



Camil

Apresentação Institucional



Os dados financeiros aqui apresentados estão de acordo as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) e representam os resultados consolidados da Companhia em milhões de (R\$), exceto se indicado de outra forma. O ano fiscal da Companhia se inicia em Março e termina em Fevereiro do ano seguinte. Os resultados aqui apresentados contemplam transações recentes, exceto quando especificado.

Essa apresentação pode conter declarações prospectivas, que são implicitamente difíceis de prever. O verdadeiro resultado pode se diferenciar materialmente por diversas razões. Declarações prospectivas falam apenas das datas em que foram feitas, portanto, a Companhia não assume nenhuma obrigação de atualizá-las caso haja novas informações ou desenvolvimentos futuros.

Esse material é publicado apenas com intuito informacional e não se trata de uma solicitação ou oferta de compra ou venda de nenhum de nossos seguros ou instrumentos financeiros relacionados. Desta maneira, este não é e não deve ser tratado como uma oferta de aconselhamento de investimento. Não há consideração de objetivos específicos de investimento, situação financeira ou as necessidades particulares de qualquer beneficiário. Não há representação ou garantia, nem expressa nem implícita, que seja fornecida em relação à precisão, integralidade ou confiabilidade das informações aqui contidas. Não deve-se considerar beneficiários como um substituto do exercício de seu próprio julgamento.

Esta apresentação contém informações resumidas que não devem ser consideradas como completas. Certas porcentagens e outras quantidades inclusas neste documento foram arredondadas para facilitar a apresentação. Portanto, números apresentados como o total de soma das tabelas talvez não representem a soma aritmética dos números que os precedem e podem se diferenciar daqueles apresentados na demonstração financeira. Dados operacionais não são auditados – eles se consistem em medidas que não são reconhecidas pelas Normas Internacionais de Relato Financeiro. Nem esta apresentação, nem qualquer dado aqui contido deve criar base para qualquer contrato ou comprometimento.

Toda informação aqui contida está sujeita à ajustes e revisões sem que haja notificações. Ao criar esta apresentação, nem a Companhia, ou quaisquer companhias afiliadas, diretores, executivos ou colaboradores assumem qualquer obrigação de fornecer ao receptor qualquer informação adicional, atualizar esta apresentação ou qualquer informação, ou corrigir qualquer imprecisão em qualquer uma destas informações. Esta apresentação não contém todas as informações relevantes sobre a Companhia.

- I. Visão geral da Camil Alimentos
- II. Tese Fundamental de Investimentos
- III. Transações Realizadas
- IV. ESG - *Environmental, Social and Governance*
- V. Destaques Financeiros

Apêndice

- A. Destaques Financeiros - Resultados Recentes
- B. Destaques da Indústria
- C. Seleção de Empresas Comparáveis

Seção I

Visão Geral da Camil Alimentos



Um relance da Camil Alimentos



Fundada em 1963, a Camil é uma das maiores companhias de alimentos da América Latina, com portfólio diversificado e diversas marcas em posições de liderança

Destaques¹

- ✓ Posição de liderança em todos os mercados operados com marcas fortes e reconhecidas:
 - 1º processador e distribuidor de arroz no Brasil (marca Camil)
 - 1º processador e distribuidor de arroz no Uruguai (marca Saman)
 - 1º processador e distribuidor de arroz no Chile (marca Tucapel)
 - 1º processador e distribuidor de arroz no Peru (marca Costeño)
 - 1º processador e distribuidor de açúcar no Brasil (marca União)
 - 2º lugar no Mercado de sardinha e atum no Brasil (marcas Coqueiro e Pescador)

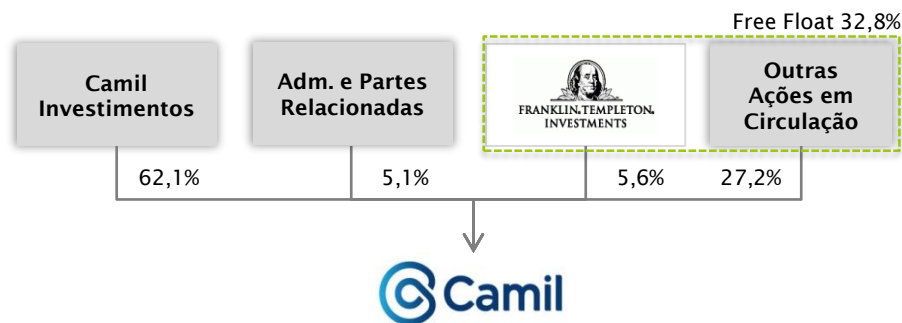
Principais marcas



- ✓ Alcança mais de 20,000 pontos de venda diretos e 235,000 indiretos no Brasil
- ✓ Exportações para mais de 60 países

Estrutura Acionária² (%)

Novembro de 2019



Notas:

(1) Nielsen e Informações da Companhia abertas até a última divulgação de resultados.

(2) A Camil Investimentos inclui a participação dos Quartiero como detentores individuais; Free Float exclui ações em tesouraria e partes relacionadas

(3) Não inclui o business de pet food adquirido da LDA no Chile, que está em análise pela chilena Anti-truste (FNE) (closing esperado em Abril de 2020)

(4) Ano fiscal da Companhia se inicia em março e termina em fevereiro do ano seguinte (inclusive)

Plataforma de Processamento e Distribuição



23 unidades de processamento e 16 centros de distribuição distribuídas pela América Latina, com operações em 4 países e múltiplas categorias

Unidades Camil³

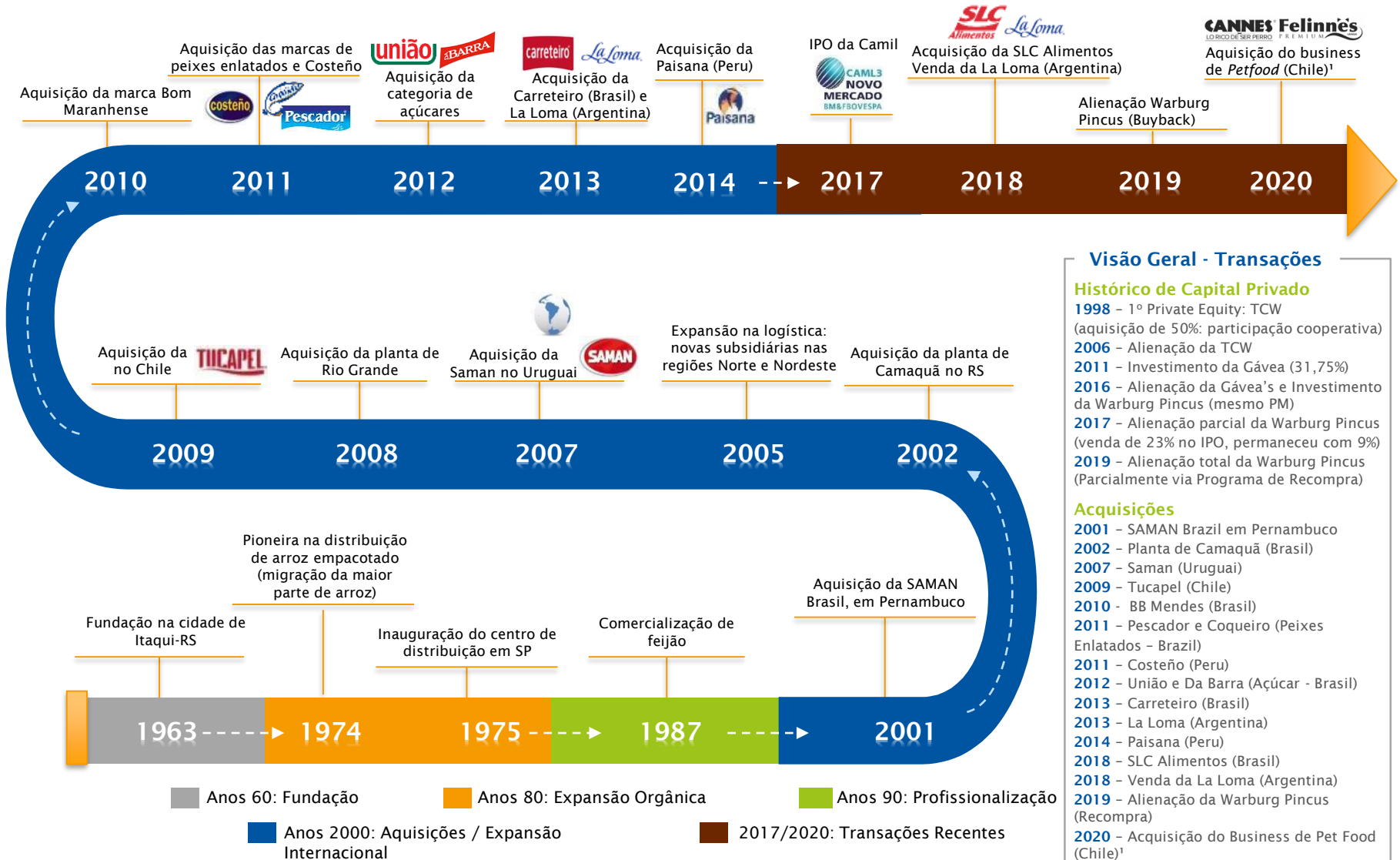
- ▲ Processamento de Grãos: 21
 - 9 no Brasil
 - 12 Internacionais
- ▲ Processamento de Peixe: 1
- ▲ Processamento de Açúcar: 1
- Centros de Distribuição: 16
- Região Produtora de Arroz
- Região Produtora de Feijão

Destaques Financeiros (R\$m)⁴

	2015	2016	2017	2018	2019
Receita Líquida	4.229	4.948	4.663	4.749	5.396
Crescimento YoY	+15,0%	+17,0%	-5,8%	+1,8%	+13,6%
Lucro Bruto	1.034	1.221	1.151	1.222	1.251
Margem	24,5%	24,7%	24,7%	25,7%	23,2%
EBITDA	423	547	490	483	442
Margem	10,0%	11,1%	10,5%	10,2%	8,2%
Lucro Líquido	111	202	251	362	240
Margem	2,6%	4,1%	5,4%	7,6%	4,4%
Dívida Líquida	998	1.014	571	1.032	1.033
Dívida Líquida / EBITDA	2,4 x	1,9 x	1,2 x	2,1 x	2,3 x

Linha do Tempo

Presente há mais de 50 anos no dia a dia do brasileiro, a Camil cresceu no segmento de grãos na América do Sul e expandiu seu portfólio para novas categorias

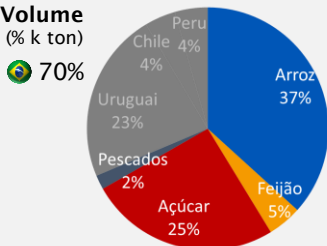
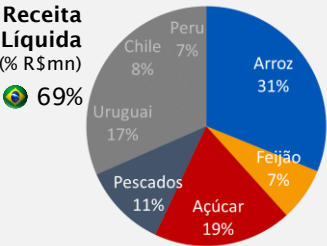
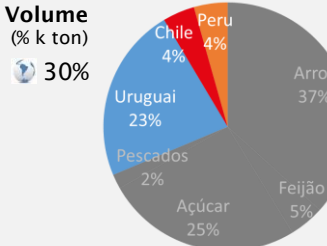
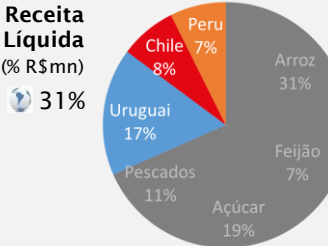


Notas:

(1) Em análise pela organização chilena Anti-trust (FNE) - closing esperado em Abril 2020

Visão Geral das Divisões de Negócios

Posições de liderança em 4 países na América Latina operando em Mercados com marcas fortes e reconhecidas

	Brasil			Internacional		
	Grãos	Açúcar	Peixe	Uruguai	Chile	Peru
Marcas principais						
Participação de Mercado	Arroz 1º 9% ^{2,3} Feijão 2º 7% ^{2,4}	1º 35% ⁵	Sardinha 2º 41% ⁶ Atum 2º 25% ⁶	1º 42% ⁷	1º 33% ⁸	1º 39% ⁹
Top of Mind ¹⁰	 59% Arroz 46% Feijão	 83%	 50% Sardinha 44% Atum	n.a.	 50%	 72%
Unidades (# plantas)	10 ¹²	1	1	7 ¹¹	2	3
EBITDA UDM 2019 ¹²	R\$282 milhões (64% do total)			R\$159 milhões (36% do total)		
Abertura de Volume e Receita Líquida 2019 ¹²	Volume (% k ton) 🌱 70%  Receita Líquida (% R\$mnn) 🌱 69% 			Volume (% k ton) 🌱 30%  Receita Líquida (% R\$mnn) 🌱 31% 		

Notas:

(1) Market shares referem-se ao total das marcas da Companhia; (2) Market share Camil + SLC Alimentos; (3) Nielsen Retail Index Arroz (INA Dez19-Jan20); (4) Nielsen Scantrack Index Feijão (Dez19-Jan20). Considerando Informações com Cash and Carry, Camil é player #2; (5) Nielsen Retail Index (INA Dez19-Jan20 por 1kg - representa 91% do Mercado de refinado); (6) Nielsen Retail Index para Sardinha e Atum (INA Dez19-Jan20); (7) Uruguai: market share Consetha Comision Sectorial de Arroz (2019); (8) Nielsen Scantrack Chile (Out-Nov19) - Não inclui o business pet food no Chile da aquisição LDA, que está em análise pela instituição Chilena Anti-truste (FNE); (9) Kantar Worldpanel Peru (Ago-Set19); (10) Top of Mind no Brasil da Ipsos (Nov-Dez19); (11) Informações não incluem a planta da Arrozur no Uruguai; Companhia qual Saman possui 49%; (12) Inclui SLC Alimentos* até sua aquisição (Dez18)

Portfólio de Produtos

Portfólio de Produtos Complementar composto por marcas fortes e reconhecidas, itens de alto valor agregado e marcas de ocupação

Grãos - Brasil



Grãos - Internacional



Açúcar



Pescados



Modelo de Negócios

A Camil não está envolvida em nenhuma etapa do processo produtivo

Marca		Agricultura	Originação	Processamento	Empacotamento	Distribuição	Marketing	Estratégia de precificação e compras
Grãos		✗	✓	✓	✓	✓	✓	- Compras semanais com preço à vista - Fornecimento de armazenamento aos produtores ao longo do ano: benefícios dos custos logísticos, aumentando o poder de barganha da Camil
		✗	✓	✓	✓	✓	✓	- Sistema de regulação de preços protege as margens da Saman - Preço pago pelos produtores da Saman é baseado no preço de vendas da marca (sem risco cambial, apesar do modelo de exportação)
		✗	✓	✓	✓	✓	✓	- Compras locais a preço de mercado (c. 50%) - Também importa arroz da Saman
		✗	✓	✓	✓	✓	✓	Boa parte do arroz é importado da marca Saman
Açúcar		✗	✗	✗	✓	✓	✓	- Contrato de fornecimento de longo prazo com a Raízen com volume garantido (<i>take or pay</i>) - Baseado no preço de mercado derivado dos preços internacionais do açúcar <i>Super Barra</i>: projeto para internalizar o processo de empacotamento da Camil
Pescados		✗	✓	✓	✓	✓	✓	- Aquisição de fornecedores fragmentados à preços de mercado, complementada por contratos de importação - Indústria concentrada favorece a disciplina de preços

Seção II

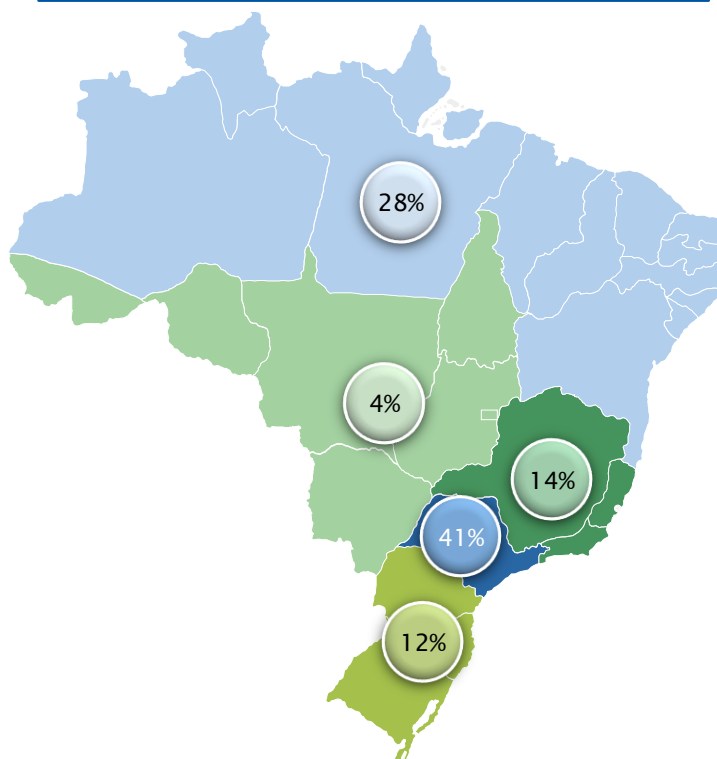
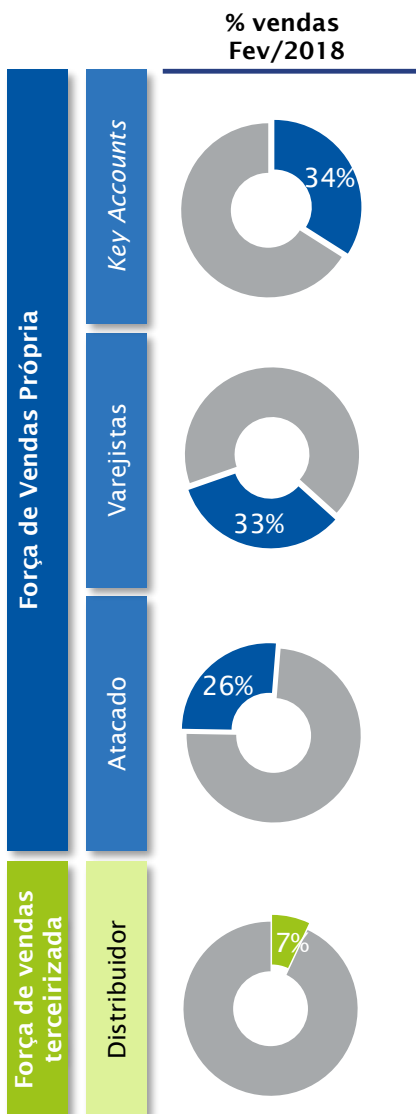
Tese Fundamental de Investimentos





Ampla Rede de Distribuição

Forte rede de distribuição com mais de 400.000 pontos de venda, favorecendo a expansão dos negócios para novos segmentos



- 95% das vendas realizadas pela própria força de vendas da empresa, e 5% pelas distribuidoras (pescados)
- Mais de 14,000 pontos de venda diretos e 300,000 indiretos no Brasil

Indica a representatividade dos Pontos de Venda diretos por região no Brasil

Líder de Mercado com Reconhecimento de Marcas Exclusivo



Reconhecimento de Marcas Inônico...

...Levando à Posições de Liderança em todos os setores¹



- ✓ Líder de Mercado em São Paulo: Arroz 37% *market share*¹⁰
- ✓ Arroz: 60% *Top of Mind*¹¹
- ✓ Feijão: 46% *Top of Mind*¹¹
- ✓ Uma das mais completas linhas de produtos: mais de 10 variações de grãos, incluindo os “prontos para comer”



- ✓ Uma das mais completas linhas de produtos: Tradicionais e Novos Segmentos (i.e. Açúcar “Fit”, Sucralose, Naturais)
- ✓ Líder de *Top of Mind* (80%)¹¹
- ✓ Prêmio “Top-5 Fornecedores” (1º lugar)



- ✓ Linhas completas de pescados: Atum, Sardinhas, Molhos e Patês
- ✓ 65% *Top of Mind* em Sardinha and 56% em Atum¹¹
- ✓ Prêmios “Top-5 Fornecedores” (1º Sardinha; 2º Atum)



Brazil – Arroz^{2,3}

#1		9%
#2	Concorrente 2	5%
#3	Concorrente 3	3%

Brazil – Feijão^{2,4}

#1	Concorrente 1	9%
#2		8%
#3	Concorrente 3	5%

Brazil – Açúcar Refinado⁵

#1		36%
#2	Concorrente 2	15%
#3	Concorrente 3	15%

Brazil – Sardinha⁶

#1	Concorrente 1	47%
#2		39%

Peru – Arroz⁹

#1		40%
#2	Concorrente 2	6%
#3	Concorrente 3	5%

Brazil – Atum⁶

#1	Concorrente 1	57%
#2		24%

Chile – Arroz⁸

#1		33%
#2	Concorrente 2	16%
#3	Concorrente 3 (PLs)	47%

Uruguay – Arroz⁷

#1		42%
#2	Concorrente 2	13%

Valores percentuais indicam *market share* em termos de volume.

Notes:

(1) Inclui todas as marcas de propriedade da Camil; (2) Market Share Camil + SLC Alimentos; (3) Nielsen Retail Index Arroz (INA Out19-Nov19); (4) Nielsen Scantrack Index Feijão (AS Ago19-Set19); (5) Nielsen Retail Index de Açúcar (INA Out19-Nov19 para 1kg – representa 91% do Mercado refinado); (6) Nielsen Retail Index Sardinha e Atum (INA Out19-Nov19); (7) Uruguay: market share Consecha Comision Sectorial del Arroz (Fev19-Mar19); (8) Nielsen Scantrack Chile (Dez19) – Não inclui o business de pet food no Chile adquirida da LDA, que está em análise pela instituição chilena Anti-truste (FNE) (closing esperado para Abril de 2020); (9) Kantar Worldpanel Peru (Dez19); (10) Nielsen Retail Index Arroz INA Out-Nov19 Market share Camil + SLC Alimentos em São Paulo (11) Top of Mind Camil Ipsos, Nov-Dez19.

Reconhecimento de Marca Icônicas e Prêmios de Preço

Caso de Sucesso de Açúcar e Estratégia de Arroz



União: Marca de forte vínculo emocional, preferida pelos consumidores e com maior percepção de valor

De Commodity...

...à marca



Reconhecimento único

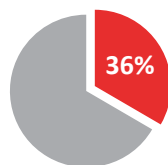
- 150,000 pontos de venda, atingindo assim boa parte da população
- Presença ampla e marcante em todos os estados do Brasil



Liderança no Mercado

- Absoluta Liderança com 83% de Top of Mind¹
- Companhia detém 36%² de market share no Mercado de açúcares refinados

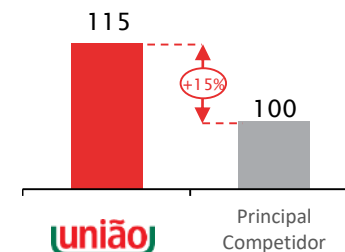
Market Share



Prêmio de Preço

- "Marca de açúcar": preços mais altos comparados aos principais concorrentes

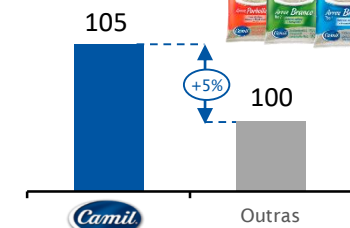
Preço do açúcar³



Estratégia do Arroz

- Replicando o modelo do açúcar de mercadoria à marca
- Aumento de preço premium

Preço do arroz³



Ampla Linha de Produtos

Caso do Arroz



Produtos ofertados sob medida para diversos segmentos de consumidores-alvo em todo o Brasil

Repartição da Carteira de Produtos

Premium

Upper
mainstream

Mainstream

Value Priced Products

Portfolio Camil'

Preço Médio de
Venda no Mercado
115



115

Preço Médio de
Venda no Mercado
105



105

Preço Médio de
Venda no Mercado
100



100

100

Preço Médio de Venda no
Mercado
95



95

Apresentação dos Produtos

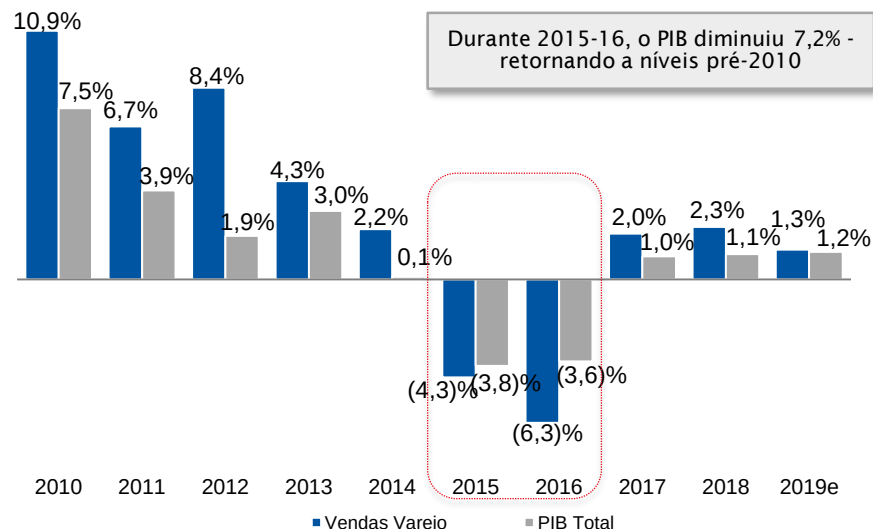


Média de preços nacional
 Média de preços regional

Sólido Modelo de Negócios com Margens Estáveis e Resilientes

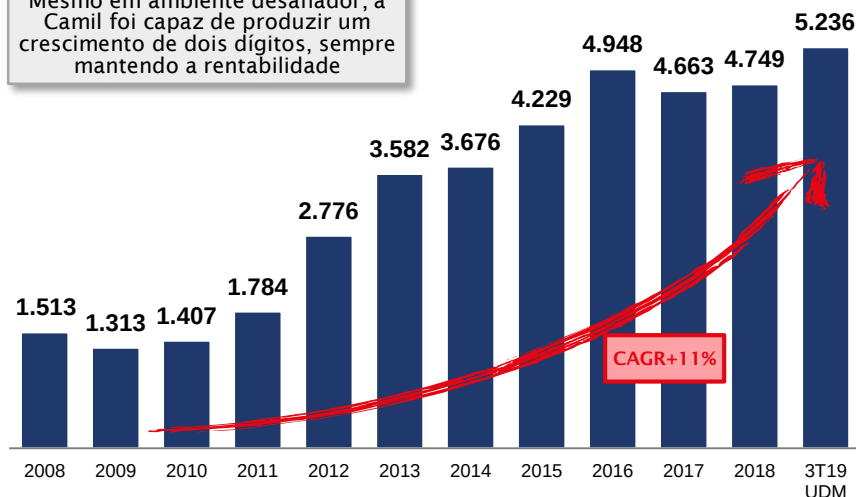
Camil apresenta resultados sólidos e rentáveis historicamente

Camil: Receita Líquida (R\$m)² (% crescimento, termos reais)

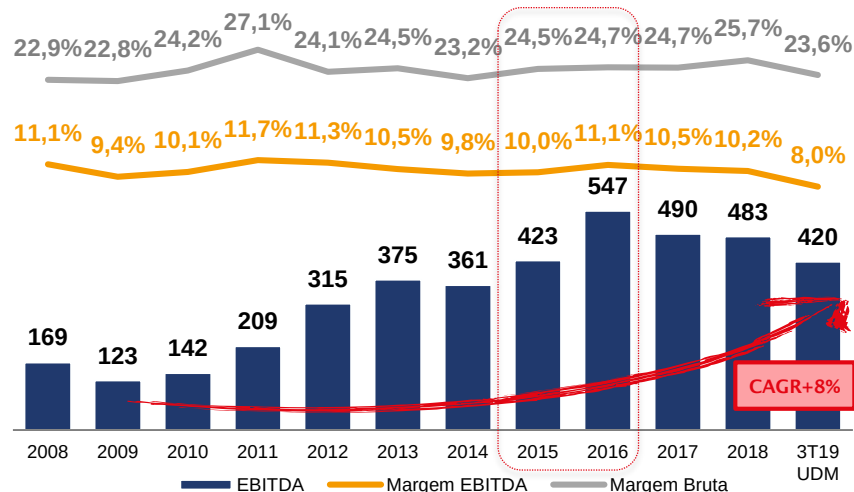


Receita Líquida por Segmento (R\$m)

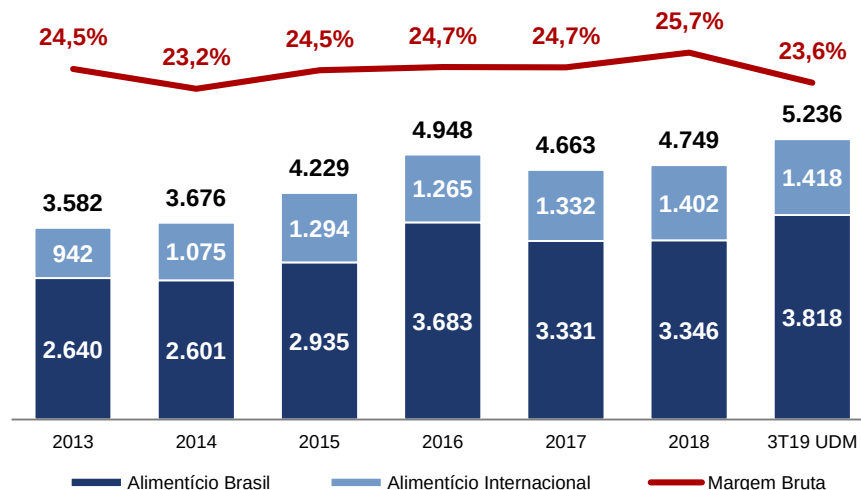
Mesmo em ambiente desafiador, a Camil foi capaz de produzir um crescimento de dois dígitos, sempre mantendo a rentabilidade



EBITDA (R\$ milhões) e Margem (% da Receita Líquida)



Receita Líquida por Segmento (R\$m)



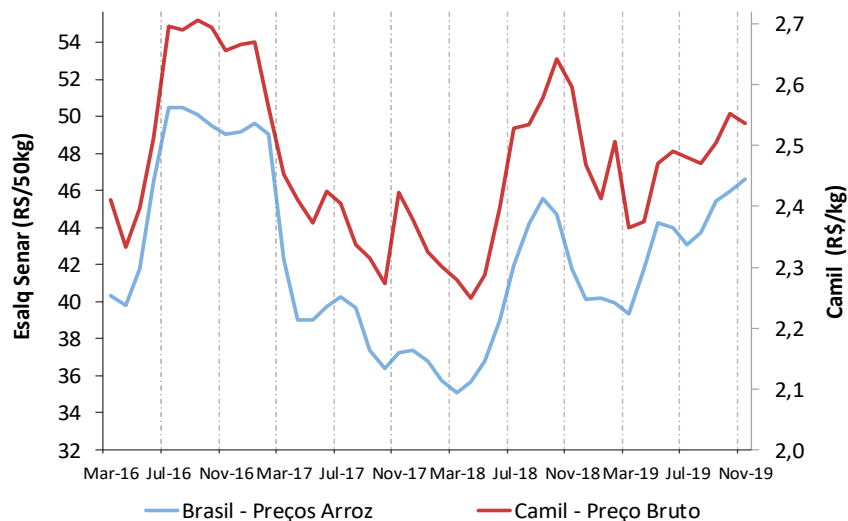
Notas:
O ano fiscal da Companhia inicia-se em Março e termina em Fevereiro do ano seguinte.(2) BCB, Focus

Sólido Modelo de Negócios com Margens Estáveis e Resilientes

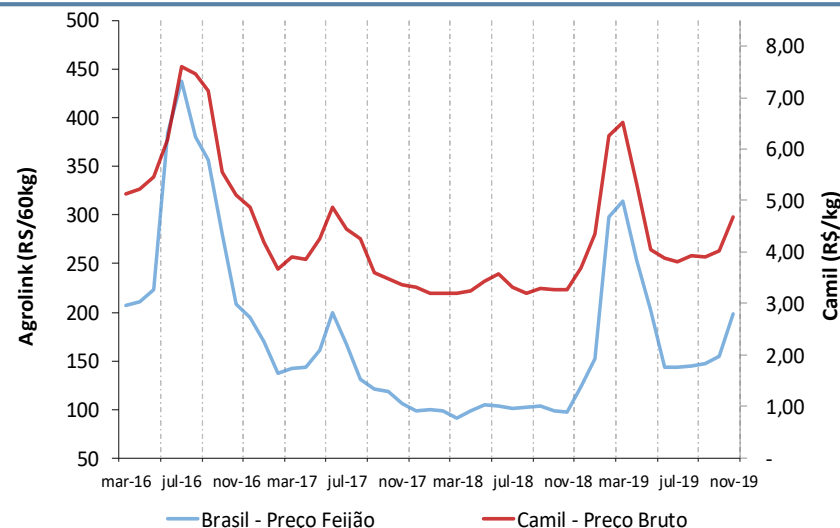


Os segmentos em que a Camil opera apresentam dinâmica de preço ativo, com repasse de preço semanal, garantindo a estabilidade das margens

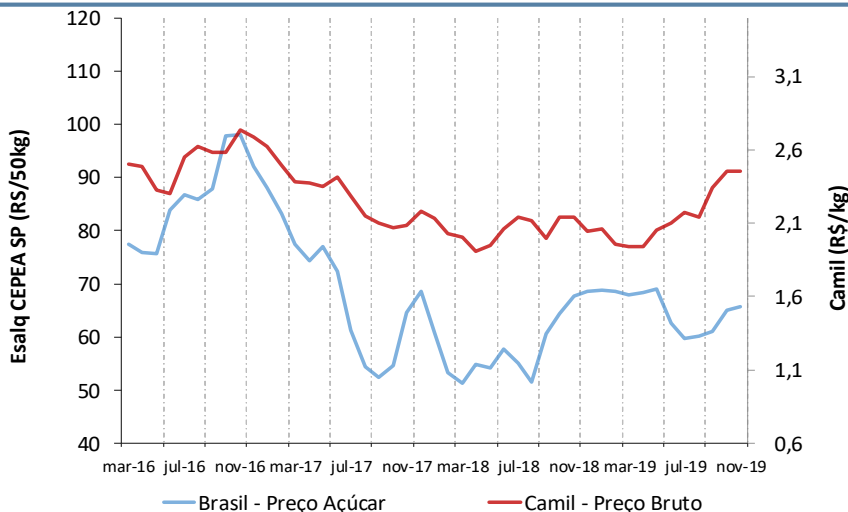
Arroz – Mercado¹ vs. Camil preços



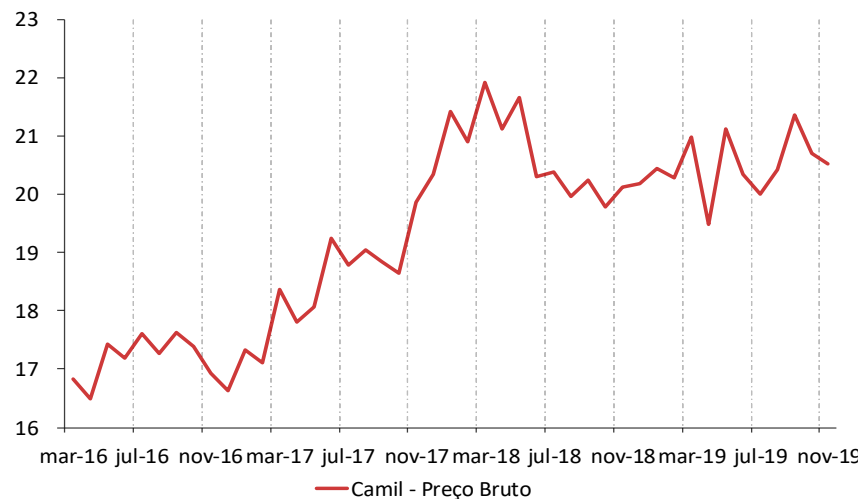
Feijão– Mercado² vs. Camil preços



Açúcar – Mercados³ vs. Camil preços



Pescados – Preço Bruto pela Camil (em R\$/kg)



Notas:

(1) CEPEA; Indicador do Arroz Esalq/Senar-RS 50kg; (2) Agrolink; Indicador do Feijão 60kg/Saca; (3) CEPEA; Indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

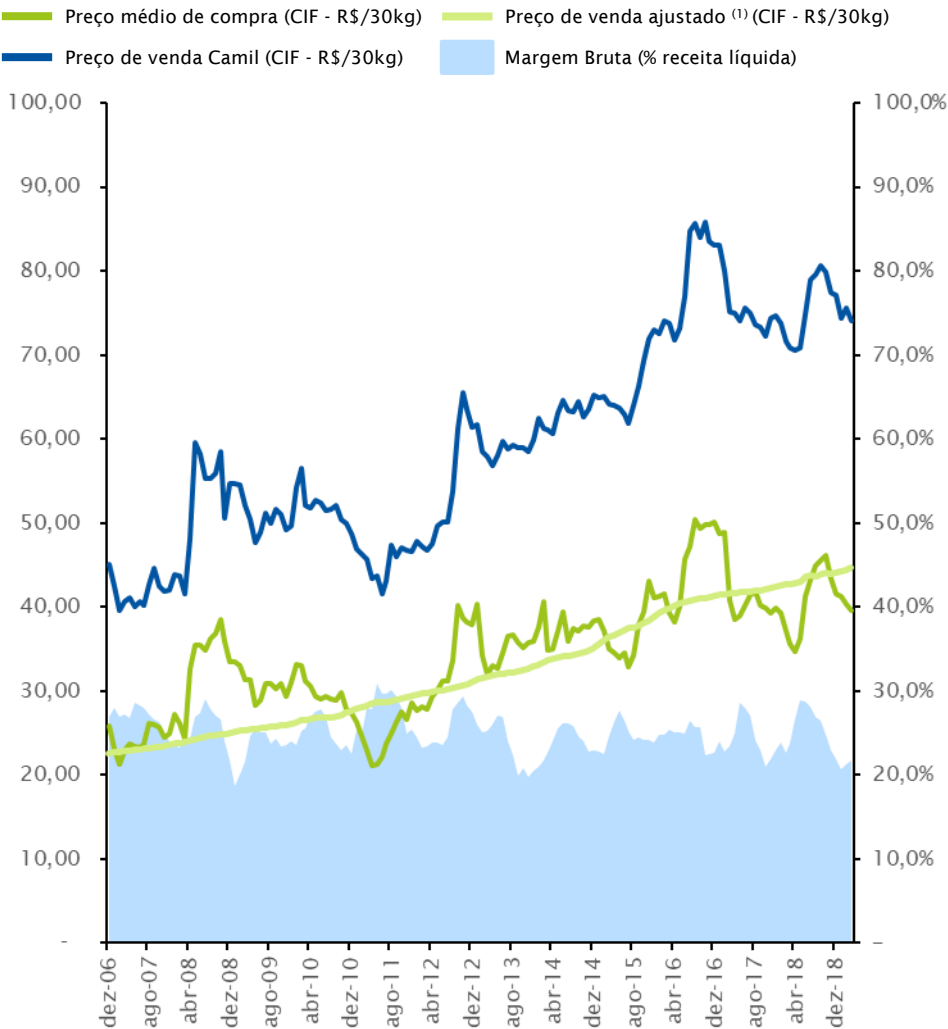
Sólido Modelo de Negócios com Margens Estáveis e Resilientes

(Cont'd)



A Camil manteve margens brutas historicamente resilientes, principalmente em razão de sua capacidade de reavaliar os preços semanalmente

Modelo de Negócios: Capacidade comprovada de transferência de custos (Arroz em Casca)



Ano	Preço médio por venda (R\$/30kg)	Custo Médio (R\$/30kg)	Venda / Custo	Margem Bruta
2006	39,4	22,7	1,7x	27,9%
2007	42,0	24,8	1,7x	25,9%
2008	53,9	34,2	1,6x	24,9%
2009	51,0	30,8	1,7x	24,6%
2010	50,5	28,6	1,8x	25,1%
2011	45,5	25,1	1,8x	27,2%
2012	55,8	34,4	1,6x	26,3%
2013	59,2	35,5	1,7x	22,8%
2014	63,5	36,9	1,7x	24,2%
2015	67,3	37,4	1,8x	24,5%
2016	80,5	46,5	1,7x	24,7%
2017	74,0	39,8	1,9x	24,7%
2018	75,9	41,2	1,8x	25,1%

Notas:
(1) Ajustado pela inflação mensal do período, desde jan/2006

Consolidação do Mercado brasileiro de grãos em conjuntura com a Expansão geográfica

1 Consolidação



Market Share Arroz

Brazil - Arroz^{1,2}

#1		9%
#2	Concorrente 2	5%
#3	Concorrente 3	3%



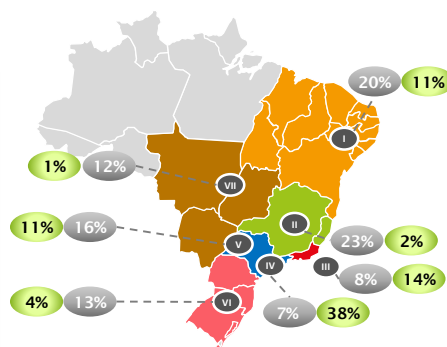
Market Share Feijão

Brazil - Feijão^{1,2}

#1	Concorrente 1	9%
#2		8%
#3	Concorrente 3	5%



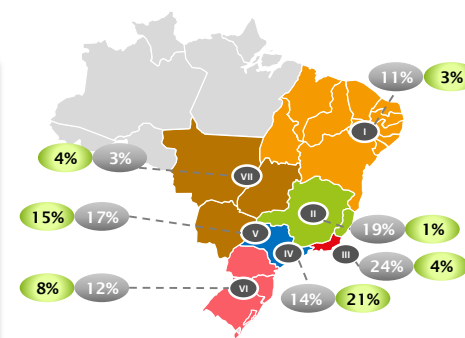
Arroz



● % consumo de arroz por região
● % market share² Arroz - Camil



Feijão

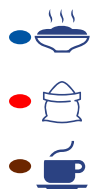
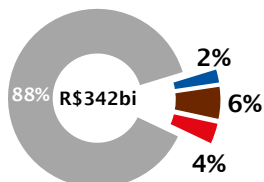


● % consumo de feijão por região
● % market share² feijão - Camil

2 Novas Categorias

Rede ampla de distribuição da Camil permite a Expansão para outras categorias

Mercado de Empacotados



● Massa - R\$8.1 bilhões
● Farináceos - R\$12.5 bilhões
● Café - R\$19.7 bilhões

Alta Perspectiva de Crescimento

3 Novas Geografias

Entrada em novos mercados e oportunidades de longo prazo em novas regiões

Chile
pronto
para novas
categorias



● Regiões em Foco para Expansão

● Novos Mercados

Crescimento vendas de arroz
(CAGR 2016-2021)

5.4%



Peru

Argentina

Colômbia

Legenda

-  Anos de experiência na Camil
-  Anos de experiência no mercado



Luciano Quartiero¹
CEO

- Ex-CFO da Camil Alimentos
- Pós-graduado em Finanças na University of California, USA e MBA pelo IBMEC, Brasil
- Formado em Administração de Empresas pela PUC/SP, Brasil



Flavio Vargas, CFA¹
CFO e Diretor de RI

- Ex-CFO na Smiles S.A.
- Ex-Diretor da Gol Linhas Aéreas S.A.
- MBA, com menção honrosa, em Finanças pela Stern School of Business, University of New York, EUA
- Formado em engenharia mecânica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP), Brasil



Renato Gastaud
Diretor LatAm

- Ex-Superintendente e Diretor Industrial da Josapar
- Experiência significativa no Mercado de arroz, onde está inserido há 39 anos, sendo 15 destes na Camil
- Graduado em Engenharia Agrícola UFPEL/RS



Max Sommerhauzer Vaz da Silva
Diretor Comercial

- Ex-Diretor Comercial na Cosan S.A.
- Ex-Gerente Comercial e Marketing de Máquinas Agrícolas Jacto S.A
- Pós-graduado em Administração de Empresas pela FIA/USP
- Graduado em Agronomia pela Universidade Estadual Paulista UNESP - Jaboticabal



Renato Costa
Diretor Industrial

- Ex-Diretor Industrial da Kraft Heinz
- Possui experiência relevante na área industrial, tendo passado por empresas como Suzano e Ambev, onde por 16 anos ocupou diversos cargos em logística e em gestão.
- Graduado em Engenharia Mecânica pela UMC, possui MBA em Marketing pela FGV, e em Gestão de Negócios pelo IBMEC/SP.



André Ziglia
Diretor de Suprimentos

- Experiências anteriores nas empresas Casarin, Saman e Josapar, que são da área de Suprimentos e Vendas
- Graduada em Engenharia Agrônômica por Universidade Federal
- MBA em Administração de Empresas e Gestão de Marketing pela FGV



Erika Magalhães
Diretora de DHO

- Ex-Vice Presidente de RH na Estacio Participações
- Ex-Diretora na Allied Tecnologia
- 20 anos de experiência no setor de Recursos Humanos, passando pela Ambev, Noble e Grupo Libra.
- MBA em Finanças pela ESAMC, com graduação em Administração na UNIFEV, e Psicologia na UNP-PB.



Christina Larroude
Diretora de Marketing

- Experiência em Líder de Marketing no setor de FMCG
- Segunda linha em posições de liderança em empresas como P&G e J&J em diversos segmentos (Lavanderia, Beleza, Higiene Pessoal e de Bebês, OTC)
- Graduada e MBA em Administração de Empresas pela FGV/EAESP, com ênfase em Marketing

Seção III

Transações de Sucesso



O Histórico de M&A da Camil reflete sua capacidade de identificar oportunidades e entregar transações de sucesso

M&A

Aquisições

2001 – SAMAN Brasil em Pernambuco
2002 – Planta de Camaquã (Brasil)
2007 – Saman (Uruguai)
2009 – Tucapel (Chile)
2010 – BB Mendes (Brasil)
2011 – Marcas Pescador e Coqueiro (Pescados Enlatados – Brasil)
2011 – Costeño (Peru)
2012 – Marcas União e Da Barra (Açúcar - Brasil)
2013 – Carreteiro (Brasil)
2013 – La Loma (Argentina)
2014 – Paisana (Peru)
2018 – SLC Alimentos (Brasil)
2018 – Venda da La Loma (Argentina)
2019 – Alienação da Warburg Pincus (Recompra)
2020 – Aquisição do business de Pet Food (Chile)¹



1998 - 2010



1998 - 2006



2011 - 2016



2011 - 2016



2017 - 2020



2016 - 2019



Transações do Mercado de Capitais

Histórico de Capital Privado

1998 – 1º Private Equity: TCW (aquisição de 50% de participação da cooperativa)
2006 – alienação TCW
2011 – Investimento da Gávea (31,75%)
2016 – Alienação da Gávea e Investimento pela Warburg Pincus (mesmo PM)
2017 – IPO e alienação parcial da Warburg Pincus (venda de 23%, permanecendo com 9%)
2019 – Alienação total da Warburg Pincus (Parcialmente via Programa de Recompra)

Notas:

(1) Aquisição sujeita a aprovação pela FNE (autoridade anti-truste no Chile). Closing esperado em Abril/2020

Camil concluiu com sucesso sua Oferta Pública Inicial (IPO) em setembro de 2017

Destaques IPO

R\$9.00 / ação

Precificados em 26 de Setembro de 2017

41,0 milhões de ONs

Oferta Primária

86,5 milhões ONs

Oferta Secundária

R\$1,2 bilhão

Valor da Oferta

R\$357,0 milhões

Recursos Líquidos da Oferta Primária

Governança Corporativa

- ✓ Dividido somente em Ações Ordinárias
- ✓ 100% *Tag along*
- ✓ 2 ou 20% de Membros do Conselho independente
- ✓ Mínimo de 25% de Free Float
- ✓ OPA pelo valor justo
- ✓ Dividendo Mínimo/JCP de 25% do Lucro Líquido (depois dos direitos legais e contingidos reservados - de acordo com a Lei No 6.404)

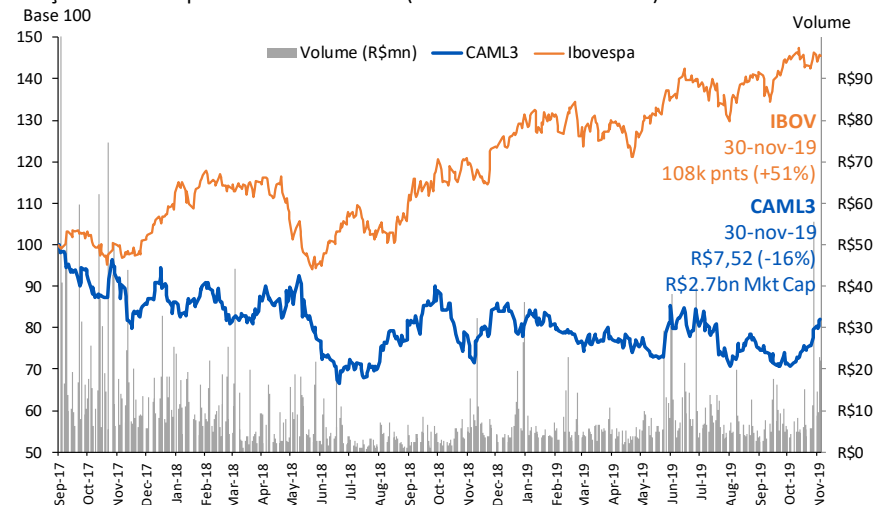


Camil is listed on B3's **Novo Mercado** segment, the **highest level of corporate governance**



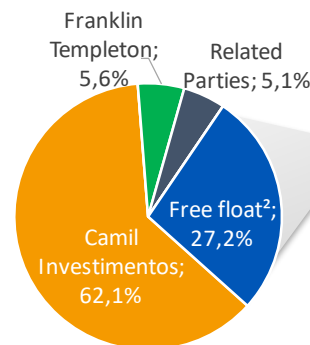
Estrutura Acionária

Preço Base 100 a partir do IPO da Camil (28 de Setembro de 2017)¹



Perfil dos Acionistas

Novembro, 2019



Crescimento Substantial no número de Investidores para **30,5k em Nov.19** de **2,0k Investidores em Nov.17**

Abertura Investidores	# de Invest.	# ON (mn)	% ON
Institucional	82	81	32%
Controladores e Partes Relacionadas	9	249	67%
Fundos de Pensão	22	11	3%
Varejo	30.242	30	8%
Total	30.355	370	100%

Número de Investidores (%) 40% 60%

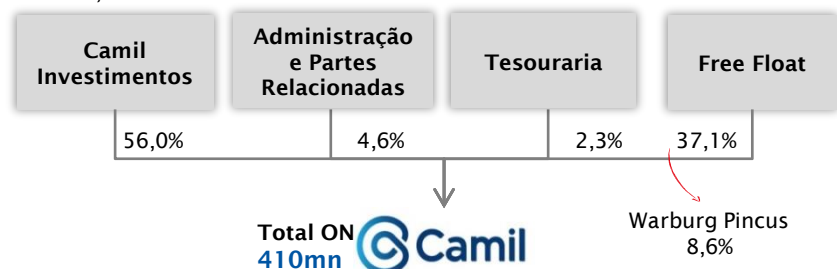
Notas:

(1) Broadcast; (2) Camil Investimentos representa a participação da Família Quartiero e inclui posições individuais; Free float exclui ações em Tesouraria e partes relacionadas.

	Data	Número de Ações	Preço Médio	Total de Ações
Programa #1	Lançamento Dez. 2017	5.821.571 ON	R\$7,77	Tesouraria 5,8mn ON Total ON 410mn ON
	Conclusão Jun. 2018			
Programa #2	Lançamento Abr. 2019	3.565.275 ON	R\$7,02	Tesouraria 9,3mn ON Total ON 410mn ON
	Conclusão Ago. 2019			
Programa #3 (Aquisição Privada)	Lançamento Nov. 2019 - ESM	30.665.030 ON da Warburg Pincus	R\$6,25	Tesouraria - Total ON 370mn ON
	Conclusão Nov. 2019			

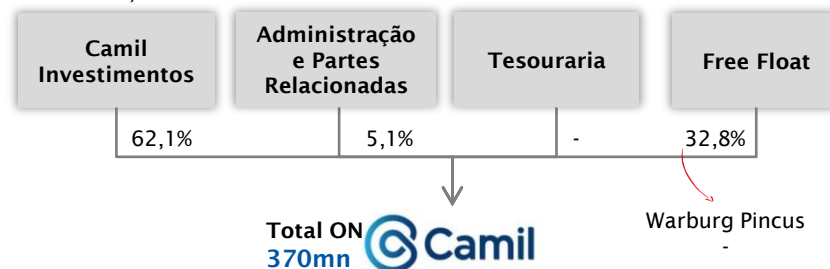
Estrutura Acionária- Antes do 3º Programa

October, 2019



Shareholder Structure - After 3rd Program

November, 2019



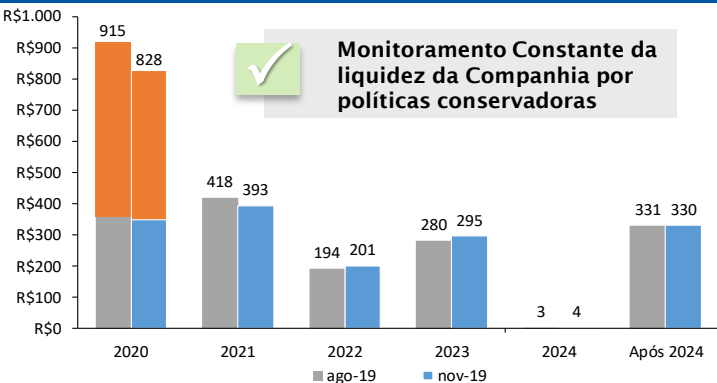
Gestão de Passivos: Redução de custos da dívida e do perfil do cronograma de amortização

Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA)

Emissões	1o CRA	2o CRA	3o CRA	4o CRA
Data da Emissão	Dez/2016	Jul/2017	Dez/2017	Abr/2019
Emissão	5a Emissão de Debentures	6a Emissão de Debentures	7a Debenture (ICVM 476)	8a Emissão de Debentures
Securitizadora	Eco Securitizadora	Eco Securitizadora	Eco Securitizadora	Eco Securitizadora
Montante Total	R\$402,255k	R\$405,000k	R\$168,050k	R\$600,000k
Custo	1ª série: 99% CDI p.a. 2ª série: 100% CDI p.a.	1ª série: 97% CDI p.a. 2ª série: 98% CDI p.a.	Série Única: 98% CDI p.a.	1ª série: 98% CDI p.a. 2ª série: 101% CDI p.a.
Amortização	Bullet 1ª série: 3 anos (Dez/19) 2ª série: 4 anos (Dez/20)	Bullet 1ª série: 3 anos (Jul/20) 2ª série: 4 anos (Jul/21)	Bullet 4 years (Dez/21)	Bullet 1ª série: 4 anos (Abr/23) 2ª série: 6 anos (Abr/25)
Pagamento de Juros	Semestre	Semestre	Semestre	Semestre
Covenant Financeiro	Dívida Líq./EBITDA UDM < 3.5x	Dívida Líq./EBITDA UDM < 3.5x	Dívida Líq./EBITDA UDM < 3.5x	Dívida Líq./EBITDA UDM < 3.5x

Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) é um instrumento pela Camil desde o início do trabalho de gerenciamento do endividamento com custos próximos à taxa DI substituindo financiamentos com custos mais altos e alongamento do perfil de amortização.

Cronograma de Amortização



Rating S&P

Camil Alimentos SA

- 1) Bloomberg Default Risk | DRSK »
- 2) Standard & Poor's
- 3) Outlook
- 4) LT Foreign Issuer Credit
- 5) LT Local Issuer Credit

S&P National

- 6) Natl LT Issuer Credit

STABLE
BB-
BB-
brAAA

Fonte: Bloomberg

Aquisição alinhada com a estratégia de Expansão da Companhia e um importante passo para a consolidação do Mercado de grãos no Brasil

Aquisição

Aquisição de 100% da SLC Alimentos Ltda. em Dez/2018

Total de R\$308mn (R\$140mn em dinheiro + R\$40mn em retenções + R\$128mn em dívida líquida em Dez. 2017)

Overview de Investimento

- Consolidação do Mercado brasileiro de grãos
- Portfólio composto por marcas relevantes em segmento de marcas de ocupação e a marca 
- Aumento dos volumes de arroz e feijão, fortalecendo a competitividade da Camil
- Aceleração do crescimento nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil
- Complementaridade logística e de plataformas de distribuição
- Potenciais sinergias de R\$10mn/ano em CPV e G&A de R\$80mn em Créditos Fiscais

Marcas

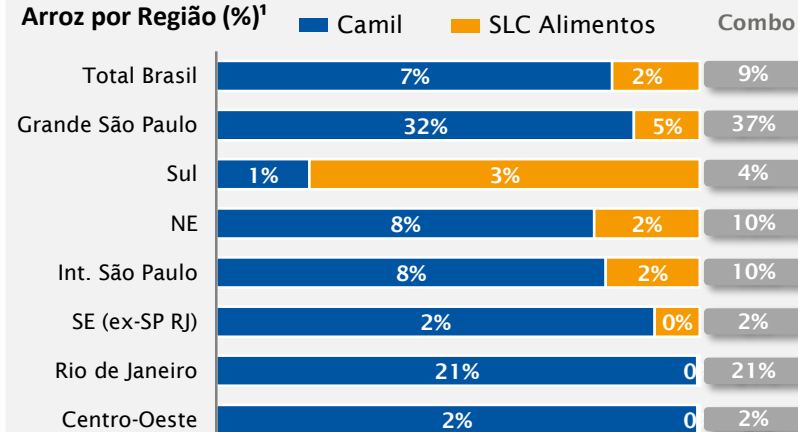


Destaques

Destaques	12M17 (31, Dez, 2017)
Receitas Líquidas (R\$mn)	512
Lucro Bruto (R\$mn)	112
Margem Bruta (%)	21,9%
EBITDA (R\$mn)	32
Margem EBITDA (%)	6,2%
Lucro Líquido (R\$mn)	12
Margem Líquida (%)	2,7%
Volume (k ton)	221
Arroz (k ton)	205
Feijão (k ton)	16

Market Share de

Arroz por Região (%)¹



Notes:

(1) Camil Alimentos e SLC Alimentos Market Share Data Nielsen (Varejo + Atacado)

Aquisição alinhada com a estratégia da Companhia e um importante passo para expandir as operações da Camil no Chile em novas categorias

Aquisição

100% da LDA SpA – Unidade Pet Food Empresas Iansa's da ED&F Man (Closing estimado em Abr/2020)

Total CLP37 bilhões
(US\$48mn ou R\$200mn)¹

Resumo de Investimento

- Expansão das operações chilenas para novas categorias
- Um dos líderes em marca de produtos *pet food* com *market share* significativo e potencial de crescimento no Chile
- Fortalecimento da competitividade no Chile, país no qual a Camil possui histórico de constante crescimento e rentabilidade por meio de sua subsidiária Tucapel
- Tendências positivas do segmento com capacidade de expansão
- Potenciais sinergias nos setores industrial, operacional e comercial

Marcas

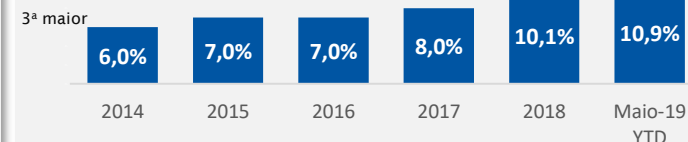


Destaques

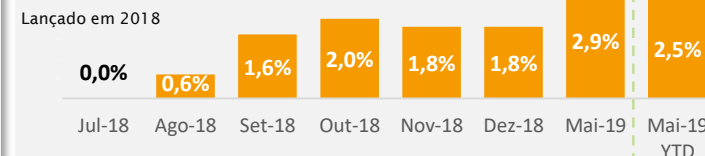
Destaques	12M18 (31, Dez, 2018)
Receitas Líquidas (R\$mn)	136
Lucro Bruto (R\$mn)	46
Margem Bruta (%)	33,3%
EBITDA (R\$mn)	20
Margem EBITDA (%)	14,9%
Lucro Líquido (R\$mn)	13
Margem Líquida (%)	9,8%
Volume (k ton)	42

Crescimento Market Share (%)¹

Ração para Cães: Cannes



Ração para Gatos: Felinnés



Seção IV

ESG



Comprometimento a práticas ambientais e sociais perante o propósito e valores da Companhia

Propósito & Valores

Propósito

Acreditamos que cada pessoa faz a diferença na vida de alguém e existimos para alimentar relações que trazem mais sabor para o dia-a-dia.

Valores



Confiança

Honramos nossos compromissos com seriedade e disciplina. Valorizamos a transparência em nossas relações e por isso, conquistamos respeito e confiança



Empreendedorismo

Acreditamos na soma da vontade de quem sonha com o esforço e coragem de quem realiza. Esta é a força motriz para empreender e crescer com rentabilidade



Entusiasmo

Expressamos alegria, vitalidade e energia em nosso dia-a-dia. Assim, inspiramos as pessoas



Responsabilidade

Priorizamos a ética e alta qualidade em TUDO o que fazemos. Desta forma, buscamos garantir a sustentabilidade do nosso negócio e meio ambiente, para além dos resultados.



Proximidade

Construímos fortes parcerias como forma de estabelecer relações profundas e perenes com todos aqueles que convivem conosco: nossos consumidores, clientes, colaboradores e fornecedores.

Ambiental & Social

Ambiental

- HACCP
- Biomassa – Planta termoeletrica em Itaqui e Capão do Leão
- Tratamento de Efluente (Processo Industrial)
- Pescados - Dolphin Free

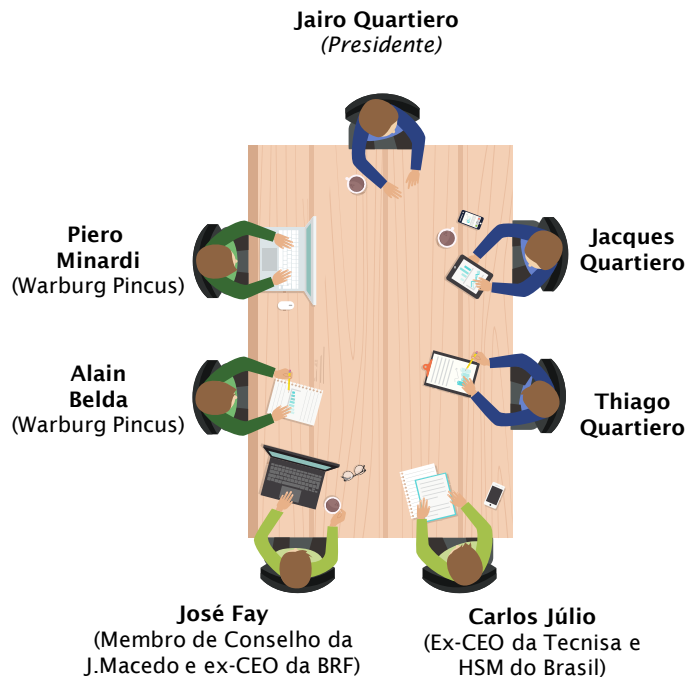
Social

- Programa de Financiamento para Pequenos Produtores (educação, assistência de agrônomos e acompanhamento)
- Doação mensal de Produtos de Cesta Básica
- Redução de Resíduos: Doação de Produtos próximos ao vencimento ao Banco de Alimentos
- Campanha com a AACD com funcionários para doação direta de salários
- Diagnóstico de Diversidade e Inclusão: Insights com a Comissão Portas Abertas - Fase 2
- Portfólio de Produtos e Comunicação com foco em Saúde e Educação para uma vida saudável em Mídias Sociais
- Camil Vida Saudável (Camil Healthy Life Program)
- Natal sem Fome e outras campanhas no Rio de Janeiro
- União Campaigns: Gastromotiva and União Amigo Secreto



A Camil possui altos níveis de Governança Corporativa e controle, suportada por um quadro de membros independentes por mais de 10 anos e sendo auditada por mais de 15 anos (big 4)

Membros da Administração



■ Membros Independentes
 ■ Warburg Pincus
 ■ Família Fundadora

Governança Corporativa



✓ Desde 2008, o Conselho de Administração é responsável pelas diretrizes estratégicas da Companhia

- ✓ 2 Membros Independentes
- ✓ Média de 12 Assembléias por ano
- ✓ Eleição de diretores estatutários a cada 2 anos
- ✓ Reeleição é permitida.

(+) 4 Comitês Eleitos:

- ✓ Comitê Financeiro
- ✓ Comitê de Auditoria
- ✓ Comitê de Desenvolvimento Humano e Organizacional; e
- ✓ Comitê de Ética

✓ Listada no Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa pela B3

✓ Dividido somente em Ações Ordinárias

✓ 100% Tag Along

✓ 2 ou 20% de Membros do Conselho independente

✓ Mínimo de 25% de *Free Float*

✓ OPA pelo valor justo

✓ Avaliação dos Membros da Diretoria, de Administração e dos Comitês

✓ Dividendo Mínimo/JCP de 25% do Lucro Líquido (depois dos direitos legais e contingidos reservados – de acordo com a Lei Nº 6.404)

Estrutura de Comitês bem definida com o objetivo de aprimorar as políticas organizacionais da empresa e cumprir as melhores práticas corporativas

Comitês	Principais Responsabilidades/Diretrizes
 Financeiro	▪ Elaborar e recomendar a aprovação das políticas financeiras da Companhia, bem como o monitoramento e análise de sua eficácia e implementação ▪ Análise periódica (feita mensalmente) do orçamento da Companhia; resultados trimestrais e anuais; plano de investimentos, etc ▪ Análise periódica dos impactos dos planos financeiros e de investimento da Companhia em sua estrutura de capital ▪ Definir parâmetros para manter o capital da Companhia sólido e com liquidez; entre outras responsabilidades ▪ <u>Total de membros</u>: entre 3 e 5, com pelo menos um membro do Conselho de Administração
 Auditoria	▪ Auxiliar o Conselho de Administração em relação à contabilidade, controles internos, relatórios financeiros, auditoria e assuntos relevantes ▪ Suporte na contratação e/ou destituição de auditores independentes ▪ Supervisão e acompanhamento das atividades da área de auditoria interna da empresa; entre outras responsabilidades ▪ <u>Total de membros</u>: entre 3 e 5, com pelo menos um Membro do Conselho de Administração
 DHO	▪ Análise e recomendação de mudanças nas políticas de remuneração, incluindo ajustes salariais, metas pessoais, etc. ▪ Análise e relatório de condições especiais para contratação e demissão de diretores ▪ Contribuir continuamente para o plano de sucessão da empresa (presidente e diretores); entre outras responsabilidades ▪ <u>Total de membros</u>: mínimo de 4 membros, sendo pelo menos um Membro do Conselho de Administração
 Ética	▪ Composto pelo CEO, vice-presidente, CFO, além integrantes dos setores jurídico, de auditoria e de recursos humanos ▪ O Comitê de Ética está comprometido principalmente no reforço e monitoramento da transparência e das melhores práticas por parte de acionistas, diretoria, fornecedores, clientes, terceiros, funcionários, etc. ▪ Principais atividades de monitoramento: proteção de informações confidenciais (incluindo terceiros), presentes e entretenimento, assédio sexual e moral, interesses conflitantes, sustentabilidade, segurança, entre outras

Seção V

Destaques Financeiros



Segmento Alimentício Brasil | Arroz

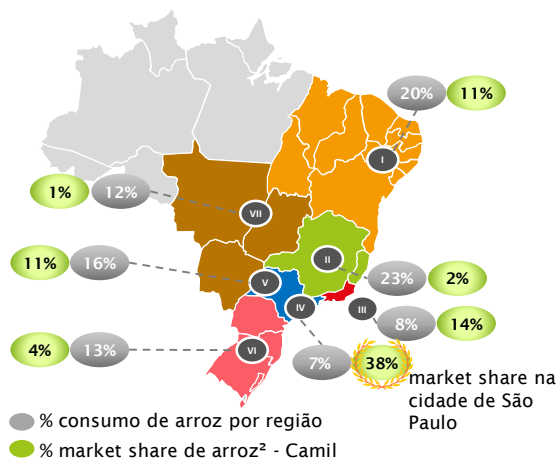


Crescimento Histórico substancial em uma indústria fragmentada, com grande oportunidade de Expansão e Consolidação

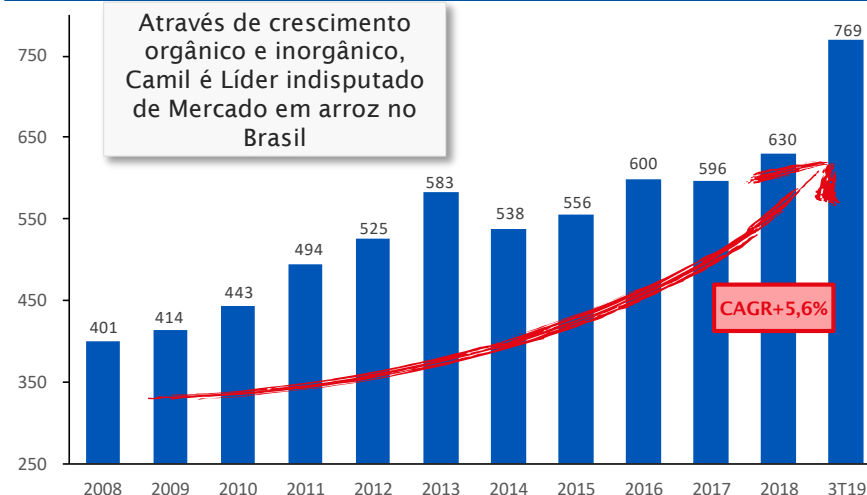
Destaques da Indústria¹

Market Share		
#1		9%
#2	Player 2	5%
#3	Player 3	3%

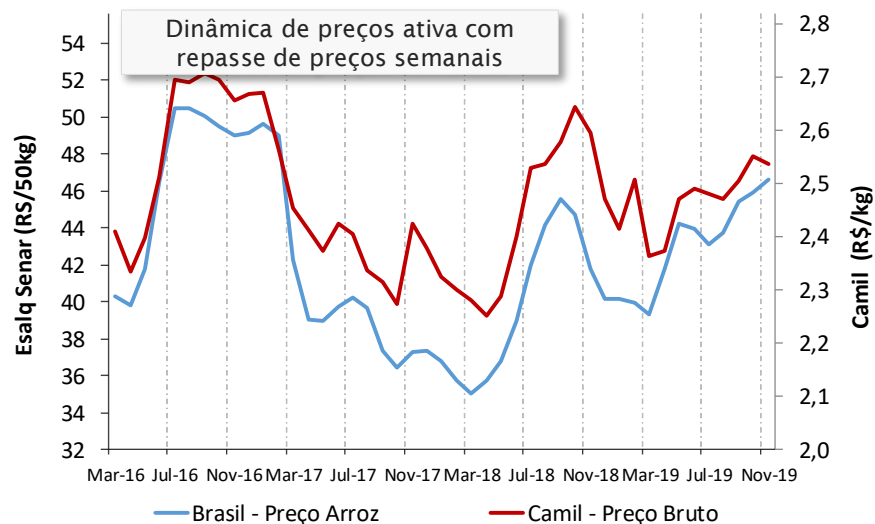
Indústria	
• Mercado amplo e fragmentado	
• Grande oportunidade de consolidação da indústria	
• Consumo Estável	



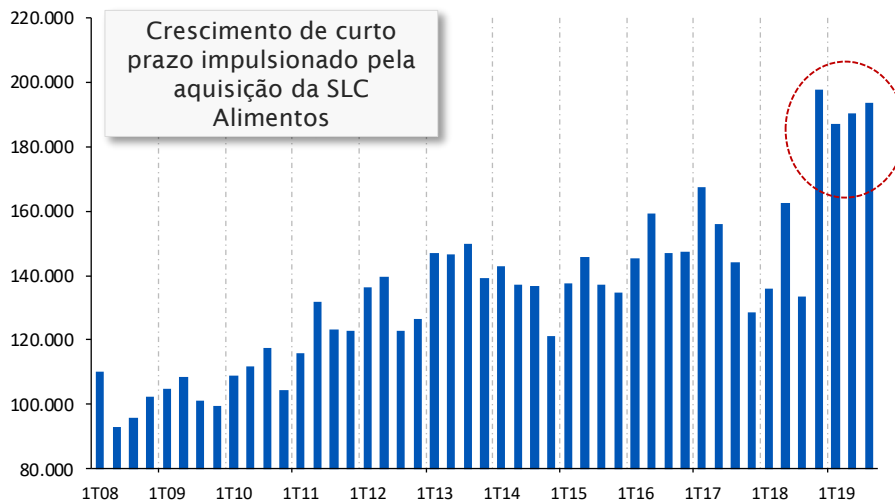
Volume Anual Histórico Camil (mil ton)



Preços de Mercado vs. Preço Bruto Camil (%)



Volume Trimestral Histórico Camil (mil ton)



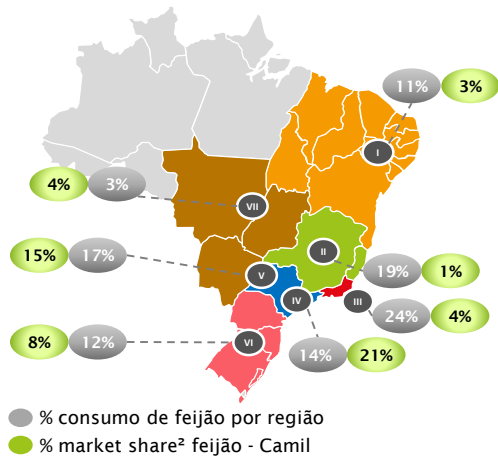
Notas:

(1) Nielsen Retail Index para Arroz (INA Out19-Nov19); (2) CEPEA; indicador arroz Esalq/Senar-RS 50kg



Indústria Fragmentada, com grande Oportunidade de Expansão e Consolidação

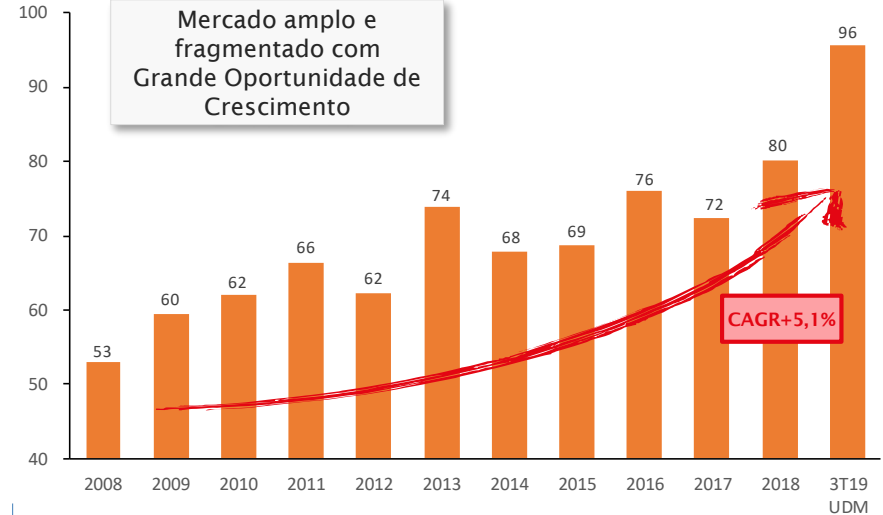
Destaques da Indústria¹



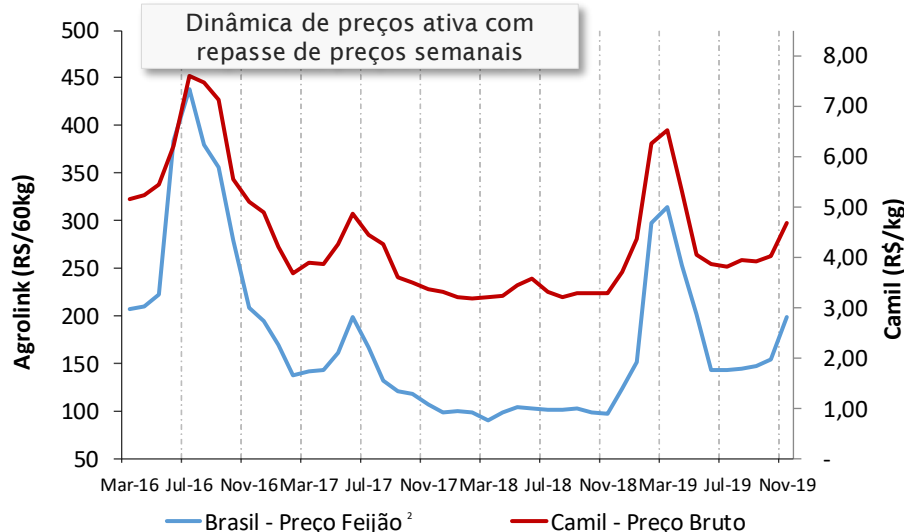
Market Share		
#1	Player 1	9%
#2		8%
#3	Player 3	5%

Indústria	
•	Mercado amplo e fragmentado
•	Grande oportunidade de consolidação da indústria
•	Alta volatilidade de preços (3 colheitas/ano)

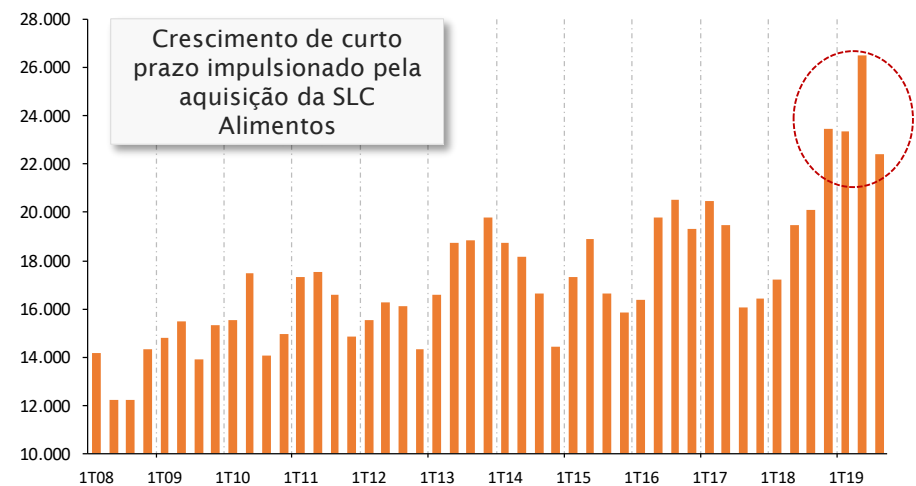
Volume Anual Histórico Camil (mil ton)



Preços de Mercado vs. Preço Bruto Camil (%)



Volume Trimestral Histórico Camil (mil ton)



Notas:

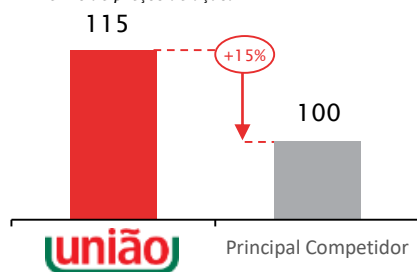
(1) Nielsen Scantrack Index para Feijão (AS Ago19-Set19); (2) Agrolink; indicador de Feijão Sc 60kg

Reconhecimento de Marca Icônico em uma Indústria Resiliente e Consolidada

Destaques da Indústria¹

- ✓ “Marca de açúcar” preços mais altos comparados aos principais competidores

Prêmio de preços de açúcar

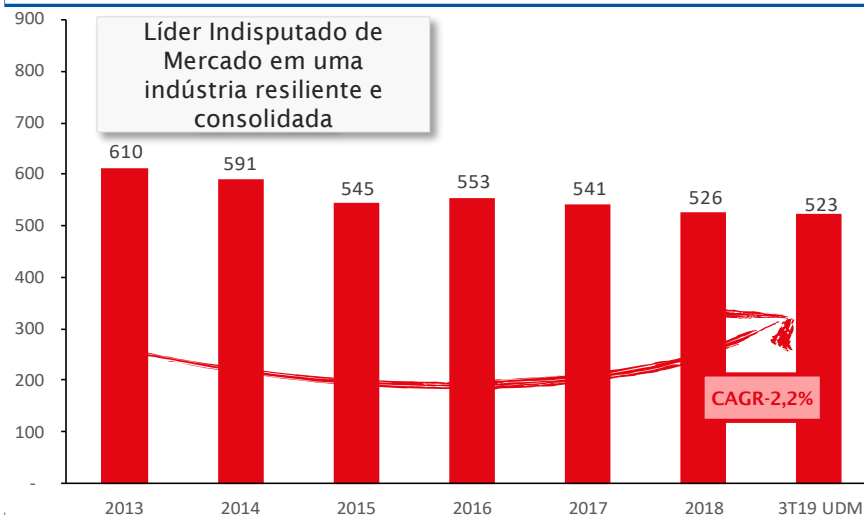


Market Share		
#1		36%
#2	Player 2	15%
#3	Player 3	15%

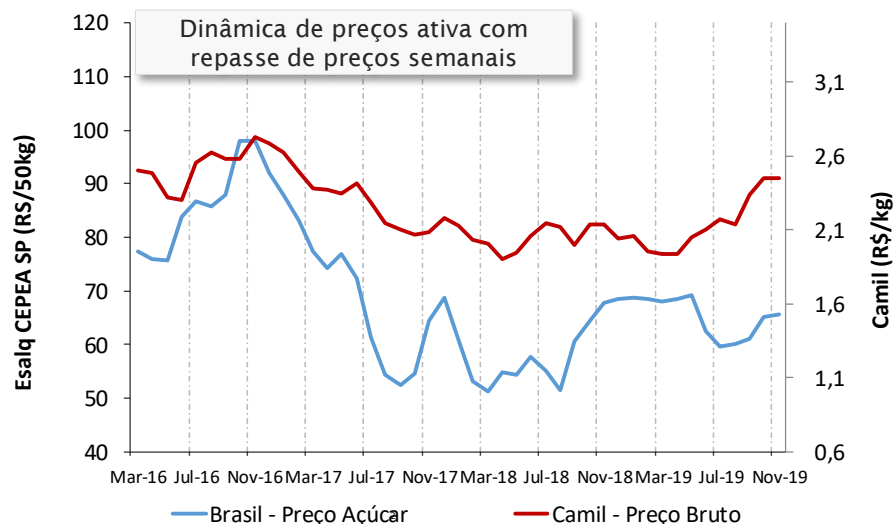
Indústria

- Indústria Consolidada
- Concentração em um fornecedor – contrato de longo prazo, *take-or-pay*
- Competidores verticalmente integrados

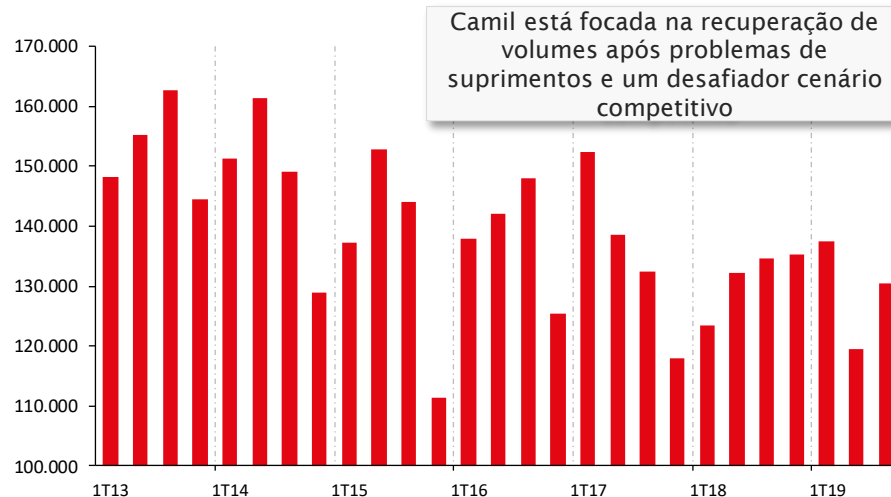
Volume Anual Histórico Camil (mil ton)



Preços de Mercado vs. Preço Bruto Camil (%)



Volume Trimestral Histórico Camil (mil ton)



Notas:

(1) Nielsen Price Index para marca União; Nielsen Retail Index para Açúcar (INA Out19-Nov19 para 1kg – representa 91% do Mercado de refinado); (2) CEPEA; indicador açúcar cristal Esalq-SP 50kg.

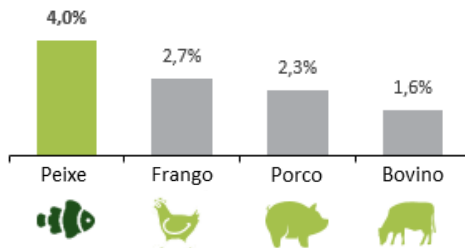
Indústria amplamente Consolidada com Oportunidade de Crescimento de Consumo

Destaques da Indústria¹

- ✓ Tendência de hábitos de consumo mais saudáveis, com a substituição de outras proteínas por peixe

Pescados vs. Outras Proteínas

CAGR 2011A-21E

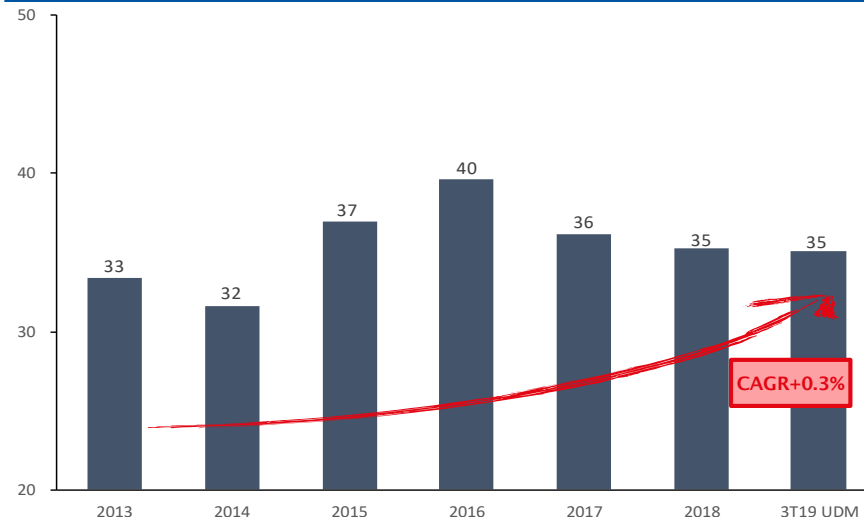


Sardinha	Market Share		
	#1	Player 1	47%
	#2		39%

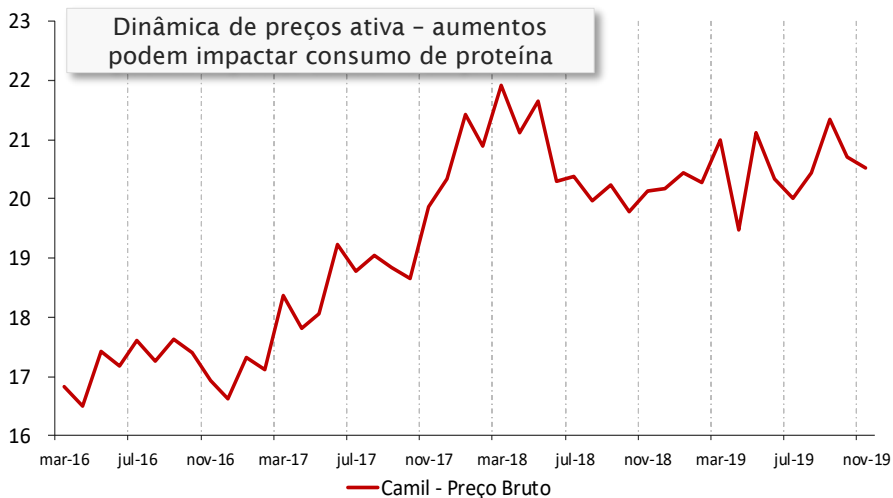
Atum	Market Share		
	#1	Player 1	57%
	#2		24%

Indústria	
•	Indústria amplamente Consolidada
•	Crescimento de consumo na indústria

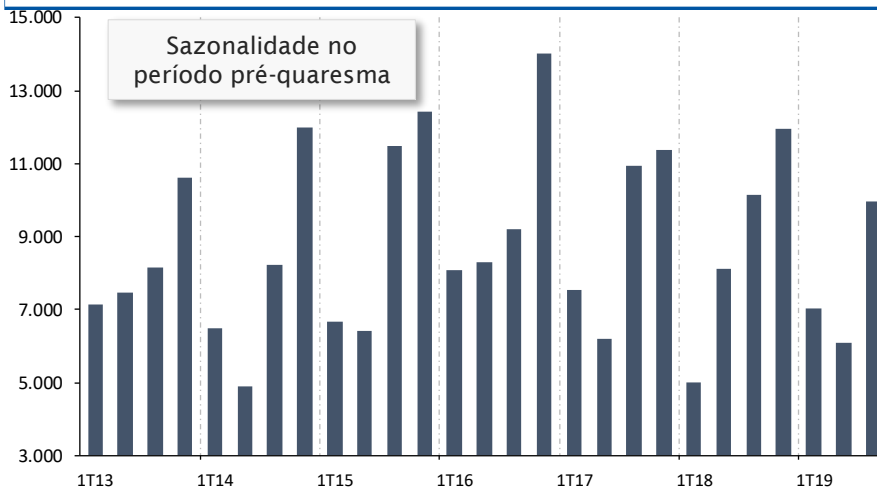
Volume Anual Histórico Camil (mil ton)



Preços de Mercado vs. Preço Bruto Camil (%)



Volume Trimestral Histórico Camil (mil ton)



Notas:

(1) Euromonitor; Nielsen Retail Index para Sardinha e Atum (INA Out19-Nov19)

Segmento Alimentício Internacional | Plataforma de Marcas LatAm

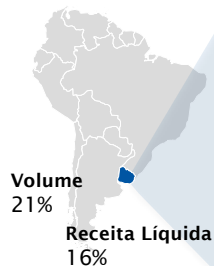


Posições de Liderança em diversos dos mais Atrativos Países da América Latina

Mercado de Exportação



Uruguai

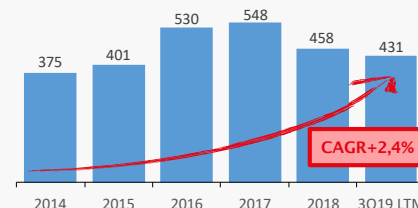


Indústria

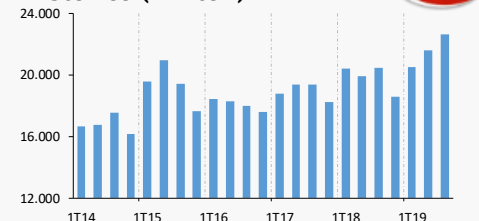
- Mercado doméstico restrito
- Mercado de Exportação
- ~90% do arroz produzido no Uruguai é exportado
- Arroz uruguaio apresenta um prêmio de preços frente a seus principais competidores

Market Share
#1 42%¹

Volume Anual Histórico (mil ton)



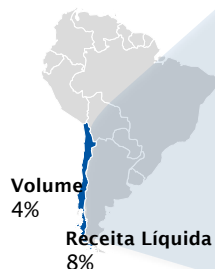
Volume Trimestral Histórico (mil ton)



Mercado Doméstico



Chile

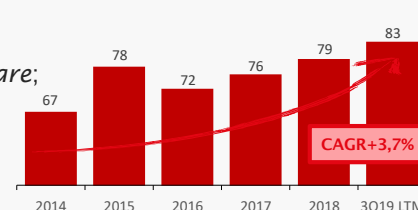


Indústria

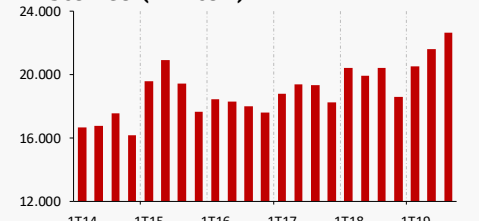
- Mercado maduro com grandes redes de varejo
- Reconhecimento de marca sólida e grande market share;
- Suprimentos dependem de importações (~50%)
- Recentemente expandiu operações para novas categorias (Aquisição Pet Food)²

Market Share
#1 33%²

Volume Anual Histórico (mil ton)



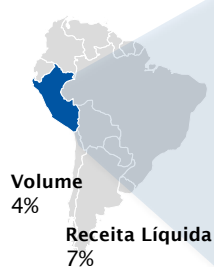
Volume Trimestral Histórico (mil ton)



Mercado Doméstico



Peru

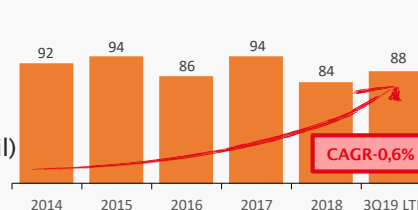


Indústria

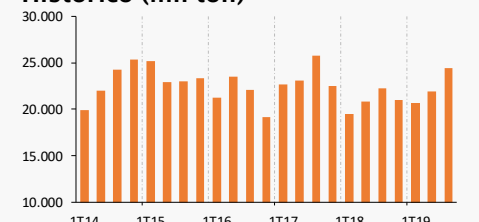
- Grande potencial de crescimento por conta da migração de compra a granel para empacotado
- Costeño está preparada para absorver esse essa mudança com rapidez (marcas líderes, suprimento ágil)
- Mercado doméstico amplo e fragmentado

Market Share
#1 40%³

Volume Anual Histórico (mil ton)



Volume Trimestral Histórico (mil ton)



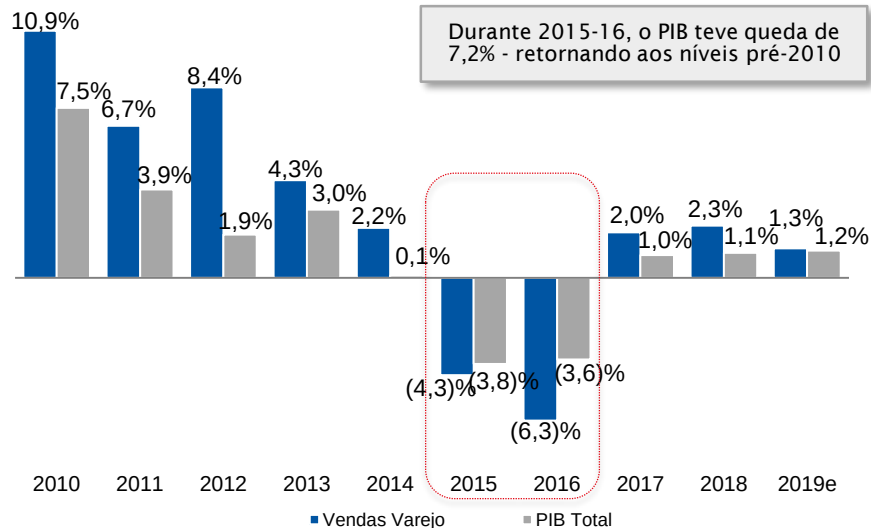
Notas:

(1) Uruguai: market share Consecha Comision Sectorial del Arroz (Dez19); (2) Nielsen Scantrack Chile (Dez19) - Não inclui business de Pet Food no Chile adquirido da LDA, que está em análise pela organização Anti-trust chilena (FNE) (closing esperado em Abril de 2020); (3) Kantar Worldpanel Peru (Dez19)

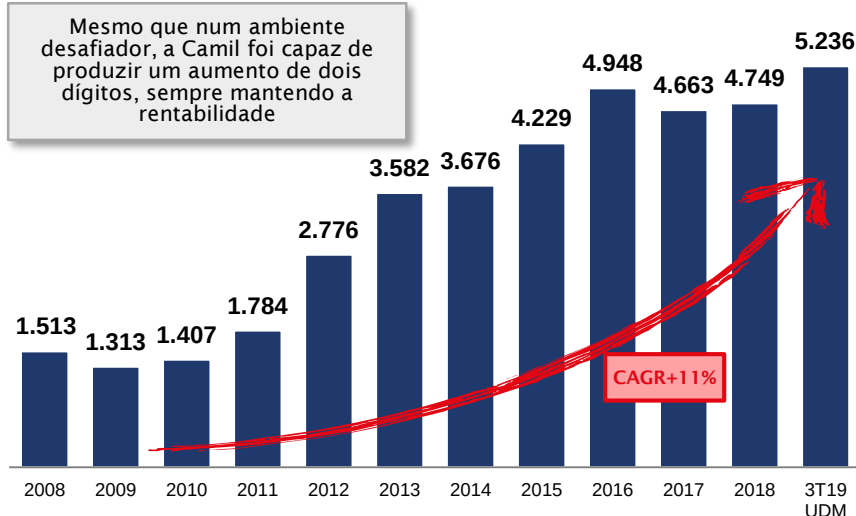
Evolução Rentabilidade | Margens Estáveis e Resilientes

Apesar das dificuldades da economia brasileira, a Camil registrou sólidos resultados operacionais

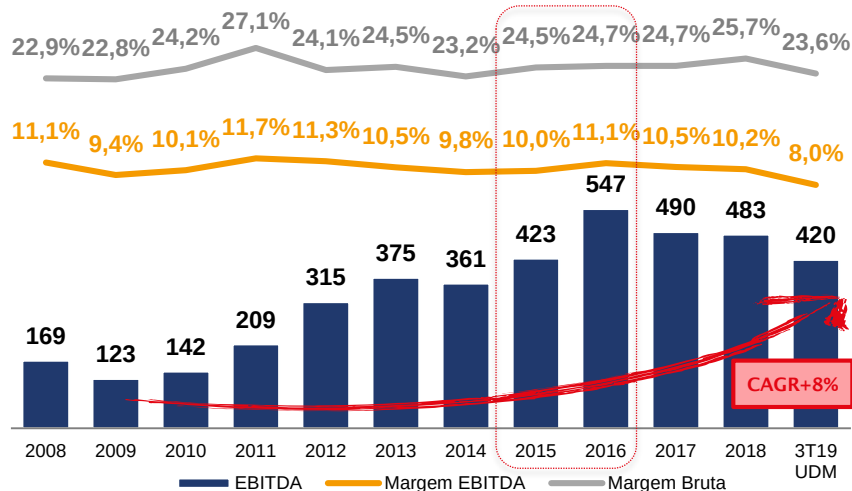
Brasil: PIB e Vendas do Varejo² (% aumento, termos reais)



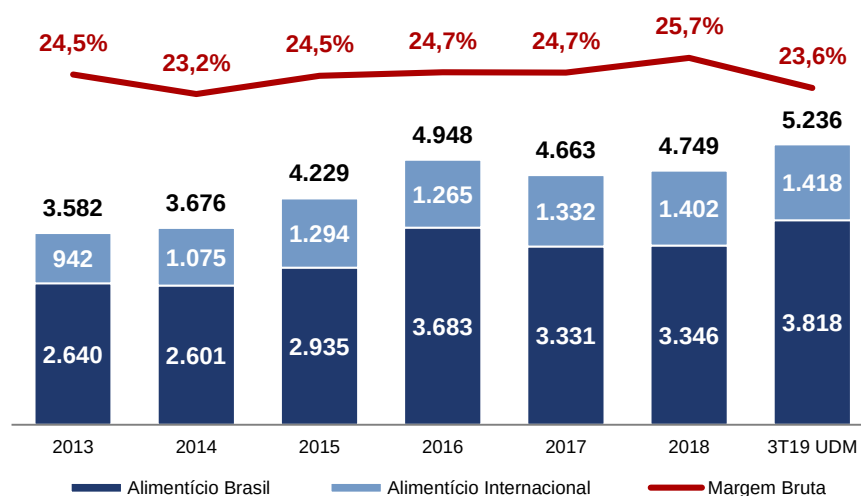
Receita Líquida (R\$milhões)



EBITDA (R\$ milhões) e Margem (% de Receitas Líquidas)



Receita Líquida por Segmento (R\$milhões)



Notas:

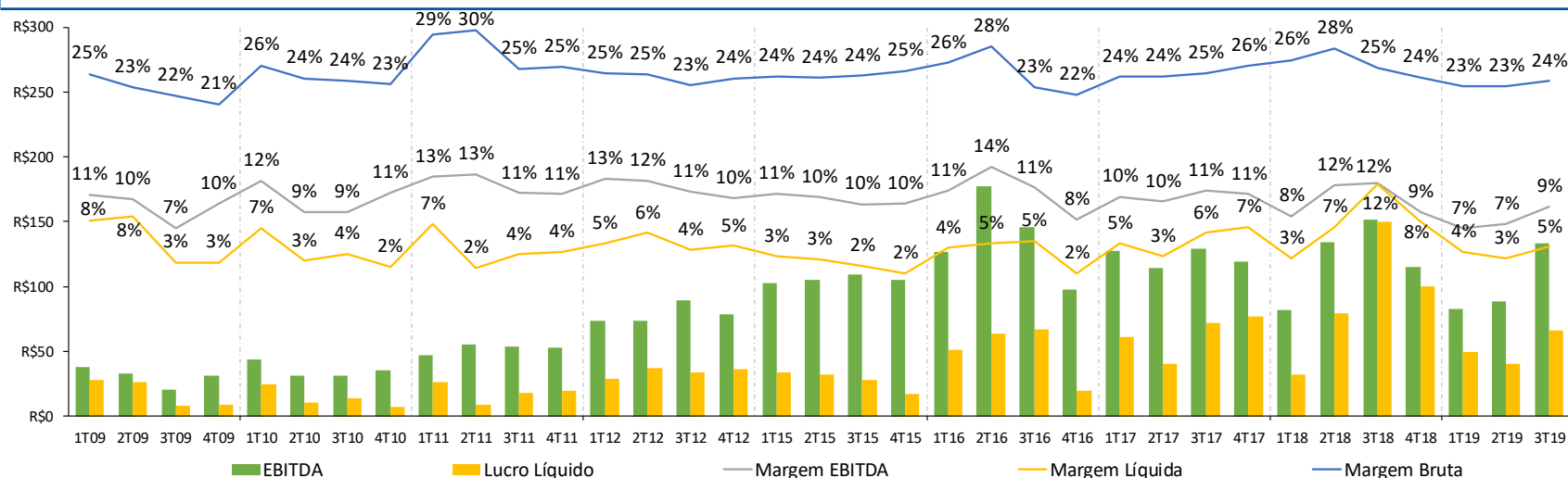
(1) Ano fiscal da Companhia se inicia em Março e termina em Fevereiro do ano seguinte (inclusive); (2) BCB, Focus

Evolução Rentabilidade: Lucro Líquido, EBITDA e Margens

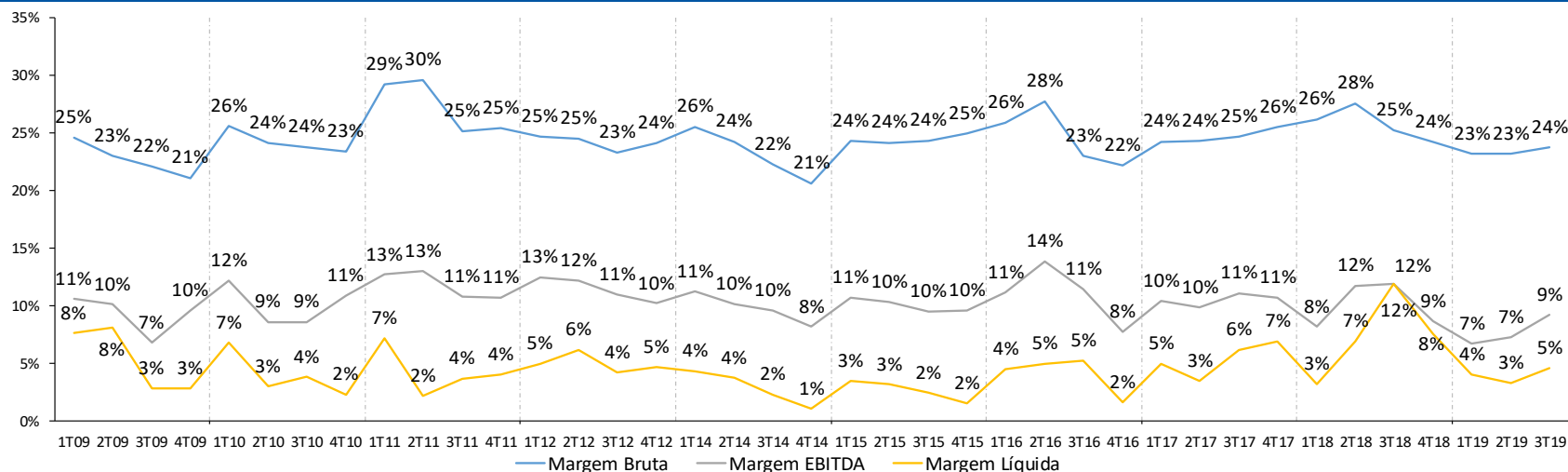


Mesmo em ambientes desafiadores, a Camil foi capaz de manter um crescimento histórico e rentabilidade ao longo dos anos, com dinâmica de preços atrativa, foco em eficiência e Expansão através de crescimento orgânico e inorgânico

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$m)



Evolução Rentabilidade Trimestral - Margens (%)



Alavancagem e margens estáveis suportadas por sólidas políticas financeiras e alternativas de financiamento baratas

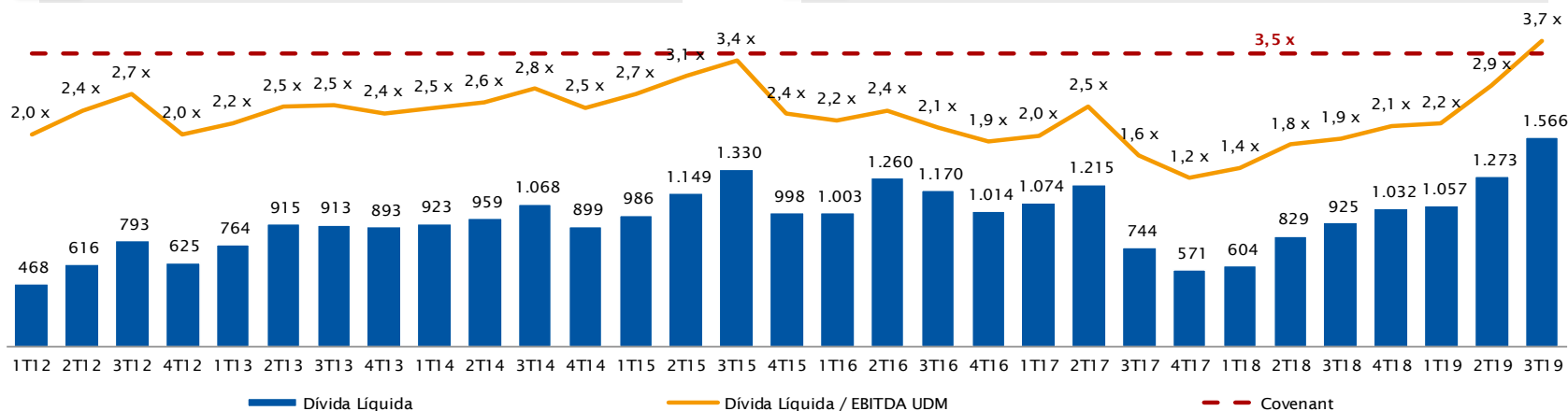
Evolução Endividamento (R\$m)



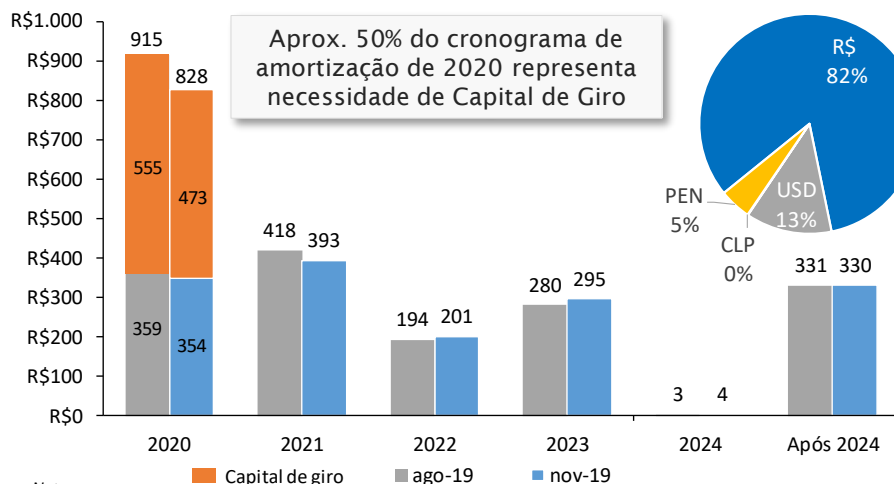
Endividamento máximo definido por covenant financeiro de 3.5x Dívida Líquida / EBITDA UDM¹



Programa de *Liability Management*: ~2 bilhões em emissões de Certificados de Recebíveis Agrícolas, custando próximo a 100% da taxa DI



Cronograma de Amortização da Dívida (R\$m)



Rating de Crédito (S&P)

Camil Alimentos S.A. 'BB-' e 'brAAA' Ratings Affirmed; Global Scale Outlook Remains Positive On Sovereign Cap
Standard & Poor's, Fevereiro 2020

Camil Alimentos SA

1) Bloomberg Default Risk | DRSK »

2) Standard & Poor's

3) Outlook

4) LT Foreign Issuer Credit

5) LT Local Issuer Credit

S&P National

6) Natl LT Issuer Credit

STABLE

BB-

BB-

brAAA

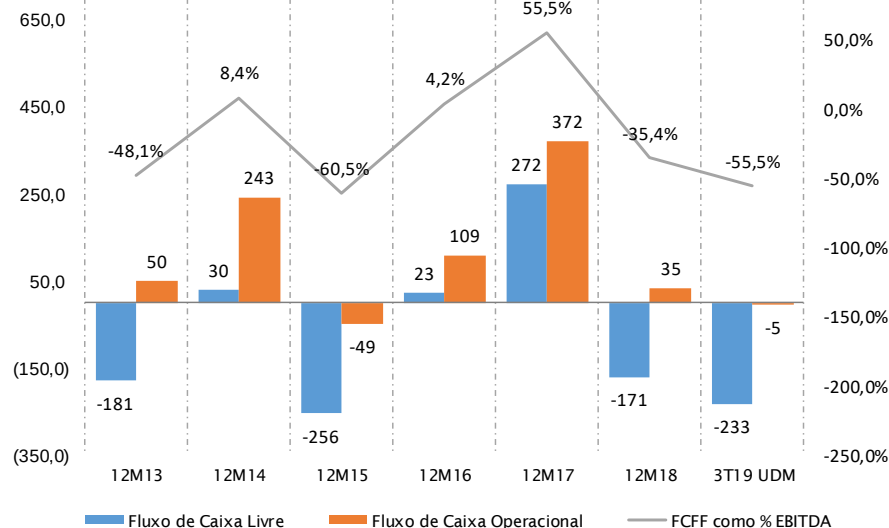
Notas:

(1) Covenant financeiro de 3,5x Dívida Líquida/ EBITDA UDM medido anualmente em fevereiro.

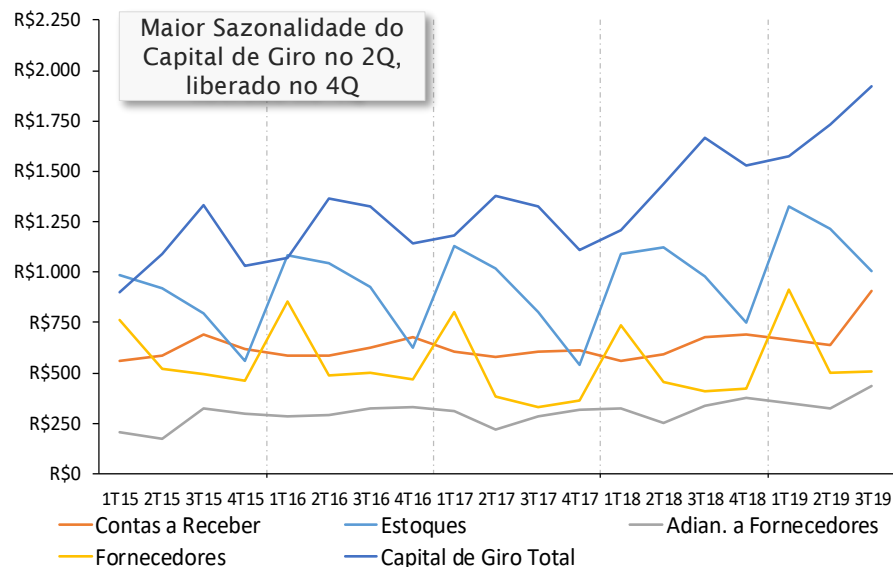
Fonte: Bloomberg

Fluxo de caixa sazonal explicado principalmente por conta da sazonalidade de Capital de Giro e Capex de aquisições

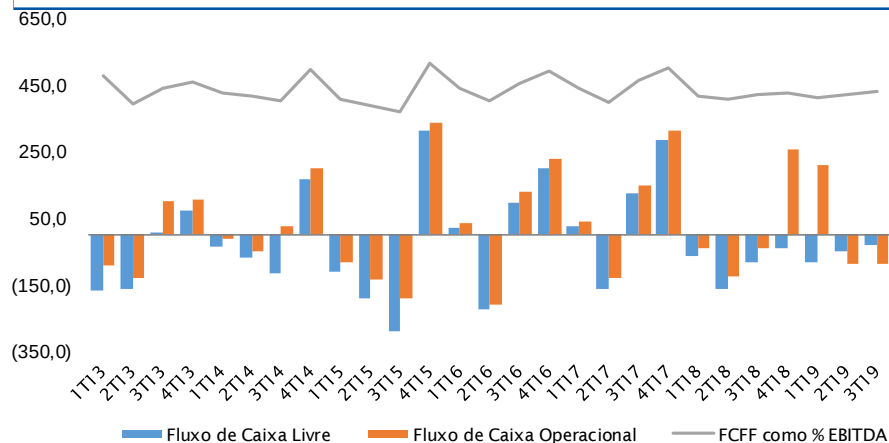
Fluxo de Caixa Livre Histórico (R\$m)



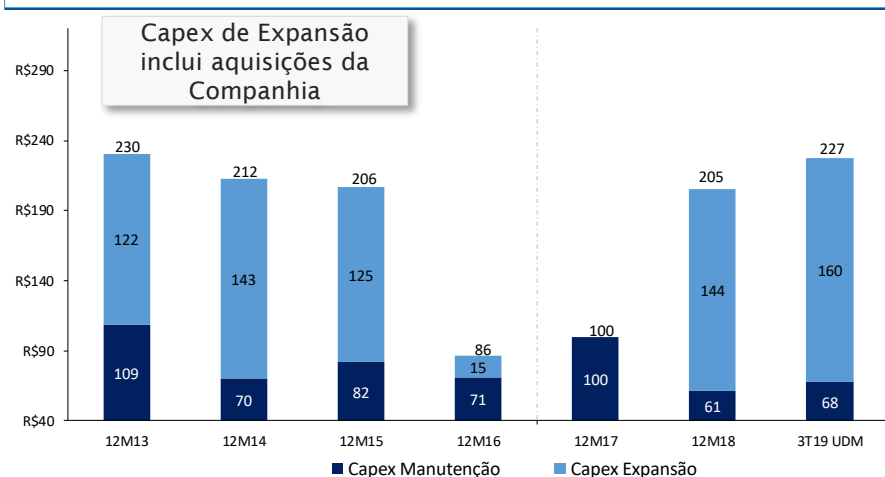
Sazonalidade do Capital de Giro



Fluxo de Caixa Livre Trimestral Histórico (R\$m)



Evolução Capex (R\$m)



Mercado

- 1 Demanda Resiliente**
O principal mercado da Companhia se mostra resiliente às crises econômicas, já que o consumo de arroz e feijão tem forte apelo cultural, sendo um pilar da dieta típica dos brasileiros.
- 2 Baixa exposição a flutuações nos preços das commodities**
A dinâmica do mercado difere-se materialmente do mercado geral de commodities, já que a percepção da qualidade e o reconhecimento da marca são fatores-chave no processo de decisão de compra dos clientes.
- 3 Repasse de preços semanal**
Os mercados de varejo de grãos e açúcar apresentam dinâmica de preços ativa, com repasse de preços semanalmente, garantindo a estabilidade das margens. O mercado de conservas de peixe está passando por uma mudança em sua dinâmica de preços, na qual a passagem de preço está se tornando mais frequente

Camil

- 4 Líder de Mercado com reconhecimento de marca único**
- 5 Ampla rede de distribuição que atinge mais de 300mil postos de venda**
- 6 Modelo de negócios atraente com margens estáveis e resilientes**
- 7 Equipe de gerenciamento experiente e os mais altos padrões de governança corporativa em vigor**
- 8 Situação de Caixa Forte e Perfil de Endividamento com Grau de Investimento**
- 9 Acesso a alternativas de financiamento barato e DCM local**

Vias de Crescimento

- 10 Plataforma consolidada posicionada de forma única para sustentar um crescimento orgânico**
A Camil possui uma plataforma de distribuição consolidada e escalável, posicionando a empresa para alavancar no desenvolvimento de novos segmentos e mudança nos hábitos dos consumidores
- 11 Alto potencial para crescimento inorgânico**
Posição de liderança em todos os segmentos de atuação da Companhia, aliada a sua plataforma de distribuição, possibilitando a integração rápida e eficiente de novas operações e a capacidade de capturar sinergias

Apêndice

A. Resultados Recentes



Trimestre marcado pelo crescimento anual de volume em todas as categorias e países que atuamos, com crescimento de rentabilidade. EBITDA consolidado de R\$197 milhões (+137% YoY) com margem EBITDA de 11,4% (+4,7pp YoY) no 1T20

Destaques Financeiros do Trimestre

Comparações YoY

R\$1,7 bilhão Receita Líquida (▲ +40%)

R\$1,2 bilhão Alimentício Brasil (▲ +29%)

R\$519 milhões Alimentício Internacional (▲ +76%)

R\$414 milhões Lucro Bruto (▲ +44%)

23,9% de Margem Bruta (▲ +0,7pp)

Destaque para crescimento sequencial da margem (▲ +1,3pp)

R\$197 milhões EBITDA (▲ +137%)

11,4% de Margem EBITDA (▲ +4,7pp)

R\$110 milhões Lucro Líquido (▲ +120%)

6,3% de Margem Líquida (▲ +2,3pp)

R\$0,30 de Lucro por Ação (▲ +140%)

2,2x Dívida Líquida/EBITDA

Eventos Recentes

E subsequentes ao trimestre

Junho-2020

- **Assembleia de Acionistas.** Principais deliberações incluem a aprovação das contas do exercício encerrado em fevereiro 2020, eleição dos membros do Conselho de Administração para os próximos 2 anos e instalação/eleição dos membros do Conselho Fiscal
- **Eleição de Membros dos Comitês de Gestão.** Conselho de Administração elegeu os membros dos Comitês de Finanças, Auditoria, Gente e Gestão e Ética

Ambos destacam o compromisso e contínuo fortalecimento de Governança Corporativa da Companhia.

- **Pagamento de JCP.** R\$15 milhões, ou aproximadamente R\$0,04 por ação, com pagamento realizado em 24/Jun/20
- **Prêmio Marca mais Valorizada Arroz - Tucapel (Chile).** Tucapel foi eleita a marca mais valorizada na categoria de Arroz pelos chilenos, segundo a pesquisa pela consultoria GfK e o CHILE 3D

Ações Covid-19

Segurança Colaboradores

- Afastamento Grupo de Risco
- Reforço Procedimentos de Segurança e Higiene
- Adoção trabalho remoto
- Intensa comunicação interna

Operações e Liquidez

- Criação Comitê de Crise
- Reforço Gestão de Estoques
- Readequação Produção (distanciamento/transporte)
- Liquidez: Captação R\$1,2bn

Responsabilidade Social

- Compra Equipamentos de Saúde Comunidades onde operamos
- Doação +200 ton de alimentos
- Campanha interna de doação de alimentos

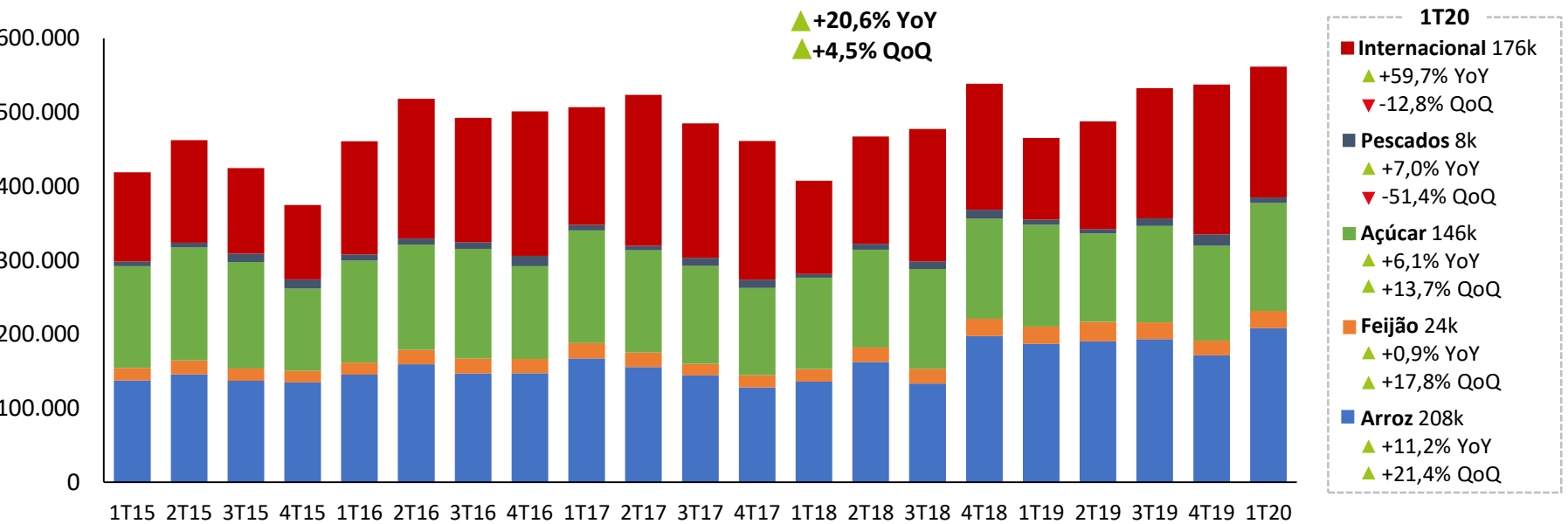
Principais Indicadores

Trimestre marcado pelo crescimento anual de volumes e de rentabilidade, com aumento das margens fruto da gradual melhora de repasse de preços no Brasil e diluição de custos e despesas do SG&A

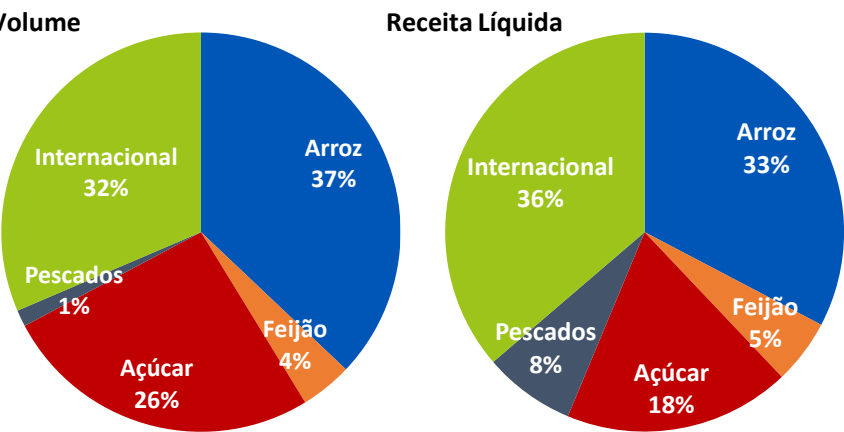
Destaques	1T19	4T19	1T20	1T20 vs	1T20 vs
Data Fechamento	31-mai-19	29-fev-20	31-mai-20	1T19	4T19
Receita Líquida	1.237,1	1.491,9	1.729,0	39,8%	15,9%
Alimentício Brasil	941,5	1.084,6	1.210,2	28,5%	11,6%
Alimentício Internacional	295,6	407,3	518,7	75,5%	27,4%
Lucro Bruto	286,8	337,7	413,6	44,2%	22,5%
Margem Bruta (%)	23,2%	22,6%	23,9%	0,7pp	1,3pp
EBITDA	83,0	137,1	196,6	136,9%	43,5%
Margem EBITDA (%)	6,7%	9,2%	11,4%	4,7pp	2,2pp
Lucro Líquido	49,8	83,6	109,5	119,8%	30,9%
Margem Líquida (%)	4,0%	5,6%	6,3%	2,3pp	0,7pp
Capex	29,9	31,4	19,2	-35,8%	-38,9%
Destaques Operacionais - Volumes (em mil ton)					
Volume Total	465,7	537,8	561,8	20,6%	4,5%
Volumes - Brasil	355,1	335,3	385,2	8,5%	14,9%
Grãos	210,6	191,5	231,8	10,1%	21,1%
Arroz	187,2	171,5	208,3	11,2%	21,4%
Feijão	23,3	20,0	23,6	0,9%	17,8%
Açúcar	137,5	128,3	145,9	6,1%	13,7%
Pescados	7,0	15,5	7,5	7,0%	-51,4%
Volumes - Internacional	110,6	202,5	176,6	59,7%	-12,8%
Uruguai	69,4	161,3	126,3	82,0%	-21,7%
Chile	20,5	19,4	23,9	16,4%	23,2%
Peru	20,7	21,8	26,4	27,7%	21,4%

Crescimento de 20,6% YoY no volume consolidado, impulsionado pelo volume de todas as categorias no Brasil e Internacional

Evolução Trimestral Volume (k ton)



Representatividade do Trimestre (%)



Volume de Vendas do Trimestre (mil ton)

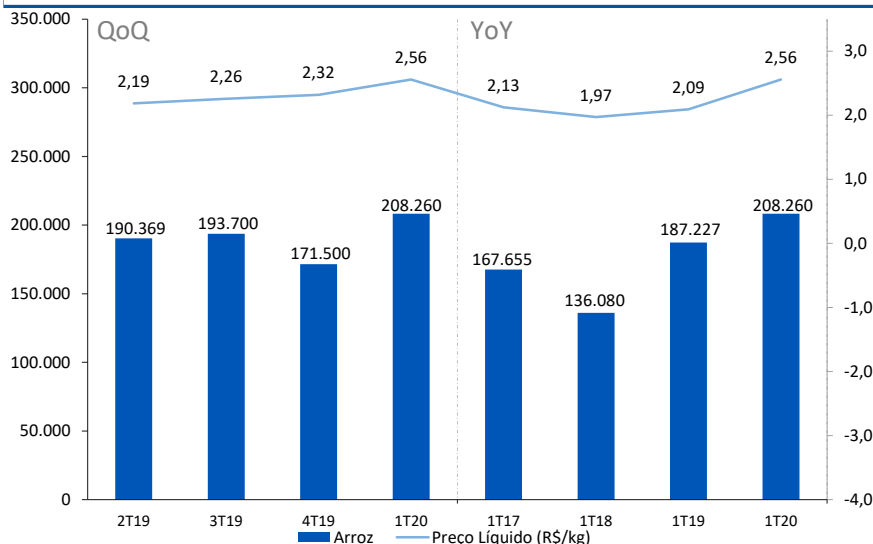
Destaques	1T19	4T19	1T20	1T20 vs	1T20 vs
Data Fechamento	31-mai-19	29-fev-20	31-mai-20	1T19	4T19
Volume Total	465,7	537,8	561,8	20,6%	4,5%
Volumes - Brasil	355,1	335,3	385,2	8,5%	14,9%
Grãos	210,6	191,5	231,8	10,1%	21,1%
Arroz	187,2	171,5	208,3	11,2%	21,4%
Feijão	23,3	20,0	23,6	0,9%	17,8%
Açúcar	137,5	128,3	145,9	6,1%	13,7%
Pescados	7,0	15,5	7,5	7,0%	-51,4%
Volumes - Internacion	110,6	202,5	176,6	59,7%	-12,8%
Uruguai	69,4	161,3	126,3	82,0%	-21,7%
Chile	20,5	19,4	23,9	16,4%	23,2%
Peru	20,7	21,8	26,4	27,7%	21,4%

Segmento Alimentício Brasil | Arroz



Destacamos o crescimento de volumes do trimestre e gradual melhora do repasse de preços no Brasil

Arroz - Volume e Preço Líquido Camil



Fonte: Companhia

Arroz - Destaques

Volume das vendas: 208,3 mil tons

▲ +11,2 % YoY

▲ +21,4% QoQ

Preço médio da matéria-prima¹: R\$55,09/saca

▲ +31,9% YoY

▲ +11,6% QoQ

Preço bruto Camil: R\$2,86/kg

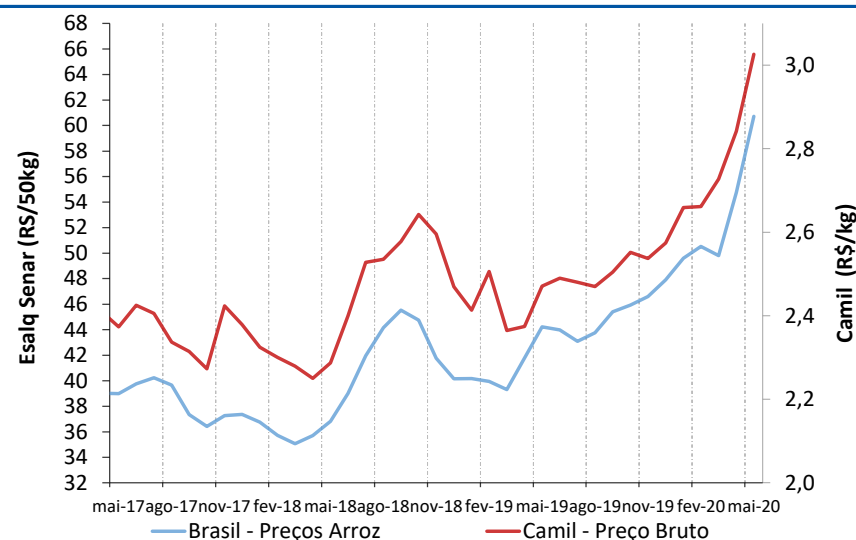
▲ +19,1% YoY

▲ +8,9% QoQ

▲ Crescimento de vendas de Camil e das marcas de ocupação

▲ Alta demanda em meio a pandemia do Covid-19

Arroz - Preço Mercado Brasil vs. Preço Bruto Camil



Fonte: Esalq Senar¹, Companhia

Arroz - Portfólio de Produtos



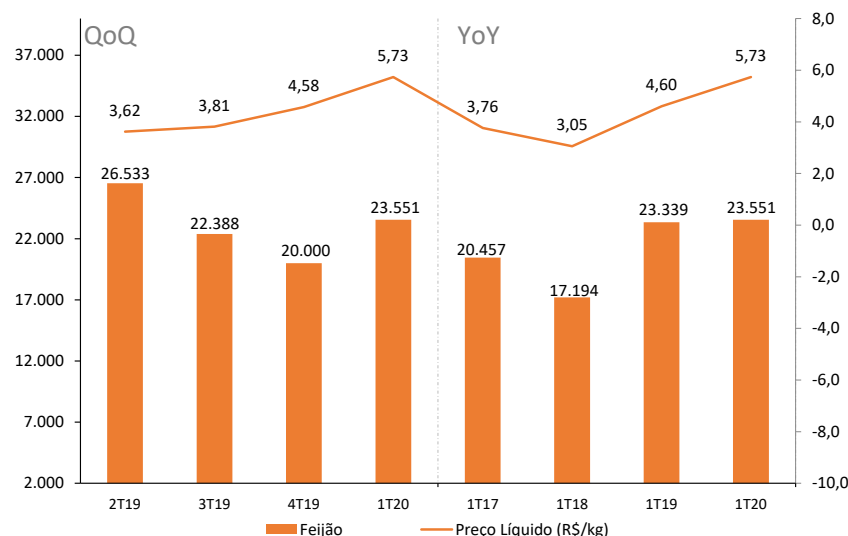
Fonte: Companhia

¹Fonte: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esalq/Senar-RS 50kg.

Segmento Alimentício Brasil | Feijão

Destacamos o crescimento de volumes do trimestre, parcialmente compensado pela alta volatilidade de preços no período

Feijão - Volume e Preço Líquido Camil



Fonte: Companhia

Feijão - Destaques

Volume das vendas: 23,6 mil tons

- ▲ +0,9% YoY
- ▲ +17,8% QoQ

Preço médio da matéria-prima¹: R\$265,21/saca

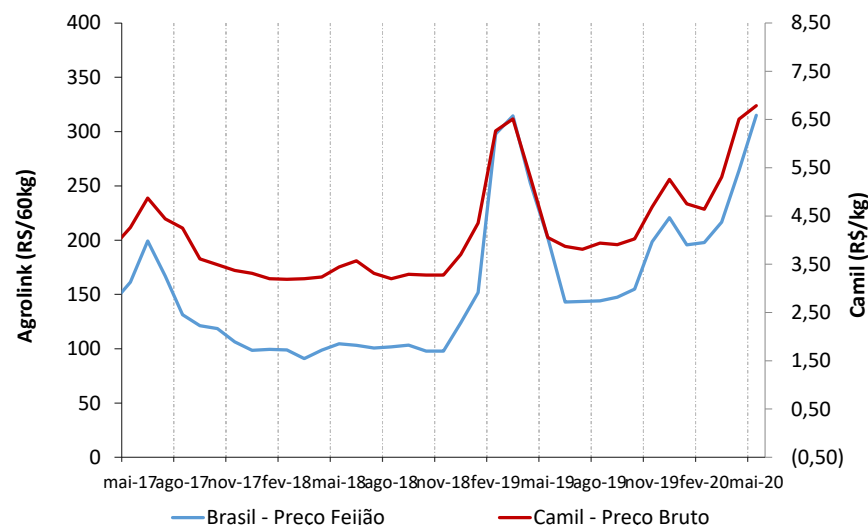
- ▲ +3,4% YoY
- ▲ +29,6% QoQ

Preço bruto Camil: R\$6,09/kg

- ▲ +20,4% YoY
- ▲ +25,0% QoQ

- ▲ Crescimento de volumes Camil e marcas de ocupação
- ▲ Alta demanda em meio a pandemia do Covid-19
- ▼ Volatilidade de preços da categoria

Feijão - Preço Mercado Brasil vs. Preço Bruto Camil



Fonte: Agrolink¹, Companhia

Feijão - Portfólio de Produtos

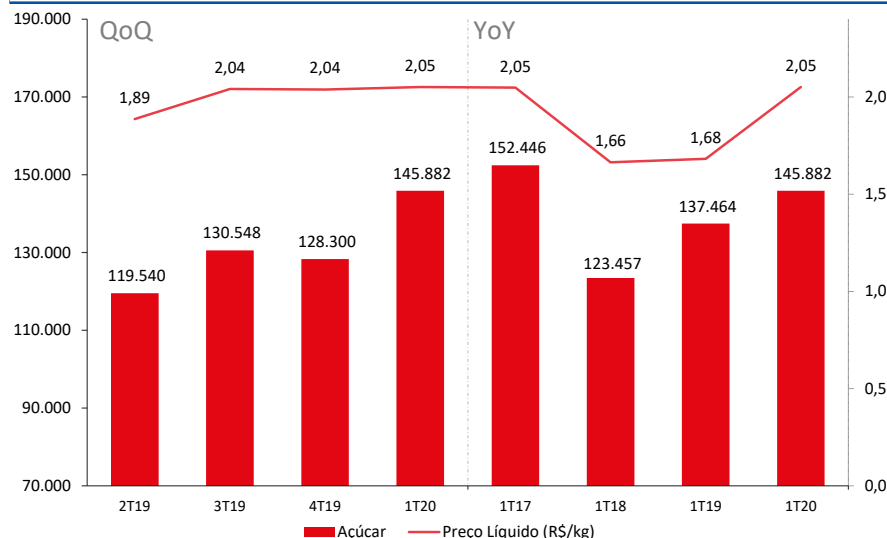


Fonte: Companhia

¹Fonte: Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg.

Destacamos o crescimento de volumes do trimestre

Açúcar - Volume e Preço Líquido Camil



Fonte: Esalq Senar

Açúcar - Destaques

Volume das vendas: 145,9 mil tons

- ▲ +6,1% YoY
- ▲ +13,7% QoQ

Preço médio da matéria-prima¹: R\$76,74/saca

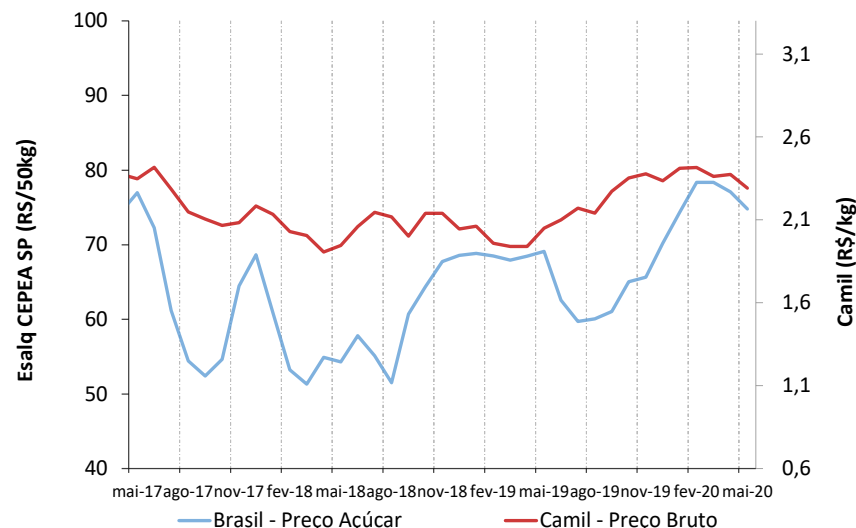
- ▲ +12,0% YoY
- ▲ +3,3% QoQ

Preço bruto Camil: R\$2,34/kg

- ▲ +18,6% YoY
- ▼ -1,7% QoQ

- ▲ Crescimento de vendas de União e das marcas de ocupação
- ▲ Alta demanda em meio a pandemia do Covid-19

Açúcar - Preço Mercado Brasil vs. Preço Bruto Camil



Fonte: Esalq Senar, Companhia

Açúcar - Portfólio de Produtos

Marca líder



Marcas de ocupação

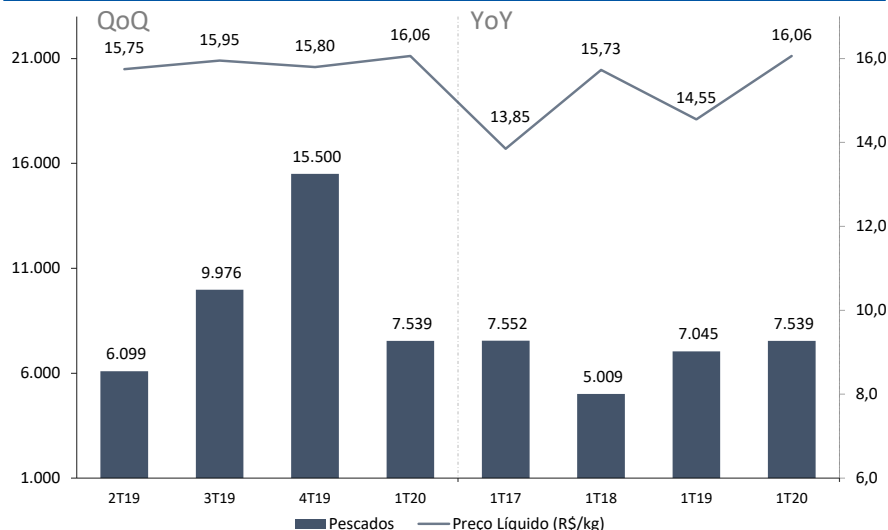


Fonte: Companhia

¹Fonte: CEPEA; indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg.

Destacamos o crescimento de volumes do trimestre, com impacto da sazonalidade da categoria na comparação sequencial

Pescados - Volume e Preço Líquido Camil



Fonte: Companhia

Pescados - Destaques

Volume das vendas: 7,5 mil tons

▲ +7,0% YoY

▼ -51,4% QoQ

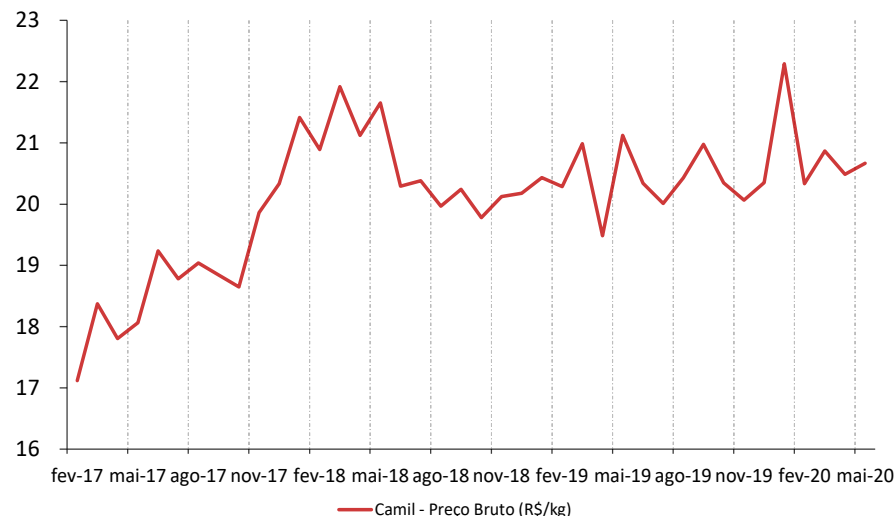
Preço bruto Camil: R\$20,72/kg

▲ +1,0% YoY

▼ -1,0% QoQ

▲ Melhoria da pesca local de atum e sardinha no trimestre

Pescados - Preço Bruto Camil (R\$/kg)



Fonte: Companhia

Pescados - Portfólio de Produtos

Marca líder



Marcas de ocupação



Fonte: Companhia

Destacamos o crescimento anual de volumes no Uruguai, Chile e Peru

Internacional - Principais Considerações

Mercado de Exportação



Uruguai

Volume das vendas: 126,3 mil tons ▲ Recuperação das exportações YoY

▲ +82,0% YoY
▼ -21,7% QoQ

Preço bruto em R\$: 2,33 **Preço bruto em US\$/ton:**

▲ +22,1% YoY ▼ -12,2% YoY
▲ +27,5% QoQ ▼ -1,8% QoQ

Mercado Doméstico



Chile

Volume das vendas: 23,9 mil tons ▲ Preservação de boa rentabilidade

▲ +16,4% YoY
▲ +23,2% QoQ

Preço bruto em R\$: 6,98 **Preço bruto em CLP/ton:**

▲ +21,2% YoY ▲ +11,0% YoY
▲ +30,9% QoQ ▲ +11,9% QoQ

Mercado Doméstico



Peru

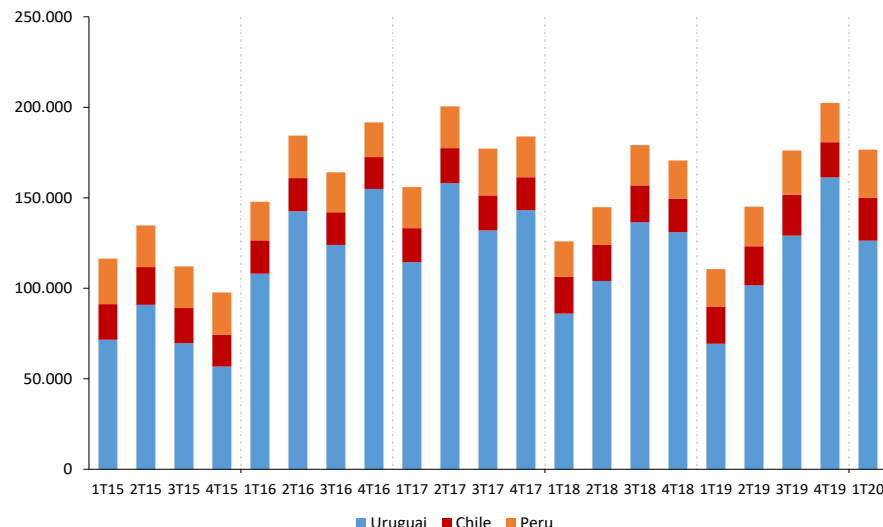
Volume das vendas: 26,4 mil tons ▲ Crescimento ponto de vendas

▲ +27,7% YoY
▲ +21,4% QoQ

Preço bruto em R\$: 6,54 **Preço bruto em PEN/ton:**

▲ +33,5% YoY ▲ +3,6% YoY
▲ +25,5% QoQ ▲ +2,9% QoQ

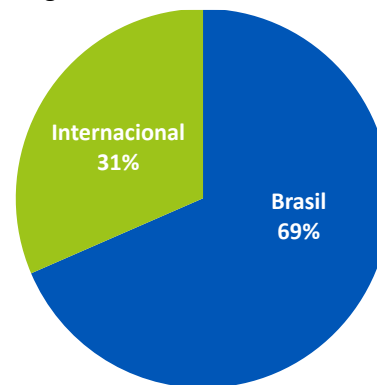
Internacional - Evolução Volume Trimestral (mil ton)



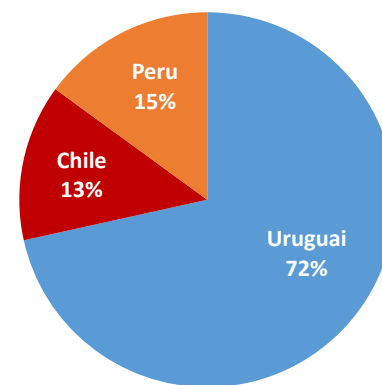
Fonte: Companhia, exclui La Loma (operação na Argentina- vendida no 2T18)

Internacional - Representatividade (%)

Por Segmento



Por País



Fonte: Companhia

Destaques Financeiros



Demonstrativos (em R\$ milhões)	1T19	4T19	1T20	1T20 vs	1T20 vs
Data Fechamento	31-mai-19	29-fev-20	31-mai-20	1T19	4T19
Receita Líquida	1.237,1	1.491,9	1.729,0	39,8%	15,9%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(950,3)	(1.154,3)	(1.315,4)	38,4%	14,0%
Lucro Bruto	286,8	337,7	413,6	44,2%	22,5%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(238,5)	(244,0)	(260,4)	9,2%	6,7%
(+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,4)	2,6	(0,1)	-62,8%	-105,7%
(+) Outras Receitas Operacionais	1,4	0,8	2,6	86,9%	n.a.
Lucro Operacional (EBIT)	49,3	97,0	155,6	215,7%	60,4%
(+/-) Resultado Financeiro	(10,8)	(13,7)	(16,8)	55,5%	22,9%
Resultado antes Impostos	38,5	83,4	138,8	260,6%	66,5%
Total Imposto de Renda / CSLL	11,3	0,2	(29,4)	-360,0%	n.a.
Lucro Líquido	49,8	83,6	109,5	119,8%	30,9%
Reconciliação EBITDA					
Lucro Líquido	49,8	83,6	109,5	119,8%	30,9%
(-) Resultado Financeiro Líquido	10,8	13,7	16,8	55,5%	22,9%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(11,3)	(0,2)	29,4	-360,0%	n.a.
(-) Depreciação e Amortização	33,7	40,0	41,0	21,7%	2,5%
(=) EBITDA	83,0	137,1	196,6	136,9%	43,5%
Margens					
Margem Bruta	23,2%	22,6%	23,9%	0,7pp	1,3pp
Margem EBITDA	6,7%	9,2%	11,4%	4,7pp	2,2pp
Margem Líquida	4,0%	5,6%	6,3%	2,3pp	0,7pp

	Brasil			Internacional			Consolidado		
Demonstrativos (em R\$ milhões)	1T19	1T20	1T20 vs	1T19	1T20	1T20 vs	1T19	1T20	1T20 vs
Data Fechamento	31-mai-19	31-mai-20	1T19	31-mai-19	31-mai-20	1T19	31-mai-19	31-mai-20	1T19
Receita Líquida	941,5	1.210,2	28,5%	295,6	518,7	75,5%	1.237,1	1.729,0	39,8%
(-) Custos das vendas e serviços	(739,3)	(944,1)	27,7%	(211,0)	(371,3)	76,0%	(950,3)	(1.315,4)	38,4%
Lucro Bruto	202,2	266,1	31,6%	84,6	147,5	74,3%	286,8	413,6	44,2%
(-) SG&A	(179,2)	(166,3)	-7,2%	(59,3)	(94,1)	58,7%	(238,5)	(260,4)	9,2%
(+/-) Outras receitas (despesas)	0,7	2,0	197,2%	0,3	0,5	59,7%	1,0	2,5	154,6%
EBIT	23,7	101,8	329,6%	25,6	53,8	110,3%	49,3	155,6	215,7%
(+/-) Resultado Financeiro	(10,1)	(13,1)	29,5%	(0,7)	(3,7)	434,9%	(10,8)	(16,8)	55,8%
Resultado antes Impostos	13,6	88,7	551,9%	24,9	50,1	101,2%	38,5	138,8	260,5%
Total Imposto de Renda / CSLL	17,1	(20,4)	-219,7%	(5,8)	(8,9)	54,2%	11,3	(29,4)	-360,7%
Lucro Líquido	30,7	68,3	122,6%	19,1	41,1	115,4%	49,8	109,5	119,8%
(=) EBITDA	45,7	128,0	65,4%	37,5	68,6	82,8%	83,2	196,6	136,2%
Margens									
Margem Bruta	21,5%	22,0%	0,5pp	28,6%	28,4%	-0,2pp	23,2%	23,9%	0,7pp
Margem EBITDA	4,9%	10,6%	1,4pp	12,7%	13,2%	0,5pp	6,7%	11,4%	4,6pp
Margem Líquida	3,3%	5,6%	2,4pp	6,5%	7,9%	1,5pp	4,0%	6,3%	2,3pp

Custo das vendas e serviços

R\$1,3 bilhão (+38,4% YoY)
76,1% da Receita Líquida

- ▲ Crescimento de volumes no Brasil e Internacional;
- ▲ Crescimento custo da matéria-prima;

Lucro bruto de R\$413,6 milhões (+44,2%)

- ▲ Margem Bruta de 23,9% (+0,7pp): gradual melhora da capacidade de repasse de preços no Brasil.

SG&A

▲ R\$260,4 milhões (+9,2% YoY)
15,1% da Receita Líquida (-4,2pp YoY)

- ▼ Redução do SG&A Brasil (-2,2% YoY)
- ▲ Crescimento do SG&A Internacional (+27,2% YoY)
- ▼ Diluição de despesas
- ▼ Iniciativas de redução de custos e despesas
- ▲ Impacto cambial

▲ EBITDA de R\$196,6 milhões (+136,9% YoY)

▲ Margem EBITDA de 11,4% (+4,7pp YoY)

Resultado Financeiro

- ▲ Resultado Financeiro Líquido de -R\$16,8 milhões (+55,5% YoY)
- ▲ Variação Cambial
- ▼ Receita com Derivativos

Imposto de Renda e CSLL

- ▼ IR e CSLL de -R\$29,4 milhões
- ▲ Exclusão de R\$12,7 milhões relativos às subvenções do ICMS

Lucro Líquido

- ▲ Lucro Líquido de R\$110 milhões (+119,8% YoY)
- ▲ Margem Líquida de 6,3% (+2,3pp YoY)
- ▲ Lucro/ação de R\$0,30 (+139,5%)

Captações de R\$1,2 bilhão de forma preventiva na pandemia para garantir os compromissos e necessidades financeiras do ano

Endividamento (R\$m)

Endividamento (em R\$m)	1T19	4T19	1T20	1T20 vs 1T19	1T20 vs 4T19
Data Fechamento	31-mai-19	29-fev-20	31-mai-20		
Endividamento Total	2.022,7	1.602,9	3.042,5	50,4%	89,8%
Empréstimos e Financiament	445,1	239,4	1.682,6	278,0%	602,8%
Debêntures	1.577,6	1.363,5	1.359,8	-13,8%	-0,3%
Curto Prazo	539,2	560,6	1.742,4	223,1%	210,8%
Longo Prazo	1.483,6	1.042,3	1.300,1	-12,4%	24,7%
Alavancagem					
Dívida Bruta	2.022,7	1.602,9	3.042,5	50,4%	89,8%
Caixa e disponibilidades + aplicações financeiras	965,7	570,1	1.846,3	91,2%	223,9%
Dívida Líquida	1.057,0	1.032,8	1.196,2	13,2%	15,8%
Dívida Líquida/EBITDA UDM (	2,2x	2,3x	2,2x	0,0x	-0,2x

Endividamento Total de R\$3,0 bilhões (+50,4% YoY)

Endividamento Líquido de R\$1,2 bilhão (+13,2% YoY)

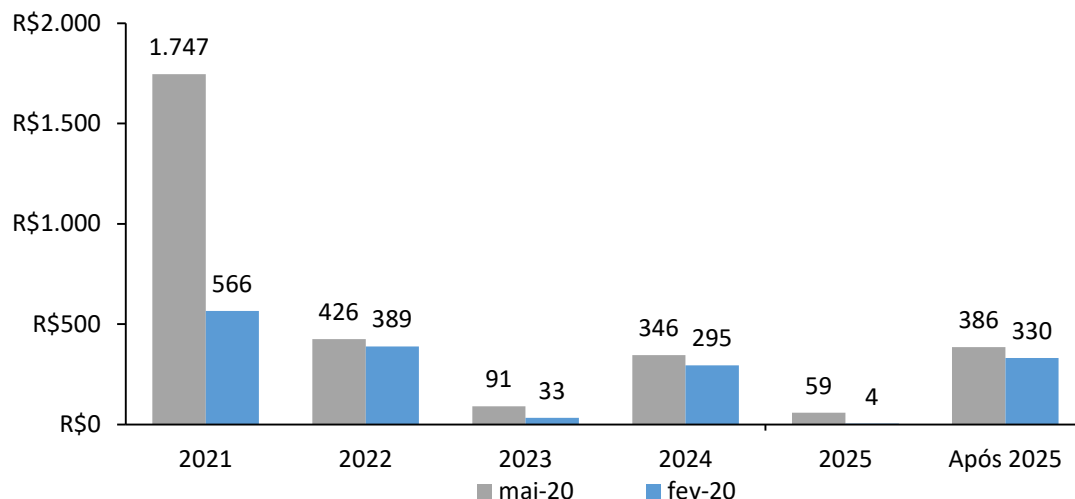
▲ **Captações no Brasil e Internacional de R\$1,2 bilhão** visando vencimentos de curto prazo e financiamento da aquisição de *Pet Food* no Chile (Sob análise, pendente conclusão)

▲ **Desvalorização cambial** do segmento internacional com impacto de R\$44 milhões no período

▲ **Liquidez Total de R\$1,8 bilhão (+91,2% YoY)**

▲ **Dívida Líquida/EBITDA UDM de 2,2x (estável YoY)**

Cronograma de Amortização da Dívida (R\$m)



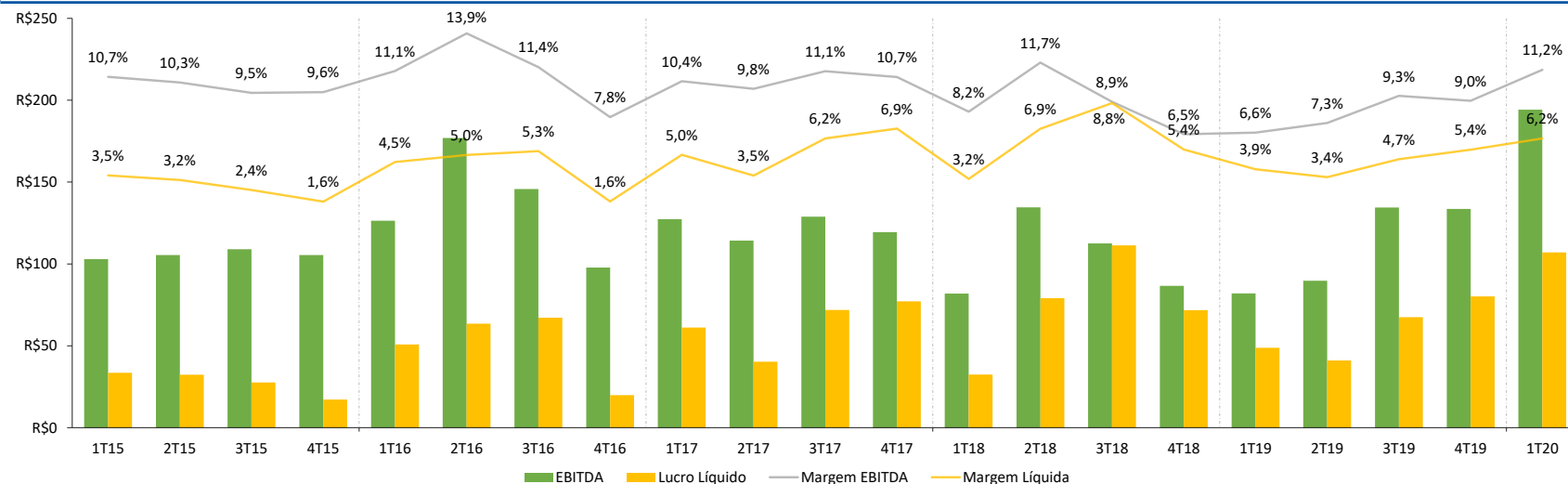
Diante das incertezas econômicas em meio a pandemia, de forma preventiva, **garantimos a necessidade financeira para o ano de 2020**, por meio da **captação de empréstimos no valor de aproximadamente R\$1,2 bilhão** no trimestre.

Evolução Rentabilidade: Lucro Líquido, EBITDA e Margens



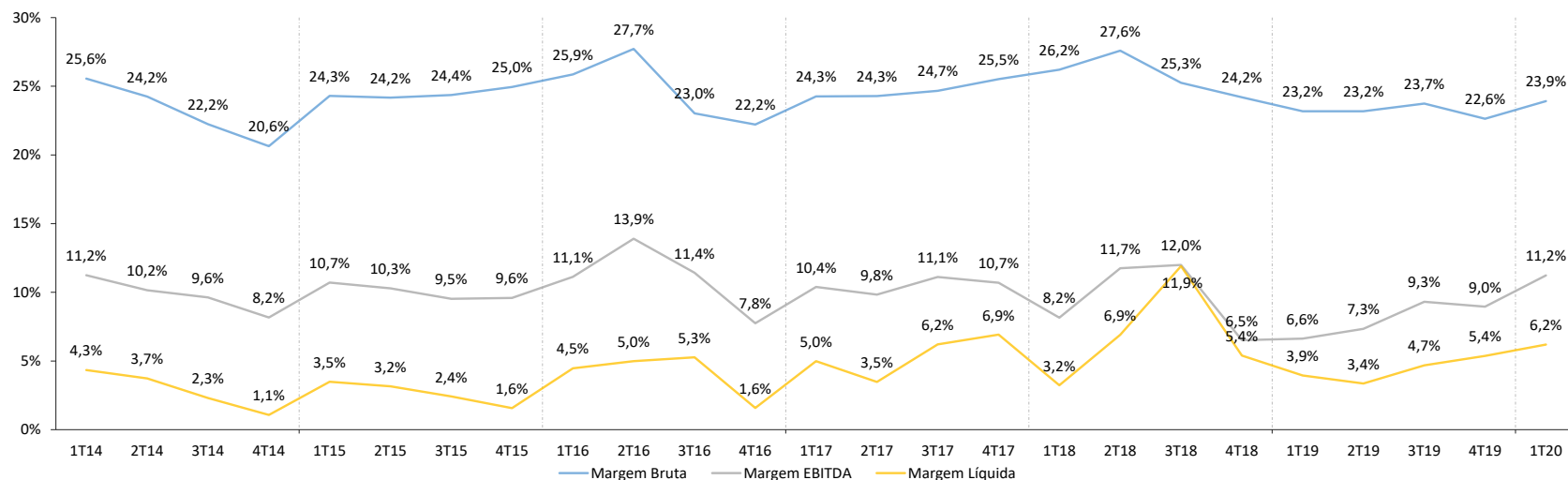
Trimestre marcado pelo crescimento anual de rentabilidade, com aumento das margens fruto da gradual melhora de repasse de preços no Brasil e diluição de custos e despesas

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$m)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Trimestral - Margens (%)



Fonte: Companhia

Apêndice

B. Destaques da Indústria



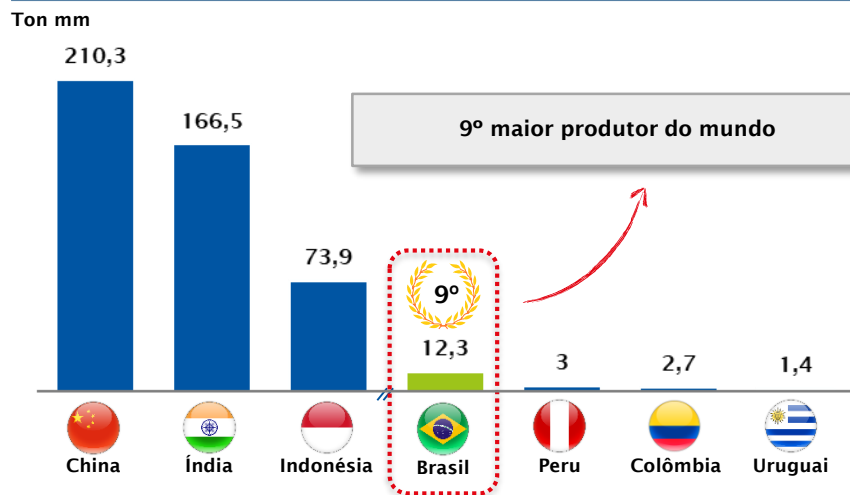
Demanda Resiliente e Mercado de Dinâmica Favorável

Indústria do Arroz | Brasil

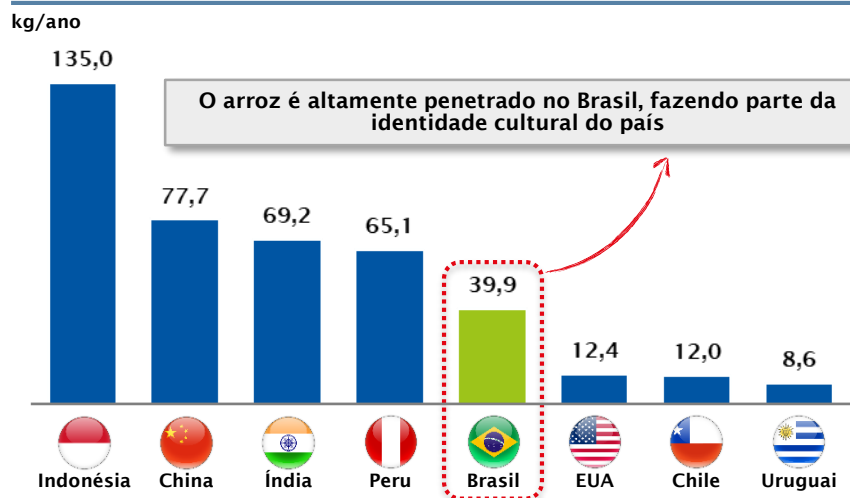


A indústria de arroz no Brasil é caracterizada por uma combinação de (i) demanda resiliente baseada na identidade cultural e (ii) níveis elevados e estáveis de produção.

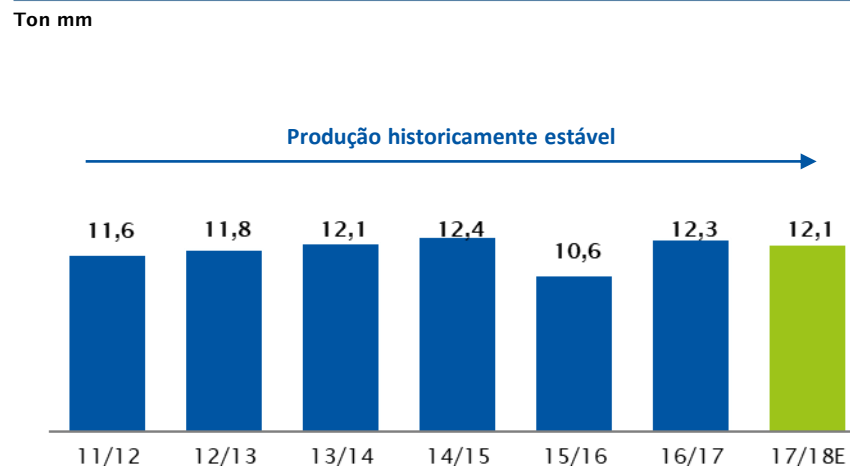
Maiores Produtores do Mundo¹



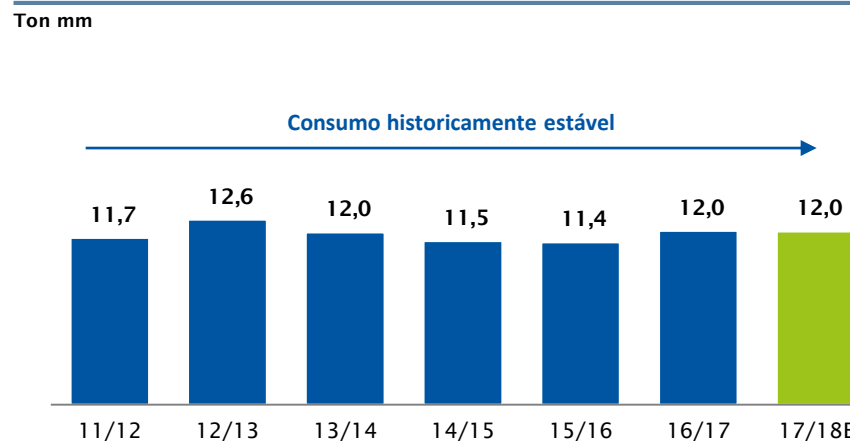
Consumo per Capita por País¹



Produção Nacional



Consumo Nacional do Arroz em Casca²



Notas:

(1) FAO / Produção estimada do Arroz em Casca em 2017

(2) Casca de arroz representa ~ 32% do peso total do grão

Peru, Chile e Uruguai apresentam: (i) Mercado resiliente e (ii) potencial para consolidação

Mercado Doméstico

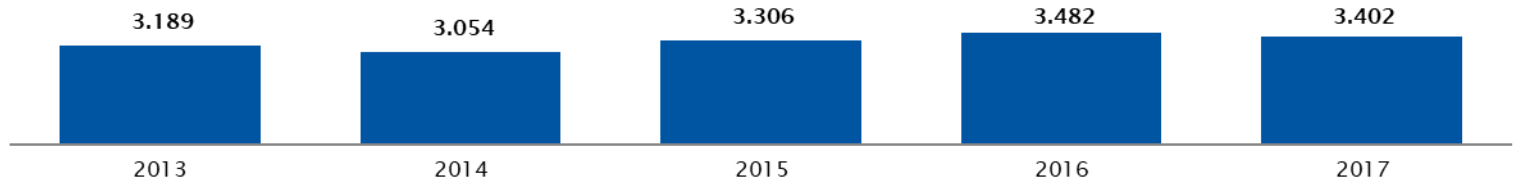


Peru – Consumo Total¹ ('000 tons)

CAGR₁₃₋₁₇: 1.6%

✓ Mercado amplo

✓ Potencial de crescimento: migração para arroz embalado



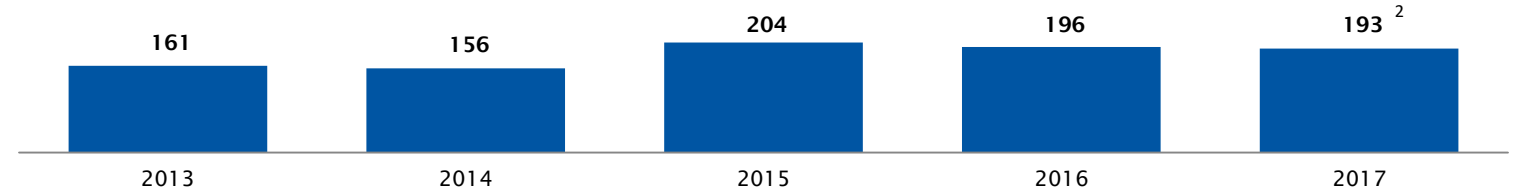
Mercado Doméstico



Chile - Consumo Total ('000 tons)

CAGR₁₃₋₁₇: 4.6%

✓ Mercado resiliente



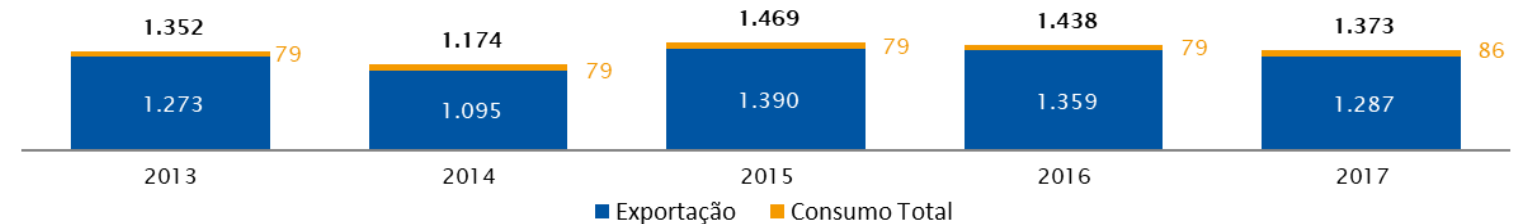
Mercado de Exportação



Uruguai – Consumo Total³ ('000 tons)

CAGR₁₃₋₁₇: 0.4%

✓ Mercado de exportação



Com níveis de produção estáveis, o mercado de feijão no Brasil também é caracterizado por uma combinação de: (i) demanda resiliente baseada na identidade cultural e (ii) estabilidade de fornecimento

Produção Nacional

Ton mm

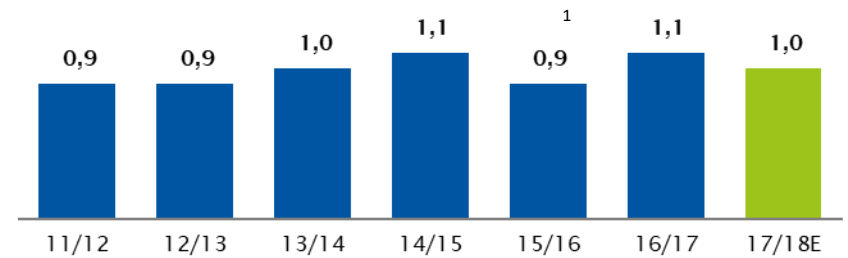


Produtividade Média

Ton/hectare

3 safras anuais no Brasil e apenas 1 em outros países produtores

CAGR_{11/12-17/18E}: 1,4%



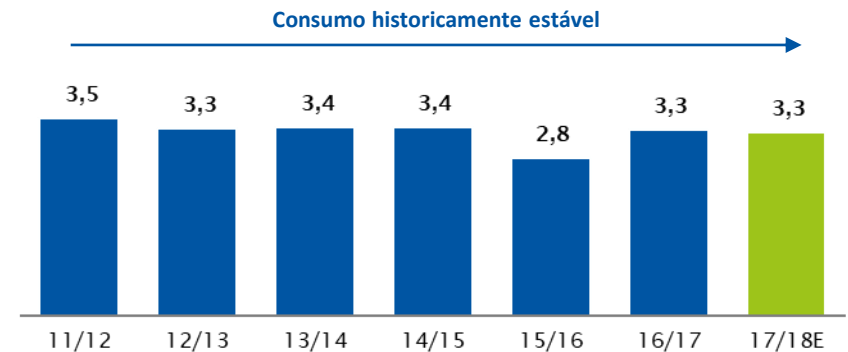
Histórico de Preços

R\$/60 Kg saca



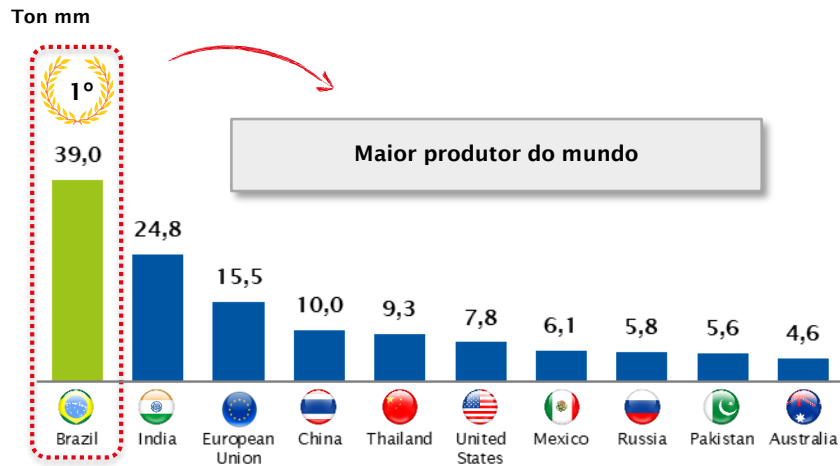
Consumo Nacional

Ton mm

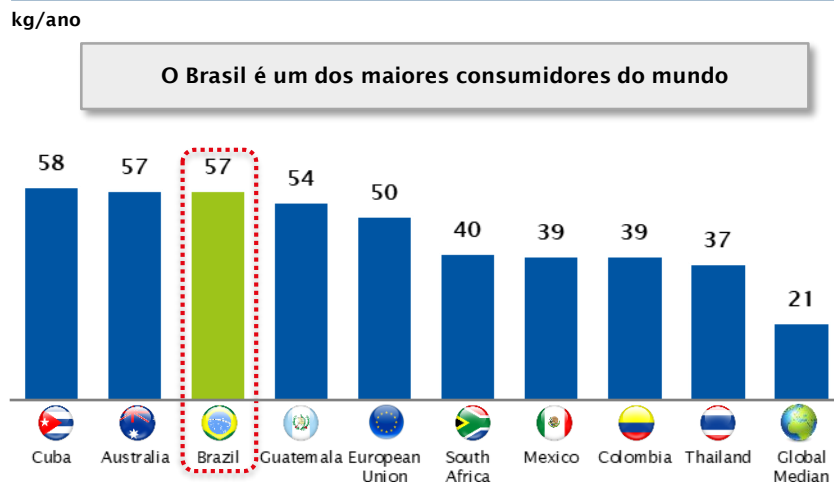


O Brasil tem uma posição de liderança na produção e consumo de açúcar, apresentando: (i) demanda resiliente e (ii) estabilidade de fornecimento

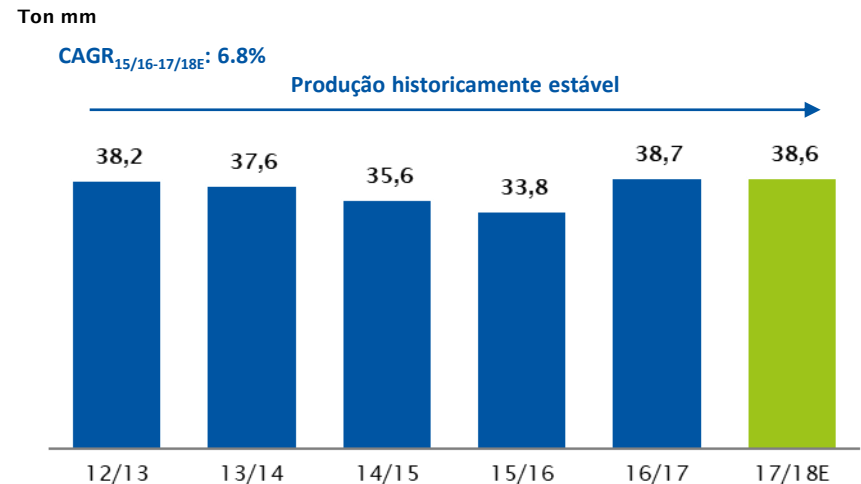
Maiores Produtores do Mundo¹



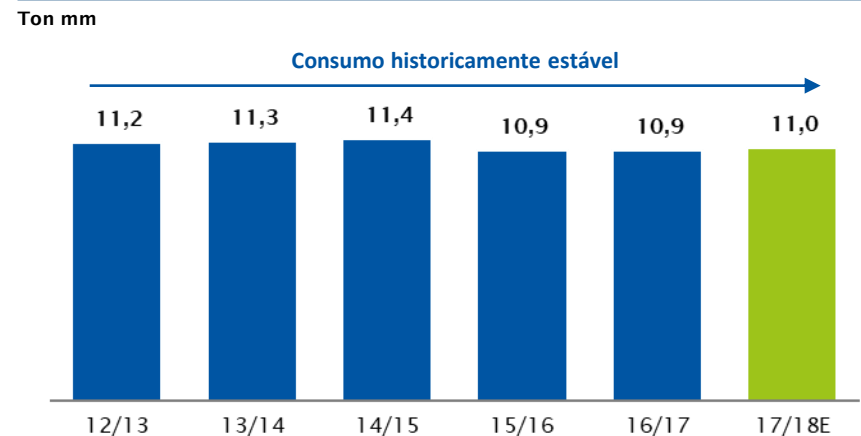
Consumo per Capita¹



Produção Nacional



Consumo Nacional²

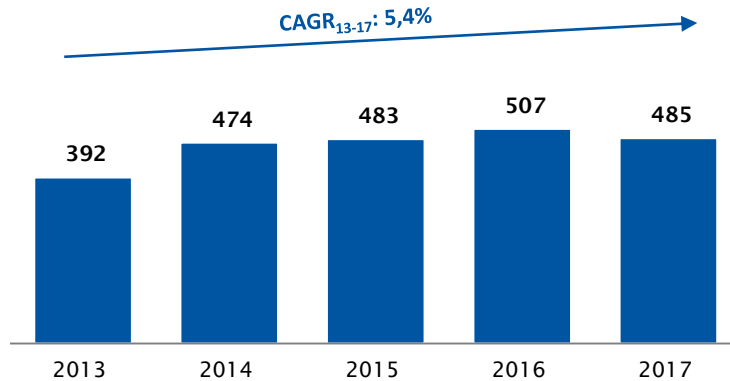


Notas:
 (1) USDA; CONAB; ISO/ Os dados dos Grandes Produtores referem-se a 2016, e os consumos per capita referem-se à média entre 2013 e 2015
 (2) Considera-se o consumo de produtos industrializados

A indústria de pescados no Brasil está crescendo de forma consistente, impulsionada pela tendência de diversificação das dietas proteicas e aumento no consumo de alimentos com maior valor nutricional

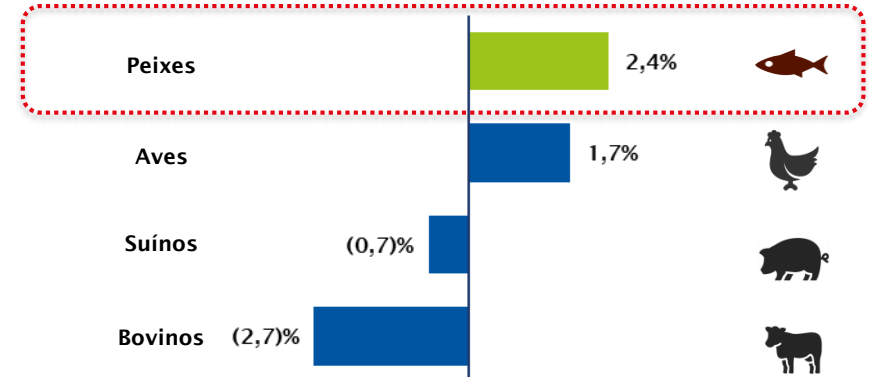
Produção Nacional

Ton '000



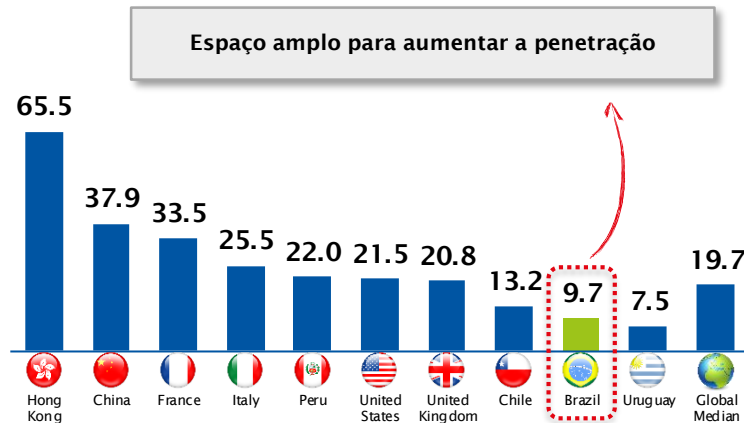
Crescimento de Consumo de Proteína per Capita

CAGR₁₃₋₁₇ (%)



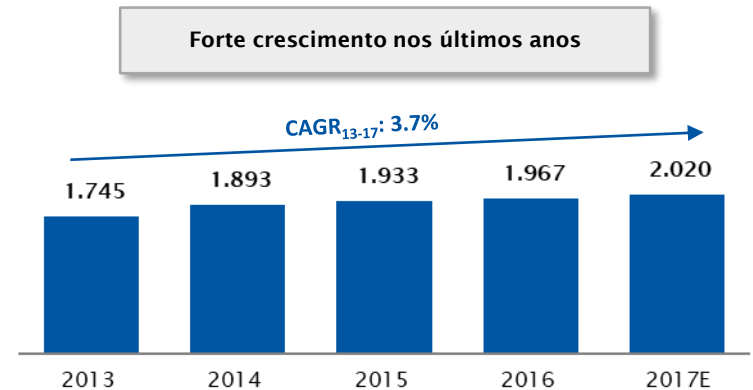
Consumo per Capita²

Kg/ano



Vendas no país

Ton '000



Apêndice

C. Seleção de Empresas Comparáveis



Seleção Empresas Comparáveis

(representados por R\$ mm¹)



		Brasil					LatAm (ex-Brasil)					
Ratings (Fitch/Moody's/S&P)	NA /NA /BB-	BB- /NA /BB-	BB /Ba2 /BB-	BB- /Ba3 /BB-	BB- /B2 /BB-	AAA /NA /NA	BBB /Baa2 /BBB	AAA /WR /BBB	AA- /NA /AA-	NA /NA /NA	NA /NA /NA	BBB /Baa3 /BBB-
Ticker	B3: CAML3	B3: BEEF3	B3: BRFS3	B3: JBSS3	B3: MRFG3	B3: MDIA3	BMV: BIMBOA	BMV: GRUMAB	BMV: HERDEZ	BMV: LALAB	BVC: NCH	BVL: ALI
Valor de Mercado	\$2.694	\$2.000	\$18.630	\$7.821	\$3.454	\$14.509	\$36.389	\$18.501	\$3.500	\$10.320	\$12.923	\$7.671
TEV/EBITDA	9,22x	5,20x	13,09x	16,19x	3,37x	16,37x	8,40x	9,51x	6,35x	9,73x	11,79x	11,11x
Período UDM	28/02/2019	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018	31/12/2018
Valores Consolidados												
Dados Financeiros:												
Receita Líquida	\$4.749	\$16.215	\$34.529	\$181.700	\$41.400	\$6.025	\$56.970	\$14.633	\$4.144	\$14.905	\$10.776	\$7.203
EBITDA Ajustado	404	1.550	2.616	14.800	3.400	933	6.266	2.320	695	1.538	1.344	847
Margem EBITDA Ajustado	8,5%	9,6%	7,6%	8,1%	8,2%	15,5%	11,0%	15,9%	16,8%	10,3%	12,5%	11,8%
Despesas Financeiras Líquidas	\$16	\$2.484	\$3.497	\$8.282	\$2.309	\$46	\$339	\$250	\$97	\$485	\$277	\$184
Fluxo de Caixa Operacional	\$94	\$1.330	\$1.533	\$11.467	\$1.519	\$66	\$4.209	\$1.524	\$274	\$1.506	\$1.008	\$759
Capex	\$397	\$189	\$1.632	\$2.897	\$4.344	\$301	\$2.978	\$811	\$98	\$481	\$281	\$193
Balanço Patrimonial												
Caixa e Equivalentes	\$365	\$4.397	\$4.870	\$8.935	\$2.459	\$464	\$1.499	\$679	\$401	\$504	\$415	\$901
Dívida Total	1.429	10.468	22.556	56.154	14.857	1.249	17.747	4.248	1.312	5.237	3.332	2.639
Dívida Líquida	1.032	6.063	15.610	47.218	8.000	764	16.248	3.569	911	4.643	2.917	1.738
Indicadores de Crédito												
Dívida Total/EBITDA	3,54x	6,75x	8,62x	3,79x	4,37x	1,34x	2,83x	1,83x	1,89x	3,41x	2,48x	3,11x
Dívida Líquida / EBITDA	2,6	3,9	6,0	3,2	2,4	0,8	2,6	1,5	1,3	3,0	2,2	2,1
Dívida Líquida / (EBITDA-CAPEX)	151,8	4,5	15,9	4,0	-8,5	1,2	4,9	2,4	1,5	4,4	2,7	2,7
EBITDA / Despesas Fin. Líquidas	25,4	0,6	0,7	1,8	1,5	20,2	18,5	9,3	7,2	3,2	4,8	4,6
(EBITDA-CAPEX) / Fluxo de Cx. Op.	0,4	0,5	0,3	1,4	-0,4	13,6	9,7	6,0	6,2	2,2	3,8	3,6
EBITDA / Fluxo de Caixa Op.	4,3	1,2	1,7	1,3	2,2	14,2	1,5	1,5	2,5	1,0	1,3	1,1
% de Dívida em USD	20%	74%	53%	95%	99%	46%	59%	59%	4%	0%	2,5%	16,2%
Duração da Dívida (anos)	2,0	4,9	3,0	3,9	4,0	-	10,6	4,1	5,4	4,4	3,0	2,7

2

Fonte: Arquivos das Companhias, 06/Jun/2019

(1) Pressupõe taxas de câmbio de 5,06 e 836,72 para MXN / BRL e COP / BRL, respectivamente

(2) Calculado com base no cronograma de amortização da dívida de cada empresa

Relações com Investidores

Telefones:

+55 11 3039-9238

+55 11 3039-9237

E-mail: ri@camil.com.br

