

Operador:

Olá, senhoras e senhores. Bom dia! Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da Minerva referente aos resultados do 4T25.

Estão presentes hoje conosco o Sr. Fernando Galletti de Queiroz, Diretor-Presidente, e o Sr. Edison Ticle, Diretor de Finanças e Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*. Além disso, informamos que a apresentação está disponível para download no endereço ri.minervafoods.com, na seção de apresentações.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas por áudio, clique no ícone de Q&A e digite seu nome e Companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativá-lo para fazer perguntas. Perguntas em inglês devem ser enviadas apenas por escrito. Para realizá-las por escrito, digite sua pergunta no botão Q&A, seguido de seu nome e Companhia.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência são relativas às perspectivas de negócio da Minerva, metas operacionais e financeiras que se constituem em projeções da diretoria da Companhia, e que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a videoconferência de resultados do 4T25, passo a palavra para o Sr. Fernando Queiroz, Diretor-Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Fernando, o senhor pode prosseguir com a apresentação.

Fernando Queiroz:

Bom dia a todos e obrigado por participarem da teleconferência dos resultados da Minerva para o 4T25 e para o consolidado do ano completo.

A Minerva encerrou o ano de 2025 com um sólido conjunto de resultados operacionais e financeiros, reafirmando a consistência e a disciplina na execução da nossa estratégia de negócios. Novamente, a Companhia demonstrou que a diversificação geográfica é um pilar fundamental na execução operacional e comercial do nosso modelo de negócios, reduzindo o risco e maximizando a capacidade de arbitragem, além de fortalecer a nossa estratégia corporativa como a maior exportadora de carne da América do Sul.

Nesse 4T25, registramos uma receita bruta de R\$ 15,1 bilhões, com um EBITDA de R\$ 1,2 bilhões e margem EBITDA de 8,2%. No consolidado do ano, a receita bruta foi recorde, totalizando cerca de R\$ 58 bilhões e o EBITDA atingiu R\$ 4,8 bilhões, o maior patamar registrado em um período de 12 meses.

Um dos grandes destaques de 2025 foi a conclusão do processo de integração dos novos ativos com grande antecedência ante o cronograma inicial e ampliando ainda mais a nossa diversificação e capacidade de arbitragem entre mercados, fatores fundamentais em um contexto de alta volatilidade nos mercados.

Vamos voltar a falar da nossa performance do 4T25 passando para o slide dois. Começando pela Receita Bruta, como mencionei anteriormente, alcançamos R\$ 15,1 bilhões no 4T e R\$ 58 bilhões no acumulado do ano, novo recorde para o período anual. As exportações responderam por 60% da receita bruta consolidada, tanto no trimestre como no acumulado do ano, encerrado em dezembro.

Esses resultados demonstram mais uma vez a importância das portações como um dos principais vetores operacionais da Minerva Foods e evidenciam, outra vez, nossa capacidade de arbitragem entre mercados e acesso eficiente a uma ampla base de destinos por meio da nossa plataforma produtiva na América do Sul.

Além do mercado externo, vale destacar que, no mercado interno, nossas operações também se beneficiam da nossa capacidade de arbitragem entre as origens, o que nos permite otimizar margens e ampliar a rentabilidade. A diversificação geográfica da Minerva, com unidades distribuídas em diferentes países da América do Sul, aumenta de forma significativa nossa flexibilidade operacional. Essa dinâmica evidencia a solidez do nosso modelo de negócios e a capacidade da Companhia de capturar valor tanto no mercado externo quanto no mercado interno.

Nossa receita líquida no 4T25 foi de R\$ 14,2 bilhões. Já no acumulado do ano, totalizamos aproximadamente R\$ 55 bilhões, marcando mais um recorde para o período de 12 meses.

Falando agora sobre a nossa rentabilidade operacional, o EBITDA do 4T foi de R\$ 1,2 bilhão, com margem EBITDA de 8,2%. Já no acumulado de 2025, o EBITDA da Minerva Foods alcançou R\$ 4,8 bilhões, o maior patamar registrado na Companhia e perfazendo uma margem de 8,8%. Como reflexo da boa performance operacional e financeira, o resultado líquido do 4T25 foi de R\$ 85 milhões, totalizando cerca de R\$ 848 milhões no acumulado do ano, mais um recorde de performance que alcançamos em 2025.

Falando de performance de caixa, uma das grandes prioridades da Companhia, o fluxo de caixa livre totalizou o expressivo patamar de R\$ 1,5 bilhão no ano, reflexo da excelência operacional e financeira da Minerva Foods ao longo do período.

Por fim, falando da nossa estrutura de capital, encerramos o trimestre com uma alavancagem líquida de 2,6x dívida líquida/EBITDA. Esse resultado está em linha com o nosso compromisso contínuo de aprimorar a estrutura de capital da Companhia e reforça a disciplina financeira que norteia a nossa gestão.

Ainda falando do nosso balanço, nesse 4T, seguimos com uma sólida posição de caixa de R\$ 15 bilhões, o que nos traz segurança e flexibilidade frente aos desafios de mercado. Mais à frente, o Edison vai entrar um pouco mais no detalhe quanto à performance financeira.

Vamos passar para o slide três, com mais alguns destaques do período. Ao longo do ano, avançamos em diversas iniciativas de gestão do nosso passivo financeiro, com a recompra e cancelamento de aproximadamente US\$ 587 milhões, ou R\$ 3,2 bilhões, relativos aos *bonds* de 28 e 31, desde o início de 25. Essa iniciativa reforça nosso compromisso com uma estrutura de capital mais equilibrada e eficiente, reduzindo o custo financeiro e fortalecendo a flexibilidade do nosso balanço.

Quero destacar também a retomada na distribuição de dividendos em 2025. Como reflexo da integração dos novos ativos, a excelência na performance operacional e financeira, a Companhia avançou no aperfeiçoamento da sua estrutura de capital, reduzindo o nível de alavancagem ao longo do ano e abrindo espaço para o pagamento de dividendos de forma equilibrada, em linha com a manutenção de uma estrutura de capital saudável.

Em dezembro de 2025, efetivamos o pagamento de R\$ 162 milhões relativos a dividendos antecipados. Agora, com a apuração do resultado do ano, estamos propondo à Assembleia Geral de Acionistas, a ser realizada em abril, a distribuição adicional de R\$ 30,8 milhões em dividendos complementares, totalizando cerca de R\$ 193 milhões em proventos relativos ao ano fiscal de 2025.

Falando agora dos destaques de sustentabilidade, tivemos importantes conquistas durante o ano de 2025. Como resultado da robustez e do rigor técnico aplicado nos procedimentos de rastreabilidade e monitoramento socioambiental, a Minerva Foods atingiu 100% de conformidade na pelo auditoria unificada conduzida Ministério Público Federal sobre o fornecimento de gado no bioma Amazonas.

Alcançamos também 100% de conformidade na auditoria socioambiental das compras de gado na Operação do Paraguai pelo sexto ano consecutivo. Evoluímos também na sustentabilidade energética das nossas operações ao final de 2025, com a conclusão da aquisição de 98% das ações de Irapuru II Energia, um projeto de autoprodução de energia elétrica por fonte fotovoltaica, limpa e renovável, que é capaz de suprir o consumo de nove unidades industriais no Brasil. Essa é uma iniciativa que contribui diretamente no processo de descarbonização da Minerva Foods, além de permitir maior previsibilidade no custo de energia elétrica.

E pelo quinto ano consecutivo, a Minerva Foods foi listada no ISE e no ICO2, os dois principais índices de sustentabilidade do mercado brasileiro, um importante reconhecimento das iniciativas e empenho da Minerva Foods com a sustentabilidade empresarial, e reflete o nosso compromisso com as melhores práticas sociais, ambientais e de governança, tendo a sustentabilidade como um dos principais pilares do nosso modelo de gestão.

Vamos passar agora para o slide quatro e falar um pouco sobre a nossa performance de exploração. Na parte superior do slide, temos o detalhamento da receita bruta por destino no 4T25. As Américas lideraram com 35% de participação na receita bruta, com destaques para o Brasil e Chile, com 20% e 6%, respectivamente. Em seguida, vem a Ásia, que representou 23% da nossa receita no período,

sendo a China o principal destino da região, com 14%. Na sequência, temos o Oriente Médio, que respondeu por 14% da receita bruta, logo após o NAFTA, que alcançou 12% do *share* da receita, com os Estados Unidos representando 9%.

Gostaria de destacar também a importância do mercado interno, principalmente no Brasil, que passou de 17% no 3T25 para os atuais 20% na composição da nossa receita. O fortalecimento contínuo da nossa marca e a expansão da capitalidade no mercado doméstico têm reforçado nossa presença junto aos consumidores, consolidando o crescimento sustentável das operações locais.

Nos gráficos abaixo à esquerda, temos o desempenho das exportações das nossas operações de carne bovina no 4T25. A Ásia foi o principal destino, com 38% da receita de exportação no trimestre, com destaque para a China, que respondeu por 30%. Em segundo lugar, veio a região do NAFTA, com 18% de participação e puxada quase integralmente pelos Estados Unidos, com 14%. Na sequência, temos a União Europeia e o Oriente Médio, com 11% cada, e as Américas com 10% de *share* das exportações.

Olhando agora para o acumulado do ano, a Ásia segue como o principal destino, com 35% das exportações, sendo China a responsável por 27%. O NAFTA aparece em segundo, com 24%, liderado pelos Estados Unidos, com 19%, e então Américas com 11% das exportações, o Oriente Médio com 10% e a União Europeia com 9%. Os países do Leste Europeu com 7% e, por fim, a África com 4% da receita das exportações.

Do lado direito do slide, mostramos o perfil das exportações das nossas operações de ovino na Austrália e Chile. No 4T25, o NAFTA se manteve como principal destino, com 40% de participação, sendo os Estados Unidos o maior mercado, respondendo por 38%. Em seguida, tivemos a Ásia com 33%, a Europa com 13% e o Oriente Médio com 6% das exportações no trimestre. No acumulado dos últimos 12 meses, encerrados no 4T25, o cenário permanece semelhante, o NAFTA lidera com 43% da receita de exportação, seguido pela Ásia com 27%, a Europa com 17% e o Oriente Médio com 6%.

Passando para o slide cinco, para detalharmos um pouco mais a nossa performance de receita, o mercado externo seguiu como protagonista no nosso desempenho, as exportações representaram 67% da receita bruta tanto no 4T e 66% no acumulado dos últimos 12 meses, excluindo a divisão Outros. Quando olhamos por operações, o Brasil exportou 70% da sua produção no trimestre e 64% nos últimos 12 meses do 4T25.

Já nas operações Latam, ex-Brasil, as exportações representaram 61% no trimestre e 68% nos últimos 12 meses. Nas operações de cordeiro, na Austrália e no Chile, o cenário foi semelhante. As exportações responderam por 67% da receita bruta no trimestre e 71% no acumulado dos últimos 12 meses. Do lado direito do slide, temos a abertura da receita por origem. O Brasil segue como o principal vetor operacional com 57% da receita bruta, tanto no trimestre como no LTM. As origens Paraguai, Uruguai e Argentina tiveram 10% cada na composição da receita do 4T25, e no LTM destacamos o Paraguai com 11%, seguido pelo Uruguai com 10% e Argentina com 8%. A Austrália respondeu por 5% da receita tanto no trimestre quanto no ano, enquanto a Colômbia participou com 3% também em ambos os períodos. Por fim, a rubrica Outros, ligado à divisão *trading*, representou 5% da receita no trimestre e 6% no ano de 2025.

Antes de darmos mais detalhes para os destaques financeiros, gostaria de ressaltar o nosso otimismo em relação a 2026 e às oportunidades no mercado global de proteína animal. O desequilíbrio entre oferta e demanda segue criando um ambiente favorável para os exportadores sul-americanos de carne bovina, como temos destacado nos últimos trimestres. Esse cenário é resultado principalmente das restrições impostas pelo ciclo pecuário em importantes regiões produtoras.

Enquanto a América do Sul mantém o avanço da produção e amplia seus volumes de exportação, mercados relevantes de destino enfrentam limitações de oferta, diante de uma demanda interna ainda bastante resiliente. Esse movimento tem sustentado preços elevados e impulsionando as importações, especialmente originadas em nosso continente.

Como temos discutido nos últimos trimestres, persistem as limitações no mercado americano com um rebanho ainda pressionado e notório impacto na produção doméstica de carne bovina, um cenário que deve persistir pelos próximos anos. E, mais recentemente, a Europa também começou a ser impactada pelo desequilíbrio na oferta global de carne bovina. Importantes produtores na região, como França, Alemanha, Irlanda e Polônia, começaram a apresentar dificuldades com o rebanho e a produção doméstica, e por isso já começa a ser percebido no momento das exportações.

Na Ásia, a China continua como principal mercado com demanda e preços aquecidos. E gostaria de lembrar a nossa grande capacidade de atuação no mercado chinês, por meio do nosso acesso distribuído por 19 plantas habilitadas no Brasil, Argentina, Colômbia e Uruguai, como reflexo dos benefícios da nossa estratégia de diversificação geográfica.

A conjuntura global de demanda por carne bovina segue favorável mesmo diante das incertezas geopolíticas, que gera perspectivas positivas para os exportadores do nosso continente. Nesse contexto, a Minerva Foods se destaca pela sua capacidade de arbitragem entre mercados, o que reforça nossa posição competitiva nesse ambiente de alta volatilidade.

Por fim, antes de passar a palavra ao Edison, gostaria de reforçar nossa estratégia de diversificação geográfica como um dos principais diferenciais da Minerva. Essa abordagem nos permite reduzir risco, reagir com agilidade às mudanças e volatilidade de mercados e preservar nossa competitividade mesmo diante de um cenário global desafiador. Essa solidez estratégica sustenta a consistência dos nossos resultados e fortalece nossa visão de futuro, no qual acreditamos ser viável combinar produção em larga escala com preservação ambiental, inovação tecnológica e geração de valor para a sociedade.

Agora, passo a palavra ao Edinho, que vai falar mais sobre os destaques financeiros do trimestre.

Edison Ticle:

Obrigado, Fernando. Vamos iniciar agora no slide seis.

Começando pela receita líquida, que alcançou R\$ 14,2 bilhões no 4T25, esse valor representa um crescimento de 33% na comparação anual e, no acumulado dos últimos 12 meses, encerrados em

dezembro, a receita líquida totalizou R\$ 54,8 bilhões, um crescimento de 61% em relação ao ano anterior e o maior nível já registrado na história da Companhia.

Falando de rentabilidade, o EBITDA do 4T foi de R\$ 1,2 bilhão, representando um crescimento de 24% em relação ao 4T24, margem EBITDA de 8,2%. Vale destacar de novo a excelência na execução operacional e financeira que a Companhia tem entregado nos últimos trimestres mesmo diante de um cenário global extremamente complexo e volátil e, nos últimos 12 meses, o EBITDA consolidado totalizou R\$ 4,8 bilhões, um novo recorde para o período anual e significando uma margem de 8,8% para o ano de 2025.

Quero destacar de novo que apresentamos uma performance operacional positiva e alinhada ao nosso histórico de rentabilidade. Esse resultado reflete a consistência do modelo de negócios, especialmente os ganhos proporcionados por essa nossa estratégia de justificação geográfica, um elemento que tem sido essencial para garantir a resiliência da nossa performance operacional e financeira, especialmente num cenário recente de elevada volatilidade. E, adicionalmente a isso, nós tivemos os desafios da conclusão da integração dos novos ativos, que se por um lado trouxe desafios, por outro lado nos proporcionou escalar o nível de receita e EBITDA do último ano nessas métricas, chegando a recordes devido ao fato de termos tido uma integração extremamente bem-sucedida, que nos proporcionou capturar muita sinergia, especialmente na área operacional com uma diluição de custos bastante eficiente.

Indo agora para o slide sete, vamos falar de alavancagem financeira. Nós encerramos o trimestre com alavancagem líquida de 2,6x dívida líquida/EBITDA. Esse resultado vem, primordialmente, de dois fatores: Primeiro, o desempenho operacional consistente, um EBITDA segue atingindo níveis históricos a cada trimestre, recorde de performance no final do ano. É um resultado que reflete não apenas o momento positivo do mercado global de carne bovina, mas também o sucesso que nós tivemos na integração e a efetiva contribuição dos novos ativos; e aí, como consequência, temos o segundo componente que contribui para a forte compressão da alavancagem líquida na base anual, que foi a geração de caixa livre de 2025 da ordem de R\$ 1,5 bilhão, que contribuiu de forma significativa para a redução da dívida líquida na base anual, ratificando a eficiência da nossa gestão financeira e o foco contínuo na conversão dos resultados em caixa.

Em conjunto, esses fatores evidenciam o nosso compromisso com a eficiência operacional, disciplina financeira e, principalmente, criação de valor a longo prazo. Essa trajetória de desalavancagem reforça a solidez do nosso balanço e a consistência da nossa estrutura de capital, cada vez mais equilibrada e sustentável.

Agora vamos para o slide oito falar de resultado líquido e fluxo de caixa operacional. O resultado líquido no trimestre foi positivo em R\$ 85 milhões e no acumulado do ano o lucro líquido alcançou o patamar recorde de R\$ 848 milhões, reflexo dessa execução operacional e financeira mais eficiente, aliada à contribuição da operação dos novos ativos.

Vamos passar agora para o lado direito do slide, onde vemos o fluxo de caixa operacional no trimestre, que foi positivo em R\$ 954 milhões, e o acumulado nos últimos 12 meses totalizou R\$ 4,7 bilhões em fluxo de caixa operacional.

Vamos agora para o slide nove para falar de geração de caixa livre. Fazendo o *build-up* do fluxo de caixa do quarto trimestre, partimos de um EBITDA de R\$ 1.2 bilhão. Na sequência, vemos um consumo de capital de giro da ordem de R\$ 598 milhões no período, que foi ocasionada principalmente pela formação de estoques dedicados ao mercado norte-americano, em linha com a estratégia de capturar preços mais agressivos ao longo do ano de 2026 e também devido à variação da rubrica de outras contas a pagar no último trimestre do ano. Nós tivemos uma redução importante nos adiantamentos de clientes.

Dando continuidade ao *build-up* do fluxo de caixa, registramos um CAPEX de aproximadamente R\$ 391 milhões, concentrado em investimentos de manutenção e alguns projetos de expansão orgânica das operações. O resultado financeiro base caixa foi de R\$ 591 milhões e, com isso, encerramos o trimestre com uma queima de caixa de R\$ 408 milhões.

Se passarmos para a análise dos últimos 12 meses, ou seja, o ano cheio de 2025, temos uma geração de caixa livre positiva de 1,5 bilhão. Então, partimos de um EBITDA recorde de R\$ 4,8 bilhões, um resultado financeiro base caixa de aproximadamente R\$ 3 bilhões, um CAPEX de R\$ 1,2 bilhão e uma liberação de capital de giro de aproximadamente R\$ 895 milhões ao longo do ano. Com isso, chegamos à geração de caixa livre de R\$ 1,5 bilhão para o ano de 2025. De novo, isso atesta a excelência da nossa performance operacional e financeira, que, desde 2020, acumula uma geração de caixa livre de aproximadamente R\$ 9 bilhões.

Vamos agora para o slide dez para entendermos o *bridge* da dívida líquida. Então, ao final do trimestre anterior, a dívida líquida totalizava R\$ 11,8 bilhões. Fazendo o *bridge* do endividamento, tivemos a queima de caixa de R\$ 408 milhões no trimestre, que aumenta a dívida, tivemos também o efeito da variação cambial negativa, que aumenta o endividamento em R\$ 356 milhões, e temos mais R\$ 34 milhões relativos a impactos não caixa.

Além disso, tivemos o impacto da distribuição de R\$ 162 milhões em dividendos ao final de dezembro. E, por fim, temos o efeito de R\$ 2 milhões relativos ao exercício dos bônus de subscrição do 4T, que acaba reduzindo o endividamento líquido. Dessa forma, somando todos esses fatores, chegamos a uma dívida líquida de R\$ 12,8 bilhões ao final do período, mais de quase R\$ 3 bilhões inferior ao patamar de R\$ 15,6 bilhões, que era o patamar de dívida ao final de 2024.

Como nós pudemos verificar ao longo do ano, a Companhia vem trabalhando em busca de um balanço cada vez mais equilibrado, com menor perfil de risco frente a um cenário de grande volatilidade de mercado, e esse movimento está totalmente alinhado com o nosso objetivo de melhorar a estrutura de capital da Companhia.

Vamos passar agora para o slide 11 para falar mais de estrutura de capital. Como eu falei anteriormente, a alavancagem líquida medida pela relação dívida líquida/EBITDA encerrou o trimestre estável, em 2,6x, mesmo depois da distribuição de R\$ 162 milhões de dividendos no final de 2025. Seguindo a nossa gestão conservadora de caixa, finalizamos o 4T num patamar confortável, de cerca de R\$ 15 bilhões de reais no caixa, um *duration* de dívida de aproximadamente quatro anos, com cerca de 81% do nosso endividamento vencendo no longo prazo, conforme pode ser visto no fluxo de amortização na parte inferior do slide.

Falando agora de perfil de endividamento, cerca de 68% da dívida está exposta à variação cambial, mas eu lembro vocês que temos uma estratégia ativa de *hedge* cambial que é seguida à risca e determina que a Companhia atualmente tem que manter um mínimo de 50% da exposição cambial de longo prazo protegida.

Falando um pouco mais sobre as iniciativas recentes de gestão de passivo, em novembro do ano passado, realizamos a recompra de quase US\$ 76 milhões do *bond* de 2031. Agora, já em 2026, em janeiro, em 19 de janeiro, exercemos a *call-option* do *bond* 2028 e resgatamos a totalidade do *outstanding*, na ordem de US\$ 166 milhões. E recentemente, agora em março, realizamos mais uma recompra do *bond* de 2031 no valor de US\$ 36 milhões. Se pegarmos o ano todo de 2025 e esse início de 2026, realizamos recompra e cancelamento de aproximadamente US\$ 586 milhões em *bonds*, ou cerca de R\$ 3,2 bilhões, que significou redução de endividamento, em linha com a nossa estratégia de gestão de passivo.

Esse movimento deve continuar durante o ano de 2026, em conformidade com o objetivo de continuar desalavancando a Companhia, melhorando a estrutura de capital, reduzindo o perfil de risco e aperfeiçoando o nosso balanço.

Vamos agora para o slide 12, que eu vou discutir um pouco os resultados que alcançamos e o que era a expectativa do mercado no início de 2025. Vocês devem lembrar que, no início de 2025, nós estabelecemos um *guidance* de receita líquida para o mercado no intervalo de R\$ 50 a 58 bilhões para o ano fechado. Como vocês podem notar, alcançamos a metade superior desse intervalo, entregando cerca de R\$ 55 bilhões em receita líquida no ano, o maior patamar já registrado em nossa história, um expressivo crescimento de 55% contra o ano anterior.

Essa performance reflete o cenário positivo no mercado global de carne bovina, com demanda agressiva e preços atrativos, mas especialmente o sucesso da Companhia na conclusão do processo de integração dos novos ativos, acelerando o nível de utilização, ampliando volumes e, principalmente, ampliando rentabilidade através de sinergias comerciais, operacionais e diluição de despesas.

Eu acho que a velocidade e a assertividade na integração desses novos ativos foram fundamentais para atingirmos o *guidance* de receita proposta no ano, e agora, no próximo slide, vamos ver a comparação desses resultados que alcançamos com o que era a expectativa média do mercado para o início do ano.

Indo agora para o slide 13, vamos lembrar um pouco quais eram as expectativas e a percepção do mercado logo nos primeiros meses de 2025. Como você pode ver na tabela, o consenso de mercado era de uma receita líquida da ordem de R\$ 46 bilhões, um EBITDA de aproximadamente R\$ 4.1 bilhões com margem de 8.7, um lucro líquido de R\$ 286 milhões. Quando falamos de fluxo de caixa e de alavancagem, o mercado esperava uma queima de caixa de R\$ 787 milhões, encerrando o ano com uma dívida líquida de 15.8, e uma alavancagem no patamar de 3.9x.

Bom, eu acho que tudo o que discutimos ao longo da apresentação e ao longo do nos últimos trimestres, mostram que a nossa performance foi muito diferente. Então, só para relembrar: Em 2025, entregamos uma receita líquida de R\$ 55 bilhões, 19% acima do consenso e em linha com o *guidance* anunciado no início do ano. No caso do EBITDA, alcançamos R\$ 4,8 bilhões, 20% superior

às expectativas e, na linha de lucro líquido, reportamos um lucro líquido de R\$ 843 milhões no ano, quase 4x superior à expectativa inicial do mercado.

Se fizermos a mesma análise para as métricas de alavancagem e de fluxo de caixa, temos as principais discrepâncias aqui. Então, o consenso esperava uma queima de caixa de R\$ 787 milhões, entregamos uma geração de caixa livre na casa de R\$ 1,5 bilhões. No caso da dívida líquida, reduzimos o patamar para R\$ 12,8 bilhões, quase R\$ 3 bilhões inferior à expectativa inicial do mercado, mesmo considerando o recente pagamento de R\$ 162 milhões em dividendos, que foi realizado em dezembro de 25.

Então, como resultado dessa combinação toda, tivemos uma redução do nível de endividamento líquido e o nível de alavancagem também ficou menor. Então, abrimos o ano com 3,7x, a expectativa do mercado é que fechássemos o ano com uma alavancagem até superior, 3,9x, mas encerramos o ano com uma alavancagem 2,6x. Um patamar muito mais saudável, mais equilibrado e que deve continuar evoluindo para baixo nos próximos trimestres. Inclusive, acho que o cenário, se tivermos uma flexibilização da política monetária no Brasil, isso contribui ainda mais para termos uma geração de caixa livre ainda maior em 2026 e, com isso, terminar o ano com um nível de endividamento sensivelmente inferior ao do início do ano.

Eu acho que essa performance ratifica o sucesso da nossa estratégia no período, com a conclusão do processo de integração com bastante antecedência mesmo considerando expectativas mais otimistas, mesmo considerando nossa própria expectativa interna. Isso nos permitiu acelerar volumes, acelerar receita, capturar mais rápidas sinergias, principalmente sinergias de escala, que trouxeram uma diluição mais eficiente de despesas, o que maximizou a capacidade de geração de caixa e a rentabilidade durante o ano.

Com a conclusão do processo de integração no 2S25, alcançamos um melhor nível de performance com a normalização das operações. E se pegarmos os ativos que foram adquiridos, conseguimos perceber, conseguimos comprovar, que a receita anualizada desses ativos hoje, na margem, gira ao redor de R\$16 bilhões por ano, com um EBITDA anualizado na faixa de R\$1,4 ou R\$1,6 bilhões, superando bastante as expectativas iniciais, quando do momento da aquisição, principalmente, se não 100%, mas de 99,9% dos analistas de mercado.

Eu acho que com esses números aqui, nós inclusive comprovamos que sabíamos exatamente o que estávamos fazendo, qual era o potencial de extração de valor desses nativos. E teve uma discussão muito grande acerca do valor da aquisição, se estávamos pagando caro. Eram duas opções: Se pagávamos caro ou caro demais. Eu acho que dá para ver que pagamos um valor que considerávamos justo e que ainda tinha um espaço para extrair valor e sermos *accretive* para a nossa Companhia considerando o *valuation* que tínhamos na oportunidade da aquisição.

Eu acho que vale notar que ainda existem oportunidades de ganho de eficiência e de melhora do nível de rentabilidade olhando para frente. Acho que tem um processo de captura de sinergias adicionais, tem os claros benefícios advindos à integração do parque operacional, que naturalmente acabam por ampliar as oportunidades de arbitragem da Companhia, que vão ser cada vez mais importantes num ambiente tão volátil.

Vale lembrar um dos grandes *drivers* estratégicos nossos, quer dizer, a diversificação geográfica, agora com os ativos integrados, nós estamos falando de 43 plantas distribuídas em 7 diferentes países ou origens produtivas, que nos dão a capacidade excepcional de mitigar riscos e, principalmente, vou ser repetitivo, arbitrar mercados. Uma característica única e extremamente valiosa em momentos de alta volatilidade como nós estamos vivendo hoje.

Também quero destacar que, mesmo diante dessa consistência de execução operacional e naturalmente da performance reportada, observamos com surpresa um mercado que precifica a Companhia em termos de valor de ação, preço de ação em patamares muito semelhantes ao final de 2024/início de 2025. Repetindo, mesmo face todo o êxito de execução operacional e financeira do ano passado, que estão descritos aí no relatório de resultado e nas demonstrações financeiras, eu não quero ser repetitivo aqui, mas o resumo desses dois últimos slides é: Nós demos um *guidance*, fomos na parte superior do *guidance* de receita. Batemos todas as expectativas de mercado em todos os itens que estavam reportados. E quando olhamos a performance das nossas ações, o preço da ação hoje é exatamente igual ao preço (ou muito parecido, com uma diferença de 1%, 2%, 3%) em relação ao preço da ação do final de 2024 e início de 2025.

De qualquer forma, fica só o registro em relação a esses fatos aí. Eu acho que dada toda a discussão que teve pelo movimento estratégico que nós fizemos, cabia fazer uma prestação de contas aí a todo o mercado e a todo mundo que nos acompanha.

Por fim, eu queria complementar que a Administração da Minerva segue empenhada ao máximo no cumprimento do plano estratégico, continuamos focados em silêncio operacional e financeira, redução de perfil de risco da Companhia, em maximizar a geração de valor para todos os nossos *stakeholders*.

Queria também aproveitar para agradecer a todo o time da Minerva pelo esforço e dedicação durante o ano de 2025 com a conclusão antecipada da integração dos novos ativos, alinhamento desses ativos ao nosso modelo de gestão. Nós continuamos focados na melhoria contínua dos processos, identificação de oportunidades no mercado global de proteína bovina, sempre confiantes de que estamos no caminho certo em termos de estratégia e plano de negócios.

Muito obrigado. Eu vou a palavra agora para o operador para começarmos a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Gustavo Troiano, Itaú BBA: Bom dia pessoal. Obrigado por pegar minhas perguntas.

E eu já queria puxar um gancho, Edinho, no teu último comentário aqui do realizado versus o estimado para 2025 e tentar fazer um exercício parecido, um pouco mais prospectivo, olhando para 2026 ainda nessa linha. Mas o que eu gostaria de explorar ou de ouvir de vocês um pouco mais é a relação de inflação de custo, que pode acontecer no Brasil devido a uma potencial inflexão de ciclo, e a sua capacidade de repasse de preço no mercado internacional.

Então, a primeira parte da pergunta é mais relacionada à expectativa de vocês de ciclo tentando conciliar um pouco o ritmo de retenção, ou à expectativa de vocês relacionada ao ritmo de retenção,

e como é que isso muda no preço da arroba combinado com o ritmo de compra de gado para mandar para a China. Porque, dada a dinâmica de cota, talvez mude um pouco a cadência na compra de gado aqui no Brasil, então é basicamente para tentar ouvir um pouco de vocês essa curva da arroba pensando nesses fatores de China e ciclo no Brasil.

E aí, a segunda parte da pergunta é, *linkando* com a primeira aqui, pensando na transferência dessa dinâmica de custo para o *top-line* de vocês para chegar nessa expectativa, mas tentando entender como é que vocês entendem que está a capacidade de repasse de preço hoje no mercado internacional comparando com 2025, com algumas *moving parts*, China e Estados Unidos, mas seria interessante ouvir de vocês como é que essa dinâmica de custo conversa com o repasse de preço, chegando na expectativa de vocês para o *top-line* de 2026. Obrigado, pessoal.

Edison Ticle: Bom dia, Gustavo. Bom, não é novidade para ninguém que estamos num ciclo negativo aqui no Brasil de gado e que isso implica aumento do preço da arroba acima da inflação. Então, sim, esperamos uma pressão de custos ao longo desse ano. Existe um espaço interessante de repasse de preços na exportação, especialmente pelo desbalanceamento de oferta e demanda. Nós temos uma estimativa de queda de produção nos Estados Unidos, na China, na Austrália, no Brasil, e isso deve tirar até 1 milhão de toneladas de carne do mercado internacional, então você vai ter um espaço para repassar.

Como é que vai ficar esse balanço? Nós estamos um pouco mais cautelosos em função de outras pressões, não só do gado. Você vai ter algumas pressões em frete, você tem uma inflação de custos vinda de aumento de preço de óleo diesel, de energia decorrente da guerra. Então, isso tudo deve fazer com que a nossa margem em 2026 seja pior do que a margem de 2025. Nós estamos vendo uma redução de margem no acumulado do ano 26 em relação ao ano de 2025.

Em termos de geração de EBITDA, primeiro, decidimos não dar *guidance*, porque, como eu mostrei nos últimos dois slides, não adianta nada dar *guidance* para vocês. Vocês não acreditam nos números que divulgamos. Então, decidimos não dar *guidance* esse ano. Mas, se você olhar a dinâmica de aumento de preços e de crescimento de volume e de aumento na margem de utilização de capacidade, devemos ter um crescimento de *top-line* de alguma coisa entre 6% e 10% para o ano fechado.

Então, mesmo que você tenha alguma redução na margem EBITDA, estamos muito confiantes de que o EBITDA do ano de 2025 é mais ou menos o piso de EBITDA para o ano de 2026.

Fernando, você quer adicionar algum exemplo?

Fernando Queiroz: Gustavo, você colocou o ciclo do Brasil, mas vamos lembrar aqui que a Minerva é uma empresa que tem uma diversificação geográfica única dentro da América do Sul. Então, o que é um impacto que era um limitante, por exemplo, na salvaguarda imposta pela China, ela é uma vantagem para outros países que temos.

Então, aqui eu vou só reforçar porque muitas vezes as perguntas vêm em relação ao Brasil. O Brasil é mais ou menos metade do que o Minerva faz. A outra metade está no resto da América do Sul. Eu pego outro exemplo, que foi Estados Unidos, que o Brasil teve restrições durante o ano de 25, pode ser que tenha ainda mais restrições, tem conversas que o Brasil vai sofrer mais restrições. Em

compensação, outros países – exemplo, a Argentina – estão tendo uma porta aberta muito mais forte. Então, eu acho que dentro das análises é muito importante vocês sempre focarem na resiliência de margem, na diversificação geográfica e na capacidade de arbitragem que a Minerva tem.

Como transferência de preço, como transferência de custo para os preços finais, nunca a proteína – especialmente a proteína bovina – esteve tão no topo das recomendações de consumo da pirâmide alimentar. Então, nós estamos vendo aí, mesmo com o preço subindo, uma estabilidade muito grande no consumo, especialmente nos países desenvolvidos, onde o peso da alimentação é pequeno no *budget* das famílias.

Nos países em desenvolvimento, você está tendo um movimento contrário. China, vimos com essas restrições uma possibilidade, uma perspectiva de uma transferência bastante forte nos preços. Então, busquem, dentro da análise, olhar essa capacidade que a Minerva tem de arbitragem.

Gustavo Troiano: Bons pontos, pessoal. Muito obrigado.

Ricardo Alves, Morgan Stanley: Bom dia, Fernando. Bom dia, Edinho. Obrigado pela oportunidade. Queria fazer uma pergunta sobre China. Com relação às cotas, eu queria entender de vocês qual é a dinâmica atual dos embarques. Não sei se vocês veem grandes diferenças, por exemplo, dos grandes *players* e os menores *players*, que vocês estão acelerando agora já os embarques, se há uma previsibilidade da cota ser exaurida já no 2T.

E, mais importante ainda nessa questão, eu queria falar um pouquinho sobre Argentina e Uruguai, que seriam *offsets* claros. Se a cota realmente foi exaurida muito cedo no Brasil, eu queria entender qual que é a dificuldade ou a complexidade de você conseguir redirecionar, efetivamente ter novos contratos, a logística também deve ser um pouco diferente. Então, só queria entender, na prática, como que isso funciona.

E minha segunda pergunta é sobre o doméstico Brasil. Nós vimos uma desaceleração ali no final do ano e, quando olhamos *spread* doméstico agora no início do ano, ele parece um pouquinho pior para a indústria, um pouquinho pior sequencialmente, acho que nada demais, mas o ponto é que não vemos uma melhora nos *spreads*. Então, eu só queria pegar do lado de vocês se é essa percepção que vocês têm no doméstico Brasil, se continua mais deprimido ou se já tem um sinal de melhora. Então, são essas as perguntas, pessoal. Muito obrigado.

Fernando Queiroz: Vou começar pela segunda, Ricardo. Nós estamos vendo, realmente, uma preocupação do consumidor brasileiro no mercado interno devido à pressão de custo, inflação, então esperamos um pouco mais de cautela dentro do mercado interno, de estável para uma leve contração, ou até um pouco de *trade-down* de produtos mais nobres para produtos mais baratos, mesmo dentro da carne bovina.

Então, vemos isso daí, essa tendência. Vai depender muito do que vai acontecer nesse ano, que o Brasil vai ter uma volatilidade com eleição, mas vemos uma cautela maior do consumidor brasileiro.

Em relação à China, a parte de logística é quase que a mesma entre Argentina, Uruguai e Brasil. Os mesmos navios que passam por Santos, passam por Buenos Aires, passam por Montevideú, então a logística é quase que inalterada.

O que acontece com a cota, o que acontece com o Brasil, é que o sistema de cotas que a China colocou foi uma média dos três últimos anos do que os países exportaram antes de junho de 2024, ou seja, se pegaram 22, 23 e 24 e fizeram uma média do que os países – isso foi o mesmo critério para a Austrália, para o Brasil, para os Estados Unidos, para a Argentina e para o Uruguai –, a grande diferença é que o Brasil estava, no ano de 25, numa celebração muito grande. Então, nessa média de antes de 24, a cota ficou, para o Brasil... a salvaguarda, não é cota, a salvaguarda colocada ficou menor.

Existe ainda a não oficialização de um critério das cotas, então estamos aguardando qual será o critério aplicado no Brasil sobre as cotas de China. Enquanto isso, os embarques seguem normais.

Ricardo Alves: Obrigado, Fernando.

Matheus Enfeldt: Bom dia, Fernando, Edison, obrigado pelo tempo. Eu queria dar um *zoom out* nas últimas duas perguntas e perguntar mais sobre estratégias de comercialização de vocês. Durante o ano passado, por N motivos, teve movimentos grandes de estocagem, depois de desestocagem. Então, se vocês imaginam alguma coisa mais linear durante o ano ou se, dada essa questão de destino, uma eventual aceleração de importação dos Estados Unidos no 2S, como é que vocês estão se preparando para esses movimentos, talvez, bastante drásticos de mudança de comercialização?

A segunda pergunta é sobre alocação de capital durante o ano. Pelo menos na nossa conta, esse é um ano que vocês desalavancam de maneira substancial, entre 0,3 e 0,4 durante o ano. Daí a minha pergunta é: o que é prioridade nesse cenário? Se é realmente reduzir alavancagem, reduzir peso de balanço, algum investimento mais marginal ou buscar a resiliência de balanço efetivamente para o momento de ciclo que estamos entrando? São essas duas. Muito obrigado.

Fernando Queiroz: Então, vamos lá. Começando com a última, sim, é nosso foco a desalavancagem dentro dos investimentos, dentro do CAPEX normal que temos. A questão de estoques ou não, ele justifica entre uma equação de qual que é o sistema de cotas existente no país de destino versus um possível *carry* e a estimativa do *carry*, de quanto custa carregar esse estoque. Se essa conta é positiva, onde temos um *saving* de cotas, pode justificar para termos os estoques em alguns países, dependendo do sistema, como eu disse, da equação *saving* de imposto versus custo do *carry*.

Edison Ticle: Só para complementar, na pergunta de alocação de capital, temos uma política de distribuição de dividendos que, sempre que a alavancada fica abaixo de 2,5%, pagamos no mínimo 50% do lucro líquido. A ideia é, se repetirmos em 26 o mesmo desempenho de 25 em termos de geração de caixa, você vai gerar R\$ 1,5 bilhão de caixa. Se tiver um lucro líquido parecido, você vai pagar R\$ 500 milhões de dividendos, portanto, você vai ter R\$ 1 bilhão para usar para baixar a dívida até o final do ano de 26 e, com isso, você vai ter uma alavancagem mais perto de 2x do que de 2,5x. Então, a prioridade total é gerar caixa livre para continuar desalavancando.

Em relação à pergunta dos estoques, o que aconteceu agora nesse 4T foi exatamente o que aconteceu no 4T do ano passado. Para poder fazer frente à cota (especialmente dos Estados Unidos) no 1T, passamos o ano estocados e vamos vendendo ao longo dos trimestres esse estoque maior, aproveitando provavelmente uma curva de preços positivamente inclinada.

Matheus Enfeldt: Tá claro, obrigado.

Henrique Brustolin, Bradesco BBI: Bom dia, Fernando e Edison, obrigado por pegar minhas perguntas. Primeiro, eu só queria voltar um pouco na discussão de margem, que, especificamente no trimestre, a margem foi abaixo da tua média do ano, até da histórica. Eu queria só entender um pouco melhor o que foi o principal ofensor nisso. Da forma que vocês estão olhando, se foi, de fato, a discussão anterior do mercado doméstico. Mas só para entender um pouco como especificamente esse trimestre seria representativo olhando para frente.

E a segunda é sobre a discussão de frete com todo o conflito, tudo o que vem acontecendo. Se vocês pudessem comentar um pouco sobre como que, para a exportação, vocês estão originados em fretes marítimos? Porque eu lembro, em momentos de estresse passados, que, como vocês costumam ter contratos mais longos, isso em alguns momentos demorou para ter um efeito maior. Então, só para entender um pouco como vocês veem o posicionamento de vocês relativo e o impacto disso fluindo ao longo do ano. Obrigado.

Edison Ticle: [...] na média do 4T25 contra o 4T24. Então, isso justifica a queda de 60 *basis points* na margem EBITDA.

Sobre a pergunta dos fretes, no curto prazo, não tem impacto. Nós temos contratos, mas depende de quanto tempo for durar a guerra e como é que essas coisas vão se desenrolar nos próximos 90 a 120 dias. O que eu posso dizer é que, no 1T, nós ainda não temos um impacto relevante, mas temos que esperar como é que a coisa vai desenrolar daqui pra frente.

Henrique Brustolin: Tá, claro. Muito obrigado.

Thiago Duarte, BTG Pactual: Oi, bom dia, Fernando. Bom dia, Edison. Bom dia a todos. Eu queria, na verdade, voltar um pouco na discussão da cota da China, porque quando olhamos essa circunstância de comercialização lembra um pouco o que aconteceu, por exemplo, nos Estados Unidos no passado e que, historicamente, a Companhia opera super bem essas questões envolvendo oportunidade de arbitragem e tal, o Fernando falou bastante sobre isso já na fala inicial dele, então eu queria entender o quanto de oportunidade vocês entendem que essa questão de cota, e da forma não tão organizada até agora que ela está posta, ela é pra Minerva?

E eu aproveito e faço um gancho com o comentário que o Edison fez sobre margens para o ano, sugerindo uma margem menor em 26 em relação a 25, e eu não sei se tem mais componentes. Porque olhamos a margem de 8.8% de EBITDA de 25, acho que ela foi a menor desde 2011. Então, ela já não é uma margem alta. E aí eu queria tentar amarrar essas duas coisas, tanto da oportunidade, que a cota da China eventualmente traz para uma Companhia como a Minerva, *vis-à-vis* a visão para a margem do ano.

E aí um segundo ponto, que é um *follow-up*, quando o Edison fala, sem dar *guidance*, obviamente, mas uma expectativa de crescimento de receita esse ano da ordem de 6%, eu queria, se pudesse, só destrinchar um pouco quanto você entende ser crescimento de volume esse ano. E aí a pergunta é muito por conta tanto da base de volume do ano passado, que foi mais alta pelas questões de estoque nos Estados Unidos, como da queda disponibilidade de gado no Brasil. Obrigado.

Edison Ticle: Eu vou começar pela segunda, Thiago. Eu falei de 6% a 10%. Não falei de 6%, eu nunca cravei um número. Eu dei um *range* de 6% a 10%. E vai ser, provavelmente, um terço volume e dois terços preço ao longo do ano, preço médio.

Fernando Queiroz: Sobre a cota China, sem dúvida nenhuma, com clareza, as empresas que têm volume, têm capacidade de carregar esses estoques, que têm canais comerciais mais sólidos, com a clareza do sistema de cotas de China, temos o plano, e o plano pode ser de ter mercadorias no local de destino, no local de origem, pode ser de postergação de volume durante o ano, pode ser de antecipação. Então, tudo depende da situação que você vai ter dentro das cotas.

Mas vale dizer que, dos sete mercados principais que nós atendemos, seis deles tiveram mudança do sistema de cotas nesses últimos seis meses. Então, sem dúvida nenhuma, nós nunca tivemos uma situação onde a carne bovina foi tão internacional, mas ela está encontrando qual que é o sistema que cada país tem para as suas importações. E, obviamente, quem tem volume, quem tem conhecimento, quem tem canal de distribuição, quem tem capacidade financeira, acaba se beneficiando. Então, vemos que os *players* que têm relevância, que têm estrutura, acabam sendo beneficiados.

O que é importante é cada vez mais a clareza e também, obviamente, estabilidade.

Edison Ticle: Cara, e da dinâmica de margem, acho que é muito fácil. Você está com o câmbio mais apreciado agora, nesse início de ano, em relação ao último trimestre do ano passado, você tem o preço do boi mais ou menos no mesmo nível, um pouquinho acima, você tem os preços de venda mais caros e, ao longo do ano, esperamos alguma pressão de custos vindo de outras linhas, principalmente relacionadas à inflação de custo da derivada de aumento de preço de energia e preço de combustível.

Então, é natural que tenhamos que olhar para o ano com um pouco mais de cautela e esperar uma margem EBITDA menor do que tivemos em 2025. Mas, como eu falei, como esperamos um crescimento de receita da ordem de 6% a 10%, muito provavelmente o EBITDA em unidades monetárias vai ser muito parecido ou vai ser o piso igual ao que fizemos em 2025.

Fernando Queiroz: Thiago, tenho só um ponto a acrescentar, que eu falei para o Gustavo no início, os sistemas de cotas de salvaguardas, de impostos de importação, eles deixaram de ser geral e eles são muito relacionados a que país está fazendo o quê, que país tem que relação com aquele determinado importador, o país exportador com o relacionamento com o país importador. Então, isso, para a Minerva, acaba sendo, como é o caso de China, eu falei assim: “Pô, China e o Brasil tem uma restrição, que não existe em outros países, Estados Unidos a mesma coisa, e assim por diante”.

Nós temos agora a discussão do Acordo Mercosul-União Europeia, que é outra oportunidade, outro sistema de cotas que está sendo colocado. Então, cada vez mais vemos que o *hedge* de ter a diversificação geográfica que a Minerva tem é única e dá uma possibilidade única para nós.

Thiago: Excelente, obrigado.

Leonardo Alencar, XP: Bom dia, Fernando. Bom dia, Edison. Acho que eu queria fazer só mais alguns *follow-ups*, talvez. Talvez um *update* de Estados Unidos, sabemos que tem a dinâmica de cota, mas ano passado fizeram uma estratégia bem relevante de posicionamentos sem vendas. Só saber como é que está sendo a execução disso no começo do ano, se ele é uma construção ainda, se vocês estão vendo oportunidades dado o preço de carne lá para começar já a eventualmente vender esse estoque? Qual é a leitura de vocês pra frente?

Acho que um outro ponto também só de clareza, que temos ouvido muito ruído sobre a questão de Oriente Médio, notícias falando da relevância muito maior do que vemos nos dados de CSEX, então nós não acreditamos muito nisso. Mas o que realmente é o impacto real para vocês? O que pode aparecer eventualmente no resultado? Se aparece alguma coisa no resultado do 1T, deveria esperar algo no 2T?

E, por último, na dinâmica de boi, ainda Brasil, sabemos que realmente é um ano de menor oferta, preço mais alto. Ano passado vocês tiveram praticamente um terço do abate proveniente de contratos, confinamentos. Se existe uma expectativa de aumentar essa base contratada para o ano de 2026? Se ainda faz sentido esperar isso? Como é que está sendo a construção? Se já tem alguma evolução? São esses três pontos. Obrigado.

Fernando Queiroz: Vamos lá. Primeiro, sobre a dinâmica dos Estados Unidos, nós, obviamente, no ano passado, devido às mudanças, tivemos um grande aprendizado e, esse ano, estamos fazendo da mesma forma, você ter o sistema de cota *first in first served* trabalhando da melhor forma para extrair valor disso. E óbvio que vamos aprendendo com a execução e vamos fazendo melhor. Seguramente, esse ano, vamos fazer melhor do que o ano passado.

O Oriente Médio é um destino que tem uma relevância relativa para nós e ele está se transformando em subida de preços lá devido à escassez de *supply*. Então, é um pouco de quais são os canais logísticos que você tem, quais são os clientes, onde estão localizados e como que o transporte não fica dependendo só do transporte marítimo, mas de outras formas de transporte, terrestre ou aéreo, para alguns dos países que estão sofrendo mais com restrição, especialmente ali no Golfo.

Sobre a estratégia de compra no boi Brasil, estamos sempre analisando a parte das arbitragens entre as origens e a curva de preço versus o que temos. Nada diferente na nossa estratégia de aquisição.

Leonardo Alencar: Tá claro. Obrigado.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fernando para as considerações finais.

Fernando Queiroz: Só para esclarecer, então, as perguntas que chegaram por escrito, elas foram cobertas durante as explicações.

Nós estamos aí numa situação de um mundo cada vez mais volátil, então a agilidade é um dos principais fatores que enfatizamos e que temos. Além da agilidade, é a capacidade, a diversificação geográfica, que permite que diferentes situações tenham diferentes impactos em cada um dos lugares. Então, Minerva sempre foi uma Empresa focada em gestão de risco e mitigação de risco e, cada vez mais, esses instrumentos se mostram relevantes.

O segundo ponto que eu queria deixar aqui foi a velocidade e a capacidade que nós tivemos na integração dos ativos novos e como nós transformamos essa Companhia nos últimos 20 anos. Foram 20 aquisições e sempre trabalhando com uma eficiência, com *benchmarks* mais eficientes, com processos cada vez mais buscando produtividade.

E, finalmente, terceiro ponto – e para mim é o mais importante deles todos –, um grande obrigado para toda a equipe da Minerva, que tem mostrado essa resiliência, que tem mostrado a capacidade de execução, que tem mostrado o quanto que a nossa gente faz a diferença e quanto que o grupo realmente é um grupo especial, focado, especialista nisso que faz e com uma visão global muito forte.

Aqui, continuamos à disposição de vocês. Qualquer dúvida que vocês tenham em relação à Companhia, por favor, entre em contato com nós, com o IR e estamos à disposição de vocês. Obrigado, gente.

Operadora: A videoconferência de resultados da Minerva está encerrada. Em caso de dúvidas, enviar a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail: ri@minervafoods.com. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.

Resultados do 4T25



que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”