



raízen

*Reshaping
the future of **energy***

RESULTS

Q3 22'23

February 15th, 2023

This presentation contains estimates and forward-looking statements regarding our strategy and opportunities for future growth. Such information is mainly based on our current expectations and estimates or projections of future events and trends, which affect or may affect our business and results of operations. Although we believe that these estimates and forward-looking statements are based upon reasonable assumptions, they are subject to several risks and uncertainties and are made in light of information currently available to us. Our estimates and forward-looking statements may be influenced by the following factors, among others: (1) general economic, political, demographic and business conditions in Brazil and particularly in the geographic markets we serve; (2) inflation, depreciation and devaluation of the real; (3) competitive developments in the ethanol and sugar industries; (4) our ability to implement our capital expenditure plan, including our ability to arrange financing when required and on reasonable terms; (5) our ability to compete and conduct our businesses in the future; (6) changes in customer demand; (7) changes in our businesses; (8) government interventions resulting in changes in the economy, taxes, rates or regulatory environment; and (9) other factors that may affect our financial condition, liquidity and results of our operations.

The words “believe”, “may”, “will”, “estimate”, “continue”, “anticipate”, “intend”, “expect” and similar words are intended to identify estimates and forward-looking statements. Estimates and forward-looking statements speak only as of the date they were made and we undertake no obligation to update or to review any estimate and/or forward-looking statement because of new information, future events or other factors. Estimates and forward-looking statements involve risks and uncertainties and are not guarantees of future performance. Our future results may differ materially from those expressed in these estimates and forward-looking statements. In light of the risks and uncertainties described above the estimates and forward-looking statements discussed in this presentation might not occur and our future results and our performance may differ materially from those expressed in these forward-looking statements due to, inclusive, but not limited to the factors mentioned above. Because of these uncertainties you should not make any investment decision based on these estimates and forward-looking statements.



RENEWABLES

Ethanol Unique Stream

- **Prices** evolution supported by Raízen's Ethanol Stream and cross selling approach
- **Expanding** commercialization/trading volumes
- **Record E2G production** +8k m³ in Q3 and +25k m³ on YTD 22'23. Uninterrupted operation leading to beat plant's capacity of 30k m³



Power Accelerated Growth

- **Expanding nationwide** +24,000 (+6,000 QoQ) connected consumer units
- **Access to clients** through Raízen's ecosystem boosting new connections
- **Delivering solutions** from most cost to brand oriented customers



SUGAR

Leverage on Differentiation

- **Reselling/Trading Platform** Volume grew by 70% YoY
- **Expanding in sugar's global value chain** with direct sales to destination reaching almost 100% of the own sugar (~80% of the total book)
- **Global sugar prices** showing resilience



MARKETING & SERVICES

Strengthening Relation with Resellers

- **+8,000 stations** operating in Brazil and Latam
- Focus on an **increasingly solid relations with Shell resellers** reaching the **highest level of satisfaction**
- **Grupo Nós** | Accelerated expansion of Oxxo markets and Shell Select stores
- Successful on budget and on schedule **refinery maintenance**
- **Shell Box** keeping growth pace

raízen

CORPORATION

Advancing on Sustainability Agenda

- Updated **public commitments for 2030**, linking further Sustainability and Strategy
- RAIZ4 entered in **ISE Index** and Teva **Women in Leadership Index**

Q3 performance impacted by volatile scenario in Marketing & Services and commercialization strategy in Renewables and Sugar.
Delivering growth in YTD with focus on execution and disciplined capital management.

Net Revenue

R\$ 60.4 Bn (+9%)

Adj. Net Profit

R\$ 256 Mn (-79%)

ROACE

10%

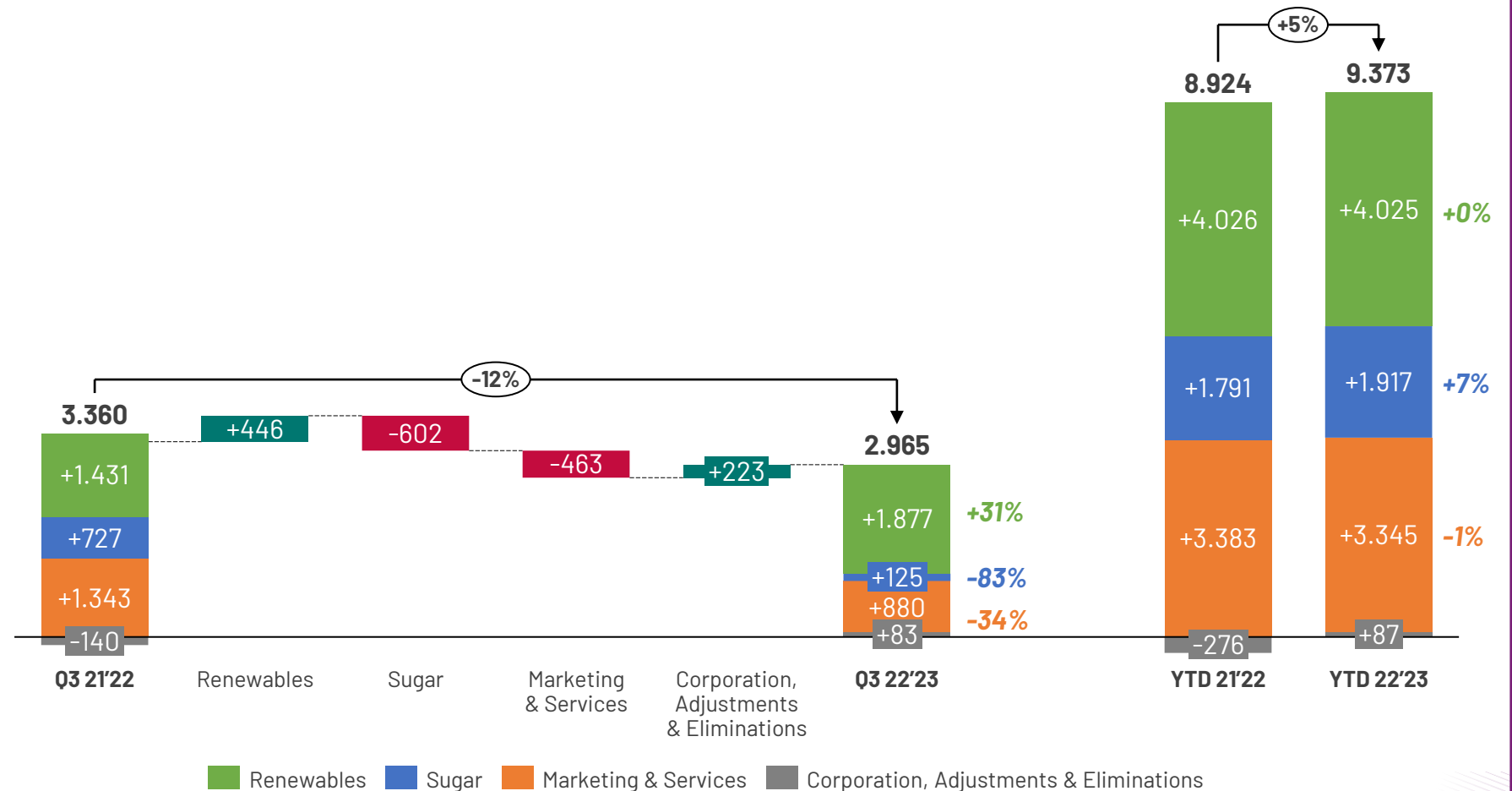
Adj. EBITDA – Recurring
CAPEX

R\$ 1.0 Bn (-65%)

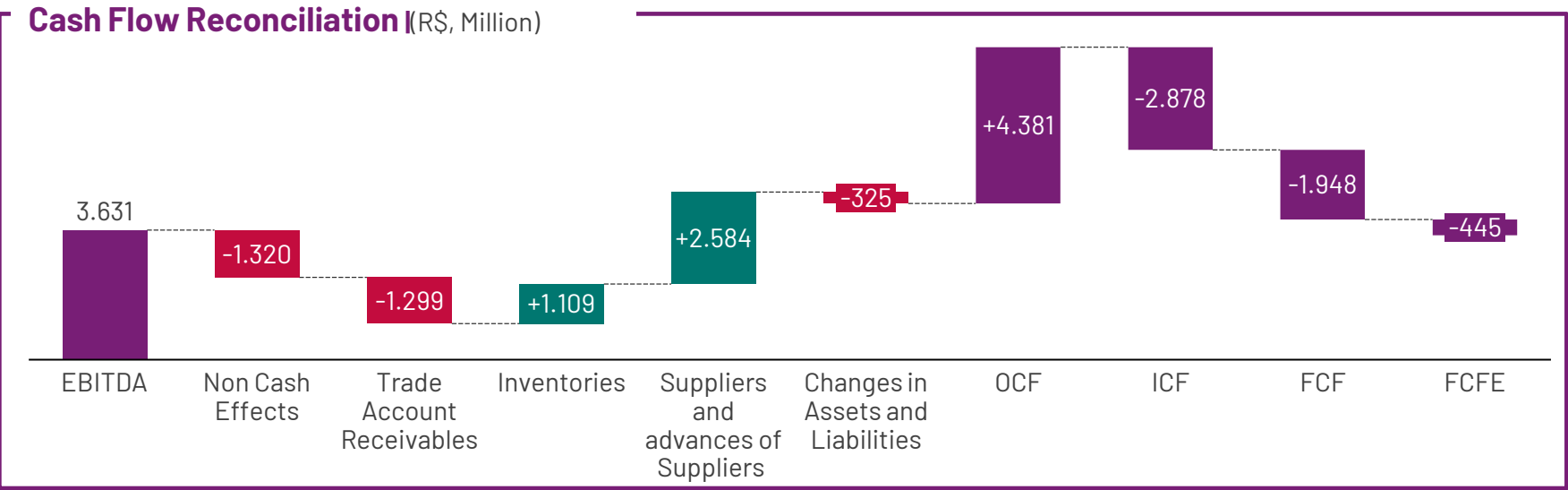
Investments

R\$ 3.0 Bn (+42%)

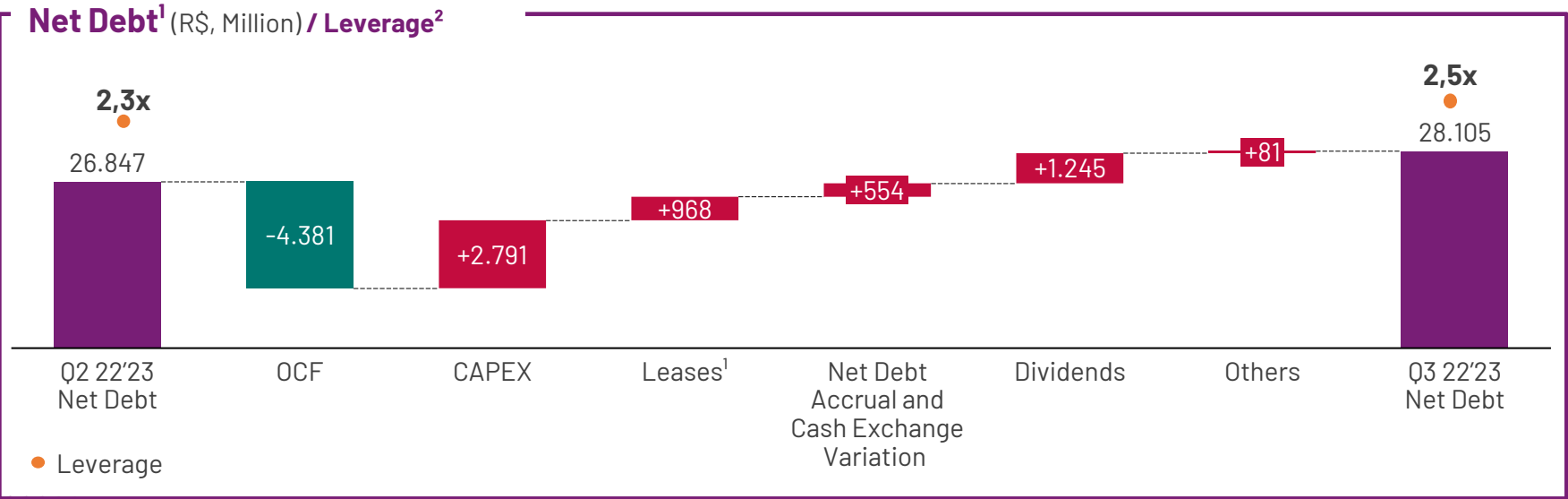
Adjusted EBITDA – Pro forma I (R\$ Million)



Cash Flow management to navigate the volatile environment, investment cycle and business expansion



- **OCF:** operational dynamics of the business and the seasonality of Q3.
- Changes in Working Capital:*
- **Inventories:** (i) sugar and ethanol inventories for future sales at better prices; (ii) normalized levels of oil and fuels inventories for Argentina after the scheduled maintenance stoppage of our Refinery.
 - **Receivables:** sugar and ethanol positions sold directly to destination with improved returns;
 - **Payables:** average payment terms management with suppliers for oil derivatives purchase.
- **ICF:** investments in Bioenergy Parks to (i) recover agricultural productivity with all time high record planted area; (ii) accelerate investments in E2G and Biogas; (iii) capacity and energy efficiency of our refinery in Argentina and (iv) expansion and maintenance of assets and distribution network of Marketing & Services.
- **FCF:** debt amortization net of funding, reducing gross debt in QoQ comparison.



Notes: (1) Adjusted Net Debt, excluding: i) PESA, ii) CTN iii) lease liabilities (IFRS16). (2) Calculated as Net Debt (excl. PESA e CTN)/Adjusted LTM EBITDA.

2022'23 Results Pillars | YTD Comparison

1. Business Volume Growth

- ✓ **Expand commercialized volumes** of Ethanol, Sugar and Marketing & Services **+31% | +47% | +3%**
- ✓ **Expand the clients base**, mainly in power segment **+ 24k clientes (+6k QoQ)**
- ✓ **Number of active clients** and Shell Box transactions **+R\$ 5.0 bn** transacted over the platform

4. Portfolio Expansion

- ✓ **Advance** at service stations **rebranding** in Paraguay **100% CONCLUDED**
- ✓ **Consolidation** of the lubricants **business** in Brazil **100% CONCLUDED**
- ✓ **4th** largest **power seller** in Brazil
Continuous expansion and business development

2. Improving Profitability

- **Marketing & Services** market environment
Disruptions due to tax changes
- ✓ **Increase higher added value ethanol volume**
80% of sales with value-added
- ✓ **LATAM with superior performance** even in challenging environment
Adj. EBITDA **+25%**

5. Operational Efficiency

- **Operational optimization** and costs dilution
Lower sugarcane availability
- ✓ **Increased** efficiency per km (reducing diesel consumption, cycle time and emissions) **-500 trucks** in the fleet
- **Logistics asset's optimization**
Inflationary impact (diesel, freight)

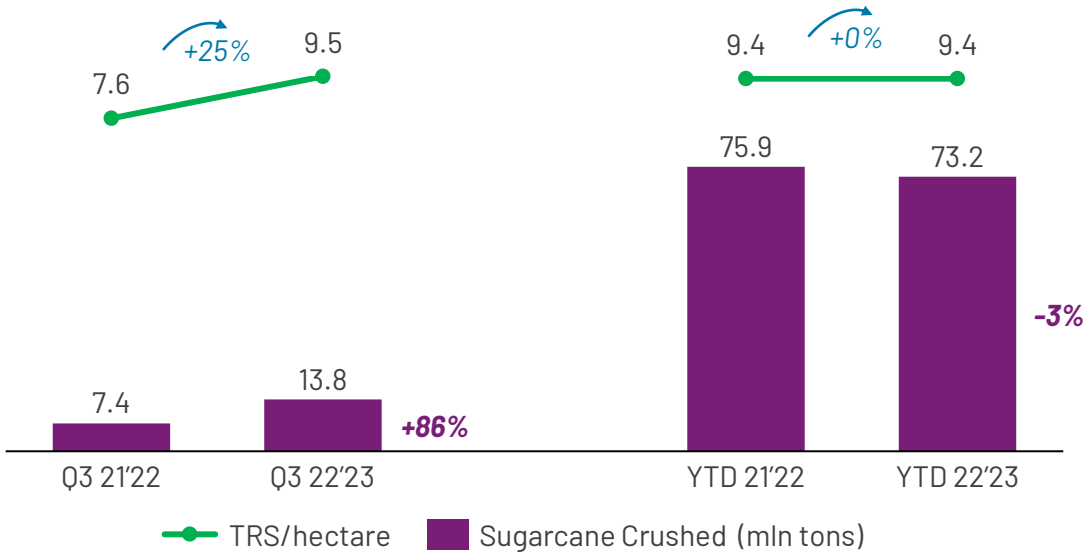
3. Improving Sugar Prices

- ✓ **Positioning considering cycles**, with scale and commercialization capacity **+10%** on Sugar Average Price
- ✓ Increase in **sugar sales directly to destinations** **Reached 60%**
- ✓ Advance **sales of 100% traceable sugar (non-GMO)** **27% of total sales**

6. Agroindustrial Efficiency

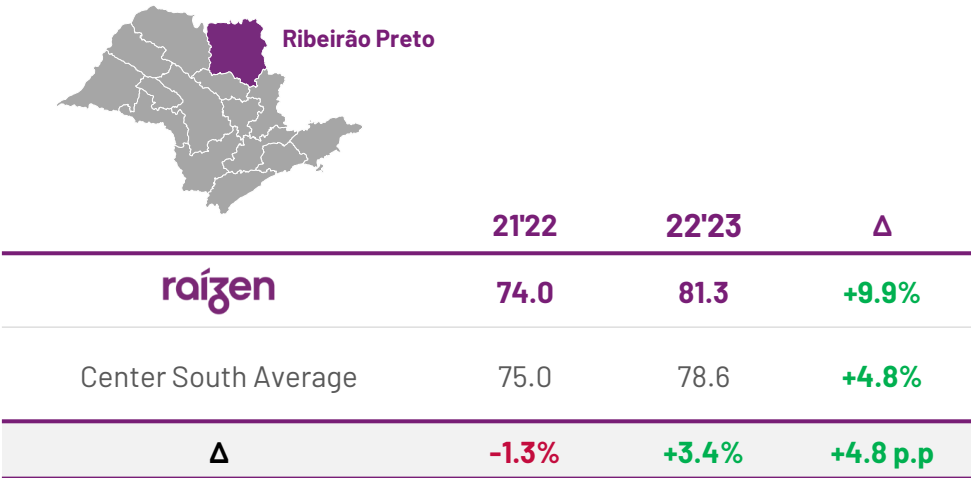
- ✓ 1st cut sugarcane continues to **outperform the Center-South region** **+ 2 p.p** vs Center-South average
- ✓ **High RIT/Stab Index** of industrial productivity **88.8%**
- ✓ Expand **Raízen System of Excellence** (SER+ Project) **Implemented in 90%** of our Bioenergy parks **+50k Training Hours**

Sugarcane crushing and Productivity

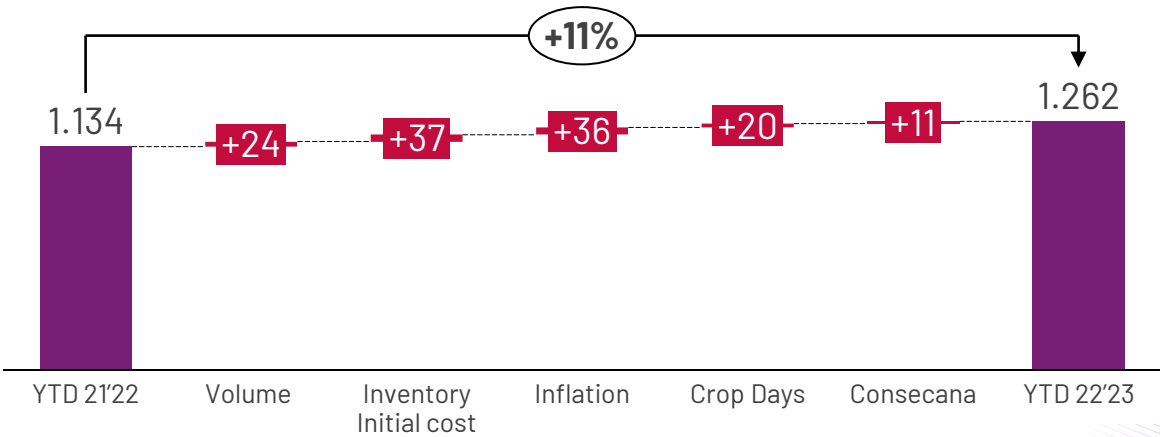


- **Sugarcane Crushing:** reduction due to climate effects. Next crop (23'24) pointing to a recovery of 8%.
- **TSH of 1st and 2nd cut sugarcane:** on the right track to full recovery by 2025'26, outperforming average of the Center South region on 1st cut and closing the gap on 2nd cut.
- **Cluster Analysis:** Ribeirão Preto Cluster has a structural stronger yields supported by favorable soil and historical weather conditions. TSH reached 81 in the 22'23 crop, outperforming the areas average.
- **CAPEX:** record planting to accelerate yields recovery. Advancing on the construction of the E2G and Biogas plants.

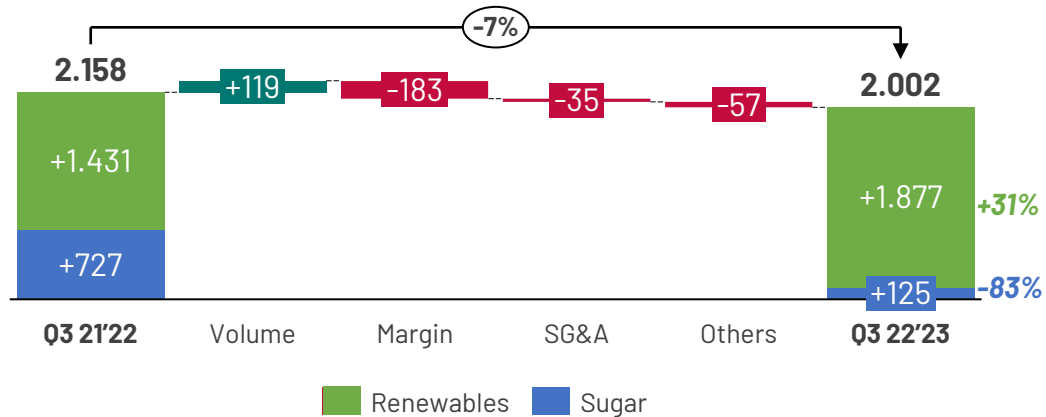
TSH – Ribeirão Preto Cluster Analysis | (tons of sugarcane per hectare)



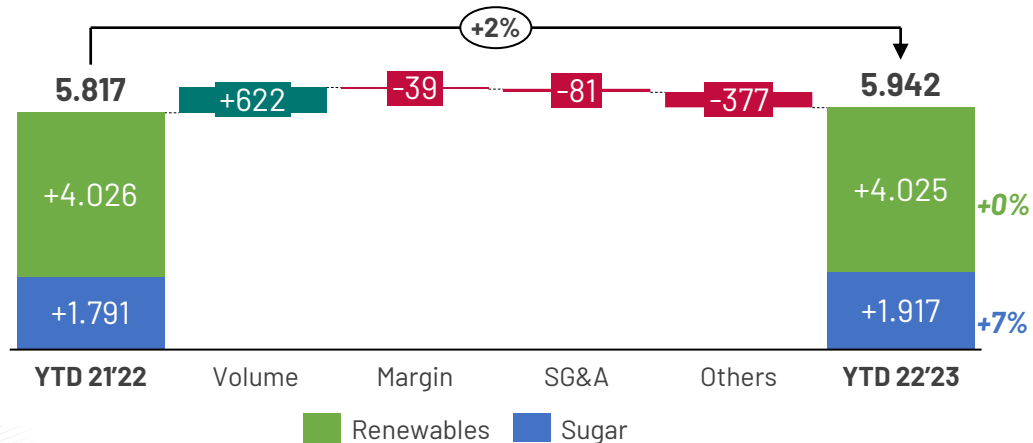
Cash Cost in Sugar Equivalent | (R\$/ton)



Adj. EBITDA Q3 | (R\$ million)



Adj. EBITDA YTD 22'23 | (R\$ million)



Renewables

Ethanol

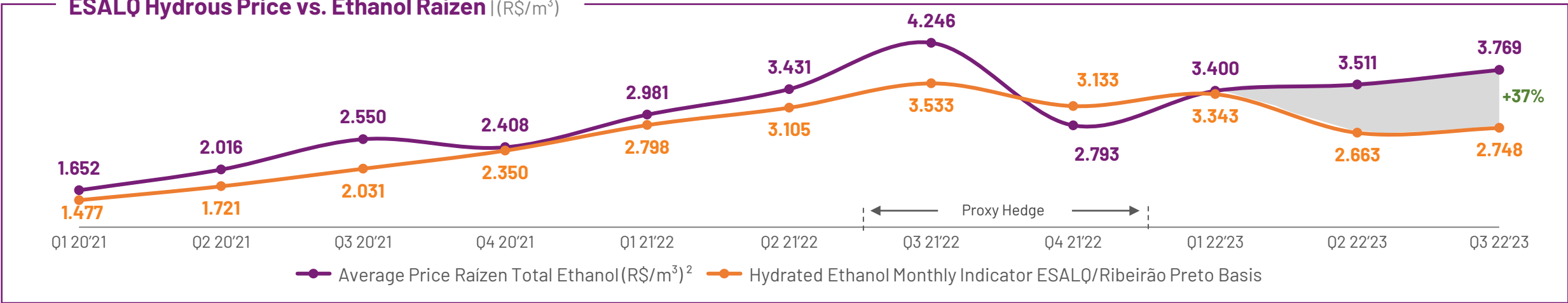
- **Volume:** Higher commercialization sales (+58%) and own volumes (+16%) reflecting strategy. Focus on industrial ethanol and fuel to global customers.
- **Prices:** Average sales price reflecting Raízen's unique stream of Ethanol with a premium over domestic price.

Power

- **Volume:** Expansion of own volumes (+44%) with higher cogeneration, offset by lower sales and trading volumes.
- **Prices:** Higher cogeneration prices but lower spot prices, reducing trading activity in the period.

Sugar

- **Volume:** Sales increased by 70% driven by commercialization operations. Lower own volume in Q3 reflected sales strategy for the crop year.
- **Prices:** Q3 average price in line YoY, but affected by reselling volume. YTD expansion (+10%) reflecting higher direct sales to destination and positive commodity cycle. Margins affected by concentration of own volumes at lower hedged prices, normalized YTD.



raízen

Ethanol 2022'23
(Own Production)

	DESTINATIONS	APPLICATIONS	DIFFERENTIALS
Industrial 40%	50% Domestic Market 50% Asia, Central America, EU Export	Beverages Bioplastics Cosmetics & Pharmaceuticals Sanitization	- High Value-Added Products (non-commodity niche premium markets) - Expanding the size of the market
Anhydrous 40%	50% Domestic Market 50% USA, EU, Asia Export	Octane Booster for Fuels Low carbon fuels solution	- Quality Premium over Hydrous - Advanced and Low Carbon Biofuel (Carbon Credits)
Hydrous* 20%	100% Hydrous Ethanol - Local Market (Brazil)	Fuel Ethanol	Local Ethanol Prices + Cbios

Focus on end-consumers through a **complete digital platform, large market presence and a scalable 100% renewables footprint**

Our Approach on the Value Chain

Generation

raízen

Transmission

Distribution

Marketing & Sales

raízen

Energy Services

raízen

Strategic Levers

Trading

Market making acceleration
Risk Management
Portfolio Optimization

Assets

Optionality to maximize margins with lower risks

Cost efficiency driven decision process

Renewable generation

Platform

Portfolio of solutions for all customer profiles

National coverage

Digital experience

Customer Base

Nationwide Customer Base

+21,000

B2B and B2C Customers

Wholesale (*)

Top 4

in volume

E-Mobility

+3,000

B2C customers

Cross Sell

Channels

+7 k

proximity sites

+50 million

B2C customers

+ Partnerships

Clients

CERVEJARIA

ambev

Multiplan

Walmart

ifood

EAT•N

Mondelez International

GRU AIRPORT

Carrefour

HORTIFRUTI

Heineken

Unimed

Telefonica

smart fit

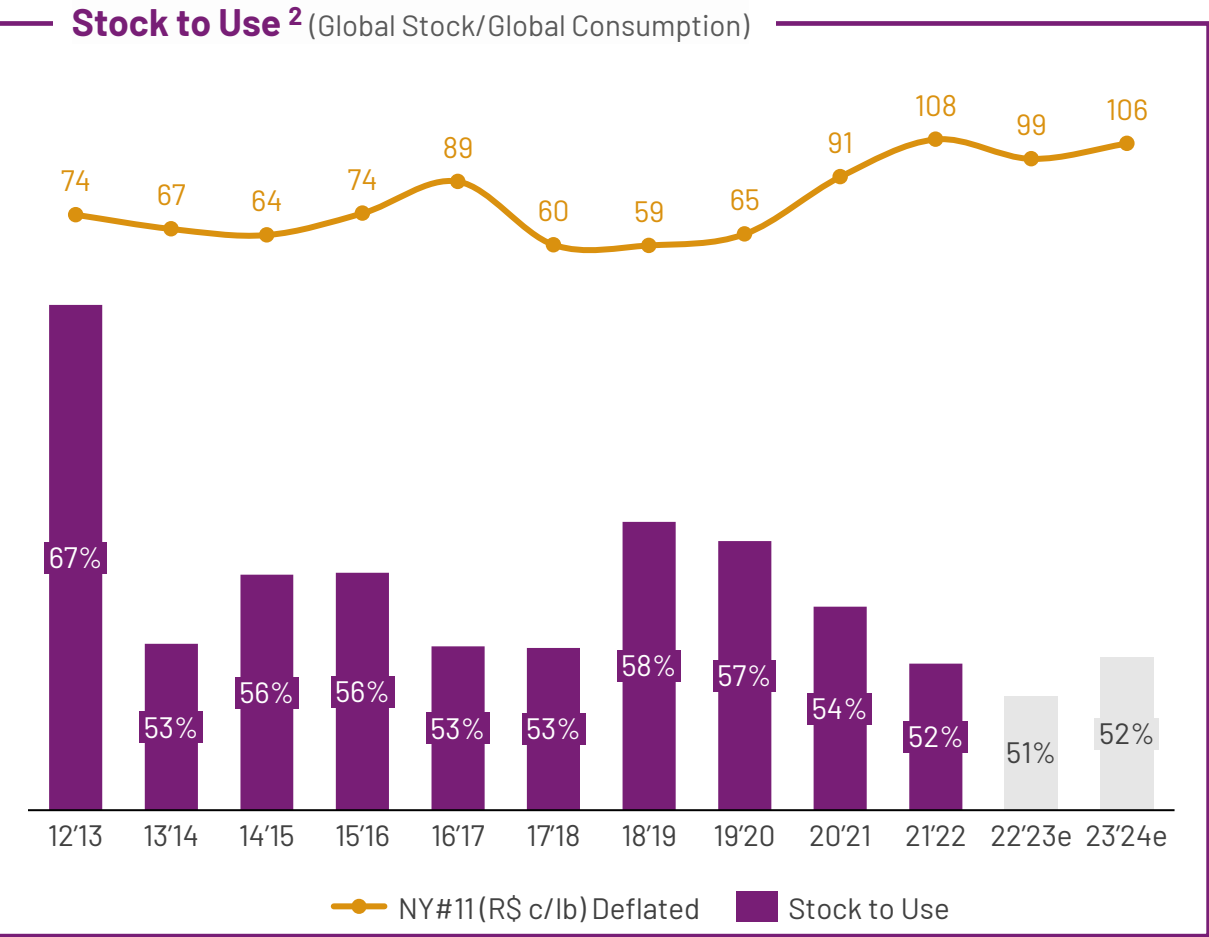
ASHBY

ZQ RP Localiza

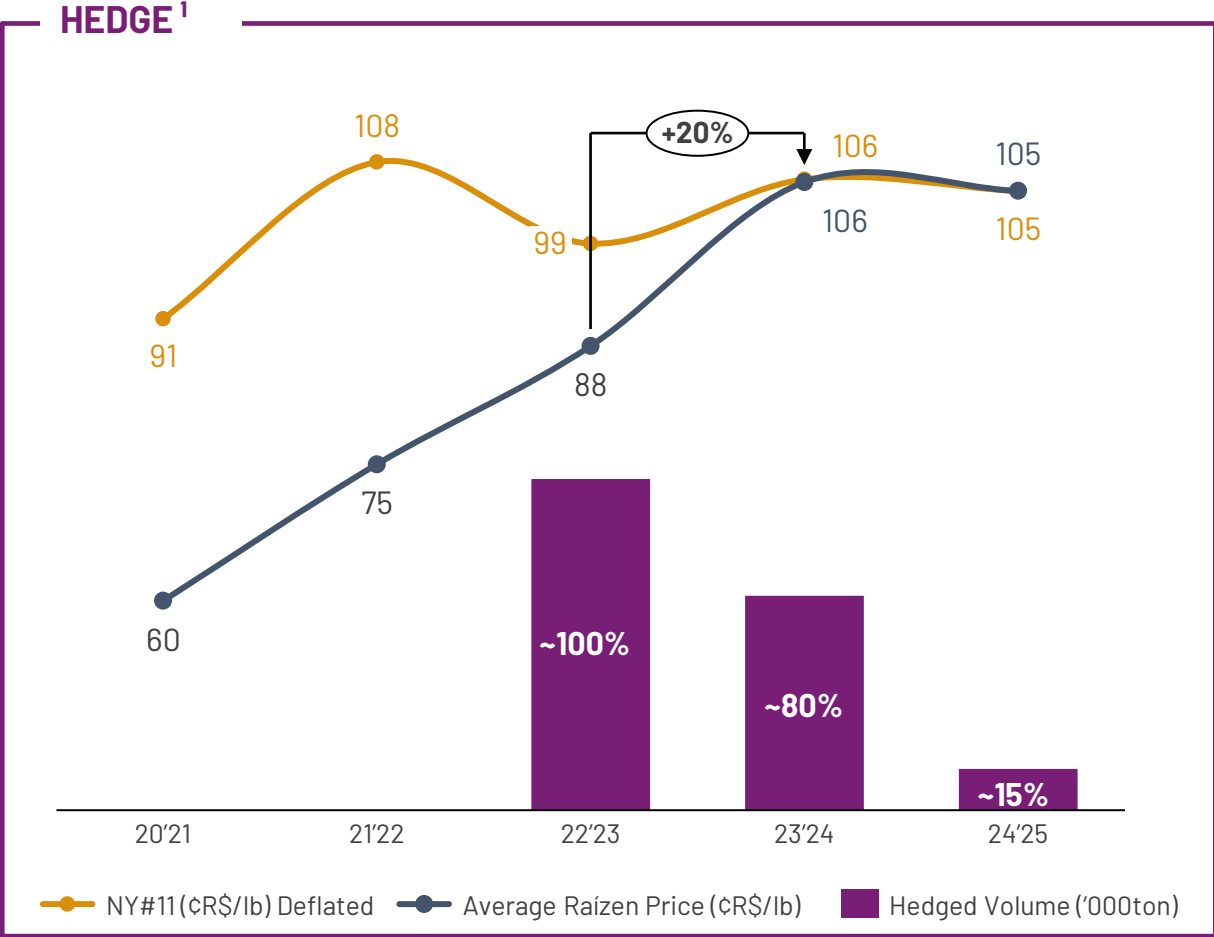
Público

Notes: (*) Source: CCEE – Camara de Comercialização de Energia Elétrica

10



Prices should be higher to meet demand



Advancing on Hedges: better prices and improvement on ROACE

- **Volume:** Slightly lower in Q3 and in line in YTD, reflecting growth in Otto Cycle and Aviation. Focus on reseller operations. **relationship with resellers and customer satisfaction**, offering the best experience with the Shell brand.
- **Adjusted EBITDA:** recovery on QoQ comparison. YTD performance impacted by the dynamics of the market and margins pressure (inventory impacts from reductions in fuel prices and market oversupply - notably Ethanol).

Shell Integrated Value Offer

1. Customer Satisfaction

Record on Index5 **96%**

Highest satisfaction rate since the beginning of our activities

2. Growth Agenda

+192 stations added to the network LTM
+1 bln liters of new volumes YTD, above year target

85% of targeted contracts already renewed YTD 22'23

3. Value Proposition



New Shell V-Power sustaining our leadership in the premium market, with improvement in profitability for our resellers and for the Company

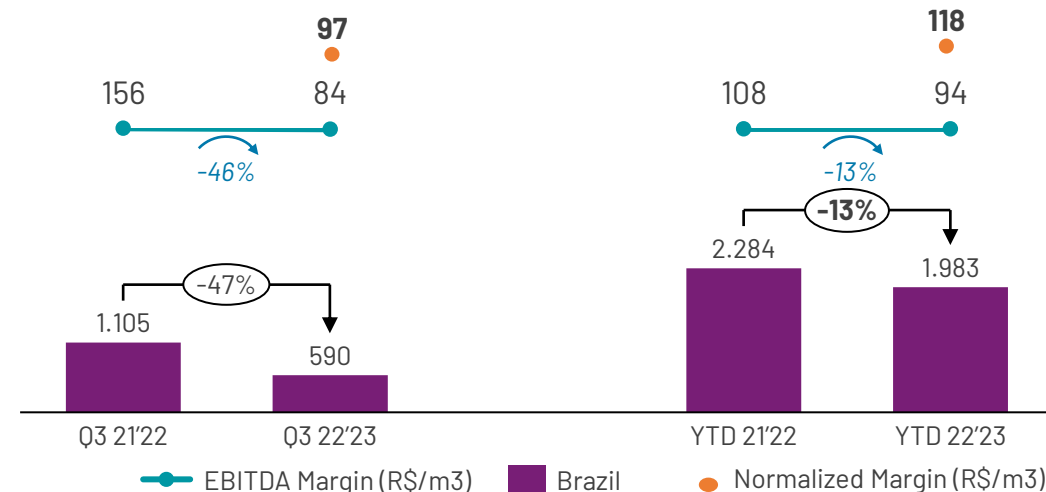


+35 million transactions

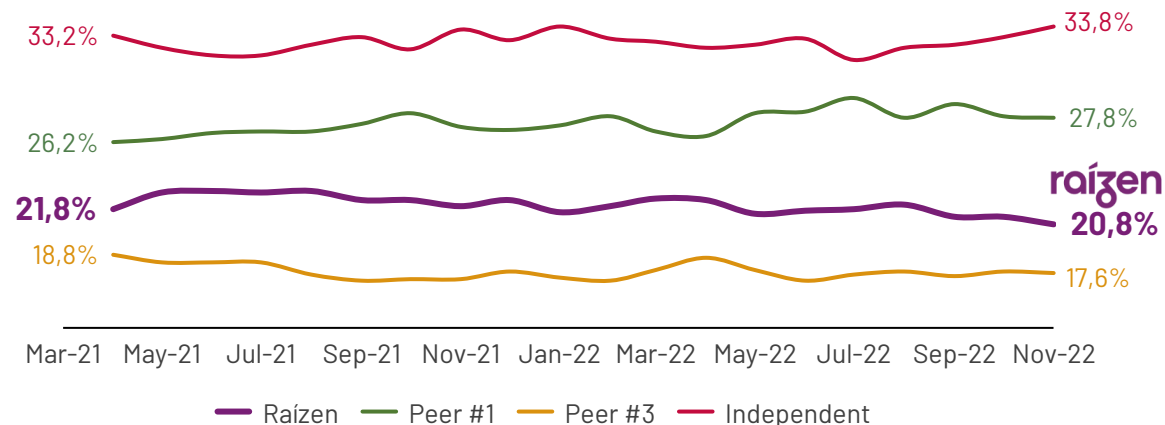
+4,200 accredited stations

+R\$5bi transacted on the platform in LTM

Adjusted EBITDA (R\$ Million)

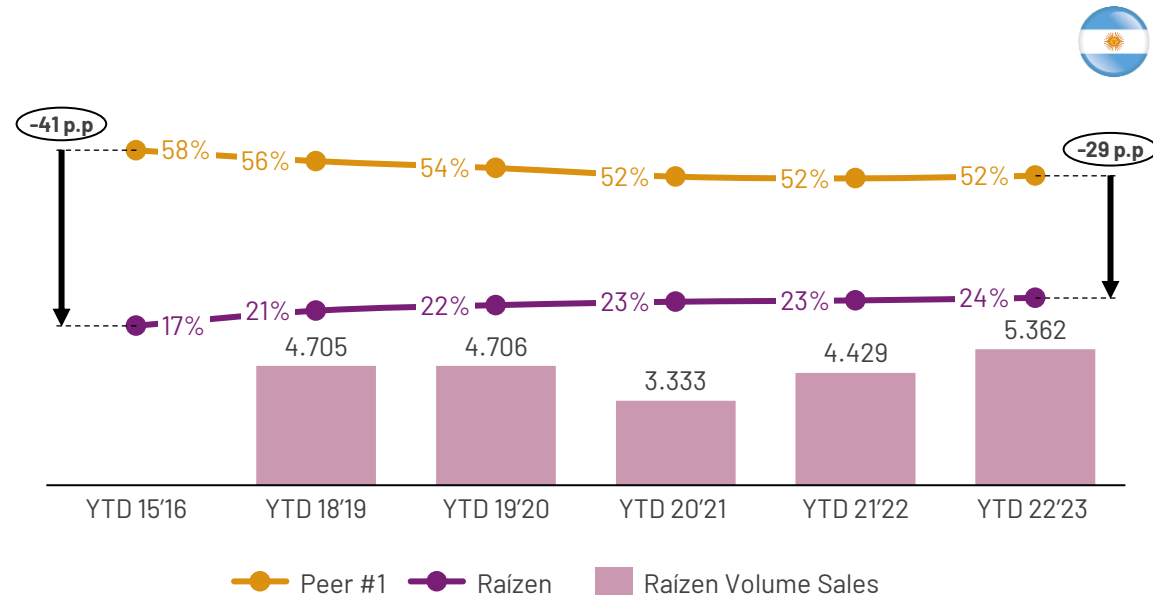


Market Share Brazil

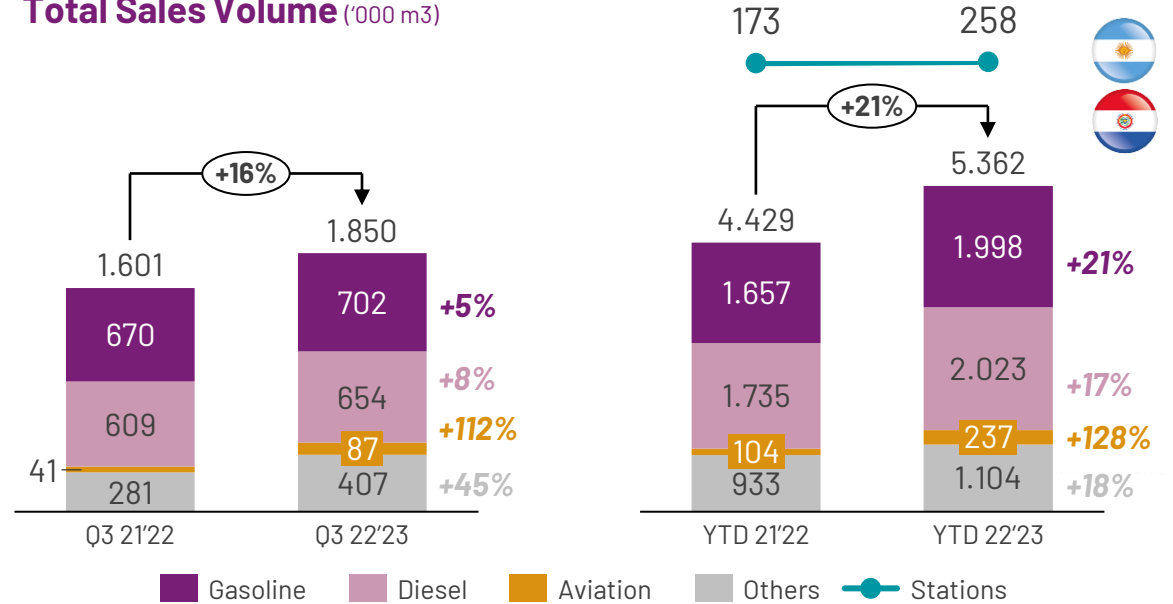


- **Volume:** +16% YoY driven by expansion of the service station network and Lubricants sales. Aviation posting a recovery on demand and new contracts.
- **Business Environment:** despite adverse macroeconomic scenario, Q3 sustained growth in market share, with retail consolidating at historic levels, and a consistent differentiation strategy, with a premium product mix.
- **Market-share record** in the Argentina with increased penetration of Shell Box and increasing profitability.
- **Successful maintenance of the Buenos Aires refinery:** within budget and proposed schedule.
- **Paraguay:** margins recovery with the conclusion of the network rebranding.

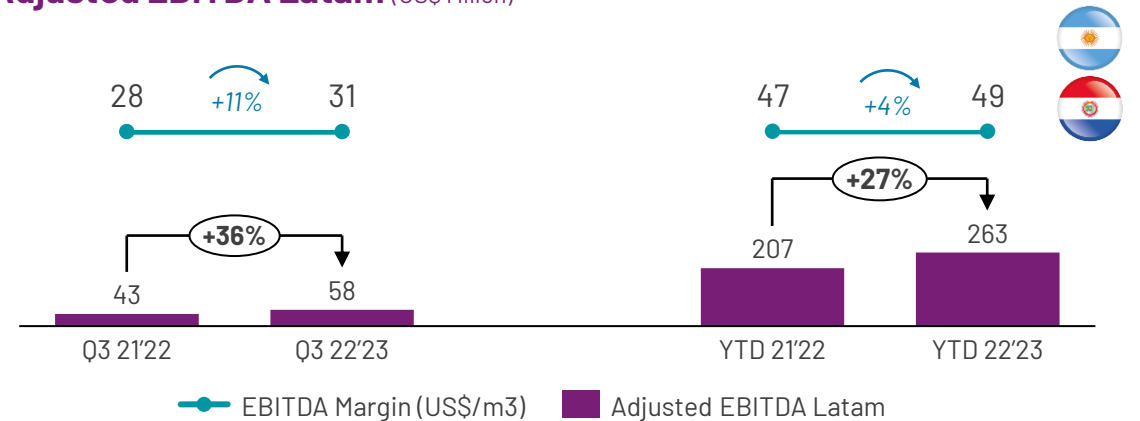
Market Share Argentina



Total Sales Volume ('000 m3)



Adjusted EBITDA Latam (US\$ Milion)



Focus on **accelerating our strategy** by managing the business to **face challenges** while benefiting from the **opportunities** ahead



Opportunities

- ✓ **Higher E2G demand**, mainly supported by hard-to-abate sectors such as Sustainable Aviation Fuel (SAF)
- ✓ Increasing **global demand for biofuels**
- ✓ Expand **business in Power**
- ✓ Sugar markets (**sales to destination and differentiation**)
- ✓ **Shell Box and Financial Service Unit** to explore new businesses
- ✓ **Grupo Nós (Oxxo + Shell Select) growth** agenda
- ✓ **Debt extension**, taxes monetization and continuous optimization of capital structure
- ✓ Increase **profitability and competitiveness** in Lubricants in Brazil



Challenges

- **Prices volatility and taxation** in the fuel distribution sector in Brazil
- **Climate** and its effects on sugarcane agricultural productivity
- **Macroeconomic and political scenario** in regions which we operate
- Management of **interest rate** and **inflationary effects**
- Developments in the **Russia x Ukraine** conflict
- **RenovaBio** Program
- ✓ **Refinery maintenance in Argentina**



*Reshaping
the future of **energy***

INVESTOR RELATIONS

ri@raizen.com

ri.raizen.com.br

+55 11 4517-1545

Carlos Alberto Moura – CFO and IRO

carlos.moura@raizen.com

Phillipe Casale – Head of IR

phillipe.casale@raizen.com

Vanessa Pires – Coordinator

vanessa.pires@raizen.com

Diaulini Souza – Analyst

diaulini.souza@raizen.com

Mell Rossi Veloso – Analyst

mell.veloso@raizen.com

Bernardo Lacerda Daniel – Analyst

bernardo.daniel@raizen.com

raízen

Appendix

Reshaping the future of Energy with Sustainable & Profitable Growth



Public Commitments

We updated our public commitments for 2030, which increasingly strengthen the relationship between sustainability and our businesses strategies.

Our commitments relate to 15 of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs) of the United Nations 2030 Agenda, as well as strongly supporting us in the direction of redefining the future of energy, through the development of high-value solutions for our main stakeholders .

New Sustainability Materiality

We revisit our materiality matrix biannually to track and anticipate key global Sustainability trends.

Climate Change and Emissions Management

New! Agricultural Management and Biodiversity

Diversity and Inclusion

New! Ethic and Governance

Relationship with the Environment

Sustainable Procurement

Human Rights and Well-being

New! Water Management

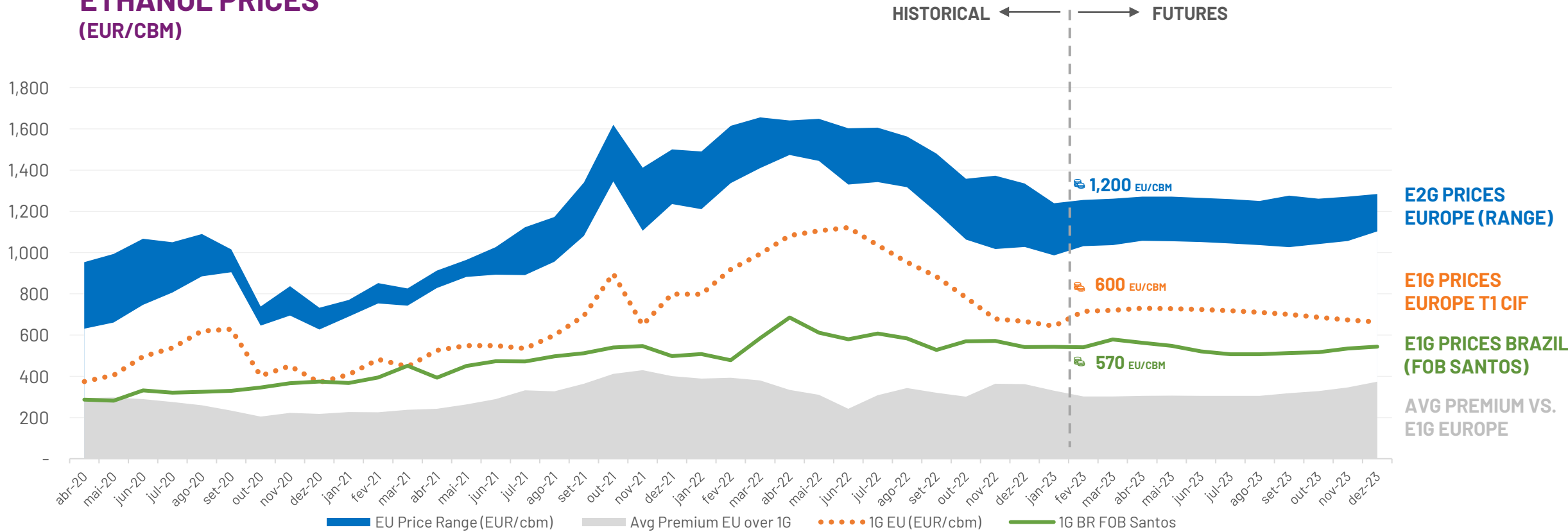
Our performance, as well as Raízen initiatives and projects are available on our [website](#)

Priorities	Commandments	Operationalizing the framework
I	Preserve Investment Grade through investment cycle	● Leverage in between 1.6x and 1.8x - Net Debt/ EBITDA end of crop year ● Weighted Average Debt Maturity higher than 5 years ● Strengthening the balance sheet over the years (Tax monetization, hedging etc.)
II	Capex allocation in order to implement business strategy for value creation	● Main Priorities: – Journey to improve Agricultural Yields – E2G (~10 units ready and operational until 27'28) – Argentina Refinery Revamp (efficiency improvements) – Power & Biogas - resizing the business ● Analyzing scenarios and adjusting the pace, when necessary
III	Exercising our options	● Buyback programs/ Dividends ● Strategic and Opportunistic M&A ● Recycling our portfolio (joint-ventures, partnerships, divestments etc)

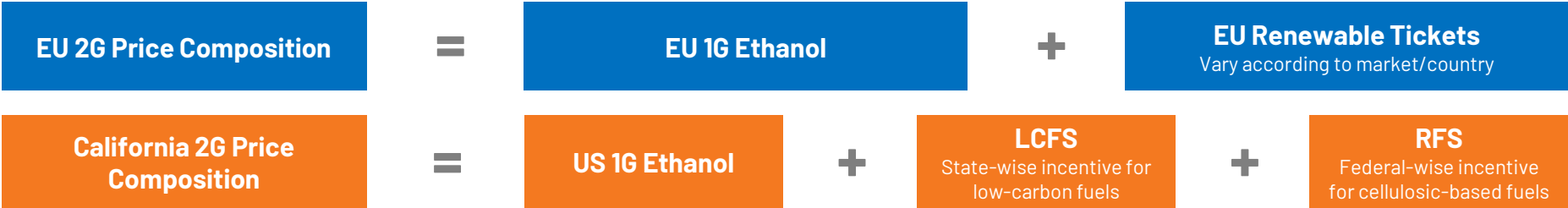
raízen

E2G Project

ETHANOL PRICES
(EUR/CBM)

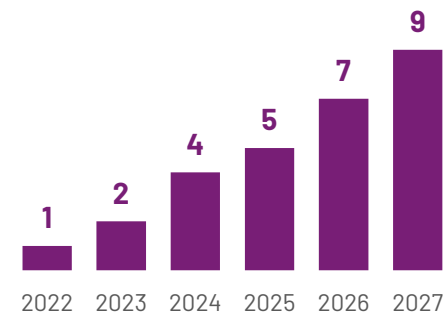


Market price
composition

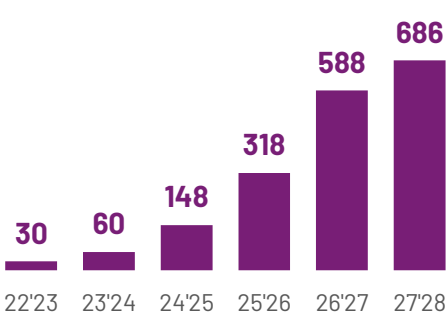


Announced Plants and Capacity

Estimated number of Operational Plants by year end (Units)



Production Capacity by crop year ('000 m³)



Project Status - January 2023

	Construction started	Status	Estimated conclusion
Bonfim	Sep 2021	70%	Q2 23'24
Univalem	Jul 2022	20%	Q1 24'25
Barra	Jun 2022	5%	Q1 24'25





raízen

Redefinindo
o futuro da **energia**

RESULTADOS

3T 22'23

15 de fevereiro de 2023

Esta apresentação contém estimativas e declarações sobre operações futuras a respeito de nossa estratégia e oportunidades de crescimento futuro. Essas informações se baseiam principalmente em nossas atuais expectativas e estimativas ou projeções de eventos futuros e tendências, que afetam ou podem afetar nossos negócios e resultados operacionais. Apesar de acreditarmos que essas estimativas e declarações sobre operações futuras se baseiam em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são feitas considerando as informações atualmente disponíveis para nós. Nossas estimativas e declarações sobre operações futuras podem ser influenciadas pelos seguintes fatores, entre outros: (1) condições econômicas gerais, políticas, demográficas e comerciais no Brasil e especificamente nos mercados geográficos que servimos; (2) inflação, depreciação e desvalorização do real; (3) desenvolvimentos competitivos nos setores de etanol e açúcar; (4) nossa habilidade de implementar nosso plano de investimento de capital, incluindo nossa habilidade de obter financiamento quando necessário e em termos razoáveis; (5) nossa habilidade de concorrer e conduzir nossos negócios no futuro; (6) alterações na demanda dos consumidores; (7) alterações em nossos negócios; (8) intervenções do governo resultantes em alterações na economia, impostos, taxas ou ambiente regulamentar; e (9) outros fatores que vierem a afetar nossa situação financeira, liquidez e resultados operacionais.

As palavras “acreditar”, “poder”, “dever”, “estimar”, “continuar”, “prever”, “pretender”, “esperar” e palavras similares se destinam a identificar estimativas e declarações de operações futuras. As estimativas e declarações sobre operações futuras se referem apenas à data na qual elas foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar ou revisar qualquer estimativa e/ou declaração sobre operações futuras em virtude de novas informações, eventos futuros ou outros fatores. As estimativas e declarações sobre operações futuras envolvem riscos e incertezas e não são garantias de desempenho futuro. Nossos resultados futuros podem ser substancialmente diferentes daqueles expressos nessas estimativas e declarações sobre operações futuras. Considerando os riscos e incertezas descritos acima, as estimativas e declarações sobre operações futuras discutidas nesta apresentação podem não ocorrer e nossos resultados futuros e nosso desempenho podem ser diferentes substancialmente daqueles expressos nessas declarações sobre operações futuras em virtude, inclusive, entre outros, dos fatores mencionados acima. Em virtude dessas incertezas, o investidor não deve tomar nenhuma decisão de investimento com base nessas estimativas e declarações sobre operações futuras.



RENOVÁVEIS

Etanol
Modelo Único

- **Evolução de preços**
suportada pela cadeia de valor do etanol Raízen e abordagem *cross selling*
- **Expansão dos volumes**
comercializados/trading
- **Produção recorde de E2G**
+8mil m³ no 3T e +25mil m³ YTD. Operação ininterrupta para superar a capacidade da planta de 30 mil m³



Power
Crescimento Acelerado

- **Expansão Nacional**
+24 mil (+6 mil QoQ) unidades consumidoras conectadas
- **Acesso aos clientes**
ecossistema Raízen impulsionando novas conexões
- **Soluções escaláveis**
com foco no cliente



AÇÚCAR

Alavancado pela Diferenciação

- **Plataforma de Revenda/Trading**
Crescimento de volume em 70% YoY
- **Valor na cadeia global de Açúcar**
Expansão de vendas entregues direto no destino (100% do book de açúcar próprio e ~ 80% do total do book de açúcar)
- **Resiliência dos preços globais**
do açúcar



MARKETING & SERVIÇOS

Fortalecimento do Relacionamento com a Rede

- **+8 mil postos** em operação no Brasil e Latam
- Foco no **relacionamento sólido com revendedores Shell**, alcançando o **maior índice de satisfação geral**
- **Grupo Nós** | Expansão acelerada dos mercados Oxxo e das lojas Shell Select
- **Manutenção bem-sucedida da refinaria da Argentina** em linha com cronograma e orçamento proposto
- **Shell Box** mantendo o ritmo de crescimento acelerado

raízen

CORPORAÇÃO

Avanços na Agenda de Sustentabilidade

- **Atualização dos Compromissos públicos** para **2030**, estreitando a relação entre Estratégia e Sustentabilidade
- RAIZ4 passou a integrar os índices **ISE (B3)** e **Teva Mulheres na Liderança**

Evolução do Desempenho do Nosso Negócio

Desempenho do 3T impactado por um cenário volátil em Marketing & Serviços e estratégia de comercialização em Renováveis e Açúcar. **Crescimento no YTD** com foco na execução e gestão de capital disciplinada.

Receita Líquida

R\$ 60,4 bi (+9%)

Lucro Líquido Ajustado

R\$ 256 mm (-79%)

ROACE

10%

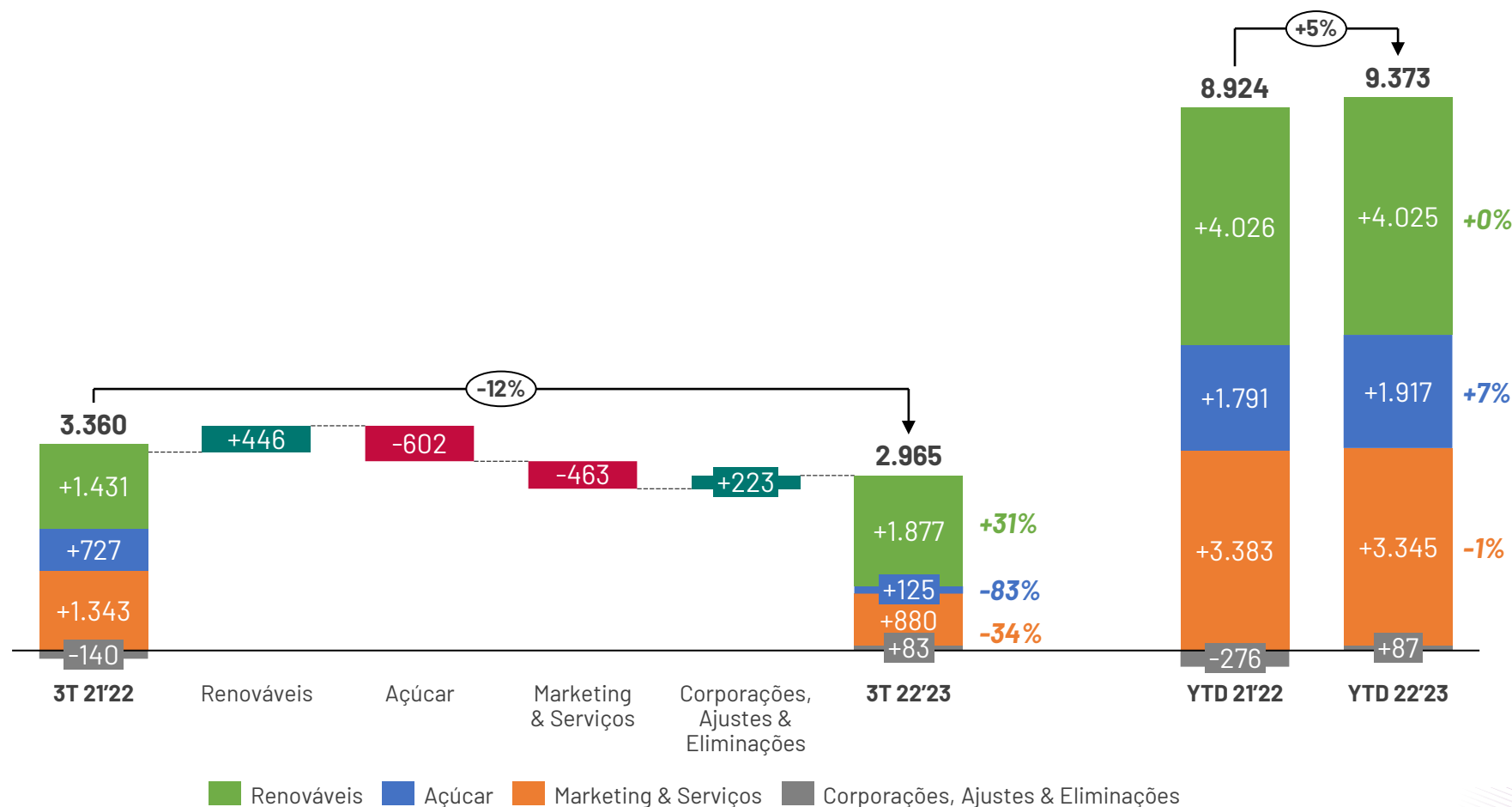
EBITDA Ajustado – CAPEX
Recorrente

R\$ 1,0 bi (-65%)

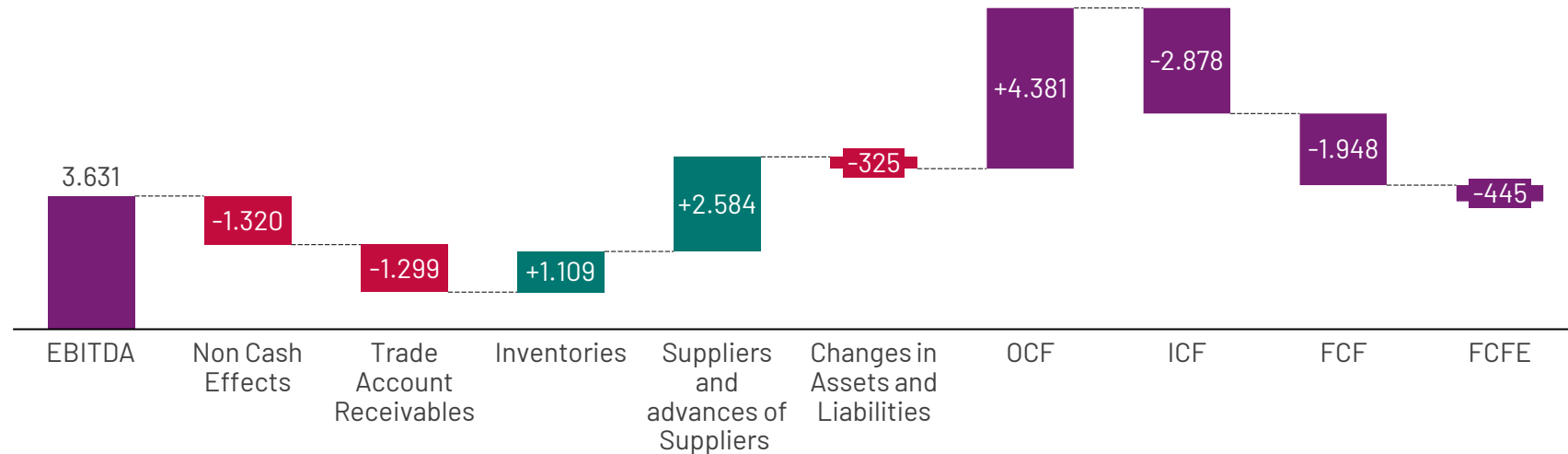
Investimentos

R\$ 3,0 bi (+42%)

EBITDA Ajustado – Pró-forma | (R\$ Milhões)



Reconciliação Fluxo de Caixa (R\$ Milhão)

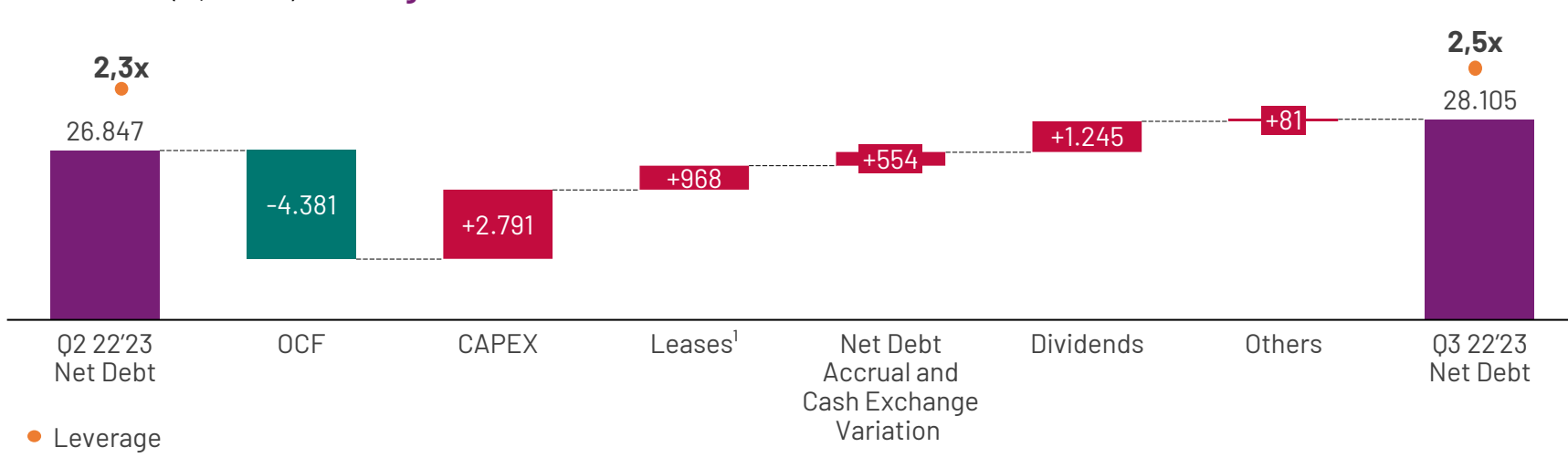


- **OCF:** dinâmica operacional do negócio e a sazonalidade do 3T.

Mudanças no Capital de Giro:

- **Inventário:** (i) estoques de açúcar e etanol para vendas futuras a melhores preços; (ii) níveis normalizados de estoques de petróleo e combustíveis para a Argentina após a parada programada para manutenção de nossa Refinaria.
- **Recebíveis:** posições de açúcar e etanol vendidas diretamente ao destino com melhor rentabilidade;

Net Debt¹ (R\$ Milhão) / Leverage²



- **Contas a Pagar:** gestão de prazos médios de pagamento com fornecedores para compra de derivados de petróleo.
- **ICF:** investimentos em Parques Bioenergéticos para (i) recuperar a produtividade agrícola com recorde histórico de área plantada; (ii) acelerar os investimentos em E2G e Biogás; (iii) capacidade e eficiência energética de nossa refinaria na Argentina e (iv) expansão e manutenção dos ativos e rede de distribuição de Marketing & Serviços.
- **FCF:** amortização da dívida líquida das captações, reduzindo a dívida bruta na comparação trimestral.

1. Expansão do Volume de Negócios

- ✓ Expandir volumes comercializados de Etanol, Açúcar and Marketing & Serviços **+31% | +47% | +3%**
- ✓ Ampliar a base de clientes, principalmente no segmento de energia **+ 24 mil clients (+6k ToT)**
- ✓ Crescer número de clientes ativos e de transações com Shell Box. **+R\$ 6,0 bi** transacionados

2. Evolução da Rentabilidade

- Dinâmica de mercado em Marketing e Serviços Interrupções devido a mudanças fiscais
- ✓ Aumentar o volume de etanol de maior valor agregado **80% das vendas com valor agregado**
- ✓ LATAM com desempenho superior em um ambiente desafiador **EBITDA Ajust. +25%**

3. Melhores Preços de Açúcar

- ✓ Posicionamento diferenciado ante aos ciclos, com escala e capacidade de comercialização **+10%** no preço médio de açúcar
- ✓ Incremento das vendas de açúcar direto ao destino **Alcançando 60%**
- ✓ Avançar nas vendas de Açúcar 100% rastreável (non-GMO) **27% das vendas totais**

4. Expansão do Portfólio

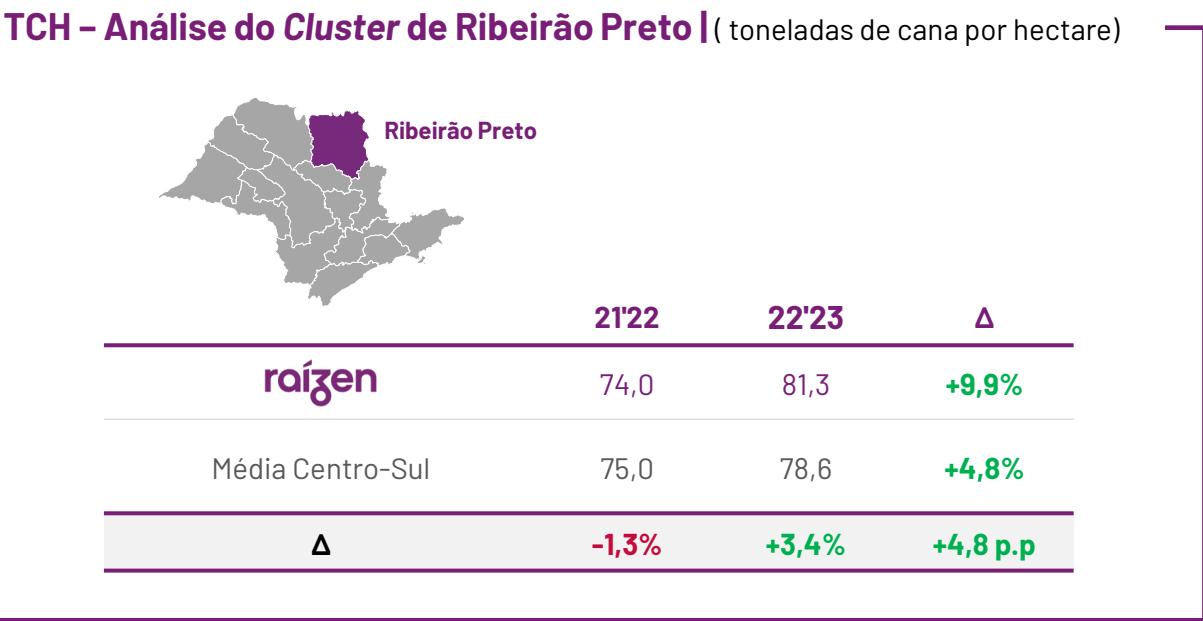
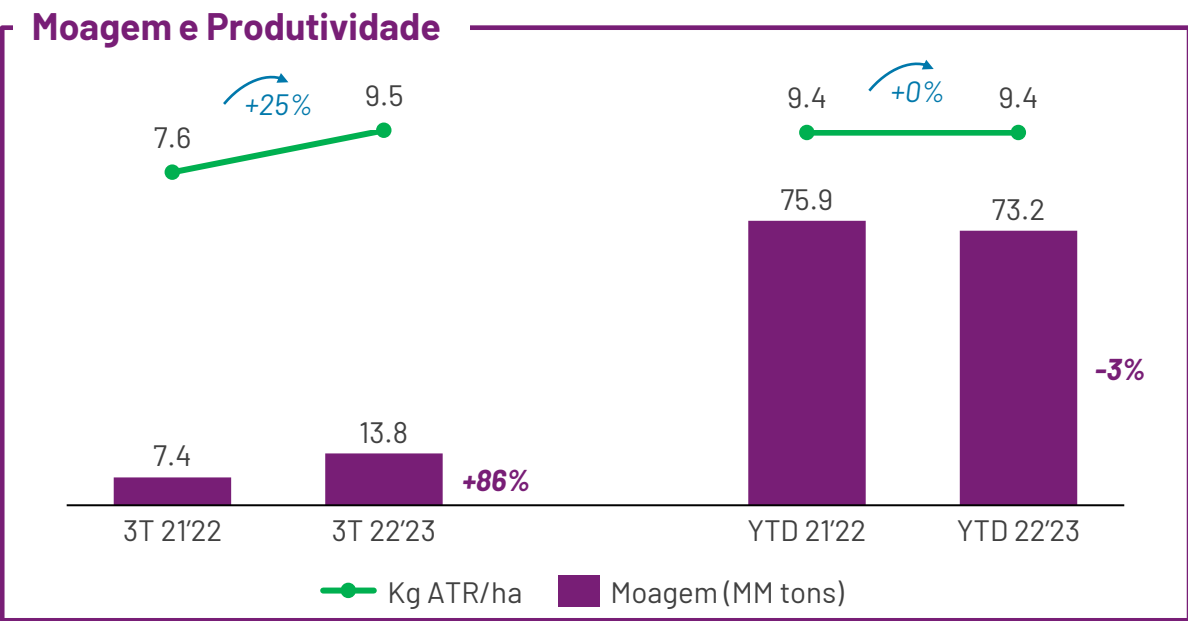
- ✓ Avanço no embandeiramento dos postos no Paraguai **100% CONCLUÍDO**
- ✓ Consolidação do negócio de lubrificantes no Brasil **100% CONCLUÍDO**
- ✓ Somos a **4ª maior comercializadora** de energia do Brasil Expansão contínua e desenvolvimento de negócios

5. Aumento da Eficiência Operacional

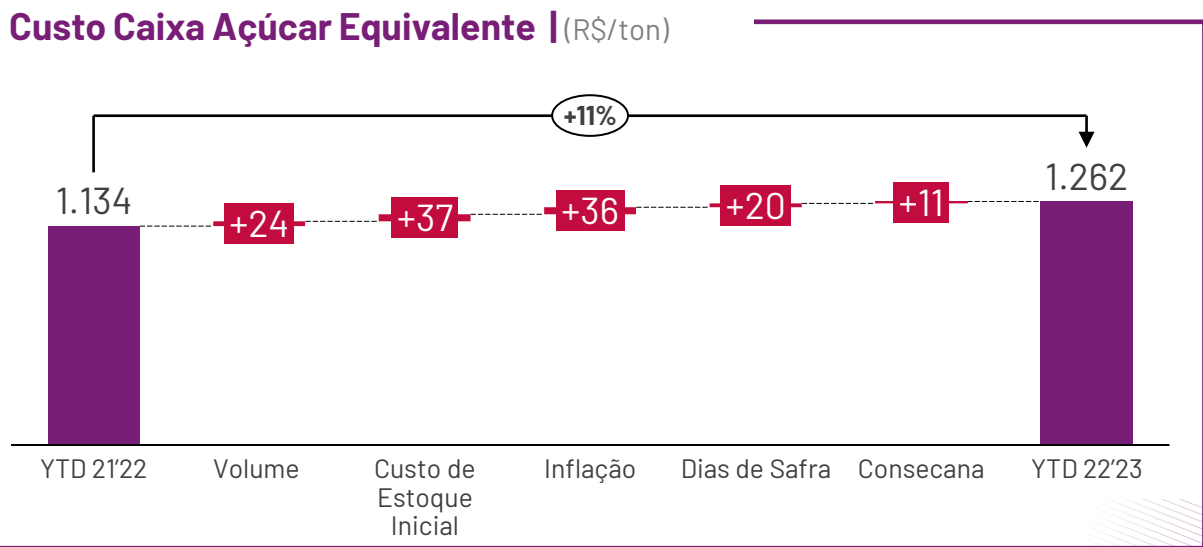
- Otimização operacional e diluição de custos Menor disponibilidade de cana-de-açúcar
- ✓ Maior eficiência por km rodado, economia no consumo de Diesel, redução do tempo de ciclo, redução de emissões **-500 caminhões** na frota
- Otimização de ativos logísticos Impacto inflacionário (diesel, frete)

6. Eficiência Agroindustrial

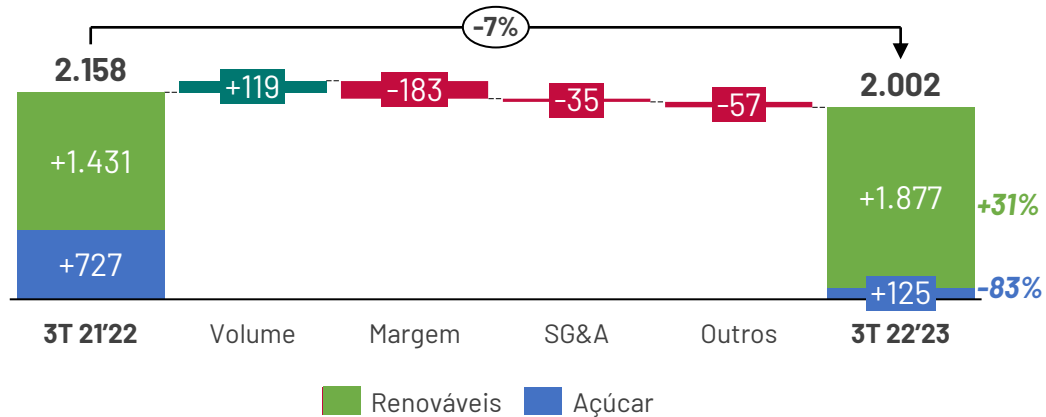
- ✓ Cana de 1º corte segue com performance superior a média da região Centro-Sul **+2 p.p** vs Média Centro-Sul
- ✓ Elevado índice de RIT/Stab de produtividade industrial **88.8%**
- ✓ Ampliar aplicação do Sistema de Excelência Raízen (Projeto SER+) **Implementado em 90%** dos nossos parques **+50 mil** horas de Treinamento



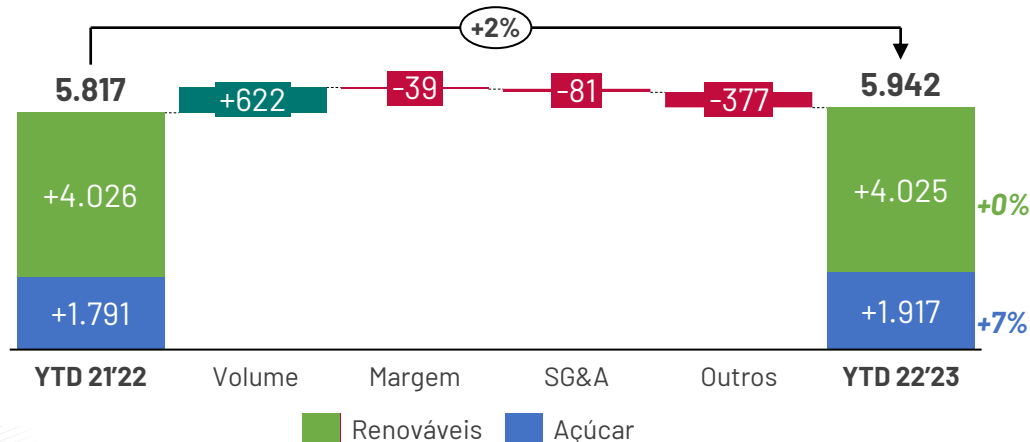
- **Moagem:** menor disponibilidade de cana refletindo os efeitos climáticos. Recuperação de 8% esperada para a próxima safra (23'24).
- **TCH de 1º e 2º Corte:** 1º corte acima da média da região Centro-Sul e 2º corte com forte ganho de produtividade, fechando o gap. Estamos no caminho certo para a recuperação total até 2025'26
- **Análise por Cluster:** o cluster de Ribeirão Preto apresenta produtividade estruturalmente melhor, suportado historicamente por condições climáticas favoráveis. TCH da região chegou a 81 na safra 22'23, superando a média das áreas.
- **CAPEX:** plantio recorde para acelerar a recuperação da produtividade. Avanço na construção das plantas de E2G e Biogás.



EBITDA Ajustado 3T | (R\$ Milhões)



EBITDA Ajustado YTD 22'23 | (R\$ Milhões)



Renováveis

Etanol

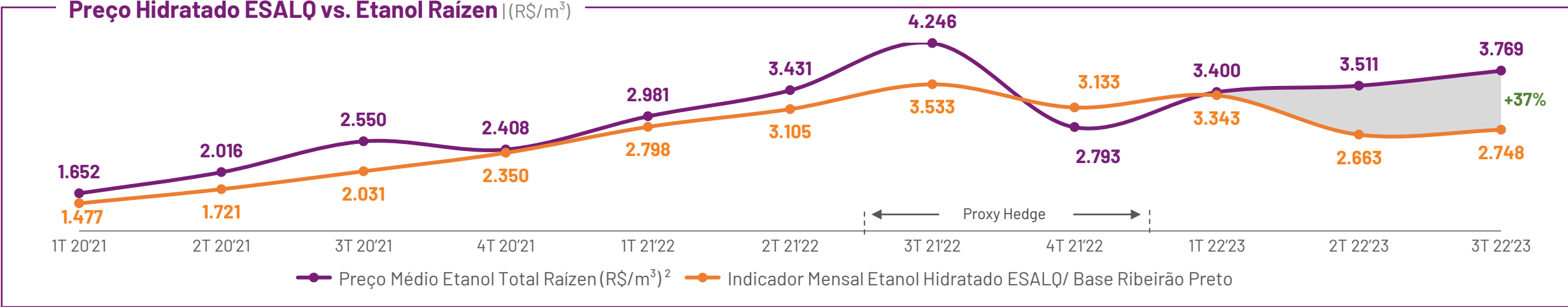
- Volume:** Expansão dos volumes comercializados (+58%) e próprios (+16%), refletindo a estratégia de comercialização. Foco na venda de etanol industrial e carburante para clientes globais.
- Preços:** Preço Médio Etanol refletindo o modelo único da Raízen, com prêmio sobre o preço doméstico.

Power

- Volume:** Expansão dos volumes próprios (+44%) com maior cogeração, compensada por menores volumes de vendas e negociação.
- Preços:** Cogeração maior com preços impactados pelo cenário menos favorável no mercado spot.

Açúcar

- Volume:** As vendas aumentaram 70%, impulsionadas pelas operações de comercialização. Volumes próprios inferiores refletindo a estratégia de comercialização para safra.
- Preços:** Preço médio em linha YoY mas impactado pelo volume de comercialização. Expansão no YTD (+10%) refletindo maiores vendas diretas para o destino e ciclo positivo das commodities. Margens pressionadas pela concentração de volume próprio com menores preços ajustados ao hedge no período, normalizado no resultado do ano.



raízen

Etanol 2022'23
(Produção Própria)

	DESTINO	APLICAÇÕES	DIFERENCIAIS
Industrial 40%	50% Mercado Interno 50% Asia, América Central, UE Exportação	Bebidas Bioplásticos Cosméticos e Farmacêuticos Sanitização	- Produtos de alto valor agregado (mercados premium de nicho não commodities) - Expansão do tamanho do mercado
Anidro 40%	50% Mercado Interno 50% EUA, UE, Ásia Exportação	Impulsionador de octanagem para combustíveis Solução de combustíveis de baixo carbono	- Prêmio sobre Hidratado - Biocombustível Avançado e de Baixo Carbono (Créditos de Carbono)
Hidratado* 20%	100% Etanol Hidratado – Mercado Interno (Brasil)	Etanol Combustível	Preços Locais de Etanol + Cbios

*Com incentivos fiscais.

Foco nos consumidores finais por meio de uma **plataforma digital completa, com grande presença no mercado e uma pegada escalável de 100% de energias renováveis**

Nossa Abordagem de Cadeia de Valor



Alavancas Estratégicas



Trading

Aceleração *Market Making*
 Controle de Riscos
 Otimização de Portfolio

Ativos

Opcionalidade para Maximizar as Margens com Menores Riscos
 Processo de decisão para eficiência de custos
 Geração Renovável

Plataforma

Portfólio de Soluções para todos os Perfis de Clientes
 Cobertura Nacional
 Experiência Digital

Base de Clientes

Clientes em Escala Nacional

+21 mil
 Clientes B2B e B2C

Comercialização (*)

Top 4
 em volume

E-Mobility **+3 mil** Clientes B2C

Cross Sell

Canais

+7 mil
 proximity sites

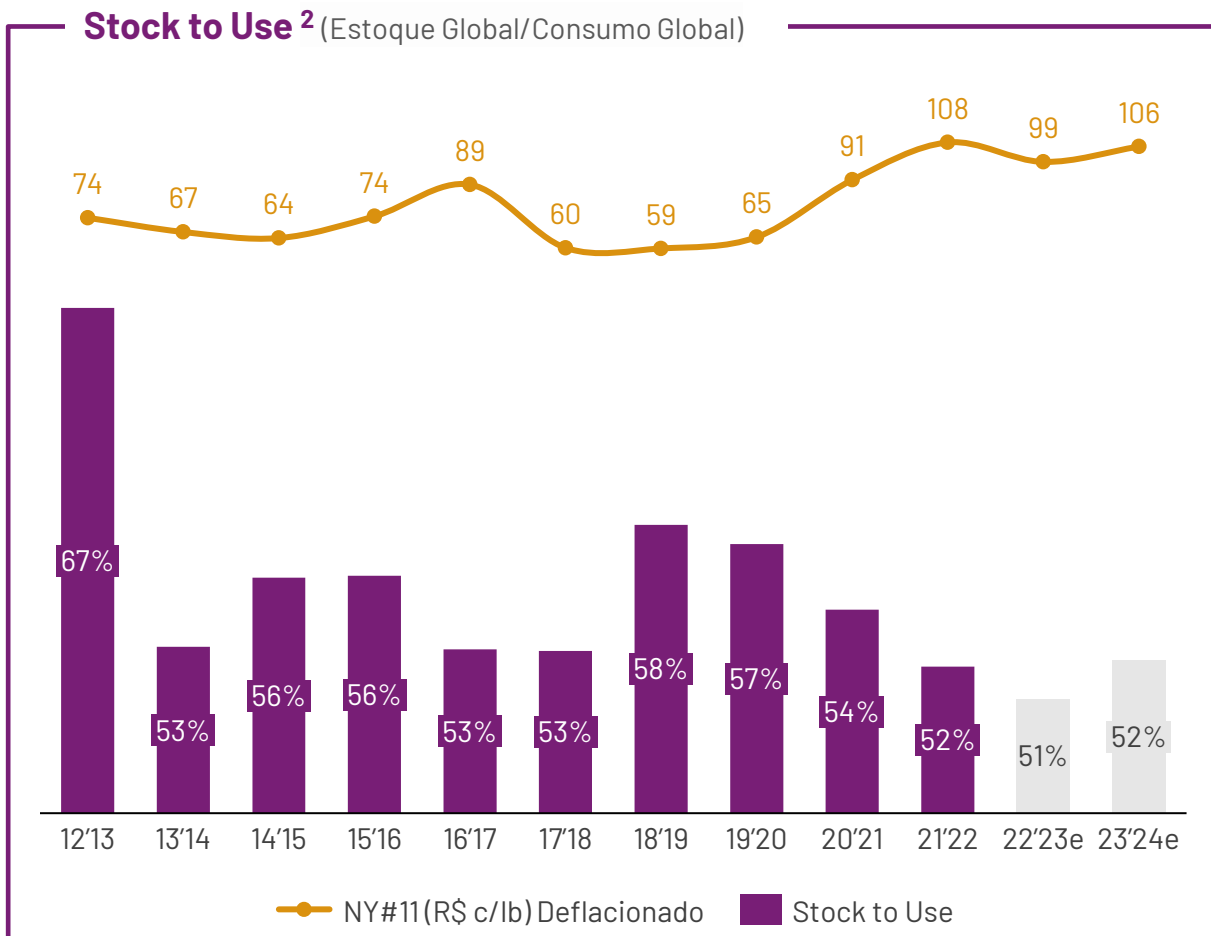


+50 milhões
 Clientes B2C

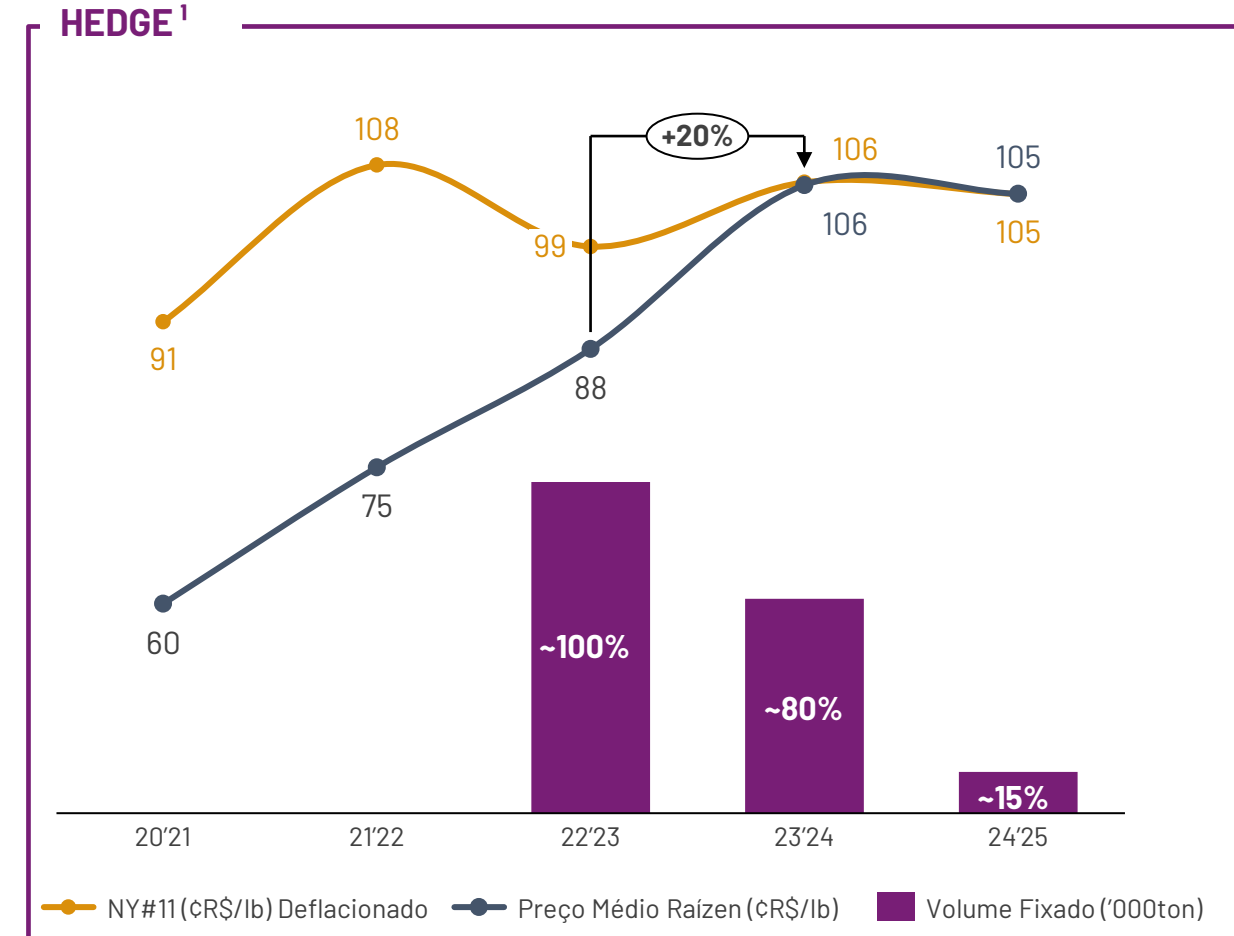
+ Parcerias

Clientes





Demanda deverá impulsionar preços mais altos



Avançando em Hedges: melhores preços e melhora no ROACE

- **Volume:** ligeiramente mais baixo no 3T e em linha no acumulado do ano, refletindo o crescimento no Ciclo Otto e em Aviação. Foco no atendimento à revenda.
- **Foco no relacionamento de longo prazo com os revendedores e satisfação do cliente,** oferecendo a melhor experiência com a marca Shell.
- **EBITDA Ajustado:** recuperação na comparação trimestral. Performance YTD impactado pela dinâmica do mercado e pela pressão das margens (impactos nos estoques decorrentes da redução dos preços dos combustíveis e do excesso de oferta do mercado - notadamente o etanol).

Oferta de Valor Integrado da Shell

1. Satisfação do Cliente

Recorde no Index5 96%

Maior índice de satisfação desde o início de nossas atividades

2. Agenda de Expansão

+192 postos

adicionados nos últimos 12 meses

85%

dos contratos-alvo já renovados YTD 22'23

+1 bi litros

de novos volumes YTD, acima da meta anual

3. Proposta de Valor



Novo Shell V-Power sustentando nossa liderança no mercado premium, com melhoria na rentabilidade para nossos revendedores e para a Empresa

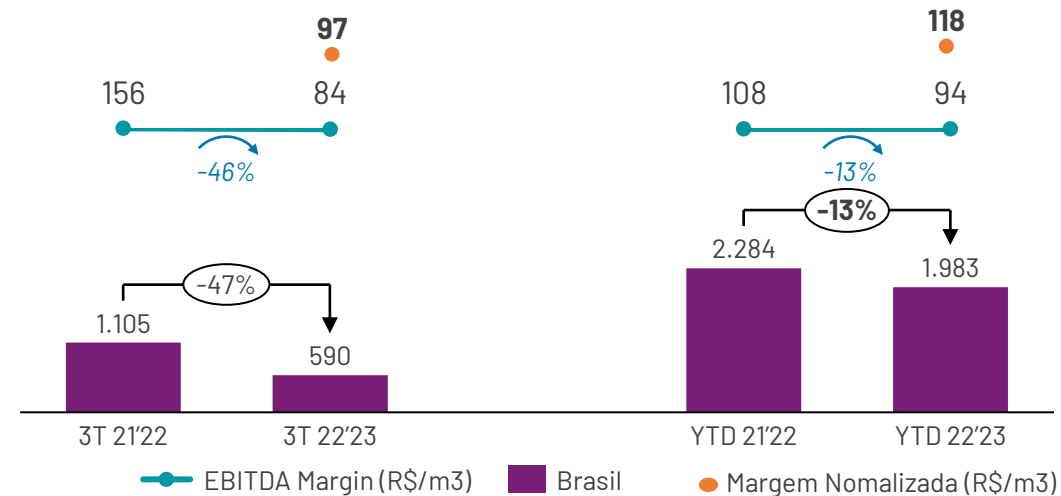


+35
Milhões de transações

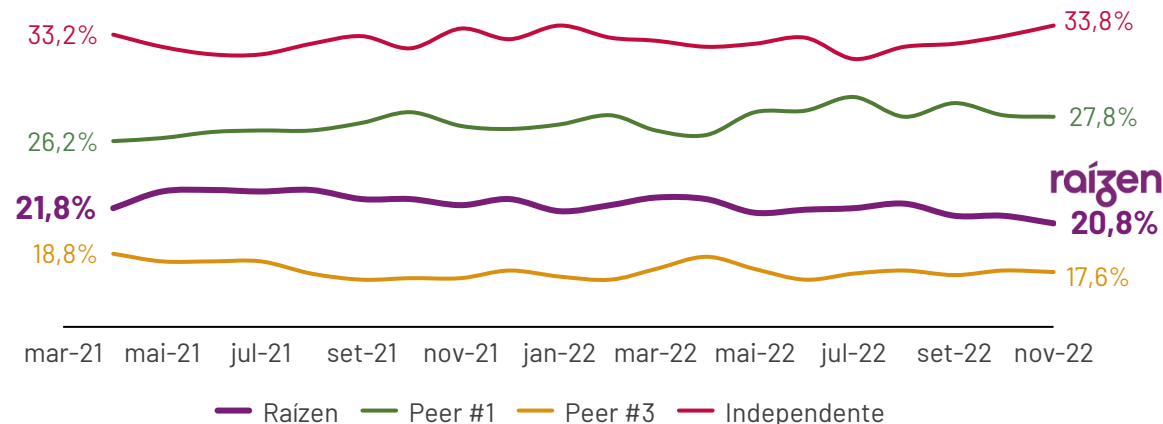
+4,200
Postos credenciados

+R\$5 bi
transacionado na plataforma LTM

EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)

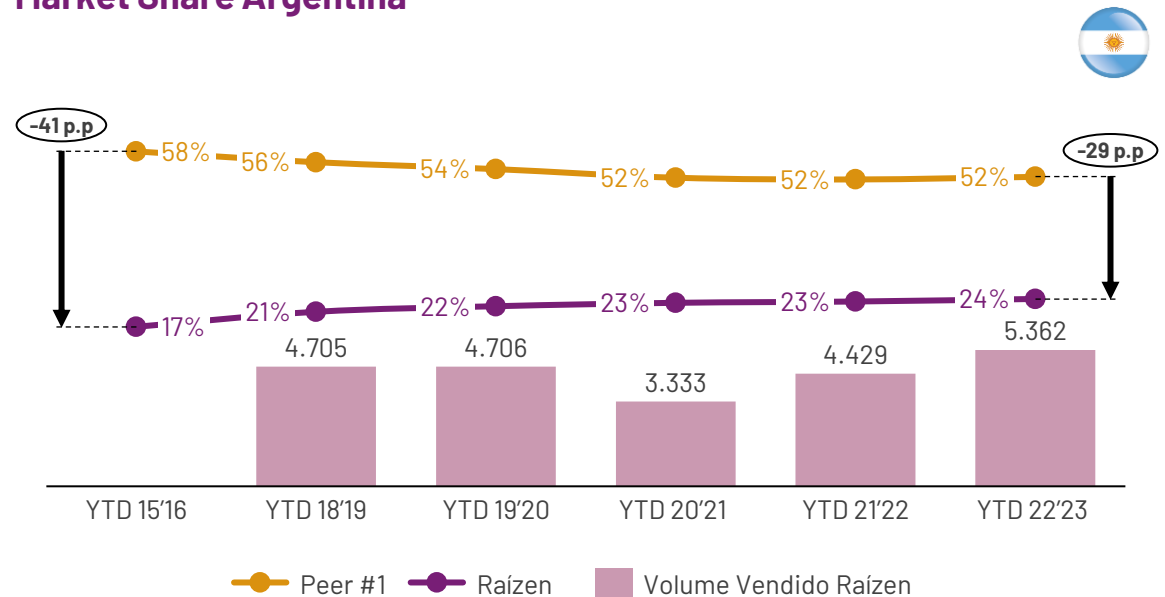


Market Share Brasil

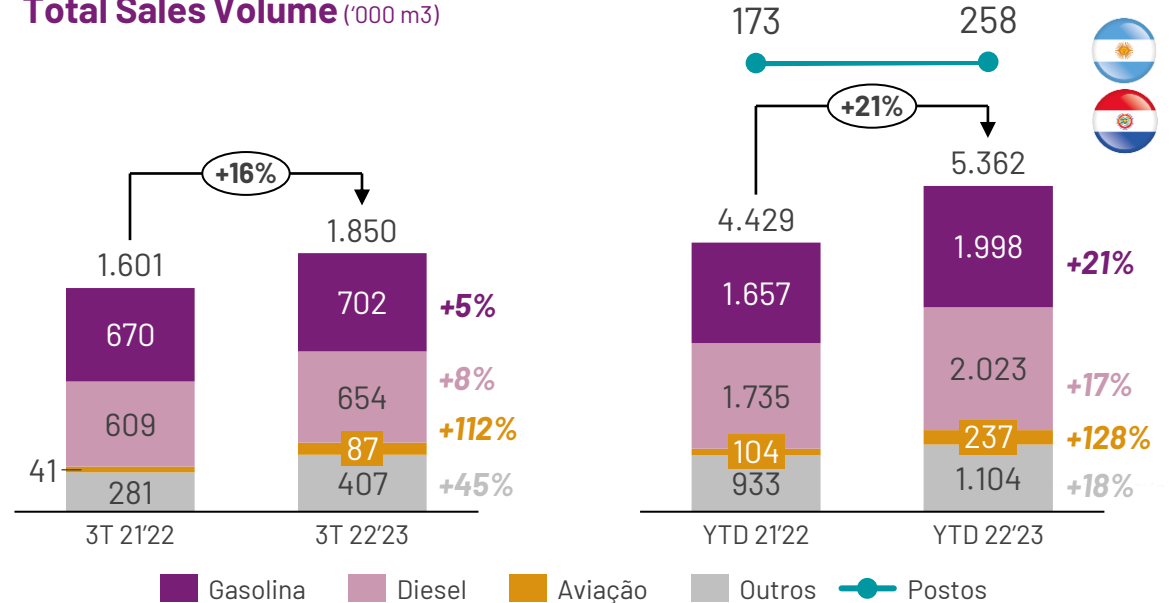


- **Volume:** +16% YoY impulsionado pela expansão da rede e crescimento sólido dos volumes de Aviação e das vendas de lubrificantes.
- **Ambiente de Negócios:** apesar do cenário macroeconômico adverso, o 3º trimestre manteve o crescimento da participação de mercado, com o varejo se consolidando em níveis históricos, e uma estratégia de diferenciação consistente, com um mix de produtos premium
- **Recorde de market-share** na Argentina, com aumento da penetração da Shell Box e aumento da rentabilidade.
- **Manutenção bem-sucedida da refinaria de Buenos Aires:** dentro do orçamento e do cronograma proposto.
- **Paraguai:** recuperação das margens com a conclusão do *rebranding* da rede.

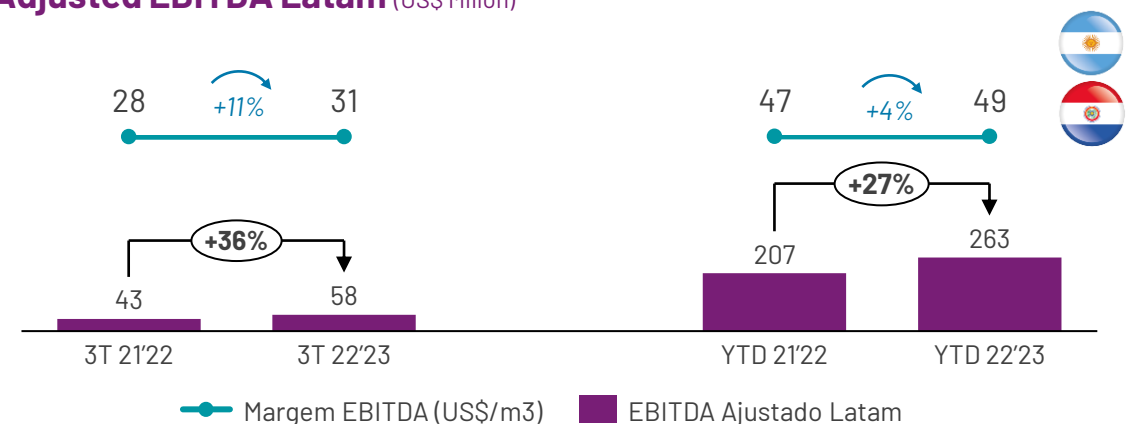
Market Share Argentina



Total Sales Volume ('000 m3)



Adjusted EBITDA Latam (US\$ Milion)



Mantemos o foco na aceleração da nossa estratégia, gerenciando o negócio para enfrentar os desafios e, capturando oportunidades à frente.



Oportunidades

- ✓ **Aumento da demanda de E2G**, principalmente no segmento de combustível de aviação sustentável (SAF)
- ✓ Aumento da **demanda global por biocombustível**
- ✓ Ampliação dos **negócios em Power**
- ✓ Mercado de Açúcar (**venda ao destino e diferenciação**)
- ✓ **Shell Box e Unidade de Serviços Financeiros** para explorar novos negócios
- ✓ **Agenda de crescimento** do Shell Box e Grupo Nós
- ✓ **Alongamento do endividamento**, monetização de tributos e contínua otimização da estrutura de capital
- ✓ Aumento de **rentabilidade e competitividade** em Lubrificantes no Brasil



Desafios

- **Volatilidade dos preços e tributação** no setor de distribuição de combustíveis no Brasil
- **Clima** e seus efeitos na produtividade agrícola da cana.
- **Cenário político e macroeconômico** nas regiões em que atuamos.
- Manejo dos **efeitos inflacionários** sobre custos e despesas.
- Desdobramentos do **conflito Rússia x Ucrânia**
- Programa **RenovaBio**
- ✓ **Parada da refinaria na Argentina**



*Reshaping
the future of **energy***

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@raizen.com

ri.raizen.com.br

+55 11 4517-1545

Carlos Alberto Moura – CFO and IRO
carlos.moura@raizen.com

Phillipe Casale – Head of IR
phillipe.casale@raizen.com

Vanessa Pires – Coordenadora
vanessa.pires@raizen.com

Diaulini Souza – Analista
diaulini.souza@raizen.com

Mell Rossi Veloso – Analista
mell.veloso@raizen.com

Bernardo Lacerda Daniel – Analista
bernardo.daniel@raizen.com

raízen

Anexos

Redefinindo o futuro da energia com crescimento sustentável e lucrativo



Compromissos Públicos

Atualizamos nossos compromissos públicos para 2030, que fortalecem cada vez mais a relação entre sustentabilidade e nossas estratégias de negócios.

Nossos compromissos estão relacionados a 15 dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030 das Nações Unidas, além de nos apoiar fortemente na direção de redefinir o futuro da energia, por meio do desenvolvimento de soluções de alto valor para nossos principais stakeholders.

Nova Materialidade de Sustentabilidade

Revisitamos nossa matriz de materialidade a cada dois anos para acompanhar e antecipar as principais tendências globais de Sustentabilidade.

- Mudanças Climáticas e Gestão de Emissões
- Gestão agrícola e Biodiversidade **New!**
- Diversidade e Inclusão
- Ética e Governança **New!**
- Relacionamento com o Entorno
- Compras Sustentáveis
- Direitos Humanos e Bem-estar **New!**
- Gestão Hídrica

Nossa atuação, bem como iniciativas e projetos da Raízen estão disponíveis em nosso site.

Prioridades

Compromissos

Operacionalizando a estrutura

I

Preservar *Investment Grade* ao longo do ciclo de investimento



- **Alavancagem entre 1,6x e 1,8x** – Dívida Líquida/EBITDA LTM
- **Prazo médio da dívida** superior a 5 anos
- **Fortalecer o balanço** ao longo dos anos (monetização tributária, hedge, etc.)

II

Alocação de CAPEX para implementação da estratégia de negócios com geração de valor



- **Prioridades:**
 - Jornada Eficiência Agrícola
 - E2G (~10 plantas prontas e em operação até 27'28)
 - Otimização da Refinaria Argentina (aumento da eficiência/modernização)
 - Power & Biogás – redimensionando o negócio
 - **Analisando cenários** e ajustando o ritmo, quando necessário.

III

Exercendo as opcionalidades

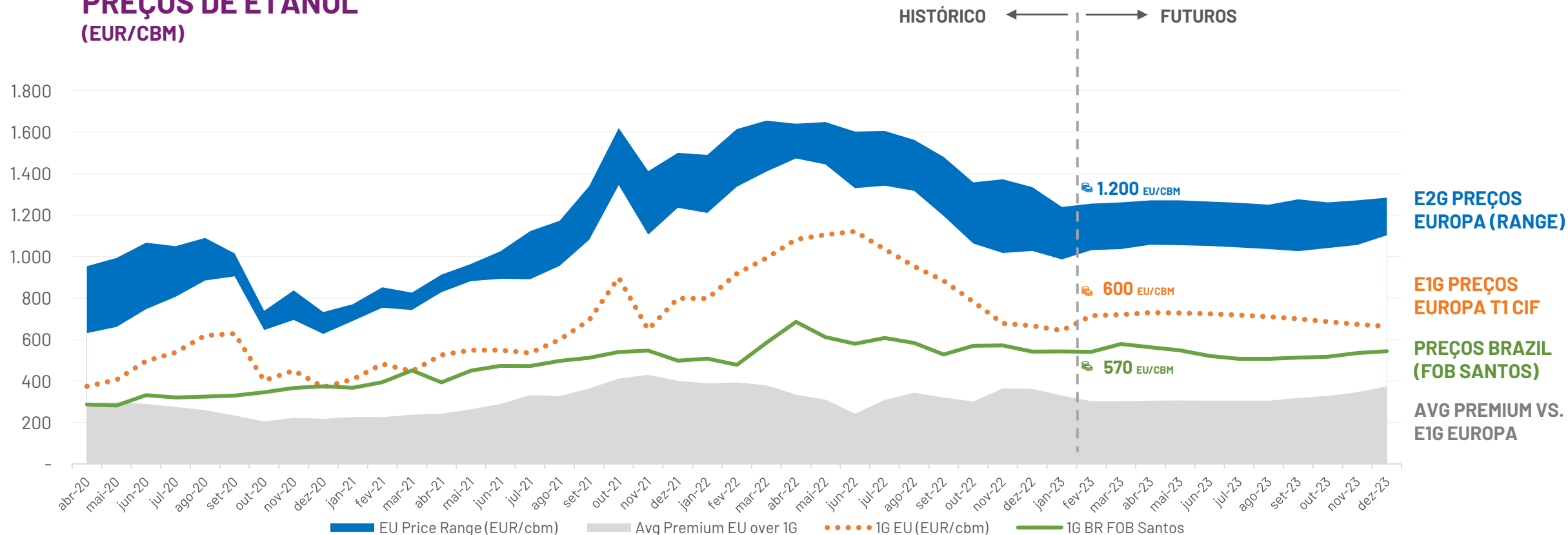


- Programas de **Recompra/ Dividendos**
- **Oportunidades estratégicas** de M&A
- **Reciclagem do nosso portfólio** (joint-ventures, parcerias, etc.)

raízen

Projeto E2G

PREÇOS DE ETANOL (EUR/CBM)



**Composição
Preço de
Mercado**

**Composição de Preço
EU 2G**

=

Etanol 1G EU

+

Bilhetes Renováveis EU
Varia de acordo com o mercado/país

**Composição de Preço
Califórnia 2G**

=

Etanol 1G US

+

LCFS

Incentivo estatal para
combustíveis de baixo
carbono

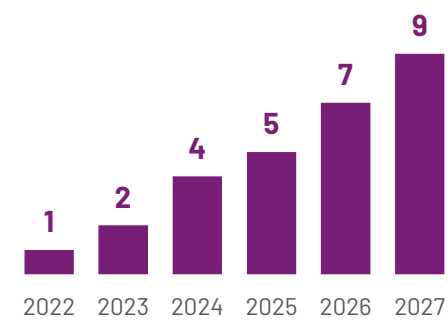
+

RFS

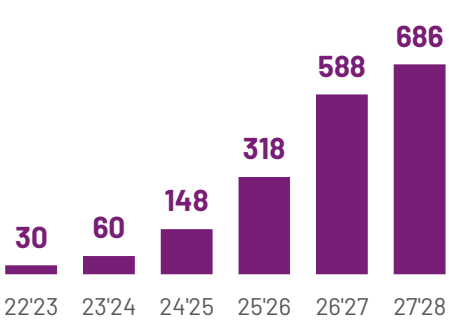
Incentivo federal para
combustíveis à base de celulose

Plantas Anunciadas e Capacidade

Projeção de Plantas em Operação ao final do ano (Unidades)



Capacidade de Produção no Ano Safra ('000 m³)



Status do Projeto - janeiro 2023

	Início das Obras	Status	Previsão de Conclusão
Bonfim	Set 2021	70%	2T 23'24
Univalem	Jul 2022	20%	1T 24'25
Barra	Jun 2022	5%	1T 24'25

