

# Divulgação de Resultados

4T24 & 2024

O áudio com os comentários da administração já está disponível no website de Relações com Investidores.

Q&A

Horário:  
11h00 (BRT)  
10h00 (EST)  
Em português, com  
tradução simultânea  
para o inglês.

**Para conectar:**  
Acesso ao Webcast  
disponível no site de RI

**Participantes**  
Luciano Quartiero  
Diretor Presidente  
Flavio Vargas  
Diretor Financeiro e de RI

**Relações com  
Investidores**  
Jenifer Nicolini  
Marco Correia  
Yuri Ferreira  
Contato:  
ri@camil.com.br



*Camil. A BASE DO BRASIL.*



Amor ❤️  
Saudadeeeeeesssss

7:55 ✓

Essa mensagem  
poderia ser um **café.**

17:26 ✓



Sabor que  
transforma  
café em  
**união**



 **Camil**

# CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 4T24 E 2024

Receita Líquida de R\$3,0 bilhões no 4T24 (+12% YoY) e recorde de R\$12,3 bilhões em 2024 (+9% YoY) com EBITDA de R\$194 milhões no 4T24 e R\$907 milhões em 2024

São Paulo, 8 de maio de 2025 – A Camil Alimentos S.A. (“Camil” ou “Companhia”) (B3: CAML3) anuncia os resultados do quarto trimestre de 2024 (4T24 – dez/2024 a fev/2025) e acumulado do ano de 2024 (mar/2024 a fev/2025). Neste *release* as informações são apresentadas em IFRS e representam o resultado consolidado da Companhia em milhões de Reais (R\$) com comparações YoY referentes ao quarto trimestre de 2023 (4T23 – dez/2023 a fev/2024) e comparações do acumulado do ano de 2023 (2023 – mar/2023 a fev/2024), exceto quando especificado de outra forma. Os dados das aquisições nos períodos comparativos são reportados a partir da conclusão de cada transação.

## Destaques

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Volumes</b>                | O <b>volume</b> no <b>4T24</b> cresceu <b>+5,3% YoY</b> , impulsionado pelo <b>alto valor (+17,7% YoY)</b> , <b>alto giro (+1,0% YoY)</b> e pelo segmento <b>internacional (+10,1% YoY)</b> . Em <b>2024</b> , o <b>volume</b> apresentou <b>redução de -3,5% YoY</b> , devido à queda no <b>alto giro (-3,0% YoY)</b> e <b>internacional (-8,2% YoY)</b> , parcialmente compensado pelo crescimento de volumes do <b>alto valor (+10,7%)</b> . |
| <b>Receita</b>                | <b>Receita Bruta</b> de <b>R\$3,5 bilhões (+10,7% YoY)</b> no <b>4T24</b> e recorde de <b>R\$14,1 bilhões (+8,9% YoY)</b> em <b>2024</b> . <b>Receita Líquida</b> de <b>R\$3,0 bilhões (+11,7% YoY)</b> no <b>4T24</b> e <b>R\$12,3 bilhões (+9,0% YoY)</b> em <b>2024</b> .                                                                                                                                                                    |
| <b>Lucro Bruto</b>            | <b>Lucro Bruto</b> de <b>R\$531,5 milhões (-7,2% YoY)</b> com <b>margem de 17,7% (-3,6pp YoY)</b> no <b>4T24</b> e recorde de <b>R\$2,4 bilhões (+5,0% YoY)</b> com <b>margem de 19,5% (-0,7pp YoY)</b> em <b>2024</b> .                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>EBITDA</b>                 | <b>EBITDA</b> de <b>R\$193,9 milhões (-23,6% YoY)</b> com <b>margem de 6,5% (-3,0pp YoY)</b> no <b>4T24</b> e de <b>R\$907,3 milhões (-0,7% YoY)</b> com <b>margem de 7,4% (-0,7pp YoY)</b> em <b>2024</b> .                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b> | <b>Prejuízo Líquido</b> de <b>R\$24,6 milhões</b> no <b>4T24</b> e <b>Lucro Líquido</b> de <b>R\$217,0 milhões (-39,8% YoY)</b> com <b>margem de 1,8% (-1,4pp YoY)</b> em <b>2024</b> .                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Capex</b>                  | <b>Capex ex-M&amp;A</b> de <b>R\$121,9 milhões (+41,3% YoY)</b> no <b>4T24</b> e <b>R\$335,0 milhões (+15,4% YoY)</b> em <b>2024</b> . Adicionalmente, no 3T24, registramos o adiantamento de R\$199 milhões para aquisição no Paraguai.                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Endividamento</b>          | <b>Dívida Líquida/EBITDA UDM</b> de <b>3,0x (+0,1pp YoY)</b> em <b>2024</b> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

| Destaques Financeiros    | 4T23    | 3T24    | 4T24    | 4T24    | 4T24    | 12M23    | 12M24    | 12M24    |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| Data Fechamento          | fev-24  | nov-24  | fev-25  | VS 4T23 | VS 3T24 | fev-24   | fev-25   | VS 12M23 |
| Receita Bruta            | 3.129,0 | 3.555,0 | 3.463,3 | 10,7%   | -2,6%   | 12.974,1 | 14.123,4 | 8,9%     |
| Receita Líquida          | 2.682,3 | 3.104,6 | 2.997,1 | 11,7%   | -3,5%   | 11.249,6 | 12.262,9 | 9,0%     |
| Lucro Bruto              | 572,6   | 534,2   | 531,5   | -7,2%   | -0,5%   | 2.276,0  | 2.389,9  | 5,0%     |
| Margem Bruta (%)         | 21,3%   | 17,2%   | 17,7%   | -3,6pp  | 0,5pp   | 20,2%    | 19,5%    | -0,7pp   |
| EBITDA                   | 253,8   | 171,3   | 193,9   | -23,6%  | 13,1%   | 914,0    | 907,3    | -0,7%    |
| Margem EBITDA (%)        | 9,5%    | 5,5%    | 6,5%    | -3,0pp  | 0,9pp   | 8,1%     | 7,4%     | -0,7pp   |
| Lucro/Prejuízo Líquido   | 106,6   | 44,4    | (24,6)  | n.a.    | n.a.    | 360,5    | 217,0    | -39,8%   |
| Margem Líquida (%)       | 4,0%    | 1,4%    | (0,8%)  | -4,8pp  | -2,3pp  | 3,2%     | 1,8%     | -1,4pp   |
| Capex ex M&A             | 86,3    | 83,7    | 121,9   | 41,3%   | 45,6%   | 290,4    | 335,0    | 15,4%    |
| Dív. Líq./EBITDA UDM (x) | 2,9x    | 4,2x    | 3,0x    | 0,1x    | -1,3x   | 2,9x     | 3,0x     | 0,0x     |
| Destaques operacionais   | 4T23    | 3T24    | 4T24    | 4T24    | 4T24    | 12M23    | 12M24    | 12M24    |
| Volumes (em mil tons)    | fev-24  | nov-24  | fev-25  | VS 4T23 | VS 3T24 | fev-24   | fev-25   | VS 12M23 |
| Volume Consolidado       | 435,0   | 540,3   | 458,1   | 5,3%    | -15,2%  | 2.192,0  | 2.114,7  | -3,5%    |
| Brasil                   | 307,2   | 383,9   | 317,4   | 3,3%    | -17,3%  | 1.516,8  | 1.494,6  | -1,5%    |
| Alto Giro                | 264,2   | 338,3   | 266,8   | 1,0%    | -21,1%  | 1.342,3  | 1.301,5  | -3,0%    |
| Alto Valor               | 43,0    | 45,5    | 50,6    | 17,7%   | 11,0%   | 174,5    | 193,1    | 10,7%    |
| Internacional            | 127,8   | 156,4   | 140,7   | 10,1%   | -10,0%  | 675,2    | 620,1    | -8,2%    |
| Preços Líquidos(R\$/Kg)  |         |         |         |         |         |          |          |          |
| Brasil                   |         |         |         |         |         |          |          |          |
| Alto Giro                | 5,04    | 4,26    | 4,48    | -11,0%  | 5,2%    | 4,20     | 4,55     | 8,4%     |
| Alto Valor               | 15,09   | 12,64   | 18,40   | 21,9%   | 45,6%   | 13,05    | 14,04    | 7,6%     |
| Internacional            | 5,57    | 5,82    | 6,50    | 16,6%   | 11,6%   | 4,71     | 5,61     | 19,0%    |

## Sumário

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| Destaques                                       | 1  |
| Mensagem da Administração                       | 3  |
| Principais Eventos                              | 4  |
| ESG                                             | 4  |
| Prêmios e Reconhecimentos                       | 5  |
| Desempenho Operacional                          | 9  |
| Demonstrações de Resultado Consolidado          | 11 |
| Demonstrações de Resultado por Segmento         | 11 |
| Desempenho Financeiro                           | 12 |
| Estrutura e Performance Acionária               | 17 |
| Agenda com o Mercado                            | 17 |
| Isenção de Responsabilidade                     | 18 |
| Apêndice – Informações Financeiras do Trimestre | 19 |
| Balanço Patrimonial Consolidado                 | 19 |
| Fluxo de Caixa                                  | 21 |

Em 2024, a Camil registrou receita líquida de R\$12,3 bilhões, representando um crescimento de +9% em relação ao ano anterior. O EBITDA atingiu R\$907 milhões, com margem de 7,4%. Esse resultado foi impulsionado, principalmente, pela dinâmica de preços elevados de arroz na categoria de alto giro no Brasil, pelo crescimento de volumes nas categorias de alto valor (pescados, massas, café e biscoitos), além de uma sólida performance nos mercados internacionais.

No segmento de alto giro no Brasil (grãos e açúcar), destacamos o impacto dos preços elevados do arroz na receita anual. Em açúcar, tomamos medidas para minimizar os efeitos de um cenário desafiador, mantendo as operações de exportação durante o ano. No entanto, seguimos enfrentando desafios em termos de rentabilidade e volume no varejo nacional, devido à alta competitividade do setor. Nas categorias de alto valor, registramos crescimento consistente, sustentado pelo aumento de volumes em novas categorias, refletindo o fortalecimento do nosso portfólio. Destacamos a manutenção da boa rentabilidade em massas no ano, impulsionada pelo lançamento das massas da marca Camil na região metropolitana de São Paulo, reforçando a estratégia de crescimento de uma das categorias com maior rentabilidade no ano. Trabalhamos nos últimos anos na expansão da capacidade de produção de massas e estamos construindo nosso espaço para expansão de vendas e aumento da representatividade da categoria para a Camil. No segmento de café, identificamos oportunidades relevantes e estamos implementando inovações e melhorias de execução para acelerar nosso crescimento. O café União ampliou seu portfólio e alcançou o Brasil com novas versões de embalagens adequadas à preferência dos consumidores, nos posicionando como o quarto maior player do segmento em três anos de operação. Em biscoitos, mantivemos o foco em campanhas para revitalizar e fortalecer a marca Mabel. Nossa estratégia permanece clara e consistente: acelerar o crescimento nas categorias de alto valor, especialmente café, massas e biscoitos, nas quais temos capacidade produtiva disponível e oportunidades expressivas de expansão, tanto em volume quanto em rentabilidade.

No mercado internacional, mantivemos uma trajetória sólida de rentabilidade, com destaque para o desempenho das exportações do Uruguai e a expansão nos mercados locais de Chile, Peru e Equador. Como parte do nosso plano de crescimento e consolidação regional, anunciamos nossa entrada no Paraguai, pendente fechamento da operação.

Avançamos também em nossa agenda ESG, com destaque para a inclusão da Camil novamente na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial, o ISE, da B3 com vigência a partir de maio de 2025. Além disso, destacamos a continuidade da publicação do nosso Relatório de Sustentabilidade, que detalha as principais iniciativas e avanços da Companhia com base nas melhores metodologias de mercado. Seguimos com nossos projetos sociais Grãos da Base e Doce Futuro, impulsionando a capacitação e treinamento de microempreendedores. Do lado ambiental, ampliamos a promoção da economia circular em nossas operações, com destaque para a geração de energia renovável a partir da casca de arroz, com foco na gestão responsável de nossos resíduos. Também focamos em nossos colaboradores, com capacitação, voluntariado e desenvolvimento de projetos focados em cultura colaborativa. Esses marcos no ano reforçam nosso compromisso na criação de valor compartilhado e na perenidade dos nossos negócios.

Com um portfólio diversificado de produtos e uma presença geográfica estratégica na América do Sul, seguimos investindo na eficiência de nossas operações e na valorização das nossas marcas. Ao longo dos mais de 60 anos de história, a Camil se consolidou como uma referência no setor de alimentos, com marcas reconhecidas pelos consumidores nos diversos países onde atuamos. Continuamos confiantes de que estamos no caminho certo para fortalecer ainda mais nossa posição de liderança e entregar valor sustentável a todos os nossos públicos.

**Luciano Quartiero**  
Diretor Presidente

**Flavio Vargas**  
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

## Principais Eventos

- ⌚ **Junho 2024: Conclusão 14ª Emissão de Debêntures:** No dia 18 de junho de 2024, a Companhia concluiu a 14ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em 3 séries, no valor de R\$650 milhões, sendo suas remunerações: 1ª série com remuneração de CDI 104% a.a, 2ª série IPCA +6,82% a.a e 3ª série IPCA +6,99% a.a.
- ⌚ **Junho 2024: Assembleia Geral Ordinária:** Em junho de 2024 a Companhia realizou a Assembleia Geral Ordinária Anual. Os materiais da Assembleia estão disponíveis no website de Relações com Investidores da Companhia.
- ⌚ **Julho 2024: Publicação do Relatório de Sustentabilidade:** Em julho de 2024, a Camil publicou seu relatório de sustentabilidade, descrevendo as práticas, desempenho e impacto ambiental, social e governança que a Companhia vem praticando em suas operações e cadeia de valor. O relatório está disponível na CVM e no website de Relações com Investidores da Companhia.
- ⌚ **Setembro 2024: Informe de Governança Corporativa:** Em setembro de 2024, a Camil publicou seu informe do Código Brasileiro de Governança Corporativa 2024. Mantivemos nossa posição estável em 92% de aderência, reforçando mais uma vez a nossa governança com as melhores práticas de mercado. Para consultar o informe, acesse a CVM ou o site de Relações com Investidores da Companhia.
- ⌚ **Novembro 2024: Celebração do Contrato Definitivo para Aquisição da Villa Oliva:** Em 18 de novembro de 2024, a Companhia anunciou a aquisição de 100% da Rice Paraguay S.A. e 80% da Villa Oliva Rice S.A. por meio da Q2PY S.A. Após a conclusão da transação, a Q2PY controlará as terras rurais, enquanto a Camil ficará com os ativos industriais da Villa Oliva. A Companhia manterá o mercado informado acerca dos próximos passos para a conclusão da transação.
- ⌚ **Fevereiro 2025: Aprovação de pagamento de JCP e Dividendos:** Em fevereiro de 2025, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de Juros sobre Capital Próprio no valor de R\$25 milhões, correspondente ao valor bruto unitário de aproximadamente R\$0,07 por ação, com pagamento realizado em março de 2025. Com esse montante, a Companhia totalizou a distribuição de R\$100 milhões em proventos no exercício.
- ⌚ **Abril 2025: Camil integra o ISE 2025:** Pelo terceiro ano consecutivo a Camil passou a integrar a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. A inclusão da Camil na nova composição do ISE reforça o compromisso da Companhia em atuar no desenvolvimento sustentável dos negócios, do planeta e na criação de valor compartilhado.

## ESG

Em 2024, conduzimos uma avaliação transversal das iniciativas relacionadas aos temas materiais de ESG na Companhia, culminando na elaboração de um plano de ação integrado e multissetorial. Como um dos principais avanços, destacamos a melhoria da pontuação da Camil no questionário do **Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3, no qual seguimos presentes em 2025 através do anúncio da nova carteira vigente a partir de 5 de maio de 2025**. Esse resultado reforça nosso compromisso contínuo com o desenvolvimento sustentável dos negócios e a criação de valor compartilhado.



**No pilar social**, fortalecemos nosso impacto positivo nas comunidades onde atuamos, alavancando nossos empreendimentos e marcas. Reforçamos os projetos Grãos da Base, com a marca Camil, e Doce Futuro, com a marca União — ambos baseados em metodologia proprietária que capacita pequenos empreendedores e negócios locais em gestão, com foco em rentabilidade e sustentabilidade. Também ampliamos nossas iniciativas voltadas ao desenvolvimento interno, promovendo capacitação, cultura colaborativa e o engajamento de nossos colaboradores, em linha com os valores da Companhia e com nossa estratégia de crescimento sustentável.

**Na frente ambiental**, destacamos a geração de energia limpa a partir da casca de arroz, um subproduto do nosso processo produtivo. Em nossas unidades de Itaqui e Capão do Leão, utilizamos esse material como biocombustível em termoeletricas, transformando resíduos em energia. A cinza resultante é reaproveitada como adubo agrícola, fechando o ciclo de forma sustentável e contribuindo para uma gestão mais eficiente e responsável de nossos resíduos, fortalecendo nosso pilar de economia circular.

A Companhia está em fase final de preparação do seu próximo Relatório de Sustentabilidade, referente ao fechamento de fevereiro de 2025. Seguimos comprometidos em fortalecer nosso impacto positivo, cuidando das pessoas que fazem parte da nossa jornada, assegurando a qualidade de nossos produtos e atuando com responsabilidade na mitigação dos impactos ambientais que geramos.

## Prêmios e Reconhecimentos

- 🕒 **Prêmio “Marcas de Quem Decide 2024 (Jornal do Comércio do RS)** – 5º Lugar da marca Namorado na categoria de Arroz
- 🕒 **Líder de Vendas Brasil da ABRAS (Associação Brasileira de Supermercados)** – 1º Lugar da marca Camil na categoria de Arroz e 1º lugar da marca União Refinado na categoria Adoçados
- 🕒 **Top of Mind do Rio Grande do Sul** – Preferência de marca na região Sul e 1º lugar na categoria de Feijão
- 🕒 **Troféu Gente Nossa – Amis (Associação Mineira de Supermercados)** – 1º lugar marca Santa Amália na categoria Mistura para Bolo e 1º lugar marca Santa Amália na categoria de Massas
- 🕒 **Premiação Ranking Marcas da S.A Varejo** – 1º lugar marca União na categoria Açúcar; 1º lugar marca Camil na categoria Arroz; 1º Lugar marca Coqueiro na categoria Sardinha; 2º Lugar marca Santa Amália na categoria Massas
- 🕒 **Camil Marca de Alto Renome** – A Camil, com os seus 61 anos de tradição, foi reconhecida pelo INPI como marca de alto renome. Esse título nos confere prestígio e reconhecimento pela tradição, presença e preferência da nossa marca no Brasil.
- 🕒 **Marcas Preferidas – Diário de Pernambuco** – União 1º Lugar e Camil 3º Lugar.
- 🕒 **29º Marcas Top of Mind Minas Gerais 2024** – Santa Amália: Marca líder no interior e marca de expressão na capital.
- 🕒 **Prêmio Abre** – Café União Gourmet foi vencedor prata nas categorias de bebidas não alcoólicas e design gráfico.
- 🕒 **Valor 1000** – 104ª posição.
- 🕒 **Melhores & Maiores – Revista Exame** – 111ª posição.
- 🕒 **Forbes Agro100 Maiores no Brasil** – 23ª posição.
- 🕒 **500 Maiores do Sul – Revista Amanhã** – 24ª posição.
- 🕒 **Melhores do Agro 2024 – Revista Globo Rural** – 37ª posição geral e 21ª posição entre as 50 maiores por região: Sudeste.
- 🕒 **Prêmio APAS Acontece – Revista Super Varejo** - Categoria: Mercearia Commodities.
- 🕒 **Prêmio Effie Awards Brasil** – Prata na categoria Marketing de Influência: ação "Camil: 50/50 – Qual é a sua Base?"
- 🕒 **49º Anuário do Clube da Criação** – Bronze na categoria Negócios (Criação) - Alimentícios e Anuário na categoria Design: ação "Camil: 50/50 – Qual é a sua Base?"
- 🕒 **El Ojo de Iberoamérica** – Prata na categoria Design e bronze nas categorias Transformação Criativa do Negócio e Digital & Social - Ação: "Camil: 50/50 – Qual é a sua Base?"
- 🕒 **Top of Mind – Folha de São Paulo** - Coqueiro (Sardinha) e Camil (Feijão).
- 🕒 **Prêmio Marcas & Consumidores** - Profissional de Marketing do Ano
- 🕒 **SuperVarejo – Ranking 5 + mais vendidas no Varejo:** Arroz Camil: 1º lugar, Feijão Camil: 2ºlugar, Açúcar União: 2º lugar e Atum Coqueiro: 2º lugar
- 🕒 **Institutional Investor:** na premiação da Institutional Investor, ficamos em #1 em praticamente todas as categorias no âmbito de small caps e, no overall, também tivemos grandes destaques esse ano, incluindo:

| Small Caps                            | Overall                               |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 🕒 #1 Melhor CEO                       | 🕒 #1 Melhor Investor Day              |
| 🕒 #1 Melhor CFO                       | 🕒 #3 Melhor Profissional de RI        |
| 🕒 #1 Melhor Profissional de RI        | E pelo sell side:                     |
| 🕒 #1 Melhor Conselho de Administração | 🕒 #1 Melhor Conselho de Administração |
| 🕒 #1 Melhor Investor Day Anual        | 🕒 #2 Melhor CEO                       |
| 🕒 #1 Melhor Programa de RI            | 🕒 #2 Melhor CFO                       |
| 🕒 #1 Melhor Programa de ESG           | 🕒 #2 Melhor Profissional de RI        |
|                                       | 🕒 #2 Melhor Programa de RI            |

## Marcas e Lançamentos

**Camil, a base do Brasil:** seguimos durante todo o ano 24'25 com a evolução da campanha "Camil a Base do Brasil" através de um novo visual e a execução de comunicação em São Paulo e Minas Gerais através dos canais digitais, mobiliário urbano (OOH) e pontos de venda. A campanha tem como foco reforçar a importância do consumo de grãos, principalmente Arroz e Feijão, comunicando para o consumidor os benefícios nutricionais e inspirações culinárias de todo o portfólio da marca.



Em 2024, a marca marcou a sua entrada na categoria de massas com o lançamento das Massas Camil Sêmola e Sêmola com ovos. Com portfólio alinhado ao mercado em quatro diferentes tipos de cortes, sendo eles: Espaguete, penne, parafuso e padre nosso. Como parte das ações, a marca participou da 27ª edição do "Festival Cultura e Gastronomia de Tiradentes", um dos mais conceituados eventos nacionais de gastronomia. Camil esteve presente de forma ativa com ações de "Cozinha ao vivo" e aulas no "Espaço Conhecimento", liderados pelos chefs convidados Helvécio Maciel e Carolina Fadel, e pelo Chef Lucas Canalis, da Casa do Sabor Camil. Além disso, a marca iniciou a ação "Rota do PF", um movimento focado em dar visibilidade a esse prato tradicional da gastronomia brasileira. Com ativações em mídias locais e engajamento através de influenciadores regionais, a ação reforça o compromisso da Camil com a valorização da comida cotidiana e a cultura alimentar do Brasil.

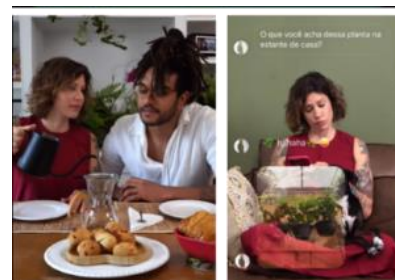


No terceiro trimestre de 2024, a Camil celebrou o grande sucesso da ação "50/50 – Qual é a sua Base?", realizada no ano de 2023. A campanha causou grande repercussão ao provocar a divertida discussão sobre a ordem de servir arroz e feijão: "feijão por cima ou por baixo?". A brincadeira conquistou os brasileiros e gerou um engajamento expressivo nas redes sociais, milhares de impressões, e o principal, o crescimento nas vendas de feijão. Foram inúmeros comentários, e a alta das hashtags: #FeijaoporCima e #FeijaoporBaixo também colocaram o tema no topo das conversas. Para dar ainda mais peso na discussão, a campanha contou com influenciadores que se posicionaram dizendo a ordem que preferem no prato. O assunto ainda repercutiu na imprensa e programas de TV, impactando até mesmo marcas de outros segmentos, como bebidas e embutidos. Com o maior resultado da marca, a ação teve o seu reconhecimento com a Prata no Prêmio Effie Awards Brasil 2024, uma das principais premiações de marketing e publicidade. E no anuário do Clube da Criação e no âmbito internacional, com destaque no prêmio El Ojo.



**Quer saber mais sobre as iniciativas da marca Camil? [Acesse o site da marca de grãos Camil.](#)**

**União, sabor que transforma:** Durante o ano, a marca União realizou ações no digital em datas super icônicas e importantes para os brasileiros. No Dia das Mães, convidamos os creators Lucas Corazza, Ju Ferraz e Lais Cintra para relembrar a infância — como quando, na escola, faziam presentes para suas mães. Para os consumidores, abrimos uma caixa de perguntas no Instagram, convidando-os a enviar a receita preferida de suas mães. Nossa cozinha experimental então elaborava a receita para que cada filho pudesse produzi-la. Para o Dia dos Avós, convidamos dois influenciadores — Leo Kazuya e Lorenzo Ravioli — para repaginarmos os livros de receitas de suas avós. Recebemos aqueles cadernos antigos, com páginas gastas pelo tempo, e criamos um visual totalmente novo, contando a história da família e deixando muitas páginas em branco para escrever novas receitas.



E para uma das datas mais esperadas pelos consumidores, "O Natal", nos apropriamos de uma frase muito usada nas redes para criar uma receita especial. Nessa época do ano, temos uma alta no uso da hashtag #tortadeclimão, por conta das perguntas indelicadas da família. Criamos, então, uma torta bem doce e saborosa para escapar desse clima e, como a União sabe fazer muito bem, transformar qualquer momento em felicidade.



Tivemos uma promoção focada no PDV, em forma de Programa de Fidelidade, “Juntou, trocou União. Sabor que transforma”. O consumidor de São Paulo, ao comprar produtos União e se cadastrar na promoção, acumulava pontos e de acordo com a pontuação, poderia escolher os prêmios que desejava adquirir, como: icônicos livros de receitas de União, elaborado pela Cozinha Experimental, até outros prêmios, como aventais, panos de prato, potes de mantimentos e açucareiros.

Durante o ano, lançamos também a nova campanha do Café União, 'Essa Mensagem Poderia Ser um Café', que se apoia em uma realidade das rotinas atuais e convida as pessoas a transformarem interações virtuais em encontros presenciais. Ela ilustra que a melhor maneira de aproveitar um momento especial é transformando uma mensagem, um áudio ou um texto em um encontro promovido por Café União. A campanha esteve presente na mídia digital e mídias externas (OOH) nas regiões metropolitanas de SP e RJ. A campanha também contou com um time de influenciadores que trouxeram conteúdos em que o posicionamento se materializa, assim tangibilizando os encontros reais de forma a incentivar o público a promover os mesmos em suas próprias rotinas. Essas iniciativas não apenas aproximaram as pessoas, mas também reforçaram a ideia de que momentos compartilhados com um Café União têm o poder de transformar encontros em memórias inesquecíveis.



O lançamento do Café União Gourmet tem como objetivo de atender o paladar do consumidor que busca cafés com aroma e sabor sofisticados. A nova linha de produto possui três versões 100% arábica, e o nome das variantes são de acordo com os grãos de origem de regiões conhecidas por cafés de alta qualidade: Cerrado Mineiro com aroma marcante e notas de chocolate, caramelo e nozes; Mogiana Paulista, com aroma marcante e notas de chocolate, nozes e mel; e Sul de Minas, com aroma marcante e notas de chocolate e frutas.

União fortaleceu seu relacionamento com o público de profissionais de confeitaria e influenciadores do mesmo universo. A marca foi uma das patrocinadoras da mais cobiçada premiação do país: o Cake Awards 2024. No mês de abril, marcou presença na maior feira do segmento: a Mara Cakes Fair. Além do patrocínio do evento, a marca esteve com um stand instagramável, distribuição de doces e degustação de cafés. Além de ter também divulgado seu programa de responsabilidade social 'Doce Futuro'.

**Quer saber mais sobre as iniciativas da marca União? [Acesse o site da marca União.](#)**

**Coqueiro, o Peixe da Hora:** A marca Coqueiro reforçou seu posicionamento “Coqueiro, o Peixe da Hora de Verdade” durante o ano de 2024. A campanha é uma evolução da campanha vigente desde 2022, “Coqueiro, o Peixe da Hora”, com um novo foco em trazer à tona as verdades relacionadas com o consumo de pescados enlatados. Para isso, a Coqueiro lançou 4 filmes, batizados de “Fake ou Verdade”, que são 100% veiculados no digital e ajudam a desmistificar situações, comentários, frases e pensamentos que são fakes, como por exemplo a ideia de que os pescados em conserva têm muitos conservantes. E tudo isso foi feito através um novo porta-voz: o Coqueirito. O novo mascote da marca, foi lançado junto com a nova campanha, e é o apresentador dos conteúdos. O Coqueirito foi criado com o objetivo de dar vida à logomarca de Coqueiro e ele sempre encerra as campanhas mergulhando na latinha, para reforçar que Coqueiro é peixe de verdade.



Reforçando sua presença no universo fitness, a marca em parceria com a SmartFit, desenvolveu uma ação intitulada Projeto Fishness, em que reforça o atum como fonte de proteína e uma ótima opção para o pós treino já que tem 30g de proteína por lata. Dentre as frentes da ativação, tivemos a distribuição de sampling nas principais unidades da rede de academias e veiculação de conteúdos nos principais formatos de visibilidade disponíveis nas unidades da rede.

**Quer saber mais sobre as iniciativas da marca Coqueiro? [Acesse o site da marca Coqueiro.](#)**

**Santa Amália, por uma Vida + Massa:** A campanha reforçando o posicionamento foi o foco dos esforços de comunicação, investindo em TV, mídia exterior e fortemente no digital - em mídia programática, Youtube e nas redes sociais com editorias de conteúdo trabalhando a mineiridade e a tradição da marca, com produção de conteúdos próprios promovendo receitas e momentos +massa para todas as ocasiões de consumo.

Afim de garantir proximidade com o público, Investiu em ações com influenciadores com grande engajamento com os mineiros através do “Desafio da troca de Pratos” e do “Dia do Macarrão”, que contou com a participação da chef Ju Lima, que proporcionou junto à marca um dia de imersão no Mercado Distrital de Belo Horizonte (MG), encontrando ingredientes típicos da região para produzir pratos deliciosos com Santa Amália.



Em parceria com a influenciadora A Horizontina, a marca foi para as ruas de Belo Horizonte em uma ação em que a creator entrevistou os mineiros com perguntas relacionados ao “jeitinho mineiro de falar” que é característica marcante do sotaque da região. Com objetivo de reforçar a mineiridade da marca, a ação foi bem aceita pelo público gerando diversos comentários positivos nas publicações.

Como parte das comemorações de seus 70 anos, Santa Amália desenvolveu um conteúdo especial celebrando essa trajetória com muito sabor, reforçando ainda mais sua conexão com Minas Gerais e com os mineiros, que fizeram parte dessa história.

Além disso, a marca esteve presente no Festival de Comida e Gastronomia da roça na cidade de Gonçalves - MG, onde a Chef da marca Giulia Ayako cozinhou com grandes chefs da região. E no Fartura Nova Lima, que contou com a participação da chef Carol Fadel e do chef Lucas Canalis, tendo a cobertura do evento por influenciadores da região.

**Quer saber mais sobre as iniciativas da marca Santa Amália?** [Acesse o site da marca Santa Amália.](#)

**Mabel, pra se Sentir em Casa:** A marca Mabel seguiu com a comunicação do seu posicionamento: “Mabel, Pra se sentir em casa”. Trabalhando com diferentes editorias e mesclando a voz da marca com a voz de influenciadores para a construção do seu conteúdo. A marca vem explorando quais são as principais coisas que nos trazem o sentimento confortável e aconchegante de estar em casa, mostrando ocasiões mais tradicionais como o café da tarde em família ou o café da manhã na cama, ou até discutindo elementos mais pessoais, como por exemplo: “Como você arruma a sua cozinha?”, “Como você fecha os seus pacotes de biscoitos?”, dentre outros.



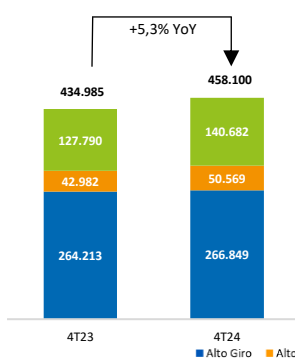
Durante o ano, a marca Mabel lançou uma ação de marca que foi um sucesso de repercussão. Trata-se da ação batizada de “Pra se sentir em casa, em qualquer lugar”, cuja ideia foi de “construir” um ponto de ônibus da marca no centro de Belo Horizonte (MG), para convidar os mineiros a esperarem o ônibus de uma forma mais confortável, aconchegante e acolhedora. O ponto de ônibus foi inspirado em uma sala de casa, com biscoitos e café servidos, e o influenciador Gustavo Tubarão foi o escolhido para abordar as pessoas nas ruas os convidando a se sentirem em casa com Mabel. A campanha foi apresentada através de uma série de vídeos que mostram como foram essas interações, e o objetivo da ação foi de mostrar, de uma forma visual, o sentimento que uma mordida do biscoito Mabel pode provocar, de ser teletransportando (nesse caso, literalmente), para um espaço como se fosse sua casa.

**Quer saber mais sobre as iniciativas da marca Mabel?** [Acesse o Instagram da marca Mabel.](#)

## Desempenho Operacional

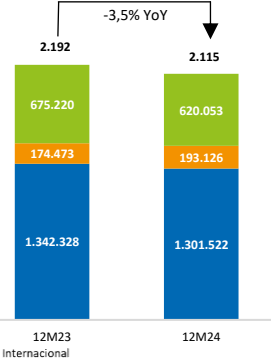
### Evolução Volume (k ton)

Volumes 4T24 vs. 4T23 (k ton)



Fonte: Companhia

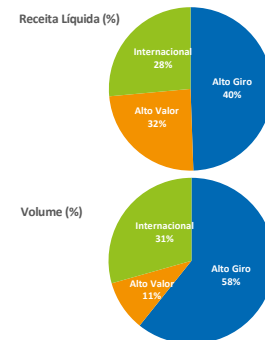
Volumes 2024 vs. 2023 (k ton)



Fonte: Companhia

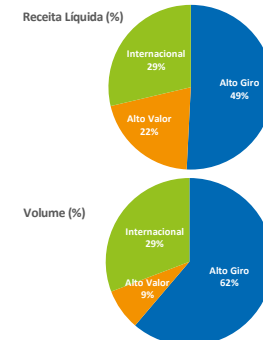
### Representatividade por Categoria (%)

Representatividade 4T24 (%)



Fonte: Companhia

Representatividade 2024 (%)



Fonte: Companhia

**Classificação por categoria:** **Alto Giro:** categorias no Brasil de grãos (arroz, feijão e outros grãos) e açúcar; **Alto Valor:** categorias no Brasil de pescados enlatados, massas, biscoitos e café; **Internacional:** Uruguai, Chile, Peru e Equador.

O **volume consolidado cresceu +5,3%** no **4T24** em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado principalmente pelo aumento de 1,0% no volume de alto giro no Brasil, com destaque para o crescimento de grãos, embora parcialmente compensado pela queda no volume de açúcar. A categoria de alto valor registrou aumento de +17,7% na comparação anual, com crescimento em todas as categorias. No mercado internacional, o volume aumentou +10,1% YoY, refletindo o maior nível de exportações no Uruguai no trimestre.

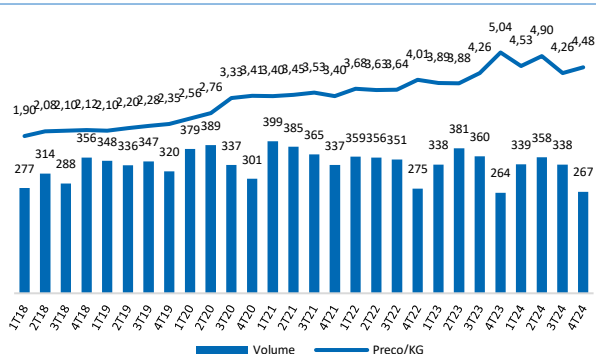
O **volume consolidado reduziu -3,5%** em **2024** na comparação anual, refletindo principalmente a redução de -1,5% no volume de alto giro, em função de menores volumes na categoria de açúcar, impactado por um cenário desafiador no varejo ao longo do ano. Em alto valor, registramos crescimento em todas as categorias, reforçando a capacidade da Companhia de fortalecer o crescimento das novas frentes de negócio. No mercado internacional, o volume de vendas caiu -8,2% YoY, devido a menores vendas no Uruguai, Chile e Peru.

## Alto Giro



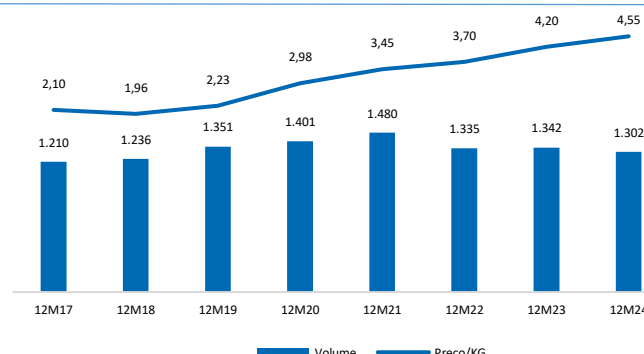
- Ⓢ **Volume:** 266,8 mil tons, +1,0% YoY no 4T24 e 1.301,5 mil tons, -3,0% YoY em 2024
- Ⓢ **Preço líquido:** R\$4,48/kg, -11,0% YoY no 4T24 e R\$4,55/kg, +8,1% YoY em 2024
- Ⓢ **Mix de vendas:** Crescimento do volume no 4T24 impulsionado por grãos e parcialmente compensado pela redução de açúcar. Queda de volumes em 2024, principalmente, por menores volumes em açúcar, devido ao cenário competitivo no varejo ao longo do ano.
- Ⓢ **Mercado<sup>2</sup>:** **Arroz:** R\$98,11/saca (-20,0% YoY) no 4T24 e R\$109,23/saca (+9,2% YoY) em 2024, **Feijão:** R\$205,79/saca (-33,6% YoY) 4T24 e R\$231,31/saca (-18,1% YoY) 2024. **Açúcar:** R\$153,49/saca (+3,9% YoY) 4T24 e R\$145,57/saca (+0,2% YoY) em 2024.

### Alto Giro - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons) e Preço Líquido (R\$/kg)



Fonte: Companhia

### Alto Giro - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons) e Preço Líquido (R\$/kg)



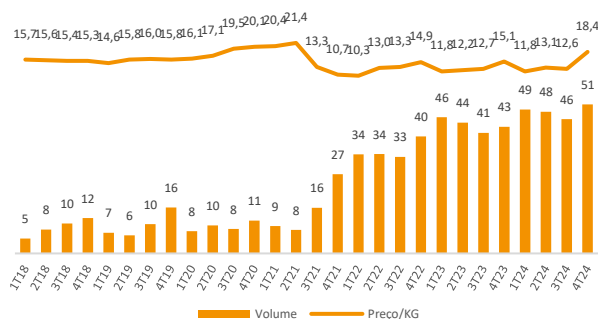
Fonte: Companhia

## Alto Valor



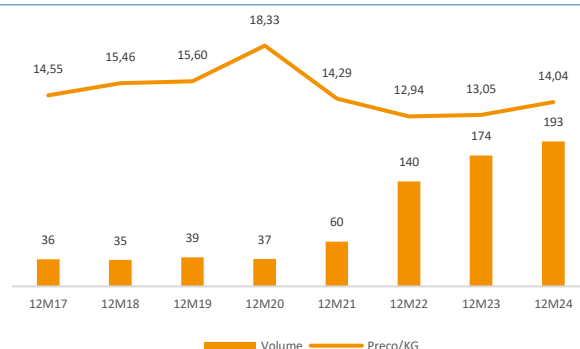
- Volume: 50,6 mil tons, +17,7% YoY no 4T24 e 193,1 mil tons, +10,7% YoY em 2024
- Preço líquido: R\$18,40/kg, +21,9% YoY no 4T24 e R\$14,04/kg, +8,8% YoY em 2024
- Mix de vendas: Crescimento de volumes em pescados, massas, cafés e biscoitos no trimestre e no ano, reforçando nossa estratégia de crescimento nas operações de alto valor.
- Mercado<sup>3</sup>: Trigo: R\$1.418,66/ton (+12,5% YoY) no 4T24 e R\$1.424,27/ton (+8,0% YoY) em 2024 e Café: R\$2.374,12,29/ton (+139,5% YoY) no 4T24 e R\$1.611,34/ton (+70,9% YoY) em 2024.

Alto Valor - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons) e Preço Líquido (R\$/kg)



Fonte: Companhia

Alto Valor - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons) e Preço Líquido (R\$/kg)

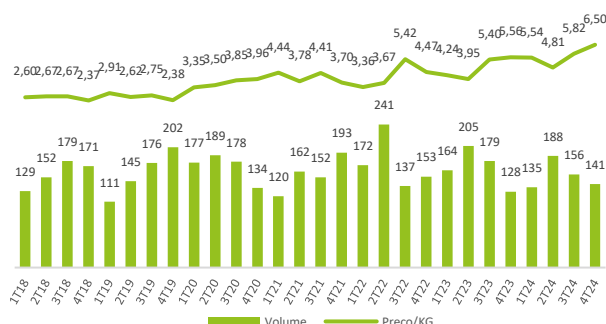


Fonte: Companhia

## Internacional

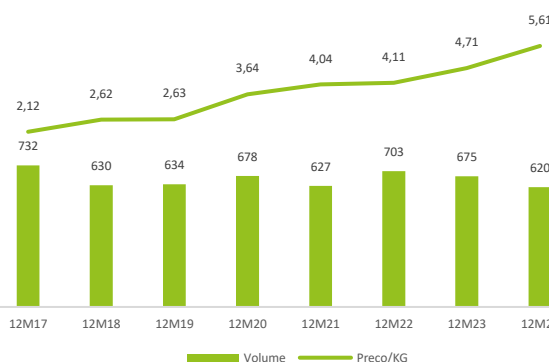
No segmento internacional, o volume de vendas atingiu 140,7 mil tons no 4T24 (+10,1% YoY) e 620,1 mil tons (-8,2% YoY) em 2024. No trimestre, o aumento foi devido a maiores níveis de exportações no Uruguai durante o período. No ano, a redução de volumes ocorreu devido aos menores níveis de volumes no Uruguai, Chile e Peru, parcialmente compensando por maiores volumes no Equador.

Internacional - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Internacional - Evolução Volume Anual (mil tons)



Fonte: Companhia

## Demonstrações de Resultado Consolidado

| Demonstrativos (em R\$ milhões)                                          | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23           | 12M24           | 12M24vs       |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Data Fechamento                                                          | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24          | fev-25          | 12M23         |
| <b>Receita Bruta</b>                                                     | <b>3.129,0</b> | <b>3.555,0</b> | <b>3.463,3</b> | <b>10,7%</b>  | <b>-2,6%</b>  | <b>12.974,1</b> | <b>14.123,4</b> | <b>8,9%</b>   |
| (-) Deduções de Vendas                                                   | (446,7)        | (450,4)        | (466,1)        | 4,3%          | 3,5%          | (1.724,5)       | (1.860,5)       | 7,9%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>2.682,3</b> | <b>3.104,6</b> | <b>2.997,1</b> | <b>11,7%</b>  | <b>-3,5%</b>  | <b>11.249,6</b> | <b>12.262,9</b> | <b>9,0%</b>   |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (2.109,8)      | (2.570,4)      | (2.465,7)      | 16,9%         | -4,1%         | (8.973,7)       | (9.873,0)       | 10,0%         |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>572,6</b>   | <b>534,2</b>   | <b>531,5</b>   | <b>-7,2%</b>  | <b>-0,5%</b>  | <b>2.276,0</b>  | <b>2.389,9</b>  | <b>5,0%</b>   |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.                                   | (386,7)        | (447,3)        | (438,4)        | 13,4%         | -2,0%         | (1.682,2)       | (1.803,1)       | 7,2%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 2,4            | 16,1           | 33,7           | 1286,4%       | 109,1%        | 58,3            | 54,1            | -7,2%         |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>188,3</b>   | <b>103,1</b>   | <b>126,8</b>   | <b>-32,6%</b> | <b>23,1%</b>  | <b>652,1</b>    | <b>641,0</b>    | <b>-1,7%</b>  |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (100,6)        | (115,2)        | (161,0)        | 60,1%         | 39,8%         | (423,7)         | (464,4)         | 9,6%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>87,7</b>    | <b>(12,2)</b>  | <b>(34,2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>181,3%</b> | <b>228,4</b>    | <b>176,6</b>    | <b>-22,7%</b> |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 18,9           | 56,5           | 9,6            | -49,3%        | -83,0%        | 132,1           | 40,4            | -69,4%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>106,6</b>   | <b>44,4</b>    | <b>(24,6)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>360,5</b>    | <b>217,0</b>    | <b>-39,8%</b> |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 106,6          | 44,4           | (24,6)         | n.a.          | n.a.          | 360,5           | 217,0           | -39,8%        |
| (-) Resultado Financeiro Líquido                                         | 100,6          | 115,2          | 161,0          | 60,1%         | 39,8%         | 423,7           | 464,4           | 9,6%          |
| (-) Imposto de Renda / CSLL                                              | (18,9)         | (56,5)         | (9,6)          | -49,3%        | -83,0%        | (132,1)         | (40,4)          | -69,4%        |
| (-) Depreciação e Amortização                                            | 65,5           | 68,3           | 67,0           | 2,3%          | -1,8%         | 261,9           | 266,3           | 1,7%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>253,8</b>   | <b>171,3</b>   | <b>193,9</b>   | <b>-23,6%</b> | <b>13,1%</b>  | <b>914,0</b>    | <b>907,3</b>    | <b>-0,7%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Margem Bruta                                                             | 21,3%          | 17,2%          | 17,7%          | -3,6pp        | 0,5pp         | 20,2%           | 19,5%           | -0,7pp        |
| Margem EBITDA                                                            | 9,5%           | 5,5%           | 6,5%           | -3,0pp        | 0,9pp         | 8,1%            | 7,4%            | -0,7pp        |
| Margem Líquida                                                           | 4,0%           | 1,4%           | (0,8%)         | -4,8pp        | -2,3pp        | 3,2%            | 1,8%            | -1,4pp        |

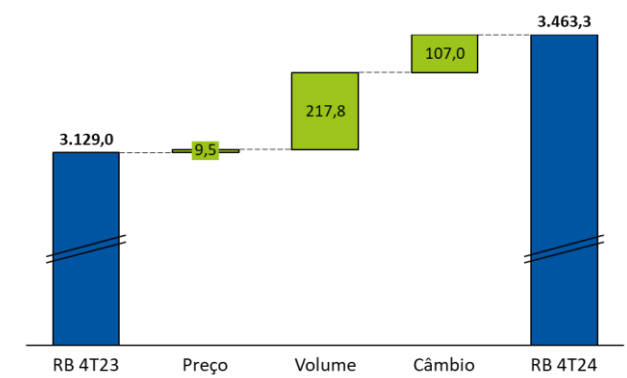
## Demonstrações de Resultado por Segmento

| Brasil                                                                   | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Data Fechamento                                                          | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24         | fev-25         | 12M23         |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>2.101,2</b> | <b>2.194,4</b> | <b>2.174,9</b> | <b>3,5%</b>   | <b>-0,9%</b>  | <b>8.391,7</b> | <b>8.914,5</b> | <b>6,2%</b>   |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (1.666,6)      | (1.853,2)      | (1.827,5)      | 9,7%          | -1,4%         | (6.768,4)      | (7.287,1)      | 7,7%          |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>434,6</b>   | <b>341,2</b>   | <b>347,3</b>   | <b>-20,1%</b> | <b>1,8%</b>   | <b>1.623,3</b> | <b>1.627,4</b> | <b>0,3%</b>   |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (280,8)        | (321,2)        | (297,7)        | 6,0%          | -7,3%         | (1.206,4)      | (1.269,1)      | 5,2%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 3,8            | 16,1           | 36,7           | 869,7%        | 128,0%        | 50,4           | 53,4           | 6,0%          |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>157,5</b>   | <b>36,1</b>    | <b>86,3</b>    | <b>-45,2%</b> | <b>139,2%</b> | <b>467,2</b>   | <b>411,8</b>   | <b>-11,9%</b> |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (90,5)         | (92,7)         | (142,2)        | 57,1%         | 53,4%         | (383,5)        | (400,2)        | 4,4%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>67,0</b>    | <b>(56,6)</b>  | <b>(55,8)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>-1,4%</b>  | <b>83,7</b>    | <b>11,5</b>    | <b>-86,2%</b> |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 9,1            | 71,2           | 11,6           | 26,9%         | -83,7%        | 139,4          | 71,3           | -48,9%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>76,1</b>    | <b>14,6</b>    | <b>(44,2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>223,1</b>   | <b>82,8</b>    | <b>-62,9%</b> |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 76,1           | 14,6           | (44,2)         | n.a.          | n.a.          | 223,1          | 82,8           | -62,9%        |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 90,5           | 92,7           | 142,2          | 57,1%         | 53,4%         | 383,5          | 400,2          | 4,4%          |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | (9,1)          | (71,2)         | (11,6)         | 26,9%         | -83,7%        | (139,4)        | (71,3)         | -48,9%        |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 47,5           | 45,9           | 44,4           | -6,6%         | -3,4%         | 195,7          | 181,0          | -7,5%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>205,0</b>   | <b>82,0</b>    | <b>130,7</b>   | <b>-36,2%</b> | <b>59,4%</b>  | <b>662,9</b>   | <b>592,8</b>   | <b>-10,6%</b> |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Margem Bruta                                                             | 20,7%          | 15,5%          | 16,0%          | 0,4pp         | -4,7pp        | 19,3%          | 18,3%          | -1,1pp        |
| Margem EBITDA                                                            | 9,8%           | 3,7%           | 6,0%           | 2,3pp         | -3,7pp        | 7,9%           | 6,6%           | -1,2pp        |
| Margem Líquida                                                           | 3,6%           | 0,7%           | (2,0%)         | -2,7pp        | -5,7pp        | 2,7%           | 0,9%           | -1,7pp        |
| Internacional                                                            | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
| Data Fechamento                                                          | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24         | fev-25         | 12M23         |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>581,2</b>   | <b>910,3</b>   | <b>822,3</b>   | <b>41,5%</b>  | <b>-9,7%</b>  | <b>2.858,0</b> | <b>3.348,4</b> | <b>17,2%</b>  |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (443,1)        | (717,2)        | (638,1)        | 44,0%         | -11,0%        | (2.205,3)      | (2.585,9)      | 17,3%         |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>138,0</b>   | <b>193,0</b>   | <b>184,1</b>   | <b>33,4%</b>  | <b>-4,6%</b>  | <b>652,7</b>   | <b>762,5</b>   | <b>16,8%</b>  |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (105,9)        | (126,1)        | (140,6)        | 32,9%         | 11,6%         | (475,8)        | (534,0)        | 12,2%         |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | (1,4)          | 0,0            | (3,0)          | 121,5%        | n.a.          | 8,0            | 0,7            | -90,7%        |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>30,8</b>    | <b>67,0</b>    | <b>40,5</b>    | <b>31,4%</b>  | <b>-39,5%</b> | <b>184,9</b>   | <b>229,2</b>   | <b>24,0%</b>  |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (10,1)         | (22,6)         | (18,9)         | 87,0%         | -16,2%        | (40,2)         | (64,1)         | 59,5%         |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>20,7</b>    | <b>44,4</b>    | <b>21,6</b>    | <b>4,3%</b>   | <b>-51,4%</b> | <b>144,7</b>   | <b>165,1</b>   | <b>14,1%</b>  |
| (+/-) Total Imposto de Renda / CSLL                                      | 9,8            | (14,6)         | (2,0)          | n.a.          | -86,4%        | (7,3)          | (30,9)         | 320,9%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>30,5</b>    | <b>29,8</b>    | <b>19,6</b>    | <b>-35,7%</b> | <b>-34,2%</b> | <b>137,4</b>   | <b>134,2</b>   | <b>-2,3%</b>  |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 30,5           | 29,8           | 19,6           | -35,7%        | -34,2%        | 137,4          | 134,2          | -2,3%         |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 10,1           | 22,6           | 18,9           | 87,0%         | -16,2%        | 40,2           | 64,1           | 59,5%         |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | (9,8)          | 14,6           | 2,0            | n.a.          | -86,4%        | 7,3            | 30,9           | 320,9%        |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 18,1           | 22,4           | 22,7           | 25,5%         | 1,3%          | 66,3           | 85,2           | 28,7%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>48,9</b>    | <b>89,4</b>    | <b>63,2</b>    | <b>29,2%</b>  | <b>-29,3%</b> | <b>251,2</b>   | <b>314,5</b>   | <b>25,2%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Margem Bruta                                                             | 23,8%          | 21,2%          | 22,4%          | 1,2pp         | -1,4pp        | 22,8%          | 22,8%          | -0,1pp        |
| Margem EBITDA                                                            | 8,4%           | 9,8%           | 7,7%           | -2,1pp        | -0,7pp        | 8,8%           | 9,4%           | 0,6pp         |
| Margem Líquida                                                           | 5,2%           | 3,3%           | 2,4%           | -0,9pp        | -2,9pp        | 4,8%           | 4,0%           | -0,8pp        |

## Desempenho Financeiro

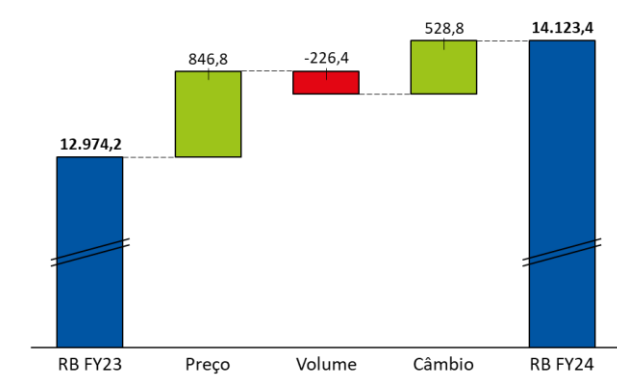
### Receita

Consolidado 4T24: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

Consolidado 2024: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

A **Receita Bruta** atingiu **R\$3,5 bilhões no trimestre (+10,7% YoY)** e recorde de **R\$14,1 bilhões no ano (+8,9% YoY)**. No trimestre, o crescimento da receita foi impulsionado pelo aumento de volumes no alto valor, com crescimento em todas as categorias, variação cambial e no internacional pelo crescimento da receita no Uruguai, Chile, Peru e Equador. No ano o crescimento da receita foi impulsionado pela dinâmica de preços elevados principalmente em arroz e cafés, além de uma sólida performance no segmento internacional e pela variação cambial. Os detalhes operacionais por categoria estão descritos acima em **desempenho operacional**.

A **Receita Líquida** atingiu **R\$3,0 bilhões no trimestre (+11,7% YoY)** e **R\$12,3 bilhões no ano (+9,0% YoY)**.

### Custos e Despesas

| Despesas por função                | 4T23             | 3T24             | 4T24             | 4T24         | 4T24         | 12M23             | 12M24             | 12M24vs        |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|----------------|
| Data Fechamento                    | fev-24           | nov-24           | fev-25           | VS 4T23      | VS 3T24      | fev-24            | fev-25            | 12M23          |
| <b>Despesas por Função</b>         | <b>(2.496,5)</b> | <b>(3.017,7)</b> | <b>(2.904,0)</b> | <b>16,3%</b> | <b>-3,8%</b> | <b>(10.655,9)</b> | <b>(11.676,1)</b> | <b>9,6%</b>    |
| Custo dos Produtos Vendidos        | (2.109,8)        | (2.570,4)        | (2.465,7)        | 16,9%        | -4,1%        | (8.973,7)         | (9.873,0)         | 10,0%          |
| Despesas com Vendas                | (248,4)          | (286,7)          | (295,2)          | 18,8%        | 3,0%         | (1.096,0)         | (1.193,9)         | 8,9%           |
| Despesas Gerais e Administrativas  | (138,3)          | (160,6)          | (143,1)          | 3,5%         | -10,9%       | (586,2)           | (609,2)           | 3,9%           |
| <b>Despesas por Natureza</b>       | <b>4T23</b>      | <b>3T24</b>      | <b>4T24</b>      | <b>4T24</b>  | <b>4T24</b>  | <b>12M23</b>      | <b>12M24</b>      | <b>12M24vs</b> |
| Data Fechamento                    | fev-24           | nov-24           | fev-25           | VS 4T23      | VS 3T24      | fev-24            | fev-25            | 12M23          |
| <b>Despesas por Natureza</b>       | <b>(2.496,5)</b> | <b>(3.017,7)</b> | <b>(2.904,0)</b> | <b>16,3%</b> | <b>-3,8%</b> | <b>(10.655,9)</b> | <b>(11.676,1)</b> | <b>9,6%</b>    |
| Depreciação e Amortização          | (65,5)           | (68,3)           | (67,0)           | 2,3%         | -1,8%        | (261,9)           | (266,3)           | 1,7%           |
| Despesas com Pessoal               | (197,2)          | (226,4)          | (219,3)          | 11,2%        | -3,1%        | (851,7)           | (899,1)           | 5,6%           |
| Matéria Prima e Materiais          | (1.824,8)        | (2.277,5)        | (2.130,7)        | 16,8%        | -6,4%        | (7.751,9)         | (8.622,3)         | 11,2%          |
| Frete                              | (178,7)          | (194,7)          | (204,5)          | 14,4%        | 5,0%         | (792,0)           | (864,3)           | 9,1%           |
| Comissões sobre Vendas             | (14,9)           | (20,0)           | (16,1)           | 8,1%         | -19,4%       | (65,6)            | (70,4)            | 7,3%           |
| Despesas com Manutenção            | (56,8)           | (58,5)           | (64,9)           | 14,2%        | 10,9%        | (222,7)           | (244,2)           | 9,7%           |
| Despesas com Energia Elétrica      | (24,3)           | (20,2)           | (28,2)           | 16,1%        | 39,9%        | (89,6)            | (93,2)            | 4,0%           |
| Despesas com Serviços de Terceiros | (52,2)           | (73,4)           | (56,7)           | 8,8%         | -22,7%       | (214,0)           | (248,9)           | 16,3%          |
| Outras Despesas                    | (81,9)           | (78,7)           | (116,5)          | 42,1%        | 48,1%        | (406,5)           | (367,4)           | -9,6%          |

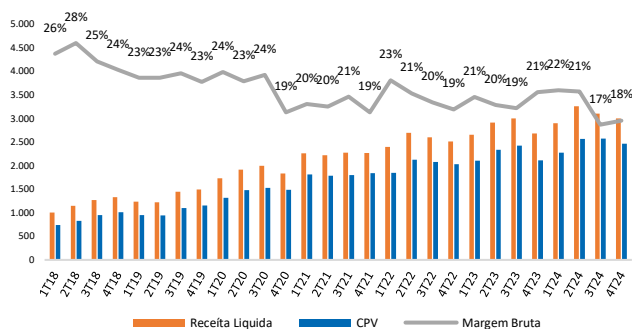
### Custo das Vendas e Serviços

Os **Custos das Vendas e Serviços do trimestre** atingiram **R\$2,5 bilhões (+16,9% YoY)**, ou **82% da receita líquida**, devido ao crescimento do CPV do Brasil (+9,2% YoY), impulsionado pelo crescimento do CPV do alto valor em todas as categorias, principalmente em café. No internacional, o CPV apresentou um crescimento de +27,2% YoY, impulsionado pelo crescimento do CPV no Uruguai e Chile.

Em 2024, o **CPV atingiu R\$9,9 bilhões (+10,0% YoY)**, ou **81% da receita líquida**, devido ao crescimento do CPV do Brasil (+7,1% YoY) no alto giro, em grãos, e no alto valor em todas as categorias, principalmente, em café e pescados. No internacional, o CPV apresentou crescimento de +17,3% YoY, impulsionado pelo aumento em todos os países.

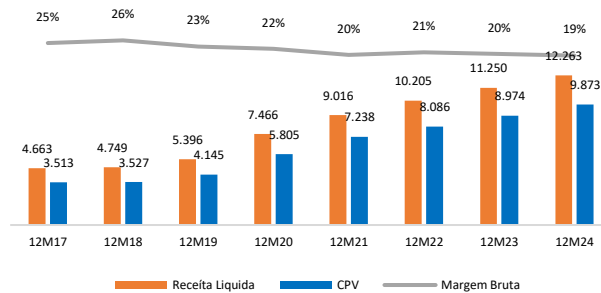
Levando em consideração esses fatores, o **Lucro Bruto** atingiu **R\$531,5 milhões (-7,2% YoY)** com **margem de 17,7% (-3,6pp YoY)** no 4T24. No ano de 2024, o mesmo indicador atingiu **R\$2,4 bilhões (+5,0% YoY)** com **margem de 19,5% (-0,7pp YoY)**.

Evolução Trimestral Receita Líquida vs. Custos (R\$mn)



Fonte: Companhia

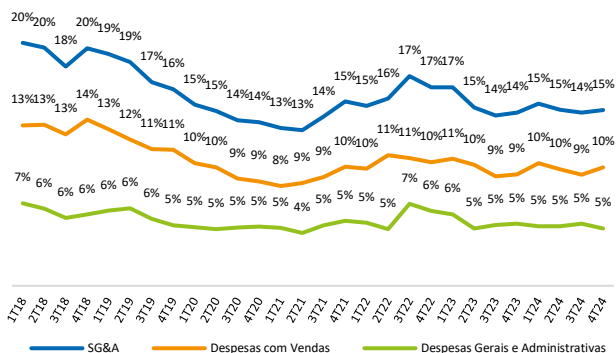
Evolução Anual Receita Líquida vs. Custos (R\$mn)



Fonte: Companhia

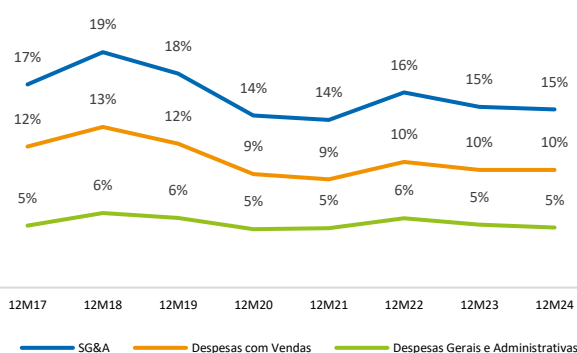
## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

Evolução Trimestral SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

Evolução Anual SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

O SG&A (despesas com vendas, gerais e administrativas) no trimestre atingiu R\$438,3 milhões (+13,3% YoY), equivalente a 14,6% da receita líquida (+0,2pp YoY). O aumento ocorreu pelo crescimento no SG&A Brasil (+6,0% YoY), principalmente em função de despesas com fretes e pessoal. No internacional, o SG&A atingiu R\$140,6 milhões (+32,9% YoY), sendo os principais aumentos do Uruguai e Chile.

No ano de 2024, o SG&A atingiu R\$1,8 bilhão (+7,2% YoY), equivalente a 14,7% da receita líquida (-0,3pp YoY). O crescimento ocorreu, principalmente, pelo aumento de SG&A no Brasil (+5,2% YoY), com maiores despesas com fretes, pessoal, manutenção e serviços de terceiros. Observamos também um aumento no SG&A internacional (+12,2% YoY), em função de maiores despesas com vendas no Uruguai, Chile e Equador.

Vale destacar que a Companhia tem realizado planos de otimização e revisão de despesas, visando maior eficiência e a identificação de novas sinergias entre nossas operações.

### Despesas com Vendas

As despesas com vendas no trimestre atingiram R\$295,2 milhões (+18,8% YoY), ou 9,8% da receita líquida do trimestre devido, principalmente, a:

- As despesas com vendas do **Brasil** apresentaram aumento de +11,9% YoY, representando 9,0% da receita líquida do Brasil. A variação foi impulsionada por maiores despesas com fretes e propagandas, devido a maiores volumes de vendas de grãos no alto giro e do alto valor.
- As despesas com vendas do **Internacional** apresentaram aumento de +35,4% YoY, representando 12,1% da receita líquida Internacional. Esse resultado se deu em função de maiores volumes de vendas no Uruguai, Chile e Equador, e efeito câmbio.

As despesas com vendas no ano atingiram R\$1,2 bilhão (+8,9% YoY), ou 9,7% da receita líquida do ano, devido, principalmente, a:

- As despesas com vendas do **Brasil** apresentaram aumento (+8,1% YoY), representando 9,1% da receita líquida do Brasil. A variação foi impulsionada por maiores despesas com fretes e propagandas.
- As despesas com vendas do **Internacional** apresentaram aumento de (+10,8% YoY), representando 11,4% da receita líquida do internacional. A variação foi impulsionada por maiores despesas com vendas no Uruguai e Equador, e efeito câmbio.

## Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas no trimestre atingiram **R\$143,1 milhões (+3,5% YoY)**, ou **4,8% da receita líquida do trimestre**.

- As despesas gerais e administrativas do **Brasil** apresentaram queda de **-3,8% YoY**, representando **4,7% da receita líquida do Brasil**, principalmente, em função da redução de provisão para devedores duvidosos e redução de gastos de fabricação e material de manutenção, parcialmente compensado pelo aumento nas despesas de pessoal.
- As despesas gerais e administrativas do **Internacional** apresentaram **aumento de +27,2% YoY**, ou **5,0% da receita líquida do trimestre**, principalmente decorrente do incremento de G&A no Uruguai, Chile e Equador.

As despesas gerais e administrativas no ano totalizaram **R\$609,1 milhões (+3,9% YoY)**, ou **5,0% da receita líquida do ano**.

- As despesas gerais e administrativas do **Brasil** apresentaram aumento de **+0,4% YoY**, representando **5,1% da receita líquida do Brasil**, principalmente, em função do aumento nos serviços de terceiros, como secagem e armazenagem, manutenção de equipamentos, TI, viagens e despesas com pessoal.  
É importante ressaltar que, **no 3T24, ocorreram apurações não recorrentes que totalizam uma despesa de R\$34,9 milhões no G&A**, incluindo multas de rescisões contratuais de fornecedores, contingências e processos judiciais.
- As despesas gerais e administrativas do **Internacional** apresentaram **aumento de +16,1% YoY**, ou **4,6% da receita líquida do internacional** no ano, principalmente decorrente do incremento de G&A no Uruguai, Chile e Equador.

## Outras receitas (despesas) operacionais

As outras receitas/despesas operacionais (excluindo equivalência patrimonial) atingiram **R\$36,5 milhões positivos no trimestre** (vs. R\$3,7 milhões positivos no 4T23) e **R\$58,3 milhões positivos** em 2024 (vs. R\$57,2 milhões positivos em 2023).

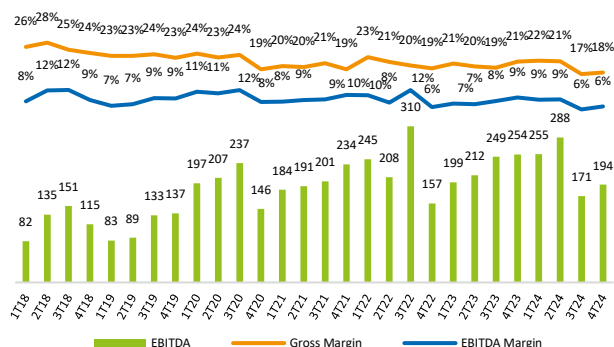
No trimestre, o resultado ocorreu, principalmente, devido a receitas não recorrentes de **R\$33,4 milhões**, com recuperação de créditos tributários referentes a contribuições previdenciárias sobre verbas trabalhistas, reconhecimento de créditos tributários referentes à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da COFINS e indenizações contratuais referentes a passivos tributários da Mabel.

No ano, o resultado de outras receitas operacionais ocorreu, principalmente, devido a receitas não recorrentes de **R\$43,8 milhões**, referentes a R\$33,4 milhões registrados no 4T24, conforme explicado acima, e R\$10,4 milhões no 3T24 referentes a atualização monetária sobre os impostos pagos, após discussão do direito à repetição dos montantes de IRPJ, CSLL, PIS e COFINS que incidiram sobre os valores correspondentes à taxa Selic aplicada em seus indêbitos tributários e depósitos judiciais, bem como o reconhecimento do direito à compensação dos valores indevidamente recolhidos nos últimos anos.

## EBITDA

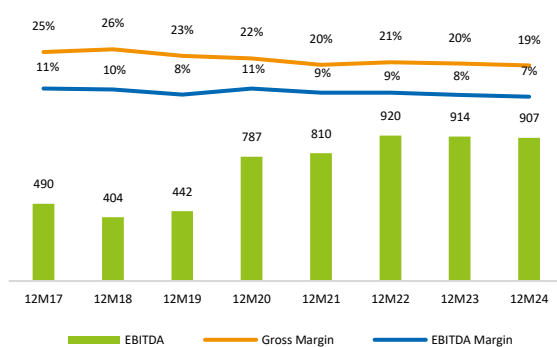
O EBITDA do trimestre atingiu **R\$193,9 milhões (-23,6% YoY)** com **margem de 6,5% (-3,0p.p. YoY)**. Em 2024, o EBITDA atingiu **R\$907,3 milhões (-0,7% YoY)** com **margem de 7,4% (-0,7p.p. YoY)**.

EBITDA - Evolução Trimestral Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

EBITDA - Evolução Anual Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

## Resultado Financeiro Líquido

**Resultado Financeiro líquido** atingiu despesa de **R\$161,0 milhões (+60,1% YoY)** no trimestre. No ano, o mesmo indicador atingiu despesa de **R\$464,4 milhões (+9,6% YoY)**. Em ambos os períodos, as variações se justificam principalmente, pelos juros sobre financiamentos com aumento da taxa de juros no período.

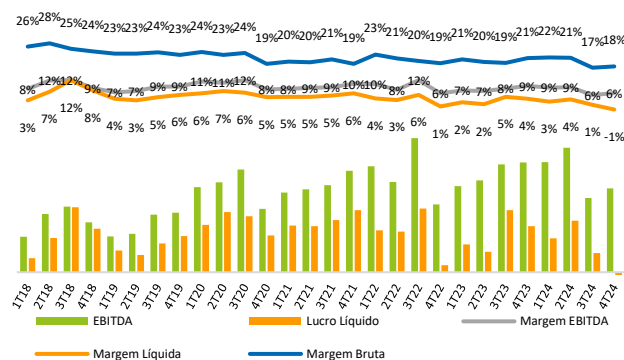
## Imposto de Renda e CSLL

**Imposto de Renda e CSLL** apresentou resultado de **R\$9,6 milhões positivos** no 4T24 (vs. R\$18,9 milhões positivos no 4T23). No ano, o mesmo indicador atingiu **R\$40,3 milhões positivos** (vs. R\$132,1 milhões positivos em 2023). As principais exclusões e adições para gerar a alteração na alíquota de tributos são referentes a distribuição de Juros sobre Capital Próprio (JCP), subvenções de ICMS e de benefícios fiscais no Uruguai.

## Lucro/Prejuízo Líquido e Lucro por Ação

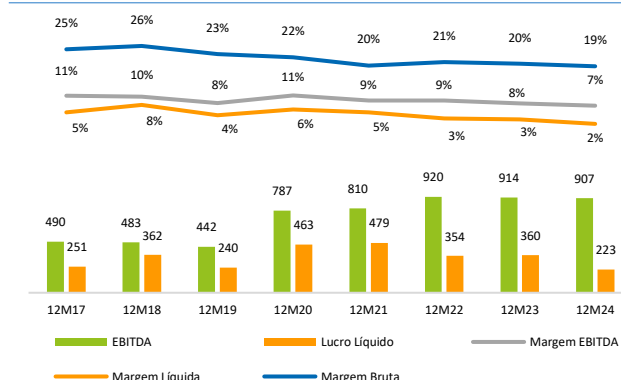
**Prejuízo Líquido** atingiu **R\$24,6 milhões**, ou **-R\$0,07 por ação** no trimestre. No ano, o mesmo indicador atingiu **R\$217,0 milhões (-39,8% YoY)** com **margem de 1,8%** e lucro por ação de **R\$0,62**.

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Ano (R\$mn)



Fonte: Companhia

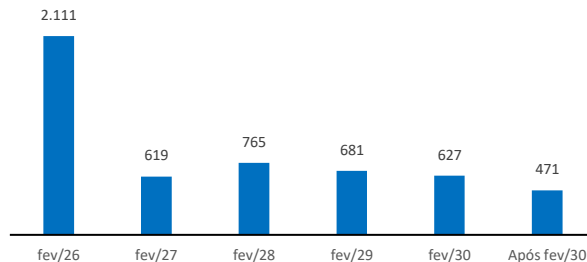
## Endividamento e Caixa

| Endividamento (em R\$mn)       | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24         | 4T24          |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Data de Fechamento             | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23      | VS 3T24       |
| <b>Endividamento Total</b>     | <b>5.486,0</b> | <b>5.930,1</b> | <b>5.237,7</b> | <b>-4,5%</b> | <b>-11,7%</b> |
| Empréstimos e Financiamentos   | 2.198,7        | 2.794,7        | 2.066,2        | -6,0%        | -26,1%        |
| Debêntures                     | 3.287,3        | 3.135,4        | 3.171,5        | -3,5%        | 1,2%          |
| Curto Prazo                    | 1.669,0        | 1.829,8        | 2.110,6        | 26,5%        | 15,3%         |
| Longo Prazo                    | 3.817,0        | 4.100,3        | 3.127,0        | -18,1%       | -23,7%        |
| <b>Alavancagem</b>             |                |                |                |              |               |
| Dívida Bruta                   | 5.486,0        | 5.930,1        | 5.237,7        | -4,5%        | -11,7%        |
| Caixa + aplicações fin.        | 2.815,2        | 1.845,8        | 2.547,0        | -9,5%        | 38,0%         |
| <b>Dívida Líquida</b>          | <b>2.670,8</b> | <b>4.084,3</b> | <b>2.690,7</b> | <b>0,7%</b>  | <b>-34,1%</b> |
| <b>Div.Liq./EBITDA UDM (x)</b> | <b>2,9x</b>    | <b>4,2x</b>    | <b>3,0x</b>    | <b>0,1x</b>  | <b>-1,3x</b>  |

### Cronograma de Amortização (R\$mn)

O **endividamento líquido** totalizou **R\$2,7 bilhões (+0,7% YoY)** e **endividamento líquido/EBITDA UDM** de **3,0x (+0,1x YoY)**.

O indicador de Dívida Líquida/EBITDA UDM de 3,0x encerrado em fev/25 está dentro dos limites dos *covenants* das debêntures e CRAs da Companhia, os quais detêm cláusula restritiva de endividamento, estipulado para o indicador de 3,5x no fechamento de fevereiro/2025.



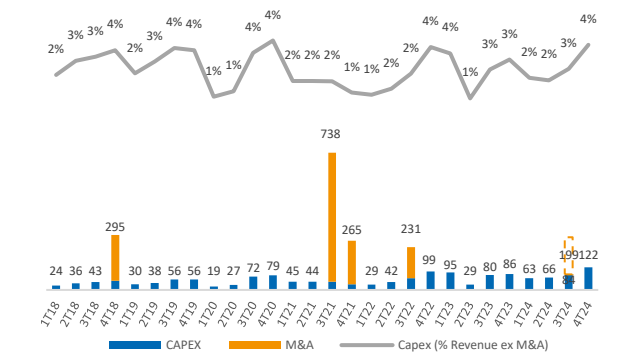
Fonte: Companhia

## Capex

O **Capex ex-M&A** atingiu **R\$121,9 milhões (+41,2% YoY)** no trimestre e **R\$334,9 milhões no ano (-27,5% YoY)** em 2024. No Brasil, os principais investimentos de Capex foram direcionados a nossa nova planta de grãos, localizada em Cambaí (RS), ao projeto da nova termoeletrica e contínuo investimento nas unidades produtivas de massas e cafés.

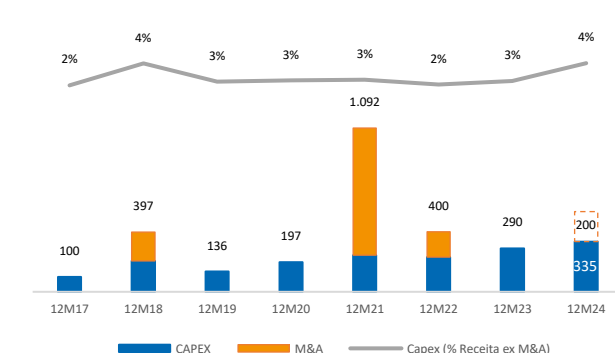
Vale destacar que, em novembro de 2024, a Companhia anunciou a **entrada no Paraguai** com a aquisição de 100% da Rice Paraguay S.A. e 80% da Villa Oliva Rice S.A. por meio da Q2PY S.A., com adiantamento para a aquisição realizado no montante de **R\$199,8 milhões** divulgado no 3T24. Após a conclusão da transação, a Q2PY controlará as terras rurais, enquanto a Camil ficará com os ativos industriais da Villa Oliva. A Companhia manterá o mercado informado acerca dos próximos passos para a conclusão da transação.

### Evolução do Capex Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

### Evolução do Capex Anual (R\$mn)



Fonte: Companhia

## Capital de Giro

| Capital de Giro                         | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Data de Fechamento                      | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       |
| <b>Estoques</b>                         | <b>1.412,0</b> | <b>2.234,5</b> | <b>1.551,7</b> | <b>9,9%</b>   | <b>-30,6%</b> |
| <i>Dias Estoques</i>                    | 57,4           | 85,7           | 57,4           | 0 d           | -28 d         |
| <b>Adiantamento a Fornecedores</b>      | <b>562,0</b>   | <b>727,6</b>   | <b>726,7</b>   | <b>29,3%</b>  | <b>-0,1%</b>  |
| <i>Dias Adiantamento a fornecedores</i> | 18,2           | 27,9           | 26,9           | 9 d           | -1 d          |
| <b>Contas a Receber</b>                 | <b>1.359,4</b> | <b>1.977,5</b> | <b>1.154,0</b> | <b>-15,1%</b> | <b>-41,6%</b> |
| <i>Dias Contas a Receber</i>            | 44,1           | 60,4           | 34,3           | -10 d         | -26 d         |
| <b>Fornecedores</b>                     | <b>945,7</b>   | <b>1.202,7</b> | <b>1.284,8</b> | <b>35,9%</b>  | <b>6,8%</b>   |
| <i>Dias Fornecedores</i>                | 38,5           | 46,1           | 47,5           | 9 d           | 1 d           |
| <b>Outros Ativos Correntes</b>          | <b>271,3</b>   | <b>418,4</b>   | <b>311,7</b>   | <b>14,9%</b>  | <b>-25,5%</b> |
| <b>Outros Passivos Correntes</b>        | <b>330,7</b>   | <b>458,5</b>   | <b>386,5</b>   | <b>16,9%</b>  | <b>-15,7%</b> |
| <b>Capital de Giro</b>                  | <b>2.328,3</b> | <b>3.696,8</b> | <b>2.072,6</b> | <b>-11,0%</b> | <b>-43,9%</b> |
| <i>Dias Capital de Giro</i>             | 76 d           | 113 d          | 62 d           | -14 d         | -51 d         |

O **capital de giro** atingiu R\$2,1 bilhões (-11,0% YoY), principalmente impactado por:

Ⓢ **Estoques:** com aumento principalmente de café, visando garantir preços mais competitivos. Em contrapartida, houve uma redução nos estoques de pescados, devido ao maior volume de vendas no período.

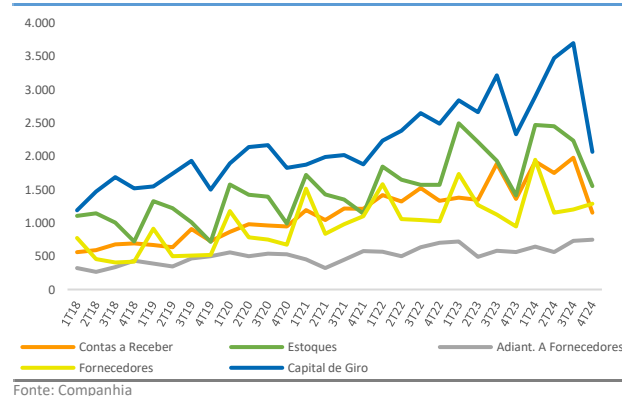
Ⓢ **Adiantamento a fornecedores:** com aumento em função do programa de fomento para a safra de arroz.

Ⓢ **Contas a Receber:** queda em função do recebimento por menores prazos principalmente de grãos, açúcar e pescados; e

Ⓢ **Fornecedores:** com aumento em função de maiores níveis de estocagem, devido a preços mais competitivos de matéria-prima no período.

Vale destacar que a sazonalidade de capital de giro é relevante ao longo dos trimestres, conforme observado no gráfico acima, mais especificamente em estoques e recebíveis. Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam, normalmente, maior necessidade de capital de giro e consumo de caixa, enquanto o quarto trimestre apresenta uma liberação.

Sazonalidade Trimestral do Capital de Giro (R\$mn)



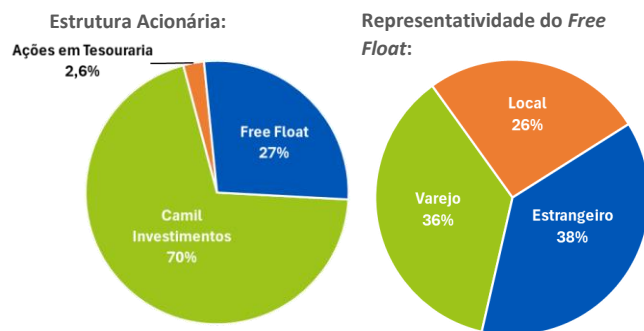
Fonte: Companhia

## Estrutura e Performance Acionária

No 4T24, a Companhia possuía capital social total composto por 350 milhões de ações, sendo 95,8 milhões de ações em circulação no mercado (*free float*)<sup>[1]</sup>, representando aproximadamente 27% do capital total.

Em 28 de fevereiro de 2025, as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R\$3,49/ação com *market cap* de R\$1,22 bilhões. O volume médio diário de negociação do trimestre foi de 1,5 milhões ações, ou aproximadamente R\$7,25 milhões/dia.

Estrutura Acionária fevereiro/2025



Fonte: Companhia

## Agenda com o Mercado

O calendário com os próximos eventos de RI está disponível no website de Relações com Investidores da Companhia. As requisições para contato podem ser realizadas por meio do nosso canal de relações com investidores no site (<http://ri.camilalimentos.com.br/>) ou e-mail ([ri@camil.com.br](mailto:ri@camil.com.br)).

<sup>[1]</sup> *Free float* exclui a participação detida por Camil Investimentos S.A., participações individuais dos acionistas controladores, outros administradores/partes relacionadas e ações em tesouraria. O Saldo da Camil Investimentos inclui participações individuais dos acionistas controladores.

## Sobre a Camil Alimentos S.A.

---

A Camil (B3: CAML3) é uma das maiores plataformas de marcas alimentícias do Brasil e da América Latina, com portfólio diversificado de marcas nas categorias de grãos, açúcar, pescados, massas, café e biscoitos, e posições de liderança nos países em que atua. Listada em 2017 no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3, a Camil possui operações no Brasil, Uruguai, Chile, Peru e Equador. Para mais informações visite [www.camil.com.br/ri](http://www.camil.com.br/ri).

**CAML**  
B3 LISTED NM

**ISE B3**  
**IGCT B3**

**ICON B3**  
**ITAG B3**

**IBRA B3**  
**INDX B3**

**IGC B3**  
**SMLL B3**

**IGC-NM B3**  
**IAGRO-FFS B3**

## Isenção de Responsabilidade

---

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. Dessa forma, os números apresentados como totais em algumas tabelas podem não representar a soma aritmética dos números que os precedem e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras. Os dados não financeiros e contábeis deste documento são dados não auditados. Este comunicado contém projeções e expectativas futuras da Companhia que se baseiam exclusivamente nas expectativas da administração da Camil sobre a realidade atual e conhecida de suas operações e, portanto, estão sujeitas a riscos e incertezas.

## Apêndice – Informações Financeiras do Trimestre

### Balanco Patrimonial Consolidado

| Balanco Patrimonial<br>Em R\$ Milhões         | 4T23<br>fev-24  | 3T24<br>nov-24  | 4T24<br>fev-25  | 4T24<br>VS 4T23 | 4T24<br>VS 3T24 |
|-----------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Data Fechamento                               |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Ativo Circulante</b>                       | <b>6.350,7</b>  | <b>7.114,6</b>  | <b>6.210,4</b>  | <b>-2,2%</b>    | <b>-12,7%</b>   |
| Caixa e Equivalentes de Caixa                 | 2.800,3         | 1.831,1         | 2.530,2         | -9,6%           | 38,2%           |
| Aplicações Financeiras                        | -               | -               | 1,7             | n.a.            | n.a.            |
| Contas a Receber                              | 1.359,4         | 1.977,5         | 1.154,0         | -15,1%          | -41,6%          |
| Instrumentos Financeiros - Derivativos        | -               | 0,8             | 1,3             | n.a.            | 63,5%           |
| Estoques                                      | 1.378,1         | 2.223,5         | 1.541,6         | 11,9%           | -30,7%          |
| Adiantamentos a Produtores                    | 541,7           | 664,1           | 671,2           | 23,9%           | 1,1%            |
| Impostos a Recuperar                          | 203,8           | 193,7           | 208,2           | 2,2%            | 7,5%            |
| Partes Relacionadas                           | 18,3            | 142,6           | 50,5            | 175,1%          | -64,6%          |
| Outros Ativos Circulantes                     | 49,2            | 81,4            | 51,7            | 4,9%            | -36,5%          |
| <b>Ativo Não Circulante</b>                   | <b>4.270,6</b>  | <b>4.779,9</b>  | <b>4.896,2</b>  | <b>14,6%</b>    | <b>2,4%</b>     |
| <b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>         | <b>655,3</b>    | <b>660,1</b>    | <b>853,4</b>    | <b>30,2%</b>    | <b>29,3%</b>    |
| Aplicações Financeiras                        | 14,9            | 14,8            | 15,0            | 0,6%            | 1,9%            |
| Tributos a Recuperar                          | 104,2           | 82,0            | 105,4           | 1,1%            | 28,5%           |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferi | 89,8            | 134,8           | 141,8           | 58,0%           | 5,2%            |
| Adiantamentos a Produtores                    | 20,3            | 63,5            | 55,4            | 172,8%          | -12,7%          |
| Partes Relacionadas                           | 32,3            | 5,4             | 198,3           | 513,0%          | 3547,9%         |
| Estoques                                      | 33,9            | 10,9            | 10,1            | -70,3%          | -7,8%           |
| Depósitos Judiciais                           | 39,5            | 36,2            | 43,1            | 9,1%            | 19,1%           |
| Ativo de Indenização                          | 306,0           | 304,0           | 271,5           | -11,3%          | -10,7%          |
| Outros Ativos Longo Prazo                     | 14,3            | 8,4             | 12,8            | -10,6%          | 52,0%           |
| <b>Ativo Permanente</b>                       | <b>3.615,4</b>  | <b>4.119,8</b>  | <b>4.042,8</b>  | <b>11,8%</b>    | <b>-1,9%</b>    |
| Investimentos                                 | 49,3            | 290,6           | 91,7            | 86,1%           | -68,4%          |
| Imobilizado Líquido                           | 2.180,8         | 2.387,4         | 2.512,8         | 15,2%           | 5,3%            |
| Ativo Intangível                              | 1.104,6         | 1.165,6         | 1.156,0         | 4,7%            | -0,8%           |
| Ativos de Direito de Uso                      | 252,8           | 248,3           | 254,4           | 0,7%            | 2,5%            |
| Propriedades de Investimento                  | 27,9            | 27,9            | 27,9            | 0,0%            | 0,0%            |
| <b>Ativo Total</b>                            | <b>10.621,4</b> | <b>11.894,5</b> | <b>11.106,6</b> | <b>4,6%</b>     | <b>-6,6%</b>    |
| <b>Passivo Circulante</b>                     | <b>2.945,4</b>  | <b>3.491,0</b>  | <b>3.782,0</b>  | <b>28,4%</b>    | <b>8,3%</b>     |
| Fornecedores                                  | 945,7           | 1.202,7         | 1.284,8         | 35,9%           | 6,8%            |
| Empréstimos e Financiamentos                  | 789,0           | 1.258,2         | 884,4           | 12,1%           | -29,7%          |
| Debêntures                                    | 880,0           | 571,6           | 1.226,3         | 39,3%           | 114,5%          |
| Passivo de Arrendamento                       | 48,3            | 48,8            | 49,0            | 1,6%            | 0,4%            |
| Adiantamento a Clientes                       | 27,2            | 47,2            | 51,4            | 88,7%           | 8,9%            |
| Partes Relacionadas                           | 22,9            | 30,5            | 21,6            | -5,6%           | -29,0%          |
| Salários, Provisões e Contribuições Sociais   | 72,5            | 92,3            | 71,6            | -1,3%           | -22,4%          |
| Dividendos e JCP a Pagar                      | 6,9             | 7,0             | 7,1             | 1,5%            | 1,5%            |
| Impostos a Pagar                              | 37,0            | 44,0            | 73,8            | 99,5%           | 67,7%           |
| Provisão para férias e Encargos               | 53,7            | 76,4            | 54,9            | 2,3%            | -28,1%          |
| Parcelamento de Impostos                      | 5,3             | 4,9             | -               | n.a.            | n.a.            |
| Contas a pagar aquisição de Investimentos     | 15,0            | 8,8             | 9,3             | -38,4%          | 5,8%            |
| Outros Passivos Circulantes                   | 41,7            | 98,8            | 47,9            | 14,7%           | -51,6%          |
| <b>Passivo Longo Prazo</b>                    | <b>4.588,6</b>  | <b>4.850,2</b>  | <b>3.867,0</b>  | <b>-15,7%</b>   | <b>-20,3%</b>   |
| Empréstimos e Financiamentos                  | 1.409,8         | 1.536,5         | 1.181,8         | -16,2%          | -23,1%          |
| Passivo de Arrendamento                       | 220,0           | 219,0           | 226,1           | 2,8%            | 3,2%            |
| Debêntures                                    | 2.407,3         | 2.563,7         | 1.945,2         | -19,2%          | -24,1%          |
| Parcelamento de Impostos                      | 13,9            | 9,0             | -               | n.a.            | n.a.            |
| Imposto de Renda Diferido                     | 71,4            | 45,2            | 43,1            | -39,7%          | -4,8%           |
| Provisão para Demandas Judiciais              | 356,1           | 373,2           | 345,4           | -3,0%           | -7,5%           |
| Contas a pagar aquisição de Investimentos     | 90,2            | 80,0            | 88,6            | -1,8%           | 10,7%           |
| Outros Passivos Longo Prazo                   | 20,1            | 23,4            | 36,9            | 83,8%           | 57,3%           |
| <b>Passivo Total</b>                          | <b>7.534,0</b>  | <b>8.341,3</b>  | <b>7.649,0</b>  | <b>1,5%</b>     | <b>-8,3%</b>    |
| Capital Social Realizado                      | 950,4           | 950,4           | 950,4           | 0,0%            | 0,0%            |
| (-) Gastos com emissão de ações               | (12,4)          | (12,4)          | (12,4)          | 0,0%            | 0,0%            |
| (-) Ações em Tesouraria                       | (68,5)          | (68,5)          | (68,5)          | 0,0%            | 0,0%            |
| Reservas de Lucros                            | 1.391,9         | 1.679,9         | 1.871,8         | 34,5%           | 11,4%           |
| Reserva de Capital                            | 22,6            | 24,3            | 25,7            | 13,9%           | 5,8%            |
| Lucros acumulados do período                  | 363,0           | 241,6           | -               | n.a.            | n.a.            |
| Ajuste de Avaliação Patrimonial               | (21,1)          | (21,1)          | (21,1)          | 0,0%            | 0,0%            |
| Outros Resultados Abrangentes                 | 461,2           | 758,9           | 711,4           | 54,2%           | -6,3%           |
| Participação de acionistas não controladores  | 0,2             | 0,3             | 0,3             | 8,9%            | 3,1%            |
| <b>Patrimônio Líquido</b>                     | <b>3.087,3</b>  | <b>3.553,3</b>  | <b>3.457,6</b>  | <b>12,0%</b>    | <b>-2,7%</b>    |
| <b>Passivo Total &amp; Patrimônio Líquido</b> | <b>10.621,4</b> | <b>11.894,5</b> | <b>11.106,6</b> | <b>4,6%</b>     | <b>-6,6%</b>    |

## Demonstrações de Resultado Consolidado

| Demonstrativos (em R\$ milhões)                                          | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23           | 12M24           | 12M24vs       |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Data Fechamento                                                          | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24          | fev-25          | 12M23         |
| <b>Receita Bruta</b>                                                     | <b>3.129,0</b> | <b>3.555,0</b> | <b>3.463,3</b> | <b>10,7%</b>  | <b>-2,6%</b>  | <b>12.974,1</b> | <b>14.123,4</b> | <b>8,9%</b>   |
| (-) Deduções de Vendas                                                   | (446,7)        | (450,4)        | (466,1)        | 4,3%          | 3,5%          | (1.724,5)       | (1.860,5)       | 7,9%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>2.682,3</b> | <b>3.104,6</b> | <b>2.997,1</b> | <b>11,7%</b>  | <b>-3,5%</b>  | <b>11.249,6</b> | <b>12.262,9</b> | <b>9,0%</b>   |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (2.109,8)      | (2.570,4)      | (2.465,7)      | 16,9%         | -4,1%         | (8.973,7)       | (9.873,0)       | 10,0%         |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>572,6</b>   | <b>534,2</b>   | <b>531,5</b>   | <b>-7,2%</b>  | <b>-0,5%</b>  | <b>2.276,0</b>  | <b>2.389,9</b>  | <b>5,0%</b>   |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.                                   | (386,7)        | (447,3)        | (438,4)        | 13,4%         | -2,0%         | (1.682,2)       | (1.803,1)       | 7,2%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 2,4            | 16,1           | 33,7           | 1286,4%       | 109,1%        | 58,3            | 54,1            | -7,2%         |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>188,3</b>   | <b>103,1</b>   | <b>126,8</b>   | <b>-32,6%</b> | <b>23,1%</b>  | <b>652,1</b>    | <b>641,0</b>    | <b>-1,7%</b>  |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (100,6)        | (115,2)        | (161,0)        | 60,1%         | 39,8%         | (423,7)         | (464,4)         | 9,6%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>87,7</b>    | <b>(12,2)</b>  | <b>(34,2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>181,3%</b> | <b>228,4</b>    | <b>176,6</b>    | <b>-22,7%</b> |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 18,9           | 56,5           | 9,6            | -49,3%        | -83,0%        | 132,1           | 40,4            | -69,4%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>106,6</b>   | <b>44,4</b>    | <b>(24,6)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>360,5</b>    | <b>217,0</b>    | <b>-39,8%</b> |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 106,6          | 44,4           | (24,6)         | n.a.          | n.a.          | 360,5           | 217,0           | -39,8%        |
| (-) Resultado Financeiro Líquido                                         | 100,6          | 115,2          | 161,0          | 60,1%         | 39,8%         | 423,7           | 464,4           | 9,6%          |
| (-) Imposto de Renda / CSLL                                              | (18,9)         | (56,5)         | (9,6)          | -49,3%        | -83,0%        | (132,1)         | (40,4)          | -69,4%        |
| (-) Depreciação e Amortização                                            | 65,5           | 68,3           | 67,0           | 2,3%          | -1,8%         | 261,9           | 266,3           | 1,7%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>253,8</b>   | <b>171,3</b>   | <b>193,9</b>   | <b>-23,6%</b> | <b>13,1%</b>  | <b>914,0</b>    | <b>907,3</b>    | <b>-0,7%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Margem Bruta                                                             | 21,3%          | 17,2%          | 17,7%          | -3,6pp        | 0,5pp         | 20,2%           | 19,5%           | -0,7pp        |
| Margem EBITDA                                                            | 9,5%           | 5,5%           | 6,5%           | -3,0pp        | 0,9pp         | 8,1%            | 7,4%            | -0,7pp        |
| Margem Líquida                                                           | 4,0%           | 1,4%           | (0,8%)         | -4,8pp        | -2,3pp        | 3,2%            | 1,8%            | -1,4pp        |

## Demonstrações de Resultado por Segmento

| Brasil                                                                   | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Data Fechamento                                                          | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24         | fev-25         | 12M23         |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>2.101,2</b> | <b>2.194,4</b> | <b>2.174,9</b> | <b>3,5%</b>   | <b>-0,9%</b>  | <b>8.391,7</b> | <b>8.914,5</b> | <b>6,2%</b>   |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (1.666,6)      | (1.853,2)      | (1.827,5)      | 9,7%          | -1,4%         | (6.768,4)      | (7.287,1)      | 7,7%          |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>434,6</b>   | <b>341,2</b>   | <b>347,3</b>   | <b>-20,1%</b> | <b>1,8%</b>   | <b>1.623,3</b> | <b>1.627,4</b> | <b>0,3%</b>   |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (280,8)        | (321,2)        | (297,7)        | 6,0%          | -7,3%         | (1.206,4)      | (1.269,1)      | 5,2%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 3,8            | 16,1           | 36,7           | 869,7%        | 128,0%        | 50,4           | 53,4           | 6,0%          |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>157,5</b>   | <b>36,1</b>    | <b>86,3</b>    | <b>-45,2%</b> | <b>139,2%</b> | <b>467,2</b>   | <b>411,8</b>   | <b>-11,9%</b> |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (90,5)         | (92,7)         | (142,2)        | 57,1%         | 53,4%         | (383,5)        | (400,2)        | 4,4%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>67,0</b>    | <b>(56,6)</b>  | <b>(55,8)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>-1,4%</b>  | <b>83,7</b>    | <b>11,5</b>    | <b>-86,2%</b> |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 9,1            | 71,2           | 11,6           | 26,9%         | -83,7%        | 139,4          | 71,3           | -48,9%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>76,1</b>    | <b>14,6</b>    | <b>(44,2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>223,1</b>   | <b>82,8</b>    | <b>-62,9%</b> |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 76,1           | 14,6           | (44,2)         | n.a.          | n.a.          | 223,1          | 82,8           | -62,9%        |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 90,5           | 92,7           | 142,2          | 57,1%         | 53,4%         | 383,5          | 400,2          | 4,4%          |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | (9,1)          | (71,2)         | (11,6)         | 26,9%         | -83,7%        | (139,4)        | (71,3)         | -48,9%        |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 47,5           | 45,9           | 44,4           | -6,6%         | -3,4%         | 195,7          | 181,0          | -7,5%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>205,0</b>   | <b>82,0</b>    | <b>130,7</b>   | <b>-36,2%</b> | <b>59,4%</b>  | <b>662,9</b>   | <b>592,8</b>   | <b>-10,6%</b> |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Margem Bruta                                                             | 20,7%          | 15,5%          | 16,0%          | 0,4pp         | -4,7pp        | 19,3%          | 18,3%          | -1,1pp        |
| Margem EBITDA                                                            | 9,8%           | 3,7%           | 6,0%           | 2,3pp         | -3,7pp        | 7,9%           | 6,6%           | -1,2pp        |
| Margem Líquida                                                           | 3,6%           | 0,7%           | (2,0%)         | -2,7pp        | -5,7pp        | 2,7%           | 0,9%           | -1,7pp        |
| Internacional                                                            | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
| Data Fechamento                                                          | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24         | fev-25         | 12M23         |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>581,2</b>   | <b>910,3</b>   | <b>822,3</b>   | <b>41,5%</b>  | <b>-9,7%</b>  | <b>2.858,0</b> | <b>3.348,4</b> | <b>17,2%</b>  |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (443,1)        | (717,2)        | (638,1)        | 44,0%         | -11,0%        | (2.205,3)      | (2.585,9)      | 17,3%         |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>138,0</b>   | <b>193,0</b>   | <b>184,1</b>   | <b>33,4%</b>  | <b>-4,6%</b>  | <b>652,7</b>   | <b>762,5</b>   | <b>16,8%</b>  |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (105,9)        | (126,1)        | (140,6)        | 32,9%         | 11,6%         | (475,8)        | (534,0)        | 12,2%         |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | (1,4)          | 0,0            | (3,0)          | 121,5%        | n.a.          | 8,0            | 0,7            | -90,7%        |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>30,8</b>    | <b>67,0</b>    | <b>40,5</b>    | <b>31,4%</b>  | <b>-39,5%</b> | <b>184,9</b>   | <b>229,2</b>   | <b>24,0%</b>  |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (10,1)         | (22,6)         | (18,9)         | 87,0%         | -16,2%        | (40,2)         | (64,1)         | 59,5%         |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>20,7</b>    | <b>44,4</b>    | <b>21,6</b>    | <b>4,3%</b>   | <b>-51,4%</b> | <b>144,7</b>   | <b>165,1</b>   | <b>14,1%</b>  |
| (+/-) Total Imposto de Renda / CSLL                                      | 9,8            | (14,6)         | (2,0)          | n.a.          | -86,4%        | (7,3)          | (30,9)         | 320,9%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>30,5</b>    | <b>29,8</b>    | <b>19,6</b>    | <b>-35,7%</b> | <b>-34,2%</b> | <b>137,4</b>   | <b>134,2</b>   | <b>-2,3%</b>  |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 30,5           | 29,8           | 19,6           | -35,7%        | -34,2%        | 137,4          | 134,2          | -2,3%         |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 10,1           | 22,6           | 18,9           | 87,0%         | -16,2%        | 40,2           | 64,1           | 59,5%         |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | (9,8)          | 14,6           | 2,0            | n.a.          | -86,4%        | 7,3            | 30,9           | 320,9%        |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 18,1           | 22,4           | 22,7           | 25,5%         | 1,3%          | 66,3           | 85,2           | 28,7%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>48,9</b>    | <b>89,4</b>    | <b>63,2</b>    | <b>29,2%</b>  | <b>-29,3%</b> | <b>251,2</b>   | <b>314,5</b>   | <b>25,2%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Margem Bruta                                                             | 23,8%          | 21,2%          | 22,4%          | 1,2pp         | -1,4pp        | 22,8%          | 22,8%          | -0,1pp        |
| Margem EBITDA                                                            | 8,4%           | 9,8%           | 7,7%           | -2,1pp        | -0,7pp        | 8,8%           | 9,4%           | 0,6pp         |
| Margem Líquida                                                           | 5,2%           | 3,3%           | 2,4%           | -0,9pp        | -2,9pp        | 4,8%           | 4,0%           | -0,8pp        |

## Fluxo de Caixa

| Fluxo de Caixa                                        |                |                |                |               |               |                |                |               |
|-------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Em R\$ Milhões                                        | 4T23           | 3T24           | 4T24           | 4T24          | 4T24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
| Data Fechamento                                       | fev-24         | nov-24         | fev-25         | VS 4T23       | VS 3T24       | fev-24         | fev-25         | 12M23         |
| Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição Social | 87,7           | (12,2)         | (34,2)         | n.a.          | 181,4%        | 228,4          | 176,6          | -22,7%        |
| Resultado de Equiv. Patrimonial                       | 1,2            | -              | 2,8            | 130,0%        | n.a.          | (1,1)          | 4,2            | n.a.          |
| Encargos Financeiros provisionados                    | 145,5          | 106,2          | 134,6          | -7,5%         | 26,7%         | 509,7          | 655,3          | 28,6%         |
| Juros provisionados - Passivo Arrendamento            | 4,3            | 4,0            | 4,3            | -1,8%         | 5,6%          | 14,1           | 16,4           | 15,8%         |
| Provisão Devedores Duvidosos                          | 0,5            | (5,8)          | 0,1            | -82,4%        | n.a.          | 7,4            | 4,8            | -35,2%        |
| Provisão para Descontos                               | (17,4)         | 2,4            | (9,4)          | -45,9%        | n.a.          | (23,0)         | 9,1            | n.a.          |
| Provisão Demandas Judiciais                           | (6,9)          | (26,7)         | 1,3            | n.a.          | n.a.          | (5,5)          | 20,0           | n.a.          |
| Provisão (Reversão) outras contas                     | (25,3)         | (0,2)          | (1,2)          | -95,1%        | 456,3%        | (8,7)          | 4,1            | n.a.          |
| Depreciação                                           | 65,5           | 68,3           | 67,0           | 2,3%          | -1,8%         | 261,9          | 266,3          | 1,7%          |
| Baixa bens do Imobilizado e Intangível                | 1,6            | 6,8            | (10,3)         | n.a.          | n.a.          | 3,6            | 2,0            | -45,3%        |
| Compra Vantajosa                                      | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | (18,1)         | -              | n.a.          |
| Baixa - ativo de direito de uso                       | (5,0)          | (4,1)          | 0,0            | n.a.          | n.a.          | 2,4            | (0,1)          | n.a.          |
| Ações Outorgadas                                      | 2,2            | 2,1            | 2,1            | -1,7%         | 0,0%          | 5,1            | 4,7            | -7,2%         |
| Provisão para Passivo Atuarial                        | 3,7            | -              | -              | n.a.          | n.a.          | 3,7            | -              | n.a.          |
| <b>Recursos de Operações</b>                          | <b>257,7</b>   | <b>140,8</b>   | <b>157,2</b>   | <b>-39,0%</b> | <b>11,6%</b>  | <b>980,1</b>   | <b>1.163,3</b> | <b>18,7%</b>  |
| (Aum.) / Dim. Em:                                     | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | -              | -              | -             |
| <b>Ativo Circulante</b>                               | <b>1.144,5</b> | <b>(184,1)</b> | <b>1.509,0</b> | <b>31,9%</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>294,5</b>   | <b>84,9</b>    | <b>-71,2%</b> |
| Contas a Receber                                      | 536,0          | (204,7)        | 820,3          | 53,0%         | n.a.          | (47,4)         | 263,4          | n.a.          |
| Estoques                                              | 509,7          | 117,1          | 638,1          | 25,2%         | 445,0%        | 223,7          | (186,6)        | n.a.          |
| Impostos a Recuperar                                  | 47,5           | 5,5            | (61,2)         | n.a.          | n.a.          | 93,3           | (13,4)         | n.a.          |
| Partes Relacionadas                                   | 26,8           | (113,2)        | 94,4           | 251,6%        | n.a.          | 20,0           | 21,5           | 7,8%          |
| Outros Ativos Circulantes                             | 24,4           | 11,2           | 17,5           | -28,3%        | 56,6%         | 4,9            | (0,0)          | n.a.          |
| <b>Passivo Circulante</b>                             | <b>(388,0)</b> | <b>(172,5)</b> | <b>(96,4)</b>  | <b>-75,2%</b> | <b>-44,1%</b> | <b>(719,8)</b> | <b>(416,8)</b> | <b>-42,1%</b> |
| Fornecedores                                          | (222,3)        | 7,6            | 33,2           | n.a.          | 335,0%        | (131,9)        | 173,6          | n.a.          |
| Sal., Prov. e Contr. Sociais                          | (34,2)         | 21,1           | (40,9)         | 19,5%         | n.a.          | 0,8            | (6,4)          | n.a.          |
| Obrigações Tributárias                                | (9,9)          | (15,6)         | 52,6           | n.a.          | n.a.          | (10,3)         | 12,0           | n.a.          |
| Partes Relacionadas                                   | 2,7            | (2,1)          | (8,0)          | n.a.          | 277,2%        | (11,0)         | (8,8)          | -19,9%        |
| Adiantamento a Clientes                               | -              | 8,6            | (19,9)         | n.a.          | n.a.          | -              | -              | n.a.          |
| Outros Passivos Circulantes e não circulantes         | (2,6)          | (14,5)         | 23,1           | n.a.          | n.a.          | (32,0)         | 30,7           | n.a.          |
| Juros pagos sobre Empréstimos                         | (126,9)        | (174,2)        | (134,8)        | 6,2%          | -22,6%        | (523,9)        | (606,6)        | 15,8%         |
| Pagamento de IRPJ e CSLL                              | 5,3            | (3,4)          | (1,6)          | n.a.          | -51,6%        | (11,6)         | (11,3)         | -2,3%         |
| <b>Fluxo de Caixa de Operações</b>                    | <b>1.014,1</b> | <b>(215,8)</b> | <b>1.569,7</b> | <b>54,8%</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>554,9</b>   | <b>831,4</b>   | <b>49,8%</b>  |
| Aplicações Financeiras                                | 0,3            | (0,4)          | (2,0)          | n.a.          | 456,5%        | (1,2)          | (1,8)          | 52,5%         |
| Dividendos Recebidos                                  | -              | -              | 2,3            | n.a.          | n.a.          | -              | 2,3            | n.a.          |
| Venda Imobilizado                                     | 0,1            | 0,0            | (0,0)          | n.a.          | n.a.          | 0,6            | 0,5            | -18,4%        |
| Contraprestação de combinação de negócios             | -              | (14,1)         | -              | n.a.          | n.a.          | -              | (14,1)         | n.a.          |
| Adiantamento para Aquisição                           | -              | (199,8)        | -              | n.a.          | n.a.          | -              | (199,8)        | n.a.          |
| Aumento de Capital em Controladas                     | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | (30,9)         | -              | n.a.          |
| Adições a Investimentos                               | -              | 0,0            | (5,1)          | n.a.          | n.a.          | -              | (39,2)         | n.a.          |
| Adições Imobilizado e Intangível                      | (86,3)         | (83,7)         | (121,9)        | 41,2%         | 45,7%         | (290,5)        | (334,9)        | 15,3%         |
| Caixa advindo de aquisições/subsidiárias              | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | 0,8            | -              | n.a.          |
| Recebimento de ajuste de preço das aquisições         | 9,2            | -              | -              | n.a.          | n.a.          | 9,2            | -              | n.a.          |
| <b>Fluxo de Caixa de Investimentos</b>                | <b>(76,7)</b>  | <b>(297,9)</b> | <b>(126,7)</b> | <b>65,1%</b>  | <b>-57,5%</b> | <b>(312,0)</b> | <b>(587,0)</b> | <b>88,1%</b>  |
| Captação de Empréstimos                               | 982,4          | 600,4          | 155,8          | -84,1%        | -74,0%        | 3.241,6        | 2.474,9        | -23,7%        |
| Liquidação de Empréstimos                             | (565,2)        | (971,6)        | (847,8)        | 50,0%         | -12,7%        | (1.723,0)      | (2.872,6)      | 66,7%         |
| Pagamentos de passivo de arrendamento                 | (14,4)         | (17,3)         | (17,3)         | 20,3%         | 0,0%          | (49,7)         | (67,0)         | 34,9%         |
| Dividendos e JSCP                                     | (25,0)         | (25,0)         | (25,0)         | 0,0%          | 0,0%          | (100,0)        | (100,0)        | 0,0%          |
| Ações em tesouraria adquiridas                        | (12,6)         | -              | -              | n.a.          | n.a.          | (65,1)         | -              | n.a.          |
| <b>Fluxo de Caixa Financiamento</b>                   | <b>365,3</b>   | <b>(413,5)</b> | <b>(734,2)</b> | <b>n.a.</b>   | <b>77,6%</b>  | <b>1.303,9</b> | <b>(564,7)</b> | <b>n.a.</b>   |
| Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes           | 11,9           | 109,9          | (9,8)          | n.a.          | n.a.          | 27,9           | 50,3           | 80,2%         |
| <b>Variação em Disponibilidades</b>                   | <b>1.314,6</b> | <b>(817,3)</b> | <b>699,0</b>   | <b>-46,8%</b> | <b>n.a.</b>   | <b>1.574,6</b> | <b>(270,1)</b> | <b>n.a.</b>   |
| Disponibilidades Início Período                       | 1.485,8        | 2.648,4        | 1.831,1        | 23,2%         | -30,9%        | 1.225,8        | 2.800,4        | 128,5%        |
| Disponibilidades Final Período                        | 2.800,4        | 1.831,1        | 2.530,1        | -9,7%         | 38,2%         | 2.800,4        | 2.530,1        | -9,7%         |



# Earnings Release

4Q24 & 2024

The audio recording of management's comments is now available on the Investor Relations website.

## Q&A

Time:  
11h00 (BRT)  
10h00 (EST)  
In portuguese with simultaneous translation into English.

**To connect:**  
The link to the conference call is available on the Investor Relations Website.

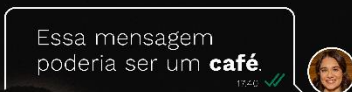
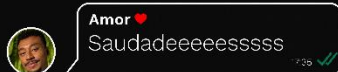
## Participants

Luciano Quartiero  
CEO  
Flavio Vargas  
CFO/IRO

## Investors Relations

Jenifer Nicolini  
Marco Correia  
Yuri Ferreira  
Contact:  
ri@camil.com.br

*Camil. A BASE DO BRASIL.*



Sabor que  
transforma  
café em  
**união**



## CAMIL ANNOUNCES 4Q24 & 2024 RESULTS

Net revenue of R\$3.0 billion in 4Q24 (+12% YoY) and record of R\$12.3 billion in 2024 (+9% YoY) with EBITDA of R\$194 million in 4Q24 and R\$907 million in 2024

São Paulo, May 8, 2025 – Camil Alimentos S.A. (“Camil” or “Company”) (B3: CAML3) announces its results for the fourth quarter of 2024 (4Q24 – Dec/2024 to Feb/2025) and year-to-date 2024 (Mar/2024 to Feb/2025). This release presents the information in accordance with IFRS and represents the Company’s consolidated results in millions of Reais (R\$) with YoY comparisons for the fourth quarter of 2023 (4Q23 – Dec/2023 to Feb/2024) and year-to-date 2023 comparisons (2023 – Mar/2023 to Feb/2024), unless otherwise specified. Acquisition data in the comparative periods is reported as of the completion of each transaction.

### Highlights

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Volumes</b>         | Volume in 4Q24 grew <b>+5.3% YoY</b> , driven by <b>high growth (+17.7% YoY)</b> , <b>high turnover (+1.0% YoY)</b> and <b>international (+10.1% YoY)</b> . In <b>2024</b> , volume decreased by <b>-3.5% YoY</b> , due to the decline in <b>high turnover (-3.0% YoY)</b> and <b>international (-8.2% YoY)</b> , partially offset by growth in <b>high growth volumes (+10.7%)</b> . |
| <b>Revenue</b>         | Gross Revenue of <b>R\$3.5 billion (+10.7% YoY)</b> in <b>4Q24</b> and <b>record of R\$14.1 billion (+8.9% YoY)</b> in <b>2024</b> . Net Revenue of <b>R\$3.0 billion (+11.7% YoY)</b> in <b>4Q24</b> and <b>R\$12.3 billion (+9.0% YoY)</b> in <b>2024</b> .                                                                                                                         |
| <b>Gross Profit</b>    | Gross Profit of <b>R\$531.5 million (-7.2% YoY)</b> with a <b>margin of 17.7% (-3.6pp YoY)</b> in <b>4Q24</b> and a record of <b>R\$2.4 billion (+5.0% YoY)</b> with a <b>margin of 19.5% (-0.7pp YoY)</b> in <b>2024</b> .                                                                                                                                                           |
| <b>EBITDA</b>          | EBITDA of <b>R\$193.9 million (-23.6% YoY)</b> with a <b>margin of 6.5% (-3.0pp YoY)</b> in <b>4Q24</b> and <b>R\$907.3 million (-0.7% YoY)</b> with a <b>margin of 7.4% (-0.7pp YoY)</b> in <b>2024</b> .                                                                                                                                                                            |
| <b>Net Profit/Loss</b> | Net Loss of <b>R\$24.6 million</b> in <b>4Q24</b> and <b>Net Profit of R\$217.0 million (-39.8% YoY)</b> with a <b>margin of 1.8% (-1.4pp YoY)</b> in <b>2024</b> .                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Capex</b>           | Capex ex-M&A of <b>R\$121.9 million (+41.3% YoY)</b> in <b>4Q24</b> and <b>R\$335.0 million (+15.4% YoY)</b> in <b>2024</b> . Additionally, in 3Q24, we recorded an anticipation of R\$199 million for an acquisition in Paraguay.                                                                                                                                                    |
| <b>Indebtedness</b>    | Net Debt/UDM EBITDA of <b>3.0x (+0.1pp YoY)</b> in <b>2024</b> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

| Highlights              | 4Q23    | 3Q24    | 4Q24    | 4Q24    | 4Q24    | 12M23    | 12M24    | 12M24    |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|
| Closing Date            | Feb-24  | Nov-24  | Feb-25  | VS 4Q23 | VS 3Q24 | Feb-24   | Feb-25   | VS 12M23 |
| Gross Revenues          | 3,129.0 | 3,555.0 | 3,463.3 | 10.7%   | -2.6%   | 12,974.1 | 14,123.4 | 8.9%     |
| Net Revenues            | 2,682.3 | 3,104.6 | 2,997.1 | 11.7%   | -3.5%   | 11,249.6 | 12,262.9 | 9.0%     |
| Gross Profit            | 572.6   | 534.2   | 531.5   | -7.2%   | -0.5%   | 2,276.0  | 2,389.9  | 5.0%     |
| Gross Margin (%)        | 21.3%   | 17.2%   | 17.7%   | -3.6pp  | 0.5pp   | 20.2%    | 19.5%    | -0.7pp   |
| EBITDA                  | 253.8   | 171.3   | 193.9   | -23.6%  | 13.1%   | 914.0    | 907.3    | -0.7%    |
| EBITDA Margin (%)       | 9.5%    | 5.5%    | 6.5%    | -3.0pp  | 0.9pp   | 8.1%     | 7.4%     | -0.7pp   |
| Net Income/Loss         | 106.6   | 44.4    | (24.6)  | n.a.    | n.a.    | 360.5    | 217.0    | -39.8%   |
| Net Margin (%)          | 4.0%    | 1.4%    | (0.8%)  | -4.8pp  | -2.3pp  | 3.2%     | 1.8%     | -1.4pp   |
| Capex ex M&A            | 86.3    | 83.7    | 121.9   | 41.3%   | 45.6%   | 290.4    | 335.0    | 15.4%    |
| Net Debt/LTM EBITDA (x) | 2.9x    | 4.2x    | 3.0x    | 0.1x    | -1.3x   | 2.9x     | 3.0x     | 0.0x     |
| Highlights              | 4Q23    | 3Q24    | 4Q24    | 4Q24    | 4Q24    | 12M23    | 12M24    | 12M24    |
| Volumes ('000 ton)      | Feb-24  | Nov-24  | Feb-25  | VS 4Q23 | VS 3Q24 | Feb-24   | Feb-25   | VS 12M23 |
| Volume - Consolidated   | 435.0   | 540.3   | 458.1   | 5.3%    | -15.2%  | 2,192.0  | 2,114.7  | -3.5%    |
| Brazil                  | 307.2   | 383.9   | 317.4   | 3.3%    | -17.3%  | 1,516.8  | 1,494.6  | -1.5%    |
| High Turnover           | 264.2   | 338.3   | 266.8   | 1.0%    | -21.1%  | 1,342.3  | 1,301.5  | -3.0%    |
| High Growth             | 43.0    | 45.5    | 50.6    | 17.7%   | 11.0%   | 174.5    | 193.1    | 10.7%    |
| International           | 127.8   | 156.4   | 140.7   | 10.1%   | -10.0%  | 675.2    | 620.1    | -8.2%    |
| Net Prices (R\$/kg)     |         |         |         |         |         |          |          |          |
| Brazil                  |         |         |         |         |         |          |          |          |
| High Turnover           | 5.04    | 4.26    | 4.48    | -11.0%  | 5.2%    | 4.20     | 4.55     | 8.4%     |
| High Growth             | 15.09   | 12.64   | 18.40   | 21.9%   | 45.6%   | 13.05    | 14.04    | 7.6%     |
| International           | 5.57    | 5.82    | 6.50    | 16.6%   | 11.6%   | 4.71     | 5.61     | 19.0%    |

## Summary

|                                                  |    |
|--------------------------------------------------|----|
| Highlights                                       | 1  |
| Message from the management                      | 8  |
| Main Events                                      | 9  |
| ESG                                              | 9  |
| Awards and Recognitions                          | 10 |
| Operational Performance                          | 14 |
| Consolidated Results                             | 16 |
| Results per Segment                              | 16 |
| Financial Performance                            | 17 |
| Stock Performance and Shareholder Structure      | 22 |
| Agenda with the market                           | 22 |
| Disclaimer                                       | 23 |
| Appendix – Financial Informations of the Quarter | 24 |
| Consolidated Balance Sheet                       | 24 |
| Cash Flow                                        | 26 |

## Message from Management

---

In 2024, Camil recorded net revenue of R\$12.3 billion, representing a +9% growth compared to the previous year. EBITDA reached R\$907 million, with a margin of 7.4%. This result was mainly driven by the dynamics of high rice prices in the high turnover category in Brazil, by the growth of volumes in the high growth categories (fish, pasta, coffee and cookies), in addition to a solid performance in international markets.

In the high turnover segment in Brazil (grains and sugar), we highlight the impact of the elevated rice prices on the annual revenue. In sugar, we took action to minimize the effects of a challenging scenario, keeping the export operations during the year. However, we continue to face challenges in terms of profitability and volume in the national retail sector, given the high competitiveness of the sector. In the high growth categories, we recorded consistent growth, supported by the increase in volumes in new categories, reflecting the strengthening of our portfolio. We highlight the maintenance of good profitability in pasta on the year, driven by the launch of Camil brand pasta in the metropolitan region of São Paulo reinforcing the growth strategy of one of the categories with the highest profitability during the year. In recent years, we have worked to expand our pasta production capacity, and we are building our space to expand sales and increase the category's representation for Camil. In the coffee segment, we identified relevant opportunities and are implementing innovations and execution improvements to accelerate our growth. Café União expanded its portfolio and entered Brazil with new packaging versions suited to consumer preferences, positioning us as the fourth largest player in the segment in our three years of operation. In biscuits, we maintained our focus on campaigns aimed at revitalizing and strengthening the Mabel brand. Our strategy remains clear and consistent: to accelerate growth in high growth categories especially coffee, pasta and biscuits in which we have available production capacity and significant opportunities for expansion — both in volume and in increasing profitability.

In the international market, we have maintained a solid profitability trajectory, with highlights for the performance of exports from Uruguay and the expansion in the local markets of Chile, Peru and Ecuador. As part of our growth and regional consolidation plan, we announced our entry into Paraguay, pending the closing of the transaction.

We also made progress on our ESG agenda, with emphasis on the inclusion of Camil once again in the B3 Corporate Sustainability Index (ISE) portfolio, effective as of May 2025. Besides that, we highlight the continuous publication of our Sustainability Report, which details the Company's main initiatives and advances based on the best market methodologies. We continued with our social projects *Grãos da Base* and *Doce Futuro*, promoting the training and development of microentrepreneurs. On the environmental side, we expanded the promotion of the circular economy in our operations, with emphasis on the generation of renewable energy from rice husks, with a focus on the responsible management of our waste. We also focused on our employees, with training, volunteering and the development of projects focused on a collaborative culture. These milestones in the year reinforce our commitment to the creation of shared value and the longevity of our business.

With a diversified product portfolio and a strategic geographic presence in South America, we continue to invest in the efficiency of our operations and in enhancing the value of our brands. Over its more than 60 years of history, Camil has established itself as a reference in the food sector, with brands recognized by consumers in the various countries where we operate. We remain confident that we are on the right path to further strengthen our leadership position and deliver sustainable value to all of our stakeholders.

**Luciano Quartiero**  
CEO

**Flavio Vargas**  
CFO and IRO

## Main Events

- ③ **June 2024: Conclusion of the 14th Debenture Issuance:** On June 18, 2024, the Company concluded the 14th issuance of simple, non-convertible, unsecured debentures, in 3 series, in the amount of R\$650 million, with remuneration as follows: 1st series with remuneration of CDI 104% per year, 2nd series IPCA +6.82% per year and 3rd series IPCA +6.99% per year.
- ③ **June 2024: Ordinary General Meeting:** In June 2024, the Company held its Annual General Meeting. The materials for the Meeting are available on the Company's Investor Relations website.
- ③ **July 2024: Publication of the Sustainability Report:** In July 2024, Camil published its sustainability report, describing the environmental, social and governance practices, performance and impact that the Company has been practicing in its operations and value chain. The report is available at CVM and on the Company's Investor Relations website.
- ③ **September 2024: Corporate Governance Report:** In September 2024, Camil published its report on the Brazilian Corporate Governance Code 2024. We maintained our stable position at 92% adherence, reinforcing once again our governance with the best market practices. To consult the report, access the CVM or the Company's Investor Relations website.
- ③ **November 2024: Signing of the Definitive Contract for the Acquisition of Villa Oliva:** On November 18, 2024, the Company announced the acquisition of 100% of Rice Paraguay S.A. and 80% of Villa Oliva Rice S.A. through Q2PY S.A. Upon completion of the transaction, Q2PY will control the rural land, while Camil will retain the industrial assets of Villa Oliva. The Company will keep the market informed about the next steps toward the completion of the transaction.
- ③ **February 2025: Approval of payment of JCP and Dividends:** In February 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of Interest on Equity in the amount of R\$25 million, corresponding to the gross unit value of approximately R\$0.07 per share, with payment made in March 2025. With this amount, the Company totaled R\$100 million in dividends distributed during its fiscal year.
- ③ **April 2025: Camil joins ISE 2025** For the third consecutive year, Camil has been included in the Corporate Sustainability Index (ISE) portfolio of B3 - Brasil, Bolsa, Balcão. The inclusion of Camil in the new composition of the ISE reinforces the Company's commitment to acting in the sustainable development of business, the planet and the creation of shared value.

## ESG

In 2024, we conducted a cross-sectional assessment of initiatives related to material ESG issues in the Company, resulting in the development of an integrated and multisectoral action plan. As one of the main advances, we highlight the improvement in Camil's score in the B3 Corporate Sustainability Index (ISE) questionnaire, in which we continue to be present in 2025 through the announcement of the new portfolio effective as of May 5, 2025. This result reinforces our ongoing commitment to sustainable business development and creating shared value.



**In the social pillar,** we strengthened our positive impact on the communities where we operate, leveraging our businesses and brands. We reinforced the Grãos da Base projects, with the Camil brand, and Doce Futuro, with the União brand — both based on a proprietary methodology that trains small entrepreneurs and local businesses in management, with a focus on profitability and sustainability. We also expanded our initiatives aimed at internal development, promoting training, a collaborative culture and the engagement of our employees, in line with the Company's values and our sustainable growth strategy.

**On the environmental pillar,** we highlight the generation of clean energy from rice husks, a byproduct of our production process. At our units in Itaqui and Capão do Leão, we use this material as biofuel in thermoelectric plants, transforming waste into energy. The resulting ash is reused as agricultural fertilizer, closing the cycle in a sustainable way and contributing to a more efficient and responsible management of our waste, strengthening our circular economy pillar.

The Company is in the final stages of preparing its next Sustainability Report, due in February 2025. We remain committed to strengthening our positive impact, taking care of the people who are part of our journey, ensuring the quality of our products and acting responsibly to mitigate the environmental impacts we generate.

## Awards and Recognitions

- Ⓢ **Prize “Marcas de Quem Decide 2024 (Newspaper of commerce of RS)** – 5th Place of the Namorado brand in the Rice category
- Ⓢ **Brazil’s Sales Leader of ABRAS (Associação Brasileira de Supermercados)** – 1st place for the Camil brand in the Rice category and 1st place for the União Refinado brand in the Sweetened Products category
- Ⓢ **Top of Mind of Rio Grande do Sul** – Brand preference in the South region and 1st place in the Beans category
- Ⓢ **Gente Nossa Trophy – Amis (Minas Gerais Supermarket Association)** – 1st place Santa Amália brand in the Cake Mix category and 1st place Santa Amália brand in the Pasta category
- Ⓢ **AwardRetail Brands Ranking** – 1st place União in the Sugar category; 1st place Camil in the Rice category; 1st place Coqueiro in the Sardine category; 2nd place Santa Amália in the Pasta category
- Ⓢ **Camil Highly Renowned Brand** – Camil, with its 61 years of tradition, has been recognized by INPI as a highly renowned brand. This title grants us prestige and recognition for the tradition, presence and preference of our brand in Brazil.
- Ⓢ **Favorite Brands – Pernambuco Journal** – União 1st place and Camil 3rd place.
- Ⓢ **29º Top of Mind Minas Gerais 2024 Brands** – Santa Amália: Leading brand in the interior and a prominent brand in the capital.
- Ⓢ **Abre Award** – Café União Gourmet was the silver winner in the non-alcoholic beverages and graphic design categories.
- Ⓢ **Valor 1000** – 104th position.
- Ⓢ **Best & Largest –Exame Magazine–** 111th position.
- Ⓢ **Forbes Agro100 Largest in Brazil** – 23rd position.
- Ⓢ **500 Largest in South – Amanhã Magazine** – 24th position.
- Ⓢ **Best of Agribusiness 2024 – Globo Rural Magazine** – 37th overall and 21st among the 50 largest by region: Southeast.
- Ⓢ **APAS Acontece Award – Super Varejo Magazine** - Category: Grocery Commodities.
- Ⓢ **Effie Awards Brazil** – Silver in the Influencer Marketing category: action “Camil: 50/50 – “Qual a sua base?”
- Ⓢ **49º Anuário do Clube da Criação** – Bronze in the Business category (Creation) - Food and Yearbook in the Design category: action “Camil: 50/50 – Qual a sua base?”
- Ⓢ **El Ojo de Iberoamérica** – Silver in the Design category and bronze in the Creative Business Transformation and Digital & Social categories - Action: “Camil: 50/50 – Qual a sua base?”
- Ⓢ **Top of Mind – Folha de São Paulo Journal** - Coqueiro (Sardine) and Camil (Beans).
- Ⓢ **Brands & Consumers Awards** - Marketing Professional of the Year
- Ⓢ **SuperRetail – Ranking 5 + Best-Selling in Retail:** Camil Rice: 1st place, Camil Beans: 2nd place, União Sugar: 2nd place and Coqueiro Tuna: 2nd place
- Ⓢ **Institutional Investor:** At the Institutional Investor awards, we were ranked #1 in almost all categories within the small caps category and, overall, we also had major highlights this year, including:

| Small Caps                    | Overall                      |
|-------------------------------|------------------------------|
| Ⓢ #1 Best CEO                 | Ⓢ #1 Best Investor Day       |
| Ⓢ #1 Best CFO                 | Ⓢ #3 Best IR Professional    |
| Ⓢ #1 Best IR Professional     | And on the sell side:        |
| Ⓢ #1 Best Board of Directors  | Ⓢ #1 Best Board of Directors |
| Ⓢ #1 Best Annual Investor Day | Ⓢ #2 Best CEO                |
| Ⓢ #1 Best IR Program          | Ⓢ #2 Best CFO                |
| Ⓢ #1 Best in ESG              | Ⓢ #2 Best IR Professional    |
|                               | Ⓢ #2 Best IR Program         |

## Brands and Releases

**Camil, a base do Brasil:** We continued to develop the “Camil, a base do Brasil” campaign throughout the year 24/25, with a new look and the implementation of communication in São Paulo and Minas Gerais through digital channels, street furniture (OOH) and points of sale. The campaign focuses on reinforcing the importance of consuming grains, especially rice and beans, communicating to consumers the nutritional benefits and culinary inspirations of the brand’s entire portfolio.



In 2024, the brand marked its entry into the pasta category with the launch of Camil Sêmola and Semola with eggs pastas. With a portfolio aligned with the market in four different types of cuts, namely: spaghetti, penne, screw and padre nosso. As part of the actions, the brand participated in the 27th edition of the “Festival Cultura e Gastronomia de Tiradentes”, one of the most renowned national gastronomy events. Camil was actively present with “Cozinha ao vivo” actions and classes at the “Espaço Conhecimento”, led by guest chefs Helvécio Maciel and Carolina Fadel, and by Chef Lucas Canalis, from Casa do Sabor Camil. In addition, the brand started the “Rota do PF” action, a movement focused on giving visibility to this traditional dish of Brazilian cuisine. With activations in local media and engagement through regional influencers, the action reinforces Camil's commitment to valuing everyday food and Brazil's food culture.



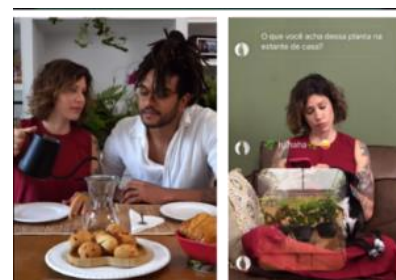
In the third quarter of 2024, Camil celebrated the major success of the action “50/50 – Qual é a sua Base?”, held in 2023. The campaign generated widespread buzz by sparking a fun debate about the order of serving rice and beans: “feijão por cima ou por baixo?”. The playful topic captivated Brazilians and led to significant engagement on social media, with thousands of impressions and, most importantly, an increase in bean sales. Countless comments and the surge of the hashtags “FeijaoporCima” and “FeijaoporBaixo” propelled the discussion to the top of trending topics. To add even more momentum to the debate, the campaign featured influencers who shared their personal preferences on how they serve the dish. The discussion extended beyond social media, making headlines in the press and on television programs, and even impacting brands from other sectors, such as beverages and processed meats. With the brand’s best-ever results, the action was recognized with a silver award at the “Effie Awards Brasil 2024”, one of the most prestigious marketing and advertising prizes. It was also highlighted in the “Clube da Criação” yearbook and internationally recognized at the “El Ojo” awards.



**Want to know more about the Camil brand's initiatives? [Visit the Camil Brand Website.](#)**

**União, sabor que transforma:** Throughout the year, the União brand carried out digital activations on dates that are especially iconic and meaningful for Brazilians. For Mother’s Day, we invited creators Lucas Corazza, Ju Ferraz, and Lais Cintra to revisit childhood memories — like when, at school, they made gifts for their mothers. For consumers, we opened a question box on Instagram, inviting them to share their mothers’ favorite recipes. Our experimental kitchen then recreated the recipes so that each child could prepare them as a gift.

For Grandparents' Day, we invited two influencers — Leo Kazuya and Lorenzo Ravioli — to help us redesign their grandmothers’ recipe books. We received those old, timeworn notebooks and gave them a completely new look, telling the family’s story while leaving many blank pages for new recipes to be written.



And for one of the most eagerly awaited dates by consumers, "Christmas", we embraced a popular phrase from social media to create a special recipe. During this time of year, there is a spike in the use of the hashtag “tortadecimão”, referencing the awkward questions often asked by family members. So, we created a very sweet and delicious pie to help escape from those uncomfortable moments and, as União knows how to do best, turn any situation into happiness.



We launched a promotion focused on sales prize points, in the form of a Loyalty Program: *"Juntou, trocou União. Sabor que transforma."* Consumers in São Paulo, by purchasing União products and registering for the promotion, accumulated points and, based on their total, could choose the prizes they wanted to redeem. These included iconic União recipe books created by our Experimental Kitchen, as well as other rewards such as aprons, dish towels, storage containers, and sugar bowls.

Throughout the year, we also launched the new Café União campaign, *"Essa Mensagem Poderia Ser um Café"*, which draws on the reality of today's routines and invites people to turn virtual interactions into in-person meetings. It highlights that the best way to enjoy a special moment is by transforming a message, a voice note, or a text into a real-life gathering, fueled by Café União. The campaign was featured across digital media and out-of-home (OOH) advertising in the metropolitan areas of São Paulo and Rio de Janeiro. It also included a team of influencers who created content embodying the campaign's message, bringing real encounters to life and encouraging audiences to incorporate them into their own routines. These initiatives not only brought people closer together but also reinforced the idea that moments shared over a Café União have the power to turn encounters into unforgettable memories.



The launch of Café União Gourmet aims to cater to consumers who seek coffee with sophisticated aroma and flavor. The new product line features three 100% Arabica varieties, with names based on the origin of beans from regions renowned for producing high-quality coffee: Cerrado Mineiro, with an intense aroma and notes of chocolate, caramel, and nuts; Mogiana Paulista, with an intense aroma and notes of chocolate, nuts, and honey; and Sul de Minas, with an intense aroma and notes of chocolate and fruits.

União strengthened its relationship with professional pastry chefs and influencers from the same universe. The brand was one of the sponsors of the country's most prestigious award: the Cake Awards 2024. In April, União also participated in the largest event of the segment: the Mara Cakes Fair. In addition to sponsoring the event, the brand featured an Instagrammable booth, distributed sweets, and offered coffee tastings. It also promoted its social responsibility program, *"Doce Futuro"*.

**Want to know more about the União brand initiatives? [Visit the União Brand Website.](#)**

**Coqueiro, o Peixe da Hora:** The Coqueiro brand reinforced its positioning *"Coqueiro, o Peixe da Hora de Verdade"* throughout 2024. The campaign is an evolution of the initiative launched in 2022, *"Coqueiro, o Peixe da Hora"*, now with a new focus on highlighting the truths about the consumption of canned fish. To support this, Coqueiro launched four short films, titled *"Fake ou Verdade"*, which were 100% distributed on digital platforms and help to debunk myths, comments, statements, and beliefs that are false — such as the idea that canned fish contains a lot of stabilizers. All of this was presented through a new spokesperson: Coqueirito. The brand's new mascot was launched together with the campaign and serves as the presenter of the content. Coqueirito was created to bring the Coqueiro logo to life, and he always concludes the campaign videos by diving into the can, reinforcing that Coqueiro is real fish.



Reinforcing its presence in the fitness universe, the brand, in partnership with SmartFit, developed an action called *Projeto Fishness*, which highlights tuna as a source of protein and a great post-workout option, offering 30g of protein per can. Among the activation initiatives, we had the distribution of sampling at the main units of the gym network and the broadcasting of content through the main visibility formats available at the network's locations.

**Want to know more about the Coqueiro brand initiatives? [Visit Coqueiro Brand Website.](#)**

**Santa Amália, por uma Vida + Massa:** The campaign reinforcing the brand's positioning was the focus of communication efforts, with investments in TV, out-of-home media, and a strong presence in digital channels — through programmatic media, YouTube, and social media, with content strategies highlighting the brand's "mineiridade" and tradition, producing original content that promoted recipes and +massa moments for all consumption occasions.

In order to ensure closeness with the public, the brand invested in actions with influencers who have strong engagement with the people of Minas Gerais through the "*Desafio da troca de Pratos*" and "*Dia do Macarrão*", which featured the participation of chef Ju Lima, who, together with the brand, provided a day of immersion at the Mercado Distrital in Belo Horizonte (MG), sourcing typical regional ingredients to create delicious dishes with Santa Amália.



In partnership with the influencer A Horizontina, the brand took to the streets of Belo Horizonte in an action where the creator interviewed locals with questions related to the "*jeitinho mineiro de falar*", a distinctive characteristic of the region's accent. Aiming to reinforce the brand's "mineiridade", the action was well received by the public, generating numerous positive comments on the posts.

As part of the celebrations for its 70th anniversary, Santa Amália developed special content celebrating this journey with great flavor, further strengthening its connection with Minas Gerais and with the people of Minas, who have been part of this story.

In addition, the brand was present at the Festival de Comida e Gastronomia da Roça in the city of Gonçalves, MG, where the brand's chef, Giulia Ayako, cooked alongside renowned regional chefs. It also participated in Fartura Nova Lima, which featured the participation of chef Carol Fadel and chef Lucas Canalis, with event coverage provided by local influencers.

**Want to know more about the Santa Amália brand initiatives? [Visit Santa Amália Brand Website.](#)**

**Mabel, pra se Sentir em Casa:** The Mabel brand continued to communicate its positioning: "*Mabel, Pra se sentir em casa*". It worked with different content themes, blending the brand's voice with the voice of influencers to build its content. The brand has been exploring the main elements that bring us the comfortable and cozy feeling of being at home, showcasing traditional occasions such as afternoon coffee with family or breakfast in bed, and even discussing more personal habits, such as: "How do you organize your kitchen?", "How do you close your packages of cookies?", among others.



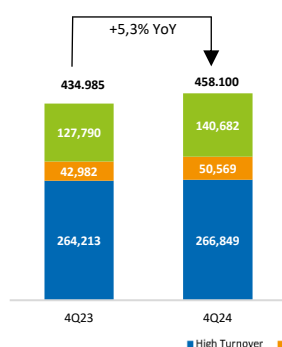
Throughout the year, the Mabel brand launched a brand action that achieved great public resonance. It was an initiative called "*Pra se sentir em casa, em qualquer lugar*", based on the idea of "building" a Mabel-branded bus stop in downtown Belo Horizonte (MG) to invite locals to wait for their bus in a more comfortable, cozy, and welcoming way. The bus stop was designed to look like a living room, with cookies and coffee served, and influencer Gustavo Tubarão was chosen to approach people on the streets, inviting them to feel at home with Mabel. The campaign was presented through a series of videos showing how these interactions took place, and the aim was to visually demonstrate the feeling that a bite of a Mabel cookie can provoke — being teleported (in this case, literally) to a space that feels like home.

**Want to know more about the Santa Amália brand initiatives? [Visit Mabel Brand Instagram.](#)**

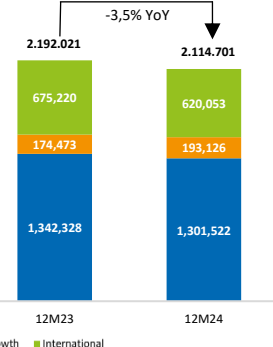
## Operational Performance

### Volume Evolution (k ton)

Volumes 4Q24 vs. 4Q23 (k ton)



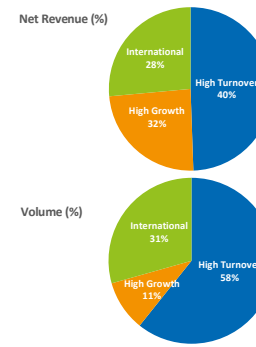
Volumes 2024 vs. 2023 (k ton)



Source: Company

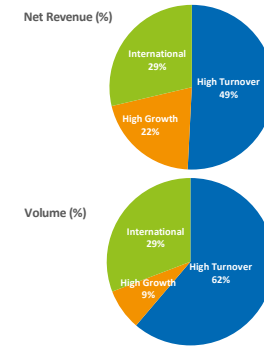
### Representativeness by category (%)

Representativeness 4Q24 (%)



Source: Company

Representativeness 2024 (%)



Source: Company

**Classification by Category:** **High turnover:** categories in Brazil of grains (rice, beans and other grains) and sugar; **High Growth:** categories in Brazil of canned fish, pasta, cookies and coffee; **International:** Uruguay, Chile, Peru e Ecuador.

**Consolidated volume grew +5.3% in 4Q24** compared to the same period last year, mainly driven by the 1.0% increase in high turnover volume in Brazil, with a highlight on grains growth, although partially offset by the reduction in sugar volume. The high growth category registered an increase of +17.7% year-over-year, with growth in all categories. In the international market, volume increased +10.1% YoY, reflecting the higher level of exports in Uruguay in the quarter.

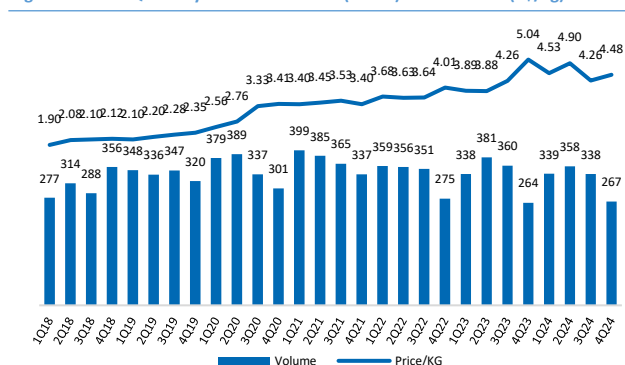
**Consolidated volume decreased by -3.5% in 2024** year-on-year, mainly reflecting the -1.5% reduction in high turnover volume, due to lower volumes in the sugar category, impacted by a challenging retail scenario throughout the year. In high growth, we recorded growth in all categories, reinforcing the Company's ability to strengthen the growth of new business fronts. In the international market, sales volume decreased -8.2% YoY, due to lower sales in Uruguay, Chile and Peru.

## High Turnover



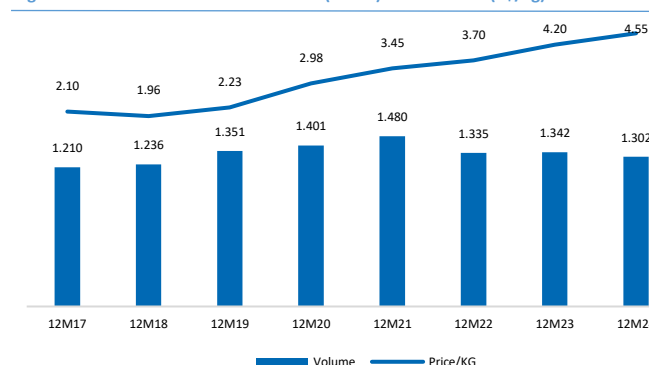
- Volume: 266.8 thousand tons, +1.0% YoY in 4Q24 and 1,301.5 thousand tons, -3.0% YoY in 2024
- Net Price: R\$4.48/kg, -11.0% YoY in 4Q24 and R\$4.55/kg, +8.1% YoY in 2024
- Sales Mix: Volume growth in 4Q24 driven by grains and partially offset by sugar reduction. Volume decline in 2024, mainly because of lower sugar volumes due to the competitive scenario in retail throughout the year.
- Market<sup>2</sup>: **Rice:** R\$98.11/bag (-20.0% YoY) in 4Q24 and R\$109.23/bag (+9.2% YoY) in 2024, **Beans:** R\$205.79/bag (-33.6% YoY) 4Q24 and R\$231.31/bag (-18.1% YoY) 2024. **Sugar:** R\$153.49/bag (+3.9% YoY) 4Q24 and R\$145.57/bag (+0.2% YoY) in 2024.

### High turnover – Quarterly Volume Evolution (k tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

### High turnover - Annual Volume Evolution (k tons) and Net Price (R\$/kg)



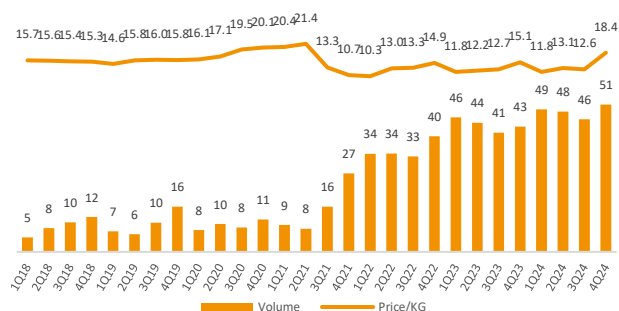
Source: Company

## High Growth



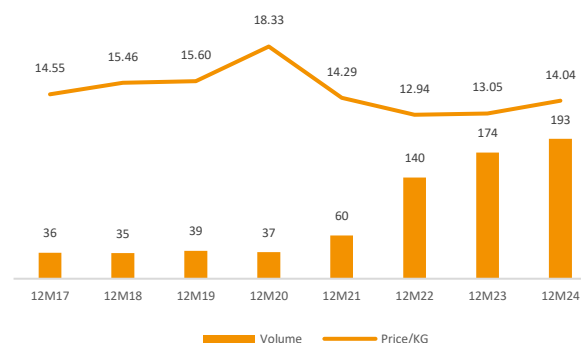
- Volume: 50.6 thousand tons, +17.7% YoY in 4Q24 and 193.1 thousand tons, +10.7% YoY in 2024
- Net Price: R\$18.40/kg, +21.9% YoY in 4Q24 and R\$14.04/kg, +8.8% YoY in 2024
- Sales Mix: Volume growth in fish, pasta, coffee and biscuits in the quarter and in the year, reinforcing our growth strategy in high growth operations.
- Market<sup>3</sup>: Wheat: R\$1,418.66/ton (+12.5% YoY) in 4Q24 and R\$1,424.27/ton (+8.0% YoY) in 2024 and Coffee: R\$2,374.12.29/ton (+139.5% YoY) in 4Q24 and R\$1,611.34/ton (+70.9% YoY) in 2024.

High Growth - Quarterly Volume Evolution (k tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

High Growth - Annual Volume Evolution (k tons) and Net Price (R\$/kg)

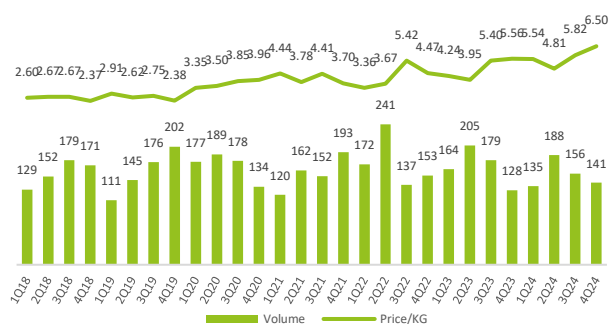


Source: Company

## International

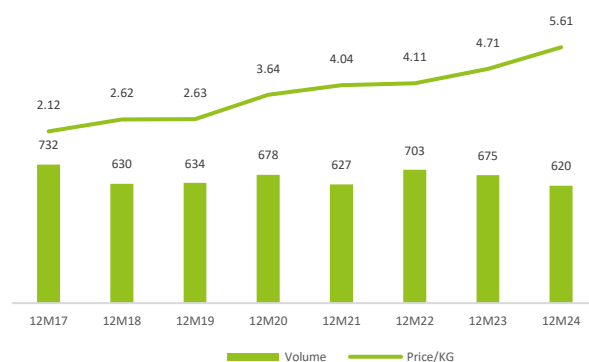
In the international segment, sales volumes reached 140.7 thousand tons in 4Q24 (+10.1% YoY) and 620.1 thousand tons (-8.2% YoY) in 2024. In the quarter, the increase was due to higher levels of exports in Uruguay during the period. In the year, the reduction in volumes was due to lower levels of volumes in Uruguay, Chile and Peru, partially offset by higher volumes in Ecuador.

International - Quarterly Volume Evolution (k tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

International - Annual Volume Evolution (k tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

## Consolidated Income Statements

| Statements (in R\$ millions)                        | 4Q23           | 3Q24           | 4Q24           | 4Q24          | 4Q24          | 12M23           | 12M24           | 12M24vs       |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Closing Date                                        | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24          | Feb-25          | 12M23         |
| <b>Gross Revenues</b>                               | <b>3,129.0</b> | <b>3,555.0</b> | <b>3,463.3</b> | <b>10.7%</b>  | <b>-2.6%</b>  | <b>12,974.1</b> | <b>14,123.4</b> | <b>8.9%</b>   |
| (-) Sales Deductions                                | (446.7)        | (450.4)        | (466.1)        | 4.3%          | 3.5%          | (1,724.5)       | (1,860.5)       | 7.9%          |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>2,682.3</b> | <b>3,104.6</b> | <b>2,997.1</b> | <b>11.7%</b>  | <b>-3.5%</b>  | <b>11,249.6</b> | <b>12,262.9</b> | <b>9.0%</b>   |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (2,109.8)      | (2,570.4)      | (2,465.7)      | 16.9%         | -4.1%         | (8,973.7)       | (9,873.0)       | 10.0%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>572.6</b>   | <b>534.2</b>   | <b>531.5</b>   | <b>-7.2%</b>  | <b>-0.5%</b>  | <b>2,276.0</b>  | <b>2,389.9</b>  | <b>5.0%</b>   |
| (-) SG&A                                            | (386.7)        | (447.3)        | (438.4)        | 13.4%         | -2.0%         | (1,682.2)       | (1,803.1)       | 7.2%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 2.4            | 16.1           | 33.7           | 1286.4%       | 109.1%        | 58.3            | 54.1            | -7.2%         |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>188.3</b>   | <b>103.1</b>   | <b>126.8</b>   | <b>-32.6%</b> | <b>23.1%</b>  | <b>652.1</b>    | <b>641.0</b>    | <b>-1.7%</b>  |
| (+/-) Financial Result                              | (100.6)        | (115.2)        | (161.0)        | 60.1%         | 39.8%         | (423.7)         | (464.4)         | 9.6%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>87.7</b>    | <b>(12.2)</b>  | <b>(34.2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>181.3%</b> | <b>228.4</b>    | <b>176.6</b>    | <b>-22.7%</b> |
| (-) Total Income Taxes                              | 18.9           | 56.5           | 9.6            | -49.3%        | -83.0%        | 132.1           | 40.4            | -69.4%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>106.6</b>   | <b>44.4</b>    | <b>(24.6)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>360.5</b>    | <b>217.0</b>    | <b>-39.8%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Net Income/Loss                                     | 106.6          | 44.4           | (24.6)         | n.a.          | n.a.          | 360.5           | 217.0           | -39.8%        |
| (-) Net Financial Result                            | 100.6          | 115.2          | 161.0          | 60.1%         | 39.8%         | 423.7           | 464.4           | 9.6%          |
| (-) Income Taxes                                    | (18.9)         | (56.5)         | (9.6)          | -49.3%        | -83.0%        | (132.1)         | (40.4)          | -69.4%        |
| (-) Depreciation and Amortization                   | 65.5           | 68.3           | 67.0           | 2.3%          | -1.8%         | 261.9           | 266.3           | 1.7%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>253.8</b>   | <b>171.3</b>   | <b>193.9</b>   | <b>-23.6%</b> | <b>13.1%</b>  | <b>914.0</b>    | <b>907.3</b>    | <b>-0.7%</b>  |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Gross Margin                                        | 21.3%          | 17.2%          | 17.7%          | -3.6pp        | 0.5pp         | 20.2%           | 19.5%           | -0.7pp        |
| EBITDA Margin                                       | 9.5%           | 5.5%           | 6.5%           | -3.0pp        | 0.9pp         | 8.1%            | 7.4%            | -0.7pp        |
| Net Margin                                          | 4.0%           | 1.4%           | (0.8%)         | -4.8pp        | -2.3pp        | 3.2%            | 1.8%            | -1.4pp        |

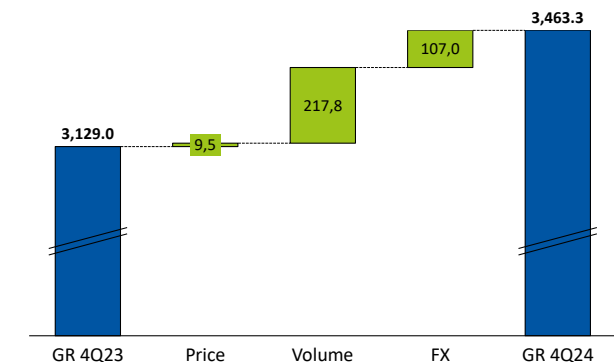
## Income Statements by Segments

| Brazil                                              | 4Q23           | 3Q24           | 4Q24           | 4Q24          | 4Q24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Closing Date                                        | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24         | Feb-25         | 12M23         |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>2,101.2</b> | <b>2,194.4</b> | <b>2,174.9</b> | <b>3.5%</b>   | <b>-0.9%</b>  | <b>8,391.7</b> | <b>8,914.5</b> | <b>6.2%</b>   |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (1,666.6)      | (1,853.2)      | (1,827.5)      | 9.7%          | -1.4%         | (6,768.4)      | (7,287.1)      | 7.7%          |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>434.6</b>   | <b>341.2</b>   | <b>347.3</b>   | <b>-20.1%</b> | <b>1.8%</b>   | <b>1,623.3</b> | <b>1,627.4</b> | <b>0.3%</b>   |
| (-) SG&A Expenses                                   | (280.8)        | (321.2)        | (297.7)        | 6.0%          | -7.3%         | (1,206.4)      | (1,269.1)      | 5.2%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 3.8            | 16.1           | 36.7           | 869.7%        | 128.0%        | 50.4           | 53.4           | 6.0%          |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>157.5</b>   | <b>36.1</b>    | <b>86.3</b>    | <b>-45.2%</b> | <b>139.2%</b> | <b>467.2</b>   | <b>411.8</b>   | <b>-11.9%</b> |
| (+/-) Financial Result                              | (90.5)         | (92.7)         | (142.2)        | 57.1%         | 53.4%         | (383.5)        | (400.2)        | 4.4%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>67.0</b>    | <b>(56.6)</b>  | <b>(55.8)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>-1.4%</b>  | <b>83.7</b>    | <b>11.5</b>    | <b>-86.2%</b> |
| Total Income Taxes                                  | 9.1            | 71.2           | 11.6           | 26.9%         | -83.7%        | 139.4          | 71.3           | -48.9%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>76.1</b>    | <b>14.6</b>    | <b>(44.2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>223.1</b>   | <b>82.8</b>    | <b>-62.9%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Net Income/Loss                                     | 76.1           | 14.6           | (44.2)         | n.a.          | n.a.          | 223.1          | 82.8           | -62.9%        |
| (+) Net Financial Result                            | 90.5           | 92.7           | 142.2          | 57.1%         | 53.4%         | 383.5          | 400.2          | 4.4%          |
| (+) Income Taxes                                    | (9.1)          | (71.2)         | (11.6)         | 26.9%         | -83.7%        | (139.4)        | (71.3)         | -48.9%        |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 47.5           | 45.9           | 44.4           | -6.6%         | -3.4%         | 195.7          | 181.0          | -7.5%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>205.0</b>   | <b>82.0</b>    | <b>130.7</b>   | <b>-36.2%</b> | <b>59.4%</b>  | <b>662.9</b>   | <b>592.8</b>   | <b>-10.6%</b> |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Gross Margin                                        | 20.7%          | 15.5%          | 16.0%          | 0.4pp         | -4.7pp        | 19.3%          | 18.3%          | -1.1pp        |
| EBITDA Margin                                       | 9.8%           | 3.7%           | 6.0%           | 2.3pp         | -3.7pp        | 7.9%           | 6.6%           | -1.2pp        |
| Net Margin                                          | 3.6%           | 0.7%           | (2.0%)         | -2.7pp        | -5.7pp        | 2.7%           | 0.9%           | -1.7pp        |
| International                                       | 4Q23           | 3Q24           | 4Q24           | 4Q24          | 4Q24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
| Closing Date                                        | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24         | Feb-25         | 12M23         |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>581.2</b>   | <b>910.3</b>   | <b>822.3</b>   | <b>41.5%</b>  | <b>-9.7%</b>  | <b>2,858.0</b> | <b>3,348.4</b> | <b>17.2%</b>  |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (443.1)        | (717.2)        | (638.1)        | 44.0%         | -11.0%        | (2,205.3)      | (2,585.9)      | 17.3%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>138.0</b>   | <b>193.0</b>   | <b>184.1</b>   | <b>33.4%</b>  | <b>-4.6%</b>  | <b>652.7</b>   | <b>762.5</b>   | <b>16.8%</b>  |
| (-) SG&A Expenses                                   | (105.9)        | (126.1)        | (140.6)        | 32.9%         | 11.6%         | (475.8)        | (534.0)        | 12.2%         |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | (1.4)          | 0.0            | (3.0)          | 121.5%        | n.a.          | 8.0            | 0.7            | -90.7%        |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>30.8</b>    | <b>67.0</b>    | <b>40.5</b>    | <b>31.4%</b>  | <b>-39.5%</b> | <b>184.9</b>   | <b>229.2</b>   | <b>24.0%</b>  |
| (+/-) Financial Result                              | (10.1)         | (22.6)         | (18.9)         | 87.0%         | -16.2%        | (40.2)         | (64.1)         | 59.5%         |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>20.7</b>    | <b>44.4</b>    | <b>21.6</b>    | <b>4.3%</b>   | <b>-51.4%</b> | <b>144.7</b>   | <b>165.1</b>   | <b>14.1%</b>  |
| (+/-) Total Income Taxes                            | 9.8            | (14.6)         | (2.0)          | n.a.          | -86.4%        | (7.3)          | (30.9)         | 320.9%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>30.5</b>    | <b>29.8</b>    | <b>19.6</b>    | <b>-35.7%</b> | <b>-34.2%</b> | <b>137.4</b>   | <b>134.2</b>   | <b>-2.3%</b>  |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Net Income/Loss                                     | 30.5           | 29.8           | 19.6           | -35.7%        | -34.2%        | 137.4          | 134.2          | -2.3%         |
| (+) Net Financial Result                            | 10.1           | 22.6           | 18.9           | 87.0%         | -16.2%        | 40.2           | 64.1           | 59.5%         |
| (+) Income Taxes                                    | (9.8)          | 14.6           | 2.0            | n.a.          | -86.4%        | 7.3            | 30.9           | 320.9%        |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 18.1           | 22.4           | 22.7           | 25.5%         | 1.3%          | 66.3           | 85.2           | 28.7%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>48.9</b>    | <b>89.4</b>    | <b>63.2</b>    | <b>29.2%</b>  | <b>-29.3%</b> | <b>251.2</b>   | <b>314.5</b>   | <b>25.2%</b>  |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |                |                |               |
| Gross Margin                                        | 23.8%          | 21.2%          | 22.4%          | 1.2pp         | -1.4pp        | 22.8%          | 22.8%          | -0.1pp        |
| EBITDA Margin                                       | 8.4%           | 9.8%           | 7.7%           | -2.1pp        | -0.7pp        | 8.8%           | 9.4%           | 0.6pp         |
| Net Margin                                          | 5.2%           | 3.3%           | 2.4%           | -0.9pp        | -2.9pp        | 4.8%           | 4.0%           | -0.8pp        |

## Financial Performance

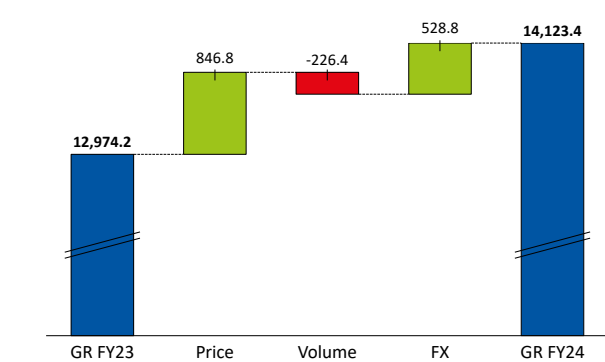
### Revenue

Consolidated 4Q24: Gross Revenue Breakdown (R\$mn)



Source: Company

Consolidated 2024: Gross Revenue Breakdown (R\$mn)



Source: Company

**Gross Revenue** reached **R\$3.5 billion** in the **quarter (+10.7% YoY)** and a record **R\$14.1 billion in the year (+8.9% YoY)**. In the quarter, revenue growth was driven by increased volumes in high growth, with growth in all categories, exchange rate variations and internationally by revenue growth in Uruguay, Chile, Peru and Ecuador. In the year, revenue growth was driven by high price dynamics mainly in rice and coffee, in addition to a solid performance in the international segment and exchange rate variations. Operational details by category are described above in **operating performance**.

**Net Revenue** reached **R\$3.0 billion** in the **quarter (+11.7% YoY)** and **R\$12.3 billion** in the **year (+9.0% YoY)**.

### Costs and Expenses

| Expenses                      | 4Q23             | 3Q24             | 4Q24             | 4Q24         | 4Q24         | 12M23             | 12M24             | 12M24vs        |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|----------------|
| Closing Date                  | Feb-24           | Nov-24           | Feb-25           | VS 4Q23      | VS 3Q24      | Feb-24            | Feb-25            | 12M23          |
| <b>Expenses by Function</b>   | <b>(2,496.5)</b> | <b>(3,017.7)</b> | <b>(2,904.0)</b> | <b>16.3%</b> | <b>-3.8%</b> | <b>(10,655.9)</b> | <b>(11,676.1)</b> | <b>9.6%</b>    |
| Cost of Products Sold         | (2,109.8)        | (2,570.4)        | (2,465.7)        | 16.9%        | -4.1%        | (8,973.7)         | (9,873.0)         | 10.0%          |
| Sales Expenses                | (248.4)          | (286.7)          | (295.2)          | 18.8%        | 3.0%         | (1,096.0)         | (1,193.9)         | 8.9%           |
| G&A Expenses                  | (138.3)          | (160.6)          | (143.1)          | 3.5%         | -10.9%       | (586.2)           | (609.2)           | 3.9%           |
| <b>Expenses by Nature</b>     | <b>4Q23</b>      | <b>3Q24</b>      | <b>4Q24</b>      | <b>4Q24</b>  | <b>4Q24</b>  | <b>12M23</b>      | <b>12M24</b>      | <b>12M24vs</b> |
| Closing Date                  | Feb-24           | Nov-24           | Feb-25           | VS 4Q23      | VS 3Q24      | Feb-24            | Feb-25            | 12M23          |
| <b>Expenses by Nature</b>     | <b>(2,496.5)</b> | <b>(3,017.7)</b> | <b>(2,904.0)</b> | <b>16.3%</b> | <b>-3.8%</b> | <b>(10,655.9)</b> | <b>(11,676.1)</b> | <b>9.6%</b>    |
| Depreciation and Amortization | (65.5)           | (68.3)           | (67.0)           | 2.3%         | -1.8%        | (261.9)           | (266.3)           | 1.7%           |
| Employee Expenses             | (197.2)          | (226.4)          | (219.3)          | 11.2%        | -3.1%        | (851.7)           | (899.1)           | 5.6%           |
| Raw Materials                 | (1,824.8)        | (2,277.5)        | (2,130.7)        | 16.8%        | -6.4%        | (7,751.9)         | (8,622.3)         | 11.2%          |
| Shipping                      | (178.7)          | (194.7)          | (204.5)          | 14.4%        | 5.0%         | (792.0)           | (864.3)           | 9.1%           |
| Sales Commission              | (14.9)           | (20.0)           | (16.1)           | 8.1%         | -19.4%       | (65.6)            | (70.4)            | 7.3%           |
| Maintenance Expenses          | (56.8)           | (58.5)           | (64.9)           | 14.2%        | 10.9%        | (222.7)           | (244.2)           | 9.7%           |
| Energy Expenses               | (24.3)           | (20.2)           | (28.2)           | 16.1%        | 39.9%        | (89.6)            | (93.2)            | 4.0%           |
| Third Party Services Expenses | (52.2)           | (73.4)           | (56.7)           | 8.8%         | -22.7%       | (214.0)           | (248.9)           | 16.3%          |
| Other Expenses                | (81.9)           | (78.7)           | (116.5)          | 42.1%        | 48.1%        | (406.5)           | (367.4)           | -9.6%          |

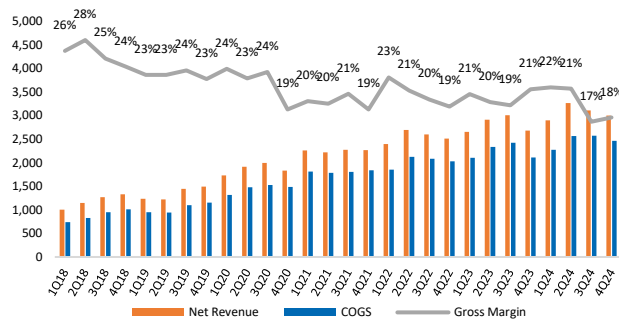
### Cost of Sales and Services

**Costs of Sales and Services** for the **quarter** reached **R\$2.5 billion (+16.9% YoY)**, or **82% of net revenue**, due to the growth in COGS in Brazil (+9.2% YoY), driven by the increase in high growth COGS in all categories, mainly in coffee. Internationally, COGS grew by +27.2% YoY, driven by the growth in COGS in Uruguay and Chile.

**In 2024, COGS** reached **R\$9.9 billion (+10.0% YoY)**, or **81% of net revenue**, due to the growth of Brazil's COGS (+7.1% YoY) in high turnover, grains, and high growth, in all categories, mainly in coffee and fish. Internationally, COGS showed growth of +17.3% YoY, driven by the increase in COGS in all countries.

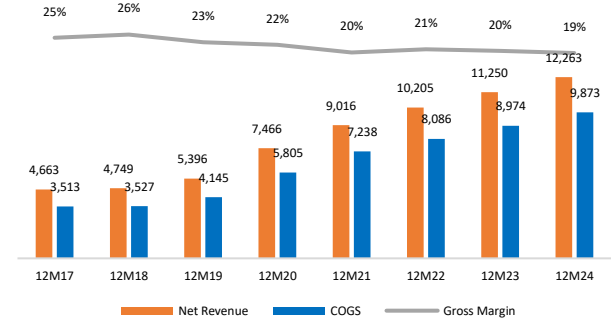
Taking these factors into account, **Gross Profit** reached **R\$531.5 million (-7.2% YoY)** with a **margin of 17.7% (-3.6pp YoY)** in 4Q24. In **2024**, the same indicator reached **R\$2.4 billion (+5.0% YoY)** with a **margin of 19.5% (-0.7pp YoY)**.

Quarterly Evolution of Net Revenue vs. Costs (R\$mn)



Source: Company

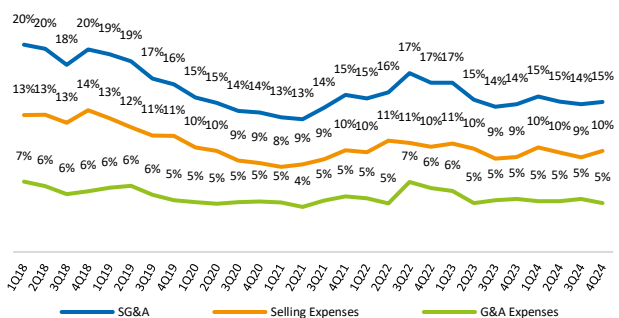
Annual Evolution of Net Revenue vs. Costs (R\$mn)



Source: Company

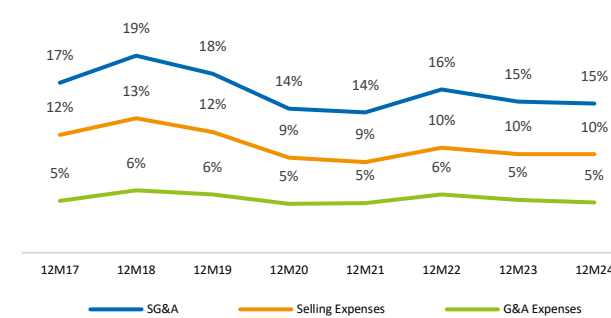
## Selling, General and Administrative Expenses

Quarterly Evolution SG&A/Net Revenue (%)



Source: Company

Annual Evolution of SG&A/Net Revenue (%)



Source: Company

**SG&A** (Selling, General and Administrative expenses) in the quarter reached **R\$438.3 million (+13.3% YoY)**, equivalent to **14.6% of net revenue (+0.2pp YoY)**. The increase was due to growth in **SG&A in Brazil (+6.0% YoY)**, mainly due to freight and personnel expenses. **Internationally, SG&A reached R\$140.6 million (+32.9% YoY)**, with the main increases in Uruguay and Chile.

In **2024, SG&A reached R\$1.8 billion (+7.2% YoY)**, equivalent to **14.7% of net revenue (-0.3pp YoY)**. The growth was mainly due to the increase in **SG&A in Brazil (+5.2% YoY)**, with higher expenses with freight, personnel, maintenance and third-party services. We also observed an increase in international SG&A (+12.2% YoY), due to higher sales expenses in Uruguay, Chile and Ecuador.

It is worth noting that the Company has implemented plans to optimize and review expenses, aiming at greater efficiency and identifying new synergies between our operations.

## Sales Expenses

Selling expenses in the quarter reached **R\$295.2 million (+18.8% YoY)**, or **9.8% of the quarter's net revenue**, mainly due to:

- ③ **Brazil's** selling expenses **increased by +11.9% YoY, representing 9.0% of Brazil's net revenue**. The variation was driven by higher freight and advertising expenses, due to higher volumes of high turnover (grains) and high growth products.
- ③ **International** sales expenses **increased by +35.4% YoY, representing 12.1% of international net revenue**. This result was due to higher sales volumes in Uruguay, Chile and Ecuador, and FX effects.

**Sales expenses** for the year reached **R\$1.2 billion (+8.9% YoY)**, or **9.7% of net revenue for the year**, mainly due to:

- ③ **Brazil's** sales expenses **increased (+8.1% YoY)**, representing **9.1% of Brazil's net revenue**. The variation was driven by higher freight and advertising expenses.
- ③ **International** sales expenses **increased (+10.8% YoY)**, representing **11.4% of international net revenue**. The variation was driven by higher sales expenses in Uruguay and Ecuador, and FX effects.

## General and Administrative Expenses

General and administrative expenses in the quarter reached **R\$143.1 million (+3.5% YoY)**, or **4.8% of the quarter's net revenue**.

- General and administrative expenses in **Brazil** decreased by **-3.8% YoY**, representing **4.7% of Brazil's net revenue**, mainly due to the reduction in provisions for doubtful accounts and reduction in manufacturing and maintenance material expenses, partially offset by the increase in personnel expenses.
- International** general and administrative expenses **increased by +27.2% YoY**, or **5.0% of the quarter's net revenue**, mainly due to the increase in G&A in Uruguay, Chile and Ecuador.

General and administrative expenses for the year totaled **R\$609.1 million (+3.9% YoY)**, or **5.0% of net revenue for the year**.

- General and administrative expenses in **Brazil** increased by **+0.4% YoY**, representing **5.1% of Brazil's net revenue**, mainly due to the increase in third-party services, such as drying and storage, equipment maintenance, IT, travel and personnel expenses. It is important to note that in **3Q24**, there were **non-recurring charges totaling an expense of R\$34.9 million in G&A**, including fines for supplier contract terminations, contingencies and lawsuits.
- International** general and administrative expenses **increased by +16.1% YoY**, or **4.6% of the international's net revenue in the year**, mainly due to the increase in G&A in Uruguay, Chile and Ecuador.

## Other Operating Income (Expenses) and Equity Income

Other operating income/expenses (excluding equity income) reached **R\$36.5 million positive in the quarter** (vs. **R\$3.7 million positive in 4Q23**) and **R\$58.3 million positive in 2024** (vs. **R\$57.2 million positive in 2023**).

In the quarter, the result was mainly due to **non-recurring revenues of R\$33.4 million**, with recovery of tax credits related to: social security contributions on labor benefits; recognition of tax credits related to the exclusion of ICMS from the PIS and COFINS calculation basis; and contracts compensation related to Mabel's tax liabilities.

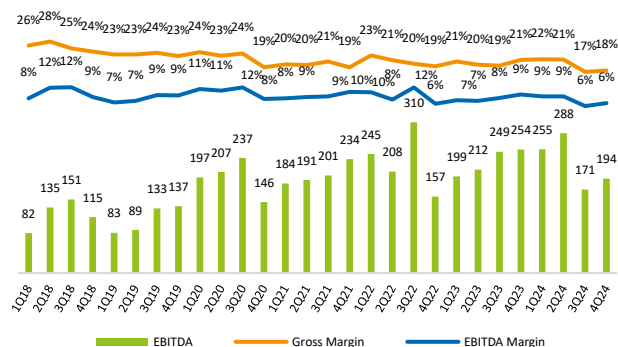
In the year, the result of other operating revenues was mainly due to the **non-recurring revenues of R\$43.8 million**, referring to: **R\$33.4 million recorded in 4Q24**, as explained above and **R\$10.4 million** referring to monetary adjustment on taxes paid after discussing its right to the repetition of the amounts of IRPJ, CSLL, PIS and COFINS that were levied on the amounts corresponding to the Selic rate applied to its undue tax debts and judicial deposits, as well as the recognition of the right to offset amounts unduly collected in recent years.

## EBITDA

EBITDA for the quarter reached **R\$193.9 million (-23.6% YoY)** with a **margin of 6.5% (-3.0p.p. YoY)**.

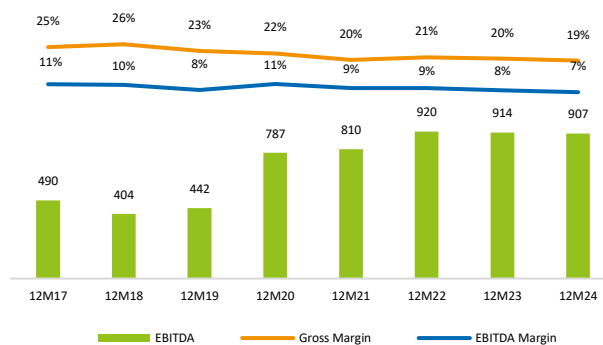
In 2024, EBITDA reached **R\$907.3 million (-0.7% YoY)** with a **margin of 7.4% (-0.7p.p. YoY)**.

EBITDA – Historical Quarterly Evolution (R\$mn)



Source: Company

EBITDA – Historical Annual Evolution (R\$mn)



Source: Company

## Net Financial Result

**Net Financial Result** reached an expense of **R\$161.0 million (+60.1% YoY)** in the **quarter**. In the year, the same indicator reached an expense of **R\$464.4 million (+9.6% YoY)**. In both periods, the variations are mainly justified by interest in financing with an increase in the interest rate in the period.

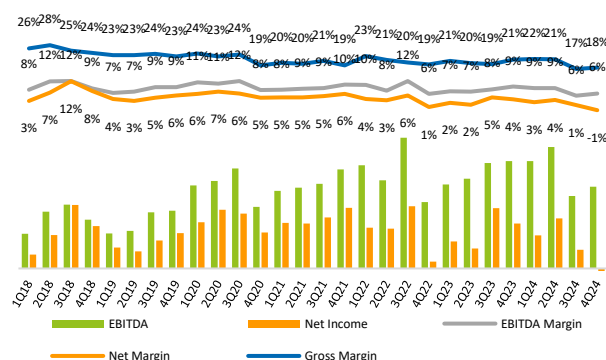
## Income Tax and CSLL

**Income Tax and Social Contribution (CSLL)** showed a positive result of **R\$9.6 million** in **4Q24** (vs. R\$18.9 million positive in 4Q23). For the year, the same indicator reached R\$40.3 million positive (vs. R\$132.1 million positive in 2023). The main exclusions and additions impacting the effective tax rate were related to the distribution of Interest on Equity (JCP), ICMS subsidies, and tax benefits in Uruguay.

## Net Profit/Loss and Earnings Per Share

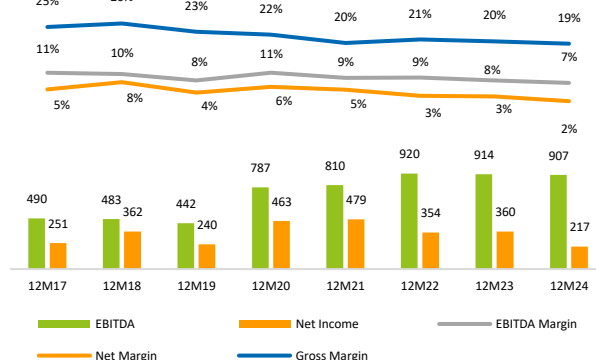
**Net Loss** reached **R\$24.6 million**, or -R\$0.07 per share in the **quarter**. For the **year**, the same indicator totaled **R\$217.0 million (-39.8% YoY)**, with a **margin** of 1.8% and earnings per share of R\$0.62.

Quarterly Profitability Evolution (R\$mnn)



Source: Company

Annual Profitability Evolution (R\$mnn)



Source: Company

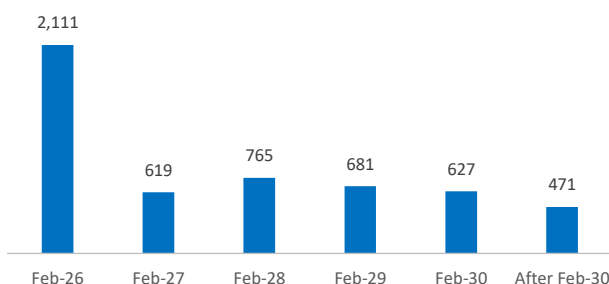
## Indebtedness and Cash

| Debt (in R\$mnn)           | 4Q23           | 3Q24           | 4Q24           | 4Q24         | 4Q24          |
|----------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Closing Date               | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23      | VS 3Q24       |
| <b>Total Debt</b>          | <b>5,486.0</b> | <b>5,930.1</b> | <b>5,237.7</b> | <b>-4.5%</b> | <b>-11.7%</b> |
| Loans and Financing        | 2,198.7        | 2,794.7        | 2,066.2        | -6.0%        | -26.1%        |
| Debentures                 | 3,287.3        | 3,135.4        | 3,171.5        | -3.5%        | 1.2%          |
| Short Term                 | 1,669.0        | 1,829.8        | 2,110.6        | 26.5%        | 15.3%         |
| Long Term                  | 3,817.0        | 4,100.3        | 3,127.0        | -18.1%       | -23.7%        |
| <b>Leverage</b>            |                |                |                |              |               |
| Gross Debt                 | 5,486.0        | 5,930.1        | 5,237.7        | -4.5%        | -11.7%        |
| Cash and Equivalents       | 2,815.2        | 1,845.8        | 2,547.0        | -9.5%        | 38.0%         |
| <b>Net Debt</b>            | <b>2,670.8</b> | <b>4,084.3</b> | <b>2,690.7</b> | <b>0.7%</b>  | <b>-34.1%</b> |
| <b>Net Debt/EBITDA LTM</b> | <b>2.9x</b>    | <b>4.2x</b>    | <b>3.0x</b>    | <b>0.1x</b>  | <b>-1.3x</b>  |

**Net debt** totaled **R\$2.7 billion (+0.7% YoY)** and **net debt/UDM EBITDA** of **3.0x (+0.1x YoY)**.

The Net Debt/EBITDA LTM ratio of 3.0x ending in Feb/25 is within the limits of the covenants of the Company's debentures and CRAs, which include a debt restriction clause setting a maximum ratio of 3.5x ending in February 2025.

Amortization Schedule (R\$mnn)



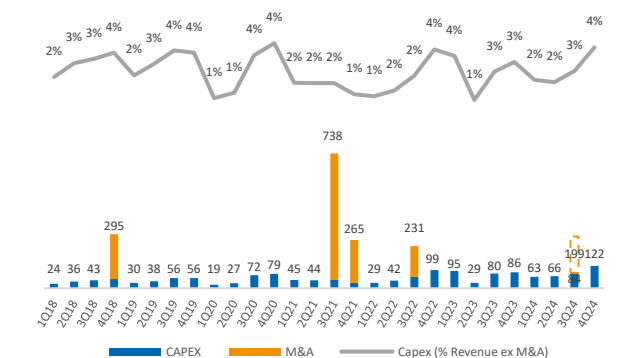
Source: Company

## Capex

**Capex ex-M&A** reached **R\$121.9 million (+41.2% YoY)** in the **quarter** and **R\$334.9 million in the year (-27.5% YoY)** in **2024**. In Brazil, the main Capex investments were directed to our new grain plant, located in Cambaí (RS), to the new thermoelectric project and continued investment in the pasta and coffee production units.

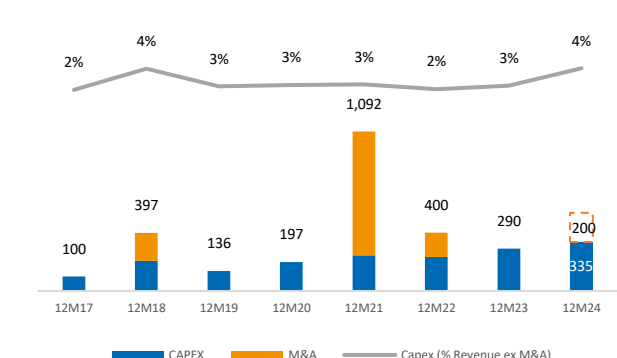
It's worth noting that In November 2024, the Company announced its entry into Paraguay through the acquisition of 100% of Rice Paraguay S.A. and 80% of Villa Oliva Rice S.A. via Q2PY S.A., with an advance payment of R\$199.8 million disclosed in 3Q24. Upon completion of the transaction, Q2PY will control the rural land, while Camil will retain the industrial assets of Villa Oliva. The Company will keep the market informed about the next steps for the completion of the transaction.

Quarterly Capex Evolution (R\$mn)



Source: Company

Annual Capex Evolution (R\$mn)



Source: Company

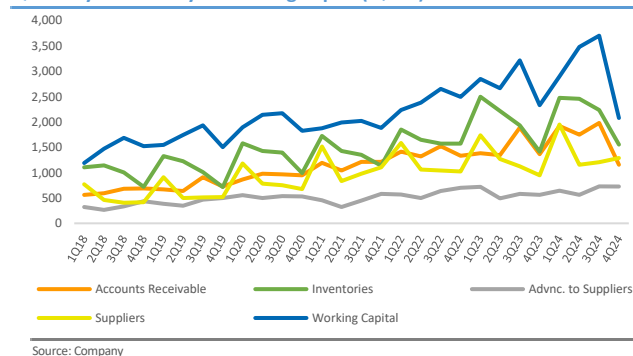
## Working Capital

| Working Capital Closing Date     | 4Q23<br>Feb-24 | 3Q24<br>Nov-24 | 4Q24<br>Feb-25 | 4Q24<br>VS 4Q23 | 4Q24<br>VS 3Q24 |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Inventory</b>                 | <b>1,412.0</b> | <b>2,234.5</b> | <b>1,551.7</b> | <b>9.9%</b>     | <b>-30.6%</b>   |
| Days Inventory                   | 57.4           | 85.7           | 57.4           | 0 d             | -28 d           |
| <b>Advance to Suppliers</b>      | <b>562.0</b>   | <b>727.6</b>   | <b>726.7</b>   | <b>29.3%</b>    | <b>-0.1%</b>    |
| Days Advance to suppliers        | 18.2           | 27.9           | 26.9           | 9 d             | -1 d            |
| <b>Receivable</b>                | <b>1,359.4</b> | <b>1,977.5</b> | <b>1,154.0</b> | <b>-15.1%</b>   | <b>-41.6%</b>   |
| Days Receivable                  | 44.1           | 60.4           | 34.3           | -10 d           | -26 d           |
| <b>Suppliers</b>                 | <b>945.7</b>   | <b>1,202.7</b> | <b>1,284.8</b> | <b>35.9%</b>    | <b>6.8%</b>     |
| Days Suppliers                   | 38.5           | 46.1           | 47.5           | 9 d             | 1 d             |
| <b>Other Current Assets</b>      | <b>271.3</b>   | <b>418.4</b>   | <b>311.7</b>   | <b>14.9%</b>    | <b>-25.5%</b>   |
| <b>Other Current Liabilities</b> | <b>330.7</b>   | <b>458.5</b>   | <b>386.5</b>   | <b>16.9%</b>    | <b>-15.7%</b>   |
| <b>Working Capital</b>           | <b>2,328.3</b> | <b>3,696.8</b> | <b>2,072.6</b> | <b>-11.0%</b>   | <b>-43.9%</b>   |
| Days Working Capital             | 76 d           | 113 d          | 62 d           | -14 d           | -51 d           |

Working capital reached R\$2.1 billion (-11.0% YoY), mainly impacted by:

- ⊗ **Inventories:** with an increase mainly in coffee, aiming to guarantee more competitive prices. On the other hand, there was a reduction in fish stocks, due to the higher sales volume in the period.
- ⊗ **Advances to suppliers:** with an increase due to the development program for the rice harvest.
- ⊗ **Accounts Receivable:** decrease due to shorter delivery times for grains, sugar and fish.
- ⊗ **Suppliers:** increase due to higher inventories levels, due to more competitive raw material prices in the period.

Quarterly Seasonality of Working Capital(R\$mn)



Source: Company

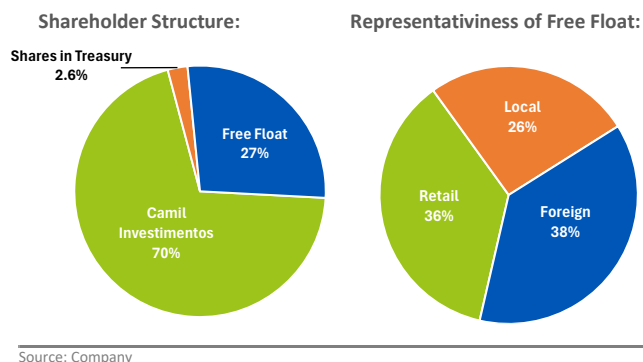
It is worth noting that the seasonality of working capital is relevant throughout the quarters, as observed in the graph above, more specifically in inventories and receivables. Therefore, the first quarters of the year usually present a greater need for working capital and cash consumption, while the fourth quarter presents a release.

## Shareholding Structure and Performance

In 4Q24, the Company had total share capital consisting of 350 million shares, with 95.8 million shares in free float<sup>[1]</sup>, representing approximately 27% of the total capital.

On February 28, 2025, Camil's shares (B3: CAML3) closed at R\$3.49/share with a market cap of R\$1.22 billion. The average daily trading volume for the quarter was 1.5 million shares, or approximately R\$7.25 million/day.

### Shareholder Structure February/2025



## Agenda with the Market

The calendar of upcoming IR events is available on the Company's Investor Relations website. Contact requests can be made through our investor relations channel on the website (<http://ri.camilalimentos.com.br/>) or via email (ri@camil.com.br)..

### About Camil Alimentos S.A.

Camil (B3: CAML3) is one of the largest food brand platforms in Brazil and Latin America, with a diversified portfolio of brands in the categories of grains, sugar, fish, pasta, coffee and cookies, and leading positions in the countries where it operates. Listed in 2017 on the Novo Mercado, the highest level of corporate governance of B3, Camil has operations in Brazil, Uruguay, Chile, Peru and Ecuador. For more information, visit [www.camil.com.br/ri](http://www.camil.com.br/ri).

**CAML**  
B3 LISTED NM

**ISE B3**  
**IGCT B3**

**ICON B3**  
**ITAG B3**

**IBRA B3**  
**INDX B3**

**IGC B3**  
**SMLL B3**

**IGC-NM B3**  
**IAGRO-FFS B3**

## Disclaimer

Certain percentages and other figures included in this document have been rounded to facilitate presentation. Accordingly, the figures presented as totals in some tables may not represent the arithmetic sum of the figures that precede them and may differ from those presented in the financial statements. The non-financial and accounting data in this document are unaudited. This release contains projections and future expectations of the Company that are based exclusively on the expectations of Camil's management about the current and known reality of its operations and, therefore, are subject to risks and uncertainties.

<sup>[1]</sup> Free float excludes the interest held by Camil Investimentos S.A., individual interests of controlling shareholders, other managers/related parties and treasury shares. The balance of Camil Investimentos includes individual interests of controlling shareholders.

## Appendix – Annual & Quarterly Financial Information

### Consolidated Balance Sheet

| Balance Sheet<br>In R\$ Millions<br>Closing Date | 4Q23<br>Feb-24  | 3Q24<br>Nov-24  | 4Q24<br>Feb-25  | 4Q24<br>VS 4Q23 | 4Q24<br>VS 3Q24 |
|--------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Total Current Assets</b>                      | <b>6,350.7</b>  | <b>7,114.6</b>  | <b>6,210.4</b>  | <b>-2.2%</b>    | <b>-12.7%</b>   |
| Cash & Equivalents                               | 2,800.3         | 1,831.1         | 2,530.2         | -9.6%           | 38.2%           |
| Short Term Investments                           | -               | -               | 1.7             | n.a.            | n.a.            |
| Accounts Receivable                              | 1,359.4         | 1,977.5         | 1,154.0         | -15.1%          | -41.6%          |
| Financial Instruments - Derivatives              | -               | 0.8             | 1.3             | n.a.            | 63.5%           |
| Inventories                                      | 1,378.1         | 2,223.5         | 1,541.6         | 11.9%           | -30.7%          |
| Payments in Advance (Producers)                  | 541.7           | 664.1           | 671.2           | 23.9%           | 1.1%            |
| Recoverable Taxes                                | 203.8           | 193.7           | 208.2           | 2.2%            | 7.5%            |
| Related Party                                    | 18.3            | 142.6           | 50.5            | 175.1%          | -64.6%          |
| Other Current Assets                             | 49.2            | 81.4            | 51.7            | 4.9%            | -36.5%          |
| <b>Total non Current Assets</b>                  | <b>4,270.6</b>  | <b>4,779.9</b>  | <b>4,896.2</b>  | <b>14.6%</b>    | <b>2.4%</b>     |
| <b>Total Long-Term Assets</b>                    | <b>655.3</b>    | <b>660.1</b>    | <b>853.4</b>    | <b>30.2%</b>    | <b>29.3%</b>    |
| Long-Term Investments                            | 14.9            | 14.8            | 15.0            | 0.6%            | 1.9%            |
| Recoverable Taxes                                | 104.2           | 82.0            | 105.4           | 1.1%            | 28.5%           |
| Deferred Income Taxes                            | 89.8            | 134.8           | 141.8           | 58.0%           | 5.2%            |
| Payments in Advance (Producers)                  | 20.3            | 63.5            | 55.4            | 172.8%          | -12.7%          |
| Related Party                                    | 32.3            | 5.4             | 198.3           | 513.0%          | 3547.9%         |
| Inventory                                        | 33.9            | 10.9            | 10.1            | -70.3%          | -7.8%           |
| Court Deposits                                   | 39.5            | 36.2            | 43.1            | 9.1%            | 19.1%           |
| Indemnity Assets                                 | 306.0           | 304.0           | 271.5           | -11.3%          | -10.7%          |
| Other Long-Term Assets                           | 14.3            | 8.4             | 12.8            | -10.6%          | 52.0%           |
| <b>Total Permanent Assets</b>                    | <b>3,615.4</b>  | <b>4,119.8</b>  | <b>4,042.8</b>  | <b>11.8%</b>    | <b>-1.9%</b>    |
| Investments                                      | 49.3            | 290.6           | 91.7            | 86.1%           | -68.4%          |
| Plant, Property & Equipment                      | 2,180.8         | 2,387.4         | 2,512.8         | 15.2%           | 5.3%            |
| Intangible Assets                                | 1,104.6         | 1,165.6         | 1,156.0         | 4.7%            | -0.8%           |
| Right of Use Assets                              | 252.8           | 248.3           | 254.4           | 0.7%            | 2.5%            |
| Properties for Investment                        | 27.9            | 27.9            | 27.9            | 0.0%            | 0.0%            |
| <b>Total Assets</b>                              | <b>10,621.4</b> | <b>11,894.5</b> | <b>11,106.6</b> | <b>4.6%</b>     | <b>-6.6%</b>    |
| <b>Total Current Liabilities</b>                 | <b>2,945.4</b>  | <b>3,491.0</b>  | <b>3,782.0</b>  | <b>28.4%</b>    | <b>8.3%</b>     |
| Accounts Payable                                 | 945.7           | 1,202.7         | 1,284.8         | 35.9%           | 6.8%            |
| Short-Term Debt                                  | 789.0           | 1,258.2         | 884.4           | 12.1%           | -29.7%          |
| Debentures                                       | 880.0           | 571.6           | 1,226.3         | 39.3%           | 114.5%          |
| Leasing liability                                | 48.3            | 48.8            | 49.0            | 1.6%            | 0.4%            |
| Client Advances                                  | 27.2            | 47.2            | 51.4            | 88.7%           | 8.9%            |
| Related Party                                    | 22.9            | 30.5            | 21.6            | -5.6%           | -29.0%          |
| Salaries and Social Contributions                | 72.5            | 92.3            | 71.6            | -1.3%           | -22.4%          |
| Dividends and Interest on Equity Payabl          | 6.9             | 7.0             | 7.1             | 1.5%            | 1.5%            |
| Taxes Payables                                   | 37.0            | 44.0            | 73.8            | 99.5%           | 67.7%           |
| Vacation accrual and related charges             | 53.7            | 76.4            | 54.9            | 2.3%            | -28.1%          |
| Outstanding Taxes                                | 5.3             | 4.9             | -               | n.a.            | n.a.            |
| Accounts Payable from Investments Acq            | 15.0            | 8.8             | 9.3             | -38.4%          | 5.8%            |
| Other Current Liabilities                        | 41.7            | 98.8            | 47.9            | 14.7%           | -51.6%          |
| <b>Total Long Term Liabilities</b>               | <b>4,588.6</b>  | <b>4,850.2</b>  | <b>3,867.0</b>  | <b>-15.7%</b>   | <b>-20.3%</b>   |
| Long-Term Debt                                   | 1,409.8         | 1,536.5         | 1,181.8         | -16.2%          | -23.1%          |
| Leasing liability                                | 220.0           | 219.0           | 226.1           | 2.8%            | 3.2%            |
| Debentures                                       | 2,407.3         | 2,563.7         | 1,945.2         | -19.2%          | -24.1%          |
| Outstanding Taxes                                | 13.9            | 9.0             | -               | n.a.            | n.a.            |
| Deferred Income Taxes                            | 71.4            | 45.2            | 43.1            | -39.7%          | -4.8%           |
| Provision for contingencies                      | 356.1           | 373.2           | 345.4           | -3.0%           | -7.5%           |
| Accounts Payable from Investments Acq            | 90.2            | 80.0            | 88.6            | -1.8%           | 10.7%           |
| Other Long-Term Liabilities                      | 20.1            | 23.4            | 36.9            | 83.8%           | 57.3%           |
| <b>Total Liabilities</b>                         | <b>7,534.0</b>  | <b>8,341.3</b>  | <b>7,649.0</b>  | <b>1.5%</b>     | <b>-8.3%</b>    |
| Paid-in Capital                                  | 950.4           | 950.4           | 950.4           | 0.0%            | 0.0%            |
| (-) Expenses with Issuance of Shares             | (12.4)          | (12.4)          | (12.4)          | 0.0%            | 0.0%            |
| (-) Treasury Shares                              | (68.5)          | (68.5)          | (68.5)          | 0.0%            | 0.0%            |
| Income Reserves                                  | 1,391.9         | 1,679.9         | 1,871.8         | 34.5%           | 11.4%           |
| Capital Reserve                                  | 22.6            | 24.3            | 25.7            | 13.9%           | 5.8%            |
| Accumulated Net Income                           | 363.0           | 241.6           | -               | n.a.            | n.a.            |
| Equity adjustments                               | (21.1)          | (21.1)          | (21.1)          | 0.0%            | 0.0%            |
| Other comprehensive Income                       | 461.2           | 758.9           | 711.4           | 54.2%           | -6.3%           |
| Participation of non-controlling shareholc       | 0.2             | 0.3             | 0.3             | 8.9%            | 3.1%            |
| <b>Shareholders' Equity</b>                      | <b>3,087.3</b>  | <b>3,553.3</b>  | <b>3,457.6</b>  | <b>12.0%</b>    | <b>-2.7%</b>    |
| <b>Total Liabilities &amp; Equity</b>            | <b>10,621.4</b> | <b>11,894.5</b> | <b>11,106.6</b> | <b>4.6%</b>     | <b>-6.6%</b>    |

## Consolidated Income Statements

| Statements (in R\$ millions)                        | 4Q23           | 3Q24           | 4Q24           | 4Q24          | 4Q24          | 12M23           | 12M24           | 12M24vs       |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Closing Date                                        | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24          | Feb-25          | 12M23         |
| <b>Gross Revenues</b>                               | <b>3,129.0</b> | <b>3,555.0</b> | <b>3,463.3</b> | <b>10.7%</b>  | <b>-2.6%</b>  | <b>12,974.1</b> | <b>14,123.4</b> | <b>8.9%</b>   |
| (-) Sales Deductions                                | (446.7)        | (450.4)        | (466.1)        | 4.3%          | 3.5%          | (1,724.5)       | (1,860.5)       | 7.9%          |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>2,682.3</b> | <b>3,104.6</b> | <b>2,997.1</b> | <b>11.7%</b>  | <b>-3.5%</b>  | <b>11,249.6</b> | <b>12,262.9</b> | <b>9.0%</b>   |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (2,109.8)      | (2,570.4)      | (2,465.7)      | 16.9%         | -4.1%         | (8,973.7)       | (9,873.0)       | 10.0%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>572.6</b>   | <b>534.2</b>   | <b>531.5</b>   | <b>-7.2%</b>  | <b>-0.5%</b>  | <b>2,276.0</b>  | <b>2,389.9</b>  | <b>5.0%</b>   |
| (-) SG&A                                            | (386.7)        | (447.3)        | (438.4)        | 13.4%         | -2.0%         | (1,682.2)       | (1,803.1)       | 7.2%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 2.4            | 16.1           | 33.7           | 1286.4%       | 109.1%        | 58.3            | 54.1            | -7.2%         |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>188.3</b>   | <b>103.1</b>   | <b>126.8</b>   | <b>-32.6%</b> | <b>23.1%</b>  | <b>652.1</b>    | <b>641.0</b>    | <b>-1.7%</b>  |
| (+/-) Financial Result                              | (100.6)        | (115.2)        | (161.0)        | 60.1%         | 39.8%         | (423.7)         | (464.4)         | 9.6%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>87.7</b>    | <b>(12.2)</b>  | <b>(34.2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>181.3%</b> | <b>228.4</b>    | <b>176.6</b>    | <b>-22.7%</b> |
| (-) Total Income Taxes                              | 18.9           | 56.5           | 9.6            | -49.3%        | -83.0%        | 132.1           | 40.4            | -69.4%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>106.6</b>   | <b>44.4</b>    | <b>(24.6)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>360.5</b>    | <b>217.0</b>    | <b>-39.8%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Net Income/Loss                                     | 106.6          | 44.4           | (24.6)         | n.a.          | n.a.          | 360.5           | 217.0           | -39.8%        |
| (-) Net Financial Result                            | 100.6          | 115.2          | 161.0          | 60.1%         | 39.8%         | 423.7           | 464.4           | 9.6%          |
| (-) Income Taxes                                    | (18.9)         | (56.5)         | (9.6)          | -49.3%        | -83.0%        | (132.1)         | (40.4)          | -69.4%        |
| (-) Depreciation and Amortization                   | 65.5           | 68.3           | 67.0           | 2.3%          | -1.8%         | 261.9           | 266.3           | 1.7%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>253.8</b>   | <b>171.3</b>   | <b>193.9</b>   | <b>-23.6%</b> | <b>13.1%</b>  | <b>914.0</b>    | <b>907.3</b>    | <b>-0.7%</b>  |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |                 |                 |               |
| Gross Margin                                        | 21.3%          | 17.2%          | 17.7%          | -3.6pp        | 0.5pp         | 20.2%           | 19.5%           | -0.7pp        |
| EBITDA Margin                                       | 9.5%           | 5.5%           | 6.5%           | -3.0pp        | 0.9pp         | 8.1%            | 7.4%            | -0.7pp        |
| Net Margin                                          | 4.0%           | 1.4%           | (0.8%)         | -4.8pp        | -2.3pp        | 3.2%            | 1.8%            | -1.4pp        |

## Income Statements by Segment

|                                                     |                |                |                |               |               |                |                |                |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Brazil</b>                                       | <b>4Q23</b>    | <b>3Q24</b>    | <b>4Q24</b>    | <b>4Q24</b>   | <b>4Q24</b>   | <b>12M23</b>   | <b>12M24</b>   | <b>12M24vs</b> |
| Closing Date                                        | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24         | Feb-25         | 12M23          |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>2,101.2</b> | <b>2,194.4</b> | <b>2,174.9</b> | <b>3.5%</b>   | <b>-0.9%</b>  | <b>8,391.7</b> | <b>8,914.5</b> | <b>6.2%</b>    |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (1,666.6)      | (1,853.2)      | (1,827.5)      | 9.7%          | -1.4%         | (6,768.4)      | (7,287.1)      | 7.7%           |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>434.6</b>   | <b>341.2</b>   | <b>347.3</b>   | <b>-20.1%</b> | <b>1.8%</b>   | <b>1,623.3</b> | <b>1,627.4</b> | <b>0.3%</b>    |
| (-) SG&A Expenses                                   | (280.8)        | (321.2)        | (297.7)        | 6.0%          | -7.3%         | (1,206.4)      | (1,269.1)      | 5.2%           |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 3.8            | 16.1           | 36.7           | 869.7%        | 128.0%        | 50.4           | 53.4           | 6.0%           |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>157.5</b>   | <b>36.1</b>    | <b>86.3</b>    | <b>-45.2%</b> | <b>139.2%</b> | <b>467.2</b>   | <b>411.8</b>   | <b>-11.9%</b>  |
| (+/-) Financial Result                              | (90.5)         | (92.7)         | (142.2)        | 57.1%         | 53.4%         | (383.5)        | (400.2)        | 4.4%           |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>67.0</b>    | <b>(56.6)</b>  | <b>(55.8)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>-1.4%</b>  | <b>83.7</b>    | <b>11.5</b>    | <b>-86.2%</b>  |
| Total Income Taxes                                  | 9.1            | 71.2           | 11.6           | 26.9%         | -83.7%        | 139.4          | 71.3           | -48.9%         |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>76.1</b>    | <b>14.6</b>    | <b>(44.2)</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>223.1</b>   | <b>82.8</b>    | <b>-62.9%</b>  |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |                |                |                |
| Net Income/Loss                                     | 76.1           | 14.6           | (44.2)         | n.a.          | n.a.          | 223.1          | 82.8           | -62.9%         |
| (+) Net Financial Result                            | 90.5           | 92.7           | 142.2          | 57.1%         | 53.4%         | 383.5          | 400.2          | 4.4%           |
| (+) Income Taxes                                    | (9.1)          | (71.2)         | (11.6)         | 26.9%         | -83.7%        | (139.4)        | (71.3)         | -48.9%         |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 47.5           | 45.9           | 44.4           | -6.6%         | -3.4%         | 195.7          | 181.0          | -7.5%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>205.0</b>   | <b>82.0</b>    | <b>130.7</b>   | <b>-36.2%</b> | <b>59.4%</b>  | <b>662.9</b>   | <b>592.8</b>   | <b>-10.6%</b>  |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |                |                |                |
| Gross Margin                                        | 20.7%          | 15.5%          | 16.0%          | 0.4pp         | -4.7pp        | 19.3%          | 18.3%          | -1.1pp         |
| EBITDA Margin                                       | 9.8%           | 3.7%           | 6.0%           | 2.3pp         | -3.7pp        | 7.9%           | 6.6%           | -1.2pp         |
| Net Margin                                          | 3.6%           | 0.7%           | (2.0%)         | -2.7pp        | -5.7pp        | 2.7%           | 0.9%           | -1.7pp         |
| <b>International</b>                                | <b>4Q23</b>    | <b>3Q24</b>    | <b>4Q24</b>    | <b>4Q24</b>   | <b>4Q24</b>   | <b>12M23</b>   | <b>12M24</b>   | <b>12M24vs</b> |
| Closing Date                                        | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24         | Feb-25         | 12M23          |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>581.2</b>   | <b>910.3</b>   | <b>822.3</b>   | <b>41.5%</b>  | <b>-9.7%</b>  | <b>2,858.0</b> | <b>3,348.4</b> | <b>17.2%</b>   |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (443.1)        | (717.2)        | (638.1)        | 44.0%         | -11.0%        | (2,205.3)      | (2,585.9)      | 17.3%          |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>138.0</b>   | <b>193.0</b>   | <b>184.1</b>   | <b>33.4%</b>  | <b>-4.6%</b>  | <b>652.7</b>   | <b>762.5</b>   | <b>16.8%</b>   |
| (-) SG&A Expenses                                   | (105.9)        | (126.1)        | (140.6)        | 32.9%         | 11.6%         | (475.8)        | (534.0)        | 12.2%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | (1.4)          | 0.0            | (3.0)          | 121.5%        | n.a.          | 8.0            | 0.7            | -90.7%         |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>30.8</b>    | <b>67.0</b>    | <b>40.5</b>    | <b>31.4%</b>  | <b>-39.5%</b> | <b>184.9</b>   | <b>229.2</b>   | <b>24.0%</b>   |
| (+/-) Financial Result                              | (10.1)         | (22.6)         | (18.9)         | 87.0%         | -16.2%        | (40.2)         | (64.1)         | 59.5%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>20.7</b>    | <b>44.4</b>    | <b>21.6</b>    | <b>4.3%</b>   | <b>-51.4%</b> | <b>144.7</b>   | <b>165.1</b>   | <b>14.1%</b>   |
| (+/-) Total Income Taxes                            | 9.8            | (14.6)         | (2.0)          | n.a.          | -86.4%        | (7.3)          | (30.9)         | 320.9%         |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>30.5</b>    | <b>29.8</b>    | <b>19.6</b>    | <b>-35.7%</b> | <b>-34.2%</b> | <b>137.4</b>   | <b>134.2</b>   | <b>-2.3%</b>   |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |                |                |                |
| Net Income/Loss                                     | 30.5           | 29.8           | 19.6           | -35.7%        | -34.2%        | 137.4          | 134.2          | -2.3%          |
| (+) Net Financial Result                            | 10.1           | 22.6           | 18.9           | 87.0%         | -16.2%        | 40.2           | 64.1           | 59.5%          |
| (+) Income Taxes                                    | (9.8)          | 14.6           | 2.0            | n.a.          | -86.4%        | 7.3            | 30.9           | 320.9%         |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 18.1           | 22.4           | 22.7           | 25.5%         | 1.3%          | 66.3           | 85.2           | 28.7%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>48.9</b>    | <b>89.4</b>    | <b>63.2</b>    | <b>29.2%</b>  | <b>-29.3%</b> | <b>251.2</b>   | <b>314.5</b>   | <b>25.2%</b>   |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |                |                |                |
| Gross Margin                                        | 23.8%          | 21.2%          | 22.4%          | 1.2pp         | -1.4pp        | 22.8%          | 22.8%          | -0.1pp         |
| EBITDA Margin                                       | 8.4%           | 9.8%           | 7.7%           | -2.1pp        | -0.7pp        | 8.8%           | 9.4%           | 0.6pp          |
| Net Margin                                          | 5.2%           | 3.3%           | 2.4%           | -0.9pp        | -2.9pp        | 4.8%           | 4.0%           | -0.8pp         |

## Cash Flow

| Cash Flow                               |                |                |                |               |               |                |                |               |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| In R\$ Millions                         | 4Q23           | 3Q24           | 4Q24           | 4Q24          | 4Q24          | 12M23          | 12M24          | 12M24vs       |
| Closing Date                            | Feb-24         | Nov-24         | Feb-25         | VS 4Q23       | VS 3Q24       | Feb-24         | Feb-25         | 12M23         |
| Pre-Tax Income                          | 87.7           | (12.2)         | (34.2)         | n.a.          | 181.4%        | 228.4          | 176.6          | -22.7%        |
| Net Result in Uncons. Subs.             | 1.2            | -              | 2.8            | 130.0%        | n.a.          | (1.1)          | 4.2            | n.a.          |
| Accrued Financial Charges               | 145.5          | 106.2          | 134.6          | -7.5%         | 26.7%         | 509.7          | 655.3          | 28.6%         |
| Interest Provision - Liability Lease    | 4.3            | 4.0            | 4.3            | -1.8%         | 5.6%          | 14.1           | 16.4           | 15.8%         |
| Allowance for Doubtful Accounts         | 0.5            | (5.8)          | 0.1            | -82.4%        | n.a.          | 7.4            | 4.8            | -35.2%        |
| Provision for Discounts                 | (17.4)         | 2.4            | (9.4)          | -45.9%        | n.a.          | (23.0)         | 9.1            | n.a.          |
| Provision for Contingencies             | (6.9)          | (26.7)         | 1.3            | n.a.          | n.a.          | (5.5)          | 20.0           | n.a.          |
| Provision for Advances                  | (25.3)         | (0.2)          | (1.2)          | -95.1%        | 456.3%        | (8.7)          | 4.1            | n.a.          |
| Depreciation                            | 65.5           | 68.3           | 67.0           | 2.3%          | -1.8%         | 261.9          | 266.3          | 1.7%          |
| Write-off Plant, Property & Equipment   | 1.6            | 6.8            | (10.3)         | n.a.          | n.a.          | 3.6            | 2.0            | -45.3%        |
| Advantage in Aquisitions                | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | (18.1)         | -              | n.a.          |
| Write-off Right of Use Assets           | (5.0)          | (4.1)          | 0.0            | n.a.          | n.a.          | 2.4            | (0.1)          | n.a.          |
| Stock Options                           | 2.2            | 2.1            | 2.1            | -1.7%         | 0.0%          | 5.1            | 4.7            | -7.2%         |
| Provision for Actuarial Liabilities     | 3.7            | -              | -              | n.a.          | n.a.          | 3.7            | -              | n.a.          |
| <b>Funds From Operations</b>            | <b>257.7</b>   | <b>140.8</b>   | <b>157.2</b>   | <b>-39.0%</b> | <b>11.6%</b>  | <b>980.1</b>   | <b>1,163.3</b> | <b>18.7%</b>  |
| (Inc.) / Dec. In:                       | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | -              | -              | -             |
| <b>Current Assets</b>                   | <b>1,144.5</b> | <b>(184.1)</b> | <b>1,509.0</b> | <b>31.9%</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>294.5</b>   | <b>84.9</b>    | <b>-71.2%</b> |
| Trade Accounts Receivable               | 536.0          | (204.7)        | 820.3          | 53.0%         | n.a.          | (47.4)         | 263.4          | n.a.          |
| Inventories                             | 509.7          | 117.1          | 638.1          | 25.2%         | 445.0%        | 223.7          | (186.6)        | n.a.          |
| Recoverable Taxes                       | 47.5           | 5.5            | (61.2)         | n.a.          | n.a.          | 93.3           | (13.4)         | n.a.          |
| Related Party                           | 26.8           | (113.2)        | 94.4           | 251.6%        | n.a.          | 20.0           | 21.5           | 7.8%          |
| Other Current Assets                    | 24.4           | 11.2           | 17.5           | -28.3%        | 56.6%         | 4.9            | (0.0)          | n.a.          |
| <b>Current Liabilities</b>              | <b>(388.0)</b> | <b>(172.5)</b> | <b>(96.4)</b>  | <b>-75.2%</b> | <b>-44.1%</b> | <b>(719.8)</b> | <b>(416.8)</b> | <b>-42.1%</b> |
| Accounts Payable                        | (222.3)        | 7.6            | 33.2           | n.a.          | 335.0%        | (131.9)        | 173.6          | n.a.          |
| Other Current Liabilities               | (34.2)         | 21.1           | (40.9)         | 19.5%         | n.a.          | 0.8            | (6.4)          | n.a.          |
| Taxes Payables                          | (9.9)          | (15.6)         | 52.6           | n.a.          | n.a.          | (10.3)         | 12.0           | n.a.          |
| Related Party                           | 2.7            | (2.1)          | (8.0)          | n.a.          | 277.2%        | (11.0)         | (8.8)          | -19.9%        |
| Advances to Clients                     | -              | 8.6            | (19.9)         | n.a.          | n.a.          | -              | -              | n.a.          |
| Other Current Liabilities               | (2.6)          | (14.5)         | 23.1           | n.a.          | n.a.          | (32.0)         | 30.7           | n.a.          |
| Interest Paid                           | (126.9)        | (174.2)        | (134.8)        | 6.2%          | -22.6%        | (523.9)        | (606.6)        | 15.8%         |
| Net Income Taxes (Income Tax & Socia    | 5.3            | (3.4)          | (1.6)          | n.a.          | -51.6%        | (11.6)         | (11.3)         | -2.3%         |
| <b>Cash Flow from Operations</b>        | <b>1,014.1</b> | <b>(215.8)</b> | <b>1,569.7</b> | <b>54.8%</b>  | <b>n.a.</b>   | <b>554.9</b>   | <b>831.4</b>   | <b>49.8%</b>  |
| Short-Term Investments                  | 0.3            | (0.4)          | (2.0)          | n.a.          | 456.5%        | (1.2)          | (1.8)          | 52.5%         |
| Received Dividends                      | -              | -              | 2.3            | n.a.          | n.a.          | -              | 2.3            | n.a.          |
| Disposal of Property, Plant and Equipm  | 0.1            | 0.0            | (0.0)          | n.a.          | n.a.          | 0.6            | 0.5            | -18.4%        |
| Business combination consideration      | -              | (14.1)         | -              | n.a.          | n.a.          | -              | (14.1)         | n.a.          |
| Acquisition advances                    | -              | (199.8)        | -              | n.a.          | n.a.          | -              | (199.8)        | n.a.          |
| Capital Increase in Subsidiaries        | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | (30.9)         | -              | n.a.          |
| Additions to Investments                | -              | 0.0            | (5.1)          | n.a.          | n.a.          | -              | (39.2)         | n.a.          |
| Capital Expenditures                    | (86.3)         | (83.7)         | (121.9)        | 41.2%         | 45.7%         | (290.5)        | (334.9)        | 15.3%         |
| Cash from Acquisitions/Subsidiaries     | -              | -              | -              | n.a.          | n.a.          | 0.8            | -              | n.a.          |
| Receipt of price adjustment for acquisi | 9.2            | -              | -              | n.a.          | n.a.          | 9.2            | -              | n.a.          |
| <b>Investment Activities Cash Flow</b>  | <b>(76.7)</b>  | <b>(297.9)</b> | <b>(126.7)</b> | <b>65.1%</b>  | <b>-57.5%</b> | <b>(312.0)</b> | <b>(587.0)</b> | <b>88.1%</b>  |
| Debt Issuance                           | 982.4          | 600.4          | 155.8          | -84.1%        | -74.0%        | 3,241.6        | 2,474.9        | -23.7%        |
| Debt Repayment                          | (565.2)        | (971.6)        | (847.8)        | 50.0%         | -12.7%        | (1,723.0)      | (2,872.6)      | 66.7%         |
| Lease Liability Payments                | (14.4)         | (17.3)         | (17.3)         | 20.3%         | 0.0%          | (49.7)         | (67.0)         | 34.9%         |
| Dividends and Interest on Equity Paid   | (25.0)         | (25.0)         | (25.0)         | 0.0%          | 0.0%          | (100.0)        | (100.0)        | 0.0%          |
| Treasury shares                         | (12.6)         | -              | -              | n.a.          | n.a.          | (65.1)         | -              | n.a.          |
| <b>Financing Cash Flow</b>              | <b>365.3</b>   | <b>(413.5)</b> | <b>(734.2)</b> | <b>n.a.</b>   | <b>77.6%</b>  | <b>1,303.9</b> | <b>(564.7)</b> | <b>n.a.</b>   |
| Foreign Exchange Variaton on Cash an    | 11.9           | 109.9          | (9.8)          | n.a.          | n.a.          | 27.9           | 50.3           | 80.2%         |
| <b>Change in Cash and Equivalents</b>   | <b>1,314.6</b> | <b>(817.3)</b> | <b>699.0</b>   | <b>-46.8%</b> | <b>n.a.</b>   | <b>1,574.6</b> | <b>(270.1)</b> | <b>n.a.</b>   |
| Beginning Cash and Equivalents          | 1,485.8        | 2,648.4        | 1,831.1        | 23.2%         | -30.9%        | 1,225.8        | 2,800.4        | 128.5%        |
| Ending Cash and Equivalents             | 2,800.4        | 1,831.1        | 2,530.1        | -9.7%         | 38.2%         | 2,800.4        | 2,530.1        | -9.7%         |

