização, o Brasil não é competitivo hoje para produção de pelotas no Brasil. A Vale produz porque as instalações de pelotização delas são muito antigas, mas você não vê a Vale falando em construção de novas pelotizações porque... só para te dar um exemplo, hoje, para se construir uma capacidade de 6,0 milhões de toneladas de pelota no Brasil, para produzir pelota no Brasil, custa em torno de US\$1,0 bilhão, tá? Para fazer os mesmos 6,0 milhões de toneladas na China custa US\$250,0 milhões. E outra coisa, o custo do gás natural no Brasil é muito elevado, hoje. Tem até uma tendência de cair mas isso não está muito claro ainda. Mas hoje, o custo de gás natural é de cerca de US\$15,0 para 1,0 milhão de BTUs. Isso é um absurdo. Além do investimento ser muito elevado, o custo operacional fica muito elevado também. Então, fazer pelotização no Brasil hoje não é uma possibilidade. Ninguém mais faz isso, tá? Hoje você tem lugares muito melhor para fazer isso, por exemplo a China, por causa do CAPEX muito baixo e principalmente nos EUA também, na região do Golfo do México, porque é uma região... EUA hoje 70,0% da produção de aço nos EUA já é a forno elétrico, então precisa de muito HBI, e HBI precisa de muita pelota. E produção tanto CAPEX quanto OPEX, o gás natural também no Golfo do México é muito barato. Então, hoje é muito melhor você produzir o *pellet* feed no Brasil... aliás, não é questão de ser melhor, só é viável produzir o *pellet* feed no Brasil e você produzir pelota já no destino, perto dos clientes, tá bom?

**GABRIEL BARRA** – Super claro. Muito obrigado.



**OPERADORA** – Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Marcelo Martins para suas considerações finais.

**MARCELO MARTINS** – Gente, obrigado pela participação de vocês, foi um *short notice* aí mas infelizmente as oportunidades surgem independentemente da nossa administração do tempo. À medida em que a gente vai evoluindo a gente vai passando mais informações. Acho que nós estamos exatamente num momento agora de aguardar os próximos desenvolvimentos do contrato de compra do porto, a discussão do IPC e à medida em que a gente vai evoluindo vamos apresentando maiores detalhes pra vocês e faremos outras interações aí, tá bom? Muito obrigado mais uma vez. Até logo.

**OPERADORA** – O *conference call* Cosan está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.