



Transcrição da Teleconferência

Resultados do 1T22

16 de maio de 2022

Boa tarde a todos e obrigado pela presença na teleconferência da Cosan sobre os resultados do primeiro trimestre de 2022.

Estão presentes comigo hoje o Luis Henrique, nosso CEO, e a Ana Luísa Perina, gerente de RI. Começo minha apresentação passando pelos principais destaques financeiros e operacionais de cada negócio.

Nossa apresentação é bastante concisa, já que nossas subsidiárias listadas já fizeram suas divulgações e calls com o mercado.

Vamos para o **slide 4**, falar de **Raízen**.

Slide 4 – Raízen

Como esse é o trimestre que encerra a safra 21/22, vou focar nos destaques do ano.

Alcançamos EBITDA recorde, com expansão significativa no desempenho operacional nos segmentos de atuação da Raízen, dentro do range do guidance divulgado ao mercado.

Em Renováveis, os melhores preços e maximização dos ganhos com comercialização impulsionaram o forte resultado. Além disso, como vocês vêm acompanhando, estamos avançando no plano de expansão da oferta de energia limpa e renovável. Com os anúncios recentes, já temos no pipeline a construção da segunda planta de Biogás, com inauguração prevista para 2023. E mais 3 plantas de E2G, em adição àquela que já opera em escala comercial, que devem ficar prontas em 23 e 24.

Em Açúcar, também tivemos expansão importante nos preços e seguimos aumentando nossa participação na venda direta para o destino. Isso compensou em parte os menores volumes, afetados pela quebra de safra e pelo deslocamento de estoques para os próximos meses, visando maximizar a rentabilidade.

Em Marketing & Serviços crescemos o EBITDA em mais de 50%, com maiores volumes em todos os segmentos, aproveitando as boas oportunidades para



expansão da rede no Brasil e nas operações LatAm.

Slide 5 – Compass

Passando agora ao slide 5, vamos à apresentação da Compass Gás & Energia.

No trimestre, a leve redução nas vendas da Comgás refletiu a menor demanda do segmento industrial, consequência das paradas programadas para manutenção de clientes, movimento que já era esperado. Esse impacto foi compensado pelo crescimento nos segmentos comercial, residencial e automotivo, além da adição do volume distribuído pela Sulgás, que passamos a consolidar desde janeiro deste ano.

Em relação ao EBITDA, o aumento foi impulsionado pelo reajuste das margens pela inflação, bem como em função dos contínuos ganhos de eficiência obtidos pela Comgás, além da própria incorporação da Sulgás ao resultado.

Indo agora para o slide 6, onde apresento os resultados da Moove.

Slide 6 – Moove

O resultado do período foi marcado pela recuperação sequencial no volume vendido de lubrificantes, apesar da queda ano contra ano. Vale lembrar que o 1T21 representa uma forte base de comparação por ter sido alavancada pela retomada econômica após os meses mais críticos da pandemia, especialmente no Brasil.

Já o EBITDA do tri capturou melhora contínua na rentabilidade do negócio, evidenciando controle de custos efetivo e a assertividade da estratégia de suprimentos e precificação da Moove, apesar do cenário mais desafiador de demanda no começo de 2022.

Vamos agora para o slide 7 falar sobre Rumo.

Slide 7 – Rumo

Apresentamos crescimento relevante do volume transportado no trimestre, principalmente na operação Norte. Esse resultado reflete a antecipação da safra de soja, ganhos de eficiência operacional e o *ramp-up* da operação na Malha Central.



Como consequência, a Rumo ganhou *market share* de grãos exportados pelo Porto de Santos, em linha com a nossa estratégia comercial.

Já a margem EBITDA do tri apresentou redução frente ao 1T21. O aumento na tarifa média não foi suficiente para cobrir o aumento dos custos variáveis no período, pressionados principalmente pelo diesel.

Ainda assim, os custos e despesas fixos cresceram abaixo da inflação, reforçando a disciplina de capital da companhia.

Seguindo para o **slide 8**, apresentamos o resultado da Cosan.

Slide 8 – Cosan Pró-forma

Como apresentei em cada negócio, nosso portfólio entregou resultados sólidos no tri, mesmo diante dos diversos desafios. No Corporativo, as despesas da estrutura foram em linha com o esperado. Na Cosan Investimentos, o EBITDA é composto principalmente pelo resultado com o arrendamento de propriedades agrícolas da Radar. As demais empresas são start-ups e projetos pré-operacionais, e, portanto, apresentaram de forma combinada EBITDA negativo, compensando parte da Radar.

Assim, o EBITDA pró-forma o cresceu em função do melhor desempenho operacional da Rumo e da Compass.

Já o lucro líquido foi impactado pelo aumento nas despesas financeiras em todos os negócios da Cosan, seguindo o aumento da taxa de juros.

Em relação aos investimentos consolidados da Cosan, houve um aumento versus o mesmo tri de 2021, devido principalmente ao aumento nos dispêndios pela Raízen, que passou também a incluir a Biosevque foram parcialmente compensados pela queda no CAPEX da Rumo.

Vamos agora para o **slide 9** para discutirmos os principais destaques financeiros do grupo.

Slide 9 – Cosan Proforma – Destaques Financeiros

Com relação ao endividamento, fizemos a gestão de dívidas no grupo todo. A redução da dívida bruta frente ao tri anterior é explicada pelo pré-pagamento do Bond 2025 na Rumo e pela amortização de dívidas na Raízen.

A alavancagem ficou em 2,0x dívida líquida/EBITDA, dentro dos níveis ideais



para o grupo, reflexo do aumento significativo do EBITDA dos últimos 12 meses.

No fluxo de caixa, houve praticamente a metade do consumo visto no 1T21, uma melhora relevante devido às captações de recursos na Compass e à maior geração de caixa operacional da Raízen, com a venda dos estoques. Estes efeitos foram parcialmente compensados pelos desembolsos relativos à aquisição da Sulgás pela Compass e ao pagamento da segunda parcela para compra do Porto São Luís pela Cosan Investimentos. Além disso, também recebemos no trimestre mais de R\$ 500 milhões de reais em dividendos da Raízen.

Ainda que não seja relativo ao tri, queria reforçar alguns fatos subsequentes ao fechamento do trimestre

Primeiro, aprovamos na Assembleia de abril a distribuição de R\$ 800 milhões de dividendos referentes ao balanço de 2021, que serão pagos em 20 de maio, complementando os R\$ 700 milhões pagos em dezembro como dividendos intercalares.

Além disso, concluímos recentemente a 4ª Emissão de Debêntures da Cosan, com captação de 1 bilhão e 500 mm de reais em duas tranches, uma de 6 e outra de 10 anos. Os recursos serão direcionados para reposição e reforço de caixa por conta das operações de aquisição feitas nos últimos meses, como aquisição da Radar e compra do Porto São Luis.

Ainda em maio, foi aprovado um novo plano de recompra, em substituição ao anterior, considerando o máximo de 110 milhões de ações e vigência de 18 meses. Cabe lembrar que parte desse volume de ações temos contratado em operações de Total Return Swap, conforme divulgado mensalmente.

Antes de encerrar, quero passar pelos eventos recentes da nossa **Agenda EESG**, no **slide 10**.

Slide 10 – Destaques EESG

Em abril, divulgamos nosso Relatório de Sustentabilidade anual, trazendo uma atualização completa da nossa evolução na jornada EESG ao longo de 2021. Convido vocês a lerem o material, disponível em nosso site. Além da Cosan, a Compass também já publicou seu relatório, e em breve as edições outros negócios estarão disponíveis.



Também celebramos a adesão de todas as empresas do nosso portfólio como signatários do Pacto Global, iniciativa da ONU para encorajar empresas a adotar políticas de responsabilidade social corporativa e sustentabilidade.

Ainda neste tema, em abril, a Raízen realizou sua primeira emissão de *Sustainability-Linked Debentures* atrelada às metas ESG, totalizando captação de R\$ 1,2 bilhão.

E a Rumo teve importante avanço na classificação de risco de performance ESG pela Sustainalytics, baixando de alto para médio.

Por fim, gostaria de reforçar o convite a todos para participarem do nosso Cosan Day em 26 de maio, que terá transmissão ao vivo com tradução simultânea disponível.

Com isso, finalizo minha apresentação e ficamos a disposição para eventuais dúvidas. Obrigado.

Sessão Q&A

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser feitas através de áudio, clicando no ícone “levantar a mão” ou “raise the hand” disponível na parte inferior da tela. Nesse momento, uma solicitação para abrir o microfone aparecerá na tela e você deverá clicar em “desmutar”.

Os participantes conectados via telefone devem digitar *9 para entrar na fila. Se sua pergunta for aceita, digite *6 apenas uma vez para abrir o seu microfone. Para enviar a sua pergunta de texto, basta clicar no ícone “Q&A”, também disponível na parte inferior da tela, e digitar a sua pergunta.

Por favor aguardem enquanto coletamos as nossas perguntas. As perguntas de inglês serão recebidas exclusivamente via texto.

A nossa primeira pergunta vem da senhora Isabella Simonato. Por favor, sra. Isabella, pode prosseguir.

Isabella Simonato, Bank of America:

Bom dia Luis. Bom dia, Ricardo. Bom dia a todos. Na verdade, boa tarde. Obrigada pelo call. Tenho uma pergunta. Olhando para a Cosan do ponto de vista da corporação, da holding. Acho que é interessante quando a gente olha o fluxo de dividendos recebidos versus o que vocês têm de serviço da dívida e potenciais investimentos – é óbvio que um trimestre só não dá para a gente ter uma leitura do ano – e é exatamente isso que eu queria perguntar, assim, se vocês poderiam dar uma indicação de como vocês estão vendo essa equação, de novo, né, no nível da holding, do ponto de vista de fluxo, que é o de dividendos que ela pode receber versus um serviço da dívida um pouco mais caro nesse ambiente de taxa de juros.

E eu sei que vocês já mencionaram que vocês não vão fazer nenhum grande investimento esse ano, mas tem o CapEx eventualmente dos investimentos e



tem também buybacks e outras coisas que vocês podem fazer.

Então, se vocês puderem dar um panorama de como vocês estão enxergando isso, e emendado nessa pergunta, tem uma questão específica aí de Raízen sobre liquidez e tamanho do float, se existe algum update em como vocês estão pensando essa estrutura, obrigada.

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Obrigado. Lewin, se precisar entra aqui e me complementa qualquer coisa que for necessário. Mas primeiro boa tarde a todo mundo aí, obrigado por vocês estarem aqui no call com a gente. Nós vamos endereçar aqui todas as perguntas que forem aqui, por isso que a gente fez bem curto aí a introdução do Lewin, para dar tempo de qualquer pergunta.

Então primeiro, assim, a gente mantém a mesma disciplina de sempre, né, então as contas estão todas feitas para permitir que, obviamente, a gente com tranquilidade o serviço das dívidas e também gere espaço para buybacks. Vocês viram que a gente aprovou a continuidade do plano de recompra, e a gente acha que nos níveis que tanto as subsidiárias como a companhia teremos oportunidade de buyback assim que estiver desbloqueado.

Com relação à tua pergunta de investimento, na holding não tem nenhum grande investimento a não ser parcelas de pagamento da Radar, da aquisição da Radar. A parte da mineração, o porto já foi completado e o próximo evento, o eventual de capitalização é mais para frente, se e quando as questões ligadas à qualidade da minha mineração e todos os acertos sejam completos. Então é quando ali 22, é isso que a gente tem pela frente, então estamos bastante tranquilos.

E o resto do CapEx está equacionado de baixo, nas próprias companhias com a sua geração de caixa, captação, e dentro de seus planos de crescimento na Moove, na Rumo, na Raízen, e na Compass, todas como vocês viram aí com os níveis de endividamento e de liquidez bastante alto.

Em relação à tua pergunta de liquidez em relação à Raízen, é óbvio que esse é um assunto que a gente está sempre observando, a gente tem o compromisso de chegar a 15% de float da companhia, e estamos trabalhando com a B3 no dado momento de isso entrar. Temos alguns compromissos já assumidos, tem uma questão que sempre vocês perguntam sobre a venda eventual do acionista que comprou um pedaço via troca de ações na Biosev, e nós também estamos sempre olhando isso em conjunto, nós Cosan com nosso sócio, o sócio Shell e com a companhia.

Então assim, é uma prioridade, vai ser feito no momento certo, e obviamente a gente vai garantir que os nossos fluxos de recebíveis menos os serviços da dívida e o CapEx, como eu falei, da Radar, vão ser direcionados para as oportunidades que a gente vir na holding e nas empresas do portfólio.

Lewin, quer complementar com algum ponto?

Ricardo Lewin – CFO e DRI:

Não, só complementando no primeiro ponto, Luis, a gente tem obviamente esse tripé nosso: novos investimentos, recompra de ação e dividendos na holding, né? Como você mesmo disse, a gente tem esse novo plano aqui aberto de recompra, a gente tem 30 milhões de ações ainda em aberto, né, já que a gente aprovou 110 milhões e 80 já estão comprometidos no TRS.

Tendo boas oportunidades a gente continua olhando, sempre que a gente tem



esses planos em aberto a gente olha a oportunidade e faz recompra nessas boas oportunidades, e eu acho que o que falta aqui é que a gente também está sempre de olho aqui na alavancagem da empresa, sempre de olho tripé, mas de olho aqui na alavancagem da empresa, sempre mantendo no nível entre 2-2,5 que é o que a gente prega. Obviamente que a gente pode passar esse limite, sempre tendo um plano de retorno para esses níveis. E lembrando que a gente acabou aqui o trimestre com um nível de alavancagem bastante baixo de 2x EBITDA, né?

Isabella Simonato, Bank of America:

Não, está super claro, gente. Só um follow up rápido, mas pensando nessa equação, dá para a gente pensar numa queda de dívida líquida da Cosan corporação, ou isso deve ser marginal?

Ricardo Lewin – CFO e DRI:

Não, não, assim... Vamos pensar em termos de alavancagem Isa, eu acho que assim, a gente obviamente não dá guidance, mas a gente fica... obviamente o objetivo é sempre manter nesse nível que eu te falei, né? O que a gente fez recentemente aqui foi - eu até falei nos eventos seguintes, né? - foi emissão de uma dívida adicional, mas a gente com essa dívida adicional deve fazer um liability management de algumas dívidas que a gente tem, né? Então, supostamente a gente mantém o nível de dívida líquida similar.

Isabella Simonato – Bank of America:

Excelente, obrigada.

Operadora:

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do senhor Christian Audi do Santander. Por favor Sr. Christian, pode prosseguir.

Christian Audi – Santander:

Obrigado. Oi Luis, Ricardo e Ana. Luis, eu queria te perguntar sobre a dinâmica de mercado em geral, agora a gente está vendo pressões inflacionárias por tudo que é lado. Então, eu gostaria de ouvir aonde que você se sente mais preocupado com relação a essa pressão de inflação, e o que que vocês têm feito para ajustar a estratégia para se preparar para essa dinâmica que parece que vai continuar pelo resto do ano, por favor?

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Ótima pergunta, Christian, acho que você tem ouvido ou participado das nossas reuniões de management team aqui, porque esse é um assunto que já vem há a bastante tempo, né, eu acho que quando vocês ouviram aí o Marcelo no início do ano sobre algumas decisões de alocação de capital, inclusive saindo de alguns negócios que a gente pretendia fazer e que a gente gostava bastante e etc., né, tem tudo a ver com o aumento do custo capital e preocupações com o aumento de custos, e obviamente a capacidade de garantir que o management todo, e eu acho que esse é um assunto muito importante para todas as empresas que têm vivido isso no Brasil e no resto do mundo, que é a memória inflacionária e pouca gente treinada para isso, né, ou seja, qualquer gestor com menos de 40 anos não experimentou inflação da sua

vida.

Então a gente vem há muito tempo, desde o ano passado, talvez do último trimestre no passado, falando muito com as pessoas em discussão dos nossos eventos de liderança, discussões internas, reuniões sobre essa questão de olho no custo de um lado e olho no repasse do outro, porque você precisa dessas duas equações importantes, e eu acho que é uma discussão grande, isso é uma questão que é repasse de frete, como é que a competitividade no caso da Rumo, da questão de capital de giro no caso da Raízen, né? E acho que algumas dessas coisas tendem, em alguns momentos, a demorar para passar, mas acabam acontecendo na cadeia como um todo, na indústria, no mercado competitivo etc. etc.

Então, prioridade zero, e a gente vem reforçando ao longo dos últimos anos, aí dado também os nossos investimentos em projetos e desenvolvimento da nossa área de procurement, com aumento da qualidade, quantidade, competência, e sistemas, nas companhias, mas também bastante esforço de sinergia entre as empresas que comprem itens em comum.

A gente tem um pool de serviços, desde IT, serviços de segurança e etc., etc., até tubulações que tem oportunidade disso, a gente já vem capturando savings relevantes ou cost avoidance onde o mercado andou muito mais do que é possível reduzir da última precificação que a gente tem, para fazer isso. Então isso é prioridade zero no topo da lista dos incentivos dos CEOs e de toda a companhia, com recursos alocados e fazendo isso.

E do outro lado, obviamente, usando as oportunidades de mercado ou as reprecificações de competição para também garantir que a gente tem margens que são compatíveis com o retorno do investimento para o tipo de indústria que a gente está, e tipo de negócio que a gente está fazendo, não é? Então, prioridade zero, eu acho que esse é um assunto mundial, eu acho que está aqui para ficar por um tempo razoável, mas o que eu posso dizer que tanto nos projetos de longo prazo quanto nos projetos e atividades de custo recorrente, a gente vem fazendo o dever de casa para mitigar esses efeitos do lado de custo e acelerar onde possível, e onde o ambiente competitivo permite o repasse de margens dos negócios.

Christian Audi – Santander:

Tá, obrigado, Luis. E a segunda pergunta, conforme a gente tem esse risco aí de uma potencial mudança no governo, ninguém sabe o que vai acontecer com as eleições e etc., e eu só queria ouvir a tua perspectiva de tem algum setor onde você está mais preocupado em caso de uma mudança de governo, de a gente ver mudanças regulatórias que poderiam deixar o teu negócio mais difícil ou mais fácil? Você está vendo algum risco nesse sentido em algum dos segmentos que você participa?

Luis Henrique Guimarães – CEO:

É, então assim eu acho que, de novo, a gente já passou por... Essa é uma eleição que parece ser uma eleição entre dois ex-presidentes, então, na verdade, são de certa forma conhecidos, né, do ponto de vista de direção, pensamento, etc., e eu acho que a gente já conhece, né, já passou por isso, e acho que a grande realidade é que nós estamos em setores onde, obviamente tem um impacto importante na sociedade como um todo e são setores estruturantes, que permitem uma maior competitividade do Brasil nos seus

vários negócios, né?

Acho que o Brasil tem seu lado de olhar bastante o copo cheio, acho que a gente tem feito aqui do nosso lado. Acho que o Brasil, apesar de todos os desafios que o mundo hoje oferece, sai de uma posição competitiva muito importante, acho que tanto na descarbonização do planeta – que acho que ninguém tem mais dúvida que precisa acontecer e já está acontecendo – como na nova geopolítica após o conflito Ucrânia x Rússia, que tudo indica que vai durar um longo tempo, estabelecendo uma nova dinâmica entre a nação número um e a número dois, né?

Eu acho que o novo Brasil está super bem posicionado, seja pelo fato de ser o grande fornecedor adicional de proteína e de alimentos, né o que o beneficia bastante a Rumo, a posição estratégica em renováveis, a posição estratégica em mineração, a posição estratégica de petróleo, e ser uma democracia com instituições e que não tem risco de guerra ou de polarização no sentido de um lado ou de outro, seja para corrente A ou para corrente B. Estou falando fora do ambiente interno, né?

Então assim, são setores que, obviamente, com aumento do custo da commodity tem um impacto importante, mas como a gente está na maioria dos negócios como uma empresa que a acrescenta valor na equação, trazendo logística, trazendo crédito, trazendo operação, eu não estou exposto diretamente aos impactos na molécula, seja no gás, seja no combustível, e de certa forma até nos produtos de renováveis, dado que eu não sou dono da terra, nem sou dono dos ativos específicos, nem da própria molécula.

Então eu acho que isso põe a gente numa posição importante de qualquer tipo de intervenção maior - que a gente acha que não deveria acontecer porque não gera, de novo, valor e investimento de longo prazo que o Brasil precisa – a gente está numa posição que não tem tanta exposição em qualquer desses setores. Estou falando de controles ou de impostos de importação ou de exportação, ou qualquer outro tipo de mecanismo artificial de preço, que às vezes pode ser uma tentação, não é?

Então acho que as questões regulatórias estão bem equacionadas, né? Tivemos o marco da autorização da área de ferrovia, tanto estaduais quanto federais, tivemos uma questão da lei do gás também estabelecendo uma série de parâmetros que estão ainda detalhados nas agências - mas de novo, a linha geral detalhada, né, tivemos extensões das nossas concessões realizadas, seja na malha paulista, seja na Comgás, enfim, então acho que tem um conjunto de coisas que aconteceram nos últimos 2-3 anos que eu acho que reduz bastante a nossa exposição ou riscos de mudanças bruscas, o que eu não acredito que seja vitória do lado A ou do lado B, dado que a minha crença é que tem aí uma oportunidade importante do Brasil consolidar-se nessa posição de fornecedor de primeira ordem das principais commodities de carbono. Estou incluindo como carbono um dos principais commodities do futuro nesse novo desenho geopolítico e de configuração do mundo.

Mas é óbvio que esse é um assunto que a gente está sempre muito próximo, né, com diálogo muito, muito claro e transparente com os vários níveis de executivo, legislativo e agências reguladoras. Eu diria que hoje não tem nada que esteja assim fora do habitual, de ter às vezes algumas ideias ortodoxas ou heterodoxas, mas isso não impede de onde que ela vem. Pode vir de um lado ou de outro, de um poder ou de outro, mas eu acho que se você olhar o que aconteceu nos últimos, vários anos, sempre essas coisas tendem a caminhar



para uma solução que faz sentido, às vezes não no caminho mais direto, não é, como essa questão, toda essa discussão agora, do imposto sobre o diesel, não é, tem várias visões de vários lados, mas é a minha sensação que vai convergir para um ponto que faça sentido, que vai ser um *ad rem*, um *ad valorem*, vai ter um ciclo de correção com maior estabilidade e a questão é definir aí onde Estados e Governo Federal acham que é o ponto certo de equilíbrio do preço. Mas eu acho que só o debate e a evolução desse negócio são super produtivos e aquela história do Brasil que às vezes a gente anda dois passos para frente e um para trás, mas me parece que nos últimos anos, nessas áreas, quem está envolvido, ele está caminhando para frente, e eu imagino que vai continuar.

Christian Audi – Santander:

Está ótimo. E só um follow up para o Ricardo. No tópico de buybacks, quando vocês pensam de buybacks de Cosan versus - eu entendo que vocês podem também comprar ações da Raízen como vocês mencionaram no passado - como é que vocês pensam sobre essa decisão, como é que está essa dinâmica hoje entre comprar ações da Cosan versus da Raízen, se você puder só dar um pouco de cor nesse processo, por favor.

Ricardo Lewin – CFO e DRI:

Claro. A decisão de buyback, obviamente a gente pode fazer o buyback, como você disse, da Cosan, a gente tem aberto Rumo e Raízen. Lembrando, já são informações públicas, mas que a gente tem tanto de Cosan, e a gente chegou a fazer a também R\$ 250 milhões em compras de ações da Rumo recentemente.

E essa é uma decisão financeira. A gente tem nossos modelos e a gente vai comprando à medida que a gente vê oportunidades de retornos atrativos para nós. Então, à medida que a gente vê retorno atrativo em determinada empresa, a gente entra no mercado e compra, então são compras baseadas nos nossos modelos.

Christian Audi – Santander:

Está bom. Obrigado Luis, obrigado, Ricardo.

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Obrigado a você.

Operadora:

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do senhor Marcelo Gumiero do Credit Suisse. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Gumiero – Credit Suisse:

Olá, boa tarde a todos. Boa tarde, Luis, Ricardo, Ana. Parabéns pelos resultados e obrigado por terem pego as minhas perguntas. Eu tenho duas, uma é um follow-up de uma pergunta do Christian, é sobre Gaspetro e o terminal de regaseificação. A minha pergunta, obviamente assim, vocês já comentaram, né, a Cosan - a Compass nesse caso - ela acaba adicionando valor e, portanto, não estaria necessariamente ligada com o preço da molécula. Mas a minha pergunta é se vocês veem, enfim, dado esse nível de volatilidade nos preços internacionais, se vocês veem algum tipo de desafio, dificuldade

para que esse terminal de fato, enfim, tenha sucesso, seja instalado e entre em operação de acordo com o que vocês imaginavam inicialmente.

E a minha outra pergunta é também com relação à Compass, sobre o deal de Gaspetro. Queria saber se vocês têm algum update de timing do deal, agora está no CADE, e também é claro que, enfim, vocês já estão se adiantando com a sua venda de algumas subsidiárias da Gaspetro.

E a minha pergunta é simples, é qual é a estratégia por trás disso? Se é, enfim, visão de uma potencial expansão maior da rede em alguns locais, ou então ficar com as distribuidoras que têm uma exposição maior, que já têm uma rede já bem instalada e portanto, enfim, seria mais fácil para poder implementar o modelo de sucesso da Comgás? Enfim, são essas as minhas perguntas, obrigado.

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Obrigado, Marcelo. Acho que assim... Deixa eu começar pela segunda, que eu acho ela é mais rápida e direta. Assim, a questão do desinvestimento de ativos, nós anunciamos 12 do total de ativos que a gente está comprando, tem a ver com consistência, né? A gente sempre falou isso. A gente sempre disse que a gente não estava adquirindo a Gaspetro para ficar com 100% das operações, que foco era fundamental, energia e a gente acha muito saudável no mercado a existência de outros players que vão desenvolver o mercado de distribuição, que é um mercado subdesenvolvido no Brasil.

Com exceção da Comgás e da Naturgy, principalmente no Rio de Janeiro, os mercados são muito pouco desenvolvidos. A gente vê com muita oportunidade, mas que não é capaz de um player sozinho fazer isso acontecer. Então acho uma consistência, e obviamente a gente selecionou as regiões e áreas que a gente acha que têm maior sinergia, maior capacidade de absorver o nosso modelo e também fazer sentido para outros players poderem adquirir também, e fazer sentido o tipo de pacote ou de negociação que a gente já completou - e é importante dizer isso, essas negociações são firmes, são binding, obviamente depende da aprovação do CADE da nossa aquisição da Petrobrás, ativos da Gaspetro, o que a gente imagina que vá acontecer até o final de julho, que é o prazo que o CADE se pôs para avaliar esse processo de aquisição que saiu da superintendência, é importante, com a recomendação de aprovação sem restrições.

Então a gente continua bastante otimista em relação a isso, mas obviamente é um julgamento que o CADE é soberano para decidir qual é a sua visão sobre o negócio. Mas é importante que a superintendência do ponto de vista técnico já fez a sua recomendação, e a gente obviamente vai estar sempre trabalhando em conjunto com o órgão para prestar os esclarecimentos técnicos e dar os inputs necessários, para que a decisão seja correta e que venha desenvolver o mercado brasileiro onde o maior desafio é o crescimento da demanda.

Oferta, a gente está olhando aí um struggle nesse momento de gás, preço de GNL muito alto – eu vou fazer a ligação com a sua primeira pergunta – mas obviamente a gente está nesse negócio por long term, né? Acho que todos esses nossos plays aqui, eles têm um componente estrutural muito importante, né, os momentos todos que a gente fez nesses últimos anos, a extensão, a aprovação da extensão para Lucas do Rio Verde, a extensão da concessão da Comgas, a extensão da Malha Paulista, o projeto de E2G na Raízen, o terminal em São Paulo de GNL, a entrada na Gaspetro são todos, na nossa visão,



propriedades importantes e únicas para o nosso portfólio de ativos, que tem uma capacidade de geração de caixa e resultados por longo, longo espaço de tempo.

Então acho que às vezes o mercado tem até alguma dificuldade de entender alguns destes movimentos no curto prazo, no sentido do valor que ele gera. A gente está muito feliz com o que aconteceu nos últimos anos, dado as posições que acho que a gente consolidou, e muito importante para o crescimento, uma história de crescimento com resultado e com yield dessas companhias.

E o terminal é isso. A gente não está olhando o terminal por um trade de seis meses, um ano ou uma janela, né? É que ele tem uma posição estratégica que vai permitir dar flexibilidade, vai permitir contestação de preço local - e não se esqueçam vocês todos, que esses deals todos, tanto do aluguel do FRSU, FRSQ, do navio, da unidade regaseificadora quanto dos contratos de longo prazo e fornecimento de gás foram feitos antes desses eventos que a gente está vendo hoje, então com condições comerciais que eram condições comerciais da época, e, portanto com uma visão tanto do vendedor quanto do comprador do ativo de longo prazo, que vai ter soluções positivas nesse caso, né, positivo da nossa visão, que a gente tem hoje custos, por exemplo, muito mais competitivos de aluguel, e eu diria até de construção do ativo do que ele teria se estivesse começando agora, mas que nossa visão é obviamente uma visão de maximizar o retorno desses ativos durante o ciclo como um todo, que são vários, vários anos.

Então a gente não prevê nenhuma dificuldade. Pelo contrário, a gente acha que a posição que a gente construiu por ser uma posição construída antes dessa crise é uma posição vencedora, e que agora a gente precisa entregar o terminal funcionando na primeira metade do ano que vem.

As obras continuam indo bastante bem e a gente está confiante que nós vamos cumprir os prazos combinados com o mercado, com os nossos clientes e o nossos fornecedores, e portanto ter uma posição, de novo, mais uma posição única do ponto de vista de estratégia que desenvolve o Brasil, desenvolve São Paulo e permite melhorar a capacidade de penetração do gás natural na matriz energética brasileira, que é tão importante.

Marcelo Gumiero – Credit Suisse:

Ótimo, muito obrigado.

Operadora:

Obrigada A nossa próxima pergunta vem do senhor Lucas Ferreira, do JP Morgan. Por favor Sr. Lucas, pode prosseguir.

Lucas Ferreira – J.P. Morgan:

Oi pessoal, boa tarde. Pelo que eu entendi vocês decidiram não ter mais um guidance oficial, né? Então eu queria saber só em linhas gerais, comentários talvez mais qualitativos, o que esperar para os dois negócios - digamos assim standalone aqui, principais - a Compass e a Moove em 2022, em termos de crescimento, em termos de CapEx. A gente viu uma aceleração de CapEx em todos os negócios, né, a gente pode esperar que isso aconteça também, inflação de CapEx nos outros negócios? Se vocês puderem fazer um comentário genérico, no mínimo, eu agradeceria. Obrigado.



Luis Henrique Guimarães – CEO:

Então, esses são negócios, especificamente Moove e Compass, que vocês têm visto um compound growth nos últimos anos bastante expressivo e a gente não vê eles desacelerando. A gente vê que são negócios que vão continuar - de novo, sempre olhando com a visão que pode ser de mais de um ano, deve ser de mais de um ano – mas continuando a crescer nos ritmos que a gente vem fazendo e performando, tá?

São ativos que têm um management team super capacitado, trabalhando junto há bastante tempo, com reforço de recursos que a gente trouxe para os dois negócios quando necessário, né? E que tem muita oportunidade de crescimento. Na Moove, não é segredo para vocês, a gente sempre vem falando, estamos perseguindo a oportunidade de aumentar a parcela internacional desse negócio com o crescimento nas Américas do Norte e na Europa, e a gente espera poder ter novidades em breve para todos aqui em relação a esses movimentos.

A companhia está pronta para esse passo, com entregas muito consistentes nos muitos anos. Todos os negócios que a gente tem na América Latina e na Europa e o pequeno negócio que a gente tem nos Estados Unidos estão performando, e o management conseguiu o right to grow even more, e agora obviamente isso precisa casar com uma oportunidade de mercado. Então vocês podem esperar da Moove, em seu lugar institucional contínuo crescimento, e com aumento da nossa posição internacional.

No caso da Compass, também a agenda está muito clara na mesa. A gente quer completar a aquisição da Gaspetro esperamos que até o final de julho, em conjunto com os desinvestimentos - então a gente adquire e ao mesmo tempo sai de 12 ativos - e portanto inicia o processo de replicagem do modelo de sucesso da Comgás nessas distribuidoras que ficam com a gente, que é o que já começou a ser feito na Sulgás no Rio Grande do Sul, onde a gente já começa a ver resultados importantes: crescimento de rede, conexão de clientes residenciais, etc., etc.

E obviamente, para 2023 a entrada do terminal de GNL, que traz enorme benefício para os clientes de São Paulo e para futuros projetos térmicos de terceiros ou com uma pequena participação da Compass onde fizer sentido. Há muitos projetos térmicos de terceiros ou oportunidade de ter projetos competitivos aqui na região sudeste.

Então é entrega contínua de crescimento, e obviamente o CapEx adicional que virá da Moove será de uma possível aquisição quando ela acontecer, e no caso da Compass não há mudança no CapEx regulatório da Comgás, vamos continuar performando CapEx regulatório e vai ter o início de CapEx das novas empresas quando elas estiverem sob a nossa gestão, e alinhado com o nosso sócio, a Mitsui, e com os estados, que são parte da sociedade em cada uma das empresas.

Então é isso o sumário, dois negócios que têm uma capacidade muito grande de crescimento que vem entregando, além da capacidade no caso da Compass de ser um bom pagador de dividendos, mesmo entregando crescimento substantivo. Não sei se eu respondi tua pergunta?

Ana Luísa Perina – Gerente de RI:

Obrigada Luis, é a Ana aqui. Vou só complementar, Lucas, só para corrigir uma informação, que a Compass, apesar de não ter suas ações negociadas em



Bolsa ela é listada e ela tem as suas projeções divulgadas. Então em fevereiro desse ano a gente divulgou as projeções de EBITDA e CapEx para Compass, então o range de EBITDA que a gente espera para 2022 na Compass é de 3 bi a 3.300 de EBITDA, e no CapEx de 1.6 a 1.8. Como o Luiz falou, esses números são das operações que a gente já tem em curso, então eles incluem Comgás, Sulgás e os outros projetos, porém eles excluem resultados de potenciais aquisições, tá bom?

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Ana, ótimo, obrigado. Eu só queria assim, mas tem alguns pontos para reforçar antes da próxima pergunta que eu acho que são extremamente importantes, que a gente leva muito em consideração, inclusive para responder às perguntas de alocação de capital, que é a posição única de cada ativo vis-à-vis o que a gente acha que para onde é que o mercado – eu digo que o mercado é a competição ou o mercado que a gente abastece clientes e fornecedores – está indo, né?

Então quando eu olho isso aqui, hoje aqui, eu, Marcelo, Lewin, Rita e Leo Pontes, principalmente que estamos sentados aqui na holding, é um pouco disso que eu falei de Compass e Moove, né? São dois negócios que têm uma avenida de crescimento muito clara e muito importante.

E a mesma coisa quando a gente olha o que o que foi construído, principalmente regulatoriamente, e de posicionamento na Rumo nos últimos anos, e com a volta de safra mais forte e reprecificação em geral do custo de capital e custos dos negócios indo para o frete tradicional, versus frete rodoviário.

E a mesma coisa na Raízen, com a expansão do E2G, né? E certa forma a mudança do modelo da Petrobras de se posicionar e de abastecer o mercado.

Então, assim, quando a gente olha isso aqui, é óbvio que tem preocupação sobre inflação, é óbvio que tem preocupação sobre até de crescimento do país e de outras coisas; mas o posicionamento, na nossa visão estratégica e o que está acontecendo no mundo como um todo, nos coloca numa posição na nossa visão muito forte.

Lucas Ferreira – J.P. Morgan:

Muito obrigado, pessoal.

Operadora:

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do senhor Bruno Montanari. Por favor, Sr. Bruno, pode prosseguir.

Bruno Montanari:

Boa tarde, obrigado por pegar as perguntas. Tenho dois follow ups, um de Compass e um de alocação de capital. Na Compass, acho que vocês foram muito felizes de fato, no timing para o terminal, com o custo do SSAU e a construção. Agora, do lado da comercializadora faria sentido pensar que a comercializadora - bem a curto ou médio prazo - pode ser um pouco menor do que originalmente esperado por conta dessa super volatilidade do GNL?

E aí, na alocação de capital eu queria entender em que o momento que vocês pensariam a começar a voltar a investir um pouco mais pesado? Seria mais no início de uma tendência de baixa de inflação e corte de juros, ou mais para o

fim desse processo de melhoria macroeconômica? O processo, ele pode ser um pouco longo, não é? Então, queria entender um pouco de timing, quando a situação melhorar em que ponto do ciclo que os investimentos podem voltar, muito obrigado.

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Bruno, deixa eu começar pelo primeiro aqui, e te falar assim: volatilidade é sonho de trader e de comercializadora, né? Então, o desafio do Brasil e de comercializadora em geral, não é a questão do preço e onde ele está, né? Está a questão de fato ter moléculas diferentes, e o mercado livre se desenvolvendo de maneira mais rápida.

Então, assim, o grande vou chamar aqui acelerador ou desacelerador da questão de comercialização, que você está correto, no curto prazo, ela está bem menor do que a gente imaginava, né, pelo simples fato de não ter alternativas de molécula disponíveis no mercado e não ter número de clientes no mercado livre suficientes apesar da regulação em São Paulo, por exemplo, onde é nosso mercado hoje mais importante, permitir, é o que leva a isso.

Então assim, eu não atribuiria à questão de volatilidade de preço, até porque a volatilidade de preço gera muita oportunidade para comercializadoras e etc. O que está acontecendo é que de fato a capacidade do mercado gerar clientes livres, seja pelo lado de oferta, seja o lado pelo cliente do lado de lá querer tomar os riscos que vêm junto com ser mercado livre, tem benefícios potenciais de preços e tal, mas tem riscos do tipo gerenciamento de demanda, fornecedor de segunda instância, etc., etc., que demora tempo para que o mercado se desenvolva.

Então está muito mais para aí. Na nossa visão – e a gente tem conversado isso com os principais reguladores e com o Ministério – o foco total na nossa visão hoje do mercado e da indústria como um todo deveria ser isso, desbloquear as questões relativas à expansão do mercado livre. A Compass e a Cosan são super favoráveis, o nosso sonho é que tenha o maior número possível de clientes livres para que a questão da molécula seja equacionada pelo cliente e a gente se concentre na questão da eficiência da distribuição, que é o que é o nosso core business, né?

E obviamente, a comercializadora pode ter um pequeno pedaço para alguns clientes onde faça sentido, mas vão ter várias outras comercializadoras, como já estão montadas no mercado, mas que não estão em grandes atividades porque não têm de fato a origem da molécula com precificações diferentes, com índices diferentes para que esse mercado se desenvolva.

Então esse para mim é o limitador. Não é a questão de volatilidade de preço, até porque a volatilidade preço como eu te falei, acho que é produtiva e por a gente também ter montado posições ao longo do tempo antes dessas crises todas, a gente teria bastante competitividade aí, como é o caso já do contrato que a Comgás assinou para ter um pedaço do fornecimento via o terminal, que é bastante competitivo.

Quanto à segunda pergunta, a gente obviamente está com, a gente tem falado com vocês desde o final do ano passado quando a gente via essa aceleração da curva de custos e de custo de capital acelerando, mas assim se você olhar tem bastante investimento nas companhias em baixo, né? Quer dizer, tem projetos e tal. O que o que fez que aconteceu foi que a gente aumentou o hurdle rate, a necessidade de retorno de investimento necessário para que os



projetos sejam aprovados.

Mas assim em termos de CapEx, tem bastante CapEx alocado em projetos que a gente vê, como eu falei no começo, que nos colocam em posições bastante diferenciadas pelas características deles, né? Então a segunda geração de biogás da Raízen, a expansão em direção a Lucas de Rio Verde na Rumo, a eventual entrada nos Estados Unidos e na Europa na Moove e a aceleração da replicação do modelo da Comgás nas outras companhias que viriam junto com a Gaspetro em conjunto com nosso sócio Mitsui com os estados, né?

Então para isso tem CapEx alocado, acho que são CapEx bastante importantes e que vão gerar aí retornos double-digit em todos esses negócios, porque o nosso hurdle rate subiu - e é natural, ele vai ficar assim enquanto a gente enxergar o mercado dessa maneira.

Mas é aquele, é o conservadorismo em coisas que a gente consegue enxergar que podem ser eventuais riscos que não vale a pena a gente correr agora, mas não estamos abrindo mão de uma agenda de crescimento responsável e em ativos, de novo, onde nós temos uma vantagem competitiva e uma capacidade muito grande de gerar resultados e nos diferenciar e continuar nossa rota de crescimento.

Bruno Montanari:

Claríssimo, obrigado.

Operadora:

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do senhor Matheus Enfeldt da UBS. Por favor, Sr. Matheus, pode prosseguir.

Matheus Enfeldt – UBS:

Boa tarde, Luis, Ricardo, Ana, obrigado por pegar minhas perguntas. Eu tenho dois follow ups, talvez perguntando de uma forma diferente. Primeiro queria tentar entender um pouquinho a visão de vocês para Compass como uma plataforma de gás natural.

Então a gente já conversou agora no call um pouquinho da volatilidade de preço de LNG, uma presença da Petrobrás ainda bastante forte no mercado de gás, com a presença dessas comercializadoras talvez um pouco aquém do que a gente estava esperando.

A nossa pergunta é tentar entender um pouco o que mudou na perspectiva de médio/longo prazo para a Compass, vis-à-vis o portfólio ali que foi apresentado alguns anos atrás, talvez pensando em novas oportunidades, geração de energia, outros negócios regulados de gás. Acho que essa é nossa primeira pergunta.

A segunda pergunta também talvez um follow up do que já foi dito aqui, olhando por outra perspectiva. Pensando no Grupo, sei que tem algumas formas de chegar a isso, mas como que a companhia tem chegado o desconto de holding? Nesse sentido vocês já deixaram claro que existe uma expectativa de buyback, seja da companhia, seja das subsidiárias, mas se a companhia talvez esteja vendo um momento de alavancar o buyback, dado o nível de desconto de holding que a gente está vendo talvez na tela. Como é que você tem enxergado essa questão? Obrigado.

Luis Henrique Guimarães – CEO:



Deixa eu começar pelo segundo que ele é bem simples. Quem tem que determinar o desconto de holding é o mercado. A gente não vai ficar nunca disputando se está certo, está errado. A nossa visão como gestores ativos de portfólio é que o desconto deveria ser muito próximo de zero, até porque é parte da equação de portfólio de risco e principalmente em momentos de grande incerteza como o mundo está vivendo, e como eu já falei a qualidade dos ativos únicos que eu acho que a gente construiu, todos eles ligados a um diferencial competitivo do Brasil que independe, de certa forma, de governo ou de outras coisas posicionados todos eles muito bem, para uma agenda de descarbonização rentável do planeta.

Então a gente vai sempre atuar quando a gente achar que o mercado está com uma precificação que para a gente não faz sentido, e eu acho, como a gente já falou desde o começo do call - eu e o Lewin - nos níveis atuais, a gente acha que o mercado está errado do ponto de vista de precificação.

Mas o mercado é soberano, então cabe a nós tomarmos as ações que a gente julga importante tomar e fazer o que a gente tem que fazer. Então temos autorização para comprar os três papéis - obviamente nas oportunidades, obviamente tem sempre questões de bloqueio e períodos de silêncio, etc., onde a gente não pode exercer isso - mas vamos ser ativos como sempre fomos nos últimos anos, aproveitando essas oportunidades.

Mas nossa visão é que o desconto de tela é o desconto que o mercado acha que é o correto, e nós não vamos ficar disputando se está certo ou errado. A gente vai agir em cima das arbitragens que forem surgindo, seja nos papéis embaixo, seja na holding.

Com relação à sua primeira pergunta, só me lembra qual foi sua primeira pergunta.

Matheus Enfeldt – UBS:

Tentar entender um pouquinho a visão de médio/longo prazo para Compass vis-à-vis o que...

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Ficou claro. Então, assim, se eu pegar as principais pitch da Compass e as principais promessas da Compass nos últimos anos eram: a extensão da concessão de São Paulo (que foi feito), a construção do terminal de GNL (está em andamento e vai terminar dentro do prazo) e a questão de extensão geográfica para poder replicar o modelo da Comgás (já foi feito o primeiro passo com a Sulgás, obviamente a gente espera ter sucesso com a conclusão do negócio de investimento e desinvestimento da Gaspetro). Esses são os principais, se eu pegar os drivers de valor.

É claro que tinha opcionalidades importantes em volta disso que era a comercializadora, que ela, infelizmente pelas questões que a gente colocou de mercado ela continua não evoluindo - mas de novo, esse é um assunto que a gente vai estar pronto quando o mercado oferecer as oportunidades que a gente continua ativamente buscando as oportunidades, que elas vão se materializar quando estiver pronto.

E a questão de projetos de geração de energia sempre foram para a geração de pipelines para projetos de gás ou monetização do gás. A gente nunca foi core nosso ser dono de, ou investidor principal em projetos, por exemplo termoeletrônicos. Ele sempre veio junto com a nossa capacidade de monetizar o



gás ou de gerar o short necessário para que a gente tivesse novas posições de gás nas regiões que a gente queria combinar com distribuição.

O core do business é um business de distribuição com um grau de eficiência que a Comgás montou replicado no que a gente acha que é uma tremenda oportunidade para o Brasil, com muito foco no cliente, muito foco na eficiência e balanço do portfólio, sempre buscando um portfólio que vai estar mais equilibrado do que os portfólios que existem hoje nas distribuidoras com um componente sempre importante industrial, mas trazendo os outros consumos que dão a robustez no portfólio residencial e comercial, e onde o mercado tiver oportunidade para o GNV, que obviamente pode ter uma competitividade importante como está mostrando em São Paulo neste momento, com os preços de gasolina e etanol, o GNV com um crescimento importante aí para os frotistas de longo curso, de heavy user em termos de quilometragem.

Então assim na nossa visão o foco nos principais deliveries aconteceu. A gente teve nesse meio do caminho a entrada de sócios de muita qualidade, né, a Atmos, Bradesco Seguros, Brasil Capital, Prisma e Núcleo, então estamos muito felizes com a entrada deles, que permitiu à gente capitalizar a empresa para fazer frente a esses investimentos importantes.

E com os desinvestimentos realmente a companhia continua tendo um balanço muito favorável - e agora é entregar essas alavancas que esses três componentes do projeto nos abrem nos próximos anos.

Matheus Enfeldt – UBS:

Tá certo, super claro, muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Barra do Citibank. Por favor, Sr. Gabriel, pode prosseguir.

Gabriel Barra – Citibank:

Oi Luis, Lewin, Ana, obrigada por pegar minhas perguntas. Acho que grande parte já foram feitas, eu queria só tocar num tema que eu acho para quem acompanhou o case já há algum tempo, acho que era uma das grandes vontades da companhia e eu acho que conseguiram realizar grande parte disso, que é a simplificação do portfólio, né?

E quando a gente olhava para o futuro, um dos outros dois passos que ainda - vou dizer um, mas é um dos grandes passos para concretizar essa simplificação - seria abertura de capital da Compass, né? Como o Luis acabou de mencionar, vocês trouxeram alguns parceiros via private placement para a Compass.

A minha pergunta seria: O que seria o momento - acho que é difícil de responder isso - mas qual seria, o que faltaria para retomar esse plano? Eu acredito que isso continue, me corrija se eu estiver errado aqui, mas isso continue sendo uma grande vontade da companhia, o que que seria, acho que realmente está passando um momento conturbado da economia, eu acho que vocês conseguiram entregar alguns dos planos que vocês tinham até mencionado ao longo do IPO.

Então queria entender um pouco o lado de vocês, assim como vocês pensam até nisso para o futuro, o que seria ali talvez o sweet spot ali para realmente seguir com esse plano, obrigado.

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Obrigado pela pergunta. A nossa direção de ter a Cosan aberta e ter as empresas embaixo abertas continua esse movimento. Obviamente cada coisa ao seu tempo, então a gente conseguiu concluir ano passado a abertura de capital da Raízen, e obviamente eu acho que foi, acabou como reflexão, foi importante o avanço das entregas da Compass para que o mercado possa enxergar o real valor. Acho que honestamente acho que tinha dúvidas na época, lá setembro de 2020, da capacidade do terminal acontecer, da capacidade de a gente participar de privatizações com sucesso - que foi o caso da Sulgás - a capacidade de ter extensão da concessão em São Paulo para que possa continuar os investimentos e posicionar São Paulo como o mercado de vanguarda na questão de gás e com a matriz energética podendo receber ainda mais investimentos em renováveis dada a posição do gás etc., etc., etc. Isso está acontecendo. Então assim, o momento é: um - ter condições no mercado que façam sentido e o amadurecimento de algum desses projetos. A gente acha que esses projetos estejam ativos e já com resultados podendo ser reportados, vão permitir o melhor entendimento do valor do mercado. Então certamente é um pouco mais pra frente, mas a gente não mudou a direção dos planos tanto para Moove quanto para Compass, então naturalmente o próximo passo seria a Compass no momento adequado, que seria obviamente os projetos estejam com mais entregas, não só terem saído do papel como era a dúvida no passado. Então essa parte está, diria bem avançada e alguns deles já concretizado, a maioria deles já concretizado, mas também a gente poder estar reportando resultados crescentes nesses projetos, o que certamente vai trazer uma apreciação e uma melhor precificação por parte do mercado e o que ele fazia.

E no caso da Moove a gente precisa obviamente fazer esse movimento da internacionalização, e da mesma forma maturar ele e ele poder estar podendo reportar resultados, etc., e realmente é um assunto em conjunto com nosso sócio CVC para achar também esse momento correto - mas a direção de ter as quatro empresas em baixo abertas e a Cesa aberta é a direção que a gente continua a dar, nada mudou nos planos.

Gabriel Barra – Citibank:

Ótimo, obrigado.

Operadora:

Obrigada. Encerramos neste momento a nossa sessão de perguntas e respostas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Luis Henrique para as suas considerações finais.

Luis Henrique Guimarães – CEO:

Gente obrigado aí pela participação, obrigado pelas perguntas sempre muito boas, permite à a gente falar sobre a companhia e os planos futuros, né? Então assim, bottom line eu acho que a gente tem aí planos bastante, vocês ouviram o call da Raízen, o call da Rumo e hoje a gente falou bastante de Compass e de Moove, como é que a gente vê o nosso portfólio.

A gente continua super feliz com o posicionamento estratégico de cada um deles, acho que cada um deles tem uma vantagem competitiva em relação aos



principais players no seu segmento, com questões únicas e oportunidades únicas a serem desenvolvidas ou já em desenvolvimento, né? Então não é só projeto ou só PowerPoint, as coisas estão acontecendo.

A planta de Bonfim está sendo construída, tem mais duas plantas de energia saindo, a planta de Costa Pinto de biogás está saindo, a extensão de Lucas começa daqui a alguns meses com as licenças finais, o terminal está sendo construído, a Moove vai fazer o movimento que eu falei, nacional.

Então assim, é uma agenda ainda muito forte de crescimento, a despeito de obviamente um conservadorismo maior nosso em relação às questões de custo de capital, mas que vão garantir sempre uma alocação de capital em projetos e iniciativas que gerem um retorno bastante atrativo para os acionistas.

Foco total em gente, porque todo esse nosso crescimento requer gente. A gente passa a ter, por exemplo no negócio de gás, pessoas em novas geografias, né, no caso da Sulgás do Rio Grande do Sul, que era um estado em que a gente sempre teve uma presença através da Raízen, mas um negócio que era Raízen downstream lá, né. Agora a gente passa a ter uma presença forte com o negócio de gás lá e que outros negócios podem vir em volta do negócio de gás lá.

Então uma necessidade de atração de gente, desenvolvimento de gente, promoção de gente que é muito importante para continuar crescendo nosso pipeline de pessoas de talento - e foco total na execução desses projetos. A gente vai entregar esses projetos todos que a gente se comprometeu com vocês e com o mercado on time, on budget, para poder continuar a nossa liderança em áreas que a gente conseguiu construir posições únicas e não replicáveis no mercado, tá?

Então continuamos bastante animados, é um momento atualmente mundial complexo, mas olhando o copo meio cheio eu acho que o Brasil pode sair bastante fortalecido disso pela nossa posição estratégica nas commodities que o mundo precisa, pela nossa capacidade de geração de crédito de carbono e uma matriz energética muito limpa, e por companhias de muita qualidade como a nossa e várias outras que tem no país, que sabem conviver com o cenário de inflação, sabem conviver com volatilidade - e na verdade, até se beneficiam neste momento - por a nossa capacidade de saber lidar com esses riscos, né?

Então a gente vê um ano complexo, mas bastante animados com todos os guidances que a gente divulgou para assim o time com faca nos dentes para entregar esses resultados e continuar nossa jornada de crescimento em todos os negócios.

Obrigado aí pela confiança de vocês, obrigado pelo suporte e a gente se fala no próximo trimestre.

Operadora:

Obrigada. O call de resultados da Cosan está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.