

# Seu dia pede Sadia



# Aviso legal

Esta apresentação pode conter certas declarações que expressam as expectativas, crenças e suposições da administração da BRF S.A. (“BRF” ou “Companhia”) sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações não correspondem a fatos históricos, sendo baseadas em dados concorrenciais, financeiros e econômicos disponíveis atualmente e em projeções atuais sobre as indústrias nas quais a BRF atua.

Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “continuar”, “esperar”, “projetar”, “planejar”, “prever”, “visar”, “almejar”, “buscar” e outros verbos de significado similar têm como objetivo identificar estas declarações prospectivas, que envolvem riscos e incertezas que podem resultar em diferenças materiais entre os dados atuais e as projeções desta apresentação e não garantem qualquer desempenho futuro da BRF. Os fatores que podem afetar o desempenho da BRF incluem, mas não estão limitados a: (i) aceitação dos produtos da BRF pelo mercado; (ii) volatilidade relacionada à economia brasileira, à economia dos países em que a BRF também atua de forma relevante, e aos mercados financeiro e de valores mobiliários e às indústrias muito competitivas nas quais a BRF atua; (iii) mudanças na legislação e nas políticas de tributação e governamentais relacionadas aos mercados interno e externo de proteína animal e demais produtos relacionados; (iv) aumento da concorrência a partir de novos produtores nos mercados brasileiros e internacionais;

(v) capacidade de acompanhar as rápidas mudanças nos ambientes regulatório e tecnológico; (vi) capacidade de manter um processo contínuo para introduzir novos produtos e serviços competitivos e preservar a competitividade dos já existentes; (vii) capacidade de atrair clientes em jurisdições nacionais e estrangeiras; (viii) os eventuais impactos decorrentes de epidemias e pandemias, especialmente no Brasil e em outros mercados em que a BRF atua; (ix) o aumento da inflação a nível global e (x) efeitos negativos das guerras na Ucrânia e em países do Oriente Médio no mercado mundial. Outros fatores que podem afetar materialmente os resultados podem ser encontrados no Formulário de Referência da BRF e no relatório anual da BRF no Formulário 20-F, conforme arquivado junto à U.S. Securities and Exchange Commission, especialmente na sessão “Fatores de Risco”.

Todas as declarações nesta apresentação têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidas e a BRF não se compromete a atualizá-las com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros.

Esta apresentação não constitui em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário.

# Indicadores financeiros



**Receita Líquida**  
R\$ milhões

**14.930**

12.205 no 2T23



**EBITDA Ajustado**  
R\$ milhões

**2.621**

1.006 no 2T23



**Resultado Líquido**  
R\$ milhões

**1.094**

(1.337) no 2T23



**Fluxo de Caixa Livre**  
R\$ milhões

**1.728**

(695) no 2T23



**Alavancagem**  
DL / EBITDA Aj. LTM

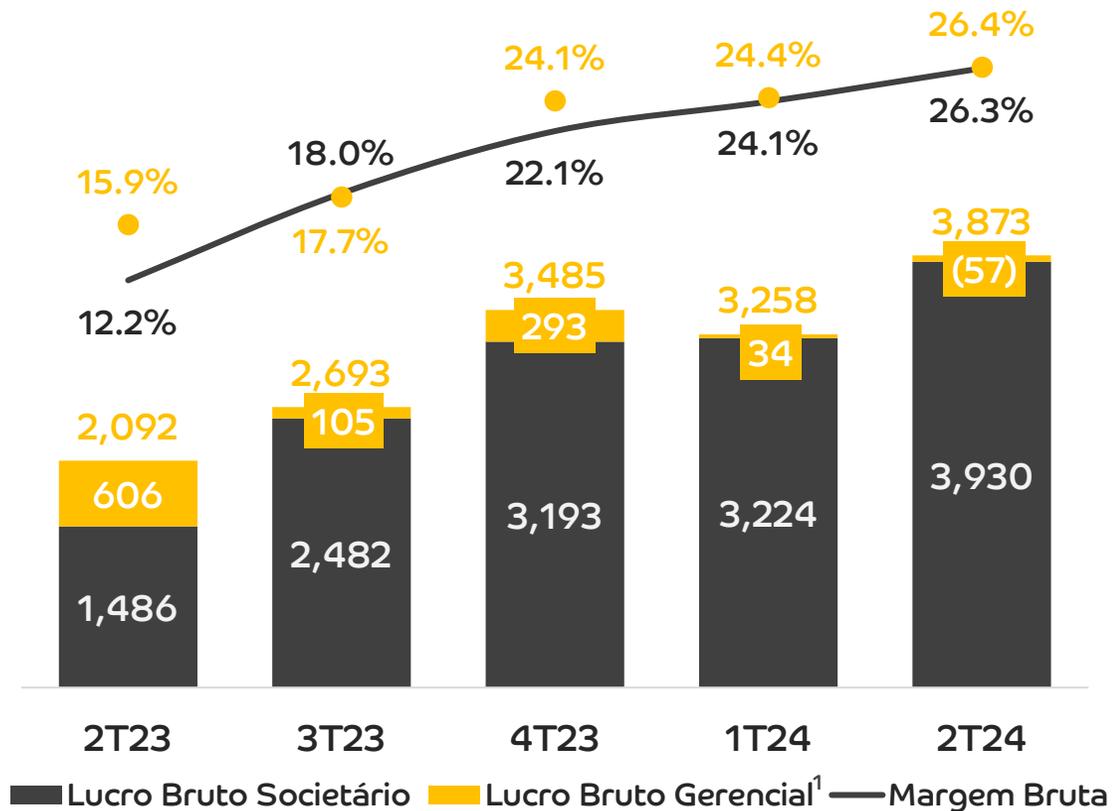
**1,14x**

3,75x no 2T23

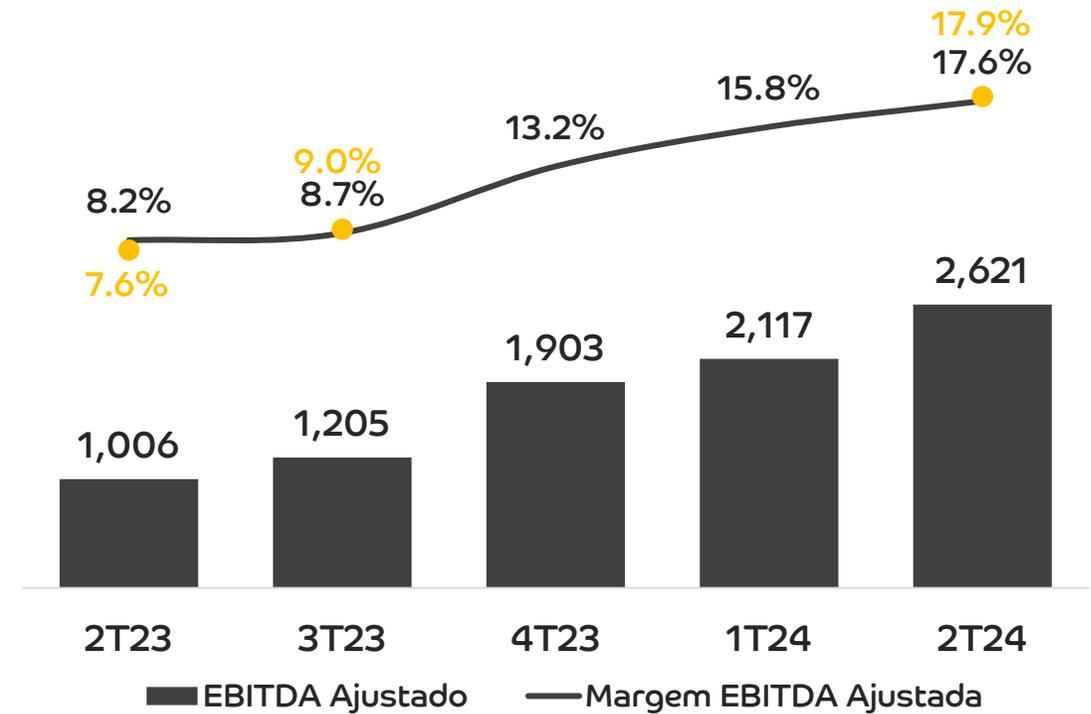


# Resultados consolidados

## Lucro Bruto e Margem (R\$ milhões, %)

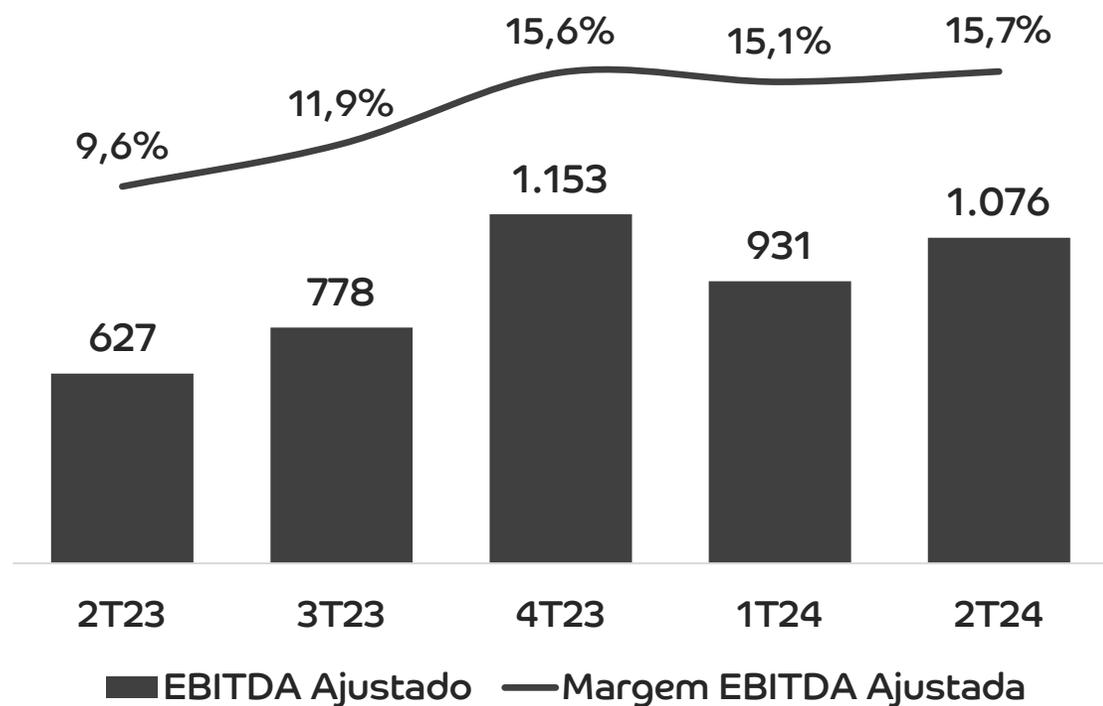


## EBITDA Ajustado e Margem (R\$ milhões, %)



# Segmento Brasil

Forte crescimento de volume, com destaque para Processados, preservando-se níveis saudáveis de rentabilidade.

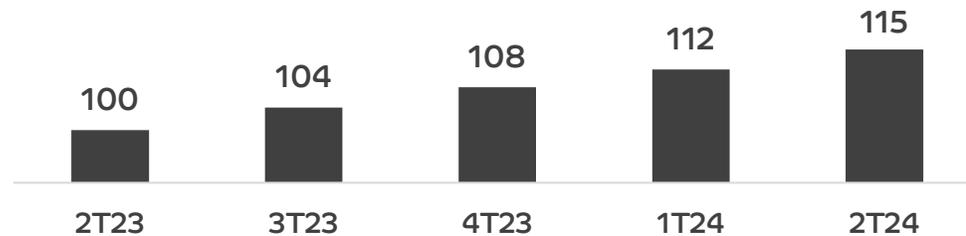


# Brasil: negócios e execução comercial

## Execução comercial

- Consistência da estratégia de execução comercial se refletiu no crescimento de +10 mil PDVs atendidos vs 1T24, atingindo mais de 300 mil clientes.

Base de Clientes – BRF (Base 100 = 2T23)



- Aumento de itens vendidos por cliente (+3%) vs 1T24, com manutenção dos níveis de serviço logístico em bons patamares.
- Maior disponibilidade de produto no PDV (+2 p.p.) e ganho no share de espaço em loja (+2 p.p.) vs 1T24, fruto da maior produtividade de vendedores e promotores.

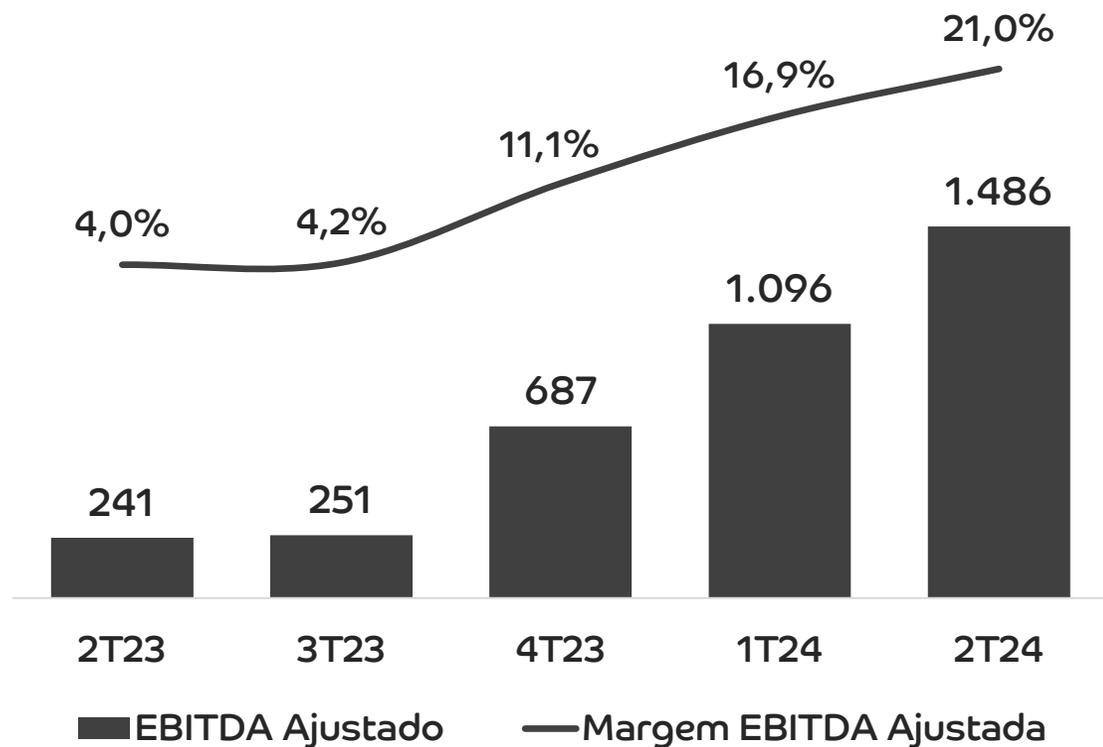
## Inovação e campanhas

- Lançamento da Torta de Maracujá Miss Daisy, da Linguiça Frescal Churrasco Sadia, do Mignoneto fatiado e do empanado Xtreme Empanacho, em linha com a estratégia de foco em projetos com potencial de retorno.
- Promoção de 80 anos da Sadia e patrocínio a NBA, com foco em empanados, pizzas e Mac'n Cheese, reforçando o valor da marca e impulsionando os volumes.
- Patrocínio da Perdigão a NFL no Brasil e ao novo reality show “Estrela da Casa”.



## Segmento Internacional

Crescimento da rentabilidade impulsionado pelas novas habilitações, que contribuíram para o aumento de volume e maximização da receita através das melhores oportunidades de preço.



# Tu día pide Sadia



# Internacional: destaques das regiões

## Halal

### GCC

- Crescimento do volume vendido de Processados em +2% vs 1T24, maximizando a ocupação das fábricas na região.
- Campanha de 80 anos da Sadia, consolidando a liderança da marca na região, com ganho de 1,2 p.p. de market share<sup>1</sup> vs 1T24, avançando também em Processados.



## Turquia

- Aumento de volume de Processados, com contínuo ganho de market share na categoria (+0,5 p.p. vs 1T24), refletindo a estratégia de foco em produtos de valor agregado, e contribuição da sazonalidade da *Barbecue Season*.

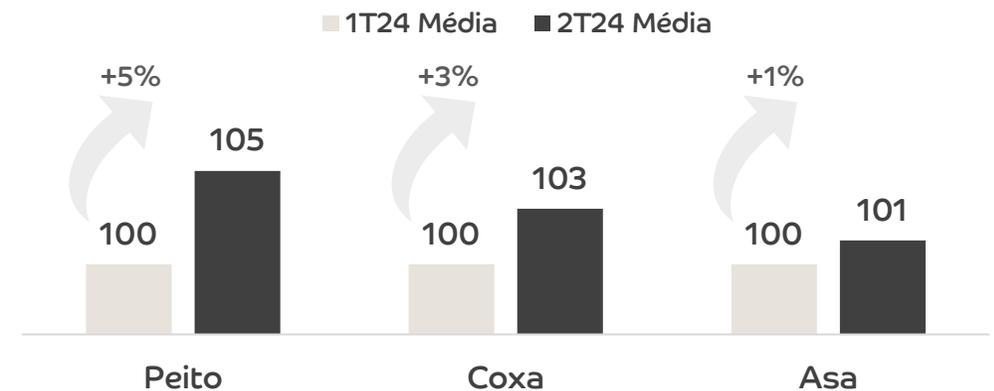
**سادييا**  
**Sadia** **38,4%**  
market share  
no GCC

**Banvit** **22,0%**  
market share  
na Turquia

## Exportações Diretas

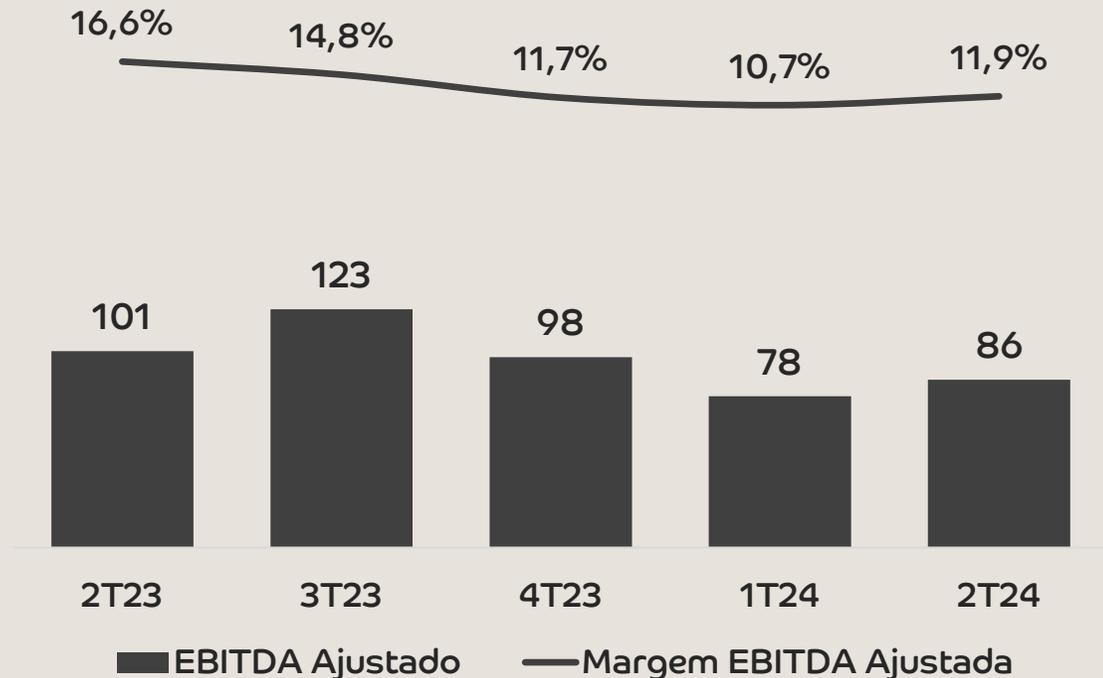
- 32 novas habilitações no trimestre (57 no ano) seguem contribuindo para diversificação de mercados. Destaque para o Sudeste Asiático.
- Crescimento expressivo do volume de Processados, em especial no Chile, consolidando a liderança em Lasanhas e Empanados, com mais de 50% de market share<sup>1</sup>.
- Sustentação dos preços de exportação de Frango.

### Preços de Exportação de Frango – BRF (USD/kg)



# Outros Segmentos

Maiores níveis de eficiência continuam maximizando os resultados do Segmento Core e consolidados da Companhia.



## Pet Food

- Aceleração do crescimento com fortalecimento da gestão dos negócios e das marcas nos segmentos Super Premium Natural e Super Premium.
- Continuidade da estratégia de expansão internacional, com embarques para novos países no trimestre.
- Reforço do relacionamento com médicos veterinários através da participação e patrocínio a importantes feiras e congressos nacionais e internacionais (Interzoo, ANCLIVEPA e CatCongress), de forma a ampliar a capilaridade do negócio.



## Ingredients

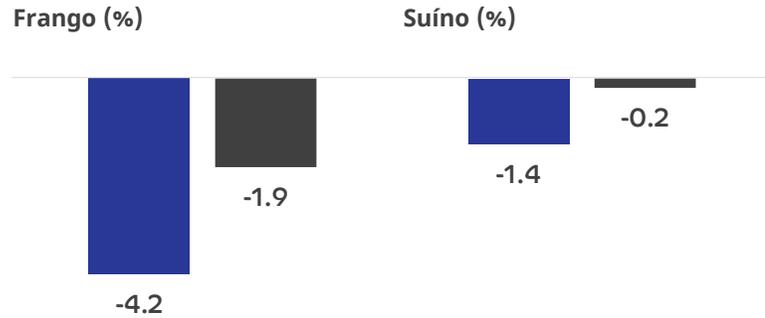
- Novo embarque para a Noruega de hidrolisados para aquacultura e lançamento de palatabilizantes para a indústria Pet, reforçando a estratégia de foco em produtos de maior valor agregado e de diversificação de mercados.

# BRF+ 2.0: capturas do programa de eficiência

■ 2T24 vs 2T22  
 ■ 2T24 vs 2T23

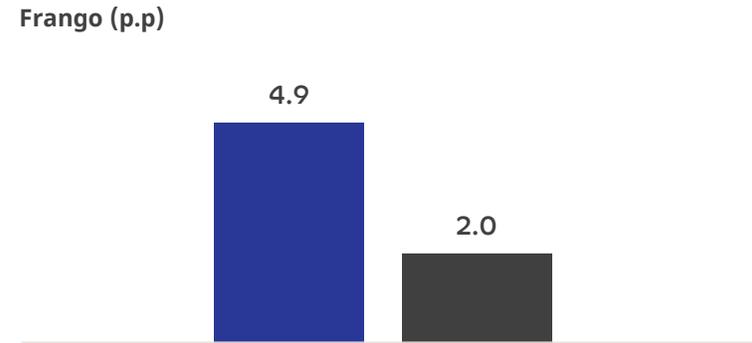
## Custos do Animal

### Conversão alimentar ▼



## Indústria

### Rendimento In Natura ▲

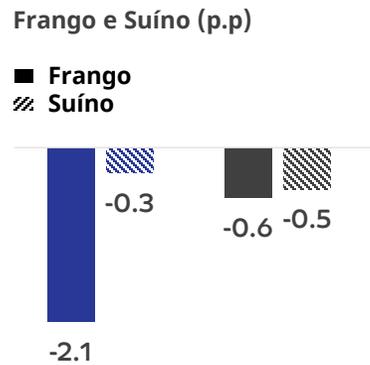


## Comercial e Logística

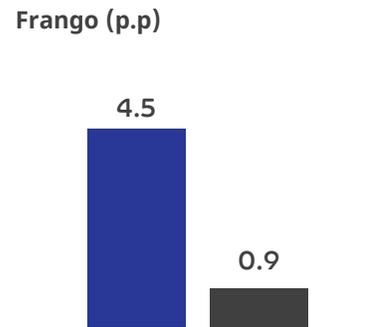
### Devoluções - Brasil (p.p.) ▼



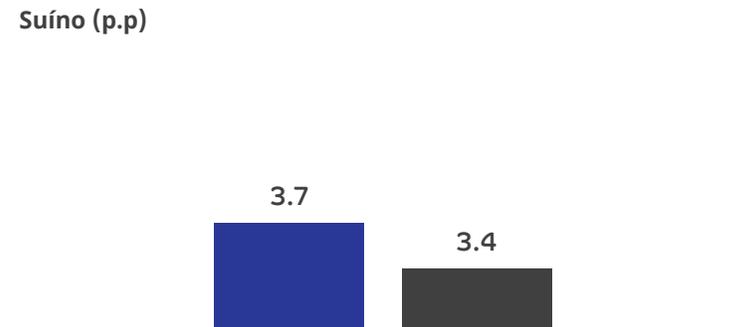
### Mortalidade ▼



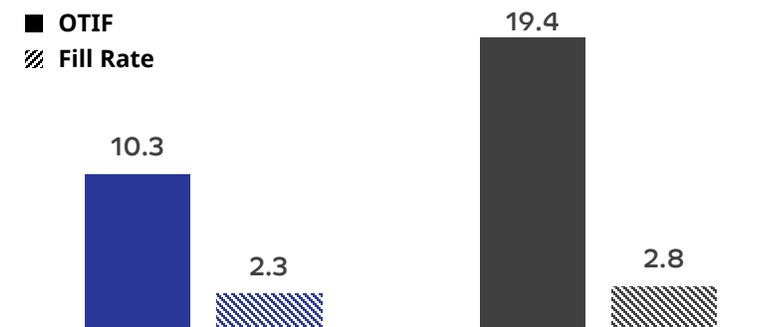
### Eclosão ▲



### Rendimento In Natura ▲



### Nível de serviço logístico (p.p.)<sup>1</sup> ▲





# DESTAQUES ESG

# Destques e avanços da agenda ESG



## MUDANÇAS CLIMÁTICAS E RASTREABILIDADE

No trimestre, atingimos 90% de rastreabilidade dos fornecedores indiretos de grãos na Amazônia e Cerrado e mantivemos 100% dos diretos. Considerando todos os biomas, alcançamos 97% dos diretos e 90% dos indiretos.



## ENERGIA LIMPA

Encerramos o mês de junho com 35% de energia elétrica proveniente de fontes limpas em nossas operações, em sintonia com a meta de até 2030 atingir 50% de energia elétrica limpa (eólica e solar).



## EMBALAGENS E RECICLABILIDADE

Sadia passou a compensar 100% das embalagens de Hot Bowls e Mac'n Cheese em parceria com a *eureciclo*, estendendo o bem-sucedido projeto de reciclagem de 20kton em embalagens de margarina da marca Qualy.



## RESPONSABILIDADE SOCIAL NO RIO GRANDE DO SUL

Em campanha de *matchfunding*, BRF e Marfrig arrecadaram mais de R\$ 6 milhões.



## GOVERNANÇA

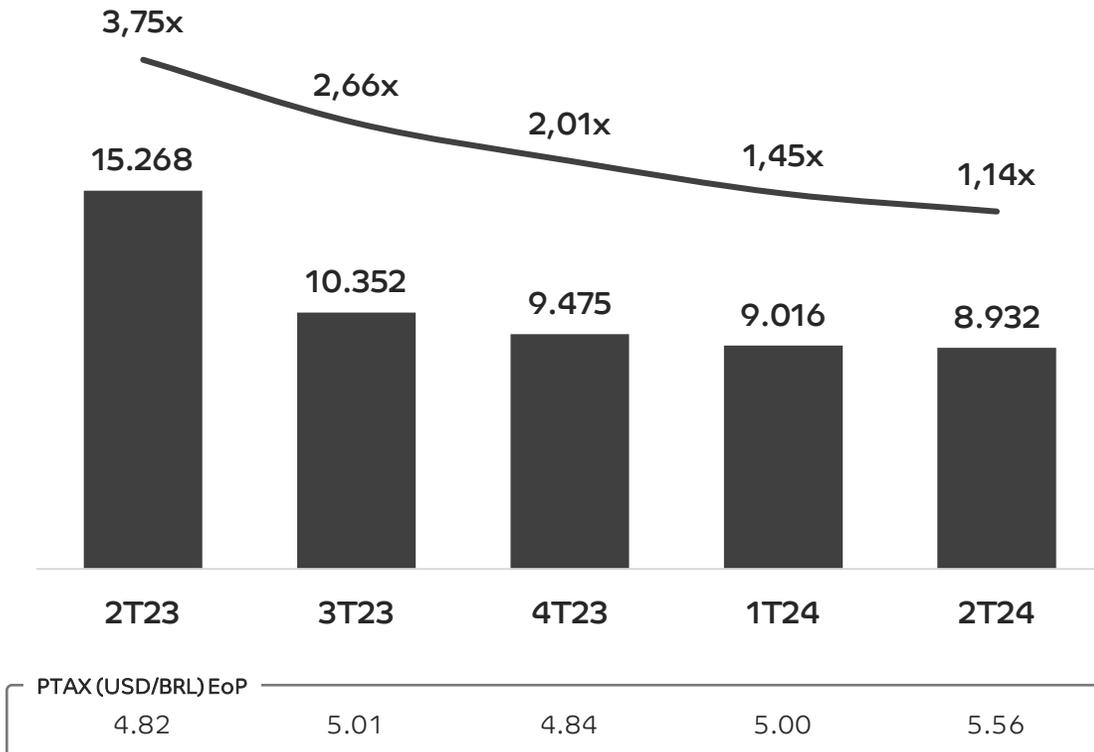
BRF figurou no top 5 do setor de Alimentos e ficou com a 1ª posição no segmento de Proteínas do Ranking Merco Responsabilidade ESG.



# ESTRUTURA DE CAPITAL

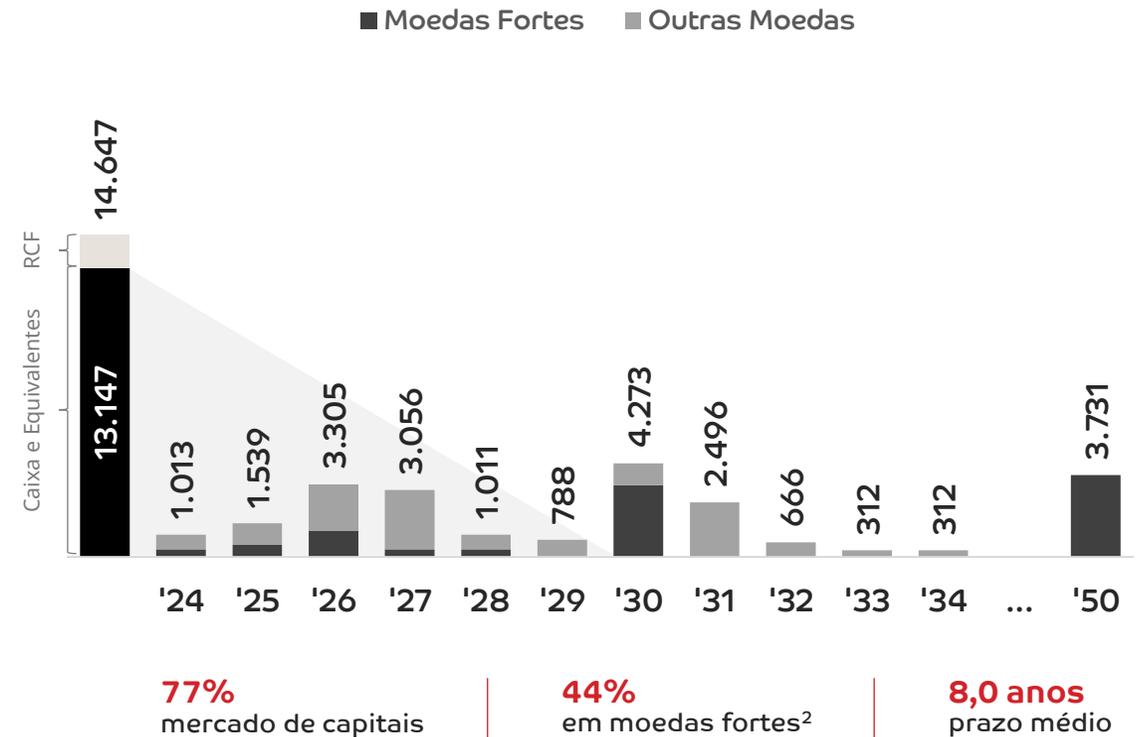
# Endividamento

## Dívida Líquida (R\$ MM) e Alavancagem<sup>1</sup> (x)



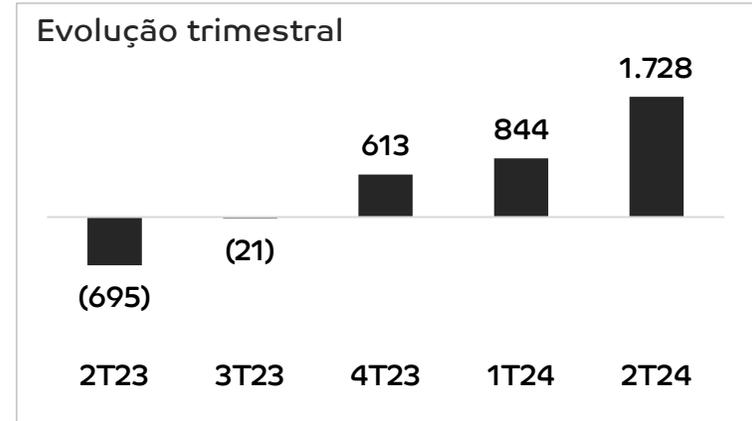
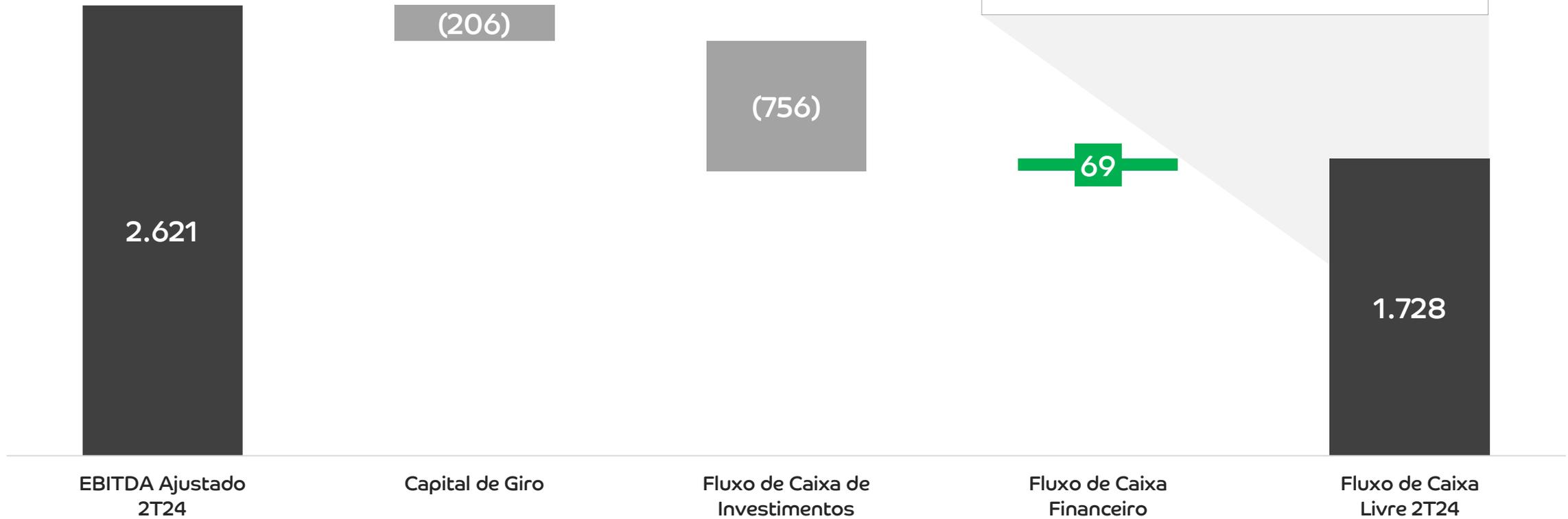
## Cronograma de Amortização (R\$ MM)

Considera o valor do Principal com o *accrua* do IPCA



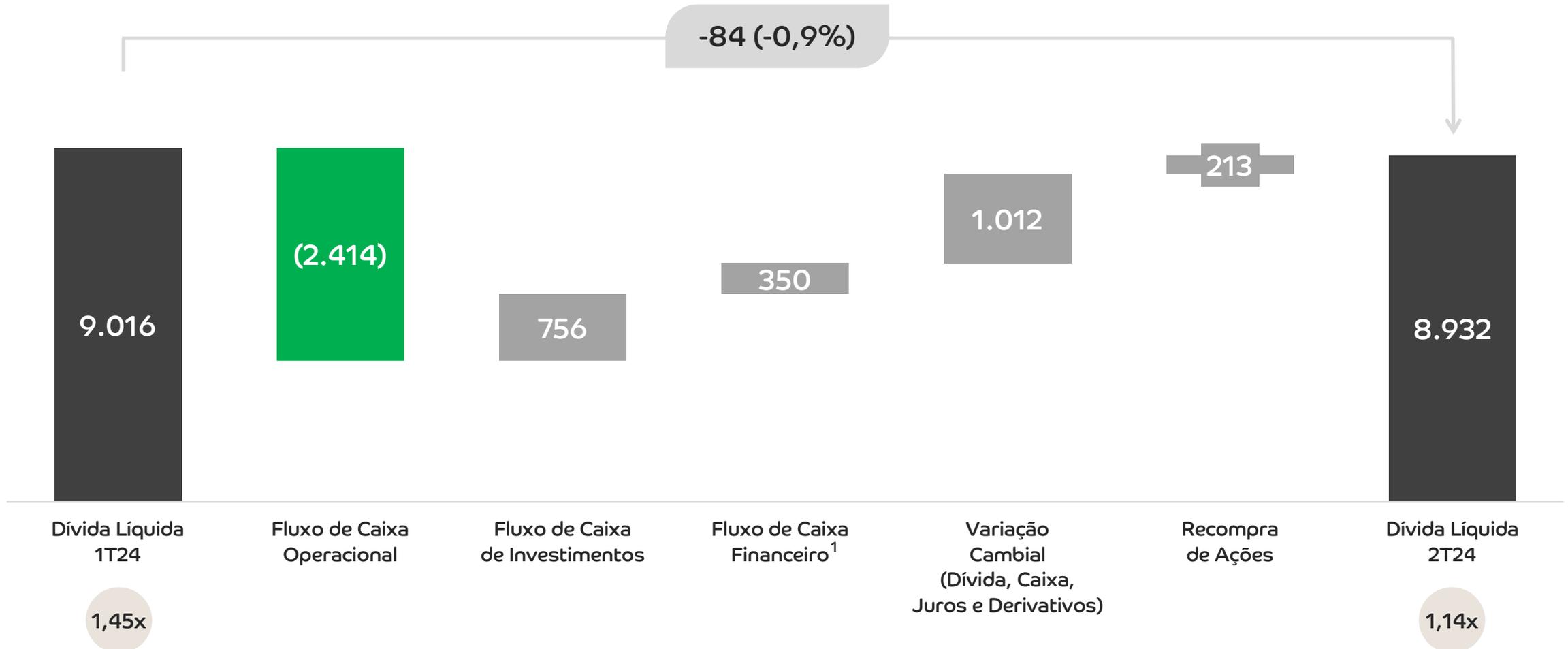
# Fluxo de Caixa Livre

R\$ milhões



# Evolução da Dívida Líquida

R\$ milhões



# Considerações finais



Lucro Líquido de R\$1.094 MM e geração de Caixa Livre de R\$1.728 MM no trimestre, com a menor alavancagem dos últimos 9 anos (1,14x).

Sustentação do ciclo financeiro em patamares eficientes (5,2 dias), com a manutenção do giro de estoques em níveis sustentáveis.

Captura adicional de R\$374 MM<sup>1</sup> em eficiências do Programa BRF+ 2.0, com contínuo avanço dos indicadores operacionais.

Forte crescimento de volume no Brasil, impulsionado pela categoria de Processados, com preservação da rentabilidade em patamares saudáveis.

Evolução da rentabilidade no Internacional, com a conquista de novas habilitações (57 no 1S24), permitindo maiores volumes e captura das melhores oportunidades de preço.

Melhores resultados históricos para Taxa de Frequência (-22% vs 2023YTD), mantendo a BRF como referência de mercado.



Sadia



**brf**

**Q&A**