

Operador:

Olá, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da Minerva referente aos resultados do 4T22 e ano de 2022. Estão presentes hoje conosco: o Sr. Fernando Galletti de Queiroz, Diretor Presidente; Sr. Edison Ticle, Diretor de Finanças e Relações com Investidores; e Sra. Tamara Lopes, Gerente Executiva de Sustentabilidade.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão '*interpretation*'. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em '*mute original audio*'. Além disso, informamos que a apresentação está disponível para download no endereço ri.minervafoods.com, na seção de apresentações.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas por áudio, clique no ícone Q&A e digite seu nome e companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Para realizar perguntas por escrito, digite sua pergunta no botão Q&A, logo após o nome e companhia.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência são relativas às perspectivas de negócios da Minerva, metas operacionais e financeiras, que constituem-se em projeções da Diretoria da Companhia e que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais, podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a videoconferência de resultados do 4T22 e ano de 2022, passo a palavra ao Sr. Fernando Queiroz, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Fernando, o senhor pode prosseguir com a apresentação.

Fernando Galletti de Queiroz:

Bom dia a todos, e obrigado por participarem da teleconferência dos resultados da Minerva Foods para o 4T e para o consolidado do ano de 2022.

A Minerva encerra o ano de 2022 demonstrando, mais uma vez, a sua excelência na execução operacional, comercial e financeira, com a entrega de um sólido conjunto de resultados, que fortalece a nossa estratégia corporativa e consolida a nossa liderança na América do Sul como um dos principais *players* do mercado global de proteínas animais.

Apesar do contexto volátil de 2022, a consistência, disciplina e foco da nossa execução operacional foram essenciais para que a Minerva entregasse novamente um bom desempenho operacional e financeiro, priorizando a geração de caixa, a manutenção de uma sólida estrutura de capital e a criação de valor para o nosso acionista.

Em 2022, nossa receita bruta alcançou aproximadamente R\$33 bilhões, com EBITDA ajustado totalizando R\$3,1 bilhões, alcançando assim R\$655 milhões de lucro líquido e contribuindo para a geração de um caixa livre de R\$647 milhões no ano.

Além disso, com certeza chamar a atenção ao nosso balanço, que encerrou o ano em seu menor nível de alavancagem desde 2007, com indicador de dívida líquida/EBITDA ajustado em 2,15x, reflexo de uma das principais diretrizes estratégicas da Minerva Foods, a manutenção de uma estrutura de capital sólida e saudável.

No ano de 2022, seguimos evoluindo com a nossa estratégia de diversificação geográfica, essencial para mitigar riscos e ampliar oportunidades. Ao final do ano, avançamos ainda mais com esse direcionamento estratégico, consolidando nosso *footprint* na Austrália, com a aquisição da ALC. E, mais recentemente, no início de 2023, ampliamos o nosso portfólio no Uruguai com a aquisição da BPU Meats.

Somamos esforços também na agenda de sustentabilidade, e destaco as conquistas e os compromissos que assumimos ao longo do ano, consolidando o nosso posicionamento como referência no setor de proteínas animais, ratificando a qualidade e integridade dos nossos produtos, conferindo cada vez mais acesso e oportunidades no mercado internacional de carne bovina, além dos nossos esforços no mercado de carbono, por meio do programa Renove e da MyCarbon, sempre em constante busca por uma cadeia pecuária mais produtiva e eficiente, mais sustentável e de baixa emissão de carbono.

Por fim, a geração de valor para o acionista foi, mais uma vez, uma das grandes realizações da Minerva Foods, com destaque para os dividendos, que, ao final do ano fiscal de 2022, devem totalizar R\$337 milhões, ou R\$0,58 por ação.

A distribuição de proventos consistentes pelo terceiro ano consecutivo é um dos principais vetores em nossa estratégia de negócio, e ratifica o compromisso da Companhia com a geração de valor.

Antes de avançarmos com a nossa apresentação de resultados, eu gostaria de compartilhar com vocês um pouco sobre a nossa visão quanto às perspectivas do mercado global de proteína animal, e como estratégia e modelo de negócio da Minerva Foods nos posicionam de maneira singular para capturar as oportunidades de mercado.

O mercado internacional de proteína animal, em particular carne bovina, segue com fundamentos e perspectivas bastante positivas, em especial na América do Sul. O aumento na disponibilidade de animais prontos para abate em nosso continente, combinado com a restrição na oferta norte-americana de carne bovina ao longo dos próximos anos, proporcionam oportunidades únicas para os exportadores.

Aliadas a esse cenário, temos ainda as persistentes dificuldades sanitárias em algumas das principais regiões produtoras de proteína animal, como, por exemplo, os recentes surtos de gripe aviária e peste suína em diversos produtores nas Américas, Europa e países asiáticos.

Por fim, não podemos deixar de ressaltar os desafios no cenário climático e persistente volatilidade no mercado de grãos, refletindo em cenário de pressão de custo e inflação de alimentos, em um contexto bastante favorável para exportadores da América do Sul, especialmente para exportadores que tenham diversificação geográfica.

Como eu comentei, a oferta global de carne bovina continua a acompanhar uma trajetória cada vez mais restrita, uma dinâmica que se deve acentuar com a forte restrição prevista na oferta norte-americana; de acordo com o USDA, uma redução de aproximadamente 10% apenas em 2023.

Em contrapartida a esse cenário, o consistente aumento na disponibilidade de gado aqui no Brasil, reflexo da retomada do ciclo bovino, é uma tendência que gera grandes expectativas para o biênio 2023-2024, e que contribui para América do Sul com matrizes de produção de gado via pasto, e amplia ainda mais a sua competitividade no mercado internacional.

Temos, assim, um cenário que deve alcançar novas oportunidades comerciais para os produtores do nosso continente, como, por exemplo, as recentes habilitações de carne bovina brasileira para o Canadá e as novas plantas aprovadas para o mercado da Indonésia.

Finalmente, os próximos meses devem ser fortemente impactados com a retomada do mercado chinês, reflexo do fim das restrições relacionadas à pandemia, que acelera o nível de consumo e pressiona a posição de estoques dos importadores.

O segmento de *food service*, além de vetores de consumo institucional, como turismo e eventos, ganha tração semana após semana no mercado chinês, e deve impactar positivamente volumes e preços de exportação, em especial no 2T.

Voltando para a discussão dos nossos resultados, quero destacar também a nossa sólida performance na distribuição do mercado doméstico, onde seguimos evoluindo no *food service*, oportunidades e nichos em mercados prêmios.

Cabe ressaltar que o 4T do ano é sempre caracterizado por uma sazonalidade positiva, que, em 2022, foi acentuada com a realização da Copa do Mundo, aquecendo o ritmo de consumo e contribuindo para nossa performance na distribuição do mercado doméstico.

Evoluímos com nossa pauta de inovação, tanto por meio do pilar de *corporate venture capital* e investimento em startups, como o negócio que foi recentemente divulgado a *food tech* Liv Up, mas também por meio das nossas iniciativas do e-commerce e marketplace, que nos ajudou a ficar cada vez mais próximos do consumidor final, contribuindo para um melhor desempenho comercial na distribuição para os mercados internos.

Seguimos também com os projetos de *advanced analytics*, dando especial atenção para ferramentas de análises e de inteligência artificial, que permitem maior assertividade e velocidade na análise dos cenários e oportunidades de arbitragem, mitigando o risco e maximizando a eficiência operacional da Companhia.

Vamos avançar cada vez mais no desenvolvimento desse ecossistema de inovação, buscando ampliar oportunidades de criação de valor ao nosso negócio.

Vamos agora passar para o slide dois, onde vamos falar um pouco sobre os principais destaques do 4T22 e do consolidado do ano de 2022. Gostaria de começar pela receita bruta, que totalizou R\$7,3 bilhões no 4T, encerrando o ano em R\$32,9 bilhões, crescimento de 15% ante 2021.

As exportações totalizaram 69% da receita bruta em 2022, e cresceram cerca de 17% na base anual, permanecendo como um dos principais vetores comerciais da Companhia. O desempenho das nossas exportações reflete a consistente demanda global por carne bovina, e evidencia a expertise comercial da Minerva Foods no atendimento ao mercado internacional.

Vamos falar agora da nossa rentabilidade operacional. O nosso EBITDA no 4T totalizou R\$608 milhões, com uma margem EBITDA de 8,9%. Em 2022, o EBITDA da Minerva Foods foi de R\$2,8 bilhões, alta de 18%, com uma margem de 9,2%. Quero destacar também o nosso EBITDA ajustado, que contempla a performance da ALC ao longo do ano de 2022, totalizando assim R\$3,1 bilhões no ano.

Não posso deixar de citar o nosso resultado líquido, que alcançou R\$655 milhões em 2022, e que, em conjunto com uma sólida geração de caixa de R\$647 milhões, foram essenciais na manutenção da política de dividendos e da nossa estratégia de geração de valor.

Novamente, quero ressaltar aqui a excelência operacional, comercial e financeira da Minerva Foods, especialmente as vantagens competitivas relacionadas à nossa estratégia de diversificação geográfica, como, por exemplo, a nossa capacidade de arbitrar os mercados no atual cenário de volatilidade, que resulta em controle de risco e maior rentabilidade.

Falando agora da nossa estrutura de capital, encerramos o último trimestre do ano com alavancagem líquida de 2,15x dívida líquida/EBITDA, o menor patamar desde 2007. A nossa liquidez segue confortável com a posição de caixa de R\$7,1 bilhões, combinada com o duration da dívida de 4,8 anos, que nos confere tranquilidade e flexibilidade frente às oportunidades dos próximos anos.

Ainda falando sobre nosso balanço, seguimos aprimorando a nossa estrutura de capital e, ao longo do trimestre, avançamos com a recompra de cerca de US\$14 milhões, referente aos bonds de 2028 e 2031. No acumulado do ano, totalizamos cerca de R\$1,1 bilhão em recompras e cancelamentos de títulos da dívida, demonstrando o nosso compromisso com uma estrutura de capital sólida, menos onerosa e com um melhor perfil de risco. Ao longo da nossa apresentação de resultados, o Edison vai trazer um pouco mais de detalhes quanto a isso.

Passamos agora para outro destaque do trimestre. Em dezembro, demos mais um passo na nossa estratégia de investigação geográfica com a conclusão da aquisição da ALC, que nos posiciona como líderes no mercado de ovinos na Austrália.

Ainda nesse sentido, agora no início de janeiro, anunciamos a aquisição do BPU no Uruguai, que consolida nossa liderança na América do Sul e amplia a capilaridade e a capacidade de arbitragem no mercado internacional.

Ambas as iniciativas seguem alinhadas com direcionamento estratégico da Minerva Frutos, e complementam de maneira singular o nosso *footprint*, maximizando as oportunidades comerciais e as sinergias operacionais, reduzindo riscos e contribuindo para nossa estratégia de consolidação de mercado de exportação de proteína animal, sempre respeitando a nossa disciplina de capital.

Seguimos evoluindo com a nossa pauta ESG, e o 4T trouxe ótimas notícias dos nossos esforços. Mais uma vez, atingimos 100% de conformidade do Ministério Público Federal no Pará, um dos mais respeitados e confiáveis processos de verificação da cadeia produtiva.

Avançamos também em nosso compromisso com a agenda de carbono, um importante pilar dentro da nossa estratégia de sustentabilidade. Ao final de outubro, a nossa subsidiária MyCarbon foi responsável pela comercialização de 20% de todos os créditos de carbono negociados no leilão inaugural do mercado voluntário realizado pelo Fundo Soberano da Arábia Saudita, uma iniciativa que reforça o compromisso da Minerva com a sustentabilidade, um dos pilares do nosso modelo de negócio, além do desenvolvimento de ações estratégicas e de geração de valor no mercado de carbono.

Ao longo da apresentação, a Tamara, nossa Gerente Executiva de Sustentabilidade, vai nos trazer um pouco mais detalhes quanto à evolução nessa pauta.

Como citei anteriormente, ainda neste trimestre, fizemos mais um investimento do nosso CVC, do nosso *corporate venture capital*, com o investimento na *food tech* Liv Up, acelerando a nossa exposição a marketplaces de nicho e com alto crescimento, sinergias comerciais e geração de valor.

Por fim, antes de seguirmos para o próximo slide, quero destacar um dos principais pilares da administração: a geração de valor ao nosso acionista. Como reflexo da boa performance operacional e financeira de 2022, e respeitando nossa política de dividendos, a administração da Companhia irá propor à Assembleia Geral Ordinária a ser realizada em abril, o pagamento de dividendos complementares no montante de R\$208,6 milhões, ou R\$0,36 por ação.

Desse modo, e considerando os R\$128 milhões desembolsados na forma de dividendos antecipados em agosto de 2022, a Minerva deve distribuir cerca de R\$337 milhões, ou R\$0,58 por ação em dividendos aos seus acionistas, um *payout* de aproximadamente 50%.

Este é o terceiro ano consecutivo em que a Companhia entrega uma distribuição de dividendos bastante robusta, e ratifica nosso compromisso com a disciplina financeira e geração de valor.

Ao final da apresentação, o Edison vai trazer um pouco mais de informação quanto a tais iniciativas.

Vamos passar para o slide três, e falar um pouco sobre o desempenho operacional e financeiro da Minerva no 4T22 e não de 2022, iniciando pelas exportações. Encerramos o ano de 2022 mais uma vez consolidando nossa posição como líder de exportação de carne bovina na América do Sul, totalizando 20% de market share do continente, refletindo uma das principais vantagens competitivas do nosso modelo de negócio: a diversificação geográfica, que amplia a nossa capacidade de arbitrar as distorções do mercado, e nos proporciona soluções comerciais e logísticas cada vez mais eficientes, maximizando a nossa competitividade no mercado global.

No canto inferior direito do slide, temos um maior detalhamento quanto ao desempenho das nossas exportações consolidadas para o ano de 2022. A Ásia segue como destaque, totalizando 50% da receita das exportações, com a China representando 43% do total, seguida pelas Américas, Comunidade dos Estados Independentes, Europa e Oriente Médio.

No quadrante superior direito do slide, temos a divisão de *breakdown* de receita bruta do 4T22. Diferente dos trimestres anteriores, a Ásia não foi o principal vetor na formação de receita da Companhia. O reflexo natural das fortes restrições impostas pelas autoridades chinesas com a política de covid zero último período do ano passado impactaram a performance do continente. Somamos a isso o bom desempenho na distribuição doméstica, especialmente impactada pela sazonalidade do final do ano.

Desse modo, no 4T22, a região das Américas foi o principal vetor de receita bruta, com 42% do total, com destaques para Brasil e Chile. Como ressaltai anteriormente, temos grande confiança e expectativa quanto ao retorno do mercado chinês nos próximos trimestres, com a oscilação do consumo e reabertura do *food service*, pressionando os níveis de estoques, impactando volumes e preços nas importações de carne bovina ao longo dos próximos períodos.

Antes de passar a palavra à Tamara, volto a destacar o nosso otimismo com o mercado global de proteína animal, em particular a carne bovina, por meio da nossa estratégia de diversificação geográfica. Agora, com a inclusão da Austrália em nosso *footprint*, ampliamos ainda mais o nosso acesso ao mercado internacional de proteínas animais, maximizando oportunidades de arbitragem entre os mercados e sempre com foco em reduzir riscos e ampliar a rentabilidade.

Nesse contexto, o horizonte no mercado internacional segue bastante promissor, e o forte desequilíbrio entre oferta e demanda continua proporcionando oportunidades relevantes, como, por exemplo, os mercados de escala e rápido crescimento de renda, tais quais os mercados asiáticos, os mercados-prêmio, como Canadá e Estados Unidos, e Europa Ocidental. Temos ainda boas perspectivas nos países da América Latina, Oriente Médio, Leste Europeu e África, regiões que tradicionalmente apresentam maior volatilidade e, portanto, ótimas oportunidades de arbitragem e maximização de valor.

A estratégia da Minerva Foods é seguir com foco em nosso sólido modelo de negócio, maximizando as nossas vantagens competitivas, investindo em inovação, em oportunidades de nicho, em gestão de risco para alcançarmos soluções comerciais e logísticas cada vez mais eficientes e rentáveis, sempre com foco na geração de valor em toda a nossa cadeia e para os nossos stakeholders.

Agora eu passo a palavra para a Tamara, que falará mais sobre a agenda de sustentabilidade da Minerva.

Tamara Lopes:

Bom dia a todos, e obrigada, Fernando. Em 2022, a Minerva Foods intensificou os avanços em sua agenda ASG. Direcionada pelo objetivo de atingir a neutralidade de carbono até 2035, meta essa estabelecida em seu compromisso com a sustentabilidade, lançado em 2021, a Companhia liderou esforços no combate ao desmatamento ilegal na América do Sul e às mudanças climáticas.

O pioneirismo no combate ao desmatamento ilegal na cadeia de valor já havia posicionado a Minerva Foods como a primeira empresa a monitorar 100% das fazendas fornecedoras diretas no Paraguai, em 2021; e no Brasil, a Companhia já monitorava 100% de suas fazendas fornecedoras diretas em todos os biomas que possui operação.

No 4T22, a Companhia avançou no monitoramento das fazendas fornecedoras diretas na Colômbia, com mais de 80% dos fornecedores monitorados, com meta de atingir os 100% até o final de 2023.

Na Argentina, temos cerca de 90% dos fornecedores já monitorados, com meta de atingir 100% até o final de 2030. E, no Uruguai, a Companhia já concluiu o mapeamento de legislação socioambiental do país.

O sistema de geomonitoramento utilizado pela Minerva Foods teve por mais um ano a sua eficácia, comprovada por meio das auditorias de terceira parte realizadas em 2022. A Minerva Food alcançou novamente 100% de conformidade sobre o Termo de Ajustamento de Conduta do Estado do Pará, auditoria realizada sob a supervisão do Ministério Público Federal, mantendo um dos melhores resultados entre os principais players do mercado.

Também registrou em 2022, pelo nono ano consecutivo, 100% de conformidade sobre o compromisso público da pecuária, firmado em 2009, e, por fim, registrou 100% de conformidade na terceira auditoria de terceira parte realizada no Paraguai.

Todos os relatórios das auditorias são públicos e podem ser acessados em nossa página web.

Outro destaque da Companhia, que demonstra seus esforços para aprimorar a rastreabilidade na cadeia de valor no ano de 2022, é referente à intensificação no engajamento e capacitação dos nossos parceiros pecuaristas quanto ao uso do aplicativo SMGeo Prospec, que permite a realização de pesquisas detalhadas com acesso aos históricos e análises de conformidade socioambiental, ajudando os nossos parceiros a mapear os riscos antes de realizar qualquer comercialização.

Em 2022, a Companhia distribuiu gratuitamente para os nossos parceiros pecuaristas mais de 800 vouchers para uso do aplicativo.

No âmbito institucional, a Minerva Fontes recebeu importantes reconhecimentos pelo desenvolvimento de sua agenda ASG, e pela qualidade, clareza e transparência nas informações divulgadas no 11º Relatório de Sustentabilidade.

A Companhia conquistou o Prêmio Best Sustainability Report, organizado pela ESG Investing, na categoria de bens de consumo, e ficou entre os dois primeiros colocados no prêmio Best in the World, promovido pela Hallbars Sustainability Research Organization.

Nas avaliações externas, a performance ambiental da Companhia foi analisada no 4T22 no Carbon Disclosure Project, e manteve o nível de gestão alcançado em 2021 nos três questionários do projeto, sendo: mudanças climáticas, florestas e segurança hídrica.

O resultado de 2021 inseriu a Minerva Foods na carteira. 2022-2023 do índice CDP Brasil de Resiliência Climática. E, pelo terceiro ano consecutivo, a Companhia também foi listada nas carteiras 2022-2023 do Índice de Sustentabilidade Empresarial, ISE, e do Índice de Carbono Eficiente e CO2, ambos da Bolsa de Valores brasileira, B3.

No slide cinco, destacamos os importantes resultados alcançados ao longo de 2022 no Renove, programa de engajamento com os pecuaristas para implementação da pecuária de baixa emissão de carbono.

Por meio do Renove, a Minerva Food exportou, pelo Brasil e Uruguai, o produto certificado Carne Carbono Neutro para clientes nos Estados Unidos, Espanha, Itália e Chile. As fazendas parceiras, as unidades industriais da Companhia e as operações logísticas tiveram suas pegadas de carbono auditadas e certificadas com o selo CO2 Neutral por uma organização independente, com sistema de certificação em mais de 100 países.

A compensação de emissões necessária para neutralizar todo o processo foi transacionada pela MyCarbon por meio de créditos de carbono provenientes de projetos de plantio de árvores e preservação florestal.

Além disso, o programa Renove também avançou de forma pioneira na geração e comercialização de créditos de carbono provenientes da agropecuária no Brasil. Para isso, foram firmados acordos de cooperação técnica com pecuaristas fornecedores da Minerva Foods, ratificando o interesse de ambas as partes para a conversão de práticas de manejo pecuário convencionais em práticas regenerativas que aumentem a produtividade e que removam ou reduzam as emissões de gases de efeito estufa.

Foi realizada também, em dezembro de 2022, a publicação do estudo 'Potencial de Mitigação de Emissões de Gases de Efeito Estufa na Pecuária, Estudo de Caso Minerva Foods', junto à Embrapa e FGV Agro. O relatório traz os resultados de balanço de gases de efeito estufa de 23 fazendas fornecedoras de gado da Companhia de diferentes localidades e sistemas produtivos, calculados a partir da ferramenta GHG Protocol Agrícola, mostrando o potencial que as boas práticas têm em contribuir para o combate às mudanças climáticas.

Com relação à MyCarbon, subsidiária da Minerva Foods, destacou-se a comercialização de 20% de todos os créditos de carbono negociados no leilão inaugural do mercado voluntário realizado pelo Fundo Soberano da Arábia Saudita. Esta foi a primeira iniciativa do mercado voluntário de carbono na região, e totalizou a comercialização de mais de 1 milhão de toneladas de gases de efeito estufa na forma de créditos de carbono auditados e certificados.

Por fim, no 4T22, a MyCarbon firmou uma parceria com a Mercuria Energy Trading, um dos maiores atores do mundo nos mercados de energia e soluções climáticas, para gerar créditos de carbono a partir de projetos na Amazônia.

A parceria apoia a ambição da MyCarbon em criar oportunidades financeiras para a preservação da natureza, acelerando a ação de combate às mudanças do clima e promovendo um futuro de baixa emissão de carbono.

Seguimos focados na conquista das metas e objetivos estabelecidos no compromisso Minerva Foods Com a Sustentabilidade. Reforçamos também que as informações atualizadas sobre a agenda ASG da Companhia podem ser encontradas no nosso site, reforçando o comprometimento da Companhia com a transparência de nossas ações.

Eu passo a palavra ao Edison, que irá detalhar os nossos resultados operacionais e financeiros.

Edison Ticle:

Obrigado, Tamara. Vamos agora para o slide seis. Vamos começar falando sobre performance operacional e receita bruta da Minerva, tanto no trimestre quanto no ano. Em linha com nosso foco

nas exportações, o mercado externo representou 62% da receita bruta no 4T e 69% no ano de 2022.

No breakdown por região, as exportações nas operações do Brasil alcançaram 62% no trimestre e 70% em 2022. Nas operações internacionais, as mesmas exportações representaram 68% da receita bruta no 4T e 73% para 2022.

Vale lembrar da sazonalidade positiva que marca a performance do mercado interno no último trimestre do ano, resultado do período de férias e festas de final de ano e, pontualmente no ano de 2022, tivemos o impacto positivo da Copa do Mundo de futebol.

Ainda no slide seis, nos gráficos do lado direito, temos a abertura da receita por origem. O Brasil segue como destaque, representando o 47% e 49% da receita bruta, respectivamente, no trimestre e no ano, seguido por Paraguai, Argentina, Uruguai e Colômbia, em patamares bastante semelhantes no trimestre.

Vale notar aqui na rubrica outros, que faz referência à antiga divisão Training, que contempla também as nossas atividades na Austrália, e vale observar que, a partir do 1T23, vamos abrir as informações de Austrália com maior granularidade nos materiais de divulgação, tal qual fazemos com as demais origens.

Neste slide, vemos evidentes benefícios da estratégia de negociação geográfica, o que nos dá a oportunidade de arbitrar mercados em busca de otimização operacional e comercial, uma estratégia que vai ganhar ainda mais consistência com a consolidação do *footprint* na Austrália.

Passando para o slide sete, vamos falar sobre receita e EBITDA. Começando com receita líquida, ela atingiu R\$6,8 bilhões no 4T e, no consolidado do ano, totalizou R\$31 bilhões, um crescimento de 15% na comparação anual. Falando em rentabilidade, o EBITDA alcançou R\$608 milhões no 4T, uma margem de 8,9%. No consolidado de 2022, o EBITDA totalizou R\$2,8 bilhões, com uma margem de 9,2%. Vale destacar também o EBITDA, ajustado pela performance proforma de ALC ao longo de 2022, que, quando consolidado, totaliza um EBITDA de R\$3,1 bilhões para o ano fechado de 2022.

Vale ressaltar que o 4T foi marcado por uma relevante desaceleração em preços e volumes para o mercado chinês, devido às restrições impostas pela política chinesa de covid zero, o que acabou por impactar a performance do período, especialmente nos meses de outubro e novembro.

Contudo, e como o Fernando disse, com a recente flexibilização das restrições na China, seguimos bastante otimistas e confiante com as perspectivas para o ano. O processo de retomada do mercado chinês está ganhando força semana a semana, estamos vendo a reabertura do *food service*, aumento da mobilidade das pessoas, a retomada do turismo, eventos e outros setores que aceleram o consumo e pressionam o nível de estoques de carne bovina, que, de acordo com o nosso *research*, está em níveis muito reduzidos.

Portanto, esperamos um cenário de retomada gradual ao longo das próximas semanas, contribuindo com a valorização de volumes e preços de exportação, especialmente a partir do 2T23.

Esse é um contexto que, somado às dificuldades na oferta dos Estados Unidos e à virada do ciclo pecuário no Brasil, acaba por dar suporte a um cenário bastante positivo para a nossa indústria, ainda que, no curto prazo, tenhamos alguns problemas no Brasil em função desse caso atípico de BSE. Mas se olharmos para um horizonte de dois a três trimestres, a situação é muito positiva, o cenário é muito otimista. E, mesmo com as restrições do Brasil, eu quero lembrar que o nosso *footprint* diversificado nos permite atender a China através das operações de outros países, como Argentina e Uruguai.

Vamos falar agora de alavancagem financeira, no slide oito. Nosso índice de alavancagem medido pelo indicador dívida líquida/EBITDA dos últimos 12 meses, ajustado pelo EBITDA proforma da ALC para o ano, encerrou o 4T em aproximadamente 2,15x, o menor patamar desde 2007.

Apenas para ficar claro, EBITDA ajustado reflete a performance orgânica da Minerva, somada aos R\$262 milhões do EBITDA da ALC nos dez meses anteriores à consolidação. Com isso, chegamos a um EBITDA ajustado de 2022 de R\$3,1 bilhões.

Outro indicador importante tem sido a redução da nossa alavancagem bruta, que, em 2018, estava próxima de 7x, EBITDA, e encerrou 2022 em um nível muito menor, de aproximadamente 4,8x.

Nos últimos anos, temos sido bastante disciplinado em aperfeiçoar a estrutura de capital, reduzir o nível de alavancagem e passivo financeiro, em busca de um balanço menos oneroso e com perfil mais adequado de risco. Esse é um compromisso da administração, e temos avançado com bastante êxito. Hoje, a Minerva é reconhecida como uma empresa com estrutura de capital saudável, geradora de caixa, pagadora de dividendos, que entrega valor para os seus acionistas.

Boa parte da redução da dívida bruta e da alavancagem bruta, por consequência, veio das recompras de bonds que fizemos desde 2018, e mais efetivamente de 2020 para cá, onde nós compramos R\$2,6 bilhões de bonds, aproximadamente, cancelamos e, com isso, reduzimos caixa, reduzimos dívida e reduzimos alavancagem bruta, o que nos ajudou nessa redução de alavancagem bruta de 7x para 4,8x.

Vamos agora para o próximo slide, para falar de resultado líquido e fluxo de caixa operacional. No encerramento de 2022, alcançamos um lucro líquido de R\$655 milhões, crescimento de 9% contra o ano anterior. Como expliquei anteriormente, a performance trimestral acabou sendo impactada pelo cenário de restrições na operação com a China neste 4T22.

Passando agora para o lado direito do slide, podemos ver o fluxo de caixa operacional no trimestre, que foi positivo em R\$1,1 bilhão, e, no consolidado de 2022, totalizou pouco mais de R\$3 bilhões, mesmo considerando a aceleração das operações e forte crescimento de receita nos últimos períodos.

Vamos agora para o slide dez, para falar da principal prioridade da Companhia, que é a geração de caixa livre. Fluxo de caixa livre no 4T foi positivo em R\$268 milhões se excluirmos os efeitos relativos à conclusão da aquisição da ALC; portanto, se calcularmos o número de forma recorrente.

Fazendo o *build up* do fluxo de caixa neste trimestre, partimos de um EBITDA de R\$608 milhões, CAPEX de aproximadamente R\$289 milhões, concentrado em investimentos de manutenção e expansão orgânica das operações fora do Brasil. Temos depois a linha de capital de giro, que foi positiva em R\$470 milhões no trimestre, reflexo de uma natural exposição menor à China no trimestre; quer dizer, operamos menos com a China, o *cash conversion cycle* é mais curto, portanto, acaba liberando o capital de giro.

Por fim, o resultado financeiro base caixa foi de R\$-520 milhões, impactado também pelo resultado de proteção cambial, alta de juros, que acaba tendo o seu efeito total nesse último trimestre, toda a alta de juros que vem acontecendo no Brasil. Desse modo, chegamos a um fluxo de caixa livre, recorrente de R\$268 milhões.

O impacto líquido da conclusão na aquisição da ALC no nosso fluxo de caixa é de aproximadamente R\$-400 milhões, que reflete o investimento que desembolsamos da ordem de R\$800 milhões, e a incorporação do capital de giro positivo de R\$402 milhões. Portanto, ajustando tais itens no fluxo de caixa, encerramos o trimestre em R\$-133 milhões.

Olhando para o consolidado de 2022, fluxo de caixa livre totalizou aproximadamente R\$650 milhões e contempla todos os impactos da aquisição de ALC. Fazendo o *build up*, iniciamos por um EBITDA de R\$2,8 bilhões, com CAPEX de R\$1,7 bilhão, que reflete, como eu disse, o desembolso de R\$800 milhões na aquisição da ALC. Depois, temos a variação do capital de giro positiva em R\$878 milhões e o resultado financeiro base caixa, que foi de cerca de R\$-1,4 bilhão. Fazendo a somatória das variáveis, chegamos a um fluxo de caixa livre de R\$650 milhões aproximadamente no ano todo de 2022.

Ou seja, mesmo com impacto líquido de R\$-400 milhões por conta da aquisição da ALC, ainda assim a Companhia entregou um fluxo de caixa líquido bastante relevante, de mais de R\$650 milhões no ano. Excluindo o efeito de ALC, o nosso fluxo de caixa livre foi positivo em R\$1,1 bilhão.

Vale destacar que o resultado do fluxo de caixa do ano não considera os R\$328 milhões em dividendos distribuídos nos últimos 12 meses.

Volto a ressaltar o compromisso da Companhia em gerar valor aos acionistas. Se olharmos em retrospectiva os últimos cinco anos, a Companhia gerou aproximadamente R\$5 bilhões em fluxo de caixa livre. E se pegarmos um recorte mais curto, desde 2020, geramos cerca de R\$3,5 bilhões, e desembolsamos, na forma de proventos, R\$1,1 bilhão desse montante, que deve ser somados aos dividendos complementares de R\$208 milhões, que serão distribuídos em maio de 2023.

Ou seja, temos atuado na redução da alavancagem, no aperfeiçoamento estrutura de capital e na geração de valor, através também da distribuição de dividendos para os acionistas.

Vamos agora para slide 11, para entender o *bridge* de dívida líquida. Ao final do trimestre anterior, a dívida líquida totalizava R\$6,5 bilhões. No *bridge* do endividamento do 4T, temos um fluxo de caixa livre positivo em R\$250 milhões. Além disso, também como reflexo da dívida líquida, temos o efeito não-caixa de R\$180 milhões dos derivativos, que neste trimestre foi negativo, e aumenta o nosso endividamento. Temos também o impacto não-caixa de cerca de R\$98 milhões relacionados à variação cambial da parcela da nossa dívida que está atrelada à moeda estrangeira, o que acaba por diminuir o nível de endividamento. Além disso, como mencionei anteriormente, temos impacto líquido da aquisição de ALC de R\$400 milhões, que acaba aumentando o endividamento.

Somando todas as contas e montando o *bridge*, a Minerva encerra o trimestre com uma dívida líquida de aproximadamente R\$6,7 bilhões, ligeiramente superior ao trimestre anterior.

Nossa disciplina financeira e nossa constante busca pela manutenção de balanços sólidos seguirá sendo uma das nossas prioridades para 2023. O Fernando e eu temos sido bastante vocais em relação à saudabilidade do balanço, compromisso com a disciplina de capital, o que nos deixa ainda mais confortáveis para continuarmos focando na execução operacional e estratégica da Companhia, buscando geração de valor para o acionista, mas mantendo um balanço saudável e estruturado.

Vamos passar agora para o próximo slide, onde vou comentar um pouco mais sobre estrutura de capital. Como falei anteriormente, a alavancagem líquida fechou o trimestre em 2,15x menor patamar desde 2007. Mesmo desconsiderando o impacto positivo do EBITDA anual da ALC, se tirarmos os dados proforma, a alavancagem líquida ficaria em patamar bastante tranquilo, ao redor de 2,3x.

Seguindo a nossa política de caixa, a posição ao final do 4T continua em patamar bastante confortável, pouco acima de R\$7 bilhões. Falando em endividamento, cerca de 56% da dívida está exposta à variação cambial, e eu lembro que temos uma política de hedge que seguimos à risca, que determina que a Companhia tem que manter no mínimo 30% da exposição cambial de longo

prazo protegida. Tem se mostrado uma proteção bastante eficiente, especialmente dada a recente volatilidade de câmbio no Brasil.

Atualmente, o nosso *duration* da dívida está em cerca de cinco anos, aproximadamente 85% do endividamento no longo prazo, como vocês podem ver no fluxo de amortização na parte inferior do slide.

Na parte direita, mostramos um pouco dos esforços de *liability management* que temos implementado. Nos últimos *calls*, eu sempre menciono o quão ativos temos sido no mercado secundário de bonds. Este trimestre não foi diferente. Atuamos na recompra e cancelamento de bonds de 2028 e 2031.

Como o Fernando mencionou no início da apresentação, no trimestre, recomparamos e cancelamos cerca de US\$14 milhões. Olhando em retrospectiva, no ano, recomparamos e cancelamos mais de R\$1 bilhão. E se considerarmos os últimos três anos, como eu já falei, esse patamar sobe para mais de R\$2,6 bilhões em recompras e posterior cancelamento de títulos de dívida no exterior.

Eu tenho repetido nos últimos *calls*, a Companhia segue buscando uma estrutura de capital menos onerosa, mais saudável, com menor perfil de risco, refletindo compromisso com disciplina financeira e geração de valor para os acionistas, com foco, disciplina e consistência.

Vamos agora para o último slide, falar sobre geração de valor. Neste slide, 13. A ideia é falar um pouco sobre as iniciativas de geração de valor para os acionistas, uma das maiores prioridades da administração nos últimos anos.

Desse modo, em linha com a boa performance operacional que alcançamos em 2022, respeitando a política de destinação de resultados, anunciamos ontem que a administração da Minerva vai propor na Assembleia Geral Ordinária, a ser realizada em abril, a distribuição de dividendos complementares no valor de R\$208 milhões, o que dá um dividendo complementar de aproximadamente R\$0,36 por ação, e que, uma vez aprovados em assembleia, devem ser pagos no início de maio.

Ao longo dos últimos anos, a Companhia atuou em diversas frentes buscando manter o equilíbrio da estrutura de capital e aumentar a capacidade de geração de valor.

Na parte inferior do slide, do lado esquerdo, temos um resumo da distribuição de proventos neste ano de 2022, que deve totalizar R\$337 milhões, ou R\$0,58 por ação, considerando tanto os dividendos antecipados e pagos em agosto de 2022, como os complementares que serão submetidos à aprovação da Assembleia, em abril.

Olhando na parte direita do slide, temos o consolidado atribuição de proventos desde 2020. No consolidado dos últimos três anos, a Minerva distribuiu cerca de R\$1,3 bilhão, ou R\$2,30 por ação na forma de dividendos, respeitando a política de dividendos, que prevê um *payout* mínimo de 50% do lucro líquido toda vez que a alavancagem líquida encerra o ano em patamar igual ou inferior a 2,5x a dívida líquida/EBITDA, mas principalmente em linha com a nossa estratégia de geração de valor para os acionistas.

Além disso, considerando o período 2020-2022, desembolsamos cerca de R\$2,8 bilhões em recompra de ações e de bonds no mercado internacional. Ou seja, também estamos gerando valor para a Companhia e para os acionistas, com recompra de dívidas e de ações.

Vale destacar que a disciplina financeira e o compromisso com a estrutura de capital equilibrada têm sido respeitados ao longo dos últimos anos, mesmo em um ambiente em que a Companhia tem

feito aquisições, tem crescido de forma bastante significativa, porque essa solidez é exatamente um dos principais pilares que seguimos na nossa gestão.

Para finalizar, quero destacar que a estratégia de tornar a Minerva Foods uma constante pagadora de dividendos só foi possível, e ainda é, com toda a dedicação e esforço do time, com o foco que temos na geração de caixa e no aperfeiçoamento da estrutura de capital, criando assim condições para que a Minerva consiga distribuir, de forma consistente, proventos relevantes para o seu acionista.

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

Operador:

Antes de iniciarmos o Q&A, gostaria de passar a palavra para o Sr. Fernando Queiroz. Por favor, Sr. Fernando, pode prosseguir.

Fernando Galletti de Queiroz:

Boa tarde a todos, mais uma vez. Eu queria, antes de começar o Q&A, dar um *update* sobre o caso atípico de BSE no estado do Pará. Nós tivemos, na semana passada, reportada a morte de um animal em uma fazenda, não estava dentro de uma indústria, e isso gerou que o Ministério da Agricultura trabalhasse nos protocolos.

O protocolo com a OIE exige que tenhamos a prova, que já negativa, ou foi positiva como atípico. Então, estamos esperando para a semana que vem a contraprova, que deve realmente não ter nenhum efeito para a grande maioria dos países que importam carne brasileira e que seguem a OIE.

A China tem um protocolo especial, que o Brasil deve se auto deslistar no momento da BSE. Hoje, o embaixador chinês foi oficialmente informado do caso pelo ministro da Agricultura, e aí o Brasil, com a contraprova também, e com uma missão brasileira indo para a China, esperamos que não tenha nenhum grande impacto nas exportações para a China, também.

Então, aqui, a questão não é ter o problema, é como o Brasil tem tratado o problema. E aqui, o Ministério da Agricultura tem sido extremamente diligente, extremamente positivo na forma de lidar com o problema.

Vamos contrabalancear isso com uma notícia positiva: nós tivemos a informação, por enquanto através da imprensa, parece que está chegando aos canais oficiais, de que o Brasil vai ter a abertura do México. É um dos grandes mercados importadores de carne, o grande importador dos Estados Unidos. Especialmente com a situação que os Estados Unidos estão vivendo, com a redução do rebanho, o México passa a ser mais uma opção para o mercado brasileiro para exportar carne e para manter esse crescimento de *share* nas exportações que a América do Sul tem tido nos últimos anos.

Agora eu passo a palavra de novo para o operador, para iniciar o Q&A.

Ricardo Alves, Morgan Stanley:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Muito interessante o comentário do Edison nos *remarks* sobre os estoques da China. Eu queria só insistir um pouco mais nessa questão chinesa. Antes do caso da vaca louca, vocês conseguem dar um pouco mais de granularidade do que vocês viam nas suas negociações com os *traders* chineses? Temos visto muitas notícias, pelo menos antes do caso de

anteontem, no sentido de que os preços já estão rodando 10%, 15% mais alto na ponta. Aparentemente, vocês notaram a volta chinesa, mas eu queria saber se isso também se reflete em um novo patamar de preço, na visão de vocês.

E, além dos estoques, que o Edison comentou na China, em níveis baixos, o que mais vocês veem de diferente hoje? Talvez o timing, porque em 2021 foi em setembro, e agora estamos falando de um caso em fevereiro. O que vocês veem de diferente hoje que poderia 'trigger' uma volta mais rápida do mercado chinês, além dessa questão dos estoques?

Minha segunda pergunta é sobre a Argentina, uma pergunta mais rápida. A performance do 4T em receita que temos visibilidade, essa queda de 50% de um trimestre para o outro nos surpreendeu. Acreditávamos que tinha um ajuste em curso, mas acho que veio um pouco abaixo do que esperávamos. Eu só queria que pudessem comentar um pouco sobre o que aconteceu na Argentina, qual é o *outlook* agora olhando para 2023?

E sobre o mercado, vimos esse *spike* no preço de gado local. Queria só tentar entender como vocês estão vendo preço de gado para frente nesse mercado. Obrigado.

Fernando Galletti de Queiroz:

Ricardo, bom dia. O Edison e eu estamos em Dubai, então dá para ter uma sensibilidade bastante grande do que está acontecendo na China, porque estivemos aqui, nos últimos cinco dias, com os maiores e os principais clientes chineses.

O primeiro, o que estamos vendo é que, de imediato, já teve um efeito no preço de China. Houve um aumento, desde o anúncio na quarta feira, de US\$300 a US\$400 por tonelada. Isso mostra como o mercado está nervoso, como o mercado está otimista.

Por que esse otimismo? Saindo do *lockdown*, está havendo uma movimentação muito grande dentro da China de pessoas, de viagens e, especialmente, do *food service*. É a carne bovina, durante a pandemia, virou item de consumo também dentro de casa.

Então, é interessante ver a demanda vinda do *food service*, dos processadores e, para a nossa surpresa, também bastante grande no varejo. Isso mostra uma tendência muito positiva da China.

Então, os estoques tão baixos. O que aconteceu é que, desde o final do ano, com todas as restrições, tivemos menos embarques para a China, e aí o pipeline demora de 90 a 120 dias, e estamos vendo agora uma preocupação da China, o que reflete na questão já de preços.

Na questão da abertura devido ao BSE, o governo brasileiro está fazendo uma muito boa gestão, o Ministério da Agricultura está fazendo uma boa gestão, e também a China passou a ser uma das prioridades do nosso novo governo. Uma das agendas do Presidente é uma ida para a China, que que está programada para o final de março. Então, isso tende a ter uma relação política e, conseqüentemente, comercial, bem positiva, abreviando os tempos e tendo a China consolidada como um grande parceiro.

Edison Ticle:

Falando de Argentina, Ricardo, eu vinha falando com vocês sobre a nossa preocupação com a situação macro da Argentina e algumas medidas que o governo vinha tomando, desincentivando, de certa forma, a exportação.

A nossa reação foi reduzir a operação de carne in natura dedicada à exportação e colocar a fábrica a todo vapor nos processados, onde temos uma participação importante em mercado interno. As margens continuam boas nessa operação de processados, soubemos jogar muito bem o *play* de *trading down* que aconteceu no país, e a perspectiva é que essa operação continue deste nível para baixo.

Enquanto não virmos uma situação mais favorável do ponto de vista de rentabilidade na exportação, não tem por que insistirmos nessa operação. Então, continuamos bastante focados em processados, devemos crescer em processados, mas, enquanto não tivermos uma visibilidade maior acerca das condições favoráveis à exportação, não vamos colocar nem capital, nem esforço operacional nisso.

Fernando Galletti de Queiroz:

Só complementando, o boi virou reserva de valor na Argentina, que está esperando uma desvalorização. Então, hoje, na América do Sul, o local de boi mais caro é a Argentina. O que estamos fazendo é, realmente, trabalhando mais as outras origens para arbitrar esse mercado?

Ricardo Alves:

Perfeito. Obrigado, Edison e Fernando.

Gustavo Troyano, Itaú BBA:

Bom dia. Eu tenho alguns pontos que eu queria explorar sobre a ALC. O primeiro ponto, sobre a perspectiva. O EBITDA reportado para o ano acabou superando um pouco os valores que vocês mencionaram no fato relevante na data da aquisição. Eu queria entender de onde veio essa surpresa, e se tem algo que vocês já podem dividir conosco de expectativa de melhora de margem relacionada a ciclo, ou também sinergia, olhando para 2023.

Segundo ponto, ainda sobre a ALC, eu queria entender um pouco desse aumento do G&A que vimos no trimestre, se isso pode estar relacionado a algum custo de integração do M&A, e o quanto disso continuaria na base recorrente olhando para frente?

E a última pergunta, de alocação de capital, queira entender se a cabeça de vocês muda depois do *ban* do Brasil, e se a Austrália ainda faz sentido. Eu entendo que a expectativa é de que o *ban* talvez não dure tanto quanto durou no exemplo mais recente, dadas todas as condições que vocês mencionaram, mas eu queria confirmar se ainda existe a intenção de seguir com o processo de diversificação, especialmente na Austrália, que é uma região que vocês já demonstraram interesse em interações passadas que já tivemos. Obrigado.

Edison Ticle:

Obrigado pela pergunta, Gustavo. Me dá oportunidade de explicar algumas coisas de ALC. Primeiro que a surpresa veio na ponta da venda, os preços mais altos do que esperávamos, o que está em linha com o nosso cenário se olharmos para os nichos a frente, principalmente esse cordeiro produzido na Austrália.

Em relação aos números, realmente a alta que vocês viram nas despesas de SG&A, aproximadamente R\$25 milhões a R\$30 milhões, vem de despesas com o *deal* de ALC. Quais são as despesas? *Fee* de *advisor*, *fee* de advogado, *fee* de auditor, tem taxas governamentais não usuais em outros países, mas que somos obrigado a pagar na Austrália. Isso tudo deu, aproximadamente, R\$25 milhões a R\$30 milhões e, *by the way*, acabou anulando o efeito de ALC no EBITDA.

Então, quando você vê o EBITDA de R\$608 milhões, se eu tivesse ajustado por essas despesas, elas são não-recorrentes, mas preferimos ser o mais conservador possível, mas se eu tivesse sido um pouco mais agressivo e tivesse feito o ajuste, eu teria tido um EBITDA de R\$638 milhões.

O que aconteceu é que essas despesas acabaram anulando o resultado de dois meses que consolidamos de ALC no EBITDA. Teve muita pergunta dizendo, “então o resultado da Minerva foi ainda pior do que isso, porque tem ALC no meio”, e a resposta, já de antemão, é não, esse EBITDA é praticamente todo de Minerva sem ALC, porque o que o EBITDA de ALC contribuiu acabou saindo no reconhecimento dessas despesas de SG&A relacionadas ao *deal*.

Em relação à parte estratégica, continuamos olhando a Austrália da forma como falamos. Sob o ponto de vista de diversificação geográfica e estratégica, faz todo sentido, e esses eventos conjunturais não mudam em nada o pano de fundo estratégico da Empresa.

Fernando Galletti de Queiroz:

Só para acrescentar, tem uma questão de ciclo. A Austrália está no maior rebanho de cordeiro nos últimos 15 anos. São quase 80 milhões de cordeiros, o que deixa a Austrália extremamente competitiva, e a plataforma de exportação bastante forte para penetrar mais mercados.

E aí, como o Edison colocou, uma das sinergias é a estrutura comercial que a Minerva tem, especialmente em países em que a ALC em particular trabalhava pouco, como o Oriente Médio, como alguns outros mercados em que temos uma força. Então, a Minerva passou a ter um pouco do conceito de *one-stop shop*. Dentro das proteínas vermelhas, cordeiro e bovino, temos nossos times comerciais trabalhando um portfólio mais completo, mais interessante e que ajuda, que cria sinergia.

Vimos que, dentro da Austrália, tinha bastante intermediários, e uma das estratégias que nós temos é a desintermediação. A desintermediação é estar mais perto dos clientes.

Como o Edison colocou, a diversificação geográfica continua sendo um dos pilares da nossa estratégia.

Gustavo Troyano:

Perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Rodrigo Almeida, Santander:

Bom dia. Queria tentar pegar um pouco aqui com vocês uma visão do Uruguai. Acompanhamos ao longo do 2S22 um momento um pouco mais difícil para indústria. Acho que até teve algum ajuste de ritmo de abate. Parece que as coisas estão melhorando. Então, queria pegar um pouco da percepção de vocês de como é que está a situação por lá, principalmente dado o contexto agora, talvez de uma mudança de estratégia. Por mais que pareça que tudo vai ser mais temporário, queria entender de vocês como está a disponibilidade de animal terminado por lá, o que vocês estão vendendo no Uruguai?

O segundo ponto que eu queria tentar pegar com vocês é em relação ao hedge. Vocês comentaram no release agora que mantém cerca de 30% da exposição cambial de longo prazo 'hedgeada', versus 40%, se não me engano, que tinham anteriormente. Então, queria entender um pouco melhor o motivo dessa mudança, se ela tem relação próprio custo do hedge, que deve estar mais alto, e quanto isso impactou no resultado financeiro deste trimestre, essa mudança dos 40% para os 30%.

E, se eu puder, ainda em ALC, entender um pouco melhor de vocês, só para pegar um pouco na pergunta do Gustavo e talvez pegar um pouco de vocês também, o que temos de abertura de novos mercados? Eu sei que falamos bastante de Índia, potencialmente acelerando compra de cordeiro da Austrália. Não sei se tem, talvez, novos mercados que vocês veem possibilidade, saindo um pouco do Oriente Médio, esse é um mercado grande, que eu comentei, e se vocês veem alguma disrupção em outro grande mercado produtor de cordeiro no momento, o que pode também favorecer vocês na Austrália.

Fernando Galletti de Queiroz:

Eu vou continuar com a ALC, Rodrigo. Como eu disse, o Edison e eu estamos em Dubai, na Go Food, e essa feira é, hoje, a feita mais importante do setor de alimentos e carne, também. Nós fizemos um dia especial do lançamento do Cordeiro Minerva, que não é só ALC. Nós tínhamos já duas fábricas, então, com mais duas fábricas, são quatro fábricas lá.

Você colocou bem. A ALC é focada em Estados Unidos, Japão e Coreia, que são mercados importantes, mas estamos abrindo. Nós vimos a desintermediação, principalmente em novos mercados, Índia entre eles, no lançamento, e o quanto isso chamou a atenção.

Nós tínhamos mais de 100 empresas que participaram na quarta-feira do lançamento do Cordeiro Minerva. Então, vimos, sim, o potencial não só de estamos em mais mercados, mas de alavancar a parte de carne e vice-versa, com cordeiro. Então, foi bem positiva a surpresa, e um bom ganha-ganha.

Edison Ticle:

Suas duas perguntas, a primeira sobre o Uruguai. Vimos falando já, Rodrigo, nos outros *calls*, que temos uma visão positiva para o Uruguai para 2023 relacionada à disponibilidade de animais, ciclo. Isso começou a se concretizar a partir do 4T.

Você falou do ajuste de abate, e isso foi bastante saudável, trouxe novamente boa margem para a indústria. E temos uma visão bastante otimista quanto à disponibilidade de animais. Não é à toa que demos o passo de BPU.

Aliás, dando um *update*, acreditamos que até o final do 2T estaremos com todas as aprovações concretizadas, e aí podemos fazer o closing da operação.

No Uruguai, teremos algumas notícias relacionadas a seca agora, nesse 1T e 2T. Então, devemos ter um pasto mais seco, o que deve concentrar um pouco a oferta de gado e pode pressionar os preços para baixo. Isso pode ajudar no curto prazo, na rentabilidade. É só ficar atento, porque depende um pouco de como vai evoluir essa parte climática, mas a nossa expectativa é que a pastagem seque, que tenhamos um pouco de seca mais severa no Uruguai do que nos outros anos.

Continuamos com a visão positiva para o Uruguai, de virada de ciclo, e provavelmente teremos 2023, 2024, e talvez 2025, também muito positivos por lá.

Falando do hedge, quem nos acompanha sabe que temos uma política de hedge, que seguimos uma matriz. Essa matriz tem a ver com a exposição da Companhia, com a alavancagem e com o custo do hedge.

O que aconteceu é que o custo do hedge disparou nesse último trimestre, as curvas de pré abriram muito e o diferencial de juros ficou ainda maior quando olhamos o mercado futuro. Como o custo do hedge disparou, isso 'trigga' um novo patamar de hedge. Dada a alavancagem abaixo de 2,5x e o custo de hedge acima de 8% ao ano, nos faz sermos menos conservadores no hedge.

Então, a matriz implica, ela pede que reduzamos de 40% para 30% o mínimo 'hedgeado', exatamente para economizar, para ter menos custo. E esse custo de R\$198 milhões no trimestre, ele tem dois componentes: primeiro, a apreciação cambial de pouco mais de 20 centavos, em uma posição de mais ou menos US\$700 milhões média de NDF comprado, mais o *carry*. Esse custo está hoje acima de 8%, tem um *carry* de praticamente 1% ao mês. Em três meses, são 3% – grosso modo, estou fazendo a conta aqui.

Então, se você fizer a conta do custo, mais apreciação, a perda de capital no período, você chega a esse custo. Chega até a um custo um pouco mais alto, até fomos eficientes na rolagem do hedge, achamos pontos melhores na curva para fazer a rolagem do NDF.

E agora, o mínimo que eu tenho que estar 'hedgeado' é 30%, dado o custo e dada a alavancagem da Companhia. O fato de termos diminuído uma parte não gerou nenhum custo adicional, porque eu faço isso na média do trimestre. Assim que percebemos que as rolagens estavam implicando no custo de hedge acima de 8% ao ano.

Rodrigo Almeida:

Ficou claro. Obrigado. Bom dia.

Thiago Duarte, BTG Pactual:

Obrigado. Boa tarde. Tentando dissecar, alguns pontos já foram discutidos da questão da evolução de preços, que vocês estão otimistas com a evolução de preços falando de China, em particular; a questão do G&A ficou bem clara, muito boa essa cor que o Edison passou. Eu queria focar em outros dois pontos. Primeiro, e discussão de volume. Quando vemos trimestre a trimestre, os volumes caíram praticamente em todas as divisões, com exceção do Uruguai, que eu acho que é um pouco do que o Edison mencionou há pouco, com uma queda do abate total da Companhia trimestre a trimestre também da ordem de 13%.

Isso chama um pouco a atenção. Vemos, na maior parte das geografias, uma atividade de gado crescente. Eu queria que vocês quebrassem essa questão do abate, o quanto que a Argentina puxa desse número para baixo, um pouco também do que o Edison já mencionou em relação à questão local, e quando poderíamos esperar uma retomada dos abatements, dada a questão da atividade de gado em boa parte das geografias que vocês operam deveria estar subindo em vez de caindo. Então, se derem um pouco de cor nessa questão do volume, acho bastante importante.

E na parte do SG&A, agora falando do S, uma pergunta repetida do último *call* na questão dos fretes. Temos expectativa, olhando o mercado de fretes hoje, de uma normalização bem forte já nesse começo de 2023. Queria ouvir se isso procede e se podemos ver se essa despesa com percentual da venda retraindo nesse início do ano. Ela também não. Seria essa a primeira pergunta. Obrigado.

Edison Ticle:

Thiago, dos volumes, não temos nada estrutural, é conjuntural. O Brasil teve o evento que já descrevemos bastante, eu falei no *call*, China, principalmente os meses de outubro e novembro, as medidas de lockdown etc. No Paraguai, teve o problema climático, que acabamos reduzindo o abate. Uruguai, eu já expliquei, e a Argentina foi uma decisão consciente. A Argentina, obviamente, puxa bastante esse número. A queda no abate foi muito maior do que os 13% da média da Companhia que você reportou.

O que eu tenho para dizer é que é conjuntural. Estruturalmente, continuamos com o mesmo cenário. Esperamos crescimentos importantes de volume este ano. Eu já falei um pouco, não é um *guidance*,

mas, olhando o que está acontecendo no mercado, achamos que podemos repetir em 2023 o que crescemos em 2022, assumindo um preço *flat*, ou seja, alguma coisa como 10% a 15% de crescimento de volume na parte orgânica da Minerva, sem contar a ALC.

Essa visão está mantida. Isso é parte do nosso orçamento e, de novo, o que afetou o 4T e deve afetar o 1T também são eventos conjunturais, não é nada estrutural.

Quando você pergunta de frete nas despesas de vendas, é frete que está relacionado. Se você olhar o número do 3T contra o número do 4T, já tem uma redução importante no número. Obviamente que, como percentual da receita, o fato de a receita ter ficado muito abaixo acabou prejudicando, mas, dos aumentos de frete, acho que o principal efeito está dado. Acabou agora no 4T, e dá para esperar para frente uma normalização dessas despesas como proporção da receita. Então, não tem surpresa negativa mais vindo dessa conta.

Thiago Duarte:

Muito claro. Só recapitulando o que você disse sobre volumes e preços – de novo, não é um *guidance*, mas só fazendo um exercício de *top line*. Vocês continuam achando plausível falar de preços médios ano a ano, 2023 com 2022, *flat*, e volumes crescendo ordem que você mencionou, de 10% a 15%, pensando em termos orgânicos, como factível. Está correto isso?

Edison Ticle:

Dado o que estamos olhando no mercado, sendo conservador, eu acho que preço médio *flat* é um bom chute, mas bem conservador. Se você olhar o que aconteceu, por exemplo, aqui na feira, o Fernando já reportou os aumentos de preços que vimos, o que já coloca os preços deste ano, em média, mais altos que o preço médio do ano passado.

Se quisermos ser conservadores e considerar preços *flat*, eu acho que temos condição de crescer volume entre 10% e 15% este ano, dado o que vamos ver de demanda.

Lembre-se de que existe uma redução importante nos Estados Unidos de pelo menos 10% na produção, que vai gerar um *gap* enorme no mercado global de proteína. Independentemente de ser mercado interno americano, alguém vai ter que subir esse negócio e vai gerar oportunidade em algum outro lado do mundo, em que certamente, ou fatalmente, teremos capacidade de suprir, dada a diferenciação geográfica que nós temos.

Então, olhando um pouco macro e fazendo alguns exercícios conservadores, fica muito tranquilo esperar um crescimento de 10% a 15% de volumes este ano.

Thiago Duarte:

Obrigado.

Guilherme Palhares, Bank of America:

Bom dia. Duas perguntas do lado mais financeiro da equação. Obviamente, vendo uma demanda um pouco menor de China agora no 4T, isso também tem uma implicação do lado do capital de giro. Se vocês pudessem comentar sobre esse evento especificamente, como tem mudado, e até nessa questão de geração de caixa, que o Edison trouxe bastantes detalhes na conferência, que realmente tem sido um aspecto relevante da Companhia, como isso tem mudado nesse cenário com menos de China?

E uma segunda pergunta, até seguindo nessa questão financeira, a Empresa tem feito muita recompra do lado de renda fixa, e vemos, quando comparamos os bonds com os pares, que ainda parece ter oportunidade do lado do custo de dívida. Quando vocês olham para esse cenário, onde a Empresa está conseguindo manter uma alavancagem baixa em um cenário conturbado de exportações e, ao mesmo tempo, outros países tendo algumas adversidades, como vocês veem em termos de ALM? Existe a possibilidade de continuar fazendo recompras dos bonds e baixando esse custo médio da dívida, ou já veremos a Empresa esperando um aumento de taxa de juros para fazer outro movimento? Obrigado.

Edison Ticle:

Falando de capital de giro, eu expliquei um pouco na apresentação. Muito simples: a China tem um *cash conversion cycle*, um ciclo de conversão de caixa mais longo. No momento em que você reduz as vendas para lá, ou mesmo direciona para outros mercados, fatalmente você acaba tendo liberação de capital de giro, principalmente quando esses eventos acontecem no início do trimestre na frente.

Se olharmos um prazo médio de China de 40, 45, 50 dias, quando acontece no início do trimestre, dá tempo de ter liberação do ciclo todo ao longo do trimestre. Foi isso que aconteceu no 4T.

Obviamente, se vier uma retomada muito forte de China, isso pode puxar um pouco de capital de giro para o ano que vem. Mas, de novo, aí você tem que dar uma conta de rentabilidade. Quando olhamos o ROIC dessa operação de China, mesmo puxando mais capital investido, ela tem um retorno muito superior ao retorno das outras operações.

Portanto, faz sentido investir esse capital, especialmente considerando que temos uma alavancagem hoje bastante tranquila, e rentabilizar melhor a Companhia.

Sua pergunta sobre recompras, continuamos ativos. Vamos continuar comprando bonds. Esses fatores conjunturais abrem mais oportunidades ainda para fazermos recompras a níveis ainda mais interessantes. Essas recompras todas, com o posterior cancelamento, nos ajudam na redução de alavancagem bruta, dívida bruta e, por consequência, custo financeiro.

O que tem acontecido é que, nos últimos dois a três anos, eu recomprei R\$2,6 bilhões de dívida lá fora, cancelei, mas, por outro lado, a taxa básica de juros no Brasil só fez subir. Então, eu meio que estou 'enxugando gelo'. Se você olhar a despesa financeira, ela está mais ou menos estável, mesmo em um cenário em que a Selic subiu, 800, 900, 1.000 bps em um horizonte de 18, 24 meses.

Então, o que eu comprei de bonds e reduziu nossa alavancagem bruta e, portanto, nossa despesa financeira, acabou sendo mal compensado pelo encarecimento do custo do dinheiro no Brasil.

Para frente, o único ALM que eu vejo é continuar fazendo recompras. Operações de rolagem hoje no mercado internacional não fazem sentido. Os prêmios de risco estão mais altos, a taxa base lá fora está mais alta. Então, a única coisa que faz sentido mesmo é usar parte da geração de caixa operacional para recomprar dívida, recomprar bonds e reduzir custo financeiro.

Guilherme Palhares:

Perfeito, Edison. .

Leonardo Alencar, XP:

Bom dia. Obrigada por pegarem minha pergunta. São duas perguntas, uma talvez seja mais um *follow-up* em cima desses pontos de Argentina e Uruguai que vocês comentaram na dinâmica de

China, mais para ter uma leitura sobre o setor. Pelo que eu ouço, a Argentina é mais limitada na capacidade de atender essa demanda, esse deslocamento de demanda para a Argentina, e até o Uruguai, também. Queria saber se isso é uma realidade para outros players do setor também, então se poderia não ter tanta oferta mais assim no mercado para conseguir atender a China e, eventualmente, isso se transferiria mais a preço de China. Então, até na dinâmica de carteiras, se os frigoríficos estavam carteiras esticadas para a China, como estava essa condição para verificar qual a velocidade das indústrias em capturar essa oportunidade, também.

E a segunda pergunta, talvez do outro lado, pensando na dinâmica de preço de boi. O boi no mercado físico já caiu, mas acho que não tem referencial, mercado parado, mercado futuro caindo. Observamos que, em 2019, o efeito da paralisação das exportações foi menor no caso do boi, em 2021 o efeito foi até maior, porque foi uma paralisação mais longa. E, diante desse cenário de safra, ciclo pecuário, se vocês enxergam que a transferência de perda de receita pode ser mais para o pecuarista, então mantendo margens, também. Esses dois pontos.

Fernando Galletti de Queiroz:

Primeiro sobre Argentina, e a dinâmica de Argentina e Uruguai. O Uruguai tem capacidade de atender. A Argentina também teria. A questão da Argentina é o regulatório, é como o governo administra a questão das cotas.

Então, sim, existe esse potencial. E também, vamos lembrar que nós esperamos, e o mercado acredita que existe um limite de tempo, que não é muito longo, para que a China esteja restabelecida para o Brasil.

O vale dizer aqui, especialmente sobre Argentina e Uruguai, é que para os próximos anos, especialmente pelos próximos quatro anos, nós vamos ver uma redução brutal de oferta nos Estados Unidos, e a Argentina e o Uruguai vão ocupar uma grande parte desse espaço nos mercados aos quais os Estados Unidos fornecem, inclusive o seu próprio mercado interno.

Então, somos bastante otimista com o Brasil, com Argentina e Uruguai. De novo, a grande questão é a parte das cotas dentro da Argentina.

Sobre a dinâmica do preço do gado, estamos vendo um momento de oferta do Brasil. Tivemos anos de retenção, e agora essa retenção provoca uma oferta maior. Então, acreditamos que o mercado estará mais abastecido na parte de oferta de gado.

Então, dá para esperar, sim, um mercado um pouco mais estável, mesmo tendo essa questão de China afetando pontualmente.

Leonardo Alencar:

Então, outro *follow-up*, em cima na questão de Estados Unidos, dada essa dinâmica de China: a cota já havia sido preenchida? Houve alguma mudança na estratégia, acelerar alguma coisa para poder aproveitar essa oportunidade?

Fernando Galletti de Queiroz:

Existe a cota dos países sul-americanos para os Estados Unidos, mas existem também os mercados que os Estados Unidos deixam de abastecer para onde eles exportavam. Então, existe a oportunidade dos dois lados.

E é o seguinte: o *gap* de preço está crescendo de tal forma que alguns produtos já começam a se viabilizar fora de cotas. Mesmo considerando o imposto pago, alguns produtos, comparando com os preços internos americanos, já passam a ser viabilizados.

Leonardo Alencar:

Está ótimo. Obrigado.

Ricardo Boiati, Banco Safra:

Boa tarde. Obrigado por pegarem minha pergunta. Na verdade, a maioria das perguntas já foi respondida, mas só para pegar um pouco mais de cor com relação a região do NAFTA. Se vocês puderem analisar primeiro a operação *as is*, sem considerar a possibilidade de México, como tem sido a penetração das exportações no NAFTA? Se o ciclo de gado mais restritivo nos Estados Unidos já está permitindo um ganho mais acentuado de share da Companhia nessa região.

E aí, colocando o México potencialmente na conta, o que isso muda? Os cortes que o México compra, eles são, de certa forma, complementares, são diferentes de outras regiões? Podem agregar em termos de aproveitamento de carcaça? Enfim, como vocês avaliariam a entrada do México no mercado de importação de carne bovina aqui do Brasil? Essa é a primeira pergunta.

E sobre o mercado doméstico aqui no Brasil também, se puderem dar um pouco mais de cor de como tem sido, como vocês estão enxergando a demanda, e também a execução micro da Companhia em termos de estratégia comercial, canais de venda; enfim, como tem sido a evolução aqui no mercado interno? Obrigado.

Fernando Galletti de Queiroz:

No NAFTA, o mercado, sem dúvida alguma, terá uma redução; já está tendo uma redução bastante grande de oferta de boi e, conseqüentemente, de oferta de carne. Estados Unidos é um grande exportador para o México, e aí são basicamente cortes da roda e cortes para industrialização, o que vem, sim, a ser complementar ao que o Brasil, a Argentina e o Uruguai têm feito.

E o interessante das informações iniciais que nós tivemos é que as nossas exportações para o México não estarão sujeitas a um sistema de cotas. Isso nos dá ainda uma possibilidade maior de trabalhar esse mercado.

Então, temos um otimismo bastante grande nessa aprovação do Brasil para o México, e aí com aumento dos volumes.

O mercado doméstico, nós o estamos vendo sofrendo um pouco. Existe um aumento de endividamento das famílias, uma redução de renda disponível. Então, estamos vendo, primeiro, um *trade down*.

E qual tem sido a nossa estratégia? É trabalhar um pouco dos cortes mais competitivos, mais baratos, dos produtos mais baratos, mas a nossa grande estratégia dentro do mercado é a 'premiurização' dos segmentos. Então, com a nossa plataforma em Argentina, Uruguai e Paraguai, estamos trazendo produtos bastante especiais, focados em nichos, especialmente com duas marcas muito fortes que nós temos, que são Cabaña Las Lilas, produzida basicamente na Argentina e no Uruguai, e Estância, produzida no Brasil e no Paraguai. Com isso, estamos ocupando cada vez mais espaço no mercado nicho, falando do micro, como você colocou, da Minerva, da estratégia operacional.

Então, estamos 'premiurizando' a nossa distribuição nos canais *food service* e varejos especiais, e ficando menos sujeitos às oscilações. Esses mercados premium são mais inelásticos, são menos sujeitos à crise. Mas tem sido positiva, a penetração desses cortes premium dentro do mercado doméstico.

Ricardo Boiati:

Legal. Obrigado.

Victor Romano, Bradesco BBI:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas rápidas, a primeira relacionada à China. Vocês já responderam a uma parte da minha pergunta no Q&A, mas eu gostaria de entender um pouco melhor, porque neste trimestre vimos uma redução significativa da contribuição para a receita bruta, acho que de 33% no trimestre passado para 25% agora no 4T. O Edison comentou um pouco que a demanda da China realmente foi mais fraca em outubro e novembro, mas eu queria entender um pouco melhor os motivos que levaram a isso. Porque quando comparamos essa diminuição de receita, pelo menos com os dados públicos que temos de exportação, vemos uma redução até mais significativa do que nos dados públicos. Então queria entender, às vezes é até um pouco do fator de Argentina que vocês comentaram, mas se puderem dar um pouco mais de cor nisso, eu agradeceria.

E a segunda pergunta é um pouco relacionada à questão da margem bruta. Quando olhamos trimestre contra trimestre, vimos que a sua margem bruta se manteve até que constante, mesmo com a queda de receita, principalmente de exportação, que geralmente é mais rentável. Eu queria entender um pouco os principais fatores que te levaram a isso, e talvez um pouco a questão da adição da Austrália ou não. Queria entender um pouco essa dinâmica, também. São essas duas perguntas. Obrigado.

Edison Ticle:

De China, não sei quais os dados que você está comparando, mas na China é muito claro o cenário, até por isso que a participação caiu de perto de 50% para 25%. Eu falei que as medidas que o país tomou de lockdown para combater a covid acabaram prejudicando as vendas, principalmente nos dois primeiros meses do trimestre. E obviamente, a redução grande de receita da Argentina acaba tendo impacto maior em China, mais do que proporcional. A China tem uma participação das exportações da Argentina, maior do que tem no Brasil.

Então, esses dois fatores conjugados fizeram com que a participação relativa de China na nossa cotação tivesse uma queda relativamente maior do que provavelmente serviu na pizza do mercado brasileiro como um todo.

Falando de margem bruta, conseguimos manter a margem bruta por gestão de risco. Faz tempo que não falamos disso, mas temos o nosso modelo, o Beef Desk, e sempre que vemos que as margens estão favoráveis, tentamos travar as três pontas. Então, vínhamos travados principalmente na perna de câmbio antes dessa apreciação. Conseguimos garantir margens, portanto margem bruta, desde a virada do 3T para o 4T.

Então, termos conseguido estabilidade de margem é simplesmente efeito da estratégia de gestão de risco que temos, que vem pelo Beef Desk. Acho que vocês sabem muito bem como funciona, o Beef Desk é um fórum diário em que fazemos em cada uma das origens, onde avaliamos as três principais variáveis do nosso negócio: preço do gado, preço da carne e o câmbio, que é 70% da nossa receita. Aí olhamos as exposições que temos, os *gaps* e tomamos as decisões de trava ou

não trava, olhando sempre, normalmente, margem bruta, em alguns casos, algumas origens, margem EBITDA também. Mas, basicamente, nos guiamos por margem bruta.

E aí, quando a margem bruta está em um nível que consideramos extremamente favorável, se temos algum *view* importante acerca do que vai acontecer no mercado, travamos as variáveis de forma a garantir o resultado para frente e diminuir a volatilidade, principalmente do nosso fluxo de caixa.

Victor Romano:

Legal. Obrigado, muito claro. Um abraço.

Pedro Tavares, XP Investimentos:

Bom dia. Muito obrigado por pegarem minha pergunta. Minha dúvida é um pouco mais dentro do balanço. Eu percebi que vocês abriram, dentro da conta de fornecedores, uma conta que vocês chamam de convênios. A descrição dela bate muito bem com uma conta de sacado. Eu queria entender com vocês alguns pontos. Primeiro, como ela transita através do balanço/DRE, e os custos com o pagamento de juros dela? E, além disso, se vocês tiveram um impacto de custo pós-evento Americanas, sobre essa linha.

Edison Ticle:

Você me dá uma oportunidade ótima de falar. Até abrimos essa nota. Essa conta de fornecedores e convênio, sim, tem a ver com risco sacado. 'Risco sacado' virou palavrão depois de uma possível fraude, mas não tem nada de palavrão nisso. É uma operação que, se bem utilizada e corretamente utilizada, é uma operação mercantil com fornecedores.

No nosso caso, o que fazemos é que disponibilizamos para os fornecedores o limite de crédito da Minerva, que não está sendo utilizado em determinados bancos, para o fornecedor e lá e, se ele quiser, fazer o desconto e antecipar. E, se ele faz isso, ele incorre em um custo financeiro que é dele, e temos acordo com alguns bancos em que recebemos um rebate que acaba entrando como receita financeira para mim.

Então, coisas importantes disso: primeiro, não mudamos as características da negociação com o fornecedor, e essa é a cláusula pétrea que está por trás, se você olhar o IFRS, para você classificar isso como uma operação mercantil ou uma operação bancária.

Dado que as condições que são acordadas diretamente com o fornecedor não se alteram com a Minerva, elas podem ser alteradas entre fornecedor e banco, utilizando-se dos limites da Minerva que, por ter um risco de crédito melhor que o fornecedor, acaba provendo para ele uma capacidade, ou uma possibilidade de fazer descontos, de levantar capital a uma taxa muito menor do que ele usaria.

Isso está descrito exatamente como eu acabei de explicar na nota. Se ficar alguma dúvida, leia a nota; eu posso ler a nota para todo mundo aqui. Mas é exatamente assim que procedemos e, portanto, você pode ler 'fornecedores e convênio' como 'risco sacado'. Não tem valor nenhum, não é palavrão. Usamos o risco sacado da forma correta, qual seja, preservando a relação mercantil que existe entre fornecedor e companhia.

Pedro Tavares:

Perfeito, Edison. A segunda pergunta, que eu já havia feito, é se teve alguma alteração de custo referente ao evento Americanas.

Edison Ticle:

Teve. O custo não é nosso, como eu falei. Houve um aumento de custos, sim. E aí não é desta operação específica, Pedro. O mercado de crédito entrou em uma situação um pouco mais complicada a partir do evento Americanas, todos os spreads aumentaram, os bancos tiveram que fazer provisões importantes; vocês viram os resultados dos bancos.

E, quando você tem um evento como esse, em um player que é considerado grande, que tinha uma reputação ilibada, até pela característica do seu grupo controlador, e você tem um evento desses em um mercado de crédito dessa magnitude, é natural que os bancos fiquem mais seletivos e, na concessão de crédito, acabem aumentando os spreads para todos os segmentos, não só para varejo. Isso afetou a todos os segmentos que se utilizam de financiamento bancário.

Então, o efeito não é simplesmente em uma linha de risco sacado, como você está colocando. O efeito foi para o mercado de crédito como um todo.

Pedro Tavares:

Perfeito. Muito obrigado.

Operador:

Terminadas as perguntas por áudio, passo a palavra para o Sr. Edison, que fará a leitura das perguntas enviadas por escrito. Por favor, Sr. Edison, pode prosseguir.

Edison Ticle:

Tivemos algumas perguntas que vieram por webcast. A primeira, do Barclays, se podemos discutir em mais detalhes o impacto financeiro que esperamos do caso de BSE, e se tem algum *downside risk* em substituir as exportações do Brasil por Uruguai e Argentina.

Já falamos, pelo fato de termos a BSE, temos o Brasil fechado, esperamos que por pouco tempo. Mas, obviamente, se tirar um mercado importante como China, você vai ter um impacto em receita, em margem e em EBITDA enquanto esse mercado estiver fechado.

Já tínhamos uma expectativa um pouco mais conservadora para o 1T. Vínhamos conversando com vocês sobre isso em função do 4T. Temos uma perspectiva muito otimista do 2T e 3T para frente, mas o 1T, sim, achávamos que teria um resultado um pouco mais fraco, e agora, com esse caso do BSE, devemos ter um resultado de receita e margem mais fraco, sim, no 1T.

Se tem *downside risk* em fazer a substituição, não. O que estamos vendo é talvez o contrário. Estamos vendo preços subindo e, portanto, as exportações que vão de Uruguai e Argentina devem até conseguir rentabilizar mais nessa situação de Brasil fechado.

Outra pergunta: do total exportado para a China pelo Brasil, qual percentual pode ser redirecionado através de outros países?

Essa é uma pergunta é difícil de responder, porque é uma decisão que tomamos semanalmente. Em tese, se fizer sentido econômico, eu posso pegar todo o volume que eu poderia exportar de qualquer outro país aprovado para a China e direcionar tudo para a China. Mas, na prática, não é isso que acontece. Tem alguns cortes que acabam tendo retorno muito melhor em outros mercados do que o chinês.

Normalmente, os cortes de dianteiro acabam sendo muito mais favoráveis de serem exportados para a China do que para qualquer outro lugar.

Outra pergunta por que os preços: por que os preços de bife ficaram baixos no 4T, e qual o *outlook* para o resto do ano?

Eu já falei, a China tem um papel importantíssimo nessa estatística. Se você acaba reduzindo os volumes vendendo menos para a China, você acaba tendo um impacto importante em preços, e isso impactou os resultados de preços reportados no 4T.

O *outlook*, como eu disse, o 1T, achamos que ainda vai ser um trimestre difícil, ainda mais depois desse evento de BSE, mesmo tendo uma visão de que isso se dissipa no curto prazo. Preferimos ficar otimistas e jogar todo o nosso otimismo para a partir do 2T23 e 3T23.

Outra pergunta, se eu poderia discutir a estratégia de M&A para 2023. Quais os tipos de *deals* que gostaríamos de fazer, e se estaríamos confortáveis em crescer o *net leverage* para ter uma operação atrativa.

Isso tudo é muito em tese. É muito difícil falarmos em tese. O que eu posso dizer é que temos tido uma estratégia de alocação de capital muito responsável, muito disciplinada. No ano passado, por exemplo, fizemos uma aquisição importante, viramos líder em exportação de cordeira do maior produtor de cordeiro do mundo, utilizando basicamente parte do nosso fluxo de caixa operacional gerado no ano passado. Com isso, conseguimos crescer, comprar um ativo importante, distribuir dividendos e reduzir a alavancagem.

Então, M&A, cada operação é uma operação. Analisamos todos os ângulos, não só o ângulo estratégico, mas também, e principalmente, como isso será digerido e como vai caber no nosso balanço, para mantermos, de novo, a estrutura de capital confortável, disciplina financeira e poder continuar honrando com a política de distribuição de dividendos, qual seja, mantendo a nossa alavancagem igual ou inferior a 2,5x.

Acho que eram essas as perguntas do webcast. Agora eu devolvo a palavra para o Fernando para fazer os *closing remarks*. Obrigado.

Fernando Galletti de Queiroz:

Obrigado, Edison. Queria começar fazendo um agradecimento especial à equipe. No ano passado, comemoramos 30 anos de fundação da Minerva e 15 anos de empresa listada, e todas as conquistas que nós tivemos foram devido à equipe, à garra, à dedicação e a todo o entrosamento, à parceria que a equipe tem.

A Minerva sempre teve esse DNA exportador. Isso nos levou a ter esse trabalho de diversificação geográfica, que é o melhor instrumento para reduzirmos a volatilidade e para estamos realmente gerando valor, independentemente do que acontece em cada parte do planeta.

O que tem sido o nosso trabalho ultimamente é realmente potencializar mais através de instrumentos de arbitragem, dando às nossas linhas de frente, tanto de compra quanto de venda, instrumentos para que a arbitragem seja cada vez mais assertiva, mais rápida e mais impactante.

E isso também é possível devido ao trabalho de cultura que desenvolvemos, com uma equipe toda falando a mesma língua, pensando na mesma direção, cada um do seu jeito, o que deixa a nossa Companhia sempre preparada para que possamos inovar, para que possamos caminhar e continuar implementando o nosso *business plan*, focado na diversificação geográfica, em estar mais perto do

consumidor e do *downstream*, e trabalhando a parte de sustentabilidade, especialmente o pilar de carbono, como o grande diferencial que a Minerva tem.

Agradeço a todos. Estamos à disposição de vocês para qualquer pergunta e para qualquer *remark* que vocês tenham. Nos procurem, estamos à disposição. Obrigado.

Operador:

A videoconferência de resultados da Minerva está encerrada. Em caso de dúvida, envie a sua pergunta para o time de Relações com Investidores, através do e-mail e ri@minerva.com. Agradecemos a participação de todos, e tenham um excelente dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”