

RAÍZEN S.A.
TELECONFERÊNCIA DOS RESULTADOS
4T 2021/2022

OPERADORA - Bom dia, senhoras e senhores e muito obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos ao webinar da Raízen referente aos resultados do 4º trimestre de 2021/2022. Estão presentes conosco Phillipe Casale, Head de RI; Guilherme Cerqueira, CFO e DRI; e Ricardo Mussa, CEO. Informamos que este evento será gravado, e conta com tradução simultânea para o inglês. Todos os participantes poderão ouvir as apresentações. Depois, vamos começar a sessão de perguntas e respostas, onde mais instruções serão passadas. Antes de prosseguir, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta apresentação, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, isso são baseadas em crenças e premissas da diretoria da Raízen, bem como em informações atualmente disponíveis para 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. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e conduzir a resultados que diferem, materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Phillipe Casale. Por favor, Phillipe Casale, com a palavra.

PHILLIPE CASALE – Bom dia a todos e a todas, e obrigado pela presença na teleconferência de resultados da Raízen, referente ao 4º tri e ao ano- safra 21'22. Comigo hoje estão presentes o Ricardo Mussa, nosso CEO, Guilherme Cerqueira, nosso CFO e DRI, além do Carlos Moura que está no processo estruturado de transição com o Guilherme desde o início do mês e assumirá a cadeira de CFO a partir de Junho. Vamos começar a apresentação pelo slide 3.

Este ano certamente ficará marcado na história da Raízen! Apesar de todos os desafios, tivemos importantes conquistas. O ROACE, principal métrica para avaliação do retorno, alcançou os níveis próximos ao pré pandemia. O faturamento e Lucro também evoluíram de forma substancial. Tivemos uma forte Geração de caixa, contribuindo para redução da alavancagem, que atingiu 1,3x dívida líquida. Tivemos vários destaques também em nossas operações e portfólio. Listamos a Companhia na B3 e concluímos a maior aquisição já feita desde a criação da Raízen, integrando todos os ativos da Biosev com muito sucesso. Expandimos nosso portfólio de Renováveis com a aquisição do Grupo Gera, ampliando nosso escopo de atuação no mercado de energia. Iniciamos a construção da nossa segunda planta de E2G, avançando na comercialização dos produtos em contratos de longo prazo e em moeda forte. No Biogás,

também tivemos progresso e comercializamos a totalidade da primeira planta dedicada a produção de Biometano. Avançamos na jornada de eficiência agrícola, aumentando nossa produtividade da cana de primeiro corte, enquanto a média da indústria apresentou queda de 12% no Estado de SP. Mantendo a consistência, maximizamos o retorno no segmento de Marketing e Serviços combinando forte expansão do volume vendido, ganhos de market share e melhora da rentabilidade. Tudo isso se refletiu em vários recordes, financeiros e operacionais e de segurança nas operações, nos deixando bastante orgulhos pelas entregas.

Bom, passando para o próximo slide 4 com os destaques financeiros O forte desempenho dos nossos negócios reflete a capacidade de geração de valor e entrega de resultados superiores do nosso portfólio integrado. No gráfico, mostramos a contribuição de cada um dos segmentos para evolução do EBITDA no ano. Tanto Renováveis quanto marketing e serviços, trouxeram uma contribuição bem positiva para o resultado, parcialmente compensado pela menor contribuição do segmento Açúcar, impactado pela menor produção e estratégia de vendas que deslocou parte dos estoques para próxima safra. Vamos seguir a dinâmica das últimas apresentações, vou passar de forma bem breve pelos destaques dos negócios, assim teremos mais tempo para perguntas e respostas.

Começando pelo slide 5. Como destacado ao longo do ano, a queda da moagem foi decorrente do clima mais seco e dos impactos das geadas, que reduziram a disponibilidade de cana na região centro sul. Mas a principal mensagem que eu gostaria de trazer aqui é que seguimos firmes em nossa jornada para captura de eficiência agrícola e retomada de produtividade da Raízen. No lado direito do slide, vocês podem ver que o TCH dos nossos canaviais sofreu menos do que a média da indústria, tanto no estado de São Paulo, quanto no Centro-sul. Esse número é ainda mais relevante quando olhamos apenas para a cana de 1º corte: evoluímos nossa produtividade versus o ano passado, enquanto o estado de São Paulo caiu em média 12%. Esse métrica deixa claro que estamos no caminho certo dessa jornada! Falando agora do custo caixa, excluindo os efeitos do CONSECANA: No acumulado da safra, o aumento nos custos se deu pela alta dos preços de insumos agrícolas, mão de obra e materiais diversos, além do preço do Diesel. A menor moagem também reduz a eficiência, pela menor diluição dos custos fixos, efeito que deverá se reverter no futuro com a melhoria da produtividade. Sobre os investimentos, os maiores dispêndios foram concentrados em manutenção e plantio, além de saúde, segurança e meio ambiente, focando na integridade e segurança dos nossos times e ativos. Em projetos, o destaque foi o avanço nos investimentos na construção da nossa segunda planta de E2G no Parque de Bioenergia de Bonfim.

Passando agora para o próximo slide com o segmento Renováveis. Alcançamos uma forte expansão de 33% do EBITDA no ano, apesar da queda dos volumes produzidos e vendidos. No etanol, o melhor preço médio Raízen compensou a queda do volume de vendas no ano e o maior custo. Vale

lembrar que o nosso preço médio de etanol é composto pelo produto próprio vendido, acrescido da margem realizada nas operações com revenda e comercialização, evidenciando a forma como maximizamos o retorno do negócio no longo prazo, com escala, eficiência logística e inteligência de mercado. Neste preço, está incluso também as fixações que haviam sido feitas no início do ano safra, com objetivo proteger o retorno, principalmente durante a entressafra. Para a safra atual, 22'23 não temos posições contratadas de proxy hedge. Em energia, encerramos o ano com uma dinâmica parecida com a do etanol. Menor volume próprio e melhores preços de venda, que contribuíram para o melhor resultado. Importante lembrar que a Raízen é o maior gerador de bioenergia através do processo de cogeração no Brasil e já expandimos nossa geração a partir de outras fontes renováveis como biogás urbano, solar e hídrica.

Antes de passar para o Açúcar, gostaria de trazer uma atualização sobre nossa agenda de expansão em Renováveis que anunciamos nas últimas semanas, no slide 7. Ficamos muito orgulhosos em anunciar alguns dos investimentos mais relevantes do país em energia renovável. Conforme comunicado no dia 11 de maio, estamos iniciando a construção da 3ª e 4ª plantas de etanol de segunda geração da Raízen, elevando a nossa capacidade de produção do biocombustível para 280 milhões de litros a partir de 2024. 80% desse volume, já foi comercializado em contratos de longo prazo e em moeda forte, garantindo um retorno bastante atrativo para os investimentos. Seguimos firmes no compromisso de expandir nosso portfólio para 20 plantas até 2030'31, aumentando nossa capacidade de produção de etanol em 50%, sem a necessidade de aumentar a área plantada. Outra importante iniciativa da nossa agenda de renováveis é o Biogás. Em 26 de abril anunciamos o início da construção da nossa segunda planta de biogás, sendo essa a primeira 100% dedicada à produção de Biometano. Toda produção desta planta já foi comercializada, também em contratos de longo prazo com a Yara e com a Volkswagen. Nosso portfólio de soluções em energia limpa e renovável, permite aos nossos clientes avançar no cumprimento de suas metas de descarbonização. Se considerarmos as 3 plantas de E2G em construção e a planta de Biometano, serão aproximadamente R\$ 3,3 bilhões de reais em investimentos, o que coloca a Raízen em posição de destaque na transição energética global através dos biocombustíveis.

Seguindo na apresentação, vamos para o próximo slide para falar de Açúcar. O EBITDA ajustado do segmento atingiu R\$ 174 milhões no trimestre, encerrando a safra com R\$ 2,0 bilhões, em linha com o guidance. Neste ano, o resultado foi afetado pela redução do volume produzido e vendido em virtude da quebra de safra na região centro-sul, e pelo menor mix de produção de açúcar (51% vs 54% na safra passada). Vale mencionar também nossa estratégia de comercialização que deslocou parte dos estoques para venda nos próximos meses, maximizando rentabilidade. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo melhor preço da commodity. Aqui vale destacar a evolução dos preços de açúcar realizado e protegidos pela Raízen. Com as projeções favoráveis das curvas futuras, buscamos avançar com nossa estratégia de

hedge. No gráfico do slide é possível observar os preços crescentes já travados das próximas safras e que indicam a maximização do retorno e dos resultados nos próximos anos. Expandimos nossa participação na cadeia de valor do açúcar, com as vendas diretas ao destino atingindo mais de 40%, que é mais um grande passo em direção à nossa meta de alcançar 90% das vendas sendo feitas diretamente ao destino e aumentar nossa relevância no trade flow global de açúcar.

Vamos para o próximo slide, para discutirmos os resultados do segmento de Marketing e Serviços, abrangendo nossa plataforma integrada de distribuição de combustíveis Brasil e Argentina e da operação do Paraguai. Lembrando que os números estão apresentados de forma consolidada. Os resultados do ano consideram a operação recém adquirida do Paraguai. Esse último trimestre da safra e o ano como um todo foram especialmente desafiadores para o setor, mas também com boas oportunidades. No Brasil, mantendo a consistência e foco na gestão do negócio, entregamos um forte crescimento de retorno, como podem ver no gráfico de ROACE, que a nossa principal métrica de avaliação da performance do negócio, combinado com crescimento da nossa rede, volume e EBITDA. Nas operações Latam, composta por Argentina e Paraguai, a forte recuperação reflete o aumento da demanda combinado com ganhos de eficiência pelo maior volume vendido, e repasses de preço, que contribuíram para retomada de rentabilidade na ponta. Falando dos volumes de venda, vimos uma expansão no 4º trimestre deste ano, comparado ao mesmo período do ano passado, em linha com a retomada da atividade econômica nos três países. Na comparação com o trimestre anterior, a queda nas vendas se deu principalmente pelo impacto da demanda no Brasil, em razão do grande número de casos de covid no país, notadamente em janeiro e fevereiro. No ano safra, o forte crescimento reflete a maior demanda combinada com nossa estratégia comercial e de expansão da rede. O volume de diesel segue como destaque, puxado pelos setores agrícolas e de transportes de passageiros e cargas. Em aviação, a recuperação do volume deve vem acontecendo gradualmente, com foco em segmentos de maior rentabilidade. O EBITDA do trimestre atingiu R\$ 1 bilhão, encerrando o ano safra com expansão de 52% do EBITDA, que atingiu R\$ 4,1 bilhões, superando o guidance. Um ponto sobre o 4º trimestre da safra no Brasil: apesar do robusto retorno da operação a movimentação dos preços de etanol afetou negativamente nossa a estratégia de suprimentos. Ao longo do tri, ficou nítida a melhora do ambiente de negócios, e encerramos março com resultados superiores, capturando eficiência e ganhos com a otimização da nossa infraestrutura logística, garantindo o suprimento dos nossos clientes. Os investimentos do tri e do ano foram destinados principalmente para expansão e manutenção da nossa rede de postos. Na Argentina, estamos realizando investimentos para melhora da qualidade dos produtos na refinaria, em linha com a regulação vigente, o que explica o aumento tanto no tri, quanto no ano.

Passando para o próximo slide, para uma atualização sobre as operações em proximidade e atualização do Shell Box. Nos últimos 12 meses, totalizamos uma abertura de 164 lojas, sendo 90 Oxxo, com operações

próprias. Estamos acelerando as novas aberturas, em linha com nosso plano. Sobre o Shell Box, nossa ferramenta de fidelização e gestão de pagamentos segue evoluindo de forma acelerada. Já são mais de 3.800 postos credenciados, sendo transacionados mais de R\$ 5,4 bilhões na plataforma, nos últimos 12 meses. Iniciamos também as operações do app na Argentina e em menos de 3 meses já tivemos uma adesão de mais de 60% dos postos.

Vamos agora para o próximo slide com os resultados financeiros da Raízen. A execução consistente da Raízen frente aos desafios do ano resultou em na expansão do EBITDA e do Lucro líquido, que o dobro comparado a safra passada, alcançando R\$ 3 bilhões. Do lado direito do slide temos a demonstração das movimentações no Fluxo de Caixa do ano. No Operacional, a forte geração de caixa é reflexo principalmente dos resultados das operações de marketing e serviços, que segue mostrando uma forte capacidade de conversão dos resultados em caixa, e o efeito sazonal de final de ano-safra no segmento de Renováveis e Açúcar, com aceleração das vendas. No Fluxo de caixa de investimento, além da aceleração do capex recorrente mais alto durante a entressafra, tivemos o desembolso da aquisição da Biosev e as primeiras parcelas para aquisição da operação do Paraguai e Gera, além dos investimentos extras na operação da Argentina. Na linha de Financiamento, o principal impacto foi a maior amortização de dívidas com menor captação no período, em linha com a estratégia de capital da Companhia. Com isso, houve uma forte redução da dívida líquida e da alavancagem que foi de 1,3 vezes a relação “dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses”, posição saudável para suportar nosso ciclo de crescimento dos próximos anos.

Passando para o próximo slide, vamos falar das nossas projeções para a próxima safra. Apresentamos nosso Guidance para o ano safra atual que se encerra em março de 2023, com sólida evolução dos resultados projetados e aceleração dos investimentos para expansão dos nossos negócios. A Safra 22'23 já se iniciou com bastante volatilidade, seja em preços das commodities, câmbio, taxa de juros e outros indicadores. Ou seja, será novamente um ano desafiador, mas estamos confiantes que nosso portfólio de negócios será capaz de capturar as oportunidades para expandir a rentabilidade. A Safra 22'23 já se iniciou com bastante volatilidade, seja em preços das commodities, câmbio, taxa de juros e outros indicadores. Ou seja, será novamente um ano desafiador, mas estamos confiantes que nosso portfólio de negócios será capaz de capturar as oportunidades para expandir a rentabilidade. Fizemos também uma adaptação na forma como apresentamos as projeções, unificando o segmento de Renováveis e Açúcar, em razão da natureza da operação e dinâmica dos custos. Por último, no CAPEX, estamos abrindo as projeções dos dispêndios para expansão e projetos de Renováveis e Açúcar, em linha com nosso robusto plano de crescimento. Vamos as principais premissas dos números, começando pelas operações dos nossos parques de bioenergia: com os impactos do clima que afetaram nossos canaviais na safra passada, teremos uma redução da área de colheita neste ano. Como contrapartida, estamos aumentando a área de plantio, em linha com nossa jornada de eficiência agrícola que já vem mostrando seus resultados, refletido no Capex

de Manutenção, que também considera maiores gastos com insumos agrícolas, fertilizantes, diesel e mão de obra. O EBITDA Ajustado de Renováveis e Açúcar considera um cenário com aumento do volume vendido e com a nossa capacidade de precificar melhor o nosso portfólio de etanol, açúcar e bioenergia, parcialmente compensado por uma dinâmica de custos impactada pela inflação e pelo Consecana. Já em Marketing e Serviços, o guidance reflete um cenário com expansão dos volumes vendidos, oportunidades de otimizar e capturar ganhos dentro da nossa plataforma integrada de suprimentos e comercialização, além da entrada das operações do Paraguai e de Lubrificantes no Brasil. Com isso, esperamos um sólido crescimento dos nossos resultados para a próxima safra, além de seguirmos firmes com nosso plano de investimentos que foi bastante discutido desde o IPO.

Antes de passar para a seção de perguntas e respostas, uma rápida atualização sobre os avanços da jornada ESG da Raízen ao longo do tri, no próximo slide 13. Este foi um ano intenso e marcado por grandes avanços em nossa agenda ESG. Desde a nossa criação, integramos os aspectos ambientais, sociais, econômicos e de governança pois acreditamos que isso é o que garante a perenidade dos nossos negócios. Avançamos na entrega das nossas metas, consolidando nossa vocação de ser o parceiro estratégico na descarbonização dos nossos clientes, de forma rentável. Recentemente, aderimos ao Pacto Global da ONU, maior iniciativa de sustentabilidade corporativa do mundo, e emitimos nossa primeira debênture vinculada à metas ESG, com captação de R\$ 1,2 bilhões para seguirmos em direção à materialização do nosso plano de crescimento rentável em renováveis. Eu convido vocês a visitar nosso no Portal ESG, que pode ser acessado através de nosso site de RI, para conhecer mais sobre nossas iniciativas e avanços nessa jornada. Bom, encerro aqui a apresentação dos resultados e podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

Obrigado.

OPERADORA - Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser feitas através de áudio clicando no ícone Levantar a Mão, disponível na parte inferior da tela. Os participantes conectados via telefone devem digitar *9 para entrar na fila. Se sua pergunta for aceita digite *6 para abrir seu microfone. As perguntas em inglês serão recebidas exclusivamente a via texto. Nossa primeira pergunta é de Gabriel Barra do Citi.

GABRIEL BARRA - Oi Mussa, oi Guilherme, Casale, muito obrigado por responderem minhas perguntas. Eu gostaria de me concentrar no etanol de segunda geração por favor, tenho algumas perguntas. Nós temos visto um aumento no CapEx mencionado pela empresa nas duas plantas de etanol de segunda geração. Considerando esse aumento, como vocês veem o retorno a esses projetos e como esse impacto pode ser mensurado pelo aumento no etanol de segunda geração? Seria interessante entender se vocês veem algum

impacto disso no OpEx, ou se o impacto da situação vai ser sentido apenas no CapEx. A segunda questão interessante de entender seria o cenário competitivo de etanol de segunda geração. Como é que vocês estão vendo os projetos e tecnologias que podem interessar a empresa em termos de oferta adicional para o mercado? E me parece haver uma oportunidade enorme com SAF. O que eu quero dizer? A empresa tem alguma intenção de investir em algum projeto ou de produzir SAF com etanol de segunda geração no Brasil ou fora do país? Essas são as minhas perguntas, muito obrigado.

RICARDO MUSSA - Oi, muito obrigado pelas perguntas. Em primeiro lugar com relação ao aumento do CapEx nós mais do que compensamos isso com os preços. Os preços atuais do etanol de segunda geração e indo para a Europa os preços atuais dos papéis estão acima de 1.400€ e nossos contratos estão muito melhores do que esperávamos quando fizemos o IPO. Então os retornos de cada uma dessas plantas são melhores do que tínhamos inicialmente, ou seja, uma compensação mais do que suficiente pelos preços. E daí também temos a duração dos contratos. Estamos falando de cinco a sete anos, as empresas estão pedindo contratos de dez anos. O que isso quer dizer é que o mercado principalmente na Europa precisa de contratos de longo prazo, o que tem a ver com sua segunda pergunta sobre SAF e o cenário competitivo. O que estamos vendo agora é que os nossos concorrentes estão enfrentando desafios para garantir contratos de longo prazo, porque eles não têm controle na matéria prima. Essa é uma das principais vantagens que temos em etanol de segunda geração: nós temos controle da matéria-prima, dos insumos e temos controle do arrendamento da terra. Então alguém que está tentando investir numa planta sustentável, eles precisam garantia de contratos de longo prazo, precisam ter volumes altos por um longo tempo para garantir o retorno sobre os investimentos. Então o que mudou desde o IPO é que a demanda está vindo muito mais desse lado. Isso está empurrando os preços para cima e é claro, estendendo a duração dos contratos. E não estamos tendo muita concorrência, porque os nossos concorrentes têm uma mentalidade - não uma mentalidade de curto prazo - mas eles têm uma oferta de prazo menor, então é difícil para eles concorrerem no longo prazo. Com relação à sua pergunta sobre investimento em SAF, o que estamos tentando fazer é trazer investidores, mas nós não temos a propriedade da tecnologia SAF, então nosso papel é garantir a oferta e às vezes também podemos negociar os contratos de offtake de SAF, porque vendemos combustível de aviação aqui na América Latina para várias empresas - mas não existe nenhuma intenção por parte da companhia investir na tecnologia de SAF, mas sim estabelecer parcerias com empresas. E trazendo isso para o Brasil, na minha opinião, do lado da cadeia de suprimento faz sentido ter alguma planta no Brasil em algum momento devido à logística. Ao invés de exportar cada vez mais litros de etanol é melhor exportar um produto de valor agregado como SAF e fazer a produção localmente - mas isso vai sempre depender das condições, dos incentivos do governo local, da região onde isso vai ser consumido. Mas todas essas conversas estão acontecendo no momento. A mensagem principal é que a demanda está muito mais alta do que esperávamos, os preços melhores estão

mais do que compensando o aumento no CapEx e os retornos sobre os investimentos se mantêm altos e melhores do que esperávamos no processo de IPO.

GABRIEL BARRA - Obrigado Mussa.

OPERADORA - A próxima pergunta é da Isabela Simonato do Bank of America.

ISABELA SIMONATO - Olá, estão me ouvindo?

RICARDO MUSSA - Sim, te ouvimos sim.

ISABELA SIMONATO - Olá Mussa, oi Phillipe, oi Guilherme, tudo bem? Muito obrigada por responderem minha pergunta. Eu tenho duas, uma delas é sobre o guidance. Eu queria esclarecer duas questões: vocês mostraram um aumento de EBITDA bem robusto em marketing e serviços. Vocês poderiam subdividir isso entre mercados, entre Brasil e América Latina, falando sobre o crescimento em cada mercado? E quanto disso consideramos na consolidação de lubrificantes e também nas aquisições recentes fora do Brasil? Eu queria entender melhor as contribuições não orgânicas em comparação com as orgânicas e entender isso por mercado também. Com relação ao guidance também, com relação A açúcar e etanol vocês poderiam falar um pouco sobre as premissas de aumento de custo que vocês vão colocar no guidance? Vocês mencionaram, claro, custos de produção mais altos, mas eu queria entender melhor o quanto que o guidance reflete disso. E voltando ao etanol de segunda geração conforme a pergunta do Gabriel, vocês já haviam mencionado que estavam tentando desenvolver, ou melhor diversificar os fornecedores de equipamentos, avaliar fornecedores, porque isso poderia até acelerar o processo de construção de outras plantas. Então eu queria uma atualização com relação a essa situação, por favor. Qual é a perspectiva de vocês terem novos fornecedores e conseguirem acelerar a construção das plantas?

RICARDO MUSSA - Muito obrigado Isabela pelas perguntas. Em primeiro lugar com relação a marketing e serviços o crescimento não acontece só no Brasil, Argentina e Paraguai especificamente. As três regiões estão crescendo. Estamos vendo estruturalmente que as margens no Brasil ainda ficam muito abaixo daquelas do Paraguai e da Argentina - mas estão melhorando cada vez mais. Então o que estamos vendo com relação às limitações da cadeia de suprimento no Brasil, principalmente no que tange o diesel, é que isso está nos ajudando porque o volume com marca está aumentando e essa margem mais alta vem daí, isso é estrutural para mim. Então é possível ver que estamos crescendo, as margens estão melhores, os volumes estão melhores e então vemos isso mudando, principalmente não nos próximos seis meses ou até o final desse ano, os próximos nove meses isso vai continuar a acontecer - e deve melhorar. Então isso com relação às margens e volumes como um todo. Argentina e Brasil estão crescendo, a rede continua a crescer. Você pode ver que tivemos um ano recorde de conversão de volumes novos tanto no Brasil quanto na Argentina. No Paraguai tivemos uma surpresa muito boa, porque

estamos à frente da curva na conversão de postos de Barcos & Rodados para a Shell, e a marca Shell foi incrível ver como a mentalidade do país se lembra da marca, paga um prêmio por isso e é por isso que temos margens tão boas no Paraguai. O lado de lubrificantes, nós não estamos divulgando os números de lubrificantes por motivos estratégicos. Foi uma aquisição fantástica. Foi implementado nos nossos negócios agora no dia 1 de maio, então os resultados vão se mostrar agora nos nossos números em maio e daqui para frente. O que eu posso te dizer é que é um negócio muito saudável. Fizemos um investimento com acréscimo em comparação ao que víamos no valuation, então foi ótimo e o momento é maravilhoso porque o volume está aumentando, a participação de mercado também de 8 ou 9% para 14%, as margens de todos os negócios de lubrificantes - não só para a gente mas no geral - estão muito altas, e isso não deve mudar. Infelizmente, Isabela, não divulgamos esses números por motivos estratégicos, mas vocês verão isso no próximo tri. Os resultados dos lubrificantes já estarão nos nossos resultados. Com relação a açúcar e etanol, a premissa de custo, o que nós temos - o Guilherme e o Carlos podem me ajudar aqui - 10% de aumento no custo da mão-de-obra, então estamos vendo isso e para mim essa é a principal mudança estrutural daqui para frente. As outras, os custos de fertilizantes, de diesel, é claro que isso também afeta, mas tivemos um hedge muito bom também para os fertilizantes, então para esse ano-safra isso já está feito. Vai ter um impacto sim, mas isso já está nos nossos números. Não vemos nenhum risco de aumento aí. O diesel é diesel, então não fizemos hedging aí, vai depender do que vai acontecer do lado do diesel. Mas também a nossa área plantada está aumentando. Olhando para os nossos números elas não estão tão altas, mas ainda há um aumento na nossa área plantada. Vamos ter uma safra de plantio recorde. E a mensagem, Isabela, é que nós estamos contentíssimos com os resultados da primeira colheita, e isso nos deu a certeza de que poderemos seguir adiante. Comparando os números do ano passado com os do mercado você vai ver, a cana de primeiro corte fantástica há muito tempo. Então para ter esses números que tivemos em tonelada/hectare uma redução de 11% em comparação com 14%, se vocês fizer as contas você vê que a gente teve um número ruim com a cana antiga e um número excelente com as canas de primeiro corte. Isso é ótimo para os próximos anos, porque isso nos diz que fizemos um trabalho muito bom no plantio, já resolvemos isso e agora é hora de começar a renovação. Uma das principais KPIs que o mercado deve seguir é a evolução olhando a segunda colheita deste ano, o plantio também nesse ano. Estamos indo no caminho certo. Guilherme, você gostaria de acrescentar alguma coisa?

GUILHERME CERQUEIRA - Sim. Com relação ao preço que incluímos no guidance, para açúcar quase 80% do açúcar já está protegido, mas não fixamos o preço de etanol diferentemente deste ano. Quando fizemos o proxy hedge que afetou o último tri para ano que vem não temos nada para etanol, então a ideia é que vamos capturar os preços melhores associados aos preços de óleo bruto.

RICARDO MUSSA - Com relação à sua última pergunta, Isabela, sobre o etanol de segunda geração, você falou sobre o desgargalamento dos fornecedores. Isso já está praticamente concluído, nós só tínhamos um fornecedor aprovado. A meta é ter pelo menos cinco - e nós já estamos em contato com sete. Então isso já está feito, a nossa equipe de compras está fazendo a aprovação para que tenhamos novos fornecedores de equipamento licenciados, isso já está praticamente concluído. Estamos com 3 plantas em construção, esse foi o nosso plano discutido no IPO, 3 plantas, e agora podemos passar para mais plantas se quisermos - e essa é a meta, tentar acelerar os investimentos em etanol de segunda geração daqui para frente. E é aqui que nos encontramos agora, mas o cronograma está no caminho certo, os custos estão ótimos. Mesmo a planta na região de Piracicaba tiveram os melhores resultados historicamente em termos de eficiência de conversão, ou seja, está tudo indo muito bem. E o mercado, como eu disse na resposta anterior, também está indo na nossa direção. Preços muito melhores e volumes muito mais altos, nada que deve desvirtuar o nosso plano. Estamos apenas antecipando aquilo que havíamos prometido ao mercado.

ISABELA SIMONATO - Super claro, muito obrigada.

OPERADORA - A próxima pergunta é de Lucas Ferreira.

LUCAS FERREIRA - Olá a todos, muito obrigado por responder às perguntas. Carlos bem-vindo, boa sorte Guilherme nos próximos passos e tenho perguntas, por favor. Mussa, você deixou bem claro que no caso do etanol de segunda geração os preços estão mais do que compensando o aumento no CapEx. Eu queria saber se o mesmo se aplica ao biogás. Também vimos uma inflação na linha do CapEx. Os preços nos contratos não são divulgados, mas se você pudesse nos dizer se a mesma situação se aplica ao biogás. E no caso do açúcar você poderia nos dar alguma ideia com relação ao custo unitário nessas canas de primeiro corte que estão dando resultados muito melhores do que a média? Qual é a média do custo unitário em comparação com os outros cortes? Para a gente entender melhor a evolução do custo nos próximos seis ou sete meses, obrigado.

RICARDO MUSSA – Obrigado Lucas pela pergunta. Com relação ao etanol de segunda geração, eu vou voltar porque a Isabela também perguntou sobre o OpEx, se havia inflação no OpEx. Nós utilizamos um bioproduto, que é o bagaço e as folhas para fazer a produção do etanol de segunda geração. Então esse é o principal OpEx. Depois temos a enzima, que está relacionada ao câmbio, e isso está mais do que compensado porque todos os nossos contratos são em moeda forte, então não há nenhuma grande inflação aí no OpEx do etanol de segunda geração, muito mais no CapEx. Eu estou dizendo isso com relação à sua pergunta porque todas as plantas que construímos nós realmente resolvemos fazer isso com a maior parte da planta já vendida, e com isso estamos reduzindo o risco das plantas de etanol de segunda geração porque não temos risco de volume ou de preço. Eu estou dizendo isso aqui, depois que essas plantas estiverem totalmente depreciadas, depois de cinco

anos teremos plantas fantásticas e altamente competitivas para a produção de etanol. O CapEx é o principal problema e depois que isso estiver pago o OpEx, o custo operacional da planta, vai ser muito mais baixo - e vai ser supercompetitivo. Com relação ao biogás - muito obrigado pela pergunta que é muito boa com relação ao CapEx - o biogás é muito menos complexo do que o etanol de segunda geração com relação nos investimentos. Então temos um impacto menor no CapEx - tem um pouco de impacto no CapEx - mas como você disse temos três usos principais para o biogás: o mais simples é a conversão para eletricidade e vender isso para a malha - mas eu diria que não é o melhor uso do biogás. O que nos surpreende é que o segundo uso do biogás é injetar o pipeline para substituir o gás natural, que foi o que fizemos com a lara e com a Volkswagen. Esses contratos são confidenciais, não podemos compartilhar os preços, mas é claro que há um prêmio - e nós adoramos isso porque isso quer dizer que não precisamos investir na conversão da frota dos nossos caminhões para fazer a conversão de diesel para biogás, e essa é uma parte ainda muito importante do nosso programa. Então tivemos uma surpresa muito positiva que conseguimos nesses contratos de substituição de gás natural no curto prazo. Nos nossos 35 parques de bioenergia 6 a 10 estão muito mais próximos aos pipelines de gás aqui no Brasil, que dá para distribuir e conectar na malha, e isso faz com que seja muito mais fácil seguir adiante com o biogás. Então o plano é o mesmo, não mudamos o nosso plano para o biogás. Os retornos estão um pouco melhores do que inicialmente, os resultados estão muito semelhantes dos iniciais, e o que é bom é que estamos fazendo uma coisa muito parecida do que o etanol de segunda geração. As plantas estão em construção com volumes já vendidos em contratos de longo prazo que vão pagar por essas plantas, e vamos acabar com um ativo ótimo. Olhando para os números dos próximos seis anos, o crescimento que temos em renováveis é impressionante e esse crescimento virá de projetos de baixíssimo risco, porque quase todos eles já estão vendidos e com volumes e preços já fixados e protegidos, e o mesmo se aplica ao biogás. Com relação a açúcar e etanol e o custo unitário é claro que eu não tenho um número aqui comigo, mas com o aumento da produtividade isso reduz o custo total. Então os retornos disso tem sido... quando a gente olha para os preços hoje, Lucas, olhando para os preços de açúcar e etanol para os próximos três anos e os retornos que podemos obter com esses preços, é por isso que estamos aumentando as plantas do lado agrícola, porque o risco de não ter retorno para esses investimentos é muito baixo. O principal risco que tínhamos no passado era entender se iríamos conseguir fazer isso de uma forma eficiente, se teríamos os retornos de eficiência e produtividade que precisávamos para fazer o payback. Então para mim essa era a principal questão no ano passado. Quando vimos os resultados do plantio do ano anterior, percebemos que estávamos muito bem posicionados - e foi o momento certo para investir mais no plantio. Não sei se mais alguém tem um comentário?

GUILHERME CERQUEIRA - Sim. Comparando a cana de primeiro corte de agora com a cana de primeiro corte que tínhamos antes dessas melhorias, eu

diria que o custo unitário foi reduzido em 10 a 15%, mas é claro que se você comparar o primeiro corte de agora com a cana antiga estamos falando de mais de 25% de redução - mas essa não é a comparação correta, é sempre necessário comparar o primeiro corte com primeiro corte, então essa redução no custo unitário é de 10 a 15%.

LUCAS FERREIRA - Perfeito, muito obrigado.

OPERADORA - A próxima pergunta é de Luiz Carvalho do UBS.

LUIZ CARVALHO - Oi, muito obrigado por responderem à pergunta, eu tenho três. Primeiro eu gostaria de falar sobre o guidance. Há alguns meses e também antes e depois do IPO houve uma revisão do guidance e das expectativas considerável. Então como é que a companhia está vendo essa revisão para baixo e as expectativas? Quais foram os principais drivers disso na sua opinião? E talvez vocês vão dar mais detalhes mais para frente, mas se puderem dar uma ideia melhor do que está por trás do guidance de açúcar e renováveis em termos de como empresa está vendo, a companhia está vendo os picos nos preços de etanol e açúcar e os custos de moagem em 2022 e 2023. E a segunda pergunta é sobre a curva de açúcar. Considerando os anúncios da empresa de proxy hedge, como vocês estão vendo a estratégia de hedge para a próxima safra? O mercado deve continuar a esperar a Raízen ver níveis de hedge semelhantes ao que temos o vocês vão se tornar mais ou menos agressivos nessa estratégia? E se puderem dar uma atualização na lógica da decisão do proxy hedge para etanol também seria interessante. E por último com relação ao guidance, na distribuição de combustíveis no Brasil temos uma possível subida nas margens nos próximos dois tris por causa da demanda, e também um rebote nos volumes bastante forte e a companhia está mostrando aumento nos resultados ano a ano, resultados muito interessantes. Se vocês poderiam subdividir como a companhia está vendo as margens para o ano do Brasil e os volumes, tanto no Brasil e nos mercados internacionais seria ótimo, muito obrigado.

RICARDO MUSSA - Muito obrigado. Oi Luiz, excelentes perguntas. Em primeiro lugar com relação ao guidance quando a gente pensa no período do IPO as únicas mudanças que vemos são não recorrentes. A única alteração é quando olhamos os níveis de produtividade para todo o mercado brasileiro para açúcar e etanol, e a cana de açúcar foi afetada pela seca, pela geada no ano passado. Essa foi a principal alteração - mas para nós isso não é recorrente, então não esperamos ter esse mesmo cenário daqui para frente. Essa foi a grande mudança. E é claro que a inflação também foi alta, mas a inflação foi mais do que compensada pelos preços mais altos que estamos tendo agora. Então a única surpresa que tivemos na minha opinião que não foi totalmente compensada foi a questão climática, e é por isso que estamos vendo que vamos bem daqui para frente, porque essa questão climática que tivemos no Brasil no ano passado se isso começar a acontecer mais frequentemente isso será compensado pelos preços, e é por isso que olhamos para isso e estamos mais preocupados com a nossa recuperação relativa e as taxas de

produtividade para nossa carteira de cana-de-açúcar. Essa é a principal questão para mim e não vemos nenhuma grande mudança. Olhando daqui para frente o nosso potencial de recuperação, é por isso que a primeira e a segunda colheitas são importantes para a gente: para a gente ver com que velocidade estamos progredindo nesse sentido. Isso faz muita diferença nos nossos resultados no bottom line e eu não vejo nenhuma mudança aí, porque isso está ainda melhor do que naquela época. Você falou sobre o racional do hedge. Nós não estamos especulando, hedge é hedge. Nós só não temos proxy hedge nesse ano porque é um ano de eleição no Brasil, e sendo um ano de eleição você viu o Brasil trabalhando abaixo da paridade de importação. É por isso que a gente não fez proxy hedge, por causa dessa situação. Então a nossa mentalidade ainda é a mesma. Quando vemos preços que estão nos dando resultados fantásticos nós não esperamos, tentamos fazer o hedge, isso é isso. Olhando os preços da New York 11, como eu disse no IPO vemos que tem uma mudança estrutural nos preços do açúcar, e atualmente estamos olhando os custos dos fertilizantes, os custos de produção no mundo todo para todos. Há uma pressão de custos e isso também afeta os preços daqui para frente. Mas mesmo assim os preços em 2022 e 23 e 24, os preços estão fantásticos, então estamos progredindo da mesma forma, estamos fazendo cada vez mais hedge para açúcar porque estamos vendo esses preços, apesar do que você falou eles ainda estão bastante altos, e nosso hedge foi 15% mais alto do que no ano anterior. Foi um ano recorde em termos de resultados e 23 e 24, estamos falando de preços 20% mais altos ou mais, ou seja, retornos muito bons. E é por isso, Luiz, que quando você vê a nossa decisão de fazer investimentos para aumentar produtividade, é mais do que um backup para esses resultados maravilhosos. Então não vamos fazer especulações, não mudamos a nossa estratégia de hedge. A única alteração foi no etanol devido à questão do ano de eleições aqui no Brasil. Quando as eleições acabarem e virmos como o novo governo - seja ele um novo governo ou o mesmo - vai atuar, aí vamos resolver com relação ao proxy hedge. Nós temos essa ferramenta, planejamos utilizá-la e vamos tentar mitigar a volatilidade dos resultados daqui para frente, mas o cenário ainda está muito bom. Com relação à sua última pergunta sobre marketing e serviços, nesse ano que começou agora em abril ainda temos bons volumes, esse crescimento está vindo principalmente no diesel. A colheita está indo na direção certa, o consumo também e esse cenário é difícil para suprimento, porque nós estamos abaixo dos preços de paridade de importação. Nós vemos uma guerra mais longa acontecendo lá na Rússia e na Ucrânia, temos o ano de eleição que ainda vai pressionar os preços do combustível. Então não vemos nenhuma mudança aí nesse cenário que vimos no último trimestre do ano calendário no ano passado, 4T do nosso ano financeiro. Tivemos esse cenário da mesma forma que antes e as margens ainda estão se recuperando e Luiz, lembre-se, olhando numa base percentual na comparação com o preço as margens no Brasil ainda estão muito baixas comparadas com às de outros países, ainda estão muito baixas, e essa situação que garantimos para o nosso varejo, essa garantia de suprimento, essa estratégia está dando resultados muito bons.

Então nossos parceiros estão muito contentes porque estamos mantendo o suprimento numa base muito competitiva. Então são margens muito rentáveis para eles e isso vai continuar a aumentar, temos certeza que isso vai continuar. Tivemos um início sensacional em abril e a mesma coisa na Argentina e no Paraguai. Tivemos um ano ótimo na Argentina em termos de conversão de novos postos, novo volume, estamos administrando muito bem a crise na Argentina comparando petróleo bruto, e a mesma coisa no Paraguai. É impressionante a conversão para postos Shell. O volume e principalmente as margens estão muito bem nesses países, então estamos muito confiantes com relação aos números que estamos compartilhando aqui, Luiz.

LUIZ CARVALHO – Tá ótimo, muito claro Mussa, muito obrigado.

OPERADORA - A próxima pergunta é de Christian Audi do Santander.

CHRISTIAN AUDI - Muito obrigado, oi Mussa e oi e equipe da Raízen. Eu tenho três perguntas, primeiro você poderia falar sobre a alocação de capital? Agora que vocês anunciaram o guidance e o CapEx vocês poderiam falar um pouco sobre a alocação de capital, pagamento de dívidas - se é que vão pagá-las - porque vocês já têm uma alavancagem super baixa. Como é que isso vai se desenvolver daqui para frente? A segunda pergunta é sobre açúcar e etanol. Você falou sobre como as coisas estão melhorando, vocês conseguiram reduzir os custos. Eu queria saber se você poderia falar um pouco mais sobre esse, esse é um processo que está acontecendo de forma linear, ou seja, maio vai ser melhor que abril, que foi melhor que março. Vocês acreditam que isso vai continuar a acontecer de uma forma linear esse ano, ou teremos mais volatilidade? Devemos esperar uma melhoria tri após tri? E a última pergunta eu sei que vocês estão se concentrando na distribuição de combustíveis e na melhoria sobre o capital empregado, está corretíssimo. Mas eu gostaria de saber se você poderia compartilhar conosco com relação ao guidance como você está vendo esse R\$ 100/m³ mais ou menos evoluindo ao longo do ano para podemos ter uma ideia do que está no guidance, muito obrigado.

RICARDO MUSSA - Obrigado Audi. Com relação à alocação de capital, o que estamos considerando no guidance é manter uma alavancagem por volta de 1,5 e concluir o ano com 1,3. Estamos considerando distribuição de dividendos, de 50 a 70% de distribuição, mais a ideia é que apesar dos grandes investimentos que estamos fazendo nas novas plantas vamos manter uma alavancagem de 1,5 e pagar os dividendos sempre que possível, mantendo essa relação de alavancagem e um mínimo de pagamento de dividendos de 50% no mínimo. Com relação à segunda pergunta sobre açúcar e etanol, ou seja o segmento de renováveis, a nossa cana mais antiga de quinto ou sexto corte está bem ruim, então é claro que ainda temos alguns efeitos dessa transição e esses efeitos a cada mês vão sendo superados. Então eu diria que vocês devem esperar um progresso nessa direção de forma linear, mês a mês. É claro que o clima pode ajudar ou não, mas nossa meta é fazer uma comparação com o mercado. Se o mercado melhorar esse ano ficaremos melhor que o mercado, se houver uma queda também ficaremos melhor que o

mercado. É assim que devemos considerar essa progressão. A aquisição da Biosev nos trouxe uma equipe fantástica, mesmo o diretor da equipe agrícola era o COO da Biosev. Implementamos coisas incríveis, fizemos uma integração das operações perfeita e isso foi maravilhoso. É por isso que temos tanta certeza que vamos manter esse pace de progressão. Demora, nós já estamos no terceiro ano, é claro, e ainda estamos no meio do processo de resolver o passado - e não estamos prometendo que vamos ficar melhores que o mercado. Estamos simplesmente fechando essa lacuna e já temos 1,3 bilhões no bottom line da empresa de resultados adicionais só fazendo isso. E o progresso até aqui tem sido ótimo. Não sei se vamos ver isso todos os tris porque às vezes os tris são afetados pelo estoque que é vendido, como fizemos antes. Postergamos a venda do açúcar para este ano devido a motivos comerciais, e isso afetou nosso 4T e melhorou o 1T agora. Então precisamos ter cuidado no curto prazo, precisamos fazer uma análise mais ampla pensando nos números maiores. Mas o KPI a ser acompanhado é o progresso do plantio, verificar como vai ser a segunda colheita porque estamos cuidando do plantio e estamos seguindo adiante. Essa é uma métrica muito importante para mim. E por último com relação a marketing e serviços você mencionou muito bem que estamos observando o retorno sobre o capital empregado, que é a principal métrica para nós. A margem é uma consequência disso. Mas isso posto vemos as margens melhorando como já disse. Não temos um número para compartilhar, mas o que eu posso dizer é que as margens no Brasil ainda estão abaixo da média quando comparado a qualquer outro país, e o motivo disso é a sonegação e também a segurança do suprimento. O que estamos vendo no mercado é a importância de ter fornecedores garantidos, isso é crucial e isso não vai mudar na próxima safra. Essa é a grande vantagem da Raízen. Temos um programa fantástico e temos constância, nós somos constantes. Sempre garantimos o suprimento para os nossos parceiros, temos uma marca maravilhosa, uma carteira fantástica e as margens estão melhorando. É claro que vai haver volatilidade nessa melhoria das margem, porque às vezes como no último tri os preços caíram, tínhamos o etanol, no ano anterior foi abril, no ano anterior fevereiro, então tivemos algumas perdas em fevereiro e agora tivemos ganhos em abril porque o mercado se recuperou. Então depende. Haverá flutuações, mas pensando na média, no retorno na média, podemos ver uma melhoria clara nas margens em todos os lugares, e não vejo porque essa tendência deva mudar, não vejo nenhum motivo para isso não continuar a progredir na direção certa.

CHRISTIAN AUDI - Muito claro. Só para esclarecer essa última questão por favor, você vê uma melhoria nas margens no Brasil e na Argentina e no Paraguai também, ou mais no Brasil mas não tanto na Argentina e no Paraguai?

RICARDO MUSSA - Bom, começando com o Paraguai é mais fácil, porque nós estamos vindo de uma marca local para uma marca muito prêmio que é a Shell, de Barcos & Rodados para a Shell, então as margens vão melhorar no Paraguai porque estamos indo para um produto muito mais prêmio do que o anterior. Estamos vendendo mais V-Power, itens mais prêmios, então não há a

menor questão no Paraguai. Com relação à Argentina vai depender do mercado essa questão das margens. O que eu posso dizer no momento é que está tudo bem. É claro que a Argentina está entrando num período mais cauteloso, o inverno, falta gás. Vamos ver o que vai acontecer no mercado argentino. No bottom line da Argentina o programa para a marca Shell mostra anos recordes de participação de mercado, de vendas de V-Power, anos recordes das lojas de conveniência na Argentina. Então tudo que está relacionado à marca Shell e nossa estratégia de ter um produto prêmio foi tudo muito bem-feito. Tivemos o melhor ano historicamente na Argentina - e foi um início maravilhoso. Então começamos o ano com esses números ótimos, resultados muito bons. Então tivemos um início de ano muito bom na Argentina com relação a margens de volume.

CHRISTIAN AUDI – Ótimo, muito obrigado.

OPERADORA - A próxima pergunta é do Bruno Montanari do Morgan Stanley.

BRUNO MONTANARI - Bom dia a todos, obrigado por responderem minha pergunta. As minhas perguntas já foram respondidas, mas eu ainda tenho algumas. Com relação ao etanol de segunda geração vocês poderiam confirmar quantas plantas foram incluídas no CapEx do ano? Foram só três ou agora que vocês têm mais segurança com os fornecedores vocês podem considerar outras unidades no guidance? E ainda com relação ao etanol vocês começaram com 750€, passaram para 1.000€ e agora você já estão capturando esses 1.400€ em contratos novos em potencial? E por último com relação a marketing e serviços vocês poderiam falar sobre a estratégia de importação de combustíveis atual com relação aos níveis de preço aqui no produto nacional? Muito obrigado.

RICARDO MUSSA - Obrigado pelas perguntas, Bruno. Atualmente temos três plantas sendo construídas ao mesmo tempo: a de Bonfim, Univalem e Barra. Essas são as três plantas que estão sendo construídas. É claro que estamos construindo as plantas com base nos contratos. Todas elas têm (inaudível 1:02:24 - 1:02:45) CapEx, então você pode fazer as contas, nós não podemos divulgar totalmente. E aqui vai demorar, Bruno. Eu não posso antecipar isso. A nossa meta é sermos os mais rápidos possível no etanol de segunda geração. O desafio era resolver os gargalos. Depois vamos ver quais são os outros gargalos na companhia, mas hoje temos certeza, estamos muito confiantes que seremos mais rápidos do que o mercado está projetando com relação a nosso plano de negócios. No nosso plano de negócios falamos sobre 3 plantas por ano para chegar a mais de 20 plantas dentro de seis a sete anos - e já estamos com pace para isso. Então eu não vejo nenhum risco de não atingirmos isso. O mercado ainda tem uma demanda muito forte, então cabe a nós decidir a velocidade em que queremos prosseguir e quanto risco queremos assumir - mas é só isso que eu posso compartilhar agora, Bruno. Com relação a marketing e serviços e nossa estratégia de importação, você pode ver claramente que a Petrobrás não está fazendo nenhum movimento estranho de importação para o Brasil. Precisa importar principalmente agora que estamos

tendo um aumento no consumo de diesel no Brasil pelos próximos seis meses, então ainda precisamos garantir o suprimento para o Brasil - e estamos fazendo isso, então vamos continuar a importar, mas não vamos assumir nenhuma perda quando importamos o produto. É claro que estamos dando prioridade às companhias que têm contrato conosco, a marca Shell. Então esses são os nossos parceiros prioritários, mas a nossa estratégia é manter um suprimento seguro, sem perdas nas importações. Então isso te dá uma ideia de como estamos nos comportando. Não há um preço médio para o Brasil, varia de região para região. Algumas têm mais importação, algumas regiões são mais afetadas, tem menos importações. Depende do mecanismo de precificação, ele se ajusta em cada região dependendo da situação de preços daquela região específica - mas a estratégia é garantir o suprimento para nossa base de clientes sem incorrer em perdas nas importações.

SR. BRUNO MONTANARI - Muito claro, muito obrigado.

OPERADORA - A próxima pergunta é do Marcelo Gumiero da Credit Suisse.

MARCELO GUMIERO - Olá a todos, muito obrigado por responderem minhas perguntas. Eu gostaria de saber a respeito de marketing e serviços no Brasil. Vocês têm alguma preocupação com relação à escassez de suprimento esse ano, principalmente com relação ao diesel? Considerando é claro a dinâmica de precificação no Brasil, mas também a dinâmica mundial do diesel, os spreads aumentando, os estoques não estão no nível ideal mundialmente falando. E a minha segunda pergunta é sobre a CBIOs. Temos visto preços muito altos nos certificados da CBIO, então eu gostaria de saber se é uma questão de metas mais agressivas para esse ano ou se o mercado está preocupado de alguma forma com relação à produtividade de etanol e às emissões de certificados da CBIO. Eu queria saber o que vocês estão vendo em termos de coisas positivas para sua operação, ou se isso vai ser uma coisa negativa, muito obrigado

RICARDO MUSSA - Obrigado Marcelo, muito boas as suas perguntas. Você está certíssimo com relação ao mercado mundial de diesel. Se observarmos o que está acontecendo na Rússia, quando você tem menos disponibilidade de gás muitas refinarias no mundo às vezes precisam rodar a refinaria com diesel, então essa falta de diesel é algo que é mais afetado pela guerra em comparação com o petróleo bruto - e a Rússia também é um player muito importante no mercado de diesel. Então essa é uma grande preocupação mundialmente, essa falta, essa escassez. Nós temos um cenário em que conseguimos garantir esse suprimento. Não foi fácil. Olhando a nossa estratégia de importação temos muito menos disponibilidade de produtos, então estamos utilizando outras fontes além do Golfo e da Europa para garantir o suprimento, então o cenário não está tão amigável ao gás quanto estava antes. Mas se você tiver a cadeia de suprimento correta para fazer isso e os volumes corretos combinando os volumes do Brasil, Brasil e Argentina e Paraguai, nós temos o necessário também, temos a nossa rede Shell para nos ajudar a encontrar a molécula, então temos uma vantagem competitiva nesse

cenário de escassez de combustíveis para atender o suprimento para o Brasil. Então foi um desafio para nós, mas em momento algum faltou produto para nossa base de clientes, e não vemos isso acontecendo. Agora vamos chegar na estação de furacões, então vamos ser mais cautelosos do lado do suprimento. Também estamos chegando a níveis de demanda mais altos no Brasil e é por isso que precisamos ser muito cautelosos pensando no suprimento, nas compras aqui no Brasil nos próximos seis meses indo lado do diesel - mas estamos muito bem preparados mesmo comparados com o mercado aqui para garantir o suprimento, e temos uma molécula competitiva no nosso sistema. Então para mim sem dúvida é um desafio, mas estamos mais bem preparados na minha opinião do que a concorrência para atravessar esse cenário. Com relação à sua pergunta sobre a CBIO, porque esse preço, isso tem mais a ver, Marcelo, com... pensando nas metas não para esse ano mas para 2023, começamos a ter metas muito agressivas para a CBIO, e pensando na oferta e demanda hoje temos mais CBIOs do que consumo. Mas olhando para frente o que vamos ver é um mercado mais justo para a CBIO e os preços estão refletindo isso. Comparando com outros países ainda está barato, e o mercado de CBIOs vai funcionar de certa forma. Eu sempre digo isso as pessoas: o mercado de CBIO sempre vai ter um impacto porque cria uma demanda mais estável para o etanol. Você falou sobre como isso afeta marketing e serviços, né? Mas eu acho que a principal implicação é no segmento de açúcar, porque a CBIO vai fazer com que o Brasil seja menos flexível para ir de etanol para açúcar, e vai criar uma demanda mais estável para o etanol. Então esse ganho de CBIO não é no curto prazo, mas sim no longo prazo, e os preços estão refletindo o que o mercado vai buscar nos próximos dois anos com relação às metas - e foi criado para isso, para garantir mais incentivos para renováveis, e já estamos vendo isso acontecer nos preços e esperamos que isso traga mais demanda ou mais investimentos no segmento de etanol daqui para frente, um componente muito importante para o segmento de energia aqui no Brasil. E vai fazer diferença no ano que vem, daqui para frente. Então se você acha que os preços estão bons agora para os produtores, talvez você se surpreenda a longo prazo em comparação com outros países. E do lado de marketing e serviços é um repasse. Precisamos administrar o repasse desses preços para ter certeza que isso esteja na precificação.

MARCELO GUMIERO - Muito obrigado, muito claro.

OPERADORA - Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Ricardo Mussa para as considerações finais.

RICARDO MUSSA - Muito obrigado, obrigado por todas as perguntas. Como eu disse o ano passado foi um ano fantástico. Não só fizemos IPO, a aquisição da Biosev. Imaginem para nós implementar essa grande empresa, e fizemos uma execução perfeita - e ao mesmo tempo tivemos resultados recordes tanto em termos financeiros quanto operacionais, tivemos um ano recorde em termos de lucros, EBITDA, receita, segurança. Tivemos um ano recorde em participação de mercado, ou seja, foi um ano memorável para a Raízen em

todas as áreas. Vamos ter o Raízen Day no dia 25 de maio, será transmitido ao vivo, estão todos convidados a participar. Pela primeira vez vamos ver detalhadamente todos os segmentos de todos os nossos negócios e vamos trocar ideias, compartilhar os nossos planos. Estão todos super convidados a participar. E eu gostaria de agradecer ao Gui. Vai nos deixar após nove anos como CFO. Essa transição já foi acordada há muito tempo, então um obrigado muito especial para o Gui, que trouxe a companhia para onde ela está hoje. Estamos dando as boas-vindas ao Carlos, que é um cara incrível. Nós o trouxemos do mercado e ele fará essa transição com o Gui, e no Raízen Day daremos uma despedida apropriada para o Gui e um agradecimento por toda a sua contribuição. E é isso, muito obrigado a todos e nos vemos no dia 25 de maio no Raízen Day.

OPERADORA - O call de resultados da Raízen está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.
