

Divulgação de Resultados

4T25 & 2025

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

Q&A

Horário:

11h00 (BRT)

10h00 (EST)

Em português, com tradução simultânea para o inglês.

Para conectar:

Acesso ao Webcast disponível no site de RI

Participantes

Luciano Quartiero

Diretor Presidente

Flávio Vargas

Diretor Financeiro e de RI

Relações com Investidores

Jenifer Nicolini

Flávio Rios

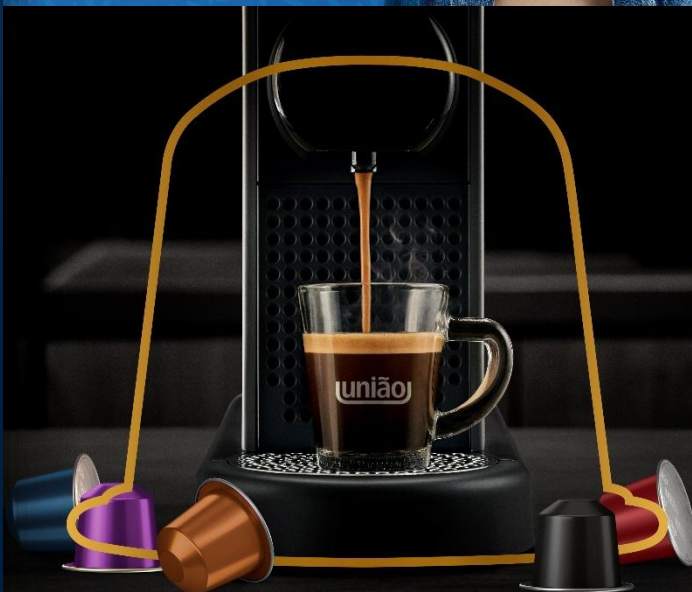
Rodrigo Perrone

Contato:

ri@camil.com.br

Arroz e Feijão Camil

A BASE DE TODO BRASILEIRO



NOVO CAFÉ ESPRESSO união



A cada cápsula,
um convite.

 Camil

CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 4T25 E 2025

Camil atinge Receita Líquida de R\$ 2,5 bilhões no 4T25 e R\$ 11,1 bilhões em 2025; EBITDA de R\$ 193 milhões e margem 7,7% no trimestre, e R\$ 915 milhões com margem de 8,2% no ano

São Paulo, 7 de maio de 2026 – A Camil Alimentos S.A. (“Camil” ou “Companhia”) (B3: CAML3) anuncia os resultados do quarto trimestre de 2025 (4T25 – dez/2025 a fev/2026) e do acumulado do ano de 2025 (mar/2025 a fev/2026). Neste release, as informações são apresentadas em IFRS e representam o resultado consolidado da Companhia em milhões de Reais (R\$), com comparações YoY referentes ao quarto trimestre de 2024 (4T24 – dez/2024 a fev/2025) e comparações do acumulado do ano de 2024 (2024 – mar/2024 a fev/2025), exceto quando especificado de outra forma. Os dados das aquisições nos períodos comparativos são reportados a partir da conclusão de cada transação.

Destaques

Volumes	O volume no 4T25 cresceu +8,9% YoY, impulsionado pelo desempenho do segmento internacional (+10,6% YoY), e do Brasil (+8,2% YoY). O resultado refletiu o crescimento do alto giro (+9,8% YoY), com alto valor estável. Na base sequencial, a redução de volumes reflete a sazonalidade menos favorável de vendas usual do 4T. Em 2025, o volume avançou +6,7% YoY, sustentado principalmente pelo crescimento do segmento internacional (+30,6% YoY), parcialmente compensado pela retração no Brasil (-3,2% YoY). A redução Brasil ocorreu no alto giro (-4,1% YoY), compensada parcialmente pelo contínuo crescimento anual no alto valor (+2,8% YoY).
Receita	Receita Bruta de R\$2,9 bilhões (-15,8% YoY) no 4T25 e de R\$12,9 bilhões (-8,9% YoY) em 2025. Receita Líquida de R\$2,5 bilhões (-16,5% YoY) no 4T25 e R\$11,1 bilhões (-9,4% YoY) em 2025.
Lucro Bruto	Lucro Bruto de R\$543,3 milhões (+2,2% YoY) com margem de 21,7% (+4,0pp YoY) no 4T25 e de R\$2,5 bilhões (+4,3% YoY) com margem de 22,4% (+2,9pp YoY) em 2025.
EBITDA	EBITDA de R\$192,8 milhões (-0,5% YoY) com margem de 7,7% (+1,2pp YoY) no 4T25 e de R\$915,3 milhões (+0,9% YoY) com margem de 8,2% (+0,8pp YoY) em 2025.
Lucro/Prejuízo Líquido	Prejuízo Líquido de R\$40,3 milhões (vs. R\$24,6 milhões no 4T24) com margem de -1,6% no 4T25 e Lucro Líquido de R\$148,5 milhões (-31,6% YoY) com margem de 1,3% (-0,4pp YoY) em 2025.
Capex	Capex de R\$92,9 milhões (-23,8% YoY) no 4T25 e R\$463,4 milhões (+38,3% YoY ex-M&A) em 2025.
Endividamento	Dívida Líquida/EBITDA UDM de 3,24x (+0,27x YoY) em 2025.

Destaques Financeiros	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	VS 12M24
Receita Bruta	3.463,3	3.400,8	2.916,2	-15,8%	-14,2%	14.123,4	12.871,1	-8,9%
Receita Líquida	2.997,1	2.945,3	2.502,8	-16,5%	-15,0%	12.262,9	11.115,0	-9,4%
Lucro Bruto	531,5	669,2	543,3	2,2%	-18,8%	2.389,9	2.492,3	4,3%
Margem Bruta (%)	17,7%	22,7%	21,7%	4,0pp	-1,0pp	19,5%	22,4%	2,9pp
EBITDA	193,9	238,8	192,8	-0,5%	-19,3%	907,3	915,3	0,9%
Margem EBITDA (%)	6,5%	8,1%	7,7%	1,2pp	-0,4pp	7,4%	8,2%	0,8pp
Lucro/Prejuízo Líquido	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
Margem Líquida (%)	(0,8%)	1,5%	(1,6%)	-0,8pp	-3,1pp	1,8%	1,3%	-0,4pp
Capex ex M&A	121,9	95,4	92,9	-23,8%	-2,6%	335,0	463,4	38,3%
Dív. Liq./EBITDA UDM (x)	2,97x	4,19x	3,24x	0,27x	-0,95x	2,97x	3,24x	0,27x
Destaques operacionais	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25
Volumes (em mil tons)	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	VS 12M24
Volume Consolidado	458,1	616,0	499,0	8,9%	-19,0%	2.114,7	2.256,8	6,7%
Brasil	317,4	366,6	343,3	8,2%	-6,4%	1.494,6	1.447,0	-3,2%
Alto Giro	266,8	310,8	292,9	9,8%	-5,7%	1.301,5	1.248,4	-4,1%
Alto Valor	50,6	55,9	50,4	-0,3%	-9,8%	193,1	198,6	2,8%
Internacional	140,7	249,3	155,6	10,6%	-37,6%	620,1	809,8	30,6%
Preços Líquidos(R\$/Kg)								
Brasil								
Alto Giro	4,48	3,45	3,29	-26,6%	-4,8%	4,55	3,56	-21,8%
Alto Valor	18,40	16,52	16,89	-8,2%	2,2%	14,04	15,80	12,5%
Internacional	6,50	3,51	4,02	-38,1%	14,5%	5,61	3,92	-30,2%

Destaques	1
Mensagem da Administração	3
Principais Eventos	4
ESG	4
Prêmios e Reconhecimentos	5
Desempenho Operacional	8
Demonstrações de Resultado Consolidado	10
Demonstrações de Resultado por Segmento	10
Desempenho Financeiro	11
Estrutura e Performance Acionária	16
Agenda com o Mercado	16
Apêndice – Informações Financeiras do Trimestre	18
Balanço Patrimonial Consolidado	18
Fluxo de Caixa	20

Mensagem da Administração

Em 2025, a Camil registrou receita líquida de R\$11 bilhões, redução de 9% frente ao ano anterior, diante de um cenário de redução de preços de matéria-prima no período - principalmente no arroz. Mesmo nesse contexto, o EBITDA somou R\$915 milhões, com margem de 8,2%, uma expansão de +0,8pp em relação a 2024, resultado da combinação entre disciplina operacional, crescimento do alto valor e captura de sinergias entre as operações. O período reforça a resiliência do nosso modelo de negócios e a consistência da nossa gestão operacional, mesmo diante desse cenário desafiador de preços de mercado. O resultado foi sustentado pelo crescimento dos volumes no segmento internacional e pelo avanço nas categorias de alto valor, parcialmente compensado por uma retração anual de volumes do alto giro em açúcar.

No alto giro Brasil, os preços de mercado¹ de arroz e açúcar caíram -41% e -17% no ano, respectivamente, com impacto direto na receita da categoria. Em volumes, a redução de -4% no alto giro refletiu o menor volume em açúcar, mitigado pelo avanço de volumes em grãos. Vale destacar que 2025 foi marcado pelo sucesso da campanha 'Ícones da Brasilidade' da marca Camil, reforçando ainda mais nosso posicionamento ao associar a marca à base da alimentação e à trajetória de conquistas dos brasileiros. Em açúcar, também registramos a retomada da rentabilidade da categoria, contribuindo para a expansão das margens durante o ano e sinalizando uma recuperação gradual após um período historicamente desafiador para o mercado de varejo.

Nas categorias de alto valor, registramos crescimento de volumes de +3% no ano, sustentado pelo desempenho positivo em pescados, café e biscoitos. Em café, o cenário de mercado foi marcado por alta dos preços de mercado no ano, com incremento de volumes e rentabilidade frente ao ano anterior, impulsionado por inovações e melhorias de execução para consolidar nossa posição e ampliar nossa participação na categoria. Em biscoitos, avançamos com nossas campanhas de fortalecimento da marca Mabel, com aumento de volumes registrado na comparação anual. Em massas, enfrentamos pressões pontuais de volume, parcialmente compensado pelo crescimento da marca Camil na região metropolitana de São Paulo.

No mercado internacional, registramos nossa melhor performance anual histórica em volumes, com crescimento de +31% no ano. Esse resultado foi impulsionado, principalmente, pelo sólido desempenho do Uruguai e pela integração dos resultados do Paraguai, mercado no qual concluímos nossa entrada durante o ano e que contribuiu positivamente para os resultados a partir do terceiro trimestre. Parte do avanço foi compensado por um cenário de preços desafiador de arroz na América do Sul. O segmento internacional consolida-se como um dos principais vetores de crescimento e diversificação da Companhia, e continuamos confiantes na nossa estratégia de fortalecimento da nossa presença regional na região.

Avançamos também em nossa agenda ESG, reforçando os compromissos que têm pautado nossa atuação ao longo dos últimos anos de consistência e iniciativas atrelada aos negócios e à estratégia de crescimento. Disponibilizamos o nosso Relatório de Sustentabilidade nas melhores metodologias de mercado incluindo os principais destaques dos nossos temas materiais em todas as regiões de atuação da Companhia, e destacamos a continuidade dos projetos proprietários sociais Grãos da Base, com a marca Camil, e Doce Futuro, com a marca União, promovendo a capacitação e o desenvolvimento de microempreendedores. No campo ambiental, avançamos em projetos estratégicos de longo prazo, com destaque para os investimentos em nossa nova termoelétrica e o projeto pesca limpa na nossa planta de pescados, reforçando nosso compromisso com a geração de energia renovável, cadeia de valor e com a gestão responsável dos nossos recursos. Em paralelo, seguimos avançando no diagnóstico para implementação das normas IFRS S1 e S2, em linha com as exigências regulatórias para 2026.

Nossa direção estratégica segue bem definida: impulsionar volumes no Brasil, reforçar nossa atuação nos mercados internacionais, expandir rentabilidade e continuar evoluindo em eficiência operacional e comercial, com captura contínua de sinergias entre as operações.

Apoiada em um portfólio amplo de marcas sólidas e alto reconhecimento dos consumidores, a Camil continua consolidando sua posição como uma das maiores empresas de marcas alimentícias na América do Sul, com posições de liderança nas marcas e países em que atua. Seguimos confiantes na execução da nossa agenda - volumes, internacional, rentabilidade e eficiência – com foco na geração de valor sustentável para todos os nossos *stakeholders*.

Luciano Quartiero
Diretor Presidente

Flavio Vargas
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

1 Fontes de Preços de Mercado: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esaltq/Senar-RS 50kg; Agrolink – Comparativos entre as médias anuais dos exercícios findos em fevereiro de 2026 e fevereiro de 2025.

Principais Eventos do Ano

- ⊗ **Junho 2025: Assembleia Geral Ordinária:** Em junho de 2025, a Companhia realizou a Assembleia Geral Ordinária Anual. Os materiais da Assembleia estão disponíveis no website de Relações com Investidores da Companhia.
- ⊗ **Junho 2025: Aprovação do pagamento de JCP e Dividendos:** Em junho de 2025, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de JCP no valor de R\$25 milhões, com pagamento realizado em 26 de junho de 2025.
- ⊗ **Julho 2025: Publicação do Relatório de Sustentabilidade:** Em julho de 2025, a Camil publicou seu Relatório de Sustentabilidade, descrevendo práticas, desempenho e impactos ambientais, sociais e de governança das operações a nível América Latina.
- ⊗ **Agosto 2025: Aprovação de Pagamento de JCP e Dividendos:** Em agosto de 2025, o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de Juros sobre Capital Próprio de R\$19 milhões e de Dividendos de R\$6 milhões, com pagamento realizado em 11 de setembro 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 posição de boas práticas em 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.
- ⊗ **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, com pagamento realizado em 12 de dezembro de 2025.
- ⊗ **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. O pagamento será realizado em 12 parcelas, entre março de 2026 e dezembro de 2028.

ESG

Em 2025, a Camil consolidou sua estratégia ESG com avanços consistentes nos três pilares, ambiental, social e de governança, alinhada à geração de valor sustentável e ao desenvolvimento do negócio. No pilar ambiental, avançamos com o projeto da nova termelétrica em Cambaí (RS), que utilizará 100% da casca de arroz gerada em nossas operações na região para a geração de energia renovável. A planta encontra-se em fase de operação piloto, com previsão de entrada em operação plena nos próximos meses. A iniciativa reforça nossa estratégia de economia circular, ao transformar resíduos industriais em fonte energética.



No aspecto social, nossos programas proprietários de impacto comunitário seguiram evoluindo. O projeto Grãos da Base, da marca Camil, certificou dezenas de pequenos negócios locais em práticas sustentáveis e gestão empreendedora. Já o Doce Futuro, da marca União, capacitou mais de mil alunos em comunidades no entorno de nossas operações.

Na governança, ampliamos nossa estrutura de riscos ESG para 22 indicadores monitorados e expandimos a atuação dos Comitês de Riscos e de Integridade para as operações fora do Brasil, assim como evoluímos com as discussões para preparo e publicação das informações referentes ao IFRS S1 e S2. Também publicamos o Informe Brasileiro de Governança Corporativa, no modelo "pratique ou explique" do CBGC, com aderência elevada às boas práticas.

Agradecemos a todos os colaboradores, parceiros, clientes e comunidades pelo compromisso compartilhado de construir um futuro mais sustentável. A Companhia está concluindo a preparação de seu próximo Relatório de Sustentabilidade, referente ao encerramento de fevereiro de 2026. Permanecemos firmes no compromisso de ampliar nosso impacto positivo, valorizando as pessoas que caminham conosco, garantindo a excelência de nossos produtos e conduzindo nossas operações de forma responsável na redução dos impactos ambientais gerados por nossas atividades.

Prêmios e Reconhecimentos

- Ⓞ **Ranking Institucional Investor 2025:** 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.**
- Ⓞ **Marcas Preferidas – Diário de Pernambuco:** Arroz Camil 3º lugar
- Ⓞ **Marcas Preferidas – Diário de Pernambuco:** Açúcar União 2º lugar
- Ⓞ **Marcas de alto renome em vigência no Brasil (INPI) - União**
- Ⓞ **SA Varejo - ranking das marcas mais lembradas pelos varejistas:** Camil marca líder de vendas em arroz e feijão
- Ⓞ **SA Varejo - ranking das marcas mais lembradas pelos varejistas:** Açúcar União 1º lugar
- Ⓞ **SA Varejo - ranking das marcas mais lembradas pelos varejistas:** Arroz Camil 1º lugar
- Ⓞ **SA Varejo - ranking das marcas mais lembradas pelos varejistas:** Feijão Camil 1º lugar
- Ⓞ **SA Varejo - ranking das marcas mais lembradas pelos varejistas:** Arroz Integral Camil 3º lugar
- Ⓞ **SA Varejo - ranking das marcas mais lembradas pelos varejistas:** Coqueiro 2º lugar
- Ⓞ **Top of Mind do Rio Grande do Sul:** Feijão 2º lugar
- Ⓞ **Top of Mind do Rio Grande do Sul:** Arroz 2º lugar
- Ⓞ **Forbes Agro100 Maiores no Brasil - 27º lugar - Camil**
- Ⓞ **Valor 1000 – Camil Alimentos - 116ª posição**
- Ⓞ **Revista Época Negócios - As marcas mais valiosas e fortes do Brasil – 63º Camil Alimentos**
- Ⓞ **Top of Mind – Folha de São Paulo - Coqueiro (Sardinha) e Camil (Feijão).**
- Ⓞ **Mercado Comum – 30º Prêmio Top of Mind – Arroz Camil, Massas Santa Amália e Açúcar União**

Marcas e Lançamentos

Camil, a Base de Todo Brasileiro: a marca por mais um ano recebeu a premiação Top of Mind da Folha de São Paulo na categoria de Feijão. E o ano de 2025 foi marcado pelo sucesso da campanha 'Ícones da Brasilidade', 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 esteve presente 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 do evento, maximizando a visibilidade nacional.



Já no pilar de responsabilidade social, foi anunciada a expansão da Escola de Negócios Grãos da Base para Porto Alegre (RS). 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 do projeto. A iniciativa reforça o compromisso da marca em oferecer ferramentas de administração e técnicas culinárias para auxiliar no crescimento desses negócios.

Além disso, a Camil expandiu o portfólio na categoria de massas, reforçando sua presença em mercearia básica com novos produtos e maior variedade. O destaque é a linha premium Grano Duro, feita com trigo durum importado, que oferece melhor textura e qualidade, disponível em três formatos. A marca também ampliou a linha tradicional com novas versões dos cortes Ninho e Lasanha. A estratégia busca diversificar o mercado, atender diferentes perfis de consumidores e consolidar a categoria como um pilar relevante, fortalecendo o posicionamento da Camil como base da alimentação dos brasileiros.



Coqueiro - 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.



Além disso, Coqueiro lançou a campanha Sardine Summer, uma collab com a C&A, que trouxe aos consumidores uma coleção de latinhas e camisetas exclusivas, inspiradas na tendência de moda de mesmo nome, onde a Sardinha foi amplamente utilizada como ícone para roupas e acessórios do verão europeu desse ano. A ação contou com um evento de lançamento na loja conceito da C&A, com 70 personalidades da moda, de veículos exclusivos e de influenciadores de lifestyle, e teve toda uma campanha de divulgação no digital de Janeiro até Março, ao longo de todo o verão. A ação foi um sucesso, com alto impacto em PR e muita reverberação para a marca, especialmente através dos mais de 200 kits exclusivos de verão que a marca distribuiu ao longo da ação. As latinhas colecionáveis das Sardinhas 125g de Óleo, Tomate e Limão vão ficar presente nos PDVs por todo o 1º semestre de 2026.



Santa Amália é Mais Massa - A marca reforça sua conexão com os consumidores ao apresentar nova fase de comunicação “Com Santa Amália qualquer momento vira acontecimento” lançando 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. Santa Amália também marcou presença em importantes eventos do calendário regional, como a FEMAGRO na cidade de Machado e o Fatura Nova Lima, reforçando a sua proximidade com a cultura, a gastronomia e os sabores que fazem parte da rotina dos mineiros.



Mabel - a marca 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.

União, a cada cápsula um convite: a marca reforçou sua presença na categoria de cafés e estratégia de inovação com o lançamento do Novo Café Espresso União, com 5 variantes de cápsulas de café, a marca convida o consumidor a vivenciar os pequenos rituais de pausa, afeto e conexão que um bom café pode proporcionar - com blends desenvolvidos para transformar o agora em um momento de presença e sabor.



União esteve presente com seu lançamento como patrocinadora oficial da 36ª Bienal de São Paulo e no segundo semestre de 2025 a marca lançou a campanha “A cada cápsula, um convite”, contemplando a comunicação em 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. Para finalizar o ano, 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, Pacote, 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 +1 milhão de 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

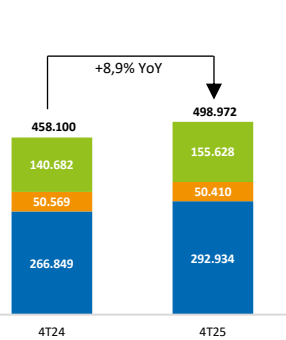


contribuiu para o fortalecimento do *brand equity*. Paralelamente, a participação no Brunch Weekend, em outubro e novembro, ampliou a experiência da marca no universo de consumo fora do lar, conectando União a chefs renomados. E no pilar de responsabilidade social a marca ampliou seu projeto Doce Futuro União para Porto Alegre (RS), aumentando o impacto da formação em confeitaria para quem deseja empreender através da venda de doces.

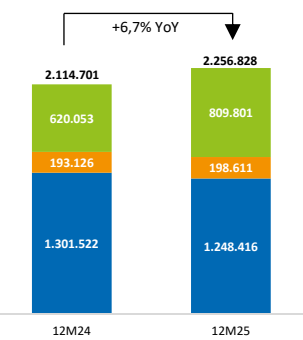
Desempenho Operacional

Evolução Volume (k ton)

Volumes 4T25 vs. 4T24 (k ton)

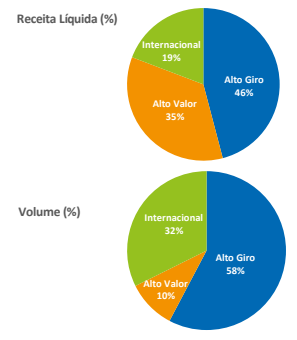


Volumes 2025 vs. 2024 (k ton)

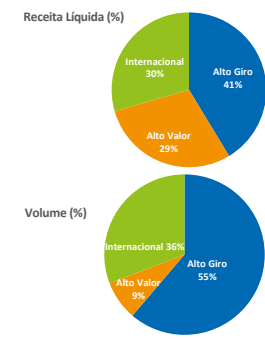


Representatividade por Categoria (%)

Representatividade 4T25 (%)



Representatividade 2025 (%)



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.

4T25: O volume consolidado cresceu **+8,9% no 4T25** em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente pelo aumento de **9,8% no volume de alto giro no Brasil**, impulsionado pelo crescimento tanto de **grãos** quanto de **açúcar**. A categoria de **alto valor** ficou praticamente estável na comparação anual **(-0,3%)**, refletindo redução em **massas e biscoitos**, compensado pelo crescimento em **pescados e café**. No **internacional**, o volume aumentou **+10,6% YoY**, impulsionado principalmente pelo maior volume no **Uruguai, Chile e Peru**, além da **contribuição do Paraguai**, parcialmente compensados pela redução no **Equador** no trimestre.

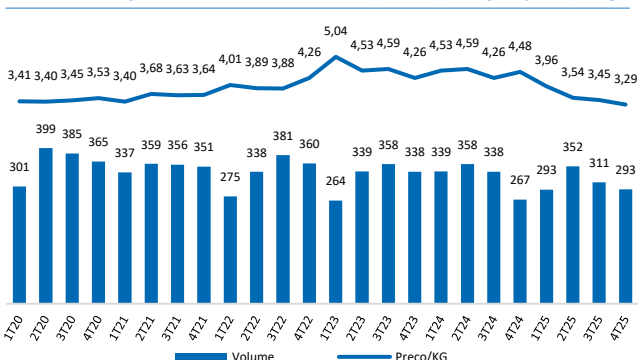
2025: O volume consolidado cresceu **+6,7% em 2025**, refletindo principalmente o desempenho do **internacional, com crescimento de +30,6% YoY**, impulsionado pelo maior volume no **Uruguai** e pela **contribuição do Paraguai**, parcialmente compensado por menores volumes nos demais países. O crescimento no ano foi parcialmente compensado pela **queda de volumes no Brasil de -3,2%**, impulsionado por uma redução de **-4,1% no volume de alto giro**, em função de menores volumes de **açúcar**. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo avanço de volume de **grãos** no período. No **alto valor**, a Camil registrou crescimento de volumes de **+2,8%**, impulsionado por **pescados, café e biscoitos**, parcialmente compensado pela redução em **massas**.

Alto Giro



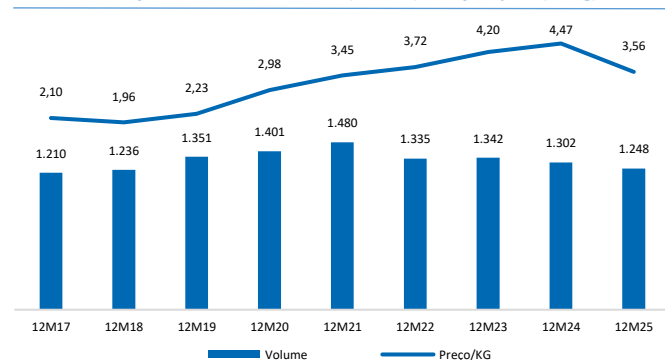
- ⊗ **Volume:** 292,9 mil tons, +9,8% YoY no 4T25 e 1.248,4 mil tons, -4,1% YoY em 2025
- ⊗ **Preço líquido:** R\$3,29/kg, -26,6% YoY no 4T25 e R\$3,56/kg, -21,8% YoY em 2025
- ⊗ **Mix de vendas:** O crescimento do volume no 4T25 foi impulsionado por grãos e açúcar. Em 2025, a redução do volume refletiu menores volumes em açúcar, parcialmente compensados pelo crescimento de grãos.
- ⊗ **Mercado²:** **Arroz:** R\$53,70/saca (-45,5% YoY) no 4T25 e R\$64,46/saca (-41,0% YoY) em 2025. **Feijão:** R\$240,24/saca (+16,6% YoY) no 4T25 e R\$226,30/saca (-2,2% YoY) em 2025. **Açúcar:** R\$105,57/saca (-31,2% YoY) no 4T25 e R\$120,18/saca (-17,4% YoY) em 2025.

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

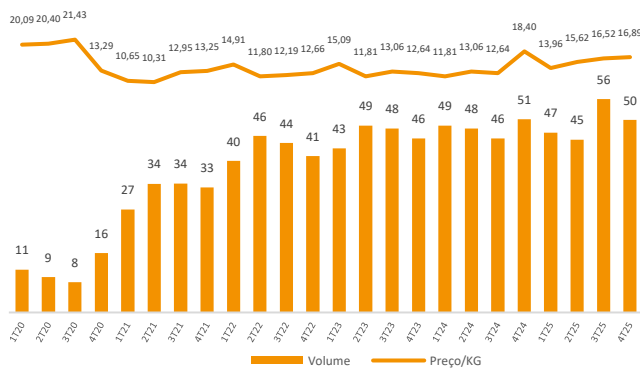
²Fonte: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esalq/Senar-RS 50kg; Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg; CEPEA – indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

Alto Valor



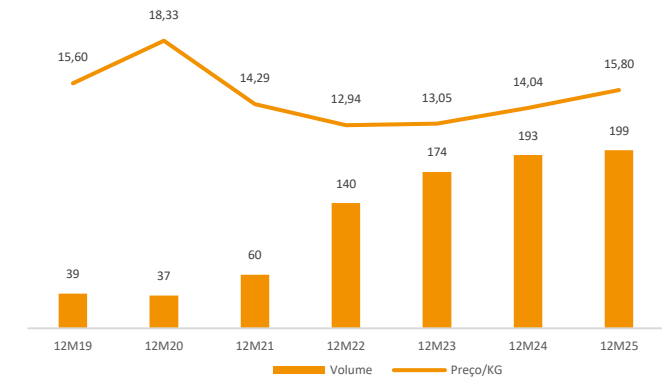
- ⊗ **Volume:** 50,4 mil tons, -0,3% YoY no 4T25 e 198,6 mil tons, +2,8% YoY em 2025
- ⊗ **Preço líquido:** R\$16,89/kg, -8,2% YoY no 4T25 e R\$15,80/kg, +12,5% YoY em 2025
- ⊗ **Mix de vendas:** Estabilidade de volumes no 4T25, com crescimento de pescados e café e redução em massas e biscoitos. Em 2025, o crescimento foi impulsionado por pescados, café e biscoitos, parcialmente compensado pela redução em massas.
- ⊗ **Mercado³:** Trigo: R\$1.177,49/ton (-17,0% YoY) no 4T25 e R\$1.363,57/ton (-4,4% YoY) em 2025. Café: R\$2.092,25/saca (-11,9% YoY) no 4T25 e R\$2.199,58/saca (+36,3% YoY) em 2025.

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)



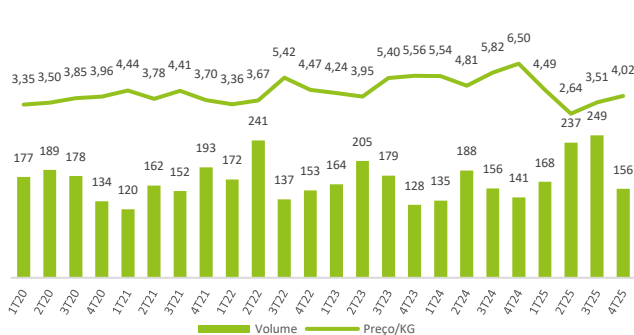
Fonte: Companhia

Internacional

No segmento internacional, o volume de vendas atingiu **155,6 mil tons no 4T25 (+10,6% YoY)** e **809,8 mil tons (+30,6% YoY) em 2025**.

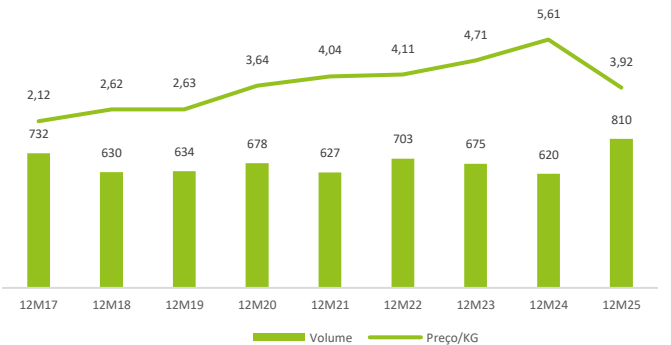
No trimestre, o aumento de volumes refletiu principalmente maiores vendas no **Uruguai, Chile e Peru**, além da **contribuição do Paraguai**, parcialmente compensado por menores volumes no **Equador**. No ano, o crescimento foi impulsionado principalmente pelo maior volume no **Uruguai** e pela **contribuição do Paraguai**, parcialmente compensados por menores volumes nos demais países.

Internacional - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Internacional - Evolução Volume Anual (mil tons)



Fonte: Companhia

3 CEPEA; indicador do Trigo Esalq/Senar-PR; CEPEA Esalq; Indicador do Café Arábica

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Receita Bruta	3.463,3	3.400,8	2.916,2	-15,8%	-14,2%	14.123,4	12.871,1	-8,9%
(-) Deduções de Vendas	(466,1)	(455,5)	(413,5)	-11,3%	-9,2%	(1.860,5)	(1.756,1)	-5,6%
Receita Líquida	2.997,1	2.945,3	2.502,8	-16,5%	-15,0%	12.262,9	11.115,0	-9,4%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(2.465,7)	(2.276,1)	(1.959,5)	-20,5%	-13,9%	(9.873,0)	(8.622,7)	-12,7%
Lucro Bruto	531,5	669,2	543,3	2,2%	-18,8%	2.389,9	2.492,3	4,3%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(438,4)	(509,5)	(487,3)	11,2%	-4,4%	(1.803,1)	(1.937,8)	7,5%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	33,7	2,4	61,3	81,9%	2413,7%	54,1	74,9	38,4%
Lucro Operacional (EBIT)	126,8	162,1	117,3	-7,5%	-27,6%	641,0	629,4	-1,8%
(+/-) Resultado Financeiro	(161,0)	(149,9)	(181,8)	12,9%	21,3%	(464,4)	(591,7)	27,4%
Resultado antes Impostos	(34,2)	12,2	(64,5)	88,5%	n.a.	176,6	37,7	-78,7%
Total Imposto de Renda / CSLL	9,6	31,8	24,2	152,1%	-24,1%	40,4	110,8	174,4%
Lucro/Prejuízo Líquido	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
Reconciliação EBITDA								
Lucro/Prejuízo Líquido	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
(-) Resultado Financeiro Líquido	161,0	149,9	181,8	12,9%	21,3%	464,4	591,7	27,4%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(9,6)	(31,8)	(24,2)	152,1%	-24,1%	(40,4)	(110,8)	174,4%
(-) Depreciação e Amortização	67,0	76,7	75,5	12,6%	-1,5%	266,3	285,9	7,4%
(=) EBITDA	193,9	238,8	192,8	-0,5%	-19,3%	907,3	915,3	0,9%
Margens								
Margem Bruta	17,7%	22,7%	21,7%	4,0pp	-1,0pp	19,5%	22,4%	2,9pp
Margem EBITDA	6,5%	8,1%	7,7%	1,2pp	-0,4pp	7,4%	8,2%	0,8pp
Margem Líquida	(0,8%)	1,5%	(1,6%)	-0,8pp	-3,1pp	1,8%	1,3%	-0,4pp

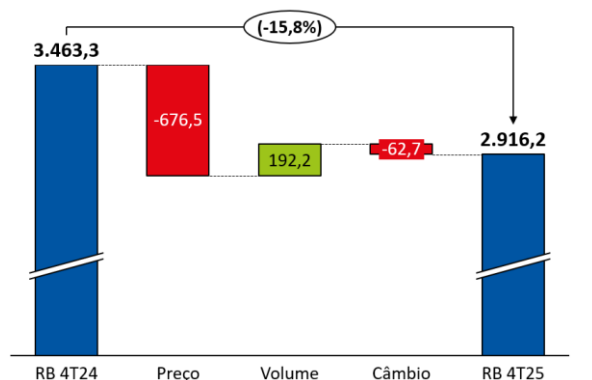
Demonstrações de Resultado por Segmento

Brazil	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Receita Líquida	2.174,9	2.069,5	1.876,8	-13,7%	-9,3%	8.914,5	7.944,6	-10,9%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.827,5)	(1.596,5)	(1.476,8)	-19,2%	-7,5%	(7.287,1)	(6.185,3)	-15,1%
Lucro Bruto	347,3	473,0	400,0	15,2%	-15,4%	1.627,4	1.759,3	8,1%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(297,7)	(353,8)	(356,7)	19,8%	0,8%	(1.269,1)	(1.345,4)	6,0%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	36,7	(2,1)	51,3	39,8%	n.a.	53,4	54,1	1,4%
Lucro Operacional (EBIT)	86,3	117,1	94,6	9,6%	-19,2%	411,8	468,0	13,7%
(+/-) Resultado Financeiro	(142,2)	(134,0)	(158,1)	11,2%	18,0%	(400,2)	(530,1)	32,4%
Resultado antes Impostos	(55,8)	(16,9)	(63,5)	13,8%	275,6%	11,5	(62,0)	n.a.
Total Imposto de Renda / CSLL	11,6	28,4	25,0	115,6%	-12,0%	71,3	103,3	44,9%
Lucro/Prejuízo Líquido	(44,2)	11,5	(38,5)	-12,9%	n.a.	82,8	41,3	-50,2%
Reconciliação EBITDA								
Lucro/Prejuízo Líquido	(44,2)	11,5	(38,5)	-12,9%	n.a.	82,8	41,3	-50,2%
(+) Resultado Financeiro Líquido	142,2	134,0	158,1	11,2%	18,0%	400,2	530,1	32,4%
(+) Imposto de Renda / CSLL	(11,6)	(28,4)	(25,0)	115,6%	-12,0%	(71,3)	(103,3)	44,9%
(+) Depreciação e Amortização	44,4	46,8	46,0	3,6%	-1,9%	181,0	182,9	1,0%
(=) EBITDA	130,7	163,9	140,6	7,6%	-14,2%	592,8	650,9	9,8%
Margens								
Margem Bruta	16,0%	22,9%	21,3%	5,3pp	-1,5pp	18,3%	22,1%	3,9pp
Margem EBITDA	6,0%	7,9%	7,5%	1,5pp	-0,4pp	6,6%	8,2%	1,5pp
Margem Líquida	(2,0%)	0,6%	(2,1%)	0,0pp	-2,6pp	0,9%	0,5%	-0,4pp
International	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Receita Líquida	822,3	875,8	626,0	-23,9%	-28,5%	3.348,4	3.170,4	-5,3%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(638,1)	(679,6)	(482,7)	-24,4%	-29,0%	(2.585,9)	(2.437,4)	-5,7%
Lucro Bruto	184,1	196,2	143,3	-22,2%	-27,0%	762,5	733,0	-3,9%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(140,6)	(155,7)	(130,6)	-7,1%	-16,1%	(534,0)	(592,5)	10,9%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	(3,0)	4,5	10,0	n.a.	121,4%	0,7	20,7	2713,8%
Lucro Operacional (EBIT)	40,5	45,0	22,7	-44,0%	-49,6%	229,2	161,3	-29,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(18,9)	(15,9)	(23,7)	25,3%	48,9%	(64,1)	(61,6)	-4,0%
Resultado antes Impostos	21,6	29,1	(1,0)	n.a.	n.a.	165,1	99,8	-39,6%
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	(2,0)	3,4	(0,8)	-59,6%	n.a.	(30,9)	7,4	n.a.
Lucro/Prejuízo Líquido	19,6	32,6	(1,8)	n.a.	n.a.	134,2	107,2	-20,1%
Reconciliação EBITDA								
Lucro/Prejuízo Líquido	19,6	32,6	(1,8)	n.a.	n.a.	134,2	107,2	-20,1%
(+) Resultado Financeiro Líquido	18,9	15,9	23,7	25,3%	48,9%	64,1	61,6	-4,0%
(+) Imposto de Renda / CSLL	2,0	(3,4)	0,8	-59,6%	n.a.	30,9	(7,4)	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	22,7	29,8	29,5	30,3%	-1,1%	85,2	103,0	20,9%
(=) EBITDA	63,2	74,9	52,2	-17,4%	-30,3%	314,5	264,4	-15,9%
Margens								
Margem Bruta	22,4%	22,4%	22,9%	0,5pp	0,5pp	22,8%	23,1%	0,3pp
Margem EBITDA	7,7%	8,5%	8,3%	0,7pp	-0,2pp	9,4%	8,3%	-1,1pp
Margem Líquida	2,4%	3,7%	(0,3%)	-2,7pp	-4,0pp	4,0%	3,4%	-0,6pp

Desempenho Financeiro

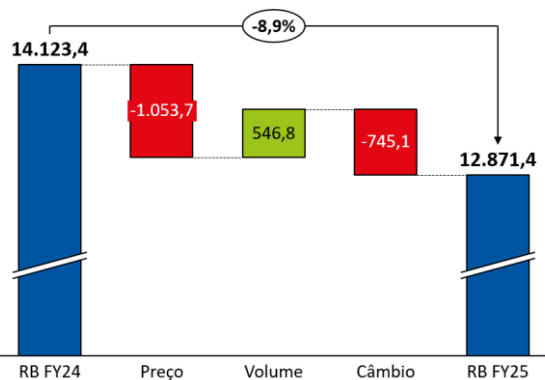
Receita

Consolidado 4T25: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

Consolidado 2025: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

A Receita Bruta atingiu R\$2,9 bilhões no trimestre (-15,8% YoY) e R\$12,9 bilhões no ano (-8,9% YoY). No trimestre, a redução da receita refletiu principalmente a dinâmica de preços de matérias-primas mais baixos, tanto no Brasil alto giro e alto valor, quanto no segmento internacional. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo crescimento de volumes, com destaque para alto giro e internacional. No internacional, o desempenho operacional foi beneficiado pelo maior volume no Uruguai, Chile e Peru, além da contribuição do Paraguai, parcialmente compensado por menores volumes no Equador.

No ano, a redução da receita também foi decorrente de preços menores e efeito cambial, parcialmente compensado pelo crescimento de volumes consolidado, com destaque para a expansão do segmento internacional e do alto valor. No internacional, o desempenho foi impulsionado, principalmente, por Uruguai e pela contribuição do Paraguai, parcialmente compensados pela redução no Chile, Peru e Equador. Os detalhes operacionais por categoria estão descritos acima em *desempenho operacional*.

A Receita Líquida atingiu R\$2,5 bilhões no trimestre (-16,5% YoY) e R\$11,1 bilhões no ano (-9,4% YoY).

Custos e Despesas

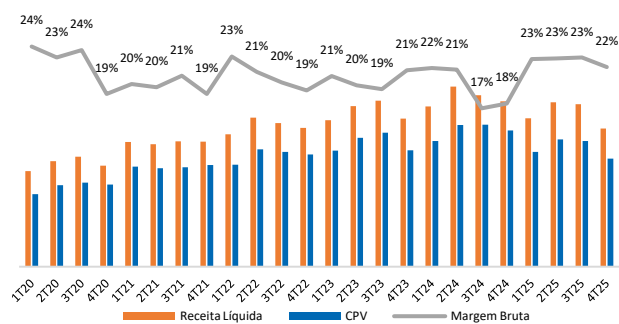
Despesas por função	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Despesas por Função	(2.904,0)	(2.785,6)	(2.446,8)	-15,7%	-12,2%	(11.676,1)	(10.560,5)	-9,6%
Custo dos Produtos Vendidos	(2.465,7)	(2.276,1)	(1.959,5)	-20,5%	-13,9%	(9.873,0)	(8.622,7)	-12,7%
Despesas com Vendas	(295,2)	(325,4)	(295,9)	0,2%	-9,1%	(1.193,9)	(1.245,5)	4,3%
Despesas Gerais e Administrativas	(143,1)	(184,1)	(191,4)	33,7%	4,0%	(609,2)	(692,3)	13,6%
Despesas por Natureza	(2.904,0)	(2.785,6)	(2.446,8)	-15,7%	-12,2%	(11.676,1)	(10.560,5)	-9,6%
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Depreciação e Amortização	(67,0)	(76,7)	(75,5)	12,6%	-1,5%	(266,3)	(285,9)	7,4%
Despesas com Pessoal	(219,3)	(262,7)	(260,2)	18,6%	-1,0%	(899,1)	(1.021,4)	13,6%
Matéria Prima e Materiais	(2.130,7)	(1.888,4)	(1.647,0)	-22,7%	-12,8%	(8.622,3)	(7.263,0)	-15,8%
Fretes	(204,5)	(240,8)	(226,0)	10,5%	-6,2%	(864,3)	(945,7)	9,4%
Comissões sobre Vendas	(16,1)	(22,0)	(13,0)	-19,1%	-40,7%	(70,4)	(68,5)	-2,7%
Despesas com Manutenção	(64,9)	(68,2)	(61,4)	-5,4%	-9,9%	(244,2)	(259,1)	6,1%
Despesas com Energia Elétrica	(28,2)	(28,5)	(36,3)	28,5%	27,1%	(93,2)	(120,0)	28,8%
Despesas com Serviços de Terceiros	(56,7)	(69,8)	(67,6)	19,1%	-3,2%	(248,9)	(257,4)	3,4%
Locação	(13,8)	(11,0)	(9,6)	-30,8%	-12,8%	(46,4)	(44,2)	-4,6%
Exportação	(29,3)	(28,3)	(23,8)	-18,9%	-16,0%	(101,1)	(109,2)	8,0%
Outras Despesas	(73,3)	(89,1)	(26,5)	-63,9%	-70,3%	(219,9)	(186,1)	-15,4%

Custo das Vendas e Serviços

Os Custos das Vendas e Serviços do trimestre atingiram R\$2,0 bilhões (-20,5% YoY), ou 78% da receita líquida. A redução é reflexo do menor CPV no Brasil (-19,2% YoY), em função da dinâmica de preços mais depreciados no alto giro, com destaque para grãos e açúcar, parcialmente compensada pelo aumento do CPV em alto valor. No internacional, o CPV apresentou redução de -24,4% YoY, também impactado por preços mais baixos de arroz no período. Em 2025, o CPV atingiu R\$8,6 bilhões (-12,7% YoY), ou 78% da receita líquida. No período, a redução foi explicada, principalmente, pelo menor CPV no Brasil (-15,1% YoY), impactado pela queda dos custos em alto giro, parcialmente compensada pelo crescimento do CPV em alto valor. No internacional, o CPV registrou redução de -5,7% YoY.

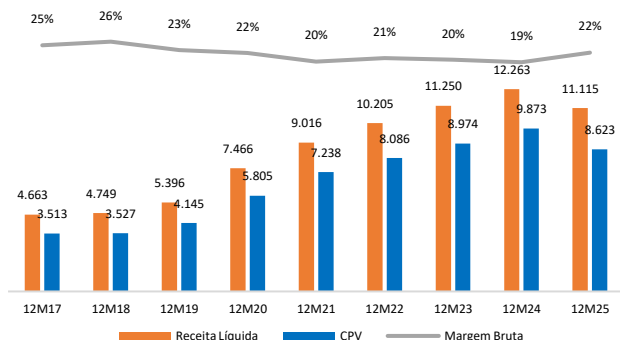
Levando em consideração esses fatores, o **Lucro Bruto** atingiu **R\$543,3 milhões (+2,2% YoY)**, com **marginem de 21,7% (+4,0pp YoY)** no **4T25**. No ano de **2025**, o mesmo indicador atingiu **R\$2,5 bilhões (+4,3% YoY)**, com **marginem de 22,4% (+2,9pp YoY)**.

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



Fonte: Companhia

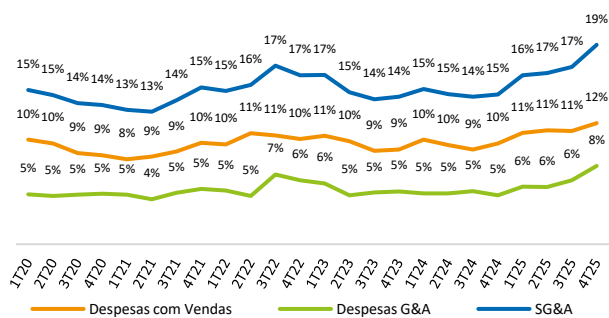
Evolução Anual Receita Líquida vs. Custos (R\$mn)



Fonte: Companhia

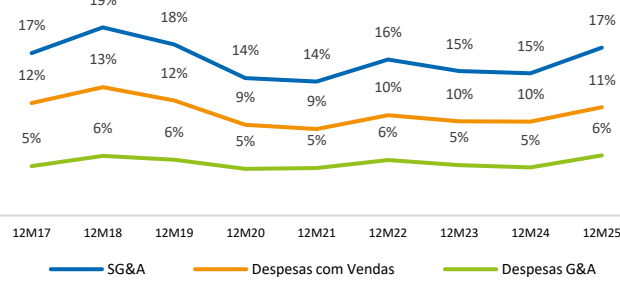
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

Evolução Trimestral SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

Evolução Anual SG&A/Receita Líquida



Fonte: Companhia

O **SG&A (despesas com vendas, gerais e administrativas)** no trimestre atingiu **R\$487,3 milhões (+11,2% YoY)**, equivalente a **19,5% da receita líquida (+4,8pp YoY)**. O aumento ocorreu pelo **crescimento no SG&A Brasil (+19,8% YoY)**, parcialmente compensado pela **redução do SG&A internacional (-7,1% YoY)**.

No ano de **2025**, o **SG&A** atingiu **R\$1,9 bilhão (+7,5% YoY)**, equivalente a **17,4% da receita líquida (+2,7pp YoY)**. O crescimento ocorreu, principalmente, pelo **aumento de SG&A no Brasil (+6,0% YoY)** e no **internacional (+10,9% YoY)**, com redução da receita e aumento das despesas gerais e administrativas, conforme abertura abaixo:

Despesas com Vendas

As **despesas com vendas no trimestre atingiram R\$295,9 milhões (+0,2% YoY)**, equivalentes a **11,8% da receita líquida** do trimestre.

- ⊗ No Brasil, as despesas com vendas apresentaram **aumento de 3,3% YoY**, representando **10,8% da receita líquida** da operação. A variação foi impulsionada por maiores despesas com fretes e comissões, devido a maiores volumes de vendas no alto giro no trimestre.
- ⊗ No Internacional, as despesas com vendas tiveram **redução de -5,9% YoY**, equivalentes a **14,9% da receita líquida** do segmento. Esse desempenho foi impulsionado pela redução de despesas no Uruguai e no Equador.

Despesas com vendas no ano atingiram R\$1,2 bilhão (+4,3% YoY), ou **11,2% da receita líquida do ano**, devido, principalmente, a:

- ⊗ As despesas com vendas do **Brasil** apresentaram **redução de -0,3% YoY**, representando **10,2% da receita líquida do Brasil**, devido a redução de propagandas, parcialmente compensado pelo aumento de fretes.
- ⊗ As despesas com vendas do **Internacional** apresentaram **aumento de +14,1% YoY**, representando **13,7% da receita líquida internacional**. A variação foi impulsionada por maiores despesas com vendas no Uruguai e Peru, além da entrada do resultado do Paraguai a partir do 3T25.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas no trimestre atingiram R\$191,4 milhões (+33,7% YoY), ou 7,6% da receita líquida do trimestre.

- As despesas gerais e administrativas do **Brasil** apresentaram **aumento de +51,5% YoY**, representando **8,2% da receita líquida do Brasil**. Esse aumento ocorreu, principalmente, pela elevação das despesas com pessoal e consultorias.
- As despesas gerais e administrativas do **Internacional** apresentaram **redução de -10,1% YoY**, ou **5,9% da receita líquida do trimestre**, principalmente decorrente do Uruguai, Chile, Peru e Equador, parcialmente compensado pela entrada do Paraguai no resultado.

As **despesas gerais e administrativas no ano** totalizaram R\$692,3 milhões (+13,6% YoY), ou 6,2% da receita líquida do ano.

- As despesas gerais e administrativas do **Brasil** apresentaram **aumento de +17,2% YoY**, representando **6,7% da receita líquida do Brasil**. Esse aumento foi explicado, principalmente, pela elevação das despesas com pessoal, em especial as relacionadas ao programa de participação nos resultados e salários, consultorias, manutenção de sistemas de TI e incremento nas despesas relacionadas a provisões jurídicas.
- As despesas gerais e administrativas do **Internacional** apresentaram **aumento de +3,0% YoY**, ou **5,0% da receita líquida internacional** no ano, principalmente, decorrente do incremento de G&A no Uruguai e no Equador, além da entrada do Paraguai no resultado do período, parcialmente compensado pela redução do G&A do Peru.

Outras receitas (despesas) operacionais e equivalência patrimonial

As **outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial** atingiram R\$61,3 milhões positivos no trimestre (vs. R\$33,7 milhões positivos no 4T24) e R\$74,9 milhões positivos em 2025 (vs. R\$54,1 milhões positivos em 2024).

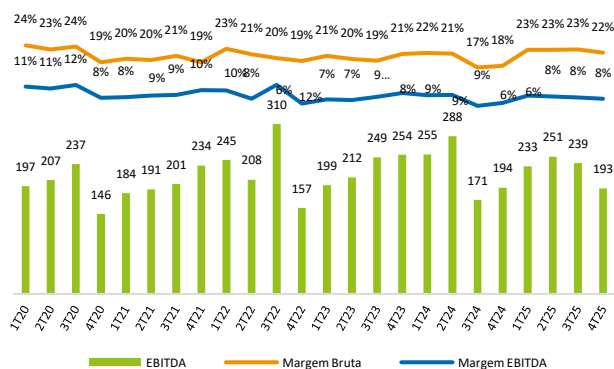
No trimestre, o resultado foi impactado principalmente pelo reconhecimento de efeitos não recorrentes que totalizaram R\$59,2 milhões positivos, com destaque para a revisão dos cálculos do crédito de cesta básica de PIS/COFINS, referente ao período de 2020 a 2025, no valor de R\$55,4 milhões. Demais receitas são referentes a atualização do saldo de créditos tributários relacionados à exclusão do ICMS da base de cálculo de PIS/COFINS e venda de uma estação de combustível que a Climuy (controlada da Saman – Uruguai) era titular, parcialmente compensado por despesa referente a adesão ao programa de Recuperação Fiscal (REFAZ) pelo estado do Rio Grande do Sul.

No ano, o resultado de outras receitas operacionais e equivalência patrimonial atingiu R\$74,9 milhões, principalmente, em função dos efeitos não recorrentes reconhecidos no 4T25, conforme itens acima descritos.

EBITDA

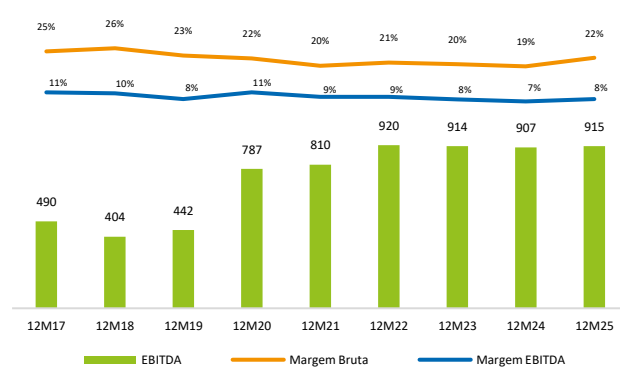
O EBITDA do trimestre atingiu R\$192,8 milhões (-0,5% YoY), com margem de 7,7% (+1,2 p.p. YoY). Em 2025, o EBITDA atingiu R\$915,3 milhões (+0,9% YoY), com margem de 8,2% (+0,8 p.p. YoY).

EBITDA - Evolução Trimestral Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

EBITDA – Evolução Anual Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro líquido atingiu despesa de **R\$181,8 milhões (+12,9% YoY)** no trimestre. No ano, o mesmo indicador atingiu despesa de **R\$591,7 milhões (+27,4% YoY)**.

Em ambos os períodos, o indicador foi impactado pelo aumento das despesas financeiras, decorrente, principalmente, de: (i) maiores despesas com juros sobre financiamentos, reflexo da elevação da taxa de juros no período; (ii) atualização monetária; e (iii) outras despesas financeiras, como juros e multas, comissões e corretagens, descontos concedidos e COFINS incidente sobre receitas não financeiras.

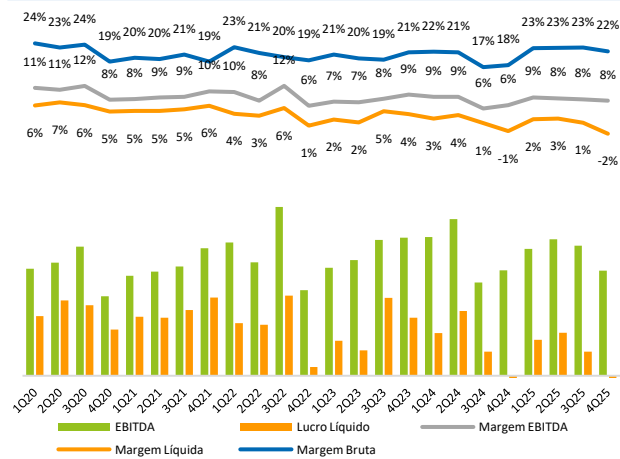
Imposto de Renda e CSLL

Imposto de Renda e CSLL apresentou resultado **positivo de R\$24,2 milhões no 4T25** (vs. R\$9,6 milhões positivos no 4T24). No ano, o mesmo indicador atingiu **R\$110,8 milhões positivos** (vs. R\$40,4 milhões positivos em 2024). As principais exclusões e adições para gerar a alteração na alíquota de tributos são referentes ao aumento do resultado fruto da subvenção de ICMS, benefícios fiscais sobre IR/CSLL corrente e distribuição de Juros sobre Capital Próprio (JCP).

Lucro/Prejuízo Líquido e Lucro por Ação

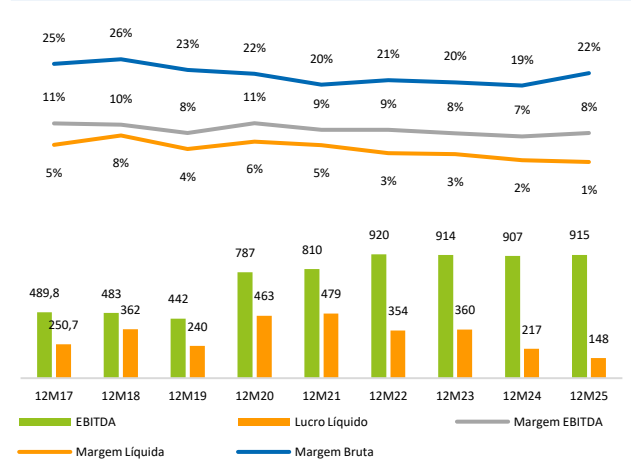
O Prejuízo Líquido atingiu **R\$40,3 milhões**, (vs. prejuízo de R\$24,6 milhões no 4T24) ou **-R\$0,12 por ação**, no trimestre. No ano, o **Lucro Líquido atingiu R\$148,5 milhões (-31,6% YoY)**, com **margem de 1,3%** e lucro por ação de **R\$0,42**.

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Ano (R\$mn)



Fonte: Companhia

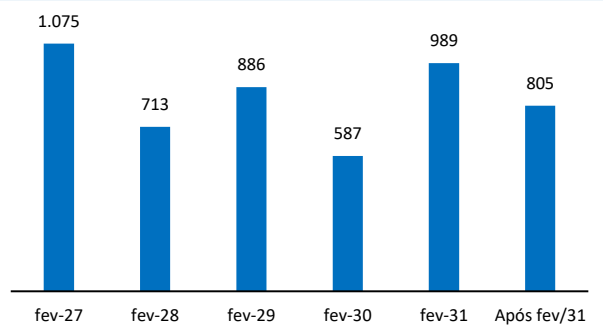
Endividamento e Caixa

Endividamento (em R\$mn)	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25
Data de Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25
Endividamento Total	5.237,7	6.375,2	4.988,4	-4,8%	-21,8%
Empréstimos e Financiamentos	2.066,2	2.478,7	1.686,1	-18,4%	-32,0%
Debêntures	3.171,5	3.896,6	3.302,3	4,1%	-15,3%
Curto Prazo	2.110,6	2.304,5	1.074,6	-49,1%	-53,4%
Longo Prazo	3.127,0	4.070,8	3.913,7	25,2%	-3,9%
Alavancagem					
Dívida Bruta	5.237,7	6.375,2	4.988,4	-4,8%	-21,8%
Caixa + aplicações fin.	2.547,0	2.531,8	2.022,7	-20,6%	-20,1%
Dívida Líquida	2.690,7	3.843,4	2.965,7	10,2%	-22,8%
Dív. Líq./EBITDA UDM (x)	2,97x	4,19x	3,24x	0,27x	-0,95x

O endividamento líquido totalizou R\$3,0 bilhões (+10,2% YoY) e endividamento líquido/EBITDA UDM de 3,24x (+0,27x YoY).

O indicador de Dívida Líquida/EBITDA UDM de 3,24x encerrado em fev/26 está dentro dos limites dos *covenants* das debêntures e CRAs da Companhia, os quais detêm cláusula restritiva de endividamento, estipulado para o indicador de 4,0x no fechamento de fevereiro/2026.

Cronograma de Amortização (R\$mn)



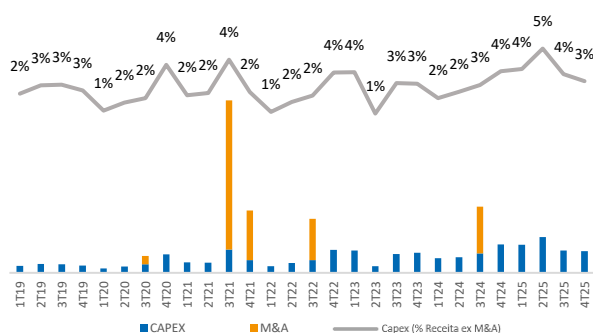
Fonte: Companhia

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.

Capex

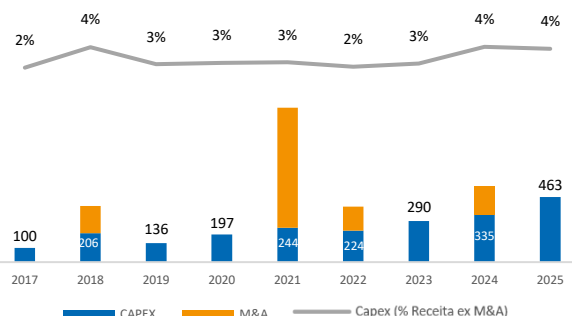
O Capex atingiu R\$92,9 milhões (-23,8% YoY) no trimestre e R\$463,4 milhões no ano (+38,3% YoY ex-M&A) em 2025. Os principais investimentos de Capex foram direcionados a nossa nova planta de grãos, localizada em Cambaí (RS) e ao projeto da nova termoelétrica.

Evolução do Capex Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução do Capex Anual (R\$mn)



Fonte: Companhia

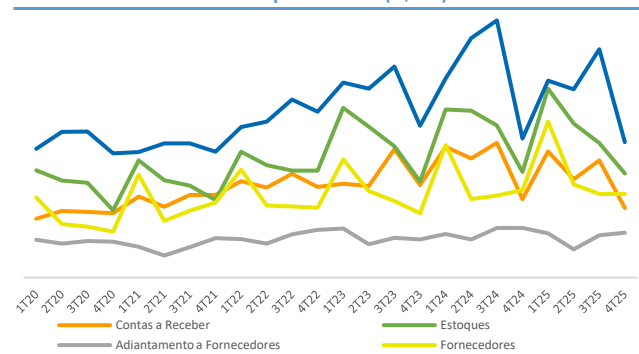
Capital de Giro

Capital de Giro	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25
Data de Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25
Estoques	1.551,7	1.974,2	1.527,0	-1,6%	-22,7%
<i>Dias Estoques</i>	57,4	78,9	64,6	7 d	-14 d
Adiantamento a Fornecedores	726,7	618,6	656,7	-9,6%	6,2%
<i>Dias Adiantamento a fornecedores</i>	26,9	24,7	27,8	1 d	3 d
Contas a Receber	1.154,0	1.720,0	1.019,4	-11,7%	-40,7%
<i>Dias Contas a Receber</i>	34,3	54,1	33,5	-1 d	-21 d
Fornecedores	1.284,8	1.226,6	1.229,1	-4,3%	0,2%
<i>Dias Fornecedores</i>	47,5	49,0	52,0	5 d	3 d
Outros Ativos Correntes	311,7	333,4	374,8	20,3%	12,4%
Outros Passivos Correntes	386,5	469,0	530,7	37,3%	13,2%
Capital de Giro	2.072,6	2.950,6	1.818,0	-12,3%	-38,4%
<i>Dias Capital de Giro</i>	62 d	93 d	60 d	-2 d	-33 d

O **capital de giro** atingiu R\$1,8 bilhão (-12,3% YoY), principalmente impactado por:

- ⊗ **Estoques (-1,6%):** Brasil impactado por menor preços de grãos no período, e no Internacional com menores estoques no Uruguai e no Chile.
- ⊗ **Adiantamento a fornecedores (-9,6%):** Redução de adiantamento a fornecedores de grãos no Brasil.
- ⊗ **Contas a Receber (-11,7%):** Impacto da redução de preços do alto giro; e
- ⊗ **Fornecedores (-4,3%):** com redução do preço da matéria prima, principalmente impactada por grãos.

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



Fonte: Companhia

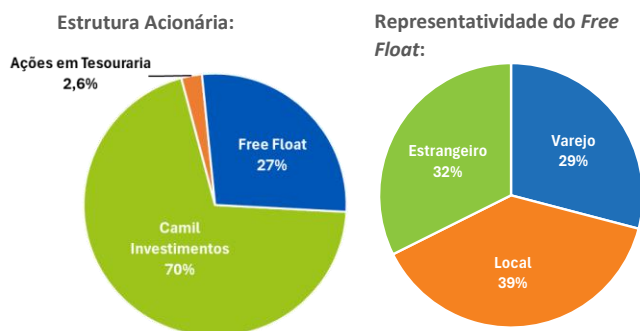
Vale destacar que a sazonalidade de capital de giro é relevante ao longo dos trimestres, conforme observado no gráfico acima, mais especificamente em estoques e recebíveis. Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam, normalmente, maior necessidade de capital de giro e consumo de caixa, enquanto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

Estrutura e Performance Acionária

No 4T25, a Companhia possuía capital social total composto por 350 milhões de ações, sendo 96,1 milhões de ações em circulação no mercado (*free float*)^[1], representando aproximadamente 27% do capital total.

Em 28 de fevereiro de 2026, as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R\$6,81/ação com *market cap* de R\$2,4 bilhões. O volume médio diário de negociação do trimestre foi de 1,5 milhões ações, ou aproximadamente R\$7,25 milhões/dia.

Estrutura Acionária fevereiro/2026



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).

^[1] *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.

CAML
B3 LISTED NM

ICON B3

IBRA B3

IGC B3

IGC-NM B3

IGCT B3

ITAG B3

INDX B3

SMLL 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

Balço Patrimonial Consolidado

Balço Patrimonial	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25
Em R\$ Milhões					
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25
Ativo Circulante	6.210,4	7.091,8	5.513,4	-11,2%	-22,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.530,2	2.531,8	1.997,6	-21,0%	-21,1%
Aplicações Financeiras	1,7	-	25,1	1342,2%	n.a.
Contas a Receber	1.154,0	1.720,0	1.019,4	-11,7%	-40,7%
Instrumentos Financeiros - Derivativos	1,3	-	-	n.a.	n.a.
Estoques	1.541,6	1.965,4	1.518,9	-1,5%	-22,7%
Adiantamentos a Produtores	671,2	541,2	577,7	-13,9%	6,7%
Impostos a Recuperar	208,2	214,8	273,8	31,5%	27,5%
Partes Relacionadas	50,5	36,9	25,1	-50,3%	-31,9%
Outros Ativos Circulantes	51,7	81,7	75,8	46,8%	-7,2%
Ativo Não Circulante	4.896,2	5.228,4	5.261,1	7,5%	0,6%
Ativo Realizável a Longo Prazo	853,4	850,0	889,1	4,2%	4,6%
Aplicações Financeiras	15,0	-	-	n.a.	n.a.
Tributos a Recuperar	105,4	105,2	114,6	8,7%	8,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social Dife	141,8	242,2	274,6	93,6%	13,4%
Adiantamentos a Produtores	55,4	77,4	79,0	42,6%	2,1%
Partes Relacionadas	198,3	10,0	57,3	-71,1%	473,0%
Estoques	10,1	8,9	8,1	-19,5%	-8,2%
Depósitos Judiciais	43,1	45,8	45,4	5,2%	-1,0%
Ativo de Indenização	271,5	302,6	302,8	11,5%	0,1%
Outros Ativos Longo Prazo	12,8	58,0	7,4	-42,2%	-87,3%
Ativo Permanente	4.042,8	4.378,3	4.372,0	8,1%	-0,1%
Investimentos	91,7	90,5	84,8	-7,5%	-6,3%
Imobilizado Líquido	2.512,8	2.763,4	2.843,6	13,2%	2,9%
Ativo Intangível	1.156,0	1.205,1	1.155,1	-0,1%	-4,2%
Ativos de Direito de Uso	254,4	291,3	260,6	2,4%	-10,6%
Propriedades de Investimento	27,9	27,9	27,9	0,0%	0,0%
Ativo Total	11.106,6	12.320,2	10.774,5	-3,0%	-12,5%
Passivo Circulante	3.782,0	4.000,1	2.834,5	-25,1%	-29,1%
Fornecedores	1.284,8	1.226,6	1.229,1	-4,3%	0,2%
Empréstimos e Financiamentos	884,4	1.597,8	965,0	9,1%	-39,6%
Derivativos	-	17,04	16,2	n.a.	-5,0%
Debêntures	1.226,3	706,7	109,6	-91,1%	-84,5%
Passivo de Arrendamento	49,0	62,9	67,0	36,7%	6,5%
Adiantamento a Clientes	51,4	39,5	28,8	-43,9%	-27,0%
Partes Relacionadas	21,6	33,2	13,9	-35,8%	-58,1%
Salários, Provisões e Contribuições Sociais	71,6	97,6	105,6	47,5%	8,2%
Dividendos e JCP a Pagar	7,1	7,1	129,5	1735,8%	1735,8%
Impostos a Pagar	73,8	65,3	65,7	-10,9%	0,5%
Provisão para férias e Encargos	54,9	83,2	50,6	-7,9%	-39,2%
Contas a pagar aquisição de Investimentos	9,3	9,3	11,3	21,5%	20,6%
Outros Passivos Circulantes	47,9	54,0	42,2	-11,8%	-21,8%
Passivo Longo Prazo	3.867,0	4.871,6	4.924,4	27,3%	1,1%
Empréstimos e Financiamentos	1.181,8	880,9	721,1	-39,0%	-18,1%
Passivo de Arrendamento	226,1	250,5	215,6	-4,6%	-13,9%
Debêntures	1.945,2	3.189,9	3.192,7	64,1%	0,1%
Imposto de Renda Diferido	43,1	51,1	53,9	25,3%	5,5%
Provisão para Demandas Judiciais	345,4	385,3	423,7	22,7%	10,0%
Contas a pagar aquisição de Investimentos	88,6	82,5	68,1	-23,1%	-17,4%
Dividendos a Pagar	-	-	217,5	n.a.	n.a.
Outros Passivos Longo Prazo	36,9	31,4	31,9	-13,6%	1,5%
Passivo Total	7.649,0	8.871,7	7.758,9	1,4%	-12,5%
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	1.871,8	1.796,8	1.604,8	-14,3%	-10,7%
Reserva de Capital	25,7	26,1	23,2	-9,6%	-11,0%
Lucros acumulados do período	-	188,8	-	n.a.	n.a.
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(21,1)	(21,1)	(21,1)	0,0%	0,0%
Outros Resultados Abrangentes	711,4	588,1	538,9	-24,2%	-8,4%
Participação de acionistas não controladores	0,3	0,3	0,4	39,2%	29,1%
Patrimônio Líquido	3.457,6	3.448,5	3.015,7	-12,8%	-12,6%
Passivo Total & Patrimônio Líquido	11.106,6	12.320,2	10.774,5	-3,0%	-12,5%

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Receita Bruta	3.463,3	3.400,8	2.916,2	-15,8%	-14,2%	14.123,4	12.871,1	-8,9%
(-) Deduções de Vendas	(466,1)	(455,5)	(413,5)	-11,3%	-9,2%	(1.860,5)	(1.756,1)	-5,6%
Receita Líquida	2.997,1	2.945,3	2.502,8	-16,5%	-15,0%	12.262,9	11.115,0	-9,4%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(2.465,7)	(2.276,1)	(1.959,5)	-20,5%	-13,9%	(9.873,0)	(8.622,7)	-12,7%
Lucro Bruto	531,5	669,2	543,3	2,2%	-18,8%	2.389,9	2.492,3	4,3%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(438,4)	(509,5)	(487,3)	11,2%	-4,4%	(1.803,1)	(1.937,8)	7,5%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	33,7	2,4	61,3	81,9%	2413,7%	54,1	74,9	38,4%
Lucro Operacional (EBIT)	126,8	162,1	117,3	-7,5%	-27,6%	641,0	629,4	-1,8%
(+/-) Resultado Financeiro	(161,0)	(149,9)	(181,8)	12,9%	21,3%	(464,4)	(591,7)	27,4%
Resultado antes Impostos	(34,2)	12,2	(64,5)	88,5%	n.a.	176,6	37,7	-78,7%
Total Imposto de Renda / CSLL	9,6	31,8	24,2	152,1%	-24,1%	40,4	110,8	174,4%
Lucro/Prejuízo Líquido	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
Reconciliação EBITDA								
Lucro/Prejuízo Líquido	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
(-) Resultado Financeiro Líquido	161,0	149,9	181,8	12,9%	21,3%	464,4	591,7	27,4%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(9,6)	(31,8)	(24,2)	152,1%	-24,1%	(40,4)	(110,8)	174,4%
(-) Depreciação e Amortização	67,0	76,7	75,5	12,6%	-1,5%	266,3	285,9	7,4%
(=) EBITDA	193,9	238,8	192,8	-0,5%	-19,3%	907,3	915,3	0,9%
(=) M&A								
Margens								
Margem Bruta	17,7%	22,7%	21,7%	4,0pp	-1,0pp	19,5%	22,4%	2,9pp
Margem EBITDA	6,5%	8,1%	7,7%	1,2pp	-0,4pp	7,4%	8,2%	0,8pp
Margem Líquida	(0,8%)	1,5%	(1,6%)	-0,8pp	-3,1pp	1,8%	1,3%	-0,4pp

Demonstrações de Resultado por Segmento

Brazil	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Receita Líquida	2.174,9	2.069,5	1.876,8	-13,7%	-9,3%	8.914,5	7.944,6	-10,9%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.827,5)	(1.596,5)	(1.476,8)	-19,2%	-7,5%	(7.287,1)	(6.185,3)	-15,1%
Lucro Bruto	347,3	473,0	400,0	15,2%	-15,4%	1.627,4	1.759,3	8,1%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(297,7)	(353,8)	(356,7)	19,8%	0,8%	(1.269,1)	(1.345,4)	6,0%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	36,7	(2,1)	51,3	39,8%	n.a.	53,4	54,1	1,4%
Lucro Operacional (EBIT)	86,3	117,1	94,6	9,6%	-19,2%	411,8	468,0	13,7%
(+/-) Resultado Financeiro	(142,2)	(134,0)	(158,1)	11,2%	18,0%	(400,2)	(530,1)	32,4%
Resultado antes Impostos	(55,8)	(16,9)	(63,5)	13,8%	275,6%	11,5	(62,0)	n.a.
Total Imposto de Renda / CSLL	11,6	28,4	25,0	115,6%	-12,0%	71,3	103,3	44,9%
Lucro/Prejuízo Líquido	(44,2)	11,5	(38,5)	-12,9%	n.a.	82,8	41,3	-50,2%
Reconciliação EBITDA								
Lucro/Prejuízo Líquido	(44,2)	11,5	(38,5)	-12,9%	n.a.	82,8	41,3	-50,2%
(+) Resultado Financeiro Líquido	142,2	134,0	158,1	11,2%	18,0%	400,2	530,1	32,4%
(+) Imposto de Renda / CSLL	(11,6)	(28,4)	(25,0)	115,6%	-12,0%	(71,3)	(103,3)	44,9%
(+) Depreciação e Amortização	44,4	46,8	46,0	3,6%	-1,9%	181,0	182,9	1,0%
(=) EBITDA	130,7	163,9	140,6	7,6%	-14,2%	592,8	650,9	9,8%
Margens								
Margem Bruta	16,0%	22,9%	21,3%	5,3pp	-1,5pp	18,3%	22,1%	3,9pp
Margem EBITDA	6,0%	7,9%	7,5%	1,5pp	-0,4pp	6,6%	8,2%	1,5pp
Margem Líquida	(2,0%)	0,6%	(2,1%)	0,0pp	-2,6pp	0,9%	0,5%	-0,4pp
International	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Receita Líquida	822,3	875,8	626,0	-23,9%	-28,5%	3.348,4	3.170,4	-5,3%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(638,1)	(679,6)	(482,7)	-24,4%	-29,0%	(2.585,9)	(2.437,4)	-5,7%
Lucro Bruto	184,1	196,2	143,3	-22,2%	-27,0%	762,5	733,0	-3,9%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(140,6)	(155,7)	(130,6)	-7,1%	-16,1%	(534,0)	(592,5)	10,9%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	(3,0)	4,5	10,0	n.a.	121,4%	0,7	20,7	2713,8%
Lucro Operacional (EBIT)	40,5	45,0	22,7	-44,0%	-49,6%	229,2	161,3	-29,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(18,9)	(15,9)	(23,7)	25,3%	48,9%	(64,1)	(61,6)	-4,0%
Resultado antes Impostos	21,6	29,1	(1,0)	n.a.	n.a.	165,1	99,8	-39,6%
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	(2,0)	3,4	(0,8)	-59,6%	n.a.	(30,9)	7,4	n.a.
Lucro/Prejuízo Líquido	19,6	32,6	(1,8)	n.a.	n.a.	134,2	107,2	-20,1%
Reconciliação EBITDA								
Lucro/Prejuízo Líquido	19,6	32,6	(1,8)	n.a.	n.a.	134,2	107,2	-20,1%
(+) Resultado Financeiro Líquido	18,9	15,9	23,7	25,3%	48,9%	64,1	61,6	-4,0%
(+) Imposto de Renda / CSLL	2,0	(3,4)	0,8	-59,6%	n.a.	30,9	(7,4)	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	22,7	29,8	29,5	30,3%	-1,1%	85,2	103,0	20,9%
(=) EBITDA	63,2	74,9	52,2	-17,4%	-30,3%	314,5	264,4	-15,9%
Margens								
Margem Bruta	22,4%	22,4%	22,9%	0,5pp	0,5pp	22,8%	23,1%	0,3pp
Margem EBITDA	7,7%	8,5%	8,3%	0,7pp	-0,2pp	9,4%	8,3%	-1,1pp
Margem Líquida	2,4%	3,7%	(0,3%)	-2,7pp	-4,0pp	4,0%	3,4%	-0,6pp

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa								
Em R\$ Milhões	4T24	3T25	4T25	4T25	4T25	12M24	12M25	12M25vs
Data Fechamento	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4T24	VS 3T25	fev-25	fev-26	12M24
Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição	(34,2)	12,2	(64,5)	88,5%	n.a.	176,6	37,7	-78,7%
Resultado de Equiv. Patrimonial	2,8	(1,3)	2,7	-2,7%	n.a.	4,2	(4,8)	n.a.
Encargos Financeiros provisionados	134,6	190,3	153,4	13,9%	-19,4%	655,3	681,5	4,0%
Juros provisionados - Passivo Arrendamento	4,3	6,2	2,4	-44,6%	-61,6%	16,4	16,7	1,8%
Provisão Devedores Duvidosos	0,1	3,6	1,0	1082,4%	-72,4%	4,8	6,0	24,9%
Provisão para Descontos	(9,4)	8,7	(12,5)	33,3%	n.a.	9,1	12,6	39,1%
Provisão Demandas Judiciais	1,3	6,5	16,7	1162,7%	156,5%	20,0	37,3	86,6%
Provisão (Reversão) outras contas	(1,2)	0,4	1,7	n.a.	285,0%	4,1	(6,7)	n.a.
Depreciação	67,0	76,7	75,5	12,6%	-1,5%	266,3	285,9	7,4%
Baixa bens do Imobilizado e Intangível	(10,3)	0,3	22,0	n.a.	8580,6%	2,0	27,0	1272,0%
Baixa - ativo de direito de uso	0,0	(2,7)	111,5	n.a.	n.a.	(0,1)	108,9	n.a.
Ações Outorgadas	2,1	1,3	(4,3)	n.a.	n.a.	4,7	(3,7)	n.a.
Ajuste a Valor Presente	-	-	-	n.a.	n.a.	-	-	n.a.
Recursos de Operações	157,2	302,3	305,5	94,4%	1,1%	1.163,3	1.198,3	3,0%
(Aum.) / Dim. Em:	-	-	-	n.a.	n.a.	-	-	-
Ativo Circulante	1.521,6	11,5	1.037,3	-31,8%	8904,9%	76,1	172,3	126,4%
Contas a Receber	820,3	(270,4)	703,1	-14,3%	n.a.	263,4	91,6	-65,2%
Estoques	638,1	177,3	389,5	-39,0%	119,7%	(186,6)	111,4	n.a.
Impostos a Recuperar	(40,7)	12,9	(70,2)	72,6%	n.a.	(13,4)	(82,4)	515,7%
Partes Relacionadas	86,4	57,7	(38,1)	n.a.	n.a.	12,7	(3,1)	n.a.
Outros Ativos Circulantes	17,5	34,0	53,0	203,3%	55,9%	(0,0)	54,8	n.a.
Passivo Circulante	(109,0)	(404,3)	(353,7)	224,6%	-12,5%	(408,0)	(879,4)	115,5%
Fornecedores	33,2	(232,2)	(122,3)	n.a.	-47,3%	173,6	(166,5)	n.a.
Sal., Prov. e Contr. Sociais	(40,9)	28,6	(23,8)	-41,8%	n.a.	(6,4)	33,6	n.a.
Obrigações Tributárias	32,0	15,9	(4,0)	n.a.	n.a.	12,0	(10,4)	n.a.
Adiantamento a Clientes	(19,9)	(15,6)	11,9	n.a.	n.a.	-	-	n.a.
Outros Passivos Circulantes e não circulantes	23,1	(46,2)	(52,5)	n.a.	13,7%	30,7	(122,0)	n.a.
Juros pagos sobre Empréstimos	(134,8)	(152,0)	(153,0)	13,5%	0,7%	(606,6)	(588,1)	-3,0%
Pagamento de IRPJ e CSLL	(1,6)	(2,8)	(10,0)	507,4%	254,7%	(11,3)	(25,9)	129,2%
Fluxo de Caixa de Operações	1.569,7	(90,5)	989,1	-37,0%	n.a.	831,4	491,2	-40,9%
Aplicações Financeiras	(2,0)	3,4	(25,1)	1142,3%	n.a.	(1,8)	(8,3)	354,3%
Dividendos Recebidos	2,3	0,0	-	n.a.	n.a.	2,3	0,5	-80,1%
Venda Imobilizado	(0,0)	0,2	2,5	n.a.	898,0%	0,5	3,6	625,4%
Contraprestação de combinação de negócios	-	-	(11,6)	n.a.	n.a.	(14,1)	(11,6)	-17,8%
Adições a Investimentos	(5,1)	(0,1)	-	n.a.	n.a.	(39,2)	-	n.a.
Adições Imobilizado e Intangível	(121,9)	(95,4)	(92,9)	-23,8%	-2,7%	(334,9)	(463,4)	38,4%
Caixa advindo de aquisições/subsidiárias	-	4,2	-	n.a.	n.a.	-	-	n.a.
Encerramento de Coligadas	-	9,2	-	n.a.	n.a.	-	9,2	-
Fluxo de Caixa de Investimentos	(126,7)	(78,4)	(127,0)	0,3%	62,0%	(587,0)	(465,8)	-20,6%
Captação de Empréstimos	155,8	1.732,0	332,4	113,3%	-80,8%	2.474,9	3.189,2	28,9%
Liquidação de Empréstimos	(847,8)	(894,8)	(1.658,4)	95,6%	85,3%	(2.872,6)	(3.516,3)	22,4%
Pagamentos de passivo de arrendamento	(17,3)	(22,6)	(22,7)	31,5%	0,4%	(67,0)	(80,4)	19,9%
Dividendos e JSCP	(25,0)	(25,0)	(25,0)	0,0%	0,0%	(100,0)	(100,0)	0,0%
Liquidação de derivativos	-	(2,9)	(11,1)	n.a.	279,4%	-	(26,9)	n.a.
Fluxo de Caixa Financiamento	(734,2)	786,5	(1.384,8)	88,6%	n.a.	(564,7)	(534,3)	-5,4%
Varição cambial sobre Caixa e Equivalentes	(9,8)	7,0	(11,4)	17,2%	n.a.	50,3	(23,7)	n.a.
Varição em Disponibilidades	699,0	624,6	(534,2)	n.a.	n.a.	(270,1)	(532,6)	97,2%
Disponibilidades Início Período	1.831,1	1.907,1	2.531,8	38,3%	32,8%	2.800,3	2.530,2	-9,6%
Disponibilidades Final Período	2.530,2	2.531,8	1.997,6	-21,1%	-21,1%	2.530,2	1.997,6	-21,0%



Camil



Earnings Release

4Q25 & 2025

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

Q&A

Time:

11:00 a.m. (BRT)

10:00 a.m. (EST)

In Portuguese, with simultaneous translation into English.

To connect:

Webcast access available on the IR website.

Participants:

Luciano Quartiero

CEO

Flavio Vargas

CFO

Investor Relations

Jenifer Nicolini

Flavio Rios

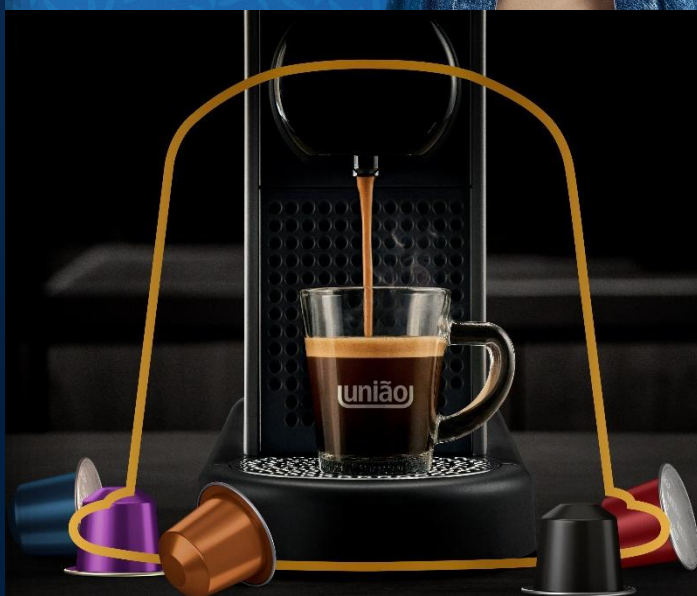
Rodrigo Perrone

Contact:

ri@camil.com.br

Arroz e Feijão Camil

A BASE DE TODO BRASILEIRO



NOVO CAFÉ ESPRESSO União



A cada cápsula, um convite.



CAMIL ANNOUNCES 4Q25 AND 2025 RESULTS

Camil reaches Net Revenue of R\$2.5 billion in 4Q25 and R\$11.1 billion in 2025; EBITDA of R\$193 million and a 7.7% margin in the quarter, and R\$915 million with an 8.2% margin in the year.

São Paulo, May 7, 2026 – Camil Alimentos S.A. (“Camil” or the “Company”) (B3: CAML3) announces its results for the fourth quarter of 2025 (4Q25 – Dec/2025 to Feb/2026) and for the full year 2025 (Mar/2025 to Feb/2026). In this release, the information is presented under IFRS and represents the Company’s consolidated results in millions of Reais (R\$), with YoY comparisons related to the fourth quarter of 2024 (4Q24 – Dec/2024 to Feb/2025) and full-year 2024 comparisons (2024 – Mar/2024 to Feb/2025), except where otherwise stated. Data from acquisitions in the comparative periods are reported as of the closing of each transaction.

Highlights

Volumes	Volume in 4Q25 increased by 8.9% YoY , driven by the performance of the international segment (+10.6% YoY) and Brazil (+8.2% YoY) . The result reflected growth in high turnover (+9.8% YoY) , while High Growth remained stable. Sequentially, the reduction in volumes was due to the lower usual sales seasonality in 4Q. In 2025, volume increased by 6.7% YoY , mainly supported by growth in the international segment (+30.6% YoY) , partially offset by the contraction in Brazil (-3.2% YoY) . The reduction in Brazil occurred in high turnover (-4.1% YoY) , partially offset by the continued annual growth in High Growth (+2.8% YoY) .
Revenue	Gross Revenue of R\$2.9 billion (-15.8% YoY) in 4Q25 and R\$12.9 billion (-8.9% YoY) in 2025. Net Revenue of R\$2.5 billion (-16.5% YoY) in 4Q25 and R\$11.1 billion (-9.4% YoY) in 2025.
Gross Profit	Gross Profit of R\$543.3 million (+2.2% YoY) , with a margin of 21.7% (+4.0 p.p. YoY) in 4Q25, and R\$2.5 billion (+4.3% YoY) , with a margin of 22.4% (+2.9 p.p. YoY) in 2025.
EBITDA	EBITDA of R\$192.8 million (-0.5% YoY) , with a margin of 7.7% (+1.2 p.p. YoY) in 4Q25, and R\$915.3 million (+0.9% YoY) , with a margin of 8.2% (+0.8 p.p. YoY) in 2025.
Net Income/Loss	Net Loss of R\$40.3 million (vs. R\$24.6 million in 4Q24) , with a margin of -1.6% in 4Q25 , and Net Income of R\$148.5 million (-31.6% YoY) , with a margin of 1.3% (-0.4 p.p. YoY) in 2025.
Capex	Capex of R\$92.9 million (-23.8% YoY) in 4Q25 and R\$463.4 million (+38.3% YoY ex-M&A) in 2025.
Indebtedness	Net Debt/LTM EBITDA of 3.24x (+0.27x YoY) in 2025.

Highlights	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25
Closing Date	Feb-25	Nov-25	Feb-26	VS 4Q24	VS 3Q25	Feb-25	Feb-26	VS 12M24
Gross Revenues	3,463.3	3,400.8	2,916.2	-15.8%	-14.2%	14,123.4	12,871.1	-8.9%
Net Revenues	2,997.1	2,945.3	2,502.8	-16.5%	-15.0%	12,262.9	11,115.0	-9.4%
Gross Profit	531.5	669.2	543.3	2.2%	-18.8%	2,389.9	2,492.3	4.3%
Gross Margin (%)	17.7%	22.7%	21.7%	4.0pp	-1.0pp	19.5%	22.4%	2.9pp
EBITDA	193.9	238.8	192.8	-0.5%	-19.3%	907.3	915.3	0.9%
EBITDA Margin (%)	6.5%	8.1%	7.7%	1.2pp	-0.4pp	7.4%	8.2%	0.8pp
Net Income/Loss	(24.6)	44.1	(40.3)	63.7%	n.a.	217.0	148.5	-31.6%
Net Margin (%)	(0.8%)	1.5%	(1.6%)	-0.8pp	-3.1pp	1.8%	1.3%	-0.4pp
Capex ex M&A	121.9	95.4	92.9	-23.8%	-2.6%	335.0	463.4	38.3%
Net Debt/LTM EBITDA (x)	2.97x	4.19x	3.24x	0.27x	-0.95x	2.97x	3.24x	0.27x
Highlights	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25
Volumes ('000 ton)	Feb-25	Nov-25	Feb-26	VS 4Q24	VS 3Q25	Feb-25	Feb-26	VS 12M24
Volume - Consolidated	458.1	616.0	499.0	8.9%	-19.0%	2,114.7	2,256.8	6.7%
Brazil	317.4	366.6	343.3	8.2%	-6.4%	1,494.6	1,447.0	-3.2%
High Turnover	266.8	310.8	292.9	9.8%	-5.7%	1,301.5	1,248.4	-4.1%
High Growth	50.6	55.9	50.4	-0.3%	-9.8%	193.1	198.6	2.8%
International	140.7	249.3	155.6	10.6%	-37.6%	620.1	809.8	30.6%
Net Prices (R\$/kg)								
Brazil								
High Turnover	4.48	3.45	3.29	-26.6%	-4.8%	4.55	3.56	-21.8%
High Growth	18.40	16.52	16.89	-8.2%	2.2%	14.04	15.80	12.5%
International	6.50	3.51	4.02	-38.1%	14.5%	5.61	3.92	-30.2%

Table of Contents

Highlights	1
Management Massage	3
Main Events	4
ESG	4
Awards and Recognition	5
Operational Performance	8
Consolidated Income Statements	10
Income Statements by Segments	10
Financial Performance	11
Shareholding Structure and Stock Performance	16
Disclaimer	17
Appendix – Quarterly Financial Information	18
Consolidated Balance Sheet	18
Cash Flow	20

Management Message

In 2025, Camil recorded net revenue of R\$11 billion, a 9% decrease compared to the previous year, amid a scenario of lower raw material prices in the period, mainly rice. Even in this context, EBITDA totaled R\$915 million, with a margin of 8.2%, an expansion of +0.8 p.p. compared to 2024, resulting from a combination of operational discipline, growth in high growth categories, and the capture of synergies across operations. The period reinforces the resilience of our business model and the consistency of our operational management, even considering challenging market prices environment. The result was supported by volume growth in the international segment and by the advance of high growth categories, partially offset by an annual decline in high turnover sugar volumes.

In Brazil's high turnover segment, market prices¹ for rice and sugar decreased by 41% and 17% in the year, respectively, directly impacting the category's revenue. In terms of volumes, the 4% reduction in high turnover reflected lower sugar volumes, mitigated by volume growth in grains. It is worth highlighting that 2025 was marked by the success of Camil brand's "Ícones da Brasilidade" campaign, further strengthening our positioning by associating the brand with the foundation of Brazilian food culture and the journey of achievements of Brazilians. In sugar, we also recorded a recovery in the category's profitability, contributing to margin expansion during the year and signaling a gradual recovery after a historically challenging period for the retail market.

In the high growth categories, we recorded volume growth of 3% in the year, supported by positive performance in canned fish, coffee, and cookies. In coffee, the market scenario was marked by an increase in market prices during the year, with higher volumes and profitability compared to the previous year, driven by innovation and execution improvements to consolidate our position and expand our share in the category. In cookies, we advanced with campaigns to strengthen the Mabel brand, with volume growth recorded in the annual comparison. In pasta, we faced specific volume pressures, partially offset by the growth of the Camil brand in the metropolitan region of São Paulo.

In the international market, we recorded our best annual historical volume performance, with growth of 31% in the year. This result was mainly driven by the solid performance in Uruguay and the integration of Paraguay's results, a market in which we completed our entry during the year and which contributed positively to results as of the third quarter. Part of this advance was offset by a challenging rice price scenario in South America. The international segment has consolidated itself as one of the Company's main vectors of growth and diversification, and we remain confident in our strategy to strengthen our regional presence.

We also advanced in our ESG agenda, reinforcing the commitments that have guided our actions over recent years through consistent initiatives linked to our business and growth strategy. We published our Sustainability Report in accordance with leading market methodologies, including the main highlights of our material topics across all regions where the Company operates, and we highlight the continuity of our proprietary social projects Grãos da Base, under the Camil brand, and Doce Futuro, under the União brand, promoting the training and development of microentrepreneurs. On the environmental front, we advanced in long-term strategic projects, with emphasis on investments in our new thermoelectric plant and the pesca limpa (clean fishing) project at our canned fish plant, reinforcing our commitment to renewable energy generation, the value chain, and the responsible management of our resources. In parallel, we continued to advance in the diagnostic process for the implementation of IFRS S1 and S2 standards, in line with regulatory requirements for 2026.

Our strategic direction remains well defined: to drive volumes in Brazil, strengthen our presence in international markets, expand profitability, and continue evolving in operational and commercial efficiency, with the ongoing capture of synergies across operations.

Supported by a broad portfolio of strong brands with high consumer recognition, Camil continues to consolidate its position as one of the largest food brand companies in South America, with leading positions in the brands and countries in which it operates. We remain confident in the execution of our agenda — volumes, international expansion, profitability, and efficiency — with a focus on generating sustainable value for all our stakeholders.

Luciano Quartiero
Chief Executive Officer

Flavio Vargas
Chief Financial and Investor Relations Officer

Principais Eventos do Ano

- ⊗ **June 2025: Annual General Meeting:** In June 2025, the Company held its Annual General Meeting. The Meeting materials are available on the Company's Investor Relations website.
 - ⊗ **June 2025: Approval of Interest on Equity and Dividends Payment:** In June 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of Interest on Equity totalling R\$25 million, paid June 26, 2025.
 - ⊗ **July 2025: Publication of the Sustainability Report:** In July 2025, Camil published its Sustainability Report, describing the practices, performance, and environmental, social, and governance impacts of its operations across Latin America.
 - ⊗ **August 2025: Approval of Interest on Equity and Dividends Payment:** In August 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of Interest on Equity totalling R\$19 million and Dividends totalling R\$6 million, paid September 11, 2025.
 - ⊗ **September 2025: Corporate Governance Report:** In September 2025, Camil published its 2025 Brazilian Corporate Governance Code Report. We maintained a high level of adherence, further reinforcing our position regarding good governance practices. To access the Report, please visit the Company's Investor Relations website.
 - ⊗ **September 2025: Completion of the Acquisition in Paraguay:** On September 1, 2025, following the corporate reorganization and the fulfillment of the conditions precedent, the acquisition of all shares of Villa Oliva Rice S.A. by Camilatam S.A. (a subsidiary of the Company) was completed, consolidating the Company's entry into the Paraguayan rice market and expanding its presence in the food segment in South America.
 - ⊗ **November 2025: Completion of the 15th 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, in the total amount of R\$1.25 billion.
 - ⊗ **November 2025: Approval of Dividends and Interest on Equity:** In November 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of Dividends and Interest on Equity in the amount of R\$25 million, paid on December 12, 2025.
- December 2025: Approval of Dividends:** In December 2025, the Company's Board of Directors approved the payment of dividends in the gross amount of R\$420.0 million. The payment will be made in 12 installments, between March 2026 and December 2028.

ESG

In 2025, Camil consolidated its ESG strategy with consistent advances across the three pillars: environmental, social, and governance, aligned with sustainable value creation and business development. On the environmental pillar, we advanced with the project for the new thermal power plant in Cambaí, Rio Grande do Sul, which will use 100% of the rice husk generated by our operations in the region to produce renewable energy. The plant is currently in the pilot operation phase, with full operation expected to begin in the coming months. This initiative reinforces our circular economy strategy by transforming industrial waste into an energy source.

On the social front, our proprietary community impact programs continued to evolve. The Grãos da Base project, under the Camil brand, certified dozens of small local businesses in sustainable practices and entrepreneurial management. Doce Futuro, under the União brand, trained more than one thousand students in communities surrounding our operations.

In governance, we expanded our ESG risk structure to 22 monitored indicators and broadened the scope of the Risk and Integrity Committees to operations outside Brazil, while also advancing discussions to prepare and publish information related to IFRS S1 and S2. We also published the Brazilian Corporate Governance Report, under the "comply or explain" model of the Brazilian Corporate Governance Code, with a high level of adherence to best practices

We thank all employees, partners, customers, and communities for their shared commitment to building a more sustainable future. The Company is finalizing the preparation of its next Sustainability Report, related to the year ended February 2026. We remain firmly committed to expanding our positive impact, valuing the people who walk alongside us, ensuring the excellence of our products, and conducting our operations responsibly to reduce the environmental impacts generated by our activities.

Awards and Recognitions

- Ⓢ **Institutional Investor 2025 Ranking:** In the overall ranking (large, mid, and small caps), we ranked among the top 10 in all categories and #1 in Best Investor Event. In the Small Caps category, Camil ranked first in the following 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, and Best IR Team.**
- Ⓢ **Marcas Preferidas – Diário de Pernambuco:** Camil Rice ranked 3rd.
- Ⓢ **Marcas Preferidas – Diário de Pernambuco:** União Sugar ranked 2nd.
- Ⓢ **Highly renowned Trademarks in Force in Brazil (inpi):** União.
- Ⓢ **SA Varejo – ranking of brands most remembered by retailers:** União Sugar ranked 1st.
- Ⓢ **SA Varejo – ranking of brands most remembered by retailers:** Camil Rice ranked 1st.
- Ⓢ **SA Varejo – ranking of brands most remembered by retailers:** Camil Beans ranked 1st.
- Ⓢ **SA Varejo – ranking of brands most remembered by retailers:** Camil Brown Rice ranked 3rd.
- Ⓢ **SA Varejo – ranking of brands most remembered by retailers:** Coqueiro ranked 2nd.
- Ⓢ **Top of Mind do Rio Grande do Sul:** Beans ranked 2nd.
- Ⓢ **Top of Mind do Rio Grande do Sul:** Rice ranked 2nd.
- Ⓢ **Forbes Agro100 Maiores no Brasil – Camil** ranked 27th.
- Ⓢ **Valor 1000 – Camil Alimentos** ranked 116th.
- Ⓢ **Época Negócios Magazine – Brazil’s Most Valuable and Strongest Brands:** Camil Alimentos ranked 63rd.
- Ⓢ **Top of Mind – Folha de São Paulo - Coqueiro (Sardines) and Camil (Beans).**
- Ⓢ **Mercado Comum – 30th Top of Mind Award:** Camil Rice, Santa Amália Pasta, and União Sugar.

Brands and Launches

Camil, the Foundation of Every Brazilian: for another year, the brand received the Top of Mind award from Folha de São Paulo in the Beans category. The year 2025 was also marked by the success of the “Ícones da Brasilidade” campaign, in partnership with singer Thiaguinho. The campaign aimed to reinforce rice and beans as the foundation of Brazilian food culture and the success journey of Brazilians. The initiative delivered strong digital performance, reaching millions of users in the São Paulo and Minas Gerais markets. The brand was present on the singer’s “Tardezinha 10 anos” tour, with standout activations such as the “Boteco Camil,” a space dedicated to the distribution of classic Brazilian culinary dishes made with the brand’s products. In addition, the brand maintained its communication and exposure throughout all other event dates, maximizing nationwide visibility.



Regarding the social responsibility pillar, the expansion of the Grãos da Base Business School to Porto Alegre, Rio Grande do Sul, was announced. The program, which supports small entrepreneurs in the food service sector, opened new classes in partnership with the renowned Capim Santo Institute, led by Chef Morena Leite, who will also act as the project’s ambassador. The initiative reinforces the brand’s commitment to providing management tools and culinary techniques to support the growth of these businesses.

In addition, Camil expanded its portfolio in the pasta category, reinforcing its presence in basic grocery products with new items and greater variety. The highlight is the premium Grano Duro line, made with imported durum wheat, which offers better texture and quality and is available in three formats. The brand also expanded its traditional line with new versions of the Ninho and Lasanha cuts. The strategy aims to diversify the market, serve different consumer profiles, and consolidate the category as a relevant pillar, strengthening Camil’s positioning as the foundation of Brazilian food culture.



Coqueiro – The Coqueiro brand was elected Top of Mind in the canned sardines category as the brand most spontaneously remembered by consumers for the third consecutive year, reinforcing its leadership and relevance in the market. We also launched the new campaign “A Receita Mais Rápida” (“The Fastest Recipe”), which strengthens the brand’s positioning as a partner to consumers in practical, healthy, and tasty eating, connected to real life. The campaign draws on an everyday behavior — searching for recipes online — to convey the brand’s value proposition in a simple and direct way.



As a strategic development, 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 lives. The collaboration includes the joint presence in Coqueiro’s new advertising film, the presence of Coqueiro Tuna on RAP10 packaging, and in-store activations, enhancing synergies and retail conversion.

In addition, Coqueiro launched the Sardine Summer campaign, a collaboration with C&A, which brought consumers a collection of exclusive cans and t-shirts inspired by the fashion trend of the same name, in which sardines were widely used as an icon for clothing and accessories during this year’s European summer. The initiative included a launch event at C&A’s concept store, attended by 70 fashion personalities, representatives from exclusive media outlets, and lifestyle influencers, and was supported by a full digital communication campaign running from January through March, throughout the entire summer season. The initiative was a success, generating strong PR impact and significant brand visibility, especially through the more than 200 exclusive summer kits distributed by the brand during the campaign.



The collectible 125g sardine cans in Oil, Tomato, and Lemon flavors will remain available at points of sale throughout the first half of 2026.

Santa Amália é Mais Massa – The brand reinforces its connection with consumers by presenting a new phase of communication, “With Santa Amália, any moment becomes an occasion,” launching a new campaign focused on Minas Gerais. This evolution continues under the tagline “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 presence at points of sale in the state of Minas Gerais. The “Santa Amália é mais massa” promotion strengthens the relationship with consumers and encourages conversion across the brand’s portfolio, offering daily cash prizes.

Santa Amália was also present at important events in the regional calendar, such as FEMAGRO in the city of Machado and Fartura Nova Lima, reinforcing its closeness to the culture, gastronomy, and flavors that are part of the daily lives of consumers in Minas Gerais.



Mabel – The brand continued its innovation strategy with the launch of **Mabel Cookies** and the relaunch of **Mabel Filled Cookies**, marking its more structured entry into the indulgent cookies territory.

The launch of Mabel Cookies represents an important step in the brand’s evolution, bringing new textures and flavors that connect with consumer trends and expand the portfolio’s relevance among consumers. The innovation arrives as a strategic growth pillar, reinforcing the brand’s presence in moments of greater pleasure and indulgence.

União, an Invitation in Every Capsule: the brand reinforced its presence in the coffee category and its innovation strategy with the launch of the new União Espresso Coffee, featuring five coffee capsule variants. The brand invites consumers to experience the small rituals of pause, affection, and connection that a good coffee can provide, with blends developed to transform the present moment into one of presence and flavor.



União was present with its launch as an official sponsor of the 36th São Paulo Biennial, and in the second half of 2025, the brand launched the campaign “An Invitation in Every Capsule,” covering digital communication and out-of-home media in São Paulo and Rio de Janeiro, as well as a high-visibility activation at Villa-Lobos Park, where cabins of the largest Ferris wheel in Latin America were transformed into themed capsules for immersive experiences. The brand also presented a multiplatform content project on coffee rituals and participated in the

Gala at Sala São Paulo, home of OSESP, reinforcing its presence in territories that bring together tradition, culture, and social impact. To close the year, União launched the Up na Copa by União cultural contest, an initiative focused on the corporate environment, awarding companies with one year’s supply of products and a redesign of their office pantries. To boost the campaign, the brand carried out Copa Truck by União, a traveling activation that brought a customized truck with tastings and brand experiences to major corporate buildings in São Paulo. The project featured influencers and LinkedIn Top Voices Carolina Martins, Andrea Schwarz, Pacete, as well as creator Menzinho (Fausto Carvalho), who amplified conversations around culture, collaboration, and productivity.



The initiatives reached more than 8 million people, in addition to thousands of in-person interactions. União also celebrated its 115th anniversary and began commemorations that will continue through December, through merchandising in MasterChef Confeitaria, a success on YouTube with over 1 million views per episode, integrating the brand into Brazil’s leading culinary TV content and expanding its reach among consumers with affinity for the category. The appearance highlighted the brand’s 115th anniversary, reinforcing its strategic presence in the confectionery territory and contributing to the



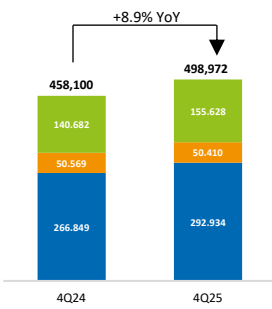
strengthening of brand equity. In parallel, participation in Brunch Weekend, in October and November, expanded the brand experience in the out-of-home consumption universe, connecting União to renowned chefs. Within the social responsibility pillar, the brand expanded its Doce Futuro União project to Porto Alegre, Rio Grande do Sul, increasing the impact of confectionery training for people who wish to become entrepreneurs through the sale of sweets.



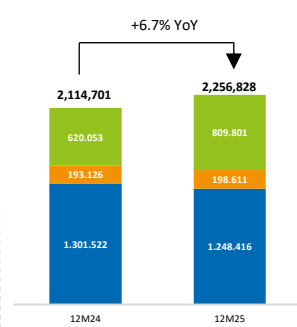
Operational Performance

Volume Evolution (k tons)

Volumes 4Q25 vs. 4Q24 (k ton)



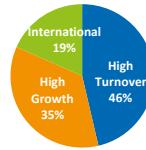
Volumes 2025 vs. 2024 (k ton)



Breakdown by Category (%)

4Q25 (%)

Net Revenue (%)



Volume (%)



2025 (%)

Net Revenue (%)



Volume (%)



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, Peru, Ecuador, and Paraguay.

4Q25: Consolidated volume increased by **8.9%** in 4Q25 compared to the same period of the previous year, mainly driven by a **9.8%** increase in high turnover volume in Brazil, supported by growth in both grains and sugar. The high growth category remained practically stable in the annual comparison (-0.3%), reflecting a decline in pasta and cookies, offset by growth in canned fish and coffee. In the international segment, volume increased by **10.6% YoY**, mainly driven by higher volumes in Uruguay, Chile, and Peru, in addition to the contribution from Paraguay, partially offset by a reduction in Ecuador during the quarter.

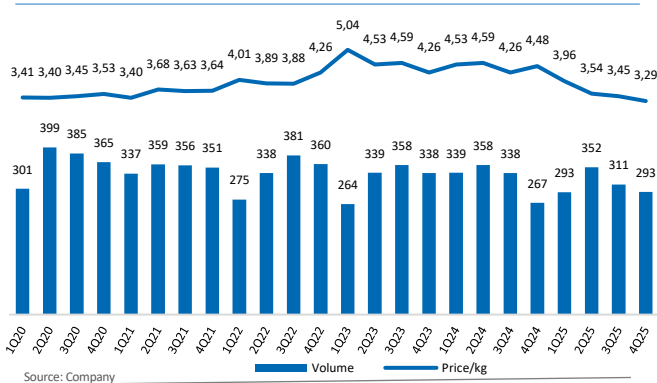
2025: Consolidated volume increased by **6.7%** in 2025, mainly reflecting the performance of the international segment, which grew by **30.6% YoY**, driven by higher volumes in Uruguay and the contribution from Paraguay, partially offset by lower volumes in the other countries. Growth in the year was partially offset by a **3.2% decline in volumes in Brazil**, driven by a **4.1% reduction in high turnover** volume due to lower sugar volumes. This effect was partially offset by volume growth in grains during the period. In High Growth, Camil recorded volume growth of **2.8%**, driven by canned fish, coffee, and cookies, partially offset by a decline in pasta.

High Turnover



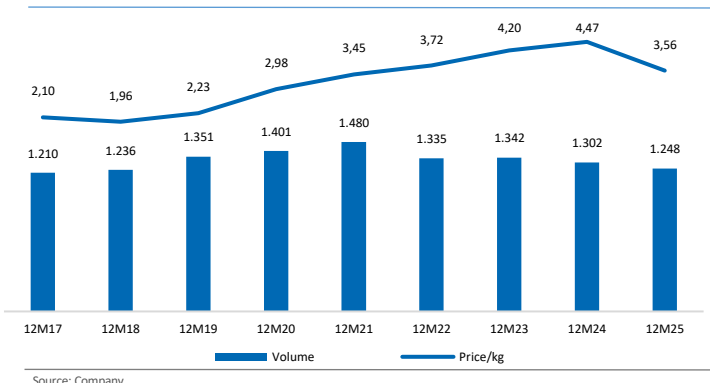
- Volume: 292.9 thousand tons, +9,8% YoY in 4Q25, and 1,284.4 thousand tons, -4.1% YoY in 2025.
- Net Price: R\$3.29/kg, -26.6% YoY in 4Q25, and R\$3.56/kg, -21.8% YoY in 2025
- Sales Mix: Volume growth in 4Q25 was driven by grains and sugar. In 2025, the volume reduction reflected lower sugar volumes, partially offset by growth in grains.
- Market²: Rice: R\$53.70/bag (-45.5% YoY) in 4Q25 and R\$64.46/bag (-41.0% YoY) in 2025. Beans: R\$240.24/bag (+16.6% YoY) in 4Q25 and R\$226.30/bag (-2.2% YoY) in 2025. Sugar: R\$105.57/bag (-31.2% YoY) in 4Q25 and R\$120.18/bag (-17.4% YoY) in 2025.

High Turnover – Historical Quarterly Volume Evolution (Thousand tons) and Net Price (R\$/kg)



Source: Company

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



Source: Company

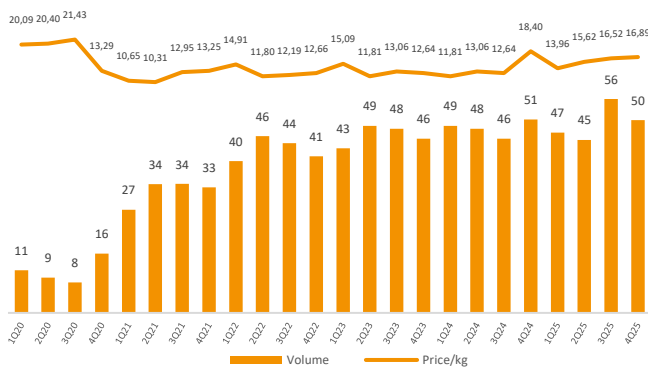
² Source: CEPES; Paddy Rice Indicator Esalq/Senar-RS 50kg; Agrolink; Carioca Bean Indicator 60kg; CEPEA – Crystal Sugar Indicator Esalq-SP 50kg

High Growth



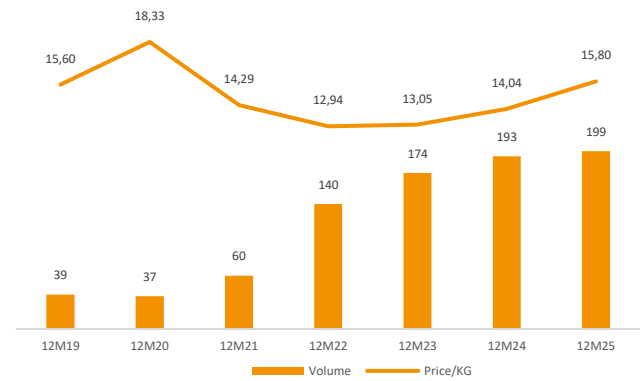
- Volume: 50.4 thousand tons, 0.3% YoY in 4Q25, and 198.6 thousand tons, +2.8% YoY in 2025.
- Net Price: R\$16.89/kg, -8.2% YoY in 4Q25, and R\$ 15.80/KG, +12.5% YoY in 2025.
- Salex Mix: Stable volumes in 4Q25, with growth in canned fish and coffee and reductions in pasta and cookies. In 2025, growth was driven by canned fish, coffee, and cookies, partially offset by a reduction in pasta.
- Market³: **Wheat**: R\$1,177.49/ton (-17.0% YoY) in 4Q25 and R\$1,363.57/ton (-4.4% YoY) in 2025. **Coffee**: R\$2,092.25/ton (-11.9% YoY) in 4Q25 and R\$2,199.58/ton (+36.3% YoY) in 2025.

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



Source: Company

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



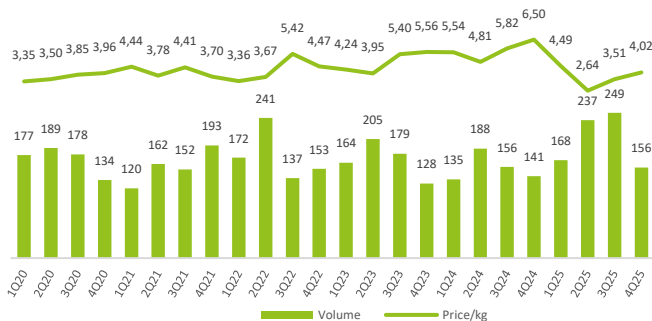
Source: Company

International

In the international segment, sales volume reached **155.6 thousand tons in 4Q25 (+10.6% YoY)** and **809.8 thousand tons (+30.6% YoY) in 2025**.

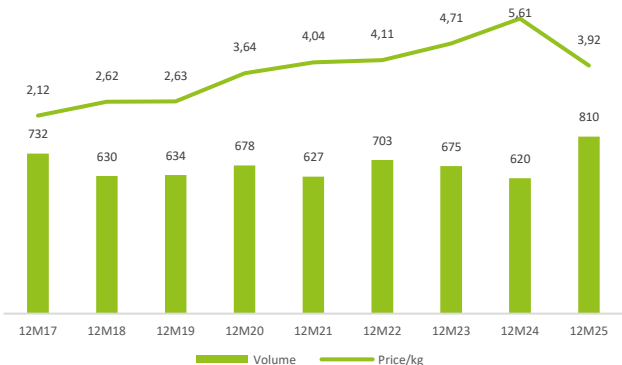
In the quarter, the increase in volumes mainly reflected higher sales in **Uruguay, Chile, and Peru**, in addition to the **contribution from Paraguay**, partially offset by lower volumes in **Ecuador**. In the year, growth was mainly driven by higher volume in **Uruguay** and the **contribution from Paraguay**, partially offset by lower volumes in the other countries.

International – Historical Quarterly Volume Evolution (thousand tons)



Source: Company

International – Annual Volume Evolution (thousand tons)



Source: Company

Consolidated Income Statements

Statements (in R\$ millions)	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	Feb-25	Nov-25	Feb-26	VS 4Q24	VS 3Q25	Feb-25	Feb-26	12M24
Gross Revenues	3.463,3	3.400,8	2.916,2	-15,8%	-14,2%	14.123,4	12.871,1	-8,9%
(-) Sales Deductions	(466,1)	(455,5)	(413,5)	-11,3%	-9,2%	(1.860,5)	(1.756,1)	-5,6%
Net Revenues	2.997,1	2.945,3	2.502,8	-16,5%	-15,0%	12.262,9	11.115,0	-9,4%
(-) Cost of Sales and Services	(2.465,7)	(2.276,1)	(1.959,5)	-20,5%	-13,9%	(9.873,0)	(8.622,7)	-12,7%
Gross Profit	531,5	669,2	543,3	2,2%	-18,8%	2.389,9	2.492,3	4,3%
(-) SG&A	(438,4)	(509,5)	(487,3)	11,2%	-4,4%	(1.803,1)	(1.937,8)	7,5%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	33,7	2,4	61,3	81,9%	2413,7%	54,1	74,9	38,4%
EBIT	126,8	162,1	117,3	-7,5%	-27,6%	641,0	629,4	-1,8%
(+/-) Financial Result	(161,0)	(149,9)	(181,8)	12,9%	21,3%	(464,4)	(591,7)	27,4%
Pre-Tax Income	(34,2)	12,2	(64,5)	88,5%	n.a.	176,6	37,7	-78,7%
(-) Total Income Taxes	9,6	31,8	24,2	152,1%	-24,1%	40,4	110,8	174,4%
Net Income/Loss	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
EBITDA Reconciliation								
Net Income/Loss	(24,6)	44,1	(40,3)	63,7%	n.a.	217,0	148,5	-31,6%
(-) Net Financial Result	161,0	149,9	181,8	12,9%	21,3%	464,4	591,7	27,4%
(-) Income Taxes	(9,6)	(31,8)	(24,2)	152,1%	-24,1%	(40,4)	(110,8)	174,4%
(-) Depreciation and Amortization	67,0	76,7	75,5	12,6%	-1,5%	266,3	285,9	7,4%
(=) EBITDA	193,9	238,8	192,8	-0,5%	-19,3%	907,3	915,3	0,9%
Margins								
Gross Margin	17,7%	22,7%	21,7%	4,0pp	-1,0pp	19,5%	22,4%	2,9pp
EBITDA Margin	6,5%	8,1%	7,7%	1,2pp	-0,4pp	7,4%	8,2%	0,8pp
Net Margin	(0,8%)	1,5%	(1,6%)	-0,8pp	-3,1pp	1,8%	1,3%	-0,4pp

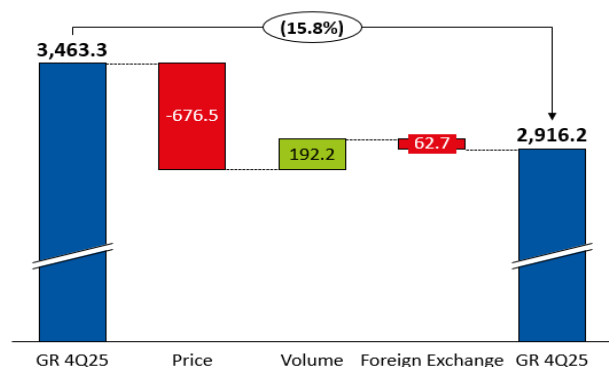
Income Statements by Segment

Brazil	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Net Revenues	2.174,9	2.069,5	1.876,8	-13,7%	-9,3%	8.914,5	7.944,6	-10,9%
(-) Cost of Sales and Services	(1.827,5)	(1.596,5)	(1.476,8)	-19,2%	-7,5%	(7.287,1)	(6.185,3)	-15,1%
Gross Profit	347,3	473,0	400,0	15,2%	-15,4%	1.627,4	1.759,3	8,1%
(-) SG&A Expenses	(297,7)	(353,8)	(356,7)	19,8%	0,8%	(1.269,1)	(1.345,4)	6,0%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	36,7	(2,1)	51,3	39,8%	n.a.	53,4	54,1	1,4%
EBIT	86,3	117,1	94,6	9,6%	-19,2%	411,8	468,0	13,7%
(+/-) Financial Result	(142,2)	(134,0)	(158,1)	11,2%	18,0%	(400,2)	(530,1)	32,4%
Pre-Tax Income	(55,8)	(16,9)	(63,5)	13,8%	275,6%	11,5	(62,0)	n.a.
Total Income Taxes	11,6	28,4	25,0	115,6%	-12,0%	71,3	103,3	44,9%
Net Income/Loss	(44,2)	11,5	(38,5)	-12,9%	n.a.	82,8	41,3	-50,2%
EBITDA Reconciliation								
Net Income/Loss	(44,2)	11,5	(38,5)	-12,9%	n.a.	82,8	41,3	-50,2%
(+) Net Financial Result	142,2	134,0	158,1	11,2%	18,0%	400,2	530,1	32,4%
(+) Income Taxes	(11,6)	(28,4)	(25,0)	115,6%	-12,0%	(71,3)	(103,3)	44,9%
(+) Depreciation and Amortization	44,4	46,8	46,0	3,6%	-1,9%	181,0	182,9	1,0%
(=) EBITDA	130,7	163,9	140,6	7,6%	-14,2%	592,8	650,9	9,8%
Margins								
Gross Margin	16,0%	22,9%	21,3%	5,3pp	-1,5pp	18,3%	22,1%	3,9pp
EBITDA Margin	6,0%	7,9%	7,5%	1,5pp	-0,4pp	6,6%	8,2%	1,5pp
Net Margin	(2,0%)	0,6%	(2,1%)	0,0pp	-2,6pp	0,9%	0,5%	-0,4pp
International	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Net Revenues	822,3	875,8	626,0	-23,9%	-28,5%	3.348,4	3.170,4	-5,3%
(-) Cost of Sales and Services	(638,1)	(679,6)	(482,7)	-24,4%	-29,0%	(2.585,9)	(2.437,4)	-5,7%
Gross Profit	184,1	196,2	143,3	-22,2%	-27,0%	762,5	733,0	-3,9%
(-) SG&A Expenses	(140,6)	(155,7)	(130,6)	-7,1%	-16,1%	(534,0)	(592,5)	10,9%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	(3,0)	4,5	10,0	n.a.	121,4%	0,7	20,7	2713,8%
EBIT	40,5	45,0	22,7	-44,0%	-49,6%	229,2	161,3	-29,6%
(+/-) Financial Result	(18,9)	(15,9)	(23,7)	25,3%	48,9%	(64,1)	(61,6)	-4,0%
Pre-Tax Income	21,6	29,1	(1,0)	n.a.	n.a.	165,1	99,8	-39,6%
(+/-) Total Income Taxes	(2,0)	3,4	(0,8)	-59,6%	n.a.	(30,9)	7,4	n.a.
Net Income/Loss	19,6	32,6	(1,8)	n.a.	n.a.	134,2	107,2	-20,1%
EBITDA Reconciliation								
Net Income/Loss	19,6	32,6	(1,8)	n.a.	n.a.	134,2	107,2	-20,1%
(+) Net Financial Result	18,9	15,9	23,7	25,3%	48,9%	64,1	61,6	-4,0%
(+) Income Taxes	2,0	(3,4)	0,8	-59,6%	n.a.	30,9	(7,4)	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	22,7	29,8	29,5	30,3%	-1,1%	85,2	103,0	20,9%
(=) EBITDA	63,2	74,9	52,2	-17,4%	-30,3%	314,5	264,4	-15,9%
Margins								
Gross Margin	22,4%	22,4%	22,9%	0,5pp	0,5pp	22,8%	23,1%	0,3pp
EBITDA Margin	7,7%	8,5%	8,3%	0,7pp	-0,2pp	9,4%	8,3%	-1,1pp
Net Margin	2,4%	3,7%	(0,3%)	-2,7pp	-4,0pp	4,0%	3,4%	-0,6pp

Financial Performance

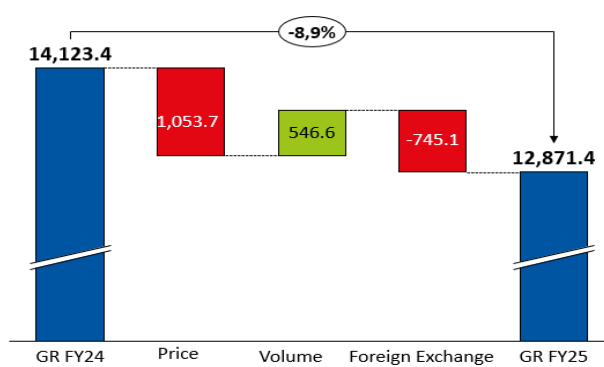
Revenue

Consolidated 4Q25: Gross Revenue Breakdown (R\$ mn)



Source: Company

Consolidated 2025: Gross Revenue Breakdown (R\$mn)



Source: Company

Gross Revenue reached R\$2.9 billion in the quarter (-15.8% YoY) and R\$12.9 billion in the year (-8.9% YoY). In the quarter, the revenue decline mainly reflected the dynamics of lower raw material prices, both in Brazil's high turnover and high growth segments, as well as in the international segment. This effect was partially offset by volume growth, particularly in the high turnover and international segments. In the international segment, operational performance benefited from higher volumes in Uruguay, Chile, and Peru, in addition to the contribution from Paraguay, partially offset by lower volumes in Ecuador.

In the year, the revenue decline was also due to lower prices and foreign exchange effects, partially offset by consolidated volume growth, with emphasis on the expansion of the international segment and High Growth. In the international segment, performance was mainly driven by Uruguay and the contribution from Paraguay, partially offset by reductions in Chile, Peru, and Ecuador. Operational details by category are described above in the *Operational Performance* section.

Net Revenue reached R\$2.5 billion in the quarter (-16.5% YoY) and R\$11.1 billion in the year (-9.4% YoY).

Costs and Expenses

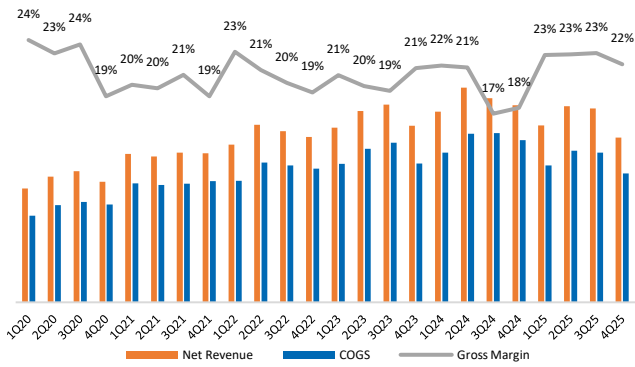
Expenses	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Expenses by Function	(2,904.0)	(2,785.6)	(2,446.8)	-15.7%	-12.2%	(11,676.1)	(10,560.5)	-9.6%
Cost of Products Sold	(2,465.7)	(2,276.1)	(1,959.5)	-20.5%	-13.9%	(9,873.0)	(8,622.7)	-12.7%
Sales Expenses	(295.2)	(325.4)	(295.9)	0.2%	-9.1%	(1,193.9)	(1,245.5)	4.3%
G&A Expenses	(143.1)	(184.1)	(191.4)	33.7%	4.0%	(609.2)	(692.3)	13.6%
Expenses by Nature	(2,904.0)	(2,785.6)	(2,446.8)	-15.7%	-12.2%	(11,676.1)	(10,560.5)	-9.6%
Depreciation and Amortization	(67.0)	(76.7)	(75.5)	12.6%	-1.5%	(266.3)	(285.9)	7.4%
Employee Expenses	(219.3)	(262.7)	(260.2)	18.6%	-1.0%	(899.1)	(1,021.4)	13.6%
Raw Materials	(2,130.7)	(1,888.4)	(1,647.0)	-22.7%	-12.8%	(8,622.3)	(7,263.0)	-15.8%
Shipping	(204.5)	(240.8)	(226.0)	10.5%	-6.2%	(864.3)	(945.7)	9.4%
Sales Comission	(16.1)	(22.0)	(13.0)	-19.1%	-40.7%	(70.4)	(68.5)	-2.7%
Maintenance Expenses	(64.9)	(68.2)	(61.4)	-5.4%	-9.9%	(244.2)	(259.1)	6.1%
Energy Expenses	(28.2)	(28.5)	(36.3)	28.5%	27.1%	(93.2)	(120.0)	28.8%
Third Party Services Expenses	(56.7)	(69.8)	(67.6)	19.1%	-3.2%	(248.9)	(257.4)	3.4%
Rental	(13.8)	(11.0)	(9.6)	-30.8%	-12.8%	(46.4)	(44.2)	-4.6%
Exports	(29.3)	(28.3)	(23.8)	-18.9%	-16.0%	(101.1)	(109.2)	8.0%
Other Expenses	(73.3)	(89.1)	(26.5)	-63.9%	-70.3%	(219.9)	(186.1)	-15.4%

Cost of Sales and Services

Cost of Sales and Services in the quarter reached **R\$2.0 billion (-20.5% YoY)**, or **78% of net revenue**. The reduction reflects lower COGS in Brazil (-19.2% YoY), due to the dynamics of lower prices in high turnover, especially grains and sugar, partially offset by higher COGS in High Growth. In the international segment, COGS decreased by 24.4% YoY, also impacted by lower rice prices in the period. **In 2025, COGS reached R\$8.6 billion (-12.7% YoY)**, or **78% of net revenue**. In the period, the reduction was mainly explained by lower COGS in Brazil (-15.1% YoY), impacted by the decrease in high turnover costs, partially offset by higher COGS in High Growth. In the international segment, COGS decreased by 5.7% YoY.

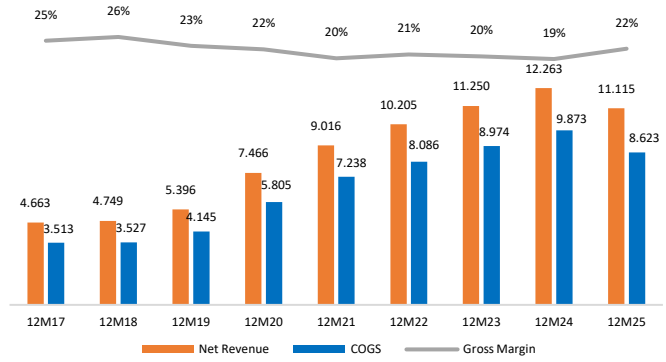
Taking these factors into consideration, **Gross Profit** reached **R\$543.3 million (+2.2% YoY)**, with a **margin of 21.7% (+4.0 p.p. YoY)** in 4Q25. In 2025, the same indicator reached **R\$2.5 billion (+4.3% YoY)**, with a **margin of 22.4% (+2.9 p.p. YoY)**.

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



Source: Company

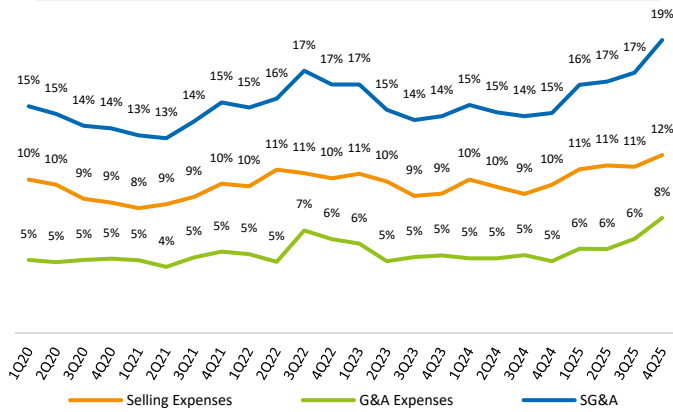
Annual Evolution of Net Revenue vs. Costs (R\$mn)



Source: Company

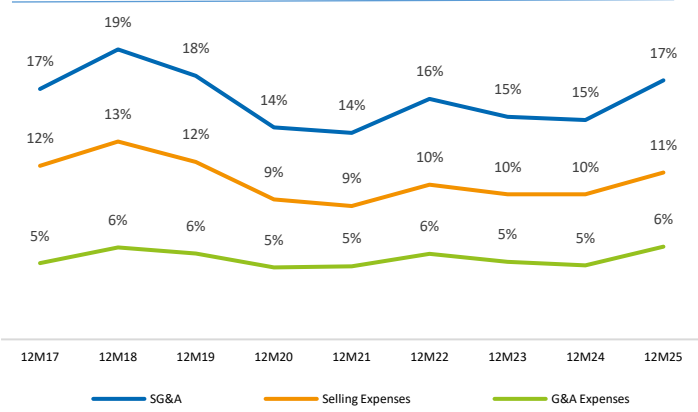
Selling, General and Administrative Expenses

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



Source: Company

Annual Evolution of SG&A/NetRevenue



SG&A expenses (selling, general and administrative expenses) reached R\$487.3 million in the quarter (+11.2% YoY), equivalent to 19.5% of net revenue (+4.8 p.p. YoY). The increase was driven by higher SG&A in Brazil (+19.8% YoY), partially offset by the reduction in international SG&A (-7.1% YoY).

In 2025, SG&A reached R\$1.9 billion (+7.5% YoY), equivalent to 17.4% of net revenue (+2.7 p.p. YoY). The increase was mainly driven by higher SG&A in Brazil (+6.0% YoY) and in the international segment (+10.9% YoY), with lower revenue and higher general and administrative expenses, as detailed below.

Selling Expenses

Selling expenses reached R\$295.9 million in the quarter (+0.2% YoY), equivalent to 11.8% of net revenue in the quarter.

- ⊗ In Brazil, selling expenses **increased by 3.3% YoY**, representing **10.8% of the operation's net revenue**. The variation was driven by higher freight and commission expenses, due to higher sales volumes in high turnover categories during the quarter.
- ⊗ In the International segment, selling expenses **decreased by -5.9% YoY**, equivalent to **14.9% of the segment's net revenue**. This performance was driven by the reduction in expenses in Uruguay and Ecuador.

Selling expenses for the year reached R\$1.2 billion (+4.3% YoY), or 11.2% of net revenue for the year, mainly due to:

- ⊗ Selling expenses in **Brazil decreased by -0.3% YoY**, representing **10.2% of Brazil's net revenue**, due to lower advertising expenses, partially offset by higher freight expenses.
- ⊗ International selling expenses **increased by +14.1% YoY**, representing **13.7% of international net revenue**. The variation was driven by higher selling expenses in Uruguay and Peru, in addition to the consolidation of Paraguay's results starting in 3Q25.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses for the quarter reached **R\$191.4 million (+33.7% YoY)**, or **7.6% of net revenue for the quarter**.

- General and administrative expenses in Brazil **increased by +51.5% YoY**, representing **8.2% of Brazil's net revenue**. This increase was mainly due to higher personnel expenses and consulting.
- International general and administrative expenses **decreased by -10.1% YoY**, or **5.9% of net revenue for the quarter**, mainly due to Uruguay, Chile, Peru, and Ecuador, partially offset by the consolidation of Paraguay's results.

General and administrative expenses for the year totaled **R\$692.3 million (+13.6% YoY)**, or **6.2% of net revenue for the year**.

- General and administrative expenses in Brazil increased by **+17.2% YoY**, representing **6.7% of Brazil's net revenue**. This increase was mainly explained by higher personnel expenses, particularly those related to the profit-sharing program and salaries, consulting, IT systems maintenance, and increased expenses related to legal provisions.
- International general and administrative expenses **increased by +3.0% YoY**, or **5.0% of international net revenue** for the year, mainly due to higher G&A in Uruguay and Ecuador, in addition to the consolidation of Paraguay's results for the period, partially offset by the reduction in G&A in Peru.

Other operating income (expenses) and equity income

Other operating income/expenses and equity income reached a **positive R\$61.3 million in the quarter** (vs. positive R\$33.7 million in 4Q24) and a **positive R\$74.9 million in 2025** (vs. positive R\$54.1 million in 2024).

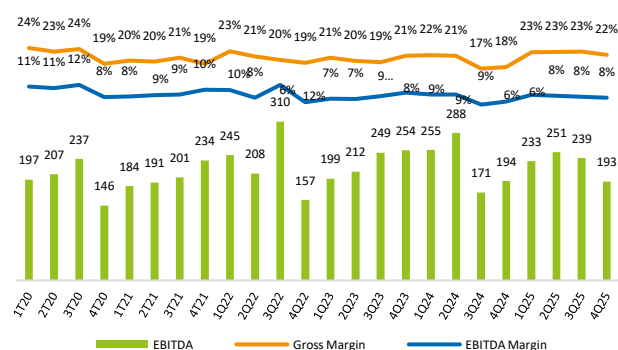
In the quarter, the result was mainly impacted by the recognition of non-recurring effects totaling **R\$59.2 million positive**, with emphasis on the review of PIS/COFINS basic food basket credit calculations, related to the period from 2020 to 2025, in the amount of R\$55.4 million. Other revenues refer to the update of the balance of tax credits related to the exclusion of ICMS from the PIS/COFINS calculation base and the sale of a fuel station owned by Climuy (a subsidiary of Saman – Uruguay), partially offset by expenses related to the adhesion to the Tax Recovery Program (REFAZ) by the state of Rio Grande do Sul.

For the year, the result of other operating income and equity income reached **R\$74.9 million**, mainly due to the non-recurring effects recognized in 4Q25, as described in the items above.

EBITDA

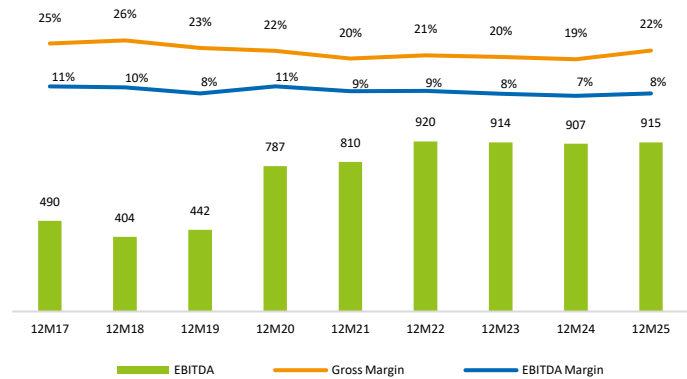
EBITDA for the quarter reached **R\$192.8 million (-0.5% YoY)**, with a margin of **7.7% (+1.2 p.p. YoY)**. In 2025, EBITDA reached **R\$915.3 million (+0.9% YoY)**, with a margin of **8.2% (+0.8 p.p. YoY)**.

EBITDA – Historical Quarterly Evolution (R\$mn)



Source: Company

EBITDA – Historical Annual Evolution (R\$mn)



Source: Company

Net Financial Result

Net Financial Result reached an expense of **R\$181.8 million (+12.9% YoY)** in the quarter. For the year, the same indicator reached an expense of **R\$591.7 million (+27.4% YoY)**.

In both periods, the indicator was impacted by the increase in financial expenses, mainly due to: (i) higher interest expenses on financing, reflecting the rise in interest rates during the period; (ii) monetary restatement; and (iii) other financial expenses, such as interest and fines, commissions and brokerage fees, discounts granted, and COFINS levied on non-financial revenues.

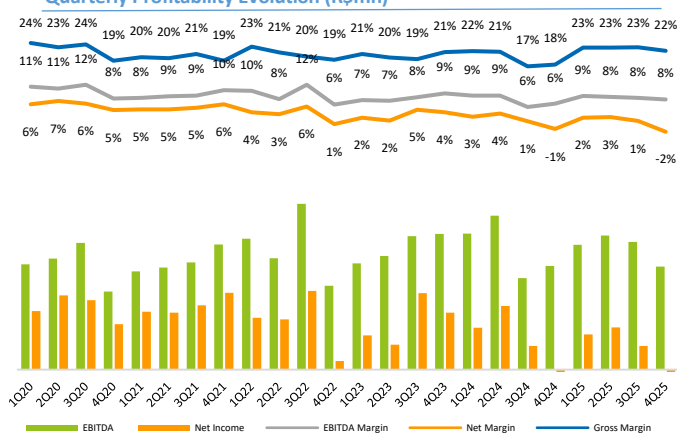
Income Tax and Social Contribution

Income Tax and Social Contribution presented a **positive result of R\$24.2 million in 4Q25** (vs. positive R\$9.6 million in 4Q24). For the year, the same indicator reached a **positive R\$110.8 million** (vs. positive R\$40.4 million in 2024). The main exclusions and additions to generate the change in the tax rate are related to the increase in results from the ICMS subsidy, tax benefits on current Income Tax/Social Contribution, and distribution of Interest on Equity (JCP).

Net Income/Loss and Earnings per Share

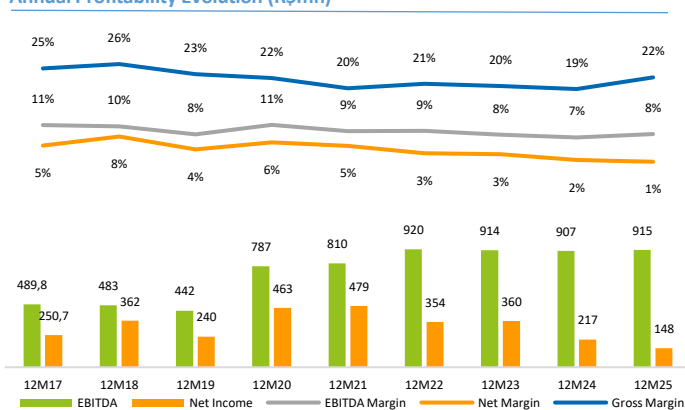
Net Loss reached R\$40.3 million (vs. a loss of R\$24.6 million in 4Q24) or **-R\$0.12 per share** in the quarter. For the year, **Net Income reached R\$148.5 million (-31.6% YoY), with a margin of 1.3%** and earnings per share of R\$0.42.

Quarterly Profitability Evolution (R\$mn)



Source: Company

Annual Profitability Evolution (R\$mn)



Source: Company

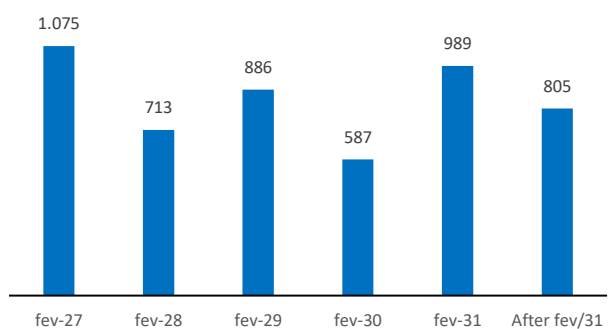
Indebtedness and Cash

Debt (in R\$mn)	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25
Total Debt	5,237.7	6,375.2	4,988.4	-4.8%	-21.8%
Loans and Financing	2,066.2	2,478.7	1,686.1	-18.4%	-32.0%
Debêntures	3,171.5	3,896.6	3,302.3	4.1%	-15.3%
Short Term	2,110.6	2,304.5	1,074.6	-49.1%	-53.4%
Long Term	3,127.0	4,070.8	3,913.7	25.2%	-3.9%
Leverage					
Gross Debt	5,237.7	6,375.2	4,988.4	-4.8%	-21.8%
Cash and Equivalents	2,547.0	2,531.8	2,022.7	-20.6%	-20.1%
Net Debt	2,690.7	3,843.4	2,965.7	10.2%	-22.8%
Net Debt/EBITDA LTM	2.97x	4.19x	3.24x	0.27x	-0.95x

Net debt totaled R\$3.0 billion (+10.2% YoY) and net debt/LTM EBITDA of 3.24x (+0.27x YoY).

The Net Debt/LTM EBITDA ratio of 3.24x as of Feb/26 is within the covenant limits of the Company's debentures and CRAs, which contain a debt restrictive clause stipulated at 4.0x at the close of February/2026

Amortization Schedule (R\$mn)



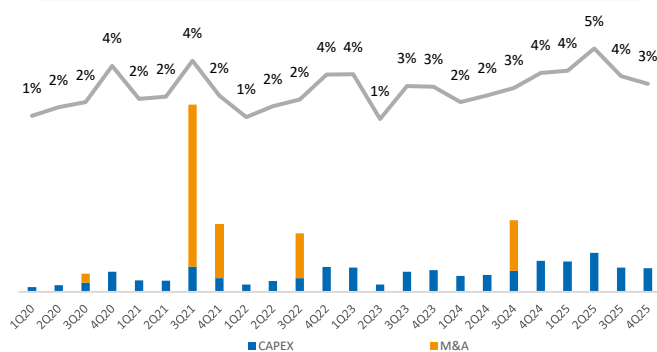
Source: Company

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.

Capex

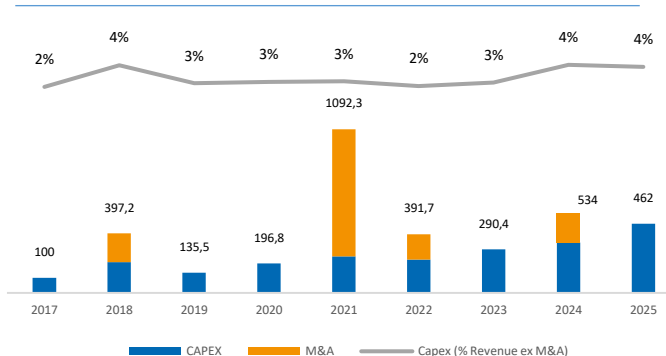
Capex reached R\$92.9 million (-23.8% YoY) in the quarter and R\$463.4 million for the year (+38.3% YoY ex-M&A) in 2025. The main Capex investments were directed to our new grain plant, located in Cambaí (RS), and to the new thermoelectric plant project.

Quarterly Capex Evolution (R\$mn)



Source: Company

Annual Capex Evolution (R\$mn)



Source: Company

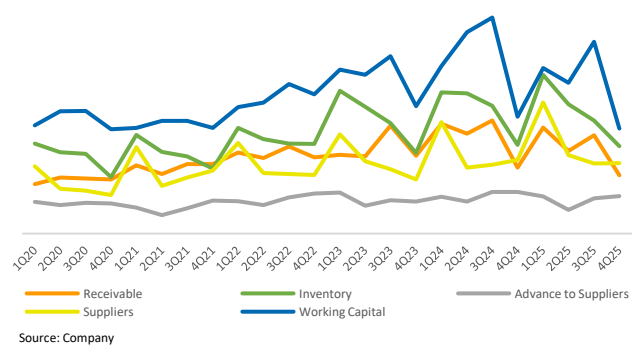
Working Capital

Working Capital	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25
Inventory	1,551.7	1,974.2	1,527.0	-1.6%	-22.7%
Days Inventory	57.4	78.9	64.6	7 d	-14 d
Advance to Suppliers	726.7	618.6	656.7	-9.6%	6.2%
Days Advance to suppliers	26.9	24.7	27.8	1 d	3 d
Receivable	1,154.0	1,720.0	1,019.4	-11.7%	-40.7%
Days Receivable	34.3	54.1	33.5	-1 d	-21 d
Suppliers	1,284.8	1,226.6	1,229.1	-4.3%	0.2%
Days Suppliers	47.5	49.0	52.0	5 d	3 d
Other Current Assets	311.7	333.4	374.8	20.3%	12.4%
Other Current Liabilities	386.5	469.0	530.7	37.3%	13.2%
Working Capital	2,072.6	2,950.6	1,818.0	-12.3%	-38.4%
Days Working Capital	62 d	93 d	60 d	-2 d	-33 d

Working capital reached R\$1.8 billion (-12.3% YoY), mainly impacted by:

- ⊗ **Inventories (-1.6%):** Brazil impacted by lower grain prices in the period, and International with lower inventories in Uruguay and Chile.
- ⊗ **Advances to suppliers (-9.6%):** Reduction in advances to grain suppliers in Brazil.
- ⊗ **Accounts Receivable (-11.7%):** Impact of price reduction in high turnover categories; and
- ⊗ **Suppliers (-4.3%):** with reduction in raw material prices, mainly impacted by grains.

Quarterly Working Capital Seasonality (R\$mn)



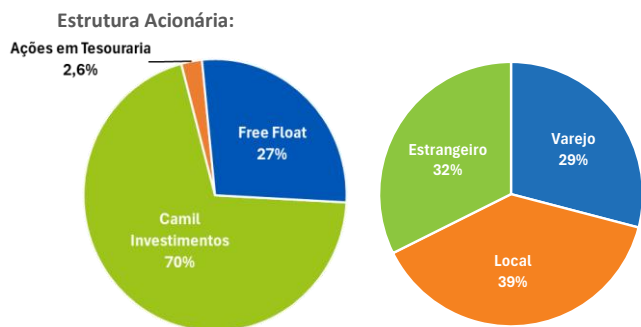
It is worth noting that working capital seasonality is significant throughout the quarters, as observed in the chart above, more specifically in inventories and receivables. Therefore, the first quarters of the year typically present higher working capital needs and cash consumption, while the fourth quarter shows a release.

Shareholding Structure and Performance

In 4Q25, the Company had total share capital comprising 350 million shares, with 96.1 million shares outstanding in the market (free float)¹, representing approximately 27% of total capital.

On February 28, 2026, Camil shares (B3: CAML3) closed quoted at R\$6.81/share with a market cap of R\$2.4 billion. The average daily trading volume for the quarter was 1.5 million shares, or approximately R\$7.25 million/day.

Shareholding Structure February/2026



Agenda with the Market

The calendar of upcoming IR events is available on the Company's Investor Relations website.

Contact requests can be made through our investor relations channel on the website (<http://ri.camilalimentos.com.br/>) or by e-mail (ri@camil.com.br).

¹ 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 brands platforms in Brazil and Latin America, with a diversified portfolio of brands in the categories of grains, sugar, fish, pasta, coffee, and cookies, and leadership positions in the countries where it operates. Listed in 2017 on Novo Mercado, the highest level of corporate governance of B3, Camil has operations in Brazil, Uruguay, Chile, Peru, Ecuador, and Paraguay. For more information, visit www.camil.com.br/ri.

CAML
B3 LISTED NM

ICON B3

IBRA B3

IGC B3

IGC-NM B3

IGCT B3

ITAG B3

INDX B3

SMLL B3

IAGRO-FFS B3

Disclaimer

Certain percentages and other values included in this document have been rounded to facilitate presentation. Thus, the numbers presented as totals in some tables may not represent the arithmetic sum of the numbers preceding them and may differ from those presented in the financial statements. 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 the expectations of Camil's management regarding the current and known reality of its operations and, therefore, are subject to risks and uncertainties.

Appendix – Quarterly Financial Information

Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet In R\$ Millions Closing Date	4Q24 fev-25	3Q25 nov-25	4Q25 fev-26	4Q25 VS 4Q24	4Q25 VS 3Q25
Total Current Assets	6,210.4	7,091.8	5,513.4	-11.2%	-22.3%
Cash & Equivalents	2,530.2	2,531.8	1,997.6	-21.0%	-21.1%
Short Term Investments	1.7	-	25.1	1342.2%	n.a.
Accounts Receivable	1,154.0	1,720.0	1,019.4	-11.7%	-40.7%
Financial Instruments - Derivatives	1.3	-	-	n.a.	n.a.
Inventories	1,541.6	1,965.4	1,518.9	-1.5%	-22.7%
Payments in Advance (Producers)	671.2	541.2	577.7	-13.9%	6.7%
Recoverable Taxes	208.2	214.8	273.8	31.5%	27.5%
Related Party	50.5	36.9	25.1	-50.3%	-31.9%
Other Current Assets	51.7	81.7	75.8	46.8%	-7.2%
Total non Current Assets	4,896.2	5,228.4	5,261.1	7.5%	0.6%
Total Long-Term Assets	853.4	850.0	889.1	4.2%	4.6%
Long-Term Investments	15.0	-	-	n.a.	n.a.
Recoverable Taxes	105.4	105.2	114.6	8.7%	8.9%
Deferred Income Taxes	141.8	242.2	274.6	93.6%	13.4%
Payments in Advance (Producers)	55.4	77.4	79.0	42.6%	2.1%
Related Party	198.3	10.0	57.3	-71.1%	473.0%
Inventory	10.1	8.9	8.1	-19.5%	-8.2%
Court Deposits	43.1	45.8	45.4	5.2%	-1.0%
Indemnity Assets	271.5	302.6	302.8	11.5%	0.1%
Other Long-Term Assets	12.8	58.0	7.4	-42.2%	-87.3%
Total Permanent Assets	4,042.8	4,378.3	4,372.0	8.1%	-0.1%
Investments	91.7	90.5	84.8	-7.5%	-6.3%
Plant, Property & Equipment	2,512.8	2,763.4	2,843.6	13.2%	2.9%
Intangible Assets	1,156.0	1,205.1	1,155.1	-0.1%	-4.2%
Right of Use Assets	254.4	291.3	260.6	2.4%	-10.6%
Properties for Investment	27.9	27.9	27.9	0.0%	0.0%
				n.a.	n.a.
Total Assets	11,106.6	12,320.2	10,774.5	-3.0%	-12.5%
Total Current Liabilities	3,782.0	4,000.1	2,834.5	-25.1%	-29.1%
Accounts Payable	1,284.8	1,226.6	1,229.1	-4.3%	0.2%
Short-Term Debt	884.4	1,597.8	965.0	9.1%	-39.6%
Derivatives	-	17.04	16.2	n.a.	-5.0%
Debentures	1,226.3	706.7	109.6	-91.1%	-84.5%
Leasing liability	49.0	62.9	67.0	36.7%	6.5%
Client Advances	51.4	39.5	28.8	-43.9%	-27.0%
Related Party	21.6	33.2	13.9	-35.8%	-58.1%
Salaries and Social Contributions	71.6	97.6	105.6	47.5%	8.2%
Dividends and Interest on Equity Payable	7.1	7.1	129.5	1735.8%	1735.8%
Taxes Payables	73.8	65.3	65.7	-10.9%	0.5%
Vacation accrual and related charges	54.9	83.2	50.6	-7.9%	-39.2%
Accounts Payable from Investments Acquired	9.3	9.3	11.3	21.5%	20.6%
Other Current Liabilities	47.9	54.0	42.2	-11.8%	-21.8%
Total Long Term Liabilities	3,867.0	4,871.6	4,924.4	27.3%	1.1%
Long-Term Debt	1,181.8	880.9	721.1	-39.0%	-18.1%
Leasing liability	226.1	250.5	215.6	-4.6%	-13.9%
Debentures	1,945.2	3,189.9	3,192.7	64.1%	0.1%
Deferred Income Taxes	43.1	51.1	53.9	25.3%	5.5%
Provision for contingencies	345.4	385.3	423.7	22.7%	10.0%
Accounts Payable from Investments Acquired	88.6	82.5	68.1	-23.1%	-17.4%
Dividends Payable	-	-	217.5	n.a.	n.a.
Other Long-Term Liabilities	36.9	31.4	31.9	-13.6%	1.5%
Total Liabilities	7,649.0	8,871.7	7,758.9	1.4%	-12.5%
				n.a.	n.a.
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	1,871.8	1,796.8	1,604.8	-14.3%	-10.7%
Capital Reserve	25.7	26.1	23.2	-9.6%	-11.0%
Accumulated Net Income	-	188.8	-	n.a.	n.a.
Equity adjustments	(21.1)	(21.1)	(21.1)	0.0%	0.0%
Other comprehensive Income	711.4	588.1	538.9	-24.2%	-8.4%
Participation of non-controlling shareholders	0.3	0.3	0.4	39.2%	29.1%
Shareholders' Equity	3,457.6	3,448.5	3,015.7	-12.8%	-12.6%
Total Liabilities & Equity	11,106.6	12,320.2	10,774.5	-3.0%	-12.5%

Consolidated Income Statement

Statements (in R\$ millions)	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Gross Revenues	3,463.3	3,400.8	2,916.2	-15.8%	-14.2%	14,123.4	12,871.1	-8.9%
(-) Sales Deductions	(466.1)	(455.5)	(413.5)	-11.3%	-9.2%	(1,860.5)	(1,756.1)	-5.6%
Net Revenues	2,997.1	2,945.3	2,502.8	-16.5%	-15.0%	12,262.9	11,115.0	-9.4%
(-) Cost of Sales and Services	(2,465.7)	(2,276.1)	(1,959.5)	-20.5%	-13.9%	(9,873.0)	(8,622.7)	-12.7%
Gross Profit	531.5	669.2	543.3	2.2%	-18.8%	2,389.9	2,492.3	4.3%
(-) SG&A	(438.4)	(509.5)	(487.3)	11.2%	-4.4%	(1,803.1)	(1,937.8)	7.5%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	33.7	2.4	61.3	81.9%	2413.7%	54.1	74.9	38.4%
EBIT	126.8	162.1	117.3	-7.5%	-27.6%	641.0	629.4	-1.8%
(+/-) Financial Result	(161.0)	(149.9)	(181.8)	12.9%	21.3%	(464.4)	(591.7)	27.4%
Pre-Tax Income	(34.2)	12.2	(64.5)	88.5%	n.a.	176.6	37.7	-78.7%
(-) Total Income Taxes	9.6	31.8	24.2	152.1%	-24.1%	40.4	110.8	174.4%
Net Income/Loss	(24.6)	44.1	(40.3)	63.7%	n.a.	217.0	148.5	-31.6%
EBITDA Reconciliation								
Net Income/Loss	(24.6)	44.1	(40.3)	63.7%	n.a.	217.0	148.5	-31.6%
(-) Net Financial Result	161.0	149.9	181.8	12.9%	21.3%	464.4	591.7	27.4%
(-) Income Taxes	(9.6)	(31.8)	(24.2)	152.1%	-24.1%	(40.4)	(110.8)	174.4%
(-) Depreciation and Amortization	67.0	76.7	75.5	12.6%	-1.5%	266.3	285.9	7.4%
(=) EBITDA	193.9	238.8	192.8	-0.5%	-19.3%	907.3	915.3	0.9%
Margins								
Gross Margin	17.7%	22.7%	21.7%	4.0pp	-1.0pp	19.5%	22.4%	2.9pp
EBITDA Margin	6.5%	8.1%	7.7%	1.2pp	-0.4pp	7.4%	8.2%	0.8pp
Net Margin	(0.8%)	1.5%	(1.6%)	-0.8pp	-3.1pp	1.8%	1.3%	-0.4pp

Income Statement by Segment

Brazil	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Net Revenues	2,174.9	2,069.5	1,876.8	-13.7%	-9.3%	8,914.5	7,944.6	-10.9%
(-) Cost of Sales and Services	(1,827.5)	(1,596.5)	(1,476.8)	-19.2%	-7.5%	(7,287.1)	(6,185.3)	-15.1%
Gross Profit	347.3	473.0	400.0	15.2%	-15.4%	1,627.4	1,759.3	8.1%
(-) SG&A Expenses	(297.7)	(353.8)	(356.7)	19.8%	0.8%	(1,269.1)	(1,345.4)	6.0%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	36.7	(2.1)	51.3	39.8%	n.a.	53.4	54.1	1.4%
EBIT	86.3	117.1	94.6	9.6%	-19.2%	411.8	468.0	13.7%
(+/-) Financial Result	(142.2)	(134.0)	(158.1)	11.2%	18.0%	(400.2)	(530.1)	32.4%
Pre-Tax Income	(55.8)	(16.9)	(63.5)	13.8%	275.6%	11.5	(62.0)	n.a.
Total Income Taxes	11.6	28.4	25.0	115.6%	-12.0%	71.3	103.3	44.9%
Net Income/Loss	(44.2)	11.5	(38.5)	-12.9%	n.a.	82.8	41.3	-50.2%
EBITDA Reconciliation								
Net Income/Loss	(44.2)	11.5	(38.5)	-12.9%	n.a.	82.8	41.3	-50.2%
(+) Net Financial Result	142.2	134.0	158.1	11.2%	18.0%	400.2	530.1	32.4%
(+) Income Taxes	(11.6)	(28.4)	(25.0)	115.6%	-12.0%	(71.3)	(103.3)	44.9%
(+) Depreciation and Amortization	44.4	46.8	46.0	3.6%	-1.9%	181.0	182.9	1.0%
(=) EBITDA	130.7	163.9	140.6	7.6%	-14.2%	592.8	650.9	9.8%
Margins								
Gross Margin	16.0%	22.9%	21.3%	5.3pp	-1.5pp	18.3%	22.1%	3.9pp
EBITDA Margin	6.0%	7.9%	7.5%	1.5pp	-0.4pp	6.6%	8.2%	1.5pp
Net Margin	(2.0%)	0.6%	(2.1%)	0.0pp	-2.6pp	0.9%	0.5%	-0.4pp
International	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Net Revenues	822.3	875.8	626.0	-23.9%	-28.5%	3,348.4	3,170.4	-5.3%
(-) Cost of Sales and Services	(638.1)	(679.6)	(482.7)	-24.4%	-29.0%	(2,585.9)	(2,437.4)	-5.7%
Gross Profit	184.1	196.2	143.3	-22.2%	-27.0%	762.5	733.0	-3.9%
(-) SG&A Expenses	(140.6)	(155.7)	(130.6)	-7.1%	-16.1%	(534.0)	(592.5)	10.9%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	(3.0)	4.5	10.0	n.a.	121.4%	0.7	20.7	2713.8%
EBIT	40.5	45.0	22.7	-44.0%	-49.6%	229.2	161.3	-29.6%
(+/-) Financial Result	(18.9)	(15.9)	(23.7)	25.3%	48.9%	(64.1)	(61.6)	-4.0%
Pre-Tax Income	21.6	29.1	(1.0)	n.a.	n.a.	165.1	99.8	-39.6%
(+/-) Total Income Taxes	(2.0)	3.4	(0.8)	-59.6%	n.a.	(30.9)	7.4	n.a.
Net Income/Loss	19.6	32.6	(1.8)	n.a.	n.a.	134.2	107.2	-20.1%
EBITDA Reconciliation								
Net Income/Loss	19.6	32.6	(1.8)	n.a.	n.a.	134.2	107.2	-20.1%
(+) Net Financial Result	18.9	15.9	23.7	25.3%	48.9%	64.1	61.6	-4.0%
(+) Income Taxes	2.0	(3.4)	0.8	-59.6%	n.a.	30.9	(7.4)	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	22.7	29.8	29.5	30.3%	-1.1%	85.2	103.0	20.9%
(=) EBITDA	63.2	74.9	52.2	-17.4%	-30.3%	314.5	264.4	-15.9%
Margins								
Gross Margin	22.4%	22.4%	22.9%	0.5pp	0.5pp	22.8%	23.1%	0.3pp
EBITDA Margin	7.7%	8.5%	8.3%	0.7pp	-0.2pp	9.4%	8.3%	-1.1pp
Net Margin	2.4%	3.7%	(0.3%)	-2.7pp	-4.0pp	4.0%	3.4%	-0.6pp

Cash Flow

Cash Flow	4Q24	3Q25	4Q25	4Q25	4Q25	12M24	12M25	12M25vs
In R\$ Millions								
Closing Date	fev-25	nov-25	fev-26	VS 4Q24	VS 3Q25	fev-25	fev-26	12M24
Pre-Tax Income	(34.2)	12.2	(64.5)	88.5%	n.a.	176.6	37.7	-78.7%
Net Result in Uncons. Subs.	2.8	(1.3)	2.7	-2.7%	n.a.	4.2	(4.8)	n.a.
Accrued Financial Charges	134.6	190.3	153.4	13.9%	-19.4%	655.3	681.5	4.0%
Interest Provision - Liability Lease	4.3	6.2	2.4	-44.6%	-61.6%	16.4	16.7	1.8%
Allowance for Doubtful Accounts	0.1	3.6	1.0	1082.4%	-72.4%	4.8	6.0	24.9%
Provision for Discounts	(9.4)	8.7	(12.5)	33.3%	n.a.	9.1	12.6	39.1%
Provision for Contingencies	1.3	6.5	16.7	1162.7%	156.5%	20.0	37.3	86.6%
Provision for Advances	(1.2)	0.4	1.7	n.a.	285.0%	4.1	(6.7)	n.a.
Depreciation	67.0	76.7	75.5	12.6%	-1.5%	266.3	285.9	7.4%
Write-off Plant, Property & Equipment	(10.3)	0.3	22.0	n.a.	8580.6%	2.0	27.0	1272.0%
Write-off Right of Use Assets	0.0	(2.7)	111.5	n.a.	n.a.	(0.1)	108.9	n.a.
Stock Options	2.1	1.3	(4.3)	n.a.	n.a.	4.7	(3.7)	n.a.
Adjustment to Present Value	-	-	-	n.a.	n.a.	-	-	n.a.
Funds From Operations	157.2	302.3	305.5	94.4%	1.1%	1,163.3	1,198.3	3.0%
(Inc.) / Dec. In:	-	-	-	n.a.	n.a.	-	-	-
Current Assets	1,521.6	11.5	1,037.3	-31.8%	8904.9%	76.1	172.3	126.4%
Trade Accounts Receivable	820.3	(270.4)	703.1	-14.3%	n.a.	263.4	91.6	-65.2%
Inventories	638.1	177.3	389.5	-39.0%	119.7%	(186.6)	111.4	n.a.
Recoverable Taxes	(40.7)	12.9	(70.2)	72.6%	n.a.	(13.4)	(82.4)	515.7%
Related Party	86.4	57.7	(38.1)	n.a.	n.a.	12.7	(3.1)	n.a.
Other Current Assets	17.5	34.0	53.0	203.3%	55.9%	(0.0)	54.8	n.a.
Current Liabilities	(109.0)	(404.3)	(353.7)	224.6%	-12.5%	(408.0)	(879.4)	115.5%
Accounts Payable	33.2	(232.2)	(122.3)	n.a.	-47.3%	173.6	(166.5)	n.a.
Other Current Liabilities	(40.9)	28.6	(23.8)	-41.8%	n.a.	(6.4)	33.6	n.a.
Taxes Payables	32.0	15.9	(4.0)	n.a.	n.a.	12.0	(10.4)	n.a.
Advances to Clients	(19.9)	(15.6)	11.9	n.a.	n.a.	-	-	n.a.
Other Current Liabilities	23.1	(46.2)	(52.5)	n.a.	13.7%	30.7	(122.0)	n.a.
Interest Paid	(134.8)	(152.0)	(153.0)	13.5%	0.7%	(606.6)	(588.1)	-3.0%
Net Income Taxes (Income Tax & Social Contributiv	(1.6)	(2.8)	(10.0)	507.4%	254.7%	(11.3)	(25.9)	129.2%
Cash Flow from Operations	1,569.7	(90.5)	989.1	-37.0%	n.a.	831.4	491.2	-40.9%
Short-Term Investments	(2.0)	3.4	(25.1)	1142.3%	n.a.	(1.8)	(8.3)	354.3%
Received Dividends	2.3	0.0	-	n.a.	n.a.	2.3	0.5	-80.1%
Disposal of Property, Plant and Equipment	(0.0)	0.2	2.5	n.a.	898.0%	0.5	3.6	625.4%
Business combination consideration	-	-	(11.6)	n.a.	n.a.	(14.1)	(11.6)	-17.8%
Additions to Investments	(5.1)	(0.1)	-	n.a.	n.a.	(39.2)	-	n.a.
Capital Expenditures	(121.9)	(95.4)	(92.9)	-23.8%	-2.7%	(334.9)	(463.4)	38.4%
Cash from Acquisitions/Subsidiaries	-	4.2	-	n.a.	n.a.	-	-	n.a.
Wind-down of Associate Companies	-	9.2	-	n.a.	n.a.	-	9.2	-
Investment Activities Cash Flow	(126.7)	(78.4)	(127.0)	0.3%	62.0%	(587.0)	(465.8)	-20.6%
Debt Issuance	155.8	1,732.0	332.4	113.3%	-80.8%	2,474.9	3,189.2	28.9%
Debt Repayment	(847.8)	(894.8)	(1,658.4)	95.6%	85.3%	(2,872.6)	(3,516.3)	22.4%
Lease Liability Payments	(17.3)	(22.6)	(22.7)	31.5%	0.4%	(67.0)	(80.4)	19.9%
Dividends and Interest on Equity Paid	(25.0)	(25.0)	(25.0)	0.0%	0.0%	(100.0)	(100.0)	0.0%
Derivatives Settlement	-	(2.9)	(11.1)	n.a.	279.4%	-	(26.9)	n.a.
Financing Cash Flow	(734.2)	786.5	(1,384.8)	88.6%	n.a.	(564.7)	(534.3)	-5.4%
Foreign Exchange Variaton on Cash and Equivalent	(9.8)	7.0	(11.4)	17.2%	n.a.	50.3	(23.7)	n.a.
Change in Cash and Equivalents	699.0	624.6	(534.2)	n.a.	n.a.	(270.1)	(532.6)	97.2%
Beginning Cash and Equivalents	1,831.1	1,907.1	2,531.8	38.3%	32.8%	2,800.3	2,530.2	-9.6%
Ending Cash and Equivalents	2,530.2	2,531.8	1,997.6	-21.1%	-21.1%	2,530.2	1,997.6	-21.0%



Camil

