

Divulgação de Resultados

2T26

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

Q&A

Horário:

11h00 (BRT)

10h00 (EDT)

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

Gerente Executiva de RI, ESG e Tesouraria Corporativa

Flávio Rios

Coordenador de RI

Rodrigo Perrone

Analista de RI

Contato:

ri@camil.com.br



NOVO ARROZ
**CAMIL
SELEÇÕES**



QUALIDADE DESDE A ORIGEM



Camil Snack Fit

UM NOVO
**JEITO DE
SER FIT**

Feito de pequenas atitudes



VEGANO

FEITO COM
FARINHA DE ARROZ

SEM
GLUTEN



CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 2T26

Camil registra Receita Líquida de R\$2,8 bilhões
com EBITDA de R\$225,3 milhões e margem de 8,2% no 2T26

São Paulo, 8 de outubro de 2026 – A Camil Alimentos S.A. (“Camil” ou “Companhia”) (B3: CAML3) anuncia os resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26 – jun/2026 a ago/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 segundo trimestre de 2025 (2T25 – jun/2025 a ago/2025) e comparações QoQ (1T26 – mar/2026 a mai/2026), exceto quando especificado de outra forma.

Destaques

Volumes	O volume consolidado no 2T26 retraiu 4,6% YoY, atingindo 604,7 mil ton , com redução no alto giro (-4,6% YoY) e no internacional (-8,3% YoY) , parcialmente compensada pelo crescimento de alto valor (+14,1% YoY) . Sequencialmente, o volume consolidado cresceu +1,9% QoQ .
Receita	Receita Bruta de R\$3,2 bilhões (-6,1% YoY e +2,7% QoQ) no 2T26 e Receita Líquida de R\$2,8 bilhões (-7,2% YoY e +3,6% QoQ) no 2T26.
Lucro Bruto	Lucro Bruto de R\$681,9 milhões (+1,2% YoY e +4,6%QoQ) com margem de 24,7% (+2,1pp YoY e +0,2pp QoQ) no 2T26.
EBITDA	EBITDA de R\$225,3 milhões (-10,1% YoY e +7,3% QoQ) com margem de 8,2% (-0,3pp YoY e +0,3pp QoQ) .
Lucro/Prejuízo Líquido	Lucro Líquido de R\$41,3 milhões (-47,5% YoY e +47,7% QoQ) , com margem líquida de 1,5% (-1,1pp YoY) .
Capex	Capex de R\$52,6 milhões (-66,1% YoY e -32,2% QoQ) no trimestre.
Endividamento	Dívida Líquida/EBITDA UDM de 4,7x no 2T26 (+0,6x vs. 2T25 e estável vs. 1T26) .

Destaques Financeiros	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Bruta	3.430,6	3.138,9	3.222,5	-6,1%	2,7%
Receita Líquida	2.979,7	2.668,0	2.764,8	-7,2%	3,6%
Lucro Bruto	673,8	651,8	681,9	1,2%	4,6%
Margem Bruta (%)	22,6%	24,4%	24,7%	2,1pp	0,2pp
EBITDA	250,6	210,0	225,3	-10,1%	7,3%
Margem EBITDA (%)	8,4%	7,9%	8,2%	-0,3pp	0,3pp
Lucro/Prejuízo Líquido	78,7	28,0	41,3	-47,5%	47,7%
Capex	155,3	77,5	52,6	-66,1%	-32,2%
Dív. Liq./EBITDA UDM (x)	4,1x	4,7x	4,7x	0,6x	0,0x
Destaques operacionais	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Volumes (em mil tons)	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Volume Consolidado	634,2	593,6	604,7	-4,6%	1,9%
Brasil	397,4	382,2	387,5	-2,5%	1,4%
Alto Giro	352,1	333,1	335,9	-4,6%	0,8%
Alto Valor	45,2	49,0	51,6	14,1%	5,2%
Internacional	236,8	211,4	217,1	-8,3%	2,7%
Preços Líquidos(R\$/Kg)					
Brasil					
Alto Giro	3,54	3,82	3,89	10,0%	1,8%
Alto Valor	15,62	17,52	18,75	20,0%	7,0%
Internacional	3,86	3,04	3,15	-18,3%	3,8%

Classificação por categoria:

Alto Giro: categorias no Brasil de grãos (arroz, feijão e outros grãos) e adoçados;

Alto Valor: categorias no Brasil de pescados enlatados, massas, biscoitos e café;

Internacional: Uruguai, Chile, Peru, Equador e Paraguai.

Sumário

Destaques	1
Mensagem da Administração	3
Principais Eventos	4
ESG	4
Prêmios e Reconhecimentos	4
Desempenho Operacional	6
Demonstrações de Resultado Consolidado	8
Demonstrações de Resultado por Segmento	8
Desempenho Financeiro	9
Estrutura e Performance Acionária	13
Agenda com o Mercado	13
Isenção de Responsabilidade	14
Apêndice – Informações Financeiras do Trimestre	15

A Camil encerrou o 2T26 com volume consolidado de 605 mil toneladas, R\$2,8 bilhões de receita líquida e um EBITDA de R\$225 milhões, com margem de 8,2%. Destaque para a expansão de 2,1 p.p. na margem bruta, que alcançou 24,7% no trimestre. Do ponto de vista operacional, o alto valor seguiu como principal vetor de crescimento, com alta de 14% em volume na comparação anual. O segundo trimestre ainda foi marcado por patamares reduzidos de preços de matérias-primas no Brasil, com sinais iniciais de retomada nos preços, principalmente de arroz, ao final do período - tanto no mercado doméstico, quanto na América Latina. O volume consolidado recuou 4,6% na comparação anual, impactado sobretudo pela normalização dos volumes de açúcar frente a uma base elevada no ano anterior, que contou com exportações pontuais, e por um recuo no segmento internacional. Ainda assim, o trimestre trouxe avanços relevantes na agenda estratégica: o alto valor no Brasil cresceu, e grãos, dentro do alto giro, também registrou crescimento. Esse efeito reforça os resultados da nova estratégia comercial que vem dando frutos nos últimos trimestres.

O alto giro no Brasil (grãos e açúcar) totalizou 336 mil toneladas no trimestre, com recuo de 4,6% na comparação anual. A dinâmica reflete, principalmente, o efeito da normalização dos volumes de açúcar em relação a uma base de comparação que contou com volume de exportações pontuais na base comparativa do 2T25. Em grãos, o desempenho foi positivo, com crescimento no período, sustentado pela captura dos planos de expansão estruturados desde o ano passado.

Em alto valor, o volume cresceu 14% na comparação anual, atingindo 52 mil toneladas, com avanço em todas as categorias no período. Os destaques seguem sendo café e pescados, que continuam entregando crescimento de volumes com rentabilidade. A categoria de cafés vem se desenvolvendo de forma consistente trimestre após trimestre, com ampliação do portfólio, inovações e expansão da presença em marca e canais. Em pescados, o crescimento reflete o fortalecimento da marca e a ampliação de distribuição em uma categoria que se beneficia da tendência de consumo saudável. O desempenho do trimestre consolida o alto valor como principal vetor de diversificação e geração de valor da Companhia, com trajetória sustentada de aumento de escala.

No mercado internacional, os volumes totalizaram 217 mil toneladas, com recuo de 8,3% no ano, com retração no Uruguai. O segmento também foi afetado por um cenário de preços de arroz menores na América Latina, com queda de 18,3% no preço líquido médio do segmento, movimento de mercado que atinge toda a cadeia do setor. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo avanço de volumes no Chile, Peru e Equador. Na comparação sequencial, o segmento apresentou recuperação de volumes de 2,7%.

Com mais de 60 anos de trajetória, seguimos avançando na consolidação da nossa posição de mercado, sustentados pela expansão do alto valor, pela força das nossas marcas, eficiência das nossas operações e uma agenda estratégica orientada à criação de valor. Seguimos confiantes de que a disciplina na execução e a proximidade com clientes, consumidores e parceiros continuarão sustentando o crescimento da Companhia, reforçando a posição da Camil entre as principais companhias de marcas de alimentos da América Latina.

Luciano Quartiero**Diretor Presidente****Flavio Vargas****Diretor Financeiro e de Relações com Investidores**

Principais Eventos

☉ Agosto 2026: Pagamento de Dividendos

Em agosto de 2026, a Companhia pagou a terceira das doze parcelas dos dividendos aprovados em dezembro de 2025, no valor bruto de R\$25,0 milhões, equivalente a R\$0,073 por ação ordinária. A distribuição totaliza R\$420,0 milhões e se encerra em dezembro de 2028.

☉ Julho 2026: Publicação do Relatório de Sustentabilidade

Em julho de 2026, a Camil publicou o Relatório de Sustentabilidade referente ao exercício social de 2025, descrevendo práticas, desempenho e impactos ambientais, sociais e de governança ao longo de sua cadeia de valor.

☉ Junho 2026: Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária

Em junho de 2026 a Companhia realizou a Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária Anual. Os materiais da Assembleia estão disponíveis no website de Relações com Investidores da Companhia.

ESG

No 2T26, a Camil continuou implementando sua estratégia ESG, com avanços consistentes nos pilares ambiental, social e de governança, sempre conectada à geração de valor sustentável e à sustentabilidade do negócio.



No pilar ambiental, iniciamos a fase piloto da nova Cambaí (RS), onde também se localiza a nova termoeletrônica, que utiliza 100% da casca de arroz produzida em nossas operações da região para gerar energia renovável. A iniciativa fortalece nossa estratégia de economia circular, ao converter resíduo industrial em fonte de energia.

Na frente social, seguimos evoluindo com nossos programas próprios de impacto comunitário. A Escola de Negócios Grãos da Base, da marca Camil, certificou dezenas de pequenos negócios locais em práticas sustentáveis, gestão empreendedora e práticas de reaproveitamento com redução de desperdício. A Escola de Confeitaria e Negócios Doce Futuro, da marca União, capacitou alunos em comunidades próximas às nossas operações.

Em governança, a estrutura do Mapa de Riscos foi ampliada para 22 indicadores de riscos ESG monitorados e estendemos a atuação dos Comitês de Riscos e de Integridade às operações fora do Brasil. Também divulgamos o Informe Brasileiro de Governança Corporativa, no modelo "pratique ou explique" do CBGC, com elevado grau de aderência às boas práticas.

Agradecemos a todos os colaboradores, parceiros, clientes e comunidades pelo compromisso compartilhado de construir um futuro mais sustentável. Seguimos firmes no propósito de ampliar nosso impacto positivo, valorizando as pessoas que caminham conosco, garantindo a excelência dos nossos produtos e conduzindo nossas operações de forma responsável, com foco na redução dos impactos ambientais das nossas atividades.

Prêmios e Reconhecimentos

Junho – 2026 | 31º Prêmio Top of Mind Marcas de Sucesso – Minas Gerais 2026; Santa Amália: Categoria Liderança - Interior.

Junho – 2026 | Marcas mais Valiosas do Brasil 2026 – Brand Finance Brasil: Camil: 44º lugar.

Julho – 2026 | Revista Super Varejo – Ranking das 5 maiores fabricantes em faturamento absoluto no varejo alimentar: Camil: Liderança (#1) em Açúcar e Arroz no Total Brasil e em São Paulo (Met), além de #1 em Arroz no Nordeste. Vice-liderança (#2) em Feijão (Brasil e Met-SP) e Sardinha Enlatada (Brasil e 6 regiões).

Agosto – 2026 | O Melhor de São Paulo – Folha de S.Paulo: Camil: destaque nas categorias Arroz e Feijão e União: destaque na categoria Açúcar.

Agosto – 2026 | Pesquisa Datafolha 2026: União: categorias de marcas para sobremesa; e Camil: categorias de marcas para almoço e jantar.

Agosto – 2026 | Revista Super Hiper – Meu Fornecedor Guia Oficial 2026: Camil ocupa posições de destaque no mercado, com 1º e 2º lugares em 8 categorias e diversas praças: Liderança (#1) em Açúcar, Arroz Branco, Arroz Parboilizado e Massa Alimentícia, e vice-liderança (#2) em Feijão, Pescados (atum/sardinha) e Açúcar Orgânico, com presença em todas as principais regiões do Brasil.

Agosto – 2026 | Prêmio Melhor RH Brasil: Erika Magalhães: Diretora Executiva de Gente e Gestão na Camil.

Marcas e Lançamentos

União - Sandy convida para uma pausa com Café União: Café União apresenta sua nova campanha estrelada pela cantora Sandy. O filme “O sabor de cada pausa” incentiva os consumidores a valorizarem as pausas na rotina. A escolha de Sandy como protagonista reforça a proposta da campanha de mostrar o café como um convite para interromper o ritmo acelerado do dia a dia e viver o momento presente.



Dando continuidade ao projeto, o videocast de entrevistas “Me dá 5 minutos?” transforma o conceito publicitário da marca em uma experiência de conteúdo perene, utilizando a pausa diária para o café como pano de fundo para as conversas. No primeiro episódio da atração, a apresentadora recebe a cantora e diretora Manu Gavassi. O encontro aborda temas centrais para o universo criativo de ambas, como os desafios da reinvenção profissional, a busca por ritmo próprio e as transformações pessoais que acompanham os diferentes ciclos de suas trajetórias no entretenimento.

União - Projeto Doce Futuro: Com Adoçados, União avançou em duas frentes estratégicas: responsabilidade social e fortalecimento do vínculo emocional com o consumidor. A marca deu continuidade ao Projeto Doce Futuro, iniciativa de capacitação profissional gratuita voltada à Confeitaria. O programa é conduzido em parceria com 6 instituições, responsáveis pela condução do curso, e pretende formar 240 profissionais até o final da Safra. Além da formação técnica, a iniciativa busca incentivar uma visão profissionalizante e empreendedora sobre a confeitaria, estimulando os participantes a tomá-la como caminho de geração de renda e desenvolvimento de negócio próprio.

Na frente digital, a marca intensificou sua presença nas redes sociais com uma estratégia centrada no resgate dos tradicionais cadernos de receitas União, ativo histórico de forte valor simbólico para o consumidor brasileiro. A ação conta com parcerias com influenciadores digitais, ampliando o alcance e a relevância do conteúdo junto a públicos diversos. O objetivo central é preservar o vínculo afetivo e a memória associados à marca, ao mesmo tempo em que conecta novas gerações a um legado consolidado ao longo de décadas, reforçando o posicionamento da União como marca atemporal.



Coqueiro - Campanha “Pense Fora da Lata”: Coqueiro apresenta Ítalo Ferreira como novo embaixador da marca, estabelecendo sua entrada no território do surfe e reforçando a conexão com o esporte e proteína. A campanha “Pense fora da lata” destaca os produtos Coqueiro como fonte proteica, mostrando que são opções para quem quer adicionar proteína na rotina. A estratégia contempla estratégia de mídia e PR, e conteúdos nas redes sociais.

Camil - Patrimônio do Brasil: A campanha “Arroz e Feijão: Patrimônio do Brasil” permaneceu como foco da marca no trimestre, com a estruturação de um squad de 27 influenciadores regionais, representando todos os estados brasileiros, para ampliar a mobilização em torno da iniciativa, que já supera 120 mil assinaturas.

Camil - O Melhor de São Paulo pelo 8º ano consecutivo: A Camil foi reconhecida como marca favorita de arroz e feijão em São Paulo na pesquisa “O Melhor de São Paulo”, realizada pelo Datafolha e publicada pela Folha de S.Paulo.

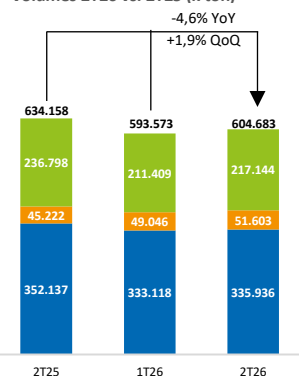
Camil - Camil Seleções: A Camil lançou Camil Seleções, nova linha de arroz, com o arroz Camil Seleções Fronteira Oeste, produzido exclusivamente com grãos cultivados na fronteira oeste do Rio Grande do Sul. A nova linha posiciona a marca no segmento premium, competindo diretamente com os líderes da categoria, e já conta com distribuição em São Paulo, Minas Gerais e região Sul.



Desempenho Operacional

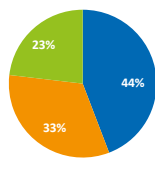
Evolução Volume (k ton)

Volumes 2T26 vs. 2T25 (k ton)

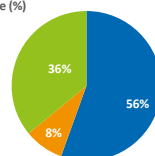


Breakdown (%)

Receita Líquida (%)



Volume (%)



Classificação por categoria:

Alto Giro: categorias no Brasil de grãos (arroz, feijão e outros grãos) e adoçados;

Alto Valor: categorias no Brasil de pescados enlatados, massas, biscoitos e café;

Internacional: Uruguai, Chile, Peru, Equador e Paraguai.

O volume consolidado apresentou retração de 4,6% YoY, refletindo a queda tanto no Brasil (-2,5% YoY) quanto no segmento internacional (-8,3% YoY). No Brasil, o desempenho foi impactado pela retração da categoria de alto giro em 4,6% YoY, parcialmente compensada pelo avanço da categoria de alto valor em 14,1% YoY.

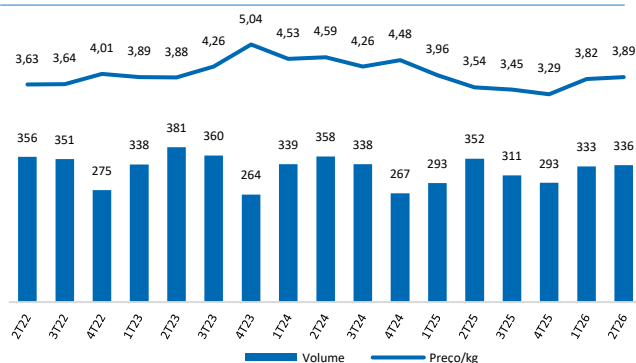
Sequencialmente, o volume consolidado apresentou crescimento de 1,9% QoQ, impulsionado principalmente pelo segmento internacional (+2,7% QoQ), acompanhado pelo avanço no Brasil (+1,4% QoQ). No Brasil, o desempenho foi sustentado pela categoria de alto valor (+5,2% QoQ), e pela categoria de alto giro (+0,8% QoQ).

Alto Giro



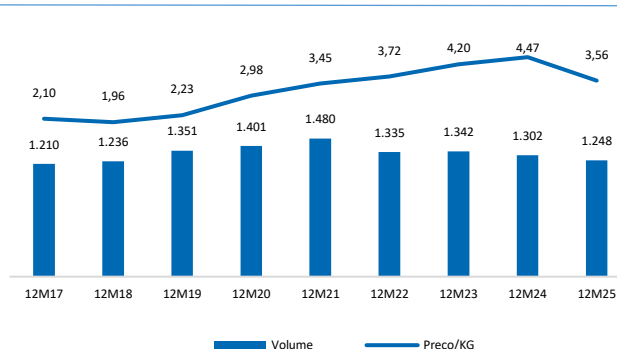
- Volume: 335,9 mil tons, -4,6% YoY e +0,8% QoQ no 2T26
- Preço líquido: R\$3,89/kg, +10,0% YoY e +1,8% QoQ no 2T26
- Mix de vendas: Na comparação anual, a redução foi ocasionada por açúcar, com base comparativa no 2T25 de exportações pontuais na categoria que impulsionaram o volume do período, efeito foi parcialmente compensado por crescimento em grãos.
- Mercado²: Arroz: R\$65,92/saca (-2,9% YoY e +8,5% QoQ) no 2T26; Feijão: R\$362,74/saca (+69,9% YoY e +3,6% QoQ) no 2T26; Açúcar: R\$95,14/saca (-21,6% YoY e -3,7% QoQ) no 2T26.

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



Fonte: Companhia

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



Fonte: Companhia

Alto Valor



Camil



Amália



Coqueiro



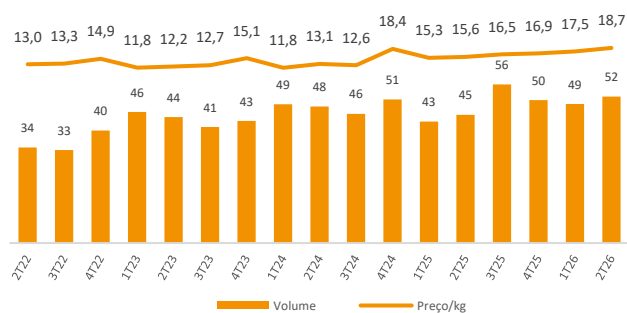
união



mabel

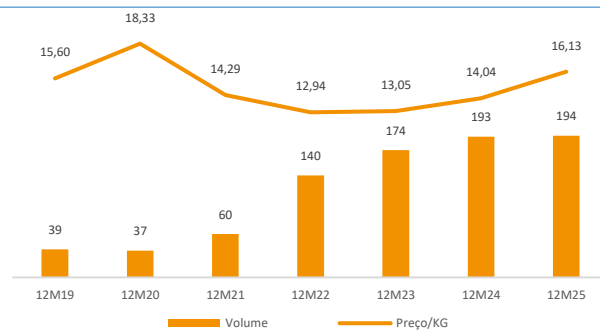
- 📊 **Volume:** 51,6 mil tons, +14,1% YoY e +5,2% QoQ no 2T26
- 📊 **Preço líquido:** R\$18,75/kg, +20,0% YoY e +7,0% QoQ no 2T26
- 📊 **Mix de vendas:** Crescimento anual impulsionado por todas as categorias: pescados, café, biscoitos e massas. Sequencialmente, o crescimento foi impulsionado por pescados, massas e café, parcialmente compensado por biscoitos.
- 📊 **Mercado³:** Trigo: R\$1.396,73/ton (-5,2% YoY e +7,5% QoQ) no 2T26 e Café: R\$1.660,17/saca (-15,5% YoY e -7,7% QoQ) no 2T26.

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)



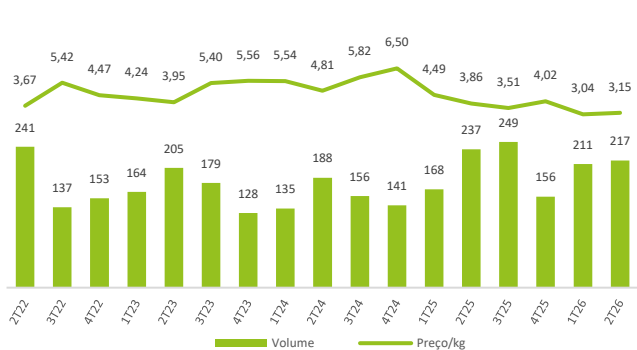
Fonte: Companhia

Internacional

No **segmento internacional**, o volume de vendas atingiu **217,1 mil tons no 2T26 (-8,3% YoY e +2,7% QoQ)**. A retração anual de volumes foi impulsionada por menores volumes no **Uruguai**, parcialmente compensada pelo crescimento no **Chile, Peru e Equador**, além da entrada do resultado do **Paraguai** a partir do 3T25.

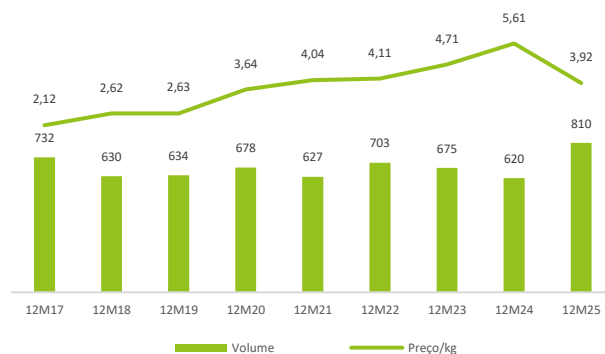
Na comparação sequencial, o avanço é explicado, principalmente, pelo crescimento do volume no **Uruguai, Peru e Equador**, parcialmente compensado pela retração de volumes no **Chile** e no **Paraguai**.

Internacional - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Internacional - Evolução Volume Anual (mil tons)



Fonte: Companhia

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Bruta	3.430,6	3.138,9	3.222,5	-6,1%	2,7%
(-) Deduções de Vendas	(451,0)	(470,9)	(457,7)	1,5%	-2,8%
Receita Líquida	2.979,7	2.668,0	2.764,8	-7,2%	3,6%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(2.305,9)	(2.016,2)	(2.082,9)	-9,7%	3,3%
Lucro Bruto	673,8	651,8	681,9	1,2%	4,6%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(497,9)	(543,9)	(542,1)	8,9%	-0,3%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	7,8	31,6	12,9	64,0%	-59,3%
Lucro Operacional (EBIT)	183,7	139,5	152,7	-16,9%	9,4%
(+/-) Resultado Financeiro	(141,6)	(142,0)	(127,6)	-9,9%	-10,1%
Resultado antes Impostos	42,1	(2,4)	25,0	-40,5%	n.a.
Total Imposto de Renda / CSLL	36,6	30,4	16,3	-55,5%	-46,5%
Lucro/Prejuízo Líquido	78,7	28,0	41,3	-47,5%	47,7%
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	78,7	28,0	41,3	-47,5%	47,7%
(-) Resultado Financeiro Líquido	141,6	142,0	127,6	-9,9%	-10,1%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(36,6)	(30,4)	(16,3)	-55,5%	-46,5%
(-) Depreciação e Amortização	66,9	70,5	72,7	8,6%	3,1%
(=) EBITDA	250,6	210,0	225,3	-10,1%	7,3%
Margens					
Margem Bruta	22,6%	24,4%	24,7%	2,1pp	0,2pp
Margem EBITDA	8,4%	7,9%	8,2%	-0,3pp	0,3pp
Margem Líquida	2,6%	1,0%	1,5%	-1,1pp	0,4pp

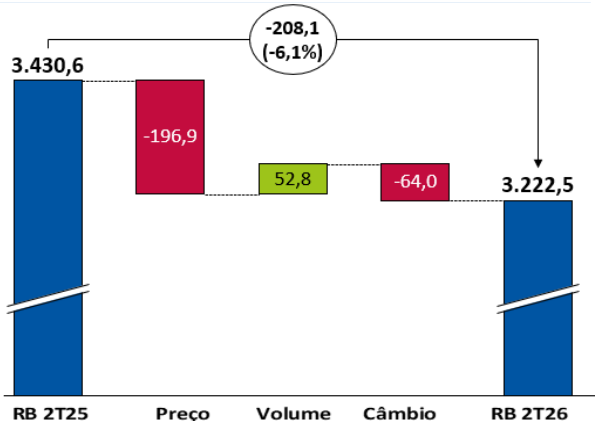
Demonstrações de Resultado por Segmento

Brazil	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Líquida	2.065,7	2.025,9	2.079,9	0,7%	2,7%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.600,2)	(1.530,1)	(1.574,6)	-1,6%	2,9%
Lucro Bruto	465,4	495,8	505,3	8,6%	1,9%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(329,8)	(401,7)	(394,3)	19,5%	-1,9%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	2,6	31,5	12,5	378,5%	-60,3%
Lucro Operacional (EBIT)	138,2	125,6	123,6	-10,6%	-1,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(127,8)	(128,0)	(117,5)	-8,1%	-8,2%
Resultado antes Impostos	10,4	(2,4)	6,1	-41,0%	n.a.
Total Imposto de Renda / CSLL	33,7	28,7	23,5	-30,4%	-18,3%
Lucro/Prejuízo Líquido	44,1	26,4	29,6	-32,9%	12,3%
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	44,1	26,4	29,6	-32,9%	12,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	127,8	128,0	117,5	-8,1%	-8,2%
(+) Imposto de Renda / CSLL	(33,7)	(28,7)	(23,5)	-30,4%	-18,3%
(+) Depreciação e Amortização	45,3	48,0	50,2	10,9%	4,6%
(=) EBITDA	183,5	173,6	173,8	-5,3%	0,1%
Margens					
Margem Bruta	22,5%	24,5%	24,3%	1,8pp	-0,2pp
Margem EBITDA	8,9%	8,6%	8,4%	-0,5pp	-0,2pp
Margem Líquida	2,1%	1,3%	1,4%	-0,7pp	0,1pp
International	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Líquida	914,0	642,1	684,9	-25,1%	6,7%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(705,7)	(486,1)	(508,3)	-28,0%	4,6%
Lucro Bruto	208,3	156,0	176,5	-15,3%	13,2%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(168,1)	(142,2)	(147,8)	-12,1%	3,9%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	5,2	0,1	0,3	n.a.	157,0%
Lucro Operacional (EBIT)	45,5	13,9	29,1	-36,0%	109,1%
(+/-) Resultado Financeiro	(13,7)	(14,0)	(10,2)	-25,9%	-27,3%
Resultado antes Impostos	31,7	(0,1)	18,9	-40,4%	n.a.
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	2,9	1,7	(7,2)	n.a.	n.a.
Lucro/Prejuízo Líquido	34,6	1,6	11,7	-66,1%	625,8%
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	34,6	1,6	11,7	-66,1%	625,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	13,7	14,0	10,2	-25,9%	-27,3%
(+) Imposto de Renda / CSLL	(2,9)	(1,7)	7,2	n.a.	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	21,6	22,5	22,4	3,8%	-0,1%
(=) EBITDA	67,1	36,4	51,5	-23,2%	41,7%
Margens					
Margem Bruta	22,8%	24,3%	25,8%	3,0pp	1,5pp
Margem EBITDA	7,3%	5,7%	7,5%	0,2pp	1,9pp
Margem Líquida	3,8%	0,3%	1,7%	-2,1pp	1,5pp

Desempenho Financeiro

Receita

Consolidado 2T26: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



A **Receita Bruta** atingiu **R\$3,2 bilhões** no trimestre (-6,1% YoY), pela compressão nos **preços médios realizados**, principalmente em função do **segmento internacional**, parcialmente compensado por um efeito positivo de mix, com crescimento nos volumes da categoria de alto valor no período.

A **Receita Líquida** atingiu **R\$2,8 bilhões** no trimestre (-7,2% YoY).

Fonte: Companhia

Custos e Despesas

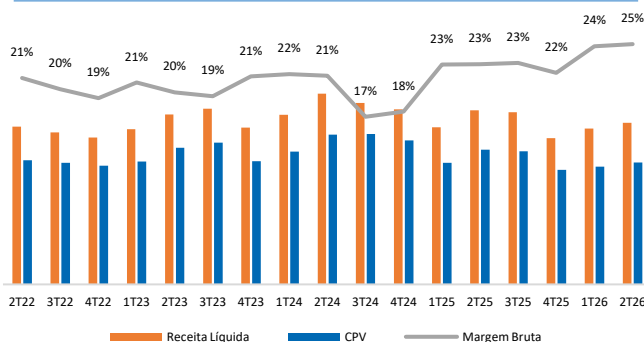
Despesas por função	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Despesas por Função	(2.803,8)	(2.560,1)	(2.625,0)	-6,4%	2,5%
Custo dos Produtos Vendidos	(2.305,9)	(2.016,2)	(2.082,9)	-9,7%	3,3%
Despesas com Vendas	(331,8)	(353,6)	(369,7)	11,4%	4,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(166,2)	(190,3)	(172,4)	3,7%	-9,4%
Despesas por Natureza	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Despesas por Natureza	(2.803,8)	(2.560,1)	(2.625,0)	-6,4%	2,5%
Depreciação e Amortização	(66,9)	(70,5)	(72,7)	8,6%	3,1%
Despesas com Pessoal	(237,8)	(286,3)	(273,6)	15,1%	-4,4%
Matéria Prima e Materiais	(1.992,2)	(1.614,8)	(1.703,8)	-14,5%	5,5%
Fretes	(251,6)	(290,2)	(298,8)	18,8%	3,0%
Comissões sobre Vendas	(17,6)	(13,5)	(12,2)	-30,9%	-9,8%
Despesas com Manutenção	(65,6)	(69,8)	(58,6)	-10,7%	-16,1%
Despesas com Energia Elétrica	(22,3)	(37,0)	(33,0)	48,3%	-10,8%
Despesas com Serviços de Terceiros	(63,5)	(75,8)	(88,1)	38,8%	16,3%
Locação	(11,2)	(12,2)	(13,8)	23,3%	13,3%
Exportação	(34,2)	(26,3)	(28,6)	-16,5%	8,4%
Outras Despesas	(41,0)	(63,6)	(41,9)	2,2%	-34,2%

Custo das Vendas e Serviços

Os **Custos das Vendas e Serviços** do trimestre atingiram **R\$2,1 bilhões** (-9,7% YoY), ou **75,3% da receita líquida**. A redução anual reflete, principalmente, a redução do volume consolidado (-4,6% YoY), impulsionado pelo segmento de alto giro, no Brasil, e pelo segmento internacional, com queda de preços no segmento Internacional. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo crescimento do volume do segmento de alto valor, e pelo crescimento do preço líquido nos segmentos de alto giro e alto valor.

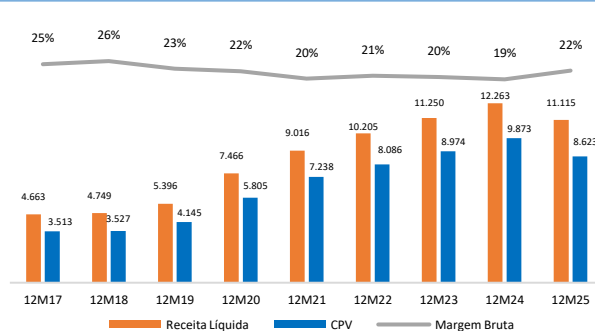
Na comparação sequencial, os custos avançaram **3,3% QoQ**, abaixo do crescimento da receita líquida (**3,6% QoQ**), contribuindo para a melhora da rentabilidade bruta no período. Levando em consideração esses fatores, o **Lucro Bruto** atingiu **R\$681,9 milhões** (1,2% YoY), com **margem bruta de 24,7% (2,1pp YoY)** no 2T26.

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



Fonte: Companhia

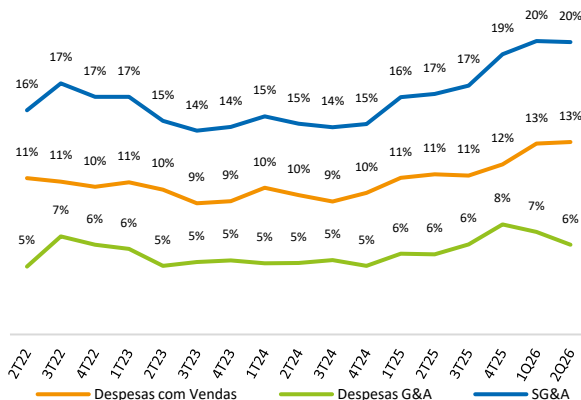
Evolução Anual Receita Líquida vs. Custos



Fonte: Companhia

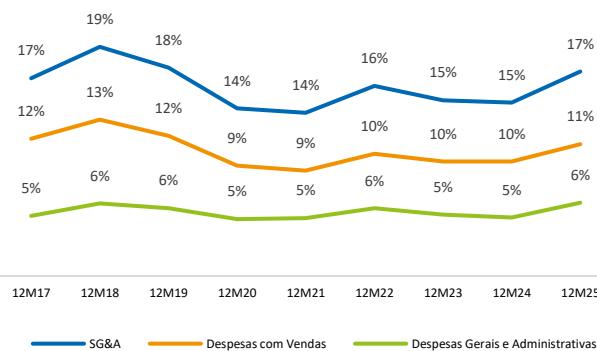
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

Evolução Trimestral SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

Evolução Anual SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

O SG&A (despesas com vendas, gerais e administrativas) no trimestre atingiu **R\$542,1 milhões (+8,9% YoY)**, equivalente a **19,6% da receita líquida (+2,9pp YoY)**. O aumento ocorreu, principalmente, no SG&A no Brasil, que totalizou **R\$394,3 milhões (+19,5% YoY)**, impactado pelo avanço das despesas com vendas e das despesas gerais e administrativas. No Internacional, o SG&A atingiu **R\$147,8 milhões (-12,1% YoY)**, refletindo a redução das despesas com vendas e das despesas gerais e administrativas, conforme descrito abaixo.

Despesas com Vendas

As **despesas com vendas no trimestre** atingiram **R\$369,7 milhões (+11,4% YoY)**, ou **13,4% da receita líquida** do trimestre, devido, principalmente, a:

- As despesas com vendas do Brasil apresentaram aumento de 27,9% YoY, representando 12,5% da receita líquida do Brasil. A variação foi impulsionada, principalmente, pelo aumento das despesas com frete no período, reflexo de efeitos de mix de rota e do reajuste da tabela de fretes da ANTT, além de aumento de despesas com promotores e materiais promocionais, em linha com as iniciativas comerciais do período.
- As despesas com vendas do Internacional apresentaram redução de 14,9% YoY, representando 15,9% da receita líquida Internacional. Esse resultado refletiu a redução de volume de vendas e exportações no período.

Despesas Gerais e Administrativas

As **despesas gerais e administrativas no trimestre** atingiram **R\$172,4 milhões (+3,7% YoY)**, ou **6,2% da receita líquida** do trimestre.

- As despesas gerais e administrativas do Brasil apresentaram aumento de 5,9% YoY, representando 6,4% da receita líquida do Brasil, principalmente em função de despesas com pessoal, conforme patamares reportados no 1T26, além de despesas jurídicas e de tecnologia.
- As despesas gerais e administrativas do Internacional apresentaram redução de 3,2% YoY, ou 5,7% da receita líquida Internacional.

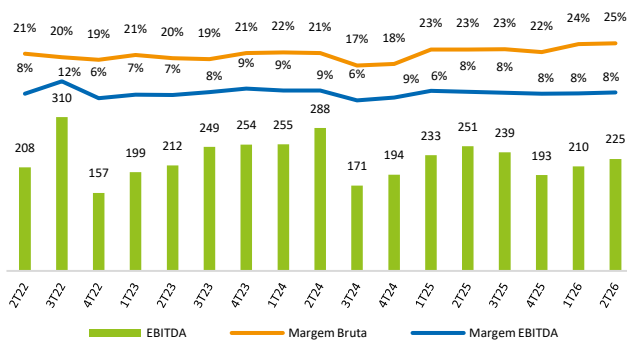
Outras receitas (despesas) operacionais

As **outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial** atingiram R\$12,9 milhões positivos no trimestre (vs. R\$7,8 milhões positivos no 2T25). No trimestre, o resultado foi impactado principalmente pelo reconhecimento de efeitos não recorrentes que totalizaram R\$10,5 milhões positivos, referentes à alienação de um imóvel no período.

EBITDA

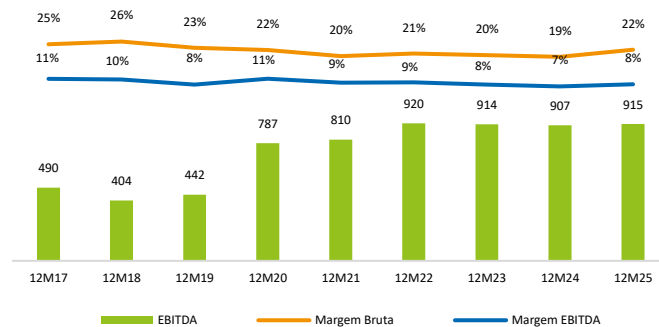
O EBITDA do trimestre atingiu **R\$225,3 milhões (-10,1% YoY e +7,3% QoQ)** com **margem de 8,2% (-0,3pp YoY e 0,3pp QoQ)**.

EBITDA - Evolução Trimestral Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

EBITDA – Evolução Anual Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

Resultado Financeiro Líquido

Resultado Financeiro líquido atingiu despesa de **R\$127,6 milhões (-9,9% YoY e -10,1% QoQ)** no trimestre. Na variação anual, a melhora foi impulsionada, principalmente, pelo efeito positivo não recorrente de R\$21 milhões decorrente da liquidação de derivativos de açúcar no período. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo aumento de despesas com juros sobre financiamentos, atualizações monetárias de processos judiciais e por um menor ganho de variação cambial em relação ao ano anterior.

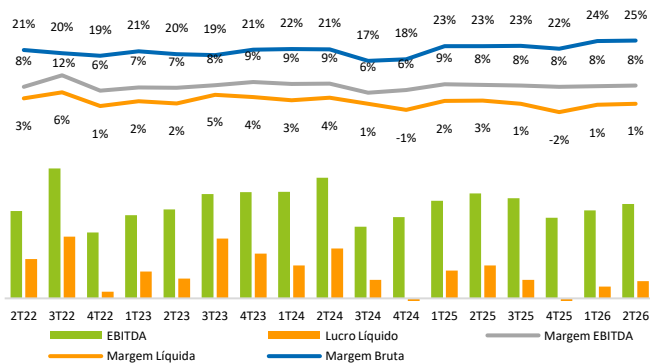
Imposto de Renda e CSLL

Imposto de Renda e CSLL apresentou resultado de **R\$16,3 milhões positivos** no 2T26 (-55,5% YoY e -46,5% QoQ), refletindo, principalmente, as exclusões referentes a subvenção de ICMS (R\$23,2 milhões positivos no período) e benefícios fiscais de IR/CSLL corrente do internacional e advindo de benefício do Uruguai (R\$3,6 milhões positivos no trimestre).

Lucro/Prejuízo Líquido e Lucro por Ação

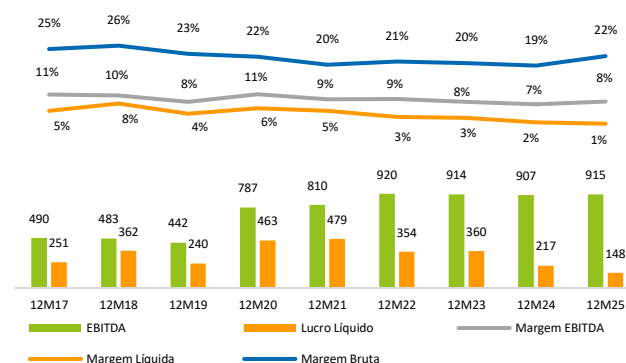
Lucro Líquido atingiu **R\$41,3 milhões (-47,5% YoY e 47,7% QoQ)**, com **margem líquida de 1,5% (-1,1 pp YoY)** ou **R\$0,12** por ação no trimestre.

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Ano (R\$mn)



Fonte: Companhia

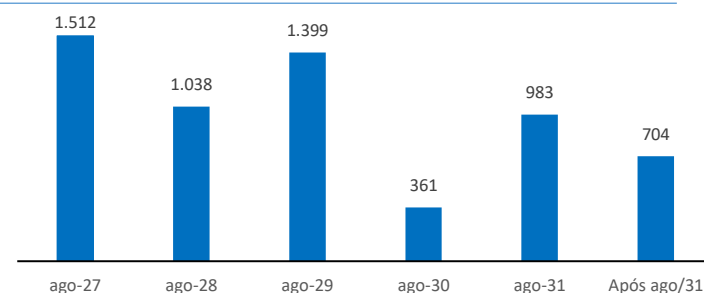
Endividamento e Caixa

Endividamento (em R\$mn)	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data de Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Endividamento Total	5.376,1	5.670,2	5.936,3	10,4%	4,7%
Empréstimos e Financiamentos	2.509,2	2.407,9	2.599,3	3,6%	7,9%
Debêntures	2.866,9	3.262,3	3.337,0	16,4%	2,3%
Curto Prazo	2.427,3	1.229,8	1.511,6	-37,7%	22,9%
Longo Prazo	2.948,8	4.440,4	4.424,7	50,1%	-0,4%
Alavancagem					
Dívida Bruta	5.376,1	5.670,2	5.936,3	10,4%	4,7%
Caixa + aplicações fin.	1.910,6	1.455,8	1.853,7	-3,0%	27,3%
Dívida Líquida	3.465,5	4.214,4	4.082,6	17,8%	-3,1%
Dív.Líq./EBITDA UDM (x)	4,1x	4,7x	4,7x	0,6x	0,0x

O endividamento total atingiu R\$5,9 bilhões (+10,4% YoY e +4,7% QoQ). A liquidez total (caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo) atingiu R\$1,9 bilhão (-3,0% YoY e +27,3% QoQ).

O endividamento líquido totalizou R\$4,1 bilhões (+17,8% YoY e -3,1% QoQ) e endividamento líquido/EBITDA UDM de 4,7x (+0,6x YoY).

Cronograma de Amortização (R\$mn)

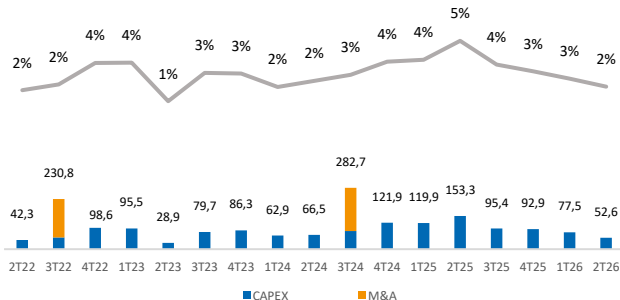


Fonte: Companhia

Capex

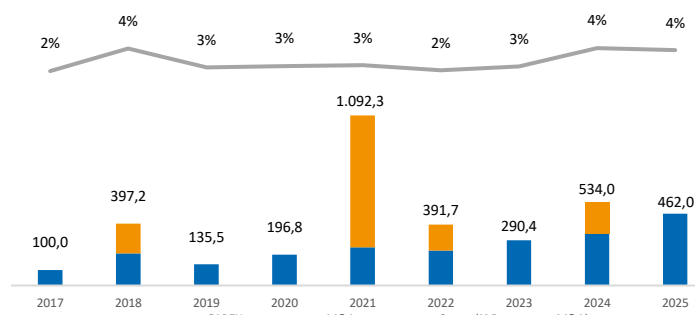
O Capex atingiu R\$52,6 milhões (-66,1% YoY e -32,2% QoQ) no trimestre. A redução dos investimentos no período reflete a finalização das obras em Cambaí (RS) na nova planta de grãos e a nova termoeletrica no exercício anterior, e normalização do Capex para níveis de manutenção.

Evolução do Capex Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução do Capex Anual (R\$mn)



Fonte: Companhia

Capital de Giro

Capital de Giro	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data de Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Estoques	2.261,3	2.445,2	2.274,8	0,6%	-7,0%
<i>Dias Estoques</i>	87,6	104,3	99,6	12 d	-5 d
Adiantamento a Fornecedores	414,0	643,2	460,8	11,3%	-28,4%
<i>Dias Adiantamento a fornecedores</i>	16,0	27,4	20,2	4 d	-7 d
Contas a Receber	1.444,5	1.881,6	1.476,9	2,2%	-21,5%
<i>Dias Contas a Receber</i>	44,8	61,9	49,5	5 d	-12 d
Fornecedores	1.370,0	1.870,1	1.250,1	-8,8%	-33,2%
<i>Dias Fornecedores</i>	53,1	79,8	54,7	2 d	-25 d
Outros Ativos Correntes	400,3	443,1	441,6	10,3%	-0,3%
Outros Passivos Correntes	421,2	530,3	536,7	27,4%	1,2%
Capital de Giro	2.728,9	3.012,8	2.867,3	5,1%	-4,8%
<i>Dias Capital de Giro</i>	85 d	99 d	96 d	12 d	-3 d

O capital de giro atingiu R\$2,9 bilhões (+5,1% YoY), principalmente impactado por:

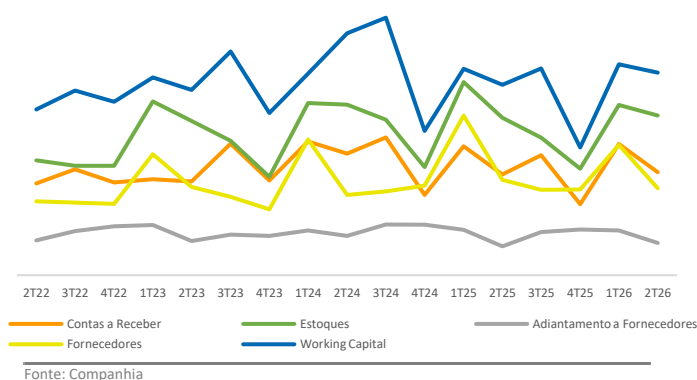
⊗ **Estoques (+0,6% YoY):** recuperação de preços de grãos no período, parcialmente compensado pelo internacional.

⊗ **Adiantamento a fornecedores (+11,3% YoY):** Aumento de adiantamento a fornecedores no Brasil.

⊗ **Contas a Receber (+2,2% YoY):** Aumento impulsionado pelo Brasil, e parcialmente compensado pelo internacional.

⊗ **Fornecedores (-8,8% YoY):** Redução impulsionada pelo internacional, especialmente Uruguai e Chile.

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



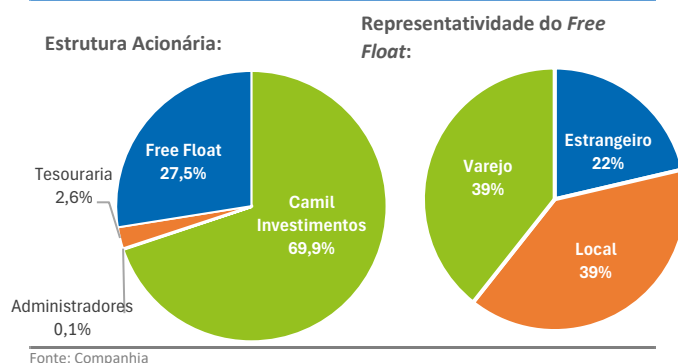
Vale destacar que a sazonalidade de capital de giro é relevante ao longo dos trimestres, conforme observado no gráfico acima, mais especificamente em estoques e recebíveis. Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam, normalmente, maior necessidade de capital de giro e consumo de caixa, enquanto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

Estrutura e Performance Acionária

No 2T26, a Companhia possuía capital social total composto por 350 milhões de ações, sendo 95,8 milhões de ações em circulação no mercado (*free float*)^[1], representando aproximadamente 27% do capital total.

Em 31 de agosto de 2026, as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R\$5,06/ação com market cap de R\$1,78 bilhão. O volume médio diário de negociação do trimestre foi de R\$4,7 milhões/dia.

Estrutura Acionária Agosto/2026



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

Balanço Patrimonial Consolidado

Balanço Patrimonial					
Em R\$ Milhões	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Ativo Circulante	6.364,5	6.793,6	6.454,0	1,4%	-5,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.907,2	1.430,7	1.853,7	-2,8%	29,6%
Aplicações Financeiras	-	25,1	-	n.a.	n.a.
Contas a Receber	1.444,5	1.881,6	1.476,9	2,2%	-21,5%
Instrumentos Financeiros - Derivativos	0,4	0,2	0,2	-44,6%	-8,1%
Estoques	2.251,7	2.437,1	2.266,9	0,7%	-7,0%
Adiantamentos a Produtores	360,7	576,0	415,0	15,0%	-28,0%
Impostos a Recuperar	224,7	337,6	316,7	41,0%	-6,2%
Partes Relacionadas	93,1	26,2	30,5	-67,2%	16,5%
Outros Ativos Circulantes	82,1	79,1	94,1	14,6%	19,0%
Ativo Não Circulante	4.975,7	5.228,2	5.202,9	4,6%	-0,5%
Ativo Realizável a Longo Prazo	922,7	923,0	885,6	-4,0%	-4,1%
Aplicações Financeiras	3,4	-	-	n.a.	n.a.
Tributos a Recuperar	108,6	242,7	114,2	5,1%	-53,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	205,5	188,1	336,4	63,7%	78,8%
Adiantamentos a Produtores	53,3	67,3	45,8	-14,0%	-31,8%
Partes Relacionadas	183,9	57,7	59,9	-67,4%	3,8%
Estoques	9,5	8,2	7,9	-16,6%	-2,7%
Depósitos Judiciais	45,5	48,9	45,8	0,8%	-6,2%
Ativo de Indenização	302,5	303,0	246,4	-18,5%	-18,7%
Outros Ativos Longo Prazo	10,5	7,2	29,1	176,6%	305,6%
Ativo Permanente	4.053,0	4.305,2	4.317,4	6,5%	0,3%
Investimentos	90,6	83,2	85,4	-5,7%	2,6%
Imobilizado Líquido	2.570,7	2.801,4	2.798,5	8,9%	-0,1%
Ativo Intangível	1.132,8	1.139,4	1.145,1	1,1%	0,5%
Ativos de Direito de Uso	231,0	253,3	260,4	12,7%	2,8%
Propriedades de Investimento	27,9	28,0	28,0	0,4%	0,0%
				n.a.	n.a.
Ativo Total	11.340,2	12.021,8	11.656,9	2,8%	-3,0%
Passivo Circulante	4.218,5	3.630,3	3.298,4	-21,8%	-9,1%
Fornecedores	1.370,0	1.870,1	1.250,1	-8,8%	-33,2%
Empréstimos e Financiamentos	1.529,1	1.177,9	1.355,7	-11,3%	15,1%
Derivativos	3,63	14,34	10,9	201,0%	-23,9%
Debêntures	898,2	51,9	155,8	-82,6%	200,3%
Passivo de Arrendamento	50,7	67,4	74,4	46,7%	10,4%
Adiantamento a Clientes	55,1	30,7	32,2	-41,6%	4,7%
Partes Relacionadas	30,2	3,5	7,7	-74,4%	122,5%
Salários, Provisões e Contribuições Sociais	80,1	81,0	84,9	6,0%	4,9%
Dividendos e JCP a Pagar	7,1	133,1	134,3	1803,4%	0,9%
Impostos a Pagar	44,7	60,7	55,4	23,8%	-8,8%
Provisão para férias e Encargos	72,2	66,1	77,1	6,8%	16,6%
Contas a pagar aquisição de Investimentos	9,4	10,8	12,1	29,5%	12,1%
Outros Passivos Circulantes	68,2	62,6	47,7	-30,1%	-23,8%
Passivo Longo Prazo	3.691,6	5.402,5	5.306,3	43,7%	-1,8%
Empréstimos e Financiamentos	980,1	1.230,0	1.243,6	26,9%	1,1%
Passivo de Arrendamento	201,3	209,4	214,4	6,5%	2,4%
Debêntures	1.968,7	3.210,4	3.181,1	61,6%	-0,9%
Imposto de Renda Diferido	42,9	47,8	50,1	16,7%	5,0%
Provisão para Demandas Judiciais	381,9	395,9	329,9	-13,6%	-16,7%
Contas a pagar aquisição de Investimentos	82,9	67,6	65,9	-20,6%	-2,5%
Dividendos a Pagar	-	205,5	188,8	n.a.	-8,1%
Outros Passivos Longo Prazo	33,6	36,0	32,5	-3,3%	-9,7%
Passivo Total	7.910,1	9.032,7	8.604,7	8,8%	-4,7%
				n.a.	n.a.
Capital Social Realizado	950,4	950,4	2.342,5	146,5%	146,5%
(-) 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	1.821,8	1.588,2	186,6	-89,8%	-88,3%
Reserva de Capital	25,2	23,9	24,6	-2,1%	3,2%
Lucros acumulados do período	144,7	27,9	69,0	-52,3%	147,2%
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(21,1)	(21,1)	(21,1)	0,0%	0,0%
Outros Resultados Abrangentes	589,6	500,3	530,9	-10,0%	6,1%
Participação de acionistas não controladores	0,3	0,4	0,6	128,2%	46,9%
Patrimônio Líquido	3.430,0	2.989,1	3.052,3	-11,0%	2,1%
Passivo Total & Patrimônio Líquido	11.340,2	12.021,8	11.656,9	2,8%	-3,0%

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Bruta	3.430,6	3.138,9	3.222,5	-6,1%	2,7%
(-) Deduções de Vendas	(451,0)	(470,9)	(457,7)	1,5%	-2,8%
Receita Líquida	2.979,7	2.668,0	2.764,8	-7,2%	3,6%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(2.305,9)	(2.016,2)	(2.082,9)	-9,7%	3,3%
Lucro Bruto	673,8	651,8	681,9	1,2%	4,6%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(497,9)	(543,9)	(542,1)	8,9%	-0,3%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	7,8	31,6	12,9	64,0%	-59,3%
Lucro Operacional (EBIT)	183,7	139,5	152,7	-16,9%	9,4%
(+/-) Resultado Financeiro	(141,6)	(142,0)	(127,6)	-9,9%	-10,1%
Resultado antes Impostos	42,1	(2,4)	25,0	-40,5%	n.a.
Total Imposto de Renda / CSLL	36,6	30,4	16,3	-55,5%	-46,5%
Lucro/Prejuízo Líquido	78,7	28,0	41,3	-47,5%	47,7%
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	78,7	28,0	41,3	-47,5%	47,7%
(-) Resultado Financeiro Líquido	141,6	142,0	127,6	-9,9%	-10,1%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(36,6)	(30,4)	(16,3)	-55,5%	-46,5%
(-) Depreciação e Amortização	66,9	70,5	72,7	8,6%	3,1%
(=) EBITDA	250,6	210,0	225,3	-10,1%	7,3%
Margens					
Margem Bruta	22,6%	24,4%	24,7%	2,1pp	0,2pp
Margem EBITDA	8,4%	7,9%	8,2%	-0,3pp	0,3pp
Margem Líquida	2,6%	1,0%	1,5%	-1,1pp	0,4pp

Demonstrações de Resultado por Segmento

Brazil	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Líquida	2.065,7	2.025,9	2.079,9	0,7%	2,7%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.600,2)	(1.530,1)	(1.574,6)	-1,6%	2,9%
Lucro Bruto	465,4	495,8	505,3	8,6%	1,9%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(329,8)	(401,7)	(394,3)	19,5%	-1,9%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	2,6	31,5	12,5	378,5%	-60,3%
Lucro Operacional (EBIT)	138,2	125,6	123,6	-10,6%	-1,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(127,8)	(128,0)	(117,5)	-8,1%	-8,2%
Resultado antes Impostos	10,4	(2,4)	6,1	-41,0%	n.a.
Total Imposto de Renda / CSLL	33,7	28,7	23,5	-30,4%	-18,3%
Lucro/Prejuízo Líquido	44,1	26,4	29,6	-32,9%	12,3%
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	44,1	26,4	29,6	-32,9%	12,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	127,8	128,0	117,5	-8,1%	-8,2%
(+) Imposto de Renda / CSLL	(33,7)	(28,7)	(23,5)	-30,4%	-18,3%
(+) Depreciação e Amortização	45,3	48,0	50,2	10,9%	4,6%
(=) EBITDA	183,5	173,6	173,8	-5,3%	0,1%
Margens					
Margem Bruta	22,5%	24,5%	24,3%	1,8pp	-0,2pp
Margem EBITDA	8,9%	8,6%	8,4%	-0,5pp	-0,2pp
Margem Líquida	2,1%	1,3%	1,4%	-0,7pp	0,1pp
International	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Receita Líquida	914,0	642,1	684,9	-25,1%	6,7%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(705,7)	(486,1)	(508,3)	-28,0%	4,6%
Lucro Bruto	208,3	156,0	176,5	-15,3%	13,2%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(168,1)	(142,2)	(147,8)	-12,1%	3,9%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	5,2	0,1	0,3	n.a.	157,0%
Lucro Operacional (EBIT)	45,5	13,9	29,1	-36,0%	109,1%
(+/-) Resultado Financeiro	(13,7)	(14,0)	(10,2)	-25,9%	-27,3%
Resultado antes Impostos	31,7	(0,1)	18,9	-40,4%	n.a.
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	2,9	1,7	(7,2)	n.a.	n.a.
Lucro/Prejuízo Líquido	34,6	1,6	11,7	-66,1%	625,8%
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	34,6	1,6	11,7	-66,1%	625,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	13,7	14,0	10,2	-25,9%	-27,3%
(+) Imposto de Renda / CSLL	(2,9)	(1,7)	7,2	n.a.	n.a.
(+) Depreciação e Amortização	21,6	22,5	22,4	3,8%	-0,1%
(=) EBITDA	67,1	36,4	51,5	-23,2%	41,7%
Margens					
Margem Bruta	22,8%	24,3%	25,8%	3,0pp	1,5pp
Margem EBITDA	7,3%	5,7%	7,5%	0,2pp	1,9pp
Margem Líquida	3,8%	0,3%	1,7%	-2,1pp	1,5pp

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa	2T25	1T26	2T26	2T26	2T26
Em R\$ Milhões					
Data Fechamento	ago-25	mai-26	ago-26	VS 2T25	VS 1T26
Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição Soci	42,1	(2,5)	25,0	-40,5%	n.a.
Resultado de Equiv. Patrimonial	(6,2)	0,0	(0,2)	-97,3%	n.a.
Encargos Financeiros provisionados	177,6	169,0	166,0	-6,5%	-1,8%
Juros provisionados - Passivo Arrendamento	4,0	4,7	4,8	21,8%	2,9%
Provisão Devedores Duvidosos	(0,4)	(3,9)	0,2	n.a.	n.a.
Provisão para Descontos	(2,3)	7,8	(2,4)	5,1%	n.a.
Provisão Demandas Judiciais	8,8	39,1	(4,3)	n.a.	n.a.
Provisão (Reversão) outras contas	(8,1)	(0,2)	(1,9)	-76,3%	1006,3%
Depreciação	66,9	70,5	72,7	8,6%	3,1%
Baixa bens do Imobilizado e Intangível	(16,6)	9,7	(16,8)	1,3%	n.a.
Baixa - ativo de direito de uso	-	0,2	(0,1)	n.a.	n.a.
Ações Outorgadas	1,3	1,0	1,2	-12,8%	20,3%
Recursos de Operações	267,1	295,5	244,2	-8,6%	-17,4%
(Aum.) / Dim. Em:	-	-	-	n.a.	n.a.
Ativo Circulante	1.055,4	(1.902,7)	794,8	-24,7%	n.a.
Contas a Receber	384,7	(873,3)	411,4	6,9%	n.a.
Estoques	707,2	(924,8)	367,5	-48,0%	n.a.
Impostos a Recuperar	(12,1)	(89,6)	46,0	n.a.	n.a.
Partes Relacionadas	(7,7)	(12,8)	(2,1)	-72,6%	-83,5%
Outros Ativos Circulantes	(16,7)	(2,2)	(27,9)	67,4%	1199,8%
Passivo Circulante	(972,9)	411,7	(728,3)	-25,1%	n.a.
Fornecedores	(826,3)	685,9	(620,4)	-24,9%	n.a.
Sal., Prov. e Contr. Sociais	11,3	(8,1)	13,9	23,4%	n.a.
Obrigações Tributárias	(1,7)	(8,4)	2,8	n.a.	n.a.
Outros Passivos Circulantes e não circulantes	(14,4)	(21,1)	(66,5)	361,6%	215,2%
Juros pagos sobre Empréstimos	(144,0)	(229,6)	(42,0)	-70,8%	-81,7%
Pagamento de IRPJ e CSLL	2,3	(6,9)	(16,1)	n.a.	132,1%
Fluxo de Caixa de Operações	349,6	(1.195,4)	310,8	-11,1%	n.a.
Aplicações Financeiras	(2,2)	-	27,4	n.a.	n.a.
Venda Imobilizado	0,6	0,0	26,8	n.a.	n.a.
Contraprestação de combinação de negócios	-	-	-	n.a.	n.a.
Adições Imobilizado e Intangível	(155,3)	(77,5)	(52,6)	-66,1%	-32,2%
Fluxo de Caixa de Investimentos	(156,3)	(77,5)	1,6	n.a.	n.a.
Captação de Empréstimos	494,3	2.046,1	598,3	21,1%	-70,8%
Liquidação de Empréstimos	(335,6)	(1.285,1)	(478,5)	42,6%	-62,8%
Pagamentos de passivo de arrendamento	(17,1)	(19,7)	(18,5)	7,7%	-6,5%
Dividendos e JSCP	(25,0)	(25,0)	(25,0)	0,0%	0,0%
Liquidação de derivativos	(12,9)	(3,7)	15,8	n.a.	n.a.
Fluxo de Caixa Financiamento	103,7	712,5	92,2	-11,1%	-87,1%
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes	(14,1)	(6,4)	18,4	n.a.	n.a.
Variação em Disponibilidades	282,8	(566,9)	423,0	49,6%	n.a.
Disponibilidades Início Período	1.624,3	1.997,6	1.430,7	-11,9%	-28,4%
Disponibilidades Final Período	1.907,2	1.430,8	1.853,7	-2,8%	29,6%

Earnings Release

2Q26

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

Q&A

Time:

11:00 am (BRT)

10:00 am (EDT)

In Portuguese, with simultaneous translation into English.

To connect:

Webcast access available on the IR website.

Participants

Luciano Quartiero

CEO

Flávio Vargas

CFO

Investor Relations

Jenifer Nicolini

IR, ESG and
Corporate Treasury
Executive Manager

Flávio Rios

IR Coordinator

Rodrigo Perrone

IR Analyst

Contact:

ri@camil.com.br



NOVO ARROZ
**CAMIL
SELEÇÕES**



QUALIDADE DESDE A ORIGEM

An advertisement for Camil Snack Fit. It features a line drawing of a female tennis player in a purple and white outfit, swinging a racket. To her right is a large, golden-brown, round cracker with three holes. Below the cracker are three bags of Camil Snack Fit: 'BATATA DOCE' (purple bag), 'BATATA DOCE' (purple bag), and 'TOMATE SECO' (red bag). The text 'Camil Snack Fit' is at the top right. Below it, 'UM NOVO JEITO DE SER FIT' is written in large, bold letters. Underneath that, 'Feito de pequenas atitudes' is written. At the bottom, there are logos for 'VEGANO', 'FEITO COM FARINHA DE ARROZ', and 'SEM GLUTEN'.

CAMIL ANNOUNCES 2Q26 RESULTS

Camil reports Net Revenue of R\$2.8 billion
with EBITDA of R\$225.3 million and 8.2% margin in 2Q26

São Paulo, October 8, 2026 – Camil Alimentos S.A. (“Camil” or “Company”) (B3: CAML3) announces its results for the second quarter of 2026 (2Q26 – Jun/2026 to Aug/2026). In this *release*, information is presented in accordance with IFRS and represents the Company’s consolidated results in millions of Brazilian Reais (R\$), with YoY comparisons referring to the second quarter of 2025 (2Q25 – Jun/2025 to Aug/2025) and QoQ comparisons (1Q26 – Mar/2026 to May/2026), except where otherwise indicated.

Highlights

Volumes	The consolidated volume in 2Q26 retracted 4.6% YoY , reaching 604.7 thousand tons , driven by a decrease in High Turnover (-4.6% YoY) and international (-8.3% YoY) , partially offset by high-growth increase (+14.1% YoY) . In the sequential analysis, consolidated volume grew +1.9% QoQ .
Revenue	Gross Revenue of R\$3.2 billion (-6.1% YoY and +2.7% QoQ) in 2Q26 and Net Revenue of R\$2.8 billion (-7.2% YoY and +3.6% QoQ) in 2Q26.
Gross Profit	Gross Profit of R\$681.9 million (+1.2% YoY and +4.6% QoQ) with margin of 24.7% (2.1pp YoY and +0.2pp QoQ) in 2Q26.
EBITDA	EBITDA of R\$225.3 million (-10.1% YoY and +7.3% QoQ) with margin of 8.2% (-0.3pp YoY and +0.3pp QoQ).
Net Income/Loss	Net Income of R\$41.3 million (-47.5% YoY and +47.7% QoQ), with net margin of 1.5% (-1.1pp YoY).
Capex	Capex of R\$52.6 million (-66.1% YoY and -32.2% QoQ) in the quarter.
Debt	Net Debt/EBITDA LTM of 4.7x in 2Q26 (+0.6x vs. 2Q25 and stable vs. 1Q26).

Highlights	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Gross Revenues	3,430.6	3,138.9	3,222.5	-6.1%	2.7%
Net Revenues	2,979.7	2,668.0	2,764.8	-7.2%	3.6%
Gross Profit	673.8	651.8	681.9	1.2%	4.6%
Gross Margin (%)	22.6%	24.4%	24.7%	2.1pp	0.2pp
EBITDA	250.6	210.0	225.3	-10.1%	7.3%
EBITDA Margin (%)	8.4%	7.9%	8.2%	-0.3pp	0.3pp
Net Income/Loss	78.7	28.0	41.3	-47.5%	47.7%
Capex	155.3	77.5	52.6	-66.1%	-32.2%
Net Debt/LTM EBITDA (x)	4.1x	4.7x	4.7x	0.6x	0.0x
Highlights	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Volumes ('000 ton)	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Volume - Consolidated	634.2	593.6	604.7	-4.6%	1.9%
Brazil	397.4	382.2	387.5	-2.5%	1.4%
High Turnover	352.1	333.1	335.9	-4.6%	0.8%
High Growth	45.2	49.0	51.6	14.1%	5.2%
International	236.8	211.4	217.1	-8.3%	2.7%
Net Prices (R\$/kg)					
Brazil					
High Turnover	3.54	3.82	3.89	10.0%	1.8%
High Growth	15.62	17.52	18.75	20.0%	7.0%
International	3.86	3.04	3.15	-18.3%	3.8%

Table of Contents

Highlights	1
Message from Management	3
Main Events	4
ESG	4
Awards and Recognitions	4
Operating Performance	6
Consolidated Income Statement	8
Income Statement by Segment	8
Financial Performance	9
Shareholding Structure and Stock Performance	13
Market Agenda	13
Disclaimer	14
Appendix – Quarterly Financial Information	15

Message from Management

Camil ended 2Q26 with a consolidated volume of 605 thousand tons, R\$2.8 billion in net revenue, and an EBITDA of R\$225 million, with an 8.2% margin. A highlight was the 2.1 p.p. expansion in gross margin, which reached 24.7% in the quarter. From an operational standpoint, the high growth segment continued as the main growth driver, with a 14% year-over-year increase in volume. The second quarter was also marked by reduced raw material price levels in Brazil, with early signs of price recovery - particularly in rice - toward the end of the period, both in the domestic market and across Latin America. Consolidated volume declined 4.6% year over year, primarily impacted by the normalization of sugar volumes against an elevated base in the prior year, which included one-off exports, and by a decline in the international segment. Nevertheless, the quarter brought meaningful progress on the strategic agenda: high growth in Brazil grew, and grains, within the high turnover segment, also posted growth. This effect reinforces the results of the new commercial strategy, which has been delivering results over recent quarters.

High turnover in Brazil (grains and sugar) totaled 336 thousand tons in the quarter, down 4.6% year over year. The dynamics mainly reflect the normalization of sugar volumes relative to a comparison base that included one-off export volumes in 2Q25. In grains, performance was positive, with growth in the period supported by the capture of expansion plans structured since last year.

In high growth, volume grew 14% year over year, reaching 52 thousand tons, with gains across all categories in the period. The standouts continue to be coffee and canned fish, which keep delivering volume growth with profitability. The coffee category has been developing consistently quarter after quarter, with portfolio expansion, innovations, and broader brand presence and channel reach. In canned fish, growth reflects brand strengthening and distribution expansion in a category that benefits from the healthy eating trend. The quarter's performance consolidates high growth as the Company's main diversification and value-creation driver, with a sustained trajectory of scale increase.

In the international market, volumes totaled 217 thousand tons, down 8.3% year over year, with a contraction in Uruguay. The segment was also affected by lower rice prices across Latin America, with an 18.3% decline in the segment's average net price — a market-wide movement impacting the entire sector value chain. This effect was partially offset by volume gains in Chile, Peru, and Ecuador. On a sequential basis, the segment showed a 2.7% volume recovery.

With over 60 years of history, we continue to advance the consolidation of our market position, supported by the expansion of high growth, the strength of our brands, the efficiency of our operations, and a strategic agenda focused on value creation. We remain confident that discipline in execution and closeness to customers, consumers, and partners will continue to support the Company's growth, reinforcing Camil's position among the leading food brand companies in Latin America.

Luciano Quartiero
Chief Executive Officer

Flavio Vargas
Chief Financial and Investor Relations Officer

Main Events

Ⓢ August 2026: Dividend Payment

In August 2026, the Company paid the third of twelve installments of the dividends approved in December 2025, in the gross amount of R\$25.0 million, equivalent to R\$0.073 per common share. The distribution totals R\$420.0 million and will be completed in December 2028.

Ⓢ July 2026: Publication of the Sustainability Report

In July 2026, Camil published its Sustainability Report for the 2025 fiscal year, describing environmental, social and governance practices, performance and impacts across its value chain.

Ⓢ June 2026: Annual and Extraordinary Shareholders' Meeting

In June 2026, the Company held its Annual and Extraordinary Shareholders' Meeting. The Meeting materials are available on the Company's Investor Relations website.

ESG

In 2026, Camil continued to implement its ESG strategy, with consistent progress across the environmental, social and governance pillars, always connected to sustainable value creation and business growth.



In the environmental pillar, we started the pilot phase of the new Cambaí (RS) plant, where we will also have the new thermoelectric plant, which will use 100% of the rice husk produced in our operations in the region to generate renewable energy. The initiative strengthens our circular economy strategy by converting industrial waste into a source of energy.

On the social front, we continue to evolve with our own community impact programs. Grãos da Base, from the Camil brand, certified dozens of small local businesses in sustainable practices and entrepreneurial management. Doce Futuro, from the União brand, trained students in communities near our operations.

In governance, we expanded the ESG risk structure to 22 monitored indicators and extended the activities of the Risk and Integrity Committees to operations outside Brazil. We also published the Brazilian Corporate Governance Report, under the CBGC's "practice or explain" model, with a high degree of adherence to best practices.

We thank all employees, partners, customers and communities for their shared commitment to building a more sustainable future. We remain firm in our purpose of expanding our positive impact, valuing the people who walk alongside us, ensuring the excellence of our products and conducting our operations responsibly, with a focus on reducing the environmental impacts of our activities.

Awards and Recognitions

June – 2026 | 31st Top of Mind Successful Brands Award – Minas Gerais 2026: Santa Amália: Leadership Category – Interior.

June – 2026 | Most Valuable Brands in Brazil 2026 – Brand Finance Brazil: Camil: ranked 44th.

July – 2026 | Super Varejo Magazine – Ranking of the 5 largest manufacturers by absolute revenue in food retail:

Camil: Leadership (#1) in Sugar and Rice in Total Brazil and in São Paulo (Metro), as well as #1 in Rice in the Northeast. Runner-up (#2) in Beans (Brazil and São Paulo Metro) and Canned Sardines (Brazil and 6 regions).

August – 2026 | O Melhor de São Paulo – Folha de S.Paulo: Camil: highlighted in the Rice and Beans categories, and União: highlighted in the Sugar category.

August – 2026 | Datafolha Survey 2026: União: dessert brand categories; and Camil: lunch and dinner brand categories.

August – 2026 | Super Hiper Magazine – Meu Fornecedor Official Guide 2026: Camil holds prominent market positions, ranking 1st and 2nd in 8 categories across several markets: Leadership (#1) in Sugar, White Rice, Parboiled Rice and Pasta, and runner-up (#2) in Beans, Seafood (tuna/sardines) and Organic Sugar, with presence in all major regions of Brazil.

August – 2026 | Melhor RH Brasil Award (Best HR Brazil): Erika Magalhães: Executive Director of Human Resources at Camil.

União - Sandy invites consumers to take a break with Café União: Café União presented its new campaign starring singer Sandy. The film “O sabor de cada pausa” (The Flavor of Every Break) encourages consumers to value the pauses in their routine. Casting Sandy as the lead reinforces the campaign’s proposition of presenting coffee as an invitation to interrupt the fast pace of daily life and live in the present moment.



Building on the project, the interview videocast “Me dá 5 minutos?” (Can You Give Me 5 Minutes?) turns the brand’s advertising concept into an evergreen content experience, using the daily coffee break as the backdrop for the conversations. In the first episode, the host welcomes singer and director Manu Gavassi. The conversation addresses themes that are central to the creative universe of both, such as the challenges of professional reinvention, the search for one’s own pace and the personal transformations that accompany the different cycles of their careers in entertainment.

União - Doce Futuro Project: In Sweeteners, União advanced on two strategic fronts: social responsibility and the strengthening of its emotional bond with consumers. The brand continued the Doce Futuro Project, a free professional training initiative focused on confectionery. The program is conducted in partnership with 6 institutions responsible for delivering the course and aims to train 240 professionals by the end of the harvest year. In addition to technical training, the initiative seeks to foster a professional and entrepreneurial view of confectionery, encouraging participants to pursue it as a path to income generation and to building their own business.

On the digital front, the brand stepped up its presence on social media with a strategy centered on reviving the traditional União recipe books, a historical asset of strong symbolic value for Brazilian consumers. The initiative includes partnerships with digital influencers, broadening the reach and the relevance of the content among diverse audiences. The central objective is to preserve the affective bond and the memories associated with the brand while connecting new generations to a legacy consolidated over decades, reinforcing União’s positioning as a timeless brand.



Coqueiro - “Pense Fora da Lata” campaign: Coqueiro introduced Ítalo Ferreira as its new brand ambassador, marking the brand’s entry into the surfing territory and reinforcing its connection with sport and protein. The “Pense fora da lata” (Think Outside the Can) campaign highlights Coqueiro products as a protein source, positioning them as an option for consumers looking to add protein to their routine. The strategy encompasses media and PR initiatives, as well as social media content.

Camil - “Patrimônio do Brasil” (Brazil’s Heritage):

The “Arroz e Feijão: Patrimônio do Brasil” (Rice and Beans, Brazil’s Heritage) campaign remained the brand’s focus in the quarter, with the structuring of a squad of 27 regional influencers, representing all Brazilian states, to broaden mobilization around the initiative, which has already surpassed 120 thousand signatures.

Camil - O Melhor de São Paulo for the 8th consecutive year: Camil was recognized as the favorite rice and beans brand in São Paulo in the “O Melhor de São Paulo” (Best of São Paulo) survey, conducted by Datafolha and published by Folha de S.Paulo.

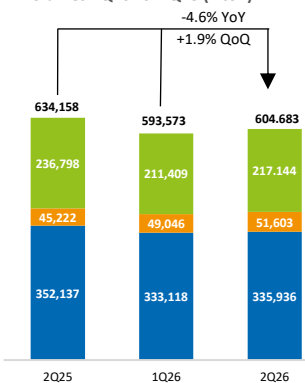
Camil - Camil Seleções: Camil launched “Camil Seleções”, a new rice line, with Camil Seleções Fronteira Oeste rice, produced exclusively with grains grown in the western border region of Rio Grande do Sul. The launch expands the brand’s portfolio and reinforces its presence in the grains market with innovation in the category, initially distributed in São Paulo, Minas Gerais and the South region.



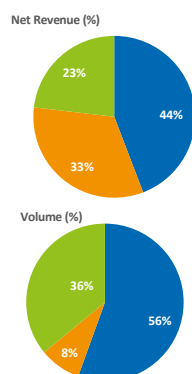
Operating Performance

Volume Evolution (k ton)

Volumes 2Q26 vs. 2Q25 (k ton)



Breakdown (%)



Classification by category:

High Turnover: categories in Brazil comprising grains (rice, beans and other grains) and sugar;

High growth: categories in Brazil comprising canned fish, pasta, cookies and coffee;

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

Consolidated volume declined 4.6% YoY, reflecting declines in both **Brazil (-2.5% YoY)** and the **international segment (-8.3% YoY)**. In Brazil, performance was impacted by a **4.6% YoY contraction in the high turnover category**, partially offset by a **14.1% YoY advance in the high-value category**.

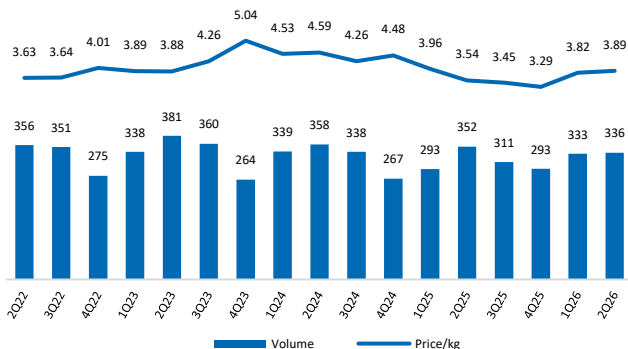
Sequentially, **consolidated volume grew 1.9% QoQ**, driven primarily by the **international segment (+2.7% QoQ)**, accompanied by growth in Brazil (+1.4% QoQ). In Brazil, performance was supported by the high growth category (+5.2% QoQ) and the high turnover category (+0.8% QoQ).

High Turnover



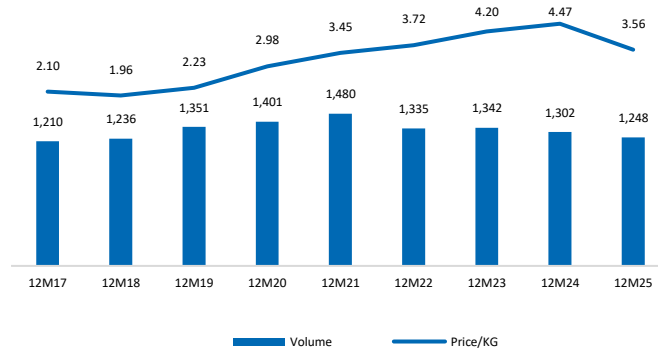
- Volume: 335.9 k tons, -4.6% YoY and +0.8% QoQ in 2Q26
- Net price: R\$3.89/kg, +10.0% YoY and +1.8% QoQ in 2Q26
- Sales mix: On a year-over-year basis, the decline was driven by a reduction in sugar, due to a comparative base in 2Q25 that included one-off exports in the category, which boosted volumes in the period, partially offset by growth in grains.
- Market²: **Rice:** R\$65.92/bag (-2.9% YoY and +8.5% QoQ) in 2Q26; **Beans:** R\$362.74/bag (+69.9% YoY and +3.6% QoQ) in 2Q26; **Sugar:** R\$95.14/bag (-21.6% YoY and -3.7% QoQ) in 2Q26.

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



Source: Company

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



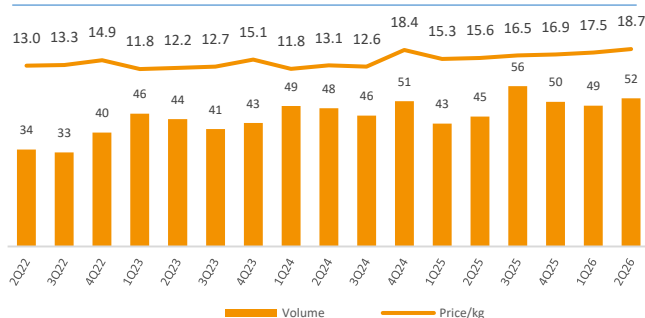
Source: Company

High Growth



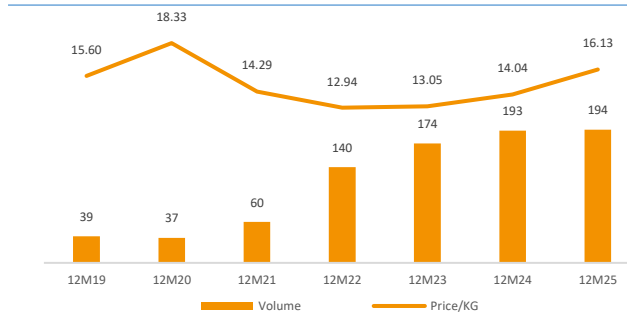
- Volume: 51.6 k tons, +14.1% YoY and +5.2% QoQ in 2Q26
- Net price: R\$18.75/kg, +20.0% YoY and +7.0% QoQ in 2Q26
- Sales mix: Year-over-year growth was driven by all categories: canned fish, coffee, biscuits, and pasta. Sequentially, growth was driven by canned fish, pasta, and coffee, partially offset by biscuits.
- Market³: Wheat: R\$1,396.73/ton (-5,2% YoY and +7.5% QoQ) in 2Q26 and Coffee: R\$1,660.71/bag (-15.5% YoY and -7.7% QoQ) in 2Q26.

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



Source: Company

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



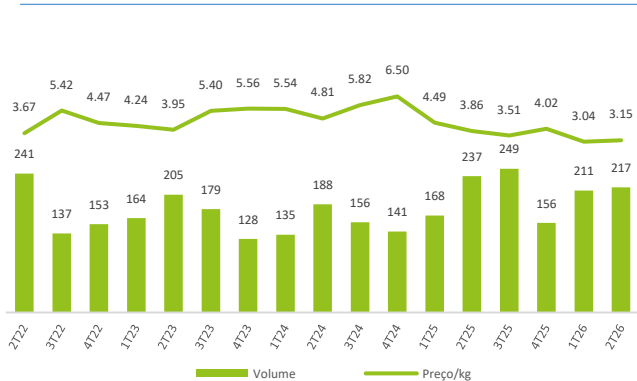
Source: Company

International

In the **international segment**, sales volume reached **217.1 thousand tons in 2Q26 (-8.3% YoY and +2.7% QoQ)**. The annual decline in volumes was driven by lower volumes in **Uruguay**, partially offset by growth in **Chile, Peru and Ecuador**, as well as the inclusion of **Paraguay's** results as of 3Q25.

In the sequential comparison, the increase is mainly explained by volume growth in **Uruguay, Peru and Ecuador**, partially offset by lower volumes in **Chile and Paraguay**.

International - Evolution of Historical Quarterly Volume (k tons)



Source: Company

International - Evolution of Annual Volume (k tons)



Source: Company

Consolidated Income Statement

Statements (in R\$ millions)	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Gross Revenues	3,430.6	3,138.9	3,222.5	-6.1%	2.7%
(-) Sales Deductions	(451.0)	(470.9)	(457.7)	1.5%	-2.8%
Net Revenues	2,979.7	2,668.0	2,764.8	-7.2%	3.6%
(-) Cost of Sales and Services	(2,305.9)	(2,016.2)	(2,082.9)	-9.7%	3.3%
Gross Profit	673.8	651.8	681.9	1.2%	4.6%
(-) SG&A	(497.9)	(543.9)	(542.1)	8.9%	-0.3%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	7.8	31.6	12.9	64.0%	-59.3%
EBIT	183.7	139.5	152.7	-16.9%	9.4%
(+/-) Financial Result	(141.6)	(142.0)	(127.6)	-9.9%	-10.1%
Pre-Tax Income	42.1	(2.4)	25.0	-40.5%	n.a.
(-) Total Income Taxes	36.6	30.4	16.3	-55.5%	-46.5%
Net Income/Loss	78.7	28.0	41.3	-47.5%	47.7%
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	78.7	28.0	41.3	-47.5%	47.7%
(-) Net Financial Result	141.6	142.0	127.6	-9.9%	-10.1%
(-) Income Taxes	(36.6)	(30.4)	(16.3)	-55.5%	-46.5%
(-) Depreciation and Amortization	66.9	70.5	72.7	8.6%	3.1%
(=) EBITDA	250.6	210.0	225.3	-10.1%	7.3%
Margins					
Gross Margin	22.6%	24.4%	24.7%	2.1pp	0.2pp
EBITDA Margin	8.4%	7.9%	8.2%	-0.3pp	0.3pp
Net Margin	2.6%	1.0%	1.5%	-1.1pp	0.4pp

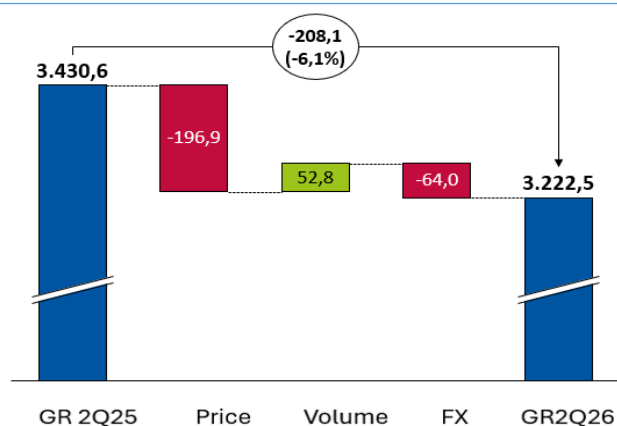
Income Statement by Segment

Brazil	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Net Revenues	2,065.7	2,025.9	2,079.9	0.7%	2.7%
(-) Cost of Sales and Services	(1,600.2)	(1,530.1)	(1,574.6)	-1.6%	2.9%
Gross Profit	465.4	495.8	505.3	8.6%	1.9%
(-) SG&A Expenses	(329.8)	(401.7)	(394.3)	19.5%	-1.9%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	2.6	31.5	12.5	378.5%	-60.3%
EBIT	138.2	125.6	123.6	-10.6%	-1.6%
(+/-) Financial Result	(127.8)	(128.0)	(117.5)	-8.1%	-8.2%
Pre-Tax Income	10.4	(2.4)	6.1	-41.0%	n.a.
Total Income Taxes	33.7	28.7	23.5	-30.4%	-18.3%
Net Income/Loss	44.1	26.4	29.6	-32.9%	12.3%
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	44.1	26.4	29.6	-32.9%	12.3%
(+) Net Financial Result	127.8	128.0	117.5	-8.1%	-8.2%
(+) Income Taxes	(33.7)	(28.7)	(23.5)	-30.4%	-18.3%
(+) Depreciation and Amortization	45.3	48.0	50.2	10.9%	4.6%
(=) EBITDA	183.5	173.6	173.8	-5.3%	0.1%
Margins					
Gross Margin	22.5%	24.5%	24.3%	1.8pp	-0.2pp
EBITDA Margin	8.9%	8.6%	8.4%	-0.5pp	-0.2pp
Net Margin	2.1%	1.3%	1.4%	-0.7pp	0.1pp
International	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Net Revenues	914.0	642.1	684.9	-25.1%	6.7%
(-) Cost of Sales and Services	(705.7)	(486.1)	(508.3)	-28.0%	4.6%
Gross Profit	208.3	156.0	176.5	-15.3%	13.2%
(-) SG&A Expenses	(168.1)	(142.2)	(147.8)	-12.1%	3.9%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	5.2	0.1	0.3	n.a.	157.0%
EBIT	45.5	13.9	29.1	-36.0%	109.1%
(+/-) Financial Result	(13.7)	(14.0)	(10.2)	-25.9%	-27.3%
Pre-Tax Income	31.7	(0.1)	18.9	-40.4%	n.a.
(+/-) Total Income Taxes	2.9	1.7	(7.2)	n.a.	n.a.
Net Income/Loss	34.6	1.6	11.7	-66.1%	625.8%
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	34.6	1.6	11.7	-66.1%	625.8%
(+) Net Financial Result	13.7	14.0	10.2	-25.9%	-27.3%
(+) Income Taxes	(2.9)	(1.7)	7.2	n.a.	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	21.6	22.5	22.4	3.8%	-0.1%
(=) EBITDA	67.1	36.4	51.5	-23.2%	41.7%
Margins					
Gross Margin	22.8%	24.3%	25.8%	3.0pp	1.5pp
EBITDA Margin	7.3%	5.7%	7.5%	0.2pp	1.9pp
Net Margin	3.8%	0.3%	1.7%	-2.1pp	1.5pp

Financial Performance

Revenue

Consolidated 2Q26: Gross Revenue Breakdown (R\$mn)



Source: Company

Gross Revenue reached **R\$3.2 billion** in the quarter **(-6.1% YoY)**, due to the compression in **average realized prices**, **mainly driven by the international segment**, partially offset by a positive mix effect, with growth in volumes of high growth category in the period.

Net Revenue reached **R\$2.8 billion** in the quarter **(-7.2% YoY)**.

Costs and Expenses

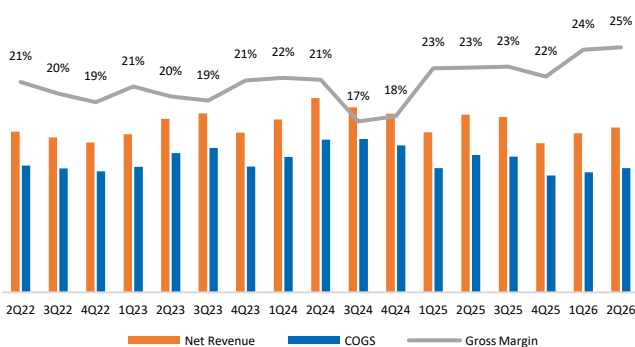
Expenses	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Expenses by Function	(2,803.8)	(2,560.1)	(2,625.0)	-6.4%	2.5%
Cost of Products Sold	(2,305.9)	(2,016.2)	(2,082.9)	-9.7%	3.3%
Sales Expenses	(331.8)	(353.6)	(369.7)	11.4%	4.6%
G&A Expenses	(166.2)	(190.3)	(172.4)	3.7%	-9.4%
Expenses by Nature	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Expenses by Nature	(2,803.8)	(2,560.1)	(2,625.0)	-6.4%	2.5%
Depreciation and Amortization	(66.9)	(70.5)	(72.7)	8.6%	3.1%
Employee Expenses	(237.8)	(286.3)	(273.6)	15.1%	-4.4%
Raw Materials	(1,992.2)	(1,614.8)	(1,703.8)	-14.5%	5.5%
Shipping	(251.6)	(290.2)	(298.8)	18.8%	3.0%
Sales Comission	(17.6)	(13.5)	(12.2)	-30.9%	-9.8%
Maintenance Expenses	(65.6)	(69.8)	(58.6)	-10.7%	-16.1%
Energy Expenses	(22.3)	(37.0)	(33.0)	48.3%	-10.8%
Third Party Services Expenses	(63.5)	(75.8)	(88.1)	38.8%	16.3%
Rental	(11.2)	(12.2)	(13.8)	23.3%	13.3%
Exports	(34.2)	(26.3)	(28.6)	-16.5%	8.4%
Other Expenses	(41.0)	(63.6)	(41.9)	2.2%	-34.2%

Cost of Sales and Services

Cost of Sales and Services in the quarter reached **R\$2.1 billion (-9.7% YoY)**, or **75.3% of net revenue**. The annual reduction mainly reflects the decline in consolidated volume **(-4.6% YoY)**, driven by the high turnover segment in Brazil and by the international segment, in addition to lower prices in the International segment. This affect was partially offset by volume increase in the high growth segment and by higher net prices in the high turnover and high growth segments.

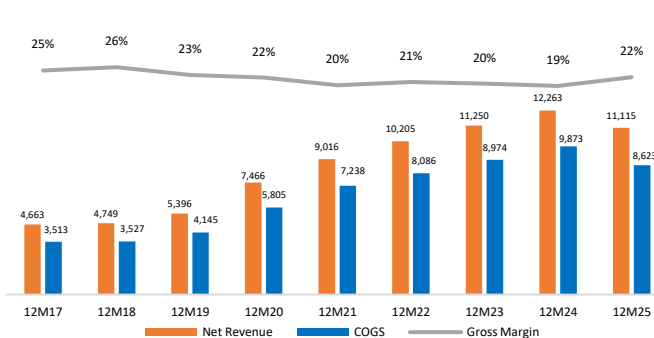
In the sequential comparison, costs increased **3.3% QoQ**, below net revenue growth **(3.6% QoQ)**, contributing to the improvement in gross profitability in the period. Taking these factors into account, **Gross Profit** reached **R\$681.9 million (1.2% YoY)**, with **gross margin of 24.7% (2.1pp YoY)** in 2Q26.

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



Source: Company

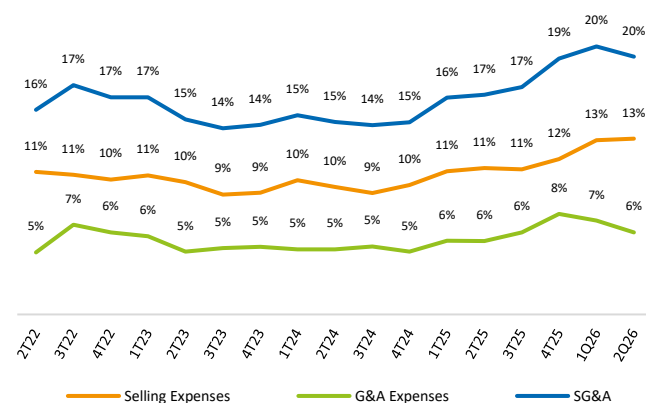
Annual Evolution of Net Revenue vs. Costs



Source: Company

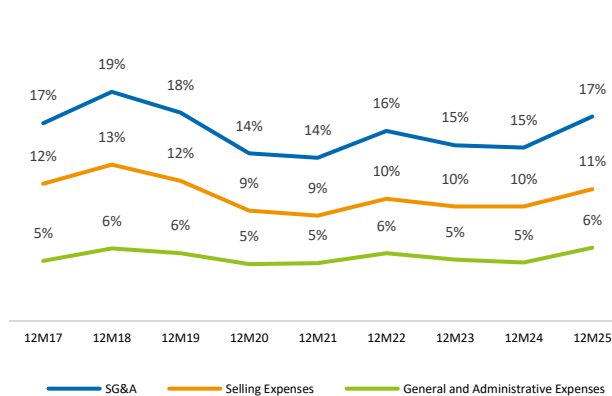
Selling, General and Administrative Expenses

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



Source: Company

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



Source: Company

SG&A (selling, general and administrative expenses) in the quarter reached R\$542.1 million (8.9% YoY), equivalent to 19.6% of net revenue (+2.9pp YoY). The increase occurred mainly in SG&A in Brazil, which totaled **R\$394.3 million (+19.5% YoY)**, impacted by higher selling expenses and general and administrative expenses, as described below. In the International, SG&A reached **R\$147.8 million (-12.1% YoY)**, reflecting the reduction in selling expenses and in general and administrative expenses, as described below.

Selling Expenses

Selling expenses in the quarter reached R\$396.7 million (11.4% YoY), or 13.4% of net revenue for the quarter, due mainly to:

- ⊗ Selling expenses in Brazil increased 27.9% YoY, representing 12.5% of Brazil's net revenue. The variation was mainly driven by higher freight expenses in the period, reflecting route mix effects and the ANTT freight rate table adjustment, as well as higher expenses with promoters and promotional materials, in line with the commercial initiatives of the period.
- ⊗ International selling expenses decreased 14.9% YoY, representing 15.9% of international net revenue. This result reflected the reduction in sales volume and exports during the period.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses in the quarter reached R\$172.4 million (3.7% YoY), or 6.2% of net revenue for the quarter.

- ⊗ Brazil's general and administrative expenses increased 5.9% YoY, representing 6.4% of Brazil's net revenue, primarily due to personnel expenses, in line with the levels reported in Q1 FY26 - as well as legal and technology expenses.
- ⊗ International general and administrative expenses decreased 3.2% YoY, or 5.7% of international net revenue.

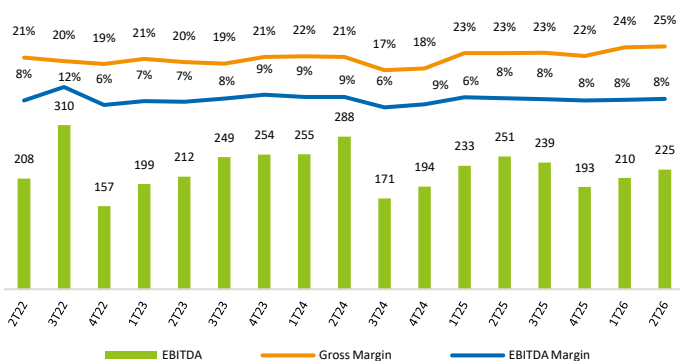
Other operating income (expenses)

Other operating income/expenses and equity income totaled a positive R\$12.9 million in the quarter (vs. a positive R\$7.8 million in Q2 FY25). In the quarter, the result was mainly impacted by the recognition of non-recurring effects totaling a positive R\$10.5 million, related to the sale of a property in the period.

EBITDA

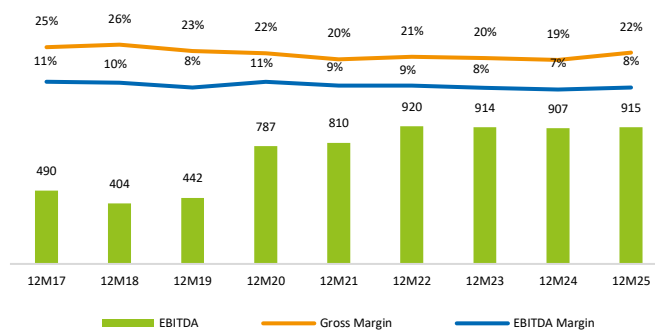
The **EBITDA** for the **quarter** reached **R\$225.3 million (-10.1% YoY and 7.3% QoQ)** with **margin of 8.2% (-0.3pp YoY and 0.3pp QoQ)**.

EBITDA - Historical Quarterly Evolution (R\$mnn)



Source: Company

EBITDA - Historical Annual Evolution (R\$mnn)



Source: Company

Net Financial Result

Net Financial Result reached an expense of **R\$127.6 million (-9.9% YoY and -10.1% QoQ)** in the **quarter**. In the annual comparison, the improvement was mainly driven by the non-recurring positive effect of R\$ 21 million from the settlement of sugar derivatives in the period. This effect was partially offset by higher interest expenses of financing, monetary restatement of legal proceedings and a lower foreign exchange gain compared to the previous year.

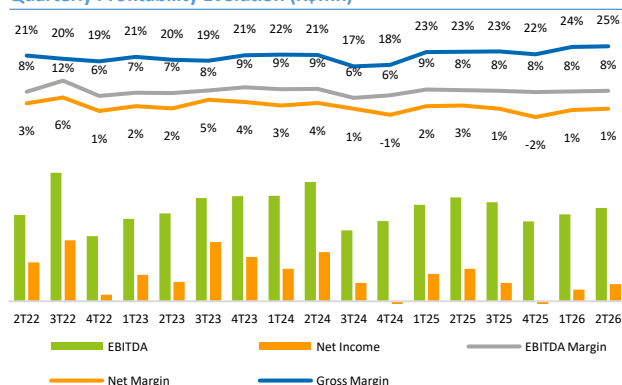
Income Tax and Social Contribution

Income Tax and Social Contribution posted a positive result of **R\$16.3 million** in 2Q26 **(-55.5% YoY and -46.5% QoQ)**, mainly reflecting the exclusions related to ICMS grants (a positive R\$23.2 million in the period) and current income tax/social contribution benefits in the international operations arising from a benefit in Uruguay (a positive R\$3.6 million in the quarter).

Net Income/Loss and Earnings per Share

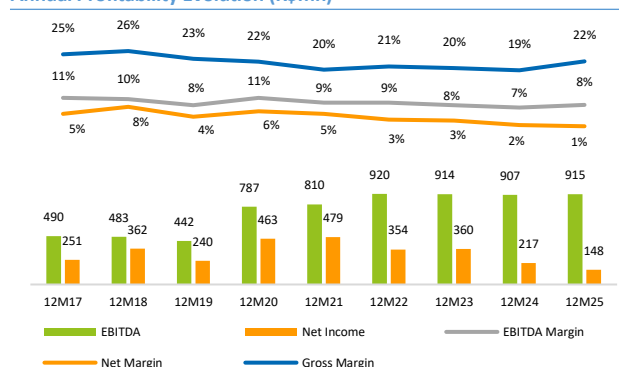
Net Income reached **R\$41.3 million (-47.5% YoY and 47.7% QoQ)**, with **net margin of 1.5% (-1.1 pp YoY)** or **R\$0.12 per share** in the quarter.

Quarterly Profitability Evolution (R\$mnn)



Source: Company

Annual Profitability Evolution (R\$mnn)



Source: Company

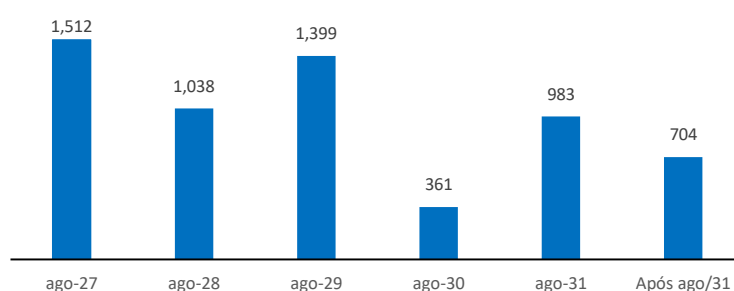
Debt and Cash

Debt (in R\$m)	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Total Debt	5,376.1	5,670.2	5,936.3	10.4%	4.7%
Loans and Financing	2,509.2	2,407.9	2,599.3	3.6%	7.9%
Debêntures	2,866.9	3,262.3	3,337.0	16.4%	2.3%
Short Term	2,427.3	1,229.8	1,511.6	-37.7%	22.9%
Long Term	2,948.8	4,440.4	4,424.7	50.1%	-0.4%
Leverage					
Gross Debt	5,376.1	5,670.2	5,936.3	10.4%	4.7%
Cash and Equivalents	1,910.6	1,455.8	1,853.7	-3.0%	27.3%
Net Debt	3,465.5	4,214.4	4,082.6	17.8%	-3.1%
Net Debt/EBITDA LTM	4.1x	4.7x	4.7x	0.6x	0.0x

The **total debt** reached **R\$5.9 billion** (+10.4% YoY and +4.7% QoQ). Total liquidity (cash and cash equivalents and short- and long-term financial investments) reached **R\$1.9 billion** (-3.0% YoY and +27.3% QoQ).

The **net debt** totaled **R\$4.1 billion** (+17.8% YoY and -3.1% QoQ) and **net debt/EBITDA LTM** of **4.7x** (+0.5x YoY).

Amortization Schedule (R\$m)

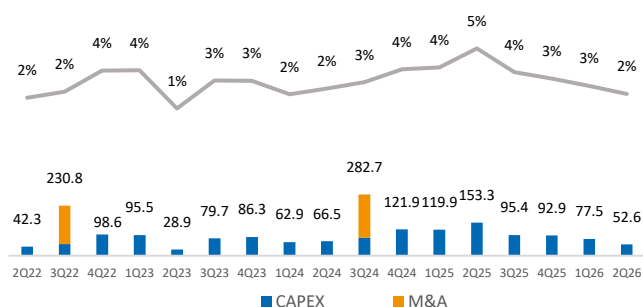


Source: Company

Capex

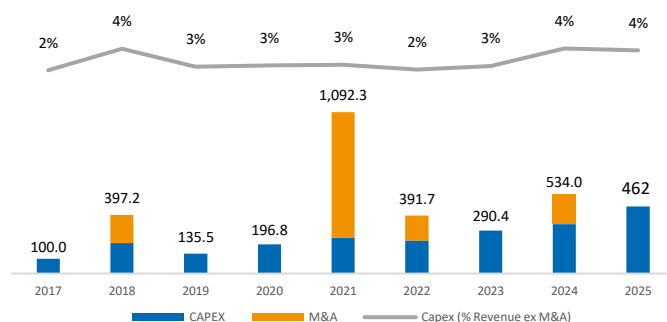
Capex reached **R\$52.6 million** (-66.1% YoY and -32.2% QoQ) in the quarter. The reduction in investments in the period reflects the completion of the works in Cambaí (RS) at the new grains plant and the new thermoelectric plant in 4Q25, and the normalization of Capex to maintenance levels.

Quarterly Capex Evolution (R\$m)



Source: Company

Annual Capex Evolution (R\$m)



Source: Company

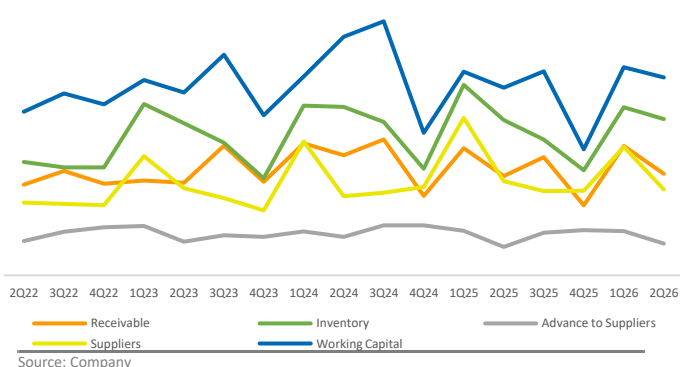
Working Capital

Working Capital Closing Date	2Q25 31-Aug-25	1Q26 31-May-26	2Q26 31-Aug-26	2Q26 VS 2Q25	2Q26 VS 1Q26
Inventory	2,261.3	2,445.2	2,274.8	0.6%	-7.0%
Days Inventory	87.6	104.3	99.6	12 d	-5 d
Advance to Suppliers	414.0	643.2	460.8	11.3%	-28.4%
Days Advance to suppliers	16.0	27.4	20.2	4 d	-7 d
Receivable	1,444.5	1,881.6	1,476.9	2.2%	-21.5%
Days Receivable	44.8	61.9	49.5	5 d	-12 d
Suppliers	1,370.0	1,870.1	1,250.1	-8.8%	-33.2%
Days Suppliers	53.1	79.8	54.7	2 d	-25 d
Other Current Assets	400.3	443.1	441.6	10.3%	-0.3%
Other Current Liabilities	421.2	530.3	536.7	27.4%	1.2%
Working Capital	2,728.9	3,012.8	2,867.3	5.1%	-4.8%
Days Working Capital	85 d	99 d	96 d	12 d	-3 d

The **working capital** reached R\$2.9 billion (+5.1% YoY), mainly impacted by:

- Ⓢ **Inventories (+0.6% YoY):** recovery in grain prices during the period, partially offset by the international segment.
- Ⓢ **Advances to suppliers (+11.3% YoY):** increase in advances to suppliers in Brazil.
- Ⓢ **Accounts Receivable (+2.2% YoY):** increase driven by Brazil, partially offset by the international segment.
- Ⓢ **Suppliers (-8.8% YoY):** decrease driven by the international segment, especially Uruguay and Chile.

Quarterly Working Capital Seasonality (R\$m)



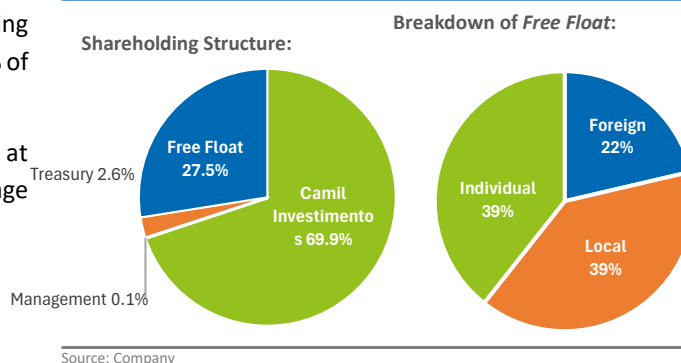
It is worth noting that working capital seasonality is relevant throughout the quarters, as shown in the chart above, particularly in inventories and receivables. As a result, the first quarters of the year typically present higher working capital needs and cash consumption, while the fourth quarter presents a release.

Shareholding Structure and Stock Performance

In 2Q26, the Company's total capital stock consisted of 350 million shares, of which 95.8 million shares were outstanding in the market (*free float*)^[1], representing approximately 27% of total capital.

On August 31, 2026, Camil's shares (B3: CAML3) closed at R\$5.06/share, with a market cap of R\$1.78 billion. Average daily trading volume in the quarter was R\$4.7 million/day.

Shareholding Structure August/2026



Market Agenda

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 the controlling shareholders, other management members/related parties and treasury shares. The Camil Investimentos balance includes individual stakes of the controlling shareholders.

About Camil Alimentos S.A.

Camil (B3: CAML3) is one of the largest branded food platforms in Brazil and Latin America, with a diversified brand portfolio in the grains, sugar, canned fish, pasta, coffee and cookies categories, and leading positions in the countries where it operates. Listed in 2017 on the Novo Mercado, B3's highest corporate governance level, 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 amounts included in this document have been rounded to facilitate presentation. Accordingly, figures presented as totals in some tables may not represent the arithmetic sum of the figures that precede them and may differ from those presented in the financial statements. Non-financial and non-accounting data in this document are unaudited. This release contains the Company's projections and future expectations, which are based exclusively on the expectations of Camil's management regarding the current and known reality of its operations and are, therefore, subject to risks and uncertainties.

Appendix – Quarterly Financial Information

Consolidated Balance Sheet

Balance Sheet					
In R\$ Millions	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Total Current Assets	6,364.5	6,793.6	6,454.0	1.4%	-5.0%
Cash & Equivalents	1,907.2	1,430.7	1,853.7	-2.8%	29.6%
Short Term Investments	-	25.1	-	n.a.	n.a.
Accounts Receivable	1,444.5	1,881.6	1,476.9	2.2%	-21.5%
Financial Instruments - Derivatives	0.4	0.2	0.2	-44.6%	-8.1%
Inventories	2,251.7	2,437.1	2,266.9	0.7%	-7.0%
Payments in Advance (Producers)	360.7	576.0	415.0	15.0%	-28.0%
Recoverable Taxes	224.7	337.6	316.7	41.0%	-6.2%
Related Party	93.1	26.2	30.5	-67.2%	16.5%
Other Current Assets	82.1	79.1	94.1	14.6%	19.0%
Total non Current Assets	4,975.7	5,228.2	5,202.9	4.6%	-0.5%
Total Long-Term Assets	922.7	923.0	885.6	-4.0%	-4.1%
Long-Term Investments	3.4	-	-	n.a.	n.a.
Recoverable Taxes	108.6	242.7	114.2	5.1%	-53.0%
Deferred Income Taxes	205.5	188.1	336.4	63.7%	78.8%
Payments in Advance (Producers)	53.3	67.3	45.8	-14.0%	-31.8%
Related Party	183.9	57.7	59.9	-67.4%	3.8%
Inventory	9.5	8.2	7.9	-16.6%	-2.7%
Court Deposits	45.5	48.9	45.8	0.8%	-6.2%
Indemnity Assets	302.5	303.0	246.4	-18.5%	-18.7%
Other Long-Term Assets	10.5	7.2	29.1	176.6%	305.6%
Total Permanent Assets	4,053.0	4,305.2	4,317.4	6.5%	0.3%
Investments	90.6	83.2	85.4	-5.7%	2.6%
Plant, Property & Equipment	2,570.7	2,801.4	2,798.5	8.9%	-0.1%
Intangible Assets	1,132.8	1,139.4	1,145.1	1.1%	0.5%
Right of Use Assets	231.0	253.3	260.4	12.7%	2.8%
Properties for Investment	27.9	28.0	28.0	0.4%	0.0%
				n.a.	n.a.
Total Assets	11,340.2	12,021.8	11,656.9	2.8%	-3.0%
Total Current Liabilities	4,218.5	3,630.3	3,298.4	-21.8%	-9.1%
Accounts Payable	1,370.0	1,870.1	1,250.1	-8.8%	-33.2%
Short-Term Debt	1,529.1	1,177.9	1,355.7	-11.3%	15.1%
Derivatives	3.63	14.34	10.9	201.0%	-23.9%
Debentures	898.2	51.9	155.8	-82.6%	200.3%
Leasing liability	50.7	67.4	74.4	46.7%	10.4%
Client Advances	55.1	30.7	32.2	-41.6%	4.7%
Related Party	30.2	3.5	7.7	-74.4%	122.5%
Salaries and Social Contributions	80.1	81.0	84.9	6.0%	4.9%
Dividends and Interest on Equity Payable	7.1	133.1	134.3	1803.4%	0.9%
Taxes Payables	44.7	60.7	55.4	23.8%	-8.8%
Vacation accrual and related charges	72.2	66.1	77.1	6.8%	16.6%
Accounts Payable from Investments Acquired	9.4	10.8	12.1	29.5%	12.1%
Other Current Liabilities	68.2	62.6	47.7	-30.1%	-23.8%
Total Long Term Liabilities	3,691.6	5,402.5	5,306.3	43.7%	-1.8%
Long-Term Debt	980.1	1,230.0	1,243.6	26.9%	1.1%
Leasing liability	201.3	209.4	214.4	6.5%	2.4%
Debentures	1,968.7	3,210.4	3,181.1	61.6%	-0.9%
Deferred Income Taxes	42.9	47.8	50.1	16.7%	5.0%
Provision for contingencies	381.9	395.9	329.9	-13.6%	-16.7%
Accounts Payable from Investments Acquired	82.9	67.6	65.9	-20.6%	-2.5%
Dividends Payable	-	205.5	188.8	n.a.	-8.1%
Other Long-Term Liabilities	33.6	36.0	32.5	-3.3%	-9.7%
Total Liabilities	7,910.1	9,032.7	8,604.7	8.8%	-4.7%
				n.a.	n.a.
Paid-in Capital	950.4	950.4	2,342.5	146.5%	146.5%
(-) 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	1,821.8	1,588.2	186.6	-89.8%	-88.3%
Capital Reserve	25.2	23.9	24.6	-2.1%	3.2%
Accumulated Net Income	144.7	27.9	69.0	-52.3%	147.2%
Equity adjustments	(21.1)	(21.1)	(21.1)	0.0%	0.0%
Other comprehensive Income	589.6	500.3	530.9	-10.0%	6.1%
Participation of non-controlling shareholders	0.3	0.4	0.6	128.2%	46.9%
Shareholders' Equity	3,430.0	2,989.1	3,052.3	-11.0%	2.1%
Total Liabilities & Equity	11,340.2	12,021.8	11,656.9	2.8%	-3.0%

Consolidated Income Statement

Statements (in R\$ millions)	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Gross Revenues	3,430.6	3,138.9	3,222.5	-6.1%	2.7%
(-) Sales Deductions	(451.0)	(470.9)	(457.7)	1.5%	-2.8%
Net Revenues	2,979.7	2,668.0	2,764.8	-7.2%	3.6%
(-) Cost of Sales and Services	(2,305.9)	(2,016.2)	(2,082.9)	-9.7%	3.3%
Gross Profit	673.8	651.8	681.9	1.2%	4.6%
(-) SG&A	(497.9)	(543.9)	(542.1)	8.9%	-0.3%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	7.8	31.6	12.9	64.0%	-59.3%
EBIT	183.7	139.5	152.7	-16.9%	9.4%
(+/-) Financial Result	(141.6)	(142.0)	(127.6)	-9.9%	-10.1%
Pre-Tax Income	42.1	(2.4)	25.0	-40.5%	n.a.
(-) Total Income Taxes	36.6	30.4	16.3	-55.5%	-46.5%
Net Income/Loss	78.7	28.0	41.3	-47.5%	47.7%
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	78.7	28.0	41.3	-47.5%	47.7%
(-) Net Financial Result	141.6	142.0	127.6	-9.9%	-10.1%
(-) Income Taxes	(36.6)	(30.4)	(16.3)	-55.5%	-46.5%
(-) Depreciation and Amortization	66.9	70.5	72.7	8.6%	3.1%
(=) EBITDA	250.6	210.0	225.3	-10.1%	7.3%
Margins					
Gross Margin	22.6%	24.4%	24.7%	2.1pp	0.2pp
EBITDA Margin	8.4%	7.9%	8.2%	-0.3pp	0.3pp
Net Margin	2.6%	1.0%	1.5%	-1.1pp	0.4pp

Income Statement by Segment

Brazil	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Net Revenues	2,065.7	2,025.9	2,079.9	0.7%	2.7%
(-) Cost of Sales and Services	(1,600.2)	(1,530.1)	(1,574.6)	-1.6%	2.9%
Gross Profit	465.4	495.8	505.3	8.6%	1.9%
(-) SG&A Expenses	(329.8)	(401.7)	(394.3)	19.5%	-1.9%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	2.6	31.5	12.5	378.5%	-60.3%
EBIT	138.2	125.6	123.6	-10.6%	-1.6%
(+/-) Financial Result	(127.8)	(128.0)	(117.5)	-8.1%	-8.2%
Pre-Tax Income	10.4	(2.4)	6.1	-41.0%	n.a.
Total Income Taxes	33.7	28.7	23.5	-30.4%	-18.3%
Net Income/Loss	44.1	26.4	29.6	-32.9%	12.3%
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	44.1	26.4	29.6	-32.9%	12.3%
(+) Net Financial Result	127.8	128.0	117.5	-8.1%	-8.2%
(+) Income Taxes	(33.7)	(28.7)	(23.5)	-30.4%	-18.3%
(+) Depreciation and Amortization	45.3	48.0	50.2	10.9%	4.6%
(=) EBITDA	183.5	173.6	173.8	-5.3%	0.1%
Margins					
Gross Margin	22.5%	24.5%	24.3%	1.8pp	-0.2pp
EBITDA Margin	8.9%	8.6%	8.4%	-0.5pp	-0.2pp
Net Margin	2.1%	1.3%	1.4%	-0.7pp	0.1pp
International	2Q25	1Q26	2Q26	2Q26	2Q26
Closing Date	31-Aug-25	31-May-26	31-Aug-26	VS 2Q25	VS 1Q26
Net Revenues	914.0	642.1	684.9	-25.1%	6.7%
(-) Cost of Sales and Services	(705.7)	(486.1)	(508.3)	-28.0%	4.6%
Gross Profit	208.3	156.0	176.5	-15.3%	13.2%
(-) SG&A Expenses	(168.1)	(142.2)	(147.8)	-12.1%	3.9%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	5.2	0.1	0.3	n.a.	157.0%
EBIT	45.5	13.9	29.1	-36.0%	109.1%
(+/-) Financial Result	(13.7)	(14.0)	(10.2)	-25.9%	-27.3%
Pre-Tax Income	31.7	(0.1)	18.9	-40.4%	n.a.
(+/-) Total Income Taxes	2.9	1.7	(7.2)	n.a.	n.a.
Net Income/Loss	34.6	1.6	11.7	-66.1%	625.8%
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	34.6	1.6	11.7	-66.1%	625.8%
(+) Net Financial Result	13.7	14.0	10.2	-25.9%	-27.3%
(+) Income Taxes	(2.9)	(1.7)	7.2	n.a.	n.a.
(+) Depreciation and Amortization	21.6	22.5	22.4	3.8%	-0.1%
(=) EBITDA	67.1	36.4	51.5	-23.2%	41.7%
Margins					
Gross Margin	22.8%	24.3%	25.8%	3.0pp	1.5pp
EBITDA Margin	7.3%	5.7%	7.5%	0.2pp	1.9pp
Net Margin	3.8%	0.3%	1.7%	-2.1pp	1.5pp

Cash Flow

Cash Flow In R\$ Millions Closing Date	2Q25 31-Aug-25	1Q26 31-May-26	2Q26 31-Aug-26	2Q26 VS 2Q25	2Q26 VS 1Q26
Pre-Tax Income	42.1	(2.5)	25.0	-40.5%	n.a.
Net Result in Uncons. Subs.	(6.2)	0.0	(0.2)	-97.3%	n.a.
Accrued Financial Charges	177.6	169.0	166.0	-6.5%	-1.8%
Interest Provision - Liability Lease	4.0	4.7	4.8	21.8%	2.9%
Allowance for Doubtful Accounts	(0.4)	(3.9)	0.2	n.a.	n.a.
Provision for Discounts	(2.3)	7.8	(2.4)	5.1%	n.a.
Provision for Contingencies	8.8	39.1	(4.3)	n.a.	n.a.
Provision for Advances	(8.1)	(0.2)	(1.9)	-76.3%	1006.3%
Depreciation	66.9	70.5	72.7	8.6%	3.1%
Write-off Plant, Property & Equipment	(16.6)	9.7	(16.8)	1.3%	n.a.
Write-off Right of Use Assets	-	0.2	(0.1)	n.a.	n.a.
Stock Options	1.3	1.0	1.2	-12.8%	20.3%
Funds From Operations	267.1	295.5	244.2	-8.6%	-17.4%
(Inc.) / Dec. In:	-	-	-	n.a.	n.a.
Current Assets	1,055.4	(1,902.7)	794.8	-24.7%	n.a.
Trade Accounts Receivable	384.7	(873.3)	411.4	6.9%	n.a.
Inventories	707.2	(924.8)	367.5	-48.0%	n.a.
Recoverable Taxes	(12.1)	(89.6)	46.0	n.a.	n.a.
Related Party	(7.7)	(12.8)	(2.1)	-72.6%	-83.5%
Other Current Assets	(16.7)	(2.2)	(27.9)	67.4%	1199.8%
Current Liabilities	(972.9)	411.7	(728.3)	-25.1%	n.a.
Accounts Payable	(826.3)	685.9	(620.4)	-24.9%	n.a.
Other Current Liabilities	11.3	(8.1)	13.9	23.4%	n.a.
Taxes Payables	(1.7)	(8.4)	2.8	n.a.	n.a.
Other Current Liabilities	(14.4)	(21.1)	(66.5)	361.6%	215.2%
Interest Paid	(144.0)	(229.6)	(42.0)	-70.8%	-81.7%
Net Income Taxes (Income Tax & Social Contribution)	2.3	(6.9)	(16.1)	n.a.	132.1%
Cash Flow from Operations	349.6	(1,195.4)	310.8	-11.1%	n.a.
Short-Term Investments	(2.2)	-	27.4	n.a.	n.a.
Disposal of Property, Plant and Equipment	0.6	0.0	26.8	n.a.	n.a.
Business combination consideration	-	-	-	n.a.	n.a.
Capital Expenditures	(155.3)	(77.5)	(52.6)	-66.1%	-32.2%
Investment Activities Cash Flow	(156.3)	(77.5)	1.6	n.a.	n.a.
Debt Issuance	494.3	2,046.1	598.3	21.1%	-70.8%
Debt Repayment	(335.6)	(1,285.1)	(478.5)	42.6%	-62.8%
Lease Liability Payments	(17.1)	(19.7)	(18.5)	7.7%	-6.5%
Dividends and Interest on Equity Paid	(25.0)	(25.0)	(25.0)	0.0%	0.0%
Derivatives Settlement	(12.9)	(3.7)	15.8	n.a.	n.a.
Financing Cash Flow	103.7	712.5	92.2	-11.1%	-87.1%
Foreign Exchange Variaton on Cash and Equivalents	(14.1)	(6.4)	18.4	n.a.	n.a.
Change in Cash and Equivalents	282.8	(566.9)	423.0	49.6%	n.a.
Beginning Cash and Equivalents	1,624.3	1,997.6	1,430.7	-11.9%	-28.4%
Ending Cash and Equivalents	1,907.2	1,430.8	1,853.7	-2.8%	29.6%