

[B]³

Muito mais
do que a
Bolsa do Brasil

B3 DAY

2024

Agenda

B3 DAY 2024



- **Estratégia**
- **Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento**
 - Dados
 - Jornada de Crédito
 - Renda Fixa
 - Pessoa Física
- **Posicionamento Competitivo**
- **Tecnologia**
- **Pessoas, Cultura e ESG**
- **Robustez Financeira**



B3 DAY 2024

Estratégia

Estratégia

Evolução da B3 é resultado do sucesso de nossa estratégia de longo prazo

Estratégia concentrada em maximizar o valor de nossos negócios principais e catalisar a diversificação – atuação em drivers internos reduz exposição à efeitos negativos do cenário externo



FORTALECER E MAXIMIZAR NOSSO **CORE BUSINESS**

- Excelência operacional
- Proximidade com clientes e desenvolvimento de produtos
- Alinhamento com dinâmica regulatória e disruptões tecnológicas

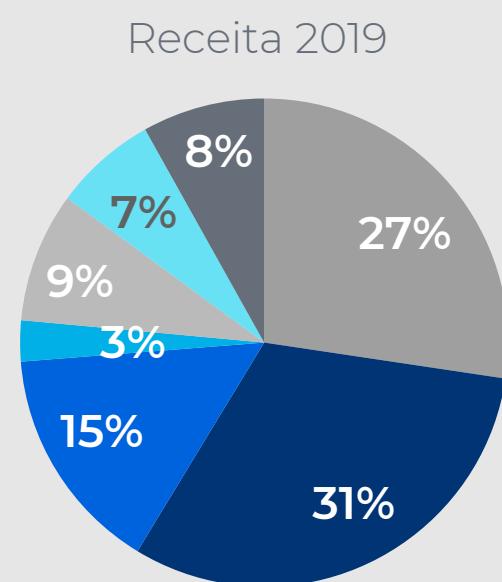
DIVERSIFICAR EM ATIVIDADES QUE POTENCIALIZEM NOSSAS CARACTERÍSTICAS ÚNICAS

- Ambidestria e inovação
- Expertise como infraestrutura de mercado
- Dados únicos e exclusivos
- Presença tecnológica nos clientes

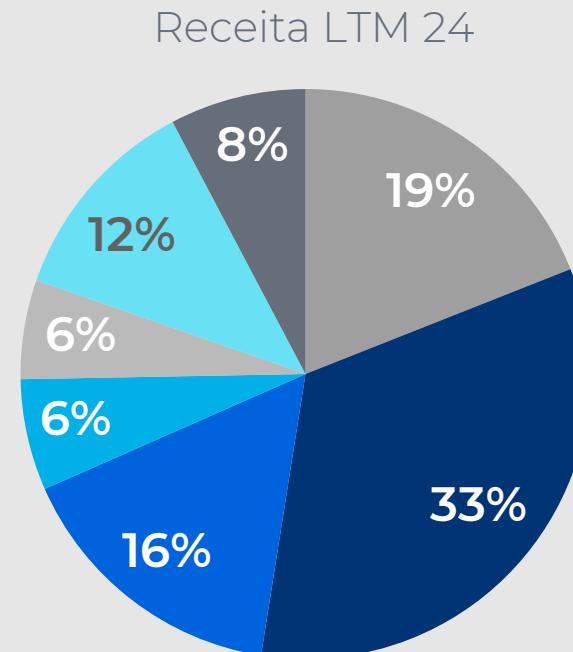
Estratégia

Execução eficiente refletida em crescimento e diversificação

Disciplina na execução e exercícios constantes de alinhamento com tendências de mercado impulsionaram o fortalecimento do core business e a diversificação nas adjacências.



R\$6,6 Bi



R\$10,4 Bi



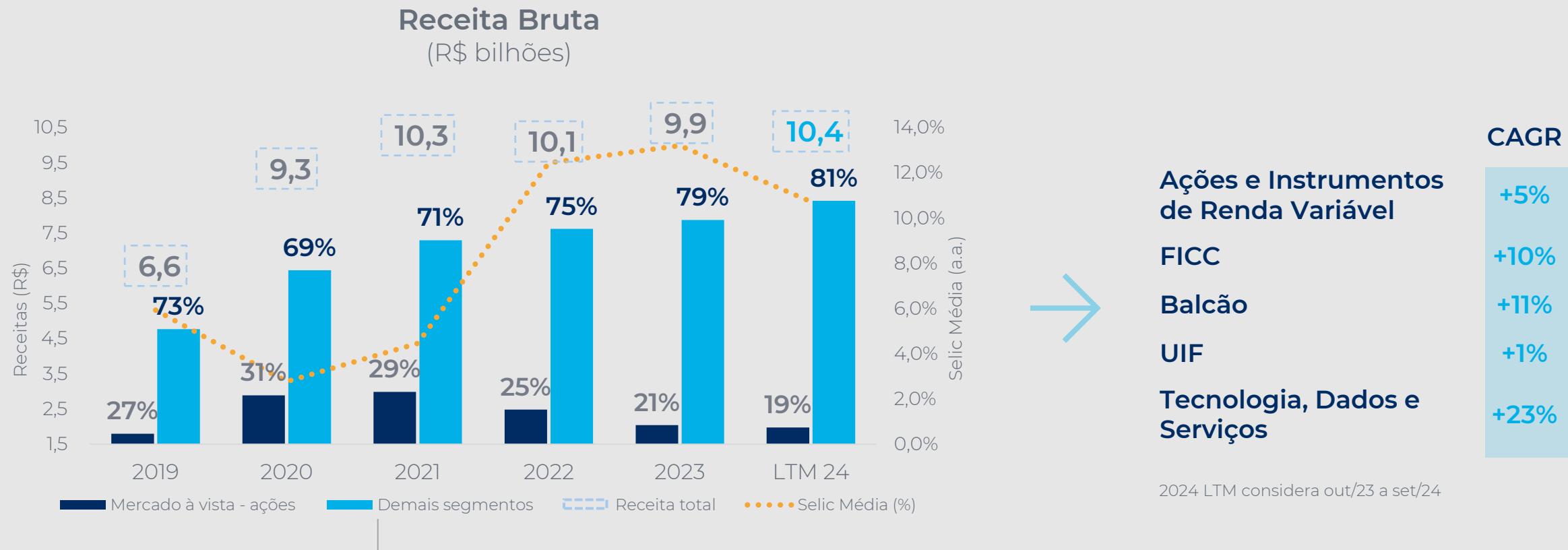
	Delta
Mercado à Vista	-8 p.p.
UIF	-3 p.p. ↓
Derivativos	+2 p.p. ↑
Balcão	+1 p.p.
Dados	+4 p.p.
Tecnologia	+5 p.p.
Outros	0 p.p.

2024 LTM considera out/23 a set/24.

Estratégia

Modelo de negócio robusto em todos os ciclos

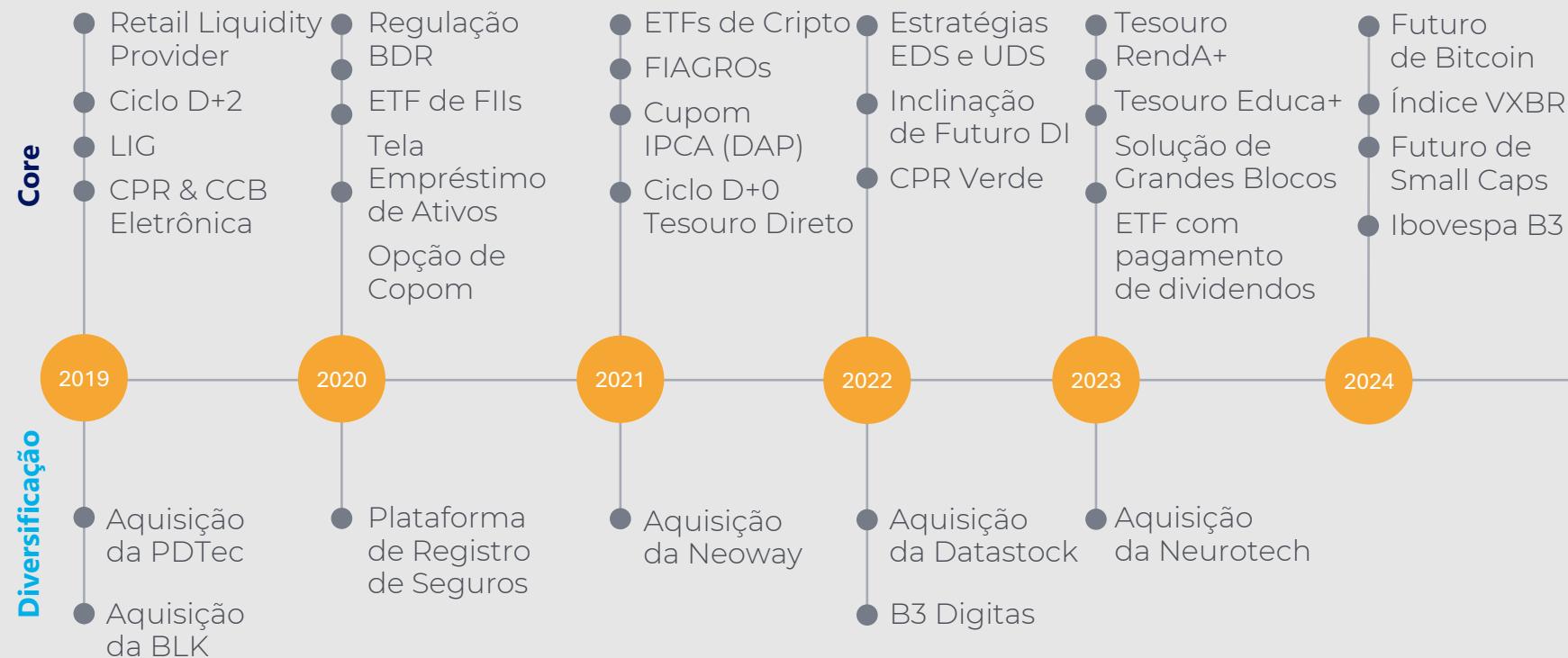
Modelo diversificado de negócios da B3 se traduz em crescimento acelerado das receitas em cenários de juros mais baixos e comportamento resiliente em cenários adversos ao mercado de ações.



Estratégia

Produtos e clientes como principais catalisadores da nossa estratégia

A agenda contínua de desenvolvimento de produtos alinhado às necessidades dos clientes é fundamental para o nosso crescimento



+450
projetos e
melhorias ao longo
de 5 anos

Receita de novas
Iniciativas no
Core
R\$2,1B
2024 LTM

Receita de novas
Iniciativas nas
Adjacências

R\$0,8B
2024 LTM

Estratégia

B3, muito mais que ADTV

Evolução da B3 evidencia uma tese de investimento robusta, com resiliência em ciclos desafiadores e preparada para potencializar os retornos em cenários favoráveis

1.

Modelo de Negócios Resiliente e Diversificado

Eficiência no execução da estratégia de crescimento, sucesso na diversificação no core business e nas adjacências

2.

Posicionamento Competitivo Singular

Verticalização, foco no cliente e desenvolvimento de produtos

3.

Tecnologia de ponta

Solidez operacional, inovação, capacidade de adaptação às tendencias de mercado

4.

Cultura consolidada e time de alta performance

Propósito como catalisador da cultura em constante evolução, diversidade, ESG e incentivos alinhados ao crescimento de longo prazo

5.

Solidez Financeira

Alta geração de caixa, histórico consistente de distribuições aos acionistas

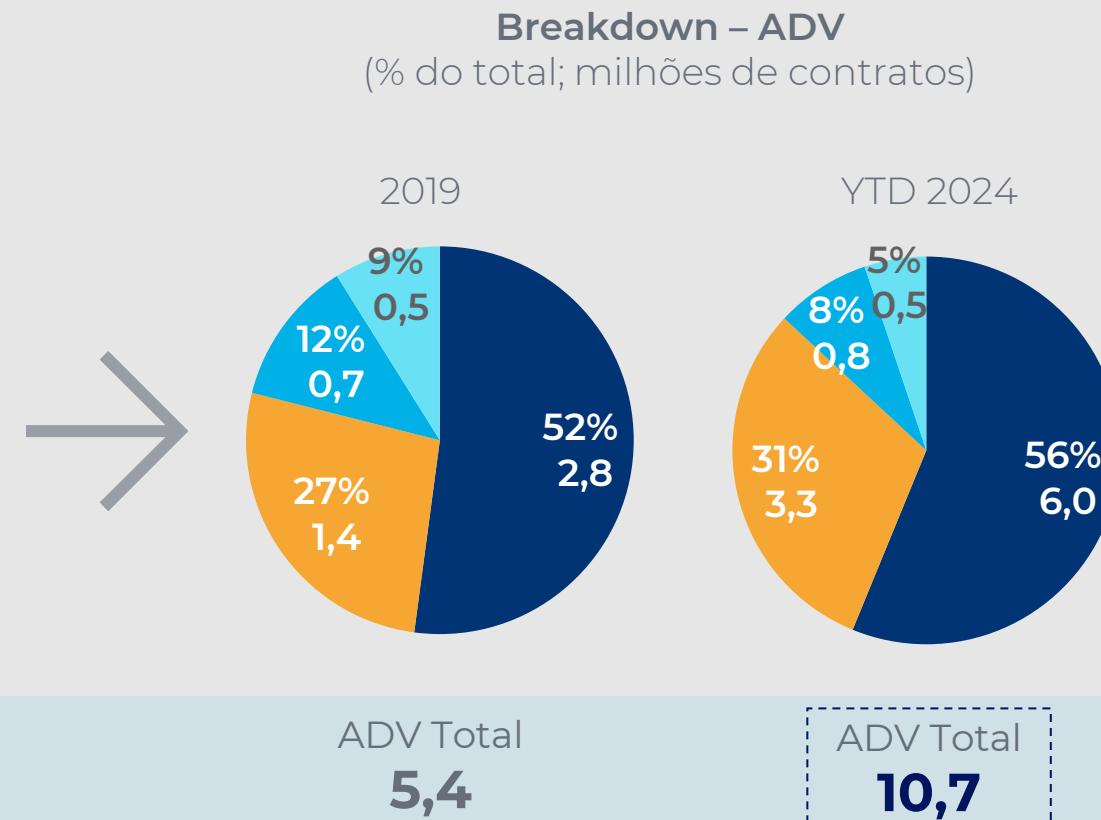
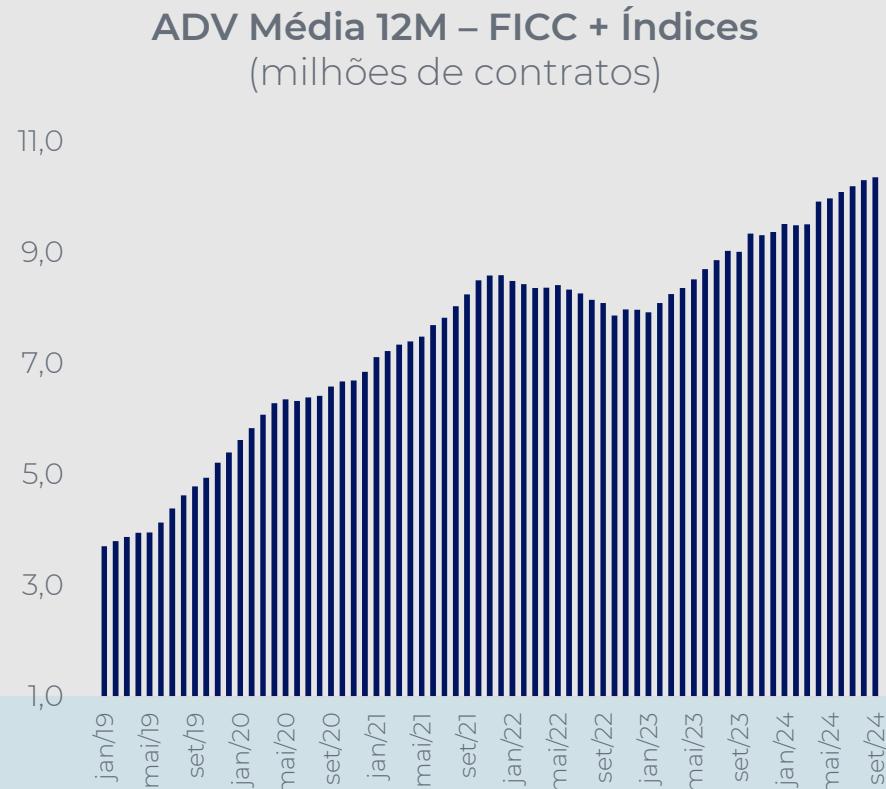
B3 DAY 2024

1 Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

Mercado de Derivativos

Crescimento constante de volumes em linha com a sofisticação do mercado brasileiro, refletindo os investimentos da B3 em (i) desenvolvimento de produtos e funcionalidades e (ii) em liquidez

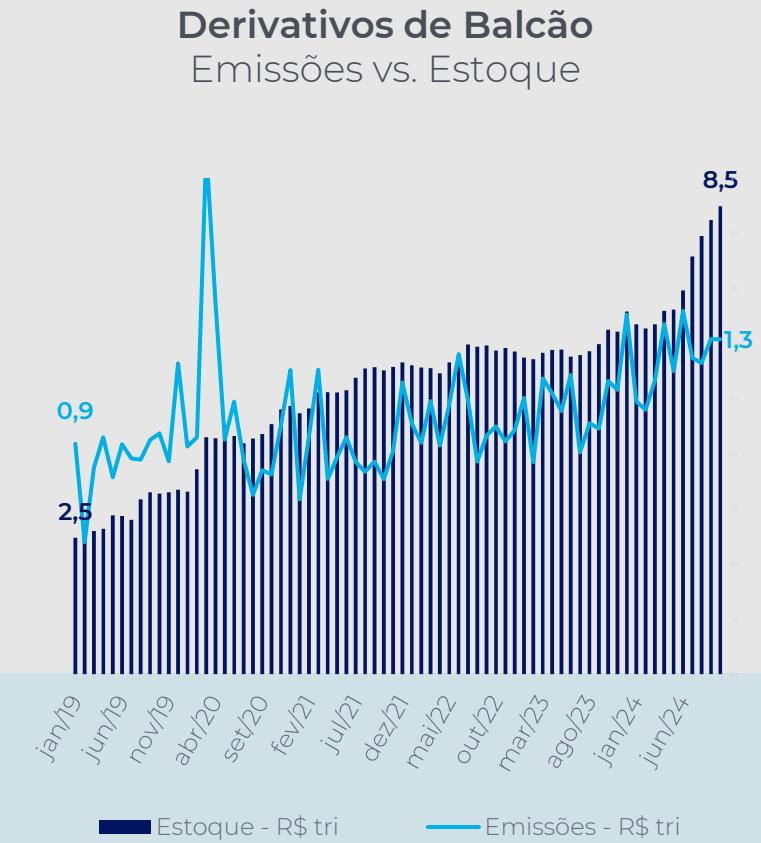
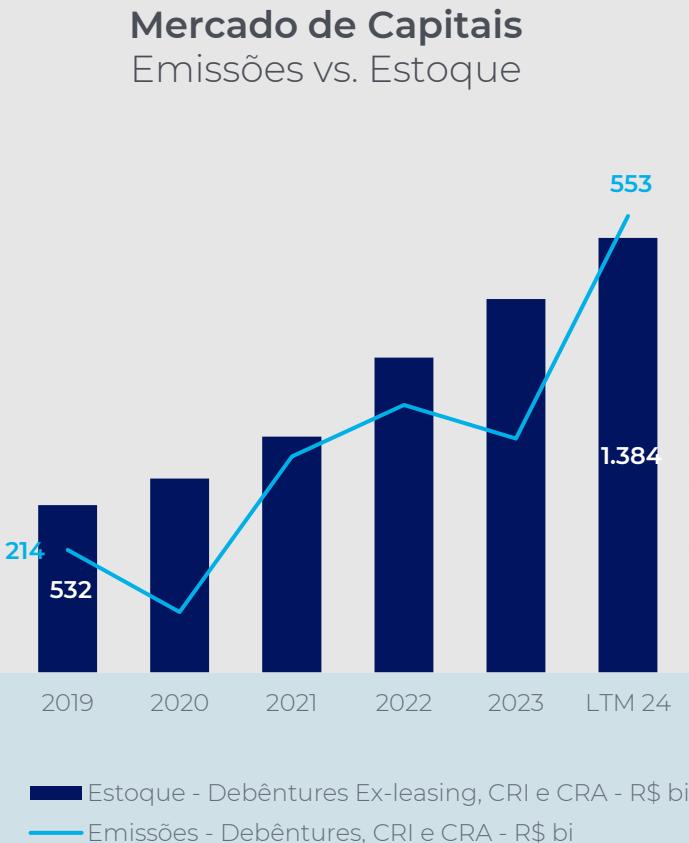
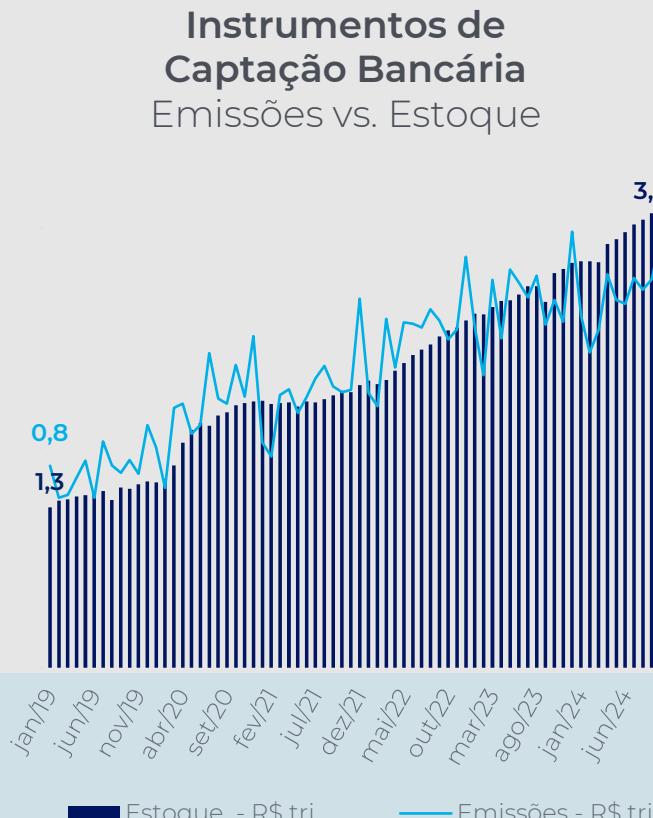


YTD 2024 considera jan/24 a set/24. *Outros incluem Juros em USD, Commodities e Criptoativos.

1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

Mercado de Balcão

Segmento se beneficia de juros mais altos, dada à exposição ao mercado de renda fixa, e com dinâmica temporal diferente de outros segmentos cíclicos – os efeitos do cenário macro são vistos em prazos mais longos e com menor volatilidade



2024 LTM considera de nov/23 a out/24.

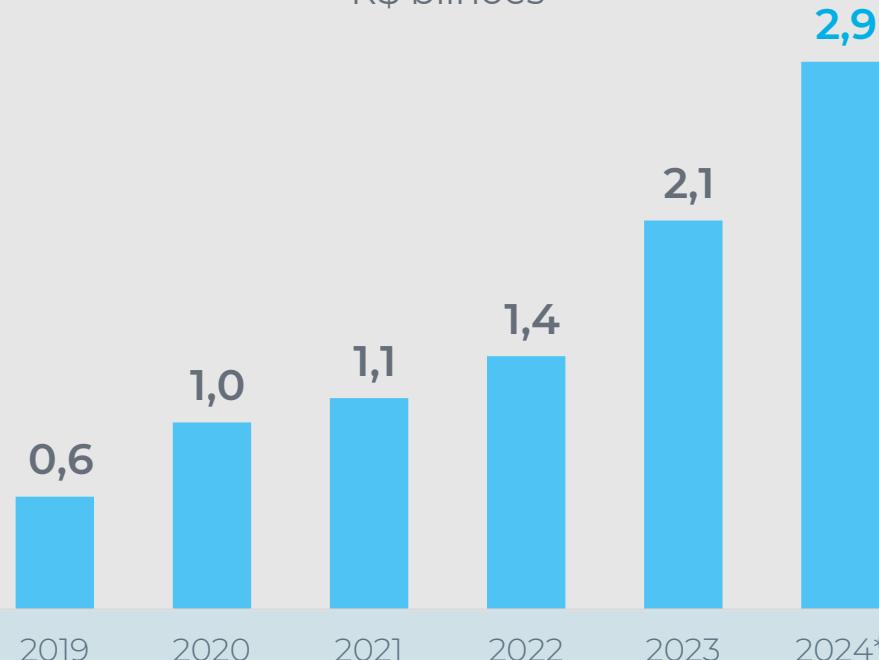
1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

Balcão – Dívida Corporativa

Cenário mais favorável ao mercado de dívida corporativa, evidenciado por um maior volume negociado no secundário e alongamento dos prazos das emissões

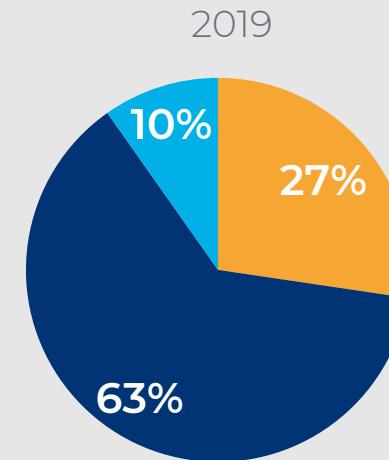
ADTV – Debêntures

R\$ bilhões



Prazos das Emissões – Debêntures, CRI e CRA

(% do total)



- 1 – 4 anos
- 5 – 10 anos
- > 10 anos

Total Emissões
R\$214 bi

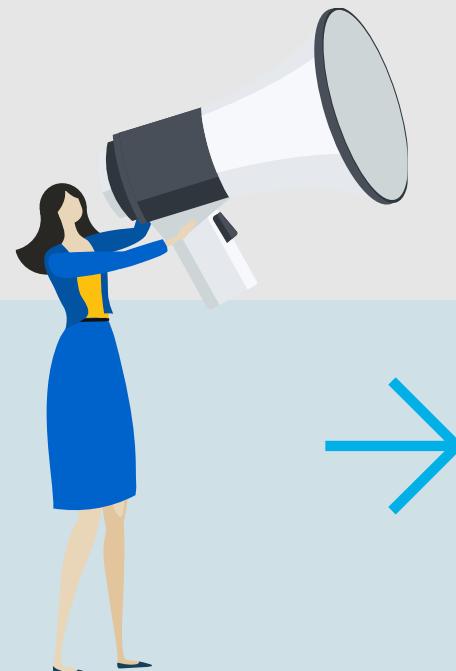
Total Emissões
R\$553 bi

Fonte: ANBIMA. *Números até ago/24.

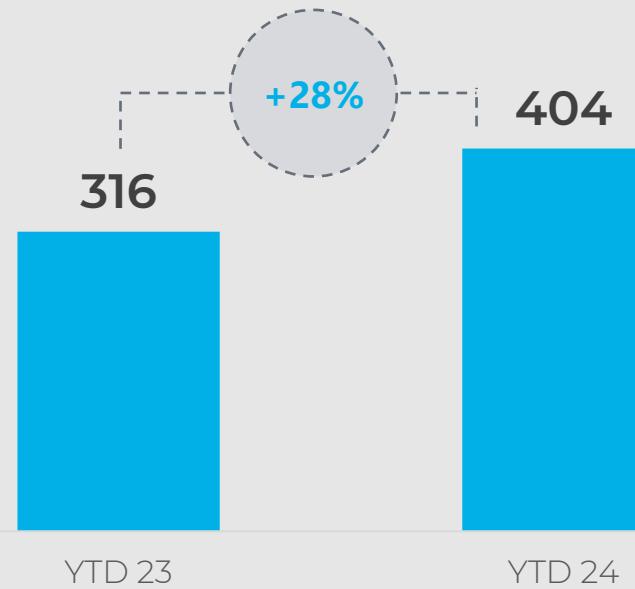
1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

Dados & Analytics

Principal frente de diversificação dos negócios da B3, o crescimento do segmento foi acelerado com aquisições nos últimos anos e, após revisão dos negócios, apresentou sólido desempenho em 2024



Receita Analytics (R\$ milhões)



DESTAQUES 2024

- Lançamento de +12 produtos em sinergia com B3
- Expansão de scores para além do auto (ex: property)
- Ampliação do TAM das soluções enriquecendo com dados de bureaus e parceiros
- Reorganização gerencial dos produtos administrados por Neoway/Neurotech

1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

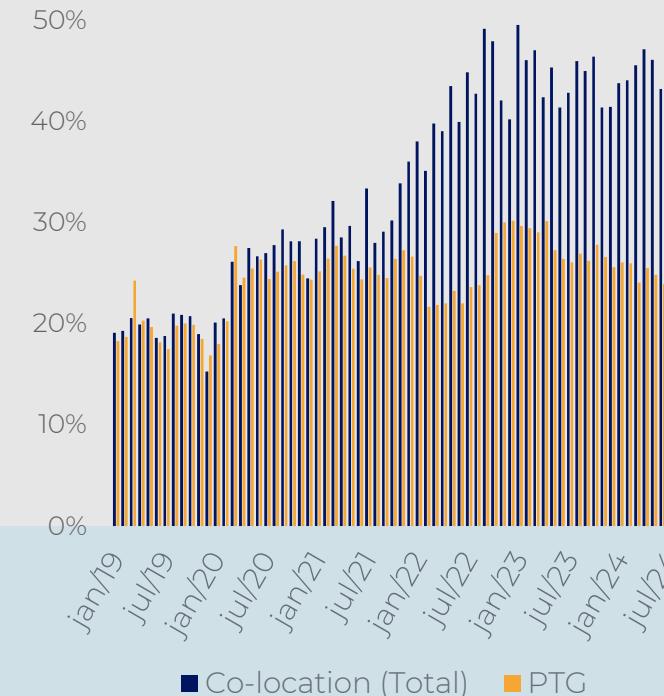
Tecnologia e Acesso

Importante ferramenta de suporte aos participantes do mercado, as plataformas e ferramentas de tecnologia da B3 apresentam crescimento constante, que acompanha a indústria de fundos e ampliação dos serviços

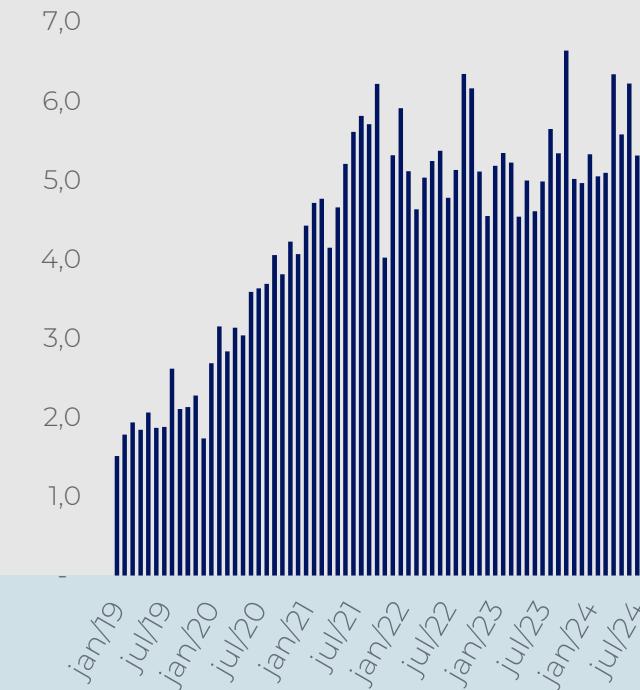
Participantes do sistema de Balcão



Participação no ADTV Total



ADV no Co-location¹ (milhões de contratos)

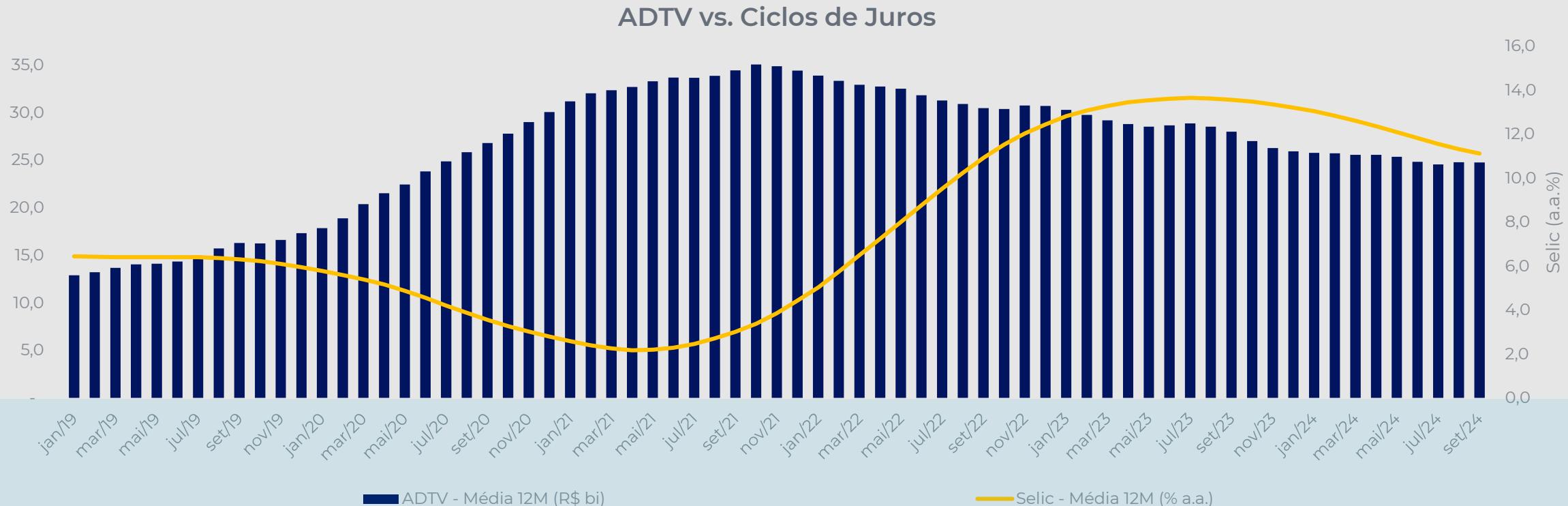


¹Considera derivativos de índices e FICC.

1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

Mercado de Ações

Mesmo com o recente aumento dos juros locais, os volumes não retornaram aos patamares antigos, sustentados pela agenda de lançamento de produtos e evolução estrutural do mercado



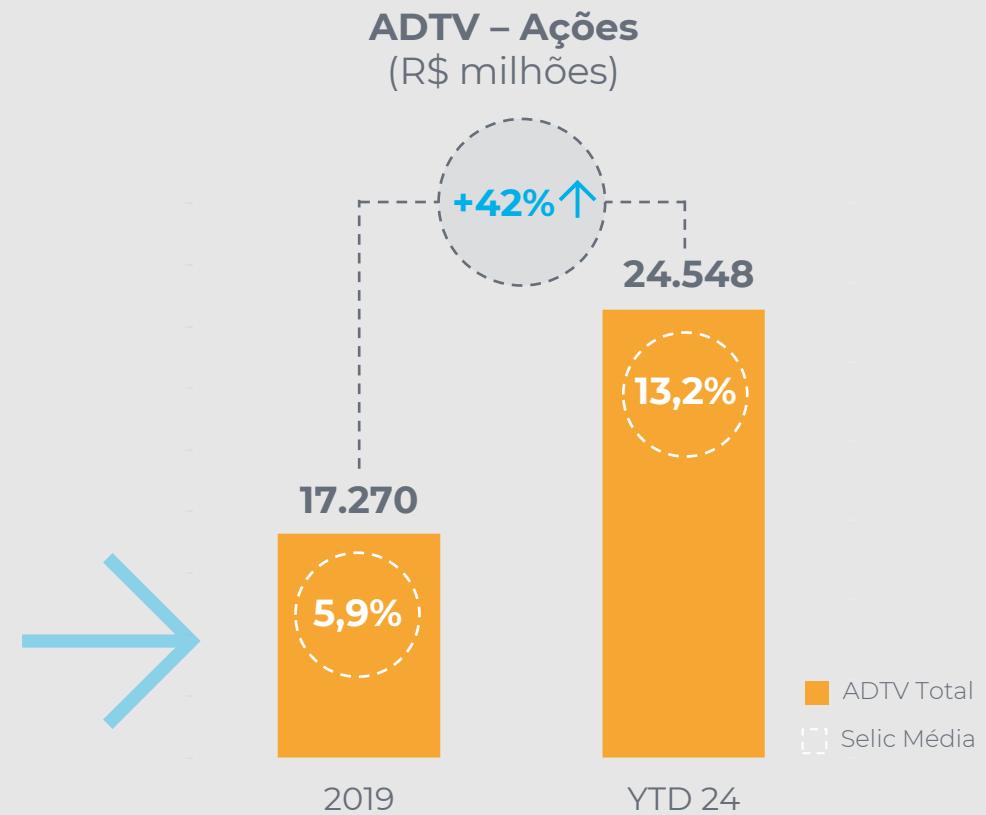
1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

Evolução estrutural do mercado e B3

O contínuo lançamento de produtos, aumento da base investidora e funcionalidades nos coloca em posição de capturar o potencial crescimento de volumes no futuro

KPIs	2019	YTD 2024	%
# BDRs	467	1.074	+130% 
# ETFs	24	94	+292%
# FIIs	180	509	+183%
# de investidores	1,7 milhão	6,0 milhões	+257%
# de fundos locais	19,3 mil	31,5 mil	+63%
Co-location	62 clientes	161 clientes	+160%

ADTV (R\$ milhões)	2019	YTD 2024	%
BDRs	26	554	+2.054% 
ETFs	822	2.058	+150%
FIIs	130	301	+132%



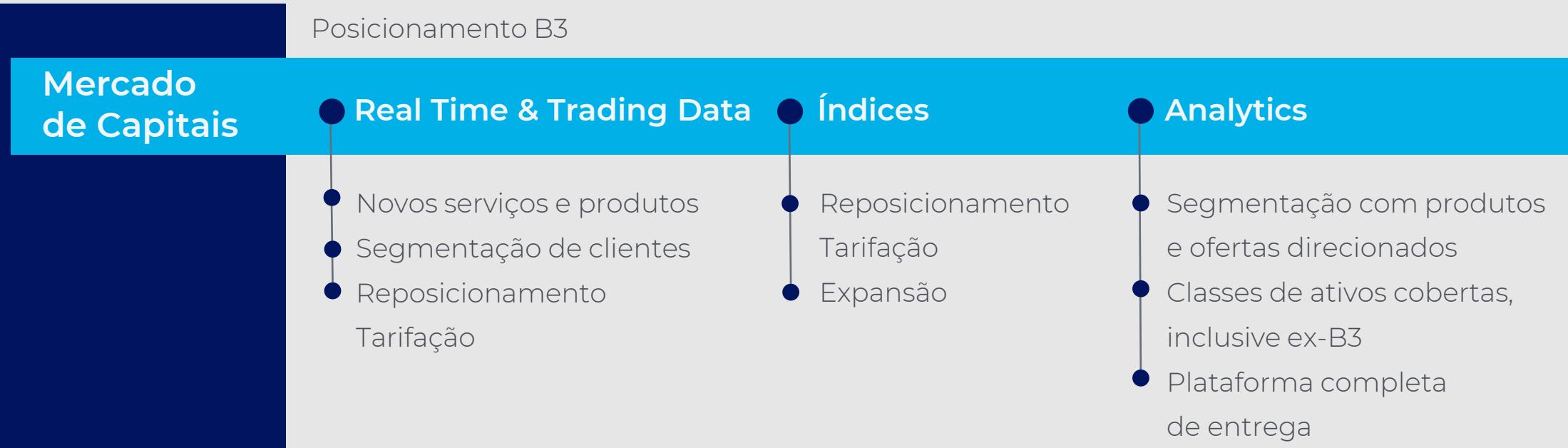
B3 DAY 2024

Avenidas de Crescimento
Dados | Mercado de Capitais

1. Avenidas de Crescimento | Dados | Mercado de Capitais

Evolução estrutural do mercado e B3

Estratégia para mercado de capitais visa maximizar a criação de valor para os clientes a partir dos dados únicos e exclusivos que B3 possui



1. Avenidas de Crescimento | Dados | Mercado de Capitais

Dados – Mercado de Capitais

4 frentes prioritárias com o alinhamento ideal entre demandas de mercado e potencial comercial explorando os dados de mercados de capitais proprietários da B3

1 Market Data Histórico

- Uso em rankings intraday, back testing, análise liquidez
- Início com RV, e ampliar outras classes de ativos

2 Renda Fixa

- “Golden source” do mercado de RF
- B3 com *ability to win* para consolidar dados

3 Apreçamento

- Demanda por dados que apoiem price discovery para emissões, e maior transparência e independência no MTM
- Fonte para plataformas de middle e de back office

4 Surveillance

- Alavancagem de dados únicos B3 para observância de compliance transacional

B3 DAY 2024

Avenidas de Crescimento
Dados | Outras Frentes

1. Avenidas de Crescimento

Dados – Outras Frentes

Oferecer serviços com dados e inteligência, aprimorando a assertividade das análises.



B3 DAY 2024

Avenidas de Crescimento
Jornada de Crédito

1. Avenidas de Crescimento | Jornada de Crédito

Agenda de estímulo à oferta de crédito gera novas oportunidades para a B3

Ambição de B3 se posicionar como plataforma de crédito – oferecendo produtos e serviços ao longo da jornada do cliente.

Fluxo de crédito

1. Originação

2. Formalização

3. Cessão/Garantia

4. Liquidação

5. Recuperação

Originação do crédito

- Dados para tomada de decisão
- Soluções para motor de crédito e decisão

Concessão de crédito

- Infraestrutura de mercado
- Dados para monitoramento
- Gestão das garantias e performance dos recebíveis

Meios de liquidação e pagamento

- Gestão de pagamento e conciliação
- Soluções de cobrança



Oportunidade de posicionamento B3

1. Avenidas de Crescimento | Jornada de Crédito

Duplicatas

Mercado de duplicatas complexo e pulverizado.

Estratégia de posicionamento com principais stakeholders,
com oferta de serviços B3 única e integrada ao longo da jornada.

OBJETIVOS



Empresas (Sacadores / Sacados)

Ganhar capilaridade via conexão com ERPs para
alcançar grandes e médias empresas



Bancos

Ser a principal solução de duplicatas e CCB para
Bancos Incumbentes e Duplicateiros



FIDCs

Conquistar market share, via conexão com
grandes gestores e parcerias estratégicas

Viabilizadores: Intermediários
(Plataformas, ERPs, IFs cobrança)

Diferenciação por valor agregado focado em produtos de dados

- Originação de Clientes



- Análise de portfolio pré desconto
- Monitoramento de portfolio
- Rating



- Cobrança



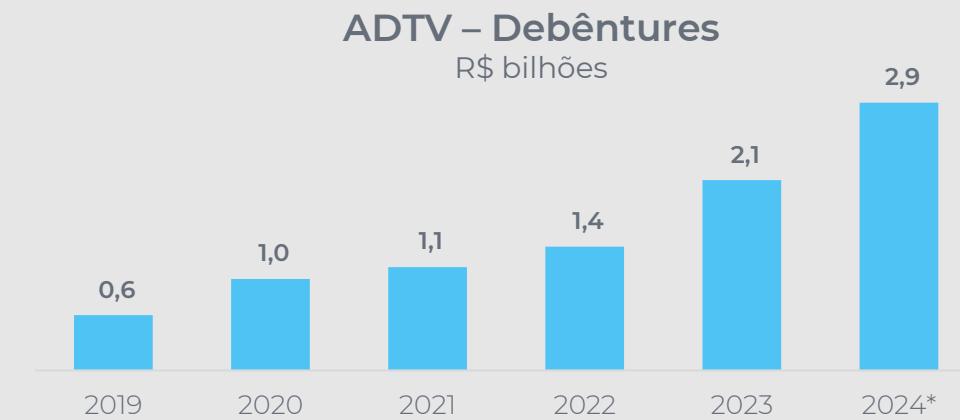
B3 DAY 2024

Avenidas de Crescimento
Renda Fixa

1. Avenidas de Crescimento | Renda Fixa

Crédito Privado – Oportunidade de curto prazo em mercado de forte crescimento

Ciclo de juros favorável, e mercado ainda pouco digitalizado e com demanda por automatização. Produto contra-cíclico, com grande oportunidade de diversificação de receitas



Primário

Análise da Oferta >

Distribuição / Liquidação >

Depositária / Registradora

Crescimento das ofertas e volumetrias

Segmento de securitização inovando em estruturas e produtos

Qualidade do serviço e atendimento

Secundário

Negociação Secundária >

Pós Negociação

Eletronificação e centralização
Market Data

Integração do Middle & Back

1. Avenidas de Crescimento | Renda Fixa

Desenvolvimento de um ecossistema completo de produtos

Digitalização e automatização do mercado gera oportunidades de curto e médio Prazo para novos produtos de alto valor agregado



B3 DAY 2024

Avenidas de Crescimento
Pessoa Física

1. Avenidas de Crescimento | Pessoa Física

Pessoa Física

Crescimento acelerado de investidores de varejo à medida que investimentos estão mais acessíveis e de conhecimento do público



+ Acessibilidade
+ Conhecimento

› Diversificação



Crescimento de
14% YoY



1. Avenidas de Crescimento | Pessoa Física

Pessoa Física

Reposicionamento estratégico do segmento de varejo considerando diferentes perfis e alinhado com movimentos de mercado e tendências do comportamento da pessoa física

Categorização: Perfis de investidores PF



Digital 90MM de investidores

Comitentes Raspa-conta, Conta Remunerada e Tesouro Direto

Ampliar o acesso ao Tesouro Direto



Sofisticado 2,1MM de investidores

Private, Alta Renda e Altos Volumes

Area do Investidor
Informações consolidadas com serviços de alto valor agregado (Transf. Custodia, IR > Revar)
Área do Consultor



Trader 350 mil investidores

Day Trader ou Swing Trader

Emular experiência de gamificação ofertando produtos regulados
Ampliar oferta de produtos



Não Residente Potencial 250 mil investidores

Varejo Internacional

Viabilizar o acesso direto
Simplificar onboarding de clientes
Parceria com a CVM para automação de cadastro

B3 DAY 2024

2 Posicionamiento Competitivo

2. Posicionamento Competitivo

Cliente no centro das iniciativas estratégicas da B3



Drivers Estratégicos

- Mapeamento completo da **jornada de clientes** nas diferentes linhas de negócio
- **Priorização e alocação** dos investimentos baseado nas **demandas dos clientes e oportunidade para B3**
- **Mensuração e evolução** contínua no **encantamento/fidelização** dos clientes

A melhor forma de competir é estar sempre próximo dos nossos clientes, atento às necessidades e especificidades de cada segmento, para gerar valor tanto para eles quanto para a B3

Cliente

- Buy Side
- HFT
- Intermediários Institucionais
- PF
- Bancos Múltiplos
- Bancos de Investimentos
- Emissores
- Custodiantes e Administradores

Iniciativas

- Alavancar o desenvolvimento e modernização do mercado de renda fixa
- Plataformas para Middle e Backoffice
- Serviços para fundos listados e res. CVM 175
- Serviço de co-location
- Melhoria contínua, eficiência operacional e tecnológica
- Soluções de D&A e Índices
- Novos produtos e serviços, risco e incentivos
- Jornada de Crédito (veículos e duplicatas)

2. Posicionamento Competitivo

Ambiente Regulatório

Agenda regulatória da CVM para 2025 voltada para a democratização do mercado de capitais

Normas a serem editadas

- **Regime FÁCIL** – Facilitação do acesso a Capital e de incentivo a Listagens FÁCIL (Consulta pública SDM 01/24)
- **Emissão e stripping de debêntures** – Lei 14.711/2023 (Consulta Pública SDM 02/24)
- **Modernização da norma de FIP** (Consulta Pública SDM prevista para 2024)
- **Rito dos PAS**: ajustes à Resolução CVM 45 (Consulta Pública SDM prevista para 2024)

Estudos de AIR/ARR

- **Internalização de ordens** (Resolução CVM 135) – conclusão do estudo pós-Tomada Pública de Subsídios – AIR
- **Transparência ASG** (Resolução CVM 59) - ARR

Projetos – Agenda Open Capital Markets

- **Portabilidade de investimentos** no Open Finance
- Laboratórios experimentais **CVM no LAB**
- Testes envolvendo **valores mobiliários** no **DREX**

Temas para consulta pública

- **Suitability**: ampliação de produtos de varejo, revisão do conceito de investidor qualificado e adoção de medidas provenientes da Avaliação de Resultados Regulatório sobre o tema
- **Influenciadores digitais e modernização da regra de analistas** (Consulta Pública SDM 04/23)
- **Crowdfunding** – reforma para incorporação de valores mobiliários emitidos por companhias securitizadoras
- **Revisão das Resoluções CVM 135 e 31 com foco em mercados menores e tokenização**
- **Registro e informações de INR + PLD/FTP**
- **Regime informacional FIF – ARR**
- **Agências de rating**: alinhamento à norma europeia
- **Divulgação de fatos relevantes e comunicações ao mercado**: ajustes à Resolução CVM 44
- **Ajustes pontuais na Resolução CVM 160**
- **Ações em tesouraria**: revisão da definição de ações em tesouraria e previsão de intervalo mínimo entre sucessivas recompras
- **FII**: quórum qualificado para assembleias + regime informacional, encargos e outros



INFORMAÇÃO PÚBLICA – PUBLIC INFORMATION

2. Posicionamento Competitivo

One-stop shop em produtos de balcão

Registro e custódia de quase 60 produtos na infraestrutura de Balcão, além de outros serviços

# de Produtos / Ofertantes	B3	Peer 1	Peer 2	Peer 3	Peer 4
Instrumento de captação bancária	25	7		5	
Títulos de crédito	8				
Títulos corporativo / privado	4		2		1
Títulos públicos	7				
Derivativos	12	3		1	
Registro ASG	1				
Recebíveis	2		2	1	
TOTAL	59	10	4	6	1



Market Share
~95%

+ Serviços de:

- Negociação
- Liquidação financeira / Agente de pagamento
- Módulo de Gestão de Colateral
- Aceleração de Contratos
- Gravame de Ativos
- Produtos de Balcão com Garantia

2. Posicionamento Competitivo

Infraestrutura verticalizada e integrada

Clearing de ações e derivativos integrada, compensação, liquidação e depositária no nível do beneficiário final oferecem mais oportunidades para os clientes



2. Posicionamento Competitivo

Competição em Bolsa – Lições aprendidas

Foco em proximidade ao cliente e lançamento contínuo de produtos e soluções ao mercado

Estratégia da B3 é pautada em não deixar lacunas de entrada para um concorrente



- **Lançamento de produtos constante**, atendendo às demandas do mercado



- Tarifação adequada e **incentivo à liquidez** reduz custo para o cliente



- **Eficiência operacional**: sistemas confiáveis e tecnologia de ponta



- Atendimento personalizado acompanha toda a **jornada do cliente**



**Lições
aprendidas
de outros
mercados**

Case ASX



Lacuna de produtos e soluções ao mercado

- Produtos – modalidades de negociação oferecidas pelo novo entrante

Case BMV



Promoção da competição pelo regulador

- Incentivo do governo para competição
- Mudança regulatória
- Regras de *best-execution*

B3 DAY 2024

3 Tecnologia

3. Tecnologia

Robustez, Modernização e Inovação

Transformando e evoluindo as plataformas da B3 sem comprometer nossa reconhecida robustez operacional

Modernizamos e Inovamos para atender o mercado e estar à frente da concorrência...

1. Protocolo binário e Nova Rede – Negociação
2. Latência: ~550 para ~350 microsegundos
3. Nova Depositária
4. Clearing de Cambio na Nuvem
5. Inteligência Artificial = Eficiência, Qualidade e Celeridade

... preservando nossa robustez operacional

Disponibilidade	Capacidade	Cyber Segurança
2020 99,966%	Listados +226% 2020 - 2024	Crescimento de Investimento +110.7% 2020 - 2024
2024 99,971%	Balcão +72% 2020 - 2024	

3. Tecnologia

Estratégia de Plataformas e Serviços tecnológicos

Posicionamento no ecossistema e oportunidades de acelerar a performance dos nossos clientes

OPORTUNIDADES E OFERTAS



Sell Side: Middle & Back

POSICIONAMENTO



Modernização tecnológica e evolução da plataforma acelerando as jornadas dos clientes



Buy Side



Plataforma modular front-to-back: Melhor experiência para os clientes e eficiência nas operações



Serviços Qualificados

Tecnologia (Soluções e serviços)



Tecnologia (soluções e serviços) - Maior oferta de produtos e serviços em atenção às necessidades dos clientes



Data Center & Colocation



Ampliação de oferta de COLOCATION e serviços de DATA CENTER

B3 DAY 2024

4 Pessoas, Cultura e ESG

4. Pessoas, Cultura e ESG

Pessoas & Cultura

A B3 têm uma **cultura forte** potencializada pela liderança que desenvolve times de **alta performance** alinhados à estratégia da companhia e **orientados para co-criação**, gerando mais valor aos clientes e a B3

7 Propósito

Conduzir o desenvolvimento econômico sustentável para a sociedade prosperar

7 Ambição

Ser a plataforma que mais **acelera a performance** dos clientes

7 Valores

- Proximidade e satisfação dos Clientes
 - Ambiente para as pessoas se desenvolverem
 - Abertura e colaboração
 - Atitude correta para hoje, amanhã e sempre
 - Solidez e credibilidade operacional

Estratégia de Pessoas

- Desenvolvimento de liderança forte e de alta performance
 - Formação dos times
 - Cultura de alta performance – valor para cliente e valor para B3
 - Ambidestria cultural

Na Prática

25%

Evolução na percepção
das pessoas de um GPTW
69 (2017) x 86 (2024)

- Turnover acumulado **abaixo de 20% nos últimos 6 anos**
 - **Turnover involuntário ~10%aa** > maior oxigenação da empresa, maior atração e retenção de talentos

Alta Liderança

81%

Líderes* com ações da B3SA3

82%

Adesão ao programa de II P Matching

Mix de Remuneração Nominal

2
fix

20% + 30% + 50%

75%

da remuneração **variável de curto prazo** do executivo pode ser usado na compra de ações para participação no programa ***ILP Matching B3***

1

Efeito Prático de 60 a 75%

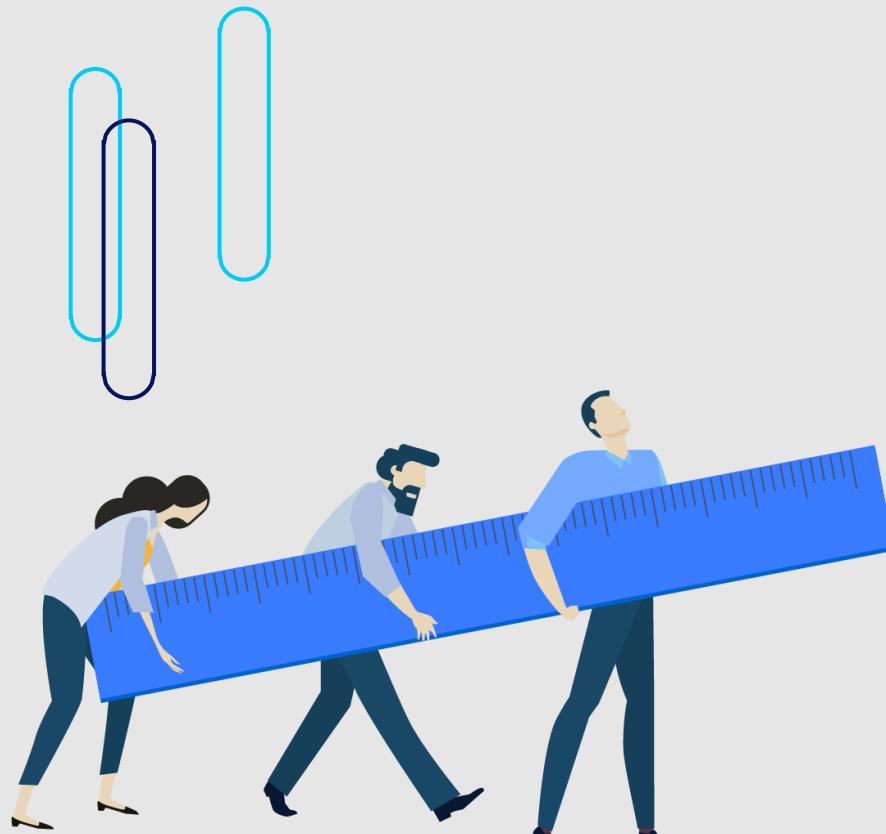
de remuneração
total atrelada a ação

* Líderes: Considerando Gerentes/Especialistas e acima.
** Considera dados de janeiro a novembro de 2024.

4. Pessoas, Cultura e ESG

Reconhecimentos

Evolução consistente dos viabilizadores culturais, estratégia de engajamento e posicionamento de Marca Empregadora



2018



2020



2021



2022



2023



2024



4. Pessoas, Cultura e ESG

Vanguarda na atuação das práticas ESG e indutora de mercado

**Melhoria consistente
na performance da
B3 em índices e
ratings ESG**

ISE B3	Dow Jones Sustainability Indices	MSCI ESG Ratings	FTSE4Good	CDP	ISS ESG
2023: 81,4 YoY +6,2pts	2024: 56 pontos YoY +2pts	Market Leader	2023: 4,2 pontos YoY +0,7 pts	2023: B	2024: C Prime Market Leader

Indicadores
de destaque



Ambiental

Somos carbono neutro desde 2011
Meta de redução de 100% das emissões de escopo 2 até 2030 (ano-base 2021)

98% da energia consumida vem de fontes renováveis

Inventário de emissões GEE desde 2009

Certificação ISO 14.001 desde 2022

B3 ações verdes

Nova metodologia do ICO2 nova carteira com 88% de menos emissões

R\$128 bi - estoque de títulos temáticos registrados na B3 (+64,5% yoy)



Social

Diversidade 36% de mulheres no CA em 2024

32,3%¹ de mulheres em cargos de liderança (YoY +3,4p.p.)

26%¹ de pretos e pardos (YoY +0,4p.p.)

B3 Social

5º ano de filantropia estratégica

18,8 milhões de beneficiários diretos e indiretos nos 26 estados + DF

77% da carteira orientada a mudança de políticas públicas



Governança

100% de membros independentes no CA

Remuneração vinculada a métricas ESG

A temática ESG faz parte das abordagens de risco da companhia e da cadeia de valor

Evolução das regras do Novo Mercado

Conexões de valor agenda ESG com cias listadas

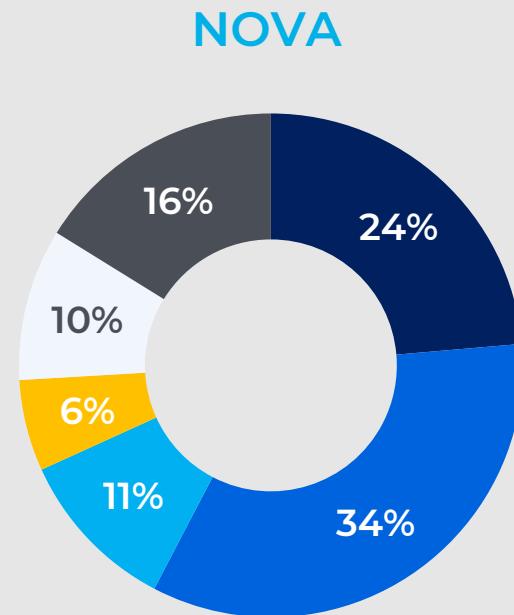
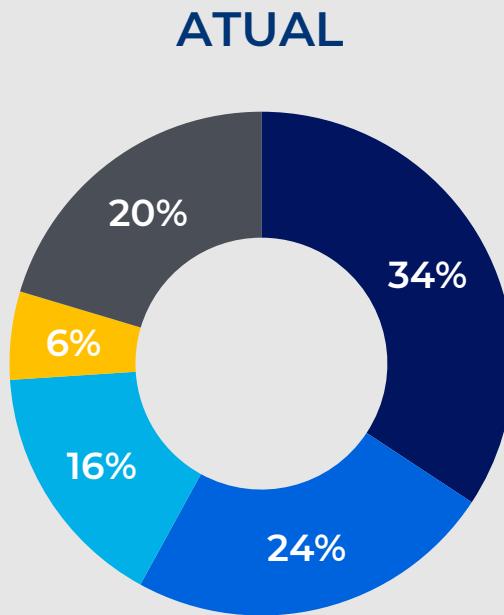
B3 DAY 2024

5 Robustez Financeira

5. Robustez Financeira

Nova segmentação de receita

Evolução da visão das receitas alinhada à estratégia de longo prazo da Companhia



- Ações e instrumentos de renda variável
- Juros, Moedas e Mercadorias
- Balcão
- Infraestrutura para Financiamento
- Tecnologia, Dados e Serviços

- À vista + Empréstimo
- Derivativos
- Renda Fixa e Crédito
- Soluções para Mercado de Capitais
- Soluções Analíticas de Dados
- Tecnologia e Serviços

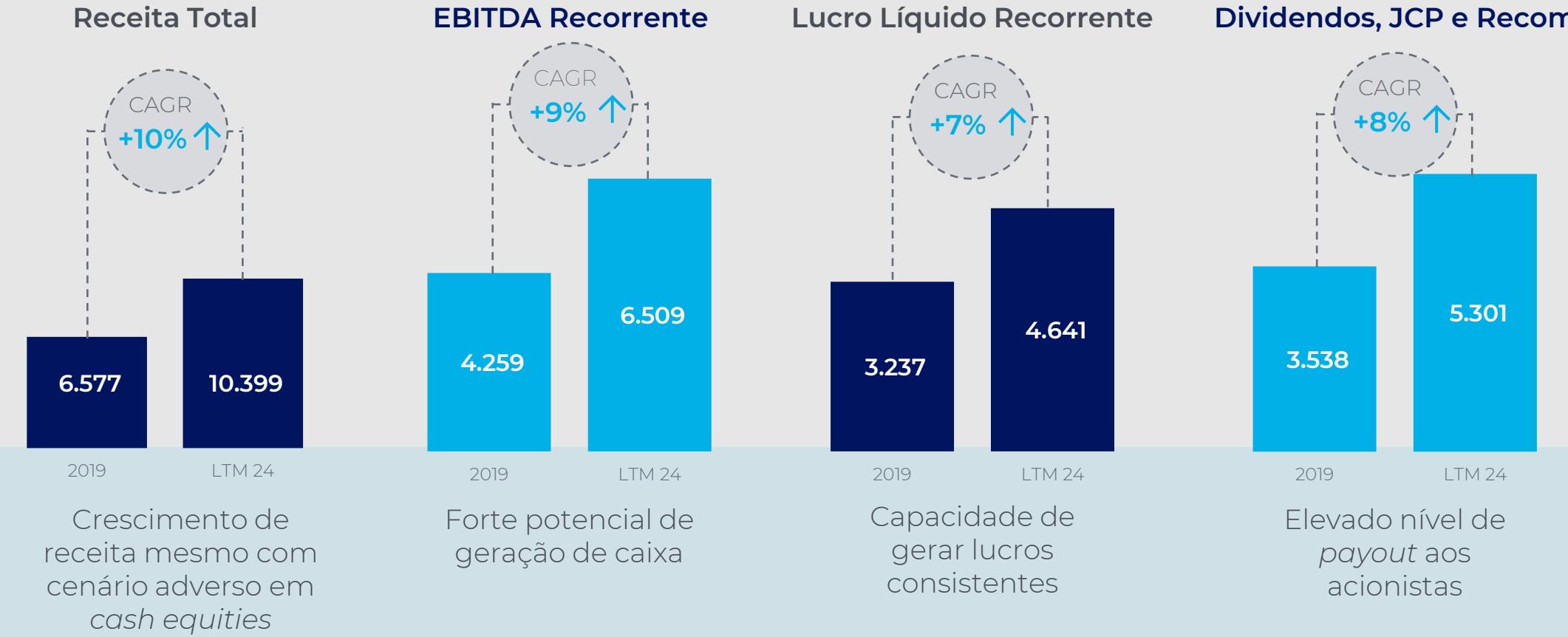
	Receita 2024 LTM	% Receita Total
Receita Total*	10.399	100%
Mercados	7.092	68%
Derivativos	3.538	34%
À Vista	2.225	21%
Renda Fixa e Crédito	1.097	11%
Empréstimo de Ativos	233	2%
Soluções para Mercado de Capitais	610	6%
Dados para Mercado de Capitais	291	3%
Depositária para Mercado à Vista	183	2%
Listagem e Soluções para Emissões	137	1%
Soluções Analíticas de Dados	1.014	10%
Veículos e Imobiliário	563	5%
Plataformas e Analytics	452	4%
Tecnologia e Serviços	1.682	16%
Tecnologia	1.129	11%
Serviços de Apoio ao Mercado	420	4%
Outros	132	1%

*A receita total inclui reversão de provisões e recuperação de despesas

5. Robustez Financeira

Robustez

Companhia está em um outro patamar de receitas e geração de caixa



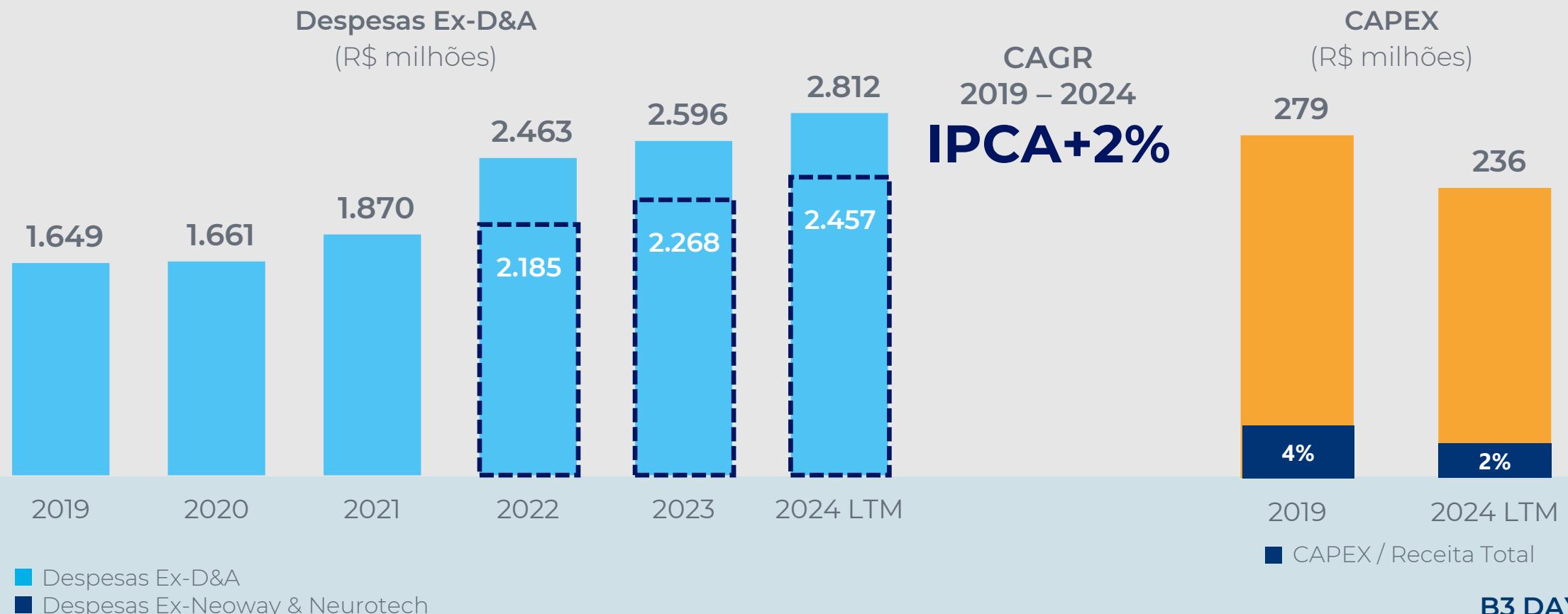
*A receita total inclui reversão de provisões e recuperação de despesas

B3 DAY 2024

5. Robustez Financeira

Gestão de despesas e investimentos

Crescimento das despesas reflete a migração parcial de CAPEX para OPEX, em linha com a agenda de desenvolvimento de produtos e diversificação de receitas da Companhia



5. Robustez Financeira

Retorno aos acionistas

Estratégia de retornar maior parte da geração de caixa da Companhia

~R\$30 bi

distribuídos aos
acionistas desde 2019

12%

do capital social da
Companhia **cancelado**
desde 2019

13%

do capital social
da Companhia
recomprado desde 2019

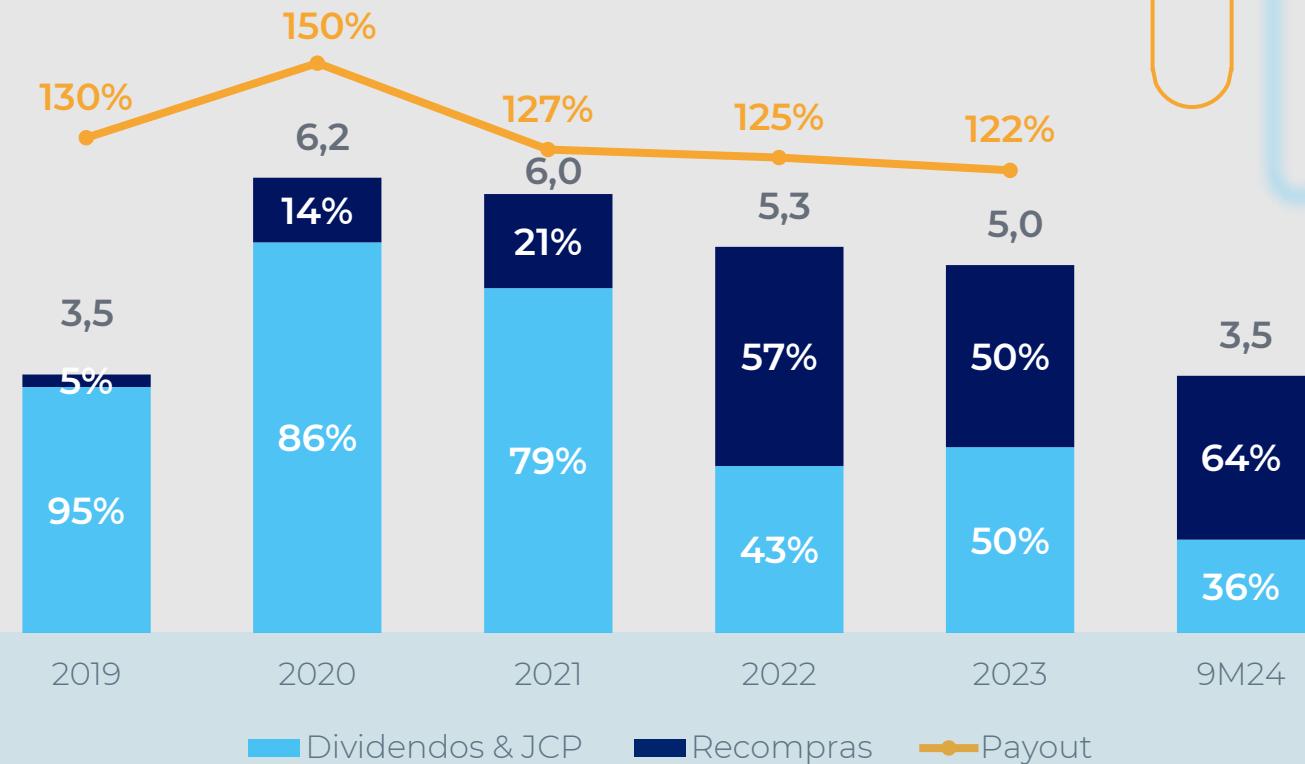
8%

de **return yield**
considerando JCP,
dividendos e
recompras

22%

ROE – LTM 24

Retorno aos Acionistas
(R\$ bilhões e % do lucro líquido)



5. Robustez Financeira

Projeções

A Companhia permanece focada na gestão de despesas, balanceando retorno e desenvolvimento de projetos



R\$ milhões	2024	2025
Despesas Ajustadas¹	2.140 – 2.320	2.260 – 2.450
Investimentos	200 – 280	240 – 330
Despesas atreladas ao faturamento	260 – 340	340 – 440
Depreciação e Amortização	570 – 630	340 – 400
Distribuição do Lucro Líquido²	90% – 120%	90% – 110%
Alavancagem Financeira (Dívida Bruta / EBITDA recorrente dos últimos 12 meses)	até 2,3x	até 2,1x

¹ Despesas ajustadas por: (i) depreciação e amortização; (ii) programa de incentivo de longo prazo baseado em ações – principal e encargos; (iii) provisões; (iv) despesas atreladas ao faturamento; e (v) despesas com M&A.

² Inclui juros sobre capital próprio, dividendos e recompra de ações ou outros instrumentos aplicáveis. Essa projeção está sujeita ao desempenho dos negócios, atingimento dos objetivos de alavancagem financeira e deliberação do Conselho de Administração.

[B]³

Muito mais do que
a Bolsa do Brasil