

# Divulgação de Resultados

3T25

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

## Q&A

Horário:  
11h00 (BRT)  
9h00 (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  
Flavio Rios  
Marco Correia  
Rodrigo Perrone  
Contato:  
ri@camil.com.br



**NOVO CAFÉ  
ESPRESSO  
união**

A cada cápsula,  
um convite.

Consulte com malpaves de café União® Original.



**QUALQUER  
MOMENTO  
VIRA  
ACONTECIMENTO.**

**Amália**  
É mais  
massa

## CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 3T25

Camil registra Receita Líquida de R\$2,9 bilhões  
com EBITDA de R\$239 milhões e margem de 8,1% no 3T25

São Paulo, 14 de janeiro de 2026 – A Camil Alimentos S.A. (“Camil” ou “Companhia”) (B3: CAML3) anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25 – set/2025 a nov/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 terceiro trimestre de 2024 (3T24 – set/2024 a nov/2024) e comparações QoQ (2T25 – jun/2025 a ago/2025), exceto quando especificado de outra forma.

### Destaques

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Volumes</b>                | O <b>volume</b> no 3T25 cresceu <b>+14,0% YoY</b> , atingindo <b>616,0 mil toneladas</b> , impulsionado pelo crescimento no <b>segmento internacional (+59,4% YoY)</b> e <b>no alto valor no Brasil (+22,7% YoY)</b> , parcialmente compensado pela redução no alto giro no Brasil. |
| <b>Receita</b>                | <b>Receita Bruta</b> de R\$3,4 bilhões (-4,3% YoY e -0,9% QoQ) no 3T25 e <b>Receita Líquida</b> de R\$2,9 bilhões (-5,1% YoY e -1,2% QoQ) no 3T25.                                                                                                                                  |
| <b>Lucro Bruto</b>            | <b>Lucro Bruto</b> de R\$669 milhões (+25,3% YoY e -0,7%QoQ) com <b>margem</b> de 22,7% (+5,5pp YoY e +0,1pp QoQ) no 3T25.                                                                                                                                                          |
| <b>EBITDA</b>                 | <b>EBITDA</b> de R\$238,8 milhões (+39,4% YoY e -4,7% QoQ) com <b>margem</b> de 8,1% (+2,6pp YoY e -0,3pp QoQ).                                                                                                                                                                     |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b> | <b>Lucro Líquido</b> de R\$44,1 milhões (-0,6% YoY e -44,0% QoQ), com <b>margem líquida</b> de 1,5% (+0,1pp YoY e -1,1pp QoQ).                                                                                                                                                      |
| <b>Capex</b>                  | <b>Capex</b> de R\$95,4 milhões (+14,0% YoY e -38,6% QoQ) no trimestre.                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Endividamento</b>          | <b>Dívida Líquida/EBITDA UDM</b> de 4,2x (estável YoY) no 3T25.                                                                                                                                                                                                                     |

| Destaques Financeiros    | 3T24    | 2T25    | 3T25    | 3T25    | 3T25    |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Data Fechamento          | nov-24  | ago-25  | nov-25  | VS 3T24 | VS 2T25 |
| Receita Bruta            | 3.555,0 | 3.430,6 | 3.400,8 | -4,3%   | -0,9%   |
| Receita Líquida          | 3.104,6 | 2.979,7 | 2.945,3 | -5,1%   | -1,2%   |
| Lucro Bruto              | 534,2   | 673,8   | 669,2   | 25,3%   | -0,7%   |
| Margem Bruta (%)         | 17,2%   | 22,6%   | 22,7%   | 5,5pp   | 0,1pp   |
| EBITDA                   | 171,3   | 250,6   | 238,8   | 39,4%   | -4,7%   |
| Margem EBITDA (%)        | 5,5%    | 8,4%    | 8,1%    | 2,6pp   | -0,3pp  |
| Lucro/Prejuízo Líquido   | 44,4    | 78,7    | 44,1    | -0,6%   | -44,0%  |
| Margem Líquida (%)       | 1,4%    | 2,6%    | 1,5%    | 0,1pp   | -1,1pp  |
| Capex ex M&A             | 83,7    | 155,3   | 95,4    | 14,0%   | -38,6%  |
| Dív. Liq./EBITDA UDM (x) | 4,2x    | 4,1x    | 4,2x    | 0,0x    | 0,1x    |
| Destaques operacionais   | 3T24    | 2T25    | 3T25    | 3T25    | 3T25    |
| Volumes (em mil tons)    | nov-24  | ago-25  | nov-25  | VS 3T24 | VS 2T25 |
| Volume Consolidado       | 540,3   | 634,2   | 616,0   | 14,0%   | -2,9%   |
| Brasil                   | 383,9   | 397,4   | 366,6   | -4,5%   | -7,7%   |
| Alto Giro                | 338,3   | 352,1   | 310,8   | -8,2%   | -11,8%  |
| Alto Valor               | 45,5    | 45,2    | 55,9    | 22,7%   | 23,6%   |
| Internacional            | 156,4   | 236,8   | 249,4   | 59,4%   | 5,3%    |
| Preços Líquidos(R\$/Kg)  |         |         |         |         |         |
| Brasil                   |         |         |         |         |         |
| Alto Giro                | 4,26    | 3,54    | 3,45    | -18,9%  | -2,3%   |
| Alto Valor               | 12,64   | 15,62   | 16,52   | 30,7%   | 5,7%    |
| Internacional            | 5,82    | 3,70    | 3,51    | -39,7%  | -5,0%   |

#### 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, Equador e Paraguai.

## Sumário

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| Destaques                                       | 1  |
| Mensagem da Administração                       | 3  |
| Principais Eventos                              | 4  |
| ESG                                             | 4  |
| Prêmios e Reconhecimentos                       | 4  |
| Desempenho Operacional                          | 7  |
| Demonstrações de Resultado Consolidado          | 9  |
| Demonstrações de Resultado por Segmento         | 9  |
| Desempenho Financeiro                           | 10 |
| Estrutura e Performance Acionária               | 14 |
| Agenda com o Mercado                            | 14 |
| Isenção de Responsabilidade                     | 15 |
| Apêndice – Informações Financeiras do Trimestre | 16 |

## Mensagem da Administração

No 3T25, a Camil registrou receita líquida de R\$2,9 bilhões, com EBITDA de R\$239 milhões (+39% YoY) e margem de 8,1% (+2,6pp YoY). No operacional, os volumes consolidados cresceram +14% na comparação anual, impulsionados, principalmente, pela operação internacional e pelas categorias de alto valor no Brasil.

Na categoria de alto giro no Brasil (grãos e açúcar), grãos apresentou desempenho positivo em volumes, parcialmente compensado pela redução de preços no período. Em açúcar, observamos retração de volumes com a redução de exportações pontuais no trimestre que foram realizadas nas bases comparativas anual e trimestral. No entanto, vale destacar que esse efeito foi compensado pela melhoria da rentabilidade da categoria, que segue apresentando resultados melhores durante o exercício corrente comparado a anos anteriores.

Nas categorias de alto valor, apresentamos crescimento de volumes em todas as frentes de negócios - pescados, massas, cafés e biscoitos - fruto das nossas ações comerciais e operacionais em curso que reforçam a estratégia de crescimento com mix de categoria de maior valor. Em pescados, registramos crescimento de volumes tanto na comparação anual quanto na sequencial, refletindo a entrada no período de maior sazonalidade da categoria. Em trigo (massas e biscoitos), seguimos com iniciativas para fortalecer a rentabilidade e a continuidade de expansão das categorias. Em café, observamos a continuidade de crescimento de volumes e rentabilidade, sustentados pela ampliação do portfólio e pela continuidade dos investimentos em marca e canais.

No mercado internacional, o Uruguai continuou sendo o destaque, impulsionando o crescimento das exportações, apoiado pela maior disponibilidade de arroz proveniente da última safra. Em contrapartida, a rentabilidade foi pressionada no Peru, refletindo o ambiente local desafiador ao longo dos últimos trimestres. Como parte da estratégia de expansão regional, em 1º de setembro de 2025, anunciamos a conclusão da transação que marcou nossa entrada no mercado de arroz do Paraguai, ampliando nossa plataforma latino-americana e fortalecendo a diversificação da originação de arroz na região. Os resultados da companhia adquirida já estão refletidos nos materiais de divulgação do 3T25.

Com mais de seis décadas de atuação, seguimos fortalecendo nossa posição por meio de um portfólio de marcas reconhecidas, excelência operacional e uma agenda estratégica voltada à geração de valor. Estamos confiantes de que a combinação de execução disciplinada e relacionamento próximo com clientes, consumidores e demais parceiros seguirá impulsionando um crescimento resiliente e sustentável, ampliando o protagonismo da Camil entre as principais Companhias de marcas alimentícias da América Latina.

**Luciano Quartiero**  
Diretor Presidente

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

## Principais Eventos

### Ⓢ Dezembro 2025: Aprovação de Dividendos

Em dezembro de 2025, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de dividendos no montante bruto de R\$420,0 milhões à conta de reservas de lucros e lucros acumulados registrados nas Demonstrações Financeiras Trimestrais relativas ao período encerrado em 30 de novembro de 2025. O pagamento será realizado em 12 parcelas, entre março de 2026 e dezembro de 2028.

### Ⓢ Novembro 2025: Conclusão da 15ª Emissão de Debêntures

A Companhia concluiu em novembro de 2025 a sua 15ª Emissão de Debêntures não conversíveis em ações, vinculadas à 389ª emissão de Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA) da Eco Securitizadora, no montante total de R\$1,25 bilhão.

### Ⓢ Novembro 2025: Aprovação de Dividendos e Juros sobre Capital Próprio

Em novembro de 2025, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de Dividendos e JCP no valor de R\$25 milhões, correspondente ao valor bruto unitário de aproximadamente R\$0,07 por ação, com pagamento realizado em 12 de dezembro de 2025.

### Ⓢ Setembro 2025: Informe de Governança Corporativa

Em setembro de 2025, a Camil publicou seu informe do Código Brasileiro de Governança Corporativa 2025. Mantivemos alta aderência, reforçando ainda mais nossa governança. Para consultar o Informe, acesse o site de Relações com Investidores da Companhia.

### Ⓢ Setembro 2025: Conclusão da Aquisição no Paraguai

No dia 1º de setembro de 2025, após a reorganização societária e condições precedentes, foi concluída a aquisição da totalidade das ações da Villa Oliva Rice S.A pela Camilatam S.A. (subsidiária da Companhia), consolidando a entrada da Companhia no mercado de arroz do Paraguai e ampliando sua presença no segmento de alimentos na América do Sul.

## ESG

Em 2025, a Camil avançou de forma estruturada na agenda ESG, incorporando critérios ambientais, sociais e de governança às decisões e processos do dia a dia para fortalecer a perenidade do negócio e a criação de valor no longo prazo. Conduzimos uma revisão completa da nossa matriz de materialidade, apoiada na escuta ativa e no envolvimento de públicos estratégicos em todos os países onde a Camil opera. A partir desse trabalho, estabelecemos 11 temas-chave, distribuídos entre áreas e diretorias responsáveis, que colaboram de maneira integrada para orientar, de ponta a ponta, as iniciativas e prioridades da Companhia.



Vale mencionar, na dimensão de governança, a divulgação do Informe Brasileiro de Governança Corporativa, no qual a Companhia apresenta e detalha suas práticas à luz do modelo “pratique ou explique” do CBGC. O material pode ser consultado tanto na CVM quanto na página de Relações com Investidores da Camil.

A Companhia segue com iniciativas alinhadas aos princípios do Pacto Global da ONU e às metas dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e, em reconhecimento a essa trajetória, a Companhia integra pelo terceiro ano seguido a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3. A todos os parceiros registramos nosso agradecimento por caminharem conosco na construção de um futuro mais sustentável.

## Prêmios e Reconhecimentos

Ⓢ **Prêmio APAS Acontece:** Reconhecimento da APAS a empresas que se destacam por relevância regional, capacidade de atendimento e contribuição ao desenvolvimento do varejo alimentar paulista; Camil premiada na categoria Mercearia Commodities.

Ⓢ **Prêmio POPAI:** Principal premiação do varejo brasileiro, que reconhece projetos de excelência em PDV (visual merchandising, comunicação e displays); premiação pelo display de Sardinha Coqueiro.

Ⓢ **Folha Top of Mind – 35ª edição:** Destaque na maior pesquisa de lembrança de marca do Brasil; Camil (Feijão) – Hexacampeã (6º ano consecutivo) e Coqueiro (Sardinha) – Tricampeã (3º ano consecutivo).

Ⓢ **Ranking Institutional Investor 2025:** o resultado de 2025 consolida a Camil como referência em governança, transparência e relacionamento com investidores na América Latina:

- No **ranking geral (large, mid, small caps)**, atingimos **top 10** em todas as categorias e **#1 Best Investor Event**;
- Na **categoria Small Caps**, a Camil ficou em **primeiro lugar** nas categorias avaliadas:

**Best CEO – Luciano Quartiero, Best CFO – Flavio Vargas, Best IR Professional – Jenifer Nicolini, Best Company Board, Best ESG Program, Best Investor/Analyst Event, Best IR Program e Best IR Team.**





**Camil:** a marca finalizou com sucesso a campanha institucional 'Ícones da Brasilidade', iniciada em junho, em parceria com o cantor Thiaguinho. A campanha teve como objetivo reforçar o arroz e feijão como a base da alimentação e da trajetória de sucesso do brasileiro. A iniciativa demonstrou alta performance no meio digital, impactando milhões de usuários nas

praças de São Paulo e Minas Gerais. A marca segue com forte presença na turnê 'Tardezinha 10 anos' do cantor, com ativações de destaque como o 'Boteco Camil', um espaço dedicado à distribuição de clássicos culinários brasileiros feitos com os produtos da marca. Além disso, a marca manteve sua comunicação e exposição em todas as demais datas praças, maximizando a visibilidade nacional.

Já no pilar de responsabilidade social, foi anunciada a **expansão da Escola de Negócios Grãos da Base**. O programa, que apoia pequenos empreendedores no setor de gastronomia, abriu novas turmas em parceria com o renomado **Instituto Capim Santo, da Chef Morena Leite**, que também atuará como embaixadora. A iniciativa reforça o compromisso da marca em oferecer ferramentas de administração e técnicas culinárias para auxiliar no crescimento desses negócios.

**E para conferir mais iniciativas da marca Camil? [Acesse o site da marca de grãos Camil.](#)**

**União, Novo Café Espresso:** o trimestre começou com o patrocínio oficial da **36ª Bienal de São Paulo** e, em setembro, União lançou a campanha "A cada cápsula, um convite", contemplando digital e mobiliário urbano em São Paulo e Rio de Janeiro, além de uma ação de grande visibilidade no **Parque Villa-Lobos**, onde cabines da maior roda-gigante da América Latina foram transformadas em cápsulas temáticas para experiências imersivas. A marca também apresentou um **projeto multiplataforma de conteúdo** sobre rituais do café e participou do **Gala na Sala da OSESP**, reforçando sua presença em territórios que unem tradição, cultura e impacto social.



Em novembro, União lançou o concurso cultural **Up na Copa by União**, uma ação voltada ao ambiente corporativo, premiando empresas com um ano de produtos e a repaginação de suas copas. Para impulsionar a campanha, a marca realizou o **Copa Truck by União**, ação itinerante que levou para grandes prédios corporativos de São Paulo um caminhão personalizado com degustações e ativações. O projeto contou com influenciadores e Top Voices do LinkedIn — **Carolina Martins, Andrea Schwarz, Pacete** — além do criador **Menzinho (Fausto Carvalho)**, que amplificaram conversas sobre cultura, colaboração e produtividade. As iniciativas alcançaram mais de **8 milhões de pessoas**, além de milhares de interações presenciais.



Além disso, União completou 115 anos de existência e deu início às celebrações que se estenderão até dezembro, por meio de um merchandising no **MasterChef Confeitaria**, sucesso no Youtube alcançando +1MM visualizações por episódio, integrando a marca ao principal conteúdo gastronômico da TV brasileira e ampliando seu alcance entre consumidores com afinidade pela categoria. A aparição destacou o aniversário de 115 Anos da marca, reforçando sua presença estratégica no território de confeitaria, o que contribuiu para o fortalecimento do brand equity.

Paralelamente, a participação no **Brunch Weekend**, em outubro e novembro, ampliou a experiência da marca no universo de consumo fora do lar, conectando União a chefs renomados.

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

**Coqueiro:** no 3T25, a marca Coqueiro foi eleita **Top of Mind na categoria de sardinha em lata**, como a marca mais lembrada espontaneamente pelos consumidores, pelo **terceiro ano consecutivo**, reforçando sua liderança e relevância no mercado. Tivemos também, o lançamento da nova campanha **“A receita mais rápida”**, que fortalece o posicionamento da marca como parceira do consumidor em uma alimentação **prática, saudável e saborosa**, conectada à vida real. A campanha se apropria de um comportamento cotidiano, a busca por receitas na internet, para traduzir, de forma simples e direta, a proposta de valor da marca.



Como desdobramento estratégico, Coqueiro firmou uma **parceria com a Bimbo, através da marca RAP10**, unindo duas empresas reconhecidas por oferecer soluções práticas e versáteis para o dia a dia do consumidor. A colaboração contempla desde a presença conjunta no novo filme publicitário da marca Coqueiro, presença do Atum Coqueiro na embalagem de RAP10 e em **ativações nos pontos de venda**, potencializando sinergias e conversão no varejo.

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



**Santa Amália:** Santa Amália reforça sua conexão com os consumidores ao apresentar nova fase de comunicação - **“Com Santa Amália qualquer momento vira acontecimento”**. No início do trimestre, a marca lançou a nova campanha com foco em Minas Gerais, uma evolução que segue com a assinatura **“Santa Amália é mais massa”**, que traduz de forma leve e emocional o papel da marca em transformar momentos simples em experiências especiais. Com a visão de conversão e vendas, a marca intensificou sua presença no PDV no estado de Minas Gerais. A Promoção

“Santa Amália é mais massa” fortalece o relacionamento e estimula a conversão para o portfólio da marca, com prêmios diários em dinheiro.



Ainda no terceiro trimestre, Santa Amália marca presença em importantes eventos do calendário regional, como a **FEMAGRO** na cidade de Machado e o **Fartura Nova Lima**, reforçando a sua proximidade com a cultura, a gastronomia e os sabores que fazem parte da rotina dos mineiros.

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

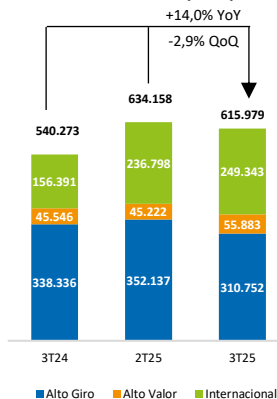
**Mabel:** No 3T25, a marca Mabel deu continuidade à sua estratégia de inovação, com o lançamento dos Cookies Mabel e o relançamento dos Recheados Mabel, marcando sua entrada mais estruturada no território de biscoitos indulgentes. O lançamento dos Cookies Mabel representa um passo importante na evolução da marca, trazendo novas texturas e sabores que dialogam com tendências de consumo e ampliam a relevância do portfólio frente aos consumidores. A inovação chega como um pilar estratégico de crescimento, reforçando a atuação da marca em momentos de maior prazer e indulgência.

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

## Desempenho Operacional

### Evolução Volume (k ton)

Volumes 3T25 vs. 3T24 (k ton)



### Breakdown (%)

Receita Líquida (%)



Volume (%)



### 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, Equador e Paraguai.

O volume consolidado apresentou crescimento anual (+14,0% YoY), principalmente pelo aumento do volume internacional (+59,4% YoY) no trimestre. Ressalta-se que este foi o primeiro trimestre que contempla os resultados da operação do Paraguai. O aumento foi parcialmente compensado pela redução do volume do Brasil (-4,5% YoY), impactado pela categoria de alto giro (-8,2% YoY), com redução das exportações pontuais de açúcar, e parcialmente compensado pelo crescimento da categoria de alto valor (+22,7% YoY).

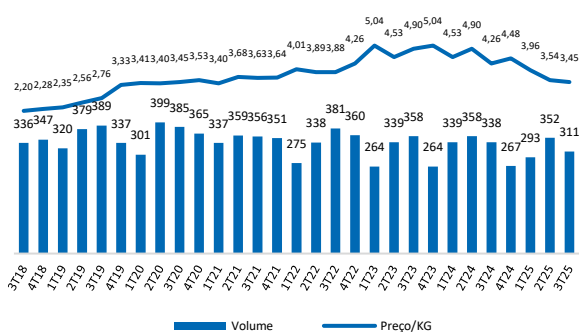
Sequencialmente, o volume consolidado apresentou recuo (-2,9% QoQ), refletindo principalmente a queda no Brasil (-7,7% QoQ) impactada pelo alto giro (-11,8% QoQ), parcialmente compensadas pelo crescimento de alto valor (+23,6% QoQ) e do segmento internacional (+5,3% QoQ).

## Alto Giro



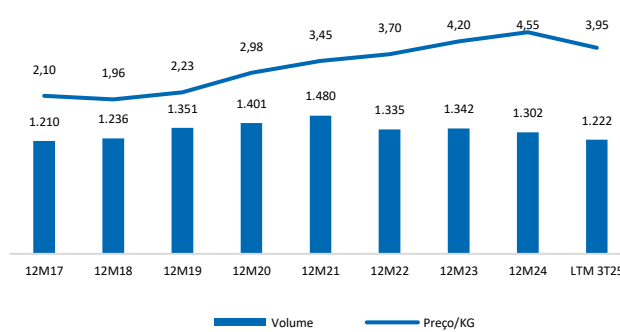
- Volume: 310,8 mil tons, -8,2% YoY e -11,8% QoQ no 3T25
- Preço líquido: R\$3,45/kg, -18,9% YoY e -2,3% QoQ no 3T25
- Mix de vendas: Na comparação anual e sequencial, a retração de volumes concentrou-se em açúcar, em um trimestre marcado por menor nível de exportações. Vale destacar a melhoria na rentabilidade da categoria no período. Esse efeito foi parcialmente compensado por maiores volumes em grãos, que avançaram na comparação anual e se mantiveram estáveis na comparação sequencial.
- Mercado<sup>2</sup>: Arroz: R\$ 58,82/saca (-49,6% YoY e -13,3% QoQ) no 3T25, Feijão: R\$222,78/saca (+0,3% YoY e +4,1% QoQ) no 3T25. Açúcar: R\$113,74/saca (-25,9% YoY e -6,4% QoQ) no 3T25.

### 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

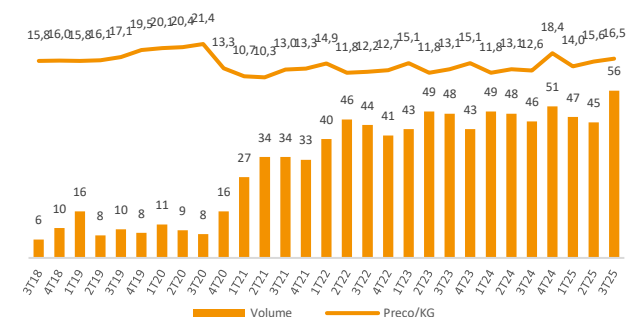


## Alto Valor



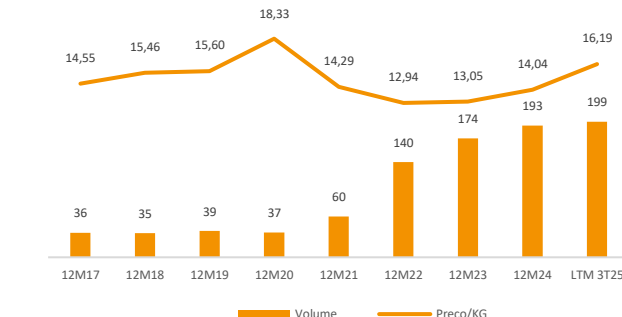
- 📊 **Volume:** 55,9 mil tons, +22,7% YoY e +23,6% QoQ no 3T25
- 📊 **Preço líquido:** R\$16,52/kg, +30,7% YoY e +5,7% QoQ no 3T25
- 📊 **Mix de vendas:** Aumento dos volumes de alto valor na comparação anual e sequencial, impulsionado pelo crescimento em todas as categorias, refletindo a disciplina operacional da Companhia em alavancar categorias de maior valor agregado e no aprimoramento contínuo do mix.
- 📊 **Mercado<sup>3</sup>:** Trigo: R\$1.253,33/ton (-13,4% YoY e -12,5% QoQ) no 3T25 e Café: R\$2.218,66/ton (+40,4% YoY e +12,6% QoQ) no 3T25.

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)

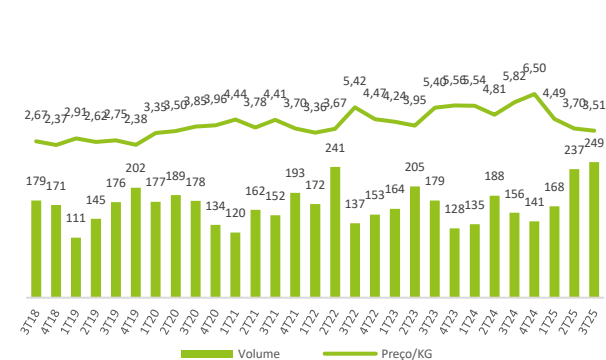


Fonte: Companhia

## Internacional

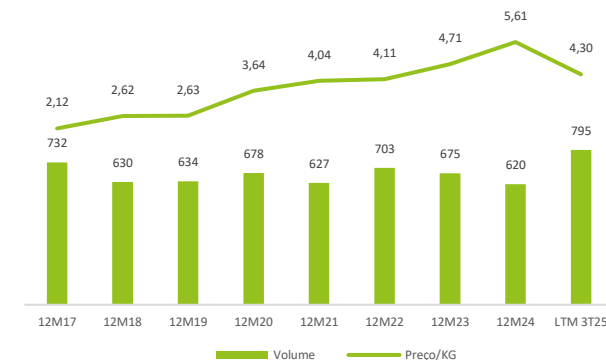
No segmento internacional, o volume de vendas atingiu 249,4 mil tons no 3T25 (+59,4% YoY e +5,3% QoQ). A Companhia concluiu a aquisição da Villa Oliva Rice, no Paraguai, em 1º de setembro de 2025 e, a partir dessa data, seus resultados passaram a ser consolidados e estão refletidos no 3T25. O crescimento anual de volumes ocorreu, principalmente, no Uruguai, em função de maiores níveis de exportação, além da entrada do Paraguai no trimestre. Esse efeito foi parcialmente compensado por menores volumes no Peru e no Equador. Já na comparação sequencial, o avanço é explicado pela consolidação do Paraguai e crescimento do volume no Peru e 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)                                          | 3T24           | 2T25           | 3T25           | 3T25         | 3T25          |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Data Fechamento                                                          | nov-24         | ago-25         | nov-25         | VS 3T24      | VS 2T25       |
| <b>Receita Bruta</b>                                                     | <b>3.555,0</b> | <b>3.430,6</b> | <b>3.400,8</b> | <b>-4,3%</b> | <b>-0,9%</b>  |
| (-) Deduções de Vendas                                                   | (450,4)        | (451,0)        | (455,5)        | 1,1%         | 1,0%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>3.104,6</b> | <b>2.979,7</b> | <b>2.945,3</b> | <b>-5,1%</b> | <b>-1,2%</b>  |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (2.570,4)      | (2.305,9)      | (2.276,1)      | -11,4%       | -1,3%         |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>534,2</b>   | <b>673,8</b>   | <b>669,2</b>   | <b>25,3%</b> | <b>-0,7%</b>  |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.                                   | (447,3)        | (497,9)        | (509,5)        | 13,9%        | 2,3%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 16,1           | 7,8            | 2,4            | -84,9%       | -68,9%        |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>103,1</b>   | <b>183,7</b>   | <b>162,1</b>   | <b>57,3%</b> | <b>-11,7%</b> |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (115,2)        | (141,6)        | (149,9)        | 30,1%        | 5,9%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>(12,2)</b>  | <b>42,1</b>    | <b>12,2</b>    | <b>n.a.</b>  | <b>-71,0%</b> |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 56,5           | 36,6           | 31,8           | -43,6%       | -13,0%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>44,4</b>    | <b>78,7</b>    | <b>44,1</b>    | <b>-0,6%</b> | <b>-44,0%</b> |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |              |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 44,4           | 78,7           | 44,1           | -0,6%        | -44,0%        |
| (-) Resultado Financeiro Líquido                                         | 115,2          | 141,6          | 149,9          | 30,1%        | 5,9%          |
| (-) Imposto de Renda / CSLL                                              | (56,5)         | (36,6)         | (31,8)         | -43,6%       | -13,0%        |
| (-) Depreciação e Amortização                                            | 68,3           | 66,9           | 76,7           | 12,3%        | 14,6%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>171,3</b>   | <b>250,6</b>   | <b>238,8</b>   | <b>39,4%</b> | <b>-4,7%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |              |               |
| Margem Bruta                                                             | 17,2%          | 22,6%          | 22,7%          | 5,5pp        | 0,1pp         |
| Margem EBITDA                                                            | 5,5%           | 8,4%           | 8,1%           | 2,6pp        | -0,3pp        |
| Margem Líquida                                                           | 1,4%           | 2,6%           | 1,5%           | 0,1pp        | -1,1pp        |

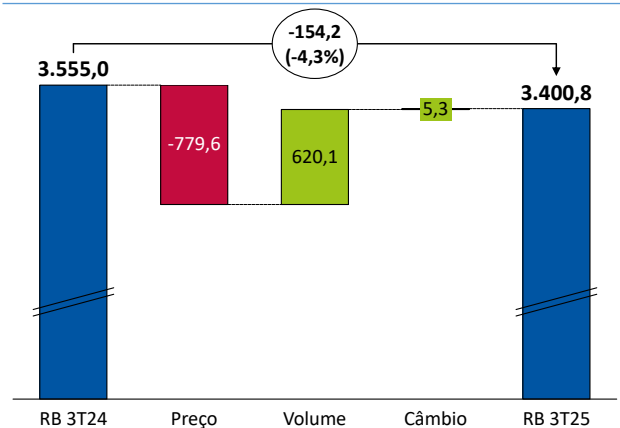
## Demonstrações de Resultado por Segmento

|                                                                          |                |                |                |                |                |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Brasil</b>                                                            | <b>3T24</b>    | <b>2T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    |
| <b>Data Fechamento</b>                                                   | <b>nov-24</b>  | <b>ago-25</b>  | <b>nov-25</b>  | <b>VS 3T24</b> | <b>VS 2T25</b> |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>2.194,4</b> | <b>2.065,7</b> | <b>2.069,5</b> | <b>-5,7%</b>   | <b>0,2%</b>    |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (1.853,2)      | (1.600,2)      | (1.596,5)      | -13,8%         | -0,2%          |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>341,2</b>   | <b>465,4</b>   | <b>473,0</b>   | <b>38,6%</b>   | <b>1,6%</b>    |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (321,2)        | (329,8)        | (353,8)        | 10,1%          | 7,3%           |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 16,1           | 2,6            | (2,1)          | n.a.           | n.a.           |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>36,1</b>    | <b>138,2</b>   | <b>117,1</b>   | <b>224,4%</b>  | <b>-15,3%</b>  |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (92,7)         | (127,8)        | (134,0)        | 44,6%          | 4,8%           |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>(56,6)</b>  | <b>10,4</b>    | <b>(16,9)</b>  | <b>-70,1%</b>  | <b>n.a.</b>    |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 71,2           | 33,7           | 28,4           | -60,1%         | -15,8%         |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>14,6</b>    | <b>44,1</b>    | <b>11,5</b>    | <b>-21,0%</b>  | <b>-73,9%</b>  |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |                |                |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 14,6           | 44,1           | 11,5           | -21,0%         | -73,9%         |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 92,7           | 127,8          | 134,0          | 44,6%          | 4,8%           |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | (71,2)         | (33,7)         | (28,4)         | -60,1%         | -15,8%         |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 45,9           | 45,3           | 46,8           | 2,0%           | 3,5%           |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>82,0</b>    | <b>183,5</b>   | <b>163,9</b>   | <b>99,9%</b>   | <b>-10,7%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |                |                |
| Margem Bruta                                                             | 15,5%          | 22,5%          | 22,9%          | 7,3pp          | 0,3pp          |
| Margem EBITDA                                                            | 3,7%           | 8,9%           | 7,9%           | 4,2pp          | -1,0pp         |
| Margem Líquida                                                           | 0,7%           | 2,1%           | 0,6%           | -0,1pp         | -1,6pp         |
| <b>Internacional</b>                                                     | <b>3T24</b>    | <b>2T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    |
| <b>Data Fechamento</b>                                                   | <b>nov-24</b>  | <b>ago-25</b>  | <b>nov-25</b>  | <b>VS 3T24</b> | <b>VS 2T25</b> |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>910,3</b>   | <b>914,0</b>   | <b>875,8</b>   | <b>-3,8%</b>   | <b>-4,2%</b>   |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (717,2)        | (705,7)        | (679,6)        | -5,2%          | -3,7%          |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>193,0</b>   | <b>208,3</b>   | <b>196,2</b>   | <b>1,6%</b>    | <b>-5,8%</b>   |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (126,1)        | (168,1)        | (155,7)        | 23,5%          | -7,4%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 0,0            | 5,2            | 4,5            | 16046,4%       | -13,5%         |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>67,0</b>    | <b>45,5</b>    | <b>45,0</b>    | <b>-32,8%</b>  | <b>-1,0%</b>   |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (22,6)         | (13,7)         | (15,9)         | -29,6%         | 15,7%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>44,4</b>    | <b>31,7</b>    | <b>29,1</b>    | <b>-34,4%</b>  | <b>-8,2%</b>   |
| (+/-) Total Imposto de Renda / CSLL                                      | (14,6)         | 2,9            | 3,4            | n.a.           | 19,5%          |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>29,8</b>    | <b>34,6</b>    | <b>32,6</b>    | <b>9,3%</b>    | <b>-5,9%</b>   |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |                |                |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 29,8           | 34,6           | 32,6           | 9,3%           | -5,9%          |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 22,6           | 13,7           | 15,9           | -29,6%         | 15,7%          |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | 14,6           | (2,9)          | (3,4)          | n.a.           | 19,5%          |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 22,4           | 21,6           | 29,8           | 33,4%          | 37,9%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>89,4</b>    | <b>67,1</b>    | <b>74,9</b>    | <b>-16,2%</b>  | <b>11,6%</b>   |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |                |                |
| Margem Bruta                                                             | 21,2%          | 22,8%          | 22,4%          | 1,2pp          | -0,4pp         |
| Margem EBITDA                                                            | 9,8%           | 7,3%           | 8,5%           | -1,3pp         | 1,2pp          |
| Margem Líquida                                                           | 3,3%           | 3,8%           | 3,7%           | 0,4pp          | -0,1pp         |

## Desempenho Financeiro

### Receita

Consolidado 3T25: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

A **Receita Bruta** atingiu **R\$3,4 bilhões no trimestre (-4,3% YoY)**, principalmente em função da queda de preços na categoria de alto giro e segmento internacional, especialmente em grãos. A redução foi parcialmente compensada pelo aumento do volume consolidado, impulsionado pelo crescimento do Internacional e pelo avanço nos volumes de todas as categorias de alto valor.

A **Receita Líquida** atingiu **R\$2,9 bilhões no trimestre (-5,1% YoY)**.

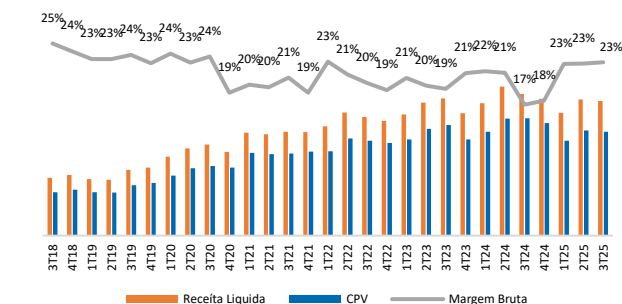
### Custos e Despesas

| Despesas por função                | 3T24             | 2T25             | 3T25             | 3T25         | 3T25         |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|
| Data Fechamento                    | nov-24           | ago-25           | nov-25           | VS 3T24      | VS 2T25      |
| <b>Despesas por Função</b>         | <b>(3.017,7)</b> | <b>(2.803,8)</b> | <b>(2.785,6)</b> | <b>-7,7%</b> | <b>-0,7%</b> |
| Custo dos Produtos Vendidos        | (2.570,4)        | (2.305,9)        | (2.276,1)        | -11,4%       | -1,3%        |
| Despesas com Vendas                | (286,7)          | (331,8)          | (325,4)          | 13,5%        | -1,9%        |
| Despesas Gerais e Administrativas  | (160,6)          | (166,2)          | (184,1)          | 14,6%        | 10,8%        |
| Despesas por Natureza              | 3T24             | 2T25             | 3T25             | 3T25         | 3T25         |
| Data Fechamento                    | nov-24           | ago-25           | nov-25           | VS 3T24      | VS 2T25      |
| <b>Despesas por Natureza</b>       | <b>(3.017,7)</b> | <b>(2.803,8)</b> | <b>(2.785,6)</b> | <b>-7,7%</b> | <b>-0,7%</b> |
| Depreciação e Amortização          | (68,3)           | (66,9)           | (76,7)           | 12,3%        | 14,6%        |
| Despesas com Pessoal               | (226,4)          | (237,8)          | (262,7)          | 16,1%        | 10,5%        |
| Matéria Prima e Materiais          | (2.277,5)        | (1.992,2)        | (1.888,4)        | -17,1%       | -5,2%        |
| Frete                              | (194,7)          | (251,6)          | (240,8)          | 23,7%        | -4,3%        |
| Comissões sobre Vendas             | (20,0)           | (17,6)           | (22,0)           | 10,0%        | 25,0%        |
| Despesas com Manutenção            | (58,5)           | (65,6)           | (68,2)           | 16,5%        | 4,0%         |
| Despesas com Energia Elétrica      | (20,2)           | (22,3)           | (28,5)           | 41,3%        | 28,0%        |
| Despesas com Serviços de Terceiros | (73,4)           | (63,5)           | (69,8)           | -4,9%        | 10,0%        |
| Outras Despesas                    | (78,7)           | (86,4)           | (128,4)          | 63,2%        | 48,7%        |

### Custo das Vendas e Serviços

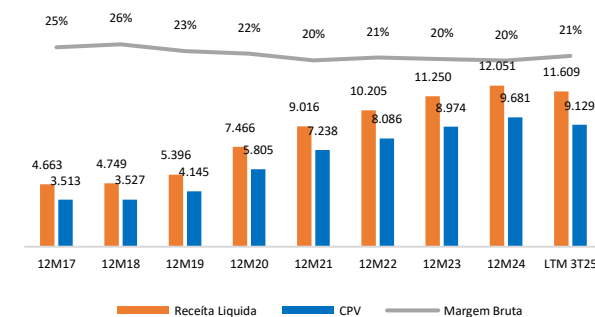
Os **Custos das Vendas e Serviços do trimestre** atingiram **R\$2,3 bilhões (-11,4% YoY)**, ou **77,3% da receita líquida**. A redução reflete, principalmente, a queda de 13,8% no CPV do Brasil, decorrente do menor preço de matérias-primas na categoria de alto giro, tanto em grãos quanto em açúcar. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo aumento do CPV na categoria de alto valor, impulsionado pela elevação dos preços de mercado do café. No Internacional, o CPV recuou 5,2% YoY, principalmente em função da redução de preços, parcialmente compensada pelo crescimento de volumes. Levando em consideração esses fatores, o **Lucro Bruto** atingiu **R\$669,2 milhões (+25,3% YoY)** com **margem de 22,7% (+5,5pp YoY)** no 3T25.

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



Fonte: Companhia

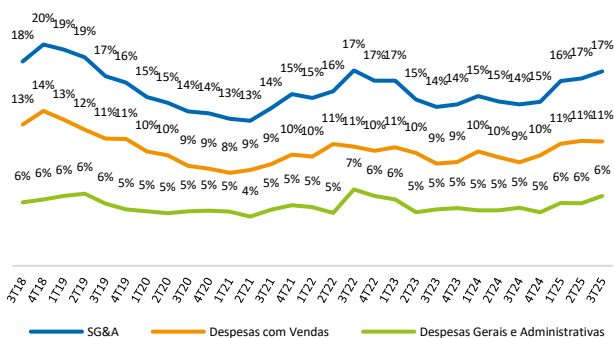
#### Evolução Anual Receita Líquida vs. Custos



Fonte: Companhia

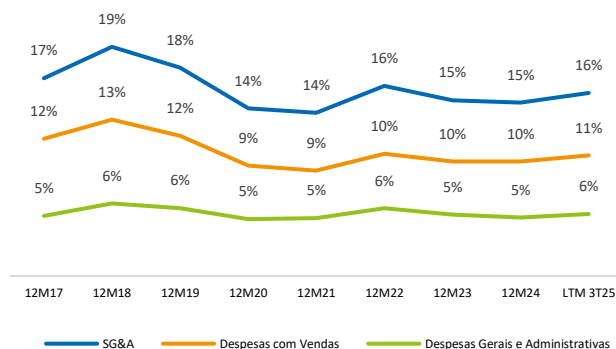
## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

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\$509,5 milhões (+13,9% YoY), equivalente a 17,3% da receita líquida (+2,9pp YoY). O aumento ocorreu tanto em função do crescimento do SG&A internacional quanto no Brasil. No SG&A Internacional, que atingiu R\$155,7 milhões (+23,5% YoY), o crescimento reflete, principalmente, o maior volume no Uruguai e o início do reconhecimento das despesas de SG&A do Paraguai nos resultados da Companhia a partir deste trimestre. No Brasil, o SG&A totalizou R\$ 353,8 milhões (+10,1% YoY), impactado pelo avanço das despesas com vendas e das despesas gerais e administrativas conforme descrito abaixo.

### Despesas com Vendas

As despesas com vendas no trimestre atingiram R\$325,4 milhões (+13,5% YoY), ou 11,0% da receita líquida do trimestre devido, principalmente, a:

- As despesas com vendas do **Brasil** apresentaram aumento de +6,1% YoY, representando 10,2% da receita líquida do Brasil. A variação foi impulsionada, principalmente, pelo aumento das despesas com frete, associado a categorias que tiveram maior volume no período, e por investimentos em canal, sobretudo na categoria de alto valor. Esse movimento foi parcialmente compensado pela redução das despesas com propaganda e despesas portuárias.
- As despesas com vendas do **Internacional** apresentaram aumento de +30,4% YoY, representando 13,1% da receita líquida Internacional. Esse resultado refletiu o maior volume de vendas no período, com destaque para o crescimento no Uruguai, bem como o aumento das despesas com vendas no Peru e a incorporação dos resultados do Paraguai a partir deste trimestre.

### Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas no trimestre atingiram R\$184,1 milhões (+14,6% YoY), ou 6,3% da receita líquida do trimestre.

- As despesas gerais e administrativas do **Brasil** apresentaram aumento de +16,8% YoY, representando 6,9% da receita líquida do Brasil, principalmente em função de maiores gastos com consultorias, despesas com pessoal e manutenção de sistemas de informação, parcialmente compensados por reversões de provisões jurídicas.
- As despesas gerais e administrativas do **Internacional** apresentaram aumento de +7,6% YoY, ou 4,7% da receita líquida do trimestre, principalmente decorrente da entrada do Paraguai no resultado do trimestre, além de aumentos de G&A no Equador, Peru e Chile.

### Outras receitas (despesas) operacionais

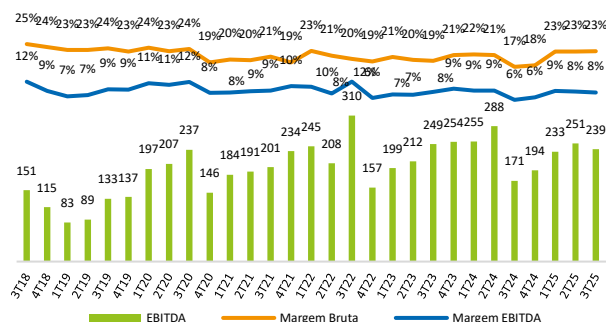
As outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial atingiram R\$2,4 milhões positivos no trimestre (vs. R\$7,8 milhões positivos no 2T25).



## EBITDA

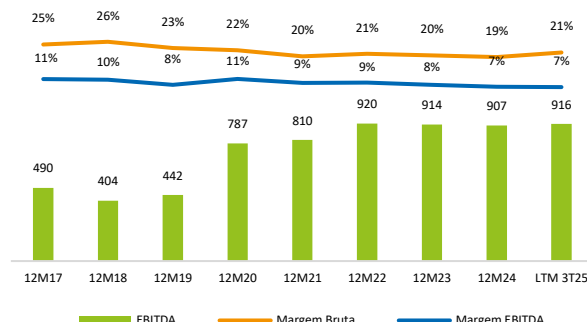
O EBITDA do trimestre atingiu **R\$238,8 milhões (+39,4% YoY e -4,7% QoQ)** com **margem de 8,1% (+2,6pp YoY e -0,3pp QoQ)**.

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\$149,9 milhões (+30,1% YoY e +5,9% QoQ)** no trimestre. A variação anual se justifica, principalmente, pelo resultado dos instrumentos financeiros derivativos e por juros sobre financiamentos com aumento da taxa de juros no período.

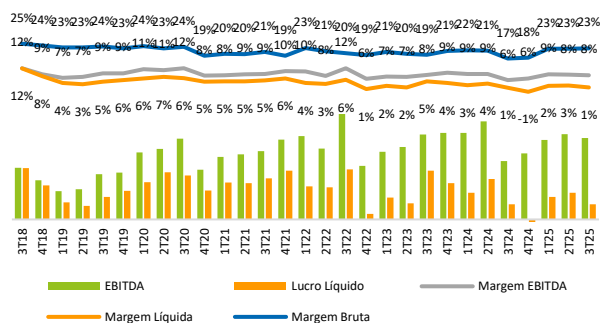
## Imposto de Renda e CSLL

**Imposto de Renda e CSLL** apresentou resultado de **R\$31,8 milhões positivos** no 3T25 (**-43,6% YoY e -13,0% QoQ**), refletindo, principalmente, as exclusões referentes a subvenção de ICMS (R\$23,9 milhões positivos no período), exclusões referentes ao pagamento de JCP (R\$6,5 milhões positivos) e benefícios fiscais de IR/CSLL corrente do internacional e advindo de benefício do Uruguai (R\$3,6 milhões positivos no trimestre).

## Lucro/Prejuízo Líquido e Lucro por Ação

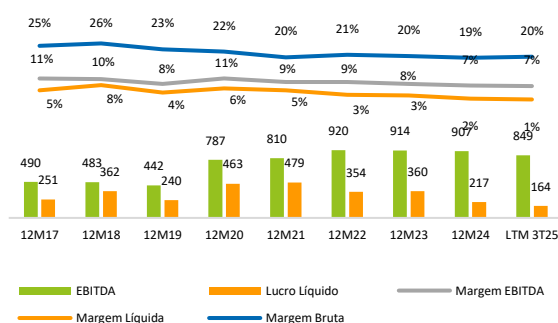
**Lucro Líquido** atingiu **R\$44,1 milhões (-0,6% YoY e -44,0% QoQ)**, com **margem líquida de 1,5% (+0,1 pp YoY e -1,1pp QoQ)** ou **R\$0,13 por ação** no trimestre.

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Ano (R\$mn)



Fonte: Companhia

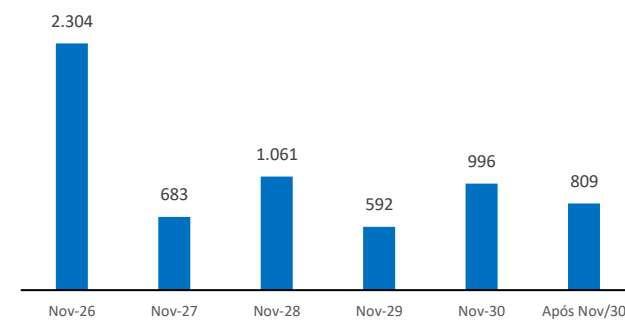
## Endividamento e Caixa

| Endividamento (em R\$m)        | 3T24           | 2T25           | 3T25           | 3T25         | 3T25         |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|
| Data de Fechamento             | nov-24         | ago-25         | nov-25         | VS 3T24      | VS 2T25      |
| <b>Endividamento Total</b>     | <b>5.930,1</b> | <b>5.376,1</b> | <b>6.375,2</b> | <b>7,5%</b>  | <b>18,6%</b> |
| Empréstimos e Financiamentos   | 2.794,7        | 2.509,2        | 2.478,7        | -11,3%       | -1,2%        |
| Debêntures                     | 3.135,4        | 2.866,9        | 3.896,6        | 24,3%        | 35,9%        |
| Curto Prazo                    | 1.829,8        | 2.427,3        | 2.304,5        | 25,9%        | -5,1%        |
| Longo Prazo                    | 4.100,3        | 2.948,8        | 4.070,8        | -0,7%        | 38,0%        |
| <b>Alavancagem</b>             |                |                |                |              |              |
| Dívida Bruta                   | 5.930,1        | 5.376,1        | 6.375,2        | 7,5%         | 18,6%        |
| Caixa + aplicações fin.        | 1.845,8        | 1.910,6        | 2.531,8        | 37,2%        | 32,5%        |
| <b>Dívida Líquida</b>          | <b>4.084,3</b> | <b>3.465,5</b> | <b>3.843,4</b> | <b>-5,9%</b> | <b>10,9%</b> |
| <b>Dív.Liq./EBITDA UDM (x)</b> | <b>4,2x</b>    | <b>4,1x</b>    | <b>4,2x</b>    | <b>0,0x</b>  | <b>0,1x</b>  |

O endividamento total atingiu R\$6,4 bilhões (+7,5% YoY e +18,6% QoQ). A liquidez total (caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo) atingiu R\$2,5 bilhões (+37,2% YoY e +32,5% QoQ). A Companhia concluiu, em novembro de 2025, a sua 15ª Emissão de Debêntures não conversíveis em ações, vinculadas à 389ª emissão de Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA), no montante total de R\$ 1,25 bilhão.

O endividamento líquido totalizou R\$3,8 bilhões (-5,9% YoY) e endividamento líquido/EBITDA UDM de 4,2x (estável YoY).

### Cronograma de Amortização (R\$m)

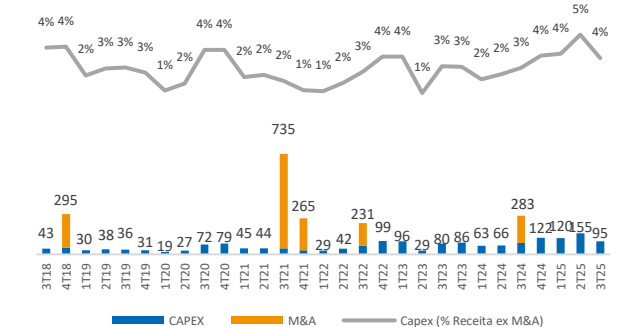


Fonte: Companhia

## Capex

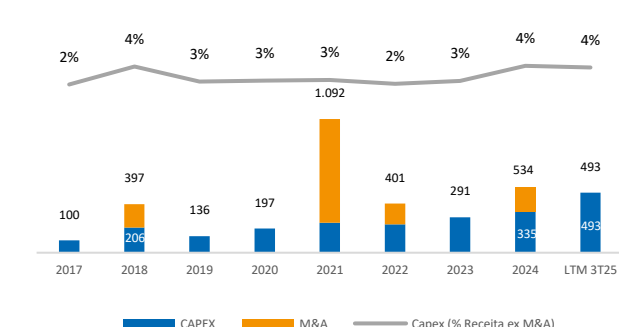
O Capex atingiu R\$95,4 milhões (+14,0% YoY e -38,6% QoQ) no trimestre. Os investimentos foram direcionados, principalmente, à continuidade das obras em Cambaí (RS) na nova planta de grãos e nova termoelétrica, refletindo a normalização do faseamento em relação ao trimestre anterior.

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



Fonte: Companhia

### Evolução do Capex Anual (R\$m)



Fonte: Companhia

## Capital de Giro

| Capital de Giro                         | 3T24           | 2T25           | 3T25           | 3T25          | 3T25          |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Data de Fechamento                      | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3T24       | VS 2T25       |
| <b>Estoques</b>                         | <b>2.234,5</b> | <b>2.261,3</b> | <b>1.974,2</b> | <b>-11,6%</b> | <b>-12,7%</b> |
| <i>Dias Estoques</i>                    | 85,7           | 87,6           | 78,9           | -7 d          | -9 d          |
| <b>Adiantamento a Fornecedores</b>      | <b>727,6</b>   | <b>414,0</b>   | <b>618,6</b>   | <b>-15,0%</b> | <b>49,4%</b>  |
| <i>Dias Adiantamento a fornecedores</i> | 22,2           | 16,0           | 24,7           | 3 d           | 9 d           |
| <b>Contas a Receber</b>                 | <b>1.977,5</b> | <b>1.444,5</b> | <b>1.720,0</b> | <b>-13,0%</b> | <b>19,1%</b>  |
| <i>Dias Contas a Receber</i>            | 60,4           | 44,8           | 54,1           | -6 d          | 9 d           |
| <b>Fornecedores</b>                     | <b>1.202,7</b> | <b>1.370,0</b> | <b>1.226,6</b> | <b>2,0%</b>   | <b>-10,5%</b> |
| <i>Dias Fornecedores</i>                | 46,1           | 53,1           | 49,0           | 3 d           | -4 d          |
| <b>Outros Ativos Correntes</b>          | <b>418,4</b>   | <b>400,3</b>   | <b>333,4</b>   | <b>-20,3%</b> | <b>-16,7%</b> |
| <b>Outros Passivos Correntes</b>        | <b>458,5</b>   | <b>421,2</b>   | <b>469,0</b>   | <b>2,3%</b>   | <b>11,3%</b>  |
| <b>Capital de Giro</b>                  | <b>3.696,8</b> | <b>2.728,9</b> | <b>2.950,6</b> | <b>-20,2%</b> | <b>8,1%</b>   |
| <i>Dias Capital de Giro</i>             | 113 d          | 85 d           | 93 d           | -20 d         | 8 d           |

O **capital de giro** atingiu R\$3,0 bilhões (-20,2% YoY), principalmente impactado por:

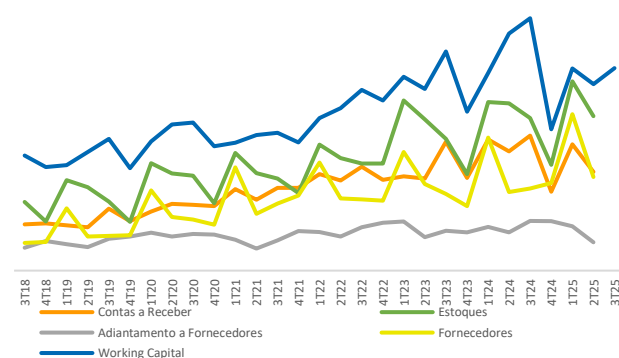
③ **Estoques (-11,6% YoY):** em função, principalmente, de menores preços de grãos no período, e redução de estoques no Uruguai e no Chile.

③ **Adiantamento a fornecedores (-15,0% YoY):** Redução de adiantamento a fornecedores de grãos no Brasil.

③ **Contas a Receber (-13,0% YoY):** Redução impulsionada pela queda no volume e preço da categoria de alto giro no período, parcialmente compensada pelo crescimento de volumes.

③ **Fornecedores (+2,0% YoY):** Aumento impulsionado pelo aumento do volume de café.

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



Fonte: Companhia

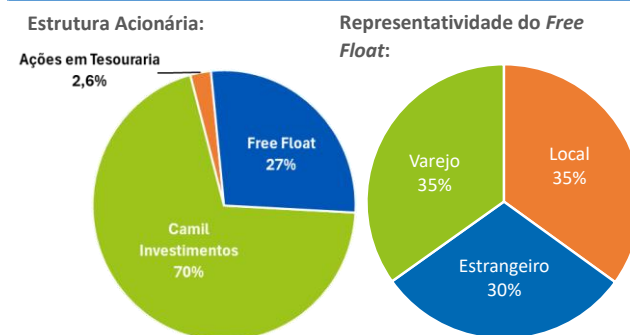
Vale destacar que a sazonalidade de capital de giro é relevante ao longo dos trimestres, conforme observado no gráfico acima, mais especificamente em estoques e recebíveis. Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam, normalmente, maior necessidade de capital de giro e consumo de caixa, enquanto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

## Estrutura e Performance Acionária

No 3T25, 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 30 de novembro de 2025, as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R\$5,72/ação com *market cap* de R\$2,0 bilhões. O volume médio diário de negociação do trimestre foi de R\$4,7 milhões/dia.

Estrutura Acionária Novembro/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, Equador e Paraguai. 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

### Balanço Patrimonial Consolidado

| Balanço Patrimonial                             | 3T24            | 2T25            | 3T25            | 3T25         | 3T25         |
|-------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| Em R\$ Milhões                                  | nov-24          | ago-25          | nov-25          | VS 3T24      | VS 2T25      |
| Data Fechamento                                 |                 |                 |                 |              |              |
| <b>Ativo Circulante</b>                         | <b>7.114,6</b>  | <b>6.364,5</b>  | <b>7.091,8</b>  | <b>-0,3%</b> | <b>11,4%</b> |
| Caixa e Equivalentes de Caixa                   | 1.831,1         | 1.907,2         | 2.531,8         | 38,3%        | 32,8%        |
| Contas a Receber                                | 1.977,5         | 1.444,5         | 1.720,0         | -13,0%       | 19,1%        |
| Instrumentos Financeiros - Derivativos          | 0,8             | 0,4             | -               | n.a.         | n.a.         |
| Estoques                                        | 2.223,5         | 2.251,7         | 1.965,4         | -11,6%       | -12,7%       |
| Adiantamentos a Produtores                      | 664,1           | 360,7           | 541,2           | -18,5%       | 50,0%        |
| Impostos a Recuperar                            | 193,7           | 224,7           | 214,8           | 10,9%        | -4,4%        |
| Partes Relacionadas                             | 142,6           | 93,1            | 36,9            | -74,2%       | -60,4%       |
| Outros Ativos Circulantes                       | 81,4            | 82,1            | 81,7            | 0,5%         | -0,4%        |
| <b>Ativo Não Circulante</b>                     | <b>4.779,9</b>  | <b>4.975,7</b>  | <b>5.228,4</b>  | <b>9,4%</b>  | <b>5,1%</b>  |
| <b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>           | <b>660,1</b>    | <b>922,7</b>    | <b>850,0</b>    | <b>28,8%</b> | <b>-7,9%</b> |
| Aplicações Financeiras                          | 14,8            | 3,4             | -               | n.a.         | n.a.         |
| Tributos a Recuperar                            | 82,0            | 108,6           | 105,2           | 28,3%        | -3,1%        |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido | 134,8           | 205,5           | 242,2           | 79,7%        | 17,9%        |
| Adiantamentos a Produtores                      | 63,5            | 53,3            | 77,4            | 21,9%        | 45,2%        |
| Partes Relacionadas                             | 5,4             | 183,9           | 61,0            | 1021,9%      | -66,9%       |
| Estoques                                        | 10,9            | 9,5             | 8,9             | -19,1%       | -7,0%        |
| Depósitos Judiciais                             | 36,2            | 45,5            | 45,8            | 26,5%        | 0,8%         |
| Ativo de Indenização                            | 304,0           | 302,5           | 302,6           | -0,5%        | 0,0%         |
| Outros Ativos Longo Prazo                       | 8,4             | 10,5            | 7,0             | -16,5%       | -33,4%       |
| <b>Ativo Permanente</b>                         | <b>4.119,8</b>  | <b>4.053,0</b>  | <b>4.378,3</b>  | <b>6,3%</b>  | <b>8,0%</b>  |
| Investimentos                                   | 290,6           | 90,6            | 90,5            | -68,8%       | 0,0%         |
| Imobilizado Líquido                             | 2.387,4         | 2.570,7         | 2.763,4         | 15,8%        | 7,5%         |
| Ativo Intangível                                | 1.165,6         | 1.132,8         | 1.205,1         | 3,4%         | 6,4%         |
| Ativos de Direito de Uso                        | 248,3           | 231,0           | 291,3           | 17,3%        | 26,1%        |
| Propriedades de Investimento                    | 27,9            | 27,9            | 27,9            | 0,0%         | 0,0%         |
|                                                 |                 |                 |                 | n.a.         | n.a.         |
| <b>Ativo Total</b>                              | <b>11.894,5</b> | <b>11.340,2</b> | <b>12.320,2</b> | <b>3,6%</b>  | <b>8,6%</b>  |
| <b>Passivo Circulante</b>                       | <b>3.491,0</b>  | <b>4.218,5</b>  | <b>4.000,1</b>  | <b>14,6%</b> | <b>-5,2%</b> |
| Fornecedores                                    | 1.202,7         | 1.370,0         | 1.226,6         | 2,0%         | -10,5%       |
| Empréstimos e Financiamentos                    | 1.258,2         | 1.529,1         | 1.597,8         | 27,0%        | 4,5%         |
| Derivativos                                     | -               | 3,63            | 17,0            | n.a.         | 370,0%       |
| Debêntures                                      | 571,6           | 898,2           | 706,7           | 23,6%        | -21,3%       |
| Passivo de Arrendamento                         | 48,8            | 50,7            | 62,9            | 28,8%        | 24,0%        |
| Adiantamento a Clientes                         | 47,2            | 55,1            | 39,5            | -16,3%       | -28,3%       |
| Partes Relacionadas                             | 30,5            | 30,2            | 33,2            | 8,7%         | 9,9%         |
| Salários, Provisões e Contribuições Sociais     | 92,3            | 80,1            | 97,6            | 5,8%         | 21,7%        |
| Dividendos e JCP a Pagar                        | 7,0             | 7,1             | 7,1             | 1,5%         | 0,0%         |
| Impostos a Pagar                                | 44,0            | 44,7            | 65,3            | 48,6%        | 46,1%        |
| Provisão para férias e Encargos                 | 76,4            | 72,2            | 83,2            | 8,9%         | 15,2%        |
| Parcelamento de Impostos                        | 4,9             | -               | -               | n.a.         | n.a.         |
| Contas a pagar aquisição de Investimentos       | 8,8             | 9,4             | 9,3             | 6,6%         | -0,3%        |
| Outros Passivos Circulantes                     | 98,8            | 68,2            | 54,0            | -45,4%       | -20,9%       |
| <b>Passivo Longo Prazo</b>                      | <b>4.850,2</b>  | <b>3.691,6</b>  | <b>4.871,6</b>  | <b>0,4%</b>  | <b>32,0%</b> |
| Empréstimos e Financiamentos                    | 1.536,5         | 980,1           | 880,9           | -42,7%       | -10,1%       |
| Passivo de Arrendamento                         | 219,0           | 201,3           | 250,5           | 14,4%        | 24,4%        |
| Debêntures                                      | 2.563,7         | 1.968,7         | 3.189,9         | 24,4%        | 62,0%        |
| Parcelamento de Impostos                        | 9,0             | -               | -               | n.a.         | n.a.         |
| Imposto de Renda Diferido                       | 45,2            | 42,9            | 51,1            | 13,0%        | 19,1%        |
| Provisão para Demandas Judiciais                | 373,2           | 381,9           | 385,3           | 3,2%         | 0,9%         |
| Contas a pagar aquisição de Investimentos       | 80,0            | 82,9            | 82,5            | 3,1%         | -0,5%        |
| Outros Passivos Longo Prazo                     | 23,4            | 33,6            | 31,4            | 33,9%        | -6,7%        |
| <b>Passivo Total</b>                            | <b>8.341,3</b>  | <b>7.910,1</b>  | <b>8.871,7</b>  | <b>6,4%</b>  | <b>12,2%</b> |
|                                                 |                 |                 |                 | n.a.         | n.a.         |
| 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                              | 1.679,9         | 1.821,8         | 1.796,8         | 7,0%         | -1,4%        |
| Reserva de Capital                              | 24,3            | 25,2            | 26,1            | 7,3%         | 3,5%         |
| Lucros acumulados do período                    | 241,6           | 144,7           | 188,8           | -21,9%       | 30,4%        |
| Ajuste de Avaliação Patrimonial                 | (21,1)          | (21,1)          | (21,1)          | 0,0%         | 0,0%         |
| Outros Resultados Abrangentes                   | 758,9           | 589,6           | 588,1           | -22,5%       | -0,3%        |
| Participação de acionistas não controladores    | 0,3             | 0,3             | 0,3             | 11,2%        | 3,2%         |
| <b>Patrimônio Líquido</b>                       | <b>3.553,3</b>  | <b>3.430,0</b>  | <b>3.448,5</b>  | <b>-2,9%</b> | <b>0,5%</b>  |
| <b>Passivo Total &amp; Patrimônio Líquido</b>   | <b>11.894,5</b> | <b>11.340,2</b> | <b>12.320,2</b> | <b>3,6%</b>  | <b>8,6%</b>  |



## Demonstrações de Resultado Consolidado

| Demonstrativos (em R\$ milhões)                                          | 3T24           | 2T25           | 3T25           | 3T25         | 3T25          |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Data Fechamento                                                          | nov-24         | ago-25         | nov-25         | VS 3T24      | VS 2T25       |
| <b>Receita Bruta</b>                                                     | <b>3.555,0</b> | <b>3.430,6</b> | <b>3.400,8</b> | <b>-4,3%</b> | <b>-0,9%</b>  |
| (-) Deduções de Vendas                                                   | (450,4)        | (451,0)        | (455,5)        | 1,1%         | 1,0%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>3.104,6</b> | <b>2.979,7</b> | <b>2.945,3</b> | <b>-5,1%</b> | <b>-1,2%</b>  |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (2.570,4)      | (2.305,9)      | (2.276,1)      | -11,4%       | -1,3%         |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>534,2</b>   | <b>673,8</b>   | <b>669,2</b>   | <b>25,3%</b> | <b>-0,7%</b>  |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.                                   | (447,3)        | (497,9)        | (509,5)        | 13,9%        | 2,3%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 16,1           | 7,8            | 2,4            | -84,9%       | -68,9%        |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>103,1</b>   | <b>183,7</b>   | <b>162,1</b>   | <b>57,3%</b> | <b>-11,7%</b> |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (115,2)        | (141,6)        | (149,9)        | 30,1%        | 5,9%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>(12,2)</b>  | <b>42,1</b>    | <b>12,2</b>    | <b>n.a.</b>  | <b>-71,0%</b> |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 56,5           | 36,6           | 31,8           | -43,6%       | -13,0%        |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>44,4</b>    | <b>78,7</b>    | <b>44,1</b>    | <b>-0,6%</b> | <b>-44,0%</b> |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |              |               |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 44,4           | 78,7           | 44,1           | -0,6%        | -44,0%        |
| (-) Resultado Financeiro Líquido                                         | 115,2          | 141,6          | 149,9          | 30,1%        | 5,9%          |
| (-) Imposto de Renda / CSLL                                              | (56,5)         | (36,6)         | (31,8)         | -43,6%       | -13,0%        |
| (-) Depreciação e Amortização                                            | 68,3           | 66,9           | 76,7           | 12,3%        | 14,6%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>171,3</b>   | <b>250,6</b>   | <b>238,8</b>   | <b>39,4%</b> | <b>-4,7%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |              |               |
| Margem Bruta                                                             | 17,2%          | 22,6%          | 22,7%          | 5,5pp        | 0,1pp         |
| Margem EBITDA                                                            | 5,5%           | 8,4%           | 8,1%           | 2,6pp        | -0,3pp        |
| Margem Líquida                                                           | 1,4%           | 2,6%           | 1,5%           | 0,1pp        | -1,1pp        |

## Demonstrações de Resultado por Segmento

|                                                                          |                |                |                |                |                |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Brasil</b>                                                            | <b>3T24</b>    | <b>2T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    |
| <b>Data Fechamento</b>                                                   | <b>nov-24</b>  | <b>ago-25</b>  | <b>nov-25</b>  | <b>VS 3T24</b> | <b>VS 2T25</b> |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>2.194,4</b> | <b>2.065,7</b> | <b>2.069,5</b> | <b>-5,7%</b>   | <b>0,2%</b>    |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (1.853,2)      | (1.600,2)      | (1.596,5)      | -13,8%         | -0,2%          |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>341,2</b>   | <b>465,4</b>   | <b>473,0</b>   | <b>38,6%</b>   | <b>1,6%</b>    |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (321,2)        | (329,8)        | (353,8)        | 10,1%          | 7,3%           |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 16,1           | 2,6            | (2,1)          | n.a.           | n.a.           |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>36,1</b>    | <b>138,2</b>   | <b>117,1</b>   | <b>224,4%</b>  | <b>-15,3%</b>  |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (92,7)         | (127,8)        | (134,0)        | 44,6%          | 4,8%           |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>(56,6)</b>  | <b>10,4</b>    | <b>(16,9)</b>  | <b>-70,1%</b>  | <b>n.a.</b>    |
| Total Imposto de Renda / CSLL                                            | 71,2           | 33,7           | 28,4           | -60,1%         | -15,8%         |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>14,6</b>    | <b>44,1</b>    | <b>11,5</b>    | <b>-21,0%</b>  | <b>-73,9%</b>  |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |                |                |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 14,6           | 44,1           | 11,5           | -21,0%         | -73,9%         |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 92,7           | 127,8          | 134,0          | 44,6%          | 4,8%           |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | (71,2)         | (33,7)         | (28,4)         | -60,1%         | -15,8%         |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 45,9           | 45,3           | 46,8           | 2,0%           | 3,5%           |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>82,0</b>    | <b>183,5</b>   | <b>163,9</b>   | <b>99,9%</b>   | <b>-10,7%</b>  |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |                |                |
| Margem Bruta                                                             | 15,5%          | 22,5%          | 22,9%          | 7,3pp          | 0,3pp          |
| Margem EBITDA                                                            | 3,7%           | 8,9%           | 7,9%           | 4,2pp          | -1,0pp         |
| Margem Líquida                                                           | 0,7%           | 2,1%           | 0,6%           | -0,1pp         | -1,6pp         |
| <b>Internacional</b>                                                     | <b>3T24</b>    | <b>2T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    | <b>3T25</b>    |
| <b>Data Fechamento</b>                                                   | <b>nov-24</b>  | <b>ago-25</b>  | <b>nov-25</b>  | <b>VS 3T24</b> | <b>VS 2T25</b> |
| <b>Receita Líquida</b>                                                   | <b>910,3</b>   | <b>914,0</b>   | <b>875,8</b>   | <b>-3,8%</b>   | <b>-4,2%</b>   |
| (-) Custo das Vendas e Serviços                                          | (717,2)        | (705,7)        | (679,6)        | -5,2%          | -3,7%          |
| <b>Lucro Bruto</b>                                                       | <b>193,0</b>   | <b>208,3</b>   | <b>196,2</b>   | <b>1,6%</b>    | <b>-5,8%</b>   |
| (-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm                                    | (126,1)        | (168,1)        | (155,7)        | 23,5%          | -7,4%          |
| (+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial | 0,0            | 5,2            | 4,5            | 16046,4%       | -13,5%         |
| <b>Lucro Operacional (EBIT)</b>                                          | <b>67,0</b>    | <b>45,5</b>    | <b>45,0</b>    | <b>-32,8%</b>  | <b>-1,0%</b>   |
| (+/-) Resultado Financeiro                                               | (22,6)         | (13,7)         | (15,9)         | -29,6%         | 15,7%          |
| <b>Resultado antes Impostos</b>                                          | <b>44,4</b>    | <b>31,7</b>    | <b>29,1</b>    | <b>-34,4%</b>  | <b>-8,2%</b>   |
| (+/-) Total Imposto de Renda / CSLL                                      | (14,6)         | 2,9            | 3,4            | n.a.           | 19,5%          |
| <b>Lucro/Prejuízo Líquido</b>                                            | <b>29,8</b>    | <b>34,6</b>    | <b>32,6</b>    | <b>9,3%</b>    | <b>-5,9%</b>   |
| <b>Reconciliação EBITDA</b>                                              |                |                |                |                |                |
| Lucro/Prejuízo Líquido                                                   | 29,8           | 34,6           | 32,6           | 9,3%           | -5,9%          |
| (+) Resultado Financeiro Líquido                                         | 22,6           | 13,7           | 15,9           | -29,6%         | 15,7%          |
| (+) Imposto de Renda / CSLL                                              | 14,6           | (2,9)          | (3,4)          | n.a.           | 19,5%          |
| (+) Depreciação e Amortização                                            | 22,4           | 21,6           | 29,8           | 33,4%          | 37,9%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                                        | <b>89,4</b>    | <b>67,1</b>    | <b>74,9</b>    | <b>-16,2%</b>  | <b>11,6%</b>   |
| <b>Margens</b>                                                           |                |                |                |                |                |
| Margem Bruta                                                             | 21,2%          | 22,8%          | 22,4%          | 1,2pp          | -0,4pp         |
| Margem EBITDA                                                            | 9,8%           | 7,3%           | 8,5%           | -1,3pp         | 1,2pp          |
| Margem Líquida                                                           | 3,3%           | 3,8%           | 3,7%           | 0,4pp          | -0,1pp         |

## Fluxo de Caixa

| Fluxo de Caixa                                        |                |                |                |               |               |
|-------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Em R\$ Milhões                                        | 3T24           | 2T25           | 3T25           | 3T25          | 3T25          |
| Data Fechamento                                       | nov-24         | ago-25         | nov-25         | VS 3T24       | VS 2T25       |
| Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição Social | (12,2)         | 42,1           | 12,2           | n.a.          | -71,0%        |
| Resultado de Equiv. Patrimonial                       | -              | (6,2)          | (1,3)          | n.a.          | -79,3%        |
| Encargos Financeiros provisionados                    | 106,2          | 177,6          | 190,3          | 79,1%         | 7,2%          |
| Juros provisionados - Passivo Arrendamento            | 4,0            | 4,0            | 6,2            | 52,5%         | 55,5%         |
| Provisão Devedores Duvidosos                          | (5,8)          | (0,4)          | 3,6            | n.a.          | n.a.          |
| Provisão para Descontos                               | 2,4            | (2,3)          | 8,7            | 268,0%        | n.a.          |
| Provisão Demandas Judiciais                           | (26,7)         | 8,8            | 6,5            | n.a.          | -26,1%        |
| Provisão (Reversão) outras contas                     | (0,2)          | (8,1)          | 0,4            | n.a.          | n.a.          |
| Depreciação                                           | 68,3           | 66,9           | 76,7           | 12,3%         | 14,6%         |
| Baixa bens do Imobilizado e Intangível                | 6,8            | (16,6)         | 0,3            | -96,3%        | n.a.          |
| Baixa - ativo de direito de uso                       | (4,1)          | -              | (2,7)          | -35,6%        | n.a.          |
| Ações Outorgadas                                      | 2,1            | 1,3            | 1,3            | -37,2%        | -0,1%         |
| <b>Recursos de Operações</b>                          | <b>140,8</b>   | <b>267,1</b>   | <b>302,3</b>   | <b>114,7%</b> | <b>13,2%</b>  |
| <b>Ativo Circulante</b>                               | <b>(204,7)</b> | <b>1.051,1</b> | <b>8,8</b>     | <b>n.a.</b>   | <b>-99,2%</b> |
| Contas a Receber                                      | (204,7)        | 384,7          | (270,4)        | 32,1%         | n.a.          |
| Estoque                                               | 117,1          | 707,2          | 177,3          | 51,4%         | -74,9%        |
| Impostos a Recuperar                                  | (15,0)         | (12,1)         | 12,9           | n.a.          | n.a.          |
| Partes Relacionadas                                   | (113,2)        | (12,0)         | 55,0           | n.a.          | n.a.          |
| Outros Ativos Circulantes                             | 11,2           | (16,7)         | 34,0           | 204,7%        | n.a.          |
| <b>Passivo Circulante</b>                             | <b>(152,0)</b> | <b>(968,6)</b> | <b>(401,6)</b> | <b>164,3%</b> | <b>-58,5%</b> |
| Fornecedores                                          | 7,6            | (826,3)        | (232,2)        | n.a.          | -71,9%        |
| Sal., Prov. e Contr. Sociais                          | 21,1           | 11,3           | 28,6           | 35,2%         | 153,5%        |
| Obrigações Tributárias                                | 4,9            | (1,7)          | 15,9           | 220,9%        | n.a.          |
| Partes Relacionadas                                   | (2,1)          | 4,3            | 2,7            | n.a.          | -37,9%        |
| Adiantamento a Clientes                               | 8,6            | 22,0           | (15,6)         | n.a.          | n.a.          |
| Outros Passivos Circulantes e não circulantes         | (14,5)         | (36,4)         | (46,2)         | 217,8%        | 26,9%         |
| Juros pagos sobre Empréstimos                         | (174,2)        | (144,0)        | (152,0)        | -12,8%        | 5,5%          |
| Pagamento de IRPJ e CSLL                              | (3,4)          | 2,3            | (2,8)          | -17,0%        | n.a.          |
| <b>Fluxo de Caixa de Operações</b>                    | <b>(215,8)</b> | <b>349,6</b>   | <b>(90,5)</b>  | <b>-58,1%</b> | <b>n.a.</b>   |
| Aplicações Financeiras                                | (0,4)          | (2,2)          | 3,4            | n.a.          | n.a.          |
| Dividendos Recebidos                                  | -              | 0,5            | 0,0            | n.a.          | -99,8%        |
| Venda Imobilizado                                     | 0,0            | 0,6            | 0,2            | 1975,0%       | -59,0%        |
| Adições a Investimentos                               | 0,0            | 0,1            | (0,1)          | n.a.          | n.a.          |
| Adições Imobilizado e Intangível                      | (83,7)         | (155,3)        | (95,4)         | 14,0%         | -38,6%        |
| Caixa advindo de aquisições/subsidiárias              | -              | -              | 4,2            | n.a.          | n.a.          |
| Encerramento de Coligadas                             | -              | -              | 9,2            | n.a.          | n.a.          |
| <b>Fluxo de Caixa de Investimentos</b>                | <b>(297,9)</b> | <b>(156,3)</b> | <b>(78,4)</b>  | <b>-73,7%</b> | <b>-49,8%</b> |
| Captação de Empréstimos                               | 600,4          | 494,3          | 1.732,0        | 188,5%        | 250,4%        |
| Liquidação de Empréstimos                             | (971,6)        | (335,6)        | (894,8)        | -7,9%         | 166,7%        |
| Pagamentos de passivo de arrendamento                 | (17,3)         | (17,1)         | (22,6)         | 30,9%         | 32,2%         |
| Dividendos e JSCP                                     | (25,0)         | (25,0)         | (25,0)         | 0,0%          | 0,0%          |
| Liquidação de derivativos                             | -              | (12,9)         | (2,9)          | n.a.          | -77,3%        |
| <b>Fluxo de Caixa Financiamento</b>                   | <b>(413,5)</b> | <b>103,7</b>   | <b>786,5</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>658,6%</b> |
| Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes           | 109,9          | (14,1)         | 7,0            | -93,6%        | n.a.          |
| <b>Variação em Disponibilidades</b>                   | <b>(817,3)</b> | <b>282,9</b>   | <b>624,6</b>   | <b>n.a.</b>   | <b>120,8%</b> |
| Disponibilidades Início Período                       | 2.648,4        | 1.624,3        | 1.907,1        | -28,0%        | 17,4%         |
| Disponibilidades Final Período                        | 1.831,1        | 1.907,1        | 2.531,8        | 38,3%         | 32,8%         |



# Earnings Release

3Q25

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

## Q&A

Time:  
11h00 (BRT)  
9h00 (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

## Investor Relations

Jenifer Nicolini  
Flavio Rios  
Marco Correia  
Rodrigo Perrone  
Contact:  
ri@camil.com.br



## CAMIL ANNOUNCES THE RESULTS FOR 3Q25

Camil reports Net Revenue of R\$2.9 billion, with EBITDA of R\$239 million and a margin of 8.1% in 3Q25

São Paulo, January 14, 2026 – Camil Alimentos S.A. (“Camil” or the “Companhia”) (B3: CAML3) announces its results for the third quarter of 2025 (3Q25 – September 2025 to November 2025). In this earnings release, the information is presented in accordance with IFRS and represents the Company’s consolidated results in millions of Brazilian reais (R\$), with year-over-year (YoY) comparisons to the third quarter of 2024 (3Q24 – September 2024 to November 2024) and quarter-over-quarter (QoQ) comparisons to the second quarter of 2025 (2Q25 – June 2025 to August 2025), unless otherwise stated.

### Highlights

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Volumes</b>         | In 3Q25, volume increased <b>14.0% YoY</b> , reaching <b>616.0 thousand tons</b> , driven by growth in the <b>international segment (+59.4% YoY)</b> and high growth products in Brazil ( <b>+22.7% YoY</b> ), partially offset by a decline in high-turnover products in Brazil. |
| <b>Net Revenue</b>     | Gross Revenue of R\$3.4 billion in 3Q25 (-4.3% YoY and -0.9% QoQ) and Net Revenue of R\$2.9 billion in 3Q25 (-5.1% YoY and -1.2% QoQ).                                                                                                                                            |
| <b>Gross Profit</b>    | Gross Profit of R\$669 million in 3Q25 (+25.3% YoY and -0.7% QoQ), with a gross margin of 22.7% (+5.5pp YoY and +0.1pp QoQ).                                                                                                                                                      |
| <b>EBITDA</b>          | EBITDA of R\$238.8 million (+39.4% YoY and -4.7% QoQ), with an EBITDA margin of 8.1% (+2.6pp YoY and -0.3pp QoQ).                                                                                                                                                                 |
| <b>Net Income/Loss</b> | Net Income of R\$44.1 million (-0.6% YoY and -44.0% QoQ), with a net margin of 1.5% (+0.1pp YoY and -1.1pp QoQ).                                                                                                                                                                  |
| <b>Capex</b>           | Capex of R\$95.4 million in the quarter (+14.0% YoY and -38.6% QoQ).                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Indebtedness</b>    | Net Debt / LTM EBITDA of 4.2x (stable YoY) in 3Q25.                                                                                                                                                                                                                               |

| Highlights              | 3Q24    | 2Q25    | 3Q25    | 3Q25    | 3Q25    |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Closing Date            | Nov-24  | Aug-25  | Nov-25  | VS 3Q24 | VS 2Q25 |
| Gross Revenues          | 3,555.0 | 3,430.6 | 3,400.8 | -4.3%   | -0.9%   |
| Net Revenues            | 3,104.6 | 2,979.7 | 2,945.3 | -5.1%   | -1.2%   |
| Gross Profit            | 534.2   | 673.8   | 669.2   | 25.3%   | -0.7%   |
| Gross Margin (%)        | 17.2%   | 22.6%   | 22.7%   | 5.5pp   | 0.1pp   |
| EBITDA                  | 171.3   | 250.6   | 238.8   | 39.4%   | -4.7%   |
| EBITDA Margin (%)       | 5.5%    | 8.4%    | 8.1%    | 2.6pp   | -0.3pp  |
| Net Income/Loss         | 44.4    | 78.7    | 44.1    | -0.6%   | -44.0%  |
| Net Margin (%)          | 1.4%    | 2.6%    | 1.5%    | 0.1pp   | -1.1pp  |
| Capex ex M&A            | 83.7    | 155.3   | 95.4    | 14.0%   | -38.6%  |
| Net Debt/LTM EBITDA (x) | 4.2x    | 4.1x    | 4.2x    | 0.0x    | 0.1x    |
| Highlights              | 3Q24    | 2Q25    | 3Q25    | 3Q25    | 3Q25    |
| Volumes ('000 ton)      | Nov-24  | Aug-25  | Nov-25  | VS 3Q24 | VS 2Q25 |
| Volume - Consolidated   | 540.3   | 634.2   | 616.0   | 14.0%   | -2.9%   |
| Brazil                  | 383.9   | 397.4   | 366.6   | -4.5%   | -7.7%   |
| High Turnover           | 338.3   | 352.1   | 310.8   | -8.2%   | -11.8%  |
| High Growth             | 45.5    | 45.2    | 55.9    | 22.7%   | 23.6%   |
| International           | 156.4   | 236.8   | 249.3   | 59.4%   | 5.3%    |

Classification by category:

**High Turnover:** Brazil categories of grains (rice, beans and other grains) and sugar.

**High Growth:** Brazil categories of canned fish, pasta, cookies and coffee.

**International:** Uruguay, Chile, Ecuador and Paraguay.



## Table of Contents

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| Highlights                                 | 1  |
| Management's Message                       | 3  |
| Key Events                                 | 4  |
| ESG                                        | 4  |
| Awards and Recognitions                    | 4  |
| Operating Performance                      | 7  |
| Consolidated Income Statement              | 9  |
| Income Statement by Segment                | 9  |
| Financial Performance                      | 10 |
| Shareholding structure and Performance     | 14 |
| Market Calendar                            | 14 |
| Disclaimer                                 | 15 |
| Appendix – Quarterly Financial Information | 16 |

## Management's Message

---

In 3Q25, Camil reported net revenue of R\$2.9 billion, with EBITDA of R\$239 million (+39% YoY) and an EBITDA margin of 8.1% (+2.6pp YoY). From an operational standpoint, consolidated volumes increased by 14% year over year, mainly driven by the international operation and high growth products in Brazil.

In the high-turnover category in Brazil (grains and sugar), the grains segment delivered positive volume performance, partially offset by lower prices during the period. In terms of sugar, we observed a decline in volumes due to the reduction of spot export shipments in the quarter, which had been present in the YoY and QoQ comparison bases. However, it is important to highlight that this effect was offset by improved profitability in the category, which continues to deliver stronger results in the current fiscal year compared to prior years.

In the high growth categories, we delivered volume growth, driven by advances in seafood, pasta, coffee, and biscuits, resulting from our ongoing commercial and operational initiatives that reinforce our strategy of growing through a higher value-added category mix. In canned fish, we recorded volume growth in both year-over-year and sequential comparisons, reflecting the onset of the category's peak seasonality. In wheat-based products (pasta and biscuits), we continue to implement initiatives aimed at strengthening profitability and sustaining category expansion. In coffee, we observed continued growth in volumes and profitability, supported by portfolio expansion and the ongoing investments in brands and distribution channels.

In the international market, Uruguay remained the key highlight, sustaining export growth supported by the greater availability of rice from the most recent harvest. Conversely, profitability was pressured in Peru, reflecting the challenging local environment over the past few quarters. On September 1, we announced the completion of the transaction that marked our entry into the Paraguayan rice market, expanding our Latin American platform and strengthening the diversification of rice sourcing in the region. The results of the acquired company are already reflected in the 3Q25 disclosure materials.

With more than six decades of operations, we continue to strengthen our position through a portfolio of well-recognized brands, operational excellence, and a strategic agenda focused on value creation. We are confident that the combination of disciplined execution and close relationships with customers, consumers, and other stakeholders will continue to drive resilient and sustainable growth, further enhancing Camil's leadership among the leading branded food companies in Latin America.

**Luciano Quartiero**

Chief Executive Officer

**Flavio Vargas**

Chief Financial Officer and Investor Relations Officer

## Main Events

### December 2025: Dividend Approval

In December 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of dividends totaling R\$420.0 million (gross), to be distributed from retained earnings and accumulated profits recorded in the Interim Financial Statements for the period ended November 30, 2025. The dividends will be paid in 12 installments, between March 2026 and December 2028.

### November 2025: Approval of Dividends and Interest on Equity (IoE)

In November 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of Dividends and Interest on Equity (IoE) in the amount of R\$25 million, corresponding to a gross amount per share of approximately R\$0.07, with payment made on December 12, 2025.

### November 2025: Conclusion of the 15<sup>th</sup> Debenture Issuance

In November 2025, the Company completed its 15th issuance of non-convertible debentures, linked to the 389th issuance of Agribusiness Receivables Certificates (CRA) by Eco Securitizadora, totaling R\$1.25 billion.

### September 2025: Corporate Governance Report

In September 2025, Camil published its 2025 Brazilian Corporate Governance Report, maintaining a high level of compliance and further strengthening its governance practices. The report is available on the Company's Investor Relations website.

### September 2025: Completion of the Acquisition in Paraguay

On September 1, 2025, following the corporate reorganization and fulfillment of precedent conditions, the acquisition of 100% of the shares of Villa Oliva Rice S.A. by Camilatam S.A. (a subsidiary of the Company) was completed, formalizing the Company's entry into the Paraguayan rice market and expanding its presence in the food segment across South America.

## ESG

In 2025, Camil made structured progress in its ESG agenda, integrating environmental, social, and governance criteria into day-to-day decisions and processes to strengthen the long-term sustainability of the business and value creation. We conducted a comprehensive review of our materiality matrix, supported by active listening and engagement with strategic stakeholders across all countries in which Camil operates. As a result of this process, we identified 11 key topics, allocated across the responsible areas and executive leadership, which work in an integrated manner to guide the Company's initiatives and priorities end to end.



It is worth noting, within the governance dimension, the publication of the Brazilian Corporate Governance Report, in which the Company presents and details its practices in accordance with the "comply or explain" model of the Brazilian Corporate Governance Code (CBGC). The report is available both on the CVM website and on Camil's Investor Relations page.

The Company continues to advance initiatives aligned with the principles of the UN Global Compact and the goals of the Sustainable Development Goals (SDGs). In recognition of this ongoing commitment, the Company has been included, for the third consecutive year, in the B3 Corporate Sustainability Index (ISE) portfolio. We extend our sincere appreciation to all partners for joining us in building a more sustainable future.

## Awards and Recognitions

③ **APAS Acontece Award:** Recognition granted by APAS to companies that stand out for regional relevance, service capability, and contribution to the development of the São Paulo food retail sector; Camil was awarded in the Grocery Commodities category.

③ **POPAl Award:** The Leading award in Brazilian retail, recognizing excellence in point-of-sale (POS) projects, including visual merchandising, communication, and displays; awarded for the Coqueiro Sardines display.

③ **Folha Top of Mind – 35<sup>th</sup> Edition:** Recognition in Brazil's largest brand awareness survey; Camil (Beans) – Six-time Champion (6th consecutive year) and Coqueiro (Sardines) – Three-time Champion (3rd consecutive year).

③ **Institutional Investor 2025 Ranking:** The 2025 results reinforce Camil as a benchmark in governance, transparency and investor relations in Latin America:

- In the **overall ranking (large, mid and small caps)**, we reached **top 10** in all categories and ranked **#1 in Best Investor Event**;
- In the Small Caps category, Camil ranked first in all evaluated categories:  
**Best CEO – Luciano Quartiero, Best CFO – Flavio Vargas, Best IR Professional – Jenifer Nicolini, Best Company Board, Best ESG Program, Best Investor/Analyst Event, Best IR Program e Best IR Team.**



**Camil:** The brand successfully concluded the institutional campaign *“Ícones da Brasilidade”*, launched in June in partnership with singer **Thiaguinho**. The campaign aimed to reinforce **rice and beans as the foundation of Brazilian cuisine and the Brazilian success story**. The initiative delivered **strong digital performance**, reaching **millions of users** in the **São Paulo**

and **Minas Gerais** markets. The brand continues to maintain a **strong presence** in the artist’s *“Tardezinha 10 Anos”* tour, featuring standout activations such as the *“Boteco Camil”*, a space dedicated to the distribution of **classic Brazilian dishes** prepared with the brand’s products. In addition, the brand sustained its **communication and exposure across all other tour locations**, maximizing **nationwide visibility**.

Within the social responsibility pillar, the expansion of the Grãos da Base Business School was announced. The program, which supports small entrepreneurs in the gastronomy sector, opened new cohorts in partnership with the renowned Instituto Capim Santo, founded by Chef Morena Leite, who will also act as an ambassador of the initiative. This effort reinforces the brand’s commitment to providing management tools and culinary techniques to support the growth and scalability of these businesses.

**Would like to learn more about Camil’s initiatives? [Visit the Camil grains brand website.](#)**

**União – Novo Café Espresso:** The quarter began with the brand’s **official sponsorship of the 36th São Paulo Biennial**, and in September, União launched the campaign *“A cada cápsula, um convite”*, spanning **digital channels and urban furniture** in **São Paulo and Rio de Janeiro**, in addition to a **high-visibility activation at Parque Villa-Lobos**, where cabins of **Latin America’s largest Ferris wheel** were transformed into **thematic capsules for immersive experiences**. The brand also introduced a **multiplatform content project** focused on **coffee rituals** and participated in the **OESP Gala na Sala**, strengthening its presence in territories that combine **tradition, culture, and social impact**.



In November, União launched the **Up na Copa by União** cultural contest, an initiative aimed at the **corporate environment**, awarding companies with **one year of products** and the **redesign of their office pantries**. To boost the campaign, the brand carried out the **Copa Truck by União**, a traveling activation that brought a **customized truck** to major corporate buildings in São Paulo, offering **tastings and brand activations**. The project featured **influencers and LinkedIn Top Voices** — **Carolina Martins, Andrea Schwarz, and Pacete** — as well as creator **Menzinho (Fausto Carvalho)**, amplifying conversations around **culture, collaboration, and productivity**. Collectively, these initiatives **reached more than 8 million people**, in addition to **thousands of in-person interactions**.



In addition, **União celebrated 115 years of history** and kicked off commemorations that will run through **December**, through a **merchandising initiative on MasterChef Confeitaria**, a YouTube hit reaching **over 1 million views per episode**. This initiative integrated the brand into **Brazil’s leading culinary content**, expanding its reach among consumers with strong affinity for the category. The appearance highlighted the brand’s **115th anniversary**, reinforcing its **strategic presence in the confectionery segment** and contributing to the **strengthening of brand equity**.

In parallel, the brand’s participation in **Brunch Weekend** during **October and November** expanded the **out-of-home consumption experience**, connecting **União with renowned chefs**.

**Would like to learn more about União’s initiatives? [Visit the União brand website.](#)**

**Coqueiro:** In 3Q25, the Coqueiro brand was named **Top of Mind** in the **canned sardines** category, as the **most spontaneously recalled brand by consumers**, for the **third consecutive year**, reinforcing its **market leadership and relevance**. During the quarter, the brand also launched the new campaign **“A receita mais rápida”**, which strengthens Coqueiro’s positioning as a **partner to consumers in practical, healthy, and flavorful eating**, closely connected to everyday life. The campaign leverages a common consumer behavior—the **search for recipes online**—to translate the brand’s **value proposition in a simple and straightforward manner**.



As a strategic follow-up, **Coqueiro entered into a partnership with Bimbo**, through the **RAP10** brand, bringing together two companies recognized for offering **practical and versatile solutions** for consumers’ daily routines. The collaboration includes **joint presence in Coqueiro’s new advertising film**, **Coqueiro Tuna featured on RAP10 packaging**, and **in-store activations**, enhancing **synergies and retail conversion**.

Would like to learn more about Coqueiro’s initiatives? [Visit the Coqueiro brand website.](#)



**Santa Amália:** Santa Amália strengthened its connection with consumers by unveiling a new communication phase — **“Com Santa Amália qualquer momento vira acontecimento”**. At the beginning of the quarter, the brand launched its new campaign focused on **Minas Gerais**, representing an evolution that continues under the signature **“Santa Amália é mais massa”**, which conveys, in a **light and emotional way**, the brand’s role in transforming **simple moments into special experiences**.



With a focus on **conversion and sales**, the brand intensified its point-of-sale presence across the state of Minas Gerais. The **“Santa Amália é mais massa”** promotion further strengthened consumer engagement and stimulated portfolio conversion, offering daily cash prizes.

Still in the **third quarter**, **Santa Amália** was present at key events on the **regional calendar**, such as **FEMAGRO** in the city of **Machado** and **Fartura Nova Lima**, further reinforcing the brand’s close connection with local culture, gastronomy, and the flavors that are part of everyday life in Minas Gerais.

Would like to learn more about Santa Amália’s initiatives? [Visit the Santa Amália brand website.](#)

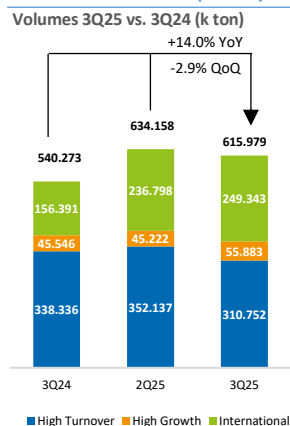
**Mabel:** In 3Q25, the Mabel brand continued to advance its innovation strategy, with the launch of Mabel Cookies and the relaunch of Mabel Filled Biscuits, marking a more structured entry into the indulgent biscuits segment. The launch of Mabel Cookies represents an important step in the brand’s evolution, introducing new textures and flavors aligned with consumer trends and enhancing the relevance of the portfolio among consumers. Innovation stands as a strategic growth pillar, reinforcing the brand’s presence in moments of enjoyment and indulgence.

Would like to learn more about Mabel’s initiatives? [Visit the Santa Amália brand website.](#)



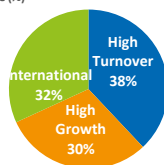
## Operational Performance

### Evolution of Volume (K tons)

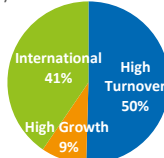


### Breakdown (%)

#### Net Revenue (%)



#### Volume (%)



### 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, biscuits and coffee.

**International:** Uruguay, Chile, Peru, Ecuador and Paraguay.

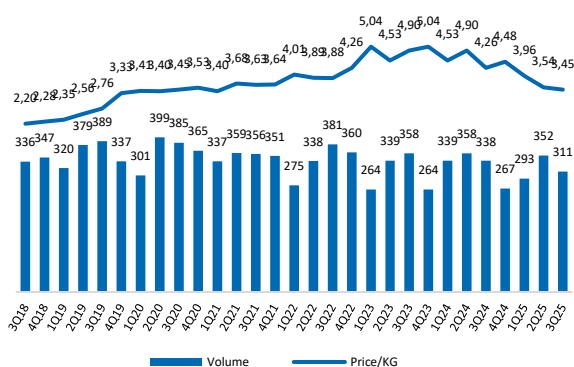
Consolidated volume posted **year-over-year growth of 14.0%**, mainly driven by **the international segment (+59.4% YoY)** during the quarter. It is worth noting that this was the first quarter to include the results of the Paraguay operation. The increase was **partially offset by a decline in volumes in Brazil (-4.5% YoY)**, primarily impacted by the **high-turnover category (-8.2% YoY)**, reflecting lower spot sugar exports, and partially offset by **growth in the high growth category (+22.7% YoY)**. On a sequential basis, consolidated volume declined **(-2.9% QoQ)**, mainly reflecting the **decrease in Brazil (-7.7% QoQ)**, driven by the **high-turnover category (-11.8% QoQ)**, partially offset by growth in the **high growth category (+23.6% QoQ)** and the **international segment (+5.3% QoQ)**.

## High Turnover



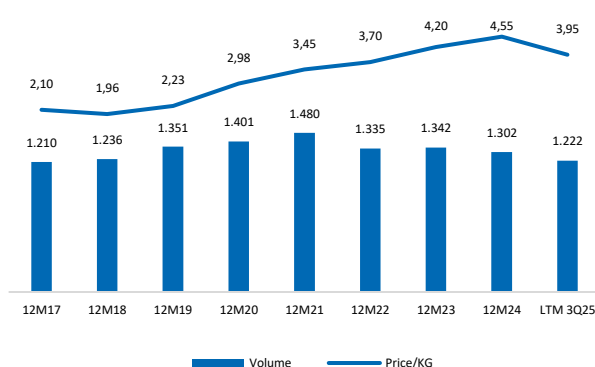
- Volume: 310.8 thousand tons, -8.2% YoY and -11.8% QoQ in 3Q25
- Net Price: R\$3.45/kg, -18.9% YoY and -2.3% QoQ in 3T25
- Sales Mix: In both year-over-year and sequential comparisons, the decline in volumes was concentrated in sugar, in a quarter marked by a lower level of exports. It is worth highlighting the improvement in the category's profitability during the period. This effect was partially offset by higher volumes in grains, which increased on a YoY basis and remained stable sequentially.
- Market: **Rice:** R\$58.82/bag (-49.6% YoY and -13.3% QoQ) in 3Q25; **Beans:** R\$222.78/bag (+0.3% YoY and +4.1% QoQ) in 3Q25; **Sugar:** R\$113.74/bag (-25.9% YoY and -6.4% QoQ) in 3Q25.

### High-Turnover – Historical Quarterly Volume (thousand tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

### High-Turnover – Historical Annual Volume Evolution (thousand tons) and Net Price (R\$/kg)



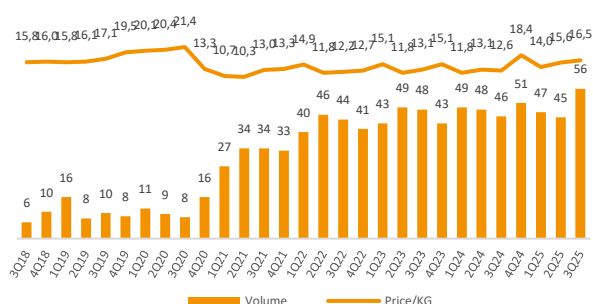
Source: Company

## High Growth



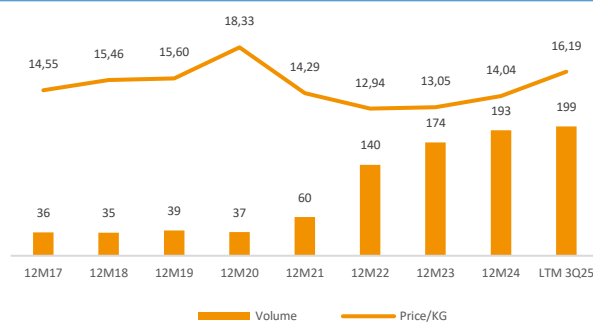
- Volume: 55.9 thousand tons, +22.7% YoY and +23.6% QoQ in 3Q25.
- Net price: R\$16,52/kg, +30.7% YoY and +5.7% QoQ in 3T25
- Sales Mix: High growth volumes increased on both a year-over-year and sequential basis, driven by growth across all categories, reflecting the Company's operational discipline in leveraging high growth categories and the continuous enhancement of its product mix.
- Market: Wheat: R\$1,253.33/ton (-13.4% YoY and -12.5% QoQ) in 3Q25; Coffee: R\$2,218.66/ton (+40.4% YoY and +12.6% QoQ).

High Growth – Historical Volume Evolution (thousand tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

High Growth – Historical Volume Evolution (thousand tons) and Net Price (R\$/kg)

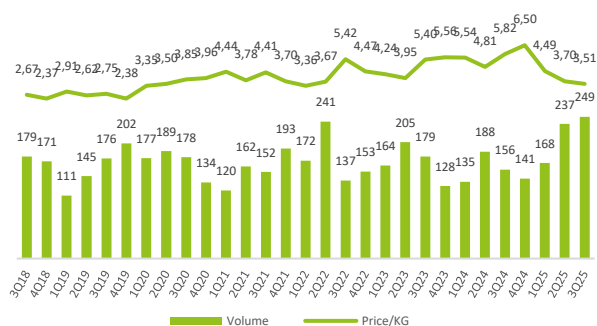


Source: Company

## International

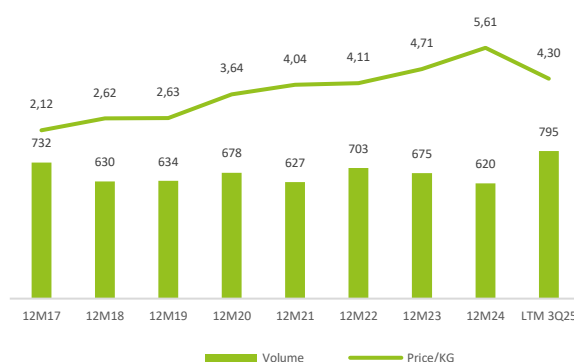
In the **international segment**, sales volume reached **249.4 thousand tons** in **3Q25** (+59.4% YoY and +5.3% QoQ). The Company completed the **acquisition of Villa Oliva Rice in Paraguay on September 1, 2025**, and from that date onward, its results have been **consolidated and are reflected in 3Q25**. The **year-over-year volume growth** was mainly driven by **Uruguay**, due to **higher export levels**, as well as the **inclusion of Paraguay in the quarter**, partially offset by **lower volumes in Peru and Ecuador**. On a **sequential basis**, the increase is explained by the **consolidation of Paraguay** and **volume growth in Peru and Ecuador**.

Historical Quarterly Volume Evolution (Thousand tons)



Source: Company

International – Historical Annual Volume Evolution (thousand tons)



Source: Companhia

## Consolidated Income Statement

| Statements (in R\$ millions)                       | 3Q24           | 2Q25           | 3Q25           | 3Q25         | 3Q25          |
|----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Closing Date                                       | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24      | VS 2Q25       |
| <b>Gross Revenues</b>                              | <b>3,555.0</b> | <b>3,430.6</b> | <b>3,400.8</b> | <b>-4.3%</b> | <b>-0.9%</b>  |
| (-) Sales Deductions                               | (450.4)        | (451.0)        | (455.5)        | 1.1%         | 1.0%          |
| <b>Net Revenues</b>                                | <b>3,104.6</b> | <b>2,979.7</b> | <b>2,945.3</b> | <b>-5.1%</b> | <b>-1.2%</b>  |
| (-) Cost of Sales and Services                     | (2,570.4)      | (2,305.9)      | (2,276.1)      | -11.4%       | -1.3%         |
| <b>Gross Profit</b>                                | <b>534.2</b>   | <b>673.8</b>   | <b>669.2</b>   | <b>25.3%</b> | <b>-0.7%</b>  |
| (-) SG&A                                           | (447.3)        | (497.9)        | (509.5)        | 13.9%        | 2.3%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity | 16.1           | 7.8            | 2.4            | -84.9%       | -68.9%        |
| <b>EBIT</b>                                        | <b>103.1</b>   | <b>183.7</b>   | <b>162.1</b>   | <b>57.3%</b> | <b>-11.7%</b> |
| (+/-) Financial Result                             | (115.2)        | (141.6)        | (149.9)        | 30.1%        | 5.9%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                              | <b>(12.2)</b>  | <b>42.1</b>    | <b>12.2</b>    | <b>n.a.</b>  | <b>-71.0%</b> |
| (-) Total Income Taxes                             | 56.5           | 36.6           | 31.8           | -43.6%       | -13.0%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                             | <b>44.4</b>    | <b>78.7</b>    | <b>44.1</b>    | <b>-0.6%</b> | <b>-44.0%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                       |                |                |                |              |               |
| Net Income/Loss                                    | 44.4           | 78.7           | 44.1           | -0.6%        | -44.0%        |
| (-) Net Financial Result                           | 115.2          | 141.6          | 149.9          | 30.1%        | 5.9%          |
| (-) Income Taxes                                   | (56.5)         | (36.6)         | (31.8)         | -43.6%       | -13.0%        |
| (-) Depreciation and Amortization                  | 68.3           | 66.9           | 76.7           | 12.3%        | 14.6%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                  | <b>171.3</b>   | <b>250.6</b>   | <b>238.8</b>   | <b>39.4%</b> | <b>-4.7%</b>  |
| <b>Margins</b>                                     |                |                |                |              |               |
| Gross Margin                                       | 17.2%          | 22.6%          | 22.7%          | 5.5pp        | 0.1pp         |
| EBITDA Margin                                      | 5.5%           | 8.4%           | 8.1%           | 2.6pp        | -0.3pp        |
| Net Margin                                         | 1.4%           | 2.6%           | 1.5%           | 0.1pp        | -1.1pp        |

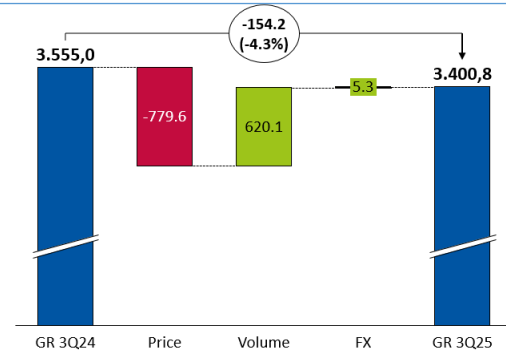
## Income Statement by Segment

| Brazil                                              | 3Q24           | 2Q25           | 3Q25           | 3Q25          | 3Q25          |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Closing Date                                        | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24       | VS 2Q25       |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>2,194.4</b> | <b>2,065.7</b> | <b>2,069.5</b> | <b>-5.7%</b>  | <b>0.2%</b>   |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (1,853.2)      | (1,600.2)      | (1,596.5)      | -13.8%        | -0.2%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>341.2</b>   | <b>465.4</b>   | <b>473.0</b>   | <b>38.6%</b>  | <b>1.6%</b>   |
| (-) SG&A Expenses                                   | (321.2)        | (329.8)        | (353.8)        | 10.1%         | 7.3%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 16.1           | 2.6            | (2.1)          | n.a.          | n.a.          |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>36.1</b>    | <b>138.2</b>   | <b>117.1</b>   | <b>224.4%</b> | <b>-15.3%</b> |
| (+/-) Financial Result                              | (92.7)         | (127.8)        | (134.0)        | 44.6%         | 4.8%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>(56.6)</b>  | <b>10.4</b>    | <b>(16.9)</b>  | <b>-70.1%</b> | <b>n.a.</b>   |
| Total Income Taxes                                  | 71.2           | 33.7           | 28.4           | -60.1%        | -15.8%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>14.6</b>    | <b>44.1</b>    | <b>11.5</b>    | <b>-21.0%</b> | <b>-73.9%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |
| Net Income/Loss                                     | 14.6           | 44.1           | 11.5           | -21.0%        | -73.9%        |
| (+) Net Financial Result                            | 92.7           | 127.8          | 134.0          | 44.6%         | 4.8%          |
| (+) Income Taxes                                    | (71.2)         | (33.7)         | (28.4)         | -60.1%        | -15.8%        |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 45.9           | 45.3           | 46.8           | 2.0%          | 3.5%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>82.0</b>    | <b>183.5</b>   | <b>163.9</b>   | <b>99.9%</b>  | <b>-10.7%</b> |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |
| Gross Margin                                        | 15.5%          | 22.5%          | 22.9%          | 7.3pp         | 0.3pp         |
| EBITDA Margin                                       | 3.7%           | 8.9%           | 7.9%           | 4.2pp         | -1.0pp        |
| Net Margin                                          | 0.7%           | 2.1%           | 0.6%           | -0.1pp        | -1.6pp        |
| International                                       | 3Q24           | 2Q25           | 3Q25           | 3Q25          | 3Q25          |
| Closing Date                                        | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24       | VS 2Q25       |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>910.3</b>   | <b>914.0</b>   | <b>875.8</b>   | <b>-3.8%</b>  | <b>-4.2%</b>  |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (717.2)        | (705.7)        | (679.6)        | -5.2%         | -3.7%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>193.0</b>   | <b>208.3</b>   | <b>196.2</b>   | <b>1.6%</b>   | <b>-5.8%</b>  |
| (-) SG&A Expenses                                   | (126.1)        | (168.1)        | (155.7)        | 23.5%         | -7.4%         |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 0.0            | 5.2            | 4.5            | n.a.          | -13.5%        |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>67.0</b>    | <b>45.5</b>    | <b>45.0</b>    | <b>-32.8%</b> | <b>-1.0%</b>  |
| (+/-) Financial Result                              | (22.6)         | (13.7)         | (15.9)         | -29.6%        | 15.7%         |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>44.4</b>    | <b>31.7</b>    | <b>29.1</b>    | <b>-34.4%</b> | <b>-8.2%</b>  |
| (+/-) Total Income Taxes                            | (14.6)         | 2.9            | 3.4            | n.a.          | 19.5%         |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>29.8</b>    | <b>34.6</b>    | <b>32.6</b>    | <b>9.3%</b>   | <b>-5.9%</b>  |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |
| Net Income/Loss                                     | 29.8           | 34.6           | 32.6           | 9.3%          | -5.9%         |
| (+) Net Financial Result                            | 22.6           | 13.7           | 15.9           | -29.6%        | 15.7%         |
| (+) Income Taxes                                    | 14.6           | (2.9)          | (3.4)          | n.a.          | 19.5%         |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 22.4           | 21.6           | 29.8           | 33.4%         | 37.9%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>89.4</b>    | <b>67.1</b>    | <b>74.9</b>    | <b>-16.2%</b> | <b>11.6%</b>  |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |
| Gross Margin                                        | 21.2%          | 22.8%          | 22.4%          | 1.2pp         | -0.4pp        |
| EBITDA Margin                                       | 9.8%           | 7.3%           | 8.5%           | -1.3pp        | 1.2pp         |
| Net Margin                                          | 3.3%           | 3.8%           | 3.7%           | 0.4pp         | -0.1pp        |

## Financial Performance

### Revenue

Consolidated 3Q25: Gross Revenue Breakdown (R\$ million)



Source: Company

**Gross Revenue** reached **R\$3.4 billion** in the quarter **(-4.3% YoY)**, mainly due to lower prices in the high turnover category and in the international segment, particularly in grains. This decline was partially offset by higher consolidated volumes, driven by growth in the international segment and volume increases across all high growth categories.

**Net Revenue** reached **R\$2.9 billion** in the quarter **(-5.1% YoY)**.

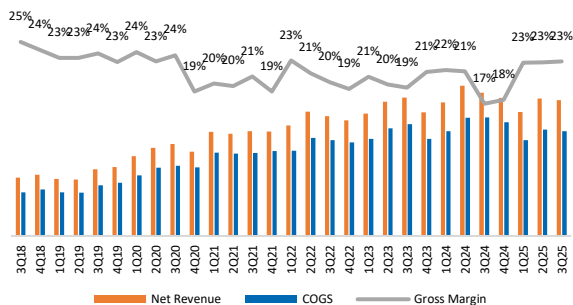
### Costs and Expenses

| Expenses                      | 3Q24             | 2Q25             | 3Q25             | 3Q25         | 3Q25         |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|
| Closing Date                  | Nov-24           | Aug-25           | Nov-25           | VS 3Q24      | VS 2Q25      |
| <b>Expenses by Function</b>   | <b>(3,017.7)</b> | <b>(2,803.8)</b> | <b>(2,785.6)</b> | <b>-7.7%</b> | <b>-0.7%</b> |
| Cost of Products Sold         | (2,570.4)        | (2,305.9)        | (2,276.1)        | -11.4%       | -1.3%        |
| Sales Expenses                | (286.7)          | (331.8)          | (325.4)          | 13.5%        | -1.9%        |
| G&A Expenses                  | (160.6)          | (166.2)          | (184.1)          | 14.6%        | 10.8%        |
| <b>Expenses by Nature</b>     | <b>3Q24</b>      | <b>2Q25</b>      | <b>3Q25</b>      | <b>3Q25</b>  | <b>3Q25</b>  |
| Closing Date                  | Nov-24           | Aug-25           | Nov-25           | VS 3Q24      | VS 2Q25      |
| <b>Expenses by Nature</b>     | <b>(3,017.7)</b> | <b>(2,803.8)</b> | <b>(2,785.6)</b> | <b>-7.7%</b> | <b>-0.7%</b> |
| Depreciation and Amortization | (68.3)           | (66.9)           | (76.7)           | 12.3%        | 14.6%        |
| Employee Expenses             | (226.4)          | (237.8)          | (262.7)          | 16.1%        | 10.5%        |
| Raw Materials                 | (2,277.5)        | (1,992.2)        | (1,888.4)        | -17.1%       | -5.2%        |
| Shipping                      | (194.7)          | (251.6)          | (240.8)          | 23.7%        | -4.3%        |
| Sales Commission              | (20.0)           | (17.6)           | (22.0)           | 10.0%        | 25.0%        |
| Maintenance Expenses          | (58.5)           | (65.6)           | (68.2)           | 16.5%        | 4.0%         |
| Energy Expenses               | (20.2)           | (22.3)           | (28.5)           | 41.3%        | 28.0%        |
| Third Party Services Expenses | (73.4)           | (63.5)           | (69.8)           | -4.9%        | 10.0%        |
| Other Expenses                | (78.7)           | (86.4)           | (128.4)          | 63.2%        | 48.7%        |

### Cost of Sales and Services

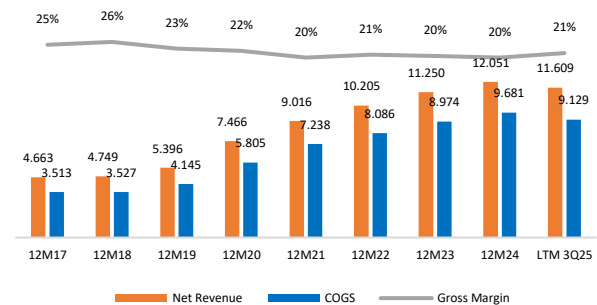
The **Cost of Sales and Services** for the quarter totaled **R\$2.3 billion (-11.4% YoY)**, representing **77.3% of net revenue**. The reduction mainly reflects a 13.8% decrease in COGS in Brazil, driven by lower raw material prices in the high-turnover category, both in grains and sugar. This effect was partially offset by higher COGS in the high growth category, primarily due to the increase in market coffee prices. In the international segment, COGS declined 5.2% YoY, mainly as a result of lower prices, partially offset by higher volumes. Considering these factors, **Gross Profit** reached **R\$669.2 million (+25.3% YoY)**, with a **gross margin** of **22.7% (+5.5pp YoY)** in 3Q25.

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



Source: Company

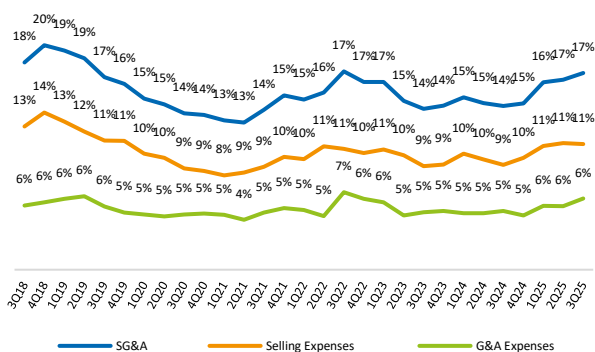
Annual Evolution of Net Revenue vs Costs



Source: Company

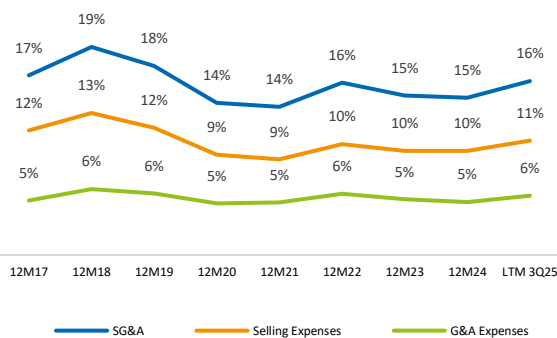
## Selling, General and Administrative Expenses

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



Source: Company

Annual Evolution of SG&A / Net Revenue



Source: Company

**O SG&A (Selling, General and Administrative expenses)** for the quarter totaled **R\$509.5 million (+13.9% YoY)**, representing **17.3% of net revenue (+2.9pp YoY)**. The increase was driven both by growth in **SG&A international and Brazil**. **International SG&A**, which reached **R\$155.7 million (+23.5% YoY)**, mainly reflecting **higher volumes in Uruguay** and the initial recognition of Paraguay's SG&A expenses in the Company's results starting this quarter. In **Brazil**, SG&A totaled **R\$353.8 million (+10.1% YoY)**, impacted by the increase in selling expenses as well as general and administrative expenses.

### Selling Expenses

**Selling expenses** for the quarter totaled **R\$325.4 million (+13.5% YoY)**, representing **11.0% of the quarter's net revenue**, mainly due to:

- ⊗ **Brazilian selling expenses** increased by **6.1% YoY**, representing **10.2% of Brazil's net revenue**. The variation was mainly driven by higher freight expenses, associated with categories that recorded higher volumes during the period, and by channel investments, particularly in the high growth category. This movement was partially offset by lower advertising and port-related expenses.
- ⊗ **International selling expenses** increased by **30.4% YoY**, representing **13.1% of International net revenue**. This result reflects the higher sales volumes during the period, with emphasis on growth in Uruguay, as well as higher selling expenses in Peru and the incorporation of Paraguay's results starting this quarter.

### General and Administrative Expenses

**General and administrative expenses** for the quarter totaled **R\$184.1 million (+14.6% YoY)**, representing **6.3% of the quarter's net revenue**.

- ⊗ **Brazil general and administrative expenses** increased by **16.8% YoY**, representing **6.9% of Brazil's net revenue**, mainly due to higher spending on consulting services, personnel expenses, and maintenance of information systems, partially offset by reversals of legal provisions.
- ⊗ **International general and administrative expenses** increased by **7.6% YoY**, representing **4.7% of the quarter's net revenue**, primarily due to the inclusion of Paraguay's results in the quarter, in addition to higher G&A expenses in Ecuador, Peru, and Chile.

### Other Operating Income (Expenses)

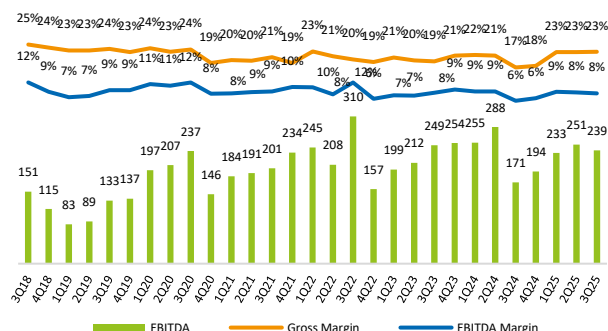
**Other operating income (expenses) and equity results** totaled **R\$2.4 million (net positive)** in the quarter (vs. **R\$7.8 million net positive** in 2Q25).



## EBITDA

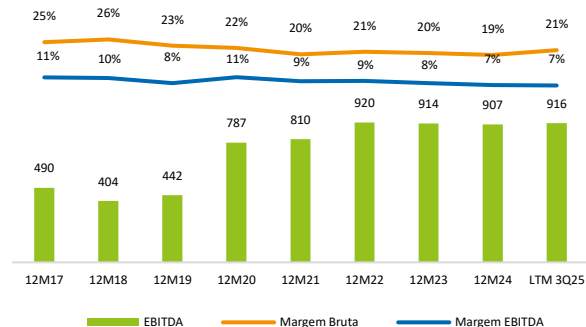
EBITDA for the quarter reached **R\$238.8 million (+39.4% YoY and -4.7% QoQ)**, with an **EBITDA margin of 8.1% (+2.6pp YoY and -0.3pp QoQ)**.

EBITDA – Historical Quarterly Evolution (R\$ million)



Source: Company

EBITDA – Historical Annual Evolution (R\$ million)



Source: Company

## Net Financial Result

The **net financial result** recorded a **net expense of R\$149.9 million in the quarter (+30.1% YoY and +5.9% QoQ)**. The year-over-year variation is mainly explained by the results of derivative financial instruments and interest on borrowings, reflecting the increase in interest rates during the period.

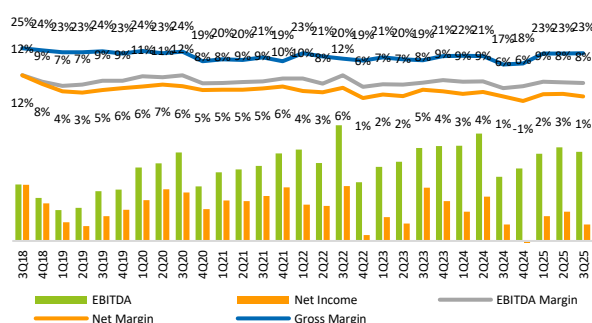
## Income Tax and Social Contribution (CSLL)

**Income Tax and CSLL** recorded a net positive result of **R\$31.8 million in 3Q25 (-43.6% YoY and -13.0% QoQ)**, mainly reflecting exclusions related to ICMS tax subsidies (R\$23.9 million net positive in the period), exclusions related to the payment of Interest on Equity (IoE) (R\$6.5 million net positive), and current IR/CSLL tax incentives from the international operations, including benefits from Uruguay (R\$3.6 million net positive in the quarter).

## Net Income / (Loss) and Earnings per Share

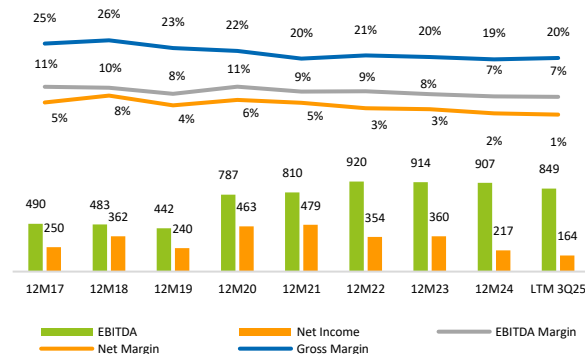
**Net income** reached **R\$44.1 million (-0.6% YoY and -44.0% QoQ)**, with a **net margin of 1.5% (+0.1pp YoY and -1.1pp QoQ)**, or **R\$0.13 per share** in the quarter.

Quarterly Profitability Evolution (R\$ million)



Fonte: Companhia

Annual Profitability Evolution (R\$ million)



Source: Company

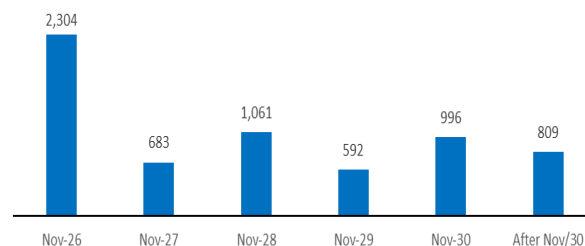
## Indebtedness and Cash

| Debt (in R\$m)             | 3Q24           | 2Q25           | 3Q25           | 3Q25         | 3Q25         |
|----------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|--------------|
| Closing Date               | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24      | VS 2Q25      |
| <b>Total Debt</b>          | <b>5,930.1</b> | <b>5,376.1</b> | <b>6,375.2</b> | <b>7.5%</b>  | <b>18.6%</b> |
| Loans and Financing        | 2,794.7        | 2,509.2        | 2,478.7        | -11.3%       | -1.2%        |
| Debêntures                 | 3,135.4        | 2,866.9        | 3,896.6        | 24.3%        | 35.9%        |
| Short Term                 | 1,829.8        | 2,427.3        | 2,304.5        | 25.9%        | -5.1%        |
| Long Term                  | 4,100.3        | 2,948.8        | 4,070.8        | -0.7%        | 38.0%        |
| <b>Leverage</b>            |                |                |                |              |              |
| Gross Debt                 | 5,930.1        | 5,376.1        | 6,375.2        | 7.5%         | 18.6%        |
| Cash and Equivalents       | 1,845.8        | 1,910.6        | 2,531.8        | 37.2%        | 32.5%        |
| <b>Net Debt</b>            | <b>4,084.3</b> | <b>3,465.5</b> | <b>3,843.4</b> | <b>-5.9%</b> | <b>10.9%</b> |
| <b>Net Debt/EBITDA LTM</b> | <b>4.2x</b>    | <b>4.1x</b>    | <b>4.2x</b>    | <b>0.0x</b>  | <b>0.1x</b>  |

**Total debt reached R\$6.4 billion** (+7.5% YoY and +18.6% QoQ). Total liquidity (cash and cash equivalents, and short-term and long-term financial investments) reached R\$2.5 billion (+37.2% YoY and +32.5% QoQ). In November 2025, the Company concluded its 15th issuance of non-convertible debentures, linked to the 389th issuance of Agribusiness Receivables Certificates (CRA), totaling R\$1.25 billion

**Net debt totaled R\$3.8 billion (-5.9% YoY), with net debt / LTM EBITDA of 4.2x, flat YoY.**

### Amortization Schedule (R\$m)

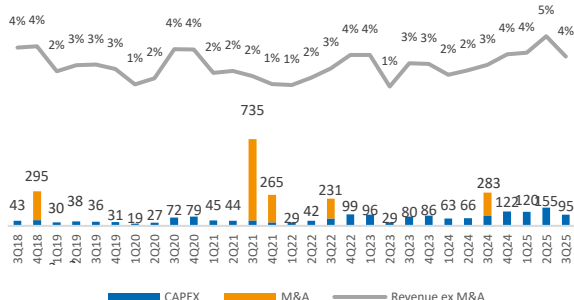


Source: Company

## Capex

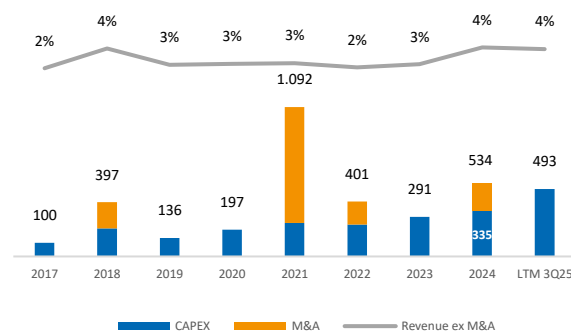
Capex reached **R\$95.4 million** in the quarter (+14.0% YoY and -38.6% QoQ). Investments were mainly allocated to the continuation of construction works in **Cambaí (RS)**, which will house the new grain plant, and to the new thermoelectric power plant, reflecting the normalization of the phasing compared to the previous quarter.

### Quarterly Capex Evolution (R\$m)



Source: Company

### Annual Capex Evolution (R\$m)



Source: Company

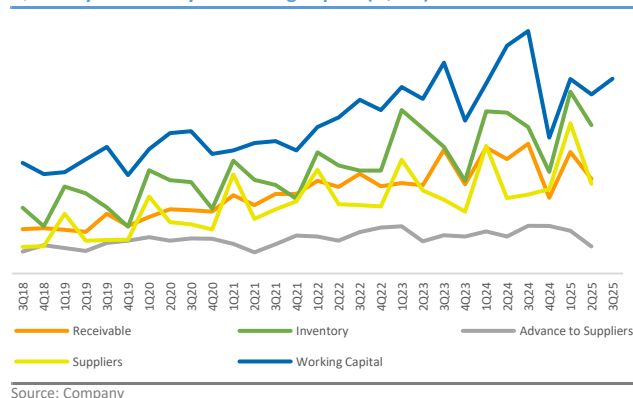
## Working Capital

| Working Capital                  | 3Q24           | 2Q25           | 3Q25           | 3Q25          | 3Q25          |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Closing Date                     | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24       | VS 2Q25       |
| <b>Inventory</b>                 | <b>2,234.5</b> | <b>2,261.3</b> | <b>1,974.2</b> | <b>-11.6%</b> | <b>-12.7%</b> |
| Days Inventory                   | 85.7           | 87.6           | 78.9           | -7 d          | -9 d          |
| <b>Advance to Suppliers</b>      | <b>727.6</b>   | <b>414.0</b>   | <b>618.6</b>   | <b>-15.0%</b> | <b>49.4%</b>  |
| Days Advance to suppliers        | 22.2           | 16.0           | 24.7           | 3 d           | 9 d           |
| <b>Receivable</b>                | <b>1,977.5</b> | <b>1,444.5</b> | <b>1,720.0</b> | <b>-13.0%</b> | <b>19.1%</b>  |
| Days Receivable                  | 60.4           | 44.8           | 54.1           | -6 d          | 9 d           |
| <b>Suppliers</b>                 | <b>1,202.7</b> | <b>1,370.0</b> | <b>1,226.6</b> | <b>2.0%</b>   | <b>-10.5%</b> |
| Days Suppliers                   | 46.1           | 53.1           | 49.0           | 3 d           | -4 d          |
| <b>Other Current Assets</b>      | <b>418.4</b>   | <b>400.3</b>   | <b>333.4</b>   | <b>-20.3%</b> | <b>-16.7%</b> |
| <b>Other Current Liabilities</b> | <b>458.5</b>   | <b>421.2</b>   | <b>469.0</b>   | <b>2.3%</b>   | <b>11.3%</b>  |
| <b>Working Capital</b>           | <b>3,696.8</b> | <b>2,728.9</b> | <b>2,950.6</b> | <b>-20.2%</b> | <b>8.1%</b>   |
| Days Working Capital             | 113 d          | 85 d           | 93 d           | -20 d         | 8 d           |

**Working Capital** reached R\$3.0 billion (-20.2% YoY), mainly impacted by:

- ③ **Inventories (-11.6% YoY):** mainly due to lower grain prices during the period, and reduced inventories in Uruguay and Chile.
- ③ **Advances to suppliers (-15.0% YoY):** Reduction in advances to grain suppliers in Brazil.
- ③ **Accounts Receivable (-13.0% YoY):** Reduction driven by the drop in volume and price of the high-turnover category during the period, partially offset by volume growth.
- ③ **Suppliers (+2.0% YoY):** Increase driven by the higher volumes of coffee.

### Quarterly Seasonality of Working Capital (R\$m)



It is worth highlighting that the seasonality of working capital is significant throughout the quarters, as observed in the graph above, more specifically in inventories and receivables. Thus, the first quarters of the year typically show a greater need for working capital and cash consumption, while the fourth quarter shows a release.

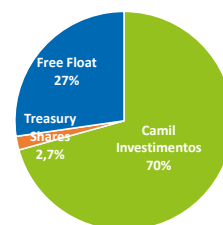
## Shareholding Structure and Performance

In 3Q25, the Company had total share capital consisting of 350 million shares, with 95.8 million shares in circulation on the market (*free float*)<sup>[1]</sup>, representing approximately 27% of the total capital.

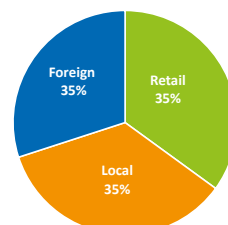
On November 30, 2025, Camil's shares (B3: CAML3) closed at R\$5.72/share with a market cap of R\$2.0 billion. The average daily trading volume for the quarter was R\$4.7 million/day.

### Shareholder Structure November/2025

#### Shareholder Structure:



#### Free Float Breakdown:



Source: Company

## Agenda with the market

The calendar with upcoming Investor Relations 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 email ([ri@camil.com.br](mailto:ri@camil.com.br)).

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

## 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 across the grains, sugar, seafood, pasta, coffee, and biscuits categories, and leading positions in the countries where it operates. Listed in 2017 on the Novo Mercado, B3's highest level of corporate governance, Camil has operations in Brazil, Uruguay, Chile, Peru, Ecuador, and Paraguay. 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 values included in this document have been rounded for ease of presentation. Therefore, the numbers presented as totals in some tables may not represent the arithmetic sum of the preceding numbers and may differ from those presented in the financial statements. The non-financial and accounting data in this document are unaudited. This communication contains projections and future expectations of the Company that are based exclusively on Camil's management's expectations regarding the current and known reality of its operations and, therefore, are subject to risks and uncertainties.

## Appendix – Quarterly Financial Information

### Consolidated Balance Sheet

| In R\$ Millions                               | 3Q24            | 2Q25            | 3Q25            | 3Q25         | 3Q25         |
|-----------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| Closing Date                                  | Nov-24          | Aug-25          | Nov-25          | VS 3Q24      | VS 2Q25      |
| <b>Total Current Assets</b>                   | <b>7,114.6</b>  | <b>6,364.5</b>  | <b>7,091.8</b>  | <b>-0.3%</b> | <b>11.4%</b> |
| Cash & Equivalents                            | 1,831.1         | 1,907.2         | 2,531.8         | 38.3%        | 32.8%        |
| Accounts Receivable                           | 1,977.5         | 1,444.5         | 1,720.0         | -13.0%       | 19.1%        |
| Financial Instruments - Derivatives           | 0.8             | 0.4             | -               | n.a.         | n.a.         |
| Inventories                                   | 2,223.5         | 2,251.7         | 1,965.4         | -11.6%       | -12.7%       |
| Payments in Advance (Producers)               | 664.1           | 360.7           | 541.2           | -18.5%       | 50.0%        |
| Recoverable Taxes                             | 193.7           | 224.7           | 214.8           | 10.9%        | -4.4%        |
| Related Party                                 | 142.6           | 93.1            | 36.9            | -74.2%       | -60.4%       |
| Other Current Assets                          | 81.4            | 82.1            | 81.7            | 0.5%         | -0.4%        |
| <b>Total non Current Assets</b>               | <b>4,779.9</b>  | <b>4,975.7</b>  | <b>5,228.4</b>  | <b>9.4%</b>  | <b>5.1%</b>  |
| <b>Total Long-Term Assets</b>                 | <b>660.1</b>    | <b>922.7</b>    | <b>850.0</b>    | <b>28.8%</b> | <b>-7.9%</b> |
| Long-Term Investments                         | 14.8            | 3.4             | -               | n.a.         | n.a.         |
| Recoverable Taxes                             | 82.0            | 108.6           | 105.2           | 28.3%        | -3.1%        |
| Deferred Income Taxes                         | 134.8           | 205.5           | 242.2           | 79.7%        | 17.9%        |
| Payments in Advance (Producers)               | 63.5            | 53.3            | 77.4            | 21.9%        | 45.2%        |
| Related Party                                 | 5.4             | 183.9           | 10.0            | 83.9%        | -94.6%       |
| Inventory                                     | 10.9            | 9.5             | 8.9             | -19.1%       | -7.0%        |
| Court Deposits                                | 36.2            | 45.5            | 45.8            | 26.5%        | 0.8%         |
| Indemnity Assets                              | 304.0           | 302.5           | 302.6           | -0.5%        | 0.0%         |
| Other Long-Term Assets                        | 8.4             | 10.5            | 58.0            | 590.9%       | 451.2%       |
| <b>Total Permanent Assets</b>                 | <b>4,119.8</b>  | <b>4,053.0</b>  | <b>4,378.3</b>  | <b>6.3%</b>  | <b>8.0%</b>  |
| Investments                                   | 290.6           | 90.6            | 90.5            | -68.8%       | 0.0%         |
| Plant, Property & Equipment                   | 2,387.4         | 2,570.7         | 2,763.4         | 15.8%        | 7.5%         |
| Intangible Assets                             | 1,165.6         | 1,132.8         | 1,205.1         | 3.4%         | 6.4%         |
| Right of Use Assets                           | 248.3           | 231.0           | 291.3           | 17.3%        | 26.1%        |
| Properties for Investment                     | 27.9            | 27.9            | 27.9            | 0.0%         | 0.0%         |
| <b>Total Assets</b>                           | <b>11,894.5</b> | <b>11,340.2</b> | <b>12,320.2</b> | <b>3.6%</b>  | <b>8.6%</b>  |
| <b>Total Current Liabilities</b>              | <b>3,491.0</b>  | <b>4,218.5</b>  | <b>4,000.1</b>  | <b>14.6%</b> | <b>-5.2%</b> |
| Accounts Payable                              | 1,202.7         | 1,370.0         | 1,226.6         | 2.0%         | -10.5%       |
| Short-Term Debt                               | 1,258.2         | 1,529.1         | 1,597.8         | 27.0%        | 4.5%         |
| Derivatives                                   | -               | 3.63            | 17.0            | n.a.         | 370.0%       |
| Debentures                                    | 571.6           | 898.2           | 706.7           | 23.6%        | -21.3%       |
| Leasing liability                             | 48.8            | 50.7            | 62.9            | 28.8%        | 24.0%        |
| Client Advances                               | 47.2            | 55.1            | 39.5            | -16.3%       | -28.3%       |
| Related Party                                 | 30.5            | 30.2            | 33.2            | 8.7%         | 9.9%         |
| Salaries and Social Contributions             | 92.3            | 80.1            | 97.6            | 5.8%         | 21.7%        |
| Dividends and Interest on Equity Payable      | 7.0             | 7.1             | 7.1             | 1.5%         | 0.0%         |
| Taxes Payables                                | 44.0            | 44.7            | 65.3            | 48.6%        | 46.1%        |
| Vacation accrual and related charges          | 76.4            | 72.2            | 83.2            | 8.9%         | 15.2%        |
| Outstanding Taxes                             | 4.9             | -               | -               | n.a.         | n.a.         |
| Accounts Payable from Investments Acquired    | 8.8             | 9.4             | 9.3             | 6.6%         | -0.3%        |
| Other Current Liabilities                     | 98.8            | 68.2            | 54.0            | -45.4%       | -20.9%       |
| <b>Total Long Term Liabilities</b>            | <b>4,850.2</b>  | <b>3,691.6</b>  | <b>4,871.6</b>  | <b>0.4%</b>  | <b>32.0%</b> |
| Long-Term Debt                                | 1,536.5         | 980.1           | 880.9           | -42.7%       | -10.1%       |
| Leasing liability                             | 219.0           | 201.3           | 250.5           | 14.4%        | 24.4%        |
| Debentures                                    | 2,563.7         | 1,968.7         | 3,189.9         | 24.4%        | 62.0%        |
| Outstanding Taxes                             | 9.0             | -               | -               | n.a.         | n.a.         |
| Deferred Income Taxes                         | 45.2            | 42.9            | 51.1            | 13.0%        | 19.1%        |
| Provision for contingencies                   | 373.2           | 381.9           | 385.3           | 3.2%         | 0.9%         |
| Accounts Payable from Investments Acquired    | 80.0            | 82.9            | 82.5            | 3.1%         | -0.5%        |
| Other Long-Term Liabilities                   | 23.4            | 33.6            | 31.4            | 33.9%        | -6.7%        |
| <b>Total Liabilities</b>                      | <b>8,341.3</b>  | <b>7,910.1</b>  | <b>8,871.7</b>  | <b>6.4%</b>  | <b>12.2%</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                               | 1,679.9         | 1,821.8         | 1,796.8         | 7.0%         | -1.4%        |
| Capital Reserve                               | 24.3            | 25.2            | 26.1            | 7.3%         | 3.5%         |
| Accumulated Net Income                        | 241.6           | 144.7           | 188.8           | -21.9%       | 30.4%        |
| Equity adjustments                            | (21.1)          | (21.1)          | (21.1)          | 0.0%         | 0.0%         |
| Other comprehensive Income                    | 758.9           | 589.6           | 588.1           | -22.5%       | -0.3%        |
| Participation of non-controlling shareholders | 0.3             | 0.3             | 0.3             | 11.2%        | 3.2%         |
| <b>Shareholders' Equity</b>                   | <b>3,553.3</b>  | <b>3,430.0</b>  | <b>3,448.5</b>  | <b>-2.9%</b> | <b>0.5%</b>  |
| <b>Total Liabilities &amp; Equity</b>         | <b>11,894.5</b> | <b>11,340.2</b> | <b>12,320.2</b> | <b>3.6%</b>  | <b>8.6%</b>  |



## Consolidated Income Statements

| Statements (in R\$ millions)                       | 3Q24           | 2Q25           | 3Q25           | 3Q25         | 3Q25          |
|----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| Closing Date                                       | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24      | VS 2Q25       |
| <b>Gross Revenues</b>                              | <b>3,555.0</b> | <b>3,430.6</b> | <b>3,400.8</b> | <b>-4.3%</b> | <b>-0.9%</b>  |
| (-) Sales Deductions                               | (450.4)        | (451.0)        | (455.5)        | 1.1%         | 1.0%          |
| <b>Net Revenues</b>                                | <b>3,104.6</b> | <b>2,979.7</b> | <b>2,945.3</b> | <b>-5.1%</b> | <b>-1.2%</b>  |
| (-) Cost of Sales and Services                     | (2,570.4)      | (2,305.9)      | (2,276.1)      | -11.4%       | -1.3%         |
| <b>Gross Profit</b>                                | <b>534.2</b>   | <b>673.8</b>   | <b>669.2</b>   | <b>25.3%</b> | <b>-0.7%</b>  |
| (-) SG&A                                           | (447.3)        | (497.9)        | (509.5)        | 13.9%        | 2.3%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity | 16.1           | 7.8            | 2.4            | -84.9%       | -68.9%        |
| <b>EBIT</b>                                        | <b>103.1</b>   | <b>183.7</b>   | <b>162.1</b>   | <b>57.3%</b> | <b>-11.7%</b> |
| (+/-) Financial Result                             | (115.2)        | (141.6)        | (149.9)        | 30.1%        | 5.9%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                              | <b>(12.2)</b>  | <b>42.1</b>    | <b>12.2</b>    | <b>n.a.</b>  | <b>-71.0%</b> |
| (-) Total Income Taxes                             | 56.5           | 36.6           | 31.8           | -43.6%       | -13.0%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                             | <b>44.4</b>    | <b>78.7</b>    | <b>44.1</b>    | <b>-0.6%</b> | <b>-44.0%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                       |                |                |                |              |               |
| Net Income/Loss                                    | 44.4           | 78.7           | 44.1           | -0.6%        | -44.0%        |
| (-) Net Financial Result                           | 115.2          | 141.6          | 149.9          | 30.1%        | 5.9%          |
| (-) Income Taxes                                   | (56.5)         | (36.6)         | (31.8)         | -43.6%       | -13.0%        |
| (-) Depreciation and Amortization                  | 68.3           | 66.9           | 76.7           | 12.3%        | 14.6%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                  | <b>171.3</b>   | <b>250.6</b>   | <b>238.8</b>   | <b>39.4%</b> | <b>-4.7%</b>  |
| <b>Margins</b>                                     |                |                |                |              |               |
| Gross Margin                                       | 17.2%          | 22.6%          | 22.7%          | 5.5pp        | 0.1pp         |
| EBITDA Margin                                      | 5.5%           | 8.4%           | 8.1%           | 2.6pp        | -0.3pp        |
| Net Margin                                         | 1.4%           | 2.6%           | 1.5%           | 0.1pp        | -1.1pp        |

## Income Statements per Segment

|                                                     |                |                |                |               |               |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| <b>Brazil</b>                                       | <b>3Q24</b>    | <b>2Q25</b>    | <b>3Q25</b>    | <b>3Q25</b>   | <b>3Q25</b>   |
| Closing Date                                        | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24       | VS 2Q25       |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>2,194.4</b> | <b>2,065.7</b> | <b>2,069.5</b> | <b>-5.7%</b>  | <b>0.2%</b>   |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (1,853.2)      | (1,600.2)      | (1,596.5)      | -13.8%        | -0.2%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>341.2</b>   | <b>465.4</b>   | <b>473.0</b>   | <b>38.6%</b>  | <b>1.6%</b>   |
| (-) SG&A Expenses                                   | (321.2)        | (329.8)        | (353.8)        | 10.1%         | 7.3%          |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 16.1           | 2.6            | (2.1)          | n.a.          | n.a.          |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>36.1</b>    | <b>138.2</b>   | <b>117.1</b>   | <b>224.4%</b> | <b>-15.3%</b> |
| (+/-) Financial Result                              | (92.7)         | (127.8)        | (134.0)        | 44.6%         | 4.8%          |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>(56.6)</b>  | <b>10.4</b>    | <b>(16.9)</b>  | <b>-70.1%</b> | <b>n.a.</b>   |
| Total Income Taxes                                  | 71.2           | 33.7           | 28.4           | -60.1%        | -15.8%        |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>14.6</b>    | <b>44.1</b>    | <b>11.5</b>    | <b>-21.0%</b> | <b>-73.9%</b> |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |
| Net Income/Loss                                     | 14.6           | 44.1           | 11.5           | -21.0%        | -73.9%        |
| (+) Net Financial Result                            | 92.7           | 127.8          | 134.0          | 44.6%         | 4.8%          |
| (+) Income Taxes                                    | (71.2)         | (33.7)         | (28.4)         | -60.1%        | -15.8%        |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 45.9           | 45.3           | 46.8           | 2.0%          | 3.5%          |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>82.0</b>    | <b>183.5</b>   | <b>163.9</b>   | <b>99.9%</b>  | <b>-10.7%</b> |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |
| Gross Margin                                        | 15.5%          | 22.5%          | 22.9%          | 7.3pp         | 0.3pp         |
| EBITDA Margin                                       | 3.7%           | 8.9%           | 7.9%           | 4.2pp         | -1.0pp        |
| Net Margin                                          | 0.7%           | 2.1%           | 0.6%           | -0.1pp        | -1.6pp        |
| <b>International</b>                                | <b>3Q24</b>    | <b>2Q25</b>    | <b>3Q25</b>    | <b>3Q25</b>   | <b>3Q25</b>   |
| Closing Date                                        | Nov-24         | Aug-25         | Nov-25         | VS 3Q24       | VS 2Q25       |
| <b>Net Revenues</b>                                 | <b>910.3</b>   | <b>914.0</b>   | <b>875.8</b>   | <b>-3.8%</b>  | <b>-4.2%</b>  |
| (-) Cost of Sales and Services                      | (717.2)        | (705.7)        | (679.6)        | -5.2%         | -3.7%         |
| <b>Gross Profit</b>                                 | <b>193.0</b>   | <b>208.3</b>   | <b>196.2</b>   | <b>1.6%</b>   | <b>-5.8%</b>  |
| (-) SG&A Expenses                                   | (126.1)        | (168.1)        | (155.7)        | 23.5%         | -7.4%         |
| (+/-) Other operating income (expenses) and Equity. | 0.0            | 5.2            | 4.5            | n.a.          | -13.5%        |
| <b>EBIT</b>                                         | <b>67.0</b>    | <b>45.5</b>    | <b>45.0</b>    | <b>-32.8%</b> | <b>-1.0%</b>  |
| (+/-) Financial Result                              | (22.6)         | (13.7)         | (15.9)         | -29.6%        | 15.7%         |
| <b>Pre-Tax Income</b>                               | <b>44.4</b>    | <b>31.7</b>    | <b>29.1</b>    | <b>-34.4%</b> | <b>-8.2%</b>  |
| (+/-) Total Income Taxes                            | (14.6)         | 2.9            | 3.4            | n.a.          | 19.5%         |
| <b>Net Income/Loss</b>                              | <b>29.8</b>    | <b>34.6</b>    | <b>32.6</b>    | <b>9.3%</b>   | <b>-5.9%</b>  |
| <b>EBITDA Reconciliation</b>                        |                |                |                |               |               |
| Net Income/Loss                                     | 29.8           | 34.6           | 32.6           | 9.3%          | -5.9%         |
| (+) Net Financial Result                            | 22.6           | 13.7           | 15.9           | -29.6%        | 15.7%         |
| (+) Income Taxes                                    | 14.6           | (2.9)          | (3.4)          | n.a.          | 19.5%         |
| (+) Depreciation and Amortization                   | 22.4           | 21.6           | 29.8           | 33.4%         | 37.9%         |
| <b>(=) EBITDA</b>                                   | <b>89.4</b>    | <b>67.1</b>    | <b>74.9</b>    | <b>-16.2%</b> | <b>11.6%</b>  |
| <b>Margins</b>                                      |                |                |                |               |               |
| Gross Margin                                        | 21.2%          | 22.8%          | 22.4%          | 1.2pp         | -0.4pp        |
| EBITDA Margin                                       | 9.8%           | 7.3%           | 8.5%           | -1.3pp        | 1.2pp         |
| Net Margin                                          | 3.3%           | 3.8%           | 3.7%           | 0.4pp         | -0.1pp        |

## Cash Flow

| Cash Flow<br>In R\$ Millions<br>Closing Date | 3Q24<br>Nov-24 | 2Q25<br>Aug-25 | 3Q25<br>Nov-25 | 3Q25<br>VS 3Q24 | 3Q25<br>VS 2Q25 |
|----------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Pre-Tax Income                               | (12.2)         | 42.1           | 12.2           | n.a.            | -71.0%          |
| Net Result in Uncons. Subs.                  | -              | (6.2)          | (1.3)          | n.a.            | -79.3%          |
| Accrued Financial Charges                    | 106.2          | 177.6          | 190.3          | 79.1%           | 7.2%            |
| Interest Provision - Liability Lease         | 4.0            | 4.0            | 6.2            | 52.5%           | 55.5%           |
| Allowance for Doubtful Accounts              | (5.8)          | (0.4)          | 3.6            | n.a.            | n.a.            |
| Provision for Discounts                      | 2.4            | (2.3)          | 8.7            | 268.0%          | n.a.            |
| Provision for Contingencies                  | (26.7)         | 8.8            | 6.5            | n.a.            | -26.1%          |
| Provision for Advances                       | (0.2)          | (8.1)          | 0.4            | n.a.            | n.a.            |
| Depreciation                                 | 68.3           | 66.9           | 76.7           | 12.3%           | 14.6%           |
| Write-off Plant, Property & Equipment        | 6.8            | (16.6)         | 0.3            | -96.3%          | n.a.            |
| Write-off Right of Use Assets                | (4.1)          | -              | (2.7)          | -35.6%          | n.a.            |
| Stock Options                                | 2.1            | 1.3            | 1.3            | -37.2%          | -0.1%           |
| <b>Funds From Operations</b>                 | <b>140.8</b>   | <b>267.1</b>   | <b>302.3</b>   | <b>114.7%</b>   | <b>13.2%</b>    |
| <b>Current Assets</b>                        | <b>(204.7)</b> | <b>1,051.1</b> | <b>8.8</b>     | <b>n.a.</b>     | <b>-99.2%</b>   |
| Trade Accounts Receivable                    | (204.7)        | 384.7          | (270.4)        | 32.1%           | n.a.            |
| Inventories                                  | 117.1          | 707.2          | 177.3          | 51.4%           | -74.9%          |
| Recoverable Taxes                            | (15.0)         | (12.1)         | 12.9           | n.a.            | n.a.            |
| Related Party                                | (113.2)        | (12.0)         | 55.0           | n.a.            | n.a.            |
| Other Current Assets                         | 11.2           | (16.7)         | 34.0           | 204.7%          | n.a.            |
| <b>Current Liabilities</b>                   | <b>(152.0)</b> | <b>(968.6)</b> | <b>(401.6)</b> | <b>164.3%</b>   | <b>-58.5%</b>   |
| Accounts Payable                             | 7.6            | (826.3)        | (232.2)        | n.a.            | -71.9%          |
| Other Current Liabilities                    | 21.1           | 11.3           | 28.6           | 35.2%           | 153.5%          |
| Taxes Payables                               | 4.9            | (1.7)          | 15.9           | 220.9%          | n.a.            |
| Related Party                                | (2.1)          | 4.3            | 2.7            | n.a.            | -37.9%          |
| Advances to Clients                          | 8.6            | 22.0           | (15.6)         | n.a.            | n.a.            |
| Other Current Liabilities                    | (14.5)         | (36.4)         | (46.2)         | 217.8%          | 26.9%           |
| Interest Paid                                | (174.2)        | (144.0)        | (152.0)        | -12.8%          | 5.5%            |
| Net Income Taxes (Income Tax & Social Contr  | (3.4)          | 2.3            | (2.8)          | -17.0%          | n.a.            |
| <b>Cash Flow from Operations</b>             | <b>(215.8)</b> | <b>349.6</b>   | <b>(90.5)</b>  | <b>-58.1%</b>   | <b>n.a.</b>     |
| Short-Term Investments                       | (0.4)          | (2.2)          | 3.4            | n.a.            | n.a.            |
| Received Dividends                           | -              | 0.5            | 0.0            | n.a.            | -99.8%          |
| Disposal of Property, Plant and Equipment    | 0.0            | 0.6            | 0.2            | 1975.0%         | -59.0%          |
| Additions to Investments                     | 0.0            | 0.1            | (0.1)          | n.a.            | n.a.            |
| Capital Expenditures                         | (83.7)         | (155.3)        | (95.4)         | 14.0%           | -38.6%          |
| Cash from Acquisitions/Subsidiaries          | -              | -              | 4.2            | n.a.            | n.a.            |
| Receipt of price adjustment for acquisitions | -              | -              | -              | n.a.            | n.a.            |
| Wind-down of Associate Companies             | -              | -              | 9.2            | n.a.            | n.a.            |
| <b>Investment Activities Cash Flow</b>       | <b>(297.9)</b> | <b>(156.3)</b> | <b>(78.4)</b>  | <b>-73.7%</b>   | <b>-49.8%</b>   |
| Debt Issuance                                | 600.4          | 494.3          | 1,732.0        | 188.5%          | 250.4%          |
| Debt Repayment                               | (971.6)        | (335.6)        | (894.8)        | -7.9%           | 166.7%          |
| Lease Liability Payments                     | (17.3)         | (17.1)         | (22.6)         | 30.9%           | 32.2%           |
| Dividends and Interest on Equity Paid        | (25.0)         | (25.0)         | (25.0)         | 0.0%            | 0.0%            |
| Derivatives Settlement                       | -              | (12.9)         | (2.9)          | n.a.            | -77.3%          |
| <b>Financing Cash Flow</b>                   | <b>(413.5)</b> | <b>103.7</b>   | <b>786.5</b>   | <b>n.a.</b>     | <b>658.6%</b>   |
| Foreign Exchange Variaton on Cash and Equi   | 109.9          | (14.1)         | 7.0            | -93.6%          | n.a.            |
| <b>Change in Cash and Equivalents</b>        | <b>(817.3)</b> | <b>282.9</b>   | <b>624.6</b>   | <b>n.a.</b>     | <b>120.8%</b>   |
| Beginning Cash and Equivalents               | 2,648.4        | 1,624.3        | 1,907.1        | -28.0%          | 17.4%           |
| Ending Cash and Equivalents                  | 1,831.1        | 1,907.1        | 2,531.8        | 38.3%           | 32.8%           |

