



**Transcrição de Videoconferência
Raízen
Resultados do 3T 22'23**

Bom dia a todos, é um prazer apresentar mais uma vez os resultados da Raízen. Hoje vamos falar do 3º trimestre da safra 2022'23. Estão presentes comigo: Ricardo Mussa, nosso CEO e Carlos Moura, nosso CFO e DRI. Podemos iniciar a apresentação dos resultados no slide 3, com os destaques e avanços que tivemos dentro dos nossos negócios.

Em renováveis, mais uma vez mostramos a qualidade do nosso portfólio de etanol, e a nossa capacidade de diferenciar o valor do nosso produto, construindo um novo patamar de preços. Já foram produzidos mais de 25 milhões de litros até dezembro e antevemos chegar a 30 milhões de litros nesta safra, batendo o recorde de produção de E2G da nossa planta piloto.

Em energia, expandimos em mais de 30%, atingindo 24 mil unidades consumidoras conectadas. Seguimos expandindo nossa franquia e investindo em soluções para comercialização de energia limpa.

No açúcar, o ciclo mais positivo para a commodity gerou oportunidade para expansão do volume de açúcar comercializado dentro da nossa plataforma de trading, ao mesmo tempo que avançamos nas vendas diretas para o destino.

Em Marketing & Serviços, seguimos avançando na otimização do nosso mix de produto e proposta de valor aos nossos revendedores e clientes. Atingimos a marca de 8 mil postos Shell nas operações do Brasil e Latam, além de termos alcançado o nível mais alto de avaliação da satisfação, evidenciando nosso foco no relacionamento cada vez mais sólido com a revenda Shell.

Concluímos com sucesso a parada programada de 50 dias da refinaria na Argentina. A maior já feita na sua história. Outras iniciativas como o Shell Box e o Grupo Nós não param de avançar, reforçando a confiança em nosso futuro.

Este trimestre também foi marcado pela confirmação da Raízen em dois índices, que nos enche de orgulho: o ISE, índice de sustentabilidade empresarial da B3, e no Teva Índice Teva Mulheres na Liderança, o primeiro do Brasil que seleciona as empresas com maior representatividade de mulheres na governança.

Vamos aos principais destaques dos resultados consolidados, passando para o slide 4.

O maior volume de negócios gerou uma expansão das receitas no tri, atingindo R\$ 60 bilhões.

O EBITDA Ajustado do 3º trimestre atingiu R\$ 3 bilhões, 12% inferior na comparação com o mesmo período do ano passado. Na comparação dos 9 meses do ano-safra, o EBITDA avança 5%.



Os investimentos atingiram R\$ 3,1 bilhões, incluindo os projetos de Produtividade Agrícola, E2G, Energia, Biogás, além dos dispêndios na Argentina com a parada programada e adequação da qualidade de produtos.

No próximo slide, slide 5, vamos destacar o fluxo de caixa e alavancagem.

Neste trimestre houve um consumo de caixa de R\$ 445 milhões. Temos dedicado um foco especial para gestão do caixa da Companhia, alinhado aos princípios de gestão de capital e dinâmica dos nossos negócios.

No fluxo de caixa operacional, os principais efeitos no capital de giro do trimestre estão relacionados aos:

- (i) estoques, que seguiram a sazonalidade típica deste período da safra, com o carregamento de açúcar e etanol para comercialização futura, com maior rentabilidade;
- (ii) no contas a receber, que está consistente com o maior prazo dado nas vendas diretas para clientes finais de açúcar e etanol, com maior rentabilidade implícita, e
- (iii) e em fornecedores e contas a pagar, notadamente no casamento do ciclo financeiro consolidado.

O fluxo de caixa de investimentos reflete a aceleração dos investimentos para recuperação da produtividade agrícola em conjunto com a aceleração dos investimentos para construção das plantas de E2G e Biogás.

O fluxo de caixa de financiamento incorpora um nível maior de amortizações no período, segundo a diretriz de estendermos o prazo médio do endividamento do nosso balanço.

Estes efeitos explicam também o aumento sazonal da dívida líquida, conforme gráfico abaixo, elevando a alavancagem, momentaneamente, para 2,5 vezes a relação "Dívida Líquida/EBITDA dos últimos 12 meses. Lembrando que temos como objetivo alcançarmos um nível mais próximo de 1,6x ao final do ano-safra.

Antes de passar pelos slides dos negócios, uma atualização sobre os pilares de sustentação dos resultados da Raízen, em linha com o que temos apresentado aqui, no slide 6.

Estes são os 6 principais itens que balizam nossos resultados para o ano. Avançamos em vários desses tópicos, como podem ver os marcos em verde. Nós monitoramos 19 pontos de controle e estamos alinhados em 16 deles. Eu quero destacar 3 pontos de atenção:

- i. O primeiro se refere ao ambiente de negócios de Marketing e Serviços Brasil, que vem se adaptando às mudanças sobre a tributação dos combustíveis, trazendo alta volatilidade para preços...

- ii. O segundo e terceiro pontos se referem ao 5º bloco: apesar da expansão do volume de negócios e faturamento, nós tivemos uma moagem inferior ao que estimávamos – em virtude do clima - o que afetou nossa eficiência operacional, na parte agroindustrial.
- iii. O terceiro ponto é a otimização dos ativos logísticos, onde sofremos pressões inflacionárias e de variação do preço do Diesel.

Vamos passar agora para uma discussão mais detalhada em cada um dos segmentos de negócios, começando com Renováveis e Açúcar, com as operações nos Parques de Bioenergia, no slide 7.

O 3º trimestre marcou o encerramento do principal período de moagem, com 3% de queda versus a safra passada. Os efeitos do clima mais seco e a menor área de colheita neste ano, fruto de nossa decisão voluntária de acelerar a renovação de canavial, impactaram diretamente a disponibilidade de cana. No entanto, a produtividade no acumulado do ano ficou em linha com o mesmo período do ano passado.

Conforme apresentamos no relatório de resultados, a nossa jornada para recuperação da produtividade segue avançando. Na cana de 1º corte continuamos com performance superior à média do Centro Sul. Na cana de 2º corte, tivemos um forte ganho de produtividade e fechamos o gap em relação à região Centro Sul. O desafio segue sendo na parcela de cana mais antiga, com 3º corte em diante, mas que está sendo gradualmente solucionado. Nós temos hoje em nosso portfólio, algumas regiões, onde a produtividade é estruturalmente melhor e o trabalho já foi bem executado, como por exemplo, no cluster de Ribeirão Preto, onde operamos 5 Parques de Bioenergia. A produtividade da Raízen neste cluster já supera a média da região e do Centro-Sul, como é possível visualizar no lado direito superior do slide. Reitero aqui o que já havíamos sinalizado nos trimestres anteriores: sabemos o que fazer e como fazer. Nosso foco agora é manter a execução do plano e continuar a colher os resultados desta jornada.

Para finalizarmos a seção Agroindustrial, estamos trazendo uma análise com os principais ofensores dos custos neste ano safra. O principal componente é, sem dúvidas, (i) o efeito de menor diluição dos custos fixos, dado a queda na disponibilidade de cana, além dos (ii) impactos da inflação, que resultou no avanço dos preços de materiais e (iii) inflação sobre insumos agrícolas em geral.

É importante reforçar que implementamos diversas ações internas e com fornecedores para atingir o melhor custo-eficiência, mitigando parte dos efeitos inflacionários. Passando para o próximo slide, o 8.

Em Renováveis, nós tivemos a expansão do volume de etanol comercializado no trimestre, com precificação diferenciada, acima da referência de mercado.

Em Energia, a expansão do volume próprio com maior cogeração foi compensada por menores volumes de comercialização e trading diante de menores oportunidades e preços de mercado spot.



Em Açúcar, expandimos o volume total de vendas, com aceleração das operações de comercialização. O preço médio ficou em linha com o mesmo período do ano anterior, porém acumula uma expansão de 10% no acumulado da safra.

Com isso, o EBITDA Ajustado de Renováveis e Açúcar encerrou o trimestre com queda, sendo que os maiores volumes vendidos foram compensados pela pressão nos custos no período. Já no acumulado do ano, o maior volume vendido de etanol e açúcar, com melhores preços, são os principais componentes para a expansão do resultado.

Vamos agora para o próximo slide, o 9, para trazer uma atualização sobre nosso Etanol.

O quadro acima mostra o avanço em nosso preço médio de Etanol, com expansão de 7% ante o trimestre anterior e ampliação do prêmio sobre o etanol hidratado, comercializado no Brasil. Naturalmente, as disparidades ocorridas em 2022 afetam o preço de referência, mas nota-se uma clara evolução de nosso preço médio dentro deste ano-safra.

Como temos destacado nas últimas conferências, a nossa capacidade de produzir e comercializar etanol com alto valor agregado, tem gerado cada vez mais oportunidades de maximizar valor. Temos um posicionamento único nesta indústria com a cadeia integrada, escala e certificação de produto, garantindo um posicionamento privilegiado para capturar retornos superiores, principalmente em cenários de preços locais depreciados.

Passando para o próximo slide, quero trazer alguns avanços na nossa agenda de Energia.

Estamos nos posicionando de forma assertiva, para capturar as oportunidades de mercado, intensificando parcerias e ganhando escala. Nossa atuação na geração, comercialização e oferta de soluções para o setor de energia elétrica tem como pilar, uma vantagem competitiva bastante relevante: centralidade do cliente.

Destacamos três alavancas para desenvolvimento do negócio de energia ao longo dos próximos anos:

1. Nos tornarmos a solução “one stop shop” de energia para nossos clientes. No mercado livre já estamos faturando diretamente nossos clientes, destacando qual foi a economia alcançada naquele período, acessando energia 100% limpa e renovável;
2. Em comercialização, a Raízen se manteve entre as 4 maiores do Brasil em volume operado, com rígido controle de risco de nossas operações.
3. Por último, a alavanca de eletromobilidade para oferecer soluções com alta conveniência e eficiência para nossos clientes e parceiros.

Bom, agora vamos passar para o slide 11, para uma atualização sobre o mercado de Açúcar.

Estamos num ciclo bastante construtivo para preços de Açúcar. Alguns fatores contribuem para nossa visão, como por exemplo o indicador apresentado neste slide. Quando olhamos o “stock

to use”, ou estoque consumível, onde o menor índice indica a menor disponibilidade de açúcar no mundo, a tendência tem se mantido baixista algo em torno de 51 a 52%. Seguimos nossa estratégia de fixação de preços, observado o horizonte de tempo previsto em nossa Política de Gestão de Riscos Financeiros.

Quero lembrar também que já estamos embarcando quase 100% do nosso açúcar produzido, direto para o destino e sem intermediários, já atingindo o equivalente a 60% do book total de comercialização da Raízen.

Passando para o próximo slide (Slide 11), vamos falar dos resultados de Marketing & Serviços.

Começando pela operação do Brasil. Reforçamos nosso foco no atendimento aos nossos revendedores Shell, reduzindo o suprimento a segmentos de mercado que operam grandes volumes com rentabilidade inferior, notadamente no Diesel. No ciclo otto, medido em gasolina equivalente, crescemos na comparação tanto anual quanto trimestral, evidenciando uma aderência à proposta de valor oferecida para nossos clientes e revendedores. Já em aviação, os volumes cresceram, ancorados pela maior demanda em aviação executiva e devem ganhar ainda mais tração com o início das operações com a Azul em janeiro de 2023.

No entanto, o ambiente de negócios foi mais desafiador no tri, em virtude dos impactos na demanda durante a Copa do Mundo, além da queda dos preços de gasolina e diesel em dezembro, e pelo excesso de oferta de combustíveis no mercado.

Ainda assim, mantivemos um nível elevado de margem bruta, acima do nível histórico, com uma evolução no acumulado do ano. O EBITDA Ajustado das operações do Brasil apresentou uma recuperação na comparação sequencial, mas ficou abaixo do mesmo período do ano anterior. Se normalizarmos os efeitos dos inventários, teríamos alcançado uma margem de R\$ 97/m3 no trimestre e R\$ 118/m3 no acumulado do ano.

Gostaria de trazer alguns fatos e dados que confirmam a consistência de nossa estratégia:

1. Primeiro, encerramos o trimestre com uma adição de 192 postos nos últimos 12 meses, mantendo o ritmo de renovação e embandeiramento de novos postos. Já batemos a meta para este ano, com 1 bilhão de litros adicionados. Além disso, já cumprimos 85% da meta de renovação nos primeiros 9 meses do ano;
2. Tivemos um índice recorde de aderência à Oferta Integrada de Valor Shell, que é nosso programa de fidelização da rede de revendedores, que atinge 80% de cobertura atualmente. A relação com a revenda esteve, está e sempre estará no centro de nossa estratégia.
3. Alcançamos o maior índice de satisfação geral, já registrado desde o início das nossas atividades, numa pesquisa de satisfação chamada Index5, que é realizada mensalmente com mais de 400 clientes atendidos por serviços de entrega de combustível e carregamento nos

terminais: 96% dos respondentes estão satisfeitos com a nossa forma de atender e fazer negócio.

4. Fomos um dos primeiros países do mundo a lançar a nova Shell V-Power, sustentando nossa liderança no mercado premium, com uma melhora sensível de rentabilidade para nossos revendedores e para Companhia.

5. Por último, o Shell Box conta com mais de 4.900 postos credenciados, com números crescentes de usuários e transações.

Portanto, não vamos perseguir market-share sacrificando a rentabilidade para o acionista e para o revendedor, bem como limitando a expansão do valor econômico do mercado.

Passando agora para o próximo slide com as operações da Argentina e Paraguai.

Em Marketing e Serviços LATAM, alcançamos importantes conquistas, mesmo num cenário econômico desafiador. Retomamos as margens da operação no Paraguai, após a conclusão total do embandeiramento da rede, e batemos recorde de market-share na operação Argentina, com expansão de margens. Importante ressaltar que a dinâmica de mercado na Argentina é diferente do Brasil, e praticamente todos os players são embandeirados e integrados, não havendo postos independentes, ou mesmo o nível informalidade brasileiro. O resultado disso é um ambiente de negócio que proporciona maior eficiência (com melhor venda média por posto) e com rentabilidade bem superior à do Brasil.

Outro destaque do tri, foi a conclusão da bem-sucedida parada programada da refinaria de Buenos Aires, dentro do orçamento e do cronograma proposto.

Cabe lembrar que este tipo de parada da refinaria é realizada em ciclos de 10 anos, e gera uma necessidade de se importar derivados para garantir o abastecimento de nossos clientes, alterando a dinâmica de suprimento. Por este motivo, ajustamos o efeito no resultado para melhor análise do resultado recorrente.

Antes de passar para sessão de perguntas e respostas, quero relembrar a classificação de alguns riscos e oportunidades que discutimos na última divulgação, no slide 14.

Bom, indo para os desafios e oportunidades: incluímos alguns marcos para facilitar o entendimento do que foi positivo para o resultado, e dos pontos que não avançamos como previsto.

No lado esquerdo do slide, listamos as oportunidades, com destaque para demanda por biocombustíveis, em especial o Etanol para uso industrial e pelo E2G. Em Energia, estamos explorando toda capacidade de comercialização, e acesso a clientes com objetivo de nos tornarmos a One Stop Shop para Energia no Brasil, com fontes 100% renováveis.



Dentre os principais desafios que impactaram nossos negócios neste ano safra, destaco a volatilidade de preços e as mudanças tributárias no setor de combustíveis no Brasil. Além disso, o clima dos últimos dois anos – que foram os piores da série histórica mais recente - gerou um impacto relevante e sem contorno na produtividade da cana na região Centro-Sul. Por fim, o cenário econômico e político, tanto no Brasil quanto na Argentina, principalmente no que tange os impactos da taxa de juros e da inflação sobre os nossos custos, gerando um efeito ainda mais sensível aos nossos negócios.

Mesmo neste cenário, estamos reafirmando as projeções divulgadas para o ano. Apesar dos impactos em nossos negócios, que mencionei, iremos trabalhar incessantemente e nas alavancas de negócios para entregar os resultados projetados.

Por fim, gostaria de informar que temos um slide anexo sobre a jornada de Sustentabilidade da Raízen ao longo deste trimestre, bem como uma seção detalhada em nosso Release de Resultados, além de uma atualização sobre os preços e construção das plantas de Etanol de Segunda Geração. Temos muito orgulho do que está sendo construído, posicionando a Raízen como uma referência na transição energética sustentável.

Obrigado por sua atenção e podemos seguir para a sessão de perguntas e respostas.

Thiago Duarte, BTG Pactual:

Muito obrigado. Olá, Mussa, Carlos e Phillipe. Olá a todos. Tenho alguns comentários com relação ao negócio de distribuição de combustíveis no Brasil e um comentário adicional sobre o negócio de cana.

O primeiro tem a ver com o ROIC do negócio de distribuição de combustíveis. Além da volatilidade de mercado, parece que houve um aumento no capital de giro para investimentos no balanço para o negócio de distribuição de combustíveis, principalmente, estoque.

Eu queria saber se essa foi uma estratégia de carregamento de um estoque um pouco maior? Talvez se concentrando um pouco mais no fato da isenção de tributos sobre combustíveis. Então queria saber se foi o caso. E se esse foi um evento pontual com relação ao aumento do capital de giro no negócio?

A segunda tem a ver com a participação de mercado. Nos seus comentários, vocês mencionaram que não estavam dispostos a sacrificar lucros para aumentar a participação de mercado. Parece que o foco ficou mais no mercado de diesel. Vocês poderiam falar um pouco mais a respeito de como estava o ambiente de concorrência no setor de diesel? E como isso deve se desenvolver no quarto trimestre do ano safra? Seria ótimo.

E, por último, com relação ao negócio de cana. Me parece que um dos motivos para os volumes menores de cana este ano em relação a sua expectativa, foi o fato de que a área de colheita acabou ficando menor com relação à área de plantio.

Não sei se vocês já estão numa posição de nos ajudar a entender melhor a safra do ano que vem. Se vocês pretendem manter a mesma área de plantio e a área de colheita menor? Ou se vocês acham que já devem começar a aumentar a área de colheita? Isso, além dos níveis de

produtividade mais altos que já aguardamos para o próximo ano, é claro. Muito obrigado.

Ricardo Mussa:

Obrigado, Thiago. Ótimas perguntas. Com relação à primeira pergunta, gostaria de acrescentar dois comentários. É claro que tínhamos uma expectativa de retorno dos tributos em janeiro, então aumentamos, sim, os níveis de estoque antes disso. Acho que o mercado como um todo acabou fazendo isso.

Estamos vendendo menos para postos independentes e mais para os postos embandeirados, isso muda um pouco o cenário também. Mas nada que altere a volta dos níveis de estoque para níveis normais.

Com relação à participação de mercado, não podemos ver isso nos números da ANP, mas estamos aumentando a participação de mercado nos postos embandeirados e reduzindo a participação de mercado nos postos independentes. Então estamos aumentando o foco nos postos embandeirados e diminuindo nos postos que não vemos muito futuro pela frente.

Portanto, internamente temos uma renovação de postos embandeirados recorde para a Shell, volume recorde acima mesmo da meta. Essa é a nossa estratégia, dar apoio à revenda que apoia a marca Shell, e é isso que explica a participação de mercado.

Se você avaliar as informações detalhadas, estamos perdendo participação de mercado na parte de mercado que não nos interessa, não tem muito futuro, é volume por volume. Então essa é a estratégia que estamos implementando, dar apoio ao nosso varejo.

Na área de cana, você tem razão. Houve muitas áreas que preferimos não colher e plantar, então reduzimos a área de colheita esse ano. Ano que vem devemos projetar um pouco mais de 8% de aumento, ou seja, oito milhões de toneladas de moagem.

Estamos super confiantes nisso, vamos ter um ótimo plantio. As condições climáticas estão muito boas até agora e acho que o risco de não obtermos os resultados de produtividade esperados para o ano que vem estão cada vez menores por dois motivos, Thiago.

Primeiro, você está vendo o que está acontecendo com a cana de primeiro e segundo corte, a qualidade da nossa cana está muito boa e as condições climáticas melhoraram. Então a combinação desses dois fatores levam a resultados melhores. Ainda temos uma calda, mas uma calda bem menor no ano que vem, então devemos chegar a oito milhões, no mínimo.

Thiago Duarte:

Ótimo. Esses oito milhões seriam um aumento da participação da área de colheita em comparação com a área de plantio? Ou isso pressupõe essa proporção permanecendo mais ou menos a mesma?

Ricardo Mussa:

Teremos um aumento nas duas coisas, de produtividade e a área de plantio. Infelizmente, não tenho aqui comigo, mas posso te passar depois, Thiago, qual seria essa relação entre elas. Nós vamos aumentar a área de plantio e aumentar a produtividade, então as duas coisas aumentarão no ano que vem. Depois, posso pedir ao Casale que te envie os números.

Thiago Duarte:

Perfeito, muito obrigado.

Lucas Teixeira, JP Morgan:

Muito obrigado por aceitarem as perguntas. A primeira é sobre o preço realizado em etanol, que foi bastante forte no 3T22. Minha pergunta é com relação a essa exposição ao mercado internacional nos próximos trimestres.

Como devemos pensar a respeito da forma como vocês estão comercializando, em termos de contratos? Esses preços estão associados a o que? Vocês possuem alguma visibilidade em termos de *take or pay*? Só para tentarmos entender como fazer uma estimativa e também os preços médios realizados.

A segunda pergunta é um pouquinho mais específica sobre açúcar. Foi um pouco difícil para mim conciliar essa queda no EBITDA, especificamente nesse trimestre, considerando os preços que ficaram mais ou menos estáveis, e vi um bom desempenho em renováveis.

Não sei se foi algo associado a alocação entre renováveis e açúcar, ou algo relacionado a *trading*, vendas de terceiros. Gostaria de entender melhor como pensar na rentabilidade do açúcar daqui para frente, considerando o *guidance* que vocês mantiveram para o trimestre? Muito obrigado.

Ricardo Mussa:

Obrigado, Lucas. Com relação ao etanol, estamos vendo um aumento cada vez maior na área de produtos especiais na nossa carteira, não só do lado da produção. Este ano fizemos um esforço muito grande nessa área de especialidades, em todos os nossos parques de bioenergia. Então temos uma disponibilidade de produção cada vez maior e o *trading desk* está fazendo um trabalho muito bom de levar isso para o destino final.

Então o que vemos aqui, esses prêmios. É claro, tivemos um ano muito bom até agora, mas a qualidade da equipe, principalmente na Europa. Tivemos a crise da Ucrânia e com isso tivemos preços fixados muito bons para um prazo mais longo.

Temos contratos mais longos de etanol de primeira geração, com o *premium* mais alto. Então esses *premiums* estão aqui e vão ficar. Não posso comentar muito com relação ao *premium*, mas o desempenho da equipe de *trading* tem sido fantástica e não vejo isso diminuindo.

Com relação ao açúcar, você tem razão, é difícil de entender. Talvez o Carlos possa me ajudar aqui. Mas, basicamente, nós não fazemos uma avaliação trimestre a trimestre, principalmente, em termos de sazonalidade do lado de *hedging*.

Pensando no ano como um todo, estamos nos atendo ao *guidance*. Não há nada de diferente, não há alocação nenhum problema de alocação de custo. Não estamos alocando mais açúcar e menos para etanol. É só uma questão de como estamos fazendo o *hedging*.

Eu não vou falar quanto de *hedging* fazemos por trimestre. Avaliamos de uma forma anual e os *hedgings* agora estão mais baixos em comparação com o resto do ano. Mas essa é uma questão de sazonalidade, não há nada que tenha mudado na meta de açúcar. Carlos, não sei se você

quer acrescentar alguma coisa.

Carlos Alberto Moura:

Bom dia a todos. Bom dia, Lucas. Sim, só para acrescentar a explicação. Se você comparar o EBIT ajustado no 3T21 e no 3T22, em comparação com o trimestre atual. Estamos falando de mais ou menos R\$ 400 milhões de efeito que veio da sazonalidade de *hedging*.

Mas gostaria de reforçar o ponto que o Mussa levantou. Daqui para frente, vamos ter efeitos de *hedging* muito melhores nesse trimestre. E para o próximo trimestre ou próximo ano, teremos uma posição de *hedging* muito sustentável, levando a uma melhora dos resultados no ano que vem.

Lucas Teixeira:

Excelente, muito obrigado.

Gabriel Barra, Citibank:

Olá, Mussa, Carlos e Casale. Obrigado por aceitarem minhas perguntas, eu tenho duas. A primeira sobre o *guidance*. Falamos sobre os resultados, mas a Companhia confirmou o *guidance* para esse ano safra. Avaliando os números, no acumulado do lado mais baixo do *guidance*, eu diria que os resultados não estão mais baixos do que o esperado, mas ainda há um espaço aqui.

Então a minha pergunta é: Na sua opinião, quais são os riscos com relação a esse *gap*? E quais são os principais riscos que podem levar a Companhia a não alcançar os resultados esperados, principalmente na área de açúcar e etanol? Sendo que vocês venderam quase 80% do seu próprio ATR. Temos 20% do ATR até o final deste ano safra. Então quais seriam os principais pontos de atenção?

A segunda pergunta é sobre a alavancagem. Vocês chegaram a quase 2,5 vezes nesse trimestre. Isso é algo que preocupa a administração? Ou vocês estavam esperando isso devido ao ritmo e ao nível de investimentos? Há algum espaço aqui para fazer uma revisão do plano de investimentos em etanol de segunda geração ou biogás, devido a essa alta alavancagem?

E alguns comentários, por favor, me corrijam se eu estiver errado. Vocês não possuem coberturas, certo? Qual a alavancagem que vocês esperam para o fim do ano safra?

Desculpem, tenho uma pergunta adicional. Mas acho que é importante. Com relação ao etanol de segunda geração, os números são muito interessantes, o ritmo de investimentos também. E avaliando a planta Costa Pinto, este ano vocês vão produzir quase 25 milhões de litros de capacidade, a capacidade é próxima de 30 milhões.

Então, estamos falando de quase 83%. Vocês esperam a mesma proporção para as próximas plantas ou elas deverão trabalhar em nível de capacidade total? Qual é o nível que devemos esperar para as novas plantas? Muito obrigado por responderem minhas perguntas.

Ricardo Mussa:

Obrigado, Gabriel. Com relação ao *guidance*: Nós fizemos muitas análises internas, faltam



menos de 45 dias para o fim do ano fiscal. Estamos muito confiantes que vamos entregar de acordo com o *guidance*.

Nos aprofundamos muito nas alavancagens. Claro que há riscos, há movimentos de precificação e de tributos que devem acontecer no final de fevereiro, que podem mudar isso. Mas, depois de uma extensa revisão, vamos manter o *guidance*. Somos conhecidos como uma Companhia que entrega, estamos confiantes que vamos continuar entregando.

Alguns comentários para te ajudar, Carlos. É claro que temos a sazonalidade dos nossos resultados, açúcar, etanol e aqui temos estoque também de combustíveis. Como eu disse, havia expectativa de tributos, como eu disse, no início do *call*, que aumentou o nosso capital de giro. Estamos fechando com 1,6 vezes e nada deve mudar essa situação.

Falando sobre o etanol de segunda geração: Não vamos mudar o ritmo de investimentos, vamos manter o ritmo. Tivemos uma reunião do Conselho na semana passada para aprovar o plano para o ano que vem. Vamos manter os investimentos no etanol de segunda geração.

O mercado está melhor, está cada vez mais saudável. Você se lembra que tínhamos contratos com um piso de preço e compartilhamos o *upside*. E o *upside* está aumentando cada vez mais.

Não sei se você notou, mas o etanol de segunda geração não roda apenas durante a colheita, mas no entressafra também. Então vamos bater à nossa meta. Ontem eu fui à nossa planta de etanol de segunda geração em Piracicaba, já estamos com 29 milhões de litros, então vamos bater essa meta inicial com facilidade.

Foi um ano recorde, batemos todos os recordes de produção de área mensal, tempo de funcionamento da planta. Estamos muito confiantes nessa planta. Você se lembra que uma abordagem modular, as plantas novas vão ser baseadas nesse modelo.

Os resultados da planta Costa Pinto, deste ano, me fizeram ficar ainda mais confiante de que o risco das novas plantas não chegarem aos mesmos níveis de produtividade, são muito baixos. Porque estamos entregando mais do que esperávamos este ano.

Carlos Alberto Moura:

Bom dia, Barra. Aqui é o Carlos. Com relação aos acordos, só para mencionar para você. Nós temos uma nota específica, a 16 B, em nossas demonstrações financeiras. Onde declaramos que não temos nenhum acordo em nossos contratos.

Outra coisa, tem a ver com atenção a estrutura do capital. Isso é algo que discutimos mensalmente no nosso Comitê Executivo, desde o Raízen Day. Temos falado sobre a atenção ao caixa, a alavancagem correta, com uma duração vantajosa para a empresa.

E ao fato que reafirmamos o nosso grau de investimento recentemente. Naturalmente, devido ao cenário, especificamente no Brasil, temos nossas preocupações. Mas mais uma vez, temos uma bancabilidade muito forte na empresa.

É importante saber também que nessa mesma nota 16, a evolução disso teve também como base a parada programada da refinaria na Argentina. Tivemos que levantar uma porção considerável de capital de giro para atender esse mercado. Mas na nota 16 A é possível ver a maturidade dessa dívida. O vencimento dessa dívida será no primeiro semestre deste ano.



Gabriel Barra:

Muito obrigado, Carlos e Mussa.

Christian Audi, Santander:

Muito obrigado. Olá, Mussa, Carlos e Phillipe. Tenho duas perguntas: Em açúcar e etanol, vocês poderiam falar um pouco mais sobre as perspectivas para a exportação? Vocês tiveram um ano bom, mas que visibilidade vocês têm com relação à exportação em 2023 e 2024?

E com relação a custos, vocês falaram sobre aumento de produtividade em açúcar e etanol. Vocês poderiam falar sobre as suas expectativas de custos? Vão permanecer estáveis? Vão subir ou vão cair em 2023/24 em comparação ao ano passado?

E a minha segunda pergunta tem a ver com a distribuição de combustíveis. Vocês mencionaram que houve muito ruído neste trimestre, mas vocês poderiam comentar um pouco com relação à dinâmica de mercado e as condições que vocês observaram agora em janeiro e fevereiro, por favor? Muito obrigado.

Ricardo Mussa:

Muito obrigado pelas perguntas, Christian. Com relação ao seu primeiro comentário sobre custos, eu perdi o início da pergunta. Mas com relação aos custos, não prevemos nenhum aumento de custos no próximo ano safra, eles devem permanecer estáveis ou até reduzir se pensarmos nos custos de fertilizantes de diesel.

O anúncio do governo de que vão manter a tributação do diesel baixa e as estimativas de preço de diesel que temos visto. Então os custos talvez estejam um pouco abaixo do que observamos neste ano safra.

Claro que como a nossa produtividade está muito mais alta, vamos diluir mais os custos, o que deve refletir ainda mais em nossos resultados positivos. Então, estamos muito otimistas com relação a isso para o próximo ano safra.

Com relação ao mercado de combustíveis: Essas distorções que temos observado, devido à espera do aumento ou não dos tributos. Tivemos muita chuva em janeiro. Houve um atraso na colheita de soja e milho no Mato Grosso, que acabou afetando isso, mas não vemos nenhuma grande tendência aqui, Christian. Para ser sincero, ainda há muitas expectativas com relação ao que vai acontecer.

Em relação aos tributos, tivemos notícias sobre a Petrobras, os ajustes de preço parecem que continuam seguindo os preços internacionais. Mas ainda há uma certa expectativa para ver como as coisas vão prosseguir, estamos aguardando. Não há nenhum grande movimento fora a estação de chuvas e isso vai ser bom para o consumo de combustíveis no Brasil.

Christian Audi:

Muito obrigado, Mussa. A pergunta inicial era sobre o seu potencial de exportação de etanol, ou seja, se os preços de etanol no Brasil estão dando alguma visibilidade à exportação de etanol no ano que vem, em comparação com este ano?

Ricardo Mussa:

Entendi, Christian. Ótima pergunta. Sim, esse é um foco nosso, esses produtos mais especializados, nos afastando das *commodities*. Temos uma expectativa de ter os mesmos números ou maiores de exportação no ano que vem.

Estamos nos concentrando muito mais no mercado internacional do que no mercado doméstico. O mercado industrial tem crescido ano a ano e a nossa participação da taxa industrial, na nossa carteira, também deve aumentar, bem como a taxa de exportações.

Temos muitos contratos já assinados. Grande parte da nossa comercialização de etanol já está fechada para o ano que vem e, portanto, isso deve aumentar, Christian.

Christian Audi:

Perfeito, muito obrigado.

Luiz Carvalho, UBS:

Olá a todos. Muito obrigado pela oportunidade. Olá, Mussa, Carlos e Casale. Vou começar com uma pergunta mais macro. Desde a abertura de capital, ficou claro que o valor não tem sido muito bom, tem caído. As metas mudaram, mas ainda temos uma perspectiva otimista quando vemos o *guidance* da empresa. Em termos de alavancagem, estamos falando de 2,5 vezes com o impacto sazonal. Mas nos próximos dois anos teremos uma forte geração de caixa também.

Então, a minha pergunta é sobre a estratégia da alocação de capital: Quais serão as prioridades? Você deve postergar alguns investimentos para fazer recompra adicional além do que já foi anunciado no ano passado e também pensando nos dividendos? Estou tentando entender um pouco melhor a alocação de capital e as prioridades nesse sentido.

A segunda pergunta sobre a distribuição de combustíveis e participação de mercado: Temos nos reunido com revendedores e *players* do setor nos últimos meses e temos tido um *feedback* com relação a ajustes na abordagem da Companhia, como foi mencionado numa pergunta anterior, e houve uma queda no volume de diesel no ano a ano.

Qual seria a sua interpretação do comportamento de participação de mercado, considerando os ajustes na abordagem comercial e essas mudanças constantes que temos visto no setor de PIS, COFINS, CBOs e etc? Muito obrigado.

Ricardo Mussa:

Ótimas perguntas, Luiz, muito obrigado. Com relação à alocação de capital: As nossas prioridades permanecem as mesmas que mencionamos no IPO. Tivemos a recuperação da produtividade da cana, essa é claramente uma das nossas prioridades, que traz o fluxo de caixa olhando para frente.

Temos preços sustentáveis de açúcar e isso nos dá clareza que teremos um *bottom line* muito melhor em renováveis. Então essa é uma grande prioridade de alocação de CapEx para a renovação e a melhora do tratamento da cana de açúcar.



Não mudamos o plano para o etanol de segunda geração, permanece o mesmo. Desde o IPO estamos discutindo como encontrar formas de antecipar, isso se possível, porque os *premiums* ainda estão muito altos.

A única coisa que eu discordo do que você disse, Luiz. É que quando você vê a nossa geração de caixa para os próximos dois anos, ela está muito forte. Estamos falando de 80 milhões de moagem, com custo relativamente baixo e preços melhores de açúcar. Então uma geração de fluxo de caixa muito melhor, vindo de renováveis.

Estamos muito felizes com o nosso CapEx para o etanol de segunda geração. Os controles, o *timing*. O risco do projeto está caindo cada vez mais, diariamente. Estamos a quase 80% da planta de Bonfim, estamos avançando nas outras plantas. Então o nosso nível de confiança está aumentando e o risco, na minha opinião, está se reduzindo a cada dia.

Pensando na estrutura de capital da Empresa, estamos reduzindo a alavancagem para o próximo ano safra. Estamos muito confiantes, temos muito pouca dúvida de que isso vai acontecer.

Do lado do combustível, pensando na participação de mercado. É parecido com o que eu disse para o Thiago, vocês não têm acesso ao detalhamento dessas informações. Mas, o que podemos dizer, é que a nossa participação de mercado em postos embandeirados está aumentando. Então estamos dando cada vez mais apoio aos nossos revendedores.

Nosso negócio de varejo está muito forte, temos o maior índice de satisfação. Eles adoram o nosso relacionamento, temos tido um *feedback* fantástico da nossa equipe e dos nossos parceiros. A nossa participação de mercado que está caindo é entre postos independentes. Inclusive uma parte do mercado que acaba até concorrendo conosco.

Portanto, é uma participação de mercado negativa, na minha opinião. Então pensando em todos os números, todas as KPIs que mensuram a nossa relação com os nossos parceiros, nunca estivemos melhor. Eles têm obtido muito lucro, devem ter muito lucro e vamos dar apoio a sua rentabilidade, como sempre.

A nossa abordagem comercial não mudou em nada, a não ser que estamos dando cada vez mais apoio à nossa rede e essa é a coisa certa a ser feita. Queremos aumentar a rentabilidade de nossos parceiros e assim termos também uma rentabilidade melhor, reduzindo o volume de postos independentes e aumentando os postos embandeirados.

Luiz Carvalho:

Um comentário com relação à primeira pergunta: Então o plano é manter essas 20 plantas de E2G e as 39 de biogás? Esse continua sendo o plano de investimentos?

Ricardo Mussa:

Sim, esse é o plano. É claro que se eu não estou enganado, Thiago, todas as plantas não vão estar em funcionamento em 2030, acredito que 16 ou 17 estarão em funcionamento. A conversa que vamos ter, Luiz, na minha opinião. Pensando na nossa estrutura de capital, daqui a dois anos, vamos ter espaço para até acelerar as plantas de etanol de segunda geração. Esse é o plano hoje, mas dependendo do que acontecer no mercado, talvez haja espaço para acelerar esse plano.



Não vejo como vamos reduzir isso. Já temos nove plantas totalmente vendidas e sob construção anunciamos cinco, porque queremos negociar com os prefeitos, fazer os acordos para termos o melhor sistema tributário. Se alguma coisa acontecer com nosso plano, vai ser antecipá-lo, não o contrário.

Carlos Alberto Moura:

Bom dia, Luiz. É um prazer falar com você. Também temos contrapartidas muito boas no nosso programa de etanol de segunda geração. Isso nos permite fazer alguns arranjos financeiros, como o Mussa falou, para acelerar o programa se necessário.

A qualidade das contrapartidas, no nosso caso, é uma outra vantagem competitiva que nos ajuda a aumentar a escalabilidade do nosso programa e, se possível, acelerá-lo. Mas, mais uma vez, estamos totalmente comprometidos com a nossa disciplina financeira e nossa estrutura de capital, com base no que divulgamos no último trimestre, para mantermos o indicador de grau de investimento no nosso balanço.

Ricardo Mussa:

E aqui, Luiz, avaliando o nosso caso base de etanol de segunda geração, não tem *upside*. Com o volume que temos agora, estamos falando sobre a produção de enzimas, isso não está no nosso plano de negócios. Nós colocamos o preço piso sem nenhum *upside*.

Pensando no *premium* do mercado, hoje, o retorno está muito melhor do que esperávamos. Então foi isso que eu disse, o risco de construção está cada vez menor e o risco de produção com base nos números que temos visto, também estão mais baixos. E os *premiums* estão cada vez melhores e o retorno está aumentando.

A nossa pergunta agora é: Como podemos fazer mais? Esse é o plano fundamental para mim. A cada dia que passa estamos chegando cada vez mais próximos desse fluxo de caixa, eu sei que demora. Mas quando as plantas estiverem concluídas teremos um negócio extremamente sustentável, sem volatilidade no fluxo de caixa. E a conversão de caixa nessas plantas é fantástica, o OpEx é muito baixo e o fluxo de caixa é ótimo. Então o futuro é muito, muito brilhante.

Luiz Carvalho:

Ok, muito obrigado.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Olá. Obrigado Mussa, Carlos e Casale por aceitarem a minha pergunta. A primeira pergunta tem a ver com o programa de etanol de segunda geração. Vocês poderiam nos atualizar com relação a diversificação de fornecedores que vocês mencionaram no passado? Eu acho que isso é crucial para que vocês possam acelerar o processo de construção de mais plantas, como vocês falaram agora.

Existe alguma nova informação com relação aos custos em potencial? Ou CapEx para cada uma das plantas de etanol de segunda geração, dada a inflação, que tem sido um assunto tão em voga nos diferentes setores?

E se vocês pudessem também comentar sobre o *guidance* para o ano safra de 2023, que vocês



acabaram de confirmar entre R\$ 13 bilhões e R\$ 14 bilhões de EBITDA. Vocês poderiam detalhar a sua estratégia com relação aos níveis de estoque, tanto de açúcar quanto de etanol?

Porque acredito que vocês devam ter que reduzir esses níveis no quarto trimestre, apesar de que não vão ter volumes de moagem de cana vindo dos seus canaviais, correto? Vocês poderiam falar um pouquinho sobre a expectativa do preço realizado? Seria ótimo. Muito obrigado.

Ricardo Mussa:

Ótimas perguntas, Daniel. Com relação ao etanol de segunda geração e os fornecedores: Nós acabamos com esse gargalo. Já temos fornecedores o suficiente para chegarmos até sete plantas por ano.

Não é mais um gargalo. Isso era um gargalo, a um ano, um ano e meio atrás, mas não mais. O gargalo agora é a nossa capacidade de construir o máximo de plantas possíveis. Paralelamente, é claro, a estrutura financeira da Companhia para dar apoio a esse CapEx enorme.

Sobre CapEx, a boa nova é que a construção dessas plantas está dentro do orçamento. Não existe um único número aqui, Daniel, os números dependem da planta. Por exemplo, uma planta que tem mais disponibilidade pode ter um CapEx mais baixo, pode variar de R\$ 1 bilhão a R\$ 1,2 bilhão, dependendo da planta.

O que nós estamos tentando fazer é selecionar as plantas que têm mais disponibilidade de biomassa, mas os retornos mais do que compensam o aumento do preço do etanol de segunda geração, mais do que compensaram a inflação que incidiu sobre o custo de aço, mão de obra. Não vemos isso continuando daqui para frente, vemos uma redução do custo até mesmo no CapEx.

Com relação ao *guidance*: Normalmente, os preços do açúcar costumam ser melhores no último trimestre, então março normalmente é o mês que temos os melhores preços e tentamos sempre reduzir os níveis de estoque no último trimestre, porque é quando temos os melhores preços, aí a colheita começa.

Existe uma redução nos preços do etanol e do açúcar. Não vai ser muito diferente, Daniel, do que ocorreu nos últimos anos, a estratégia é a mesma: vender o açúcar. Você se lembra que nós tínhamos mais armazenagem dessa vez. Então tivemos mais flexibilidade em relação a quando vender o açúcar e o mesmo se aplica ao etanol.

É claro que tentamos sempre vender quando o preço está melhor e, normalmente, isso acontece no quarto trimestre. Por isso temos tanta confiança no *guidance*.

Daniel Sasson:

Perfeito. Muito obrigado, ficou claríssimo.

Gustavo Sadka, Bradesco BBI:

Olá, obrigado por aceitarem minhas perguntas. A primeira pergunta é sobre o *guidance*: Para vocês entregarem o *guidance*, isso vai ter com o retorno dos impostos federais no final de fevereiro. Se isso acontecer, provavelmente haverá um impacto no EBITDA no último trimestre do ano safra. Isso é necessário para vocês manterem o *guidance*?

A segunda pergunta é sobre os estoques: Observamos um aumento nos estoques de combustíveis, para a Raízen isso deve se tornar prática. Vocês estão vendo algum risco para etanol e combustíveis, de vários *players* aumentarem os seus estoques e tentarem vender os estoques ao mesmo tempo? Isso pode ser um risco para vocês no próximo trimestre e no início do próximo ano safra? Obrigado.

Ricardo Mussa:

Obrigado, Gustavo. Com relação ao *guidance*, temos muitas alavancas aqui para entregar de acordo com o planejado. Essa é uma delas, claro. Mas, para mim, o retorno dos tributos sobre os combustíveis é mais estrutural. Ganhos e perdas de estoque, é uma coisa pontual nos resultados.

Para mim, como produtores de etanol, é muito importante manter a competitividade do etanol em comparação com combustíveis fósseis, é isso que eu avalio. Ganhos e perdas de estoque são coisas de curto prazo, são muito pontuais, tanto ganhos quanto perdas.

Então, para mim, isso não é tão relevante. Não é algo que vai mudar o futuro da Companhia. Para mim, é importante que o Brasil é um dos únicos países no mundo que não tem distinção entre combustíveis fósseis e renováveis. Eu acho que isso é algo que o governo vai restaurar, não só por causa dos tributos, mas também porque é a coisa correta a ser feita.

Para diferenciar as externalidades de combustíveis renováveis como o etanol, de combustíveis fósseis como a gasolina. Para mim isso vai acontecer. É claro que ajuda na entrega, de acordo com o *guidance*, mas não é a mais importante. Estamos confiantes de qualquer forma.

Com relação a sua segunda pergunta: É dinâmica de mercado, as pessoas sempre tentam fazer esse tipo de coisa. São coisas não estratégicas, mais operacionais. Precisamos fazer o lado operacional para criar e entregar valor. Mas não é isso que muda a visão de longo prazo da Companhia.

É claro que quaisquer oportunidades que identificarmos para criar valor e reduzir a perda de estoque, é o que faremos, e o mercado como um todo vai fazer isso. Mas isso não mudará o cenário de oferta e demanda para o ano que vem, que vai estabelecer os preços de etanol, açúcar e gasolina. Então eu não vejo isso como algo relevante em termos de mudar a nossa visão ou qualquer número para o próximo ano safra.

Gustavo Sadka:

Obrigado.

Regis Cardoso, Credit Suisse:

Olá, bom dia. Muito obrigado, Mussa. Obrigado, Carlos, e obrigado, Phillipe. Minhas perguntas são com relação a alavancagem. A primeira com relação ao capital de giro: Se avaliarmos a evolução da dívida líquida neste ano safra, parece que o principal culpado foi o capital de giro. Vocês mencionaram uma alavancagem de 1,6 vezes. Estamos falando de R\$ 7 bilhões de redução da dívida líquida. Isso vai vir do capital de giro?

Se sim, se essa é a forma correta de avaliar isso, vocês conseguirão liberar esse capital de giro

para reduzir a dívida líquida? E ainda com relação à alavancagem, pensando no ano que vem, podemos supor que haverá um aumento do EBITDA e, portanto, uma redução na alavancagem de dívida líquida EBITDA?

E o que levaria a esse tipo de aumento? Aumento de produtividade? Vocês acham que os preços vão ter uma contribuição maior? Uma pergunta, mas geral, para trazer mais confiança aos investidores com relação ao nível de alavancagem.

E uma pergunta que recebi de outro investidor: Qual é a política de dividendos da Raízen? E se há uma preocupação com o fluxo de caixa negativo e os dividendos relativos a empréstimos? Poderiam comentar a respeito desses assuntos, por favor?

Carlos Alberto Moura:

Bom dia, Regis. Muito obrigado por suas perguntas. Com relação à alavancagem, mais uma vez, tivemos o efeito da Argentina. Essa alavancagem vai cair nesse trimestre e no próximo, que vai nos ajudar a reduzir a dívida e a geração de caixa na Argentina. Ao mesmo tempo, vai nos ajudar a ajustar esse indicador.

O nosso *range* da relação Dívida Líquida/EBITDA, é de 1,6 a 1,8 vezes, prolongando a duração da dívida. A maior parte das mudanças na nossa dívida. Na mesma nota 16, detalha que é possível ver a composição de todas as dívidas que levantamos neste último ano, especificamente, para estender o prazo da dívida, levando em consideração o ciclo de investimento da Companhia.

Isso é importante porque, como vamos manter os nossos indicadores do grau de investimento, é importante associar isso à política de dividendos. Nós não vamos ofender a nossa estrutura de capital e ultrapassar os nossos limites de alavancagem com dividendos por qualquer motivo que seja.

Esse é um consenso entre os acionistas e esse *guidance* da empresa, conforme divulgamos nos últimos trimestres, é muito importante. Existe uma coerência entre a política de dividendos e distribuição de dividendos da Companhia e a manutenção dos indicadores de grau de investimento.

Ricardo Mussa:

Com relação ao que levaria ao aumento do EBITDA no ano que vem. Ótimas perguntas. Claro que eu já falei sobre a primeira, que é a produtividade indo de 73,5 para 80 milhões de toneladas de moagem, esse seria o primeiro.

O segundo, o preço do açúcar já protegido e um preço muito mais alto. Também estamos nos protegendo do lado do custo. Os custos estão estáveis ou devem cair um pouco este ano e não esperamos ter nenhuma perda de estoque este ano.

O governo não deve cortar nenhum tributo. Há um aumento em energia que virá no ano que vem e também pensando na Argentina, fizemos um investimento enorme na refinaria. Então esse ativo vai ter uma produtividade mais alta e um custo operacional mais baixo.

Então estamos vendo crescimento em todas as linhas, com baixo risco de não atingirmos isso.

Se você falasse comigo em dezembro, havia o risco das condições climáticas. Mas o clima tem



estado fantástico, os primeiros números da safra que recebemos estão muito bons. Então, pensando quais poderiam ser os riscos, Regis, pode haver o risco de condições climáticas péssimas.

O açúcar já está protegido. Não vemos nenhuma grande mudança na nossa carteira de exportação de etanol, a refinaria na Argentina, porque a manutenção foi muito boa. Estamos avaliando mais detalhadamente na Raízen, como podemos ter mais retornos em relação ao custo, mas essa para o ano que vem.

Estamos muito confiantes, então esperamos uma redução nessa relação Dívida Líquida/EBITDA para o ano que vem, mantendo como o Carlos disse, a nossa política de dividendos atual.

Regis Cardoso:

Fantástico, muito claro. Muito obrigado.

Alejandro Demichelis, Nau:

Bom dia. Algumas perguntas. Primeiro: Vocês falaram sobre a alocação de capital, ficou muito claro. Vimos uma situação com as Lojas Americanas recentemente e a pergunta é se vocês visualizam um potencial de crescimento, seja de forma orgânica ou e não orgânica?

A segunda pergunta é: nós vimos o aumento de preços na bomba na Argentina ficando abaixo dos níveis de inflação. Por exemplo, ontem vocês anunciaram um aumento de 4%, a inflação está em 6%; então estou tentando entender como vocês veem suas margens na Argentina daqui para frente.?

Ricardo Mussa:

Ótimas perguntas, Alejandro. Muito obrigado. Você perguntou sobre o Grupo Nós, certo? A Americanas é concorrente, mas vamos manter o nosso plano. E o que eu posso dizer é que chegamos a centenas de lojas OXXO, o topline das lojas OXXO está fantástico e estamos atingindo o nível de maturidade com as lojas muito mais rapidamente do que esperávamos.

É um negócio muito sólido, os parceiros estão muito felizes com a nossa *joint venture* e nós também. O plano do Grupo Nós permanece exatamente o mesmo, não há nenhuma mudança.

Esses movimentos de mercado, Alejandro, só vamos saber com o tempo. É claro que ter menos concorrência é sempre melhor, mas nós ainda não vimos nenhum grande movimento até agora.

Com relação aos preços na Argentina, pensando no que fizemos no ano passado. Estamos indo muito bem, temos margens muito altas, apesar das da alta pressão inflacionária na bomba.

É difícil explicar a situação olhando apenas uma semana, como você mencionou, que aconteceu ontem. É uma sequência de eventos, o mercado da Argentina, o negócio de combustíveis na Argentina, está muito associado ao dólar americano.

Então, mesmo quando fazemos anúncios e mensuramos a Argentina, fazemos tudo em dólares, porque esse mercado está muito associado ao dólar americano, já faz tempo. Mas tem sempre um desafio, a nossa equipe está fazendo um trabalho fantástico na manutenção de participação de mercado, de margem, de manutenção dos melhores preços na bomba.



Você pode imaginar como é difícil trabalhar na Argentina, mas pensando em todos os nossos números lá, as coisas estão indo muito bem, participação de mercado, rentabilidade, os volumes estão aumentando, os custos estão sob controle. É uma história de sucesso para a Raízen, termos um ativo melhor ainda e, portanto, devemos ter resultados ainda melhores no ano que vem.

Então isso deve permanecer estável até o fim do ano. Se não virmos nenhuma grande mudança nessas margens. O que vai acontecer, Alejandro, é que vamos ter uma abordagem de custo melhor na Argentina, após a atualização da refinaria.

Mas já temos margens boas, uma boa participação de mercado, volumes muito bons, os volumes estão crescendo. Não vemos nenhum grande aumento de margem na Argentina, à margem da permanecer estável.

Alejandro Demichelis:

Ok, muito obrigado.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. E agora gostaríamos de passar a palavra para as considerações finais da Companhia. Senhor Ricardo Mussa, por favor.

Ricardo Mussa:

Muito obrigado. Obrigado a todos pelas excelentes perguntas. Foi um ano muito volátil, considerando as condições climáticas, os tributos. Mas a Companhia mantém o seu foco de longo prazo, os seus KPIs estão intactos. Estamos mantendo a nossa abordagem disciplinada a nossa estrutura financeira e temos certeza de que vamos entregar o *guidance* este ano. O ano que vem já está chegando. Já aprovamos o plano para o ano que vem, a equipe está pronta.

Muito obrigado pelo *call*. E se tiverem perguntas adicionais, por favor, falem com a nossa equipe de Relações com Investidores. Muito obrigado.

Operador:

A videoconferência de resultados referentes ao terceiro trimestre da safra de 2022 e 2023 da Raízen SA, está encerrada. O Departamento de Relações com Investidores está à disposição para responder a demais dúvidas e questões. Muito obrigado e tenham uma boa tarde.