



Transcrição

COSAN 1T26

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à teleconferência de divulgação das informações financeiras referentes ao primeiro trimestre de 2026 da COSAN.

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

Para aqueles ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de desligar o áudio original em português, clicando em “Mute Original Audio”. Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e está disponível no site da companhia, cosan.com.br.

Durante a apresentação da companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a teleconferência relativas às perspectivas de negócio, projeções e metas operacionais e financeiras da COSAN constituem-se em crenças e premissas da administração da companhia, bem como informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

Passarei a palavra ao Sr. Fernando Tinel.

Fernando Tinel:

Bom dia a todos e sejam bem-vindos ao nosso call de resultados do primeiro trimestre de

2026.

Passando rapidamente pelo disclaimer padrão com relação às estimativas e declarações e bem como as projeções a serem abordadas aqui nessa teleconferência, passando para o próximo slide, início a apresentação com os destaques financeiros da COSAN e suas investidas.

Em COSAN, encerramos o TRI com prejuízo de 1,6 bilhão de reais, uma melhora de 0,2 bilhão versus o primeiro TRI de 2025. Esse resultado reflete o impacto de cerca de R\$ 1 bilhão explicado pelos pré-pagamentos dos *bonds* com vencimentos em 29, 30 e 31, que impacta as linhas de resultado financeiro e de IR diferido sem efeito caixa, mas que foram compensados pela melhor performance do portfólio.

A dívida líquida expandida cresceu 18% frente ao trimestre anterior, explicado pela ausência de dividendos relevantes no período e pelos efeitos dos pré-pagamentos anteriormente mencionados, mas que quando comparado ao mesmo período de 2025, teve uma queda de 34%, reflexo da entrada dos recursos da capitalização no último trimestre daquele ano.

Por fim, o índice de cobertura do serviço da dívida atingiu a marca 0,4 vezes versus 0,9 vezes no trimestre anterior. Uma redução explicada principalmente pelo menor recebimento de dividendos nos últimos 12 meses, uma vez que os efeitos da redução de capital da Compass, que impactavam positivamente o indicador, deixaram de compor o numerador dessa métrica.

Ainda, no mesmo slide, trazemos um breve resumo do desempenho financeiro das investidas. Um trimestre com resultados sólidos, em grande parte em linha com o primeiro trimestre de 2025, e que refletem uma performance consistente dos negócios, destacando também o reflexo em COSAN de tais resultados via equivalência patrimonial.

Em 31 de março de 2026, fechamento do trimestre, para fins das demonstrações financeiras e desta apresentação de resultados, a COSAN deixou de reconhecer os efeitos de Raízen. Esse movimento ocorre porque o valor contábil do investimento foi reduzido a zero após os *impairments* reconhecidos ao final de 2025 e, como consequência, o resultado da Raízen deixa de ser reconhecido via equivalência patrimonial. Dito isso, a administração entendeu que a divulgação dessas informações passa a ser imaterial no repórter de Cosan, em linha com as práticas contábeis previstas no CPC.

Dando continuidade, já no próximo slide, avançamos no desempenho operacional dos negócios e que ilustra os resultados sólidos desse trimestre. Começando pela Rumo, a companhia teve um volume transportado recorde, com crescimento de 25%, destaque aqui para o forte desempenho da Operação Norte, contribuindo para a diluição de custos e de despesas fixas e avanço do *market share* nas praças de atuação, principalmente no Porto de

Santos. Dessa forma, o EBITDA reportado foi 7% maior que o primeiro trimestre de 2025.

Em Compass, o trimestre registrou um volume de gás distribuído levemente maior e EBITDA 2% maior que o primeiro trimestre de 2025, resultado do melhor mix na distribuição e expansões dos volumes na Edge. Ainda, destaco o início das novas operações do GNL B2B *Off-Grid* e da planta de biometano da One Bio.

Passando para a MOOVE, a companhia segue seu ciclo de otimização pós-incêndio. O período foi marcado pela expansão de volumes vendidos, avanço de 10% nas vendas lubrificantes, principalmente na América do Sul, o que resultou em EBITDA ligeiramente superior ao período anterior e com contínua recuperação do *market share*, atingindo 16,4% no Brasil, segundo o IBP.

Por fim, na RADAR, com o resultado menor dos arrendamentos de terras, o EBITDA caiu 27% versus o primeiro trimestre de 2025, bastante conectado à queda dos preços do ATR e da soja.

Seguimos agora para o próximo slide, em que destacamos os eventos e transações relevantes do trimestre e os respectivos movimentos no fluxo de caixa, tudo alinhado ao nosso objetivo de redução da alavancagem da companhia.

Destacando os principais usos de caixa, anunciamos o resgate antecipado da primeira série da quarta emissão e a sexta emissão de debêntures, totalizando uma redução de cerca de R\$ 566 milhões na dívida bruta e resgatamos integralmente os *bonds* com vencimentos em 29, 30 e 31, que somou aproximadamente R\$ 5,6 bilhões, totalizando uma redução de R\$ 6,2 bilhões no endividamento da companhia.

Encerramos o trimestre com a posição sólida de caixa, em R\$ 7,7 bilhões. Por fim, como evento subsequente, concluímos a oferta pública secundária de ações ordinárias da Compass, uma transação que se insere diretamente na nossa estratégia de reciclagem de capital e desalavancagem.

No âmbito dessa operação, a COSAN vendeu parte de sua participação na COMPASS ao preço de R\$ 28,00 por ação. Como resultado, a companhia poderá receber cerca de R\$ 2,5 bilhões em caixa, considerando lote adicional, e caso haja, colocação integral das ações suplementares. É importante destacar que, apesar da venda parcial, a COSAN permanece como acionista controladora da COMPASS.

No próximo slide, trazemos os impactos no endividamento das iniciativas realizadas no trimestre. Reduzimos significativamente a dívida bruta expandida em R\$ 6,5 bilhões, melhorando o prazo médio para 6,1 anos, com cronograma de amortizações confortável e adequado ao momento da companhia.

Além disso, o custo médio da dívida, excluindo o *bond* perpétuo, ficou em CDI + 1,15% a.a..

Nossa dívida líquida expandida, a qual considera a estrutura de ações preferenciais de COSAN DEZ, hoje em R\$ 11,5 bilhões, segue a trajetória de redução, levando em consideração os últimos trimestres.

Em resumo, todas as ações nessa frente, desde o início de 2025, reforçam o foco e compromisso em continuar a desalavancagem e simplificação do portfólio da *Holding*.

Encerro aqui a apresentação de resultados e passaremos agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado a todos pela participação.

Operador:

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

Lembrando que para fazer perguntas, vocês devem clicar no ícone levantar a mão na parte inferior da sua tela para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Solicitamos por gentileza a se limitarem a uma pergunta por participante. Para os participantes no áudio em inglês, as perguntas devem ser feitas por escrito pelo ícone Q&A. Informamos que perguntas feitas por texto através do ícone Q&A serão respondidas após a teleconferência pela equipe de relações com investidores da COSAN.

Gostaríamos de lembrar que está disponível a pesquisa sobre o Call 1T26 através do QR Code na apresentação.

Pedimos por gentileza que respondam para ajudar a melhorar nossas futuras apresentações de resultados.

Nossa primeira pergunta vem de Matheus Enfeldt, UBS. Seu o microfone segue habilitado, por favor, pode prosseguir.

Matheus Enfeldt (UBS):

Opa, bom dia pessoal. Obrigado pelo tempo e por pegar minha pergunta.

Eu queria pedir um pouco a ajuda de vocês para tentar prever o movimento da dívida líquida expandida da companhia para os próximos 12 meses dado que, neste trimestre, teve uma surpresa bastante relevante da dívida aumentando por volta de 1,6 bi de real.

Quando a gente olha a dívida expandida para o fechamento do primeiro trimestre, em R\$ 11,5 bilhões, eu sei que teve queda de R\$ 2,0 bilhões da vinda de compras, mas arredondando aqui em um juros de 15%, isso deveria consumir R\$ 1,4 ou R\$ 1,5 bilhão. Além disso, tem o custo das preferenciais fora da dívida expandida, mais o custo do TRS, que deve dar mais R\$ 800 milhões, tudo ordem de grandeza. Então o ponto de partida da holding é que entre juros e o quanto isso *accrua* no ano são R\$ 2,2 bilhões, mais uns R\$ 200, R\$ 300 da *holding* para quase R\$ 2,5 bilhões de necessidade de dividendo da subsidiária subindo esse ano. Então me parece um ano que continua bastante difícil para a companhia de geração de capital, de voltar o índice de cobertura de juros para acima de 1.

Eu queria entender, estou muito errado nessa conta, a gente está muito distante, o que são alavancas que a companhia pode acionar para melhorar a perspectiva de geração de caixa num horizonte de 12 a 24 meses?

Essa é a minha pergunta, obrigado.

Rafael Bergman:

Matheus, é Rafael aqui. Primeiro, me confirma se você está me ouvindo bem.

Matheus Enfeldt (UBS):

Está um pouco baixo, Rafa.

Rafael Bergman:

Vou falar aqui um pouquinho mais alto. Matheus, obrigado pela sua pergunta.

Talvez como ponto de partida, falar do fluxo de caixa ou da movimentação de dívida líquida nesse trimestre. Como a gente colocou no início, boa parte desse movimento de dívida líquida no trimestre foi de efeitos pontuais relativos à nossa estratégia de *liability management*, então aqui o pagamento dos prêmios e *accruals* antecipados referentes ao pré-pagamento das dívidas, não obstante terem sido VPL extremamente positivo, elas trazem esse efeito caixa antecipado.

Além disso, a gente desmontou o TRS de COSAN e como estratégia essas ações voltaram para a tesouraria da própria COSAN, parte disso a gente já alienou com efeito caixa no segundo trimestre, mas impactou aqui o primeiro trimestre. E como você bem disse, não é mais um efeito pontual, mas é uma mudança de estratégia. Parte do efeito aqui de movimento da dívida líquida é a gente começar a reconhecer em resultado financeiro, e por consequência isso *accrua* na dívida líquida, o custo das ações preferenciais de COSAN DEZ em função da renegociação que foi feita na virada do ano.

De novo, essa renegociação ela trouxe uma efetividade de custo importante para a

companhia, mas tem uma mudança de linha, o que saía via participação de minoritário, agora isso mexe na linha de resultado financeiro, então acho que é primeiro importante esclarecer isso.

Dito isso, então o ponto de partida desse trimestre é esse saldo de dívida líquida de R\$ 11,5 bilhões. O que não consta desse saldo de dívida líquida expandida? o que não é considerado dívida. Efetivamente, o que é *accrual* em resultado financeiro é o TRS de Rumo, que não consta lá. E aí, obviamente, é o cálculo ali em cima de mais ou menos 3 bilhões de reais, que foi o valor da alienação que foi feita com o correspondente em valores derivativos que foi recontratado. Então, esse é o nosso ponto de partida.

Do ponto de vista das ações concretas, eu acho que a gente começou o ano de forma muito positiva, primeiro com a decisão, mas principalmente com a execução do IPO de COMPASS. Mérito do time da COMPASS, que vem fazendo um trabalho muito forte ao longo dos últimos anos e também trabalhou muito bem aqui na transação.

Então tivemos aqui sucesso na escolha de janela de mercado para executar essa transação, isso representa aqui um valor para a companhia de até R\$ 2,5 bilhões, dependendo aqui do exercício do *greenshoe*. Então já é um início muito, na nossa visão, muito positivo, mostra a intencionalidade aqui das ações.

E como a gente vem falando, tem outras iniciativas em andamento olhando para o portfólio, porque no final das contas o compromisso que foi estabelecido na época da capitalização no ano passado foi de seguir com essa alavancagem da *holding* com a venda de participações e empresas do portfólio. Então, esse esforço ele segue de forma ativa e intensa.

Com relação a dividendos das subsidiárias, que obviamente do ponto de vista de phasing impactou o índice de cobertura dos últimos 12 meses que foi reportado agora, aqui cada subsidiária segue o seu curso com as suas discussões e conselhos sobre o patamar de dividendos.

A COMPASS segue com uma performance muito positiva, como vocês viram na divulgação de resultado que foi feita. MOOVE está em um ano de recuperação importante, também a gente ficou bem satisfeito com o resultado que o time entregou, mostra uma capacidade de recuperação após o incêndio que aconteceu na planta do Rio de Janeiro.

Acho que RUMO, a gente não espera um patamar de dividendos relevante, uma empresa que ainda está no ciclo de CAPEX importante, com o término ali da primeira fase do projeto do Mato Grosso.

Então é isso, acho que a gente chega no final do ano, sim, com um patamar de dividendos que vai ajudar nesse movimento, mas a principal iniciativa para a desalavancagem da *Holding* não é através de dividendos nas subsidiárias, é através da venda de participação em ativos aqui do grupo.

Obrigado pela pergunta, Matheus.

Matheus Enfeldt (UBS):

Obrigado, Rafa.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual.

Thiago Duarte (BTG Pactual):

Oi, bom dia. Bom dia a todos.

Minha pergunta é em cima das subsidiárias não listadas, que a gente tem o acesso aos resultados junto com os resultados da COSAN.

Primeiro na MOOVE como o Rafa acabou de falar uma super recuperação e o dado de *share* também acho que parece bastante animador. Queria ouvir se pudessem destrinchar um pouquinho o que vocês entendem faltar agora para a rentabilidade retornar aí a aqueles patamares de dois dígitos em torno de 11%, 12% quando a gente pensa em termos de margem EBITDA. Se o que está ainda para trás ainda é a operação de América do Sul, notadamente Brasil, nesse processo de recuperação de volume *share*, ou se algo associado às operações no Hemisfério Norte. Mais ouvir esse *outlook* do ponto de vista de vocês entendo que isso é uma parte importante para estabilização plena do negócio e até para que a MOOVE possa entrar nesse *pipeline* de eventual desinvestimento que o Rafa acabou de comentar e no caso da RADAR a mesma coisa mas no sentido de velocidade de venda, formato de venda ou de propriedade ou de stake nas propriedades, aquilo que vocês acharem que é possível compartilhar, olhando mais a curto prazo.

Obrigado.

Rafael Bergman:

Oi, Thiago. Bom dia. Rafael aqui de novo. Eu vou pegar aqui suas perguntas.

Acho que começando por RADAR, o time ali já tem um processo recorrente de reciclagem de ativos que eles vêm implementando ao longo dos anos, obviamente agora com foco bem maior em venda de propriedades e não necessariamente de compra de novas propriedades aqui em alinhamento com os nossos sócios.

Naturalmente, a venda de propriedades de forma individual, ela às vezes traz a chance da gente maximizar valor, mas o direcionamento estratégico tanto da COSAN como dos sócios é

de tentar acelerar esse processo de venda, e aí a gente está sim considerando perímetros um pouco mais amplos, olhando para conjuntos de propriedades e regiões e assim por diante.

Eu acho que é pouco provável a gente ver uma transação no perímetro completo de RADAR, dado a heterogeneidade e o tamanho do portfólio, mas sim, aqui a discussão está avançando no sentido de olhar para perímetros mais amplos do portfólio. Então acho que sobre RADAR é isso.

Sobre o MOOVE, eu acho que a MOOVE ainda tem uma série de oportunidades sendo trabalhadas para a retomada de rentabilidade. Como você bem mencionou, o Brasil ainda tem aqui uma jornada. Não obstante a gente ter visto já uma recuperação substancial, o time vem falando que ainda tem ineficiências que estão sendo trabalhadas com esse novo modelo *multi-site* e a mensagem que a gente recebe deles é que isso vai ser trabalhado ao longo do ano.

Então esse trimestre, apesar de ter sido um trimestre forte, ele ainda não é um trimestre representativo do potencial de rentabilidade da MOOVE aqui no Brasil ou na América Latina. Então é algo que a gente como acionista tem a expectativa de ver evoluindo ao longo dos próximos trimestres.

E acho que nos Estados Unidos, também que no ano passado não foi o ano mais forte que eles tiveram, tem uma série de oportunidades ali do ponto de vista de negociações contratuais que já estão em andamento e a gente também tem a expectativa de uma recuperação lá.

Então a gente está bem construtivo com relação à MOOVE, mas de novo, lembrando que a gente vai ver uma evolução ao longo do ano, para que a gente chegue no final do ano com uma foto mais decorrente do que é o business da MOOVE nesse modelo *multi-site*. Então, eu acho que é essa trajetória que a gente está vendo aqui para a companhia.

Obrigado, Thiago.

Thiago Duarte (BTG Pactual):

Eu que agradeço. Obrigado, Rafael.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Bruno Amorim, Goldman Sachs. Por favor, pode prosseguir.

Bruno Amorim (Goldman Sachs):

Oi, bom dia a todos. Obrigado pelo espaço para a pergunta.

Gostaria de explorar um pouco mais a cabeça de vocês para RUMO. Vocês fizeram um movimento de colocar parte do *stake* sobre a estrutura do *swap*, então acho que seria interessante ouvir de vocês o porquê desse movimento intermediário. Eu entendo que a empresa ainda não tomou uma decisão se vai efetivamente abrir mão desse *stake* ou não na empresa então seria interessante entender relembrar a gente aqui qual foi o racional para esse movimento e se seria razoável esperar que em a empresa decidindo vender uma participação parcial ou total na Rumo que o primeiro movimento seria se desfazer do *steak* que está dentro do *swap* e eventualmente no segundo momento discutir a posição restante ou se ou se são temas desconectados, se esse movimento para o *swap* no primeiro momento não necessariamente sinaliza que esse seria o primeiro movimento caso a empresa tome essa decisão.

Obrigado.

Rafael Bergman:

O movimento que foi feito no final do ano passado de alienação de aproximadamente 10% das ações da RUMO com a contratação de derivativos, foi um movimento de busca por liquidez a um custo eficiente.

Então, no final das contas, foi mais um caixa que a gente colocou para dentro da COSAN, a um custo baixo, e que ajuda a gente na nossa estratégia de *liability management* ao longo do ano. Então, essa foi a decisão no final do ano passado.

Eu acho que a discussão de portfólio é uma discussão em paralelo, que está acontecendo, e acho que a gente já vem falando sobre a intencionalidade de melhorar o perfil do portfólio no que tange a manter o portfólio compatível do ponto de vista de dívida e recebimento de dividendos.

Então é uma consideração que está em andamento, a gente não tem nada de concreto para falar sobre isso, e se eventualmente algo vier a ser anunciado e executado com relação a isso, aí a questão de como que a gente gerencia o TRS é uma questão mais tática, mas de novo são assuntos separados. O TRS de RUMO, ele vence, se não me engano, em janeiro de 2027. Então vai ser uma questão tática aqui para a gente gerenciar ao longo do tempo, tá bom?

Obrigado.

Bruno Amorim (Goldman Sachs):

Perfeito, obrigado. Obrigado, bom dia.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Bruno Montanari, Morgan Stanley. Seu microfone segue habilitado, por favor prossiga.

Bruno Montanari (Morgan Stanley):

Bom dia, obrigado por pegar minhas perguntas.

A companhia deixou de reconhecer os resultados da RAÍZEN pelos motivos contábeis e entender que nesse momento o ativo não contribui com perspectiva de resultado futuro. Então eu queria entender um pouco a cabeça da companhia de qual seria a contribuição futura da Raizen, uma vez que os resultados da companhia possam melhorar, e como que vocês planejam incluí-la ou não incluí-la dentro das discussões de reestruturação de portfólio da *Holding*.

Obrigado.

Marcelo Martins:

Oi Bruno, é o Marcelo Martins aqui.

Bom, nós seguimos o nosso processo de recuperação extrajudicial da RAÍZEN. As conversas com os credores têm evoluído, obviamente, esse é um processo que está sendo conduzido pela própria companhia. Nós, como acionistas, temos acompanhado isso bem de perto, mas acho que tem algumas premissas importantes que continuam válidas nesse momento.

Primeiro, a COSAN não vai fazer aporte de capital, o que significa, basicamente, que considerando o tamanho da conversão, e a contribuição de capital do nosso sócio lá, a Shell, isso vai resultar numa diluição substancial a participação da Cosan. A gente não sabe ainda o tamanho exato da diluição, porque tem alguns pontos importantes que ainda estão sendo discutidos, como por exemplo, além do tamanho da conversão, preço de conversão.

Mas o fato é que a RAÍZEN vai deixar de ser um investimento relevante para a COSAN.

Nós teremos muito provavelmente uma participação minoritária. A gente ainda está decidindo se teremos só ações ordinárias ou se teremos ações ordinárias e preferenciais. Isso também é parte do processo ali. Mas de qualquer forma, mesmo que a gente tenha só ações ordinárias, a nossa participação não deve ser expressiva. E também não é intenção da companhia, não é intenção da COSAN se manter num acordo de acionistas com a Shell, ou seja, nós deixaremos de ter, a partir do momento em que haja essa conversão e esse aporte novo de capital, o acordo que existe hoje na RAÍZEN considerando não só o tamanho expressivo da nossa participação, mas o nosso acordo inicial já desde 2011, quando a gente fez a formação da empresa com a Shell.

Isto posto, o que se pode esperar é que a gente tenha uma participação que pode ser, sim, vendida em um horizonte que a gente vai definir ainda. Não sabemos qual é esse horizonte, nem temos ainda uma decisão concreta de que a gente vai vender.

Mas eu diria para você que a tendência, principalmente considerando que vai ser uma participação reduzida, que não fará parte de um acordo de acionistas, esse deixará de ser um investimento relevante para a COSAN, que a gente, sim, vai buscar liquidez em algum momento.

Bruno Montanari (Morgan Stanley):

Perfeito. Obrigado, Marcelo.

Operador:

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Matheus Enfeldt, UBS. Por favor, prossiga.

Matheus Enfeldt (UBS):

Obrigado, pessoal. Por pegar minha pergunta novamente aqui.

Eu queria fazer uma pergunta mais filosófica, Marcelo, Rafa, sobre o papel da COSAN como *holding* e como veículo de investimento.

Eu acho que em algum momento o mercado investiu em COSAN para ter uma exposição a COMPASS, para ter uma exposição a RAÍZEN, para capturar um processo de investimento onde a companhia gerava valor via alocação de capital, que entendo que não é mais o foco.

E agora o investidor tem a oportunidade de investir em cada um dos ativos de maneira diferente. Eu reconheço o valor da companhia como controladora dos ativos de maneira atual, mas minha dúvida é como é que a gente deve pensar a COSAN com alocação de capital à medida que essa questão de balanço é resolvida durante esse ano, durante o próximo ano.

Pensar o que é a COSAN daqui a três, quatro, cinco anos, qual que é o papel da *Holding* como controladora das subsidiárias, mas também como o acionista de COSAN deveria pensar a *Holding* versus as subsidiárias.

Essa é a minha pergunta. Obrigado.

Marcelo Martins:

Oi, Matheus, Marcelo de novo.

Bom, seguindo o nosso plano atual, ou seja, a premissa básica de todos nós aqui é de que com o objetivo de reduzir a alavancagem da empresa, obviamente não faz o menor sentido que a COSAN continue sendo um veículo de investimento de portfólio. Ou seja, o crescimento dos negócios, os investimentos serão absolutamente de responsabilidade das empresas que fazem parte do negócio hoje. Então, esse horizonte de 3 a 5 anos é bastante razoável dizer que a COSAN deixará de existir nesse período.

Ou seja, à medida em que a gente tem a conclusão do nosso processo de desinvestimento e de redução da alavancagem, subsequentemente, a gente vai entender efetivamente o que a gente vai ter de ativos e passivos dentro da companhia e ato contínuo, provavelmente, fazer a distribuição direta das participações para os acionistas de COSAN.

Então, nós anunciamos isso já no ano passado, quando houve a capitalização. Esse é o plano acordado com os novos acionistas e com os acionistas atuais, obviamente, e o alinhamento permanece absolutamente o mesmo. A ideia é que a gente faça isso tão logo quanto prático, tão logo quanto factível. Obviamente, o primeiro passo é a redução do endividamento e isso é o nosso objetivo atual, como o Rafa falou, a gente está implementando essa estratégia.

A abertura de capital da COMPASS é um passo muito relevante e existem outros passos que a gente certamente vai seguir aqui nos próximos meses com o objetivo de, já dentro desse ano, a gente poder mostrar uma redução substancial dessa dívida, deixando para o ano que vem, eventualmente, algum saldo residual. E aí eu acho que é justo assumir que a gente vai começar esse processo já de dissolução da *Holding* a partir do ano que vem.

Assumir, obviamente, há premissas importantes de mercado, e viabilidade desses investimentos numa situação de mercado que seja adequada, que nos ofereça as oportunidades que a gente acha que façam sentido.

Nós não temos uma pressão para fazer isso a qualquer custo, obviamente, ainda que a gente esteja bastante ciente do custo de se carregar essa dívida no portfólio, mas o nosso objetivo é, sem dúvida nenhuma, seguir nesse caminho de forma que os acionistas de COSAN passem a se tornar acionistas diretos das empresas investidas.

Matheus Einfeld (UBS):

Perfeito, muito obrigado.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada.

A teleconferência das informações financeiras referentes ao primeiro trimestre de 2026 da COSAN está encerrada. A área de relações com investidores está à disposição para

responder as demais dúvidas e questões. Muito obrigado a todos e tenham um bom dia.