

### **Operadora:**

Olá, senhoras e senhores. Bom dia. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da Minerva referente aos resultados do **1T26**.

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](https://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 1T26, 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 Foods para o 1T26.

A Minerva inicia 2026 com um sólido conjunto de resultados operacionais e financeiros, reafirmando a consistência e a disciplina na execução da nossa estratégia. Mais uma vez, a Companhia demonstra que a diversificação geográfica é um pilar fundamental do nosso modelo de negócios, contribuindo para a redução de riscos, ampliando a capacidade de arbitragem e reforçando nossa posição como a maior exportadora de carnes bovinas da América do Sul.

No 1T26, registramos receita bruta de R\$14,5 bilhões, com o EBITDA de R\$ 1,1 bilhão e margem EBITDA de 8,3%. Nos últimos 12 meses, a receita bruta totalizou cerca de R\$ 61 bilhões e o EBITDA atingiu R\$ 5 bilhões, ambos em níveis recordes no acumulado de 12 meses.

Desde o início do ano, temos observado um cenário bastante desafiador, marcado por alta volatilidade em diversas variáveis, incluindo restrições tarifárias, tensões geopolíticas e macroeconômicas, além de desafios logísticos e climáticos. Ainda assim, conseguimos manter uma performance operacional consistente, sustentada pela agilidade e capacidade de execução do nosso time na adaptação às mudanças de mercado e na captura de oportunidades ao longo do trimestre.

Vamos agora voltar a falar da nossa performance no 1T26, avançando para o slide dois. Começando pela receita bruta. Como mencionado, alcançamos R\$ 14,5 bilhões no 1T e R\$ 61 bilhões no acumulado do ano, um novo recorde para o período anual. As exportações responderam por 55% da receita bruta no trimestre e 59% nos últimos 12 meses, reforçando seu papel fundamental nas operações da Minerva Foods e ratificando a atratividade do mercado internacional.

Ao mesmo tempo, o mercado interno segue desempenhando um papel relevante na composição dos resultados, contribuindo para a otimização de margens e maior estabilidade operacional. Tal desempenho é suportado pela nossa capacidade operacional e comercial na América do Sul, que por meio de um *footprint* geograficamente diversificado nos permite arbitrar mercados e capturar oportunidades na distribuição no continente, especialmente no Brasil. Esse modelo dinâmico, baseado no redirecionamento de volumes entre as diferentes origens, assegura maior agilidade nas respostas às mudanças dos cenários de oferta e demanda, fortalecendo a resiliência operacional e a eficiência comercial em todas as regiões em que nós atuamos.

Voltando aos números, a nossa receita líquida no 1T26 foi de R\$ 13,4 bilhões. Já no acumulado dos últimos 12 meses, totalizamos aproximadamente R\$ 57 bilhões, marcando mais um recorde na base anual.

Falando agora sobre rentabilidade operacional, o EBITDA do 1T foi de R\$ 1,1 bilhão, com margem de 8,3%. Nos últimos 12 meses, o EBITDA da Minerva Foods alcançou R\$ 5 bilhões, o maior patamar da história da Companhia, perfazendo uma margem de 8,7%. Como reflexo da performance operacional e financeira, o resultado líquido do 1T26 foi R\$ 87,3 milhões, totalizando cerca de R\$ 751 milhões no acumulado dos últimos 12 meses.

Por fim, em relação à estrutura de capital, encerramos o trimestre com a alavancagem líquida estável em 2,7x dívida líquida/EBITDA, reforçando o nosso compromisso contínuo com a disciplina financeira. Adicionalmente, mantivemos uma sólida posição de caixa de R\$ 10,9 bilhões, em linha com a nossa política de liquidez e que nos proporciona segurança e flexibilidade diante dos desafios de mercado.

Mais à frente, o Edison vai entrar em maiores detalhes sobre a performance financeira da Minerva Foods.

Vamos passar agora para o slide três, com alguns destaques do período. Quero iniciar com uma das nossas prioridades estratégicas: o aperfeiçoamento da estrutura de capital. Ao longo do 1T,

avançamos de forma consistente em diversas iniciativas de *liability management*, incluindo o resgate do *bond* de 2028, além da recompra e cancelamento de cerca de US\$ 63 milhões do *bond* de 2031. Somente em 2026, essas iniciativas totalizaram aproximadamente US\$ 229 milhões, representando R\$ 1,2 bilhão. Esse movimento contribuiu para a redução do custo financeiro, o alongamento do perfil de vencimentos e o fortalecimento do nosso balanço.

Dando continuidade à nossa estratégia de gestão de passivos, vale destacar as recentes iniciativas, tanto no mercado de capitais local quanto ao internacional. No mercado local, concluímos a emissão de CRA no montante de R\$ 117 milhões, com prazo de 10 anos. Realizamos também a emissão de uma debênture no valor de R\$ 1,5 bilhão em duas séries, com prazos de três e cinco anos, o que possibilitou a recompra antecipada de aproximadamente R\$ 500 milhões em notas comerciais, contribuindo para o alongamento do perfil da dívida.

Na mesma linha, no mercado internacional, realizamos a emissão do *bond* de 2036 no valor de US\$ 600 milhões com prazo de 10 anos e com recursos destinados à amortização de vencimentos de curto prazo. Em conjunto, essas iniciativas reforçam a execução da nossa estratégia de *liability management*, contribuindo para o alongamento do perfil da dívida e redução do custo financeiro e o fortalecimento da nossa estrutura de capital.

Outro destaque deste início de ano foi a aprovação, pela Assembleia Geral de Acionistas, do pagamento adicional de R\$ 30,8 milhões em dividendos complementares e que devem ser efetuados agora na próxima semana, no dia três de maio, quando, somados aos R\$ 162 milhões em dividendos antecipados em dezembro do último ano, totalizamos cerca de R\$ 193 milhões em proventos referente ao exercício de 2025, o que representa um *payout* de 25%. Essa distribuição está em linha com a nossa estratégia de geração de valor, preservando o equilíbrio do nosso balanço e a disciplina financeira da Companhia.

Vamos agora ao destaque de sustentabilidade, um dos pilares do nosso modelo de negócios. Ao longo do período, avançamos no fortalecimento da rastreabilidade e no monitoramento de fornecedores indiretos. No Brasil, alcançamos um marco relevante ao atingir 100% de monitoramento dos fornecedores indiretos de Nível I na Amazônia Legal e no Maranhão, reforçando nosso compromisso com a transparência na gestão da cadeia de fornecedores.

No Programa Renove, iniciamos um novo ciclo de expansão após a conclusão da certificação da certificação do Novo Brasil, Paraguai e Uruguai, ao final de 2025. Nesse novo momento, estamos focados na identificação e preparação de novas fazendas elegíveis, além da ampliação da atuação para a Argentina.

Na divisão Minerva Ingredients, avançamos na obtenção de certificações internacionais na planta de Pontevedra, na Argentina, ampliando nossa capacidade de fornecimento de sebo bovino para a produção de biocombustível em mercados estratégicos, como a União Europeia.

Na MyCarbon, evoluímos na validação de projetos voltados à geração de crédito carbono por meio de práticas de agricultura regenerativa, com foco na restauração do solo, no aumento da produtividade e na redução das emissões de gases de efeito estufa.

No pilar social, passamos a integrar o grupo executivo do Movimento Empresarial pela Saúde, além de realizar mais uma edição do programa Educar para Transformar, com entregas de mais de 14.000 kits escolares para filhos de colaboradores e nas comunidades onde atuamos, beneficiando estudantes no Brasil, Argentina, Austrália, Chile, Paraguai e Uruguai.

Por fim, pelo sexto ano consecutivo, a Minerva foi incluída na carteira do Índice Carbono Eficiente (ICO2) e no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3, reforçando a evolução consistente das nossas práticas ESG e a sua integração ao nosso modelo de negócio. Em conjunto, esses avanços reforçam a evolução da nossa Agenda ESG, conectando produtividade, gestão de risco e geração de valor ao longo de toda a cadeia produtiva, e evidenciam o fortalecimento da nossa prática em gestão climática, transparência, governança e desenvolvimento humano.

Vamos passar agora para o slide quatro e falar um pouco sobre nossa performance comercial. Na parte superior do slide, apresentamos o detalhamento da receita bruta por destino no 1T26. A região da América Central e do Sul lidera com 36% de participação na receita bruta da Companhia, com destaque para o Brasil, que alcança um *share* de aproximadamente 20%. Na sequência, a América do Norte representa 19% da receita no período, com os Estados Unidos como o principal destino, respondendo por 15%. A Ásia contribui com 17% da receita, sendo a China o principal mercado da região, com 10% de participação. Já o Oriente Médio alcança 14% da receita no período, e, por fim, temos a União Europeia e os países do Leste Europeu, que apresentam participações semelhantes, com cerca de 6% cada.

Quero aproveitar e destacar novamente a relevância das nossas operações de distribuição, especialmente no Brasil. Nosso *footprint* na América do Sul nos permite direcionar volumes entre mercados diferentes, capturando oportunidades de arbitragem e sustentando o patamar de rentabilidade mesmo em ambientes de elevada volatilidade. Nesse contexto, o mercado interno desempenha um papel importante na composição dos resultados, contribuindo para a maior estabilidade operacional e otimização de margens. Essa flexibilidade operacional fortalece a nossa capacidade de adaptação aos ciclos de oferta e demanda, aumentando a eficiência comercial em todas as regiões em que atuamos.

Dando continuidade à análise da nossa performance comercial, vamos detalhar a evolução dos nossos fluxos de exportação por região. Nos gráficos à esquerda apresentamos o desempenho das exportações de carne bovina no 1T26. A Ásia se mantém como principal destino, respondendo por 30% das exportações do trimestre, com destaque para a China, que representa 24%. Na sequência, a América do Norte contribui com 24%, impulsionada majoritariamente pelos Estados Unidos, com 18% de participação. Em seguida, temos o Oriente Médio e América Central e do Sul, com 13% e 12%, respectivamente. A União Europeia representa 9%, seguida por países do Leste Europeu com 8% e pela África com 4%.

Olhando agora para o acumulado do ano, a dinâmica permanece consistente. A Ásia segue como principal destino, com 36% das exportações, sendo a China responsável por 29%. A América do Norte aparece na sequência com 21%, liderada pelos Estados Unidos com 15%. Na sequência, temos a América Central e do Sul com 11%, o Oriente Médio com 10% e a União Europeia com 9%. O Leste Europeu com 8%, África com 5% da receita total das exportações.

No lado direito do slide destacamos o perfil das exportações de ovinos na operação da Austrália e do Chile. No 1T26, a América do Norte se manteve como principal destino, com 41% de participação, sendo os Estados Unidos o maior mercado, com 38%. Na sequência, Ásia responde por 28% e Europa por 15%, e Oriente Médio por 11%. Nos últimos 12 meses, o cenário permanece semelhante, com a América do Norte liderando com 41%, seguido de Ásia com 28%, Europa com 16% e Oriente Médio com 8%.

Em conjunto, esses resultados reforçam a solidez da nossa plataforma de exportação e a consistência da nossa execução, sustentando níveis de rentabilidade mesmo em um ambiente de forte volatilidade e limitações logísticas. Ao mesmo tempo, evidenciam a dinâmica atrativa do mercado internacional, apoiada por restrições estruturais de oferta e por níveis consistentes de demanda.

Dito isso, essa performance se reflete diretamente na evolução da nossa receita, e que passamos a detalhar no próximo slide.

O mercado externo segue como protagonista do nosso desempenho, refletindo a relevância das exportações na composição da receita. No 1T, as exportações representaram 63% da receita bruta, alcançando 66% nos últimos 12 meses, sempre desconsiderando a divisão "outros".

Quando analisamos por operação, o Brasil destinou 63% da produção à exportação no trimestre, alcançando 66% nos últimos 12 meses. Nas operações da América Latina (ex-Brasil), o perfil é semelhante: 62% no 1T e 66% no período.

Passando para o lado direito do slide, apresentamos a abertura de receita por origem. O Brasil segue como principal vetor operacional, com 51% da receita bruta no trimestre e 57% nos últimos 12 meses. Na sequência, Uruguai e Paraguai contribuíram com 13% e 12% no trimestre, respectivamente, e ambos com 11% no período de 12 meses. A Argentina representou 11% no 1T26 e 9% nos últimos 12 meses. Já a Austrália respondeu por aproximadamente 5%, tanto no trimestre como na base anual, enquanto a Colômbia contribuiu com 3% em ambos os recordes de tempo. Por fim, a rubrica "outros", relacionada à divisão *trading*, representou 5% da receita tanto no trimestre quanto nos últimos 12 meses.

Antes de avançarmos para os destaques financeiros, gostaria de falar um pouco sobre o cenário global de proteína animal. Seguimos operando em um ambiente de elevada volatilidade, influenciado pelos fatores geopolíticos e pela dinâmica do ciclo pecuário em importantes regiões produtoras, como os desafios na recomposição do rebanho norte-americano. Ainda assim, os fundamentos do setor permanecem construtivos, tentados por um cenário de oferta global estruturalmente mais restrita e por uma demanda consistente por alimentos, que tende a se intensificar em momentos de maior incerteza geopolítica, como o atual.

A despeito do início de uma nova fase no ciclo pecuário no Brasil, a América do Sul segue consolidando sua relevância como principal produtora global de proteínas bovinas. Esse protagonismo é acentuado pela restrição de ofertas em países estratégicos como Estados Unidos, que enfrentam escassez de animais e são impactados por custos de produção estruturalmente elevados.

No mercado asiático, a China e demais países do Sudeste Asiático, permanecem como um dos principais polos de consumo de carne bovina, o que tem permitido um forte movimento de preços desde o início de 2026. Observamos também importantes oportunidades estruturais para os próximos anos, impulsionadas pelo avanço de acordos comerciais, como, por exemplo, o acordo entre Mercosul e União Europeia e as discussões iniciais de um acordo comercial junto ao Canadá, iniciativas que podem representar uma importante expansão de acesso a mercados para os exportadores sul-americanos de proteína bovina.

Nossa competitividade nesse cenário é sustentada pela estratégia de diversificação geográfica e pelo nosso *footprint* operacional distribuído pela América do Sul. Esse posicionamento nos confere uma vantagem competitiva relevante, a capacidade singular de arbitrar produção e otimizar a estratégia comercial em resposta a fatores como barreiras tarifárias, restrições logísticas, questões sanitárias, condições climáticas, entre outros. O *footprint* operacional da Minerva é fundamental na execução dessa estratégia.

O cenário global segue se transformando rapidamente, especialmente diante do aumento das tensões geopolíticas e dos potenciais impactos inflacionários associados a esse contexto. Observamos um ambiente de maior volatilidade para os próximos períodos, com possíveis reflexos relevantes sobre os mercados de commodities, dinâmica de preços e cadeias globais de abastecimento. Ao mesmo tempo, momentos de maior incerteza acabam por elevar a preocupação com segurança alimentar e inflação de alimentos, fatores que, historicamente, sustentam níveis mais elevados de demanda estratégica e estocagem em diversas regiões do mundo.

Essa nova dinâmica exige maior planejamento de produção, previsibilidade de *pricing* e aprofundamento das relações comerciais de longo prazo, ao mesmo tempo em que cria oportunidades para uma migração gradual de um mercado mais comoditizado para uma demanda mais segmentada e de maior valor agregado.

Entendemos que essas transformações representam oportunidades relevantes para o setor nos próximos anos. Nesse ambiente, acreditamos que a Minerva Foods está particularmente bem posicionada para capturar esse potencial, apoiada por sua diversificação geográfica e flexibilidade operacional.

Vou passar a palavra para o Edison, que vai poder falar um pouco mais sobre os destaques financeiros do trimestre.

### **Edison Ticle:**

Obrigado, Fernando.

Vamos agora iniciar no slides seis. Começando pela receita líquida, a Minerva atingiu R\$ 13,4 bilhões no 1T26, crescimento de 20% na comparação anual. Nos últimos 12 meses, encerrados em março, a receita totalizou R\$ 57 bilhões, uma alta de 50% ano contra ano, e é o maior patamar já registrado pela Companhia.

Falando de rentabilidade, o EBITDA do 1T26 foi de R\$ 1,1 bilhão, crescimento de 16% na comparação anual, margem de 8,3%. Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou R\$ 5 bilhões, uma

alta de 44% ano contra ano e, novamente, recorde para a Companhia. A margem EBITDA encerrou os últimos 12 meses em 8,7%.

Esse desempenho do trimestre reforça a nossa disciplina na execução operacional, na execução financeira ao longo desses últimos trimestres, principalmente levando em consideração um ambiente global bastante volátil e realmente muito desafiador.

Vamos agora para o slide sete falar de alavancagem financeira. Nós encerramos o trimestre com uma alavancagem líquida praticamente estável, de 2,7x pelo indicador dívida líquida/EBITDA, que reflete a nossa consistência de performance com EBITDA que segue atingindo recordes todo o trimestre no acumulado de 12 meses. Esse resultado é impulsionado não somente pelo momento favorável do mercado global de carne bovina, mas também pela integração e contribuição dos novos ativos, que vêm ampliando a escala de receita e EBITDA e viabilizando a captura de sinergias e principalmente ganhos de eficiência e redução de despesas como proporção da receita líquida.

A evolução operacional, aliada a um melhor nível de rentabilidade, tem contribuído para a redução consistente de alavancagem desde o início do ano passado e seguimos reforçando o compromisso com disciplina financeira, geração de valor e, portanto, redução de alavancagem.

Vale chamar a atenção também para a redução de alavancagem bruta. A gente fez uma redução importante no caixa, trazendo o caixa para os níveis perto da política mínima, que hoje seria alguma coisa perto de R\$ 10 bilhões, então essa gordura que tínhamos de caixa usamos neste mês pagando dívidas mais caras, tentando, com isso, reduzir a nossa alavancagem bruta e, portanto, a despesa financeira da Companhia olhando para os próximos trimestres.

Vamos agora para o próximo slide falar de resultado líquido e fluxo de caixa operacional. Bom, começando com o resultado líquido, foi positivo em R\$ 87 milhões no trimestre, alcançou mais de R\$ 750 milhões nos últimos 12 meses, de novo, efeito de uma boa execução operacional, uma disciplina financeira e, principalmente, a contribuição dos novos ativos, que elevaram o patamar de receita, através de uma estrutura de custos e despesas, proporcionalmente mais enxuta, o que tem nos permitido extrair um resultado mais saudável.

Se olharmos agora o lado direito do slide, vemos o fluxo de caixa operacional do trimestre, que foi negativo em R\$ 320 milhões, impactado pelo consumo de capital de giro no período. Se vocês olharem as linhas de capital de giro, a linha que mais contribuiu foi a linha de fornecedores, porque ela tinha contribuído positivamente no trimestre anterior. Normalmente, tem uma sazonalidade de final de ano, que os nossos fornecedores pecuaristas preferem não receber caixa no último mês do ano e pedem para os pagamentos ocorrerem no 1T, então isso acaba deslocando artificialmente parte do capital de giro, ele fica positivo no 4T negativo no 1T nesta linha de fornecedores, mas agora isso acabou sendo ajustado.

Se olharmos nos últimos 12 meses, o fluxo de caixa operacional foi positivo em aproximadamente R\$ 4,3 bilhões e, se olharmos o capital de giro, ele está com uma figura praticamente estável, cerca de R\$ 80 milhões positivo. Então, quando você deixa de focalizar simplesmente em um trimestre e começa a olhar o filme, olhar um *big picture*, olhar um período um pouco maior, você consegue tirar esse efeito de sazonalidade e ver que a Companhia entrou num período de *steady state* em termos de capital de giro.

Vamos agora para o slide nove para falar de fluxo de caixa livre. Então, fazendo *buildup* do fluxo de caixa do 1T, partimos de uma EBITDA R\$ 1,1 bilhão, aí tivemos o consumo de capital de giro de R\$ 957 milhões, como eu falei, impactado pela rubrica de fornecedores, e, por sazonalidade, tem uma pressão maior no início do ano em função da liquidação dos pagamentos que foram postergados no final do exercício anterior, no final, na verdade, do trimestre anterior, especialmente junto aos pecuaristas.

Continuando o *buildup*, tivemos um CAPEX de R\$ 289 milhões, majoritariamente investimentos de manutenção e alguns projetos de expansão orgânica, resultado financeiro base caixa negativo em R\$ 678 milhões, portanto, encerramos o trimestre com uma queima de caixa de aproximadamente R\$ 800 milhões

Quando olhamos para o acumulado dos últimos 12 meses, o fluxo de caixa livre foi positivo em R\$ 1,2 bilhões. Nós partimos de uma EBITDA recorde de R\$ 5 bilhões, resultado financeiro base caixa de R\$ 2,6 bilhões, um CAPEX de R\$ 1,3 bilhão e uma liberação de capital de giro de aproximadamente R\$ 80 milhões, ou seja, praticamente *flat*, como eu falei no slide anterior. Com isso, chegamos nessa geração de caixa livre de R\$ 1,2 bilhão na base anual.

Vale ressaltar que desde 2020 a Companhia acumula aproximadamente R\$ 8,2 bilhões em geração de caixa livre, que mostra a excelência da nossa performance operacional, comercial, financeira e nosso foco em gerar caixa para desalavancar a Companhia.

Vamos agora para o slide 10, fazer o *bridge* da dívida líquida. Nós encerramos o trimestre anterior com uma dívida líquida de R\$ 12,8 bilhões, o principal movimento neste *bridge* do 1T foi relacionado à queima de caixa, de R\$ 806 milhões. Como eu já expliquei no slide anterior, o maior impacto veio da sazonalidade do capital de giro.

Por outro lado, temos um efeito de R\$ 120 milhões de variação cambial, que reduz o nível de endividamento, mas temos impactos não caixa de outras operações de *hedge*, principalmente de *hedge* de indexadores, da ordem de R\$ 250 milhões, que resultaram no aumento da dívida. E, por fim, temos um exercício de bônus pequeno, uma entrada de caixa de R\$ 1,2 milhões. Com isso, encerramos o período com uma dívida líquida de R\$ 13,7 bilhões.

Vamos agora para o próximo slide para falar sobre a estrutura de capital. Como eu falei anteriormente, a alavancagem líquida mensurada pela relação dívida líquida/EBITDA encerrou o trimestre em 2,7x. Nós encerramos o 1T com uma posição bastante confortável de caixa de cerca de R\$ 11 bilhões e um *duration* médio de dívida de quatro anos. Essa *duration* provavelmente aumenta com a incorporação do novo *bond* de 2036, que vai estar consolidado no próximo trimestre. Hoje, cerca de 86% do endividamento está concentrado no longo prazo, como vocês podem ver no fluxo de amortização, apresentado na parte de baixo do slide.

A redução do nível de caixa, que permanece ainda num patamar confortável, como eu já disse, está alinhada à nossa estratégia de fortalecimento do balanço, foco na redução da alavancagem líquida, mas principalmente da alavancagem bruta, porque assim nós reduzimos a despesa financeira e miramos uma estrutura de capital mais leve e com um perfil de risco mais conservador.

Falando agora do perfil de endividamento, cerca de 64% da dívida está exposta à variação cambial. Lembrando, de novo, que temos uma política tem uma política de *hedge*, que seguimos à risco, que determina que a Companhia atualmente mantenha no mínimo 50% da exposição cambial de longo prazo protegida.

Quero falar também agora sobre algumas iniciativas recentes na nossa gestão de estrutura de capital. Desde o início do ano, vimos atuando de forma consistente na gestão dos nossos passivos financeiros. Agora em janeiro, exercemos a *call option* e resgatamos US\$ 166 milhões do *bond* 2028, cerca de R\$ 880 a 900 milhões. Ainda no começo de 26, fizemos a recompra e cancelamento de aproximadamente 63 milhões do *bond* de 2031, mais alguma coisa como R\$ 300 milhões. Ou seja, nesses poucos meses do ano, nós já recomparamos (em *bonds*) e cancelamos cerca de R\$ 1,2 bilhão, o que está contribuindo para a redução, de um lado, do caixa, do outro lado, do endividamento bruto. Isso tudo nos ajuda a reduzir despesa com juro e, portanto, fortalece a estrutura de capital da Minerva.

No contexto ainda da gestão do nosso balanço, concluímos recentemente uma emissão de CRA, um programa que começou no ano passado e encerramos agora, num montante de R\$ 117 milhões. Esse início de ano também fizemos uma emissão de debênture agora no valor de R\$ 1,5 bilhão, duas séries com vencimento de três e cinco anos. Parte desses recursos nos possibilitou a recompra antecipada de aproximadamente R\$ 500 milhões em notas comerciais, contribuindo para alongamento da dívida. Todas essas operações são de gestão de passivo, troca de dívida curta por dívida longa e, em alguns casos, com custo mais baixo.

No mercado internacional, como eu já falei, emitimos um *bond* de 10 anos, vencimento em 2036, valor de US\$ 600 milhões. Vamos amortizar vencimentos de curto prazo com esses recursos. Vale lembrar que essa operação contou com uma demanda de 2,5x do que o oferta inicial, que era de 500 milhões, o que mostrou o forte apetite dos investidores pelo nosso crédito e marcou também a reabertura do mercado para alguns emissores brasileiros.

Volto a destacar que a nossa atuação em *liability management* segue em linha com nosso compromisso de reforçar a estrutura de capital, reforçar o balanço, ter uma estrutura de capital mais eficiente, menos generosa e um perfil de endividamento mais alongado.

Por fim, como Fernando já falou, agora no final de abril, na Assembleia Geral de acionistas, aprovamos a distribuição de dividendos complementares no montante de R\$ 30 milhões, que serão pagos no próximo dia 13 de maio. Quando somados aos R\$ 162 milhões distribuídos antecipadamente em dezembro, totalizamos R\$ 193 milhões em proventos no ano fiscal de 2025, o que perfaz o *payout* mínimo de 25%.

Essa distribuição está em linha com nossa estratégia de geração de valor, pois preserva o equilíbrio do nosso balanço, preserva nossa disciplina financeira e mostra para o mercado que confiamos que a melhor forma de gerar valor ainda é gerando caixa e usando esse caixa para reduzir o nosso endividamento, portanto, pagar apenas o mínimo de dividendos a essa altura, consideramos que seja a melhor forma de gerar valor para o nosso acionista, porque vamos usar o caixa, ao invés de pagar dividendo, para reduzir endividamento no momento em que as taxas de juros continuam bastante elevadas.

Para encerrar, eu queria agradecer ao time da Minerva pelo esforço, dedicação e comprometimento na entrega desses resultados. Mesmo diante de um ambiente global mais desafiador, mais volátil, permanecemos confiante na execução da nossa estratégia, do nosso plano de negócio, que está 100% apoiado na nossa diversificação geográfica e na solidez do nosso modelo operacional. Muito obrigado.

Agora, eu devolvo a palavra para o operador para iniciarmos a sessão de perguntas e respostas.

### Sessão de Perguntas e Respostas

**Operadora:** Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

**Thiago Duarte, do BTG Pactual:** Olá, bom dia Fernando, Edison, bom dia a todos. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira, acho que para o Edison, nesse último ponto que você discutiu na tua exposição, Edison, da redução da posição de caixa e pagamento da dívida no trimestre, vocês terminam o trimestre com uma posição em caixa mais baixa do que vocês rodaram boa parte do ano passado (imagino até do ano anterior, se não estiver enganado) e, na nossa conta aqui, muito próximo do que, historicamente, foi a posição que vocês usaram de caixa mínimo de compra de gado, em termos de prazo de compra de gado.

A minha pergunta é se devemos imaginar que esse número fique mais ou menos próximo desse caixa mínimo daqui para frente? Me parece o caso, com base na tua exposição. Mas além disso, se existe alguma perspectiva de mudança nessa posição de caixa mínimo, nessa política de caixa mínimo, dado que a Companhia hoje é muito mais diversificada e, imagino, incorre muito menos risco do que historicamente incorreu. Essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta é sobre a discussão de margens. Na última teleconferência, vocês falaram, de forma até que bastante explícita, de uma expectativa de uma queda de margem em 2026 em relação a 2025 – não necessariamente queda de EBITDA, mas queda de margem. Quando olhamos a margem do trimestre, ela até melhora em relação ao 4T a despeito de discussão de câmbio de boi, preço de boi ao longo do trimestre.

Então, minha pergunta é se essa perspectiva, na visão de vocês, pode ter mudado da forma como vocês mantiveram uma margem muito saudável ao longo do trimestre. É isso, obrigado.

**Fernando Queiroz:** Bom dia, Thiago. Bom, a primeira pergunta sobre caixa mínimo, a decisão é uma decisão do binômio risco barra custo (risco/custo). Estávamos no meio de uma aquisição importante, no meio de um processo de integração, é natural que eu seja mais conservador na administração do caixa. No momento em que estamos confiantes que a integração está completa e vemos um cenário relativamente bom do ponto de vista operacional, isso me permite ser um pouco menos conservador, e aí olhamos um pouco o custo desse seguro. As taxas de juros no Brasil estão mais altas do que esperávamos, não só nós, acho que todo mundo esperava uma queda maior da taxa Selic e, com isso, o custo de carregamento continua muito caro.

Temos vencimentos relevantes acontecendo nos próximos 12 meses – tínhamos, na verdade, no início do ano, nos próximos 12, 18 meses – e na cotação das rolagens eu achei que fazia mais sentido usarmos a sobra de caixa para fazer parte das rolagens ao invés de tomar linhas novas

numa taxa – e aí não é nem o *spread*, o *spread* de crédito Minerva caiu –, mas a taxa base nas renovações está muito mais alta se você comparar com linhas que tomamos há dois, três anos atrás.

Então, fazia sentido do ponto de vista do binômio risco/custo usar esse excesso de caixa para reduzir a alavancagem bruta. Nós devemos estar no menor nível de alavancagem bruta aí dos últimos 10 anos. Nós estamos com 2.7x de alavancagem líquida e temos aí cerca de 2x EBITDA de caixa, então eu estou com 4.7x (abaixo de 5x) de alavancagem bruta. Olhando para frente, a ideia é manter o caixa próximo dessa política.

Agora, você perguntou sobre flexibilizar a política. Existe até uma discussão no Conselho, mas se você lembrar, essa política fui eu que propus lá atrás, há 17 anos, para o Conselho como forma de podermos navegar num ambiente que era realmente muito mais inóspito do que o ambiente que temos hoje, a Companhia era muito menor, muito menos diversificada. Então, tem méritos em rever essa política de caixa. Mas isso é uma discussão mais profunda, tem que ser mais embasada, porque eu acho que, sem sombra de dúvida, é parte importantíssima da nossa administração financeira e isso que nos possibilitou navegar esses últimos 15, 17 anos crescendo a Companhia 40, 50 vezes sem nunca ter colocado a Companhia em risco em termos de liquidez.

Então, é um debate que acontece, mas a ideia é manter o caixa próximo da política que, como você bem escreveu no teu relatório, fica perto de cerca de R\$ 10 bilhões hoje.

Em relação à margem, continuamos com a mesma visão do 4T. Esse 1T realmente a margem foi talvez melhor do que esperávamos, mas ela caiu em relação ao 1T do ano passado, ela cai 30 bps, a margem bruta cai 140 bps, mas é aí a beleza do ganho de escala que vimos falando e pouca gente tem dado atenção: que o fato de você colocar ativos para dentro sem o custo fixo respectivo desse ativo, vai gerar economia de SG&A. Isso está acontecendo, o nosso G&A girava ao redor de 13% a 14% da receita líquida, achamos que ele fica num *range* de 10,5% a 11,5% olhando daqui para frente.

Então, essa maior diluição de custos vai compensar parcialmente a queda de margem bruta, que esperamos, sim, que ocorra ao longo deste ano pelo aumento no preço do gado.

Quais são os riscos para esse cenário? Acho que os riscos estão para cima, porque vemos uma dinâmica de precificação no mercado externo extremamente positiva, não só em China, mas também principalmente em Estados Unidos.

Então, assim, eu prefiro manter o meu *approach* mais conservador, continuamos dizendo que muito provavelmente as margens desse ano vão ser menores que o ano passado, mas o crescimento que esperamos no *topline* vai mais do que compensar, e achamos que esse EBITDA acumulado dos últimos 12 meses é mais ou menos o piso para daqui para frente até o final do ano.

**Thiago Duarte:** Obrigado.

**Gustavo Troyano, Itaú BBA:** Bom dia, Fernando, Edison, obrigado pelas perguntas aqui. São dois pontos do nosso lado que queríamos explorar com vocês. O primeiro é relacionado ao mix de exportação, e aí pegando um gancho na última resposta aqui sobre um cenário de demanda global

bastante aquecido, quando olhamos para o teu mix de exportação, tanto de Brasil quanto de América do Sul ex-Brasil, ele cai ano contra ano, que parece um pouco contraintuitivo com um momento de demanda global aquecido.

E aí a minha pergunta aqui é, olhando para frente, a partir de que momento faz sentido esperarmos um mix mais voltado para exportação relativo aos mercados domésticos? Então eu queria tentar explorar um pouco essa conexão do mix de vendas de vocês com essa dinâmica de demanda global aquecida que estamos olhando para frente.

**Fernando Queiroz:** Gustavo, só uma pergunta. Quando você fala que cai, você está falando em receita? Porque se você olhar em volume, ele ficou *flat*, não?

**Gustavo Troyano:** Quando olhamos as exportações, tanto de Brasil quanto de América do Sul, está *flat* um pouco para baixo, né?

**Fernando Queiroz:** É, mas praticamente *flat*. Ao redor de 63% dos volumes continuam indo para exportação. Mas, tudo bem, continua a tua pergunta. Era só para entender exatamente...

**Gustavo Troyano:** É, a pergunta, na verdade, é, com esse momento de demanda global aquecida, como é que você espera que esse mix de exportação teu, ano contra ano, performe aí para os próximos trimestres. Se espera que isso acelere, dado que o momento de demanda global está aquecido e o momento de oferta em outros países produtores, como Estados Unidos, China, está sendo comprimido. Essa seria a primeira pergunta.

E a segunda, ainda em mix de exportação, mas comparando China com Estados Unidos, parece que o mix tem sido voltado mais para China este ano comparado com o que foi ano passado, mais voltado para Estados Unidos. Aí era mais para explorar um pouco essa priorização de vocês entre China e Estados Unidos, se faz sentido imaginar que, no ano fechado, este ano os Estados Unidos têm uma representatividade menor do que o que teve ano passado, e aí entender um pouco como é que isso impacta tua dinâmica de capital de giro, que ano passado teve um consumo bastante relevante de formação de estoque nos Estados Unidos no começo do ano, que foi sendo desovado até o 3T. Então eu queria pegar um pouco a combinação dessa dinâmica de China contra Estados Unidos e o impacto disso na tua curva de capital de giro ao longo do ano comparado com o ano passado.

**Fernando Queiroz:** Gustavo, primeiro falando sobre o mix de exportação, aqui é um pouco de critério, porque os mercados internos (Brasil, Argentina, Colômbia, Paraguai, Uruguai) passaram a ser destinos também de exportação. Quando fazemos a nossa análise, nós analisamos onde vendemos. Então, exemplo: se nós trouxemos carne da Argentina para o Brasil, ela é uma exportação da Argentina, mas, dentro da nossa análise aqui, ela conta como mercado interno.

É pouco relevante essa discussão mercado interno com a exportação, porque é o seguinte: na verdade, você tem cada vez mais um mundo mais global e os mercados internos acabam se arbitrando entre eles também. Então, não sei se eu deixei claro, mas quando eu trago uma carne da Argentina e eu vendo, os mercados internos passaram a ficar mais fortes, por isso que demos mais destaque nos mercados internos, mas não necessariamente com carne produzida no próprio país, porque ela pode ser vendas mais fortes com carnes importadas.

E aí eu destaco de novo a capacidade de arbitragem que o Minerva tem por fazer estes movimentos, por fazer esse trabalho de compensar aquilo que um país está exportando com o seu mercado interno desabastecido.

Em relação à China e Estados Unidos, você tem uma condição nova na China, que é a salvaguarda, que as cotas estão sendo utilizadas. Então, é verdade que, nesse 1T, você vai ter a China mais importante porque está também precificando melhor o produto que vai para lá. Essa análise fazemos semanalmente e, obviamente, buscamos sempre os mercados que geram mais valor.

A tendência é você ter, após o término das cotas de China, uma diluição em outros mercados, principalmente nos mercados internos, que devem ter um papel mais importante.

**Edison Ticle:** Só para falar do capital de giro e complementar que Fernando falou, ele falou de China 1T... na verdade, 1T e 2T, o 1S do ano, então devemos ter China mais importante que Estados Unidos. Depois, obviamente, os Estados Unidos passam a ser mais importantes.

Dois pontos interessantes: a despeito da cota no Brasil, pelo fato de termos diversificação geográfica, nós esperamos, pelo nosso orçamento, vender o mesmo volume que vendemos ano passado na China neste ano. Obviamente, você vai vender menos de Brasil por causa da cota, mas você vai ter um crescimento importante vindo de Argentina, Uruguai e Colômbia, que são outros países que acessam China e nos quais temos operação relevante.

Então, para nós, o volume de China vai ser igual. Com os preços muito maiores esse ano do que o ano passado, vamos ter um ganho muito maior em China esse ano do que tivemos ano passado. Esse é o primeiro ponto importante.

E o segundo, a dinâmica de capital de giro, ela vai ser muito parecida com o ano passado. Primeiro e segundo trimestres devemos ter queima de caixa por necessidade de capital de giro e devemos ter liberação terceiro e quarto trimestres, como foi ano passado. Se vocês pegarem o ano passado, a despeito de todo o debate, todo o pavor do mercado em relação ao capital de giro, encerramos o ano devolvendo capital de giro para operação.

Se pegar nos últimos 12 meses, a minha conta de capital de giro está levemente positiva, ela está em 80 e poucos milhões. Para esse ano, achamos que, no final do ano, pode ter, no ano fechado, alguma necessidade de capital de giro que venha em função do aumento no preço da arroba. Então você tem ali um aumento médio hoje de 13%, achamos que fica mais ou menos nesse nível em média para o ano todo comparado com o ano passado, e isso deve requerer um investimento em capital de giro da ordem de 300 a 400 milhões no ano. Não vai passar disso.

Então, a despeito dos *swings* que vamos ter ao longo dos trimestres, essa volatilidade de capital de giro que é inerente ao nosso modelo de negócio, se você pegar o ano fechado, devemos entregar um capital de giro praticamente zerado, com uma necessidade que advém simplesmente pelo fato de eu estar pagando mais caro a principal matéria-prima.

**Gustavo Troyano:** Perfeito, pessoal, está claro. Obrigado.

**Matheus Enfeldt, UBS:** Bom dia, Fernando, Edison. Obrigado pelo tempo. A primeira pergunta é em CAPEX. A Companhia está rodando num patamar bem acima (ou talvez um pouco acima ainda) ano a ano e, num cenário de juros mais elevados, de talvez alguma pressão de geração de caixa para o ano, eu queria entender se dá para pensar esse 1T como o nível recorrente do ano, ou se existe algum espaço para ganho de eficiência para racionalização de projeto, pensando especificamente em 2026?

E a minha segunda pergunta é talvez pegar um pouco a visão de vocês sobre o curtíssimo prazo e, sem ser muito ansioso aqui, temos ouvido de alguns *players* e consultorias um descasamento entre preço de exportação saindo de Brasil e os primeiros dados prévios de CSEX, não querendo ser muito curtoprazista, mas, principalmente para abril, com um potencial aí de preço de exportação muito melhor do que o mercado está esperando para o curtíssimo prazo, se vocês compartilham dessa visão, se vocês têm tido um *tailwind* de receita importante pensando para esse 2T vindo disto? São essas duas, obrigado.

**Edison Ticle:** Para o CAPEX, ele vai ficar mais ou menos no nível do que foi no 1T, provavelmente abaixo disso nos próximos três trimestres. Se você comparar com o ano passado, ele deve cair alguma coisa como 200, 300 milhões, que foi o investimento que fizemos adicional para colocar os ativos que compramos num patamar mínimo operacional.

Então, assim, a conta de CAPEX para o fluxo de caixa desse ano, ela, na margem, contribui positivamente porque ela é menor do que o ano passado.

Sobre preço médio... é, sobre esse ponto, o Fernando vai responder, mas, só para te dizer, cara, vimos falando há muito tempo que o CSEX deixou de ser um bom GPS ali, ele é no máximo uma bússola viciada, entendeu? Então, assim, vocês tomarem decisão de recomendação de análise pensando no CSEX do primeiro mês, eu fico realmente bastante preocupado.

**Fernando Queiroz:** Não, primeiro que o CSEX representa uma parte do nosso negócio, que é o Brasil. Aí, o que aconteceu em Brasil? O CSEX ele tem uma inércia, você faz a venda e demora, numa média, dois meses para que o embarque seja feito. Então o CSEX ele reflete aquilo que aconteceu no mercado dois meses antes do embarque. E aí, então significa que abril vai ser o primeiro mês que você vai ter um impacto das regulamentações vindas da China pela salvaguarda.

Então, você deve ter aí alguma mudança, e obviamente China é um dos principais *players*, se não um principal destino das exportações – muda durante o ano –, mas isso gera um impacto e esse impacto é repassado para outros mercados. Então, é verdade que deve ter, mas, de novo, é só colocar esse contexto que é fruto da questão da cota e da mudança de preços que tiveram na China que foram fechados em janeiro e fevereiro e que estão sendo embarcados em abril.

**Matheus Enfeldt:** Perfeito, muito obrigado.

**Pedro Fonseca, XP:** Bom dia, Fernando, bom dia, Edison, obrigado pela pergunta. O primeiro ponto que queria explorar é um pouco do México. Vocês destacaram ali no *release* que já atingiu 4% da exportação de carne bovina, então queria entender um pouco ali qual é a estratégia para o canal e, até para nos ajudar a conhecer e entender um pouco do mercado, se existe algum desafio no radar

para esse mercado eventualmente ganhar mais relevância no curtíssimo prazo, seja logístico, risco de tarifa, qualquer coisa que vocês acham que faça sentido destacar.

E o segundo ponto que eu queria fazer também é um *follow-up*. Na verdade, Fernando já destacou muito bem isso, mas no ano passado, ali no meio do ano, antes da cota China, vocês falavam muito sobre essa arbitragem entre os países latino-americanos e, naquele momento, se destacava muito a oportunidade eventualmente trazer de carne de outros países para abastecer o mercado doméstico brasileiro. E dada essa questão de cota, que é um pouco mais prejudicial para o Brasil, mas muito bom para os demais países, eu queria entender se faz sentido eventualmente pensar numa inversão desse fluxo; carne brasileira abastecendo os demais mercados e até, nessa linha, pegar um pouco da opinião de vocês do mercado doméstico brasileiro pensando em *affordability* do consumidor e demanda. Essas são as minhas perguntas, obrigado.

**Fernando Queiroz:** Primeiro, sobre o México, é mais um mercado que temos, o México também mudou o sistema de cotas, tem algumas limitações, porque foi feito um leilão do direito de ter cota, então é só mais um destino, vai estar entre os dez maiores destinos, mas nada especial. O negócio é que, dentro do *supply & demand* mexicano, o México era fortemente abastecido pelos Estados Unidos e esse fluxo diminuiu brutalmente, portanto, o México passou a olhar para outras origens. Mas, nenhuma estratégia, nenhuma questão muito específica do México.

A arbitragem doméstica, ela continua, mas ela é sempre uma função do quanto aquele país tem acesso à exportação, o quanto que ele está exportando, e obviamente o câmbio, que deixa mais competitivo ou não. A mudança e a volatilidade estão bastante grandes, os mercados internos têm uma inércia muito rápida, eles reagem muito rápido, então nós analisamos, do mesmo jeito que nós analisamos o que chamamos de “mercados internos” – até nós mudarmos esse conceito de mercados internos e mercados externos, né –, todos os mercados hoje eles são possíveis destinos. Então, ele é uma função de o quanto a carne está saindo, quanto o produto está sendo exportado, o câmbio e a competitividade como está o mercado local. E o mercado local brasileiro tem se mostrado resiliente, tem se mostrado um mercado bom, mas não só do Brasil, os outros países da América do Sul também têm sido bastante positivos nos seus mercados internos.

**Pedro Fonseca:** Tá super claro, Fernando. Obrigado. Se vocês me permitirem, só um *follow-up* muito rápido. Edison, quando você comentou do capital de giro, um *range* ali de 300 a 400 milhões, você estava comentando um eventual cenário para consumo do ano, é isso? Só para *make sure* que eu entendi certo.

**Edison Ticle:** Não, não é um eventual; esse é o nosso cenário. Nós temos um cenário de consumo dessa ordem de 300 a 400 milhões para o ano fechado em função de estarmos pagando cerca de 13% a mais pela arroba do boi em média em relação ao ano passado.

**Pedro Fonseca:** Perfeito. Obrigado.

**Renata Cabral, Citi:** Bom dia. Bom dia, Fernando, Edison. Obrigado por ter a minha pergunta. A primeira seria um *follow-up* da discussão sobre China, mas em relação ao que pode acontecer com o preço no mercado interno. Nós entendemos que provavelmente ali no 3T as cotas da China para exportação da carne do Brasil já vai estar preenchida e aí o Brasil vai ter que redirecionar para outros mercados, que a Minerva tem uma vantagem aí pela distribuição geográfica, mas existe uma

preocupação de mercado sobre um possível excesso de carne bovina no mercado interno pressionando preços. Então, queria saber sua visão sobre isso, se vocês veem mitigantes para esse cenário.

E a segunda pergunta seria sobre os novos ativos. Nós vimos aqui o comentário da administração sobre o EBITDA, *ramp-up* das plantas. Minha pergunta é sobre a próxima fase no sentido de o que ainda tem de oportunidades, na visão de vocês, em relação à sinergia, comercial, enfim, para as plantas adquiridas. Obrigada.

**Fernando Queiroz:** Renata, primeiro sobre a questão de China, concordo 100% com o seu cenário. Com o término das cotas de Brasil para a China, você vai ter muito provavelmente alguma disponibilidade a mais no mercado interno brasileiro, porque várias das fábricas que estão em China, não estão em outros mercados que são relevantes, então você deve ter um redirecionamento, que isso daí reflete, provavelmente deve refletir, também no preço do boi e nos volumes de abate. Então, o seu cenário bate com o nosso.

Em relação à integração, tem, sim, ainda *fine tunings* para serem feitos, a maior parte já foi feita, e é o seguinte: uma integração na velocidade que nós fizemos é um *case*. Mas ainda há *fine tunings* para serem feitos, sinergias, tanto comerciais, mas também operacionais, para que avancemos em extrair mais algum valor.

**Edison Ticle:** Mas agora não é nada específico das plantas. Agora entrou no sistema, vamos dizer, no sistema Minerva, e agora temos os nossos próprios modelos de *benchmarking* por área, por planta, que vão funcionar e trazer mais sinergia porque agora você tem um universo maior de unidades produtivas.

**Renata Cabral:** Super claro, obrigada Fernando e Edison.

**Guilherme Palhares, Santander:** Bom dia, Fernando, bom dia, Edison. Duas perguntas bem rapidinhas. Primeiro, com esse aumento da arroba do boi por aqui, queria ver como é que vocês estão vendo um pouco da rentabilidade do produtor e como é que isso impacta um pouco naquele fluxo que vocês utilizam muito de risco sacado para ajudar a antecipar um pouco desses recebíveis para o produtor, e se uma rentabilidade mais alta pode impactar alguma coisa nessa política financeira de vocês.

E segundo ponto, nós voltamos a ter, do lado de confinamento, com tudo o que está acontecendo do lado do etanol de milho. Então, queria ouvir um pouco de como é que vocês estão se preparando um pouco para esse cenário de crescimento de confinamento.

**Edison Ticle:** Cara, a melhora da rentabilidade do produtor não tem nada a ver com o ciclo de caixa dele, entendeu? Ele programa o ciclo de caixa de um jeito e, se a rentabilidade melhorar, aquilo é lucro acumulado para ele, não muda o *modus operandi* dele. Então, na prática, uma coisa não tem nada a ver com a outra, Guilherme.

Mas, se você quer que nós demos a nossa visão sobre essa melhora de rentabilidade, acho que isso vai ser positivo para o confinamento. Se você fizer a conta hoje de confinamento nos preços

atuais de arroba, nos preços atuais de dieta, a rentabilidade é muito boa. Então, você tem custo de arroba engordada ao redor de R\$ 200, R\$ 220. Então, é uma rentabilidade muito boa.

Nós achamos que você vai ter um volume bom e bastante importante de gado vindo de confinamento e pode coincidir com esse cenário de China, que o Fernando acabou de explicar, e isso pode ter alguma pressão mais importante no preço da arroba a partir do 3T.

**Fernando Queiroz:** Agora, Guilherme, acho que mais para o médio e longo prazo, além do que o Edinho colocou, é a competitividade que o Brasil passa a ter. Dentro de diferentes formas, o etanol de milho é mais uma de confinar de forma eficiente, de forma competitiva no mundo. Isso só mostra que a América do Sul, cada vez mais, vai ocupar um espaço relevante no comércio mundial. Enquanto você tem realmente a redução do rebanho no Hemisfério Norte, nós aqui com rebanhos passando por ciclos de melhora, mas principalmente de ganho de produtividade. Então, o etanol de milho vem ser um fator a mais no ganho de produtividade, de ganho de tempo dentro da produção, e o Brasil e América do Sul (porque isso também se espalha para os outros países) ocupando mais espaço no comércio internacional.

**Edison Ticle:** E, aí pegando a carona, você perguntou como é que estamos nos preparando. Nós desenvolvemos um programa de *barter* para o pecuarista para poder incentivar a ter animais prontos para abate na especificação que nós precisamos, para os mercados que nós planejamos vender. Então, esse é um negócio novo e bastante pioneiro que estamos fazendo, dando não só financiamento via *barter*, mas todo o apoio técnico e supervisão para termos uma quantidade maior de animais prontos para abate na especificação que necessitamos para os mercados que vamos atender.

Tipo, fez uma engenharia financeira extremamente interessante para botar esse programa de *barter* de pé e ter esse programa funcionando de forma relevante a partir do 3T.

**Guilherme Palhares:** Perfeito, Edison. Super interessante esse teu comentário. Do lado operacional, precisa ter algum nível de adaptação de planta para pegar um animal com peso maior ou você consegue rodar dentro da mesma esteira?

**Fernando Queiroz:** Não. Na verdade, você ganha mais em precocidade do que no peso final. Então, o grande ponto é a precocidade, você passa a ter produtos melhores, mais adaptados, mas as plantas estão todas adaptadas para praticamente qualquer peso.

**Edison Ticle:** E aí você gira mais o ativo e você melhora a produtividade.

**Guilherme Palhares:** Perfeito, pessoal. Bredo.

**Henrique Brustolin, Bradesco BB:** Bom dia, Fernando e Edison. Obrigado por pegar minhas perguntas. Eu tenho duas também. A primeira, eu queria voltar um pouco na discussão de margem, olhando do ponto de vista sequencial, a tua margem bruta ficou estável em relação ao 4T, e vocês comentaram que a tua margem, no geral, foi até um pouco melhor do que vocês esperavam nesse começo do ano. Seria interessante ouvir o que está por trás disso do ponto de vista de origens que eventualmente tenham sido mais competitivas ou mercados de destinos que surpreenderam positivamente no 1T.

E, sazonalmente, o 1T é o mais pressionado do ano do ponto de vista de margens. Então, sabendo do cenário incerto do ano, se vocês acham que isso também segue válido para 2026.

E a segunda pergunta é sobre também China, mas só para ouvir um pouco, está chegando num momento incerto sobre quando que as cotas vão ser preenchidas e o que acontece com os volumes que estão no mar eventualmente indo para lá. Então, como vocês estão se posicionando agora nesses próximos meses, e se eventualmente, dada que essa incerteza acontece para o mercado todo, tem oportunidades também que estejam aparecendo nesse momento. Obrigado.

**Edison Ticle:** Vamos lá, a margem caiu neste 1T26 contra o 1T25 porque você teve uma redução de margem bruta de 140 basis. A redução da margem EBITDA só não foi da mesma magnitude porque tivemos uma diluição importante de custos advindo da integração dos novos ativos que foram adquiridos o ano passado.

Então, como eu falei, continuamos vendo um mercado, em termos de margem, mais apertado do que o ano passado em função do aumento do preço da arroba. Você tem riscos para cima? Tenho, acabei de falar, você tem Estados Unidos, você tem China, você tem Argentina, por exemplo, que tem uma cota dedicada para Estados Unidos e, que vocês devem ter visto, já veio num resultado forte no 1T e esperamos que continue acelerando ao longo do ano.

Então, temos algumas avenidas de alavancagem de margem, mas, quando você olha o *big picture*, continuamos achando que as margens de 2026 vão ser piores do que as margens de 2025, porque vai continuar tendo uma queda de margem bruta, que parte dela vai ser compensada por maior diluição de custos.

**Fernando Queiroz:** Na parte de quais as formas, como que nós fizemos isso, aí é um pouco da agilidade e do *footprint* diversificado. A China, voltando à pergunta que a Renata havia colocado, que realmente, para o 3T, as cotas devem estar esgotadas, então você deve ter um pouco mais de relevância do mercado interno dentro desse 3T e 4T de como vão ser os novos destinos para o Brasil.

Mas, Minerva como um todo, o Edinho colocou anteriormente, nós não enxergamos, para o Minerva, uma redução no nosso volume. Ele simplesmente muda de origem A para origem B. Então, nós enxergamos China ainda como o nosso principal destino.

**Henrique Brustolin:** Obrigado pessoal. E, Edinho, sua pergunta de margem, o que nos chamou atenção foi a estabilidade sequencial versus o 4T da margem bruta. Mas o cenário ano está bem 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:** Eu queria agradecer a todos por participarem da teleconferência.

Aqui, cada vez mais, vamos mostrando como que o *footprint* diversificado, mas, principalmente, um modelo de tomada de decisão, que permite agilidade e permite uma rápida adaptação a novos cenários, que continuam voláteis e vão continuar, vão ser cenários rápidos, que a forma como a

Minerva se preparou é uma forma estável, vencedora e uma forma de longo prazo de como fazemos as coisas.

E, finalmente, eu queria realmente destacar e agradecer muito à equipe da Minerva pela integração que foi feita, por como buscamos extrair valor dessa integração e como que nós, cada vez mais, num cenário volátil, aprendemos, nos preparamos, nos desafiamos de quais são os próximos passos de como que continuamos extraindo valor dessa nossa operação.

Nós estamos à disposição de vocês para qualquer dúvida, para qualquer ponto que vocês eventualmente tenham e queiram esclarecer conosco. Obrigado.

**Operadora:** A videoconferência de resultados da Minerva está encerrada. Em caso de dúvidas, envie a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail: [ri@Minervafoods.com](mailto:ri@Minervafoods.com). Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa 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.”