

Operador

Bom dia, senhoras e senhores! Sejam bem-vindos à teleconferência da MBRF para a discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre do ano de 2026.

Esta teleconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da companhia, em ri.mbrf.com. A apresentação também está disponível para *download*.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da MBRF e as informações atuais disponíveis para a companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressos nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nessa teleconferência o senhor Miguel Gularte, CEO, o senhor Tim Klein, CEO da Operação América do Norte e José Ignácio Scoseria, CFO.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Miguel, que dará início à apresentação. Por favor, senhor Miguel, pode prosseguir.

Miguel Gularte

Bom dia! Sejam bem-vindos a conferência da MBRF para apresentação dos resultados consolidados do primeiro trimestre de 2026. Mais uma vez, reportamos uma performance consistente, com uma evolução gradual, ao longo do período.

Apresentamos um lucro de 111 milhões, superando o reportado no mesmo período do ano anterior. Alcançamos o EBITDA de R\$ 3.1 bilhões e margem de 7,8% Reforçando a robustez do nosso modelo de negócios e a coerência do nosso Planejamento.

A demanda global por proteínas segue aquecida e seguimos focados no incremento do nosso portfólio multiproteína com produtos de valor agregado alinhados à nossa estratégia de longo prazo. Com o modelo de gestão voltado para otimização, seguimos avançando com consistência nas frentes mapeadas de sinergias. E já começamos o ano com boas entregas. A união dos negócios já contribuiu com a captura de R\$ 126 milhões no primeiro trimestre. Para apresentar em detalhes os resultados desse primeiro trimestre, convido nosso CFO, José Ignácio Scoseria, retorno em seguida para as considerações finais.

José Ignácio

Bom dia a todos e muito obrigado por participarem da teleconferência da MBRF. Comentaremos a seguir os resultados consolidados do primeiro trimestre de 2026 que contemplam o segmento de negócios BEEF América do Norte, BEEF América do Sul e BRF.

Destaco que neste primeiro trimestre reportamos R\$ 39,5 bilhões de reais de receita líquida consolidada. O EBITDA ajustado consolidado foi de R\$ 3,1 bilhões, com margem consolidada de 7,8%. O lucro líquido, por sua vez, foi de R\$ 111 milhões de reais no trimestre. O fluxo de caixa operacional reportado foi de R\$ 1,5 bilhão. E, por fim, encerramos o trimestre com alavancagem de 3,37 vezes o EBITDA dos últimos 12 meses.

Mostramos no próximo slide à esquerda a evolução do volume total e por segmento na comparação ano contra ano. Tanto o volume, como a receita do primeiro tri 2026 estão em linha com o mesmo período do ano anterior. O segmento BEEF América do Norte contribui com 46%, BRF com 38% e BEEF América do Sul com 16% do total da receita reportada no período.

O EBITDA ajustado foi de R\$ 3,1 bilhões, com margem de 7,8%, com BRF representando 79%, América do Sul 19% e América do Norte 2%. Em termos de moeda, 74% da nossa receita consolidada é gerada em dólar e 26% em reais e outras moedas.

Reforçando a diversificação geográfica e o portfólio multiproteína da companhia, apresentamos o *breakdown* do faturamento com 45% provenientes dos EUA, 23% do Brasil e o restante distribuído principalmente entre áreas, Oriente Médio e Europa, sendo que mais de um terço do volume de vendas foi de produtos processados com valor agregado.

Apresentaremos agora a Performance por segmento do negócio. Passo a palavra para o Tim Klein que irá comentar os resultados da Operação América do Norte.

Tim Klein

Obrigado, Ignácio. Vamos começar no slide 6, onde vou comentar os resultados do primeiro trimestre. Começando no primeiro gráfico à esquerda, o volume de vendas caiu 5,8% em comparação com o mesmo período do ano passado. O volume de abate da Indústria caiu 8% como reflexo de uma entrega de animais em confinamento e ciclos de engorda mais longos. O preço elevado do boi gordo em relação ao custo de engorda, somados ao alto preço do gado magro, continuou levando os confinadores a alongar o período de terminação.

A receita líquida somou 3,49 bilhões, um aumento de 6,9% em relação ao ano anterior. O EBITDA foi de 10 milhões, mais do que o ano passado, com uma margem EBITDA de 0,3%. A demanda por carne bovina continuou forte. Apesar dos preços recordes no varejo, embora o preço da carne industrializada tenha aumentado, não foi suficiente para compensar o aumento do preço do gado.

No slide 7, eu vou falar do mercado americano. Começando à esquerda, os preços do boi gordo de acordo com o USDA, teve uma média de 238,60 cwt, um aumento de 17,9% em relação ao ano anterior. O *comprehensive cutout* ficou uma média de 371,56 cwt, um aumento de 14,4%. Ao passo que os subprodutos reportados pelo USDA subiram 3%, uma média de 11,94 cwt. O *cutout* foi de 1,56 comparado com 1,61 no ano anterior.

Como esperado, a queda cíclica na oferta de gado agravada pelas condições de seca nos últimos anos, levou a preços a níveis recordes e reduziu a utilização da capacidade em toda a Indústria. A gente continua confiante com a forte demanda por carne bovina e espera que isso continue durante essa fase do ciclo. Agora eu devolvo a palavra para o Ignácio.

José Ignacio

Obrigado, Tim. Vamos agora passar para o slide número 8, em que apresentaremos o desempenho das operações da América do Sul no primeiro trimestre de 2026. Começando pelo gráfico à esquerda, o volume foi de 271 mil toneladas no trimestre, um crescimento de 8,8% com relação ao mesmo período de 2025.

Passando para o gráfico central da receita líquida, atingimos 6,2 bilhões de reais no trimestre, 23% acima da receita líquida do primeiro trimestre de 2025.

Já no gráfico à direita do EBITDA Ajustado, atingimos um montante de 616 milhões de reais, um crescimento de 35% sobre o EBITDA do mesmo período do ano anterior.

Com isso, atingimos uma margem EBITDA de 10%, um crescimento de 90 pontos base em comparação ao primeiro trimestre 2025. Esse desempenho é resultado dos ganhos de produtividade decorrentes dos investimentos realizados nos últimos anos, do aumento na ocupação dos complexos industriais e de maior foco em produtos de valor agregado.

Passando para o próximo slide, apresentaremos à esquerda o *breakdown* da receita por origem, que reforça a diversificação do *footprint* da companhia. Nesse primeiro trimestre, as vendas para o mercado externo representaram 58% do total da receita da operação. As vendas para a Ásia representaram 45% das exportações de BEEF América do Sul. Temos no dedicado a aumentar nossas alternativas de vendas para outros mercados. Neste cenário, destacamos que as vendas para a América do Norte cresceram, passando para atuais 31%. Já as receitas de exportações partindo da América do Sul para a Europa representam 17% no período.

Apresentamos no slide 10 o resultado da operação da BRF. No primeiro trimestre de 2026, a demanda se manteve firme e, junto com a abertura, as exportações de aves para a União Europeia e China impulsionaram o resultado. Começando pelo gráfico à esquerda, o volume foi de 1205 mil tons no trimestre, 2,6% inferior ao mesmo período de 2025. A receita líquida foi de 14,9 bilhões de reais no período, 3,2% menor que no primeiro trimestre de 2025. Reportamos R\$ 2,5 bilhões de reais de EBITDA com um patamar saudável de margem de 16,6%, um retrocesso de 120 pontos base em relação ao primeiro trimestre de 2025. Porém, 180 pontos base superior ao trimestre anterior.

Na próxima página, à esquerda, destacamos que a melhora na dinâmica de consumo nos permite alcançar bons patamares de volume no final do trimestre no mercado interno. A estratégia comercial consistente se traduz na manutenção do nível de serviço logístico em bons patamares e integração comercial, com todo o Brasil já sendo atendido por uma equipe de vendas única, apresentou aumento na base de clientes do portfólio de bovinos.

As inovações têm continuado a contribuir positivamente para o resultado, destaco a dinâmica e avanços no mercado externo. Em março, atingimos o recorde do volume nas exportações diretas, com crescimento expressivo para a Europa e a Ásia apoiado pela retomada das exportações para essas regiões. Destaco que essa Ramada apresentou maior volume histórico de vendas e a nossa força comercial dedicada, ampla distribuição e estoque local no Oriente Médio foram determinantes para o abastecimento dado os desafios logísticos impostos pelo atual ambiente de instabilidade geopolítica na região.

No mês de março, ganhamos 12 pontos percentuais de share de exportação para o país do Golfo em comparação ao mês de fevereiro de 2026. No primeiro trimestre de 2026, atingimos uma rentabilidade recorde da Sadia Halal, com margem de 15,6% e mantivemos a liderança da *market-share* com a marca Sadia na região.

Apresentamos no slide 12 os destaques da Sadia Halal, uma das maiores plataformas de produção e distribuição de proteínas do mundo que reúne unidades fabris e centros de distribuição nos países do Golfo e acesso a uma base de consumidores de mais de 350 milhões de pessoas em 14 países islâmicos.

Nos últimos dias, tivemos o closing da operação e a assinatura do acordo do fornecimento de produtos, incluindo bovinos. Com a conclusão desta etapa, iniciamos os preparativos para o IPO da Sadia Halal. A oferta pública inicial está prevista para ser realizada na bolsa de valores de Riade, Arábia Saudita.

No primeiro trimestre de 2026, a Sadia Halal apresentou um crescimento de EBITDA em dólares de 50,2% em comparação ao primeiro trimestre de 2025, com um ganho de margem de 4,6 pontos percentuais. Nos últimos 12 meses, o EBITDA atingiu 265 milhões de dólares.

No Slide 13, apresentamos alguns dados que reforçam a demanda crescente por proteínas mundialmente. À esquerda, mostramos os volumes exportados do Brasil de carne bovina, frango e suína que atingiram recorde histórico nos últimos 12 meses, terminados em março de 2026. O forte crescimento nas exportações é consequência do consumo crescente de proteína como pode ser observado no lado direito do slide, onde mostramos o aumento do consumo per capita em mercados-chave, que são prioritários para o MBRF, Oriente Médio e Ásia. Temos também observado o avanço do preço das proteínas diante da dinâmica positiva de consumo.

No slide 14, demonstramos o fluxo de caixa livre. A Bridge nos evidencia uma geração de caixa operacional de R\$ 1,5 bilhão. Os investimentos realizados em CAPEX no período foram de R\$ 1,2 bilhão e o montante de caixa em despesas financeiras consolidadas foi de R\$ 1,5 bilhão, resultando, portanto, em consumo de caixa livre de R\$ 1,3 bilhão. Cabe lembrar que estacionalmente o primeiro trimestre apresenta maior consumo de capital de giro. Que nesse início de ano foi impulsionado pela dinâmica dos estoques.

No próximo slide, demonstramos a dívida líquida consolidada ao final do primeiro trimestre de 2026. Reportamos um endividamento líquido de 44 bilhões de reais, um aumento de 1,2% em relação ao quarto trimestre de 2025. O índice de alavancagem ficou em 3,37 vezes. É importante ressaltar que saímos focados na estrutura de capital da companhia e que o atual patamar de alavancagem reflete diretamente o ciclo bovino nos Estados Unidos, com o segmento BEEF América do Norte, reportando US\$ 137 milhões em EBITDA nos últimos 12 meses.

No próximo slide, mostramos os destaques e avanços da agenda ESG. Fomos a companhia brasileira mais bem avaliada do setor no Forest 500, índice global que monitora o desempenho no combate ao desmatamento. Participação na mais recente carteira do ISE da B3. Reconhecimento no CDP Latin American Awards 2026 no ciclo 2025. Publicação do primeiro relatório integrado da MBRF.

Agradeço e passo a palavra ao nosso CEO, Miguel Gularte, para suas considerações finais.

Miguel Gularte

Para as considerações finais da nossa apresentação, quero reforçar nosso compromisso com o crescimento sustentável do negócio, com foco na estrutura de capital, na geração de valor e no fortalecimento da nossa atuação global.

Na América do Norte, apesar da menor oferta de gado por conta do ciclo produtivo, a demanda aquecida por carne bovina nos permitiu uma evolução consistente de receita.

Na operação BEEF América do Sul, registramos ganhos de volume, apoiado pelo aumento da capacidade dos nossos complexos industriais ao longo dos últimos anos. Ampliamos de forma relevante nossa receita e EBITDA, demonstrando a sólida performance da nossa operação e a assertividade dos investimentos.

A Performance no mercado externo na BRF foi destaque no primeiro trimestre, alcançamos um volume histórico para o período de celebração do Ramada e atingimos recorde no volume das exportações diretas em março.

Por meio da presença consolidada no Oriente Médio, relação próxima com parceiros locais, e consistência no sistema produtivo e logístico, realizamos uma execução positiva e ampliamos nosso share de exportação para os países do Golfo, em 12 pontos percentuais entre fevereiro e março.

A crescente demanda global por proteínas, segue impulsionando nosso desempenho em todos os segmentos, com destaque para os mercados Saudita e Chinês, regiões onde temos realizado os investimentos, como a aquisição da fábrica de Henan na China, que já está em operação, e a construção de uma nova fábrica em Jeddah na Arábia Saudita, a ser inaugurada no segundo semestre.

Estamos avançando nas capturas de sinergias, com a otimização da estrutura corporativa e negociações conjuntas em toda a cadeia de supply, que somaram R\$ 126 milhões no período. Além disso, a cultura de eficiência, já estabelecida na MBRF nos permitiu capturar R\$ 296 milhões neste trimestre.

Encerramos o trimestre com todas as autorizações que permitiram a criação da Sadia Halal, estabelecendo uma companhia referência em produtos Halal, forte presença no Oriente Médio e líder nesse mercado. A nova empresa atingiu rentabilidade recorde no período, com margem EBITDA ajustada de 15,6%.

Como parte da nossa estratégia de crescimento, também ampliamos o nosso acordo de fornecimento estratégico de proteínas a Arábia Saudita, dobrando a capacidade de aves e incluindo bovinos. Assim, seguimos contribuindo de forma efetiva para a segurança alimentar da região com confiabilidade e qualidade.

Para finalizar, agradeço mais uma vez ao nosso Chairman Marcos Molina pelo direcional estratégico que nos tem permitido seguir avançando em todas as frentes de negócio. Agradeço também aos nossos acionistas e ao Conselho de Administração pelo suporte contínuo.

E aos nossos clientes, colaboradores, produtores integrados, fornecedores e às comunidades onde estamos presentes. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Renata Cabral - Citi

Bom dia, muito obrigada por pegar minhas perguntas é a minha primeira pergunta é sobre BRF e sustentabilidade né da margem é o mercado tava esperando uma normalização ali de margens depois de um 2025 muito robusto, mas a operação internacional voltou a surpreender aí positivamente. É puxada muito por exportações e Halal. O quanto dessa Performance vocês consideram estrutural versus sazonal?

E olhando para o restante de 2026, ainda faz sentido pensar na BRF operando num patamar de margem similar é para a 2025 nessa seria minha primeira pergunta e a segunda pergunta em relação a estrutura de capital nível de alavancagem e evolução

A partir de agora, como que vocês estão vendo aí a desalavancagem da companhia, não somente em relação a 2026, mas principais eventos aí para levar uma alavancagem abaixo de 3 vezes?

Obrigada.

Miguel Gularte

Bom dia, Renata. É importante fazer uma análise em perspectiva.

Nós começamos o ano 2026 colhendo toda a trajetória que foram a nossa tônica de operação e de execução os últimos 4 anos. A empresa investiu muito em melhoras e em processo de eficiência operacional. Evidentemente, esses processos, as melhoras operacionais.

Começam e continuam dando resiliência ao resultado e as bases desse resultado nós temos que relembrar também que a empresa obteve até 2025 havia obtido praticamente 198 novas destinos e habilitações no caso da BRF e agora no que vai do ano de 2026, nós temos 74 novas habilitações, sendo 51 na BRF e 17 na Marfrig.

Olhando o mercado como um todo, nós vemos um mercado onde a oferta e a demanda se encontram em perfeito equilíbrio, nós analisamos o cenário de demanda e de oferta que existiam algumas dúvidas ou questionamentos sobre o quarto trimestre 2025 e nós vemos acontecendo agora no primeiro trimestre de 2026 exatamente o que a gente preconizava que iria acontecer uma oferta perfeitamente equilibrada com a demanda que se falava de alojamento.

Ele veio para o nível que nós entendemos que seria o nível adequado do ponto de vista de demanda e de oferta, absolutamente em equilíbrio e o mercado Internacional eu te diria que está reagindo também como nós esperávamos e inclusive para ser bem honesto até melhor do que se supunha com a velocidade maior do que se esperava.

Nós começamos 2026 com os mercados com correção de preços é isso aí em forma generalizada a principalmente no Oriente Médio Evidente com o advento do conflito esse incremento se intensificou.

Nós tínhamos nos preparados para um cenário de preços de exportação em ascenso, por isso que nós direcionamos a nossa produção para esses destinos e realmente foi um trimestre onde a exportação brilhou e a gente olhando o que resta dos anos os próximos 3 trimestres nós estamos muito animados, nós vemos um ano 2026 tem todos os sinais para ser um ano que supere 2025.

A empresa se encontra preparada para colher os frutos do que plantou tanto no que diz respeito à eficiência, como no que diz respeito a habilitações também no mercado interno nós devemos lembrar que é 1 ano especial, onde nós temos a Copa do Mundo como um evento de consumo, mas a MBRF vindo muito forte.

A plataforma unificada tanto de bovinos, suínos e aves trabalhando em conjunto e isso aí faz com que a gente tenha condições e agora na APAS nós vamos estar lançando 40 novos produtos né que a linha Assa Fryer, tem a linha Meu Menu né baseada na proteína a vão estar lançando 40 produtos inovadores agora na semana que vem na APA então tudo isso nos anima né apoiado de uma excelente equipe comercial e uma empresa que vive um muito

bom momento o direcional estratégico muito claro né e no mercado o receptivo tanto do ponto de vista de demanda como do ponto de vista de preço se você analisar né você vai ver que todos os mercados e para todas as proteínas eles comparando os quatro meses nós vamos do ano de 2026 para não ficar só falando no trimestre, eles apresentam uma suba de preço relevante em comparação ao período igual de 2025 ou também aos 4 meses de 2025.

O ano começou bem do ponto de vista de exportação e a gente está animado para que a gente possa transitar muito bem nesse período eu passo para o José Ignácio que te faz a resposta da tua segunda pergunta.

José Ignácio

Bom dia, Renata. Em relação à estrutura de capital, não vamos dar um guidance, nenhum target de alavancagem, nenhum timing, mas o que nós vemos é que nós temos diversas ferramentas e o cenário positivo, em termos de gradualmente conseguir ir reduzindo a alavancagem.

Por um lado, temos um EBITDA LTM, que entendemos que no primeiro trimestre atingiu o mínimo piso. Então, dado o áudio que nós temos para os diferentes segmentos de negócio e a perspectiva positiva que nós temos, entendemos que, a partir de agora, teríamos condições de gradualmente começar a ver uma melhora no EBITDA LTM.

Por outro lado, temos a ferramenta do Sadia Halal, lembrando que, neste ano, temos já que receber 100 milhões de dólares, por conta do 10%, além do compromisso de 170 milhões de dólares a mais, quando a HPDC atingir o 20% da companhia, até meia do ano próximo.

Adicionalmente, como falamos, tivemos uma performance de capital de giro. É principalmente na linha de estoques que não foi positiva no primeiro trimestre, por motivos externos, como conflito, e também por escolha da companhia. Entendemos e temos condições de trazer esse estoque para baixo e ajudar no fluxo de caixa e na alavancagem, regularizando esse estoque para patamares mais cercados ao que nós tínhamos em março do ano passado. Estamos quase 2 bi acima dos níveis de estoque de março do ano passado.

Por outro lado, temos o CAPEX, estamos confortáveis com o nosso nível de CAPEX do primeiro trimestre. Lembra, tínhamos falado que o quarto tri tinha sido um pouco acima do Round Rate. O primeiro já veio para algo mais razoável, mas temos a ferramenta, caso sofrer algum deterior em alguma das da performance operacional de negócio, temos ferramenta para reduzir o CAPEX e levar o CAPEX mais cercado, um CAPEX base, e, por último, temos a linha de juros, que primeiro o carregador de caixa já começa a cair, reduzimos a dívida bruta e o caixa estávamos carregando no primeiro trimestre.

Segundo, fizemos a execução de Liability Management, liquidamos esta semana o Bond 2026 e fizemos uma nova emissão no mercado local, com uma arbitragem de taxa de 250 pontos base.

Também confiamos que a taxa base, mesmo com previsões menores a que nós tínhamos no começo do ano, vai cair. Então, também na linha de juros, deveríamos ter ventos favoráveis que ajudem a reduzir esse serviço de dívida.

Então, nas diferentes linhas do fluxo de caixa, nas diferentes métricas, entendemos que temos fatores que podem ser positivos e que devem ajudar para gradualmente começar a trazer essa alavancagem para baixo.

Henrique Brustolin – Bradesco BBI

Bom dia, Miguel Ignácio Tim, obrigado por pegar minhas perguntas. Eu tenho duas também.

A primeira, em BRF, quando a gente olha a evolução de margem trimestral, tem uma contribuição importante do mercado internacional. Eu queria só ouvir se vocês pudessem comentar um pouco mais do mercado doméstico, que a gente vê uma queda maior de volumes ano contra ano, talvez até influenciada pela dinâmica da exportação.

Mas como que vocês estão vendo a rentabilidade no mercado doméstico evoluir de forma sequencial, e aí, principalmente, quando a gente pensa na parte de produtos processados?

E a segunda, para o Tim, a operação de bovinos nos Estados Unidos está num momento difícil, mas até em termos relativos, vocês tiveram uma *outperformance* relevante nesse primeiro trimestre e continuam com uma perspectiva de resultados melhores ano contra ano.

Eu queria ouvir um pouco mais sobre o que vocês julgam estar ajudando com essa performance estável no ano a ano, num momento duro de spreads, e o que dá conforto na expansão de resultados para o restante do ano. Obrigado.

Miguel Gularte

Bom dia, Henrique. Eu vou começar a resposta sobre a BRF do mercado interno. Vou ser complementado pelo José Ignácio. Depois passo a palavra para o Tim, para responder a tua segunda pergunta.

Nós começamos o ano exatamente como nós tínhamos planejado no mercado interno. Nós tínhamos planejado um ano onde nós direcionaríamos os esforços no primeiro momento no mercado externo, que se encontrava extremamente, se encontra extremamente aquecido, e nós teríamos um mercado interno onde nós faríamos uma rampa. Sendo fevereiro melhor que janeiro, março melhor que fevereiro e assim por diante.

Isso aconteceu, nós conseguimos ver isso acontecer na prática, e a gente olhando as nossas projeções, e eu relembro que nesse aspecto a BRF é bastante acurada no que diz respeito às suas projeções se concretizarem né, a gente vê um ano bastante bom, um ano em que as vendas vão num processo de crescimento.

Nós vemos uma demanda que ela vem respondendo a nossas ofertas de produto, com margens saudáveis, e as correções de valores que tinham que ser feitas, elas aconteceram agora nesse primeiro trimestre. Nós fizemos alguns ajustes e a gente tem uma boa perspectiva.

É um ano sem dúvida nenhuma, seja pela isenção de imposto que vai existir para até R\$ 5000, seja pela copa do mundo e seus horários né, seja pela própria dinâmica de marcas fortes e de produtos e inovações da companhia, nós estamos muito animados no que diz respeito ao mercado interno.

Eu acho que a gente tem uma execução comercial primorosa, a possibilidade de que o sistema combinado multiproteína entre na sua plenitude agora em 2026. Eu relembro que nós começamos esse processo de unificação das plataformas no final do ano passado. Agora já está muito melhor ajustado, muito mais coordenado.

Nós vamos ter isso aí funcionando, os nossos vendedores chegando no ponto de venda com as três proteínas né, e com toda a expertise que cada uma das operações traz para outra, então estamos animados e vemos um 2026 muito promissor no que diz respeito ao mercado interno.

Sobre para complementar minha resposta, inclusive comentando um pouco de margens e perspectivas, eu vou passar para o José Ignácio, e depois o José Ignácio passa para o Tim.

José Ignácio

Bom dia, Henrique, complementando a resposta do Miguel e falando um pouco da composição de margem desse portfólio do Brasil.

O que nós vemos no primeiro trimestre, na comparação entre tri versus o quarto do tri 2025, foi, de fato, uma expansão da margem de processados, então vimos a margem de processados muito resiliente.

Isso foi uma combinação dos repasses de preços que foram feitos e a dinâmica de custo que tivemos.

Então, nós vemos a margem do portfólio de processados resiliente, com uma expansão no primeiro tri, e continuamos confiantes de que nós vamos continuar vendo essa dinâmica para o restante do ano.

O principal, se você olha o resultado consolidado do Brasil, o principal impacto no resultado está atrelado a porção do portfólio in natura, que, de fato, teve uma compressão de margens, então, como nós acompanhamos no primeiro tri, teve uma queda dos preços in Natura de frango e de suínos, e foi isso que onerou um pouco mais o resultado do Brasil do primeiro trimestre.

Então, teve dinâmica bastante diferente no que tange à rentabilidade do portfólio de processados versus o portfólio de in natura. Passo para o Tim.

Tim Klein

Com relação ao primeiro tri, começou, como você disse, bem difícil, com o valor de cutout baixo em relação ao preço do gado.

Até março, houve um aumento significativo no valor do cutout, que compensou o restante. Isso, de uma certa maneira, chegou até abril. Suavizou um pouquinho em maio, mas a gente espera que a mesma coisa aconteça no segundo trimestre.

A gente está confiante de que o segundo tri vai ser melhor do que o segundo tri de 2025.

Com relação à perspectiva para o ano, pensando no abastecimento de gado e como que muda de um ano para outro, e quanto de capacidade foi tirada da indústria, a gente está confiante de que as margens não vão estar pior do que um ano atrás.

Quando a gente olha as nossas operações, o nosso modelo é bem diferente, com a nossa estrutura de propriedade, com os pecuaristas e confinadores, todos estão alinhados com a mesma visão para maximizar o valor de cada cabeça de animal.

Isso nos dá uma vantagem no mercado, em termos de oferecer produto de valor agregado, e também o CAPEX que a gente utilizou nos anos bons. A gente aumentou muito o nosso CAPEX em projetos para melhorar a nossa eficiência e aumentar a nossa capacidade para produtos de valor agregado.

E essas duas coisas acabaram levando a uns bons resultados nessa fase do ciclo.

De maneira geral, muita coisa pode acontecer, mas a gente não sabe quando que vai acontecer uma retenção de fêmeas, mas vai acontecer quando reabrir a fronteira com o México.

Se isso acontecer no segundo semestre, isso vai ter um impacto no abastecimento geral do gado daqui para frente.

Lucas Ferreira – J.P. Morgan

Olá, pessoal. A primeira pergunta é sobre oferta e demanda de frango, tanto no mercado doméstico quanto, em geral, no mercado de exportação. Como é que vocês enxergam o equilíbrio de oferta e demanda e expectativa para o ano, de quanto que vocês olham o número de alojamento para esse ano, se ele está, na opinião de vocês, de acordo com vocês enxergam de aumento de demanda no Brasil em exportação e no mercado de exportação.

Como é que vocês estão enxergando primeiro a retomada de China né, como é que tem sido os embarques, preços médios né, depois do ano passado que foi mais complexo e no mercado em geral, assim, de exportação, se estão vendo boa demanda, enfim, como é que estão caminhando margens nos principais mercados, falando ali até um pouco fora do mercado Halal que vocês já comentaram antes.

E minha segunda pergunta seria para o Tim, um follow-up da pergunta anterior, se na opinião dele uma eventual retirar das cotas de importação de carne nos Estados Unidos não pode ser um risco para o equilíbrio de oferta e demanda no mercado, principalmente para alguns tipos de é de categorias, e se na opinião dele, nessa seca mais prolongada que a gente está vendo, não pode atrasar a recuperação da recomposição do rebanho nos Estados Unidos. Obrigado.

Miguel Gularte

Lucas, respondendo a tua pergunta, nós estamos vendo uma demanda extremamente interessante no que diz respeito à exportação, e no mercado interno não é diferente.

Nós vemos, e agora vamos meter um pouquinho no mercado de exportação, na possibilidade de exportar. Nós vimos, por exemplo, o Brasil, de janeiro a abril, te dar exemplo.

No caso da China, o Brasil exportou 461 mil toneladas, um preço médio de 5.842, significa, do ponto de vista de volume, um aumento de 19% e, do ponto de vista de preço, de 20%, se você olhar em todos os mercados né, você vai ver preço subindo em relação a 2024, preços que subiram quase na ordem de 20% 22%.

Isso aí também aconteceu não só no bovino que eu falei agora, mas também no frango né e também apareceu no suíno, tanto em volume como em preço. Se nós olhamos para frente, a gente não vê isso se alterando.

Uma outra questão que é muito importante perceber, e aí me detendo exclusivamente na MBRF, nós optamos a um tempo atrás, por orientação do nosso controlador, de partir para um modelo de complexos industriais, que tem toda uma vantagem no que diz respeito à diluição de custos, e o modelo de confinamento, onde nós temos quase 25% do nosso abate, proveniente de confinamentos próprios.

Esses confinamentos próprios fizeram com que, em frente a um mercado de abate, um volume de abate no Brasil em queda né, nós tivéssemos crescido quase 10%, então casou muito bem o nosso modelo de confinamento e complexos com a situação de oferta e demanda no que diz respeito a bovina.

No que diz respeito ao futuro né, sem querer dar um Guidance, mas fazendo uma análise, a gente vê uma situação muito favorável, porque nós vemos o mercado seguir demandando. O aspecto todo do conflito no Oriente Médio, ele nesse momento ele é benéfico né, e tudo indica que esse benefício não é um benefício que vai se esgotar, ele vai perdurar.

E por que que eu digo isso, vamos recordar que, quando em 2024 nós tivemos Newcastle no Brasil, a MBRF tomou, no caso da época, a BRF tomou a decisão de manter nos mercados a qual ela direcionava as suas exportações e manter um estoque operacional para não deixar, em caso de algum evento sanitário, faltar produtos.

Agora vem o conflito no Oriente Médio, um conflito que não era esperado, mas que nos agarra com uma posição de estoque muito interessante, que nos permitiu toda uma continuidade de atendimento dos nossos clientes.

Nós temos zero ruptura no Oriente Médio, a Sadia desde 1973 atua no Golfo, então a MBRF beneficiando dessa expertise, nós em nenhum momento nós deixamos de prover o Oriente Médio.

Nós seguimos, a única coisa que nós fizemos, em vez de passar para portos que estão depois do Estreito de Ormuz, nós começamos a direcionar os produtos a outros portos e, através de uma malha logística desenvolvida desde 1973, nos distribuir os nossos produtos em todo o Oriente Médio.

Então, nossos clientes, eles reconhecem isso mais e mais. O aspecto da segurança alimentar está presente, então, até agora há poucos dias aí, nosso contrato de segurança alimentar com a Arábia Saudita sendo dobrado de volume, incluindo bovino né.

Então, nós, mais que um fornecedor confiável com produtos de qualidade, nós estamos sendo vistos também como uma âncora de segurança alimentar, o que é muito relevante para o futuro, no mercado que cresce, que vai seguir crescendo, o que nos dá também excelentes perspectivas no que diz respeito à Sadia Halal.

Se você analisar, essa subida de preço que nós estamos encontrando agora no Oriente Médio, ela não é uma coisa única e exclusivamente focada no conflito. Isso já vinha acontecendo no final de 2025 e se intensificou realmente muito mais agora em 2026.

Nós estamos animados, né? Não deixamos nenhum cliente sem produto. Nossa equipe trabalha diuturnamente no Oriente Médio e até aproveito aqui para fazer um agradecimento para todos.

Estão garantindo a chegada dos nossos produtos com total ambiente de segurança para os colaboradores né, a gente está cumprindo com a nossa missão de alimentar o mundo.

Do ponto de vista de carne bovina é, a gente trabalhou também com várias habilitações, assim como no caso do frango e do suíno, foram quase 200 em 2025, já vão 74 agora em 2026, a gente se encontra absolutamente preparado para que as opções existam.

Outro aspeto importante também de ressaltar, desculpa-me alongar um pouco nessa resposta, que ela é muito relevante, tendo em vista a sua pergunta.

Nós temos no mercado dos Estados Unidos uma excelente opção, porque a MBRF negocia os seus produtos de origem bovina, ela negocia através da plataforma da National Beef nos Estados Unidos.

Isso nos permite conhecer todas as rotas, escolher os melhores clientes e os melhores destinos dentro do próprio Estados Unidos e, quando a gente fala de cota, existe algum comentário de quando vai terminar a cota chinesa, será metade de junho, será princípio de julho né.

Nós temos que lembrar também que nós temos o Uruguai e Argentina dentro da plataforma de produção da América do Sul, Uruguai com mais de 300 mil toneladas, a Argentina com mais de 500 mil né, e nós temos possibilidade de seguir atendendo o nosso cliente das nossas outras plataformas.

Ao mesmo tempo, o Brasil, com todas as habilitações que recebeu nos últimos anos, esse complexos industriais excelentes que nós contamos agora de custo competitivo e os nossos confinamentos que se encontram muito bem abastecidos com gado a um preço muito conveniente né, vai permitir que a gente transmite muito bem por qualquer dificuldade que se apresente, o que nós não vemos nenhuma dificuldade no horizonte do nosso negócio.

Eu passo para o Ignácio para completar minha resposta, para falar de alojamento e de equilíbrio de oferta e demanda e depois passando para o Tim.

José Ignácio

Bom dia, Lucas. Bom, alguns números que sustentam a nossa visão de oferta e demanda equilibrada para o frango.

Sim, as estimativas para o mundo de crescimento, a produção de frango para o 2026, o USDA está estimando 2%, tem algumas estimativas mais para 2,5%, mas todas estão nesse range de 2% a 2,5% de aumento de oferta.

Se olhar para o Brasil e, segundo os dados da APINCO, o crescimento no primeiro tri versus o primeiro tri de 2025 acumulado no ano é de 2,7%.

E, se comparar o primeiro tri 2026 contra o quarto tri 2025, é uma queda de 2,7% no alojamento, então nós vemos uma tendência de aumento de produção ano contra ano, mas, em relação ao final do ano passado, temos a ter uma queda.

Em termos de matrizes, que era um outro ponto de preocupação no mercado, a ABPA atualizou os números e o número de matrizes foi atualizado de 65 milhões para 63 milhões de cabeças, que é um aumento de 4% em relação a de 2024, sendo que ainda nessas matrizes tem matrizes mais velhas que serão substituídas e com indicadores técnicos abaixo da média.

Isso é claramente visível do ponto de vista alguns indicadores de produtividade. A mortalidade assim em linha com 23/24, mas estamos vendo números de eclosão que estão no menor patamar em maio, está beirando 75%, então vemos algumas dificuldades em alguns indicadores de produtividade.

Tudo isso faz que nós pensemos que realmente pode ter um aumento de oferta na 2026, mas vai ser um aumento de oferta dentro dessas estimativas, é de 2%, que a maioria do mercado está prevendo.

Isso, combinado, por outro lado, como o Miguel falou, com uma demanda avida de exportação, o volume do primeiro trimestre de exportação de frango foi um aumento de 5% ano contra ano de volumes exportados, então são dados muito fortes.

Isso, mas a tendência é preço que nós estamos vendo, que nós estamos convictos que não deve ter nenhum desequilíbrio no mercado em relação à oferta e demanda de frango. Passo a palavra agora para Tim.

Tim Klein

Com relação à sua pergunta, primeiro eu queria explicar como é que a coisa funciona nas nossas fábricas quando a gente produz a carcaça.

Como resultado desse processo, a gente cria muita rebarba, que é ou 50% magro até 95% de magro. O que é importante para a gente é ter produtos cada vez mais magros, então trazer esse produto mais magro de outros países nos permite a fazer um upgrade dos produtos com mais gordura, fazendo um produto que seja mais valioso para a gente do que está faltando agora para o consumidor. É por isso que o preço da carne moída está no preço que está.

A gente acha que não vai ter um grande impacto, mas a gente acha que é uma boa decisão. Com relação ao ciclo do gado e a seca, a gente não viu nenhum sinal significativo de retenção de fêmeas. Quando começar, basicamente vai ter uma janela de 3 anos para a gente começar a ver esse gado nas nossas unidades. No ciclo atual, a gente está olhando uma mudança só lá para 2028 ou após isso.

Isabella Simonato - Bank of America

Obrigada. Bom dia a todos. Minha pergunta é um pouco sobre estoque de grãos. Acho que tem uma preocupação sobre preços de grãos mais altos, eventualmente impulsionado ali por um El Niño ou por um estoque sobre consumo mais balanceado nos Estados Unidos.

Se vocês puderem discorrer um pouco sobre como vocês estão posicionados em matéria-prima na BRF, um pouco da visão de vocês também sobre evolução de custos, até envolvendo outras variáveis, como mão de obra, frete.

É, acho que ajuda a gente a compor a visão de margem para o restante do ano. Obrigada.

José Ignacio

Bom dia, Isabella, em termos de grãos, se tem muita discussão sobre linho e sobre possíveis quebras em algum estado como Goiás e Minas Gerais, mas, assim, o que nós estamos vendo, e nosso time está muito no campo e presente nos diferentes estados do Brasil, é que a perspectiva da Safrinha é uma perspectiva muito boa.

Os Estado, como Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, têm uma previsão de safra excelente. Então, tanto para o milho como para a soja, a produção de milho, a safrinha, se espera que venha algo como 108 a 110 milhões de toneladas.

É a safra do ano total 137 milhões de toneladas, estão em cima acima da safra de 2025. Então, mesmo com o linho vindo, não vemos a safrinha deste ano sendo comprometida.

Por outro lado, temos Estados Unidos com uma produção em linha com o ano passado, mas em patamares altos, e a Argentina com uma supersafra. Então, em termos de oferta de milho, não vemos, mesmo com o fenômeno climático do El Niño, uma queda na oferta de grãos para este ano.

Em termos de soja, também estamos estimando uma safra de mais de 180 milhões de toneladas para 2026. Estados Unidos também bem forte, então devemos repetir um ano

recorde em termos de soja, então não estamos preocupados em termos de curto prazo de perspectiva de grãos.

Mesmo assim, desde o ano passado, nós viemos alongando a nossa carteira de grãos em níveis que são muito atrativos.

Então, o nosso posicionamento, entendemos que é um diferencial que complementa a situação de mercado, então estamos com o estoque alongado.

Estamos desde o ano passado e parte do aumento do estoque que nós estávamos falando que aumentou, não tri contra tri, porque grão não aumentou tri contra tri, porque, se olharmos contra março do ano passado, de tem uma parte que esse investimento em alongarmos a posição de grãos, então, neste patamar de preço, estamos alongando, estamos sendo agressivos, mas se estamos confiantes em relação a que a oferta para este ano deve continuar sendo boa.

Em termos de como isso deve impactar a dinâmica de custo que você perguntou, ainda o piso de custo de consumo de grãos deve ser no segundo trimestre deste ano.

Ainda no primeiro trimestre, estão ainda temos uma pequena redução prevista para o segundo trimestre em relação ao primeiro trimestre, não deve ser significativa, na faixa de 30 a 40 base points, e aí sim deveríamos atingir o piso em termos de custo de grãos, mas tampouco prevemos que para o terceiro e quarto trimestre deve ter uma suba.

Então, essa é a dinâmica de custo que podemos esperar do ponto de vista do custo na plataforma do frango.

Por outro lado, em termos de custo, seguimos sim, como você falou, eventualmente podemos ter pressões de custos logísticos. Estamos vindo principalmente isso na região do Mena, por conta do conflito.

Não vemos essa inflação de custos atingindo outras regiões por enquanto, mas, como falamos, esse aumento de custos na região do Médio Oriente, conseguimos repassar nos preços e conseguir uma equação da rentabilidade muito atrativa e, por outro lado, temos que continuar nossa agenda de eficiências.

Como você viu, entregamos um SG&A muito em linha, tanto na National como na América do Sul, como na BRF.

Seguimos trabalhando em sinergia, capturamos já 20% do que está previsto para o ano no primeiro trimestre e vamos seguir trabalhando e continuando e, com isso, tentar observar qualquer pressão inflacionária que possa vir pôr o cenário macro que nós estamos vivendo.

Thiago Bortolucci – Goldman Sachs

Bom dia a todos. Obrigado pessoal por pegar as perguntas Ignácio, Miguel, Tim, é um prazer sempre falar com vocês.

Eu queria retomar os comentários do Ignácio na apresentação sobre o Bridge de alavancagem e geração de caixa. Eu lembro no último call de resultado a gente discutiu a avaliação de dívida bruta. O Ignácio tinha prometido queda de dívida bruta nesse trimestre, vimos queda de dívida bruta nesse trimestre.

Eu queria mover agora a discussão para a linha de estoques. Vocês mencionaram bem um aumento para além da sazonalidade no estoque de produtos acabados. Um pouco na Marfrig, mas a gente vê esse estoque concentrado na BRF.

Quería entender qualitativamente onde que esse estoque está parado, qual foi a estratégia da empresa em construir esse estoque, até para a gente ter um pouco mais de cor de qual é o timing de monetização e a que nível de margem esse estoque deve voltar, e depois eu volto com uma pergunta em eficiência. Obrigado.

José Ignácio

Bom dia, vamos lá, realmente entramos no capital de giro, os estoques e ativo-biológico acho que foram o principal ponto do trimestre.

De fato, nos estoques, o principal, o principal vetor de aumento foi na BRF e foi como falamos, tivemos um trimestre onde tivemos uma divergência na trajetória de preços de exportação versus o preço assinatura no mercado interno. Fizemos uma escolha de ir mais para exportação. Isso fez que nós aumentássemos já por si o giro de nossos estoques.

Além disso, tivemos no final de fevereiro o conflito. Isso fez que, para todas as exportações da região, nós tivéssemos um giro maior, um lead time alongado por conta de erupções logísticas.

Só para colocar em números pré-conflito, nós estamos rodando com algo, assim, como 120 mil toneladas em água para a região de Meio Oriente, no final do trimestre estávamos com 170 mil toneladas indo para a região em águas.

Então, isso, de fato, impactou nosso giro de estoque, mas estamos superconfiantes que esse estoque vai voltar e vai voltar com margem extremamente atrativo.

Como você viu no resultado dos Sadia Halal, nós estamos conseguindo uma equação de rentabilidade muito atrativa na região, então essa porta e essa continuidade do fluxo e o volume para a região, estamos muito confiantes que vai ter um retorno extremamente atrativo para a companhia.

Por outro lado, e já mais no lado da operação de bovinos, tivemos um aumento do ativo biológico na faixa de 300 milhões, tá, que também onerou o nosso working capital.

Isso é mais decorrente de aumento das operações de lotação completa, operação de confinamento do primeiro trimestre para o confinamento. Um trimestre muito bom, onde a relação do milho versa arroba estava muito atrativa.

Nós aceleramos nossa estratégia, lotamos os nossos confinamentos, isso permitiu a sua vez manter o nível de ocupação das nossas fábricas em patamares elevados.

Isso explica também como conseguimos entregar o aumento de volume na América do Sul de 9%, quando o abate no Brasil caiu 6% no primeiro trimestre, então fez parte da nossa estratégia de aumentar a ocupação dos confinamentos, investir em gado nesse processo de subida do preço de gado e também o efeito do aumento do valor desse gado da arroba bovina que subiu no trimestre, que explica a movimentação do ativo biológico.

E acho que Thiago, em relação a como isso vai se comportar para os próximos trimestres, vemos claramente que temos uma grande oportunidade.

Se você contra o quarto trimestre, o aumento foi 1.1 bi de estoques de ativos biológicos, mas se você comparar contra março de 2025, um ano atrás, o aumento já está quase em 2 bi. Então temos um grande desafio, mas uma grande oportunidade de trazer esses 2 bi de novo para o caixa do negócio.

Alguns dos motivos do aumento foram escolhas nossas e algumas foram motivos externos, como o conflito, mas estamos superconfiantes que, gradualmente, no decorrer do ano, nós conseguimos, para o final do ano, trazer esse estoque para patamares mais cercados, que nós vimos um ano atrás.

Então é um desafio, já atingimos o ponto máximo agora daqui para baixo e, no ano, devemos poder capturar essa redução de estoques.

Thiago Bortolucci – Goldman Sachs

Tá claro, Ignácio, obrigado. Se eu puder, o meu follow-up. Essa é pro Miguel, Miguel, acho que correndo risco aqui de simplificar demais a história, mas um dos marcos da tua gestão na BRF, agora na MBRF, acho que é claramente eficiência operacional e a entrega das sinergias.

A gente vê ainda hoje MBRF+ gerando ganhos e a gente tem agora mais claramente a discussão das eficiências da fusão.

Com o que você já entregou no primeiro trimestre, o quão confortável ou não você está com aquele guidance inicial de 600 milhões para o ano.

Eu acho que, se você puder abrir um pouco qualitativamente naquelas 4 caixinhas da estrutura e *supply*, principalmente onde você está mais avançado, quais são as próximas oportunidades e onde poderia ter o *upside*, acho que essa é uma discussão importante para a gente ter visibilidade no P&L. Obrigado.

Miguel Gularte

Thiago, primeiro, obrigado, mas a autoria não é minha, é nossa. É toda uma equipe, começando pelo nosso Chairman e controlador e por todo o time da empresa em todos os níveis. É um programa e essa é a explicação porque o programa anda tão bem. É um programa que todos se engajaram e que é entregue por todos, em todas as geografias, em cada uma das posições da companhia.

Feita essa observação, eu te diria que aqui temos que separar o que que é o programa de eficiência e o que é o programa de sinergia.

O programa de sinergia, ele entregou agora, como Ignácio já comentou, 126 milhões no primeiro tri e devemos chegar a mais de 600 agora durante o ano 2026.

Já o programa de eficiência operacional, ele entregou 296, e a gente está muito animado de seguir com esse processo né. O Ignácio agora faz a colocação nas caixinhas, como você gosta de falar, de cada um dos itens né, mas nós estamos animados porque o programa é um programa vivo, um programa móvel, tanto de sinergias como também o de eficiência.

Você sempre consegue fazer melhor a cada dia. E quando você tem um processo sinérgico, que foi um processo que foi construído durante os quatro anos que as empresas trabalharam de forma conjunta, mas de forma separada do ponto de vista de empresa né, muitas das iniciativas que nós tivemos no início após o momento da fusão em setembro, eles agora se

potencializam e seguramente vão seguir se potencializando à medida que o tempo vai passando.

Eu comentei aqui uma resposta anterior né, o aspecto do vendedor vender multiproteína, do jeito que começa a trabalhar com multiproteína, começa a aprender de multiproteína, começa a maximizar resultado para multiproteína, isso é assim em tudo né.

Isso é assim também na área industrial, na área administrativa, na área financeira, em todos os aspectos. A empresa vai ganhando com uma plataforma combinada de excelente qualidade, porque também é uma coisa importante ressaltar, é uma condição muito especial você ter 2 boas empresas fazendo um processo de fusão e tendo toda essa possibilidade desse processo ser com autoconhecimento e com muito conhecimento.

Então a gente está muito animado. Temos certeza que temos muito para avançar e que as oportunidades vão seguir ocorrendo, mas eu passo pôr o Ignácio para ele quantificar e colocar os números nos seus devidos boxes e nas suas devidas caixinhas.

José Ignácio

Vamos lá, entramos 126 milhões, que aproximadamente 20% do que nós nos comprometemos para o ano.

Conforme nós já tínhamos falado, tem, por um lado, no bloco de estruturas, era um processo mais linear. Nós já fizemos a reestruturação grande parte no quarto trimestre, e vamos capturar esses 231 milhões de estrutura de forma linear no ano, e isso foi, de fato, o que aconteceu.

Então, uma grande parte dos 126 milhões é a captura da reestrutura corporativa.

Em segundo lugar, em termos de tamanho, veio comercial em termos de intensidade de captura.

Nós tivemos um marco agora, no final do primeiro trimestre, que foi a unificação das plataformas comerciais e logísticas de bovinos e da BRF, então, em termos práticos, ter a mesma força comercial, vendendo todo o portfólio multiproteína.

Então, a partir do primeiro trimestre, vai começar a entrar o bloco comercial. Acho que foi um marco super relevante no nosso programa de sinergia.

Já viramos todas as regiões e estão muito confiantes, e acho que é a área que pode ter um maior upside, fazendo isso tanto no mercado interno como nossa venda de exportação.

E, por último, era o box de supply e que esse sim, como tínhamos falado, é um pouco mais em ascenso, vai pesar mais no segundo semestre do ano e é menos linear que as outras categorias.

Então, em termos qualitativos, podemos falar que, no primeiro trimestre, o que pesou mais foi o bloco de estrutura.

OK, seguiu a captura e supply e comerciais que vão ir crescendo no ano.

Guilherme Gutilla - BTG Pactual

Bom dia, Miguel. Bom dia, Ignácio. Espero que estejam bem. É uma pergunta aqui do nosso lado, primeiro começando com o CAPEX de vocês, que vocês divulgaram de 1.2, 1.1 bilhões

de reais no trimestre. Anualizando, ele parece um pouco abaixo daquele número que a gente discutiu no último conference call.

Queria só entender se essa conta então para o ano está fazendo sentido ou se a gente devia esperar talvez uma aceleração desse montante ao longo do ano.

E também um outro ponto que a gente queria discutir é o quanto que vocês acham, mudando um pouco de assunto, que é o quanto que vocês acham que está beneficiando o negócio de vocês.

O que vocês tiveram de verticalização do boi no Brasil?

Se isso está realmente conseguindo dar amenizada na volatilidade da arroba que a gente está vendo, enfim, é isso. Obrigado.

Miguel Gularte

Obrigado, Guilherme. Eu vou começar respondendo a tua segunda questão e depois passo para o Ignácio para te responder à primeira.

Nós estamos muito animado com essa possibilidade da combinação das proteínas, por vários aspectos.

Primeiro, é que você consegue realmente uma sinergia impressionante. Vou te dar um exemplo prático, você tem os escritórios internacionais, os nossos escritórios internacionais vendem todas as proteínas.

Então, isso é uma facilidade, tanto do ponto de vista administrativo de controle de emprego de mão de obra, como também o próprio cliente, você tem clientes que são compradores de multiproteína, eles vão num lugar só se abastecer de toda as proteínas.

Por outro lado, você tem a possibilidade de a BRF com 32 fábricas, a Marfrig com 2 fábricas aqui no Brasil, mais 2 complexos industriais, fazer um benchmark das operações.

Também temos esse mesmo processo, tanto no Uruguai, com as nossas 4 fábricas, quanto na Argentina com uma fábrica de abate mais três fábricas de operação industrial, então esse processo de benchmark constante de comparação de melhores práticas, de adoção de melhores práticas, ele é extremamente benéfico para o negócio né.

Não só do ponto de vista de custo, como já mostrou o Ignácio aí falando do SG&A, que já houve uma diminuição, mas também por causa do modelo de negócio.

Esse modelo de negócio, falando agora do Brasil, se tem a possibilidade, no ano onde, independente do volume, que diminua o abate brasileiro e a intensidade que isso ocorra, eu não acredito que seja nada dramático, eu acho que não tá andando aí girando em torno de dois a quatro por cento de diminuição de abate, a gente espera né que aconteça.

Se tem a possibilidade, com o confinamento e a produção própria, em dois complexos industriais de alta performance colocar esse tipo de produto e ainda a esse tipo de produto você agregar valor.

No caso do nosso portfólio bovino, mais de 40% do que nós produzimos, ele é de produto de valor agregado com marca e aí você vai para a área comercial do mercado interno, você tem 340 mil clientes lá na BRF né, que agora estão sendo visitados por um vendedor, por um

coordenador de venda, por um supervisor de venda né e tal, chegando nesse ponto com multiproteína.

E também passa por uma questão de controle né, porque evidentemente, quando você tem uma empresa né e vende esse esse volume de produtos em diferentes geografias, o fato de estar combinado com o mesmo processo, o mesmo sistema, com mesma gestão, não só é uma questão de um controle que você pode fazer de forma mais aperfeiçoada, mas também com custo menor.

Então, nós estamos vendo, assim, muito bem. A gente sempre foi um comparador compulsivo, tanto na Marfrig quanto na BRF né, agora na MBRF.

E a gente sempre está comparando, então sempre tem uma fábrica né que pode estar performando melhor que a outra, o que nós temos que fazer é todas para a mesma barra mais alta e assim funciona em todas as áreas.

Nós temos hoje, na área industrial, nós temos um vice-presidente que cuida da área industrial de suínos, de bovinos e de frango. Nós temos todas as áreas combinadas.

E aí eu volto a dizer, a gente está muito orgulhoso da equipe que tem, da dedicação dessa equipe. Porque essa equipe realmente está se dedicando e trabalhando superunida para entregar o resultado que o mercado espera, o investidor espera e o controlador nos demanda.

Passo para o Ignácio agora para responder à segunda parte.

José Ignácio

Bom dia, Guilherme. Bom, conforme tínhamos falado, o quarto tri tinha sido um ponto fora da curva em termos de CAPEX.

Vocês mesmo, eu lembro, no quarto tri, na sessão de perguntas e respostas, tinham falado se o número de 5,3 bilhões anualizado e que se fazia sentido para o ano 2026.

Eu tinha respondido que sim e estamos indo nessa direção, 1.2 que nós fizemos no primeiro tri tá um pouco abaixo, se você anualiza esse número, mas é conforme eu falei uma resposta anterior, o CAPEX, esses investimentos fazem parte da ferramenta que nós temos para ajustar o fluxo de caixa e para ir graduando a intensidade, olhando a estrutura de capital e a educação de capital da companhia.

Então, se esse trimestre está um pouco abaixo, temos agora, no segundo trimestre, uma intensificação advinda da aceleração da construção da fábrica de Jeddah e alguns outros efeitos pontuais.

Mas, de novo, é por volta desse número de 5 bilhões que o que nós temos que pensar para o 2026 e nós vamos ir ajustando conforme for necessário, olhando um pouco a geração de caixa do negócio e olhando a performance operacional do negócio.

Guilherme Palhares - Santander

Bom dia, Miguel, Tim e Ignácio. Obrigado pelo tempo disponível aqui com a gente hoje. Algumas perguntas.

A gente está vendo bastante notícia de geopolítica, fechamento de mercado, abertura de mercado, tarifa. Queria explorar com vocês dois tópicos nesse sentido.

Primeiro, eu ouvi um pouco do efeito net entre a questão de possibilidade de não ter a taxa adicional para Estados Unidos. O quanto isso ajuda a operação aqui e o quanto isso pode afetar a operação dos Estados Unidos? Qual é o efeito net das duas coisas? Essa é a primeira e a segunda.

Eu queria ouvir um pouquinho de vocês sobre a questão de Europa. A gente vinha falando nos últimos dois tris, como pre-listing seria importante.

A gente viu uma boa demanda de peito nos números do Secex, e eu queria confirmar se isso realmente está se traduzindo em números para vocês e quanto que essa discussão que a gente está vendo pode afetar essa nova avenida de crescimento que a gente tinha até então. Obrigado.

Miguel Gularte

Guilherme, bom dia, a questão geopolítica veio à tona agora com essa notícia que saiu da Europa, mas é importante recordar a origem de como isso ocorre né.

Nós tivemos esse nível de debate já não é de agora, já faz algum tempo que o Brasil está ajustando os seus procedimentos do ponto de vista de informação da Europa.

Nós acreditamos firmemente que isso é uma questão de demonstração das boas práticas que o Brasil tem de produção de alimentos.

Eu não quero dar uma conotação política ou compensatória em relação ao acordo do Mercosul. Eu acredito que isso aí são demandas de informação que a Europa colocou no Brasil. Eu vejo o MAPA extremamente qualificado para responder todas suas dúvidas.

Cientificamente isso não está em discussão, nível de uma questão de demonstração de processo, nós temos até setembro e a gente tem a convicção que isso vai acontecer, o Brasil vai conseguir demonstrar as suas boas, uma questão de lógica, porque se você analisar o nosso sistema produtivo no que diz respeito aos antimicrobianos, ele é igual aos outros países do mundo e na América do Sul, então nós temos que demonstrar da maneira que a Europa está demandando que seja demonstrado.

Isso vai ocorrer entre áreas de dois de setembro.

Do ponto de vista de cotas, a notícia da isenção tarifária dos Estados Unidos ficou no campo da notícia.

Se vier, eu acho que, do ponto de vista do negócio de MBRF, vai ser muito bom. O Tim já respondeu na pergunta anterior, que ele vê essa possibilidade, do ponto de vista de blend de carne magra com carne gorda funcionando muito bem para o negócio americano, depois, se ele quiser complementar, bem-vindo também.

É, eu acho que isso aí agora nós temos que ver se vai ocorrer ou não, se ocorrer vai ser ótimo, se não ocorrer não tava no radar, o mercado americano vai seguir demandando, a gente vai seguir vendendo o produto dos Estados Unidos e o produto brasileiro hoje faz parte do blend de produção americana.

Também tem outra questão geopolítica que você não especificou, mas já vou aproveitar e também colocar né, que é sobre o aspecto das cotas da China né.

A gente vê uma aceleração do Brasil nesse sentido, não é de atingir em junho, julho 1,1 milhão toneladas, o que significaria 600 mil toneladas, 500 e poucas mil toneladas a menos

retirados pelo processo de salvaguarda, mas também é importante lembrar se nós vamos ter uma diminuição do volume de abate de produção do Brasil na ordem de 3 a 4 por cento do nível de toneladas, vamos ter 400, 500 mil toneladas a menos de produção.

Então, no fim, vai haver um equilíbrio, que não se vender para a China vai ser produzido a menos, dependendo da intensidade dessa diminuição.

E, ao mesmo tempo, nós temos uma série de destinos que a carne brasileira se habilitou e, no nosso caso particular, no ano passado, o caso da BRF foi 200, esse ano, tomando BRF e Marfrig para MBRF, nós marcamos 74.

A gente vê grandes possibilidades de que os mercados se autocompensam.

Repito o assunto da Europa, nós entendemos que é um assunto simplesmente documental e que o Brasil tem todas as condições de se reintegrar à lista.

Do ponto de vista da Europa no negócio da MBRF né e mais especificamente da BRF, nós sim estamos comemorando ter voltado a esse mercado.

Estamos tendo uma performance muito boa, né. A nossa marca, mesmo tendo passado esse período fora, é uma marca que ainda tem uma recorrência muito grande, tem uma demanda importante né.

O mercado está muito demandante, eu acho que, como nós falamos, onde você olhar no mercado internacional você vê o sol brilhando de forma muito forte, seja mercado internacional mostra sinais de não só de demanda, uma demanda com preços atrativos e com resiliência de essa demanda se manter.

Guilherme Palhares – Santander

Muito obrigado, Miguel. Pessoal, fazer um follow up bem rápido.

Ignácio, a gente está com um pouquinho de dificuldade naquela outra linha de outras receitas e despesas financeiras. Tem uma volatilidade, foram 800 milhões ali no quarto trimestre, agora foram 500, no 1T25 foi 10 milhões.

Se puder só tentar destrinchar um pouquinho desse número, o que está passando ali, para a gente ter um pouquinho de previsibilidade.

E aí, por último, só queria parabenizar o time do Manuel, a campanha da Copa de vocês ficou muito bonita mesmo. Obrigado.

José Ignácio

Oi, Guilherme, é vamos lá, assim já tínhamos falado no quarto tri, realmente a base estava muito elevada, tinha sido um ponto fora a curva.

O round rate dessa linha é aproximadamente 350 milhões, ok. É aproximadamente dos 270 milhões a AVP, ajuste do valor presente que transita nessa linha e depois tem algumas despesas, tarifas e juros sobre contingência.

Tem algumas outras linhas que entram nessa linha. O round rate normal é 350 milhões. Este tri veio um pouquinho acima, tivemos algum impacto pontual de algum derivativo financeiro, mas, assim, para em termos para modelar essa linha, deveria vir na faixa de 350 milhões a

400 milhões, os quais 75% disso é o ajuste ao valor presente e tem também aí o ajuste por hiperinflação.

Ricardo Alves – Morgan Stanley

Muito obrigado. Bom dia, Miguel. Bom dia, Ignácio. Tim, vou fazer minha primeira pergunta para o Tim.

O nível de estoque de proteína nos Estados Unidos, ele está rodando aí em níveis mais baixos da história, enquanto que indicadores de demanda que a gente acompanha estão em níveis mais altos, né?

Só que eu acho que cutout, ele não teve um novo spike de curtíssimo prazo que a gente esperava. E a gente repara também que a compra de carne aí para entrega em julho, você vê um nível mais baixo.

Então, eu queria tentar escutar do TIM qual tem sido a conversa nos canais de varejo, no food Services com os clientes, né? Qual que é a mensagem ou expectativa aí para esse começo de grilling season, né?

Só pra gente ver se esse cutout, ele começa a reagir de maneira mais contundente, que seria a nossa expectativa, uma expectativa mais positiva nesse sentido. Essa é minha primeira pergunta por Tim.

Minha segunda pergunta, a maior parte já foi feita, mas é um follow-up de algo que o Ignácio já respondeu parcialmente, que seria ali no Liability Management. A gente, salvo engano, para vencimentos de 2026, era algo como 11 bilhões. Mas eu lembro que você comentou ali bem no comecinho do call que bonds de 26 você já equacionou, o que é muito bom.

Eu só queria tentar entender agora o que falta para ser feito ainda para esse restante de ano, mas qual, quais são as suas prioridades aí mais de curto prazo no que tange aí essas questões de vencimentos nos próximos trimestres Ignácio e muito obrigado de novo pela disponibilidade pessoal.

Tim Klein

Olha, a gente está se sentindo otimista com relação à demanda de carne, tanto no varejo quanto em Food Services, que é diferente do que estava.

Agora, eu vou dizer que geralmente o que acontece quando a gente chega em preço recorde de um item, existe um atraso de quando você faz a reserva. Foi o que aconteceu em março, quando teve uma alta no cutout, os estoques caíram e foram repostos.

Então, a gente não espera que seja diferente dessa vez, mas a demanda no geral está como esperada.

José Ignácio

Oi, bom dia. Em termos de Liability Management, esse número que você falou, em relação ao vencimento do próximo ano, é correto. A maioria é dívida de curto prazo de financiamento de exportação. Vamos lá, conforme não tínhamos falado no quarto do tri, nós estamos carregando e nós fizemos, aceleramos algumas captações no 2025 e estamos com o caixa robusto, até acima do nível ótimo da companhia, para endereçar o vencimento de 2026.

De fato, nós já começamos o primeiro tri aplicando parte desse caixa, reduzindo o nível de caixa e ainda temos espaço para reduzir um pouco mais e carregar um pouco menos de caixa e que sair para nível de mais cercados, só que nós tínhamos no primeiro tri de 2025 na faixa de 20 bi, então temos esse passo ainda para reduzir o nível de caixa de dívida bruta. E, em termos de LM, continuamos trabalhando.

Fizemos o cancelamento dos bonds no começo do ano e uma nova missão. Fizemos agora uma outra missão no mercado interno e cuidamos esta semana os bonds 2026 da MARFRIG, então liquidamos mais de 200 milhões de dólares em bonds que estavam a 7% e fizemos uma captação local que com arbitragem de 250 pontos base de redução de custo.

Mas ainda temos muito para percorrer o prazo, o prazo médio da dívida da companhia é ainda enxergamos que é baixo, que conseguimos levar ele para cima, então nós vamos continuar no restante do ano nessa trajetória de procurar alongar esse prazo médio e tentar melhorar o perfil de dívida da companhia.

Estamos confortáveis no patamar atual. Temos um caixa robusto para enfrentar os vencimentos, mas temos um dever de casa para alongar esse prazo médio dessa dívida. Acho que é uma oportunidade que temos como companhia.

Igor Guedes - Genial

Obrigado. Bom dia a todos. Mais uma vez, obrigado pela oportunidade. É, vimos aqui no resultado que ocorreu uma pressão no capital de giro, que comprimiu ali o fluxo de caixa operacional. O que nos parece que levou a essa pressão foi basicamente ali o acúmulo na conta de estoques e ativos biológicos, consumiu ali mais ou menos um bi. Acredito que essa necessidade veio até de manter ali níveis mais elevados de estoque, tanto de carne bovina, mas também de efeitos relacionados ali ao conflito no Irã, afetando o nível de estoque da BRF.

Queria entender com vocês como devemos olhar, assim, a dinâmica de capital de giro até o final do ano. Esse build-up de estoques, ele pode ser revertido, já liberando capital de giro para frente, talvez ali no segundo semestre. E como realmente o conflito do Irã acabou afetando essa conta no primeiro trimestre.

Quer dizer, se o conflito continuar, o giro pode ficar ainda mais pressionado pela necessidade de estoques, ou vocês já regularizaram os estoques e podem liberar ao longo do ano? Obrigado.

José Ignácio

Bom dia, Igor, vamos lá, conforme tínhamos comentado anteriormente, de fato, a pressão no investimento em capital de giro em estoques e ativos biológicos foi na ordem de 1.1 bi, 800 milhões em estoques e 300 milhões em ativo biológico.

Os drivers desse aumento foram diferentes. Em ativo biológico, foi em consequência de um aumento da lotação de nossos confinamentos e a valorização da arroba e a subida da arroba, que aumentou o valor desses ativos.

OK, e, em relação aos estoques, sim, conforme em linha com o que você falou, há uma consequência direta, primeiro de nossa escolha de ir para exportação, de ir mais para o mercado de exportação, que estava pagando melhores preços da proteína in natura, e o aumento de giro consequência do conflito e o aumento do lead time por conta das introduções logísticas do conflito do Médio Oriente.

Conforme tinha falado, nós, antes do conflito, estávamos com 120 mil toneladas em água, esse número pós conflito foi para 170 mil, então nós vemos, tivemos um momento relevante em termos de giro de estoques diretamente por conta do conflito.

Em termos de expectativa de dinâmica para os futuros trimestres, conforme falei anteriormente, temos, se você comparar com março de 2025, estamos carregando 2 bi a mais de estoques, parte disso foram escolhas da companhia em investir em estoques que podíamos rentabilizar de uma forma muito boa, é o exemplo dos estoques indo para o Meio Oriente, e parte disso foram efeitos pontuais que nos levaram a carregar isso.

Mas estamos com uma grande confiança em que esses 2 bi a mais, em comparação com março de 2025, deveríamos começar a reduzir gradualmente, e temos plena confiança de que temos um desafio, uma oportunidade de trazer esses 2 bi de novo para o negócio durante o ano 2026.

Então, gradualmente reduzindo os estoques de novo e, durante o ano 2026, capturar e voltar a um patamar menor de estoques.

Victor Modanese – UBS

Oi, bom dia. Eu acho que as perguntas do lado mais estratégico já foram endereçadas, então eu só tenho mais uma aqui para o José Ignácio.

Durante o trimestre, houve uma redução de cerca de meio bilhão na linha de risco sacado dentro de fornecedores no balanço. Então, eu queria entender o quanto disso vem de uma dinâmica específica do primeiro tri e quanto pode eventualmente fazer parte de uma estratégia da companhia de reduzir esse instrumento dentro do movimento de desalavancagem, como comentado anteriormente.

Do meu lado era essa, obrigado.

José Ignácio

Oi, bom dia. Não foi, não foi algo estratégico feito pela companhia. Foi, essa movimentação na linha de risco sacado, foi muito consequência de demanda pelo produto e o comportamento dos fornecedores.

Então, não foi algo estratégico nosso e foi mais, acho que contexto de mercado e demanda dos fornecedores pelo produto.

Nós utilizamos essa ferramenta como ferramenta para fidelizar fornecedores, como dentro da nossa estrutura de capital e, bom, depende muito da demanda que tiver o uso mais ou menos intensivo dela.