
LatAm Climate Turnaround Fund FIF em Ações IS

Relatório de Gestão

2T26



fama
re.capital

Índice

Carta do CIO	3
Fundo LatAm Climate Turnaround (CTF)	6
Painel Climático.....	12
Visão de Portfólio.....	12
Visão das Empresas	13
Notas Metodológicas	15



Carta do CIO

Em 29 de maio, a CVM voltou atrás. Revogou a regra que tornaria obrigatória a divulgação de informações financeiras sobre clima e sustentabilidade pelas companhias abertas, e devolveu o assunto ao terreno voluntário de onde ele tinha vindo. O Brasil, que havia sido o primeiro país do mundo a tornar compulsórios os padrões internacionais de reporte, recuou. As reações vieram depressa e em dois campos previsíveis: de um lado, o alívio das empresas que reclamavam do custo; de outro, o alarme de quem enxergou ali um retrocesso.

Os dois lados discutem com energia o mesmo ponto, e tenho a impressão de que é o ponto errado. Para um investidor, a pergunta que interessa não é se a regra caiu, mas o que a queda dela revela sobre uma coisa que o mercado faz mal com norma ou sem norma: ler os impactos financeiros negativos e positivos das questões climáticas nos balanços.

Os efeitos do clima e da natureza sobre o valor de uma empresa são reais, estejam num relatório ou não. O custo de carbono que pesa sobre indústrias intensivas, o risco de uma seca sobre uma hidrelétrica, o de uma enchente sobre ativos imobiliários, a fertilidade que um solo ganha ou perde de uma safra para a outra, continua exatamente onde estava no dia 28 de maio, com ou sem divulgação. Uma norma de transparência não cria nem apaga esses fatos; no máximo, os torna visíveis. Retirar a obrigação de reportar não retira, portanto, nada da realidade econômica que estava sendo reportada. O que se perde é outra coisa, mais sutil e ainda assim importante.

O que se perde é uma chance de ensinar o mercado a enxergar aquilo que ele ainda enxerga mal. Porque existe um tipo de valor que o mercado lê com facilidade e outro que ele lê com atraso crônico, e a diferença entre os dois orienta boa parte do meu trabalho. O mercado é rápido para precificar o que uma empresa captura no presente: a margem do trimestre, o preço da safra, a ameaça de um concorrente ou novas tecnologias. É lento para precificar o que uma empresa cria ao longo do tempo, porque essa criação



acontece nos sistemas de que a empresa depende e que não cabem numa linha de balanço, tais como a qualidade do solo, a confiabilidade da energia, a saúde da água, a relação com quem trabalha, fornece, vizinha e regula. Esse valor se acumula devagar, em silêncio, e costuma aparecer no preço só quando já é tarde, ou quando alguma coisa quebra. Um relatório obrigatório, padronizado e auditado seria um instrumento imperfeito, mas real, para encurtar essa demora e ajudaria o preço a reconhecer mais cedo um valor que existe antes de ser reconhecido.

Vale insistir nesse ponto, porque ele é menos óbvio do que parece. Uma empresa pode capturar muito valor por um tempo justamente enquanto corrói o sistema que a sustenta: espremendo um fornecedor, exaurindo um solo, adiando o investimento que o regulador um dia vai cobrar. Os números ficam ótimos, o mercado aplaude a disciplina, até que o sistema reage e o que parecia eficiência se revela uma dívida contraída com o futuro.

O contrário também é verdadeiro, e é nele que mora a oportunidade. Quando uma empresa investe em devolver um sistema ao equilíbrio (moderniza uma frota para queimar menos combustível, recupera uma bacia que abastece a sua operação, reduz a dependência de um insumo importado e volátil, estabiliza a relação com uma comunidade ou uma cadeia de fornecedores), ela quase sempre melhora a própria economia antes de qualquer reconhecimento de fora: produz a um custo menor, oscila menos, acessa capital e clientes mais exigentes.

Fluxos de caixa mais estáveis pedem uma taxa de desconto menor. Um ativo físico bem cuidado se desgasta menos e vale mais. Uma margem que depende menos de insumos voláteis é uma margem mais defensável. Nada disso é filantropia disfarçada. É a aritmética de quem entendeu que a saúde do sistema e o valor da empresa são, no fim, a mesma conta.

É por isso que a decisão da CVM, que parece assunto de compliance, é na verdade assunto de retorno. Se o mercado já demorava a ler esse valor, e se o instrumento que poderia tê-lo ajudado a ler mais rápido acaba de ser engavetado, então a distância entre o valor que se cria e o valor que se precifica não vai se fechar tão cedo. E o que não se fecha sozinho deixa de ser uma anomalia passageira para virar uma característica



permanente do mercado. Para a maioria dos investidores, isso é um problema, porque significa que o preço vai continuar errando. Para quem se dispõe a fazer o trabalho de ler os sistemas diretamente, em vez de esperar que o preço os leia, é o contrário: é a matéria-prima do retorno. A diferença entre o que uma empresa entrega e o que o mercado enxerga não é um defeito a lamentar. É, para quem chega antes, retorno esperado.

A objeção honesta a esse raciocínio precisa ser encarada de frente: um valor que o mercado nunca aprende a precificar pode ser real e, ainda assim, ficar preso para sempre: no jargão de mercado, um *value trap*. A resposta não está em fingir que o risco não existe, e sim em onde se procura o valor. Quando a melhora do sistema vira dinheiro no caixa da empresa, o retorno se realiza na operação, antes e independentemente de o mercado mudar de ideia. O reconhecimento do mercado, se vier, é bônus, não é a tese. A tese frágil é a que precisa que o mercado concorde; a tese sólida cria valor mesmo que ele nunca concorde. É essa que procuro, e é por isso que a régua de transparência recuar me preocupa como cidadão e quase não me move como investidor.

O mercado já aprendeu a ter medo do clima. O que ele ainda não aprendeu é a enxergar o valor que a transição cria: aquele que se forma devagar na operação, no contrato e na confiança, e que ele insiste em tratar como se fosse só mais um ciclo natural.

A decisão da CVM adiou um pouco mais essa lição. Para quem precifica o próximo trimestre, é uma notícia menor. Para quem investe em sistemas que precisam voltar ao equilíbrio, é a confirmação de que a diferença entre o que se cria e o que se vê vai continuar aberta por um bom tempo. Um mercado que não é ensinado a enxergar essa diferença não a faz desaparecer. Apenas a deixa, por mais tempo, para quem já aprendeu a enxergá-la sozinho.



Fundo LatAm Climate Turnaround (CTF)

A lógica de construção do portfólio do CTF (FAMA LatAm Climate Turnaround FIF em Ações IS) é pensada para atravessar cenários distintos sem depender de que qualquer previsão nossa se confirme. Construir um portfólio dessa maneira significa reunir não as empresas com maior potencial de valorização em um determinado cenário - ainda que acreditemos ser o mais provável - mas sim empresas que vencem, em conjunto, em cenários diferentes.

Forças que movem mercados, tais como câmbio, inflação, juros, ciclo de crescimento e clima, certamente afetam o valor de companhias individualmente, mas buscamos montar um portfólio em que tais efeitos sejam pouco relevantes em conjunto, de forma a sermos agnósticos em termos de cenário, e não torcedores de um determinado caminho.

Ainda que um determinado cenário afete negativamente uma parte da carteira, este tende a trabalhar a favor de outra parte. No fundo, buscamos uma decisão de gestão de risco e não uma aposta de mercado: abrimos mão de brilho nos cenários eufóricos em troca de não depender de sorte para preservar valor.

A razão para preferir essa resiliência versus maximização de retorno é aritmética. Numa carteira relativamente concentrada e de horizonte longo, o que compromete o retorno composto não é perder um bom trimestre, ou mesmo um bom ano, e sim sofrer uma perda estrutural, que exige esforço desproporcional só para recuperar o ponto de partida. Proteger a base sobre a qual o capital se acumula vale mais, ao longo do tempo, do que capturar cada alta. É por isso que aceitamos ficar para trás quando o mercado sobe em bloco: é o preço de não estarmos expostos a cair em bloco quando o cenário vira desfavorável.

Distribuir risco entre forças opostas é natural entre classes de ativos e bem mais difícil dentro de uma carteira só de ações, porque ações carregam um fator comum que tende a movê-las juntas. Em mercados emergentes, e na América Latina em especial, a moeda



é um driver de retorno de primeira ordem e separa as empresas em campos opostos: uma companhia que fatura em dólar e outra que fatura em reais reagem em direções contrárias ao mesmo movimento cambial; somados os ciclos de juros, de inflação e de commodities, obtêm-se, dentro da mesma bolsa, negócios genuinamente puxados por forças distintas. O fator comum nunca desaparece por completo, e num evento agudo tudo tende a andar junto; conhecemos esse limite e sabemos até onde a proteção alcança.

Nada disso, porém, substitui a exigência que vem antes de qualquer consideração de regime: cada empresa precisa ser, isoladamente, excelente. Não carregamos negócios medianos pela conveniência de sua exposição macro. Buscamos *compounders*, companhias com vantagem competitiva durável, retorno alto sobre o capital investido e espaço para reinvestir com alto retorno. O regime decide como combinamos excelência; não nos autoriza a abrir mão dela. O que queremos é uma carteira de ativos individualmente excelentes e coletivamente resilientes.

Na prática, hoje metade da carteira é, em essência, dólar. MBRF e SLC Agrícola faturam em moeda forte e protegem contra inflação, contra desvalorização do real e contra o risco mais perigoso de um emergente, o de deterioração fiscal, quando o fluxo de caixa local encolhe e o dolarizado se preserva. A outra metade é doméstica. A Sabesp tem receita regulada e reajustada pela inflação, o que a torna uma proteção real, e ainda ganha quando os juros caem. O Banco do Brasil é uma franquia doméstica cuja rentabilidade acompanha o regime de juros, sobre um ciclo de crédito. Cada nome é bom por si e, ao mesmo tempo, cobre uma parte diferente do mapa de riscos. É esse duplo teste, qualidade individual e contribuição de regime, que os próximos nomes também terão de passar à medida que a carteira caminha, por desenho, para oito a doze empresas, incluindo companhias fora do Brasil.

Com esse desenho em mente, importante falar do retorno do trimestre. O CTF caiu -15,8%, ante a -8,2% do Ibovespa. Parte da defasagem foi de três posições que caíram por razões idiossincráticas, específicas e de curto prazo. Vale olhar cada uma, porque é no detalhe que se vê que não há fio comum entre elas.



A SLC Agrícola é o caso mais instrutivo, porque o que a derrubou foi uma decisão de alocação de capital, e não uma piora do negócio. A Radar, empresa de terras controlada pela Cosan, colocou à venda um bloco no Mato Grosso, o que disparou o direito de preferência da SLC Agrícola sobre áreas que ela já arrendava e plantava, estando entre as terras de maior produtividade da companhia. A escolha era binária e o prazo, curto: recusar significaria a primeira contração de área da companhia em anos, com perda de receita já instalada; aceitar significaria consumir caixa e capacidade de endividamento. A SLC Agrícola comprou, cerca de 29 mil hectares por R\$ 1,85 bilhão. O mercado reagiu mal, com um argumento difícil de rebater: como a ação da SLC Agrícola vale, em bolsa, menos do que valem as suas próprias terras, recomprar ações criaria mais valor por real investido do que comprar terra de terceiros a um desconto menor, ainda por cima subindo a dívida e a um retorno inicial abaixo do custo de capital. O incômodo de fundo é que a decisão sinaliza preferência por ampliar o banco de terras em vez de devolver capital, o oposto do que o desconto da ação recomendaria. É uma crítica legítima de disciplina de capital, e a levamos a sério. O outro lado também é verdadeiro: a SLC Agrícola construiu seu histórico comprando terra na baixa do ciclo, quando poucos queriam, e capturando o ganho quando as commodities viravam; transformar uma decisão pontual em veredito sobre a companhia é o tipo de exagero que costuma criar ponto de entrada. Seja como for, foi um evento da empresa, não do regime. Neste trimestre, como parte das atividades de engajamento com a SLC Agrícola, foram realizadas reuniões bilaterais e sessões com convidados especialistas externos que abordaram os temas agricultura regenerativa, desmatamento zero, transparência e relacionamento com stakeholders. As sessões se mostraram muito produtivas, permitindo esclarecimento de dúvidas e aprofundamento de conhecimento, além de oportunizarem trocas com atores relevantes, promovendo visibilidade para as boas práticas da companhia e estabelecendo conexões e oportunidades para futuras parcerias.

O Banco do Brasil caiu por um motivo sem nenhuma relação com o da SLC Agrícola: o crédito do agronegócio ainda não melhorou. A inadimplência rural subiu de forma expressiva no último ano, o banco reforçou provisões, a rentabilidade recuou para



abaixo do custo de capital e a diretoria cortou a projeção de lucro do ano. O mercado segue cético quanto ao momento da virada desse ciclo e cobra uma visibilidade que o banco ainda não deu. Boa parte do problema é do próprio BB, que tem a maior exposição ao agro do sistema – e paradoxalmente é exatamente essa a razão de estarmos investidos na companhia – e uma carteira historicamente mais dependente de garantias de execução lenta do que a dos pares. Parte do desconto reflete ainda o prêmio que o mercado cobra de um banco de controle estatal, que costuma se ampliar à medida que o período eleitoral se aproxima, algo que precificamos sem entrar no mérito da política. E há uma ironia que vale registrar: uma das razões de o BB estar na carteira é que sua rentabilidade responde ao regime de juros, e os juros eram justamente a variável que, na margem, jogava a seu favor; mesmo assim, um ciclo de crédito ruim, específico e passageiro, encobriu esse mérito nos trimestres mais recentes. A tese segue de pé; o que apareceu foi um problema da exposição climática de carteira – que é justo o nosso tema de engajamento com o banco, não uma mudança na natureza do banco. Neste trimestre, como parte das atividades de engajamento com o Banco do Brasil, foi realizada reunião para contribuições do Fundo no âmbito da revisão da matriz de riscos da companhia.

A MBRF caiu por um terceiro motivo, também isolado: o mercado se prendeu a dois fatores de curto prazo: os resultados mais pressionados diante da guerra no Oriente Médio piorando o ambiente de negócios pontualmente e a dívida. A alavancagem subiu para perto de 3,4 vezes o EBITDA, a geração de caixa foi negativa no período e o ciclo do gado nos Estados Unidos, que pressiona margens, deve demorar mais a virar, com uma nova cota chinesa de importação de carne como peso adicional. A dívida cresceu enquanto o caixa encolheu, o que elevou a régua para o mercado dar crédito à tese antes de o ciclo virar. E, no entanto, foi no mesmo trimestre que a companhia fechou a *joint venture* da Sadia Halal com o fundo soberano saudita, a um múltiplo cheio, consolidando acesso privilegiado ao mercado halal do Golfo. A assimetria de percepção é evidente: o mercado precificou a dívida de curto prazo e ignorou o valor de uma plataforma que garante acesso e escala em uma das regiões de maior crescimento no consumo de proteína. Como a receita é dolarizada, o real mais forte ainda pesou na



conversão, somando à ação um efeito de regime que, para a carteira como um todo, é benigno. Neste trimestre, como parte das atividades de engajamento com a MBRF, foram realizadas reuniões bilaterais para planejamento de atividades e também sessões com convidados especialistas externos e stakeholders, abordando os temas desmatamento zero e moratória da soja.

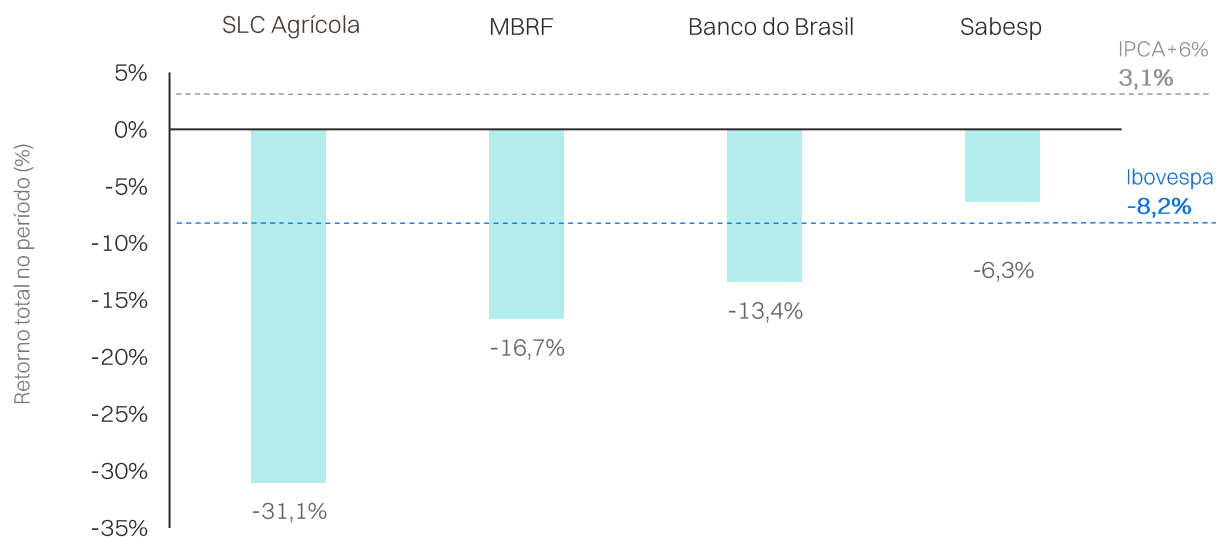
Vale tornar explícito o que atravessa as três posições e é central à tese: em cada uma, o vetor climático não é acessório, é parte do que as torna ativos de qualidade. A rastreabilidade que a MBRF construiu ao longo dos últimos anos é precisamente o que abre os mercados mais exigentes e protege margem e valor terminal contra o risco de exclusão comercial, e foi ela que pavimentou a parceria no Golfo. As práticas regenerativas da SLC Agrícola, em escala, reduzem a variação de produtividade entre safras, o que significa margem mais estável e fluxo de caixa menos volátil, atributos que merecem múltiplo mais alto. E a Sabesp, ao universalizar saneamento e assegurar oferta de água, converte segurança hídrica em fluxo de caixa regulado e protegido, uma defesa direta contra um risco físico que só tende a crescer, enquanto o crédito agrícola do BB é, no limite, uma exposição à resiliência climática da produção rural brasileira. Clima, aqui, é qualidade do ativo, acesso a mercado e custo de capital, e é por isso que entra no preço que pagamos.

Volto à pergunta do início. As três quedas não compartilham causa: uma foi decisão de capital, outra foi ciclo de crédito, a terceira foi leitura de dívida. É essa a assinatura do risco idiossincrático, o que atinge uma empresa de cada vez, por motivos próprios, e que nenhuma carteira promete eliminar. O que caiu, portanto, foi preço, não tese. E, como os três negócios seguem sendo o que eram, o recuo empurrou preço para baixo de valor, que é a definição de oportunidade.

Não gerimos o CTF para vencer todos os trimestres, e sim para compor, ao longo de muitos, sobre uma base que choques isolados não derrubam de uma vez. Neste, três choques isolados chegaram juntos, e a base resistiu, como devia. A carteira saiu do trimestre como entrou: um conjunto de negócios excelentes, construídos para não



depende de sorte, com o clima incorporado ao preço como risco e como valor, e não como adorno. A diferença é que hoje estão um pouco mais baratos do que valem.



Performance das companhias investidas pelo CTF no 2T26.



Painel Climático

Visão de Portfólio

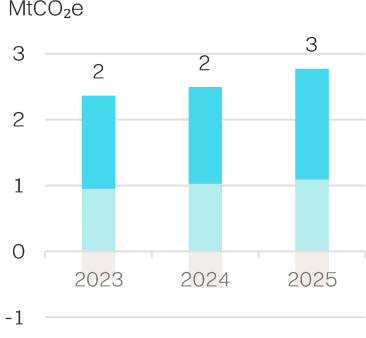
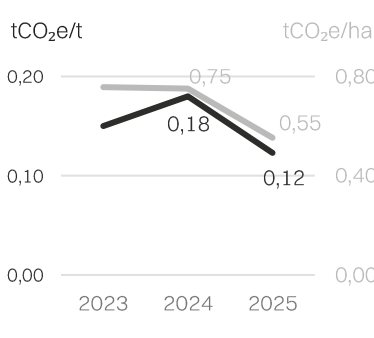
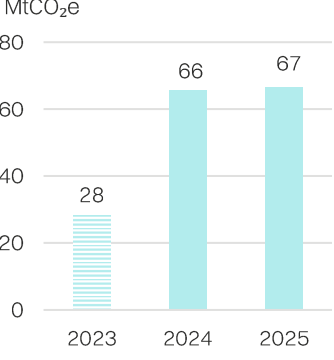
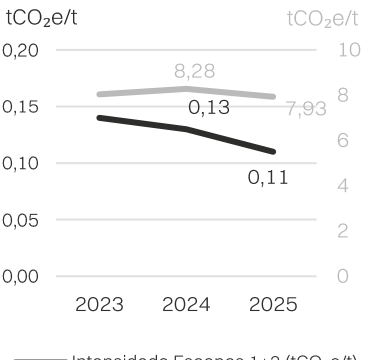
Indicador	SLC Agrícola ¹	MBRF ²	Sabesp ³	Banco do Brasil ⁴
SBTi	Metas baseadas em outras metodologias	Metas SBTi validadas	Metas baseadas em outras metodologias	Em processo de submissão SBTi
CDP Clima	B	A	B	A
Emissões				
Escopos priorizados no engajamento	E1+E2+E3	E1+E3	E1+E2	E3*
Emissões totais MtCO₂e	2,7	66,6	2,4	17,0*
Distribuição por escopo E1 E2 E3				
Emissões (vs. ano anterior)	+11% ↗	+2% ↗	+7% ↗	+15%* ↗
Intensidade (vs. ano pico)	E1+E2: -32% ↘ Ano base: 2025 Ano pico: 2024	E1+E2: -18% ↘ E3: -4% ↘ Ano base: 2025 Ano pico: 2024	E1+E2+E3: -40% ↘ Ano base: 2024 Ano pico: 2020	-3%* ↘ Ano base: 2024 Ano pico: 2021 *Refere-se apenas às emissões financiadas
Principal alavanca de transição	Agricultura Regenerativa	Rastreabilidade	Universalização	Emissões Financiadas
Stewardship	Estágio 3:	Estágio 2:	Estágio 2:	Estágio 1:
Estágio de engajamento	Implementação	Planejamento	Planejamento	Diálogo

Estágio 1 | Diálogo: Aproximação com a companhia e construção de um relacionamento de confiança.
Estágio 2 | Planejamento: Definição conjunta de um plano de ação no âmbito da estratégia de engajamento, com interações voltadas ao seu aperfeiçoamento e ao início de sua implementação.
Estágio 3 | Implementação: Execução substantiva do plano de ação, evidenciada ao longo de um ciclo anual de engajamento.
Estágio 4 | Resultados: Alcance de ao menos uma meta de longo prazo da estratégia de engajamento, com mudanças incorporadas às estratégias, políticas, estruturas de governança ou práticas da companhia.

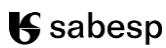


Visão das Empresas

Esta seção consolida indicadores climáticos das investidas, com base em informações públicas, utilizados para acompanhar sua evolução e orientar a estratégia de engajamento do Fundo.

Portfólio	Meta Climática	Emissões GEE	Intensidade de emissões
 SLC Agrícola S.A.	Até 2030: Carbono neutro nos Escopos 1 e 2. 550 mil hectares certificados Regenagri. Meta alcançada em 2021: Política de Desmatamento Zero.	Emissões absolutas por escopo e remoções biogênicas⁵ MtCO₂e  2023 2024 2025 Remoções Totais Escopo 3 Escopo 2 Escopo 1	Intensidade de emissões líquidas por tonelada produzida e por hectare cultivado⁶ tCO₂e/t tCO₂e/ha  2023 2024 2025 Intensidade 1+2 /produto (tCO₂e/t) Intensidade 1+2 /área (tCO₂e/ha)
 MBRF Global Foods Company S.A.	Até 2032: -51% nas do Escopo 1 e 2 nas operações de aves e suínos. 35.7% nas emissões Escopo 3 nas operações de aves e suínos. Até 2035: -68% nas emissões do Escopo 1 e 2 nas operações de bovinos. -33% na intensidade das emissões do Escopo 3 na cadeia de bovino. Meta alcançada em 2025: 100% da cadeia de fornecimento da Amazônia, Cerrado e demais biomas livre de desmatamento.	Emissões absolutas (E1+E2 market+E3)⁷ MtCO₂e  2023 2024 2025 Marfrig MBRF	Intensidade de emissões por tonelada produzida⁸ tCO₂e/t tCO₂e/t  2023 2024 2025 Intensidade Escopos 1+2 (tCO₂e/t) Intensidade Escopo 3 (tCO₂e/t)



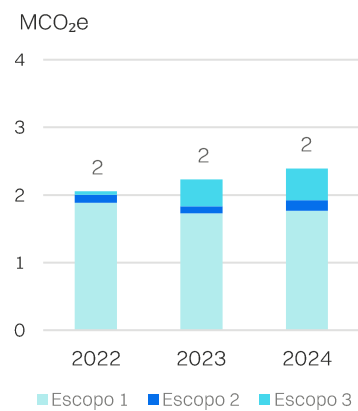


Sabesp S.A.

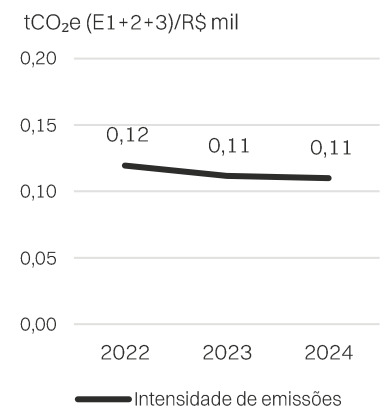
Até 2035:

- 15% nas emissões totais;
- 43% no Escopo 2 via autoprodução e energia limpa;
- 41% na intensidade de emissões.

Emissões absolutas por escopo⁹



Intensidade de emissões¹⁰

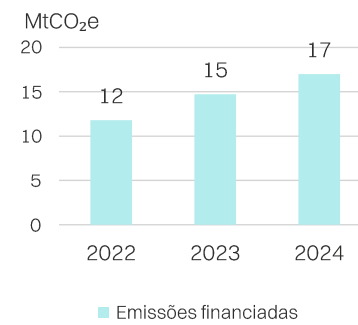


Banco do Brasil S.A.

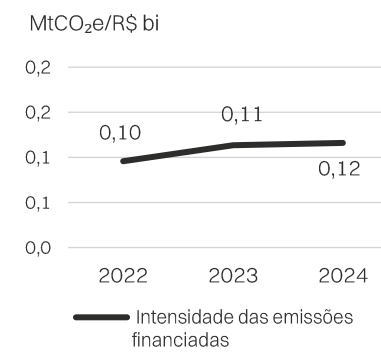
Até 2040:

- 42% na intensidade de emissões da carteira de empréstimos corporativos.

Emissões financiadas (carteira corporativa)¹¹



Intensidade de emissões para cada bilhão de reais em empréstimos corporativos¹²



Notas Metodológicas

Os indicadores apresentados neste relatório foram extraídos de divulgações públicas das companhias e refletem a metodologia e os critérios adotados por cada emissor. As informações não foram objeto de verificação independente pela Fama Re.Capital. O aprimoramento da transparência, comparabilidade e qualidade das divulgações constitui um dos temas de engajamento do Fundo.

¹Painel Climático, SLC Agrícola

SLC Agrícola. Fonte: SLC, Relatório Integrado 2025 (dados de 2024). Nota: Escopos 1, 2 (location-based) e 3, restritos às operações agrícolas (não inclui administrativo/corporativo). Intensidade em tCO₂e por tonelada de produto ou por hectare.

²Painel Climático, MBRF

MBRF. Fonte: Relatório Integrado 2025 (dados de 2024, combinando Marfrig e BRF). Nota: Escopos 1, 2 e 3 da companhia combinada (aves, suínos, bovinos e grãos). Sem remoções reportadas.

³Painel Climático, Sabesp

Sabesp. Fonte: Sabesp, Relatório de Sustentabilidade 2024; denominador de intensidade via Release de Resultados 4T24, p.4. Nota: Escopos 1, 2 (location-based) e 3. Intensidade em tCO₂e por 1.000 m³ de esgoto tratado.

⁴Painel Climático, Banco do Brasil

Banco do Brasil. Fonte: Banco do Brasil, Relatório Anual 2025; Inventário de GEE 2024. Nota: Emissões financiadas (Escopo 3, categoria 15, PCAF) e sua intensidade (MtCO₂e/R\$ bi concedido) cobrem apenas a carteira de empréstimos corporativos, mesmo recorte para os dois indicadores.

⁵Anexo, SLC Agrícola, Emissões absolutas por escopo e remoções biogênicas

Fonte: SLC RI 2024 e RI 2025. Nota: O Escopo 3 foi ampliado em 2023 com a inclusão de fertilizantes.

⁶Anexo, SLC Agrícola, Intensidade de emissões líquidas por tonelada produzida e por hectare cultivado

Fonte: SLC RI 2024 e RI 2025. Nota: Indicadores restritos à intensidade das operações agrícolas.

⁷Anexo, MBRF, Emissões absolutas (E1+E2 market+E3)

Fonte: Relatórios Marfrig (2022–2023) e MBRF RI 2025 (2024–2025). Nota: Dados de 2020–2023 referem-se à Marfrig; 2024 a Marfrig e BRF; e 2025 à MBRF. A MBRF não reporta remoções.

⁸Anexo, MBRF, Intensidade de emissões por tonelada produzida

Fonte: Relatórios Marfrig (2023) e MBRF RI 2025 (2024–2025). Nota: A partir de 2024, o denominador do cálculo foi expandido de "carne" para "carne, aves e suínos".

⁹Anexo, Sabesp, Emissões absolutas por escopo

Fonte: Sabesp Relatório de Sustentabilidade 2024; Demonstrações Financeiras 2021 (dados de 2020); Relatório de Sustentabilidade 2020 (dados de 2019). Inventários verificados por terceira parte (Registro Público de Emissões, FGV). Nota: O salto do Escopo 3 a partir de 2023 é metodológico (inclusão de novas categorias), não operacional. Ciclo 2025 não publicado até 14/07/2026.

¹⁰Anexo, Sabesp, Intensidade de emissões

Fonte: Sabesp Relatório de Sustentabilidade 2024; Demonstrações Financeiras 2021 (dados de 2020); Relatório de Sustentabilidade 2020 (dados de 2019). Inventários verificados por terceira parte (Registro Público de Emissões, FGV). Denominador da intensidade calculado pela fama re.capital com a mesma metodologia da companhia: Releases de Resultados Sabesp 4T20 p.4 (2019/2020), 4T22 p.4 (2021/2022) e 4T24 p.4 (2023/2024). Nota: A intensidade foi calculada por nós, replicando a metodologia da Sabesp, a memória de cálculo do denominador (receita bruta de saneamento ex-construção menos impostos, R\$ mi) está na planilha. Ciclo 2025 não publicado até 14/07/2026.

¹¹Anexo, Banco do Brasil, Emissões financiadas (carteira corporativa)

Fonte: Banco do Brasil Relatório Anual 2025, Inventário de GEE 2024. Nota: Emissões financiadas (Escopo 3, cat. 15, PCAF) cobrem apenas a carteira de empréstimos corporativos (42,28% da carteira PJ corporate em 2024), não a carteira total. Medição iniciada no ano-base 2021, ciclo 2025 não publicado até 21/07/2026.

¹²Anexo, Banco do Brasil, Intensidade de emissões para cada bilhão de reais em empréstimos corporativos

Fonte: Banco do Brasil Relatório Anual 2025, Inventário de GEE 2024. Nota: Intensidade em MtCO₂e/R\$ bi concedido. Emissões financiadas (Escopo 3, cat. 15, PCAF) cobrem apenas a carteira de empréstimos corporativos (42,28% da carteira PJ corporate em 2024), não a carteira total. Medição iniciada no ano-base 2021, ciclo 2025 não publicado até 21/07/2026.



As informações contidas neste material são de carácter exclusivamente informativo. É fundamental a leitura do regulamento dos fundos antes de qualquer decisão de investimento. Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Nenhum fundo conta com garantia da instituição administradora, da gestora ou do Fundo Garantidor de Créditos - FGC. Para obtenção do Regulamento, Histórico de Performance, Prospecto, além de eventuais informações adicionais, favor entrar em contato com a fama re.capital ou com a Administradora do fundo. Para avaliação de performance dos fundos de investimento, é recomendável uma análise de período de, no mínimo, 12 meses.



Autorregulação
ANBIMA

Gestão de Recursos