



**Local Conference Call
JBS S/A (JBSS3)
Transcrição dos Resultados do 1T25
14 de maio de 2025**

Operadora: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A e da JBS USA para a discussão de resultados referentes ao 1T25.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, posteriormente, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Eventuais declarações realizadas durante esta teleconferência relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, projeções, metas operacionais e financeiras relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da JBS. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, da indústria e dos mercados internacionais, portanto, sujeito a mudanças.

Estão presentes conosco hoje Gilberto Tomazoni, CEO Global da JBS, Guilherme Cavalcanti, CFO Global da JBS, Wesley Batista Filho, CEO da JBS USA e Christiane Assis, Diretora de Relações com Investidores.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Gilberto Tomazoni, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Tomazoni, pode prosseguir.

Gilberto Tomazoni:

Bom dia a todos. Muito obrigado por participar da nossa teleconferência de resultados.

A JBS abre o 2025 com um dos seus melhores resultados para um 1T. É uma demonstração da força da nossa plataforma global diversificada. A nossa receita cresceu 28% em reais e 8,5% em dólar, e o nosso lucro líquido cresceu em reais 78% e em dólar 50%. A margem EBITDA foi de 7,2% para 7,8%, mas, como a gente cresceu receita, a margem de dinheiro que a gente trouxe para dentro, cresceu 39%, e quando olha em dólar, ela cresceu 17% e, em um período em que tradicionalmente é mais fraco para a nossa indústria, a gente mostrou uma capacidade de gerar resultados, gerar margem, continuar crescendo, pagando dividendos. Trimestre após trimestre, nossos resultados comprovam que fizemos as escolhas corretas na construção da gestão da nossa plataforma.



Avançamos ainda mais em nosso objetivo de listar as ações da Companhia no Brasil e nos Estados Unidos com a conclusão do registro junto à SEC. Quando aprovado pelos acionistas minoritários, o processo representará um novo capítulo na história da Companhia. Acreditamos que essa operação vai aumentar a nossa visibilidade no cenário internacional, atrair novos investidores e fortalecer ainda mais nossa posição como líder global de alimentos.

Eu quero reforçar que os negócios de aves e suínos no Brasil e nos Estados Unidos foram destaque no 1T. Seara e Pilgrim's registraram suas melhores margens de EBITDA da história para o período, 19,8% e 14,8% respectivamente.

O resultado da Seara reflete o foco e a disciplina na busca da excelência operacional e a atuação estratégica da empresa nos mercados interno e externo com captura de valor por meio da gestão do mix de produto, além da liderança e inovação com o lançamento de novas categorias, como a linha de produtos Airfryer e a parceria com a Netflix. O negócio fortalece ainda mais seu portfólio de valor agregado.

Já o resultado da Pilgrim's foi sustentado pela demanda aquecida, disciplina na gestão de portfólio e foco na estratégia de *key customers* e custos sob controle.

Com margem de 12,4%, a JBS USA Pork também apresentou desempenho sólido, impulsionado pelo crescimento nas vendas, disciplina na gestão dos custos e mix e pelo equilíbrio entre oferta e demanda.

A nossa estratégia de diversificação geográfica e de proteínas nos permite alcançar resultados positivos a despeito da manutenção de pressão sobre as margens da JBS Beef North America. Enquanto os negócios de bovino no Brasil e na Austrália capturam os resultados do ciclo nos dois países, na Friboi o foco se mantém na excelência operacional, ampliação do portfólio de valor agregado e abertura de mercados.

Na Austrália, onde o ciclo deve permanecer favorável para os próximos trimestres, os resultados refletem melhorias operacionais e aumento da exportação. Quero destacar que em um trimestre que costuma registrar maior consumo de caixa, a alavancagem da Companhia foi de 1,99x em dólar, significativamente abaixo dos 3.66x registrados no mesmo período do ano passado, refletindo a solidez da Companhia. A receita líquida foi de R\$114 bilhões no período, com EBITDA ajustado de R\$8.9 bilhões.

Seguimos confiante em nossa estratégia de longo prazo, excelência operacional, crescimento por meio de diversificação, inovação, produtos de valor agregado e marcas fortes. A solidez da nossa plataforma global, aliada à disciplina na alocação



de capital, a diversificação de mercados e a nossa capacidade de inovação sustentam a criação de valor para todos os nossos *stakeholders*, colaboradores, clientes, investidores, parceiros e a sociedade.

Em resumo, os resultados do 1T reforçam nossa convicção de que estamos no caminho certo, crescendo com consistência, ampliando margem e preparando a JBS para um novo ciclo de oportunidades. Agradeço mais uma vez pela sua participação nesse *call* de resultado e agora eu passo a palavra ao Guilherme, que vai detalhar os nossos números.

Guilherme, por favor.

Guilherme Cavalcanti:

Obrigado, Tomazoni. Vamos agora passar para os destaques operacionais e financeiros do 1T25, a partir do slide 10, por favor.

A receita líquida do 1T foi de R\$114 bilhões, ou US\$19,5 bilhões. O EBITDA ajustado totalizou R\$8,9 bilhões, US\$1,5 bilhões, e que representa uma margem de 7,8% no trimestre. O lucro líquido foi de R\$2,9 bilhões, ou US\$500 milhões, no trimestre. Ajustando pelos itens não recorrentes, o lucro líquido ajustado é de R\$3,3 bilhões, ou US\$572 milhões.

No próximo slide, no 1T25, o fluxo de caixa das atividades operacionais registrou um resultado negativo de R\$1,7 bilhões, ou US\$285 milhões, enquanto o fluxo de caixa livre foi negativo em R\$5,4 bilhões, ou US\$917 milhões. As principais variações que impactaram o fluxo de caixa na comparação com o anual foram:

- O aumento do pagamento de impostos no montante de R\$1,2 bilhão, ou US\$206 milhões, impulsionado pelos sólidos resultados principalmente da Seara, PPC, US Pork e Austrália;
- Aumento do capital de giro impactado principalmente pelo crescimento dos estoques devido ao maior custo do gado no Brasil e nos Estados Unidos;
- Aumento dos depósitos em garantia das nossas posições de proteção no mercado futuro motivada pela alta do preço do boi nos Estados Unidos;
- E pagamentos de acordos relacionados ao *antitrust* no montante de US\$140 milhões .

Passando para o slide 12, a dívida líquida do 1T encerrou em US\$14,8 bilhões, uma queda de 1,1 bilhão em relação ao ano anterior. Gostaria também destacar alguns



avanços que fizemos na gestão de passivos, que nos permitiu alcançar um prazo médio de aproximadamente 12 anos e um custo médio de 5,4%: Em janeiro de 2025, emitimos Notas Sêniores no montante total de US\$1,75 bilhão com forte demanda por esses títulos; em março, emitimos um CRA na Seara no montante de aproximadamente R\$800 milhões, ou US\$123 milhões, sendo a primeira emissão com prazo de 30 anos, a mais longa do mercado de capitais brasileiro; como evento subsequente, recomparamos, em maio, mais US\$850 milhões em Notas Sêniores com vencimento em 2030; e protocolamos uma emissão de um novo CRA, por meio da Seara, no montante total de R\$800 milhões, ou US\$141 milhões, podendo chegar a R\$1 bilhão, ou US\$176 milhões.

A alavancagem em dólares reduziu, em um ano, de 3,66x para 1,99x no 1T25. A queda ocorre devido à expansão do EBITDA e da redução do endividamento.

Para finalizar essa sessão, gostaria de ressaltar que, em Assembleia Geral, foi aprovada a distribuição de R\$4,4 bilhões, ou US\$789 milhões, em dividendos, equivalente a R\$2,00 por ação, ou US\$0,36 por ação, que serão pagos hoje. Vale lembrar que ainda temos R\$1,00, ou US\$0,17, a ser distribuído em caso da aprovação da dupla listagem.

Vou agora passar resumidamente pelas unidades de negócio. Começando com a Seara, no slide 14, o crescimento da receita líquida no trimestre foi de 22%, enquanto a rentabilidade cresceu aproximadamente 8 p.p., atingindo 19,8% de margem de EBITDA, um recorde para o 1T. Esse resultado é consequência da melhor execução comercial e operacional, forte demanda global por aves e suínos e ampliação do portfólio de valor agregado.

Passando agora para o slide 15, no 1T25, a JBS Brasil registrou uma receita líquida 30% superior ao 1T24 como resultado da forte demanda internacional e dos maiores preços no mercado doméstico, que visaram compensar o forte aumento do preço do gado. Assim, a margem de EBITDA atingiu 4,1%, uma leve queda na comparação anual.

Passando para o slide 16 e falando a partir de agora em dólares e US-GAAP, a receita líquida da JBS Beef North America, no 1T25, cresceu 15% comparado com o ano anterior, como resultado da forte demanda que impulsionou os preços do atacado *cutout* para níveis de recorde nos Estados Unidos. Contudo, a rentabilidade continua pressionada pelo ciclo pecuário desafiador que tem mantido o preço do gado vivo também em patamares de recorde.

No slide 17, temos a JBS Austrália. Na comparação anual, o crescimento da receita em 12% é fruto principalmente do maior volume vendido na exportação de carne bovina. A margem de EBITDA atingiu 10,4%, um aumento de 1,3 p.p. na



comparação anual como resultado da maior disponibilidade de animais para abate e ganhos de eficiências operacionais.

Passando agora para a JBS USA Pork, a receita líquida do trimestre cresceu 5% na comparação anual, refletindo o aumento dos preços impulsionado pela forte demanda. O consumo de carne suína também está sendo favorecido pelo preço médio da carne bovina e se mantém em patamares elevados. Mais uma vez, a JBS, USA Pork demonstra consistência e solidez nos resultados no trimestre. Assim, a margem EBITDA ficou em 11,1%.

A Pilgrim's Pride, conforme destacado no slide 19, registrou um aumento na receita líquida de 2% no trimestre. No 1T25, a Pilgrim's apresentou um desempenho sólido, refletindo a execução consistente de sua estratégia e a resiliência do portfólio diversificado em todas as regiões onde atua.

A Companhia manteve margens robustas, impulsionadas por ganhos operacionais e pelo fortalecimento contínuo de parcerias estratégicas com os clientes-chave, mesmo diante de um cenário volátil.

Deste modo, gostaria de abrir a nossa sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, cliquem no botão *Levantar a Mão*. Para retirar a pergunta da fila, por favor, cliquem no botão *Abaixar a Mão*.

E nossa primeira pergunta vem de Ricardo Alves, Morgan Stanley. Por favor Ricardo, pode prosseguir.

Ricardo Alves, Morgan Stanley: Bom dia a todos, espero que vocês consigam me escutar. Muito obrigado pelo *call*, pessoal, e pela oportunidade. Eu queria fazer a pergunta, que acho que é a mais óbvia, dados os acontecimentos dos últimos dias, sobre a listagem. Nesse contexto das cartas apresentadas pela JBS, com relação às recomendações dos *proxy advisors*, nesse contexto, eu queria escutar de vocês como que têm sido essas últimas reuniões que vocês têm tido com o investidor institucional, como que a listagem tem sido recebida, o *feedback* do mercado e como que vocês estão reagindo a esses *feedbacks*?

Do nosso lado, a gente tem escutado aquelas discussões antigas de 2023 sobre inclusão e exclusão de índice que a Companhia já tem debatido há muito tempo,



tem essa sensação de que, a cada semana que a gente supera um debate, outros debates surgem em cima do mesmo tema, que é a listagem. Então, eu acho que a cada semana que vocês têm rodadas de reuniões com investidores, seria de grande ajuda para a gente entender como que a listagem tem sido recebida, qual a expectativa sobre a Assembleia e os votos na sexta-feira. Então, eu acho que seria legal ter um *update* com relação a isso.

Minha segunda pergunta, indo para o lado operacional, acredito que Austrália Pork e Seara foram as grandes surpresas, mas queria focar minha pergunta na Seara. No lado da exportação, será que vocês conseguiram entrar um pouco mais no detalhe ali na exportação? A gente consegue acompanhar preços aqui no mercado doméstico, agora, no lado da exportação, imagino que pode ter sido um grande *driver*, o que surpreendeu a gente, eu diria que mais nesse trimestre, foi essa margem de 20% estável tri contra tri. A gente entende bem as dinâmicas do 4T entrando para o 1T aqui no seu *business* doméstico, no *business* de preparados e processados, então eu imagino que deve ter tido um suporte grande do lado internacional.

Então, se vocês puderem comentar, mesmo que seja qualitativamente, como que foi a demanda externa do lado de frango e também de suínos, acho que seria interessante. Obrigado pelo *call* mais uma vez, pessoal.

Guilherme Cavalcanti: Oi Ricardo, aqui é o Guilherme. Bom Ricardo, acho que, desde o início, sempre que a gente fez anúncios relacionados à listagem, o preço da ação sempre reagiu muito bem, ou seja, mostrando um suporte grande do mercado em relação à transação. Acho que lá em 2023, quando a gente fez esse anúncio dessa estrutura pela primeira vez, a ação subiu quase 10% no dia. Quando o BNDES anunciou que ia se abster, a ação subiu mais de 15% no dia e mais de 20% na semana, e quando a SEC aprovou o *application* também foi uma subida de quase 10% no dia, e essa subida toda veio, principalmente, de investidores estrangeiros.

No início do ano, o percentual de estrangeiros no nosso *free float* era de 65%, hoje já está em mais de 80%. Então, isso mostra um suporte e de estrangeiros se antecipando a uma listagem aqui nos Estados Unidos.

Então, a gente tem tido esse suporte, as conversas que a gente tem frequentes com os investidores é dar suporte. A gente não tem acesso aos votos dos passivos, dos fundos passivos, se seguem ou não as recomendações das agências e os votos, em geral, tendem a chegar mais próximo da Assembleia.

Então, assim, dessa perspectiva, eu sei que muita gente não tem o costume de votar, muitos fundos simplesmente não votam em Assembleias e é por isso que a



gente tem feito algumas conversas com investidores exatamente para lembrar eles de vir votar, que é importante, seja mandar o boletim de voto à distância, seja vir votar presencialmente nessa matéria, porque eu acho que todo mundo vê como é positivo, o preço da ação refletiu isso, então venham, vamos corroborar e fazer passar isso para frente para o nosso próximo estágio.

Gilberto Tomazoni: Ricardo, Tomazoni falando, em respeito a pergunta que você fez da Seara, mas antes de responder à pergunta diretamente, acho que é importante, como você falou do mercado internacional, entender que nós temos um aumento de demanda por proteína global. Ela pode ser maior em um país, em uma região, mas ela é um fenômeno que está acontecendo em todos os mercados em que nós atuamos, e é uma mudança de padrão de consumo.

O consumidor está percebendo a proteína como parte de uma dieta saudável, o aumento do consumo da proteína, além disso, essas novas drogas de emagrecimento – o GPL-1 que chamam, né? –, o Mounjaro, Ozempic e outras, elas demandam um consumo maior de proteína para não ter o efeito negativo da perda de massa muscular.

Então, isso tem levado a uma demanda global de consumo de proteína. Não é uma proteína ou outra, são todas as proteínas. Obviamente, elas têm uma diferença entre um e outro tipo de mercado.

O segundo ponto importante é que a oferta, principalmente de frango, é uma oferta que está muito equilibrada em relação ao que a demanda e o que o mercado está ofertando, e isso se deve a uma situação em que nós temos o fornecimento de material genético, ele é um gargalo para o crescimento rápido da Companhia, porque o frango, como tem um ciclo mais rápido, ele podia crescer mais rápido, mas tem uma oferta limitada de material genético.

Então, isso tudo tem feito com que o mercado internacional tenha sido bastante robusto. Nós temos crescido a Seara – agora voltando especificamente para o caso da Seara –, a Seara cresceu forte no mercado internacional, cresceu com volume e cresceu com repasse de preço. Nós tivemos um aumento de custo nesse período, o milho, principalmente o milho, esteve mais caro do que no trimestre anterior, mas a Seara conseguiu mitigar esse aumento que teve nos custos de produção com a gestão de mix e com inovações, principalmente no mercado interno. A Seara tem lançado vários produtos, a APAS, que está acontecendo essa semana, a Seara lançou duas inovações, que eu citei no início, que demonstram a liderança em inovação que a Seara tem feito.

Isso tudo tem permitido à Seara mitigar os aumentos de custos e manutenção de margem.



Ricardo Alves: Muito obrigado, Guilherme. Muito obrigado, Tomazoni, também.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Henrique Brustolin, Bradesco. Por favor Henrique, pode prosseguir.

Henrique Brustolin, Bradesco: Bom dia a todos. Obrigado por pegar minhas perguntas. Dois pontos que eu queria explorar. A primeira, Guilherme, com você, eu acho, do capital de giro. As grandes linhas eu acho que ficaram claras o que impactou no trimestre, o que eu queria ouvir um pouco era como que a gente deveria pensar nesses itens evoluindo ao longo do ano, ou como que vocês veem a dinâmica de capital de giro para o ano no fim.

Pensar talvez nas grandes linhas de estoques, fornecedores, se tem alguma, eventualmente, reversão que a gente pode ver nos próximos e até se tiveram alguns itens, ou quais foram os itens, *one-offs* não recorrentes mais relevantes que impactaram o trimestre, além talvez do acordo *antitrust* que passou ali. Essa é a primeira.

E a segunda eu queria ouvir um pouco como que vocês qualificam e têm visto a dinâmica em US Beef. Foi um começo de ano mais duro, acho que já tinha bastante sinalização disso, mas como que vocês veem margem e a dinâmica do mercado agora evoluindo conforme a gente entra no *barbecue season*? E com um pouco mais de visibilidade do resultado do Q2, principalmente nessa divisão, como que isso conversa com a expectativa de manter EBITDA *flat* no ano a ano pensando na dinâmica de US Beef e das demais divisões? Essas são as perguntas, obrigado.

Guilherme Cavalcanti: Oi, bom dia, Henrique. Então, vamos lá, o primeiro impacto foi que esse ano a gente teve um maior volume de *deferred livestock*, que é quando o pecuarista atrasa o pagamento de dezembro para janeiro, isso acontece todo ano, tá. Ano passado foram US\$ 400 milhões e esse ano foram US\$530 milhões, então esse ano a gente teve um volume maior de *deferred livestock*, que caiu no 1T, então consumiu mais capital de giro nesse 1T, inclusive quando a gente compara o 1T do ano anterior.

Outro motivo foi pelo preço do boi recorde, que faz com que os... o 1T sempre é um trimestre que a gente recompõe estoques e esses estoques foram recompostos com preço maior do boi, o preço da carcaça está maior devido ao preço do boi recorde. Então, esse aumento do preço fez com que a gente tivesse um aumento de estoque, que demandou esse capital de giro.

Também a gente faz proteções no mercado futuro. Por exemplo, a gente vende carne e compra e compra boi e casa isso usando o *hedge* de mercado futuro. Como o preço do boi subiu muito, a gente teve que aumentar o depósito de margem em



garantia, e isso sai do fluxo de caixa porque entra num caixa que eu não tenho acesso mais, então sai esse capital de giro no fluxo de caixa livre.

Então, essas foram os principais itens do capital de giro. Lembrando que não está no capital de giro, mas a gente também teve US\$ 234 milhões de pagamento de impostos, que não teve no 1T do ano passado por causa dos bons resultados de Seara, PPC, US Pork e Austrália.

E a gente teve também, no material genético e ativo biológico, a gente teve aí um leve ajuste nos grãos, que isso impactou também o ativo biológico.

Wesley Batista: Sobre o boi nos Estados Unidos, sem dúvida nenhuma, 2025 vai ser um ano bem mais desafiador do que 2024, a gente já tem, depois do 1T e começando o 2T, isso é bem claro, o 1T desse ano vai ser bem mais desafiador que o ano passado, foi mais desafiador e o 2T também vai ser mais desafiador, a gente já tem visto isso.

A gente teve o boi no 1T, a carne bovina, na verdade, subiu 9% trimestre contra trimestre, mas o boi subiu 13%. Então, apesar de a demanda estar forte por carne bovina no mercado americano, a oferta de boi, sem dúvida nenhuma, está bem mais apertada.

Fora isso também, dentro do 2T a gente vai ter, pelo menos metade desse 2T, um impacto das tarifas, que teve um impacto adicional de provavelmente 1,5% de diferença, que é relevante. A gente tem conseguido reverter parte disso com melhoria operacional, que a gente vem continuando, mas com certeza, na verdade, o 2T vai ser um trimestre mais desafiador do que o 1T, isso a gente já tem visto, pelo menos até a metade aqui do trimestre, dada a oferta de boi e a questão das tarifas, que agora, vamos ver o que acontece, a gente teve esse acordo com os Estados Unidos, mas hoje as plantas de bovino dos Estados Unidos estão desabilitadas para a China, então ainda não tem um impacto imediato até hoje, vamos ver o que acontece aí. Mas sem dúvida nenhuma, para resumir, esse ano de 2025 vai ser mais desafiador.

Tendo dito isso, acho que tem um negócio que é super relevante ter em mente que a gente continua esperando que essa posição nossa de ter a diversificação vai funcionar melhor do que nunca, porque apesar do negócio de bovino nosso nos Estados Unidos estar com esses desafios, a gente tem visto as outras proteínas e as outras geografias também do nosso negócio de bovinos conseguindo compensar esse desafio que a gente está tendo nos Estados Unidos e ter um bom ano.

Henrique Brustolin: Obrigado, Guilherme, Wesley. Muito claro.



Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Isabella Simonato, Bank of America. Por favor Isabella, pode prosseguir.

Isabella Simonato, Bank of America: Oi, bom dia, Tomazoni, bom dia, Guilherme. Obrigada pela oportunidade. Eu queria voltar só, Guilherme, você faz aquele exercício normalmente sobre o EBITDA *breakeven* do ano, acho que em função dos movimentos que você comentou, tanto de imposto como *working capital*, enfim, acho que seria interessante a gente recapitular o que a gente pode esperar dessas grandes linhas para 2025, acho que em complemento à pergunta que já foi feita sobre caixa.

E voltando para JBS Brasil, a gente viu, assim como em US, uma pressão vinda de gado, mas, ao mesmo tempo, a exportação parece que, na ponta, tem acelerado, inclusive com preços para China mais fortes. Queria ouvir um pouco a leitura de vocês sobre *outlook* para o restante do ano e ciclo dentro da JBS Brasil. Obrigada.

Guilherme Cavalcanti: Oi Isabella, eu acho que a gente não tem ainda elementos para mudar aquele EBITDA de *breakeven* que eu passei no *call* anterior de US\$ 4,5 bilhões. Lembrando que o imposto, geralmente eu falo, o EBITDA de *breakeven* de 4,5, a gente teoricamente não estaria pagando imposto porque não tem resultado, qualquer EBITDA acima disso, a gente tira 25%, que é a nossa alíquota efetiva. A alíquota efetiva ficou em 19% no 1T, então está em linha com a questão do imposto.

O capital de giro, que na minha conta eu tinha colocado US\$ 350 milhões por ano de capital de giro por causa das expansões, esse, sim, pode sofrer alguma variação dependendo como é que vai ser a evolução dos grãos ao longo do ano, mas até agora a expectativa das safras tem sido boa, o milho já tinha subido, já voltou no Brasil para níveis mais baixos, então eu acho que ainda não mudaria aqui o mesmo número que eu passei no *call* anterior de EBITDA de *breakeven* de US\$ 4,5 bilhões.

Gilberto Tomazoni: Isabella, obrigado pela pergunta. Vou responder aqui à questão que você fez sobre a JBS Brasil. Então, assim, o boi, comparado trimestre com o trimestre, o preço da arroba do boi cresceu muito, cresceu 36% mais ou menos, e isso obviamente pressionou as margens. Mas ainda você pode ver que a margem que nós estamos apresentando da JBS Brasil é uma margem muito saudável, uma margem dentro de uma expectativa que a gente tem para esse negócio, que tem uma cadeia muito curta, porque nós não carregamos de uma cadeia de produção.

Agora, a exportação, o mercado doméstico continua forte, o mercado internacional também continua forte, o Brasil aumentou os abates, teve um crescimento de abate, o IBGE divulgou em torno de 4%, se você comparar com o 1T do ano passado, se comparar com o 4T, cresceu 2,4%, o que é positivo, porque esse crescimento do



preço da arroba do boi leva a uma rentabilidade para o pecuarista. O pecuarista não está desestimulado a ficar reduzindo rebanho, reduzindo produção de matrizes, porque o negócio está ruim, ele mantém as matrizes, isso prolonga o ciclo favorável que nós vamos ter no Brasil.

Então, assim, nós vemos esse fator como positivo. Porque o equilíbrio entre a oferta e a demanda é que mantém uma cadeia saudável. Isso que nós estamos enxergando.

Agora, a Friboi, nós temos mitigado esse aumento forte da demanda com produtos de valor agregado, então a Friboi tem feito investimento em cada vez ter uma oferta de produtos de valor agregado, ter o trabalho junto aos pecuaristas de melhorar a apresentação dos produtos, de melhorar a oferta do produto, a gente chama Açougue Reserva, Friboi Reserva, isso tudo tem permitido que a Friboi aumente a sua participação no mercado interno, não só em volume, mas com qualidade de e qualidade de portfólio.

Isabella Simonato: Tá claro, super, obrigada.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Thiago Bortoluci, Goldman Sachs. Por favor Thiago, pode prosseguir.

Thiago Bortoluci, Goldman Sachs: Oi, pessoal, bom dia a todos. Obrigado, Tomazoni, Wesley, Guilherme, pela oportunidade de fazer perguntas e conversar com vocês. Sempre muito bom. Eu vou fugir um pouco da discussão de resultado para voltar no tema de dupla listagem, que eu acho que é o mais tópico aqui, pelo menos nas conversas com o mercado.

Na maioria das comunicações relacionadas ao tema que vocês têm soltado, vocês mencionam explicitamente a possibilidade de eventuais aumentos de capital para financiar o *pipeline* de crescimento. Em paralelo, quando eu olho o seu balanço do trimestre, vocês fecham o trimestre com uma alavancagem de 2x, quase US\$ 15 bilhões em caixa e ainda gerando mais de US\$ 2 bilhões de *free cash flow* em uma base recorrente aqui.

À medida que a gente se aproxima do momento da listagem, primeiro, eu queria pedir a ajuda de vocês para entender o tamanho da oportunidade de crescimento, particularmente inorgânico, que vocês veem pela frente e qual é a magnitude de necessidade de capital que essa frente poderia apresentar tanto em termos absolutos quanto relativos a ponto de ser um dos pontos de fundamentação para a dupla listagem? Essa é a primeira pergunta.



E aí já emendando um *follow-up* no mesmo tema, eu queria aproveitar e dar a oportunidade de vocês, mais uma vez, defenderem um racional para a proposta do *dual share classes*, que eu acho que tem sido muito tópico com as *proxy agencies*, particularmente para a gente entender qual é a necessidade dessa estrutura de *super voting power* e por que que vocês entendem que ela não traz prejuízo para os minoritários. São essas as perguntas. Obrigado, pessoal.

Guilherme Cavalcanti: Obrigado, Thiago. Bom, começando com a questão do crescimento, quando a gente começou a montar essas estruturas de estar nos Estados Unidos, a empresa tinha um tamanho bem menor do que a gente tem hoje. Então, a gente falava, por exemplo, que fazer uma aquisição de US\$ 2 a US\$ 3 bilhões, a gente precisava de *equity*. Hoje, a gente está com a EBITDA de mais de US\$ 7 bilhões, então a gente consegue fazer aquisições de US\$ 2-3 bilhões sem a necessidade de emissão de *equity* porque isso é 0,3x o EBITDA, o que torna o cenário de emissão de *equity* para um M&A mais remoto, sem dúvida.

Só que ter essa flexibilidade, se um dia surgir oportunidade, eu acho que é positivo porque... lembrando que a gente tem *track record* e disciplina financeira muito forte, acho que até recentemente apareceu ativos que tinham bastante sinergia, faziam bastante sentido que a gente adquirisse e a gente simplesmente não fez nem proposta porque o preço que se falava era um preço que a gente achava que não ia criar valor.

Então, um primeiro ponto é assim, a gente continua a nossa estratégia de comprar ativos sempre que a gente enxerga uma criação de valor clara para aquele ativo, e o fato da dupla listagem não vai mudar essa estratégia. E a questão de ter mais flexibilidade para emitir ações, isso também não muda, não faz com que a gente aumente o nosso apetite ou não. Nosso apetite vai ser determinado pelas oportunidades que aparecerem.

É óbvio que vai dar uma flexibilidade se aparecer um ativo bastante relevante, o que hoje em dia não está no radar. Hoje não é nosso foco, nosso foco hoje é completar essa dupla listagem. Mas ter essa flexibilidade é sempre bom.

Até porque – e aí já entrando na segunda parte da pergunta – hoje o acionista controlador ele já controla a Companhia com 49%, qualquer assunto ele aprova. O controle não vai mudar nesse sentido. A única diferença que muda é que obviamente se um dia realmente aparecer uma oportunidade, que hoje a gente não tem no radar, de fazer uma aquisição mais relevante que você emita ações e você dilua o acionista controlador, quando você chega num determinado limite, por exemplo, quando você chega a 40% - lembrando que há seis anos, o controlador tinha 40%, hoje, depois de várias recompras de ações, hoje tem 49% -, quando você tem 40%, você começa a tomar decisões não necessariamente no que cria mais



valor para a Companhia porque você vai ter um *trade-off* entre você perder o seu controle.

Então, essa flexibilidade é interessante para que a gente tenha certeza de que as decisões sejam tomadas no melhor interesse da Companhia. E também, assim, nosso negócio, lembrando que nosso negócio é um negócio difícil, a gente tem uma cadeia longa, a gente começa a alimentar as matrizes, depois cresce os animais e chega no final a gente tem margem de 10%. A gente não pode cometer erros no meio do caminho.

A gente viu exemplos, competidores nossos, com pessoas brilhantes no Board, com *management* brilhantes que não entendiam do negócio e a gente viu destruindo o valor por muito tempo. O nosso negócio é um negócio que é muito importante que você tenha um controle definido e um controle definido por gente que entende do negócio, que tem um *track record*. Um *track record* de quem comprou a Swift lá atrás com um EBITDA negativo de US\$ 400 milhões e primeiro ano na mão de JBS US\$ 400 milhões positivo. Que comprou uma Seara com R\$ 1.4 bilhão de EBITDA negativo, no primeiro ano R\$ 1.4 bilhão positivo. Comprou uma Pilgrim's em *Charter 11* por US\$ 800 milhões, que já pagou US\$ 3,5 bilhões de dividendo e hoje vale 12 bilhões na Nasdaq.

Então, você poder garantir que você tem um acionista controlador que entende do negócio, que está pensando no longo prazo para os acionistas que estão aqui para o longo prazo, esse é o melhor formato. E, de novo, com um *track record* de quem entende, que cria sucessão, que está nesse negócio por longo prazo, que tem um horizonte de investimentos de longo prazo.

Então, acho que isso é importante a gente ver. Já mencionei um estudo do AlphaKey no Brasil, de 2014 para cá, das empresas que mais destruíram valor, 75% eram Corporations, das que mais criaram valor, 75% tinham seu controle definido. Óbvio que cada caso é um caso, mas mais especificamente no nosso setor, é muito importante, de novo, a gente ter um controlador que entenda o negócio.

Então, esse é o racional para que a gente tenha essa questão das duas classes de ações. Fora isso, a dupla listagem tem todos os outros benefícios, que a gente já comentou aqui de ter um aumento da base de investidores. A gente já está vendo isso na nossa base, mais investidores estrangeiros entrando, e poder acessar e ter um *re-rating* que nem a gente teve na nossa dívida.

Antes de a gente ter a nossa dívida registrada na SEC, a gente chegava a ser 3% acima de juros no *spread over Treasuries* de Tyson. Hoje a gente é *treidado* praticamente no mesmo nível de Tyson. Então, a gente espera que aconteça um *re-rating* parecido no preço das ações.



E a gente listando, fazendo nossa listagem primária, a gente vai poder entrar em diversos índices que hoje a gente não está. A PPC, por exemplo, está em cerca de 100 índices e a gente está em cerca de 15 índices hoje. Então, dado hoje o tamanho dos fundos passivos na demanda por ação, isso aí vai fazer uma diferença.

Então, acho que, de novo, tem todos esses benefícios, eu acho que no nosso caso, lembrando que todos os acionistas podem escolher tanto a ação com mais voto quanto de menos voto, a gente dá essa opção para todos os acionistas e eles podem depois converter a ação que tem mais voto para a ação de menos voto a qualquer momento. A gente está dando uma opção e eu acho que, para o longo prazo, tem valor. A Companhia, se você olhar a apresentação da JBS de 2007, a gente segue a mesma estratégia até hoje, de diversificação geográfica, diversificação de proteínas via aquisições que criam valor e entrada em alimentos preparados e marcas.

Thiago Bortoluci: Muito bom, Guilherme, obrigado.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Guilherme Gutilla, BTG. Por favor Guilherme, pode prosseguir.

Guilherme Gutilla, BTG: Olá, pessoal, tudo bem? Bom dia. Duas perguntas aqui do nosso lado. Sobre a Seara, só continuando num ponto que vocês mencionaram antes sobre oferta e demanda de frango, o quão confiante vocês estão que esse cenário deve continuar balanceado agora ao longo do ano? E quando que vocês acham que uma oferta talvez maior adicional deveria vir para o mercado para fazer esse ciclo voltar a se repetir?

E a segunda pergunta é em relação também a frango, só que em relação aos *spreads* nos Estados Unidos. A gente está vendo os *spreads* crescendo bastante, com os preços do peito aumentando bastante ao longo do ano. Queria entender um pouquinho melhor como vocês estão esperando o cenário para PPC esse ano.

E também, se vocês pudessem ajudar a gente a entender um pouquinho mais porque os preços do peito estão aumentando tanto e os outros não estão seguindo essa mesma curva, por favor.

Gilberto Tomazoni: Guilherme, obrigado pela pergunta. Primeiro eu vou responder sobre a Seara, mas que, na verdade, ela se transfere, o que eu vou falar, também para o caso dos Estados Unidos, que não é uma questão localizada do Brasil. Você falou quão confiantes nós estamos com relação ao resultado do frango, da oferta de frango no Brasil. Eu comentei antes, na abertura, e logo depois da primeira pergunta que eu respondi, de que nós temos hoje no Brasil e no mundo inteiro um gargalo, que é um gargalo de fornecimento de material genético.



Hoje nós temos duas grandes empresas no mundo de material genético, a COBB e Aviagen, e elas que definem a oferta que a gente vai ter de material genético. Eles fizeram, no passado, todos eles trabalham sempre para melhorar a sua competitividade, as empresas de material genético competem entre elas e uma das melhorias que foram feitas, foram feitas melhorias de conversão alimentar, melhor reposição de músculo nos animais, que, nesse caso, não favoreceu ao aumento do número de ovos por galinha, ou pior, reduziu o número de ovos por galinha e reduziu a fertilidade.

Então, isso levou a, mesmo tendo um crescimento de matrizes no campo, o número de animais, o número de pintinhos que são alojados nas granjas, ficasse praticamente igual, ou um crescimento de 1 ou 2%. Isso é de uma maneira geral o que está acontecendo. Mas isso não se deve a uma decisão das empresas, porque se deve a essa questão do gargalo, de que tudo tem material genético.

A outra questão, “Ah, como melhorar o manejo desses animais e permitir aumentar a fertilidade, aumentar o número de pintinhos que a gente consegue alojar?”. Isso não é uma coisa que resolve no curto prazo, são coisas tudo de médio e longo prazo.

Então, quando eu olho esse ano, acho que esse ano está dado. Não vamos ter nenhuma grande mudança no que está previsto de oferta de pintinhos, seja no Brasil, seja nos Estados Unidos. Esse é o ponto. “Ah, mas o que vai acontecer para frente?”, o que vai acontecer para frente, muito vai depender dessas empresas de material genético que a gente tem, porque o material está atrativo, as empresas poderiam querer reagir rapidamente, mas não é o que ocorre.

Aí a pergunta especificamente nos Estados Unidos, nos Estados Unidos a demanda por frango tem aumentado. Esse é um grande fato. O Wesley comentou antes, quando ele respondeu sobre a questão do bovino, do aumento do preço dos animais e que o *cutout*, mesmo subindo, não consegue acompanhar o aumento de preço.

Então, assim, o consumidor está tendo uma opção por uma proteína mais barata. Então, o frango, entre as proteínas mais baratas, é muito competitivo. E aí aumenta a demanda de frango.

Outra coisa, o consumidor, ele está mudando seus hábitos. Ele está fazendo uma mudança, ele está reduzindo as suas idas ao restaurante e trocando pela parte de Deli. Então, ele está passando mais vezes no mercado, comprando menos por vez, mas indo mais vezes. Então, tem crescimento do Deli, que é o alimento preparado, ele transfere a experiência que ele está tendo no restaurante para dentro de casa e não tendo que fazer o preparo da comida.



E por que que o peito cresce mais? Porque o peito é o commodity, e quando se tem uma demanda maior que a oferta, quem puxa mais é o commodity, não é o mix de valor agregado. Então, isso é natural que faz. O que sobe rápido, é o que desce rápido. Os outros são demandas muito mais estáveis e que fazem com que essa tenha essa variabilidade.

Guilherme Gutilla: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Guilherme Palhares, Santander. Por favor Guilherme, pode prosseguir.

Guilherme Palhares, Santander: Bom dia, Tomazoni, Guilherme e Wesley. Obrigado pelas perguntas. É só uma. Na verdade, eu queria aproveitar o comentário do Tomazoni sobre a questão de mudança do consumidor nos Estados Unidos. O Fábio comentou no *call* recente de Pilgrim's sobre essa mudança. Eu gostaria de ouvir um pouco de como é que isso tem afetado as operações aí nos Estados Unidos de uma maneira geral, não olhando só exclusivamente para o PPC.

Mas em US Beef e US Pork também, como é que vocês têm se preparado para esse momento, dado que a Companhia aí sempre teve uma presença muito forte no *food service*? Então, gostaria de ouvir um pouquinho.

Wesley Batista: Guilherme, bom dia. Não, a gente, na verdade, está vendo uma demanda de proteína, nas três proteínas, bastante relevante, bastante alta e, apesar de a gente ter uma posição grande no *food service*, na verdade, o nosso negócio de varejo é maior do que o nosso negócio de *food service*, a gente tem bastante negócio no varejo e o nosso negócio de varejo é bastante relevante. E a gente está nos dois lados, a gente vende para os dois canais. Então, quando você tem uma migração dessa é relevante, é uma coisa que a gente acompanha de perto, mas não significa maior ou menor demanda para a gente. Isso são vasos comunicantes para a gente e, na verdade, construindo no que o Tomazoni está falando, a gente está vendo demanda das três proteínas bastante forte.

Quando a gente fala desse negócio, por exemplo, como exemplo, na carne bovina, 9% de *cutout* – apesar de tudo bem que o preço da matéria-prima subiu mais – é bastante relevante, mostra para a gente uma demanda bastante forte.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Leonardo Alencar, XP. Por favor Leonardo, pode prosseguir.

Leonardo Alencar, XP: Bom dia, Tomazoni, bom dia, Cavalcanti, Wesley, Chris. Obrigado por pegar minha pergunta e parabéns pelos resultados. Eu talvez quisesse entrar um pouco mais nesse detalhe de US Beef, Wesley. Eu entendo



essa dinâmica de que a matéria-prima subiu, o *cutout* também, a matéria-prima subindo um pouco mais, mas se a gente pudesse fazer um exercício teórico, talvez, dado que o volume de abate caiu já um pouco mais esse ano, vamos dizer que esse começo do ano, impactado aí pela questão de oferta também de gado, acho que reduziu um pouco mais o abate.

Se pudesse comentar até onde pode ir esse nível de abate, até porque o preço da carne está sustentando, batendo recorde histórico já num cenário de oferta menor, mas fica a sensação que talvez a gente tenha muito mais para onde ir e que mesmo se reduzir mais o abate, ela talvez esteja perto do teto, mas que preço de boi talvez não.

Minha dúvida é se nesse cenário de margem, que você já comentou no começo sobre um 1T que era esperado, o 2T vai ser bem desafiador, um 25 aparentemente mais desafiador do que estava sendo previsto antes. Mas será que a gente não viu ainda o fundo do poço na operação de US Beef? Será que a gente pode ver até outros *players* reduzindo de maneira mais drástica o volume? Então, eu queria ouvir um pouquinho mais sobre esse ponto do US Beef.

E só um ponto a mais, até porque você comenta também da questão de tarifas impactando já o 1T até por conta das exportações das plantas de bovino dos Estados Unidos para a China, que estão congeladas, vamos dizer, a dinâmica de tarifa, até para poder pensar como é que a gente vai enxergar talvez isso no 2T, além da questão de impacto de custo, quais mercados eventualmente as negociações foram paralisadas ou ficaram mais lentas? Só para saber se o começo do 2T ele acaba sendo mais pesado por conta dessa dinâmica na parte de exportação, ainda que o mercado interno nem tanto.

Só para entender até que ponto que as dúvidas e incertezas e volatilidade das tarifas acabaram congelando as negociações comerciais e os mercados. Vale acho que até para Brasil também, não somente US. Obrigado.

Wesley Batista: Leonardo, bom dia. 2025 vai ser um ano mais difícil que 2024, mas a gente acha que é o pior ano, vamos falar assim, do ciclo. A gente acha que 2026 é um ano que começa a ter uma melhoria. A gente acha que é mais para o final do ano de 2026, mas a gente espera... pelo menos por enquanto, a gente está vendo 2026 um ano menos pior do que 2025, apesar de 2025 ser um ano bem desafiador.

Quando fala de negócio de tarifa, eu acho que na parte que mais impactou, Leonardo, foi a parte do negócio de couro, por incrível que pareça. A gente tem bastante comércio de negócio de couro dos Estados Unidos que vai para China, os Estados Unidos mandam bastante couro para China para ser processado lá, e



quando teve essa tarifa alta aí, teve um impacto bastante relevante no negócio de couro nosso. Então, é um impacto bastante grande.

Agora, isso foi metade do 2T, que foi impactante, e agora vamos ver, depois de essas tarifas serem reduzidas aí, como que vai se comportar o mercado e como é que vai ajustar esse negócio de couro, e também do negócio da carne nossa, apesar que a carne, lembrando, a tarifa estava alta e teve a perda de habilitação, só no negócio de carne bovina, não retomamos ainda as habilitações de carne bovina.

Esse negócio também vai impactar uma parte do negócio de porco, também o negócio de China é importante, China é um mercado importante para o porco, para alguns itens, ou seja, metade do 2T vai ser impactado por isso.

Gilberto Tomazoni: Só completando o que o Wesley estava falando, quando você olha JBS globalmente, os impactos eles foram, assim, praticamente insignificativos no nosso balanço. Porque tem que lembrar que a JBS opera em 16 países diferentes, 17, na verdade, países diferentes. Nós estamos em quatro continentes, e em cada local nós somos locais. Então, aqui nos Estados Unidos nós somos locais, no Brasil nós somos locais, na Austrália, na Inglaterra, no México, enfim, onde a gente está, a gente é local, porque a gente opera com escala em todos esses países que a gente está e isso, essa plataforma diversificada também por tipo de proteína, que não é só proteína, não é boi, não é só frango, é frango, boi, suíno, peixe, ovos, valor agregado, permite que a Companhia possa mitigar isso.

Ela foi construída exatamente pensando em reduzir as oscilações que são causas naturais dos nossos ciclos das proteínas, como Wesley comentou, nos Estados Unidos, 30% do nosso faturamento está no *breakeven*, nesse *quarter* foi até com margem negativa. Mesmo assim, a gente continua entregando esse resultado que a gente está entregando aqui, publicando hoje. Por quê? Porque permite compensar com outras proteínas de outras geografias.

Nesse caso, não é diferente. Se nós estamos tratando de ciclo, podemos tratar de problemas regulatórios, podemos tratar de questões de condições de sanidade, seja tarifárias. Essa plataforma é uma ferramenta poderosa, é uma vantagem competitiva para a gente fazer frente a esse tipo de eventos que acontecem e que estão fora do nosso controle.

O foco nosso é, em cada um dos países que nós estamos, focar naquilo que a gente pode controlar, excelência operacional, relacionamento com clientes, trabalhar o nosso mix, cuidar do nosso custo.

Leonardo Alencar: Tá bem claro. Só me permitindo um *follow-up* só num ponto, Wesley, na questão da virada de ciclo. Você já enxerga indícios de retenção de



fêmea ou tem alguma outra variável que traz essa leitura para ter um 26 menos pior que 25? Só para entender.

Wesley Batista: Leonardo, a gente vê assim, quando a gente olha o abate americano trimestre contra trimestre, 1T aí a gente está vendo 4% de aumento de abate. Quando a gente vai ver, dentro disso, que não é gado gordo, é 14% de abate menor. Isso já comparado com o ano passado, que era por volta disso também, uns 15%.

Então, a gente está vendo um abate de fêmeas reduzindo bastante, ainda é menos do que a gente gostaria de ver, mas a gente está vendo, sim, o abate de fêmeas reduzindo drasticamente o protagonismo.

Leonardo Alencar: Tá ótimo, agradeço por todos os detalhes. Obrigado.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Lucas Ferreira, JP Morgan. Por favor Lucas, pode prosseguir.

Lucas Ferreira, JP Morgan: Oi, pessoal, bom dia. Desculpa voltar no ponto da listagem. Eu sei que talvez essa seja uma pergunta talvez um pouco para o Conselho, mas talvez vocês tenham alguma opinião e queiram dividir ou já tenham escutado algo, mas a pergunta é simples, imaginando um cenário em que a listagem não seja aprovada por essa questão levantada pelos *proxy voters*, se existe uma possibilidade de uma segunda tentativa que o acionista iria para frente, Guilherme, como você mencionou, ele já praticamente controla a empresa, tem efetivo controle e vocês veem valor na listagem lá fora por uma série de motivos, que a gente já conhece bem também.

Então, se existiria, na opinião de vocês, uma possibilidade de fazer uma segunda tentativa para frente num modelo diferente. E se, Guilherme, do ponto de vista da SEC, aprovação, se isso muda alguma coisa? Imagino que não, mas é só para perguntar do ponto de vista mais burocrático se altera algo.

E aí uma segunda pergunta sobre suíno. Wesley, só para voltar um pouco, como é que você vê os *spreads*? O tri teve uma margem muito positiva e a demanda, como vocês já mencionaram, continua muito boa. Como é que você vê o estoque de animais, custos e também a parte toda de processados? Vocês têm investido muito em processados nesse negócio.

A minha pergunta é mais para entender se a gente não está perdendo alguma coisa do tipo a margem de vocês já está indo mais para uma margem de processado e não deveria oscilar tanto assim. Se esses níveis de 10, 11% é o que dá para esperar para o ano. Enfim, só para a gente ter talvez um direcionamento aqui. Obrigado, viu.



Guilherme Cavalcanti: Oi, Lucas. Bom, então, se, nesse caso de não ser aprovado, primeiro, não muda nada, a Companhia continua operando da mesma forma, a gente continua entregando um *dividend yield* bem acima do mercado e a gente sempre pode voltar de novo, a gente só precisa fazer um novo *filing*, o que talvez demore três a seis meses, mas o processo é fazer um novo *filling* botando uma nova data de Assembleia.

Wesley Batista: Lucas, nosso negócio de suínos nos Estados Unidos, ele tem uma característica que ele é bem distribuído, a gente tem produção de suínos, a gente tem o preparados, as nossas unidades de suínos são muito boas, são muito eficientes, é um negócio muito maduro para gente, então é por isso que você vê uma margem razoavelmente estável dentro do tempo e com margens altas.

A gente vem crescendo bastante o nosso negócio de preparados, o nosso negócio de preparados hoje tem tomado bastante corpo e as plantas que a gente construiu estão chegando bem perto da maturidade. Uma já chegou na plenitude dela, já está cheia, e outra chegando perto. Quando você olha tudo isso, é um negócio que está ficando cada vez mais estável.

Agora, não é só por causa do negócio dos preparados, não. Preparados ajuda, ele contribui, mas essas margens do porco serem relativamente altas comparado com o que a gente vê no mercado e estável é por causa da performance do negócio mesmo, da maturidade do negócio e do nosso time, que o time vem fazendo. Então, a gente espera que essas margens vão ficar aí nesse *range* aí bastante mais estável.

O 2T pode ter um impacto um pouco maior do negócio das tarifas, que vai só impactar metade do trimestre, mas a gente não vê que muda a história desse negócio aqui, que vai ser um negócio que opera, comparativamente com os *peers*, mais alto e com uma certa estabilidade de margem.

Lucas Ferreira: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: E nossa próxima pergunta vem de Renata Cabral, Citi. Por favor Renata, pode prosseguir.

Renata Cabral, Citi: Bom dia, pessoal. Obrigada por pegar minha pergunta. É um *follow-up* sobre Seara. A unidade está tendo uma performance extraordinária e no tri passado vocês comentaram um pouco sobre melhoras operacionais e comerciais implementadas durante o ano de 2024. O *follow-up* aqui da pergunta seria se vocês podem dar uma atualização para a gente em relação às novas melhorias também que vocês comentaram um pouco no passado sobre gestão de preço, mix, e se



puder também dar um *update* de, dado que teve aumento de capacidade, como que está esse *ramp-up*. Obrigada.

Gilberto Tomazoni: Renata, obrigado aí pela sua pergunta. Assim, a Seara, como você mesmo mencionou, ela vem aí há quatro trimestres performando muito bem, desde que nós começamos a capitalizar as melhorias que foram implantadas e que nós detalhamos lá nos *calls* passados, que foram de melhorias operacionais, primeiramente, desde a agropecuária, dos processos de fabricação, e que foram para o processo de gestão de mix, e que, na última vez, a gente falava na gestão científica de preço, que tinha a ver com a gestão de canais e portfólio de produtos.

Isso são melhorias que não é que você faz e imediatamente você capta essas melhorias, elas estão acontecendo ao longo do tempo. Conforme o processo vai passando, a maturação das medidas vai acontecendo e o resultado vai aparecendo. E foi exatamente o que aconteceu agora. Nesse trimestre, o que passou, que nós estamos divulgando o resultado agora, a gente teve um custo maior dos grãos, o milho esteve mais alto, mas esses custos foram mitigados por esses benefícios que estão sendo colhidos do que a gente plantou no passado.

E, além disso, a Seara tem feito uma estratégia muito forte de inovação, assumindo aí uma posição de liderança da inovação, trazendo nova categoria, como foi o caso das panelinhas, como é agora o caso em que nós estamos tendo a parceria com Netflix e que nós estamos permitindo que as pessoas que acompanham as séries coreanas possam também ter a experiência de estarem não só visualizando o que se rola lá, mas aproveitando o produto que tem muito a ver com o que está sendo passado no streaming.

Além disso, agora também, eu comentei antes, a gente está lançando [64:26 – incompreensível] alto conteúdo de proteína, que é exatamente também seguindo essa tendência. E o que nós trouxemos, essa linha da Air Fryer, que tem a ver com consumidor trocando a experiência do restaurante com a experiência mais em casa, que é um preparo rápido, um preparo simples.

Então, um foco grande em inovação, um foco grande em gestão científica de *pricing*, uma gestão de mix e forte melhoria operacional. Então, isso está continuando, esse é o processo que a Seara vai coletar ao longo do período.

Esse trimestre que entra aqui agora, novamente nós vamos ver que o custo desse trimestre do milho, principalmente do milho, vai estar maior do que esteve no 1T. Então, a gente não sabe, porque são coisas que vão acontecendo, os mercados são dinâmicos, quanto nós vamos conseguir mitigar desse custo do milho, do custo adicional das rações, dos plantéis, com essas melhorias que foram colocadas.



O mercado internacional continua forte, o mercado brasileiro, Seara continua bastante forte, nós estamos nos aproximando cada vez mais dos consumidores, dos clientes, hoje a tecnologia e a inteligência artificial permitem que a gente tenha um contato direto, possa dialogar com o consumidor final, isso tudo tem permitido à Seara avançar nessa sua estratégia de ganhar a preferência do consumidor.

Então, assim, nossas perspectivas para a Seara continuam bastante positivas.

Renata Cabral: Perfeito, Tomazoni, obrigada.

Operadora: Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilberto Tomazoni para as considerações finais. Por favor, Sr. Tomazoni, pode prosseguir.

Gilberto Tomazoni: Quero agradecer mais uma vez a oportunidade dessa teleconferência, a vossa presença, as perguntas todas que foram feitas, e principalmente agradecer aos nossos 275 mil colaboradores no mundo inteiro, e que os resultados que nós estamos apresentando agora é fruto do trabalho deles do dia a dia, do esforço, da liderança, do comprometimento, determinação em fazer sempre produtos de mais alta qualidade e um atendimento exemplar aos nossos clientes e consumidores. Muito obrigado a todos.

Operadora: A teleconferência da JBS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia!