



# Apresentação de Resultados

2T25 | 6M25

SAFRA 24/25



**zilor** **Biorigin**

#NossaEnergiaTransforma a Terra

# Disclaimer

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esta apresentação, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Zilor bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

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

O público deve compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria, climáticas e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Companhia e podem conduzir resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.



# Destques Operacionais 6M25 | Safra 24/25

Resultados operacionais e financeiros consistentes frente ao cenário climático desafiador



## MOAGEM

**8,6** milhões de toneladas **-5,1%** vs 6M24

6,4 milhões de ton Lençóis Paulista **(-3,0%)**

2,2 milhões de ton Quatá **(-10,3%)**



## PRODUTIVIDADE

**81,3** ton/ha **-11,1%** vs 6M24

**85,1** ton/ha Lençóis Paulista **(-7,8%)**

**71,3** ton/ha Quatá **(-19,8%)**



## ATR

**139,0** kg/ton **+1,4%** vs 6M24

**139,7** kg/ton Lençóis Paulista **(+1,5%)**

**137,1** kg/ton Quatá **(+1,2%)**

Maior exportação de cogeração de energia com novo projeto em operação



## VOLUME BIOENERGIA

**473,3** mil WMh **+11,7%** vs 6M24

Entrada em operação da nova cogeração da Usina Barra Grande em abril de 2024



# Destques Financeiros 6M25 | Safra 24/25



## RECEITA LÍQUIDA

**R\$ 1,7** bilhão -0,4% vs 6M24



## EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup>

**R\$ 679,4** milhões -3,9% vs 6M24  
margem de **40,0%** -1,5 p.p.



## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO<sup>1</sup>

**R\$ 172,6** milhões +7,9% vs 6M24  
margem de **10,2%** +0,8 p.p.

<sup>1</sup>Exclui efeitos não caixa e não recorrentes (precatórios)

# Destques 6M25 | Safra 24/25

Movimentos estratégicos direcionados para **fortalecimento e crescimento contínuo**



**Aquisição Usina Salto Botelho**



**Venda de 70% da Biorigin para Lesaffre<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Sujeito às aprovações regulatórias e condições precedentes, usuais ao tipo de transação



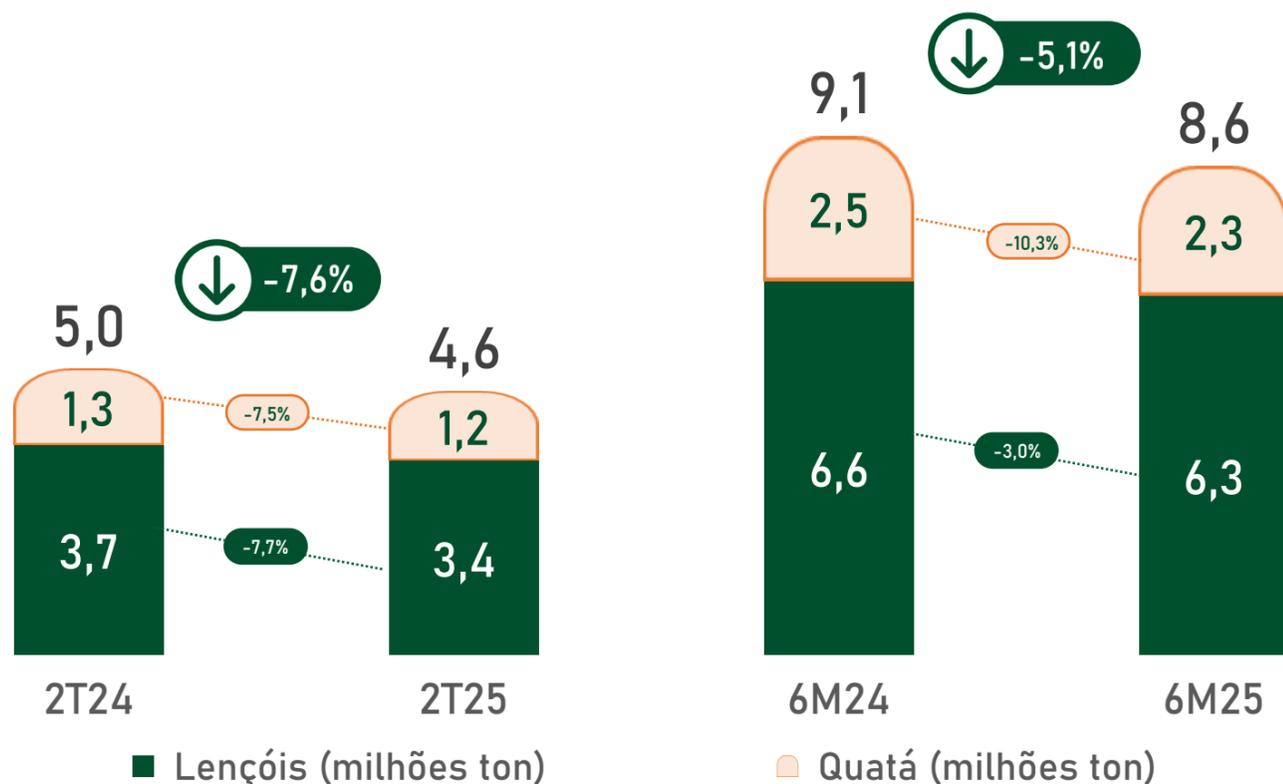
# Resultados Operacionais

Divisão Agronegócio

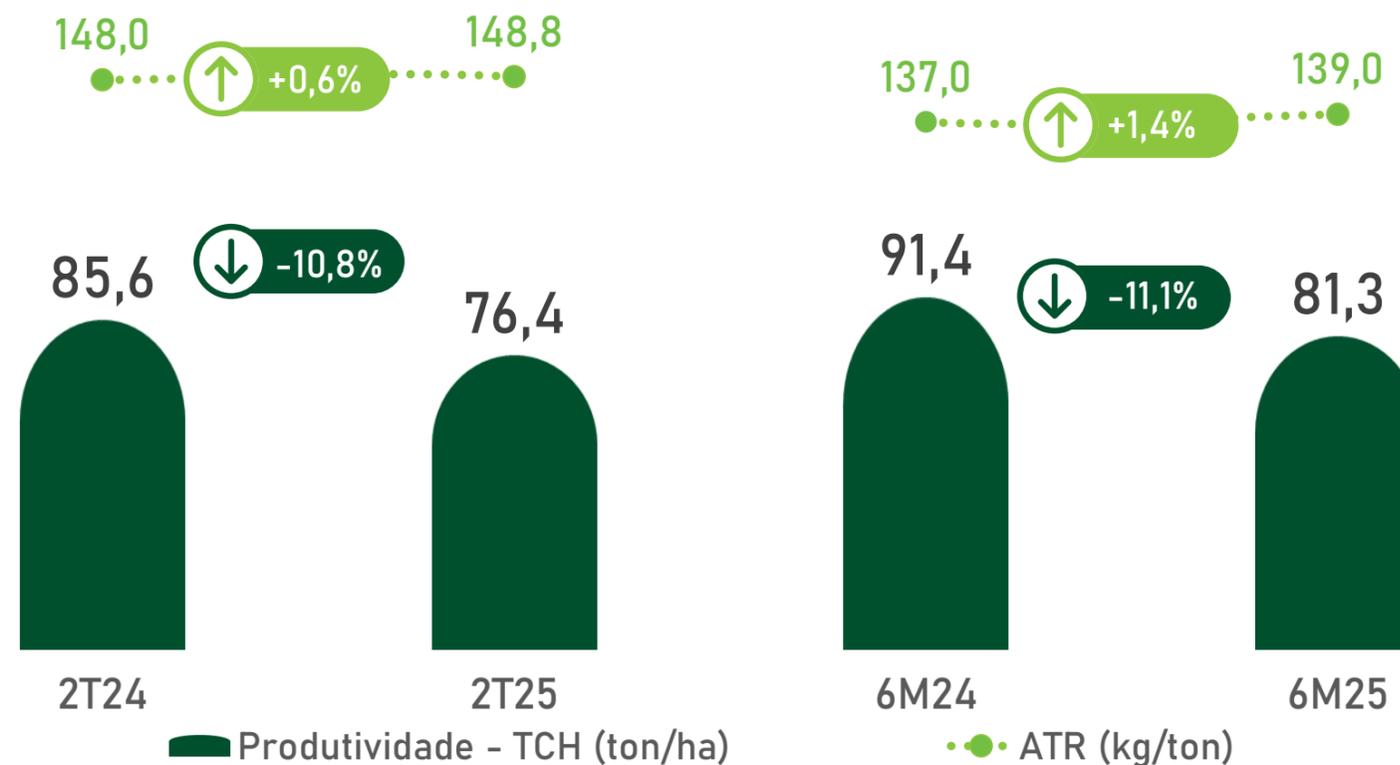
# Destques Operacionais



## Moagem de Cana-de-Açúcar



## Produtividade Agrícola



- **Processamento** de cana-de-açúcar e **produtividade aderentes** ao **planejamento** da Safra nas condições previstas

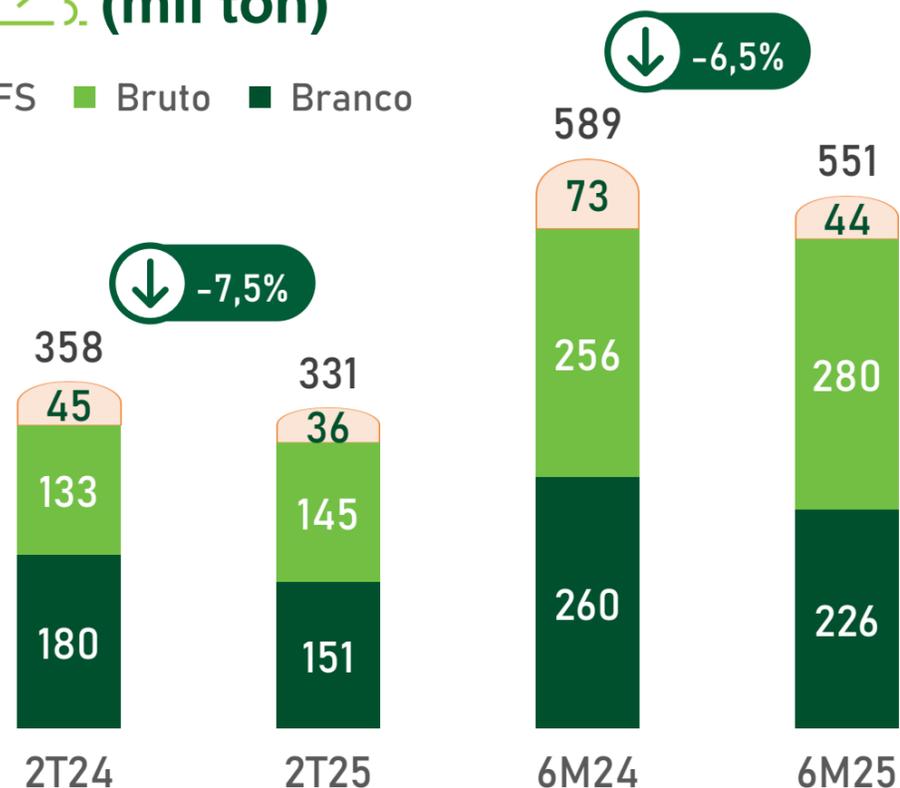
- Redução no TCH reflete piores condições climáticas com menor pluviometria no período
- Incremento do Açúcar Total Recuperável (ATR) impactado positivamente pelo clima mais seco, que compensou parcialmente a produção de açúcar e etanol.

# Produção | Divisão Agronegócio



## Produção de açúcar (mil ton)

FS Bruto Branco



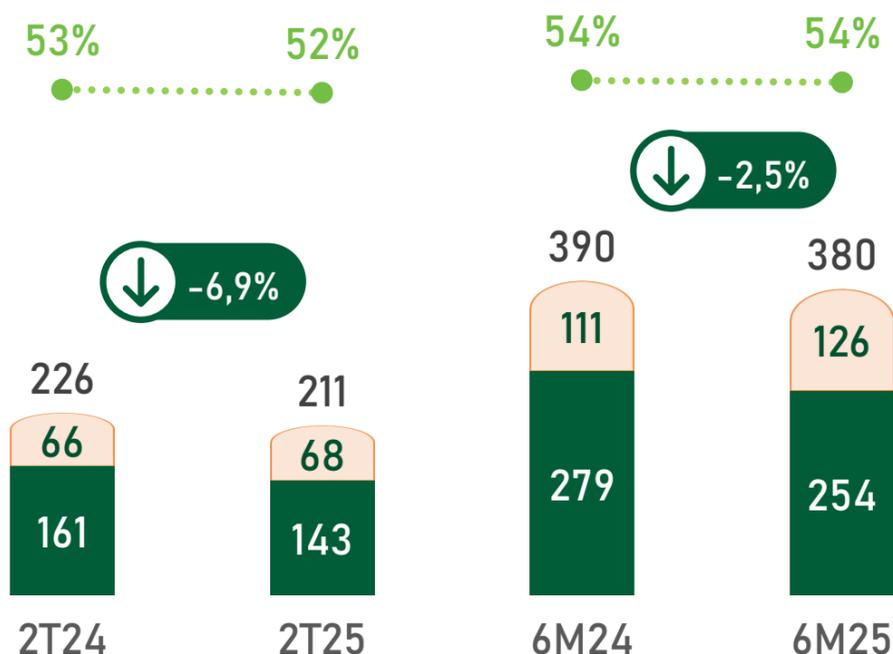
### Açúcar

- Menor volume de moagem com impacto nas produções de açúcar e etanol
- Maximização de açúcar bruto como estratégia de comercialização



## Produção e mix de etanol (mil m<sup>3</sup>)

Anidro Hidratado Mix Etanol



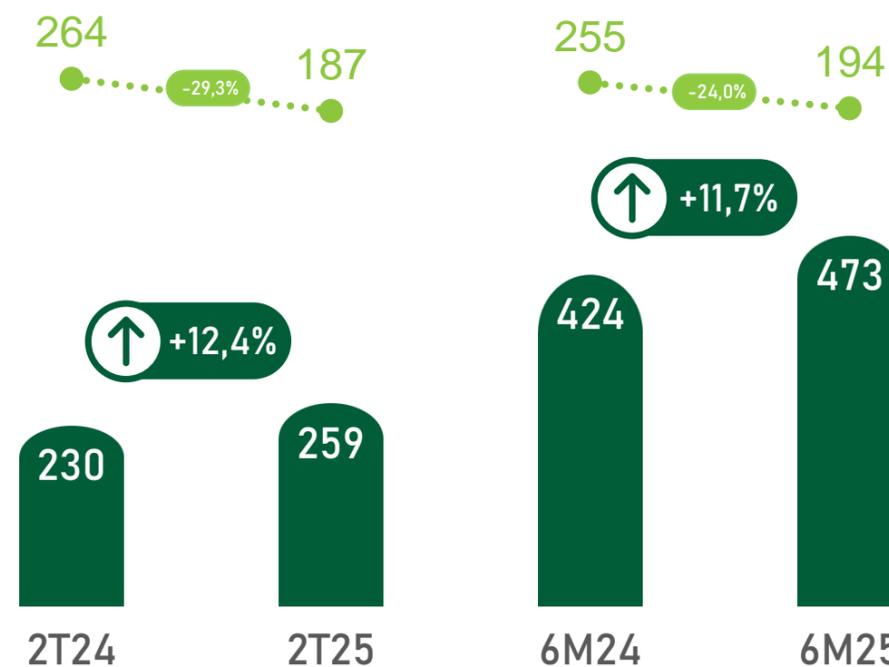
### Etanol

- Menores volumes reflexo do volume de moagem e maximização da produção de açúcar
- Maior consumo de hidratado com recuperação da demanda no mercado interno



## Cogeração de Energia - exportação

Exportação (mil MWh) Preço Médio (R\$/MWh)



### Cogeração de Energia

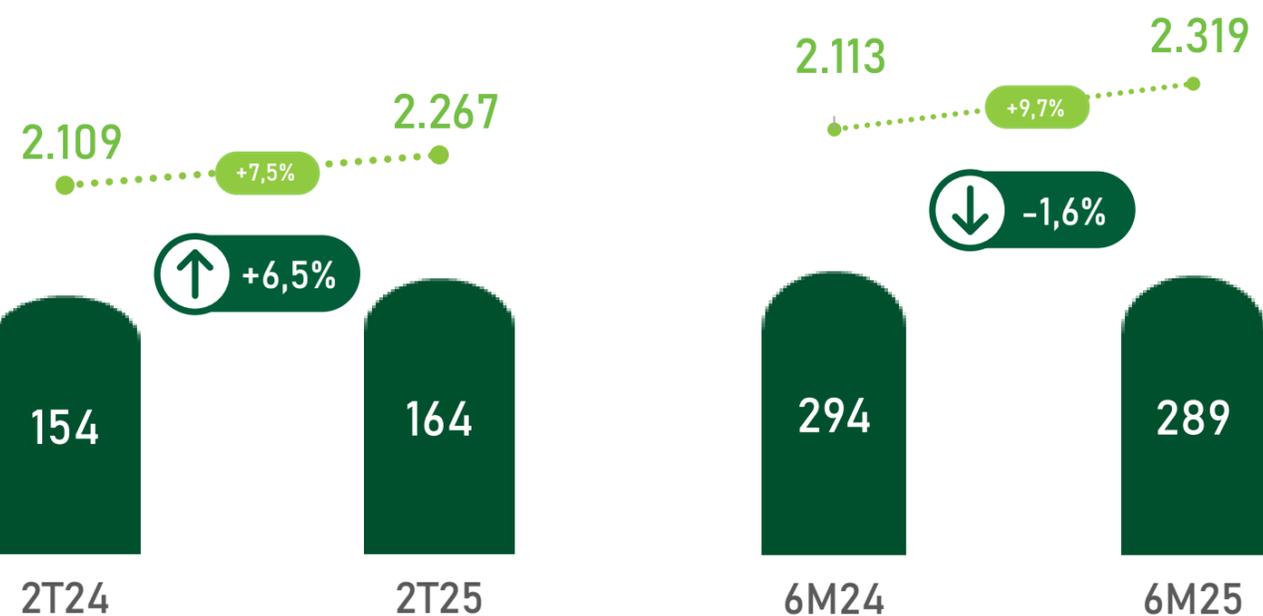
- Maiores volumes de exportação resultado da entrada em operação do novo projetos de energia na Usinas Barra Grande (UBG)

# Volume de Vendas e Preço Médio | Divisão Agronegócio



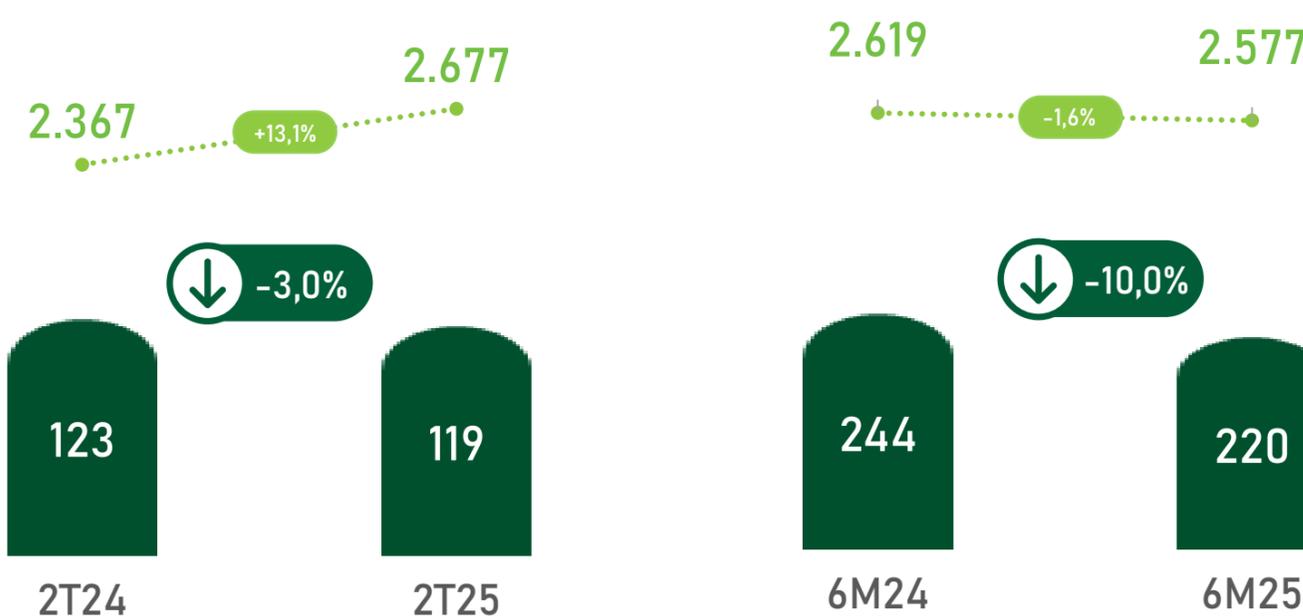
Volume de vendas (mil tons) e Preço médio açúcar (R\$/ton)

■ Volume  
● Preço



Volume de vendas (mil m<sup>3</sup>) e Preço médio etanol (R\$/m<sup>3</sup>)

■ Volume  
● Preço



## Melhores preços de açúcar e estratégia de hedge

- Estratégia de *hedge* desempenhando papel relevante na manutenção dos preços médios
- Maior volume de vendas do 2T25 compensa parcialmente menores volumes nos 6M25
- Segue estratégia de comercialização da Copersucar

## Recuperação no mercado de etanol:

- Maior consumo do etanol hidratado
- Recuperação dos preços médios no 2T25, seguindo preços da gasolina; nos 6M25 preços médios ainda abaixo do observado no acumulado da safra passada

# Aquisição Usina Salto Botelho Agroenergia



## Racional Estratégico

**Aquisição** de 100% das ações da Usina Salto Botelho Agroenergia

**Expansão Estratégica** como parte da estratégia de crescimento

**Capacidade de moagem** 1,8 milhões com incremento de 15% na moagem total da Zilor

**Capacidade de produção** diária 600 m<sup>3</sup> de **Etanol** e 820 ton de **Açúcar VHP**

**Cogeração** 12 MW de potência, podendo gerar até 31 mil MWh de energia

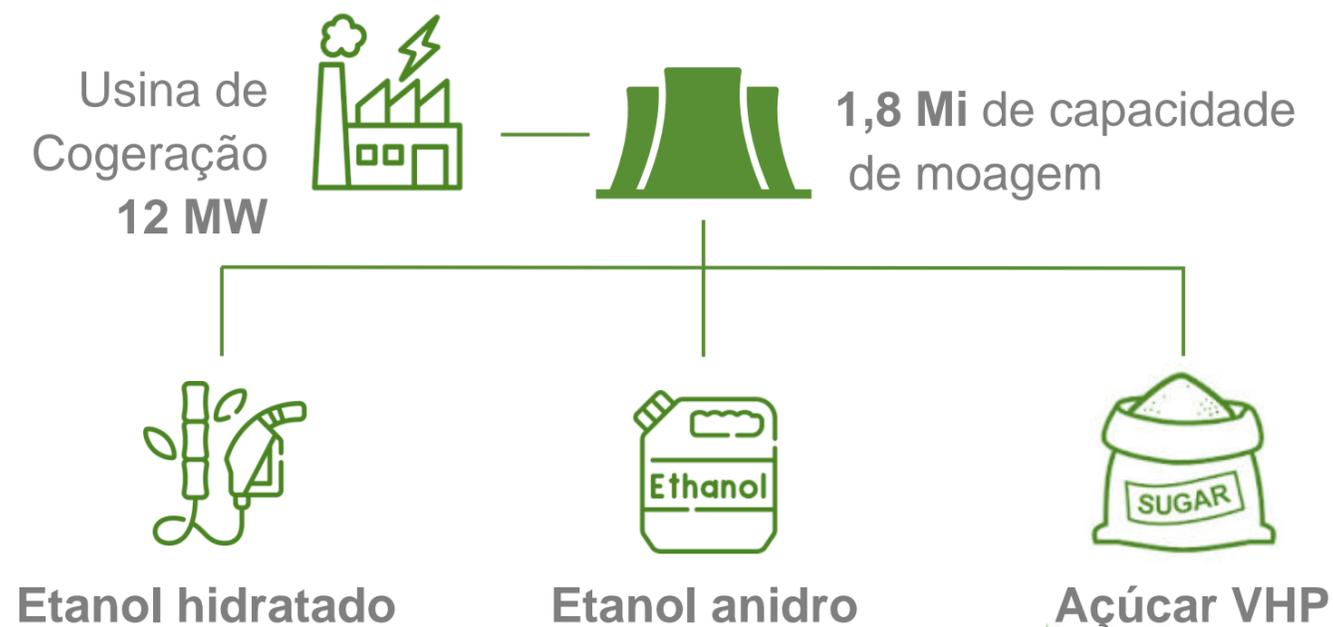
**Sinergias** com otimização e apoio corporativo às operações

**Competitividade** localização estratégica e ampliação de escala de produção para 4 usinas no Estado de São Paulo



## Sobre a Usina Salto Botelho Agroenergia (“SBA”)

- Em atividade desde 1981
- Localizada em **Lucélia/SP**
- Fica à 82 km de distância da Usina Quatá, da Zilor



Divisão Biorigin

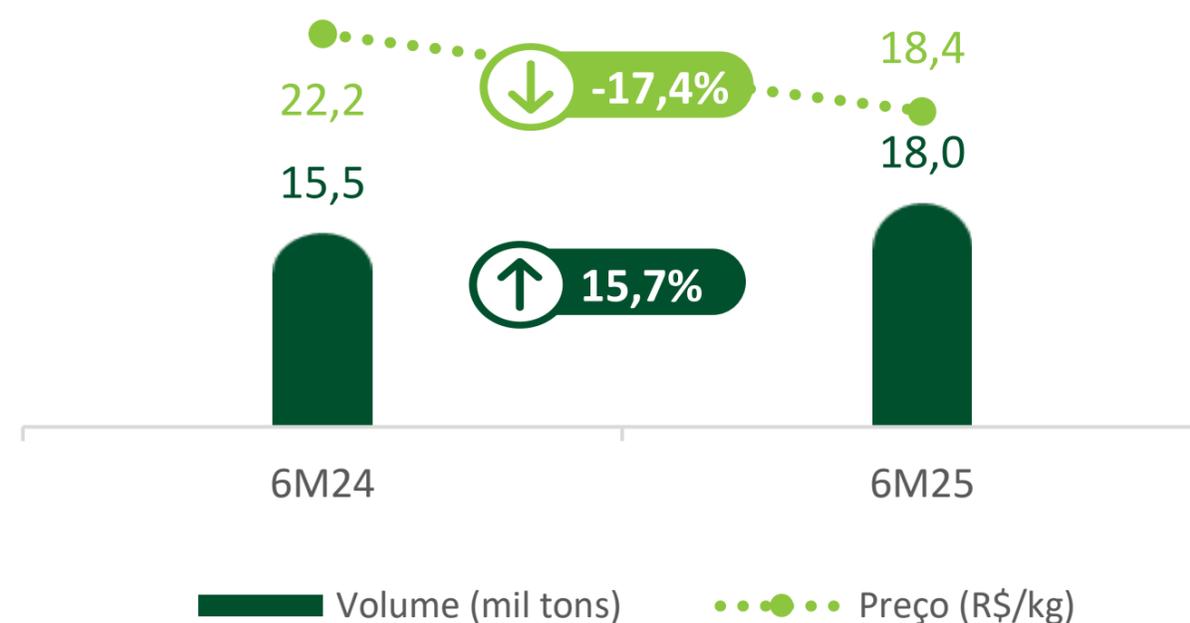
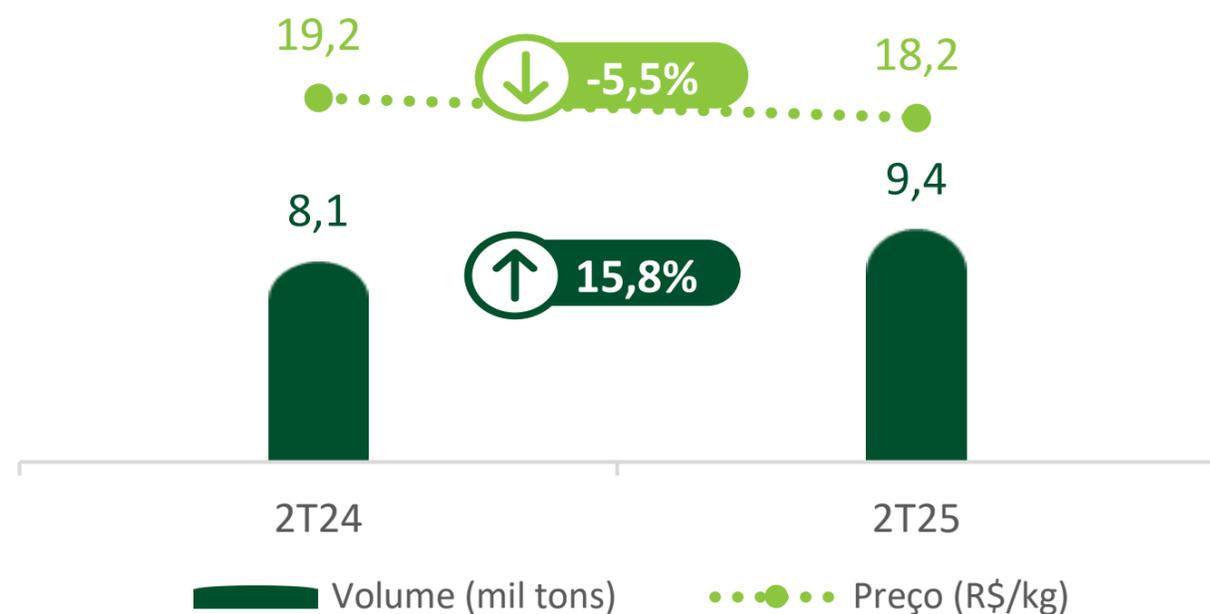
**Biorigin**  
Arte em Ingredientes Naturais



# Volume de Vendas | Divisão Biorigin



## Volume de vendas (mil tons) e Preço médio (R\$/kg)



- Variação dos preços médios em linha com o mercado, visando maior competitividade
- Maior volume comercializado, somado a valorização cambial, compensam a redução dos preços médios, resultando em maiores receitas
- Foco em otimização de custos, eficiência produtiva, aumento de produtividade

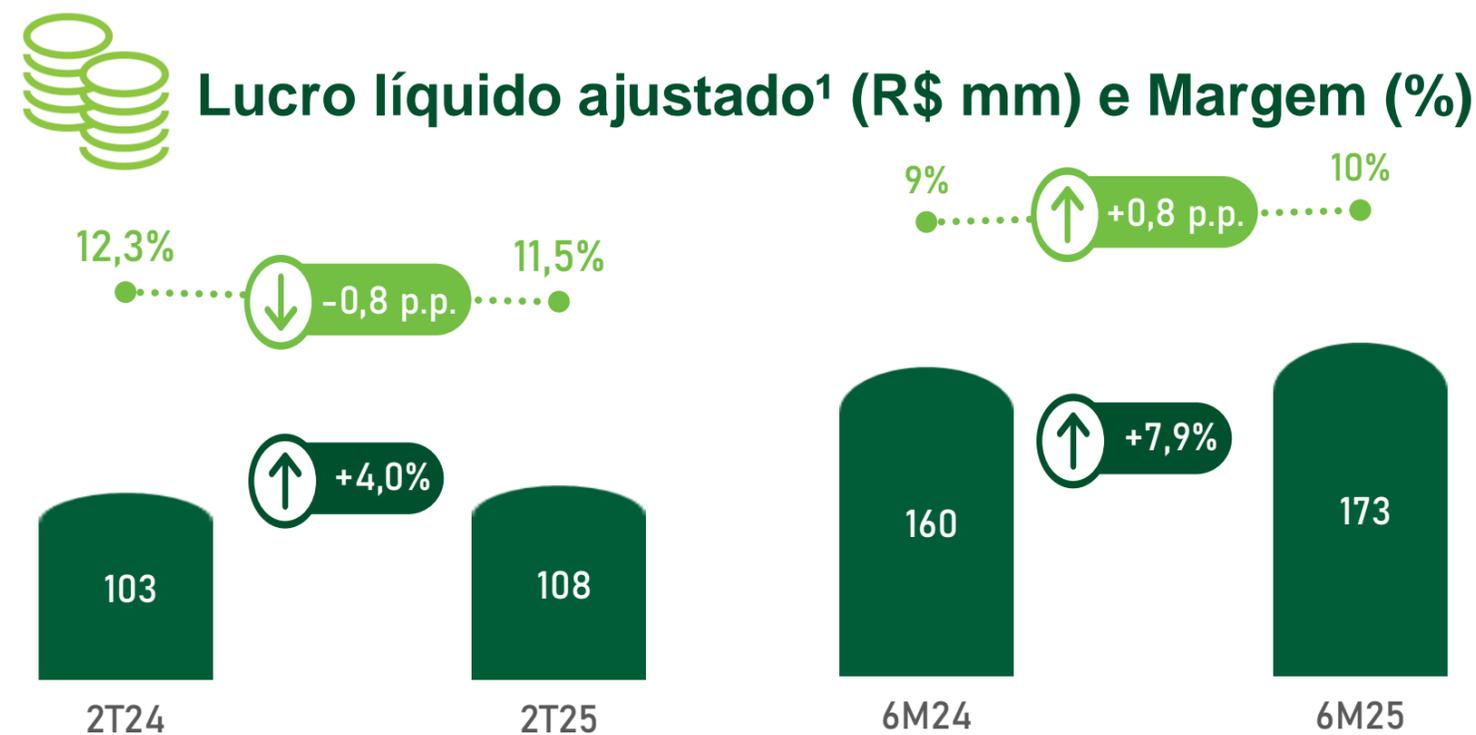
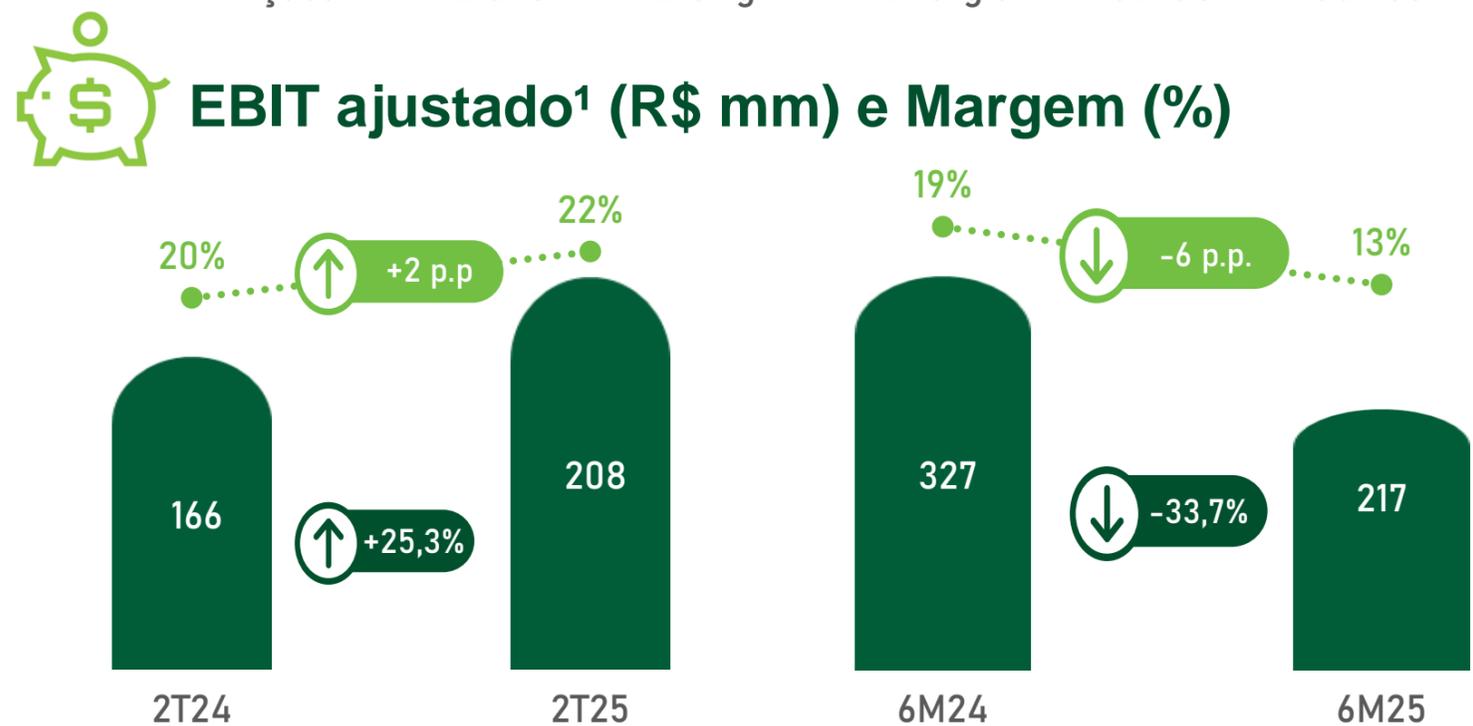
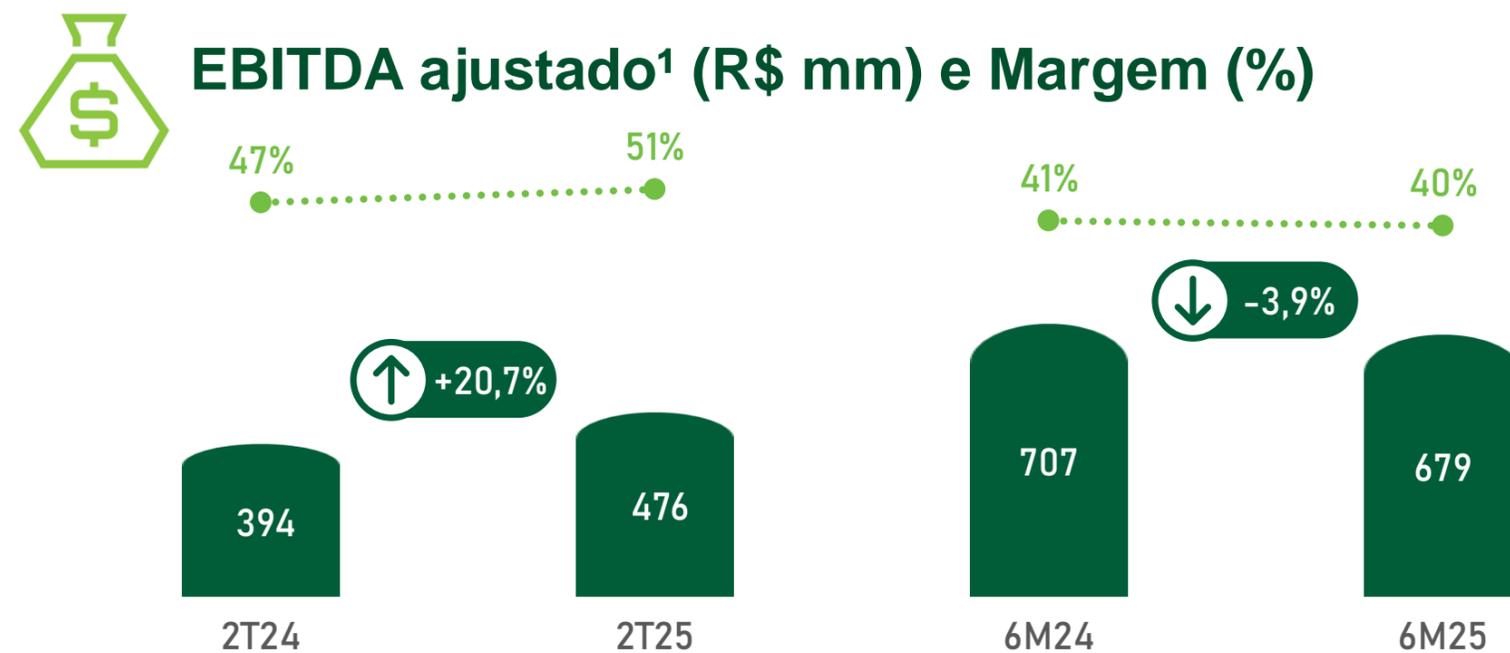
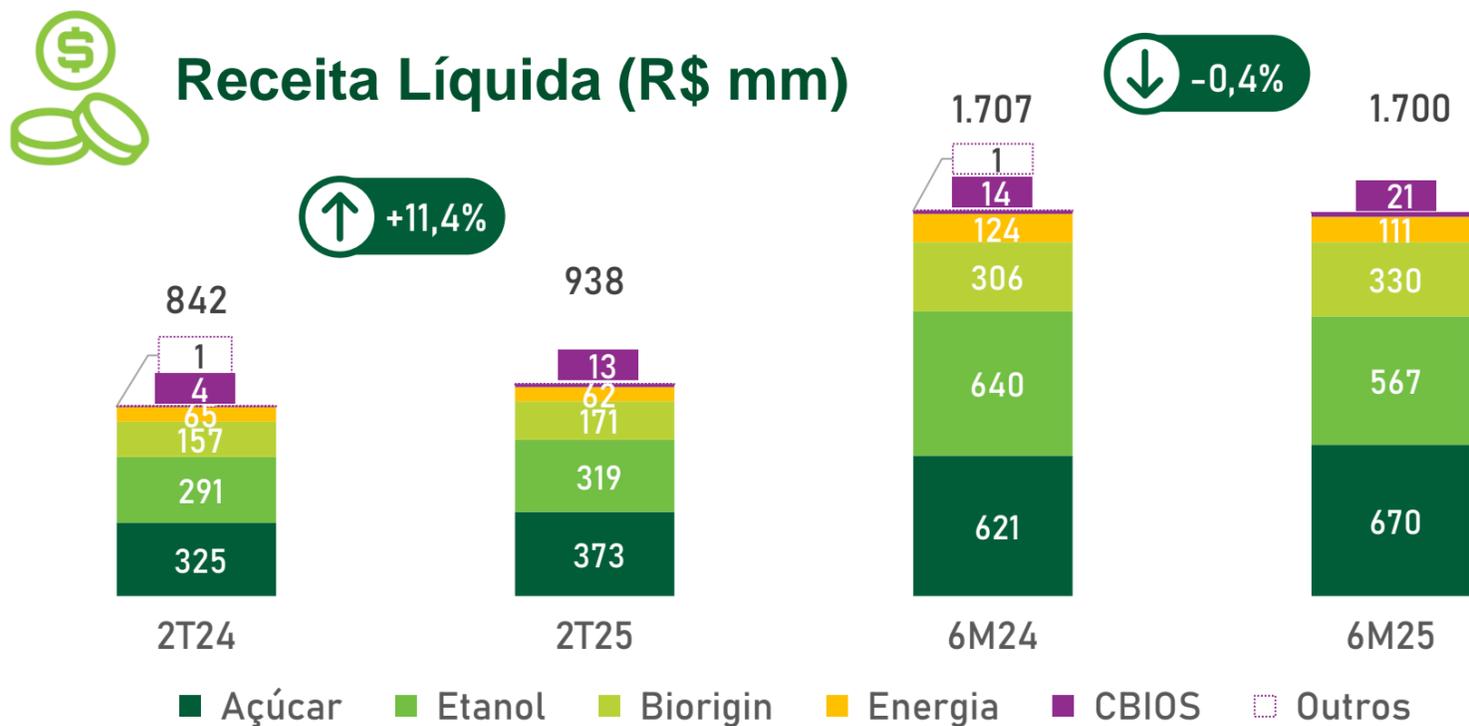


# Resultados Financeiros

#NossaEnergiaTransforma a Terra

**zilor**

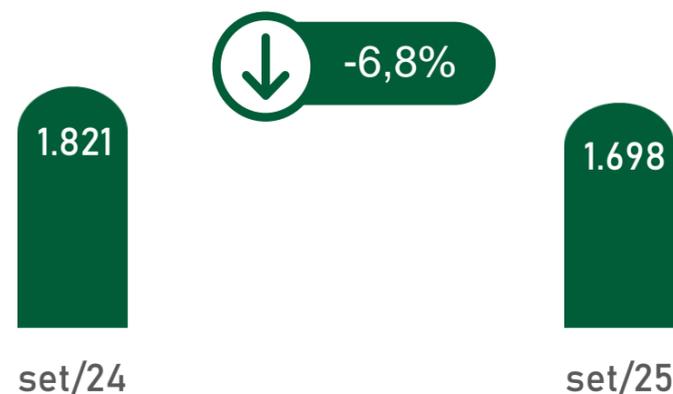
# Destques Financeiros | Resultados 2T25 e 6M25



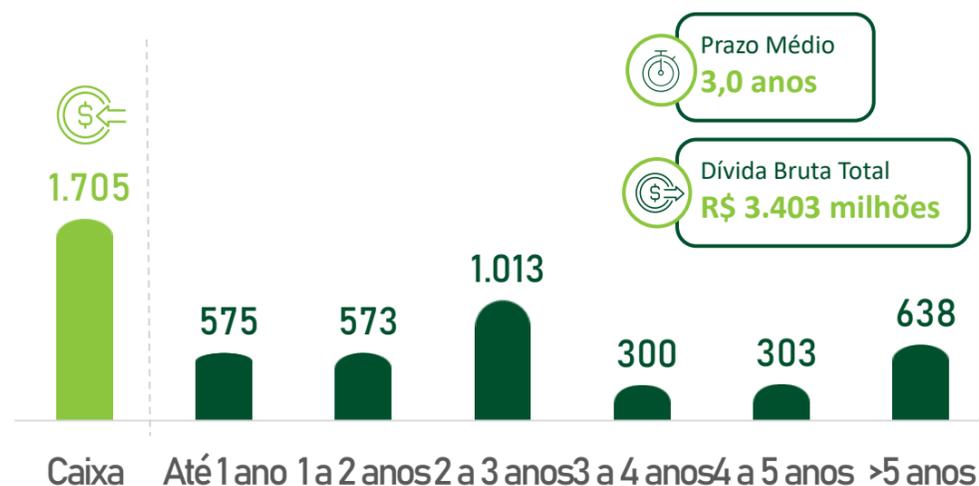
# Endividamento



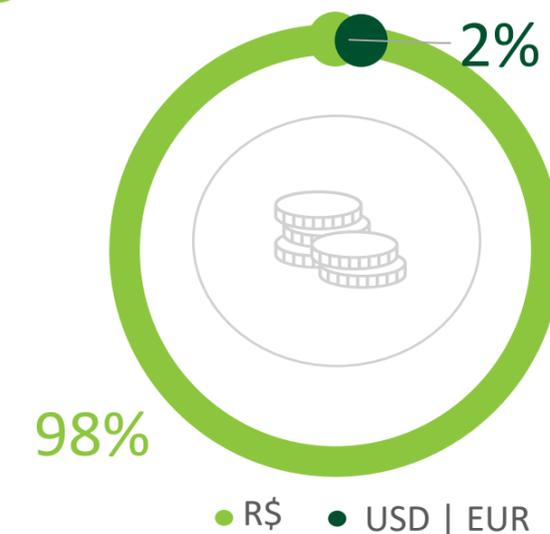
## Dívida Líquida (R\$ mm)



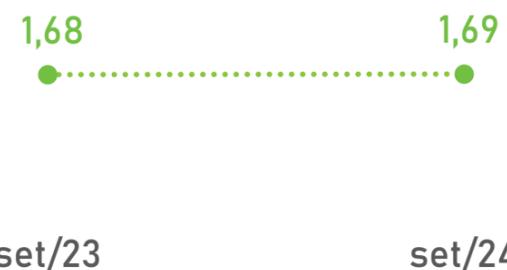
## Saldo de caixa e cronograma de amortização (R\$ mm)



## Dívida por moeda



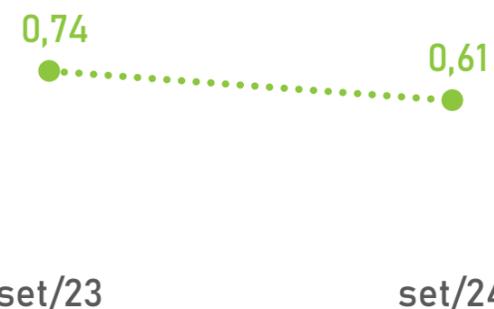
## Dívida Líquida/EBITDA ajustado (x)



Sem efeito do FIDC, o índice de set/24 seria 1,64x



## Dívida Líquida/Patrimônio Líquido ajustado (x)



Ajustado pelos efeitos do IFRS16



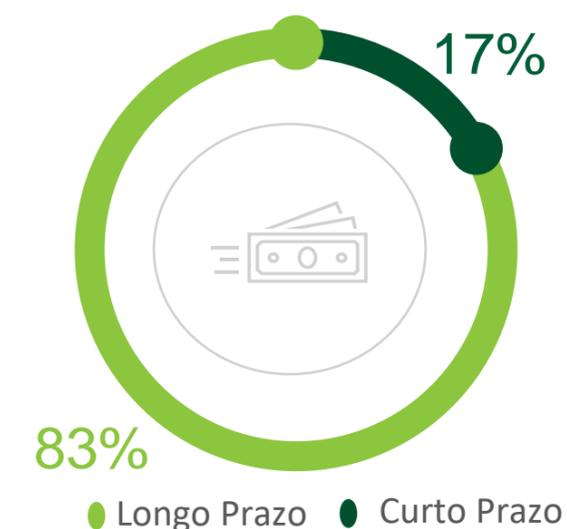
## Liquidez corrente (x)



<sup>1</sup> Liquidez Corrente: ajustada pelo ativo biológico no ativo e pelo arrendamento e impactos do IFRS16 no passivo



## Dívida por prazo

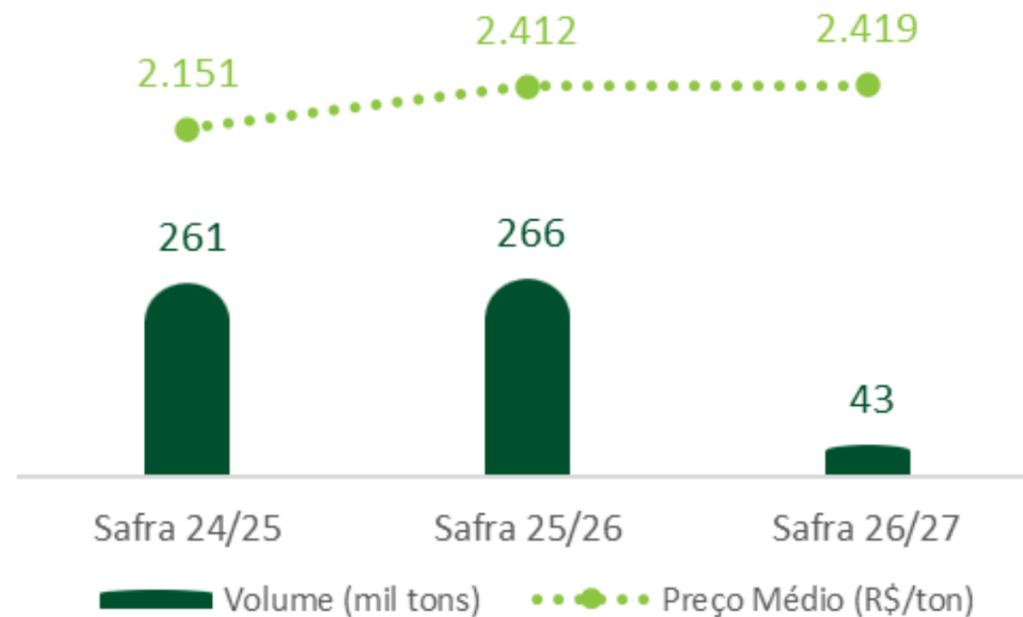


<sup>1</sup> Seguindo as regras contábeis atualmente vigentes, a Companhia consolida em suas demonstrações financeiras o FIDC Produtores Rurais, aumentando seus Empréstimos e Financiamentos em R\$ 46,5 milhões.

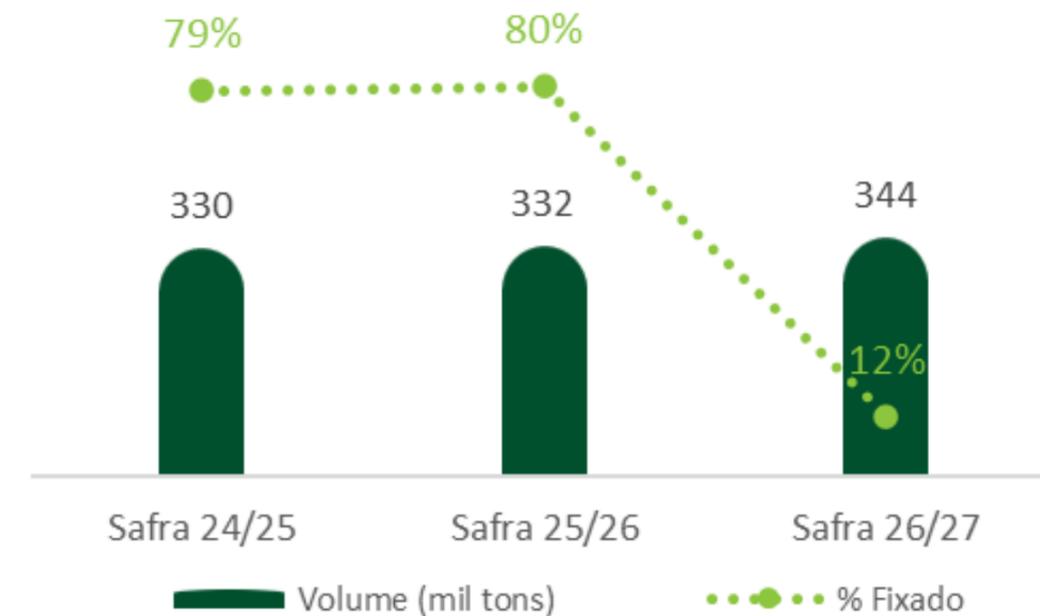
# Hedge açúcar



## Volume fixado vs preço médio fixado<sup>1</sup>



## Volume de exposição vs % fixado da exposição<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Preço médio fixado: base *flat price* (fixação da tela de açúcar em reais), não considera prêmio, por exemplo, açúcar branco e polarização

<sup>2</sup> Volume de exposição: representa o volume de receita em açúcar descontando o hedge natural dos custos atrelados ao Consecana (volume de cana de terceiros).

# ESG | Compromisso com o desenvolvimento socioambiental

Avanços dos temas relevantes em linha com o comprometimento com o desenvolvimento sustentável, destacam-se:

- **Diversidade, Equidade e Inclusão (“DEI”)**
- **Direitos Humanos**

## Programa de Diversidade, Equidade e Inclusão (“DEI”)

- **Incorporação da Equidade** no programa de Diversidade e Inclusão
- Implementação de **Política de DEI**
- **Campanhas de Conscientização** destacando a importância da **Equidade**
- **Programa Capacitação** com mais de **800 pessoas treinadas** em **3,2 mil horas** de desenvolvimento
- **Lançamento do Programa PcDZ** – capacitação profissional de pessoas com deficiência

## Direitos Humanos

- **Política de Direitos Humanos**
  - Evolução do Código de Ética
  - Iniciativas estruturadas com base nos Princípios Orientadores e Direitos Humanos das Nações Unidas, Carta Internacional de Direitos Humanos da ONU e Convenções da Organização Internacional do Trabalho
- **Campanha Informativa para colaboradores e Parceiros Agrícolas**
- **+ de 1.500 Colaboradores diretos treinados**



Maiores informações podem ser encontradas no **Relatório Anual de Sustentabilidade** disponível no website da Zilor ([www.zilor.com.br](http://www.zilor.com.br))

# Considerações Finais

✓ Entregas operacionais **aderentes ao planejado** em cenário desafiador



**Resultados consistentes**



**Cogeração de energia** projetos em operação



**Fortalecimento e crescimento contínuo** via movimentos estratégicos



**Governança e geração de valor – transição de liderança**

# Sessão de Perguntas

#NossaEnergiaTransforma a Terra

**zilor**

**Biorigin**

# Apresentação De Resultados

2T25 | 6M25 - SAFRA 24/25

Relações com Investidores  
[ri@zilor.com.br](mailto:ri@zilor.com.br)  
+55 11 2126-6247 | +55 14 2126-6220

#NossaEnergiaTransforma a Terra

**zilor**

**Biorigin**