Cosan DAY 2018


comgas
Nelson
Gomes

DISCLAIMER

Esta apresentação contém estimativas prospectivas sobre nossa estratégia e oportunidades para o crescimento futuro. Essa informação é baseada em nossas expectativas atuais ou projeções de futuros eventos e padrões, que afetam ou que podem afetar nossa empresa e resultados das operações. Apesar de acreditar que estas estimativas e prospectivas são baseadas em suposições razoáveis, elas são sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas a partir das informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e prospectivas podem ser influenciadas por os seguintes fatores, entre outros: (1) condições gerais da economia, politica, demografia e dos negócios no Brasil e particularmente nos mercados geográficos que atendemos.; (2) inflação, depreciação, desvalorização do Real; (3) desenvolvimento competitivos nas industrias de açúcar e etanol; (4) nossa habilidade para implementar nosso plano de despesas de capital, incluindo nossa habilidade para organizar financiamento quando necessário com condições razoáveis; (5) nossa habilidade em competir e conduzir nossos negócios no futuro; (6) mudanças nas demandas dos clientes; (7) mudanças em nossos negócios; (8) intervenções governamentais resultando em mudanças na economia, taxas, impostos ou regulamento do meio-ambiente; e (9) outro fatores que talvez afetam nossa condição financeira, liquidez, e resultados de nossas operações.

As palavras "acreditar", "poder", "estimar", "continuar", "antecipar", "pretender", "expectativa" e palavras similares tem a intenção de identificar declarações estimativas e prospectivas. Declarações de estimativas e prospectivas são indicadores somente do dia em que foram feitas, e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e / ou declaração prospectiva por causa de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. Estimativas e declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem diferir materialmente daqueles expressos nessas estimativas e declarações prospectivas. Em vista dos riscos e incertezas descritos acima das estimativas e declarações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem diferir materialmente daqueles expressos nessas declarações prospectivas devido a, inclusive, mas não limitado aos fatores mencionados acima. Devido a estas incertezas, você não deve tomar qualquer decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações prospectivas.

comgas

Oferta e Demanda

Área de concessão concentra 26% do PIB Brasileiro, em menos de 1% do território





Maior distribuidora de gás natural do Brasil

30% de todo gás natural distribuído no país

Alta densidade demográfica

População: 31 milhões
Habitações: 10 milhões

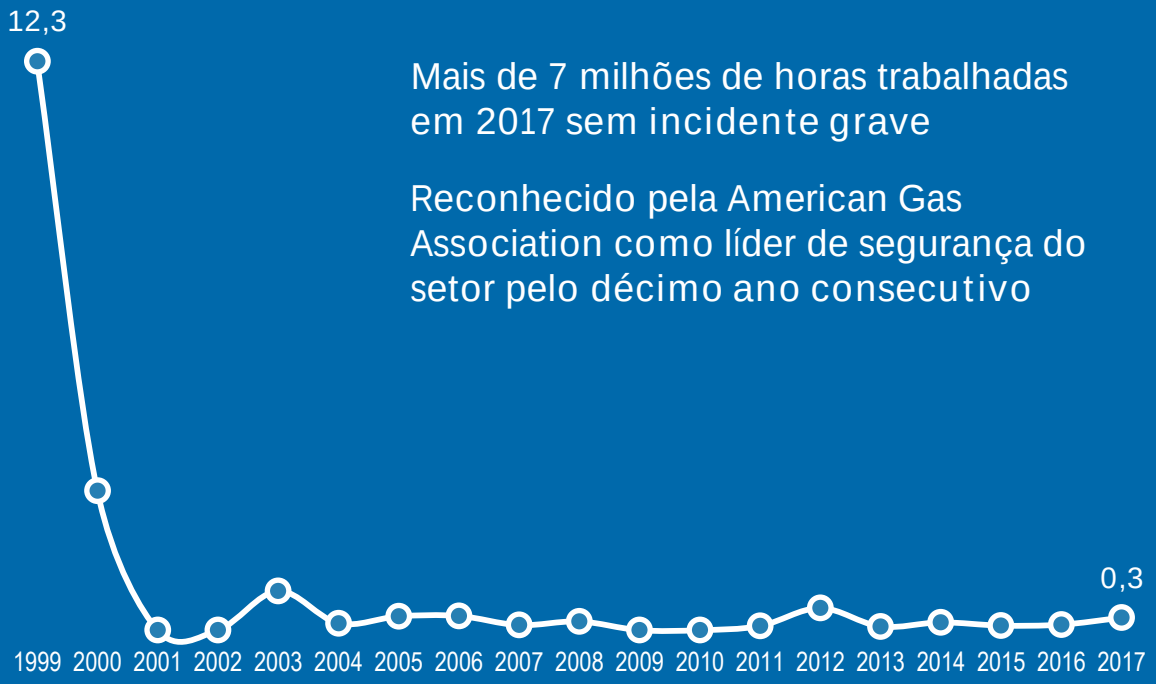
Hub de suprimentos de gás



Excelência operacional

Segurança como licença para operar

LTIF (Lost Time Injury Frequency)



Mais de 7 milhões de horas trabalhadas em 2017 sem incidente grave

Reconhecido pela American Gas Association como líder de segurança do setor pelo décimo ano consecutivo

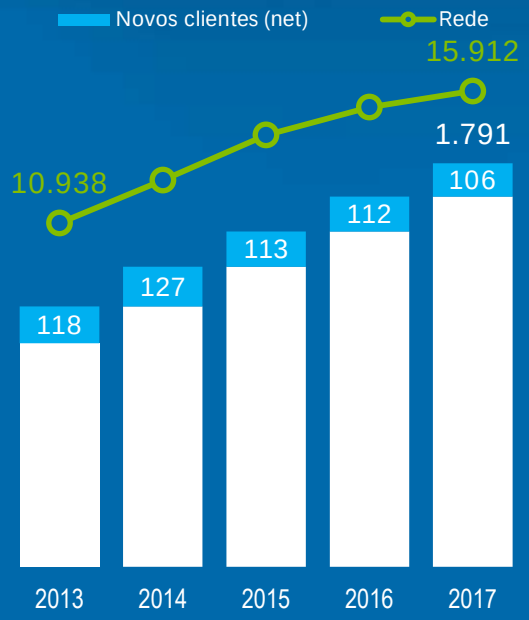
Nota: LTIF = "Lost Time Injury Frequency", medido pelo número de acidentes com afastamento pelo total de horas trabalhadas com exposição a risco (em milhões de horas)

Crescimento com eficiência

Aumentando a base de clientes, com custos otimizados

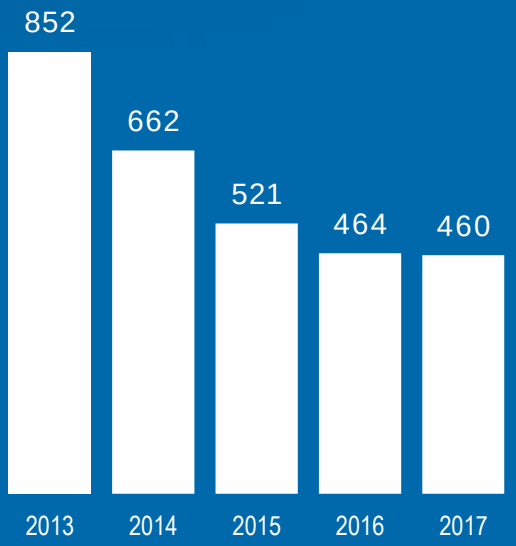
Clientes e Rede

(mil) (km)



CAPEX

(R$ mm)



OPEX – Termos reais

(R$ mm)



Nota: Termos reais base 2017

Experiência digital

Geração de valor para a companhia e conveniência para o consumidor

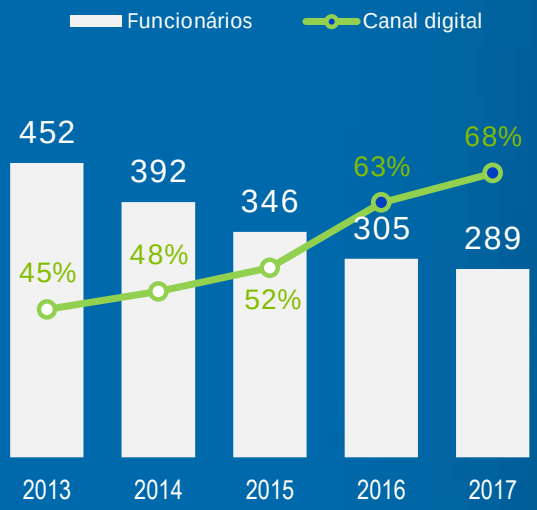
COMGÁS VIRTUAL
(site e app)

Rápido, seguro, conveniente

Anytime | Anywhere



ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR



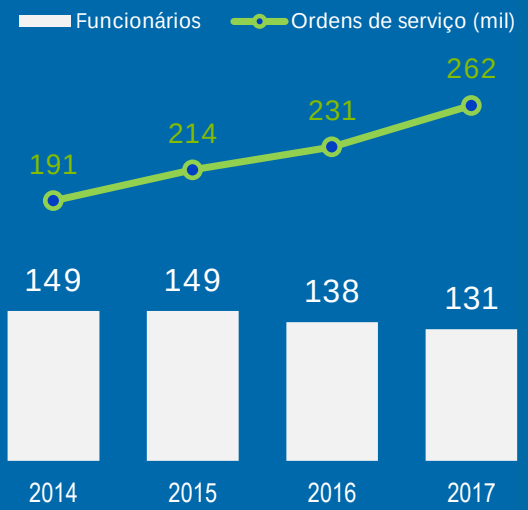
MOBILIDADE
(automação de ordens de serviço)

Processamento digital

Rota inteligente



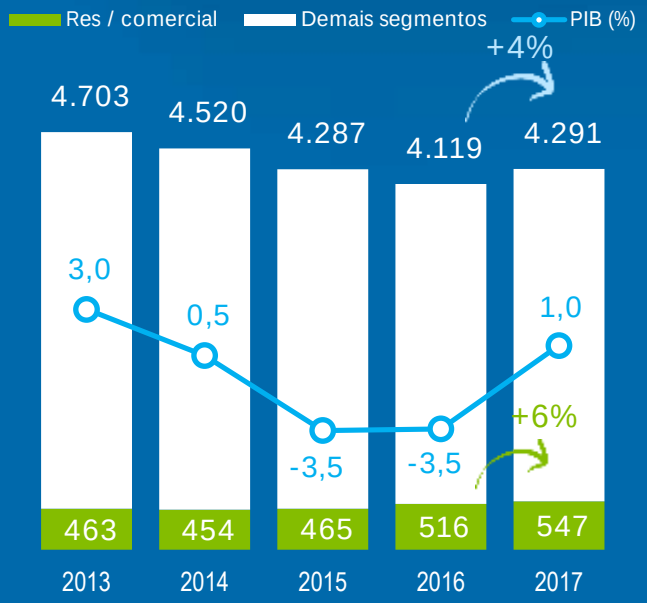
ORDENS DE SERVIÇO



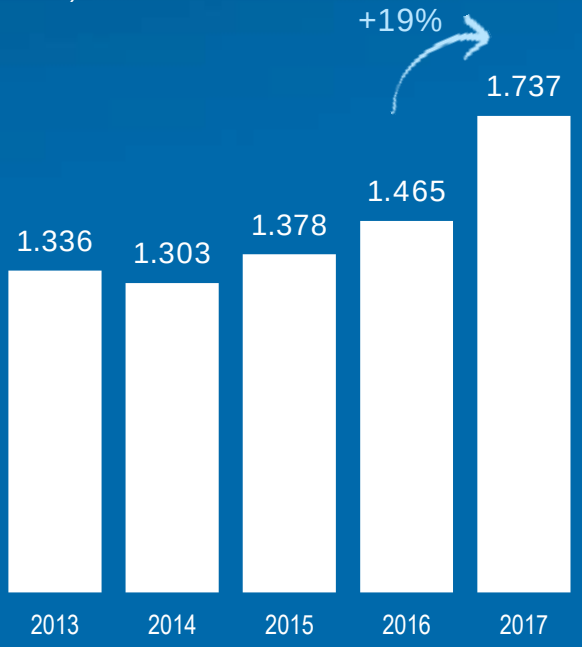
Entrega de resultados

Resiliência na crise, crescimento com a retomada da economia

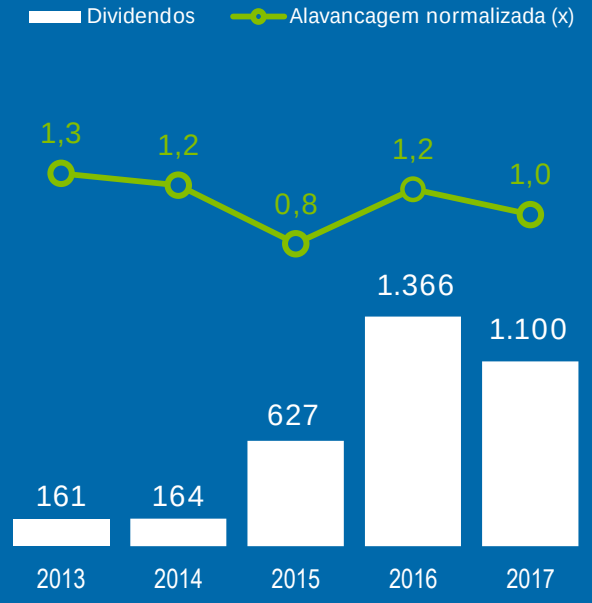
Volume ex-termo
(mm m³)



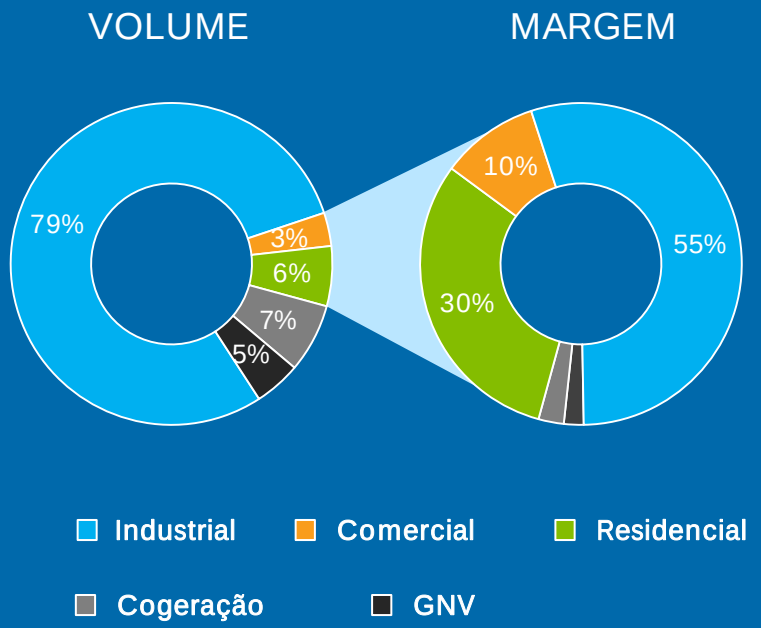
EBITDA normalizado
(R$ mm)



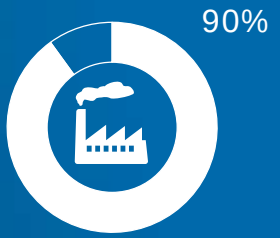
Alavancagem e dividendos
(R$ mm)



Oportunidades

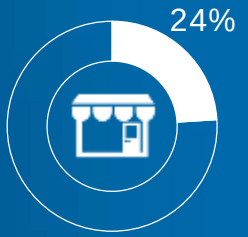


Market share



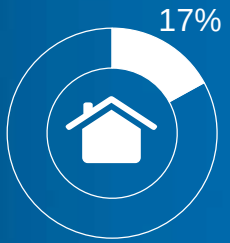
Ativos dimensionados para a recuperação econômica

Foco comercial para expandir uso do gás natural



Crescimento através da saturação

Uso de inteligência de dados para segmentação da oferta



Mais de 100 mil clientes conectados por ano

Aumentando a presença em clientes de maior volume unitário



Considerações finais

Revisão tarifária atrasada, sem impacto no dia a dia do negócio

Evolução contínua da cultura organizacional, foco em segurança

Tecnologia aplicada para geração de valor, para o cliente e concessionária

Entrega de resultados através de eficiência e foco comercial

Oportunidade de crescimento por expansão e saturação

comgas



Cosan DAY 2018

comgas



Filipe
Affonso Ferreira

Disclaimer

Esta apresentação contém estimativas prospectivas sobre nossa estratégia e oportunidades para o crescimento futuro. Essa informação é baseada em nossas expectativas atuais ou projeções de futuros eventos e padrões, que afetam ou que podem afetar nossa empresa e resultados das operações. Apesar de acreditar que estas estimativas e prospectivas são baseadas em suposições razoáveis, elas são sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas a partir das informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e prospectivas podem ser influenciadas por os seguintes fatores, entre outros: (1) condições gerais da economia, politica, demografia e dos negócios no Brasil e particularmente nos mercados geográficos que atendemos.; (2) inflação, depreciação, desvalorização do Real; (3) desenvolvimento competitivos nas industrias de açúcar e etanol; (4) nossa habilidade para implementar nosso plano de despesas de capital, incluindo nossa habilidade para organizar financiamento quando necessário com condições razoáveis; (5) nossa habilidade em competir e conduzir nossos negócios no futuro; (6) mudanças nas demandas dos clientes; (7) mudanças em nossos negócios; (8) intervenções governamentais resultando em mudanças na economia, taxas, impostos ou regulamento do meio-ambiente; e (9) outro fatores que talvez afetam nossa condição financeira, liquidez, e resultados de nossas operações.

As palavras "acreditar", "poder", "estimar", "continuar", "antecipar", "pretender", "expectativa" e palavras similares tem a intenção de identificar declarações estimativas e prospectivas. Declarações de estimativas e prospectivas são indicadores somente do dia em que foram feitas, e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e / ou declaração prospectiva por causa de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. Estimativas e declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem diferir materialmente daqueles expressos nessas estimativas e declarações prospectivas. Em vista dos riscos e incertezas descritos acima das estimativas e declarações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem diferir materialmente daqueles expressos nessas declarações prospectivas devido a, inclusive, mas não limitado aos fatores mencionados acima. Devido a estas incertezas, você não deve tomar qualquer decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações prospectivas.

Portfolio de negócios



Brasil

Posição consolidada no segmento Premium

Fábrica no Rio de Janeiro

CAGR = 6%

% Vol ~50-55%



Distribuição de Óleo Básico

Maior importadora de óleos básicos do Brasil

Ativo estratégico (Pier & Terminal)

CAGR = 18%

% Vol ~20-25%



Bolivia, Uruguai e Paraguai

Consolidação do modelo de gestão Moove

Importação do Brasil

CAGR = 19%

% Vol ~5%



Europa

Lubrificantes Mobil na Espanha, Inglaterra e Escócia

Produz e exporta lubrificantes de marca própria para + de 40 países

CAGR = 8%

% Vol ~20-25%

Nossa Visão & Prioridades Estratégicas



Ser a referência global **em vendas e distribuição de Lubrificantes**

Times de Alta Performance	Cultura da Eficiência	Expansão dos Negócios

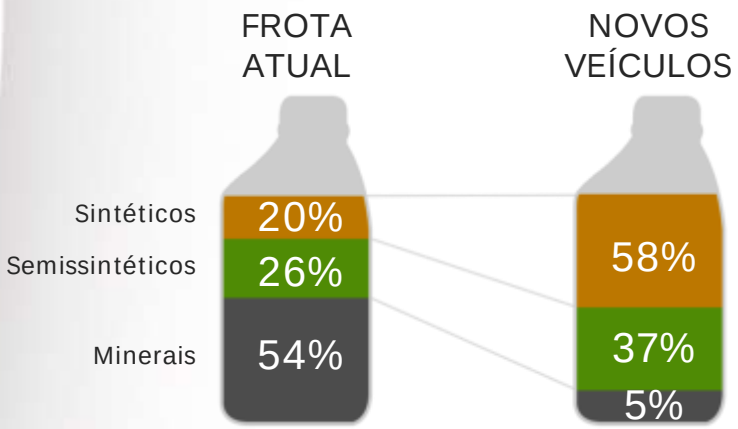
Alinhamento às tendências de mercado

REGULAÇÃO PARA REDUÇÃO DE EMISSÕES

ESPECIALISTA EM LUBRIFICANTES PREMIUM

OEMs DESENVOLVENDO MOTORES MAIS EFICIENTES

DEMANDA POR LUBRIFICANTES DE MELHOR PERFORMANCE



Mercado brasileiro de veículos de passageiro | Fonte: Empresa de consultoria / BI da Moove

VALOR AGREGADO

Lubrificantes minerais

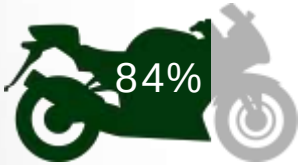
Tecnologia padrão

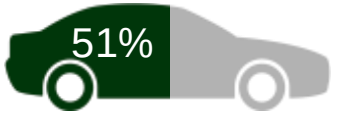
Lubrificantes sintéticos

Alta tecnologia proprietária

Liderança em montadoras e parcerias constroem a base para criação de valor

MARKET SHARE (%) EM MONTADORAS – ENCHIMENTO INICIAL







CONTAS CORPORATIVAS

Klabin · Ford · Volkswagen · Mitsubishi · Toyota · GM · Fibria · rumo · ArcelorMittal · Scania · Vale · Honda · Suzuki · CSN · Votorantim · Mercedes-Benz · VLI · MRS · CSP · CAT · Maersk · Gerdau · GE

FORTES PARCERIAS

Bosch Service · Porto Seguro · Continental · Carrefour · Zip · Michelin



2014

+160%
PDVs



2017

moove

Pessoas certas, cultura de vendas e uma rede de distribuição de alto nível

DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

20+
anos de experiência Mobil

30k
Horas de treinamento (2017)

1.4k
Funcionários treinados (2017)

Extensivo programa de treinamentos: Técnico e Liderança

CULTURA DE VENDAS

PROGRAMA VAREJO

PROGRAMA CONSUMO



TROCA PREMIOS

TROCA INTELIGENTE

MELHOR COBERTURA DE LUBRIFICANTES DO BRASIL



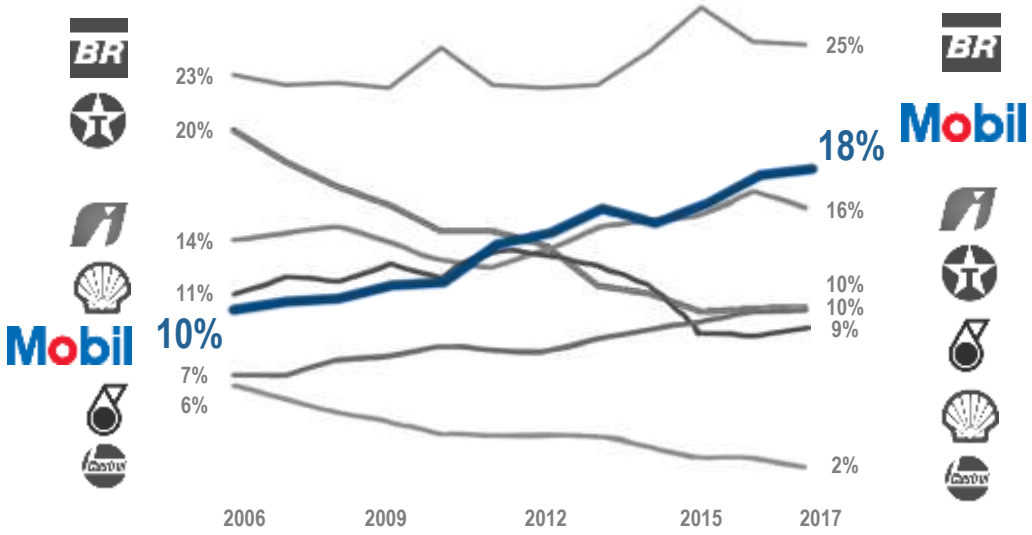
80.000
Pontos de vendas

moove

Modelo de crescimento comprovado

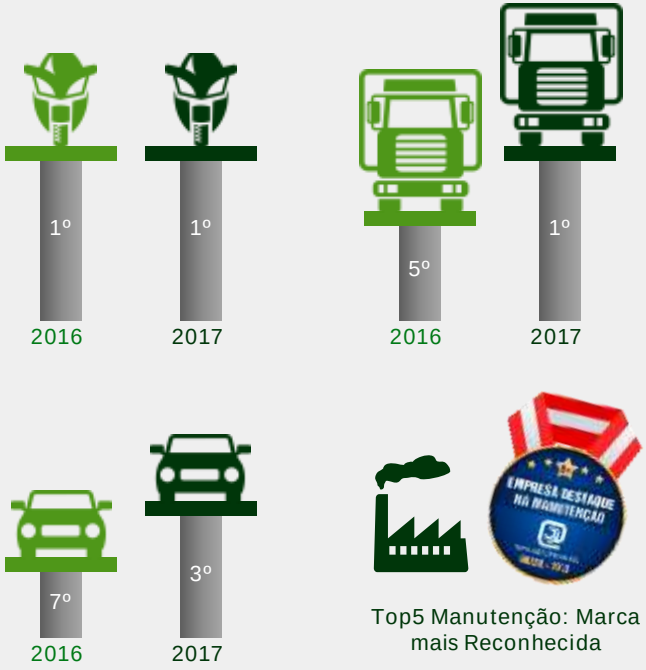
Brasil é uma sólida plataforma de criação de valor

Evolução de Market Share - Brasil



Fonte: SINDICOM / ANP / Moove BI

Mobil Brand Awareness

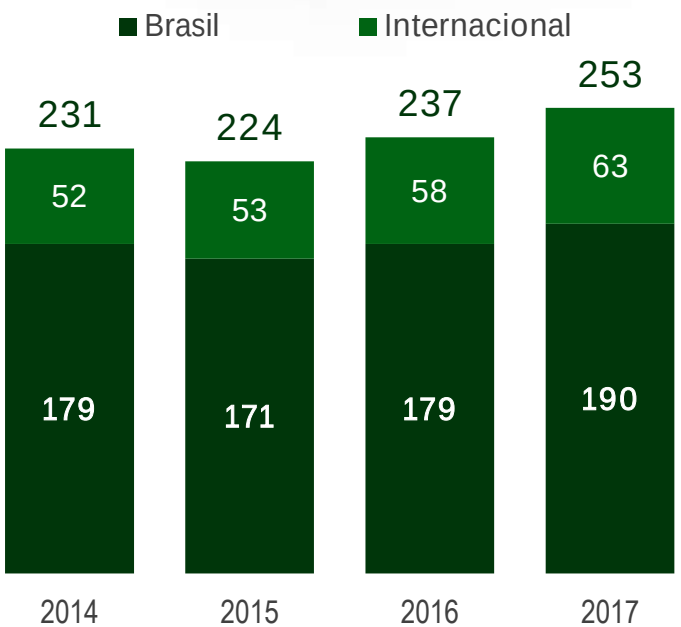


Top5 Manutenção: Marca mais Reconhecida

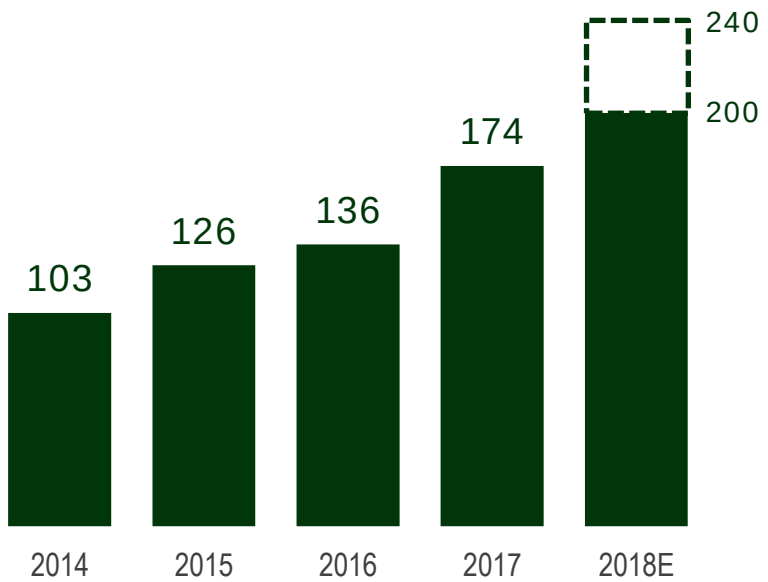
Fonte: IPSOS Research

Resultados financeiros

Volume lubrificantes ('000 m³)



EBITDA (R$ MM)



Expansão na Europa

Replicando o modelo de negócio e crescendo o footprint

- Aumentar a presença de mercado Mobil
- Expandir a liderança em PVL e a presença em motor factors no Reino Unido

---

Portfolio atual

Mobil Lubes

Pro-brands Lubes

+40 países
na Europa & Asia











Considerações finais

Times experientes e sólidos sistemas de gestão

Replicando nosso modelo de negócio alavancando nossas fortalezas e desempenho comprovado

Foco em crescimento de longo prazo



Cosan DAY 2018

moove

raízen

Luis Henrique Guimarães





Disclaimer

Esta apresentação contem estimativas prospectivas sobre nossa estratégia e oportunidades para o crescimento futuro. Essa informação é baseada em nossas expectativas atuais ou projeções de futuros eventos e padrões, que afetam ou que podem afetar nossa empresa e resultados das operações. Apesar de acreditar que estas estimativas e prospectivas são baseadas em suposições razoáveis, eles são sujeitos a diversos riscos e incertezas e são feitas a partir das informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e prospectivas podem ser influenciados por os seguintes fatores, entre outros: (1) condições gerais da economia, politica, demografia e dos negócios no Brasil e particularmente nos mercados geográficos que atendemos.; (2) inflação, depreciação, desvalorização do Real; (3) desenvolvimento competitivos nas industrias de açúcar e etanol; (4) nossa habilidade para implementar nosso plano de despesas de capital, incluindo nossa habilidade para organizar financiamento quando necessário com condições razoáveis; (5) nossa habilidade em competir e conduzir nosso negócios no futuro; (6) mudanças na demandas dos clientes; (7) mudanças em nossos negócios; (8) intervenções governamentais resultando em mudanças na economia, taxas, impostos ou regulamento do meio-ambiente; e(9) outro fatores que talvez afetam nossa condição financeira, liquidez, e resultados de nossas operações.

As palavras "acreditar", "poder", "estimar", "continuar", "antecipar", "Pretender", "expectativa" e palavras similares tem a intenção de identificar declarações estimativas e prospectivas. Declarações de estimativas e prospectivas são indicadores somente do dia em que foram feitas , e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e / ou declaração prospectiva por causa de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. Estimativas e declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem diferir materialmente daqueles expressos nessas estimativas e declarações prospectivas. Em vista dos riscos e incertezas descritos acima das estimativas e declarações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem diferir materialmente daqueles expressos nessas declarações prospectivas devido a, inclusive, mas não limitado aos fatores mencionados acima. Devido a estas incertezas, você não deve tomar qualquer decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações prospectivas.

raízen

raízen



Pessoas

Cultura

4ª maior companhia **do Brasil em Receita Líquida ~R$ 90 bilhões**

2° maior **distribuidor de combustível no Brasil**

Único player integrado **de etanol no Brasil.**

Maior produtor **exportador de açúcar do mundo**

Geração de energia para abastecer uma cidade de 5 milhões de habitantes

Grau de investimento
Fitch: BBB
S&P: BBB-

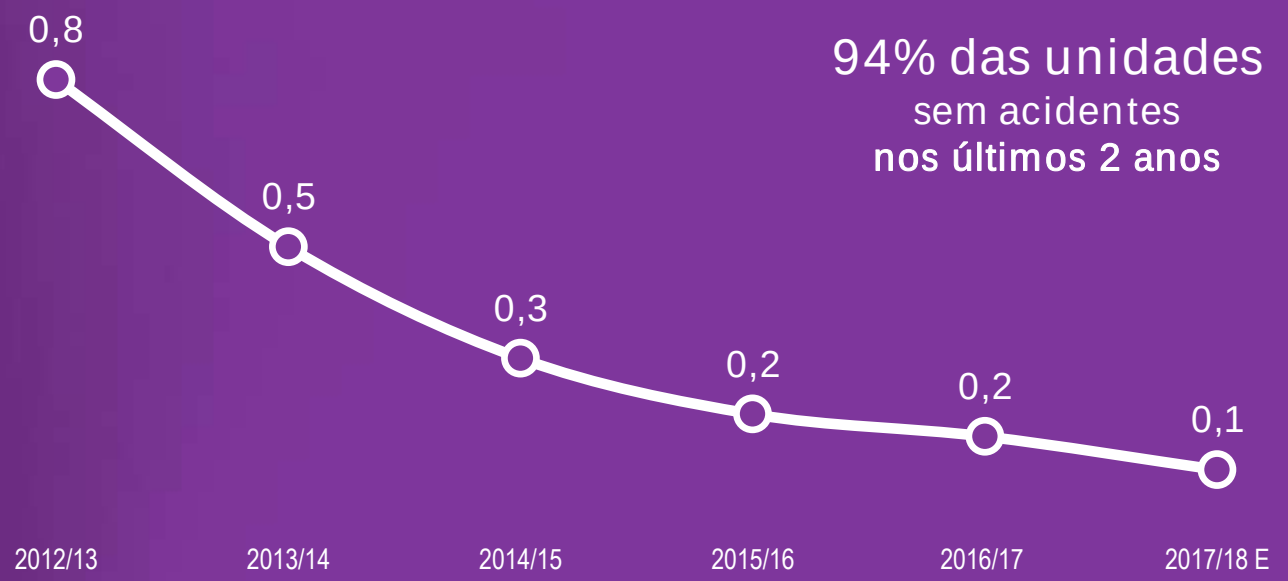


Segurança é prioridade

Métrica de excelência operacional

raízen

LTIF (Lost Time Injury Frequency)

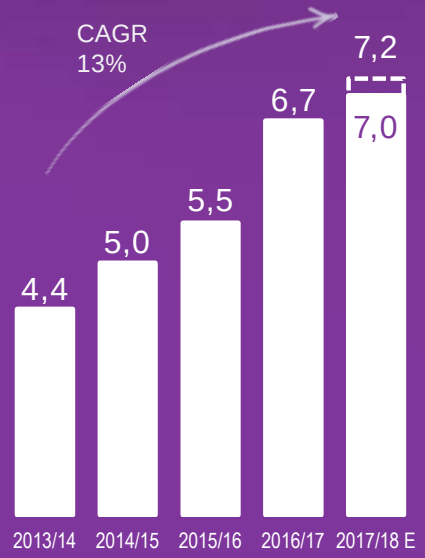


94% das unidades
sem acidentes
nos últimos 2 anos

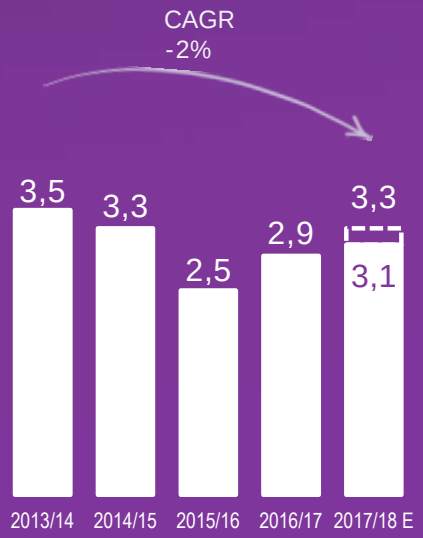
Nota: LTIF = "Lost time injury frequency" – Número de acidentes com afastamento de funcionários dividido pelo total de horas trabalhadas com exposição ao risco (em milhões de horas)

Destaques financeiros
Resultados robustos e consistentes

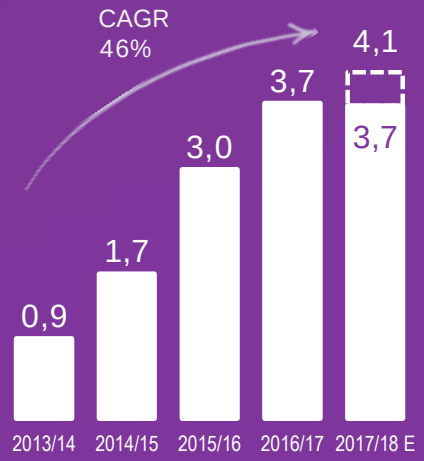
EBITDA ajustado
(R$ Bi)



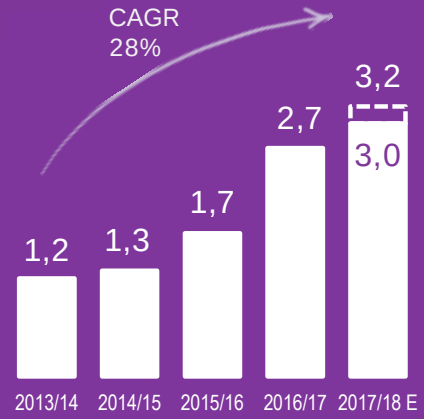
CAPEX
(R$ Bi)



Geração de caixa
EBITDA – CAPEX (R$ Bi)



Dividendos
(R$ Bi)



Nota: Considera 100% dos resultados na visão Raízen. EBITDA ajustado pela variação do ativo biológico, impacto cambial na receita de açúcar, hedge accounting de dívida, vendas de ativos e efeitos não recorrentes.



Pessoas & Cultura

raízen

Drivers estratégicos

- Ambiente de trabalho
- Gestão de talentos
- Meritocracia

Resultados

Atração	Engajamento	Retenção
70% de brand awareness em escolas alvo	92% de engajamento	2,9% de turnover voluntário

Comportamentos

- Faça agora pensando no futuro
- Amplificar o melhor em cada um
- Olhar questionador
- Relações produtivas



Raízen
Combustíveis

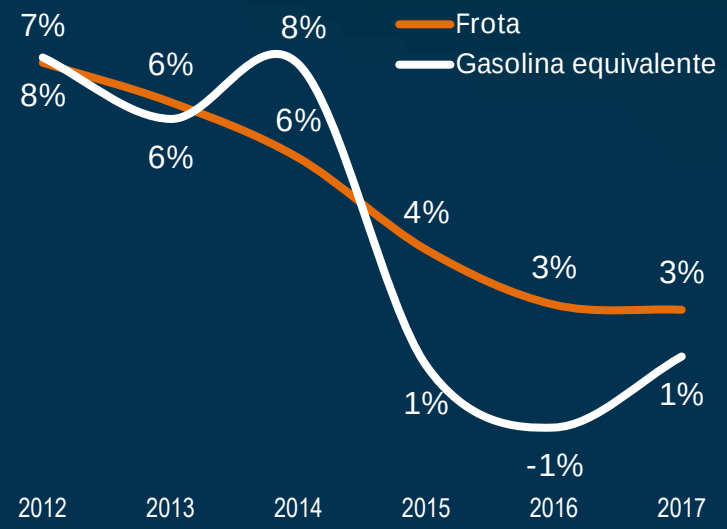
Retomada da economia brasileira

Sinais de recuperação econômica já afetam as vendas de combustível

raízen

Frota vs. consumo

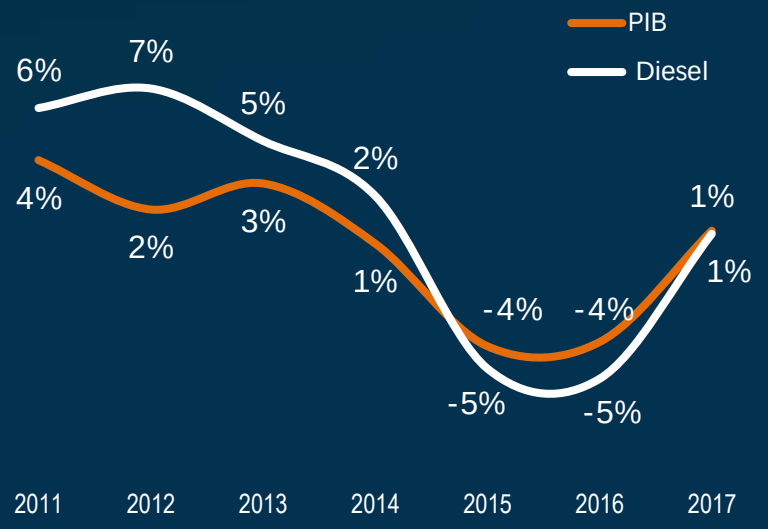
(% anual)



Fonte: ANP e Raízen

PIB vs. consumo de diesel

(% anual)



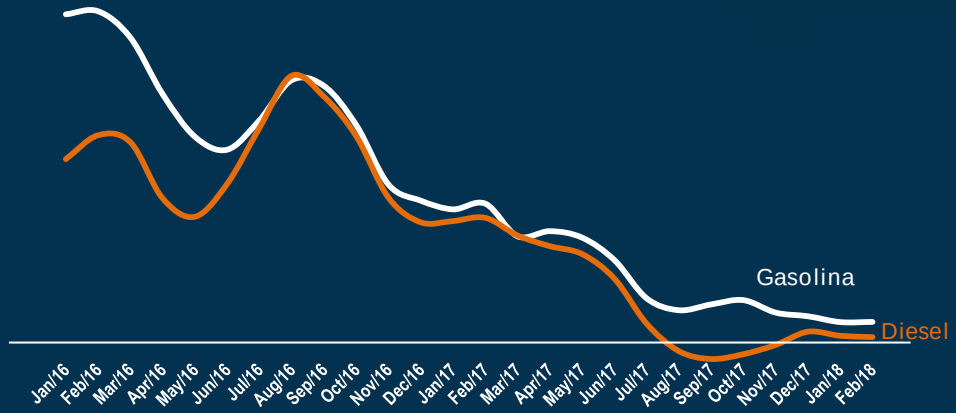
Fonte: ANP, IBGE e CEPEA

Ambiente competitivo

Suprimento e infraestrutura são diferenciais importantes
Eventos recentes reduziram a janela para importações oportunistas

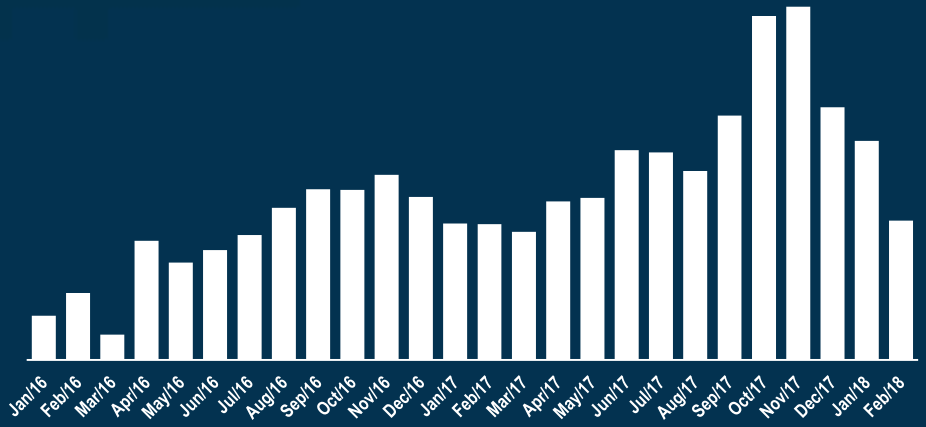
raízen

Arbitragem – Brasil / Mercado internacional
(R$/l - média mensal)



Fonte: ANP e Raízen

Volume de importações mensais no Brasil
(Diesel - excluindo Petrobras)

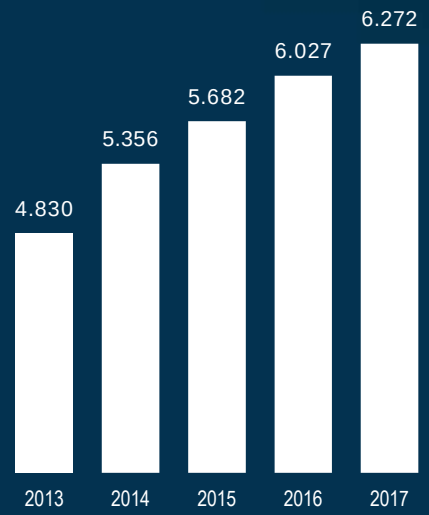


Fonte: ANP e Raízen

Consistência é o nome do jogo

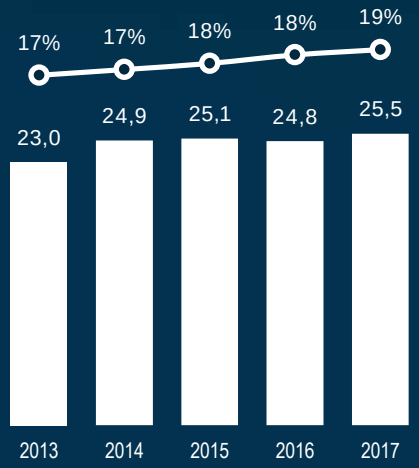
Crescimento sustentável baseado em relacionamento de longo prazo com revendedores

Número de postos



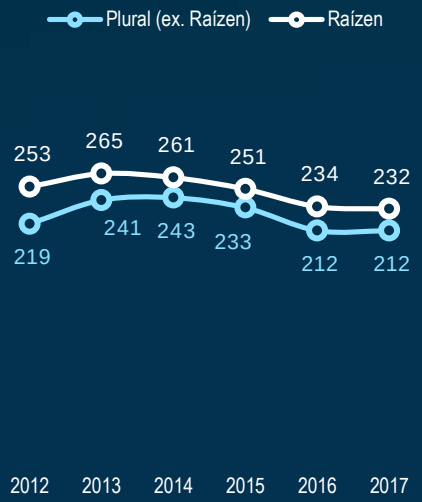
Fonte: Raízen

Volume (MM m³) & *market share* (%)



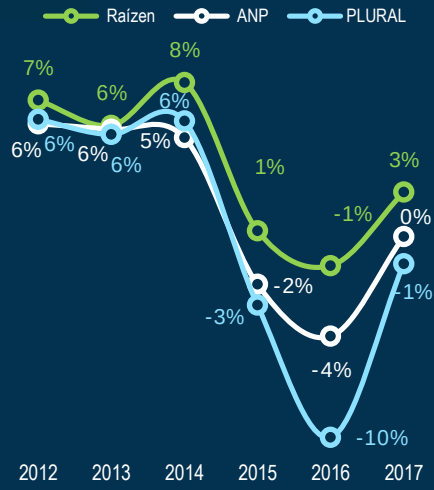
Nota: Volume baseado na metodologia Plural. Exclui graxas e lubrificantes.

Volume por posto (000 m³/mês)



Nota: Não considera ALE

Crescimento do volume vs. mercado

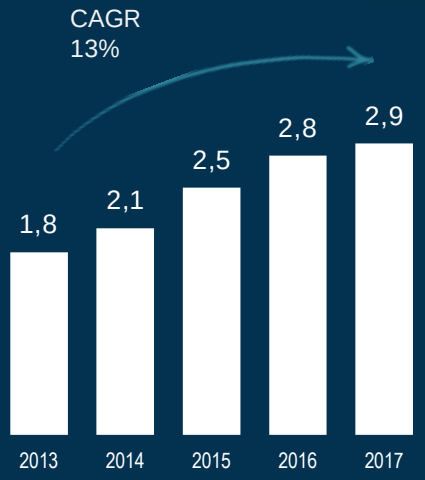


Nota: Exclui graxas e lubrificantes

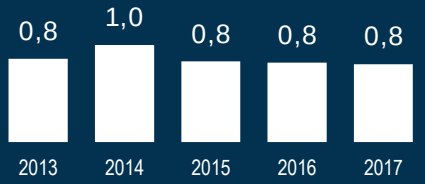
Destaques financeiros

Estratégia consistente e excelência na execução gerando resultados

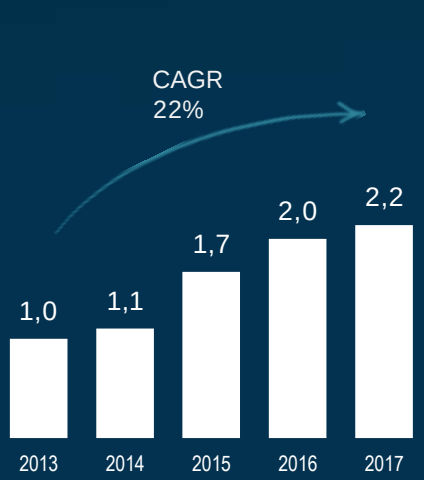
EBITDA ajustado
(R$ Bi)



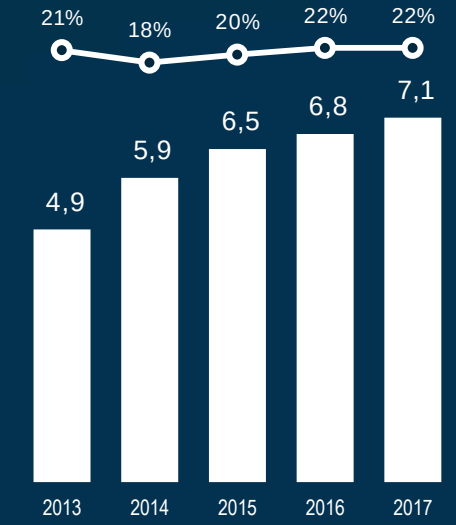
CAPEX
(R$ Bi)



Geração de caixa
(EBITDA – CAPEX) (R$ Bi)



Capital investido (R$ Bi) & ROIC (%)



Nota: Considera 100% dos resultados na visão Raízen. EBITDA ajustado pela vendas de ativos e efeitos não recorrentes.

THE SHELL EXPERIENCE

Produtos e Marketing

raízen

Shell V-Power

- Maior desempenho e eficiência
- Parte do lançamento global da melhor Shell V-Power de todos os tempos

Shell Evolux

- Alta eficiência
- Menor emissão de CO_2

Shell BOX

- Promoções e meios de pagamento B2C
- Soluções para frotas comerciais

Shell Select

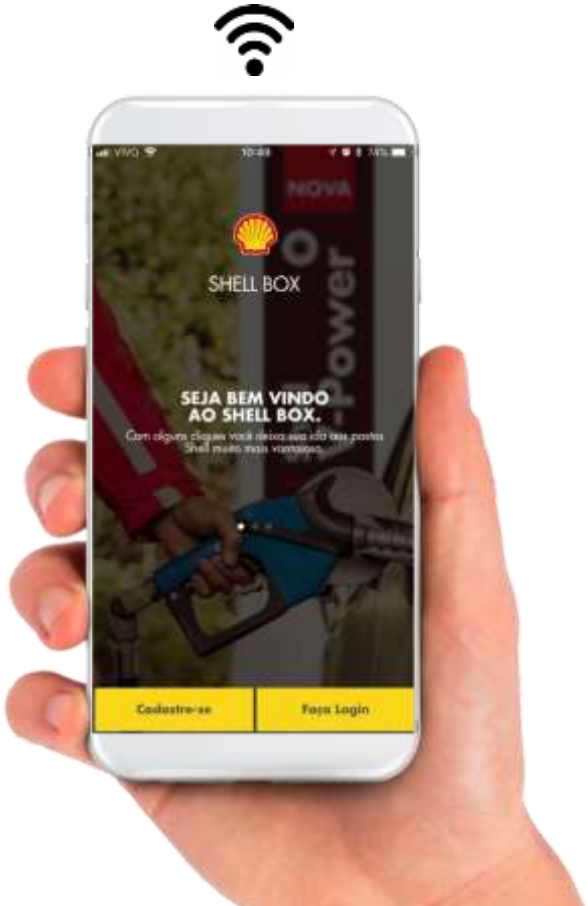
- Novo formato global de compras
- Melhor experiência para o consumidor
- Melhor rentabilidade e simplicidade para o franqueado

"Vá bem, vá de Shell"

Lançamento da nova plataforma de comunicação



Plataforma de relacionamento simples ágil e com prêmios



PATENTEADO SIMPLES AUTOMÁTICO EXCLUSIVO

- +2,000 postos
- Média de 3 visitas por mês
- Mix Shell V-Power 120% maior
- Recompensas imediatas ao pagar com o App
- Programa de MGM potencializando crescimento
- Oferta de Vouchers para incentivo de consumo



raízen

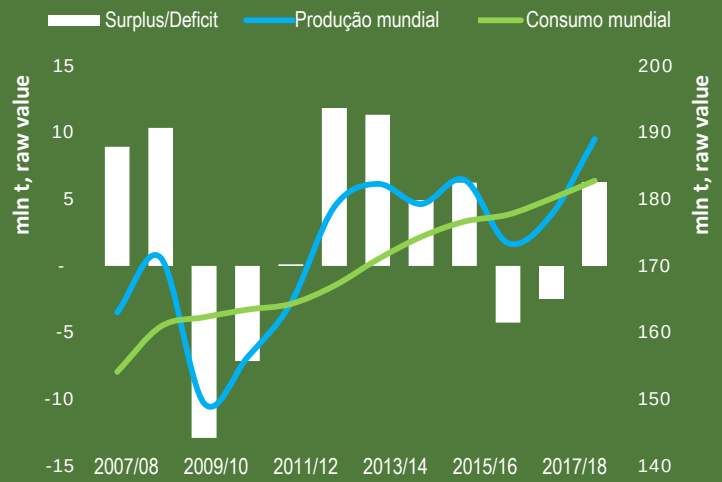
Raízen
Energia



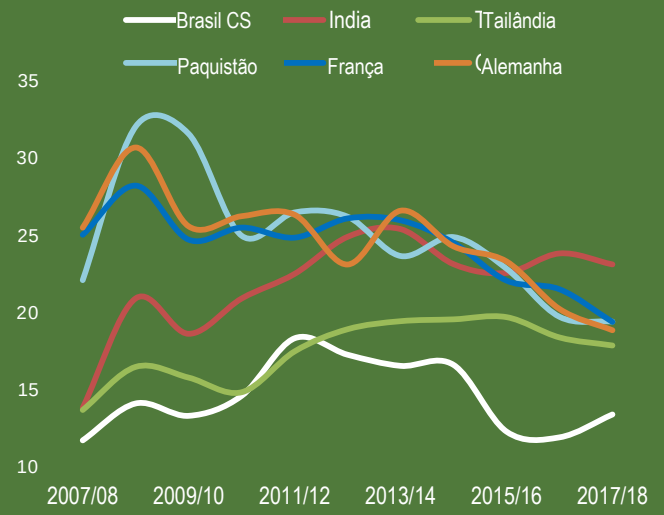
Eficiência na produção para enfrentar os ciclos da *commodity*

raízen

Açúcar
S&D mundial



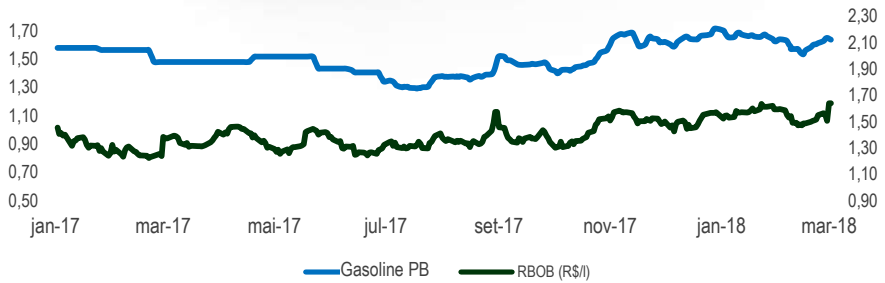
Custo de produção global do açúcar
Valor Bruto – cUS$/lb



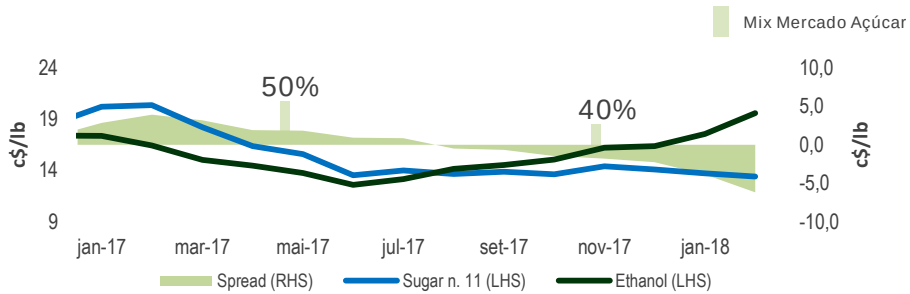
Fonte: Raízen

Muito além do açúcar

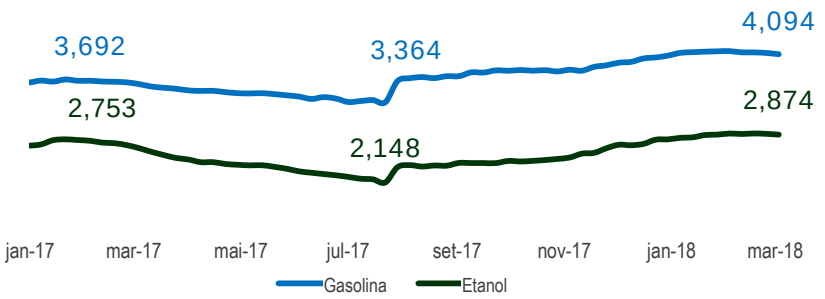
RBOB (R$) vs gasolina PB



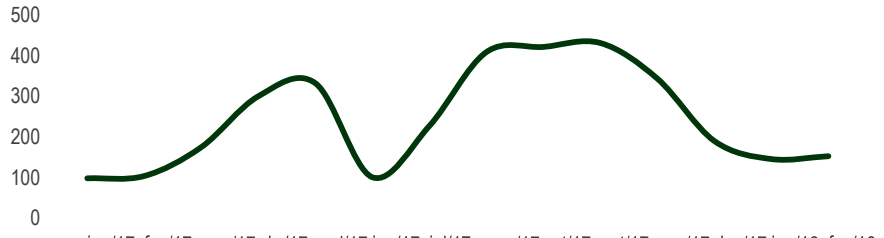
Futuros mensais - açúcar, etanol e *spread* (em ¢/lb)



Preço médio (R$/L)



Preços de energia (R$ MWh)

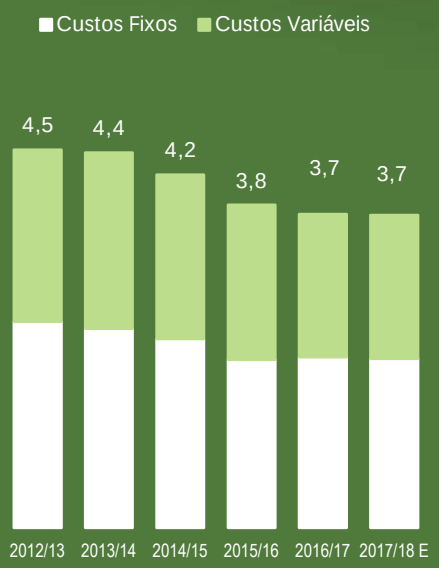


Fonte: Raízen

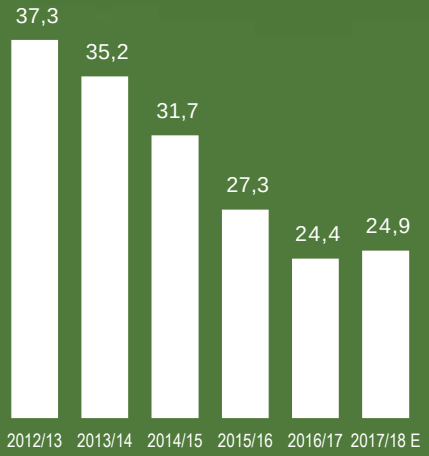
Jornada de eficiência

Excelência operacional alavancando resultados

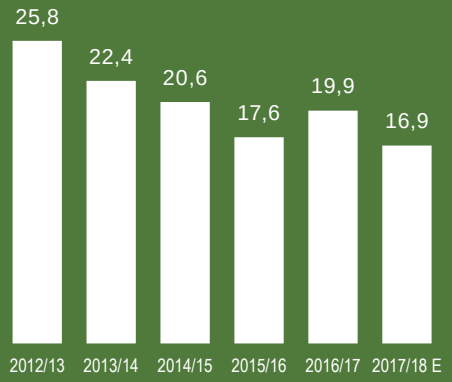
CAPEX & OPEX
(R$ Bi)



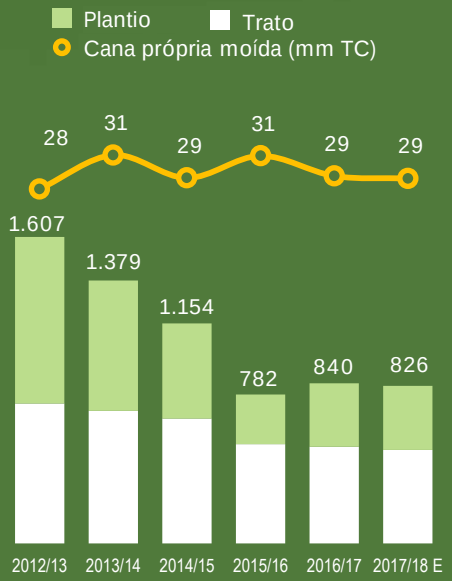
CCT–corte, carregamento e transporte (R$/ton)



Custos industriais
(R$/ton)



Plantio & Trato
(R$ mm)



Nota: Resultados estimados do ano safra 2017'18 em termos reais. Considera 100% dos resultados na visão Raízen. Não considera M&A.

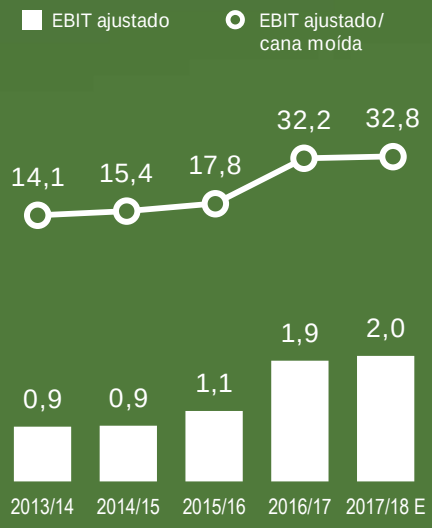
Foco em Resultado

Aumentando retornos apesar do ciclo das commodities

EBITDA Ajustado
(R$ Bi & R$/TC)



EBIT ajustado
(R$ Bi & R$/TC)



ROIC (%)







Considerações finais

raízen

INFRAESTRUTURA

INOVAÇÃO

EFICIÊNCIA

TRADING

CRESCIMENTO

GENTE, SEGURANÇA & INTEGRIDADE

raízen

Cosan DAY 2018







Julio
Fontana

Disclaimer

Esta apresentação contém estimativas prospectivas sobre nossa estratégia e oportunidades para o crescimento futuro. Essa informação é baseada em nossas expectativas atuais ou projeções de futuros eventos e padrões, que afetam ou que podem afetar nossa empresa e resultados das operações. Apesar de acreditar que estas estimativas e prospectivas são baseadas em suposições razoáveis, elas são sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas a partir das informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e prospectivas podem ser influenciadas por os seguintes fatores, entre outros: (1) condições gerais da economia, politica, demografia e dos negócios no Brasil e particularmente nos mercados geográficos que atendemos.; (2) inflação, depreciação, desvalorização do Real; (3) desenvolvimento competitivos nas industrias de açúcar e etanol; (4) nossa habilidade para implementar nosso plano de despesas de capital, incluindo nossa habilidade para organizar financiamento quando necessário com condições razoáveis; (5) nossa habilidade em competir e conduzir nossos negócios no futuro; (6) mudanças nas demandas dos clientes; (7) mudanças em nossos negócios; (8) intervenções governamentais resultando em mudanças na economia, taxas, impostos ou regulamento do meio-ambiente; e (9) outro fatores que talvez afetam nossa condição financeira, liquidez, e resultados de nossas operações.

As palavras "acreditar", "poder", "estimar", "continuar", "antecipar", "pretender", "expectativa" e palavras similares tem a intenção de identificar declarações estimativas e prospectivas. Declarações de estimativas e prospectivas são indicadores somente do dia em que foram feitas, e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e / ou declaração prospectiva por causa de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. Estimativas e declarações prospectivas envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem diferir materialmente daqueles expressos nessas estimativas e declarações prospectivas. Em vista dos riscos e incertezas descritos acima das estimativas e declarações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem diferir materialmente daqueles expressos nessas declarações prospectivas devido a, inclusive, mas não limitado aos fatores mencionados acima. Devido a estas incertezas, você não deve tomar qualquer decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações prospectivas.

Excelência na execução

Turnaround em curso



- Talentos
- Engajamento
- Cultura

- Processos
- Eficiência
- Padrões Internacionais

- Disciplina
- No cronograma
- No orçamento

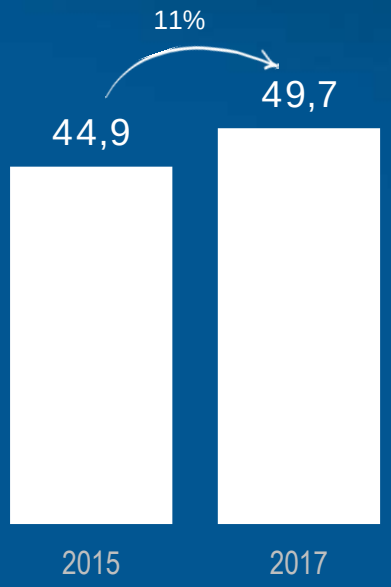
- Estrutura de capital balanceada
- Menor risco
- Projetos relevantes

- Confiabilidade
- Transparência

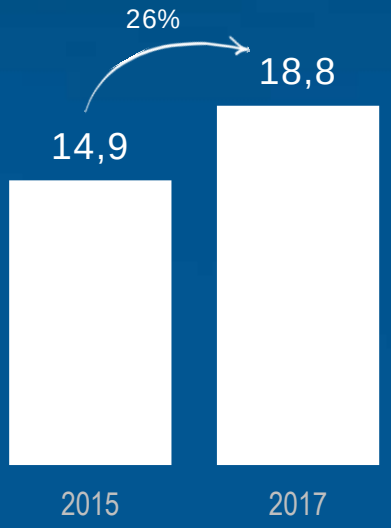
Destaques operacionais

Foco em segurança, eficiência e cargas mais rentáveis

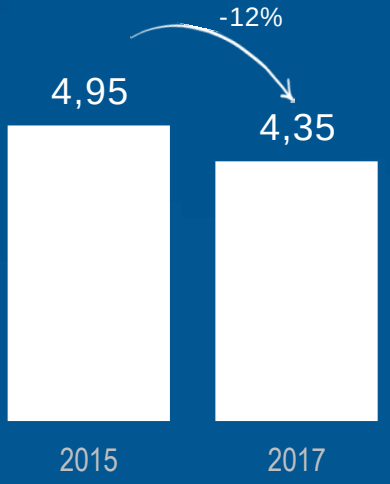
Volume total
(bi TKU)



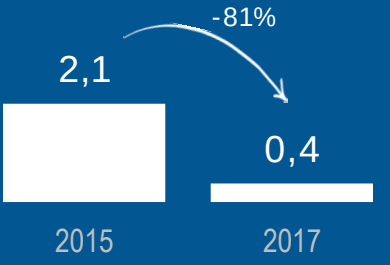
Volume rentável
Grãos Mato Grosso (mm ton)



Consumo diesel
(Litros/1000 TKB)



LTIF
(Lost Time Injury Frequency)

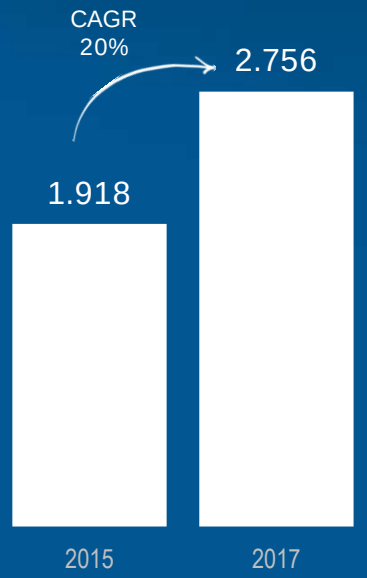


Nota: LTIF = "Lost Time Injury Frequency", medido pelo número de acidentes com afastamento pelo total de horas trabalhadas com exposição a risco (em milhões de horas)

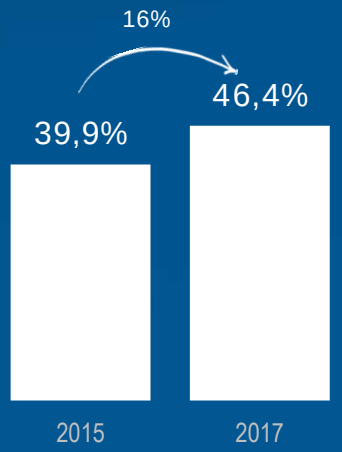
Destaques financeiros

Preparados para atingir os objetivos de longo prazo

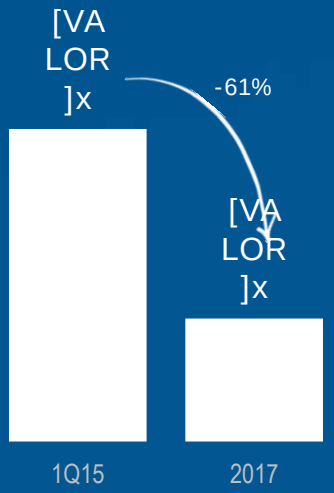
EBITDA
(BRL mm)



Rentabilidade
(Margem EBTIDA)



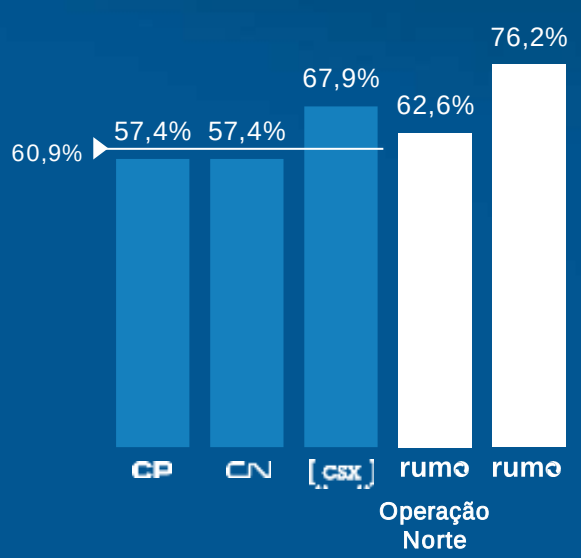
Endividamento
(Divida Líquida / EBTIDA)



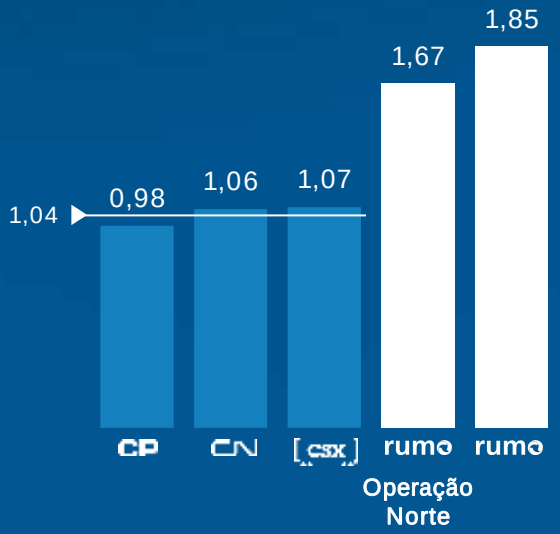
Referências internacionais

Operação Norte próxima aos benchmarks

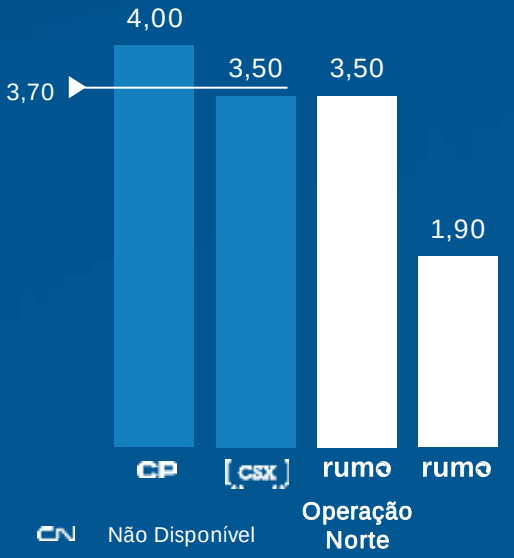
Operating ratio
(%)



Consumo diesel
(Litros por TKB)



Produtividade
(mm TKU/Vagão)



▶ Média das melhores ferrovias internacionais

Fonte: Site de RI das ferrovias

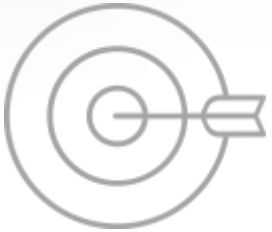
Muito mais por vir



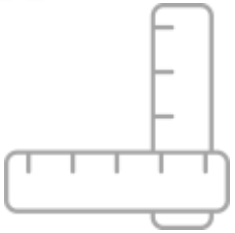
Crescimento consistente da demanda



Ativos estratégicos



Vantagens competitivas



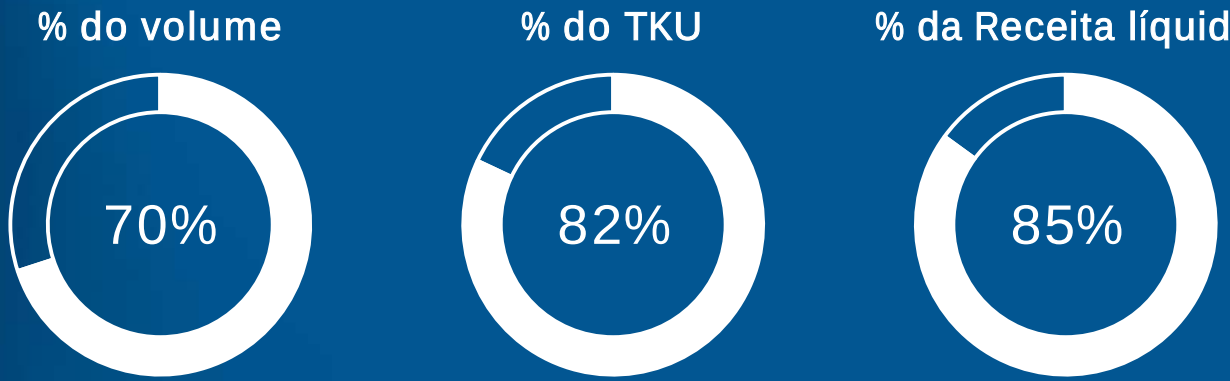
Projetos



Inovação

Crescimento consistente da demanda

Relevância do agronegócio para Rumo



RK	Carga	Ton		TKU		Receita Líquida	
		mm	%total	bi	%total	bi	%total
1	Milho	11,5	23%	16,4	33%	1,6	33%
2	Soja	12,7	25%	14,4	29%	1,5	29%
3	Farelo	4,7	9%	5,8	12%	0,7	14%
5	Açúcar	6,0	12%	4,0	8%	0,4	9%
12	Trigo	0,2	0%	0,1	0%	-	0%
	Agricultura	**35,0**	**70%**	**40,7**	**82%**	**4,2**	**85%**

Fonte: Rumo 2017

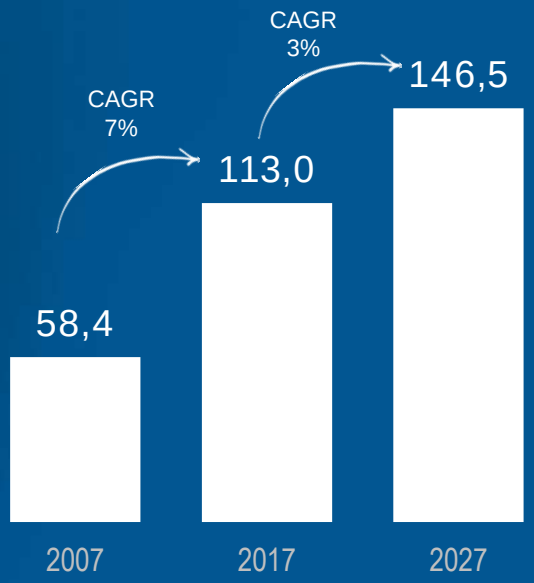
rumo

Projeções para Soja

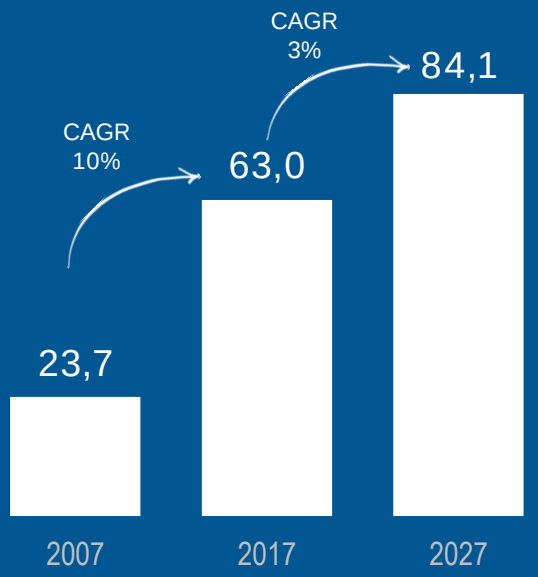
Crescimento consistente da demanda



Produção
(mm ton)



Exportações
(mln ton)



Fonte: Ministério da Agricultura

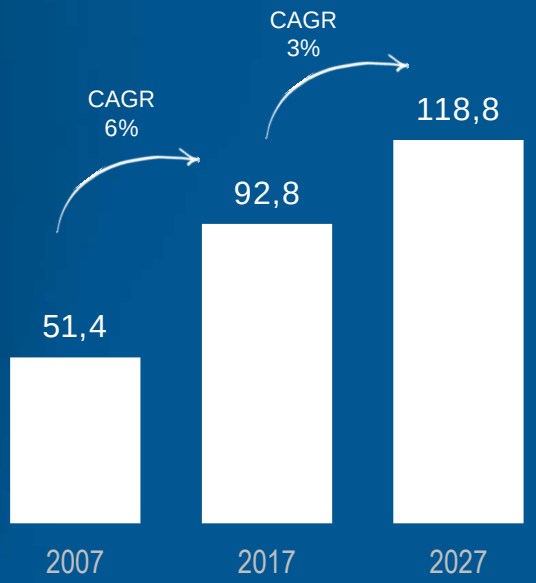


Crescimento consistente da demanda

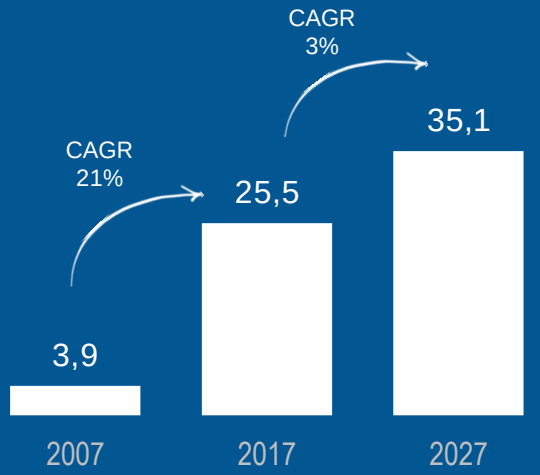
Projeções para Milho

rumo

Produção
(mm ton)



Exportações
(mln ton)



Fonte: Ministério da Agricultura

Muito mais por vir



Crescimento consistente da demanda

Ativos estratégicos

Vantagens competitivas

Projetos

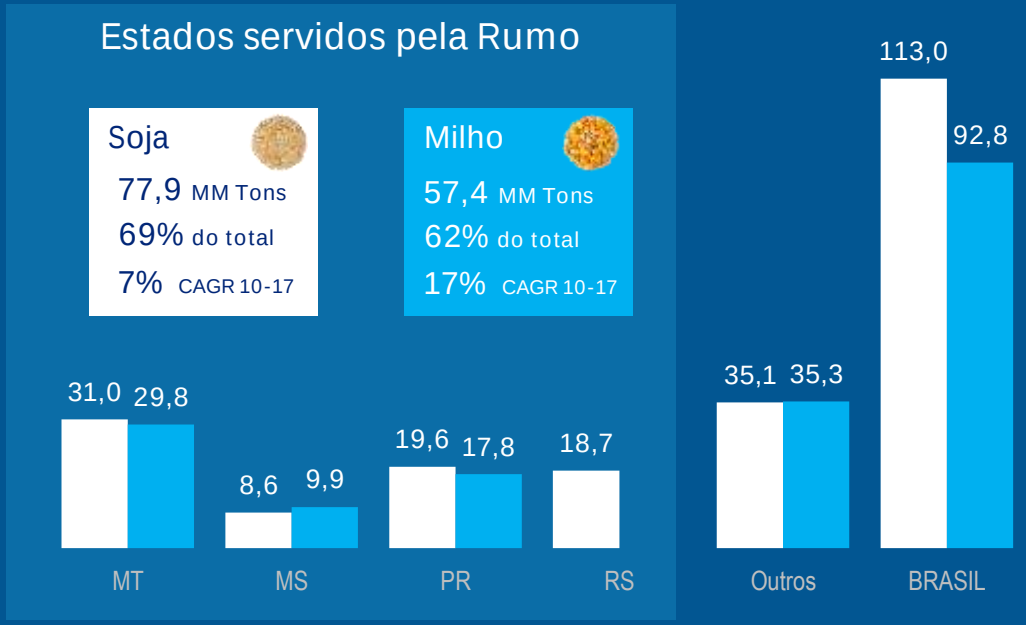
Inovação

Ativos estratégicos

Servindo as maiores regiões produtoras



Produção 2017 de grãos por estado (mm tons)



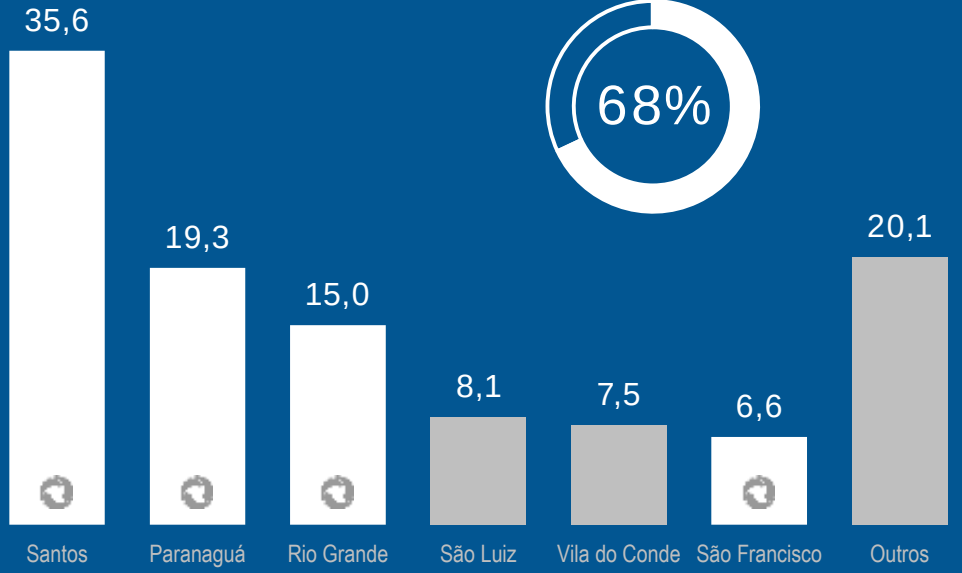
Fonte: Ministério da Agricultura

Ativos estratégicos



Conectando aos maiores portos exportadores

Exportação de grãos por portos (mm tons)



Portos servidos pela Rumo

Fonte: Cargonave

rumo

Muito mais por vir



Crescimento consistente da demanda

Ativos estratégicos

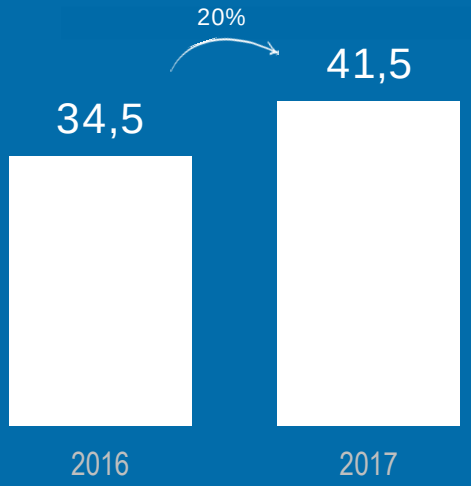
Vantagens competitivas

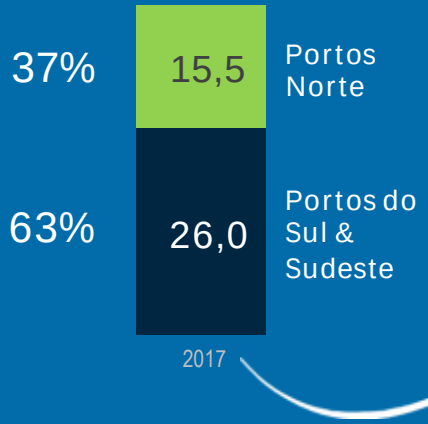
Projetos

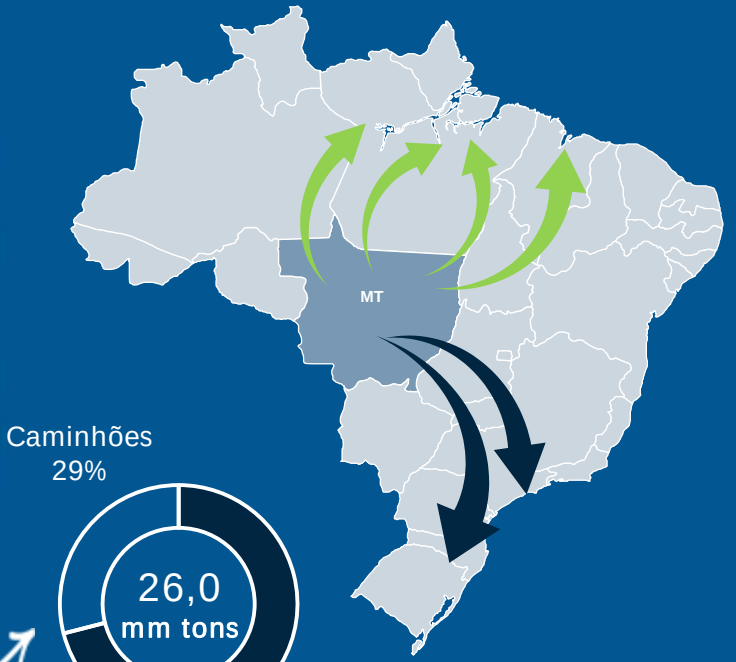
Inovação

Área de influência

Exportação de grãos MT
(mm tons)







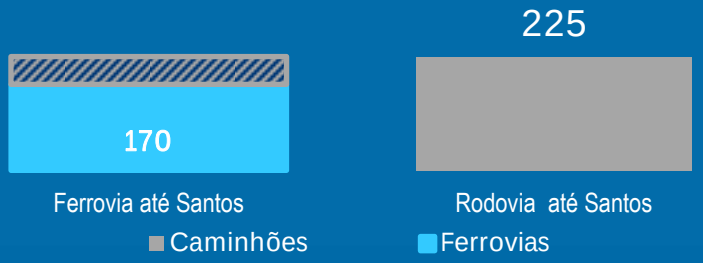
71%

Vantagem competitiva

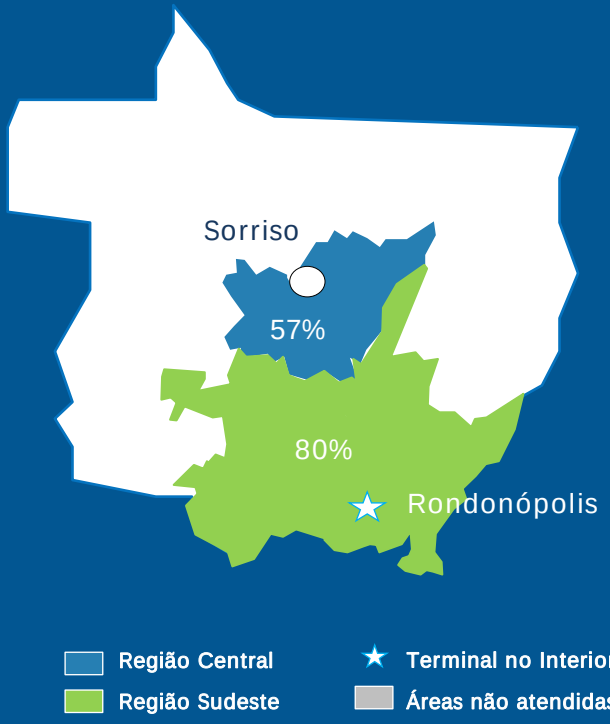
Frete de Sorriso
(R$ / Ton)



Frete de Rondonópolis
(R$ / Ton)



Market share da Rumo no Mato Grosso



Fonte: IMEA - Instituto Mato Grosso de Economia Agrícola (fev 2018)

Mercado de caminhões

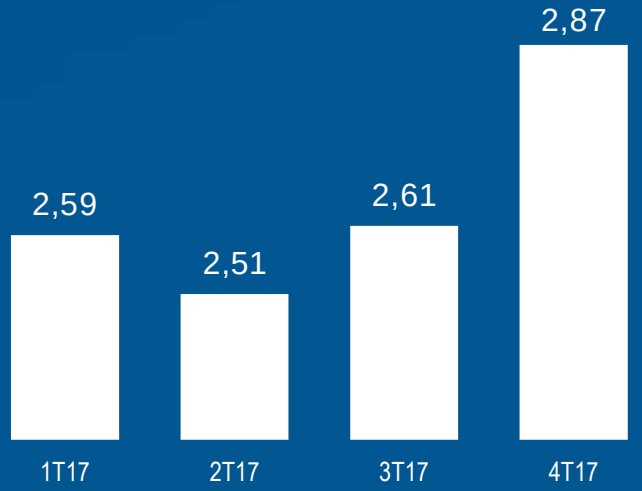
Significativamente menos competitivo

Licenciamentos de caminhões
(mil unidades)



Source: National Association of Motor Vehicle Manufacturers (ANFAVEA)

Elevação do preço do diesel
(R$/Litro)



Source: National Petroleum Agency (ANP)

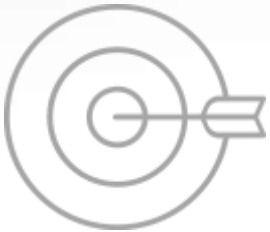
Muito mais por vir



Crescimento consistente da demanda



Ativos estratégicos



vantagens competitivas



Projetos



Inovação

Adicionando capacidade nos principais corredores

rumo

2015 | 2016 | 2017 | 2018-2020

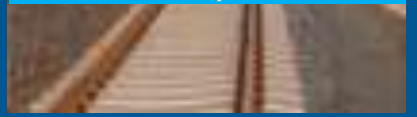
LOCOMOTIVAS [83%] PÁTIOS [71%] PROJETO FERTILIZANTE [85%] ACESSO PORTO [30%]

VAGÕES [75%] REVITALIZAÇÃO VIA [45%] TECNOLOGIA [40%]

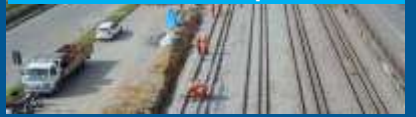
Dormentes de aço



Novos pátios



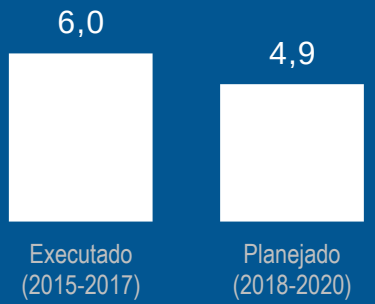
Acesso ao porto



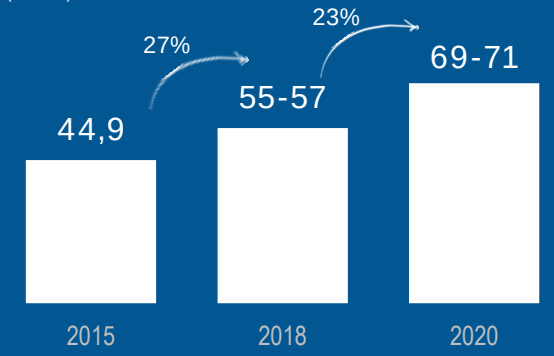
Terminais



Capex
(bi BRL)



Geração de capacidade
(bi TKU)

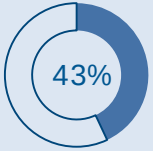


Escalabilidade: trem de 120 vagões

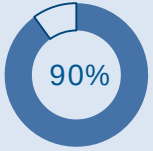
80 vagões (8.800 ton)



% ativos já ajustados para trem de 120 vagões



PÁTIOS LONGOS
23 DE 56



LOCOMOTIVAS
MODERNAS

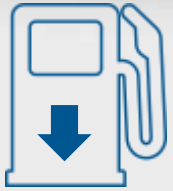


VAGÕES DE ALTA
CAPACIDADE

120 vagões (14.400 ton)



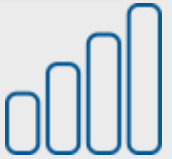
GANHOS
OPERACIONAIS E
FINANCEIROS



MENOR CONSUMO
COMBUSTIVEL -10%



AUMENTO DE
CAPACIDADE: +50%



MAIOR
RENTABILIDADE

Fertilizantes

Investimento R$ 200 milhões mirando em 4 milhões de ton em 2020

Terminal em Santos



Instalações Rondonópolis



Importações em 2017 do estado do MT

4,5 milhões ton





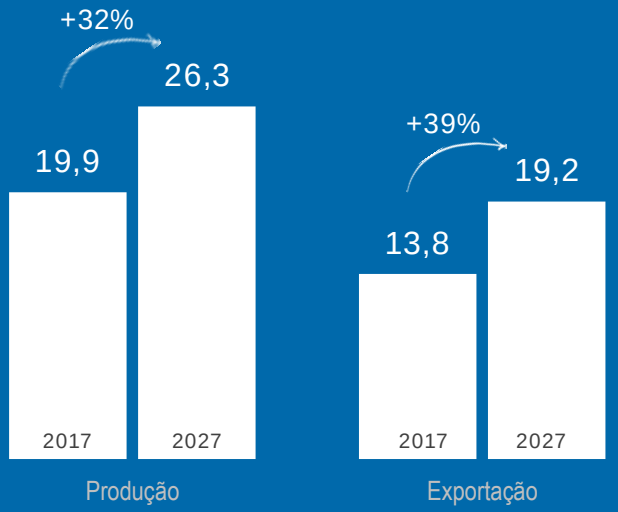


Mercado de celulose

Contratos de longo prazo com clientes de Papel e Celulose

Desde Jan/18 servindo um novo contrato de 1,5 mm Ton/ano

Produção e exportação de celulose (mm ton)





Fonte: Ministério da Agricultura

Double stack

Criando escala no negócio de contêineres



Long Stack



brado

Double Stack







Estimado para 4T18

Economia de Combustível – trem mais pesado

Mais capacidade com mesmo número de trens

Maior rentabilidade – Até 80 ton por vagão (hoje 40)

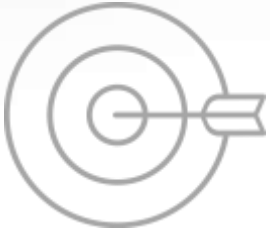
Muito mais por vir



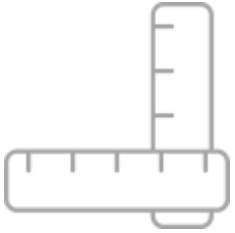
Crescimento consistente da demanda



Ativos estratégicos



Vantagens competitivas



Projetos



Inovação

Inovação

Pipeline de projetos

Grau de Inovação

+

−

Modelos preditivos

- Prevenção de perdas
- Novo CCO
- Prevenção de acidentes

Modelos de otimização (inteligência artificial)

- Escala de maquinistas
- Planejamento operacional
- Daily and weekly planning
- Planejamento diário e semanal
- Planejamento de pátio e de malha
- Trip optimizer

Apps to ensure procedures and get field data

- Times de campo
- Time administrativo

Locomotives telemetry

Telemetria vagão

Inspeção de via por imagem





Trem + Via + CCO 100% conectados

Condução autônoma

3 anos anteriores

Próximos 3 anos

Futuro



Considerações Finais

Foco em eficiência e segurança

Execução

Balanço mais forte

Projetos relevantes sendo implementados

Inovação trazendo eficiência

rumo



Cosan DAY 2018

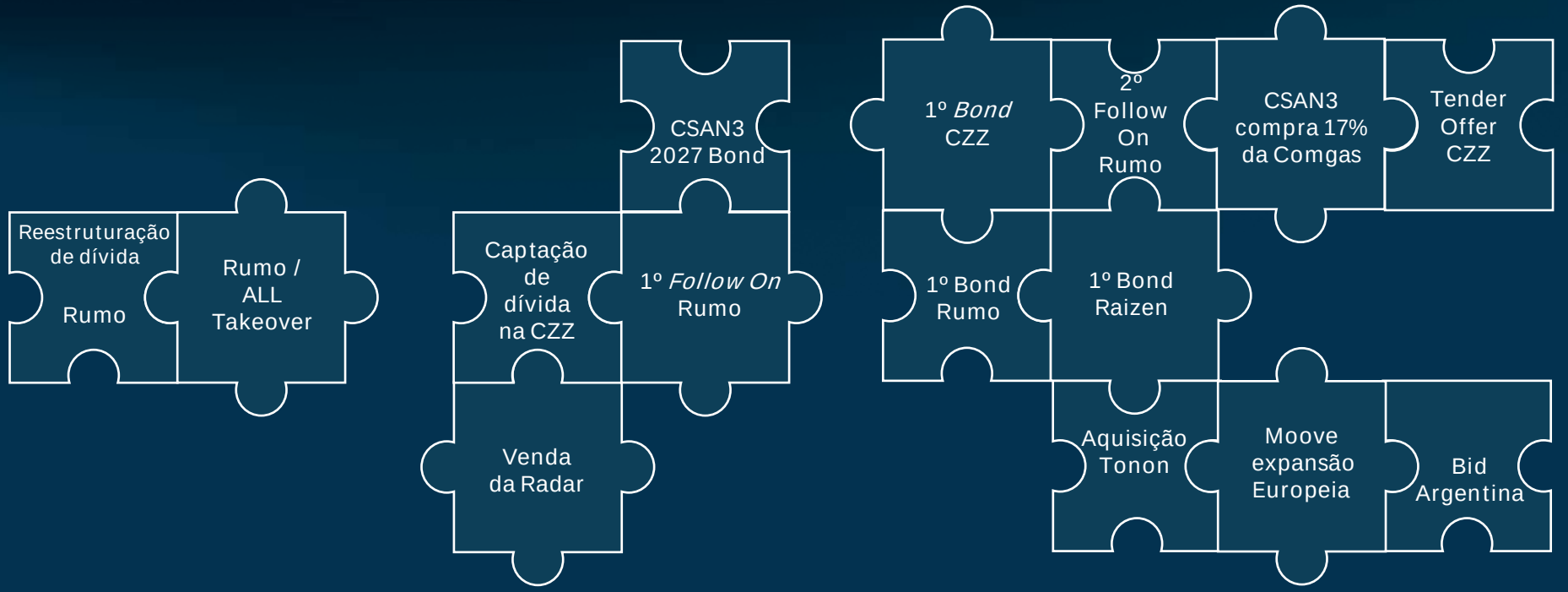
Cosan Limited

Marcelo **Martins**

CFO



Gestão do portfolio
num ambiente de volatilidade



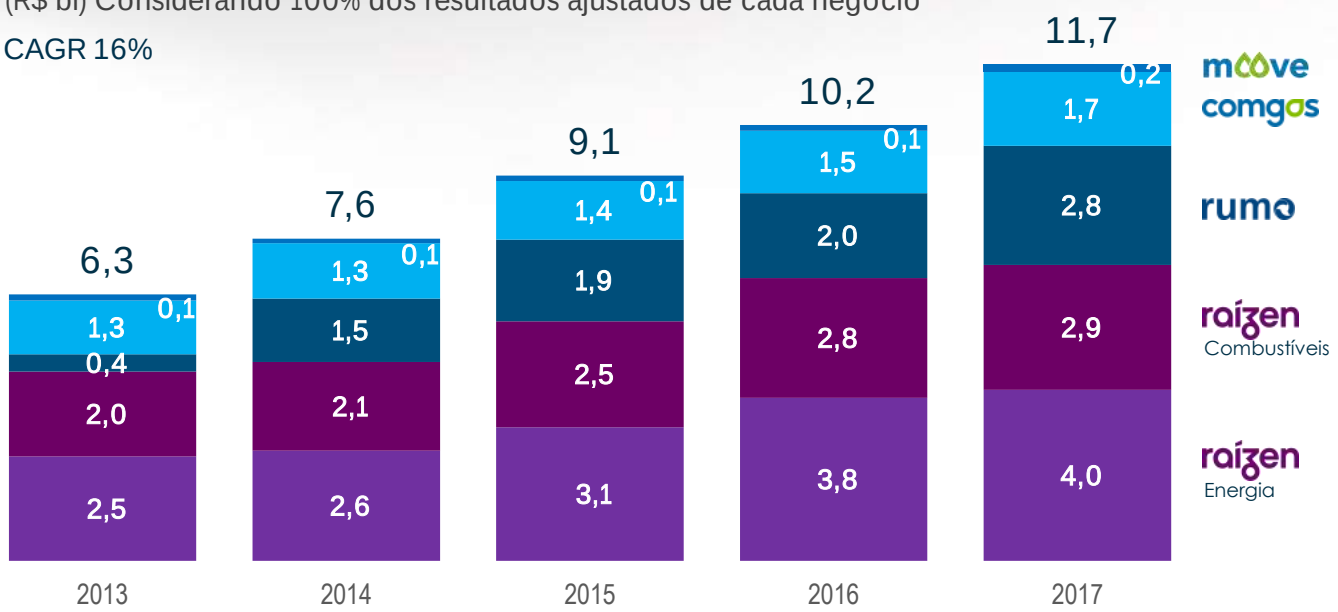
Diversificação

Crescimento consistente de EBITDA num cenário desafiador

EBITDA sob gestão

(R$ bi) Considerando 100% dos resultados ajustados de cada negócio

CAGR 16%

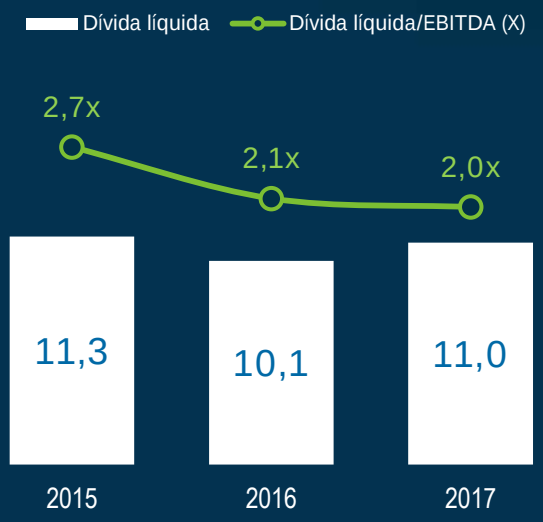


Desalavancagem

Dívida líquida/EBITDA em patamares adequados

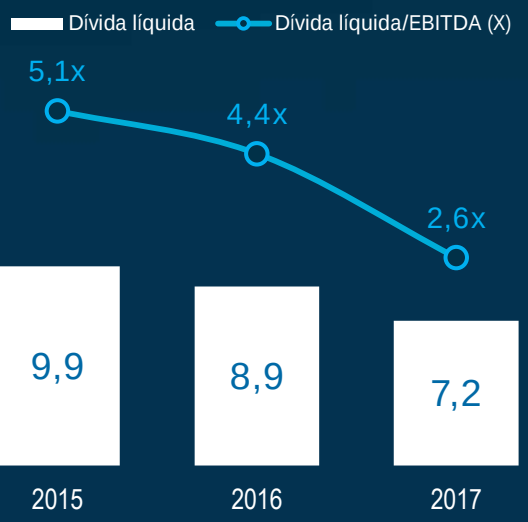
Cosan S/A (CSAN3)

(R$ bi)



Rumo (RAIL3)

(R$ bi)



Ratings de Crédito globais

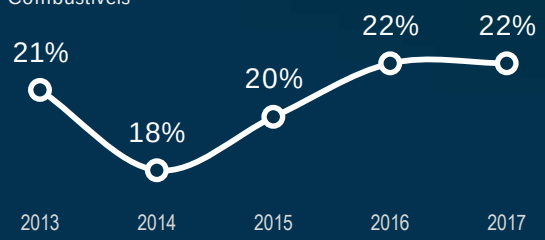
	Fitch Ratings	S&P Global Ratings
Cosan Limited	BB	BB-
cosan	BB	BB-
raízen	BBB	BBB-
comgas	BB	n.a
rumo	BB-	BB-

Retornos crescentes (ROIC)

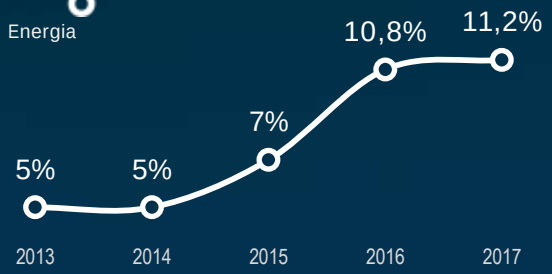
Negócios sob gestão

ENERGÍA

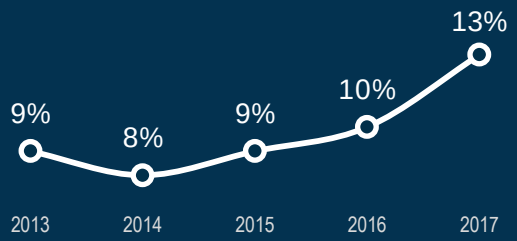
raízen
Combustíveis



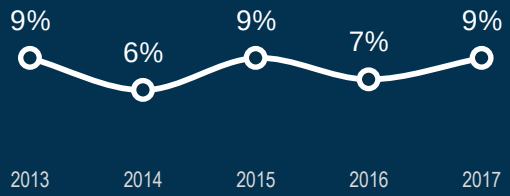
raízen
Energia



comgás

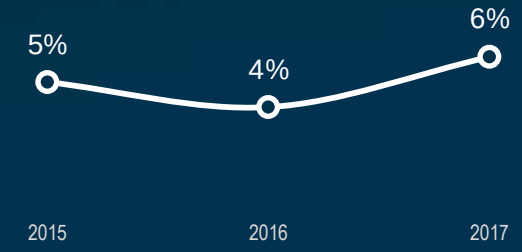


moove



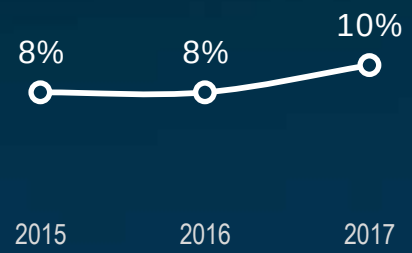
LOGÍSTICA

rumo

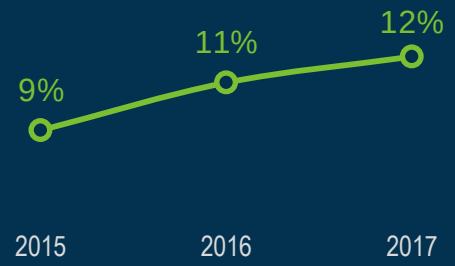


Retornos crescentes (ROIC)
Holding

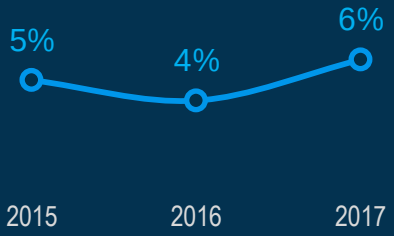
Cosan Limited (CZZ)



Cosan S/A (CSAN3)

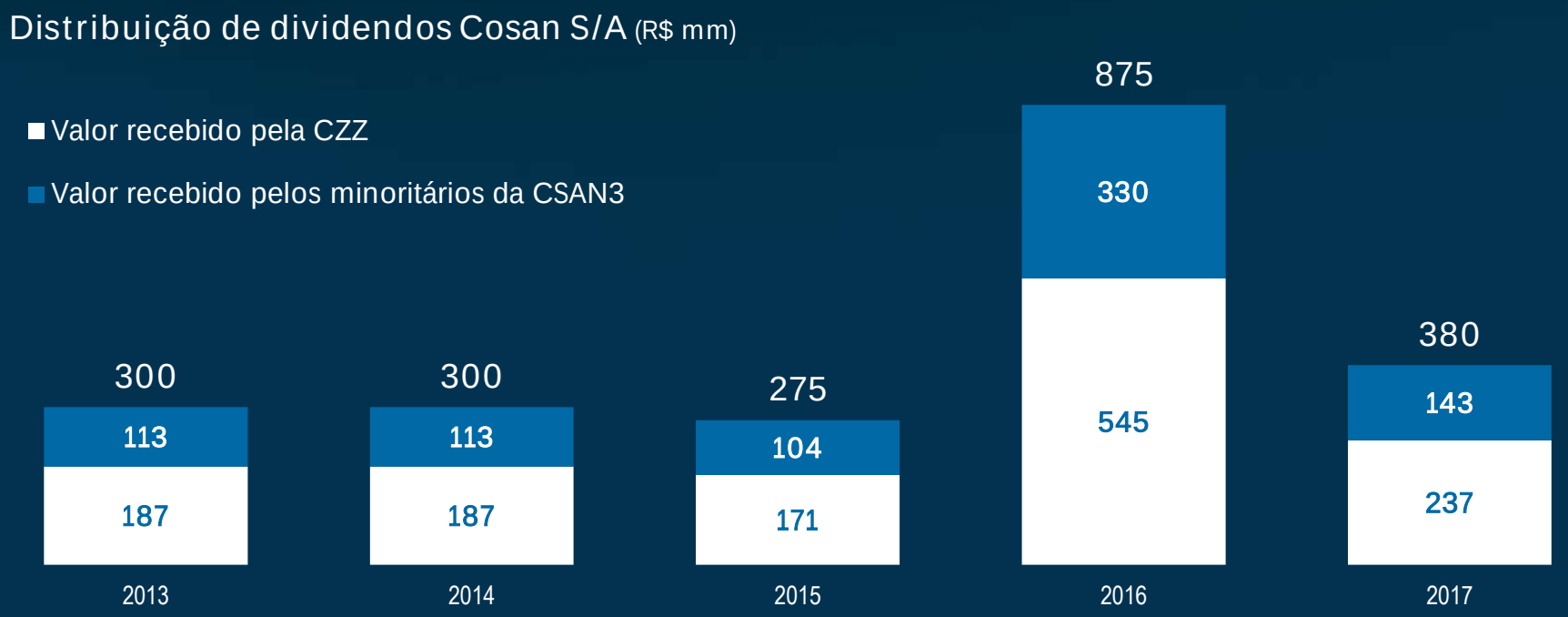


Cosan Logística (RLOG3)

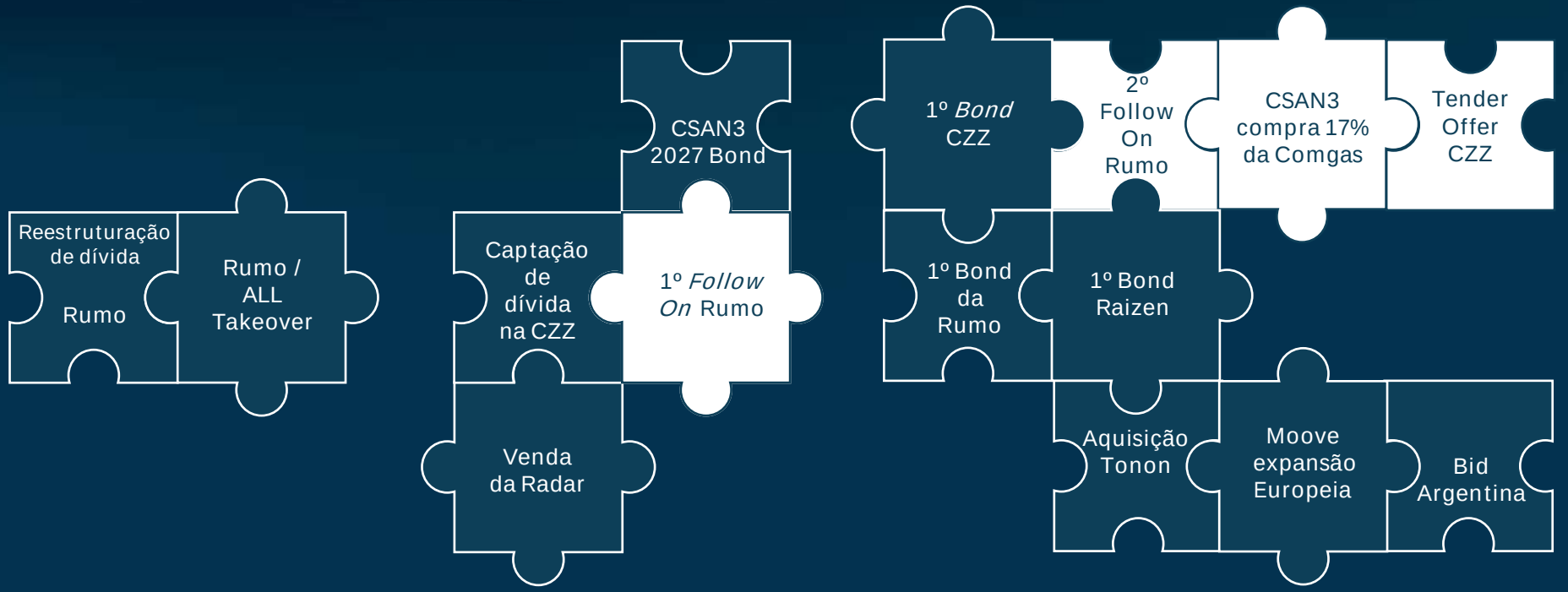


Fluxo de dividendos robusto

R$ 1,3 bi recebidos pela CZZ em 5 anos



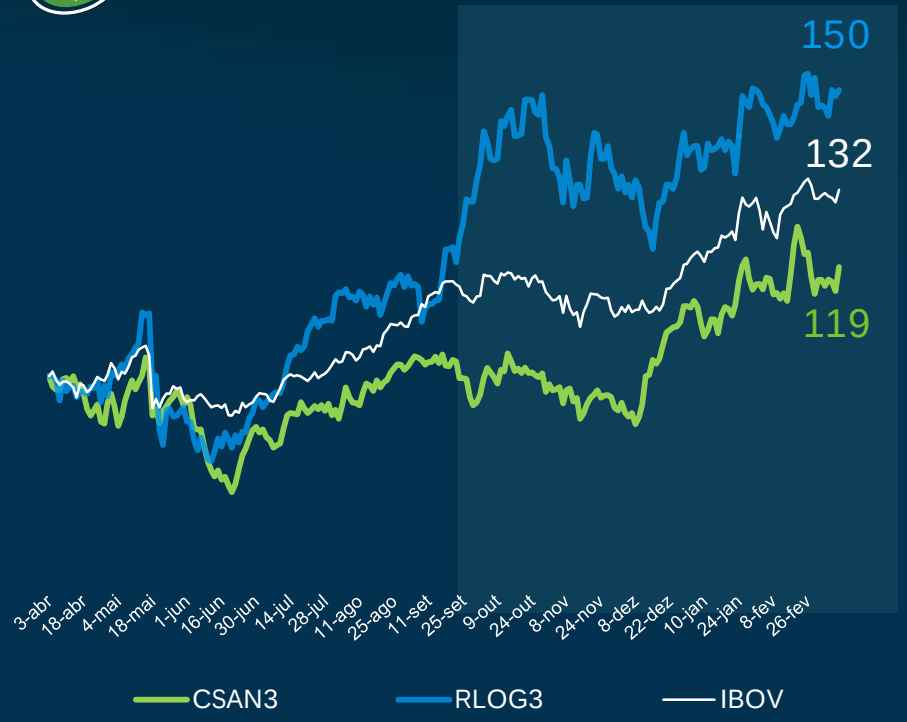
Alocação de Capital



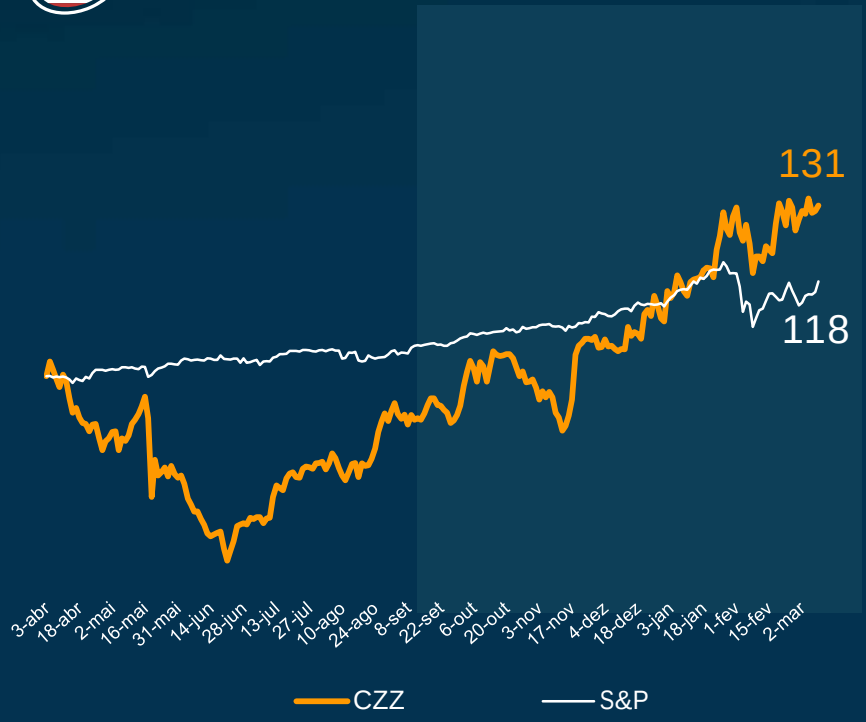
Performance consistente das companhias listadas

CZZ superou a performance das empresas do portfolio

Companhias controladas



Holding



Cosan Limited

Marcos **Lutz**

CEO



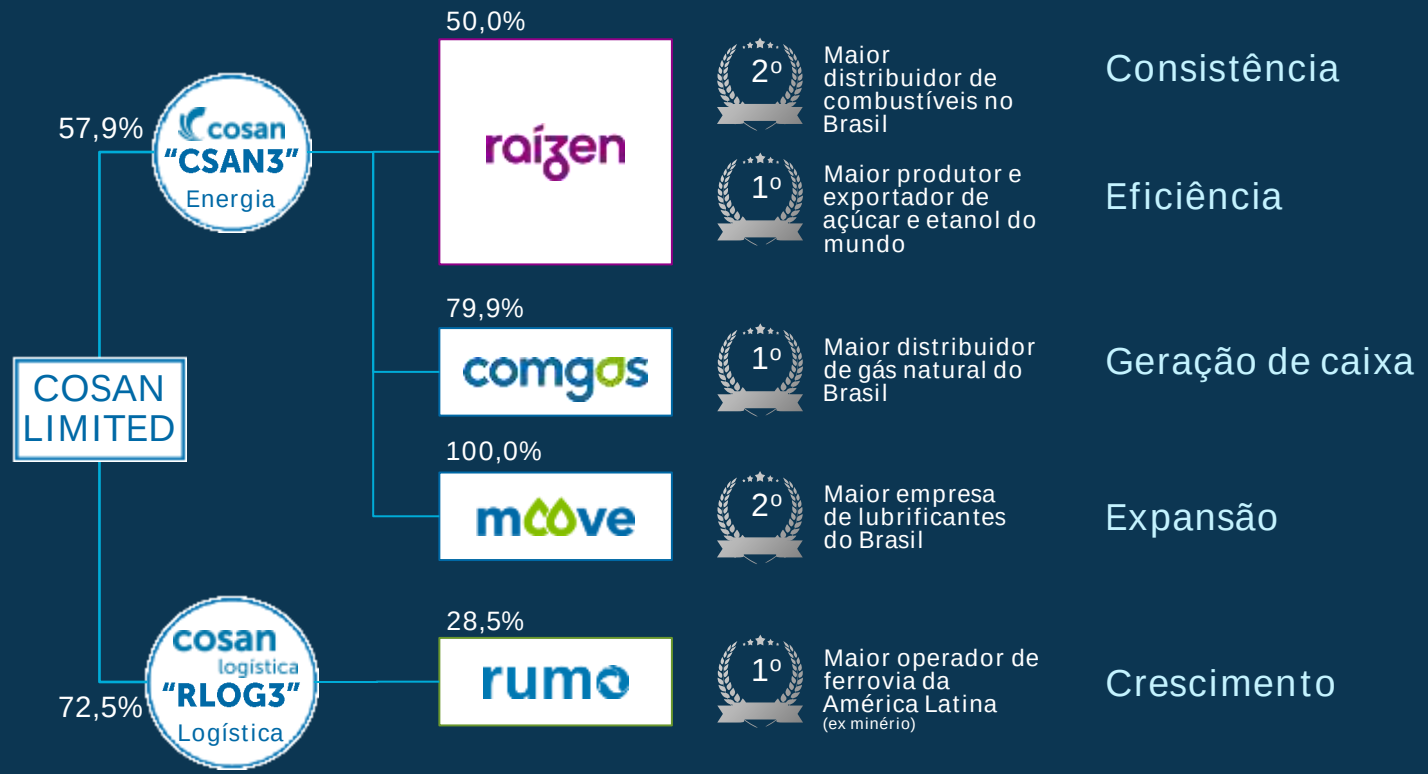
Criação de valor <> capital humano



Cultura forte	Competências únicas	Experiência	Pensamento diversificado

Portfolio diversificado de ativos e talentos

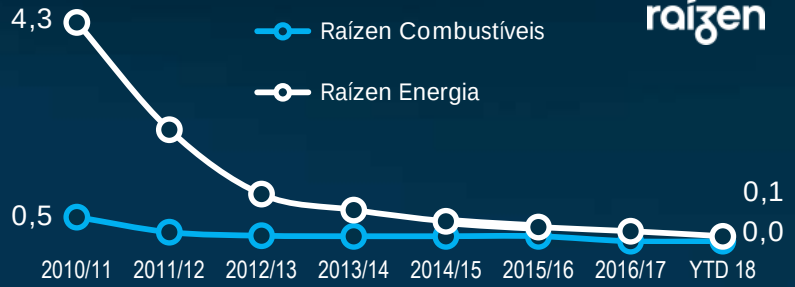
Irreplicável e vencedor



Excelência operacional

LTIF (Lost Time Injury Frequency)

raízen



comgas



rumo



moove



Nota: LTIF = "Lost Time Injury Frequency", medido pelo número de acidentes com afastamento pelo total de horas trabalhadas com exposição a risco (em milhões de horas)

Fortalecendo o portfolio

Consistência na entrega dos resultados

EBITDA (R$ bi)

Cosan S/A ✓



Rumo ✓



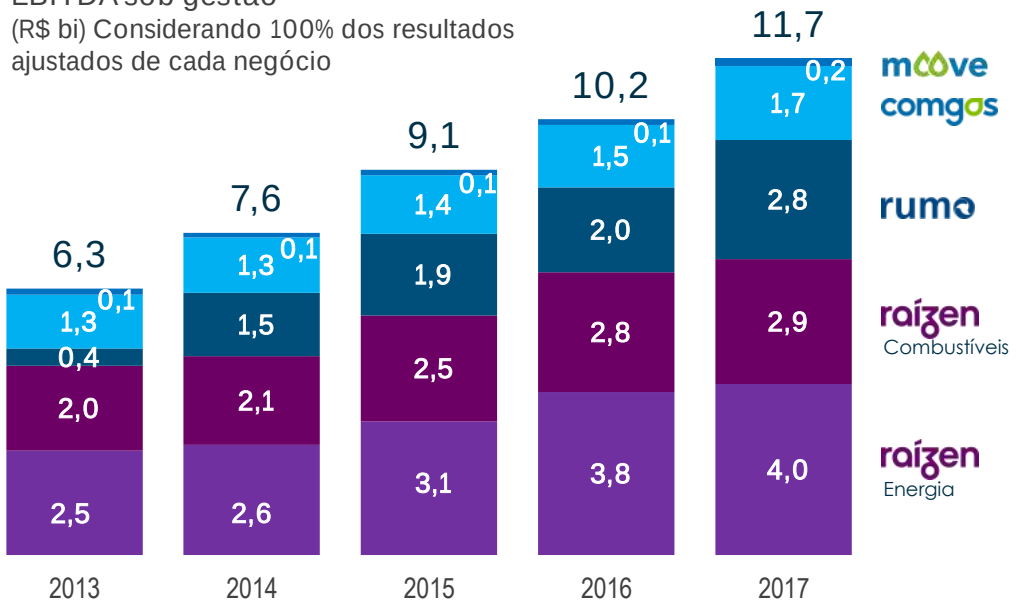
Crescimento

Dividendos

Desalavancagem

Plataforma única de criação de valor





Cosan DAY 2018



Cosan DAY 2018