



Operador

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência da BRF para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025.

Esta teleconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da companhia, em ri.brf-global.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 BRF 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 Sr. Miguel Gularte, CEO e Fábio Mariano, CFO.

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

Miguel Gularte

Bom dia! Gostaria de agradecer a presença de todos em nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2025.

Começamos o ano entregando mais um trimestre consistente, com resultados sólidos e avanços contínuos em nossa jornada de eficiência e crescimento.

Reportamos lucro de 1,2 bilhão de reais, o dobro do mesmo período do ano passado, e nossa receita líquida chegou a 15,5 bilhões de reais, um aumento de 16% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. O desempenho que abordaremos hoje posiciona a BRF no melhor primeiro trimestre de sua trajetória.

O nosso programa BRF+ capturou 305 milhões de reais em eficiências neste período e segue sendo decisivo para a melhoria contínua em cada uma das frentes de trabalho. A gestão eficiente possibilitou o crescimento a partir da melhora de desempenho, maior ocupação dos ativos atuais, nos permitindo criar as bases para crescer de maneira sustentável, sempre com disciplina financeira e foco em geração de valor para os nossos acionistas.



Convido agora o nosso CFO Fabio Mariano para apresentação detalhada dos resultados do trimestre e retorno em seguida para os comentários finais da divulgação.

Fábio Mariano

Bom Dia a todos conectados

Destaco na página inicial os principais indicadores financeiros do primeiro trimestre de 2025 começando pela receita líquida que atingiu 15,5 bilhões de reais. (16% superior ao mesmo período de 2024).

Para o Ebitda reportamos 2,8 bilhões de reais. Melhor resultado de nossa trajetória para um primeiro trimestre. 30% maior que o desempenho do ano anterior; contribuindo para um lucro líquido de 1,2 bilhão no período. (dobro do primeiro trimestre de 2024).

O desempenho do fluxo de caixa livre foi de aproximadamente 1,3 bilhão de reais ou 1,8 bilhão se eliminarmos o efeito da aquisição da Addoha Poultry na Arábia Saudita em parceria com a PIF.

Finalizando o slide com a Alavancagem – atingimos 0,54 vezes o Ebitda dos últimos 12 meses Menor alavancagem histórica.

Mostramos no próximo slide (página 4) a esquerda a evolução histórica do lucro bruto com rentabilidade de 26,3% no período. Divulgamos um lucro bruto de mais de 4 bilhões de reais, À direita notamos também a evolução do Ebitda e margens evidenciando estabilidade dos resultados operacionais.

Apresentaremos agora a performance por mercado/segmento de negócio.

Iniciando pelo Brasil, seguimos evoluindo de forma progressiva. Alcançamos 17,1% de margem Ebitda com crescimento de volume, com destaque para as categorias de processados e a contribuição dos cortes in natura nas margens do mercado doméstico.

Na próxima página de número 6, enfatizamos nossa jornada de contínua evolução da execução comercial com reflexos em maior distribuição numérica e novos pontos de venda atendidos. Observamos também maior aderência aos preços sugeridos e menor nível histórico de descontos FIFO reforçando melhor integração do planejamento de produção e vendas. Os níveis de serviço ainda em ótimos patamares mesmo com a melhora significativa dos volumes.

Seguimos atentos as necessidades dos nossos consumidores e na categoria de congelados especialmente em pratos prontos lançamos novos itens das linhas Meu Menu, da Perdigão, e Hot Bowls, de Sadia. Promovemos ainda novas campanhas e patrocínios reforçando a visibilidade das marcas, apoiando a preferência dos nossos consumidores.

Agora, na página seguinte, apresentamos o mercado internacional.

Observamos margens saudáveis do segmento com a contribuição da diversificação geográfica e novas permissões de exportação. Margem Ebitda superou 19% no trimestre. No slide posterior destacamos no mercado Halal o anúncio de construção da nova planta de processados na Arábia Saudita e o crescimento de volume impulsionado pelo Ramadã com destaque para o ganho de participação de mercado em produtos processados.

Na Turquia seguimos dando foco ao aumento da contribuição das vendas de produtos processados que representam ao redor de 25% de participação ajudando a mitigar os efeitos da maior oferta local de frango in natura.



Mantivemos a liderança de market share com as marcas Sadia e Banvit em seus respectivos mercados.

À direita apresento os destaques do segmento de exportações diretas. Ampliamos as alternativas de negócios com 12 novas habilitações em 2025, contribuindo para maximização de preços. Já são 187 novas permissões de exportação desde 2022. Concluímos recentemente a aquisição da fábrica de processados na China reforçando a estratégia de valor agregado e presença local. Destacamos também o avanço em processados no Chile e extensão de portfólio com lançamento do hambúrguer Sadia que marca a estreia na categoria de bovinos.

Finalizo a apresentação dos segmentos de negócio no próximo slide com o desempenho de Ingredientes e Pet. O segmento reportou 76 milhões em Ebitda. Em Pet, aprimoramos os processos com a implementação do SAP fortalecendo os controles e equipes de gestão, o que nos permitiu melhorar o mapeamento das alavancas do BRF+ Pet.

Em Ingredientes seguimos diversificando produtos e mercados.

Na sequência compartilho os avanços do nosso programa de eficiência e agora também de crescimento apresentados em Base 100. Se pode notar a esquerda as evoluções anuais dos indicadores de conversão alimentar e rendimento de aves e suínos com capturas relevantes. À direita introduzimos os ganhos de ocupação fabril e volumes vendidos. Crescemos de maneira significativa os volumes desde 2022.

Na página 12 consolidamos os seguintes destaques em sustentabilidade (ESG):

Participação consecutiva nas carteiras do ISE e Índice de Carbono Eficiente; Excelente colocação no Ranking da FAIRR entre os produtores de frango e suínos e também em rankings globais de bem-estar animal. Publicamos o Relatório Integrado de 2024 incorporando nossos avanços sob os aspectos econômicos, sociais e ambientais. E Por fim, comemoramos 13 anos de Instituto BRF com mobilização de mais de 40 mil voluntários em ações sociais realizadas em 70 cidades.

Apresentamos agora na página 14 as informações relacionadas à Estrutura de Capital da Companhia. No quadro à esquerda observamos a involução da dívida líquida e alavancagem. À direita visualizamos o perfil de endividamento que segue diversificado e alongado (sem concentração de amortizações no curto prazo) e uma posição de liquidez bastante confortável.

No próximo slide demonstramos o fluxo de caixa livre. O gráfico nos evidencia uma geração de caixa operacional no trimestre de 3,6 bilhões de reais, um fluxo de investimentos de 1,5 bilhão incluindo a aquisição da Addoha e um fluxo financeiro de meio bilhão, resultando, portanto, em geração de caixa livre 1,3 bilhão de reais.

No slide 16 podemos analisar a involução da dívida líquida no último período. Reportamos um endividamento líquido de 6,0 bilhões de reais após a remuneração do capital próprio versus 8,3 bilhões no quarto trimestre de 2024. A redução dos empréstimos seguiu contribuindo para a redução dos encargos de juros em 2025.

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

Miguel Gularte

Obrigado, Fábio!



Para finalizar a nossa apresentação de resultados, gostaria de destacar que apresentamos um EBITDA recorde para um primeiro trimestre, alcançando 2,8 bilhões de reais.

Os investimentos em crescimento sustentável e a disciplina financeira nos permitiram registrar a menor alavancagem da história da BRF atingindo 0,54x.

O nosso programa BRF+ segue em evolução e mantendo os principais indicadores da companhia em patamares saudáveis. Neste trimestre, destaque para rendimento, conversão alimentar e nível de serviço no Brasil.

Ressalto também o avanço da nossa execução comercial, determinante para fortalecer a presença dos nossos produtos em um maior número de pontos de vendas no Brasil. Além disso, registramos o maior crescimento histórico dos volumes vendidos para o período, com destaque para produtos processados e a contribuição da categoria de in natura para nossas margens.

O desempenho no mercado internacional foi também amparado pela continuidade da estratégia de diversificação de mercados e expansão global, que motivaram rentabilidade saudável e crescimento de volume. Conquistamos, neste trimestre, 12 novas habilitações, somando agora 187 desde 2022. Nossas marcas seguem líderes de mercado no Oriente Médio com Sadia nos países do GCC e com Banvit na Turquia. Além disso, nossa operação no Cone Sul permanece em evolução contínua com o fortalecimento da nossa atuação no Chile por meio da estreia de Sadia na categoria de hambúrgueres.

Nossos planos de crescimento e presença global já estão se consolidando nos primeiros meses de 2025. Concluímos a aquisição da fábrica de processados em Henan, na China, e a aquisição de 26% da Addoha Poultry Company na Arábia Saudita.

Anunciamos ainda o início da construção de uma nova fábrica de processados em Jeddah, também na Arábia Saudita, impulsionando nossa presença na região com foco em produtos de maior valor agregado.

É importante destacar que esses números não seriam possíveis sem as nossas pessoas. Por isso, ressalto aqui os avanços no engajamento dos times, sinalizado na pesquisa que realizamos globalmente no primeiro trimestre. Atingimos um índice de 89% de satisfação dos colaboradores, aumento de 4 pontos percentuais em relação a 2024, nos mantendo acima da média das empresas de alta performance refletindo o comprometimento da BRF com as melhores práticas de gestão, motivo de orgulho para todos nós.

Todos esses fatores nos mantêm confiantes na BRF e em sua jornada de crescimento, liderada pelo nosso chairman e controlador, Marcos Molina, que há mais de três anos conduz a transformação da companhia com uma estratégia focada em eficiência operacional, inovação e presença global.

Aproveito para agradecer também aos nossos acionistas e ao Conselho de Administração pelo suporte ao longo do caminho que estamos trilhando.

Nosso muito obrigado aos clientes, produtores integrados, fornecedores e comunidades onde estamos presentes pela sólida parceria.

Finalizo agradecendo aos mais de 100 mil colaboradores da BRF pelo trimestre brilhante que conseguimos entregar. Juntos, continuaremos focados na construção de uma empresa de destaque no mercado e que temos muito orgulho em fazer parte.



Muito obrigado a todos!

Sessão de Perguntas e Respostas

Henrique Brustolin – Bradesco BBI

Bom dia, Miguel, Fábio. obrigado por pegar minhas perguntas. Dois pontos que eu queria explorar com vocês. Um deles nos já falamos um pouco agora, antes no call com a Marfrig da incorporação. Mas sobre o tema da gripe aviária, a gente vê agora, notícia saindo a cada momento, saiu o comunicado, notícia pelo menos da China fechando o mercado por 60 dias. O que eu queria ouvir de vocês, é que a gente viu ao longo dos últimos anos, o Brasil, já implementando vários dos protocolos de regionalização em acordos bilaterais, eu acho que específicos e alguns casos, inclusive, de gripe aviária, não em Granja comercial, mas que também já tiveram efeito e foram negociados. O que eu queria ouvir um pouco era, quais são os pontos que vocês deem mais de atenção? Então, quando a gente pensa, talvez nos grandes mercados. O que que talvez já tenha de acordo de regionalização que dê para ter algum conforto maior que isso deve acontecer e o que que fica um pouco mais na dúvida? E a depender do mercado importador para a gente tentar mapear um pouco esse cenário. Esse é o primeiro ponto.

E o segundo eu queria ouvir um pouco de vocês de crescimento, também no contexto da incorporação cita-se de forma muito clara, a BRF parece um veículo de crescimento. Os movimentos de vocês, ao longo dos últimos meses, deixam isso muito claro. Eu queria ouvir o que mais vocês têm visto de oportunidade para onde vocês estão um pouco mirando e quão confortáveis, vocês estão em continuar avançando no ritmo de crescimento não só orgânico, mas também inorgânico, como tem acontecido.

São esses 2 pontos. Muito obrigado,

Miguel Gularte

Henrique. O Ministério da agricultura, com a portaria 795, ele criou a comunicação de uma regionalização zoossanitária no município de Montenegro, pela detecção desse foco de gripe aviária. No primeiro momento, o Ministério regionaliza através da comunicação, ele faz a comunicação, a organização mundial de saúde animal, a ONSA, e essa comunicação leva como primeira medida um fechamento preventivo de alguns mercados, no caso da China, que você cita e à medida que os documentos avançam no trâmite entre os países e a informação flui, você volta para o processo de regionalização.

Recordo a você que no caso da Newcastle, a China fez a mesma coisa, fechou o Brasil. Ato posterior, a China fechou circunscrito ao Rio Grande do Sul. A diferença de agora para o período que nós tivemos a Newcastle ano passado, é que a regionalização partir da doença de Newcastle já ficou previsto em vários países, se tem Arábia Saudita, Argélia, Argentina, Armênia, Bielorrússia, Bósnia, Cazaquistão, Chile, Cuba, Egito, El Salvador, Filipinas, Georgia, Hong Kong, Índia, Japão, Jordânia, Lesoto, Macedônia, Ilhas Maurício, Namíbia e vários outros países, Tailândia, Ucrânia, todos esses países já estão com a regionalização prevista num primeiro momento.

Então, nós vamos ver agora à medida que o tempo avance, que as informações fluam. Nós vamos ter 2 situações. Alguns países que já estava previsto a regionalização circunscrita em um raio de 10 km e nós vamos ver outros países trabalhando com aspecto de estado. Isso vai ficar mais claro agora, a partir dos próximos dias. E tem alguns países que vão fechar o Brasil num primeiro momento para num segundo momento, estudar o estado como um foco ou a mesma região ou Condado ou o município. Isso aí tudo vai avançar. O que a gente tem de experiência é que no ano passado foi muito rápido o processo de circunscrever o raio e determinar o foco numa região e o mercado fluiu normalmente. Nós aqui na BRF nós temos



trabalhado muito nos últimos anos, no sentido de ter planos de contingência, então nós temos o plano de contingência que preveem o mercado alternativo. Nós temos 187 novas habilitações nos últimos 3 anos, as quais nós vamos transitar com produtos e nós também temos e sempre estamos cuidando disso muito de perto de manter estoques estratégicos em regiões onde nós temos distribuição.

Isso lhe permite dois tipos de situação. Primeiro, você não desabastecer o seu cliente. E num segundo momento, você até consegue precificar melhor o seu produto e mitigar um pouco o custo que possa advir de algum fechamento temporário. Estamos trabalhando nisso, é muito prematuro te dizer. Nós estamos muito confiantes que o país tem uma segurança, uma biossegurança muito forte, tem o conceito e uma credibilidade muito grande e a gente deveria transitar por essa situação, a gente espera, de uma forma muito rápida, muito ágil. Precisar exatamente quanto vai ser esse tempo e de que forma, vai ser difícil, mas eu estou confiante que nós vamos fazer certo e rapidamente esse mercado que fecharem para o país ou para a região vão ser retomadas. Passo para o Fábio fazer a segunda parte da resposta.

Fábio Mariano

Bom dia, Henrique. Você perguntou sobre o crescimento. E antes de olhar para frente, eu só vou resgatar um pouco do histórico. A gente está reportando um crescimento de receita no trimestre equivalente a 16% na comparação anual. E quando a gente olha o Brasil, o crescimento é ainda maior, 20%, e dessa vez está bastante direcionado por volumes.

Isso é importante porque já mostra que era algo que a gente vinha divulgando, a nossa intenção de ocupar melhor os nossos ativos industriais. E a gente já enxerga em muitas linhas de produção, principalmente as linhas associadas a produtos industrializados e já há uma demanda prevista e que a gente teria que investir para ser capaz de atender.

Então, a gente já tem investimentos projetados, a maioria até já aprovados, que já iniciaram a execução e quando atingirem a maturidade, ou seja, as instalações finalizadas, e gradualmente os volumes fluindo para o resultado da companhia, a gente pode, sim, na maturidade, atingir um crescimento adicional entre 3 e 5%, então esse é o mote da companhia, é o que a gente vem chamando de novo capítulo. A gente está direcionado para esse crescimento, que precisa estar orientado também ao crescimento de volumes, não só na equação de precificação dos produtos.

E sob a ótica inorgânica, a gente já vem divulgando todas essas transações que fazem sentido estratégico com esse potencial de adicionar cada vez mais valor agregado no nosso portfólio. Então, na combinação de negócios também é mais uma ancoragem para esse processo acontecer da forma que a gente imagina que possa acontecer.

Leonardo Alencar – XP

Bom dia, Miguel. Bom dia, Fábio. Primeiro parabéns pelo resultado, eu sei que a gente tem muitas coisas sendo discutidas mesmo o resultado de vocês vindo acima do esperado e até queria, talvez focar mais nisso. Essa questão da gripe aviária é muito recente e vamos ver os próximos passos, mas acho que tende a ser menor do que o mercado acaba precificando de primeira e fusão acho que já foi muito discutido no outro call. Eu queria, talvez dado que a gente está na segunda, praticamente na metade do segundo trimestre e a gente teve um primeiro trimestre atípico, vamos dizer, pensando que sazonalidade de consumo no Brasil costuma pressionar muito margens no Brasil, ainda que vocês tenham uma questão também de mix, mudando bastante de um trimestre para o outro. O preço sequencial ficou estável, pior até pensando em mix, poderia ter uma queda mais substancial.



Então, se pudessem comentar um pouco primeiro dessa leitura de demanda doméstica, como é que tem sido a leitura? Como é que tem sido até talvez a surpresa nesse sentido, dado que produção segue aumentando, concorrência com outras proteínas também permanece e ainda assim, uma leitura muito saudável de demanda doméstica? Acho que se pudesse pelo menos comentar um pouco mais de detalhes disso e como vocês leem o segundo trimestre, a continuidade desse cenário? E na parte de exportações, talvez se vocês pudessem voltar um pouco mais um tema que tinha sido muito discutido até antes da gripe aviária, que é a questão das tarifas.

Mercado lá fora realmente reagiu, ao custo maior dos Estados Unidos, exportando menos para alguns países, alguns cortes com preços mais altos. China, preço também subindo. Então, se pudesse passar pelo menos um Panorama desses principais mercados e o que isso eventualmente pode abrir de mais oportunidades para o segundo trimestre, porque acho que deve ter pego pouco no primeiro trimestre. Se pudessem entrar nesses detalhes também agradeço bastante.

Miguel Gularte

Leo, nós vimos no quarto trimestre e repetiu isso no primeiro tri de 2025. Nós vimos uma demanda e uma oferta extremamente equilibradas. E o mercado com possibilidades de seguir demandando e aceitando reposicionamento de preços. Nós tivemos um aumento de preços já na primeira semana de janeiro de 2025 e isso fluiu muito bem. Tanto que, com esses preços reajustados, adaptados aos nossos custos, nós podemos experimentar um aumento de volume e estava dentro das nossas previsões.

Outro aspecto importante, quando a gente analisa a BRF a gente vê a BRF fazendo todo o dever de casa. Ela, ou melhor, seus ativos. Aumentou a produtividade das fábricas, melhorou seu serviço comercial, seu processo logístico e tudo isso permite que frente uma demanda mais aquecida, a empresa possa fazer uso dessa performance para crescer e para atender o nosso cliente. O que a gente está vendo agora, transcorrido já que nós estamos hoje na metade do segundo mês do trimestre. A gente vê essa dinâmica de demanda e de preços, ela continua perfeitamente equilibrada. A demanda segue ativa, a capacidade de precificar também está presente. Estamos vendo que essa dinâmica de preços, no que vai até agora do trimestre, ela se mantém muito parecida com o que foi o primeiro trimestre. Conseguimos trabalhando para aumentar a nossa eficiência, aumentar a nossa penetração e capilaridade e ativação de clientes.

Então a gente vê um trimestre, que do ponto de vista de demanda comercial, esse no diz respeito ao mercado interno, se encontra muito parecido com o que foi o primeiro tri. Quando a gente vai para a exportação, nós podemos observar que aquele preço mais deprimido em alguns mercados que nós experimentamos sobre os segundos meses do primeiro trimestre começa a ser revertido, já algumas geografias começam a precificar melhor os produtos importados.

Falando sobre o aspecto das tarifas, se você analisar o histórico de preços e de volume dos mercados, você vê claramente que não houve ainda, até o momento, um impacto muito grande sobre tarifas, no que diz respeito à demanda e preços. Se você olhar o volume da China, ele está muito estável do que foi nos meses anteriores. Você pegar a China mês a mês a importação ela vem muito estável, não tem um aumento de volume ou uma diminuição de volume e também não tem variação de preços, ou seja, eu acho que nós estamos vivendo uma estabilidade, não vejo isso variando muito. Quando você olhar a proteína bovina até a China, quando veio o aspecto das tarifas, a China demandou com um preço maior. Isso voltou a um patamar de estabilidade. Hoje nós temos uma estabilidade muito grande. Nós vemos esse cenário sem alteração, pelo menos no curto prazo.



Guilherme Palhares – Santander

Bom dia, Miguel. Bom dia, Fábio, tudo bem? Duas perguntas rápidas do nosso lado. Queria aproveitar a pergunta anterior sobre exportação, aproveitar que a gente teve duas questões dos deals de Arábia Saudita, eu gostaria de ouvir um pouquinho da perspectiva de vocês com essa aquisição e agora está começando a operação por lá. Um mercado que, obviamente está nessa questão toda de consolidação, do plano visão 2030. Então, gostaria de ouvir um pouquinho de vocês, a perspectiva para esse sentido.

E outro ponto, Miguel, você falou sobre toda a questão de aumento de eficiência, a gente vem falando disso já tem mais de 2 anos. Eu queria entender hoje se vocês pudessem compartilhar com a gente, dada essa necessidade agora de fazer um pouco mais de investimento, é onde a gente está em termos de utilização de capacidade, seja do lado de aviário, seja do lado de processamento e se a oportunidade realmente maior aqui está em transformação, mais do que aumento de volume de plantel por si só. Obrigado.

Miguel Gularte

Guilherme, respondendo a primeira parte da tua pergunta. Nós vemos os investimentos que nós fizemos, eles estarem perfeitamente alinhados com o que é a demanda e as oportunidades de mercado. Se você olhar o informativo do SECEX referente ao primeiro trimestre de ano de 2025, você vê o Mena performando uma exportação, inclusive superior à própria Ásia, com 151 mil toneladas média mês contra 136,9 da Ásia. Então nós temos o Mena funcionando muito bem do ponto de vista de demanda. Nós inauguramos ontem a nossa fábrica de Henan na China. Uma fábrica extremamente moderna, com capacidade de produção bastante elevada, mais de 30 mil toneladas. Saber permitir que a gente aproveite como local, as oportunidades comerciais que vão surgir, isso nos deixa perfeitamente muito animados. Nós já temos um processo, um acordo para suprir grandes cadeias de fast food locais. Isso vai funcionar dando uma ancoragem produtiva e rentável para essa fábrica. Já no meio de ano e no curto prazo.

Por outro lado, nós vamos inaugurar no ano que vem a fábrica de Jeddah, essa fábrica é uma fábrica extremamente moderna, que vai funcionar como um hub produtivo para a região e permitir que a BRF aproveite e capilarize, e mais do que capilarize, capitalize o que que é a marca Sadia, que é extremamente conceituada e distinguida em toda a região. Nós seguimos fazendo, eu entendo, excelentes escolhas. Essas escolhas têm permitido nós tomarmos essas oportunidades. No primeiro momento nós tivemos um foco muito grande em um crescimento orgânico, um Capex de aproveitamento daqueles gargalos que nós tínhamos em produção, isso está começando a ficar para trás.

A empresa ainda tem capacidade de crescer organicamente, mas nós temos já no pipeline investimento extremamente estratégicos que vão permitir que essa trilha de crescimento seja constante, a empresa siga performando e a gente aproveitando oportunidades e eu recordo que eu falei na resposta anterior, quando você tem 87 novas habilitações, todo esse esforço produtivo e fabril, ele se transforma em uma oportunidade comercial que você captura. Mais ainda, quando essa oportunidade também está ancorada numa performance muito sólida no mercado local. Nossa liderança, com marcas fortes no Brasil, nos permite ter uma base muito concreta para projetar um crescimento muito bom para a empresa.

Fábio Mariano

Oi, Guilherme, eu vou complementar um pouco da segunda parte da pergunta. Você mencionou eficiência e a gente reportou nesse trimestre mais de 300 milhões de capturas adicionais. E você está correto. A gente já vem falando desse assunto de eficiência há alguns anos, e o que eu tenho para te dizer que a gente ainda na companhia não está satisfeito com



os resultados. Na verdade, a gente está satisfeito com o que foi obtido até então, mas a gente ainda enxerga oportunidades, melhor dizendo. Então a gente ainda vê em algumas unidades espaço, para que a gente consiga evoluir ainda mais nos indicadores de campo, nos indicadores de indústria, em rendimento.

A própria relação comercial, a gente enxerga espaço na execução e isso também vale para os níveis de serviço logístico. Então isso vai continuar sendo uma jornada a ser trilhada de melhoria contínua. A gente também já falou aqui no call da expansão de volumes, que isso tem nos permitido acelerar a redução de ociosidade do parque fabril. E a gente já está investido em capacidade, mas é importante te retratar que a gente tem capacidade ainda para crescer sem grandes investimentos, mas a gente precisa pensar no médio e no longo prazo. E para isso a gente tem um plano orientado para 3, para 4 anos. E a gente já vê em algumas linhas que a demanda vai superar a nossa capacidade de atendimento.

Então é por isso que eu falo dos investimentos, alguns já aprovados, em execução e que a partir daí, além dos planos de crescimento que a gente já tem na Companhia, isso vai adicionar capacidades adicionais entre 3 e 5% quando esses projetos atingirem maturidade.

Então, mote de crescimento e não quer dizer que a gente não vai seguir orientado, focado, alocando recursos até desproporcionais na jornada de crescimento. Perdão na jornada de eficiência. Isso, segue também como um dos pilares da estratégia da companhia.

Guilherme Palhares – Santander

Perfeito, Fábio, só se puder um esclarecimento. O 3 a 5%, você comenta isso, a gente está falando de aumento de plantel ou isso, necessariamente, é só volume. Porque você poderia ter uma melhora de mortalidade, outras questões envolvidas.

Fábio Mariano

Eu estou falando de produto acabado que já é uma consequência do plantel no campo, da sua capacidade de abate e poster industrialização.

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas e a teleconferência da BRF está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenha um excelente dia.