



**Camel**

Camel Day 2020



# Isonção de Responsabilidade

---

A apresentação faz referências e declarações sobre resultados e expectativas futuras da Camil Alimentos S.A. (“Companhia” ou “Camil”) e suas controladas. Embora essas referências e declarações reflitam o que os administradores acreditam, estas informações não são garantias de performance futura e envolvem imprecisões e riscos difíceis de se prever, podendo, desta forma, haver resultados ou consequências diferentes daqueles aqui apresentados. Esses riscos e incertezas, entre outros fatores, estão detalhados nos documentos da Camil arquivados na Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”), cabendo aos interessados ler e avaliar cuidadosamente as expectativas e tendências aqui contidas.

Esta apresentação contém números gerenciais operacionais não auditados e dados financeiros apresentados de acordo com o IFRS, divulgados em nossas demonstrações financeiras. O ano fiscal da Companhia se inicia em Março e termina em Fevereiro do ano seguinte. Os resultados aqui mostrados consideram os dados da SLC Alimentos a partir da conclusão da aquisição, processo concluído pela Camil em dezembro de 2018. 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. Toda informação aqui contida está sujeita à ajustes e revisões sem que haja notificações.

As informações aqui divulgadas não devem ser entendidas como qualquer tipo de orientação de investimento na Companhia, tampouco, devem orientar acionistas, potenciais investidores, analistas ou outros profissionais sobre a expectativa da Companhia em relação às informações divulgadas ao mercado.

Para obter informações adicionais sobre a Companhia e sobre fatores de risco, favor consultar o website de Relações com Investidores (<http://ri.camilalimentos.com.br/>) e os relatórios arquivados na CVM, inclusive o Formulário de Referência.

# Agenda

## Camil Day Virtual

- 1** Luciano Quartiero  
*CEO*  
Estratégia e Destaques  
9:30
- 2** Flavio Vargas  
*CFO e DRI*  
Resultados Recentes
- 3** Renato Accessor  
*Diretor de Operações*  
Operações
- 4** André Ziglia  
*Diretor de Suprimentos e Comex*  
Suprimentos
- 5** Christina Larroude  
*Diretora de Marketing*  
Marketing
- 6** Max Sommerhauzer  
*Diretor Comercial*  
Vendas
- 7** Erika Magalhães  
*Diretora de Gente & Gestão*  
Gente & Gestão
- 8** Renato Gastaud  
*Diretor LatAm*  
Operações Internacionais
- 9** Q&A  
*Luciano Quartiero  
Flavio Vargas*  
Q&A e Encerramento  
11:00

# Palestrantes

## Camil Day Virtual



**Luciano Quartiero**  
*CEO*



**Flavio Vargas, CFA**  
*CFO e DRI*



**Renato Costa**  
*Diretor de Operações Brasil*



**André Ziglia**  
*Diretor de Suprimentos e Comércio Exterior*



**Christina Larroude**  
*Diretora de Marketing*



**Max Sommerhauzer Vaz da Silva**  
*Diretor Comercial*



**Erika Magalhães**  
*Diretora de Gente & Gestão*



**Renato Gastaud**  
*Diretor de Operações Internacionais*



Luciano Quartiero  
CEO

---

Estratégia e Destaques 2020



# Histórico de Crescimento

Com mais de 60 anos de história, a Camil é uma das maiores empresas de alimentos do Brasil e da América do Sul, com um portfólio diversificado em arroz, açúcar e pescados, detendo posições de liderança no Brasil, Uruguai, Chile e Peru.



Fundação + Expansão Orgânica

Aquisições / Expansão Internacional

Transações Recentes + Crescimento Orgânico e Aquisições

# Iniciativas na Pandemia: Efeitos da Covid-19

Preservar a saúde e o bem-estar de nossos colaboradores, clientes e comunidades é nossa prioridade, alinhada com o reconhecimento de nossa responsabilidade em garantir alimento durante o período de pandemia

1

## Operações e Liquidez

- Criação de um Comitê de Crise
- Gestão de Estoques
- Otimização da Produção (distanciamento e transporte)
- Melhoria da Liquidez (1T20)

2

## Segurança dos Colaboradores

- Licença Temporária para Grupo de Risco
- Reforço dos Padrões de Segurança e Higiene
- Campanha *Trabalhe de Casa*
- Melhoria das Ferramentas de Comunicação

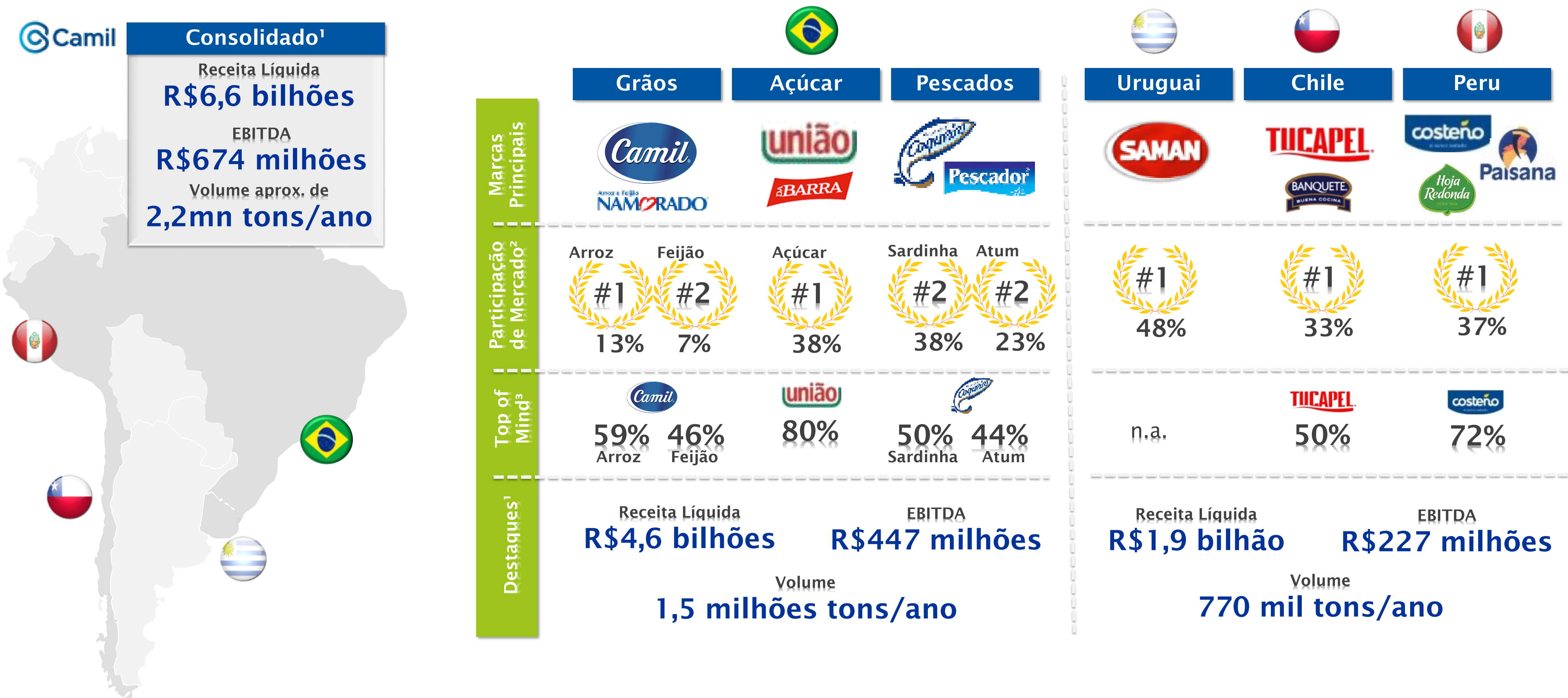
3

## Responsabilidade Social

- Compra de Equipamentos de Saúde para Comunidades
- Doação de +200 toneladas em Produtos Alimentícios
- Campanha Interna de Doação de Alimentos
- Campanha *#UniaoMudaTudo* e *lives*

# Visão por Segmento

A Camil possui experiência e habilidade de crescer para novos mercados, com posições de liderança no Brasil e na América do Sul em diferentes segmentos, alinhado a um sólido modelo de negócios com margens resilientes



Fonte: (1) valores 2T20 UDM; (2) Nielsen Retail Index Arroz (INA+C&C Jun20-Jul20); Nielsen Scantrack Index Feijão (AS+C&C Jun20-Jul20); Nielsen Retail Index Açúcar (INA+C&C Jun20-Jul20 para 1 kg - representa ~90% do Mercado de refinado); Nielsen Retail Index Sardinha e Atum (INA+C&C Jun20-Jul20); Uruguai: Consetcha Comision Sectorial del Arroz; Chile: Nielsen Scantrack; Peru: Kantar World Panel; (3) top of mind Ipsos, Nov-Dez19



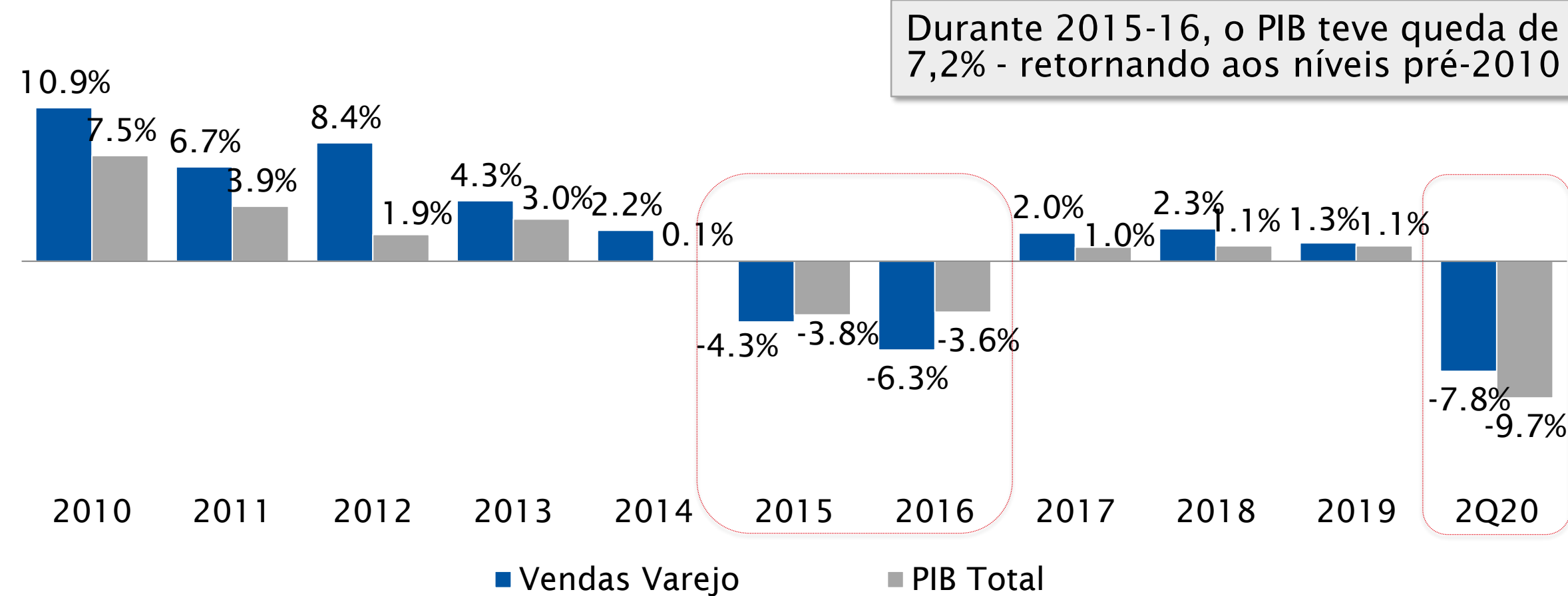
# Modelo de Negócios Atrativo e Resiliente



Os segmentos em que a Camil opera apresentam uma dinâmica de preços ativa, com repasses semanais, garantindo estabilidade de margens e habilidade de manutenção da rentabilidade, independente de cenários com volatilidade econômica.

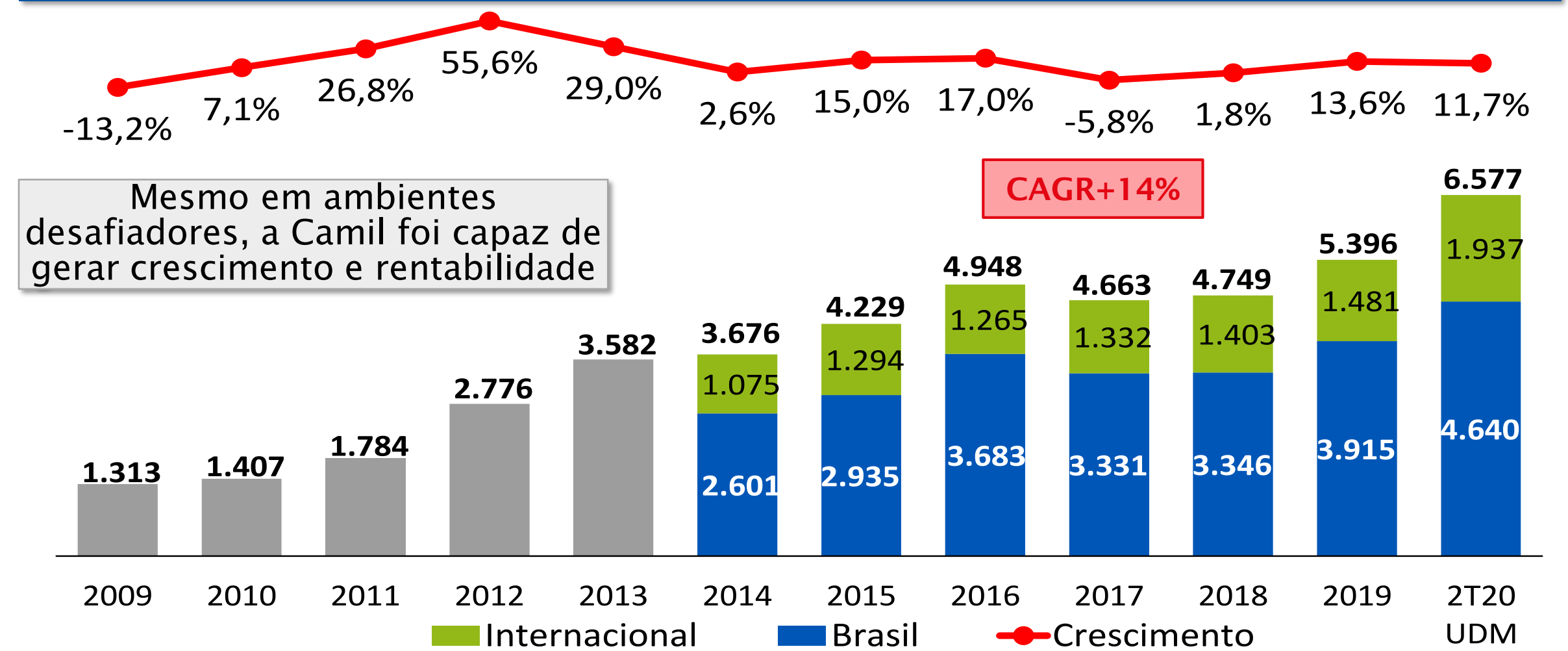
## Brasil: PIB e Vendas do Varejo<sup>1</sup>

(% aumento, termos reais)



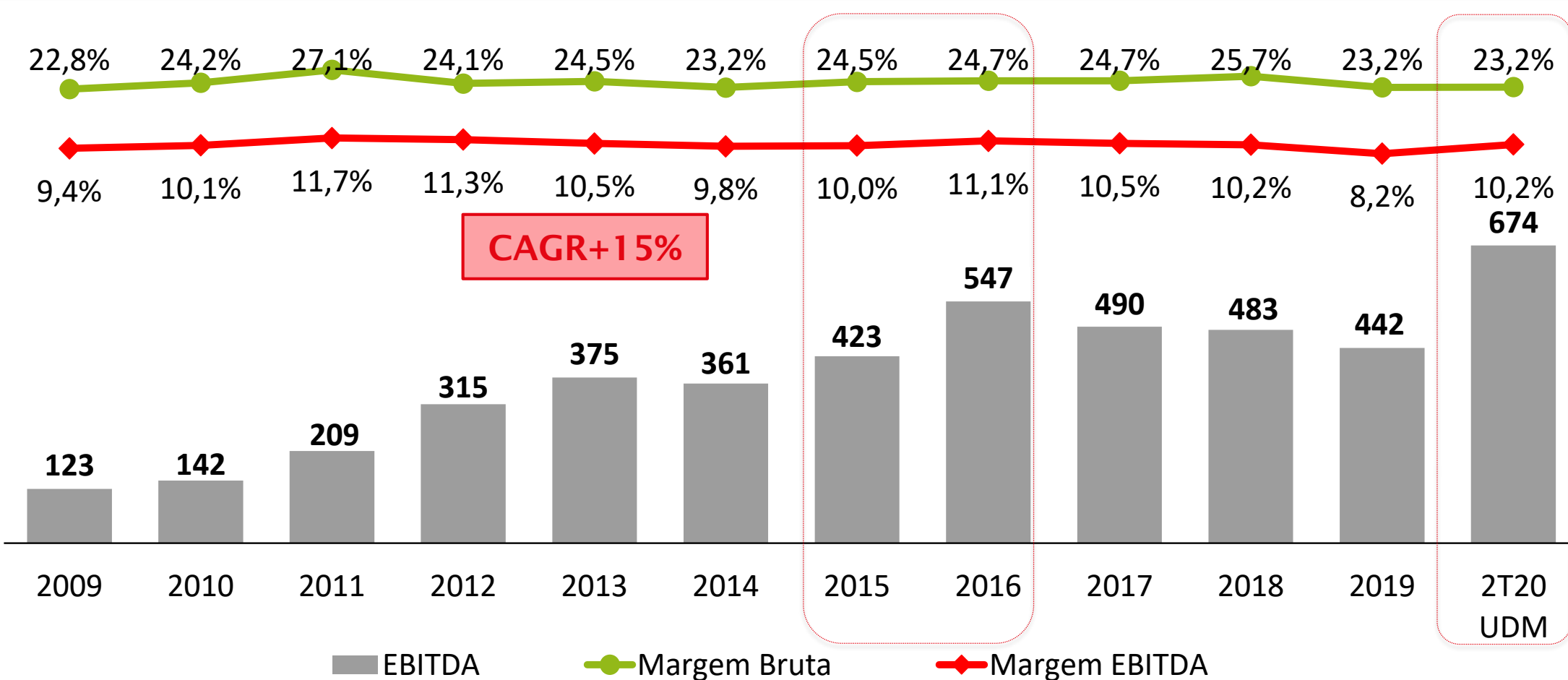
## Receita Líquida

(R\$m)



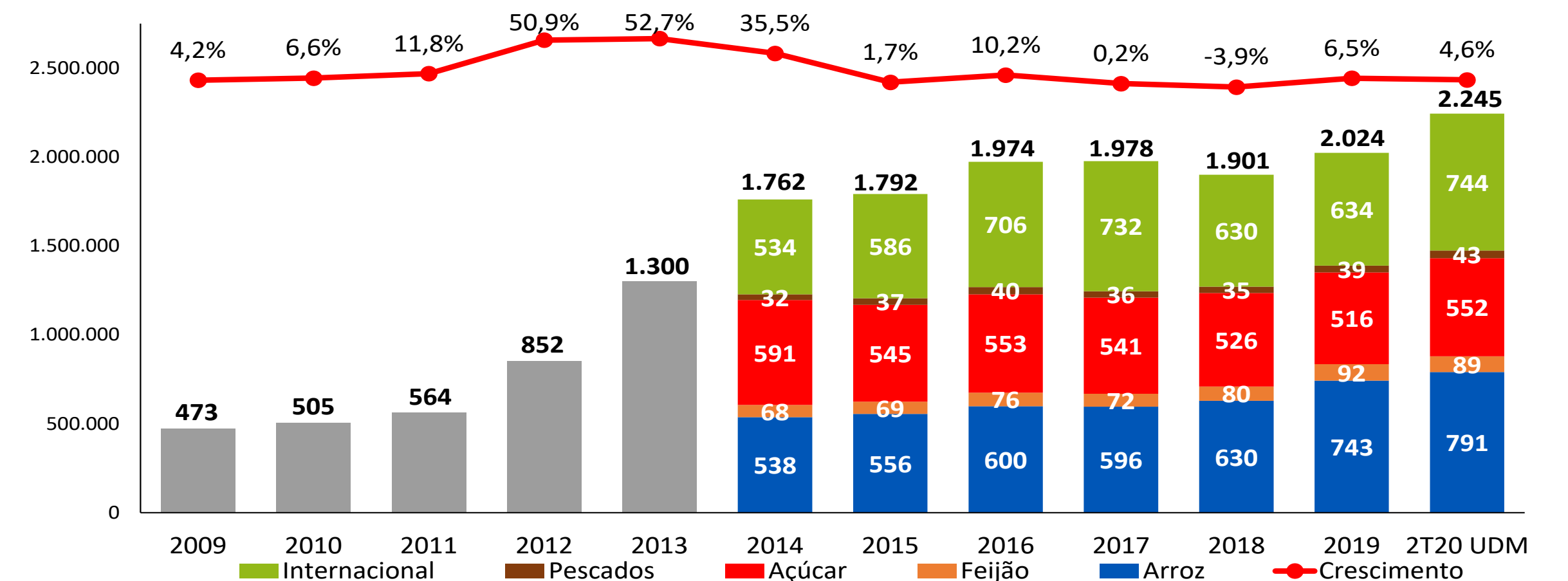
## EBITDA e Margem

(R\$m e % da Receita Líquida)



## Volume e Crescimento

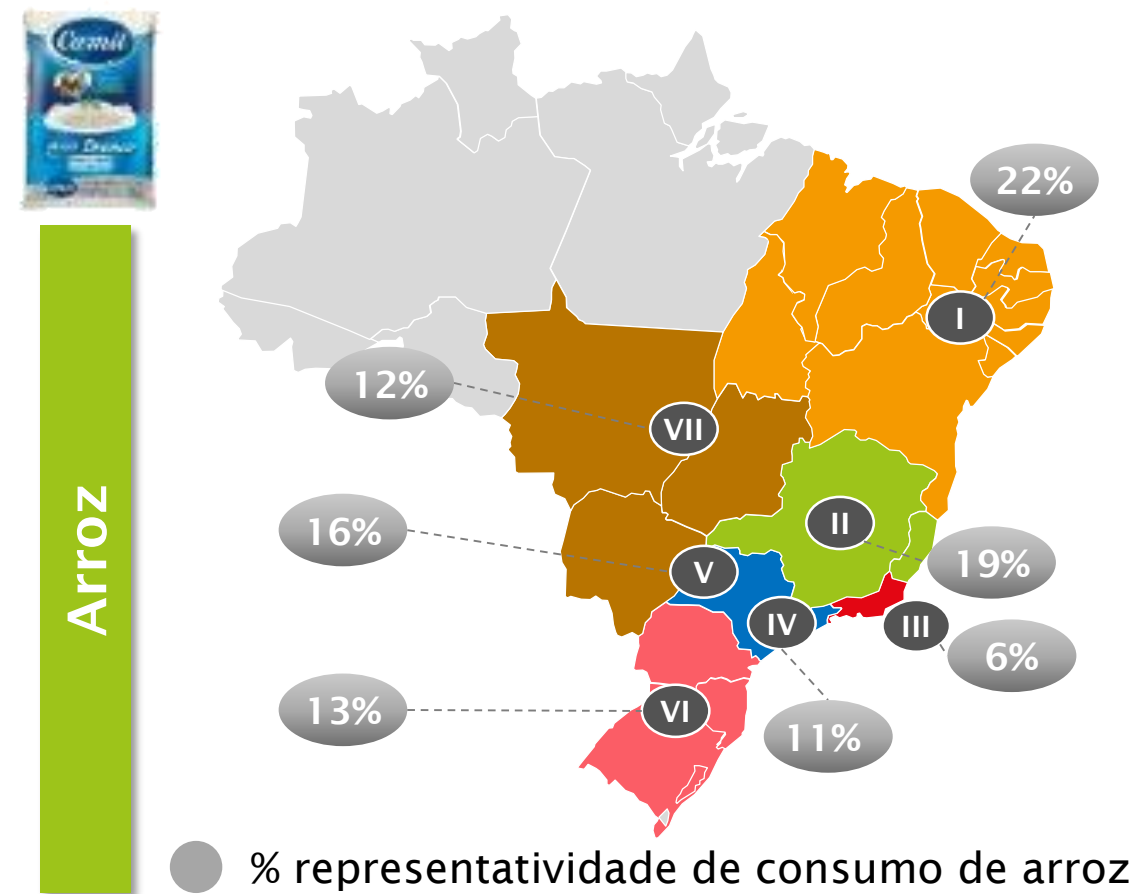
(mm ton, %)



# Estratégia de Crescimento

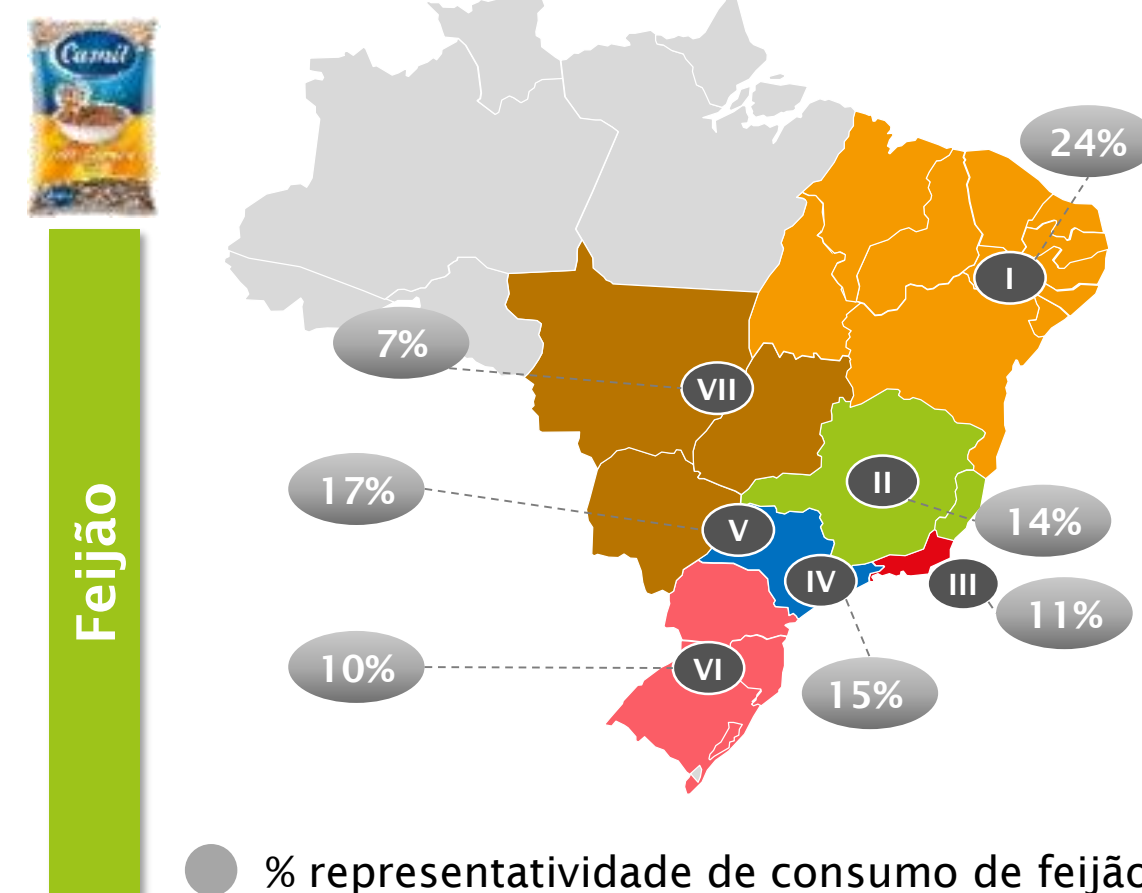
A Camil possui posicionamento único para crescimento orgânico sustentável e alto potencial de crescimento inorgânico, com integração rápida e eficiente de novas operações e capacidade de captura de sinergias

## Consolidação<sup>1,2,3</sup>



### Brasil - Market Share Arroz #1

#1		13%
#2	Player 2	5%
#3	Player 3	4%

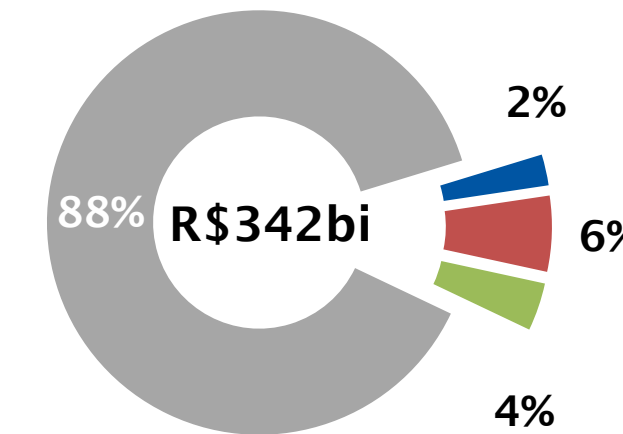


### Brasil - Market Share Feijão #2

#1	Player 1	13%
#2		7%
#3	Player 3	4%

## Novas Categorias<sup>4</sup>

### Mercado de Empacotados

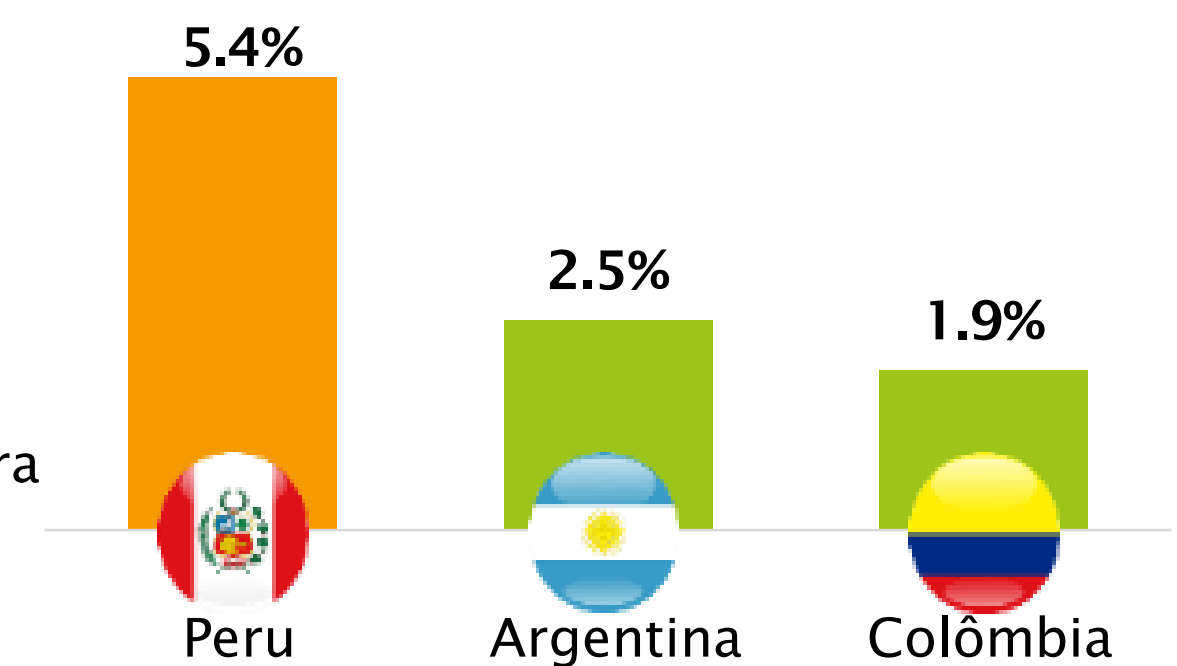


- Massa - R\$8.1 bilhões
- Farináceos - R\$12.5 bilhões
- Café - R\$19.7 bilhões

## Novas Geografias<sup>4</sup>



### Crescimento vendas de arroz (CAGR 2016-2021)



# Estratégia de Crescimento

*A estratégia da Camil é fortalecer uma posição de consolidadora no setor de alimentos da América do Sul, fruto de nosso modelo de negócios, aliado à gestão eficiente de nossas operações. Seguiremos reforçando os principais elementos de nossa estratégia.*



Flavio Vargas  
CFO

Destaques Financeiros e Operacionais



# Destques 2020

## Destques 2020

- **Distribuição de Dividendos Intermediários.** Total de R\$150 milhões em dez/20
- **Pagamentos de JCP.** R\$15 milhões em mar/20, R\$15 milhões em jun/20, R\$15 milhões em set/20 e R\$20 milhões em dez/20
- **4º Programa de Recompra.** Aquisição de até 4 milhões de ações ordinárias para atender ao plano de opção de compra de ações da Companhia
- **Pandemia: foco em liquidez.** Levantamento de R\$1,2 bilhão em financiamentos no 1T20
- **9ª Emissão de Debêntures de R\$350 milhões** com esforços restritos a CDI+2,7% aa., prazo de 5 anos e amortização em duas parcelas anuais, no 4º ano e no vencimento
- **Criação do Comitê de ESG** com participação da diretoria e grupos de trabalho por temas materiais
- **Alcance de aproximadamente 2,2 mil investidores** em NDRs, Conferências e *lives* YTD
- Lançamento do **novo site de Relações com Investidores**



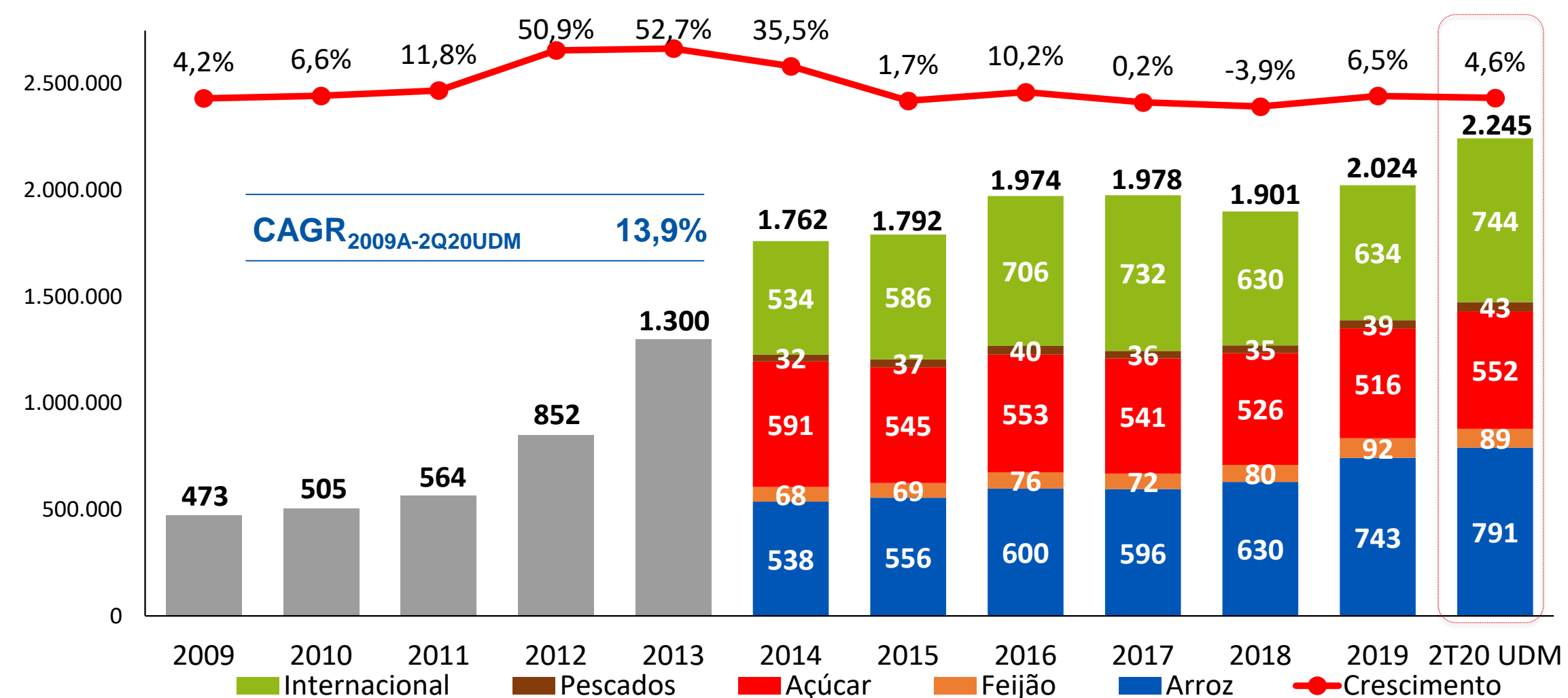
## Reconhecimentos e Premiações 2020

- **Prêmio Infomoney Melhores da Bolsa** - categoria prata como Empresa Revelação da Bolsa
- **Prêmio Top of Mind 2020 da Folha de São Paulo** - Camil (Feijao - Brasil) e União (Brasil; Sudeste)
- **Prêmio Top of Mind 2020 do Rio Grande do Sul** da Revista Amanhã
- **Prêmio Valor - As Melhores na Gestão de Pessoas 2020**
- **ABRAS** – Camil e União 1º lugar ranking de Líderes de Vendas
- **Prêmio CAIO** (Trade Marketing) – Jacaré de Bronze
- **Selo Reclame Aqui** – RA 1000 (Camil, Namorado e Coqueiro)
- **Top Fornecedor** – Revista S.A Varejo (Arroz, Feijão e Açúcar Refinado)

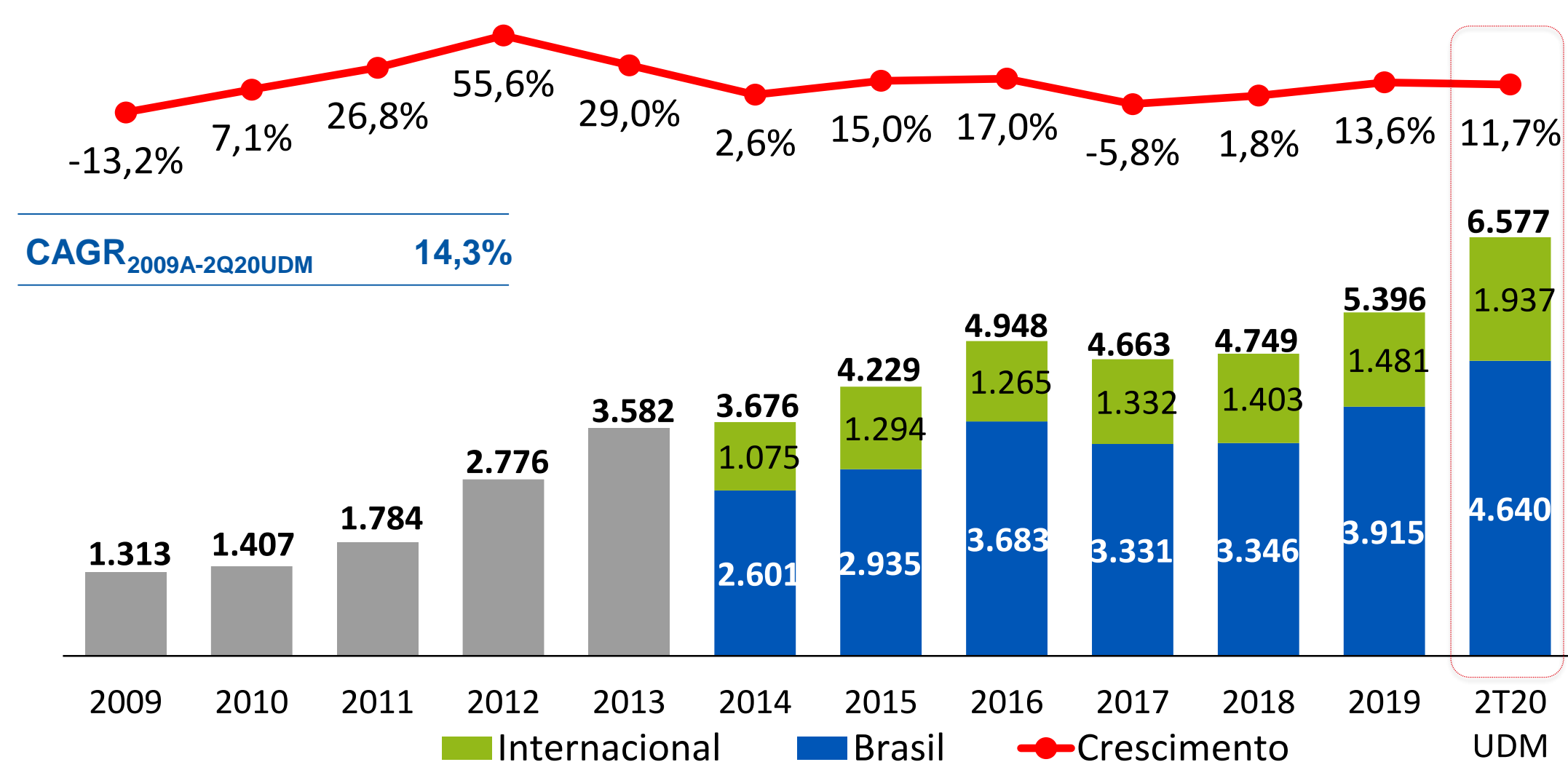


# Destques Financeiros 2020

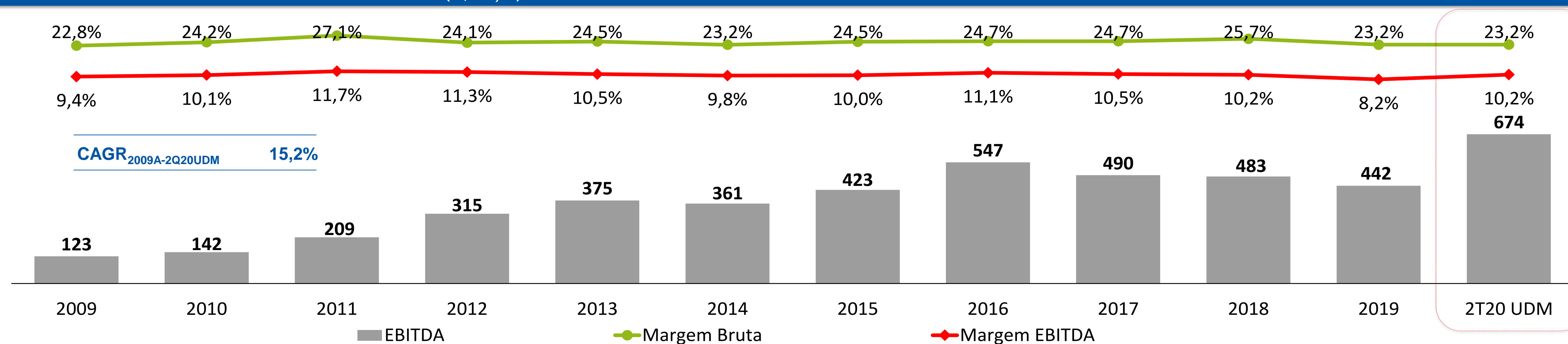
## Volume e Crescimento (mn ton, %)



## Receita Líquida por Segmento (R\$m)

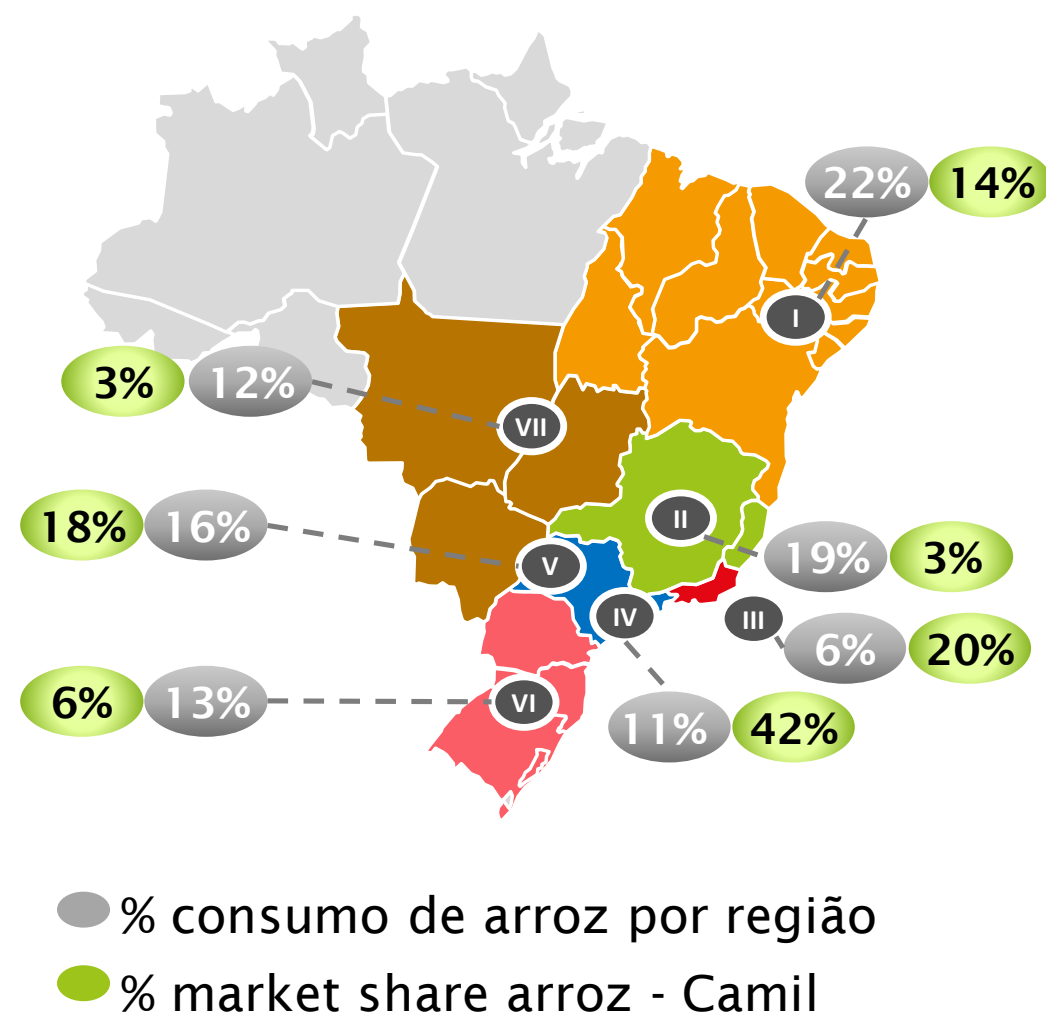


## EBITDA, Margem Bruta e Margem EBITDA (R\$m, %)



# Segmento Alimentício Brasil: Arroz

## Destaques da Indústria<sup>1,2</sup>



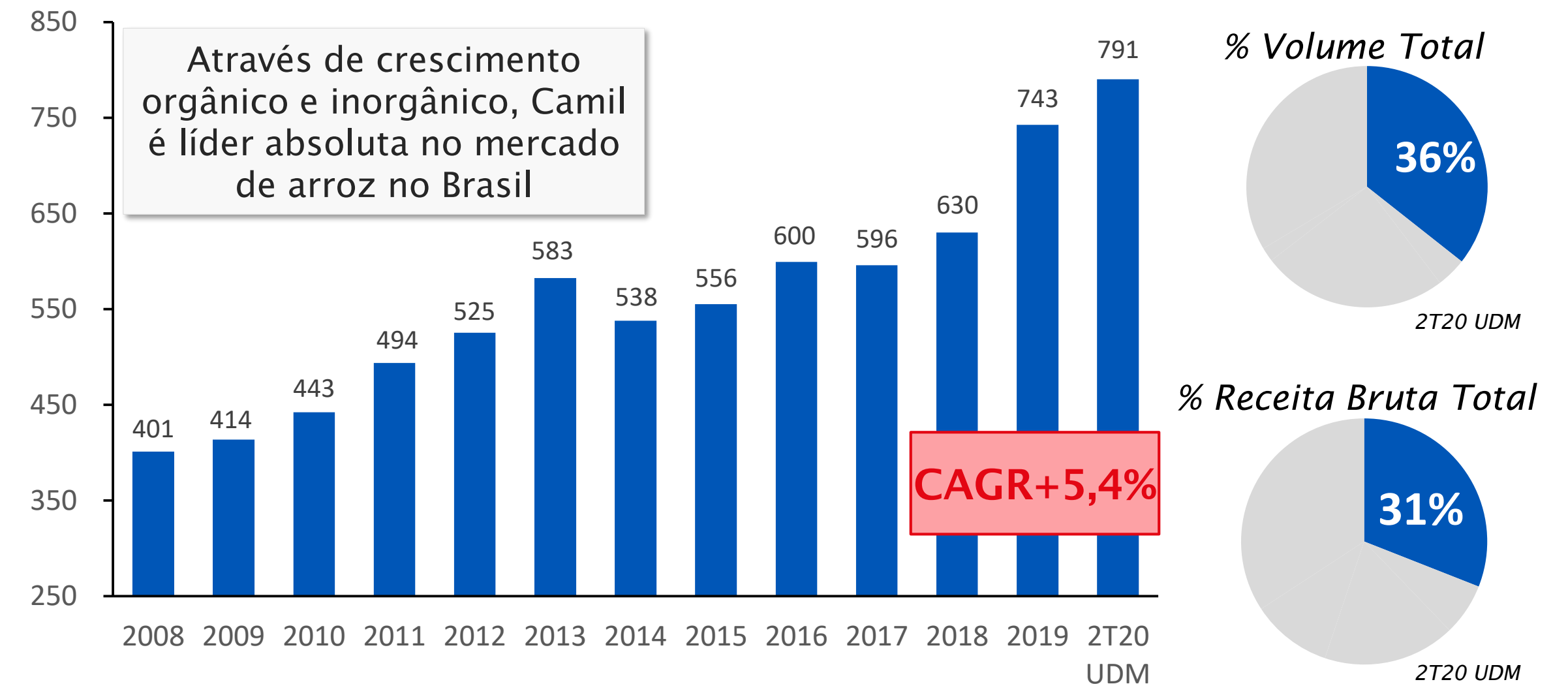
### Brazil - Arroz Market Share

#1		13%
#2	Player 2	5%
#3	Player 3	4%

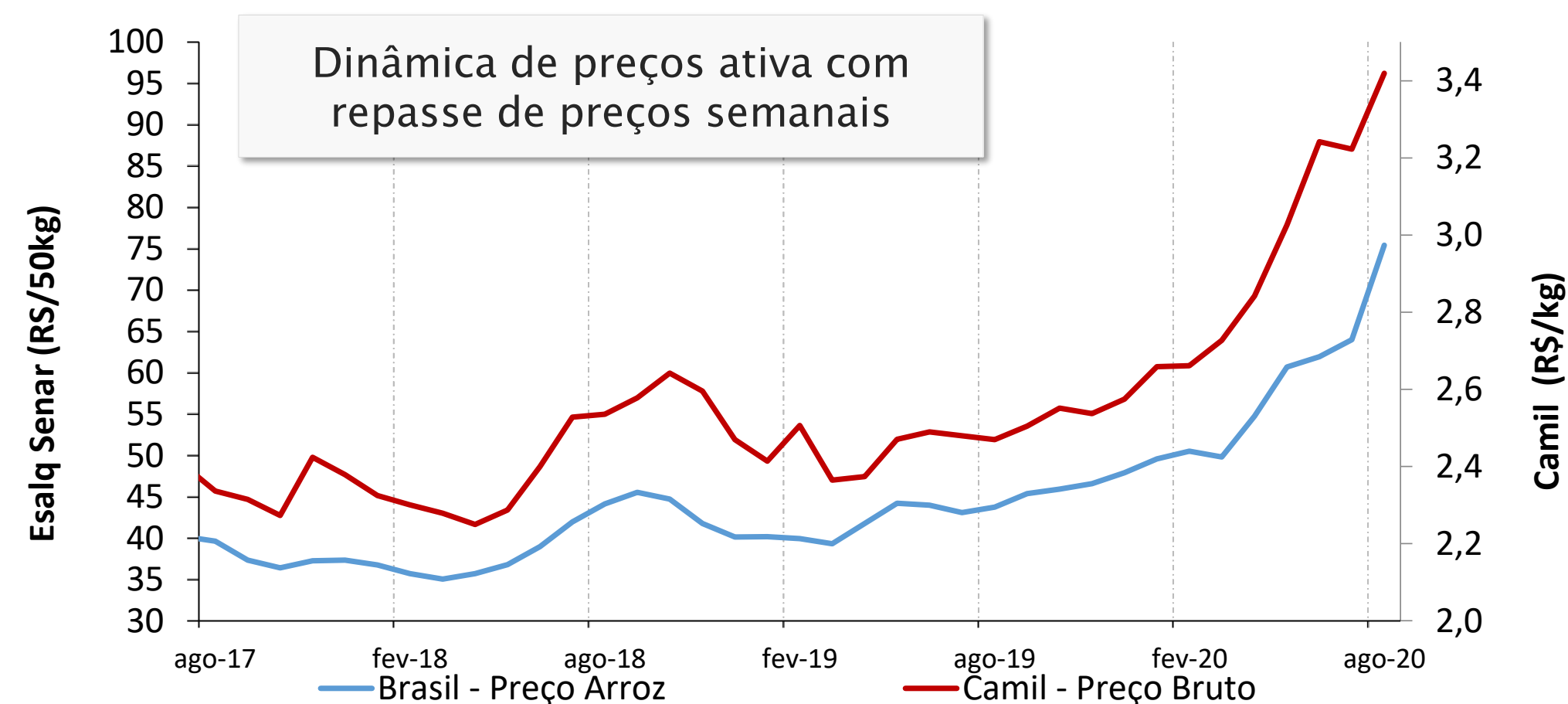
### Industry

- Mercado amplo e fragmentado
- Oportunidade de consolidação da indústria
- Consumo estável

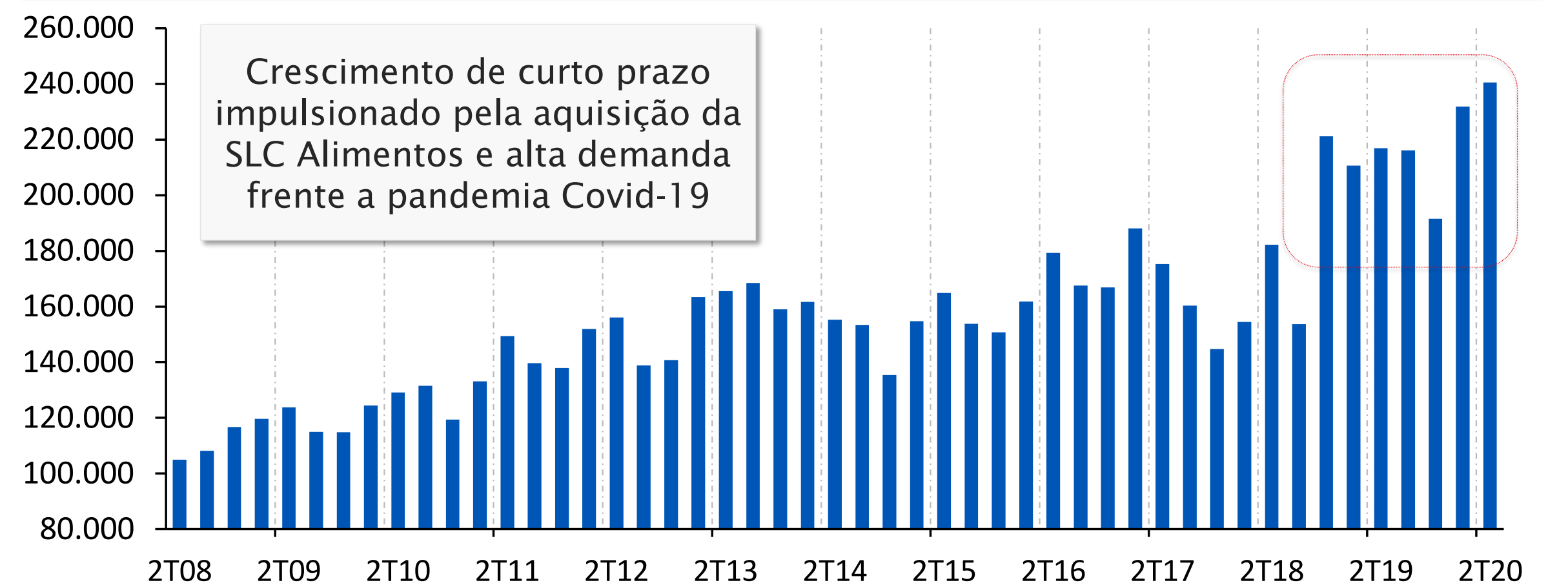
## Volume Histórico Anual Camil (k ton)



## Preços de Mercado<sup>3</sup> vs. Preço Bruto Camil

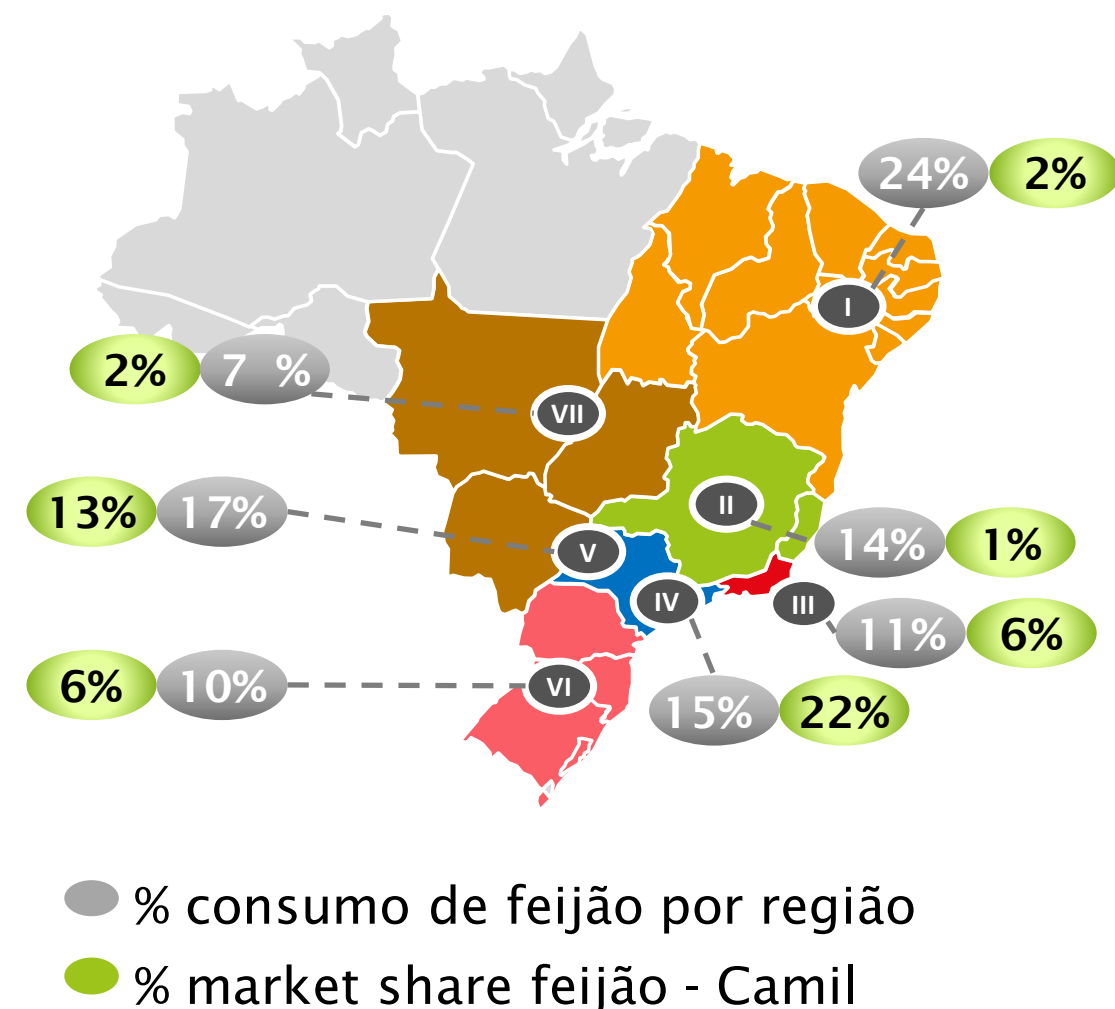


## Volume Histórico Trimestral Camil (k ton)



# Segmento Alimentício Brasil: Feijão

## Destaques da Indústria<sup>1,2</sup>



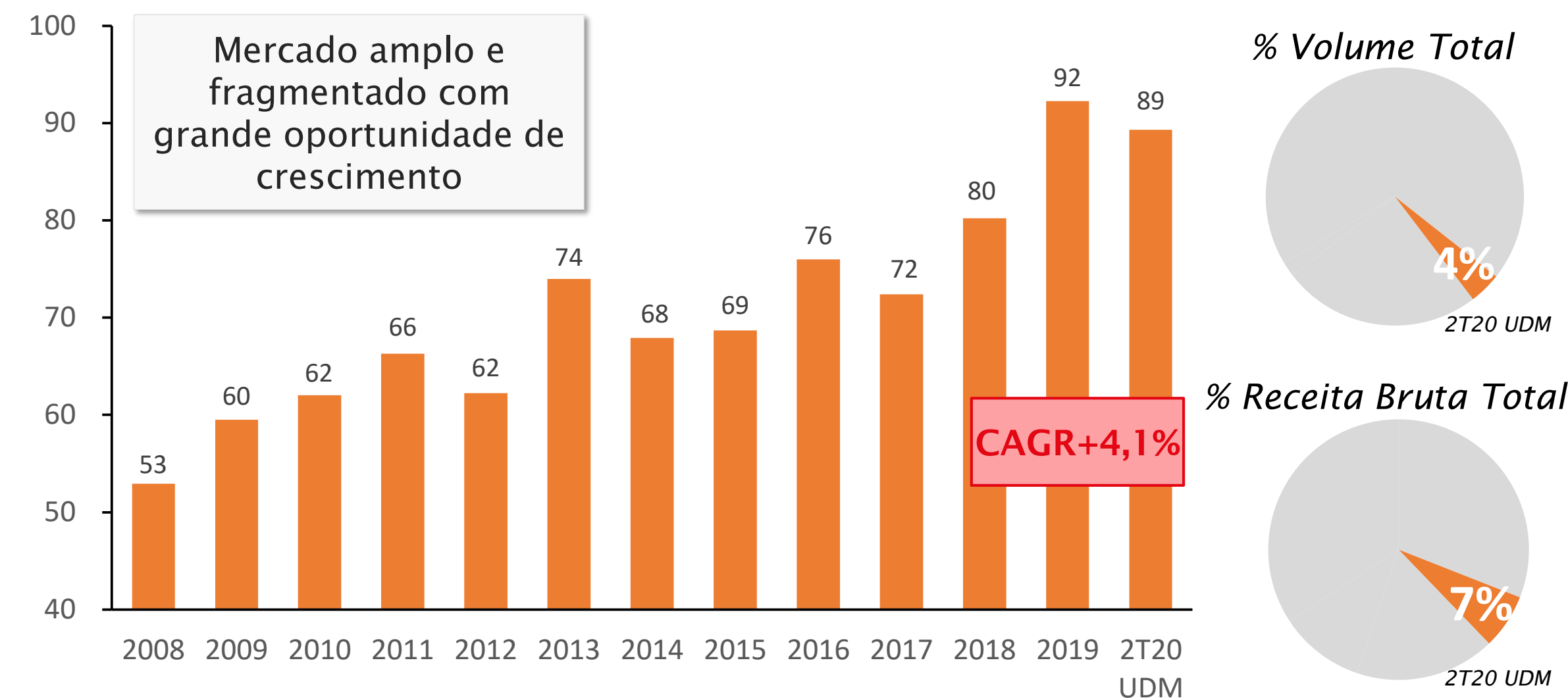
### Brazil - Feijão Market Share

Rank	Player	Market Share
#1	Player 1	13%
#2		7%
#3	Player 3	4%

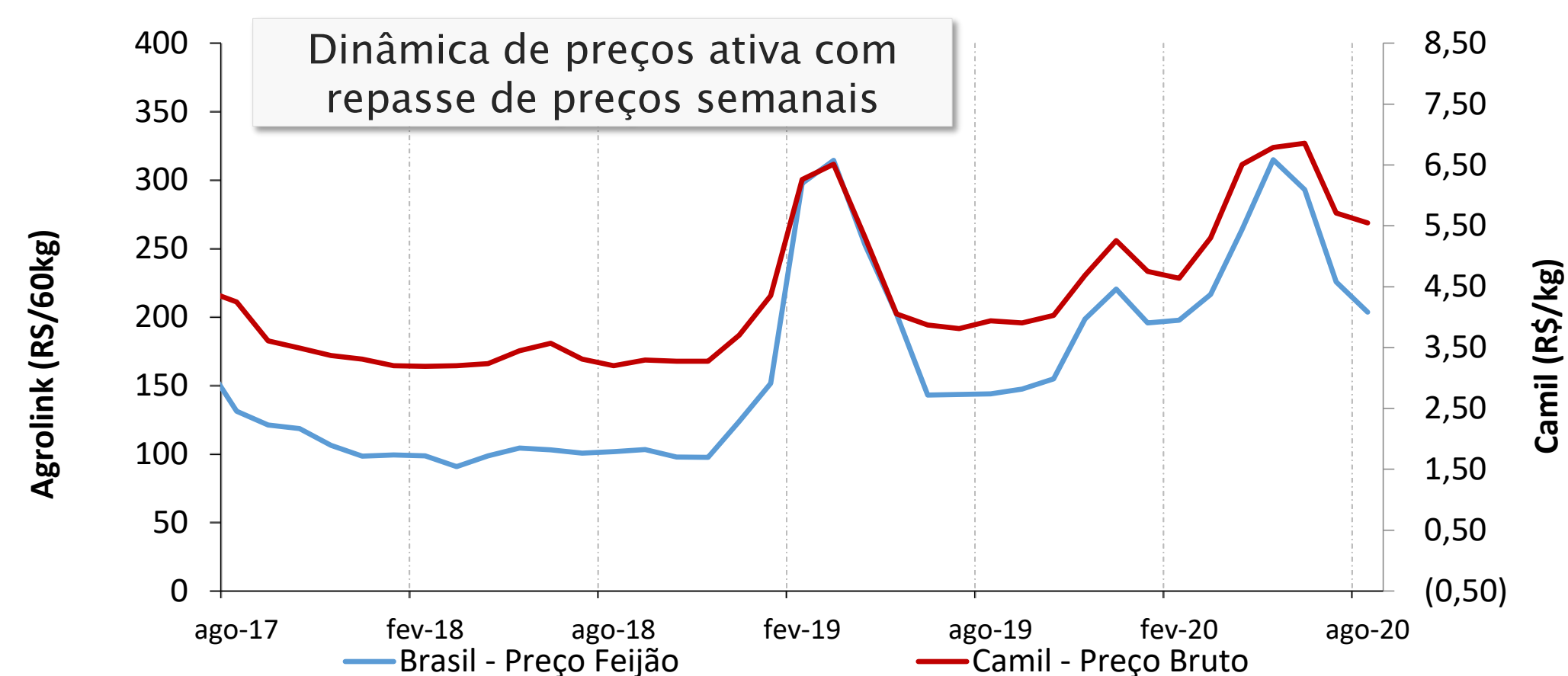
### Indústria

- Mercado amplo e fragmentado
- Oportunidade de consolidação de indústria
- Alta volatilidade de preços

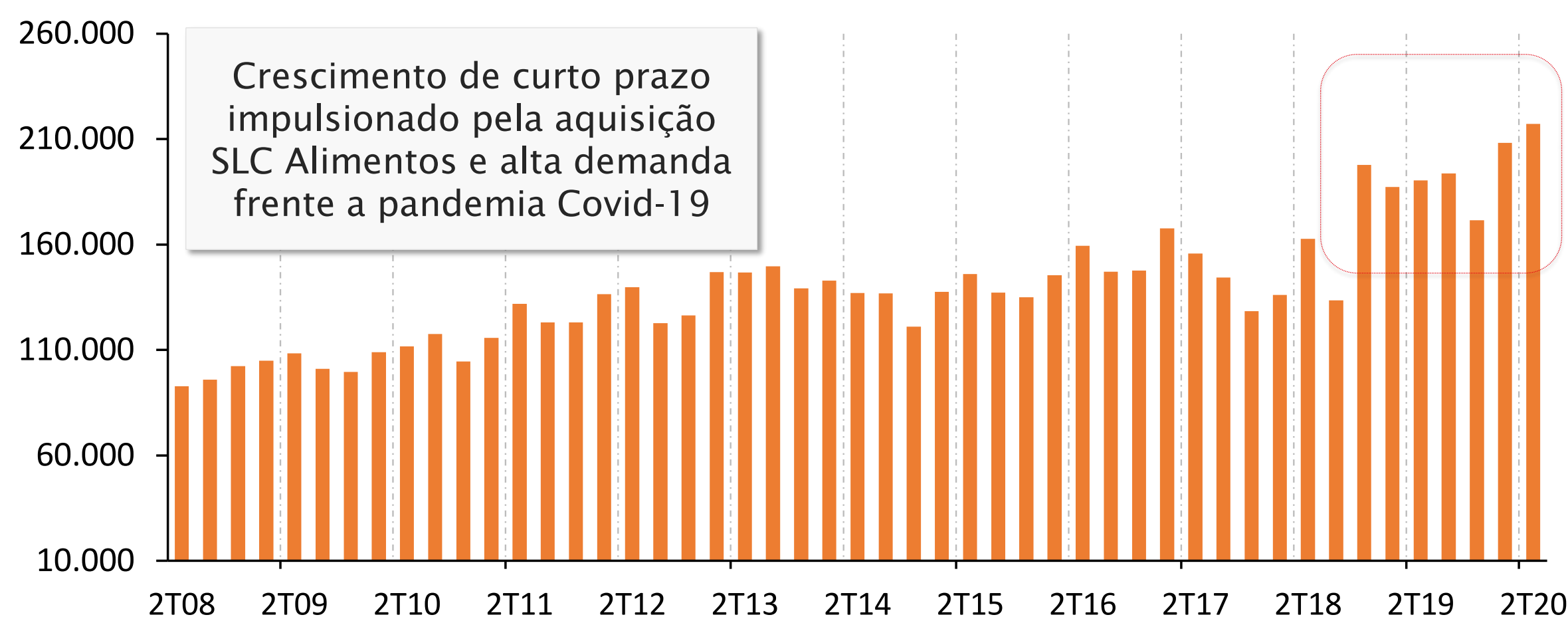
## Volume Histórico Anual Camil (k ton)



## Preços de Mercado<sup>2</sup> vs. Preço Bruto Camil



## Volume Histórico Trimestral Camil (k ton)

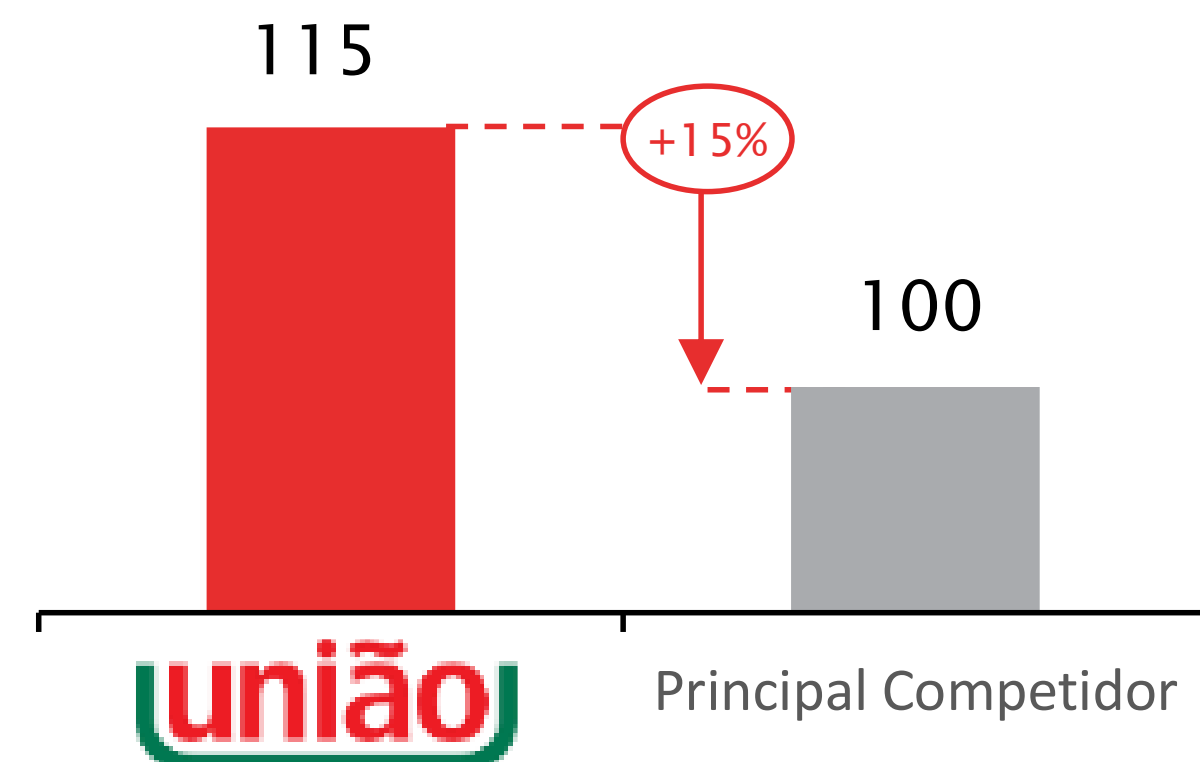




# Segmento Alimentício Brasil: Açúcar

## Destaques da Indústria<sup>1</sup>

Prêmio de Preço de Açúcar



Brazil - Açúcar Market Share

#1		38%
#2	Player 2	25%
#3	Player 3	10%

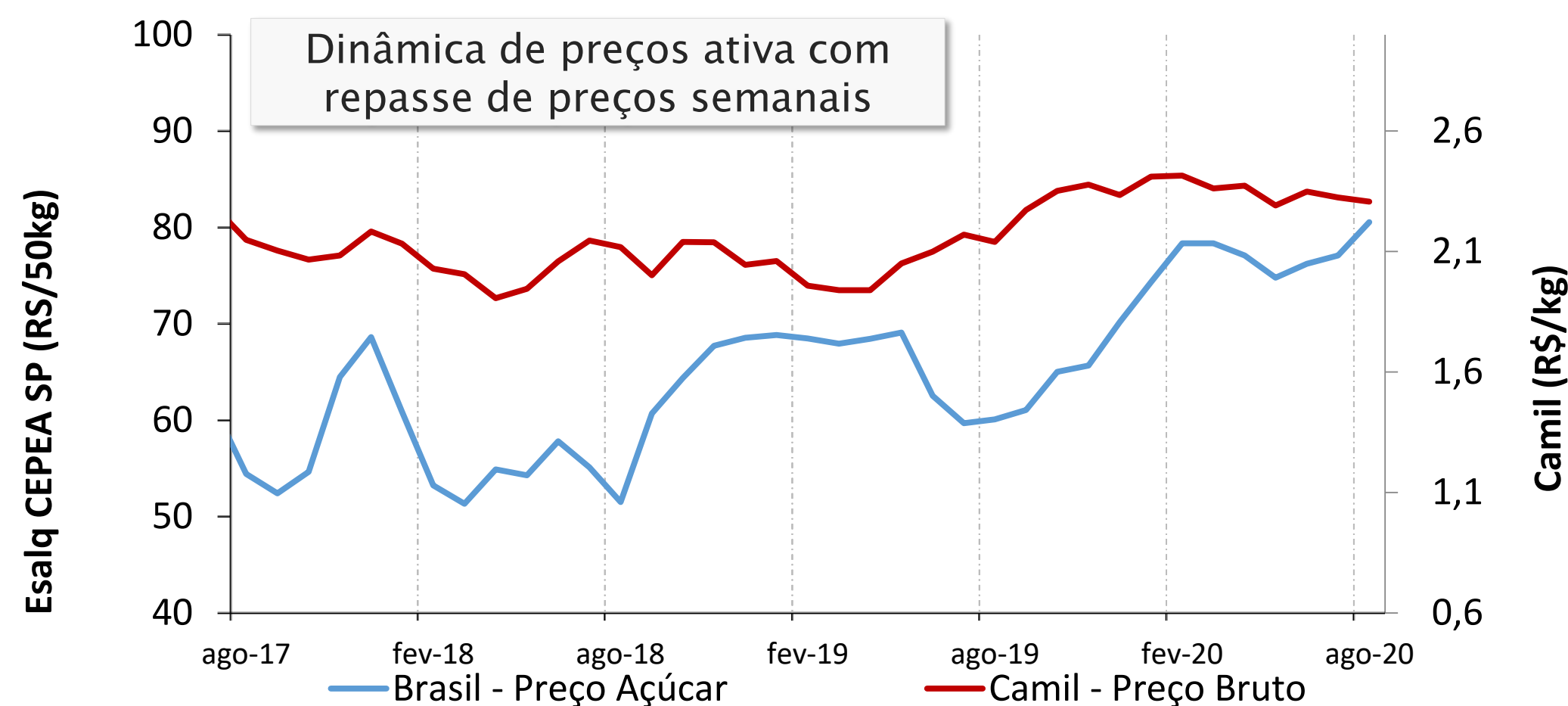
Indústria

- Indústria Consolidada
- 1 fornecedor - contrato *take or pay* de longo prazo
- Competidores verticalmente integrados

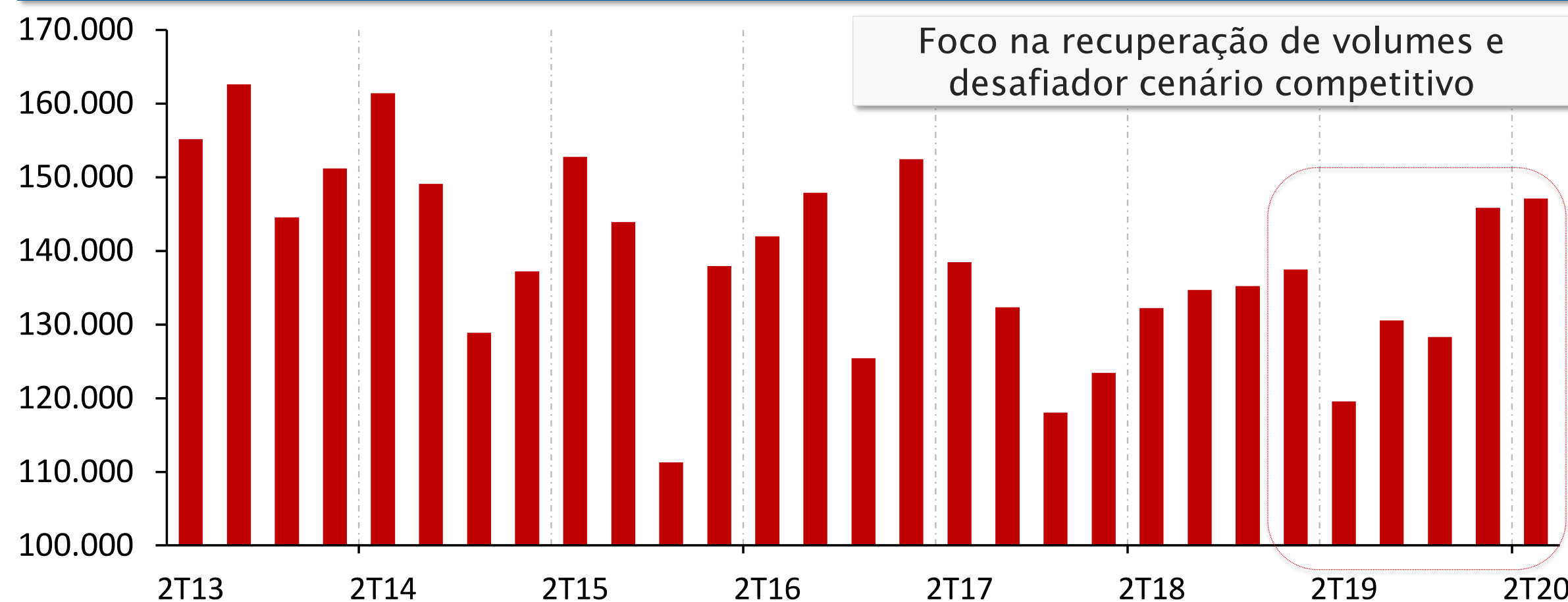
## Volume Histórico Anual Camil (k ton)



## Preços de Mercado<sup>2</sup> vs. Preço Bruto Camil



## Volume Histórico Trimestral Camil (k ton)



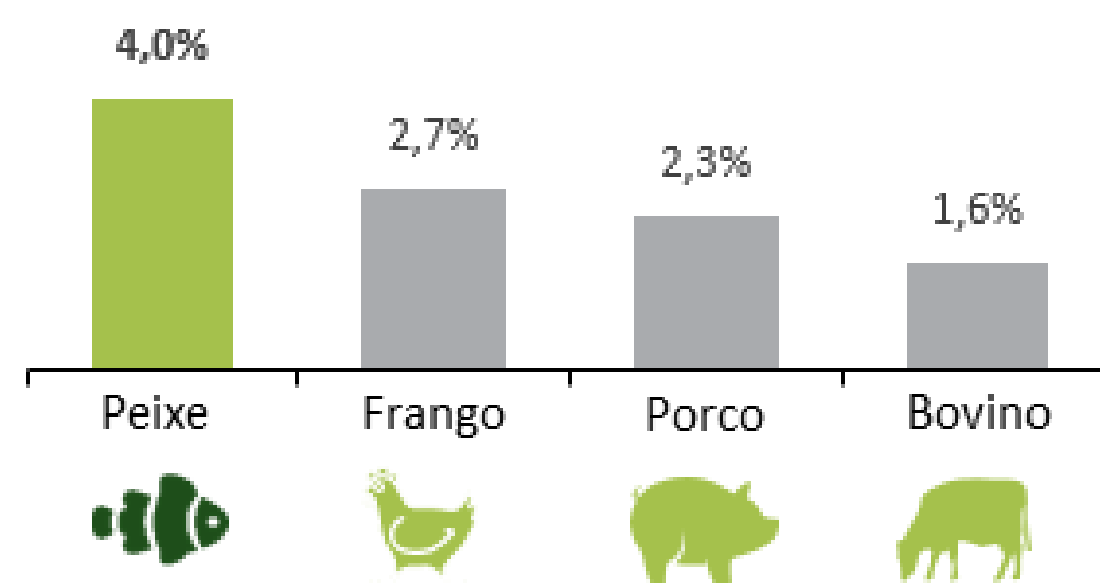
Notas: (1) Nielsen Price Index para marca União; Nielsen Retail Index market share para Açúcar (INA + C&C Jun20-Jul20 para 1kg (~90% do mercado de refinado)); (2) CEPEA; indicador açúcar cristal Esalq-SP 50kg

# Segmento Alimentício Brasil: Pescados

## Destaques da Indústria<sup>1</sup>

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

CAGR 2011A-21E



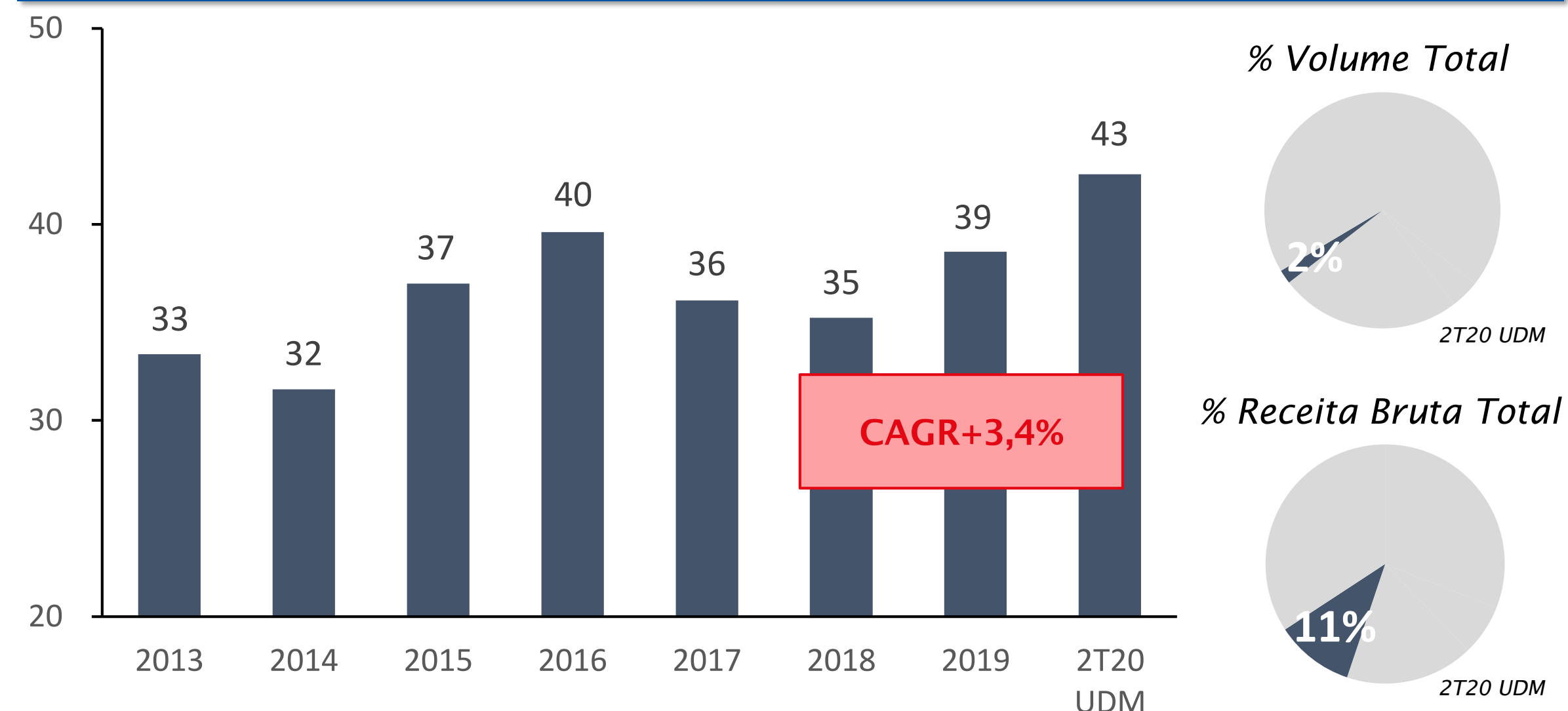
Sardinha	Market Share		
	#1	Player 1	47%
	#2		38%

Atum	Market Share		
	#1	Player 1	58%
	#2		23%

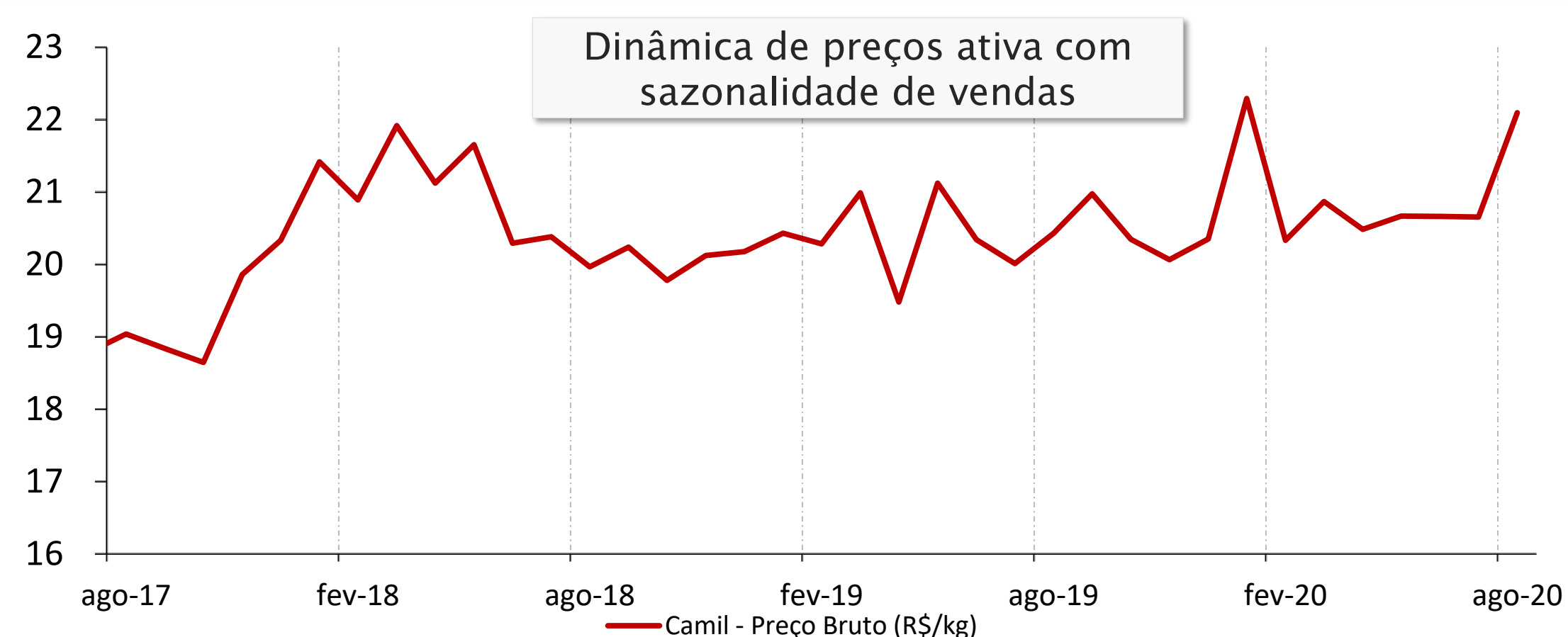
### Indústria

- Indústria Altamente Consolidada
- Indústria em crescimento de Consumo

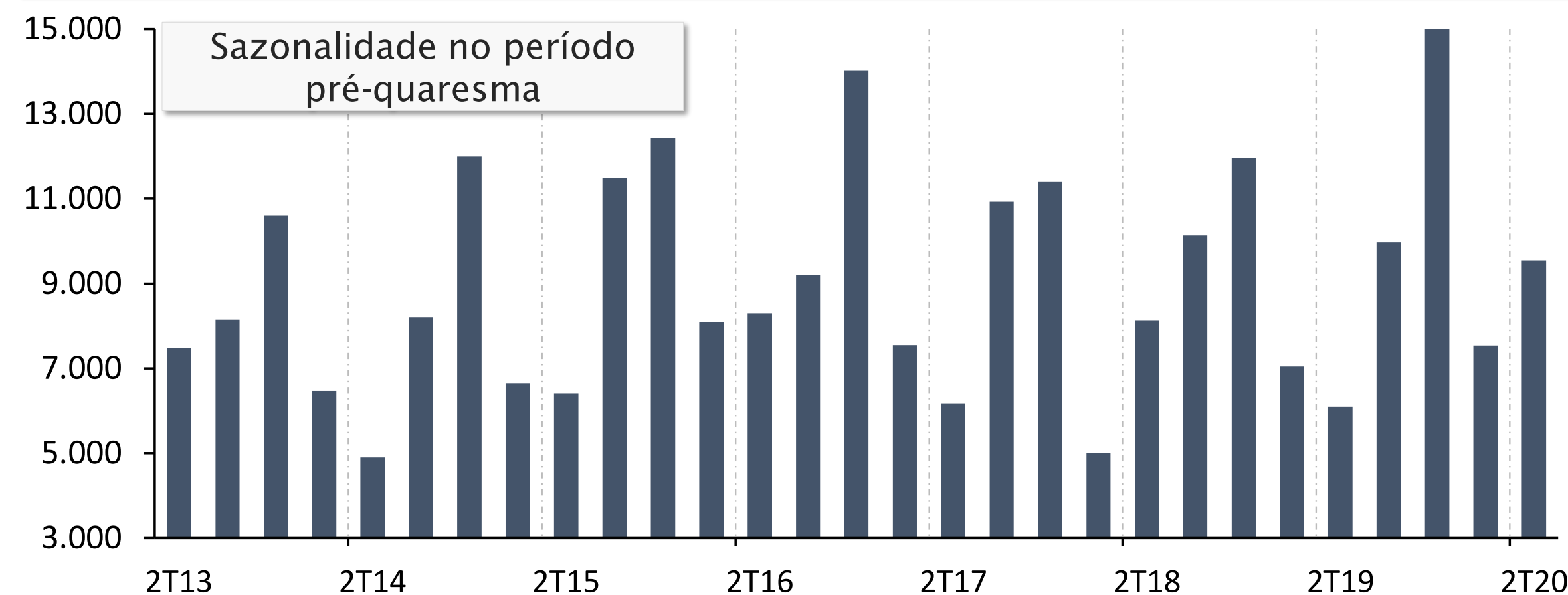
## Volume Histórico Anual Camil (k ton)



## Preços de Mercado vs. Preço Bruto Camil



## Volume Histórico Trimestral Camil (k ton)



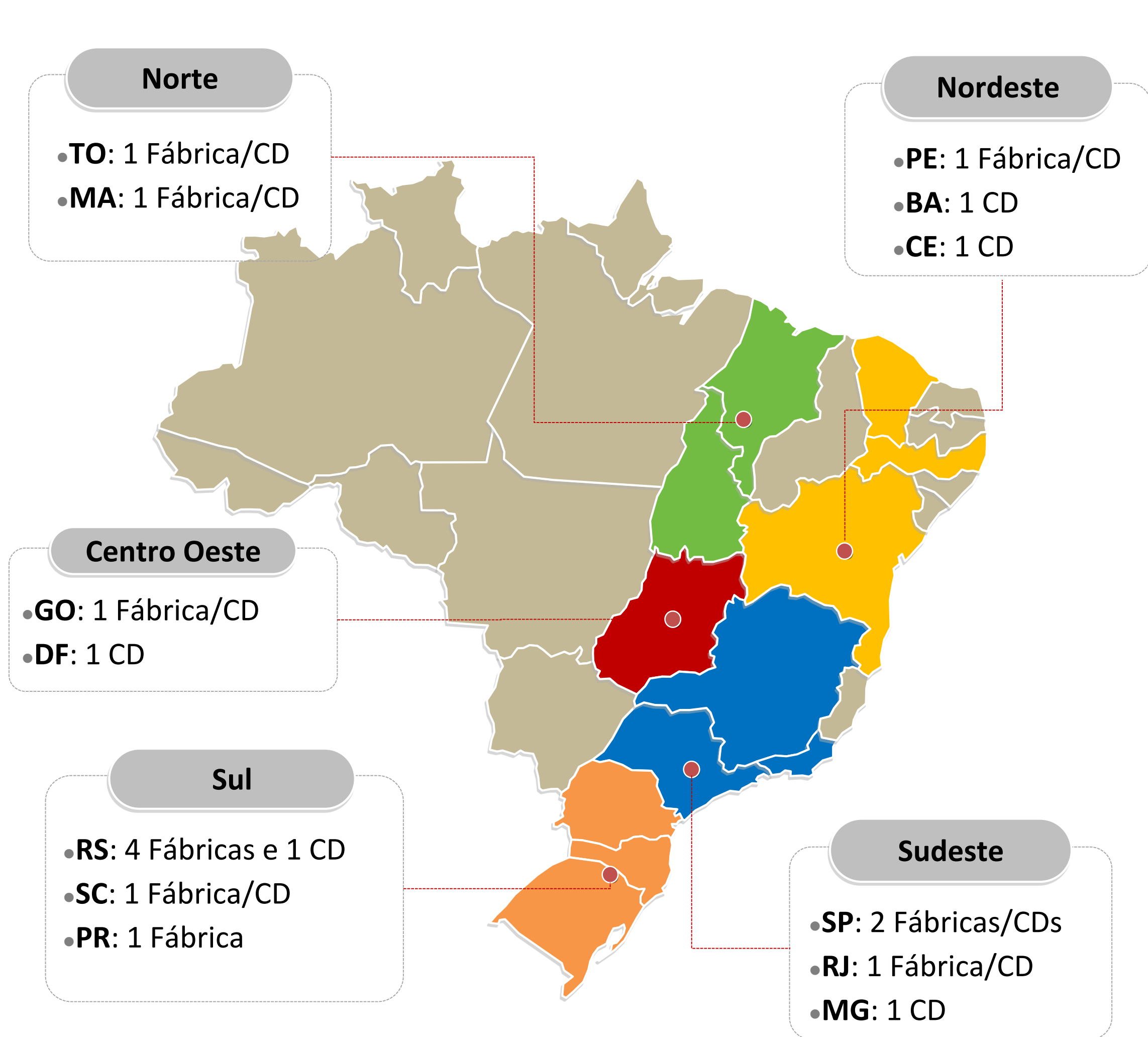
Renato Accessor  
Diretor de Operações

---

Destaques 2020 e Visão 2021



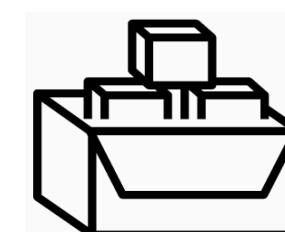
# Cadeia de Operações da Camil no Brasil



- 500 Fornecedores



- 14 Fábricas (+2 secagem de grãos)
- 125.000 Tons Produção/Mês



- 559 SKU's



- 13 Centros de Distribuição
- 150.000 Tons/Mês



- 11.000 Embarques/Mês
- 22.000 Entregas/Mês
- Frota Própria (Ciclo TSP)



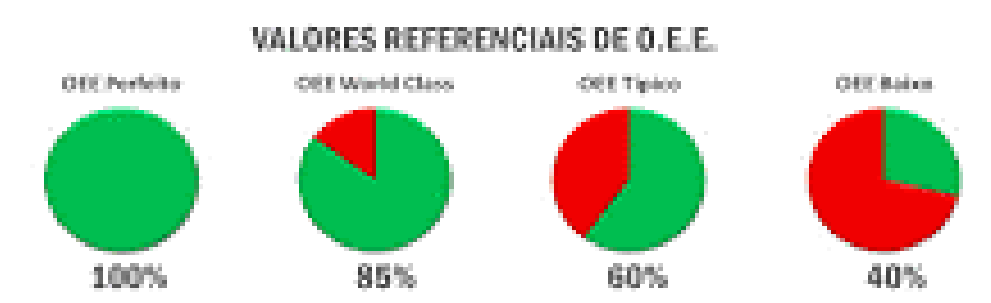
- 16.756 Clientes

# Relembrando os Focos em Destaque 2020

## 1 Produtividade (OEE)



Piloto  
Implantado



## 2 Automação



Piloto  
Implantado

## 3 Matriz Energética (Vapor e Energia)



Piloto  
Implantado

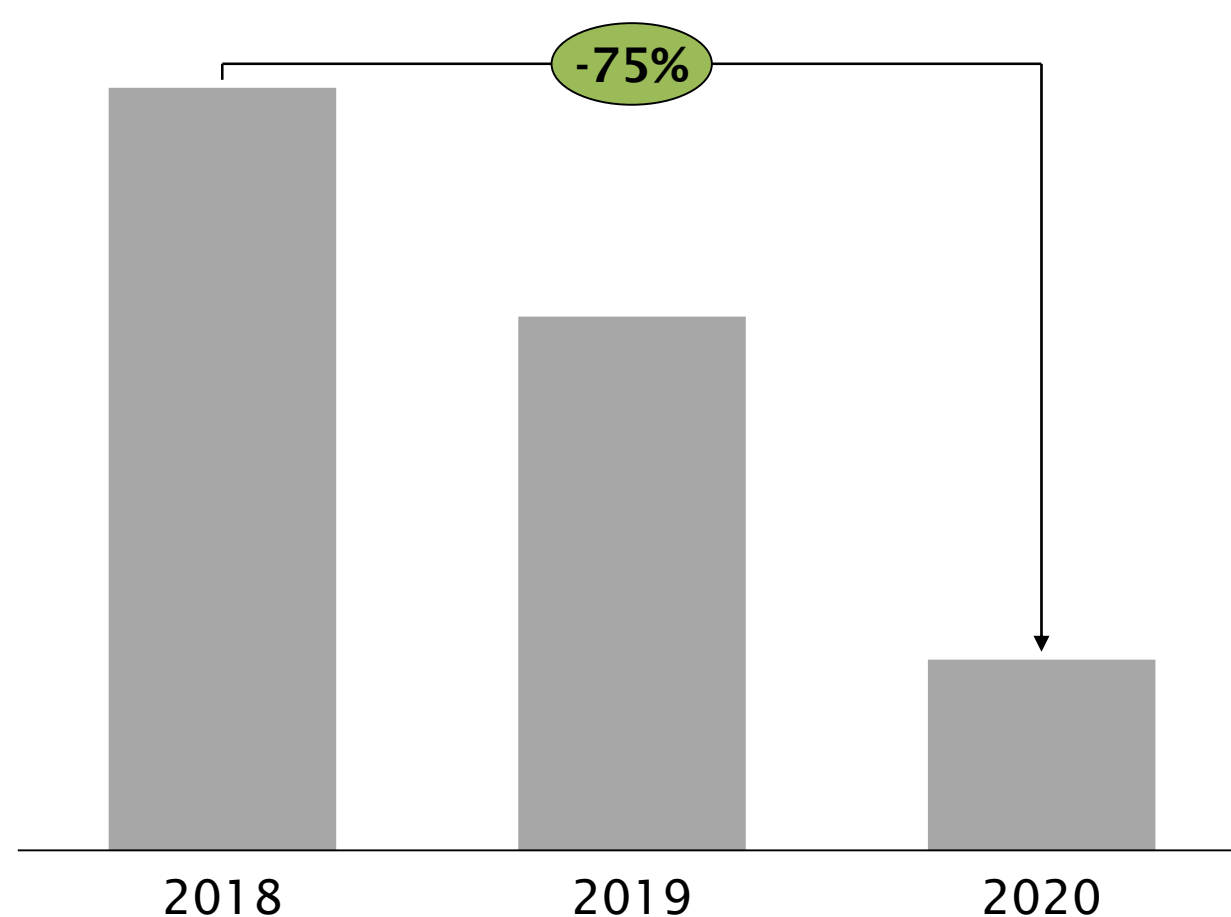
## 4 Gestão da Rotina (SDCA)



100%  
Implantado

# Relembrando os Focos em Destaque 2020

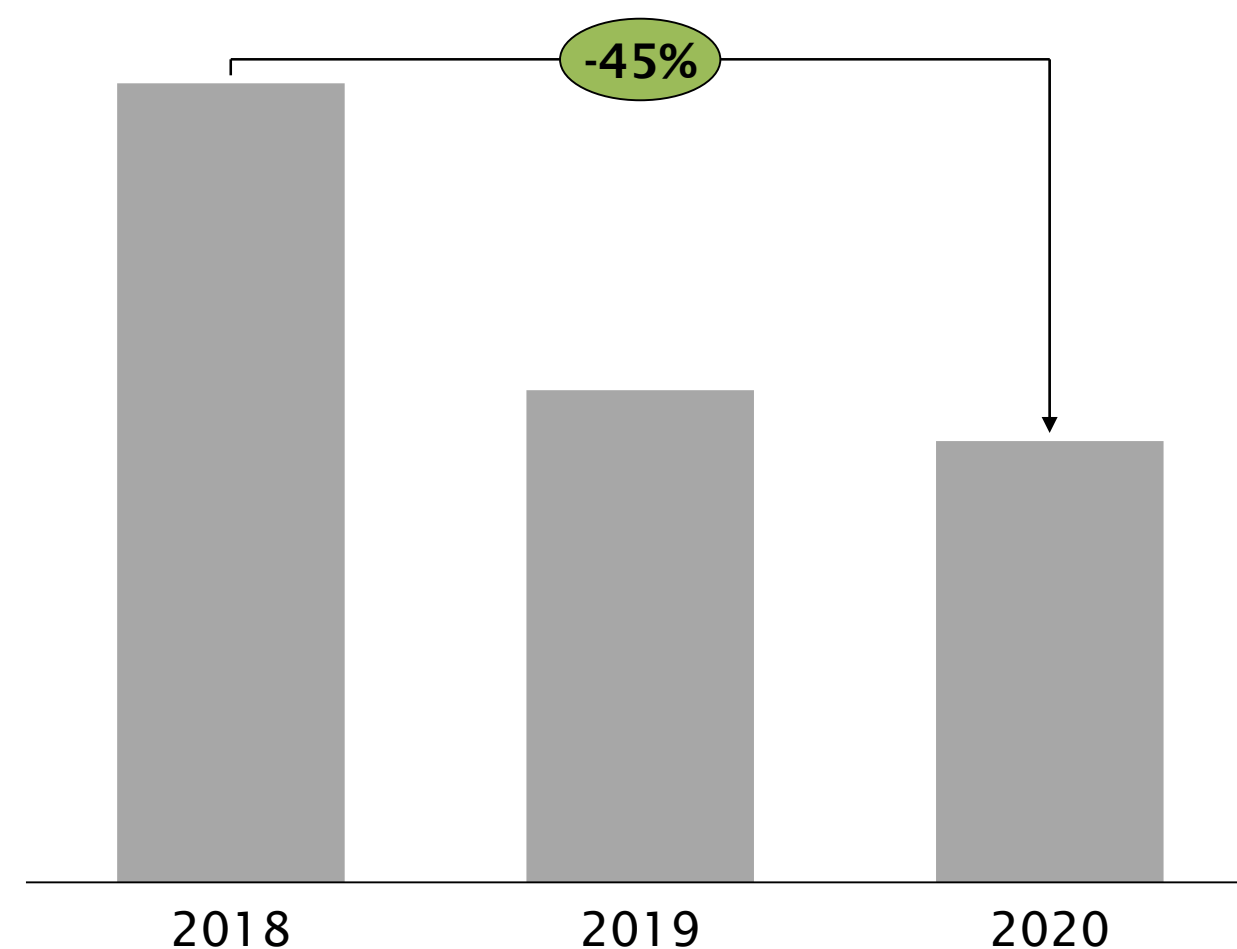
## Segurança (Acidentes)



### Principais Iniciativas:

- PDCA de Segurança ✓
- Regras de ouro ✓
- Treinamentos – em andamento
- Liderança – em andamento

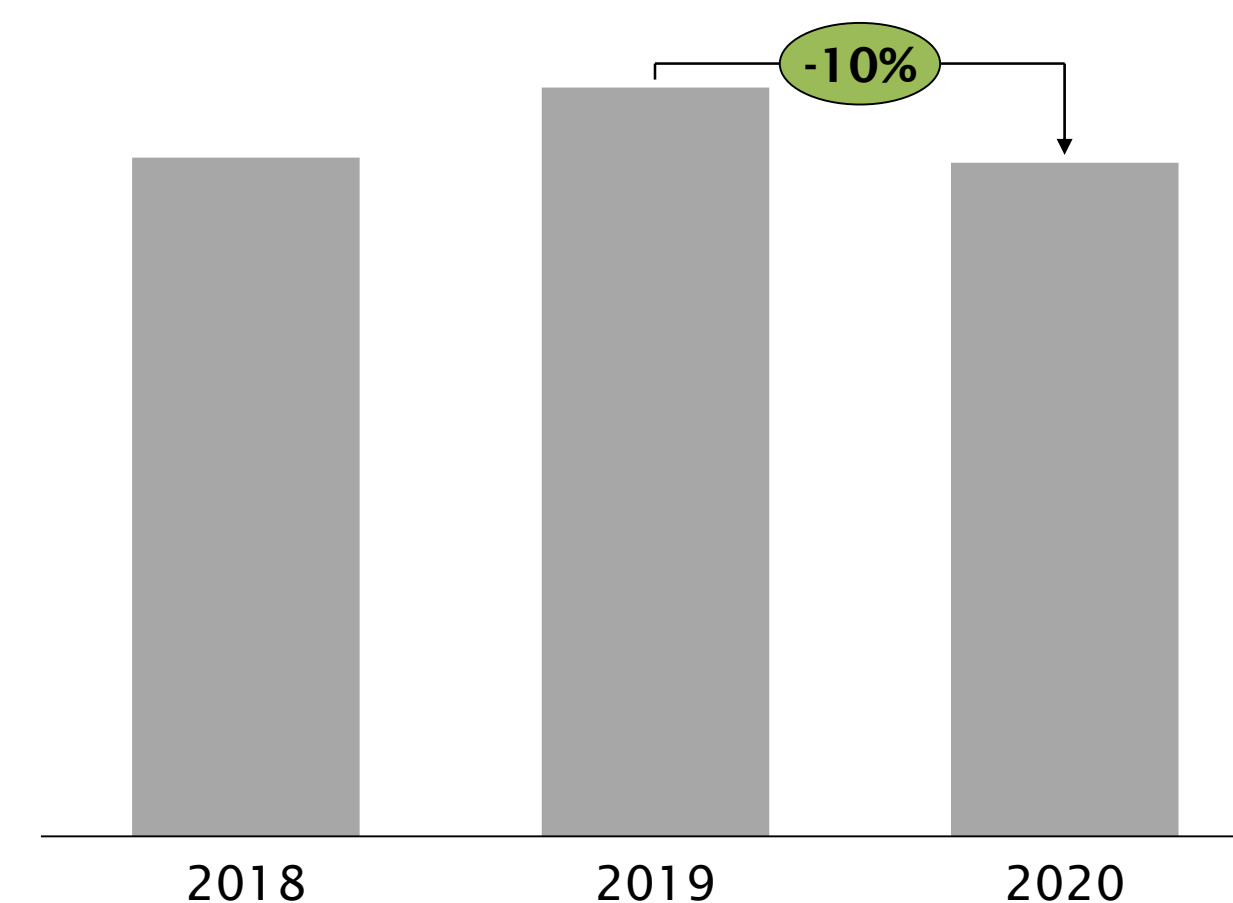
## Qualidade (SAC)



### Principais Iniciativas:

- PDCA de Qualidade ✓
- Revisão de processos ✓
- FSS 22.000 ✓
- Check Padrões - em andamento

## Produtividade Operacional (Custo Unit.)



### Principais Iniciativas:

- Revisão de Tarifas (BID)
- Consumo de energia (-19%)
- Produtividade da MOD (+20%)
- HE (-30%)
- Manutenção (+5%)
- Consumo de Matéria-Prima (Melhoria do Rendimento Industrial)

# Focos em Destaque 2021

## 1 Produtividade (OEE)



*Rollout* outras unidades

VALORES REFERENCIAIS DE O.E.E.



## 2 Automação



*Rollout* outras unidades

## 3 Matriz Energética (Vapor e Energia)



*Rollout* em andamento

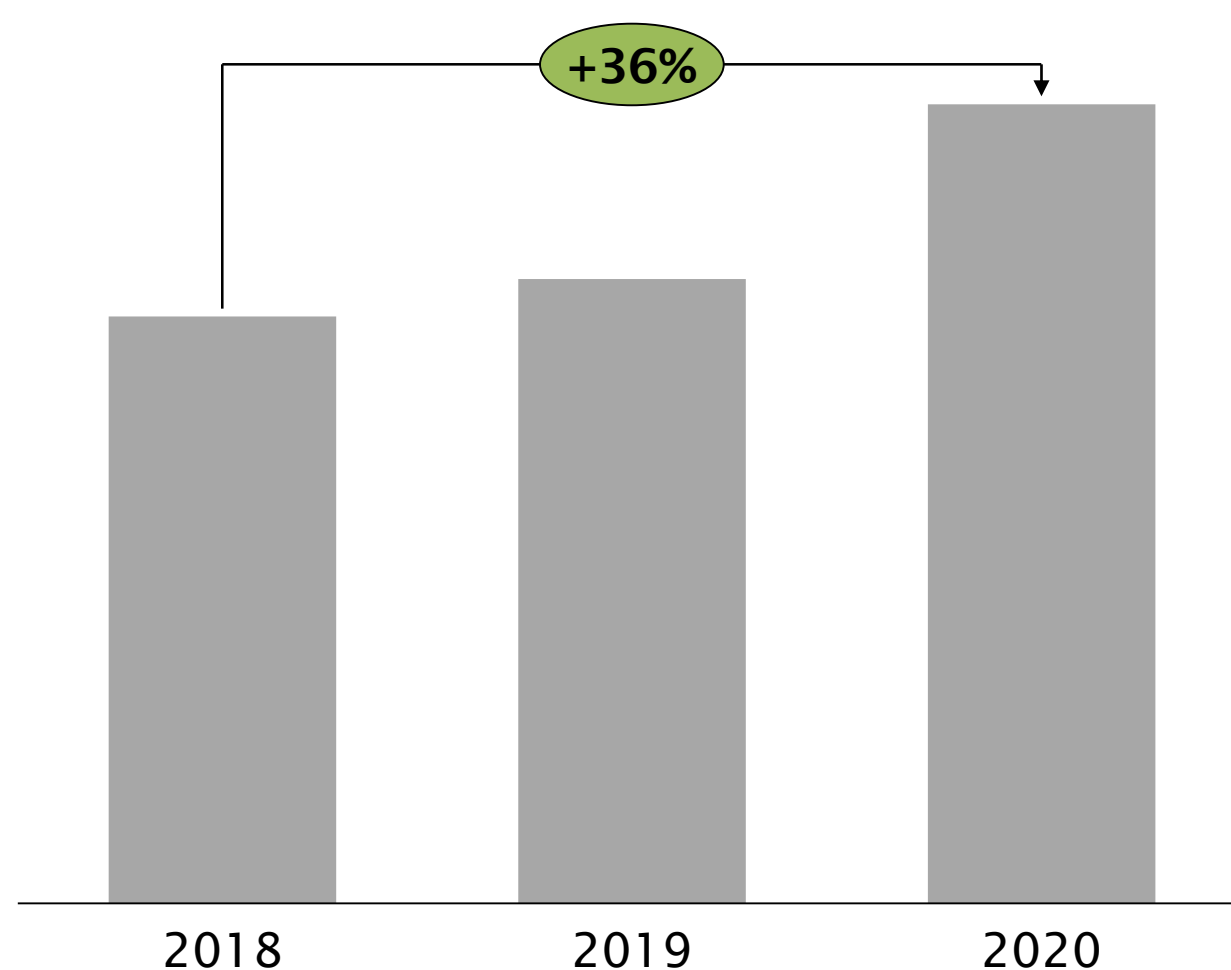
## 4 Gestão da Rotina (SDCA)



CD: Operando Jan  
Fabrica: Operando Julho

# Logística: Pilares em Foco

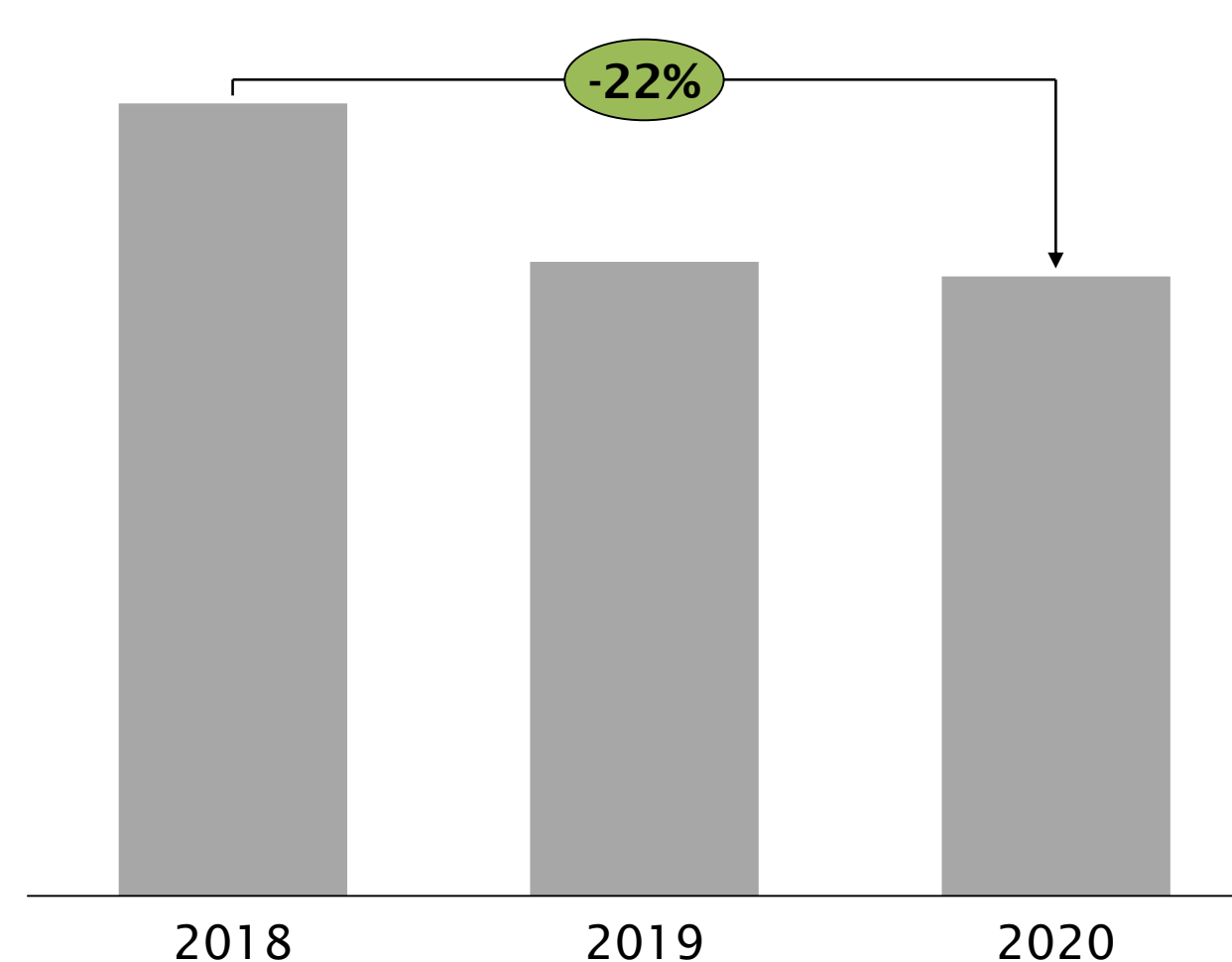
## Nível de Serviço (OTIF)



### Principais Iniciativas:

- Roteirizador/Tracking (RJ,SP) ✓
- Rollout Roterizador/Tracking Brasil
- Torre de Controle
- Gestão do Custo de servir

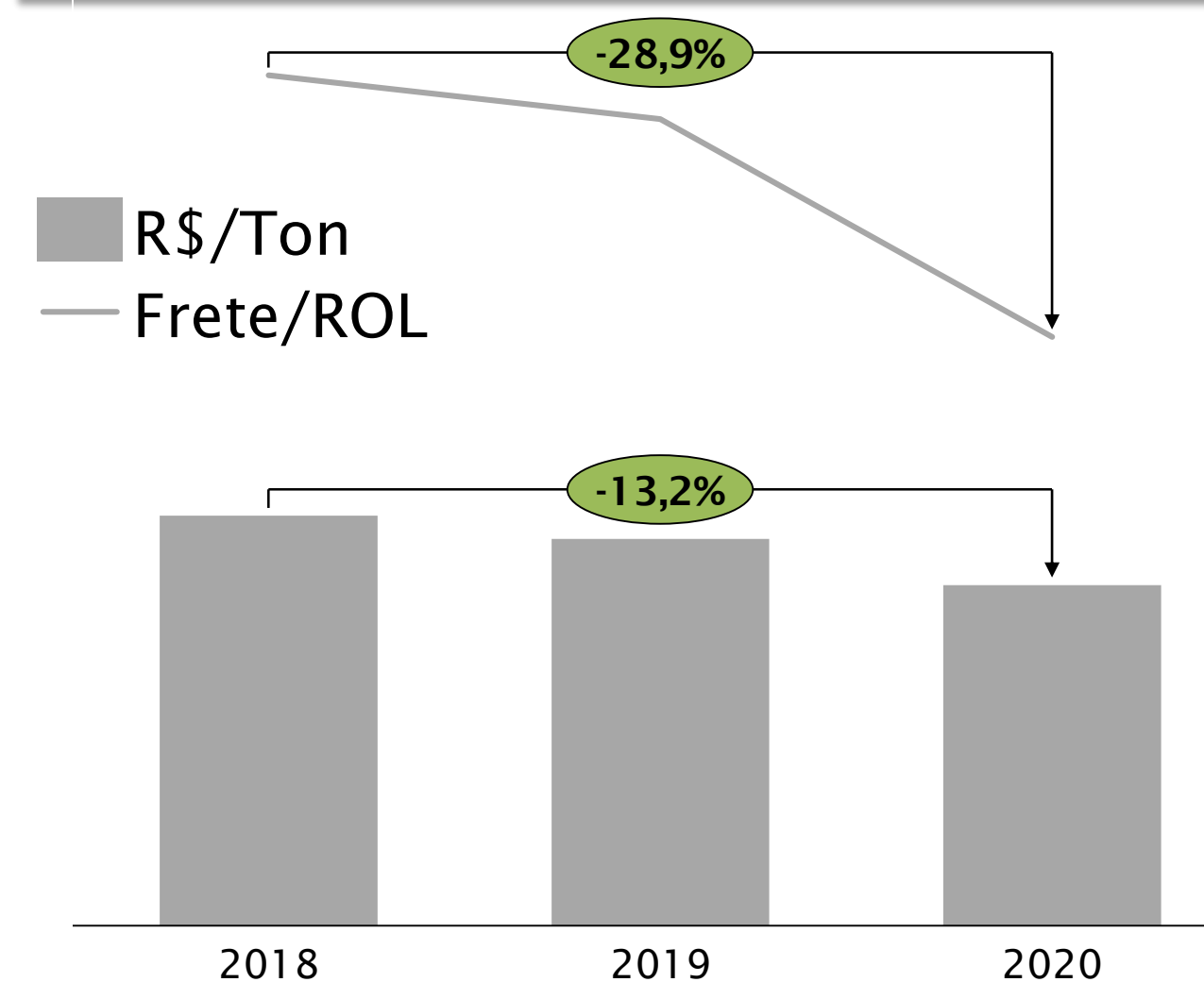
## Gestão de Inventário (Var R\$)



### Principais Iniciativas:

- Revisão da política de estoque ✓
- Implantação de otimizador de malha logística ✓
- Implantação de S&OP ✓
- Power BI para gestão diária ✓
- Melhoria do MAPE – em andamento

## Redução de Custo (Fretes/ton)



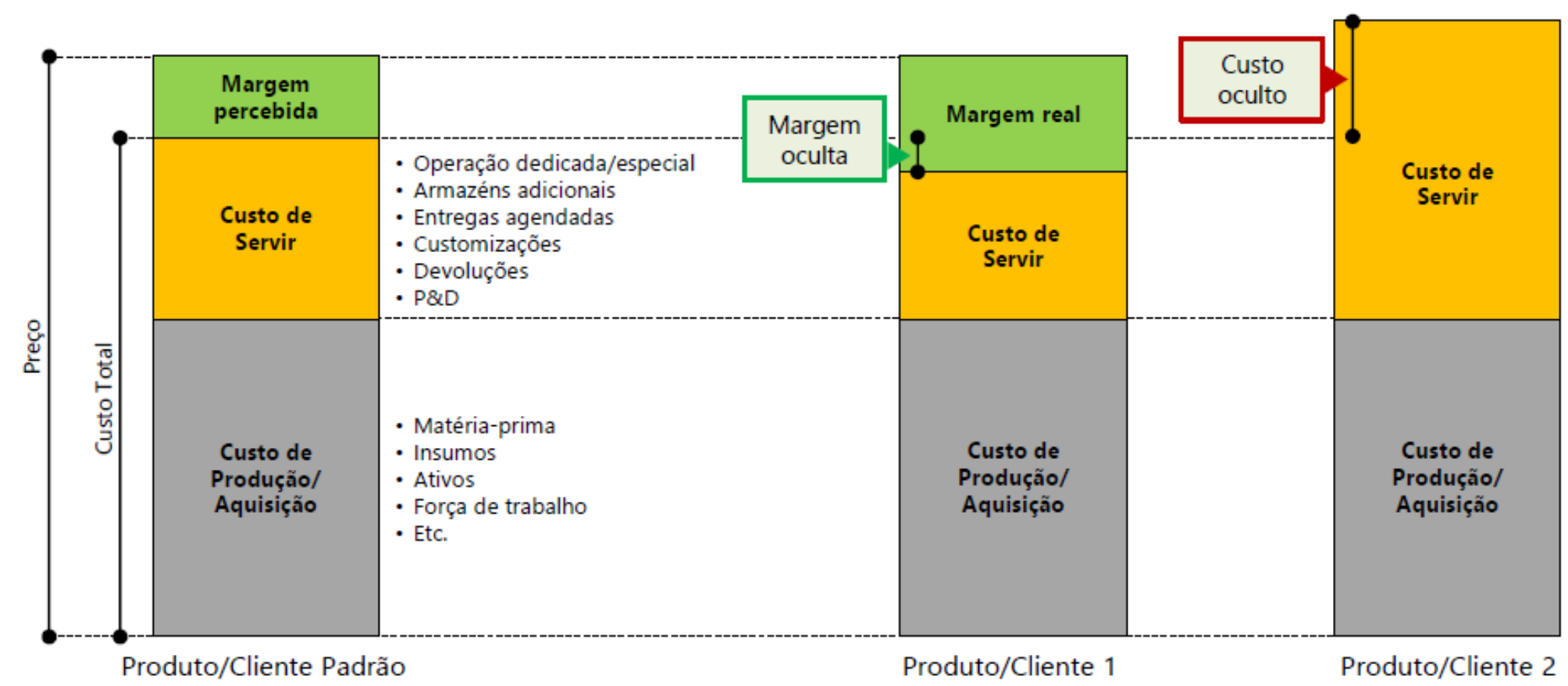
### Principais Iniciativas:

- Revisão de Tarifas (BID) ✓
- Grades de Carregamento ✓
- Revisão Network (Pedido Mínimo) ✓
- Controle de BID Diário ✓
- Drop Hook ✓
- Revisão de modelo de gestão de frota
- *Rollout* projeto combustível

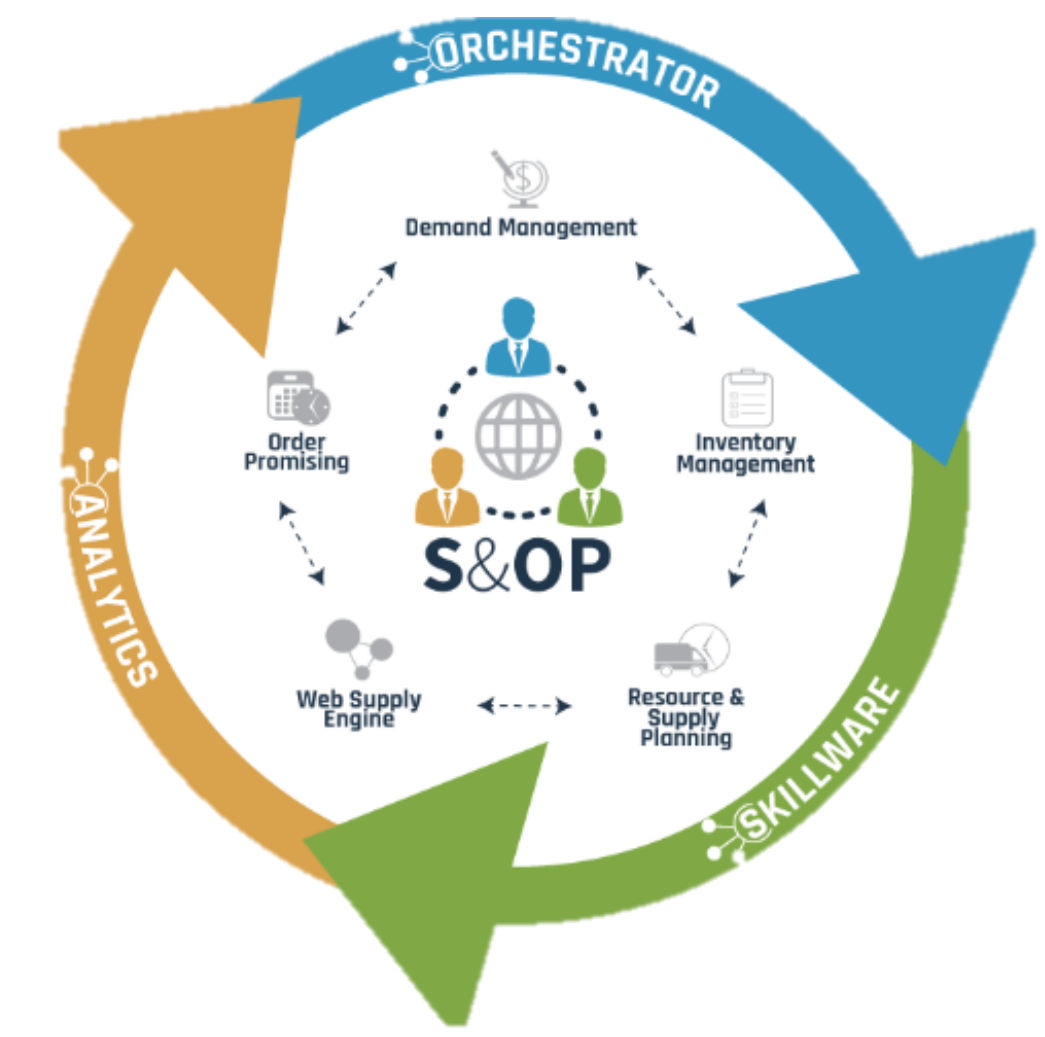


# Logística 2021: Projetos Transformacionais

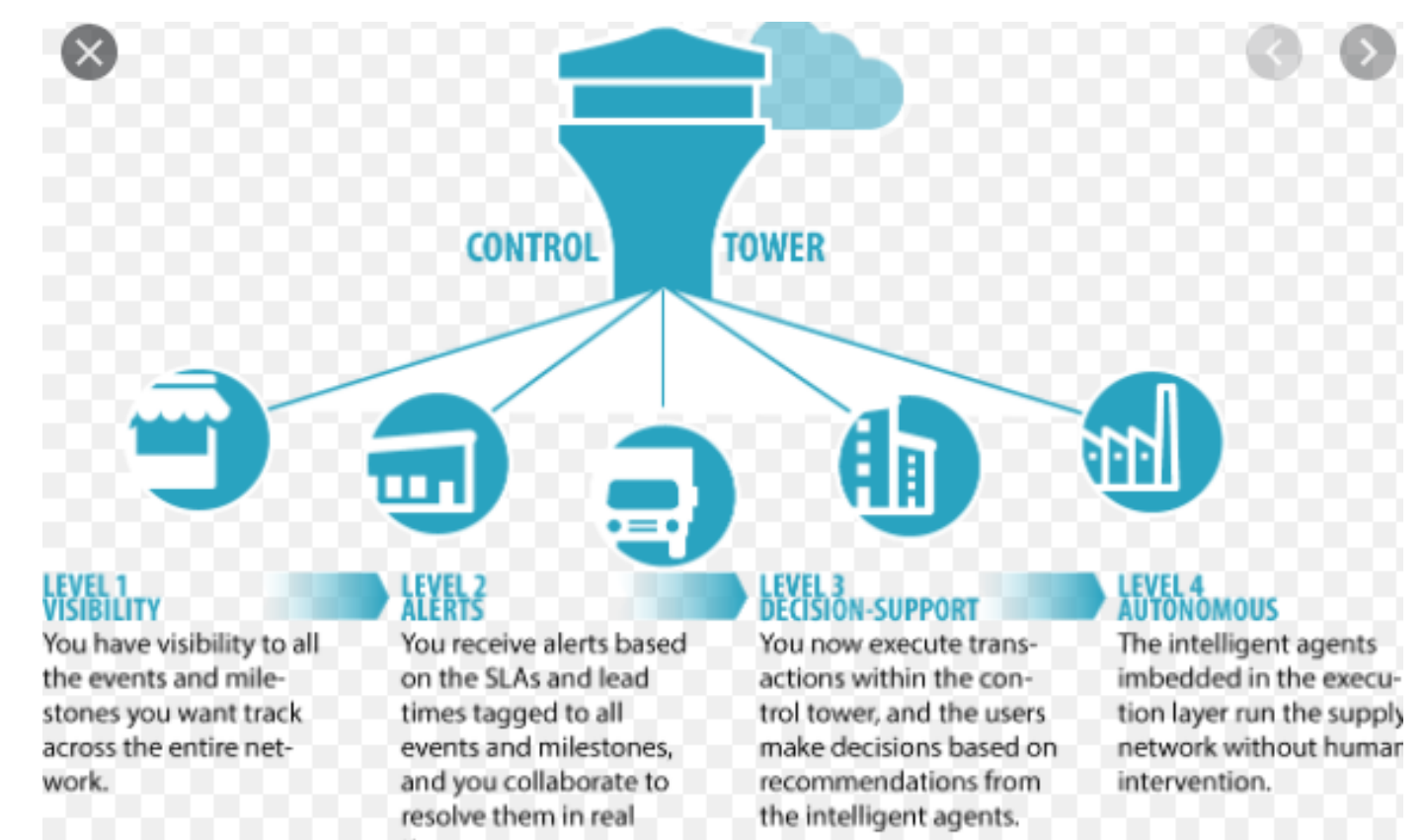
## 1 Custo de Servir



## 2 Contínuo Amadurecimento S&OP



## 3 Torre de Controle



## 4 Rollout Posto Combustível





André Ziglia  
Diretor de Suprimentos e  
Comércio Exterior

---

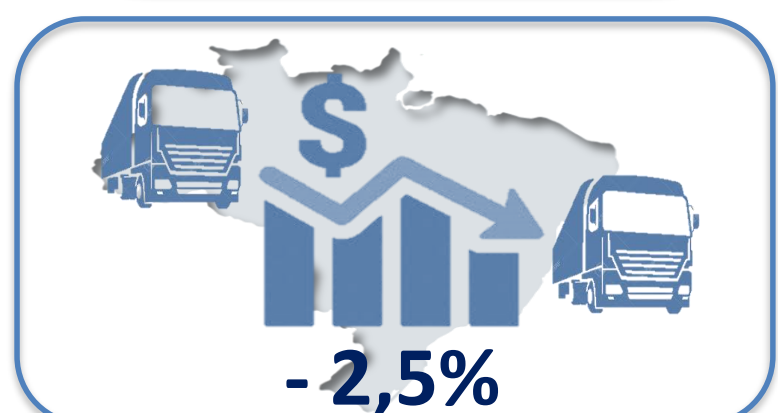
Destaques 2020 e Visão 2021

# Panorama 2020 e Reflexos da Pandemia em Materiais Indiretos



**DIRETORIA DE SUPRIMENTOS & COMEX**

**2,2 MMT** +  
**MP** Embalagens  
Serviços



**Renegociação de tabelas de fretes nacionais e internacionais**

**-2,5%**



**Continuidade dos processos de BID's iniciados no exercício anterior, com inclusão de outras categorias (serviços de TI, GLP, etc)**



**Cenário mercadológico favorável contribuiu para expansão dos volumes de exportação**



**Empresas de diversos segmentos, como do setor de plásticos, papelão, aço, desmobilizaram-se no início da pandemia e apresentam dificuldades de atendimento com retomada dos volumes a partir de setembro.**

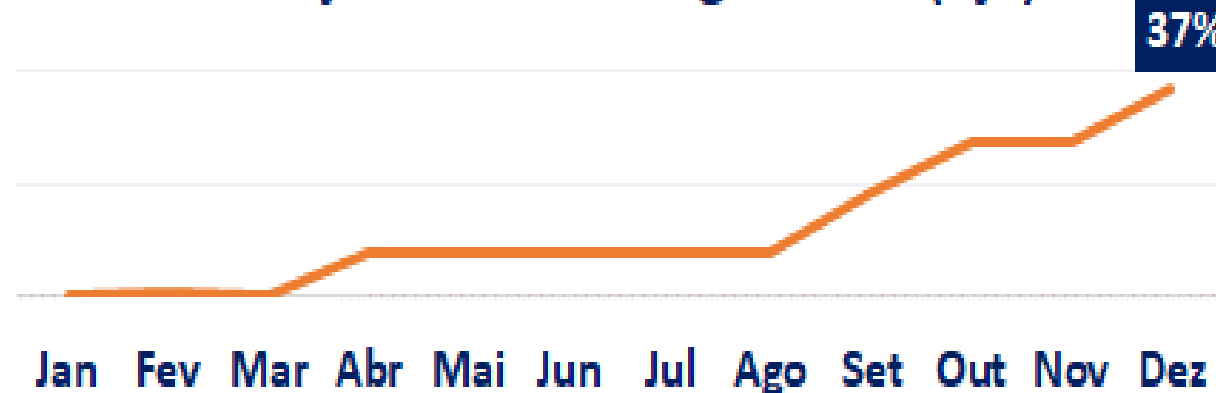
**Variação custo embalagem 2020 (plástico)**



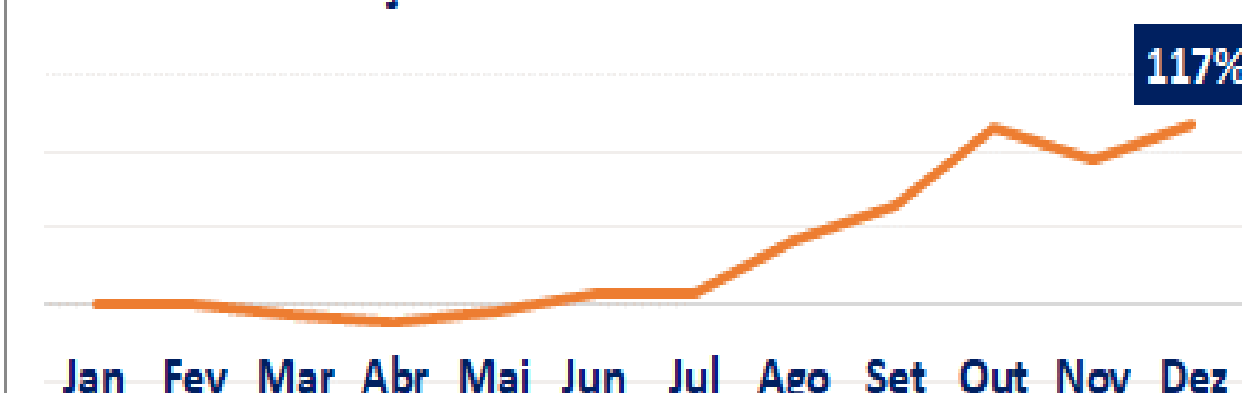
**Variação custo embalagem 2020 (cx papelão)**



**Variação custo embalagem 2020 (aço)**



**Variação custo óleo refinado 2020**



# Cenários Matérias-Primas: Arroz



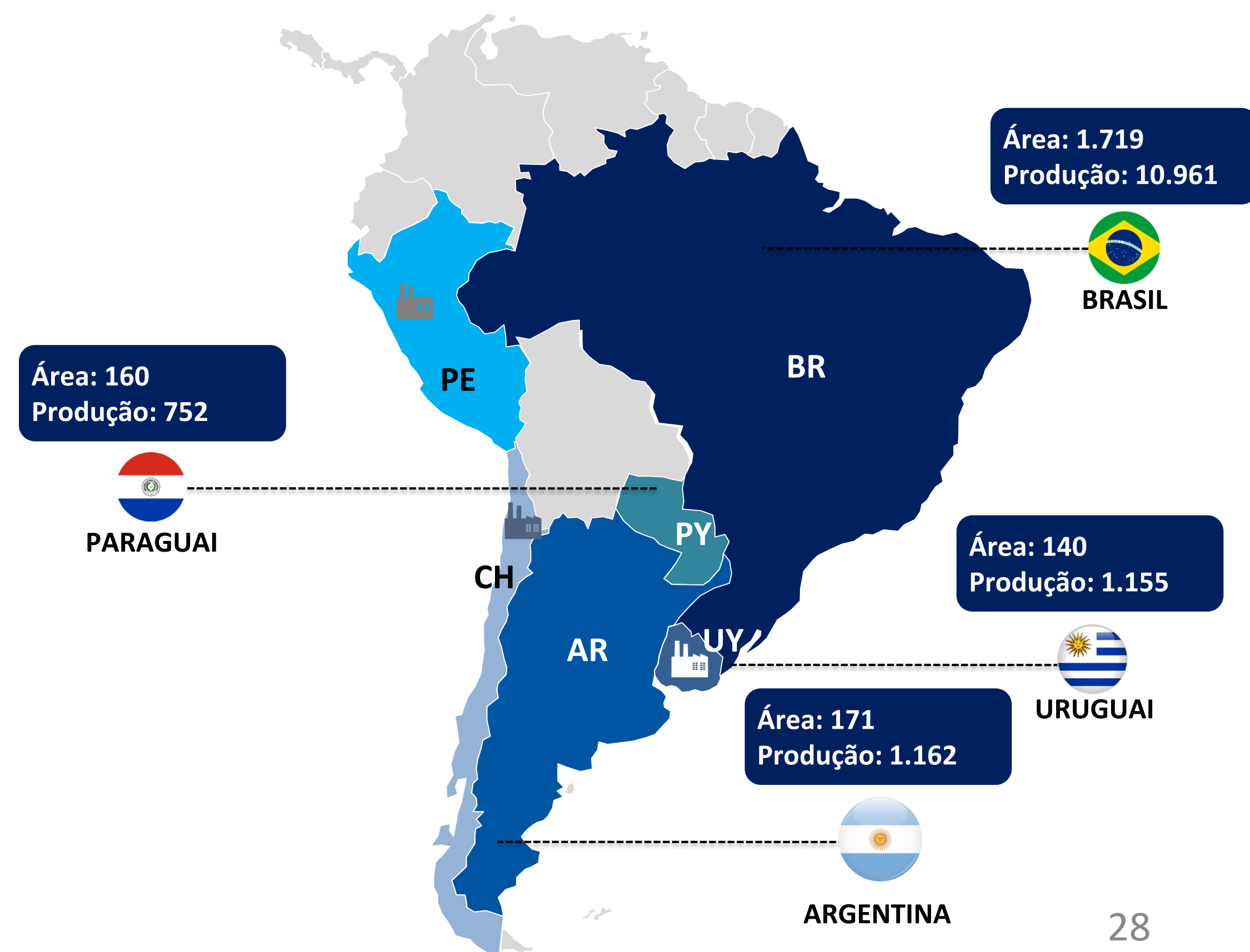
## ARROZ

### ESTIMATIVA DE OFERTA E DEMANDA EM MIL TONELADAS (BASE CASCA)

SAFRA – BASE CASCA	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21
ESTOQUE INICIAL	711,6	671,8	554,1	537,5
PRODUÇÃO	12.064,2	10.483,6	11.183,4	10.961,8
IMPORTAÇÃO	845,2	1.037,7	1.100,0	1.100,0
SUPRIMENTO	13.621,0	12.193,1	12.837,5	12.599,3
CONSUMO	11.239,0	10.278,1	10.800,0	10.800,0
EXPORTAÇÕES	1.710,2	1.360,9	1.500,0	1.100,0
ESTOQUE FINAL	671,8	554,1	537,50	699,3
DIAS DE CONSUMO	22	20	18	24



### ESTIMATIVA DE ÁREA PLANTADA (mil ha) E PRODUÇÃO (mil t) SAFRA 20/21

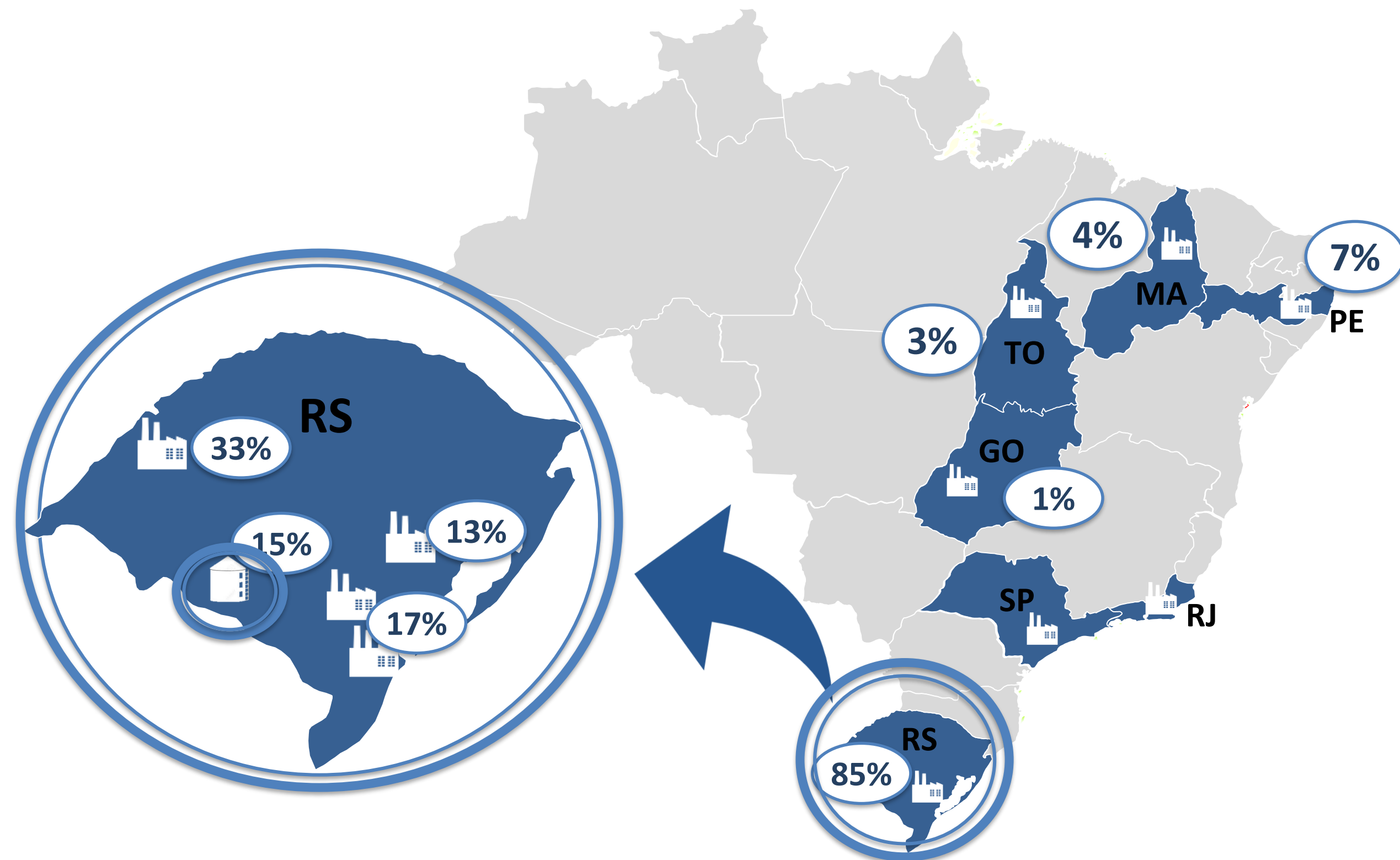


# Cenários Matérias-Primas: Arroz

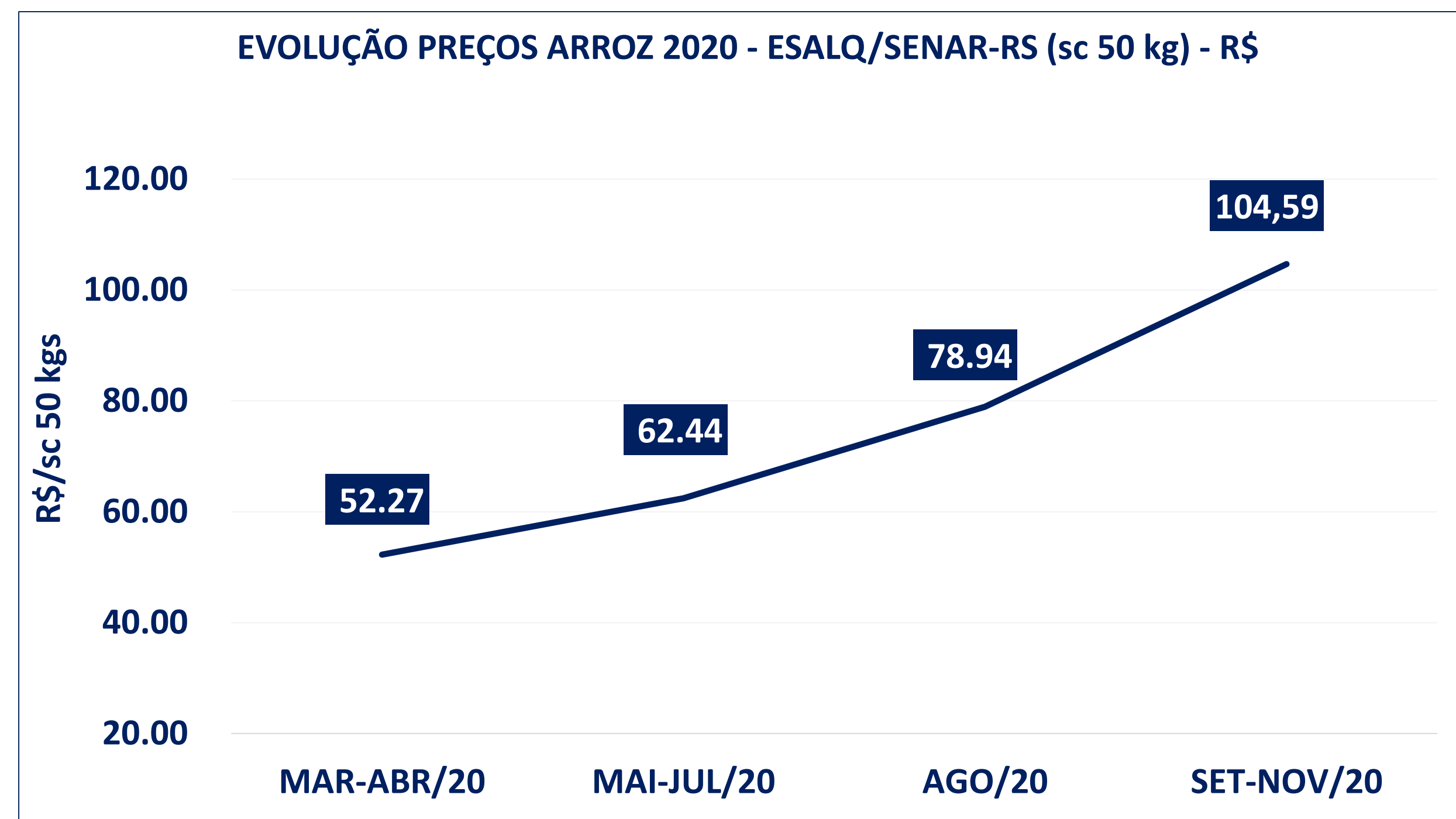


## ARROZ

### DISTRIBUIÇÃO PLANTAS INDUSTRIAIS



### PREÇOS

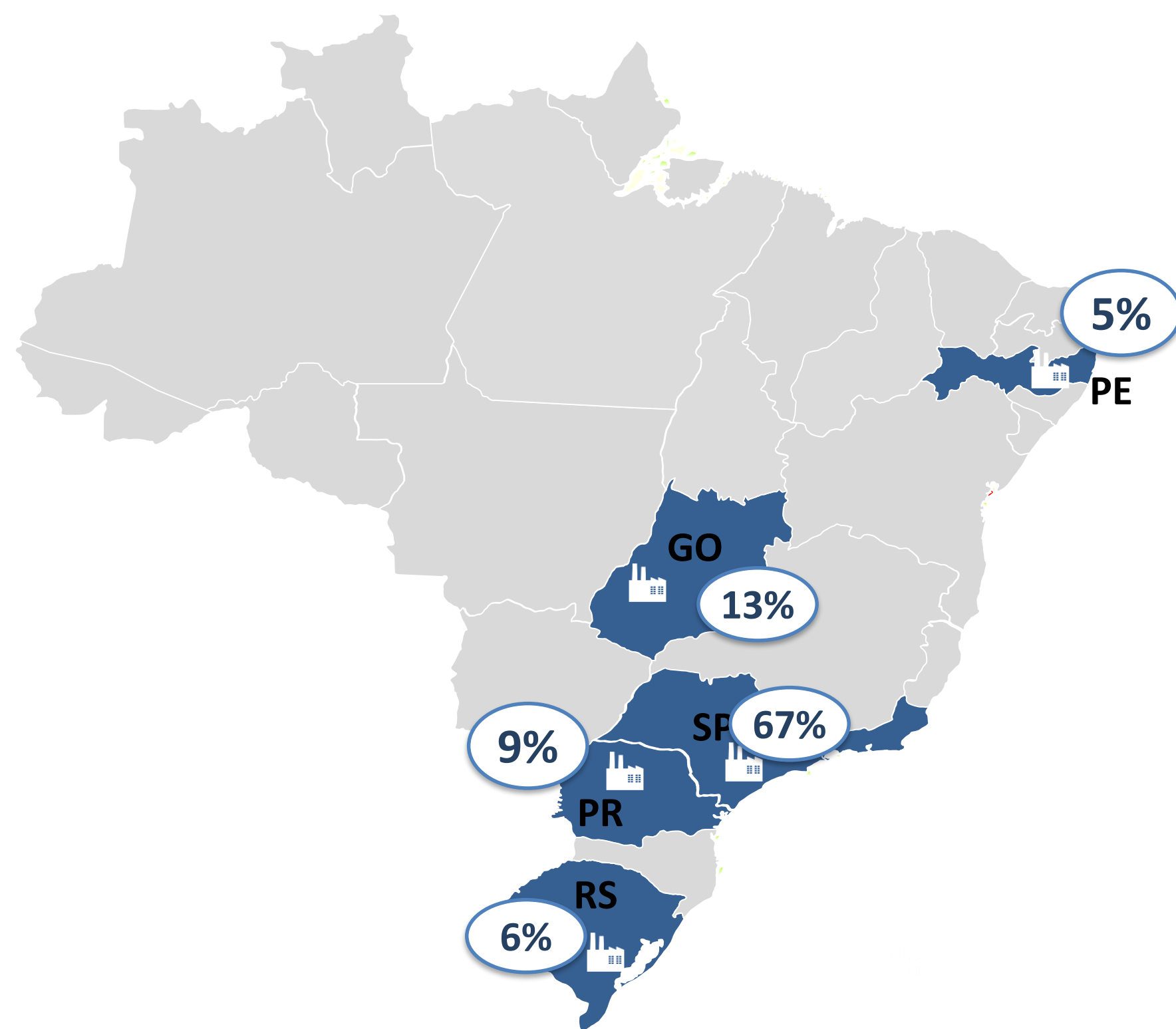


# Cenários Matérias-Primas: Feijão



## FEIJÃO

### DISTRIBUIÇÃO PLANTAS INDUSTRIAIS



### PREÇOS

- ↑ Atuação de especuladores
  - ↑ Redução de 3,7% da produção vs safra anterior
- SAFRA 19/20: 3.222 mil tons**  
**SAFRA 20/21: 3.103 mil tons**
- ↑ Preços sustentados pela paridade e fixação de outros grãos, como soja
  - ↑ Condições climáticas adversas



Safra 20/21

PRODUÇÃO  
3.103  
100%

PRODUÇÃO  
500  
16%

PRODUÇÃO  
2.008  
62%

PRODUÇÃO  
686  
22%



# Cenários Matérias-Primas: Açúcar e Pescados



↑ Déficit Global 2,2 MMT

SAFRA MUNDIAL 2021 (MMT)	
PRODUÇÃO MUNDIAL	183,8
PRODUÇÃO BRASIL	41,54
EXPORTAÇÃO BRASIL	32,30
CONSUMO BRASIL	9,82

↑ Fixações em percentuais expressivos em NY para safra 2021



↓ Eventual aprovação de subsídios para exportação na Índia



↑ Clima seco no Brasil com redução da produtividade



↑ Captura de sardinha nacional abaixo dos índices históricos



↑ Capturas no Marrocos/Omã reduzidas devido clima e COVID-19



→ Projeção de capturas de atum nacional dentro dos volumes históricos



→ Capturas de atum no Equador devem atender as demandas internacionais



Christina Larroude  
Diretora de Marketing  

---

Destques 2020 e Visão 2021



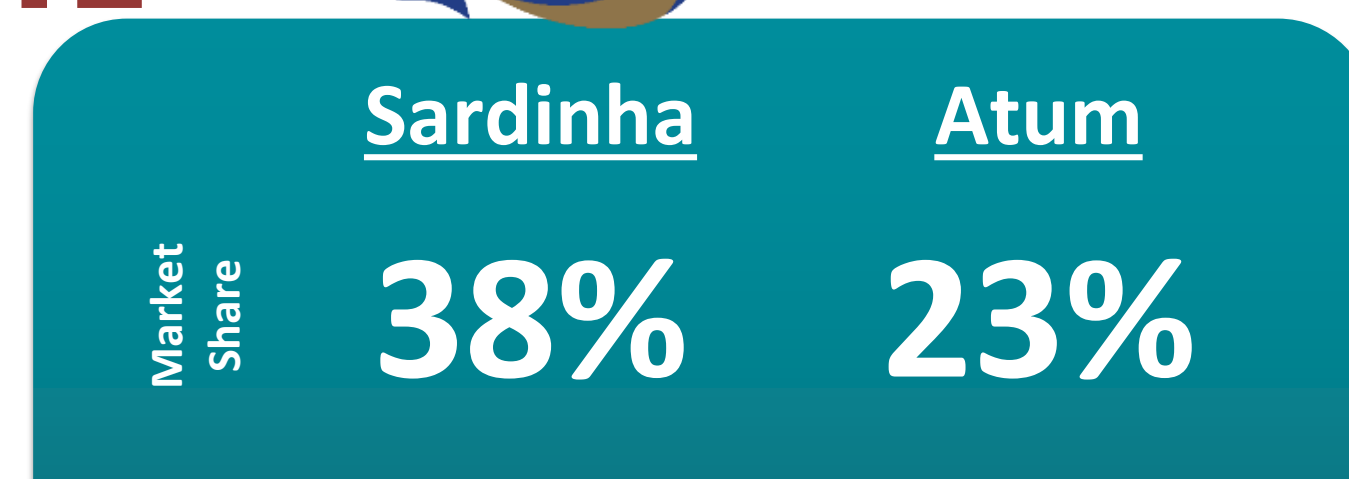
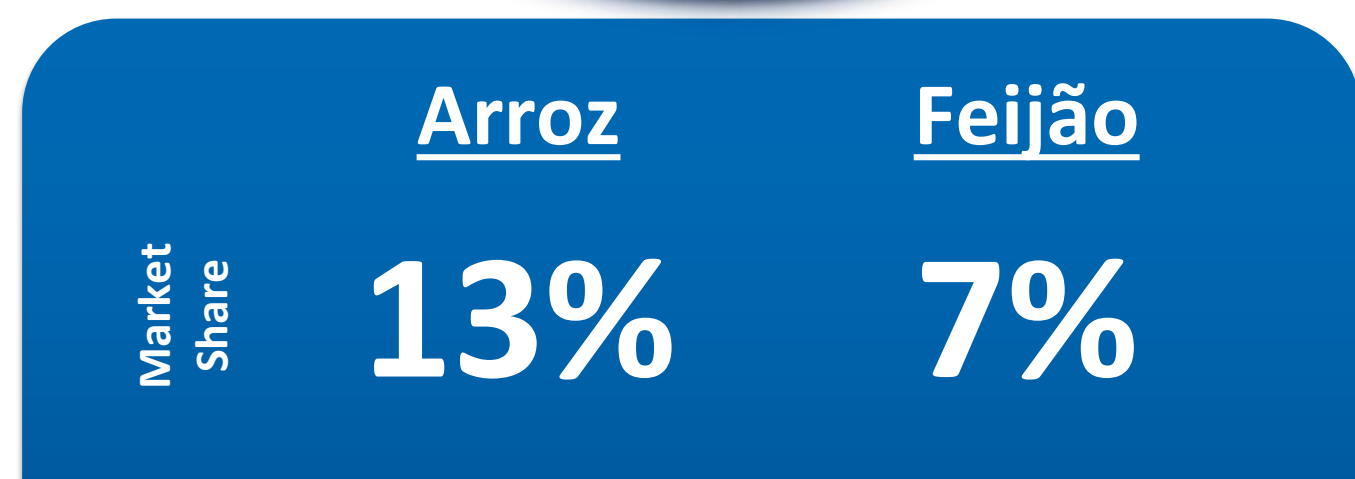


# Marcas Líderes e Reconhecidas

FOLHA  
TOP of  
MIND  
2020



FOLHA  
TOP of  
MIND  
2020



# Marcas e Produtos para Diversos Públicos

ALTO GIRO  
QUALIDADE



ALTO VALOR AGREGADO  
INSPIRAÇÃO



VALOR



VOLUME

# Marketing e Inovação

## Tendências de Consumo

- 1 Praticidade
- 2 Saudabilidade
- 3 Gourmetização
- 4 Racionalidade



## Marketing de Propósito: Nutrir relações

- 1 Brand Entertainment
- 2 Doações



# Panorama 2021





Max Sommerhauzer  
Diretor Comercial

---

Destaques 2020 e Visão 2021



# Direcionadores Estratégicos

VOLUME, DISTRIBUIÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE CATEGORIAS		
Blindagem de <i>Share</i>	Sinergia	Áreas Brancas
São Paulo / Rio de Janeiro / Nordeste	Sul / Interior SP	Norte / Minas Gerais / Goiás
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cash &amp; Carry</li> <li>• Grande Varejo</li> <li>• Distribuidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grande Varejo</li> <li>• Distribuidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cash &amp; Carry</li> <li>• Grande Varejo</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ JBP Maiores Clientes</li> <li>✓ Calendário de ativações das redes</li> <li>✓ Plataforma tabloide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Grãos + Açúcar + Pescados</li> <li>✓ Campanha de incentivo para distribuidores</li> <li>✓ Combos promocionais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Plano Comercial com grandes varejos e Cash &amp; Carry</li> <li>✓ Aumento de positividade em GO e DF</li> </ul>

# Melhoria de Processos

FERRAMENTAS, PROCESSOS E GESTÃO		
SALES FORCE (SFA)	PROCESSO DE VENDAS	GESTÃO E KPIs
Ferramentas de Vendas	Visão 360°	Informações Gerenciais
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Combos Promocionais</li> <li>• Pedido Sugerido</li> <li>• Cotas de Vendas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Processo EDI automatizado</li> <li>• Acompanhamento do Pedido de Vendas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KPIs de Vendas disponíveis no SFA</li> <li>• Acompanhamento de Planos de Negócio</li> <li>• KPIs Sell-Out diário / semanal</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alavancagem de vendas, sinergia de categorias, incremento de mix e distribuição</li> <li>✓ Vendas controladas e direcionadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Segurança, confiabilidade e agilidade no processo EDI</li> <li>✓ Relacionamento com cliente, visibilidade de cada etapa do pedido</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ganho de produtividade, maior facilidade e análise nas informações de metas, realizados e KPIs com atualização diária em mãos</li> </ul>





Erika Magalhães  
Diretora de Gente e Gestão  
Destques 2020 e Visão 2021



# Destques Gente e Gestão

- Em 2020 **ficamos entre as 35 melhores empresas em Gestão de Pessoas pela Pesquisa da Valor Econômico**, com 92% no índice de engajamento e 80% no de prosperidade
- Nossas **iniciativas sociais doaram mais de R\$1,5 milhão** em campanhas, inclusive com envolvimento dos colaboradores através de ações de voluntariado
- Aderimos ao **movimento “não demita”**
- Nosso **Ciclo de Mapeamento de Competências teve 100% do processo realizado** e aderência recorde
- Reforço e **engajamento na comunicação** com a implantação do **Camil Conexão (Aplicativo)**
- Lançamento do **Programa de Reconhecimento Camil Valoriza** dentro do escopo da Programa Reconhecer Camil
- **Comunicação intensa junto à prevenção da Covid-19** com muita informação, adequações físicas, cartilhas, campanhas e manutenção do Programa Camil Vida Saudável
- Nossa Camil academia se mantém consolidada com a Escola de Líderes, Escola de Vendas, Multiplicadores do Conhecimento, Programas de capacitação técnica e **ampliamos os programas em 2020 com a Escola de Negócios, Minuto Gestão e o CamilFlix** (*onboarding* em 360 graus em RV)



## Destques Gente e Gestão

- Hoje temos um **turnover voluntário acumulado abaixo de 3%** e uma redução de 30% em relação a.a. nos Acidentes com Afastamento e um **investimento em segurança de R\$12 milhões/ano** visando a melhoria nas condições e capacitação nas NR's em todas as nossas unidades operacionais
- Em gestão estamos no **segundo ciclo dos nossos Direcionadores Estratégicos**. É a partir desse trabalho que realizamos anualmente o **desdobramento das metas e a definição dos projetos prioritários** com 100% de elegíveis com metas definidas e registradas no sistema de desempenho
- Reforço nos rituais de Gestão, com o desafio do *digital* e consolidação da nossa **Reunião Mensal de Resultados**, reuniões de “farol” por diretoria e reuniões matinais de gestão
- Ainda no ciclo de projetos, usamos a **metodologia ágil** para planejamento e execução **disseminando a cultura ágil na empresa**
- **Divulgação e capacitação da Trilha de Carreira Camil** como instrumento para a liderança junto aos times
- Dentro do **Pilar ESG, reforço do trabalho de Diversidade e Inclusão** através do Grupo de Trabalho de Diversidade e Inclusão, com calendário de ações para toda a Camil



# Gente & Gestão

Alimentando relações que trazem mais sabor para o nosso dia a dia

**Valor**  
**CARREIRA**

**AS MELHORES**  
**NA GESTÃO DE PESSOAS**

**2020**

**Escola de Líderes 3º Ciclo | Somos Líderes que Transformam**

Escola de Líderes 3º Ciclo | Módulo 1 | Turma 24.11.20

Escola de Líderes 3º Ciclo | Módulo 1 | Turma 25.11.20

Escola de Líderes 3º Ciclo | Módulo 1 | Turma 26.11.20

Escola de Líderes 3º Ciclo | Módulo 1 | Turma 27.11.20

Mesmo distantes, a Escola de Líderes nos conecta! #soulidercamil | Camil Academia

CHEGOU O  
APLICATIVO **CAMIL CONEXÃO!**

Agora, a Camil vai ficar muito mais próxima de você!

Agora, você saberá tudo o que está acontecendo na empresa, de forma rápida e transparente, na palma da sua mão.

[Clique aqui](#) e veja o vídeo que preparamos para você!

**BAIXE O CAMIL CONEXÃO PELA LOJA DO SEU SMARTPHONE**

GET IT ON **Google Play**

Download on the **App Store**

Usuários com sistema Android:  
Basta apontar a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado.

Usuários com sistema iOS:  
1º Baixe o aplicativo Testflight na Apple Store;  
2º Após instalado, aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado e siga adiante dando "OK" e "Aceitar" até baixar o Camil Conexão.

Ah! Não se esqueça de **completar seu perfil e sua data de aniversário!**

Estamos aqui para simplificar, aproximar e inspirar.  
Poís, juntos iremos cada vez mais longe!

**DIRECIONADORES**  
ESTRATÉGICOS

**Camil Academia**  
Escola de Líderes

**minuto**  
gestão

**Palestra Online | Liderança e seus desafios:**  
*Como promover mudanças e melhorias contínuas?*

Renato Gastaud  
Diretor de Operações Internacionais  
Destaques 2020 e Visão 2021



# Internacional: Operações LatAm

Camil possui operações nos principais países da América do Sul e está preparada para consolidar os principais mercados

## Uruguai



- Mercado doméstico restrito
- Mercado voltado para exportação
- ~90% de todo o arroz produzido no Uruguai é exportado
- Arroz uruguaio apresenta um prêmio de preço em relação ao seus principais competidores



## Peru



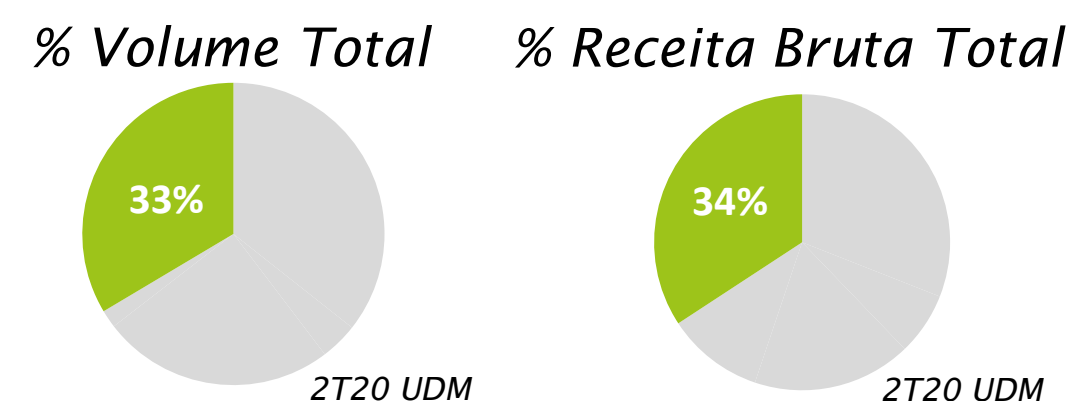
- Grande potencial de crescimento referente a migração da comercialização a granel para empacotado
- Costeño está preparada para absorver esta mudança rapidamente (marcas líderes, abastecimento ágil)
- Amplo e fragmentado mercado doméstico



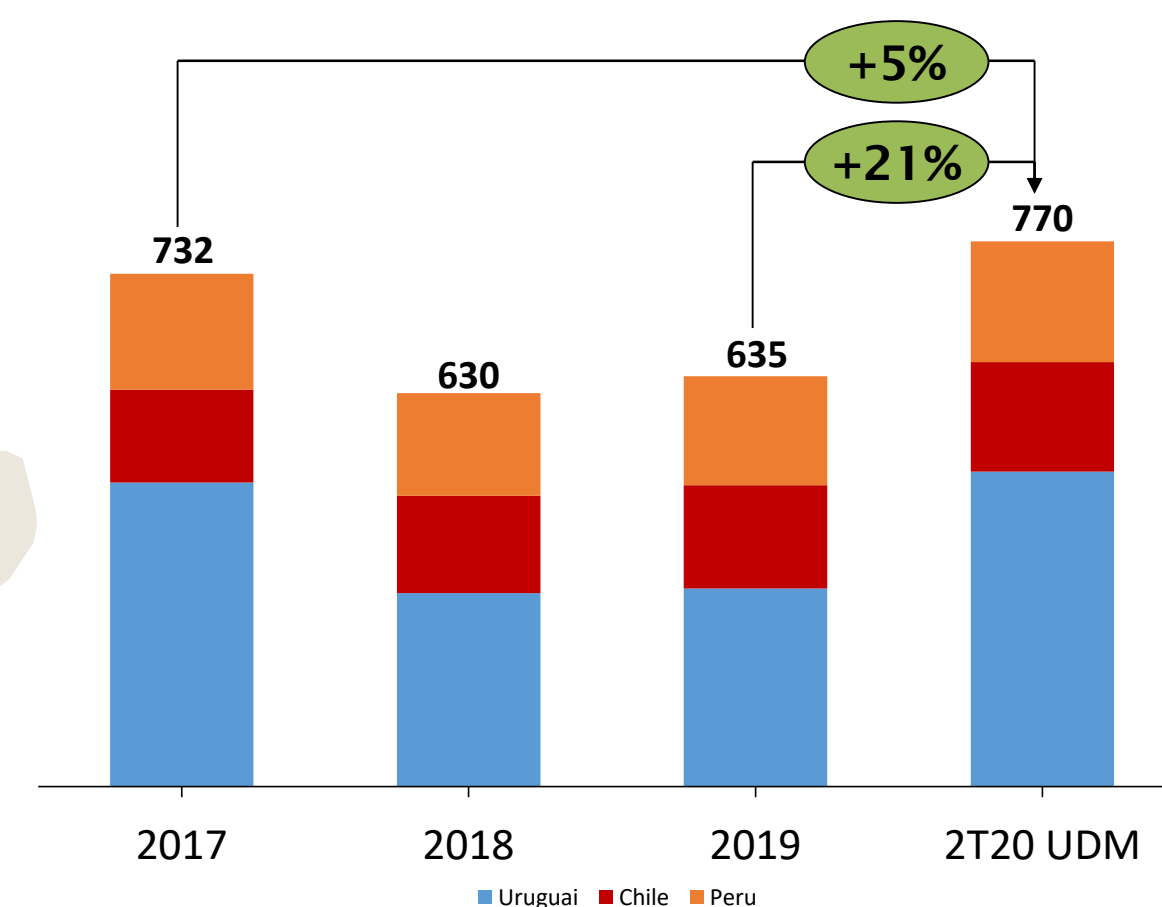
## Chile



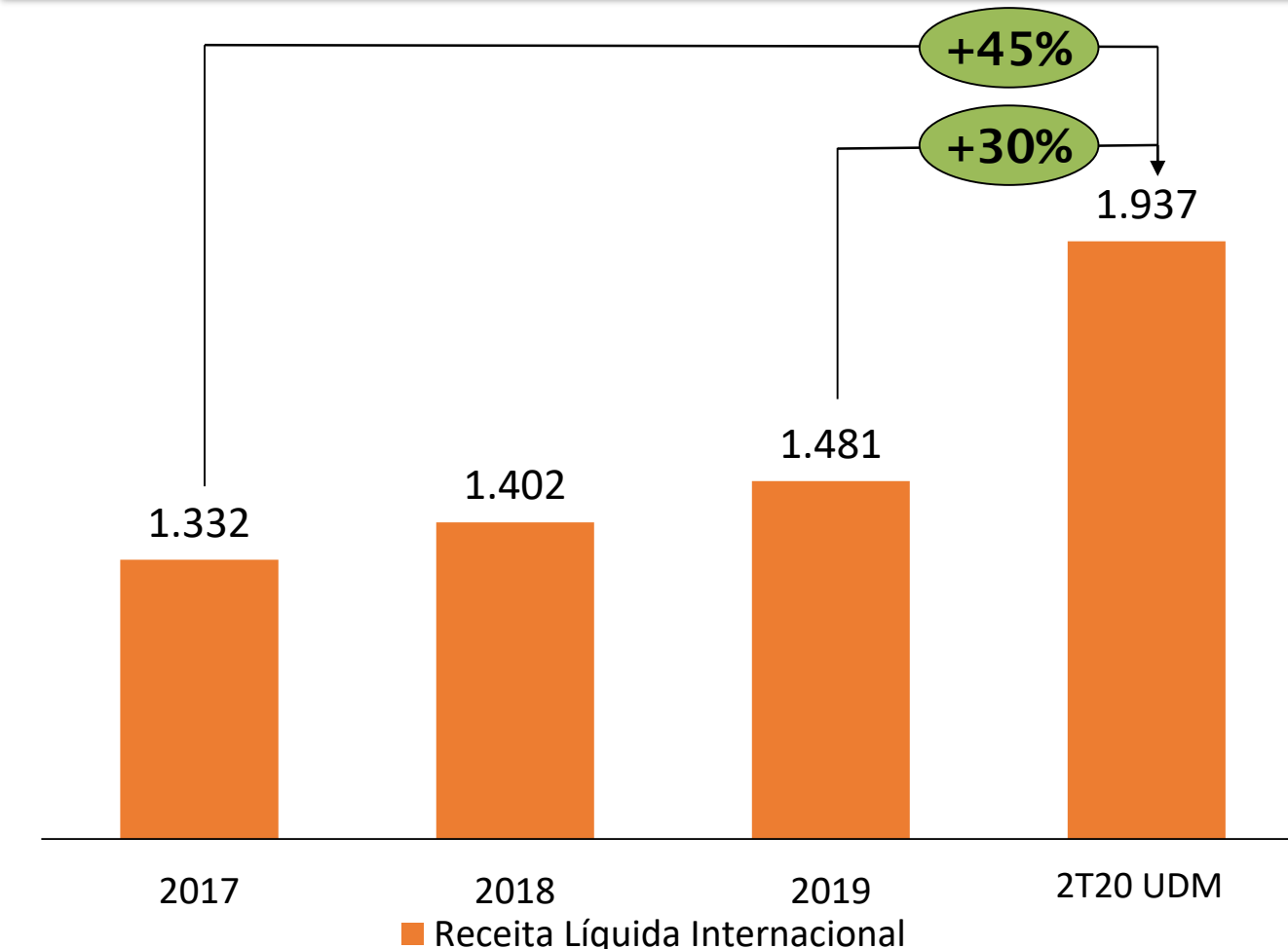
- Mercado maduro com grandes redes varejistas
- Tucapel apresenta sólido reconhecimento de marca e ampla participação de mercado
- Abastecimento dependente de importações (~50%)
- Desde sua aquisição pela Camil, Tucapel tem alcançado margem EBITDA de dois dígitos



## Volume (k ton)



## Receita Líquida Internacional



Fonte: (1) Uruguai: Consetha Comision Sectorial del Arroz (inclui exportação, apenas mercado local 42% (#2)); Chile: Nielsen Scantrack; Peru: Kantar World Panel

Q&A



[camilalimentos.com.br](http://camilalimentos.com.br)



# Relações com Investidores

+55 11 3039-9200

E-mail: [ri@camil.com.br](mailto:ri@camil.com.br)

---

