Divulgação de **Resultados**

1T26

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
Flavio Vargas
Diretor Financeiro e de RI

Relações com Investidores
Jenifer Nicolini
Flavio Rios
Rodrigo Perrone
Contato:
ri@camil.com.br





Camil

CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 1T26

Camil registra Receita Líquida de R$2,7 bilhões com EBITDA de R$210 milhões e margem de 7,9% no 1T26

São Paulo, 14 de julho de 2026 – A Camil Alimentos S.A. ("Camil" ou "Companhia") (B3: CAML3) anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2026 (1T26 – mar/2026 a mai/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 primeiro trimestre de 2025 (1T25 – mar/2025 a mai/2025) e comparações QoQ (4T25 – dez/2025 a fev/2026), exceto quando especificado de outra forma.

Destaques

Volumes – O **volume** consolidado no **1T26** cresceu **+17,9% YoY**, atingindo **593,6 mil toneladas,** impulsionado pelo crescimento no **segmento de alto giro (+13,9% YoY), alto valor (+14,6% YoY) e internacional (+25,8% YoY)**. Na análise sequencial, o **volume** consolidado cresceu **+19,0% QoQ**.

Receita – **Receita Bruta** de **R$3,1 bilhões (+0,5% YoY** e **+7,6% QoQ)** no 1T26 e **Receita Líquida** de **R$2,7 bilhões (-0,7% YoY e +6,6% QoQ)** no 1T26.

Lucro Bruto – **Lucro Bruto** de **R$651,8 milhões (+7,5% YoY** e **20,0%QoQ)** com **margem** de **24,4% (+1,9pp YoY** e **+2,7pp QoQ**) no **1T26**.

EBITDA – **EBITDA** de **R$210,0 milhões (-9,9% YoY** e **+8,9% QoQ)** com margem de **7,9% (-0,8pp YoY** e **+0,2pp QoQ).**

Lucro/Prejuízo Líquido – **Lucro Líquido de R$28,0 milhões (-57,6% YoY), com margem líquida** de **1,0% (-1,4pp YoY).**

Capex – **Capex** de **R$77,5 milhões (-35,3% YoY e -16,5% QoQ) no trimestre.**

Endividamento – **Dívida Líquida/EBITDA UDM de 4,7x no 1T26 (+0,6x vs. 1T25** e **+1,5x vs. 4T25).**

Destaques Financeiros	1T25	4T25	1T26	1T26	1T26
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Bruta	3.123,5	2.916,2	3.138,9	*0,5%*	*7,6%*
Receita Líquida	2.687,3	2.502,8	2.668,0	*-0,7%*	*6,6%*
Lucro Bruto	606,1	543,3	651,8	*7,5%*	*20,0%*
Margem Bruta (%)	*22,6%*	*21,7%*	*24,4%*	*1,9pp*	*2,7pp*
EBITDA	233,1	192,8	210,0	*-9,9%*	*8,9%*
Margem EBITDA (%)	*8,7%*	*7,7%*	*7,9%*	*-0,8pp*	*0,2pp*
Lucro/Prejuízo Líquido	66,0	(40,3)	28,0	*-57,6%*	*n.a.*
Margem Líquida (%)	*2,5%*	*(1,6%)*	*1,0%*	*-1,4pp*	*2,7pp*
Capex	119,9	92,9	77,5	*-35,3%*	*-16,5%*
Dív. Liq./EBITDA UDM (x)	*4,1x*	*3,2x*	*4,7x*	*0,6x*	*1,5x*
Destaques operacionais	**1T25**	**4T25**	**1T26**	**1T26**	**1T26**
Volumes (em mil tons)	**mai-25**	**fev-26**	**mai-26**	**VS 1T25**	**VS 4T25**
Volume Consolidado	503,4	499,0	593,6	17,9%	19,0%
Brasil	335,4	343,3	382,2	*13,9%*	*11,3%*
Alto Giro	292,6	292,9	333,1	*13,9%*	*13,7%*
Alto Valor	42,8	50,4	49,0	*14,6%*	*-2,7%*
Internacional	168,0	155,6	211,4	*25,8%*	*35,8%*
Preços Líquidos(R$/Kg)					
Brasil					
Alto Giro	3,96	3,29	3,82	*-3,5%*	*16,2%*
Alto Valor	15,28	16,89	17,52	*14,6%*	*3,7%*
Internacional	4,49	4,02	3,04	*-32,4%*	*-24,5%*

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

Mensagem da Administração

A Camil encerrou o 1T26 com crescimento de +17,9% de volumes frente ao 1T25, com avanço simultâneo no Brasil e no Internacional, reforçando a consistência da estratégia de crescimento de volumes e ganho de escala da Companhia. Nas operações internacionais, o volume apresentou avanço de +25,8% YoY e, no alto valor e alto giro Brasil, os volumes cresceram 14,6% e +13,9%, respectivamente. Mesmo diante de um cenário de preços menores de arroz no Brasil e na América Latina, a receita líquida permaneceu praticamente estável em R$2,7 bilhões (redução de -0,7% em relação ao 1T25), evidenciando que o forte crescimento de volumes compensou, quase integralmente, o efeito da deflação de preços. O EBITDA atingiu R$210 milhões, com margem de 7,9%.

O alto giro no Brasil (grãos e adoçados) apresentou novamente desempenho positivo em volumes, com crescimento de +13,9% em relação ao 1T25, impulsionado tanto por grãos quanto por açúcar. O resultado reflete a força das nossas marcas líderes, a evolução da execução comercial e a captura dos planos de crescimento estruturados desde o ano passado, consolidando o alto giro como plataforma de escala e capilaridade da Companhia.

Nas categorias de alto valor, o volume cresceu +14,6% na comparação anual, sustentado por pescados, café e biscoitos, parcialmente compensado por massas no período. O destaque segue sendo café, projeto que vem se desenvolvendo de forma consistente: seguimos ampliando o portfólio com inovações, expandindo nossa presença em marca e canais e registrando ganhos sequenciais de participação na categoria. Em biscoitos, avançamos com as iniciativas de fortalecimento da marca, com crescimento de volumes na comparação anual. O desempenho do trimestre reforça a estratégia de crescimento de volumes da Companhia, com consistência na trajetória de aumento de escala e crescimento do alto valor.

No mercado internacional, os volumes cresceram +26% YoY no trimestre, impulsionados principalmente por Uruguai, Paraguai e Chile, e parcialmente compensados por Peru e Equador, dando sequência ao forte ciclo de expansão do segmento, que se consolida como um dos principais vetores de crescimento e diversificação da Companhia. O preço líquido médio no internacional recuou -32,4% no ano, refletindo os baixos preços de arroz no período, movimento de mercado que atinge todo o setor. Nesse contexto, a captura expressiva de volumes reforça a competitividade da nossa plataforma regional: em um cenário de preços deprimidos, seguimos ampliando posições nos mercados em que atuamos.

Com mais de 60 anos de trajetória, seguimos avançando na nossa posição de mercado, sustentados por um conjunto de marcas consolidadas, pela eficiência das nossas operações e por uma agenda estratégica orientada à criação de valor. Temos convicção de que a combinação entre execução rigorosa e proximidade com clientes, consumidores e parceiros continuará sustentando um crescimento resiliente e duradouro, reforçando a posição de destaque da Camil entre as maiores companhias de marcas de alimentos da América Latina.

Luciano Quartiero
Diretor Presidente

Flavio Vargas
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Principais Eventos

- **Julho 2026: Publicação do Relatório de Sustentabilidade**

Em julho de 2026, a Camil publica 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**

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

- **Junho 2026: Pagamento de Dividendos**

Em junho de 2026, a Companhia pagou a segunda 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.

ESG

No 1T26, 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 ao crescimento do negócio.

No pilar ambiental, iniciamos a fase piloto da nova Cambaí (RS), onde também teremos a nova termoelétrica, que vai utilizar 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. O Grãos da Base, da marca Camil, certificou dezenas de pequenos negócios locais em práticas sustentáveis e gestão empreendedora. O Doce Futuro, da marca União, capacitou mais de mil alunos em comunidades próximas às nossas operações.

Em governança, ampliamos a estrutura de riscos ESG para 22 indicadores 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.

O Relatório de Sustentabilidade da Companhia referente ao encerramento de fevereiro de 2026 estará disponível a partir de 14 de julho de 2026 no site de Relações com Investidores, na seção ESG.

Prêmios e Reconhecimentos

- **Março – 2026: Ranking ABRAS Líderes de Vendas 2026:**
  - **Camil** em 1º lugar em Arroz branco, 1º lugar em Arroz Parboilizado, 3º lugar em Arroz Integral; 1º lugar em Feijão Carioca; 3º lugar em Feijão Preto.
  - **Coqueiro:** 2º lugar em Atum; o 2º lugar em Sardinha.
  - **União:** 1º lugar em Açúcar Refinado; 3º lugar em Açúcar Orgânico.
- **Maio – 2026 | SA Varejo – Marcas Mais Lembradas:** 1º lugar em Arroz; 1º lugar em Feijão; 1º lugar com União em Açúcar; 3º lugar em Arroz Integral; 2º lugar com Coqueiro.
- **Top of Mind RS – Revista Amanhã:** 2º lugar em Arroz e 2º lugar em Feijão.
- **Estadão – Paladar Testou:** 2º lugar Coqueiro/Sardinha
- **Abril – 2026 | Mercado Comum 31º TOP OF MIND**
  - Marcas de Sucesso
  - Revista Gôndola – Troféu Nossa Gente Fornecedora Maio
  - SmartLeader 2025

Camil - Patrimônio do Brasil: A Camil lança a campanha “Arroz e Feijão Patrimônio do Brasil”, iniciativa que convida brasileiros de todo o país a apoiarem o reconhecimento do arroz e feijão como patrimônio nacional por meio de uma petição online, disponível em www.peticao.camil.com.br. A ação, apoiada pelo embaixador Thiaguinho – que renova sua parceria com a marca, tem como objetivo valorizar um dos principais símbolos da culinária brasileira e reforçar a presença da marca no território da brasilidade.



Além da construção no território de brasilidade, a campanha ajuda a reforçar a posição de liderança da companhia dentro do segmento com as mensagens de ‘marca número 1 de arroz no Brasil’ bem como ‘a marca de feijão mais lembrada pelos brasileiros’, que se desdobram em diferentes pontos de contato com os consumidores: meios digitais, influenciadores, ponto de venda, ativações, entre outros.

Formatura do Programa Grãos da Base Camil – Instituto Capim Santo



Em junho de 2026, celebramos a formatura da primeira turma do Programa Grãos da Base Camil em Porto Alegre/RS. Realizada em parceria com o Instituto Capim Santo, a iniciativa capacitou 16 negócios, com foco na qualificação profissional, no fortalecimento do empreendedorismo e na geração de renda.

A conclusão desta primeira turma marca um importante passo na expansão do programa, evidenciando o impacto concreto do investimento social da Camil na promoção do desenvolvimento de negócios, na inclusão produtiva e na transformação de vidas e comunidades.

Coqueiro - Coqueiro realizou a promoção nacional **“**Peixe da Hora**”** durante o período da Quaresma, aproveitando a sazonalidade para estimular o consumo da categoria e fortalecer o relacionamento com os consumidores. A campanha ofereceu prêmios instantâneos, sorteios diários e um prêmio final de R$ 150 mil, mediante a compra e cadastro de produtos das marcas Coqueiro e Pescador, reforçando a presença da marca no principal momento de consumo de pescados no Brasil.



Mabel - Após iniciar a sua entrada no território de biscoitos indulgentes com o lançamento dos Cookies e o relançamento dos Recheados Mabel no final do ano passado, a marca consolidou o seu pilar estratégico de inovação focado em completar o seu portfólio.

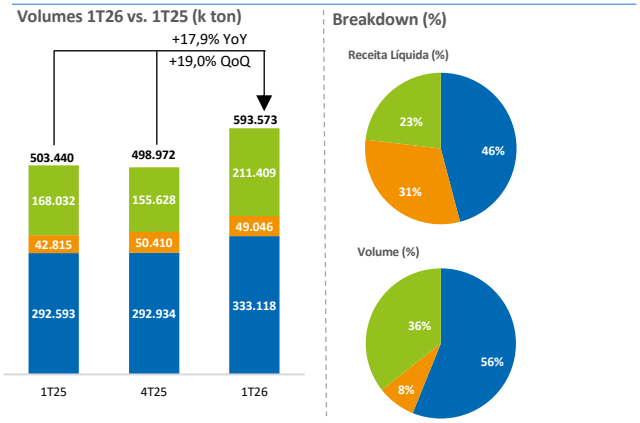


Dando sequência a este posicionamento no primeiro trimestre, a marca oficializou em abril a campanha de Cookies Mabel com foco em Awareness em Goiás (GO), reforçando a mensagem de "Novos Cookies Mabel, Não tem Igual". A ação contou com a criação de conteúdos exclusivos em parceria com a Rafa Tuma, influenciadora amplamente reconhecida pelas suas animações.

Ainda na frente de inovação, a Mabel expandiu o seu portfólio em maio com o lançamento do Wafer Mabel em três sabores. A novidade completou os white spaces do portfólio, com foco em produtos indulgentes e de maior valor agregado, reafirmando o compromisso da marca com o crescimento contínuo e a preferência dos consumidores.

Desempenho Operacional

Evolução Volume (k ton)



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 **crescimento anual de +17,9% YoY,** refletindo o **avanço tanto no Brasil (+13,9% YoY) quanto no segmento internacional (+25,8% YoY)**. No Brasil, o desempenho foi impulsionado pela categoria de alto giro em +13,9% YoY, e pela categoria de alto valor em +14,6% YoY.

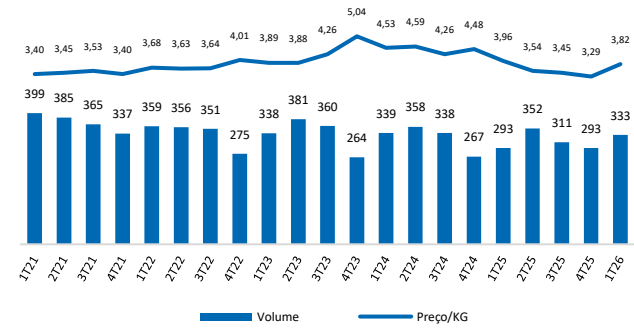
Sequencialmente, o volume consolidado apresentou **crescimento de +19,0% QoQ**, impulsionado principalmente pelo **segmento internacional (+35,8% QoQ), acompanhado pelo avanço no Brasil (+11,3% QoQ).** No Brasil, o desempenho foi sustentado pela categoria de alto giro (+13,7% QoQ), parcialmente compensado pela redução da categoria de alto valor (-2,7% QoQ).

Alto Giro



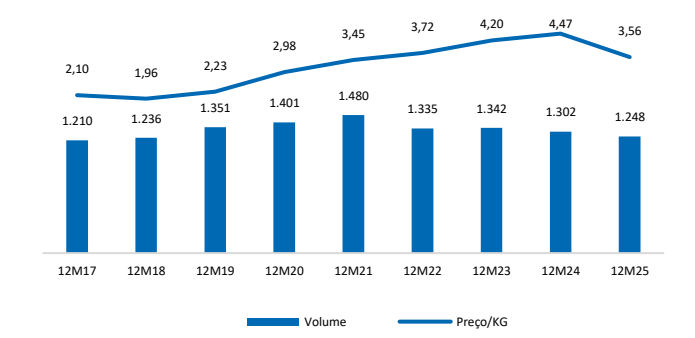
- **Volume:** 333,1 mil tons, +13,9% YoY e +13,7% QoQ no 1T26
- **Preço líquido:** R$3,82/kg, -3,5% YoY e +16,2% QoQ no 1T26
- **Mix de vendas:** Na comparação anual e sequencial, o crescimento de volumes foi impulsionado tanto por açúcar quanto por grãos. Vale destacar também a melhora sequencial do preço líquido da categoria, principalmente em grãos.
- **Mercado[2]: Arroz:** R$60,77/saca (-21,3% YoY e +13,2% QoQ) no 1T26; **Feijão:** R$325,17/saca (+52,0% YoY e +35,4% QoQ) no 1T26; **Açúcar:** R$106,73/saca (-23,2% YoY e +1,1% QoQ) no 1T26.

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



Fonte: Companhia

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



Fonte: Companhia

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

Alto Valor

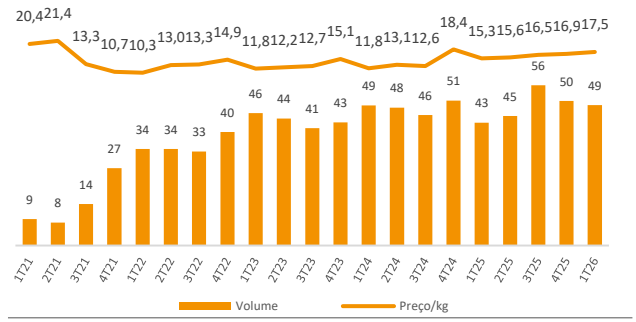






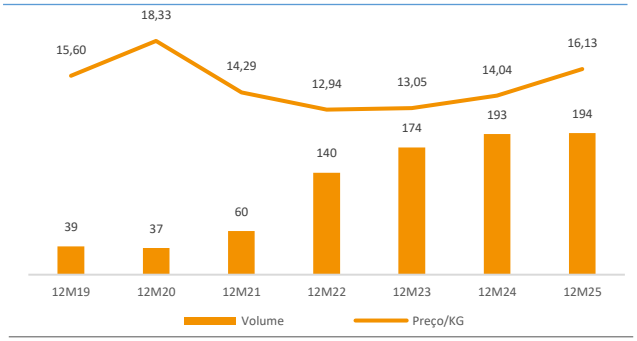
- **Volume:** 49,0 mil tons, +14,6% YoY e -2,7% QoQ no 1T26
- **Preço líquido:** R$17,52/kg, +14,6% YoY e +3,7% QoQ no 1T26
- **Mix de vendas:** Crescimento anual impulsionado por pescados, café e biscoitos, parcialmente compensado pela queda em massas. Sequencialmente, a retração refletiu a redução em pescados, categoria que concentrou maior volume de vendas no 4T25. As demais categorias apresentaram crescimento na comparação sequencial.
- **Mercado[3]: Trigo:** R$1.298,77/ton (-15,9% YoY e +10,3% QoQ) no 1T26 e **Café:** R$1.797,12/ton (-28,6% YoY e -14,1% QoQ) no

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)



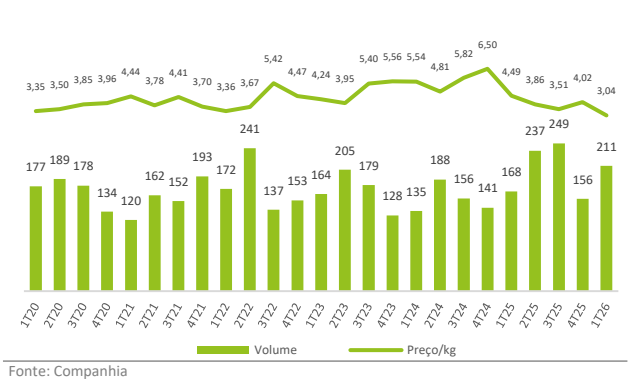
Fonte: Companhia

Internacional

No **segmento internacional,** o volume de vendas atingiu **211,4 mil tons no 1T26 (+25,8% YoY e +35,8% QoQ).** O crescimento anual de volumes ocorreu, principalmente, no **Uruguai** e no **Chile,** além da entrada do resultado do **Paraguai** a partir do 3T25. Esse efeito foi parcialmente compensado por menores volumes no **Peru** e no **Equador**.

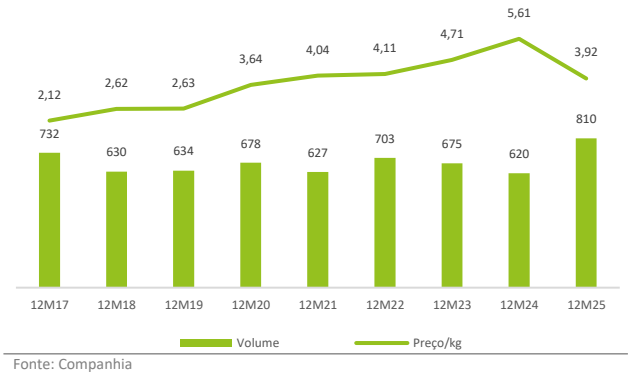
Já na comparação sequencial, o avanço é explicado, principalmente, pelo crescimento do volume no **Uruguai, Chile**, **Equador e Paraguai,** parcialmente compensado pela retração de volumes no **Peru.**

Internacional - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Internacional - Evolução Volume Anual (mil tons)



Fonte: Companhia

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

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R$ milhões)	1T25	4T25	1T26	1T26	1T26
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Bruta	**3.123,5**	**2.916,2**	**3.138,9**	***0,5%***	***7,6%***
(-) Deduções de Vendas	(436,2)	(413,5)	(470,9)	*8,0%*	*13,9%*
Receita Líquida	**2.687,3**	**2.502,8**	**2.668,0**	***-0,7%***	***6,6%***
(-) Custo das Vendas e Serviços	(2.081,2)	(1.959,5)	(2.016,2)	*-3,1%*	*2,9%*
Lucro Bruto	**606,1**	**543,3**	**651,8**	***7,5%***	***20,0%***
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(443,1)	(487,3)	(543,9)	*22,7%*	*11,6%*
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	3,3	61,3	31,6	*869,4%*	*-48,4%*
Lucro Operacional (EBIT)	**166,2**	**117,3**	**139,5**	***-16,1%***	***18,9%***
(+/-) Resultado Financeiro	(118,4)	(181,8)	(142,0)	*19,9%*	*-21,9%*
Resultado antes Impostos	**47,9**	**(64,5)**	**(2,4)**	*n.a.*	*-96,2%*
Total Imposto de Renda / CSLL	18,1	24,2	30,4	*67,9%*	*25,8%*
Lucro/Prejuízo Líquido	**66,0**	**-40,3**	**28,0**	***-57,6%***	***n.a.***
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	66,0	(40,3)	28,0	*-57,6%*	*n.a.*
(-) Resultado Financeiro Líquido	118,4	181,8	142,0	*19,9%*	*-21,9%*
(-) Imposto de Renda / CSLL	(18,1)	(24,2)	(30,4)	*67,9%*	*25,8%*
(-) Depreciação e Amortização	66,9	75,5	70,5	*5,4%*	*-6,6%*
(=) EBITDA	**233,1**	**192,8**	**210,0**	***-9,9%***	***8,9%***
Margens					
Margem Bruta	*22,6%*	*21,7%*	*24,4%*	*1,9pp*	*2,7pp*
Margem EBITDA	*8,7%*	*7,7%*	*7,9%*	*-0,8pp*	*0,2pp*
Margem Líquida	*2,5%*	*(1,6%)*	*1,0%*	*-1,4pp*	*2,7pp*

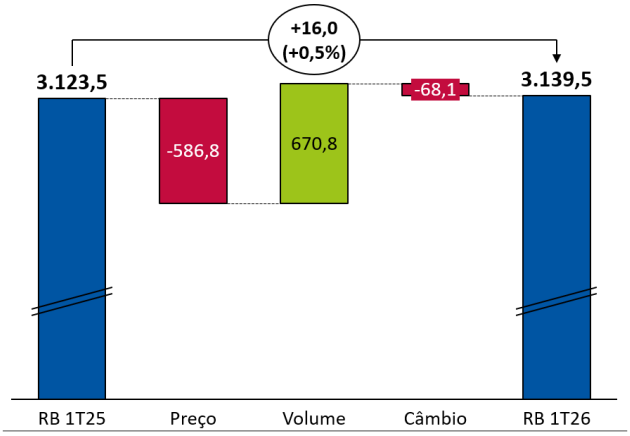
Demonstrações de Resultado por Segmento

Brazil	1T25	4T25	1T26	1T26	1T26
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Líquida	**1.932,7**	**1.876,8**	**2.025,9**	***4,8%***	***7,9%***
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.511,8)	(1.476,8)	(1.530,1)	*1,2%*	*3,6%*
Lucro Bruto	**420,9**	**400,0**	**495,8**	***17,8%***	***24,0%***
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(305,1)	(356,7)	(401,7)	*31,7%*	*12,6%*
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	2,3	51,3	31,5	*1278,7%*	*-38,6%*
Lucro Operacional (EBIT)	**118,1**	**94,6**	**125,6**	***6,4%***	***32,7%***
(+/-) Resultado Financeiro	(110,1)	(158,1)	(128,0)	*16,2%*	*-19,1%*
Resultado antes Impostos	**8,0**	**(63,5)**	**(2,4)**	*n.a.*	*-96,3%*
Total Imposto de Renda / CSLL	16,2	25,0	28,7	***77,2%***	*14,9%*
Lucro/Prejuízo Líquido	**24,2**	**(38,5)**	**26,4**	***9,0%***	***n.a.***
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	24,2	(38,5)	26,4	*9,0%*	*n.a.*
(+) Resultado Financeiro Líquido	110,1	158,1	128,0	*16,2%*	*-19,1%*
(+) Imposto de Renda / CSLL	(16,2)	(25,0)	(28,7)	*77,2%*	*14,9%*
(+) Depreciação e Amortização	44,8	46,0	48,0	*7,2%*	*4,5%*
(=) EBITDA	**162,9**	**140,6**	**173,6**	***6,6%***	***23,5%***
Margens					
Margem Bruta	*21,8%*	*21,3%*	*24,5%*	*2,7pp*	*3,2pp*
Margem EBITDA	*8,4%*	*7,5%*	*8,6%*	*0,1pp*	*1,1pp*
Margem Líquida	*1,3%*	*(2,1%)*	*1,3%*	*0,0pp*	*3,4pp*
International	**1T25**	**4T25**	**1T26**	**1T26**	**1T26**
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Líquida	**754,7**	**626,0**	**642,1**	***-14,9%***	***2,6%***
(-) Custo das Vendas e Serviços	(569,4)	(482,7)	(486,1)	*-14,6%*	*0,7%*
Lucro Bruto	**185,2**	**143,3**	**156,0**	***-15,8%***	***8,9%***
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(138,0)	(130,6)	(142,2)	*3,0%*	*8,9%*
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	1,0	10,0	0,1	*n.a.*	*-98,7%*
Lucro Operacional (EBIT)	**48,2**	**22,7**	**13,9**	***-71,1%***	***-38,6%***
(+/-) Resultado Financeiro	(8,3)	(23,7)	(14,0)	*69,1%*	*-40,8%*
Resultado antes Impostos	**39,9**	**(1,0)**	**(0,1)**	***n.a.***	***-90,9%***
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	1,9	(0,8)	1,7	*-11,2%*	*n.a.*
Lucro/Prejuízo Líquido	**41,8**	**(1,8)**	**1,6**	***-96,1%***	***n.a.***
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	41,8	(1,8)	1,6	*-96,1%*	*n.a.*
(+) Resultado Financeiro Líquido	8,3	23,7	14,0	*69,1%*	*-40,8%*
(+) Imposto de Renda / CSLL	(1,9)	0,8	(1,7)	*-11,2%*	*n.a.*
(+) Depreciação e Amortização	22,1	29,5	22,5	*1,8%*	*-23,9%*
(=) EBITDA	**70,2**	**52,2**	**36,4**	***-48,2%***	***-30,3%***
Margens					
Margem Bruta	*24,5%*	*22,9%*	*24,3%*	*-0,3pp*	*1,4pp*
Margem EBITDA	*9,3%*	*8,3%*	*5,7%*	*-3,6pp*	*-2,7pp*
Margem Líquida	*5,5%*	*(0,3%)*	*0,3%*	*-5,3pp*	*0,5pp*

Desempenho Financeiro

Receita

Consolidado 1T26: Abertura Receita Bruta (R$mn)



Fonte: Companhia

A **Receita Bruta** atingiu **R$3,1 bilhões no trimestre (+0,5% YoY),** principalmente em função do a**umento do volume consolidado**, impulsionado pelo crescimento dos volumes no Brasil, tanto em alto giro quanto em alto valor, e pelo avanço do segmento internacional. Esse efeito foi **parcialmente compensado pela queda de preços**, impulsionada pela categoria de alto giro e segmento internacional – o efeito de redução de preços foi maior no Uruguai, Chile, Peru e Equador, parcialmente compensada pelo aumento de preços na categoria de alto valor.

A Receita Líquida atingiu R$2,7 bilhões no trimestre (-0,7% YoY).

Custos e Despesas

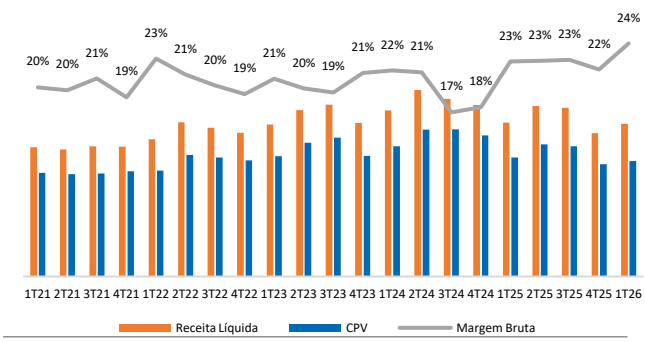
Despesas por função Data Fechamento	1T25 mai-25	4T25 fev-26	1T26 mai-26	1T26 VS 1T25	1T26 VS 4T25
Despesas por Função	**(2.524,4)**	**(2.446,8)**	**(2.560,1)**	**1,4%**	**4,6%**
Custo dos Produtos Vendidos	(2.081,2)	(1.959,5)	(2.016,2)	-3,1%	2,9%
Despesas com Vendas	(292,5)	(295,9)	(353,6)	20,9%	19,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(150,6)	(191,4)	(190,3)	26,3%	-0,6%
Despesas por Natureza **Data Fechamento**	**1T25** **mai-25**	**4T25** **fev-26**	**1T26** **mai-26**	**1T26** **VS 1T25**	**1T26** **VS 4T25**
Despesas por Natureza	**(2.524,4)**	**(2.446,8)**	**(2.560,1)**	**1,4%**	**4,6%**
Depreciação e Amortização	(66,9)	(75,5)	(70,5)	5,4%	-6,6%
Despesas com Pessoal	(260,7)	(260,2)	(286,3)	9,8%	10,1%
Matéria Prima e Materiais	(1.735,3)	(1.647,0)	(1.614,8)	-6,9%	-2,0%
Fretes	(227,3)	(226,0)	(290,2)	27,7%	28,4%
Comissoes sobre Vendas	(15,8)	(13,0)	(13,5)	-14,8%	3,4%
Despesas com Manutenção	(63,9)	(61,4)	(69,8)	9,3%	13,7%
Despesas com Energia Elétrica	(33,0)	(36,3)	(37,0)	12,4%	2,2%
Despesas com Serviços de Terceiros	(56,5)	(67,6)	(75,8)	34,0%	12,1%
Locação	(12,5)	(9,6)	(12,2)	-2,7%	27,3%
Exportação	(22,9)	(23,8)	(26,3)	14,8%	10,8%
Outras Despesas	(29,5)	(26,5)	(63,6)	115,8%	140,2%

Custo das Vendas e Serviços

Os **Custos das Vendas e Serviços** do trimestre atingiram **R$2,0 bilhões (-3,1% YoY),** ou **75,6% da receita líquida.** A redução anual reflete, principalmente, a queda de preços no segmento Internacional e na categoria de alto giro. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo crescimento do volume consolidado **(+17,9% YoY),** impulsionado pelo avanço dos volumes no Brasil e no Internacional, e pelo crescimento do preço líquido no segmento de alto valor.

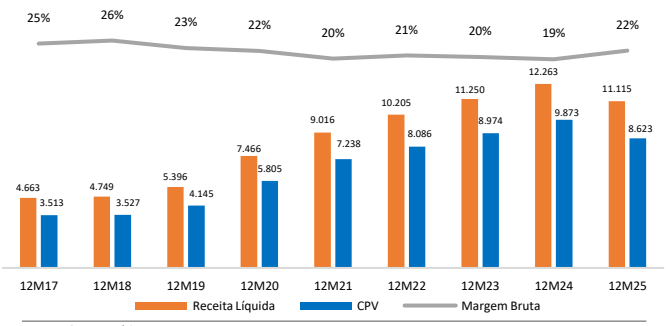
Na comparação sequencial, os custos avançaram **+2,9% QoQ,** abaixo do crescimento da receita líquida **(+6,6% QoQ),** contribuindo para a melhora da rentabilidade bruta no período. Levando em consideração esses fatores, o **Lucro Bruto** atingiu **R$651,8 milhões (+7,5% YoY),** com **margem bruta de 24,4% (+1,9pp YoY)** no 1T26.

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



Fonte: Companhia

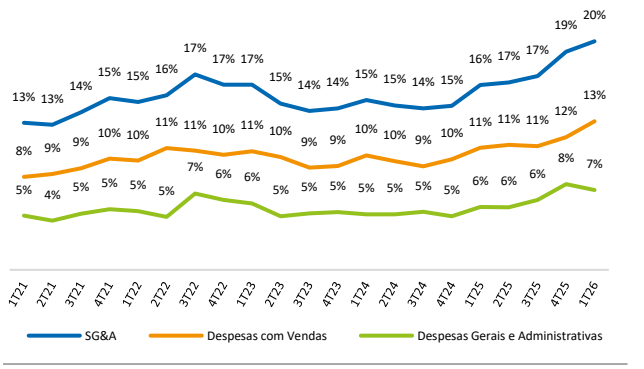
Evolução Anual Receita Líquida vs. Custos



Fonte: Companhia

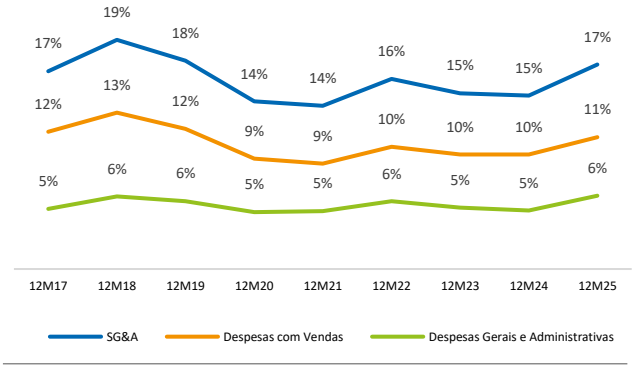
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

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$543,9 milhões (+22,7% YoY), equivalente a **20,4% da receita líquida (+3,9pp YoY)**. O aumento ocorreu, principalmente, no SG&A no Brasil, que totalizou **R$401,7 milhões (+31,7% YoY)**, impactado pelo avanço das despesas com vendas e das despesas gerais e administrativas, conforme descrito abaixo. No Internacional, o SG&A atingiu **R$142,2 milhões (+3,0% YoY)**, refletindo aumento das despesas com vendas, em função de maiores volumes no período, parcialmente compensado por uma redução das despesas gerais e administrativas.

Despesas com Vendas

As **despesas com vendas no trimestre** atingiram **R$353,6 milhões (+20,9% YoY),** ou **13,3% da receita líquida** do trimestre, devido, principalmente, a:

- As despesas com vendas do Brasil apresentaram aumento de +29,2% YoY, representando 12,3% da receita líquida do Brasil. A variação foi impulsionada, principalmente, pelo aumento das despesas com frete no período, reflexo do maior volume transportado, dos efeitos de mix de rota e do reajuste da tabela de fretes da ANTT. As despesas também foram impactadas pela reestruturação comercial, que incluiu a ampliação do quadro de promotores e a adoção de formatos de trabalho mais eficientes para os representantes.
- As despesas com vendas do Internacional apresentaram aumento de +4,9% YoY, representando 16,3% da receita líquida Internacional. Esse resultado refletiu o aumento de volume de vendas no período.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas no trimestre atingiram R$190,3 milhões (+26,3% YoY), ou 7,1% da receita líquida do trimestre.

- As despesas gerais e administrativas do Brasil apresentaram aumento de +36,0% YoY, representando 7,5% da receita líquida do Brasil, principalmente em função de provisões jurídicas, despesas com pessoal e tecnologia. As provisões totalizaram R$21,7 milhões não-recorrentes no trimestre, principalmente, por acordo firmado em processo movido por transportadora referente a vale-pedágio, relativo à cobrança de valores não destacados durante a vigência contratual, além de outras provisões menores. As despesas também tiveram impacto de pessoal, com dissídios acumulados e crescimento da base de *headcount*, além de projetos de tecnologia e consultorias.
- As despesas gerais e administrativas do Internacional apresentaram redução de -1,8% YoY, ou 5,9% da receita líquida Internacional.

Outras receitas (despesas) operacionais

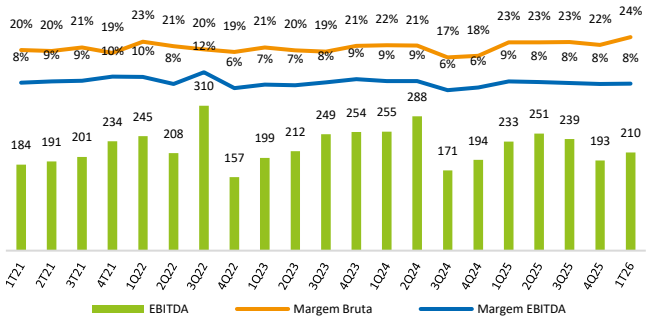
As **outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial** atingiram R$31,6 milhões positivos no trimestre (vs. R$3,3 milhões positivos no 1T25).

No trimestre, o resultado foi impactado principalmente pelo reconhecimento de efeitos não recorrentes que totalizaram **R$26,8 milhões positivos**, majoritariamente referentes ao complemento da recuperação de créditos de PIS e COFINS decorrentes da revisão dos cálculos aplicáveis às operações com produtos integrantes da cesta básica, no período de 2020 a 2025 bem como ao reconhecimento de créditos extemporâneo de feijão pronto.

EBITDA

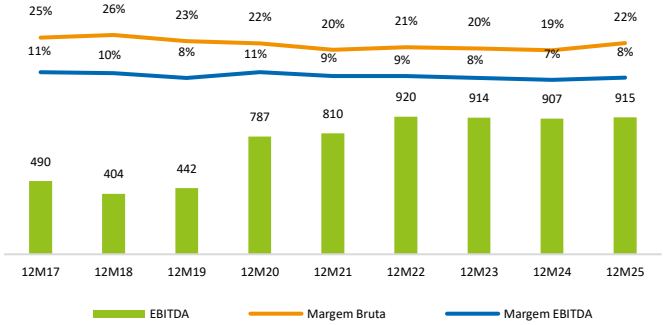
O **EBITDA** do **trimestre** atingiu **R$210,0 milhões (-9,9% YoY e +8,9% QoQ)** com **margem de 7,9% (-0,8pp YoY e +0,2pp QoQ)**.

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$142,0 milhões (+19,9% YoY** e **-21,9% QoQ)** no **trimestre**. A variação anual se justifica, principalmente, por juros sobre financiamentos com aumento da taxa de juros no período, variação cambial, e pelo resultado dos instrumentos financeiros derivativos.

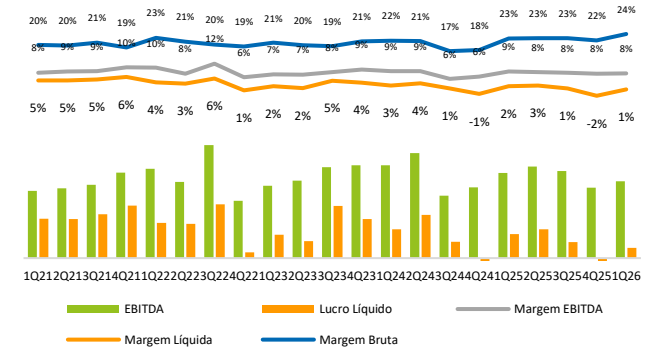
Imposto de Renda e CSLL

Imposto de Renda e CSLL apresentou resultado de **R$30,4 milhões positivos** no 1T26 **(+67,9% YoY** e **+25,8% QoQ)**, refletindo, principalmente, as exclusões referentes a subvenção de ICMS (R$19,6 milhões positivos no período) e benefícios fiscais de IR/CSLL corrente do internacional e advindo de benefício do Uruguai (R$5,1 milhões positivos no trimestre).

Lucro/Prejuízo Líquido e Lucro por Ação

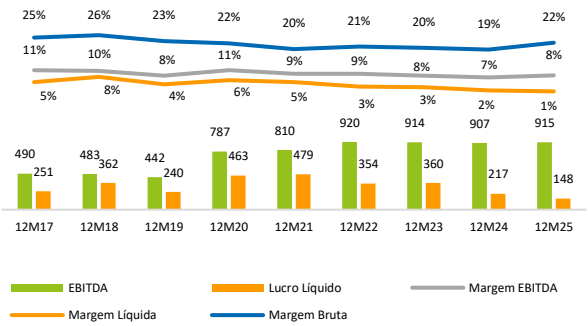
Lucro Líquido atingiu **R$28,0 milhões (-57,6% YoY e vs. prejuízo de R$40,3 milhões no 4T25)**, com **margem líquida** de **1,0% (-1,4 pp YoY)** ou R$0,08 por ação no trimestre.

Evolução Rentabilidade Trimestral (R$mn)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Ano (R$mn)



Fonte: Companhia

Endividamento e Caixa

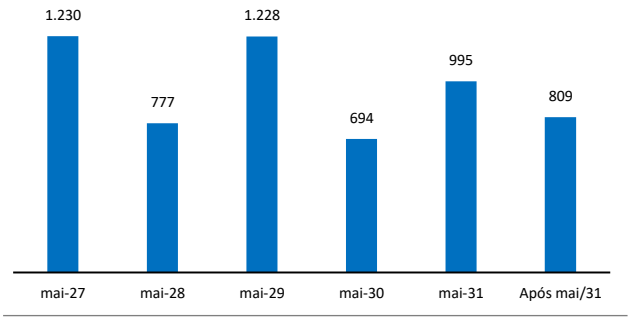
Endividamento (em R$mn) Data de Fechamento	1T25 mai-25	4T25 fev-26	1T26 mai-26	1T26 VS 1T25	1T26 VS 4T25
Endividamento Total	**5.240,9**	**4.988,4**	**5.670,2**	**8,2%**	**13,7%**
Empréstimos e Financiamentos	2.397,0	1.686,1	2.407,9	0,5%	42,8%
Debêntures	2.843,9	3.302,3	3.262,3	14,7%	-1,2%
Curto Prazo	2.393,8	1.074,6	1.229,8	-48,6%	14,4%
Longo Prazo	2.847,1	3.913,7	4.440,4	56,0%	13,5%
Alavancagem					
Dívida Bruta	5.240,9	4.988,4	5.670,2	8,2%	13,7%
Caixa + aplicações fin.	1.625,6	2.022,7	1.455,8	-10,4%	-28,0%
Dívida Líquida	**3.615,4**	**2.965,7**	**4.214,4**	**16,6%**	**42,1%**
Dív.Líq./EBITDA UDM (x)	***4,1x***	***3,2x***	***4,7x***	**0,6x**	**1,5x**

O **endividamento total atingiu R$5,7 bilhões** (+8,2% YoY e +13,7% QoQ). A liquidez total (caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo) atingiu R$1,5 bilhão (-10,4% YoY e -28,0% QoQ).

O **endividamento líquido** totalizou **R$4,2 bilhões (+16,6% YoY)** e **endividamento líquido/EBITDA UDM** de 4,7x **(+0,6x YoY)**.

A Companhia realizou captações no Brasil durante o trimestre para atender aos compromissos dos próximos 12 a 14 meses do cronograma de amortização, totalizando o valor líquido de aproximadamente R$600 milhões.

Cronograma de Amortização (R$mn)

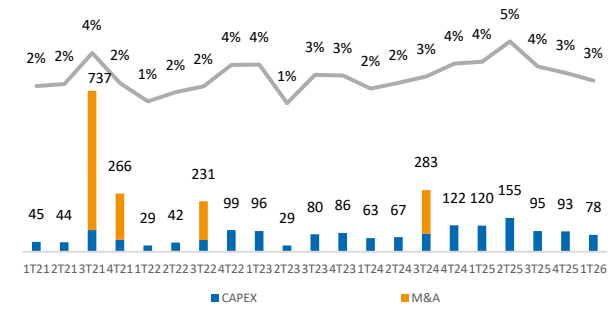


Fonte: Companhia

Capex

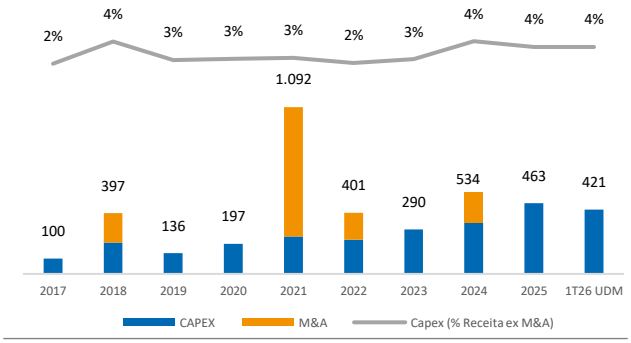
O **Capex** atingiu **R$77,5 milhões (-35,3% YoY e -16,5% QoQ) no trimestre**. A redução dos investimentos no período reflete a finalização das obras em Cambaí (RS) na nova planta de grãos e a nova termoelétrica no 4T25, e normalização do Capex para níveis de manutenção.

Evolução do Capex Trimestral (R$mn)



Fonte: Companhia

Evolução do Capex Anual (R$mn)



Fonte: Companhia

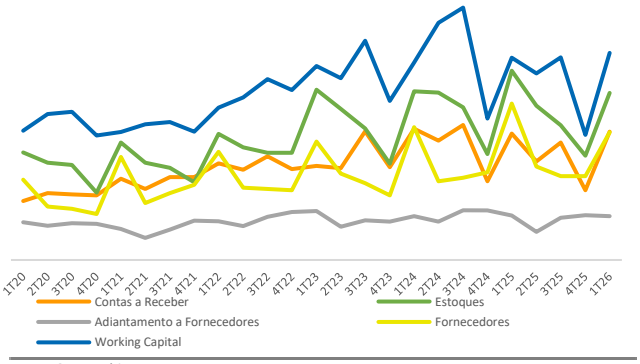
Capital de Giro

Capital de Giro Data de Fechamento	1T25 mai-25	4T25 fev-26	1T26 mai-26	1T26 VS 1T25	1T26 VS 4T25
Estoques	**2.772,4**	**1.527,0**	**2.445,2**	***-11,8%***	***60,1%***
Dias Estoques	104,5	64,6	104,3	*0 d*	*40 d*
Adiantamento a Fornecedores	**650,3**	**656,7**	**643,2**	***-1,1%***	***-2,0%***
Dias Adiantamento a fornecedores	24,5	27,8	27,4	*3 d*	*0 d*
Contas a Receber	**1.850,2**	**1.019,4**	**1.881,6**	***1,7%***	***84,6%***
Dias Contas a Receber	56,0	33,5	61,9	*6 d*	*28 d*
Fornecedores	**2.291,1**	**1.229,1**	**1.870,1**	***-18,4%***	***52,2%***
Dias Fornecedores	86,4	52,0	79,8	*-7 d*	*28 d*
Outros Ativos Correntes	**360,5**	**374,8**	**443,1**	***22,9%***	***18,2%***
Outros Passivos Correntes	**379,6**	**530,7**	**530,3**	***39,7%***	***-0,1%***
Capital de Giro	2.962,7	1.818,0	3.012,8	1,7%	65,7%
Dias Capital de Giro	*90 d*	*60 d*	*99 d*	*9 d*	*39 d*

O **capital de giro** atingiu R$3,0 bilhões (+1,7% YoY), principalmente impactado por:

- **Estoques (-11,8% YoY):** em função, principalmente, de menores preços de grãos no período, e redução de estoques no Uruguai e no Chile.
- **Adiantamento a fornecedores (-1,1% YoY):** Redução de adiantamento a fornecedores de grãos no Brasil.
- **Contas a Receber (+1,7% YoY):** Impacto do aumento do preço de Pescados e Café, parcialmente compensado pela redução de contas a receber no internacional.
- **Fornecedores (-18,4% YoY):** Redução impulsionada pelo internacional, especialmente Uruguai.

Sazonalidade Trimestral do Capital de Giro (R$mn)



Fonte: Companhia

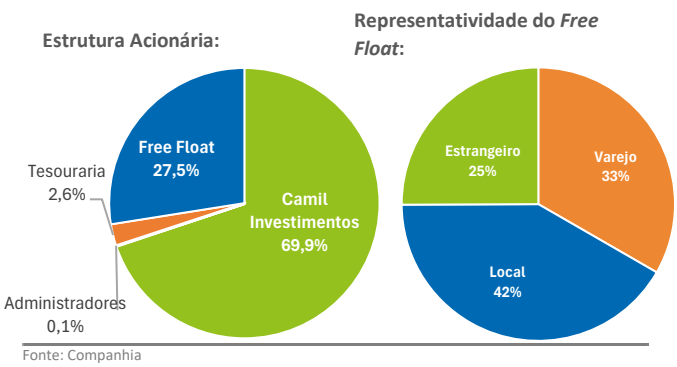
Vale destacar que a sazonalidade de capital de giro é relevante ao longo dos trimestres, conforme observado no gráfico acima, mais especificamente em estoques e recebíveis. Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam, normalmente, maior necessidade de capital de giro e consumo de caixa, enquanto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

Estrutura e Performance Acionária

No 1T26, 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 maio de 2026, as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R$5,62/ação com market cap de R$1,97 bilhão. O volume médio diário de negociação do trimestre foi de R$6,9 milhões/dia.

Estrutura Acionária Maio/2026



Fonte: Companhia

Agenda com o Mercado

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

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

Sobre a Camil Alimentos S.A.

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



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 Data Fechamento	1T25 mai-25	4T25 fev-26	1T26 mai-26	1T26 VS 1T25	1T26 VS 4T25
Ativo Circulante	**7.187,8**	**5.513,4**	**6.793,6**	***-5,5%***	***23,2%***
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.624,3	1.997,6	1.430,7	*-11,9%*	*-28,4%*
Aplicações Financeiras	-	25,1	25,1	*n.a.*	*0,0%*
Contas a Receber	1.850,2	1.019,4	1.881,6	*1,7%*	*84,6%*
Instrumentos Financeiros - Derivativos	0,8	-	0,2	*-70,3%*	*n.a.*
Estoques	2.758,0	1.518,9	2.437,1	*-11,6%*	*60,5%*
Adiantamentos a Produtores	594,7	577,7	576,0	*-3,1%*	*-0,3%*
Impostos a Recuperar	218,1	273,8	337,6	*54,8%*	*23,3%*
Partes Relacionadas	74,6	25,1	26,2	*-64,9%*	*4,4%*
Outros Ativos Circulantes	67,1	75,8	79,1	*17,9%*	*4,3%*
Ativo Não Circulante	**4.954,6**	**5.261,1**	**5.228,2**	***5,5%***	***-0,6%***
Ativo Realizável a Longo Prazo	**895,2**	**889,1**	**923,0**	***3,1%***	***3,8%***
Aplicações Financeiras	1,2	-	-	*n.a.*	*n.a.*
Tributos a Recuperar	107,0	114,6	242,7	*127,0%*	*111,8%*
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	166,3	274,6	188,1	*13,2%*	*-31,5%*
Adiantamentos a Produtores	55,6	79,0	67,3	*21,0%*	*-14,9%*
Partes Relacionadas	193,5	57,3	57,7	*-70,2%*	*0,8%*
Estoques	14,4	8,1	8,2	*-43,3%*	*0,5%*
Depósitos Judiciais	42,9	45,4	48,9	*13,9%*	*7,7%*
Ativo de Indenização	301,7	302,8	303,0	*0,4%*	*0,1%*
Outros Ativos Longo Prazo	12,6	7,4	7,2	*-43,2%*	*-2,7%*
Ativo Permanente	**4.059,4**	**4.372,0**	**4.305,2**	***6,1%***	***-1,5%***
Investimentos	89,4	84,8	83,2	*-7,0%*	*-1,9%*
Imobilizado Líquido	2.549,5	2.843,6	2.801,4	*9,9%*	*-1,5%*
Ativo Intangível	1.147,7	1.155,1	1.139,4	*-0,7%*	*-1,4%*
Ativos de Direito de Uso	244,8	260,6	253,3	*3,5%*	*-2,8%*
Propriedades de Investimento	27,9	27,9	28,0	*0,4%*	*0,4%*
				n.a.	*n.a.*
Ativo Total	**12.142,4**	**10.774,5**	**12.021,8**	***-1,0%***	***11,6%***
Passivo Circulante	**5.064,5**	**2.834,5**	**3.630,3**	***-28,3%***	***28,1%***
Fornecedores	2.291,1	1.229,1	1.870,1	*-18,4%*	*52,2%*
Empréstimos e Financiamentos	1.509,1	965,0	1.177,9	*-21,9%*	*22,1%*
Derivativos	0,42	16,18	14,3	*3346,0%*	*-11,4%*
Debêntures	884,8	109,6	51,9	*-94,1%*	*-52,6%*
Passivo de Arrendamento	54,4	67,0	67,4	*23,8%*	*0,6%*
Adiantamento a Clientes	33,0	28,8	30,7	*-6,9%*	*6,7%*
Partes Relacionadas	9,3	13,9	3,5	*-62,8%*	*-75,1%*
Salários, Provisões e Contribuições Sociais	75,7	105,6	81,0	*7,0%*	*-23,3%*
Dividendos e JCP a Pagar	-	129,5	133,1	*n.a.*	*2,8%*
Impostos a Pagar	41,0	65,7	60,7	*48,1%*	*-7,5%*
Provisão para férias e Encargos	67,5	50,6	66,1	*-2,0%*	*30,8%*
Contas a pagar aquisição de Investimentos	9,4	11,3	10,8	*14,6%*	*-4,0%*
Outros Passivos Circulantes	88,7	42,2	62,6	*-29,4%*	*48,2%*
Passivo Longo Prazo	**3.588,7**	**4.924,4**	**5.402,5**	***50,5%***	***9,7%***
Empréstimos e Financiamentos	887,9	721,1	1.230,0	*38,5%*	*70,6%*
Passivo de Arrendamento	211,3	215,6	209,4	*-0,9%*	*-2,9%*
Debêntures	1.959,2	3.192,7	3.210,4	*63,9%*	*0,6%*
Imposto de Renda Diferido	45,7	53,9	47,8	*4,4%*	*-11,5%*
Provisão para Demandas Judiciais	373,9	423,7	395,9	*5,9%*	*-6,6%*
Contas a pagar aquisição de Investimentos	74,8	68,1	67,6	*-9,6%*	*-0,7%*
Dividendos a Pagar	-	217,5	205,5	*n.a.*	*-5,5%*
Outros Passivos Longo Prazo	35,9	31,9	36,0	*0,4%*	*13,0%*
Passivo Total	**8.653,2**	**7.758,9**	**9.032,7**	***4,4%***	***16,4%***
				n.a	*n.a*
Capital Social Realizado	950,4	950,4	950,4	*0,0%*	*0,0%*
(-) Gastos com emissão de ações	(12,4)	(12,4)	(12,4)	*0,0%*	*0,0%*
(-) Ações em Tesouraria	(68,5)	(68,5)	(68,5)	*0,0%*	*0,0%*
Reservas de Lucros	1.871,8	1.604,8	1.588,2	*-15,2%*	*-1,0%*
Reserva de Capital	24,3	23,2	23,9	*-1,7%*	*2,8%*
Lucros acumulados do período	66,0	-	27,9	*-57,7%*	*n.a.*
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(21,1)	(21,1)	(21,1)	*0,0%*	*0,0%*
Outros Resultados Abrangentes	678,4	538,9	500,3	*-26,3%*	*-7,2%*
Participação de acionistas não controladores	0,3	0,4	0,4	*59,3%*	*16,6%*
Patrimônio Líquido	**3.489,2**	**3.015,7**	**2.989,1**	***-14,3%***	***-0,9%***
Passivo Total & Patrimônio Líquido	**12.142,4**	**10.774,5**	**12.021,8**	***-1,0%***	***11,6%***

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R$ milhões)	1T25	4T25	1T26	1T26	1T26
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Bruta	**3.123,5**	**2.916,2**	**3.138,9**	***0,5%***	***7,6%***
(-) Deduções de Vendas	(436,2)	(413,5)	(470,9)	*8,0%*	*13,9%*
Receita Líquida	**2.687,3**	**2.502,8**	**2.668,0**	***-0,7%***	***6,6%***
(-) Custo das Vendas e Serviços	(2.081,2)	(1.959,5)	(2.016,2)	*-3,1%*	*2,9%*
Lucro Bruto	**606,1**	**543,3**	**651,8**	***7,5%***	***20,0%***
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(443,1)	(487,3)	(543,9)	*22,7%*	*11,6%*
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	3,3	61,3	31,6	*869,4%*	*-48,4%*
Lucro Operacional (EBIT)	**166,2**	**117,3**	**139,5**	***-16,1%***	***18,9%***
(+/-) Resultado Financeiro	(118,4)	(181,8)	(142,0)	*19,9%*	*-21,9%*
Resultado antes Impostos	**47,9**	**(64,5)**	**(2,4)**	*n.a.*	*-96,2%*
Total Imposto de Renda / CSLL	18,1	24,2	30,4	*67,9%*	*25,8%*
Lucro/Prejuízo Líquido	**66,0**	**-40,3**	**28,0**	***-57,6%***	***n.a.***
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	66,0	(40,3)	28,0	*-57,6%*	*n.a.*
(-) Resultado Financeiro Líquido	118,4	181,8	142,0	*19,9%*	*-21,9%*
(-) Imposto de Renda / CSLL	(18,1)	(24,2)	(30,4)	*67,9%*	*25,8%*
(-) Depreciação e Amortização	66,9	75,5	70,5	*5,4%*	*-6,6%*
(=) EBITDA	**233,1**	**192,8**	**210,0**	***-9,9%***	***8,9%***
Margens					
Margem Bruta	*22,6%*	*21,7%*	*24,4%*	*1,9pp*	*2,7pp*
Margem EBITDA	*8,7%*	*7,7%*	*7,9%*	*-0,8pp*	*0,2pp*
Margem Líquida	*2,5%*	*(1,6%)*	*1,0%*	*-1,4pp*	*2,7pp*

Demonstrações de Resultado por Segmento

Brazil	1T25	4T25	1T26	1T26	1T26
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Líquida	**1.932,7**	**1.876,8**	**2.025,9**	***4,8%***	***7,9%***
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.511,8)	(1.476,8)	(1.530,1)	*1,2%*	*3,6%*
Lucro Bruto	**420,9**	**400,0**	**495,8**	***17,8%***	***24,0%***
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(305,1)	(356,7)	(401,7)	*31,7%*	*12,6%*
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	2,3	51,3	31,5	*1278,7%*	*-38,6%*
Lucro Operacional (EBIT)	**118,1**	**94,6**	**125,6**	***6,4%***	***32,7%***
(+/-) Resultado Financeiro	(110,1)	(158,1)	(128,0)	*16,2%*	*-19,1%*
Resultado antes Impostos	**8,0**	**(63,5)**	**(2,4)**	*n.a.*	*-96,3%*
Total Imposto de Renda / CSLL	16,2	25,0	28,7	***77,2%***	*14,9%*
Lucro/Prejuízo Líquido	**24,2**	**(38,5)**	**26,4**	***9,0%***	***n.a.***
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	24,2	(38,5)	26,4	*9,0%*	*n.a.*
(+) Resultado Financeiro Líquido	110,1	158,1	128,0	*16,2%*	*-19,1%*
(+) Imposto de Renda / CSLL	(16,2)	(25,0)	(28,7)	*77,2%*	*14,9%*
(+) Depreciação e Amortização	44,8	46,0	48,0	*7,2%*	*4,5%*
(=) EBITDA	**162,9**	**140,6**	**173,6**	***6,6%***	***23,5%***
Margens					
Margem Bruta	*21,8%*	*21,3%*	*24,5%*	*2,7pp*	*3,2pp*
Margem EBITDA	*8,4%*	*7,5%*	*8,6%*	*0,1pp*	*1,1pp*
Margem Líquida	*1,3%*	*(2,1%)*	*1,3%*	*0,0pp*	*3,4pp*
International	**1T25**	**4T25**	**1T26**	**1T26**	**1T26**
Data Fechamento	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1T25	VS 4T25
Receita Líquida	**754,7**	**626,0**	**642,1**	***-14,9%***	***2,6%***
(-) Custo das Vendas e Serviços	(569,4)	(482,7)	(486,1)	*-14,6%*	*0,7%*
Lucro Bruto	**185,2**	**143,3**	**156,0**	***-15,8%***	***8,9%***
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Adm	(138,0)	(130,6)	(142,2)	*3,0%*	*8,9%*
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	1,0	10,0	0,1	*n.a.*	*-98,7%*
Lucro Operacional (EBIT)	**48,2**	**22,7**	**13,9**	***-71,1%***	***-38,6%***
(+/-) Resultado Financeiro	(8,3)	(23,7)	(14,0)	*69,1%*	*-40,8%*
Resultado antes Impostos	**39,9**	**(1,0)**	**(0,1)**	***n.a.***	***-90,9%***
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	1,9	(0,8)	1,7	*-11,2%*	*n.a.*
Lucro/Prejuízo Líquido	**41,8**	**(1,8)**	**1,6**	***-96,1%***	***n.a.***
Reconciliação EBITDA					
Lucro/Prejuízo Líquido	41,8	(1,8)	1,6	*-96,1%*	*n.a.*
(+) Resultado Financeiro Líquido	8,3	23,7	14,0	*69,1%*	*-40,8%*
(+) Imposto de Renda / CSLL	(1,9)	0,8	(1,7)	*-11,2%*	*n.a.*
(+) Depreciação e Amortização	22,1	29,5	22,5	*1,8%*	*-23,9%*
(=) EBITDA	**70,2**	**52,2**	**36,4**	***-48,2%***	***-30,3%***
Margens					
Margem Bruta	*24,5%*	*22,9%*	*24,3%*	*-0,3pp*	*1,4pp*
Margem EBITDA	*9,3%*	*8,3%*	*5,7%*	*-3,6pp*	*-2,7pp*
Margem Líquida	*5,5%*	*(0,3%)*	*0,3%*	*-5,3pp*	*0,5pp*

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa Em R$ Milhões Data Fechamento	1T25 mai-25	4T25 fev-26	1T26 mai-26	1T26 VS 1T25	1T26 VS 4T25
Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição Social	47,9	(64,5)	(2,5)	*n.a.*	*-96,2%*
Resultado de Equiv. Patrimonial	-	2,7	0,0	*n.a.*	*-98,7%*
Encargos Financeiros provisionados	160,2	153,4	169,0	*5,5%*	*10,2%*
Juros provisionados - Passivo Arrendamento	4,2	2,4	4,7	*11,6%*	*98,3%*
Provisão Devedores Duvidosos	1,7	1,0	(3,9)	*n.a.*	*n.a.*
Provisão para Descontos	18,7	(12,5)	7,8	*-58,3%*	*n.a.*
Provisão Demandas Judiciais	5,3	16,7	39,1	*631,8%*	*134,7%*
Provisão (Reversão) outras contas	(0,7)	1,7	(0,2)	*-75,5%*	*n.a.*
Depreciação	66,9	75,5	70,5	*5,3%*	*-6,6%*
Baixa bens do Imobilizado e Intangível	21,3	22,0	9,7	*-54,3%*	*-55,6%*
Baixa - ativo de direito de uso	(0,0)	111,5	0,2	*n.a.*	*-99,8%*
Ações Outorgadas	(2,1)	(4,3)	1,0	*n.a.*	*n.a.*
Recursos de Operações	**323,5**	**305,5**	**295,5**	***-8,6%***	***-3,3%***
(Aum.) / Dim. Em:	-	-	-	*n.a.*	*n.a.*
Ativo Circulante	**(1.931,9)**	**1.037,3**	**(1.902,7)**	***-1,5%***	***n.a.***
Contas a Receber	(725,9)	703,1	(873,3)	*20,3%*	*n.a.*
Estoques	(1.162,5)	389,5	(924,8)	*-20,4%*	*n.a.*
Impostos a Recuperar	(13,0)	(70,2)	(89,6)	*587,0%*	*27,7%*
Partes Relacionadas	(14,9)	(38,1)	(12,8)	*-14,4%*	*-66,4%*
Outros Ativos Circulantes	(15,5)	53,0	(2,2)	*-86,2%*	*n.a.*
Passivo Circulante	**851,5**	**(353,7)**	**411,7**	***-51,6%***	***n.a.***
Fornecedores	1.014,2	(122,3)	685,9	*-32,4%*	*n.a.*
Sal., Prov. e Contr. Sociais	17,5	(23,8)	(8,1)	*n.a.*	*-66,0%*
Obrigações Tributárias	(20,6)	(4,0)	(8,4)	*-59,2%*	*112,3%*
Outros Passivos Circulantes e não circulantes	(5,2)	(40,6)	(21,1)	*305,1%*	*-48,1%*
Juros pagos sobre Empréstimos	(139,1)	(153,0)	(229,6)	*65,1%*	*50,0%*
Pagamento de IRPJ e CSLL	(15,3)	(10,0)	(6,9)	*-54,7%*	*-30,8%*
Fluxo de Caixa de Operações	**(756,9)**	**989,1**	**(1.195,4)**	***57,9%***	***n.a.***
Aplicações Financeiras	15,5	(25,1)	-	*n.a.*	*n.a.*
Venda Imobilizado	0,3	2,5	0,0	*-99,6%*	*-100,0%*
Contraprestação de combinação de negócios	-	(11,6)	-	*n.a.*	*n.a.*
Adições Imobilizado e Intangível	(119,9)	(92,9)	(77,5)	*-35,3%*	*-16,5%*
Fluxo de Caixa de Investimentos	**(104,0)**	**(127,0)**	**(77,5)**	***-25,5%***	***-39,0%***
Captação de Empréstimos	630,6	332,4	2.046,1	*224,5%*	*515,6%*
Liquidação de Empréstimos	(627,5)	(1.658,4)	(1.285,1)	*104,8%*	*-22,5%*
Pagamentos de passivo de arrendamento	(17,8)	(22,7)	(19,7)	*10,5%*	*-13,2%*
Dividendos e JSCP	(25,0)	(25,0)	(25,0)	*0,0%*	*0,0%*
Liquidação de derivativos	-	(11,1)	(3,7)	*n.a.*	*-66,4%*
Fluxo de Caixa Financiamento	**(39,7)**	**(1.384,8)**	**712,5**	***n.a.***	***n.a.***
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes	(5,2)	(11,4)	(6,4)	*24,9%*	*-43,8%*
Variação em Disponibilidades	**(905,8)**	**(534,2)**	**(566,9)**	***-37,4%***	***6,1%***
Disponibilidades Início Período	2.530,1	2.531,7	1.997,6	*-21,0%*	*-21,1%*
Disponibilidades Final Período	1.624,4	1.997,6	1.430,7	*-11,9%*	*-28,4%*


Camil
NAMORADO
união
da Barra
Coqueiro
PESCADOR
Amália
Seleto
mabel
SAMAN
TUCAPEL
costeño
Rico Arroz

Earnings Release

1Q26

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
Flavio Vargas
CFO

Investor Relations
Jenifer Nicolini
Flávio Rios
Rodrigo Perrone
Contact:
ri@camil.com.br





Camil

CAMIL ANNOUNCES 1Q26 RESULTS

Camil reports Net Revenue of R$2.7 billion with EBITDA of R$210 million and 7.9% margin in 1Q26

São Paulo, July 14, 2026 – **Camil Alimentos S.A. ("Camil"** or **"Company") (B3: CAML3)** announces its results for the first quarter of 2026 (1Q26 – Mar/2026 to May/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 first quarter of 2025 (1Q25 – Mar/2025 to May/2025) and QoQ comparisons (4Q25 – Dec/2025 to Feb/2026), except where otherwise indicated.

Highlights

Volumes — The **consolidated volume** in **1Q26** grew **+17.9% YoY**, reaching **593.6 thousand tons,** driven by growth in the **High Turnover segment (+13.9% YoY), High growth (+14.6% YoY) and international (+25.8% YoY)**. In the sequential analysis, **consolidated volume** grew **+19.0% QoQ**.

Revenue — **Gross Revenue** of **R$3.1 billion (+0.5% YoY** and **+7.6% QoQ)** in 1Q26 and **Net Revenue** of **R$2.7 billion (-0.7% YoY and +6.6% QoQ)** in 1Q26.

Gross Profit — **Gross Profit** of **R$651.8 million (+7.5% YoY** and **20.0% QoQ)** with **margin** of **24.4% (+1.9pp YoY** and **+2.7pp QoQ**) in **1Q26**.

EBITDA — **EBITDA** of **R$210.0 million (-9.9% YoY** and **+8.9% QoQ)** with margin of **7.9% (-0.8pp YoY** and **+0.2pp QoQ).**

Net Income/Loss — **Net Income of R$28.0 million (-57.6% YoY), with net margin** of **1.0% (-1.4pp YoY).**

Capex — **Capex** of **R$77.5 million (-35.3% YoY and -16.5% QoQ) in the quarter.**

Debt — **Net Debt/EBITDA LTM of 4.7x in 1Q26 (+0.6x vs. 1Q25** and **+1.5x vs. 4Q25).**

Highlights Closing Date	1Q25 mai-25	4Q25 fev-26	1Q26 mai-26	1Q26 VS 1Q25	1Q26 VS 4Q25
Gross Revenues	**3,123.5**	**2,916.2**	**3,138.9**	***0.5%***	***7.6%***
Net Revenues	**2,687.3**	**2,502.8**	**2,668.0**	***-0.7%***	***6.6%***
Gross Profit	**606.1**	**543.3**	**651.8**	***7.5%***	***20.0%***
Gross Margin (%)	*22.6%*	*21.7%*	*24.4%*	*1.9pp*	*2.7pp*
EBITDA	**233.1**	**192.8**	**210.0**	***-9.9%***	***8.9%***
EBITDA Margin (%)	*8.7%*	*7.7%*	*7.9%*	*-0.8pp*	*0.2pp*
Net Income/Loss	**66.0**	**(40.3)**	**28.0**	***-57.6%***	***n.a.***
Net Margin (%)	*2.5%*	*(1.6%)*	*1.0%*	*-1.4pp*	*2.7pp*
Capex	**119.9**	**92.9**	**77.5**	***-35.3%***	***-16.5%***
Net Debt/LTM EBITDA (x)	***4.1x***	***3.2x***	***4.7x***	***0.6x***	***1.5x***
Highlights **Volumes ('000 ton)**	**1Q25** **mai-25**	**4Q25** **fev-26**	**1Q26** **mai-26**	**1Q26** **VS 1Q25**	**1Q26** **VS 4Q25**
Volume - Consolidated	**503.4**	**499.0**	**593.6**	**17.9%**	**19.0%**
Brazil	**335.4**	**343.3**	**382.2**	***13.9%***	***11.3%***
High Turnover	**292.6**	**292.9**	**333.1**	***13.9%***	***13.7%***
High Growth	**42.8**	**50.4**	**49.0**	***14.6%***	***-2.7%***
International	**168.0**	**155.6**	**211.4**	***25.8%***	***35.8%***
Net Prices (R$/kg)					
Brazil					
High Turnover	**3.96**	**3.29**	**3.82**	***-3.5%***	***16.2%***
High Growth	**15.28**	**16.89**	**17.52**	***14.6%***	***3.7%***
International	**4.49**	**4.02**	**3.04**	***-32.4%***	***-24.5%***

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.

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 1Q26 with volume growth of +17.9% versus 1Q25, with simultaneous advances in Brazil and International, reinforcing the consistency of the Company's volume growth and scale gain strategy. In the international operations, volume grew +25.8% YoY and, in High Growth and High Turnover Brazil, volumes grew 14.6% and +13.9%, respectively. Even in a scenario of lower rice prices in Brazil and Latin America, net revenue remained practically stable at R$2.7 billion (a -0.7% decrease versus 1Q25), showing that strong volume growth almost fully offset the effect of price deflation. EBITDA reached R$210 million, with a 7.9% margin.

High Turnover in Brazil (grains and sweeteners) once again posted positive volume performance, growing +13.9% versus 1Q25, driven by both grains and sugar. This result reflects the strength of our leading brands, the evolution of our commercial execution and the capture of the growth plans structured since last year, consolidating High Turnover as the Company's platform for scale and capillarity.

In the High Growth categories, volume grew +14.6% in the annual comparison, supported by canned fish, coffee and cookies, partially offset by pasta in the period. Coffee remains the highlight, a project that has been developing consistently: we continue to expand the portfolio with innovations, broadening our brand and channel presence and posting sequential share gains in the category. In cookies, we advanced with brand-strengthening initiatives, with volume growth in the annual comparison. The quarter's performance reinforces the Company's volume growth strategy, with consistency in the trajectory of increasing scale and High growth.

In the international market, volumes grew +26% YoY in the quarter, driven mainly by Uruguay, Paraguay and Chile, and partially offset by Peru and Ecuador, continuing the segment's strong expansion cycle, which is consolidating itself as one of the Company's main growth and diversification drivers. The average net price in international fell -32.4% in the year, reflecting low rice prices in the period, a market movement affecting the entire industry. In this context, the significant capture of volumes reinforces the competitiveness of our regional platform: in a scenario of depressed prices, we continue to expand our positions in the markets where we operate.

With more than 60 years of history, we continue to advance our market position, supported by a set of consolidated brands, the efficiency of our operations and a strategic agenda oriented toward value creation. We are confident that the combination of rigorous execution and proximity to customers, consumers and partners will continue to sustain resilient and lasting growth, reinforcing Camil's prominent position among the largest branded food companies in Latin America.

Luciano Quartiero
Chief Executive Officer

Flavio Vargas
Chief Financial and Investor Relations Officer

Main Events

- **July 2026: Publication of the Sustainability Report**

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

- **June 2026: Annual Shareholders' Meeting**

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

- **June 2026: Dividend Payment**

In June 2026, the Company paid the second 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.

ESG

In 1Q26, 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 more than a thousand 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 the 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.

The Company´s Sustainability Report for the fiscal year ended February 2026 will be available in the Investor Relations website as of July 14, 2026, in the ESG section.

Awards and Recognitions

- **March – 2026: ABRAS Sales Leaders Ranking 2026:**
  - **Camil** in 1st place in White Rice, 1st place in Parboiled Rice, 3rd place in Brown Rice; 1st place in Carioca Beans; 3rd place in Black Beans.
  - **Coqueiro:** 2nd place in Tuna; 2nd place in Sardines.
  - **União:** 1st place in Refined Sugar; 3rd place in Organic Sugar.
- **May – 2026 | SA Varejo – Most Remembered Brands:** 1st place in Rice; 1st place in Beans; 1st place with União in Sugar; 3rd place in Brown Rice; 2nd place with Coqueiro.
- **Top of Mind RS – Amanhã Magazine:** 2nd place in Rice and 2nd place in Beans.
- **Estadão – Paladar Testou:** 2nd place Coqueiro/Sardines
- **April – 2026 | Mercado Comum 31st TOP OF MIND**
  - Marcas de Sucesso
  - Gôndola Magazine – Nossa Gente Fornecedora Trophy, May
  - SmartLeader 2025

Brands and Launches

Camil - Patrimônio do Brasil: Camil launched the "Arroz e Feijão Patrimônio do Brasil" campaign, an initiative that invites Brazilians across the country to support the recognition of rice and beans as national heritage through an online petition, available at www.peticao.camil.com.br. The initiative, supported by brand ambassador Thiaguinho – who renews his partnership with the brand, aims to celebrate one of the main symbols of Brazilian cuisine and reinforce the brand's presence in the territory of Brazilian identity.



Beyond building on the territory of Brazilian identity, the campaign helps reinforce the company's leadership position within the segment with the messages of 'Brazil's number 1 rice brand' as well as 'the beans brand most remembered by Brazilians', which unfold across different consumer touchpoints: digital media, influencers, points of sale, activations, among others.

Graduation of the Grãos da Base Camil Program – Instituto Capim Santo



In June 2026, we celebrated the graduation of the first class of the Grãos da Base Camil Program in Porto Alegre/RS. Carried out in partnership with Instituto Capim Santo, the initiative trained 16 businesses, focusing on professional qualification, strengthening entrepreneurship and income generation.

The conclusion of this first class marks an important step in the program's expansion, evidencing the concrete impact of Camil's social investment in promoting business development, productive inclusion and the transformation of lives and communities.

Coqueiro - Coqueiro carried out the national promotion **"**Peixe da Hora**"** during the Lent period, leveraging seasonality to stimulate category consumption and strengthen the relationship with consumers. The campaign offered instant prizes, daily sweepstakes and a final prize of R$150 thousand, upon the purchase and registration of Coqueiro and Pescador brand products, reinforcing the brand's presence in the main fish consumption moment in Brazil.



Mabel - After entering the indulgent cookies territory with the launch of Cookies and the relaunch of Recheados Mabel at the end of last year, the brand consolidated its strategic innovation pillar focused on completing its portfolio.

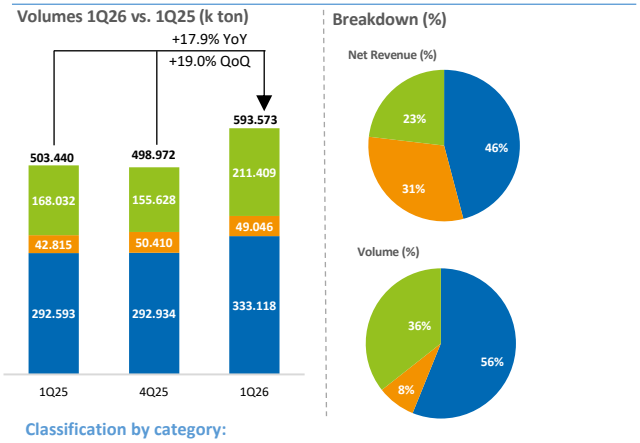
Continuing this positioning in the first quarter, in April the brand officially launched the Cookies Mabel campaign focused on Awareness in Goiás (GO), reinforcing the message "Novos Cookies Mabel, Não tem Igual". The initiative included the creation of exclusive content in partnership with Rafa Tuma, an influencer widely recognized for her animations.



Still on the innovation front, Mabel expanded its portfolio in May with the launch of Wafer Mabel in three flavors. The new product filled the white spaces in the portfolio, focusing on indulgent, higher value-added products, reaffirming the brand's commitment to continuous growth and consumer preference.

Operating Performance

Volume Evolution (k ton)



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.

The consolidated volume posted **annual growth of +17.9% YoY,** reflecting **growth in both Brazil (+13.9% YoY) and the international segment (+25.8% YoY)**. In Brazil, performance was driven by the High Turnover category, up +13.9% YoY, and by the High growth category, up +14.6% YoY.

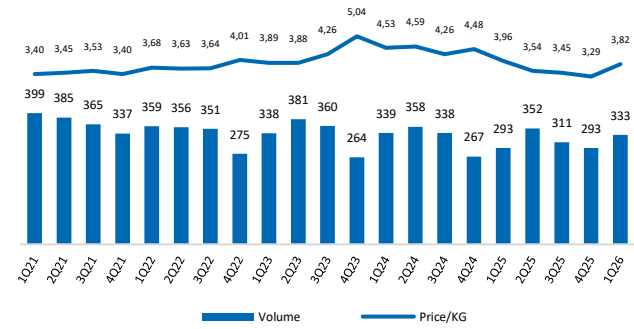
In the sequential comparison, the consolidated volume posted **growth of +19.0% QoQ**, driven mainly by the **performance of the international segment (+35.8% QoQ), accompanied by the advance recorded in Brazil (+11.3% QoQ).** In Brazil, the performance was supported by the High Turnover category (+13.7% QoQ), which was partially offset by the decline in the High growth category (-2.7% QoQ).

High Turnover



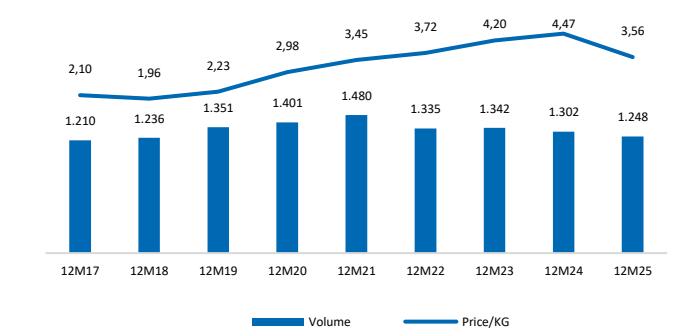
- **Volume:** 333.1 k tons, +13.9% YoY and +13.7% QoQ in 1Q26
- **Net price:** R$3.82/kg, -3.5% YoY and +16.2% QoQ in 1Q26
- **Sales mix:** In both the annual and sequential comparisons, volume growth was driven by both sugar and grains. It is also worth highlighting the sequential improvement in the category's net price, mainly in grains.
- **Market[2]: Rice:** R$60.77/bag (-21.3% YoY and +13.2% QoQ) in 1Q26; **Beans:** R$325.17/bag (+52.0% YoY and +35.4% QoQ) in 1Q26; **Sugar:** R$106.73/bag (-23.2% YoY and +1.1% QoQ) in 1Q26.

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

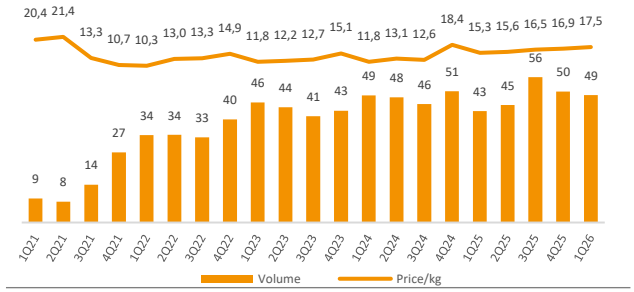
2Source: CEPEA; Esalq/Senar-RS Paddy Rice indicator 50kg; Agrolink: Carioca Beans indicator 60kg bag; CEPEA – Esalq-SP Crystal Sugar indicator 50kg

High Growth



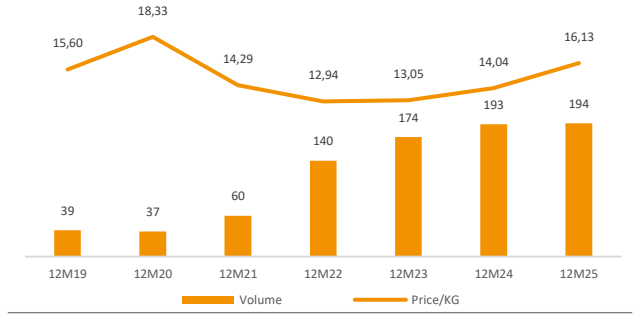
- **Volume:** 49.0 k tons, +14.6% YoY and -2.7% QoQ in 1Q26
- **Net price:** R$17.52/kg, +14.6% YoY and +3.7% QoQ in 1Q26
- **Sales mix:** Annual growth driven by canned fish, coffee and cookies, partially offset by the decline in pasta. Sequentially, the decrease reflected lower canned fish volumes, a category that concentrated higher sales volumes in 4Q25. The other categories posted growth in the sequential comparison.
- **Market[3]: Wheat:** R$1,298.77/ton (-15.9% YoY and +10.3% QoQ) in 1Q26 and **Coffee:** R$1,797.12/ton (-28.6% YoY and -14.1% QoQ) in 1Q26.

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)



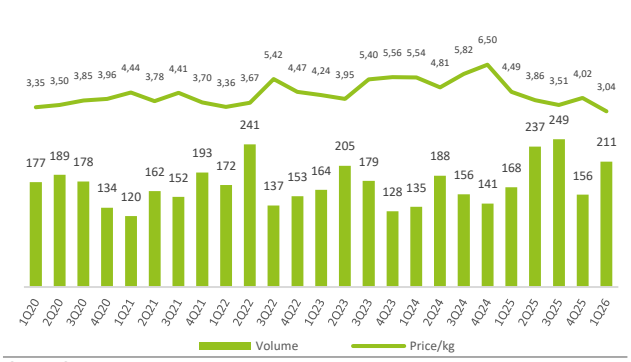
Source: Company

International

In the **international segment,** sales volume reached **211.4 k tons in 1Q26 (+25.8% YoY and +35.8% QoQ).** Annual volume growth came mainly from **Uruguay** and **Chile,** in addition to the consolidation of results from **Paraguay** as of 3Q25. This effect was partially offset by lower volumes in **Peru** and **Ecuador**.

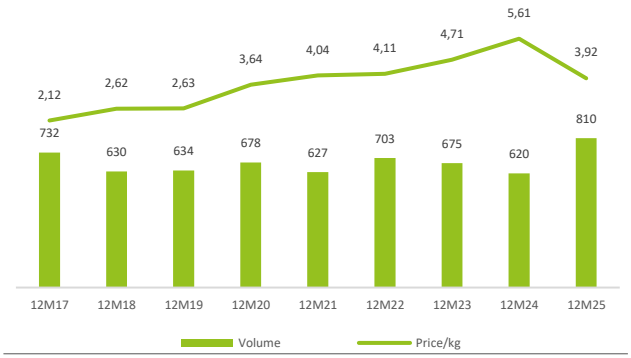
In the sequential comparison, the increase is mainly explained by volume growth in **Uruguay, Chile**, **Ecuador and Paraguay,** partially offset by lower volumes in **Peru.**

International - Evolution of Historical Quarterly Volume (k tons)



Source: Company

International - Evolution of Annual Volume (k tons)



Source: Company

3 CEPEA; Esalq/Senar-PR Wheat indicator; CEPEA Esalq; Arabica Coffee Indicator

Consolidated Income Statement

Statements (in R$ millions)	1Q25	4Q25	1Q26	1Q26	1Q26
Closing Date	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1Q25	VS 4Q25
Gross Revenues	**3,123.5**	**2,916.2**	**3,138.9**	***0.5%***	***7.6%***
(-) Sales Deductions	(436.2)	(413.5)	(470.9)	*8.0%*	*13.9%*
Net Revenues	**2,687.3**	**2,502.8**	**2,668.0**	***-0.7%***	***6.6%***
(-) Cost of Sales and Services	(2,081.2)	(1,959.5)	(2,016.2)	*-3.1%*	*2.9%*
Gross Profit	**606.1**	**543.3**	**651.8**	***7.5%***	***20.0%***
(-) SG&A	(443.1)	(487.3)	(543.9)	*22.7%*	*11.6%*
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	3.3	61.3	31.6	*869.4%*	*-48.4%*
EBIT	**166.2**	**117.3**	**139.5**	***-16.1%***	***18.9%***
(+/-) Finacial Result	(118.4)	(181.8)	(142.0)	*19.9%*	*-21.9%*
Pre-Tax Income	**47.9**	**(64.5)**	**(2.4)**	*n.a.*	*-96.2%*
(-) Total Income Taxes	18.1	24.2	30.4	*67.9%*	*25.8%*
Net Income/Loss	**66.0**	**-40.3**	**28.0**	***-57.6%***	***n.a.***
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	66.0	(40.3)	28.0	*-57.6%*	*n.a.*
(-) Net Finacial Result	118.4	181.8	142.0	*19.9%*	*-21.9%*
(-) Income Taxes	(18.1)	(24.2)	(30.4)	*67.9%*	*25.8%*
(-) Depreciation and Amortization	66.9	75.5	70.5	*5.4%*	*-6.6%*
(=) EBITDA	**233.1**	**192.8**	**210.0**	***-9.9%***	***8.9%***
Margins					
Gross Margin	*22.6%*	*21.7%*	*24.4%*	*1.9pp*	*2.7pp*
EBITDA Margin	*8.7%*	*7.7%*	*7.9%*	*-0.8pp*	*0.2pp*
Net Margin	*2.5%*	*(1.6%)*	*1.0%*	*-1.4pp*	*2.7pp*

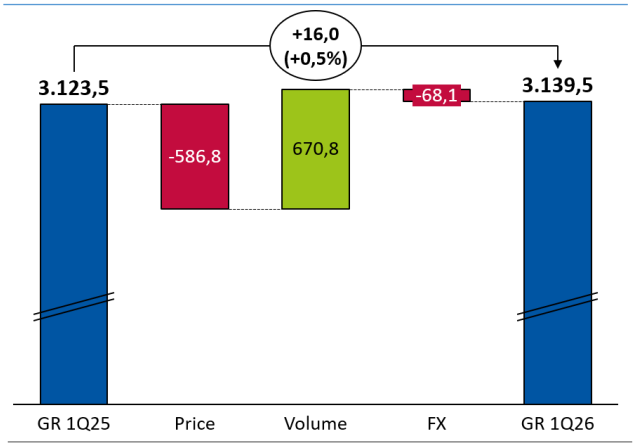
Income Statement by Segment

Brazil	1Q25	4Q25	1Q26	1Q26	1Q26
Closing Date	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1Q25	VS 4Q25
Net Revenues	**1,932.7**	**1,876.8**	**2,025.9**	***4.8%***	***7.9%***
(-) Cost of Sales and Services	(1,511.8)	(1,476.8)	(1,530.1)	*1.2%*	*3.6%*
Gross Profit	**420.9**	**400.0**	**495.8**	***17.8%***	***24.0%***
(-) SG&A Expenses	(305.1)	(356.7)	(401.7)	*31.7%*	*12.6%*
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	2.3	51.3	31.5	*1278.7%*	*-38.6%*
EBIT	**118.1**	**94.6**	**125.6**	***6.4%***	***32.7%***
(+/-) Finacial Result	(110.1)	(158.1)	(128.0)	*16.2%*	*-19.1%*
Pre-Tax Income	**8.0**	**(63.5)**	**(2.4)**	*n.a.*	*-96.3%*
Total Income Taxes	16.2	25.0	28.7	***77.2%***	*14.9%*
Net Income/Loss	**24.2**	**(38.5)**	**26.4**	***9.0%***	***n.a.***
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	24.2	(38.5)	26.4	*9.0%*	*n.a.*
(+) Net Finacial Result	110.1	158.1	128.0	*16.2%*	*-19.1%*
(+) Income Taxes	(16.2)	(25.0)	(28.7)	*77.2%*	*14.9%*
(+) Depreciation and Amortization	44.8	46.0	48.0	*7.2%*	*4.5%*
(=) EBITDA	**162.9**	**140.6**	**173.6**	***6.6%***	***23.5%***
Margins					
Gross Margin	*21.8%*	*21.3%*	*24.5%*	*2.7pp*	*3.2pp*
EBITDA Margin	*8.4%*	*7.5%*	*8.6%*	*0.1pp*	*1.1pp*
Net Margin	*1.3%*	*(2.1%)*	*1.3%*	*0.0pp*	*3.4pp*
International	**1Q25**	**4Q25**	**1Q26**	**1Q26**	**1Q26**
Closing Date	**mai-25**	**fev-26**	**mai-26**	**VS 1Q25**	**VS 4Q25**
Net Revenues	**754.7**	**626.0**	**642.1**	***-14.9%***	***2.6%***
(-) Cost of Sales and Services	(569.4)	(482.7)	(486.1)	*-14.6%*	*0.7%*
Gross Profit	**185.2**	**143.3**	**156.0**	***-15.8%***	***8.9%***
(-) SG&A Expenses	(138.0)	(130.6)	(142.2)	*3.0%*	*8.9%*
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	1.0	10.0	0.1	*n.a.*	*-98.7%*
EBIT	**48.2**	**22.7**	**13.9**	***-71.1%***	***-38.6%***
(+/-) Finacial Result	(8.3)	(23.7)	(14.0)	*69.1%*	*-40.8%*
Pre-Tax Income	**39.9**	**(1.0)**	**(0.1)**	***n.a.***	***-90.9%***
(+/-) Total Income Taxes	1.9	(0.8)	1.7	*-11.2%*	*n.a.*
Net Income/Loss	**41.8**	**(1.8)**	**1.6**	***-96.1%***	***n.a.***
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	41.8	(1.8)	1.6	*-96.1%*	*n.a.*
(+) Net Finacial Result	8.3	23.7	14.0	*69.1%*	*-40.8%*
(+) Income Taxes	(1.9)	0.8	(1.7)	*-11.2%*	*n.a.*
(+) Depreciation and Amortization	22.1	29.5	22.5	*1.8%*	*-23.9%*
(=) EBITDA	**70.2**	**52.2**	**36.4**	***-48.2%***	***-30.3%***
Margins					
Gross Margin	*24.5%*	*22.9%*	*24.3%*	*-0.3pp*	*1.4pp*
EBITDA Margin	*9.3%*	*8.3%*	*5.7%*	*-3.6pp*	*-2.7pp*
Net Margin	*5.5%*	*(0.3%)*	*0.3%*	*-5.3pp*	*0.5pp*

Financial Performance

Revenue

Consolidated 1Q26: Gross Revenue Breakdown (R$mn)



Source: Company

The **Gross Revenue** reached **R$3.1 billion in the quarter (+0.5% YoY),** mainly driven by the **increase in consolidated volume**, boosted by volume growth in Brazil, in both High Turnover and High growth, and by the advance of the international segment. This effect was **partially offset by lower prices**, driven by the High Turnover category and the international segment – the price reduction effect was stronger in Uruguay, Chile, Peru and Ecuador, partially offset by higher prices in the High growth category.

Net Revenue reached R$2.7 billion in the quarter (-0.7% YoY).

Costs and Expenses

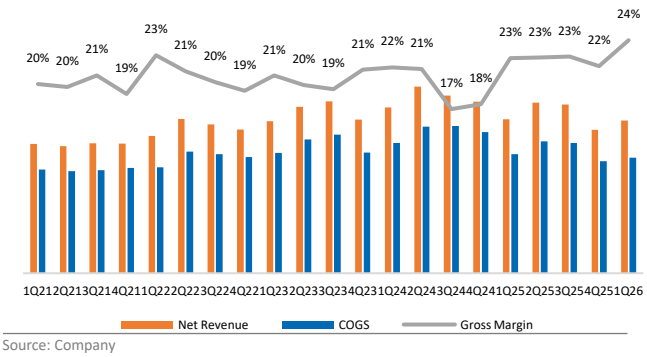
Expenses Closing Date	1Q25 mai-25	4Q25 fev-26	1Q26 mai-26	1Q26 VS 1Q25	1Q26 VS 4Q25
Expenses by Function	**(2,524.4)**	**(2,446.8)**	**(2,560.1)**	**1.4%**	**4.6%**
Cost of Products Sold	(2,081.2)	(1,959.5)	(2,016.2)	-3.1%	2.9%
Sales Expenses	(292.5)	(295.9)	(353.6)	20.9%	19.5%
G&A Expenses	(150.6)	(191.4)	(190.3)	26.3%	-0.6%
Expenses by Nature **Closing Date**	**1Q25** **mai-25**	**4Q25** **fev-26**	**1Q26** **mai-26**	**1Q26** **VS 1Q25**	**1Q26** **VS 4Q25**
Expenses by Nature	**(2,524.4)**	**(2,446.8)**	**(2,560.1)**	**1.4%**	**4.6%**
Depreciation and Amortization	(66.9)	(75.5)	(70.5)	5.4%	-6.6%
Employee Expenses	(260.7)	(260.2)	(286.3)	9.8%	10.1%
Raw Materials	(1,735.3)	(1,647.0)	(1,614.8)	-6.9%	-2.0%
Shipping	(227.3)	(226.0)	(290.2)	27.7%	28.4%
Sales Comission	(15.8)	(13.0)	(13.5)	-14.8%	3.4%
Maintenance Expenses	(63.9)	(61.4)	(69.8)	9.3%	13.7%
Energy Expenses	(33.0)	(36.3)	(37.0)	12.4%	2.2%
Third Party Services Expenses	(56.5)	(67.6)	(75.8)	34.0%	12.1%
Rental	(12.5)	(9.6)	(12.2)	-2.7%	27.3%
Exports	(22.9)	(23.8)	(26.3)	14.8%	10.8%
Other Expenses	(29.5)	(26.5)	(63.6)	115.8%	140.2%

Cost of Sales and Services

Cost of Sales and Services in the quarter reached **R$2.0 billion (-3.1% YoY),** or **75.6% of net revenue.** The annual decrease mainly reflects lower prices in the International segment and in the High Turnover category. This effect was partially offset by growth in consolidated volume **(+17.9% YoY),** driven by higher volumes in Brazil and International, and by net price growth in the High growth segment.

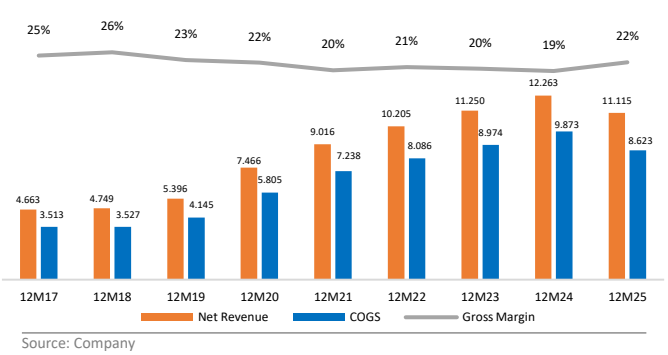
In the sequential comparison, costs increased **+2.9% QoQ,** below net revenue growth **(+6.6% QoQ),** contributing to the improvement in gross profitability in the period. Taking these factors into account, **Gross Profit** reached **R$651.8 million (+7.5% YoY),** with **gross margin of 24.4% (+1.9pp YoY)** in 1Q26.

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



Source: Company

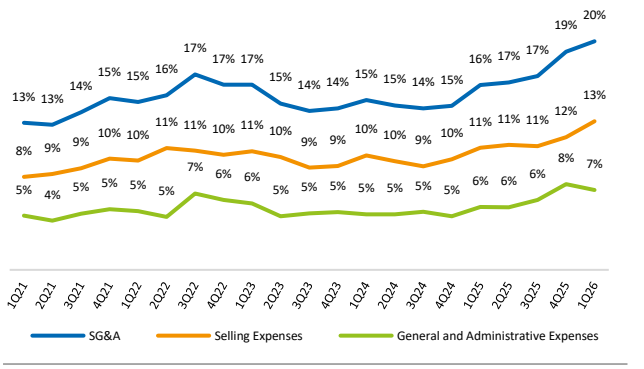
Annual Evolution of Net Revenue vs. Costs



Source: Company

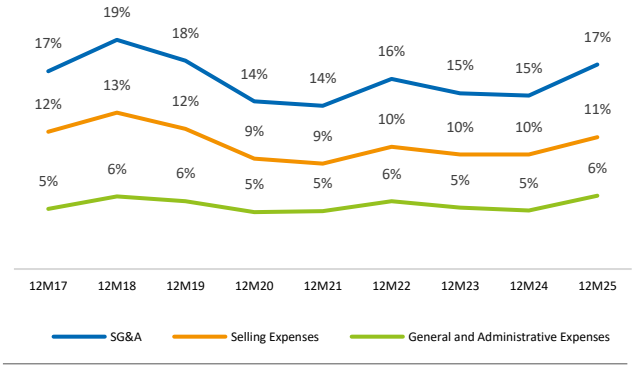
Selling, General and Administrative Expenses

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$543.9 million (+22.7% YoY), equivalent to **20.4% of net revenue (+3.9pp YoY)**. The increase occurred mainly in SG&A in Brazil, which totaled **R$401.7 million (+31.7% YoY)**, impacted by higher selling expenses and general and administrative expenses, as described below. In the International, SG&A reached **R$142.2 million (+3.0% YoY)**, reflecting higher selling expenses due to larger volumes in the period, partially offset by a reduction in general and administrative expenses.

Selling Expenses

Selling expenses in the quarter reached **R$353.6 million (+20.9% YoY),** or **13.3% of net revenue** for the quarter, due mainly to:

- Selling expenses in Brazil increased +29.2% YoY, representing 12.3% of Brazil's net revenue. The variation was mainly driven by higher freight expenses in the period, reflecting larger transported volumes, route mix effects and the adjustment of the ANTT freight table. Expenses were also impacted by the commercial restructuring, which included expanding the team of in-store promoters and adopting more efficient working formats for sales representatives.
- Selling expenses in International increased +4.9% YoY, representing 16.3% of International net revenue. This result reflected higher sales volumes in the period.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses in the quarter reached R$190.3 million (+26.3% YoY), or 7.1% of net revenue for the quarter.

- General and administrative expenses in Brazil increased +36.0% YoY, representing 7.5% of Brazil's net revenue, mainly due to legal provisions, personnel and technology expenses. Provisions totaled R$21.7 million in non-recurring items in the quarter, mainly related to a settlement reached in a lawsuit filed by a carrier regarding toll vouchers, concerning the collection of amounts not itemized during the contractual term, in addition to other smaller provisions. Expenses were also impacted by personnel costs, with accumulated collective bargaining adjustments and growth of the headcount base, as well as technology projects and consulting services.
- General and administrative expenses in International decreased -1.8% YoY, or 5.9% of International net revenue.

Other operating income (expenses)

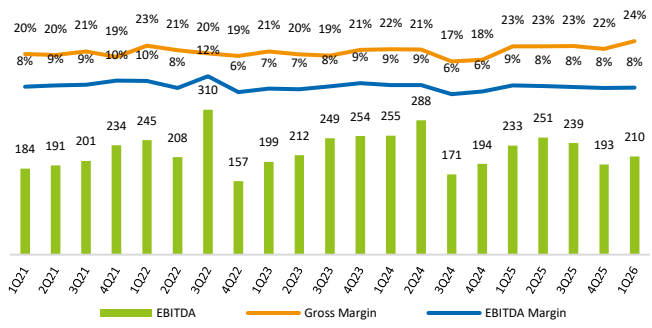
Other operating income/expenses and equity income reached a positive R$31.6 million in the quarter (vs. positive R$3.3 million in 1Q25).

In the quarter, the result was mainly impacted by the recognition of non-recurring effects totaling **a positive R$26.8 million**, mostly related to the complementary recovery of PIS and COFINS tax credits arising from the review of the calculations applicable to transactions with products included in the basic food basket, from 2020 to 2025, as well as the recognition of extemporaneous credits related to ready-to-eat beans.

EBITDA

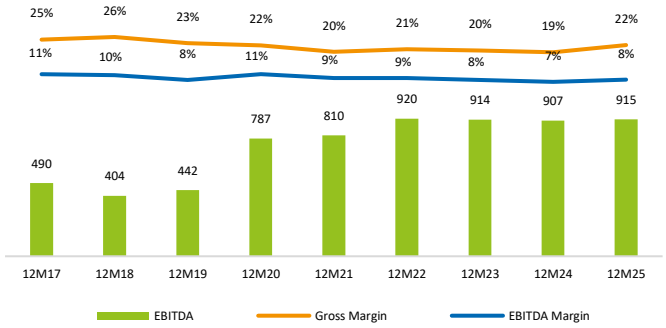
The **EBITDA** for the **quarter** reached **R$210.0 million (-9.9% YoY and +8.9% QoQ)** with **margin of 7.9% (-0.8pp YoY and +0.2pp QoQ)**.

EBITDA - Historical Quarterly Evolution (R$mn)



Source: Company

EBITDA – Historical Annual Evolution (R$mn)



Source: Company

Net Financial Result

Net financial result was an expense of **R$142.0 million (+19.9% YoY** and **-21.9% QoQ)** in the **quarter**. The annual variation is mainly explained by interest on borrowings amid higher interest rates in the period, foreign exchange variation, and the result of derivative financial instruments.

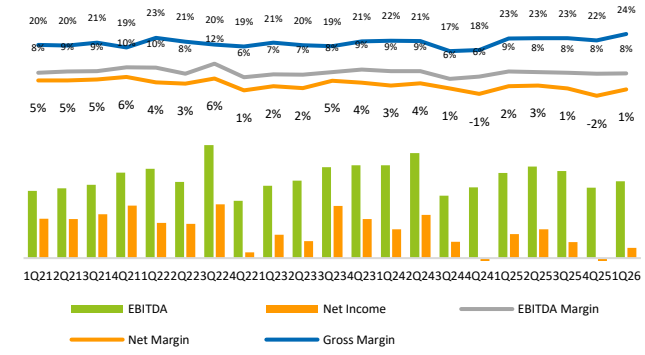
Income Tax and Social Contribution

Income Tax and Social Contribution posted a positive result of **R$30.4 million** in 1Q26 **(+67.9% YoY** and **+25.8% QoQ)**, mainly reflecting the exclusions related to ICMS grants (a positive R$19.6 million in the period) and current income tax/social contribution benefits in the international operations arising from a benefit in Uruguay (a positive R$5.1 million in the quarter).

Net Income/Loss and Earnings per Share

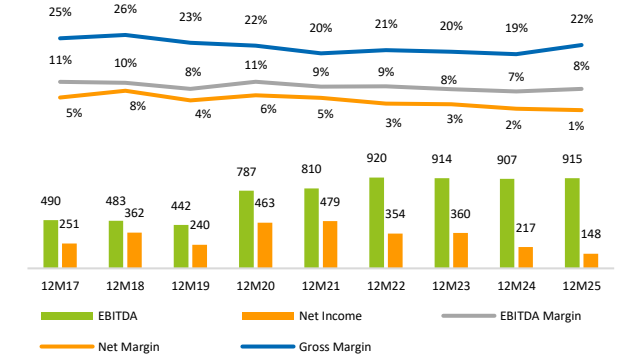
Net Income reached **R$28.0 million (-57.6% YoY and vs. a net loss of R$40.3 million in 4Q25)**, with **net margin** of **1.0% (-1.4 pp YoY)** or R$0.08 per share in the quarter.

Quarterly Profitability Evolution (R$mn)



Source: Company

Annual Profitability Evolution (R$mn)



Source: Company

Debt and Cash

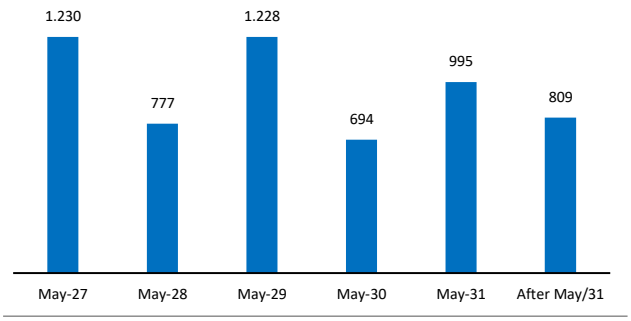
Debt (in R$mn) Closing Date	1Q25 mai-25	4Q25 fev-26	1Q26 mai-26	1Q26 VS 1Q25	1Q26 VS 4Q25
Total Debt	**5,240.9**	**4,988.4**	**5,670.2**	**8.2%**	**13.7%**
Loans and Financing	2,397.0	1,686.1	2,407.9	0.5%	42.8%
Debêntures	2,843.9	3,302.3	3,262.3	14.7%	-1.2%
Short Term	2,393.8	1,074.6	1,229.8	-48.6%	14.4%
Long Term	2,847.1	3,913.7	4,440.4	56.0%	13.5%
Leverage					
Gross Debt	5,240.9	4,988.4	5,670.2	8.2%	13.7%
Cash and Equivalents	1,625.6	2,022.7	1,455.8	-10.4%	-28.0%
Net Debt	**3,615.4**	**2,965.7**	**4,214.4**	**16.6%**	**42.1%**
Net Debt/EBITDA LTM	***4.1x***	***3.2x***	***4.7x***	**0.6x**	**1.5x**

The **total debt reached R$5.7 billion** (+8.2% YoY and +13.7% QoQ). Total liquidity (cash and cash equivalents and short- and long-term financial investments) reached R$1.5 billion (-10.4% YoY and -28.0% QoQ).

The **net debt** totaled **R$4.2 billion (+16.6% YoY)** and **net debt/EBITDA LTM** of 4.7x **(+0.6x YoY)**.

The Company carried out funding transactions in Brazil during the quarter to meet the commitments of the next 12 to 14 months of the amortization schedule, totaling a net amount of approximately R$600 million.

Amortization Schedule (R$mn)

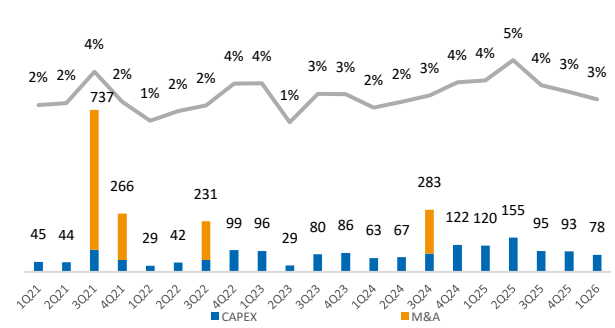


Source: Company

Capex

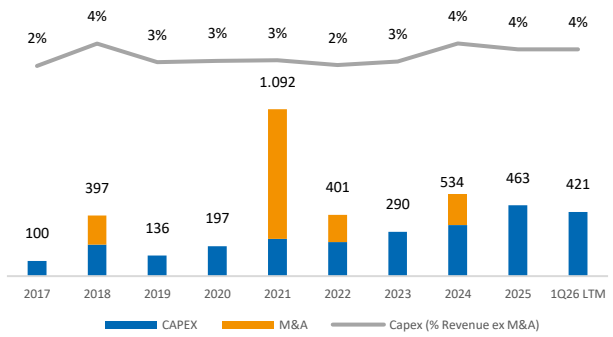
The **Capex** reached **R$77.5 million (-35.3% YoY and -16.5% QoQ) in the quarter**. The reduction in investments in the period reflects the completion of the works in Cambaí (RS) at the new grains plant and the new thermoelectric plant in 4Q25, and the normalization of Capex to maintenance levels.

Quarterly Capex Evolution (R$mn)



Source: Company

Annual Capex Evolution (R$mn)



Source: Company

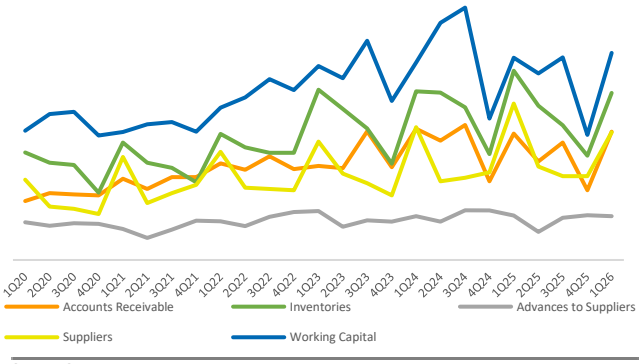
Working Capital

Working Capital Closing Date	1Q25 mai-25	4Q25 fev-26	1Q26 mai-26	1Q26 VS 1Q25	1Q26 VS 4Q25
Inventory	**2,772.4**	**1,527.0**	**2,445.2**	***-11.8%***	***60.1%***
Days Inventory	104.5	64.6	104.3	*0 d*	*40 d*
Advance to Suppliers	**650.3**	**656.7**	**643.2**	***-1.1%***	***-2.0%***
Days Advance to suppliers	24.5	27.8	27.4	*3 d*	*0 d*
Receivable	**1,850.2**	**1,019.4**	**1,881.6**	***1.7%***	***84.6%***
Days Receivable	56.0	33.5	61.9	*6 d*	*28 d*
Suppliers	**2,291.1**	**1,229.1**	**1,870.1**	***-18.4%***	***52.2%***
Days Suppliers	86.4	52.0	79.8	*-7 d*	*28 d*
Other Current Assets	**360.5**	**374.8**	**443.1**	***22.9%***	***18.2%***
Other Current Liabilities	**379.6**	**530.7**	**530.3**	***39.7%***	***-0.1%***
Working Capital	2,962.7	1,818.0	3,012.8	1.7%	65.7%
Days Working Capital	*90 d*	*60 d*	*99 d*	*9 d*	*39 d*

The **working capital** reached R$3.0 billion (+1.7% YoY), mainly impacted by:

- **Inventories (-11.8% YoY):** mainly due to lower grain prices in the period and inventory reductions in Uruguay and Chile.
- **Advances to suppliers (-1.1% YoY):** Reduction in advances to grain suppliers in Brazil.
- **Accounts Receivable (+1.7% YoY):** Impact of higher Canned Fish and Coffee prices, partially offset by lower accounts receivable in the international segment.
- **Suppliers (-18.4% YoY):** Reduction driven by the international segment, especially Uruguay.

Quarterly Working Capital Seasonality (R$mn)



Source: Company

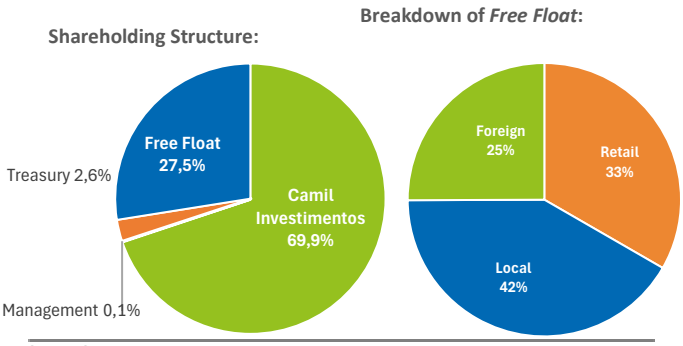
It is worth noting that working capital seasonality is relevant throughout the quarters, as shown in the chart above, particularly in inventories and receivables. As a result, the first quarters of the year typically present higher working capital needs and cash consumption, while the fourth quarter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

Shareholding Structure and Stock Performance

In 1Q26, 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 May 31, 2026, Camil's shares (B3: CAML3) closed at R$5.62/share, with a market cap of R$1.97 billion. Average daily trading volume in the quarter was R$6.9 million/day.

Shareholding Structure May/2026



Source: Company

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.



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 Closing Date	1Q25 mai-25	4Q25 fev-26	1Q26 mai-26	1Q26 VS 1Q25	1Q26 VS 4Q25
Total Current Assets	**7,187.8**	**5,513.4**	**6,793.6**	***-5.5%***	***23.2%***
Cash & Equivalents	1,624.3	1,997.6	1,430.7	*-11.9%*	*-28.4%*
Short Term Investments	-	25.1	25.1	*n.a.*	*0.0%*
Accounts Receivable	1,850.2	1,019.4	1,881.6	*1.7%*	*84.6%*
Financial Instruments - Derivatives	0.8	-	0.2	*-70.3%*	*n.a.*
Inventories	2,758.0	1,518.9	2,437.1	*-11.6%*	*60.5%*
Payments in Advance (Producers)	594.7	577.7	576.0	*-3.1%*	*-0.3%*
Recoverable Taxes	218.1	273.8	337.6	*54.8%*	*23.3%*
Related Party	74.6	25.1	26.2	*-64.9%*	*4.4%*
Other Current Assets	67.1	75.8	79.1	*17.9%*	*4.3%*
Total non Current Assets	**4,954.6**	**5,261.1**	**5,228.2**	***5.5%***	***-0.6%***
Total Long-Term Assets	**895.2**	**889.1**	**923.0**	***3.1%***	***3.8%***
Long-Term Investments	1.2	-	-	*n.a.*	*n.a.*
Recoverable Taxes	107.0	114.6	242.7	*127.0%*	*111.8%*
Deferred Income Taxes	166.3	274.6	188.1	*13.2%*	*-31.5%*
Payments in Advance (Producers)	55.6	79.0	67.3	*21.0%*	*-14.9%*
Related Party	193.5	57.3	57.7	*-70.2%*	*0.8%*
Inventory	14.4	8.1	8.2	*-43.3%*	*0.5%*
Court Deposits	42.9	45.4	48.9	*13.9%*	*7.7%*
Indemnity Assets	301.7	302.8	303.0	*0.4%*	*0.1%*
Other Long-Term Assets	12.6	7.4	7.2	*-43.2%*	*-2.7%*
Total Permanent Assets	**4,059.4**	**4,372.0**	**4,305.2**	***6.1%***	***-1.5%***
Investments	89.4	84.8	83.2	*-7.0%*	*-1.9%*
Plant, Property & Equipment	2,549.5	2,843.6	2,801.4	*9.9%*	*-1.5%*
Intangible Assets	1,147.7	1,155.1	1,139.4	*-0.7%*	*-1.4%*
Right of Use Assets	244.8	260.6	253.3	*3.5%*	*-2.8%*
Properties for Investment	27.9	27.9	28.0	*0.4%*	*0.4%*
				n.a.	*n.a.*
Total Assets	**12,142.4**	**10,774.5**	**12,021.8**	***-1.0%***	***11.6%***
Total Current Liabilities	**5,064.5**	**2,834.5**	**3,630.3**	***-28.3%***	***28.1%***
Accounts Payable	2,291.1	1,229.1	1,870.1	*-18.4%*	*52.2%*
Short-Term Debt	1,509.1	965.0	1,177.9	*-21.9%*	*22.1%*
Derivatives	0.42	16.18	14.3	*3346.0%*	*-11.4%*
Debentures	884.8	109.6	51.9	*-94.1%*	*-52.6%*
Leasing liability	54.4	67.0	67.4	*23.8%*	*0.6%*
Client Advances	33.0	28.8	30.7	*-6.9%*	*6.7%*
Related Party	9.3	13.9	3.5	*-62.8%*	*-75.1%*
Salaries and Social Contributions	75.7	105.6	81.0	*7.0%*	*-23.3%*
Dividends and Interest on Equity Payable	-	129.5	133.1	*n.a.*	*2.8%*
Taxes Payables	41.0	65.7	60.7	*48.1%*	*-7.5%*
Vacation accrual and related charges	67.5	50.6	66.1	*-2.0%*	*30.8%*
Accounts Payable from Investments Acquired	9.4	11.3	10.8	*14.6%*	*-4.0%*
Other Current Liabilities	88.7	42.2	62.6	*-29.4%*	*48.2%*
Total Long Term Liabilities	**3,588.7**	**4,924.4**	**5,402.5**	***50.5%***	***9.7%***
Long-Term Debt	887.9	721.1	1,230.0	*38.5%*	*70.6%*
Leasing liability	211.3	215.6	209.4	*-0.9%*	*-2.9%*
Debentures	1,959.2	3,192.7	3,210.4	*63.9%*	*0.6%*
Deferred Income Taxes	45.7	53.9	47.8	*4.4%*	*-11.5%*
Provision for contingencies	373.9	423.7	395.9	*5.9%*	*-6.6%*
Accounts Payable from Investments Acquired	74.8	68.1	67.6	*-9.6%*	*-0.7%*
Dividends Payable	-	217.5	205.5	*n.a.*	*-5.5%*
Other Long-Term Liabilities	35.9	31.9	36.0	*0.4%*	*13.0%*
Total Liabilites	**8,653.2**	**7,758.9**	**9,032.7**	***4.4%***	***16.4%***
				n.a	*n.a*
Paid-in Capital	950.4	950.4	950.4	*0.0%*	*0.0%*
(-) Expenses with Issuance of Shares	(12.4)	(12.4)	(12.4)	*0.0%*	*0.0%*
(-) Treasury Shares	(68.5)	(68.5)	(68.5)	*0.0%*	*0.0%*
Income Reserves	1,871.8	1,604.8	1,588.2	*-15.2%*	*-1.0%*
Capital Reserve	24.3	23.2	23.9	*-1.7%*	*2.8%*
Accumulated Net Income	66.0	-	27.9	*-57.7%*	*n.a.*
Equity adjustments	(21.1)	(21.1)	(21.1)	*0.0%*	*0.0%*
Other comprehensive Income	678.4	538.9	500.3	*-26.3%*	*-7.2%*
Participation of non-controlling shareholdes	0.3	0.4	0.4	*59.3%*	*16.6%*
Shareholders' Equity	**3,489.2**	**3,015.7**	**2,989.1**	***-14.3%***	***-0.9%***
Total Liabilities & Equity	**12,142.4**	**10,774.5**	**12,021.8**	***-1.0%***	***11.6%***

Consolidated Income Statement

Statements (in R$ millions)	1Q25	4Q25	1Q26	1Q26	1Q26
Closing Date	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1Q25	VS 4Q25
Gross Revenues	**3,123.5**	**2,916.2**	**3,138.9**	***0.5%***	***7.6%***
(-) Sales Deductions	(436.2)	(413.5)	(470.9)	*8.0%*	*13.9%*
Net Revenues	**2,687.3**	**2,502.8**	**2,668.0**	***-0.7%***	***6.6%***
(-) Cost of Sales and Services	(2,081.2)	(1,959.5)	(2,016.2)	*-3.1%*	*2.9%*
Gross Profit	**606.1**	**543.3**	**651.8**	***7.5%***	***20.0%***
(-) SG&A	(443.1)	(487.3)	(543.9)	*22.7%*	*11.6%*
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity	3.3	61.3	31.6	*869.4%*	*-48.4%*
EBIT	**166.2**	**117.3**	**139.5**	***-16.1%***	***18.9%***
(+/-) Finacial Result	(118.4)	(181.8)	(142.0)	*19.9%*	*-21.9%*
Pre-Tax Income	**47.9**	**(64.5)**	**(2.4)**	*n.a.*	*-96.2%*
(-) Total Income Taxes	18.1	24.2	30.4	*67.9%*	*25.8%*
Net Income/Loss	**66.0**	**-40.3**	**28.0**	***-57.6%***	***n.a.***
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	66.0	(40.3)	28.0	*-57.6%*	*n.a.*
(-) Net Finacial Result	118.4	181.8	142.0	*19.9%*	*-21.9%*
(-) Income Taxes	(18.1)	(24.2)	(30.4)	*67.9%*	*25.8%*
(-) Depreciation and Amortization	66.9	75.5	70.5	*5.4%*	*-6.6%*
(=) EBITDA	**233.1**	**192.8**	**210.0**	***-9.9%***	***8.9%***
Margins					
Gross Margin	*22.6%*	*21.7%*	*24.4%*	*1.9pp*	*2.7pp*
EBITDA Margin	*8.7%*	*7.7%*	*7.9%*	*-0.8pp*	*0.2pp*
Net Margin	*2.5%*	*(1.6%)*	*1.0%*	*-1.4pp*	*2.7pp*

Income Statement by Segment

Brazil	1Q25	4Q25	1Q26	1Q26	1Q26
Closing Date	mai-25	fev-26	mai-26	VS 1Q25	VS 4Q25
Net Revenues	**1,932.7**	**1,876.8**	**2,025.9**	***4.8%***	***7.9%***
(-) Cost of Sales and Services	(1,511.8)	(1,476.8)	(1,530.1)	*1.2%*	*3.6%*
Gross Profit	**420.9**	**400.0**	**495.8**	***17.8%***	***24.0%***
(-) SG&A Expenses	(305.1)	(356.7)	(401.7)	*31.7%*	*12.6%*
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	2.3	51.3	31.5	*1278.7%*	*-38.6%*
EBIT	**118.1**	**94.6**	**125.6**	***6.4%***	***32.7%***
(+/-) Finacial Result	(110.1)	(158.1)	(128.0)	*16.2%*	*-19.1%*
Pre-Tax Income	**8.0**	**(63.5)**	**(2.4)**	*n.a.*	*-96.3%*
Total Income Taxes	16.2	25.0	28.7	***77.2%***	*14.9%*
Net Income/Loss	**24.2**	**(38.5)**	**26.4**	***9.0%***	***n.a.***
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	24.2	(38.5)	26.4	*9.0%*	*n.a.*
(+) Net Finacial Result	110.1	158.1	128.0	*16.2%*	*-19.1%*
(+) Income Taxes	(16.2)	(25.0)	(28.7)	*77.2%*	*14.9%*
(+) Depreciation and Amortization	44.8	46.0	48.0	*7.2%*	*4.5%*
(=) EBITDA	**162.9**	**140.6**	**173.6**	***6.6%***	***23.5%***
Margins					
Gross Margin	*21.8%*	*21.3%*	*24.5%*	*2.7pp*	*3.2pp*
EBITDA Margin	*8.4%*	*7.5%*	*8.6%*	*0.1pp*	*1.1pp*
Net Margin	*1.3%*	*(2.1%)*	*1.3%*	*0.0pp*	*3.4pp*
International	**1Q25**	**4Q25**	**1Q26**	**1Q26**	**1Q26**
Closing Date	**mai-25**	**fev-26**	**mai-26**	**VS 1Q25**	**VS 4Q25**
Net Revenues	**754.7**	**626.0**	**642.1**	***-14.9%***	***2.6%***
(-) Cost of Sales and Services	(569.4)	(482.7)	(486.1)	*-14.6%*	*0.7%*
Gross Profit	**185.2**	**143.3**	**156.0**	***-15.8%***	***8.9%***
(-) SG&A Expenses	(138.0)	(130.6)	(142.2)	*3.0%*	*8.9%*
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity.	1.0	10.0	0.1	*n.a.*	*-98.7%*
EBIT	**48.2**	**22.7**	**13.9**	***-71.1%***	***-38.6%***
(+/-) Finacial Result	(8.3)	(23.7)	(14.0)	*69.1%*	*-40.8%*
Pre-Tax Income	**39.9**	**(1.0)**	**(0.1)**	***n.a.***	***-90.9%***
(+/-) Total Income Taxes	1.9	(0.8)	1.7	*-11.2%*	*n.a.*
Net Income/Loss	**41.8**	**(1.8)**	**1.6**	***-96.1%***	***n.a.***
EBITDA Reconciliation					
Net Income/Loss	41.8	(1.8)	1.6	*-96.1%*	*n.a.*
(+) Net Finacial Result	8.3	23.7	14.0	*69.1%*	*-40.8%*
(+) Income Taxes	(1.9)	0.8	(1.7)	*-11.2%*	*n.a.*
(+) Depreciation and Amortization	22.1	29.5	22.5	*1.8%*	*-23.9%*
(=) EBITDA	**70.2**	**52.2**	**36.4**	***-48.2%***	***-30.3%***
Margins					
Gross Margin	*24.5%*	*22.9%*	*24.3%*	*-0.3pp*	*1.4pp*
EBITDA Margin	*9.3%*	*8.3%*	*5.7%*	*-3.6pp*	*-2.7pp*
Net Margin	*5.5%*	*(0.3%)*	*0.3%*	*-5.3pp*	*0.5pp*

Cash Flow

Cash Flow In R$ Millions Closing Date	1Q25 mai-25	4Q25 fev-26	1Q26 mai-26	1Q26 VS 1Q25	1Q26 VS 4Q25
Pre-Tax Income	47.9	(64.5)	(2.5)	*n.a.*	*-96.2%*
Net Result in Uncons. Subs.	-	2.7	0.0	*n.a.*	*-98.7%*
Accrued Financial Charges	160.2	153.4	169.0	*5.5%*	*10.2%*
Interest Provision - Liability Lease	4.2	2.4	4.7	*11.6%*	*98.3%*
Allowance for Doubtful Accounts	1.7	1.0	(3.9)	*n.a.*	*n.a.*
Provision for Discounts	18.7	(12.5)	7.8	*-58.3%*	*n.a.*
Provision for Contigencies	5.3	16.7	39.1	*631.8%*	*134.7%*
Provision for Advances	(0.7)	1.7	(0.2)	*-75.5%*	*n.a.*
Depreciation	66.9	75.5	70.5	*5.3%*	*-6.6%*
Write-off Plant, Property & Equipment	21.3	22.0	9.7	*-54.3%*	*-55.6%*
Write-off Right of Use Assets	(0.0)	111.5	0.2	*n.a.*	*-99.8%*
Stock Options	(2.1)	(4.3)	1.0	*n.a.*	*n.a.*
Funds From Operations	**323.5**	**305.5**	**295.5**	***-8.6%***	***-3.3%***
(Inc.) / Dec. In:	-	-	-	*n.a.*	*n.a.*
Current Assets	**(1,931.9)**	**1,037.3**	**(1,902.7)**	***-1.5%***	***n.a.***
Trade Accounts Receivable	(725.9)	703.1	(873.3)	*20.3%*	*n.a.*
Inventories	(1,162.5)	389.5	(924.8)	*-20.4%*	*n.a.*
Recoverable Taxes	(13.0)	(70.2)	(89.6)	*587.0%*	*27.7%*
Related Party	(14.9)	(38.1)	(12.8)	*-14.4%*	*-66.4%*
Other Current Assets	(15.5)	53.0	(2.2)	*-86.2%*	*n.a.*
Current Liabilities	**851.5**	**(353.7)**	**411.7**	***-51.6%***	***n.a.***
Accounts Payable	1,014.2	(122.3)	685.9	*-32.4%*	*n.a.*
Other Current Liabilities	17.5	(23.8)	(8.1)	*n.a.*	*-66.0%*
Taxes Payables	(20.6)	(4.0)	(8.4)	*-59.2%*	*112.3%*
Other Current Liabilities	(5.2)	(40.6)	(21.1)	*305.1%*	*-48.1%*
Interest Paid	(139.1)	(153.0)	(229.6)	*65.1%*	*50.0%*
Net Income Taxes (Income Tax & Social Contribution	(15.3)	(10.0)	(6.9)	*-54.7%*	*-30.8%*
Cash Flow from Operations	**(756.9)**	**989.1**	**(1,195.4)**	***57.9%***	***n.a.***
Short-Term Investments	15.5	(25.1)	-	*n.a.*	*n.a.*
Disposal of Property, Plant and Equipment	0.3	2.5	0.0	*-99.6%*	*-100.0%*
Business combination consideration	-	(11.6)	-	*n.a.*	*n.a.*
Capital Expenditures	(119.9)	(92.9)	(77.5)	*-35.3%*	*-16.5%*
Investment Activities Cash Flow	**(104.0)**	**(127.0)**	**(77.5)**	***-25.5%***	***-39.0%***
Debt Issuance	630.6	332.4	2,046.1	*224.5%*	*515.6%*
Debt Repayment	(627.5)	(1,658.4)	(1,285.1)	*104.8%*	*-22.5%*
Lease Liability Payments	(17.8)	(22.7)	(19.7)	*10.5%*	*-13.2%*
Dividends and Interest on Equity Paid	(25.0)	(25.0)	(25.0)	*0.0%*	*0.0%*
Derivatives Settlement	-	(11.1)	(3.7)	*n.a.*	*-66.4%*
Financing Cash Flow	**(39.7)**	**(1,384.8)**	**712.5**	***n.a.***	***n.a.***
Foreign Exchange Variaton on Cash and Equivalents	(5.2)	(11.4)	(6.4)	*24.9%*	*-43.8%*
Change in Cash and Equivalents	**(905.8)**	**(534.2)**	**(566.9)**	***-37.4%***	***6.1%***
Beginning Cash and Equivalents	2,530.1	2,531.7	1,997.6	*-21.0%*	*-21.1%*
Ending Cash and Equivalents	1,624.4	1,997.6	1,430.7	*-11.9%*	*-28.4%*


Camil
NAMORADO
união
da Barra
Coqueiro
PESCADOR
Amália
Seleto
mabel
SAMAN
TUCAPEL
costeño
Rico Arroz