

Divulgação de RESULTADOS

4T2019

Divulgação de
Resultados
12-mai-2020

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

Conferência para Q&A
13-mai-2020

Horário: 11h00 (Brasília)
10h00 (Nova Iorque)

Em português, com
tradução simultânea
para o inglês.

Para conectar:

Em português:

+55 11 3193-1080 ou
+55 11 2820-4080

Em inglês:

+1 833 823-6649 ou
+1 929 270-4027

Código: Camil

Participantes

Luciano Quartiero

Diretor Presidente

Flavio Vargas

Diretor Financeiro e de RI

Relações com Investidores

Guilherme Salem

Jenifer Nicolini

Flávio Rios

ri@camil.com.br

www.camil.com.br/ri



 Camil



CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 4T19 e 2019

Camil atinge Receita Líquida de R\$5,4 bilhões e EBITDA de R\$441,7 milhões no ano

São Paulo, 12 de maio de 2020 – A Camil Alimentos S.A. (“Camil” ou “Companhia”) (B3: CAML3) anuncia os resultados do quarto trimestre de 2019 (4T19 – dez/2019 a fev/2020) e acumulado do ano de 2019 (2019 – mar/2019 a fev/2020). Neste release as informações são apresentadas em IFRS e representam o resultado consolidado da Companhia em milhões de Reais (R\$) com comparações referentes ao quarto trimestre de 2018 (4T18 – dez/2018 a fev/2019; comparações YoY) e acumulado do ano de 2018 (2018 – mar/2018 a fev/2019), exceto quando especificado de outra forma.

Destaques

Volumes	Trimestre marcado pelo crescimento do volume de vendas de pescados +29,5% YoY e internacional +18,7% YoY . Destaque no ano de 2019 para o crescimento do volume de arroz +17,9% YoY, feijão +15,1% YoY e pescados +9,7% YoY e internacional +2,2% YoY
Receita	Receita Bruta de R\$1,7 bilhão (+12,9% YoY) no 4T19 e R\$6,3 bilhões (+13,6% YoY) no ano Receita Líquida de R\$1,5 bilhão (+12,0% YoY) no 4T19 e R\$5,4 bilhões no ano (+13,6% YoY) no ano
Lucro Bruto	Lucro Bruto atingiu R\$337,7 milhões (+4,7% YoY) com margem de 22,6% (-1,6pp YoY) no 4T19 e R\$1,3 bilhão (+2,4% YoY) com margem de 23,2% (-2,5pp YoY) no ano
EBITDA	EBITDA atingiu R\$137,1 milhões (+19,0% YoY) com margem de 9,2% (+0,5pp YoY) no 4T19 e R\$441,7 milhões (-8,6% YoY) com margem de 8,2% (-2,0pp YoY) no ano Comparado ao resultado ajustado de 2018 ¹ , o EBITDA apresentou variação de +57,0% YoY e a margem +2,6pp YoY no 4T19 e +9,3% YoY e -0,3pp no ano
Lucro Líquido	Lucro Líquido atingiu R\$83,6 milhões (-16,6% YoY) com margem de 5,6% (-1,9pp YoY) no 4T19 e R\$239,6 milhões (-33,9% YoY) com margem de 4,4% (-3,2pp YoY) no ano Comparado ao resultado ajustado de 2018 ¹ , o Lucro Líquido apresentou variação de +7,8% YoY e a margem -0,2pp YoY no 4T19 e -2,5% YoY e -0,7pp no ano
Capex	Capex de R\$31,4 milhões (-89,4% YoY) no trimestre e R\$135,4 milhões (-65,9% YoY) no ano
Dív. Líq./EBITDA	Dívida Líquida/EBITDA UDM encerrou o período em 2,3x

Principais Indicadores

Destaques	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Receita Líquida	1.332,0	1.443,5	1.491,9	12,0%	3,4%	4.748,8	5.396,1	13,6%
Alimentício Brasil	987,6	1.002,2	1.084,6	9,8%	8,2%	3.346,3	3.914,8	17,0%
Alimentício Internacional	344,4	441,3	407,3	18,3%	-7,7%	1.402,5	1.481,3	5,6%
Lucro Bruto	322,4	342,7	337,7	4,7%	-1,5%	1.221,7	1.250,8	2,4%
Margem Bruta (%)	24,2%	23,7%	22,6%	-1,6pp	-1,1pp	25,7%	23,2%	-2,5pp
EBITDA	115,2	133,0	137,1	19,0%	3,1%	483,4	441,7	-8,6%
Margem EBITDA (%)	8,6%	9,2%	9,2%	0,5pp	0,0pp	10,2%	8,2%	-2,0pp
EBITDA Ajustado¹	87,3	133,0	137,1	57,0%	3,1%	404,2	441,7	9,3%
Margem EBITDA Ajust. (%) ¹	6,6%	9,2%	9,2%	2,6pp	0,0pp	8,5%	8,2%	-0,3pp
Lucro Líquido	100,3	66,1	83,6	-16,6%	26,5%	362,4	239,6	-33,9%
Margem Líquida (%)	7,5%	4,6%	5,6%	-1,9pp	1,0pp	7,6%	4,4%	-3,2pp
Lucro Líquido Ajustado¹	77,6	66,1	83,6	7,8%	26,5%	245,8	239,6	-2,5%
Margem Líquida Ajust. (%) ¹	5,8%	4,6%	5,6%	-0,2pp	1,0pp	5,2%	4,4%	-0,7pp
Capex	295,3	36,1	31,4	-89,4%	-12,9%	397,2	135,5	-65,9%
Destaques Operacionais - Volumes (em mil ton)								
Volumes - Brasil								
Grãos	221,2	216,1	191,5	-13,4%	-11,4%	710,3	835,2	17,6%
Arroz	197,7	193,7	171,5	-13,3%	-11,5%	630,1	742,9	17,9%
Feijão	23,5	22,4	20,0	-14,8%	-10,7%	80,2	92,3	15,1%
Açúcar	135,2	130,5	128,3	-5,1%	-1,7%	525,5	515,9	-1,8%
Pescados	12,0	10,0	15,5	29,5%	55,4%	35,2	38,7	9,7%
Volumes - Internacional	170,6	176,2	202,5	18,7%	14,9%	620,6	634,5	2,2%
Uruguai	131,0	129,1	161,3	23,1%	24,9%	457,6	461,5	0,9%
Chile	18,6	22,7	19,4	4,1%	-14,5%	79,4	84,1	6,0%
Peru	21,0	24,4	21,8	3,7%	-10,8%	83,6	88,8	6,3%

¹ Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Sumário

Destaques	1
Principais Indicadores	1
Mensagem da Administração	3
Destaques do Ano	5
Comunicados e Notícias	5
Eventos Subsequentes	6
Prêmios	7
Marcas	7
Destaques do Resultado	9
Desempenho Operacional ⁴	11
Segmento Alimentício Brasil	12
Arroz	12
Feijão	13
Pescados	15
Segmento Alimentício Internacional	16
Uruguai	16
Chile	17
Peru	18
Desempenho Financeiro Consolidado	19
Desempenho Financeiro por Segmento	20
Comentários do Desempenho Financeiro	21
Receita	21
Custos e Despesas	22
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	23
Outras receitas (despesas) operacionais	24
EBITDA	24
Resultado Financeiro Líquido	25
Imposto de Renda e CSLL	25
Lucro Líquido e Lucro por Ação	25
Endividamento e Caixa	26
Capital de Giro	27
Capex	27
Fluxo de Caixa Livre	28
Novas Normas - IFRS 16 e IFRIC 23	28
Estrutura Acionária	29
Performance Acionária	29
Agenda com o Mercado	29
Sustentabilidade e Responsabilidade Social	30
Sobre a Camil Alimentos S.A.	31
Isenção de Responsabilidade	31
Apêndice I – Informações Financeiras do Trimestre	32
Balanço Patrimonial Consolidado	32
Demonstrações de Resultado Consolidado	33
Demonstrações de Resultado por Segmento	34
Fluxo de Caixa Consolidado	35
Apêndice II – Informações Financeiras Históricas	36
Overview Financeiro	36
Apêndice III – Informações Operacionais	38
Overview Operacional	38

Mensagem da Administração

A Camil enfrentou um ano de 2019 altamente competitivo, cenário do qual a Companhia sai ainda mais preparada e robusta para enfrentar oportunidades futuras. Avançamos em diferentes iniciativas de redução de custos e despesas, fortalecimento de nossas operações, consistência na execução da estratégia de crescimento orgânico e expansão por meio de aquisições.

Alcançamos um ano marcado pelo crescimento de volume em nossas operações tanto no Brasil quanto no Internacional, com receita bruta acima de R\$6,2 bilhões, um crescimento de dois dígitos frente ao ano anterior, fruto do maior volume de vendas e incorporação da SLC Alimentos, que impulsionou a ampliação de nossa liderança no mercado de grãos no Brasil. Reforçando a estratégia da Companhia de expansão internacional para novas categorias, anunciamos a aquisição da unidade de negócios de *Pet Food* da Empresas Iansa S.A no Chile. A aquisição representa um importante passo para a expansão das operações chilenas da Camil em novas categorias e fortalecimento de sua competitividade no Chile, país no qual a Camil possui histórico de constante crescimento e rentabilidade através de sua subsidiária Tucapel.

Iniciamos o ano com cenário de subida de preços da matéria-prima, em especial na categoria de grãos no Brasil, aumento da competição e dificuldade de repasse de preços ao mercado. Diante desse cenário, tomamos medidas para enfrentar um ambiente competitivo e minimizar os efeitos negativos em nossa rentabilidade. Nossas ações demonstraram bons frutos: mesmo com crescimento de volumes em um cenário de alta nos preços de fretes no mercado, reduzimos a representatividade das despesas de vendas em nossa receita líquida no ano. Conseguimos observar o mesmo efeito nas despesas gerais e administrativas, fruto das iniciativas de redução de custos e despesas implementadas pela Companhia no último ano. Nosso foco no modelo de precificação e melhorias que trouxemos em processos e sistemas também nos ajudou a tomar decisões de forma mais eficiente e minimizar o impacto de alta competição e dificuldade de repasse de preços. Do ponto de vista industrial ajustamos nossas operações e inauguramos duas importantes unidades: i) em Suape/PE com produção multicategoria em arroz, feijão e açúcar e em Barra Bonita/SP para produção e empacotamento de açúcar. Investimos em fábricas modernas e automatizadas, nos auxiliando na expansão e fortalecimento da presença do Nordeste e aumentando nossa competitividade e eficiência em açúcar. No mercado Internacional continuamos com dinâmica favorável e resultados positivos. Observamos a recuperação das exportações do Uruguai, retomada de crescimento de vendas no Peru e observamos contínua performance positiva em nossas operações no Chile em volume e rentabilidade.

Do ponto de vista financeiro, concluímos dois programas de recompra no ano, sendo o último em novembro de 2019, com a aquisição de aproximadamente 30,6 milhões de ações a preços atrativos, reforçando nossa estratégia de geração de valor aos nossos acionistas. Adicionalmente, concluímos a emissão de R\$600 milhões em debêntures em abril de 2019, vinculadas a emissão de CRA, instrumento utilizado desde o início de nosso trabalho de gerenciamento do endividamento, com custos próximos a 100% da Taxa DI, o que possibilitou a substituição de financiamentos com custos mais altos. Com isso, a alavancagem da Companhia encerrou o ano em 2,3x.

Como evento subsequente, nos deparamos com o cenário da pandemia do Covid-19 que trouxe desafios adicionais para o dia-a-dia das empresas nos países e nos mais diversos segmentos, e para a Camil não foi diferente. Como empresa do setor de alimentos, a Camil deve garantir a população nos segmentos que atua acesso a alimentos, sem perder de vista a segurança e saúde de seus colaboradores e das comunidades que se relaciona. Desta forma, a Companhia implementou um plano de contingência com uma série de medidas para enfrentamento ao vírus com o objetivo de garantir a continuidade de seus negócios e a segurança de seus colaboradores e operações.

Frente as dificuldades apresentadas, seguimos as orientações do Ministério da Saúde e entidades governamentais de cada país e adaptamos a nossa rotina protegendo e educando os colaboradores contra as ameaças da doença. Dentre as principais medidas destacamos: criação de um comitê de crise para a gestão diária das ações necessárias para assegurar a segurança de nossos colaboradores, realização de intensa comunicação, fóruns de discussão e orientação sobre prevenção ao covid-19, afastamento de colaboradores do grupo risco, intensificação de técnicas de higiene pessoal e reforço do uso de barreira sanitárias nas unidades operacionais. Adicionalmente, reforçamos a gestão do nível de estoque de matéria-prima, insumos e produtos acabados e reorganização da produção, ações para garantir o distanciamento seguro entre colaboradores evitando aglomerações, suspendemos a participação de todos em eventos corporativos, reuniões presenciais e viagens por comunicação entre unidades de forma remota por meio eletrônico, assim como adotamos o trabalho remoto no escritório corporativo. Continuamos operando e reafirmando o compromisso com a segurança dos colaboradores, garantindo o atendimento de nossos clientes para que não falte alimentos nas comunidades e regiões onde atuamos na América do Sul.

Além das iniciativas de preservação da saúde, segurança de seus colaboradores, e garantia o suprimento de alimentos a população em meio a pandemia de Covid-19, a Camil fortaleceu sua liquidez financeira de curto prazo. Diante das incertezas econômicas, de forma preventiva, a Camil garantiu sua necessidade financeira para o ano de 2020 através da captação de empréstimos no valor de aproximadamente R\$1,3 bilhões em março e abril de 2020, incluindo os recursos necessários para concretizar a aquisição dos negócios de *Pet Food* no Chile.

A Camil continua acreditando no mercado de alimentos na América do Sul, que combina resiliência, oportunidades de crescimento e tende a ser menos impactado pela pandemia do Covid-19. Analisando as perspectivas futuras, crescimento sustentável continua sendo nossa maior prioridade. Com fortes marcas, plataforma diferenciada e posicionamento de liderança, possuímos múltiplas oportunidades de crescimento nos segmentos de atuação, desenvolvimento de novos mercados e entrada em novas categorias. Iniciamos um novo ano em um cenário desafiador de pandemia, porém com nossa energia renovada seguiremos focados em nossa estratégia. Abrimos fóruns estruturados de discussão em 2019 com espaço para que todos contribuíssem na construção da estratégia da Companhia para os próximos anos e estamos cada vez mais confiantes que esse é o caminho para antecipar tendências e fortalecer nossa posição de consolidador no setor de alimentos da América do Sul.

Luciano Quartiero

Diretor Presidente

Flavio Vargas

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Destaques do Ano

Comunicados e Notícias

🕒 Fevereiro 2020

Aquisição da Unidade de Negócios Pet Food da Empresas Iansa S.A: Anunciamos a aquisição da Unidade de Negócios *Pet Food* da Empresas Iansa S.A (“LDA”). A LDA opera no Chile como um dos líderes em marca de produtos de *pet food*, com *market share* significativo e elevado potencial de crescimento. A aquisição está alinhada com a estratégia da Companhia e representa um importante passo para a expansão das operações chilenas da Camil para novas categorias. Essa mais recente aquisição consiste em um passo importante para fortalecimento da competitividade no Chile, país no qual a Camil possui histórico de constante crescimento e rentabilidade por meio de sua subsidiária Tucapel.

O valor final da operação totalizou CLP37,0 bilhões de pesos chilenos, equivalente em fevereiro/2020 a aproximadamente R\$200 milhões de reais (ou US\$48 milhões de dólares). A conclusão da transação está sujeita à aprovação da autoridade chilena de defesa da concorrência do Chile - Fiscalía Nacional Económica (“FNE”), dentre outras condições usuais a este tipo de operação. Durante o período de análise pelo FNE as companhias continuarão operando de forma independente.

A Camil possui um histórico consistente de crescimento e ampliação de participação de mercado por meio de aquisições. Quer saber mais sobre o histórico de transações? Acesse a seção de M&A e Mercado de Capitais do site de Relações com Investidores da Companhia em <http://ri.camilalimentos.com.br/>.

Pagamento de Juros sobre Capital Próprio: O Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$15,0 milhões, correspondente ao valor bruto unitário de aproximadamente R\$0,04 por ação. Tiveram direito ao JCP todos os acionistas detentores de ações ordinárias de emissão da Companhia na data base de 2 de março de 2020, com pagamento realizado no dia 12 de março de 2020.

🕒 Dezembro 2019

Camil Day e Site Visit Super Barra 2019: A Camil realizou o Camil Day 2019 em um cinema de São Paulo (SP) e a visita à sua nova planta de empacotamento de açúcar Super Barra em Barra Bonita (SP). Os eventos contaram com participação de mais de 150 investidores e apresentações dos membros da diretoria da Companhia, abordando temas de eficiência industrial, resultados recentes e tirando dúvidas do mercado com relação à Camil e ao mercado.

Pagamento de Juros sobre Capital Próprio: O Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$15,0 milhões, correspondente ao valor bruto unitário de aproximadamente R\$0,04 por ação. Tiveram direito ao JCP todos os acionistas detentores de ações ordinárias de emissão da Companhia na data base de 11 de dezembro de 2019, com pagamento realizado no dia 23 de dezembro de 2019.

🕒 Novembro 2019

Programa de Recompra de Ações: Concluímos em novembro de 2019 o terceiro programa de recompra de ações, com a aquisição em três operações que totalizaram aproximadamente 30,6 milhões de ações detidas pelo acionista Warburg Pincus, a R\$6,25/ação, reforçando nossa estratégia de geração de valor aos nossos acionistas. O programa foi aprovado em Assembleia Geral Extraordinária pelos acionistas. A totalidade das ações em tesouraria foram canceladas, passando a Camil a deter, desde novembro 2019, um capital social de 370 milhões de ações.

🕒 Agosto 2019

Novas embalagens da linha de açúcares União: Novo design da linha de açúcares União chama mais a atenção do consumidor e facilita a identificação dos produtos em qualquer ponto de venda, além de trazer uma unidade visual muito atraente que valoriza a presença da marca. As embalagens de sucralose também ganharam nova roupagem e os sachês vieram com uma novidade: criativas mensagens ganharam ícones para ilustrar as embalagens.

Inauguração Super Barra: A Camil inaugurou em agosto de 2019 sua nova planta em Barra Bonita (interior de São Paulo), instalada próxima ao armazém e usina de nosso fornecedor estratégico de açúcar. A 13ª unidade fabril da Camil, fruto do projeto de internalização do processo de empacotamento de açúcar refinado destinado ao varejo, foi inaugurada com objetivo de aumentar nossa competitividade e eficiência em açúcar.

🕒 Junho 2019

Pagamento de Juros sobre Capital Próprio: os acionistas em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária aprovaram o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$6 milhões e o Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento R\$15 milhões complementares, totalizando R\$21 milhões. Adicionalmente, como evento subsequente, a Companhia aprovou a distribuição adicional de R\$15 milhões de JCP, com pagamento em setembro de 2019.

© Abril 2019

Emissão CRA IV da Camil Alimentos: Concluímos a 8ª emissão de debêntures vinculadas a emissão de certificados de recebíveis do agronegócio (CRA) no valor de R\$600 milhões, com distribuição pública nos termos da Instrução CVM nº 400 e amortização integral no vencimento. A 1ª série consiste em juros remuneratórios correspondentes a 98% da Taxa DI e vencimento em abril de 2023. A 2ª série consiste em juros remuneratórios correspondentes a 101% da Taxa DI, com vencimento em abril de 2025.

2º Programa de Recompra de Ações: Aprovamos o 2º Programa de Recompra da Companhia e concluímos 100% da aquisição de 3.565.275 ações ordinárias.

© Março 2019

Inauguração da nova fábrica em Suape (PE): A inauguração da nova unidade de Suape, litoral de Pernambuco, ocorreu no dia 12 de março. Com área de 6.500m² construídos e capacidade 3,5 vezes superior à antiga fábrica de Recife, a planta é a mais moderna da região com produção multicategoria (arroz, feijão e açúcar), além de contar com um centro de distribuição. A estratégia da Companhia está na ampliação da liderança no mercado brasileiro de arroz, feijão e açúcar, além de aumentar a eficiência no Nordeste.

Incorporação da SLC Alimentos: Os Acionistas aprovaram em Assembleia Geral Extraordinária da Camil a incorporação da totalidade do patrimônio líquido da SLC Alimentos, subsidiária integral da Camil, com sua consequente extinção, sendo que o capital social da Companhia permaneceu inalterado em decorrência da Incorporação.

Pagamento de Juros sobre Capital Próprio: O Conselho de Administração da Companhia aprovou o pagamento de juros sobre capital próprio de R\$20,0 milhões, correspondente ao valor bruto unitário de aproximadamente R\$0,05 por ação. Tiveram direito ao JCP todos os acionistas detentores de ações ordinárias de emissão da Companhia na data base de 29 de março de 2019, com pagamento realizado no dia 17 de abril de 2019.

Eventos Subsequentes

Financiamento para aquisição da Unidade de Negócios de Pet Food da Empresas IANSA no Chile (“LDA”): em março/2020, a Tucapel (Chile) firmou contrato de financiamento local de CLP37 bilhões (equivalente a R\$204,3 milhões ou USD45,4 milhões) à taxa de juros de 3,95%aa., a fim de viabilizar a aquisição da LDA. O fluxo de amortização do principal será realizado em 9 parcelas semestrais, iniciando em março/2022 e findando em setembro/2025.

Impactos Covid-19: Como evento subsequente, nos deparamos com o cenário da pandemia do Covid-19 que trouxe desafios adicionais para o dia-a-dia das empresas nos países e nos mais diversos segmentos. O segmento de atuação da Companhia é considerado essencial e, assim, não teve suas operações interrompidas e está seguindo as determinações das legislações governamentais em todo o seu parque fabril nos países de atuação na América do Sul.

Frente as dificuldades apresentadas, seguimos as orientações do Ministério da Saúde e entidades governamentais de cada país e adaptamos a nossa rotina protegendo e educando os colaboradores contra as ameaças da doença. Dentre as principais medidas destacamos: criação de um comitê de crise para a gestão diária das ações necessárias para assegurar a segurança de nossos colaboradores, realização de intensa comunicação, fóruns de discussão e orientação sobre prevenção ao Covid-19, afastamento de colaboradores do grupo risco, intensificação de técnicas de higiene pessoal e reforço do uso de barreiras sanitárias nas unidades operacionais. Adicionalmente, reforçamos a gestão do nível de estoque de matéria-prima, insumos e produtos acabados e reorganização da produção, ações para garantir o distanciamento seguro entre colaboradores evitando aglomerações, substituímos a participação de todos em eventos corporativos, reuniões presenciais e viagens por comunicação entre unidades de forma remota por meio eletrônico, assim como adotamos o trabalho remoto no escritório corporativo. Continuamos operando e reafirmando o compromisso com a segurança dos colaboradores, garantindo o atendimento de nossos clientes para que não falte alimentos nas comunidades e regiões onde atuamos na América do Sul. Além das iniciativas de preservação da saúde, segurança de seus colaboradores, e garantia do suprimento de alimentos à população em meio a pandemia de Covid-19, a Camil fortaleceu sua liquidez financeira de curto prazo. Diante das incertezas econômicas, de forma preventiva, a Camil garantiu sua necessidade financeira para o ano de 2020 através da captação de empréstimos no valor de aproximadamente R\$1,3 bilhões em março e abril de 2020, incluindo os recursos necessários para concretizar a aquisição dos negócios de *Pet Food* no Chile.

A Companhia entende que está tomando todas as medidas adequadas para prevenir a disseminação do Covid-19, bem como assegurar a continuidade dos negócios durante o período de quarentena. Embora as operações da Companhia não tenham sido afetadas de forma relevante até o momento, a Administração da Companhia não tem como estimar ou prever a ocorrência de eventos futuros relacionados à pandemia. A Administração segue com o monitoramento de futuros impactos financeiros e avaliação de ações a serem tomadas.

Prêmios

- 🏆 Prêmio IR Magazine 2019 – Melhor CFO (small caps); nov-19
- 🏆 Reconhecimento ao time de RI pela Institutional Investor 2019; jun-19
- 🏆 União é líder na Categoria Açúcar em Prêmio da Abase/Nielsen 2019; fev-19
- 🏆 Líderes de Vendas 2019 da Nielsen, para União, como marca mais lembrada; fev-19
- 🏆 Melhor Fornecedor na categoria Mercearia da rede Prezunic; mar-19
- 🏆 Camil conquista três troféus no Prêmio EMBANEWS 2019; mai-19
- 🏆 Prêmio Top Of Mind 2019 da Revista Amanhã. Namorado e União 1º lugar nas categorias feijão e açúcar; mai-19
- 🏆 Prêmio Diário de Pernambuco Marcas Preferidas 2019; jul-19
- 🏆 Marcas de Sucesso do Correio Popular, Camil foi eleita como a marca mais lembrada na categoria Arroz da 19ª pesquisa de lembrança de marca realizada em Campinas; set-19
- 🏆 Prêmio Melhores Empresas que se Comunicam com Jornalistas 2019; out-19
- 🏆 Empresas que Melhor se Comunicam com Jornalistas na categoria Agricultura, realizado pelo CECOM e pela revista Negócios da Comunicação; out-19
- 🏆 Estadão Empresa Mais 2019; out-19
- 🏆 Prêmio Época ReclameAqui 2019 - Categoria Alimentos – Mercearia; nov-19
- 🏆 Prêmio APAS Acontece de 2019, Camil foi a mais citada pelos compradores na categoria de mercearia seca de SP, pelo 3º ano consecutivo; nov-19
- 🏆 As 500 Maiores do Sul 2019 – Ranking; nov-19
- 🏆 Prêmio Melhores do Agronegócio 2019 – Revista Globo Rural; nov-19
- 🏆 Jacaré de Bronze do Prêmio Caio 2019, pela campanha de incentivo "Camil Campeões de Vendas 2018"; dez-19

Marcas

Construção de marcas fortes, reforçar a conexão com nossos consumidores através de serviços de valor agregado e campanhas que contribuam para diferenciação dos nossos produtos é uma prioridade para a Companhia. Essa estratégia nos permite capturar um prêmio de marca nos mercados de atuação e é um pilar importante o valor da companhia no longo prazo.

Nossa estratégia de marketing é pautada no relacionamento com consumidor. Atuamos fortemente através de plataformas digitais, acompanhando as necessidades do dia a dia de nossos consumidores – seja para idealização do cardápio da semana, escolha de uma receita para uma data especial ou aquela sobremesa de Natal. Nossa ampla linha de produtos faz parte do cardápio de nossos consumidores, do café da manhã ao lanche da noite. Por isso trabalhamos fortemente em demonstrar nos meios digitais a amplitude de nossas linhas bem como a versatilidade, indo muito além das receitas clássicas, acompanhando e influenciando o consumidor desde o momento zero de sua jornada. Alinhado à isso, garantimos presença Nacional e comunicamos a grandeza de nosso portfólio com alta visibilidade através do Patrocínio do Masterchef - pelo 5º ano consecutivo nossa parceria proporciona uma plataforma com alto engajamento tanto na TV quanto nos meios digitais, ensinando novos usos e a versatilidade de nosso portfólio.

Mas é no ponto de venda que fazemos toda diferença: além de possuir a maior cobertura nacional de promotores da nossa indústria, trabalhamos com materiais e execuções diferenciadas, com direcionadores de loja perfeita, além de um calendário de ativações robusto que conta com degustação, Compre&Ganhe, abordagem e participação nas campanhas das redes. Com isso garantimos visibilidade diferenciada no momento mais crucial da jornada do consumidor: o momento de compra. Nossas marcas possuem fortes posicionamentos nas mentes de nossos consumidores, com um propósito claro, que pauta todas nossas ativações. Essa diferenciação é construída através de campanhas, e ações que demarcam nosso território. Abaixo segue um breve histórico dos principais projetos do ano.

🕒 **Promoção Vem Pra Mesa Brasil:** Primeira promoção multicategorias realizada pela Camil, premiou um participante com R\$500 mil e ainda sorteou R\$1 mil/dia durante todo o período de ativação, e contou com a parceria da apresentadora Ana Maria Braga. A ação, lançada de forma inusitada através de “memes” da apresentadora, virou *trendtopic* no *Twitter* o que garantiu grande visibilidade e “*talkability*” da campanha entre consumidores e varejistas. Impactamos 94% do *target* com frequência média de 6,3, chegamos a mais de 400 mil PDVs com nossas embalagens, aceleramos vendas e ganhamos *share* no período na nossa principal categoria Arroz.

🕒 **Cake Truck:** Para dar mais visibilidade e trazer inovação para ações do tipo compre e ganhe, desenvolvemos uma experiência bastante diferenciada e de grande impacto no ponto de venda, na qual o consumidor ganhava um bolo já assado em uma embalagem presenteável na compra de 4 Misturas Para Bolo União. No decorrer de 5 dias de ação, foram entregues em média 150 bolos por dia, equivalente a 3 mil unidades de produtos vendidas. O novo modelo contribuiu com novas argumentações para a negociação com as lojas, levando as vendas para um novo patamar.

- Ⓢ **São João de Caruaru:** Voltamos a patrocinar o evento, no principal mercado para Sardinha, realizando ativações no palco principal de shows e com um estande com espaço fotográfico e degustação de patês. Além disso, retomamos a parceria com Fit Dance, lançando um novo *jingle* para o evento, e fizemos uma ação com a influenciadora Laurinha Marinho gerando o #DesafioCoqueiro, no qual ela aprendeu a coreografia em menos de um mês para dançar junto com o grupo no palco principal do evento.
- Ⓢ **Masterchef:** Pelo quinto ano consecutivo, patrocinamos as duas temporadas (MasterChef Amadores 2019 e MasterChef: A Revanche) do reality show, nas quais realizamos provas especiais: na primeira, com grãos, tornando-os protagonistas de um prato sem proteína animal; na segunda, com uma sobremesa de Natal desenvolvida pela chef Paola Carosella.
- Ⓢ **Me Poupe na TV:** Patrocinamos as vinhetas da primeira temporada do programa com a marca Camil apresentado por Nathália Arcuri, especialista em finanças pessoais, que auxiliou algumas pessoas a reorganizarem suas vidas financeiras por meio de escolhas inteligentes em diversos aspectos, inclusive no momento de fazer compras.
- Ⓢ **Mara Cakes Fair:** A marca União participou da primeira edição da feira, destinada ao público confeitiro, com um estande “instagramável”, degustação de produtos e patrocinadora única do Congresso Internacional. O evento, destinado ao público profissional, contou mais de 20 Mil visitantes tornando-se a maior feira do setor de confeitaria do Brasil.
- Ⓢ **Amigo Secreto União:** Com uma mecânica promocional e social, conseguimos engajar mais de 10 mil pessoas em uma troca de presentes virtuais, que renderam um prêmio de R\$10 mil para duas pessoas e uma doação de R\$50 mil para a ONG Gastromotiva. A ação também contou com influenciadores digitais de grande renome (tais quais a apresentadora do Bake Off Brasil, Beca Milano) como apoio de comunicação, realizando um amigo secreto nas mídias sociais para divulgar a ação.
- Ⓢ **Natal Sem Fome:** Pelo segundo ano consecutivo, participamos de uma das maiores mobilizações solidárias do Brasil com uma mecânica de vendas que gerava doações. Ao todo foram doadas 84 toneladas de alimentos, dobrando o volume arrecadado em 2018 e ampliando substancialmente nossa participação na campanha. A mecânica foi divulgada nas lojas de 5 redes, onde a cada 10kg de Arroz e Feijão Camil vendidos para o consumidor, doamos 1kg de alimentos.
- Ⓢ **Promoção Beleza Na Lata:** A edição 2020, que contou com a dupla sertaneja Maiara & Maraísa como garotas propaganda, foi a maior de todos os tempos, alcançando alguns resultados históricos. Foram mais de 42 mil pessoas participando, totalizando um pouco mais de 208 mil produtos cadastrados. Esse é o resultado de alguns ajustes de rota realizados em cima dos aprendizados coletados nos últimos anos: trouxemos mais pontos de contato para facilitar a participação do consumidor, dando a possibilidade de efetuar o cadastro por meio do WhatsApp também, e disponibilizamos QR Codes em todos os materiais promocionais para incentivar a participação diretamente do PDV. Também otimizamos a comunicação criando um funil de conversão de mídia, aumentando a frequência de impactos de nossas peças com mensagens diferentes, para os diferentes momentos da jornada do consumidor, além de trazer novos veículos para o plano de comunicação (nacionais e regionais) que ampliaram a visibilidade da campanha (como os carros de som em PE e ISP, chamadas na cobertura de notícias de helicópteros nas rádios de SP e disparos de e-mail marketing para a base promocional YouIN).
- Ⓢ **CyberCook:** Buscando entender com mais profundidade o comportamento dos consumidores de nossas marcas, tanto na forma como utilizam nossos produtos quanto em sua jornada para adquiri-los, iniciamos essa parceria com um dos maiores sites de culinária do Brasil pertencente ao Grupo Carrefour. Nela, desenvolvemos o espaço Marmitaria, que disponibiliza ao consumidor uma curadoria de receitas para auxiliar e dar diversidade para o cardápio do dia a dia, nos permitindo criar uma nova camada de relacionamento com o consumidor. Até o momento, mais de 450 mil usuários já utilizaram essa plataforma.

Ⓢ **Raio-X das Plataformas Digitais:**

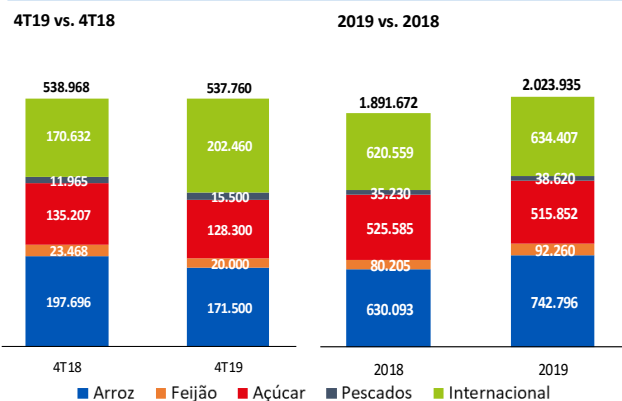
Marca Camil	Marca União	Marca Coqueiro
Site: 1.490.218 usuários	Site: 1.357.792 usuários	Site: 391.171 usuários
2.552.196 visualizações de página	3.502.022 visualizações de página	1.250.759 visualizações de página
88% do tráfego de dispositivos móveis	89% do tráfego de dispositivos móveis	86% do tráfego de dispositivos móveis
Facebook: 500 mil seguidores	Facebook: 1,2 milhões de seguidores	Facebook: 323 mil seguidores
Instagram: 12 mil seguidores	Instagram: 117 mil seguidores	Instagram: 8,7 mil seguidores
YouTube: 40,6 mil inscritos	YouTube: 92 mil inscritos	YouTube: 7,2 mil inscritos

Com relação ao esforço de construção de longo prazo de nossas marcas, buscamos o crescimento da frequência de compra e da preferência de nossos consumidores por meio de posicionamentos únicos, com forte conexão emocional. Marcas altamente reconhecidas e preferidas pelos consumidores resultam em maior giro do produto da gôndola e possibilidade de extração de valor e rentabilidade diferenciadas. Adicionalmente, o aprendizado obtido na exploração de múltiplas marcas permitem a Companhia extrair o máximo de sua posição de liderança, preferência e força.

Destaques do Resultado

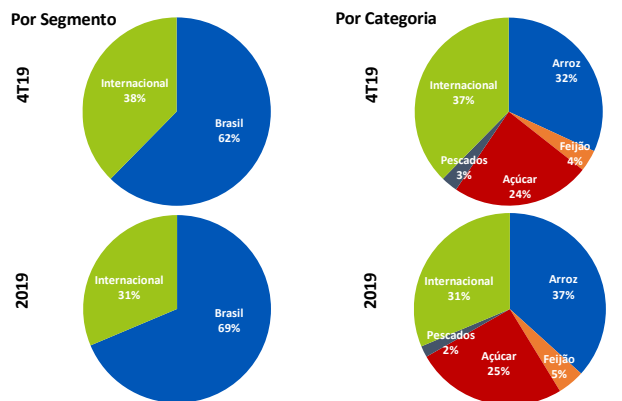
Destaques do Desempenho Operacional

Evolução Trimestral Volume (k ton)



Fonte: Companhia

Representatividade do Volume (%)



Fonte: Companhia

O 4T19 foi marcado pelo **crescimento do volume de vendas de pescados (+29,5% YoY) e internacional (+18,7% YoY)** e o ano de 2019 foi marcado pelo **crescimento do volume de vendas de arroz +17,9% YoY, feijão +15,1% YoY, pescados +9,7% YoY e internacional +2,2% YoY.**

Brasil

- Arroz**
- Ⓞ **4T19:** Volume de 171,5 mil tons (-13,3% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$2,63/kg (+6,7% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$2,32/kg (+8,3% YoY)
 - Ⓞ **2019:** Volume de 742,9 mil tons (+17,9% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$2,51/kg (+2,0% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$2,21/kg (+2,9% YoY)
- Ⓞ **Mix de vendas:** Redução de vendas da marca líder e de ocupação no trimestre, e crescimento de marcas de ocupação no ano
- Ⓞ **Mercado:** Preço médio atingiu R\$49,34/saca no 4T19 (+23,1% YoY) e R\$45,17/saca em 2019 (+11,8% YoY)²

- Açúcar**
- Ⓞ **4T19:** Volume de 128,3 mil tons (-5,1% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$2,39/kg (+18,2% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$2,04/kg (+18,8% YoY)
 - Ⓞ **2019:** Volume de 515,9 mil tons (-1,8% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$2,21/kg (+8,1% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$1,91/kg (+8,7% YoY)
- Ⓞ **Mix de vendas:** Redução de vendas da marca líder e de ocupação no trimestre e no ano
- Ⓞ **Mercado:** Preço médio atingiu R\$74,29/saca no 4T19 (+8,2% YoY) e R\$66,87/saca em 2019 (+10,9% YoY)⁴

- Feijão**
- Ⓞ **4T19:** Volume de 20,0 mil tons (-14,8% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$4,87/kg (+5,3% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$4,58/kg (+6,0% YoY)
 - Ⓞ **2019:** Volume de 92,3 mil tons (+15,1% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$4,46/kg (+20,9% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$4,12/kg (+23,4% YoY)
- Ⓞ **Mix de vendas:** Redução de vendas da marca líder e de ocupação no trimestre e no ano
- Ⓞ **Mercado:** Preço médio atingiu R\$204,66/saca no 4T19 (+7,1% YoY) e R\$192,88/saca em 2019 (+57,3% YoY)³

- Pescados**
- Ⓞ **4T19:** Volume de 15,5 mil tons (+29,5% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$20,94/kg (+3,1% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$15,80/kg (+3,1% YoY)
 - Ⓞ **2019:** Volume de 38,7 mil tons (+9,7% YoY)
 - Ⓞ Preço bruto de R\$20,61/kg (+1,1% YoY)
 - Ⓞ Preço líquido R\$15,60/kg (+1,0% YoY)
- Ⓞ **Mix de vendas:** Crescimento de vendas da marca líder e de ocupação no trimestre e no ano
- Ⓞ **Mercado:** Ressaltamos a continuidade da dificuldade de pesca local

Internacional

Volume de 202,5 mil tons (+18,7% YoY) no trimestre e 634,5 mil tons (+2,2% YoY) no ano. Destaque para **crescimento de volume de todos os países no trimestre e no ano:**

Uruguai

- Ⓞ **4T19:** Volume 161,3 mil tons (+23,1% YoY)
- Ⓞ **2019:** Volume de 461,5 mil tons (+0,9% YoY)
- Ⓞ Crescimento das exportações, com recuperação de vendas no 4T19 e 2019

Chile

- Ⓞ **4T19:** Volume 19,4 mil tons (+4,1% YoY)
- Ⓞ **2019:** Volume de 84,1 mil tons (+6,0% YoY)
- Ⓞ Contínuo crescimento de volume e rentabilidade positiva no 4T19 e 2019

Peru

- Ⓞ **4T19:** Volume 21,8 mil tons (+3,7% YoY)
- Ⓞ **2019:** Volume de 88,8 mil tons (+6,3% YoY)
- Ⓞ Recuperação de volumes e expansão do número de pontos de venda no 4T19 e 2019

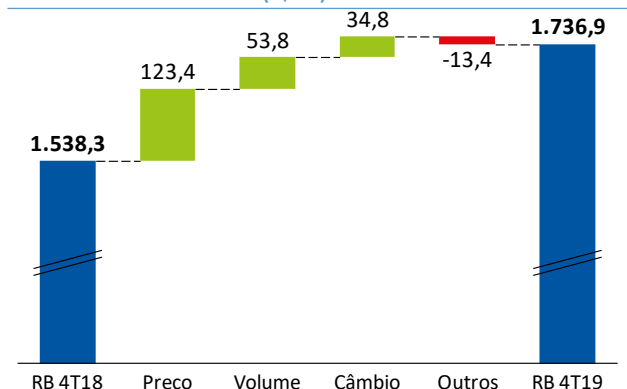
²Fonte: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esalq/Senar-RS 50kg

³Fonte: Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg.

⁴Fonte: CEPEA; indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

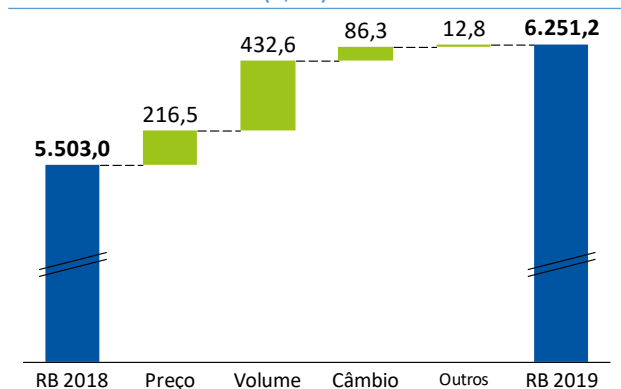
Destques do Desempenho Financeiro

4T19: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

2019: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

Receita Bruta de R\$1,7 bilhão no trimestre (+12,9% YoY) e R\$6,2 bilhões no ano (+13,6% YoY), impulsionada pelo efeito conjunto do aumento de volume, preços e câmbio no período, conforme demonstrado nos gráficos acima. **Receita Líquida** de R\$1,5 bilhão no trimestre (+12,0% YoY) e R\$5,4 bilhões no ano (+13,6% YoY). **Destacamos que a base comparativa anual é influenciada pela consolidação da SLC Alimentos a partir do 4T18.**

Os **Custos das Vendas e Serviços do trimestre** atingiram R\$1,2 bilhão (+14,3% YoY) no trimestre, ou 77,4% da receita líquida, principalmente, devido ao crescimento do CPV do Brasil (+14,3% YoY), impulsionada pelo crescimento dos preços médios de mercado, e pelo Internacional (+22,2% YoY), impulsionado pelo crescimento no volume de vendas do segmento. **No ano**, os **Custos das Vendas e Serviços** atingiram R\$4,1 bilhão (+17,5% YoY), ou 76,8% da receita líquida, principalmente, devido ao crescimento do CPV do Brasil (+21,2% YoY), impulsionada pelo crescimento dos preços médios de mercado, e no CPV Internacional (+8,4% YoY), impulsionado pelo crescimento no volume de vendas do segmento, impacto cambial e crescimento de preços no período.

Lucro Bruto

Lucro Bruto atingiu **R\$337,7 milhões (+4,7% YoY)** com **margem de 22,6% (-1,6pp YoY)** no trimestre. **No ano**, o mesmo indicador atingiu **R\$1,3 bilhão (+2,4% YoY)** com **margem de 23,2% (-2,5pp YoY)**.

SG&A no trimestre atingiu **R\$244,0 milhões (-7,2% YoY)**, equivalente a **16,4% da receita líquida (-3,4pp YoY)**. A redução no trimestre ocorreu, principalmente, no SG&A Brasil (-10,9% YoY) com redução de volumes no período e em função das iniciativas de redução de custo e despesas implementadas pela Companhia no último ano. Esse resultado foi parcialmente compensado pelo crescimento do SG&A Internacional (+2,4% YoY), com crescimento de volumes e impacto cambial do período. **No ano**, o **SG&A** atingiu **R\$954,5 milhões (+3,3% YoY)**, equivalente a **17,7% da receita líquida (-1,8pp YoY)**. O crescimento no ano ocorreu, principalmente, no SG&A Brasil (+4,0% YoY) com crescimento de volumes no período e consolidação do resultado da SLC Alimentos na base comparativa a partir do 4T18. **Vale destacar que a redução da representatividade do SG&A na receita líquida do trimestre e do ano reflete uma melhor eficiência da Companhia, fruto desses esforços realizados no plano de controle de custos e despesas do período**, com destaque para o controle de custos de frete e despesas administrativas.

Outras receitas (despesas) operacionais excluindo equivalência patrimonial atingiram **R\$0,8 milhão no trimestre (vs. R\$28,9 milhões no 4T18) e R\$2,5 milhões no ano (vs. R\$85,2 milhões em 2018)**. Relembramos que a base comparativa do ano passado foi afetada pelo reconhecimento de receitas de créditos fiscais, entre outros efeitos não recorrentes.

EBITDA

EBITDA atingiu **R\$137,1 milhões (+19,0% YoY)** com **margem de 9,2% (+0,5pp YoY)** no 4T19 e **R\$441,7 milhões (-8,6% YoY)** com **margem de 8,2% (-2,0pp YoY)** no ano

Comparado ao resultado ajustado de 2018⁵, o **EBITDA** apresentou variação de **+57,0% YoY** e a **margem +2,6pp YoY** no 4T19 e **+9,3% YoY** e **-0,3pp** no ano

Resultado Financeiro líquido atingiu despesa de R\$13,7 milhões no trimestre (-17,6% YoY) em função, principalmente dos resultados com derivativos YoY. No ano, o resultado financeiro líquido atingiu uma despesa de R\$62,1 milhões (vs. R\$16 milhões em 2018). Destacamos que a base comparativa do 2018 foi impactada por receitas financeiras não recorrentes referentes ao reconhecimento de atualizações monetárias dos créditos fiscais reconhecidos no período.

Imposto de Renda e CSLL atingiu R\$0,2 milhões positivos no trimestre (-99,1% YoY) e R\$3,5 milhões positivos no ano (vs. -R\$3,6 milhões em 2018), principalmente pelos efeitos da exclusão de subvenções sobre investimentos relativos aos créditos de ICMS e pagamento de JCP.

Lucro Líquido

Lucro Líquido atingiu **R\$83,6 milhões -16,6% YoY)** com **margem de 5,6% (-1,9pp YoY)** no 4T19 e **R\$239,6 milhões (-33,9% YoY)** com **margem de 4,4% (-3,2pp YoY)** no ano

Comparado ao resultado ajustado de 2018⁵, o **Lucro Líquido** apresentou variação de **+7,8% YoY** e a **margem -0,2pp YoY** no 4T19 e **-2,5% YoY** e **-0,7pp** no ano

⁵ Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Desempenho Operacional

Destaques	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Volumes (em mil tons)	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Brasil								
Volumes - Brasil								
Grãos	221,2	216,1	191,6	-13,4%	-11,3%	710,3	835,2	17,6%
Arroz	197,7	193,7	171,5	-13,3%	-11,5%	630,1	742,9	17,9%
Camil	147,3	139,5	124,3	-15,6%	-10,9%	579,7	545,3	-5,9%
SLC Alimentos ⁶	50,4	54,2	47,2	-6,4%	-12,9%	50,4	197,5	291,9%
Feijão	23,5	22,4	20,0	-14,8%	-10,7%	80,2	92,3	15,1%
Camil	19,4	15,9	14,7	-24,0%	-7,3%	76,1	69,4	-8,9%
SLC Alimentos ⁶	4,1	6,5	5,3	29,4%	-18,8%	4,1	22,9	462,6%
Açúcar	135,2	130,5	128,3	-5,1%	-1,7%	525,5	515,9	-1,8%
Pescados	12,0	10,0	15,5	29,5%	55,4%	35,2	38,7	9,7%
Internacional								
Volumes - Internacional								
Uruguai	170,6	176,2	202,5	18,7%	14,9%	620,6	634,5	2,2%
Chile	131,0	129,1	161,3	23,1%	24,9%	457,6	461,5	0,9%
Peru	18,6	22,7	19,4	4,1%	-14,5%	79,4	84,1	6,0%
	21,0	24,4	21,8	3,7%	-10,8%	83,6	88,8	6,3%
Preços Brutos (R\$/kg)								
Data Fechamento	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Brasil								
Grãos								
Arroz	2,46	2,53	2,63	6,7%	3,9%	2,46	2,51	2,0%
Feijão	4,62	4,18	4,87	5,3%	16,5%	3,69	4,46	20,9%
Açúcar	2,02	2,33	2,39	18,2%	2,2%	2,04	2,21	8,1%
Pescados	20,31	20,37	20,94	3,1%	2,8%	20,39	20,61	1,1%
Internacional								
Uruguai	1,81	2,12	1,85	2,6%	-12,5%	1,95	1,95	0,0%
Chile	5,32	5,64	5,33	0,3%	-5,4%	5,67	5,55	-2,1%
Peru	4,70	4,99	5,21	11,0%	4,4%	4,63	5,00	8,1%
Preços Líquidos (R\$/kg)								
Data Fechamento	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Brasil								
Grãos								
Arroz	2,14	2,26	2,32	8,3%	2,7%	2,15	2,21	2,9%
Feijão	4,32	3,81	4,58	6,0%	20,1%	3,34	4,12	23,4%
Açúcar	1,72	2,04	2,04	18,8%	-0,2%	1,75	1,91	8,7%
Pescados	15,33	15,95	15,80	3,1%	-1,0%	15,45	15,60	1,0%
Internacional								
Uruguai	1,78	2,09	1,83	2,7%	-12,7%	1,91	1,92	0,4%
Chile	4,53	4,69	4,49	-0,8%	-4,2%	4,83	4,69	-2,9%
Peru	4,16	4,44	4,56	9,7%	2,7%	4,12	4,37	6,1%

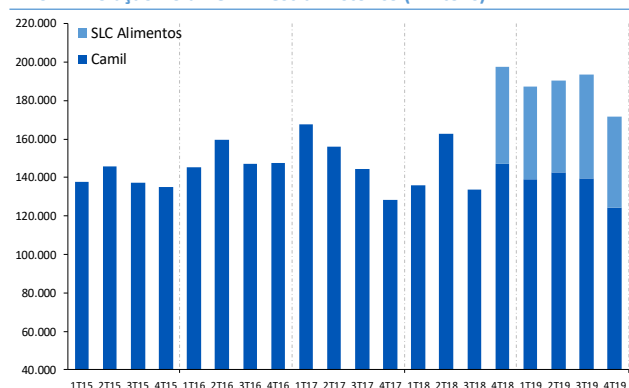
⁶ Resultados da SLC Alimentos contemplam os resultados da Companhia a partir da conclusão da aquisição (3 de dezembro de 2018).

Segmento Alimentício Brasil

Arroz

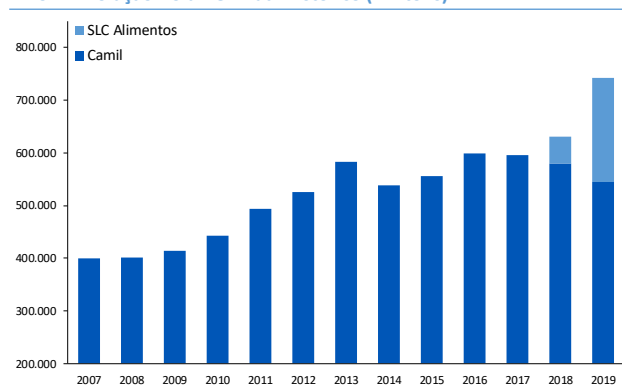
Na categoria de arroz, o **volume** atingiu 171,5 mil tons (-13,3% YoY) no trimestre e 742,9 mil tons (+17,9% YoY) no ano. O crescimento na comparação anual foi impulsionado pela aquisição da SLC Alimentos, que adicionou 197,5 mil tons no ano. **Excluindo o volume da SLC Alimentos, o volume** atingiu 545,3 mil tons (-5,9% YoY) no ano. O resultado foi afetado pela redução de vendas da marca Camil e marcas de ocupação no trimestre, e crescimento de marcas de ocupação no ano (assim como pela aquisição da SLC Alimentos). Observamos aumento da competição em todos os segmentos e regiões e compressão das margens da categoria, com dificuldade de repasse do aumento do custo da matéria-prima aos preços.

Arroz – Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

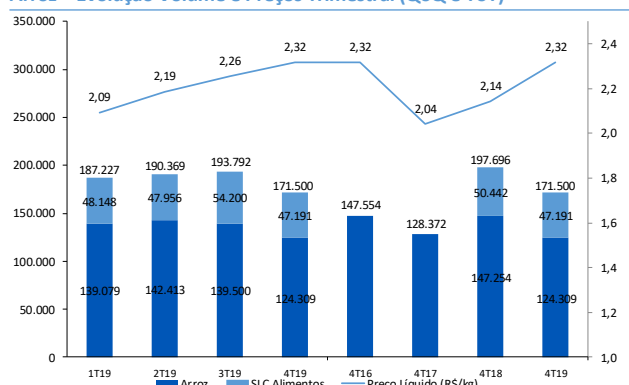
Arroz – Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

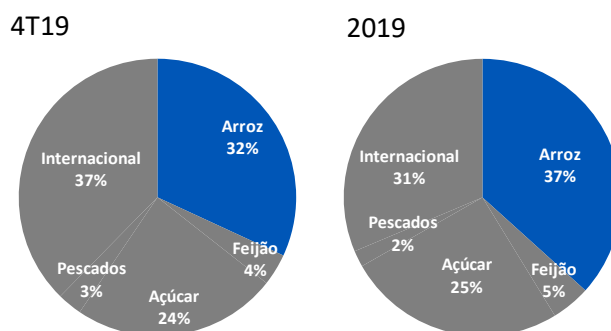
O **preço médio de mercado da matéria-prima**⁷ atingiu R\$49,34/saca no trimestre (+23,1% YoY) e R\$45,17/saca (+11,8% YoY) no ano. No trimestre, o preço bruto atingiu R\$2,63/kg (+6,7% YoY) e o preço líquido R\$2,32/kg (+8,3% YoY). No ano, o preço bruto atingiu R\$2,51/kg (+2,0% YoY) e o preço líquido R\$2,21/kg (+2,9% YoY).

Arroz – Evolução Volume e Preços Trimestral (QoQ e YoY)



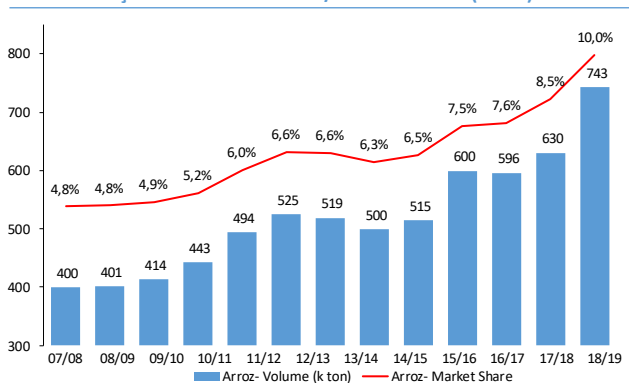
Fonte: Companhia

Arroz – Representatividade do Volume



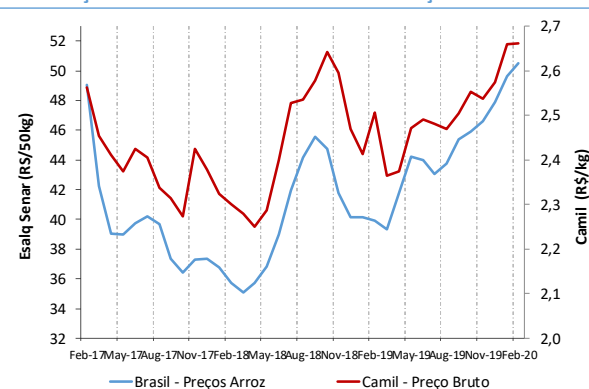
Fonte: Companhia

Arroz - Evolução Share Vendas Camil/Consumo Brasil (USDA)⁸



Fonte: Esalq/Senar-RS 50kg

Arroz - Preços Médios Mensais de Mercado vs. Preço Bruto Camil



Fonte: Companhia, Esalq/Senar-RS 50kg

Em **participação de mercado**, a Companhia registrou 8,7% de *market share* (-0,5pp YoY) e em *value share* atingiu 8,9% (-0,7pp YoY).⁹ Considerando o indicador de consumo brasileiro de arroz frente às vendas da Companhia, o *market share* atingiu 10,0% no ano de 2019⁸. Informamos que esse indicador é calculado pela Companhia para estimar o crescimento histórico anual.

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

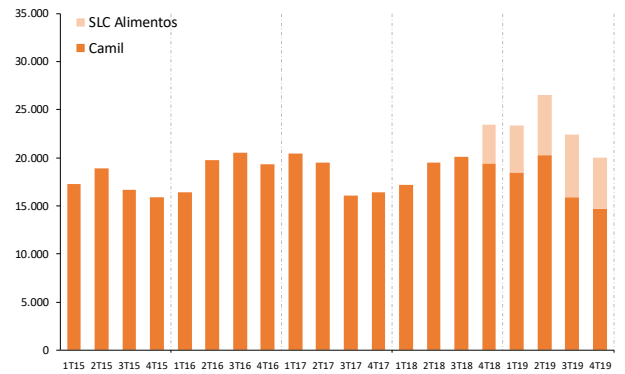
8 Fonte: Market Share estimado pela Companhia considerando Volume de Vendas Companhia em Arroz Brasil dividido por Arroz Consumido (USDA – Milled Rice Consumed in Brazil)

9 Fonte: Nielsen Retail Index INA bimestral (varejo), Camil e SLC Alimentos, Dez-Jan/20 em relação a Dez-Jan/19 (considera *share* de SLC Alimentos pro-forma).

Feijão

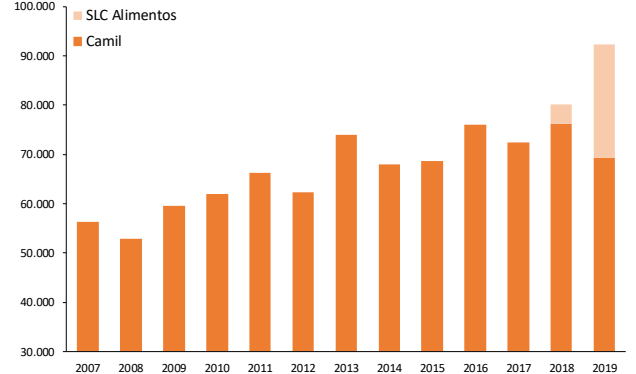
Na categoria de feijão, o **volume** atingiu 20,0 mil tons (-14,8% YoY) no trimestre e 92,3 mil tons (+15,1% YoY) no ano. O crescimento na comparação anual foi impulsionado pelo volume decorrente da aquisição da SLC Alimentos, que adicionou 22,9 mil tons no ano. **Excluindo a SLC Alimentos, o volume** atingiu 69,4 mil tons (-8,9% YoY) no ano. O resultado foi influenciado pela redução de vendas da marca Camil e marcas de ocupação em ambos períodos, compensado no ano pela aquisição da SLC Alimentos.

Feijão - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

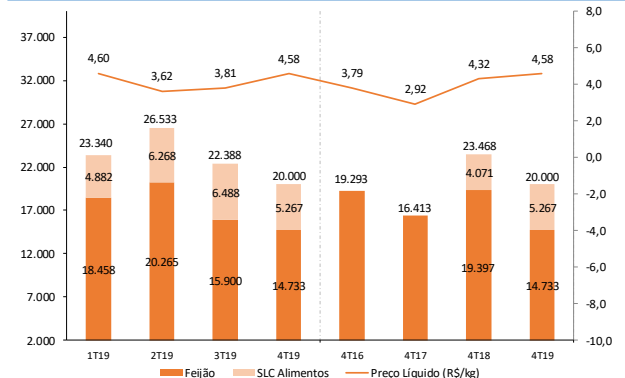
Feijão - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

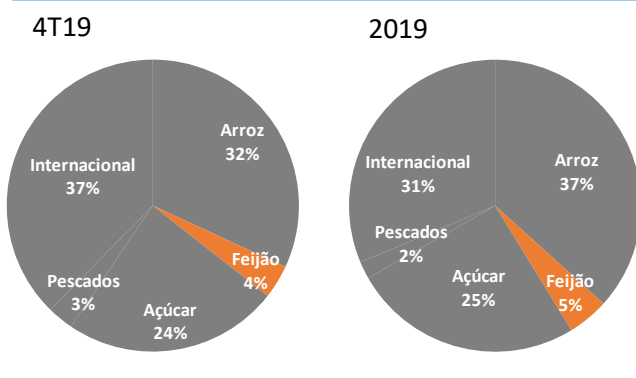
O **preço médio de mercado da matéria-prima**¹⁰ atingiu R\$204,66/saca no trimestre (+7,1% YoY) e R\$192,88/saca (+57,3% YoY) no ano. No trimestre, o preço bruto atingiu R\$4,87/kg (+5,3% YoY) e o preço líquido R\$4,58/kg (+6,0% YoY). No ano, o preço bruto atingiu R\$4,46/kg (+20,9% YoY) e o preço líquido R\$4,12/kg (+23,4% YoY). As variações apresentadas de preço bruto e preço líquido são inferiores aos preços de mercado acima, fruto da dificuldade de repasse de preços ao mercado. Observamos uma retomada da volatilidade de preços de feijão, reflexo do impacto climático e variação das safras de produção de feijão no período.

Feijão - Evolução Volume e Preços Trimestral (QoQ e YoY)



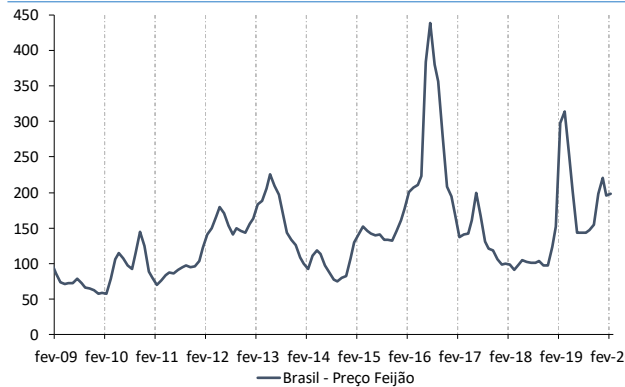
Fonte: Companhia

Feijão - Representatividade do Volume



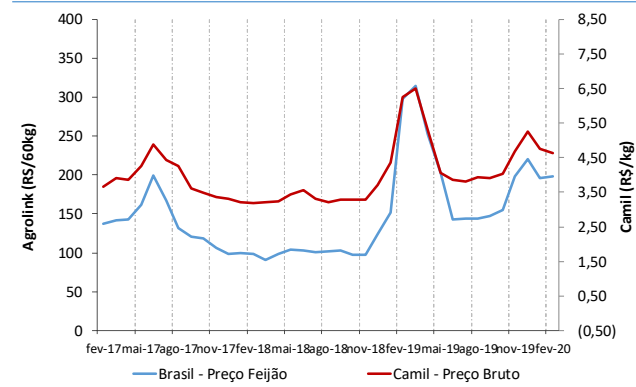
Fonte: Companhia

Feijão - Preços Médios Mensais de Mercado (R\$/saca)



Fonte: Agrolink - indicador do feijão carioca Sc 60kg

Feijão - Preços Médios Mensais de Mercado vs. Preço Bruto Camil



Fonte: Agrolink - indicador do feijão carioca Sc 60kg; Companhia

Em **participação de mercado**, a Companhia registrou 6,6% de market share (-2,5pp YoY), e em value share atingiu 7,1% (-2,5pp YoY).¹¹

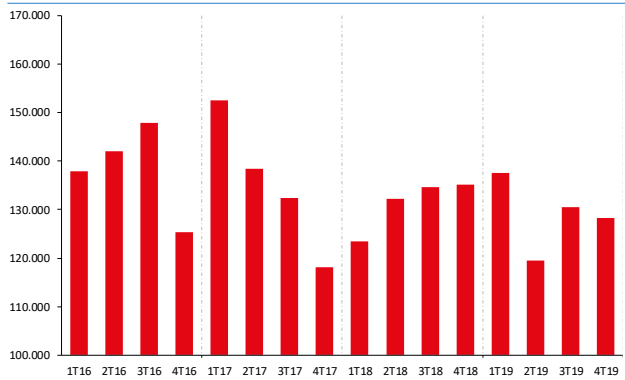
¹⁰Fonte: Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg.

¹¹Fonte: Nielsen Retail Index INA bimestral (varejo), Camil e SLC Alimentos, Dez-Jan/20 em relação a Dez-Jan/19 (considera share de SLC Alimentos pro-forma).

Açúcar

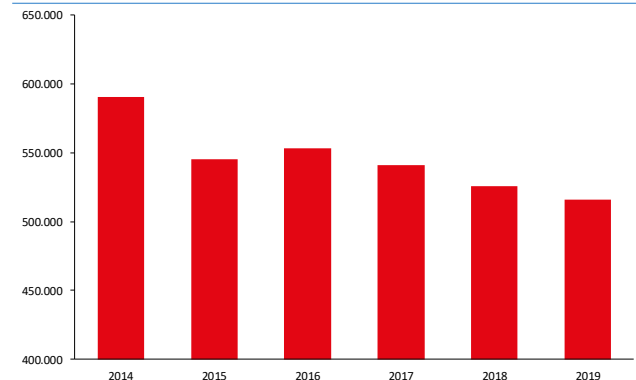
Na categoria de açúcar, o **volume** atingiu 128,3 mil tons (-5,1% YoY) no trimestre e 515,9 mil tons (-1,8% YoY) no ano. O resultado foi influenciado pela redução de vendas da marca União e marcas de ocupação em ambos períodos. Destacamos que o resultado do ano foi influenciado pela ruptura temporária de fornecimento de matéria-prima observada no segundo trimestre do ano e recuperação gradual do volume após a normalização.

Açúcar - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

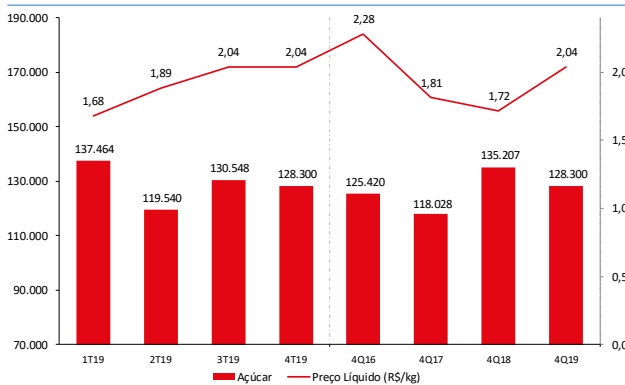
Açúcar - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

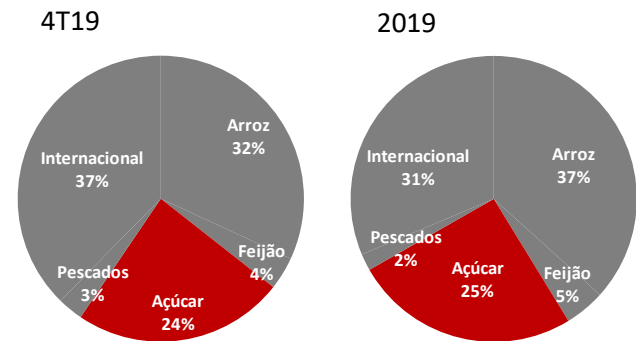
O **preço médio de mercado da matéria-prima**¹² atingiu R\$74,29/saca no 4T19 (+8,2% YoY) e R\$66,87/saca (+10,9% YoY) no ano. No trimestre, o preço bruto atingiu R\$2,39/kg (+18,2% YoY) e o preço líquido R\$2,04/kg (+18,8% YoY). No ano, o preço bruto atingiu R\$2,21/kg (+8,1% YoY) e o preço líquido R\$1,91/kg (+8,7% YoY).

Açúcar - Evolução Volume e Preços Trimestral (QoQ e YoY)



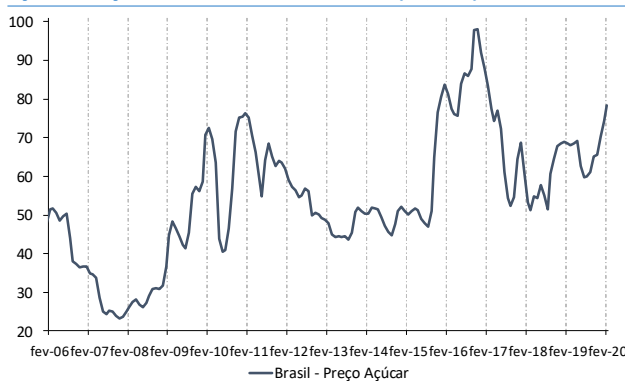
Fonte: Companhia

Açúcar - Representatividade do Volume



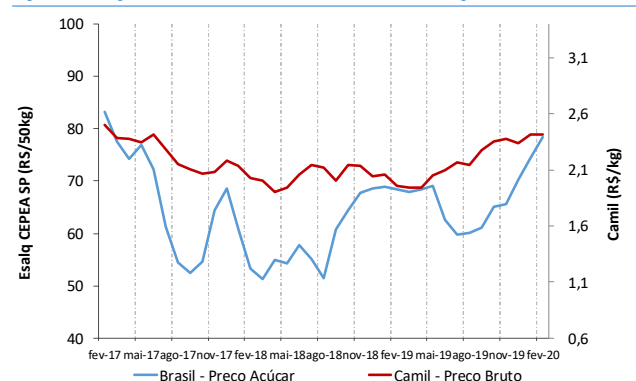
Fonte: Companhia

Açúcar - Preços Médios Mensais de Mercado (R\$/saca)



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

Açúcar - Preços Médios Mensais de Mercado vs. Preço Bruto Camil



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

Em **participação de mercado**, a Companhia registrou 35,1% de *market share* (-1,1pp YoY) e 38,8% de *value share* (-1,4pp YoY).¹³

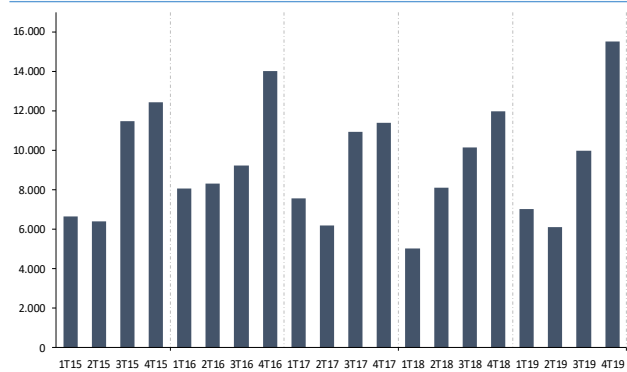
¹²Fonte: CEPEA; indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

¹³Fonte: Nielsen Retail Index bimestral (varejo), Dez-Jan/20 em relação a Dez-Jan/19.

Pescados

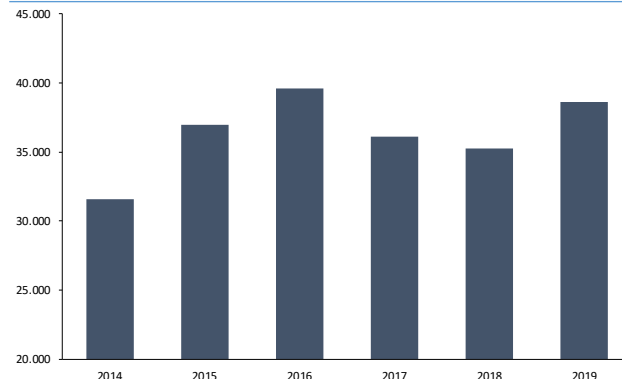
Na categoria de pescados, o **volume** atingiu 15,5 mil tons (+29,5% YoY) no trimestre e 38,7 mil tons (+9,7% YoY) no ano. O resultado foi influenciado pelo crescimento das marcas Coqueiro e marca de ocupação (Pescador) no trimestre e no ano.

Pescados - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Pescados - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



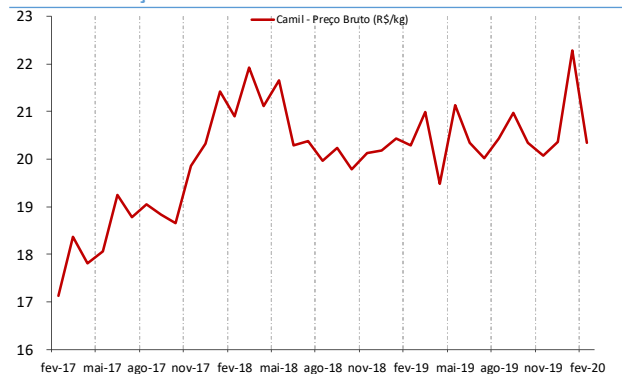
Fonte: Companhia

No trimestre, o **preço bruto** atingiu R\$20,94/kg (+3,1% YoY) e o **preço líquido** R\$15,80/kg (+3,1% YoY). No ano, o preço bruto atingiu R\$20,61/kg (+1,1% YoY) e o preço líquido R\$15,60/kg (+1,0% YoY).

Ressaltamos no ano a continuidade da dificuldade de pesca local em sardinha e atum.

Em **participação de mercado**, a Companhia registrou *market share* em sardinha de 40,5% (-0,7pp YoY) e em atum de 24,9% (+1,0pp YoY). Em *value share*, a Companhia registrou em sardinha 40,8% (-0,4pp YoY) e em atum de 25,6% (+0,5pp YoY).¹⁴

Pescados - Preço Bruto Camil



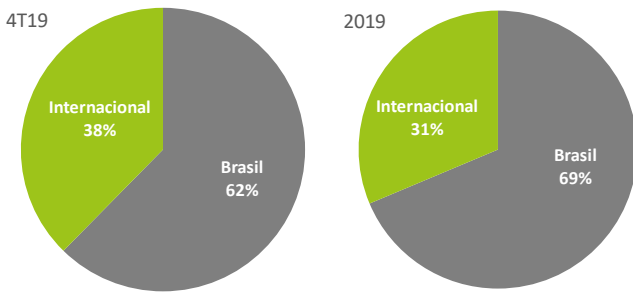
Fonte: Companhia

¹⁴Fonte: Nielsen Retail Index bimestral (varejo), Dez-Jan/20 em relação a Dez-Jan/19.

Segmento Alimentício Internacional

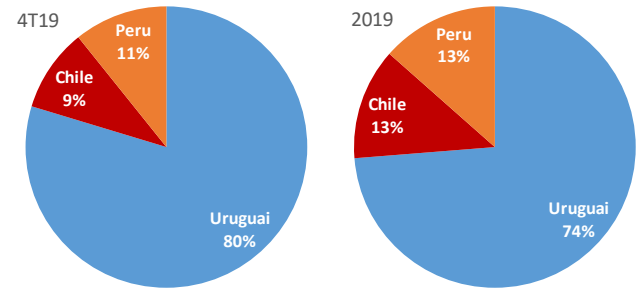
No segmento internacional, o **volume de vendas** atingiu 202,5 mil tons no trimestre (+18,7% YoY) e 634,5 mil tons (+2,2% YoY) no ano, com crescimento de vendas em todos os países, com destaque para o Peru.

Internacional – Representatividade do Volume por Segmento (%)



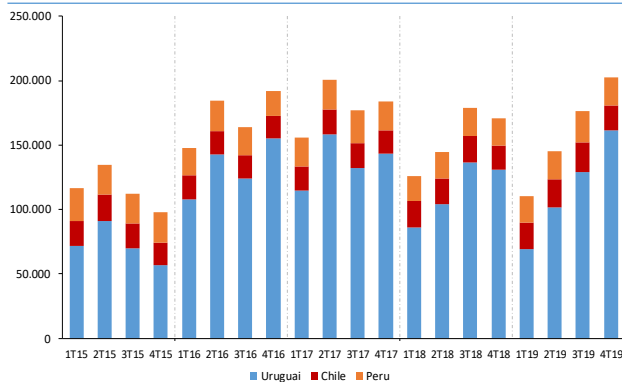
Fonte: Companhia

Internacional – Representatividade do Volume por País (%)



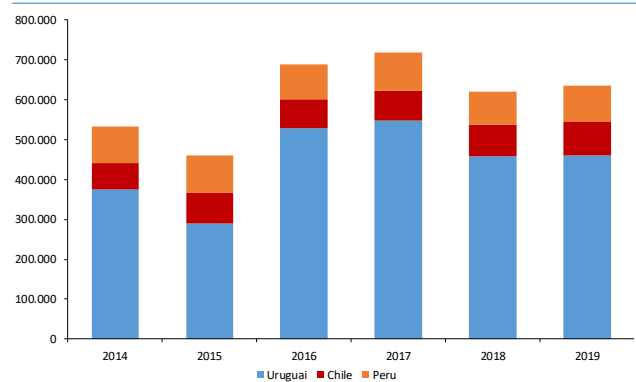
Fonte: Companhia

Internacional - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Internacional - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)

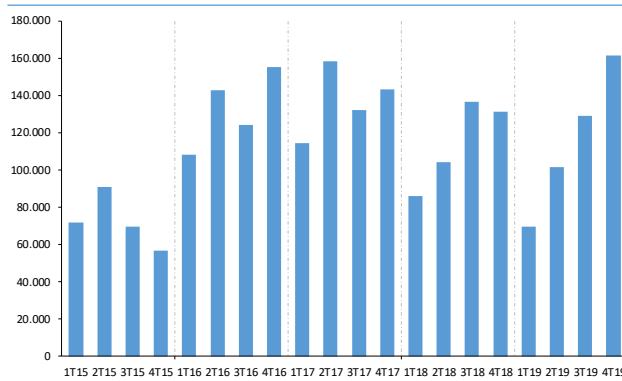


Fonte: Companhia

Uruguai

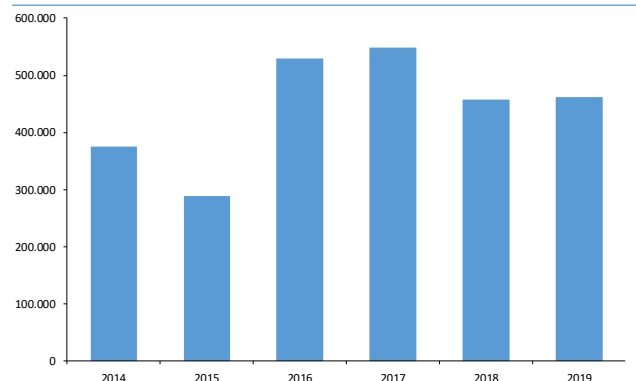
No Uruguai, o **volume** atingiu 161,3 mil tons (+23,1% YoY) no trimestre e 461,5 mil tons (+0,9% YoY) no ano. O crescimento de volumes no trimestre e no ano se deu devido ao crescimento das exportações, com recuperação de vendas no segundo semestre de 2019.

Uruguai - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

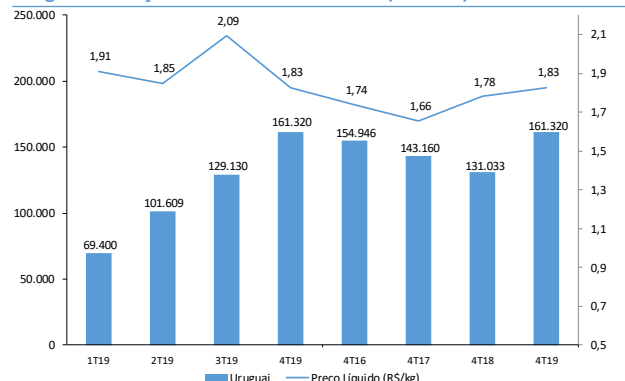
Uruguai - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

O **preço bruto em US\$ por tonelada** atingiu 441,7 (-14,0% QoQ e -7,5% YoY) no trimestre e 479,5 (-7,5% YoY) no ano. O **preço bruto em reais** atingiu R\$1,85 (+2,6% YoY) no trimestre e R\$1,95/kg (+0,0% YoY) no ano. O **câmbio médio** (R\$/US\$) variou em +11,0% no 4T19 e +7,8% em 2019. Em **participação de mercado**, a Companhia registrou 42,0% de *market share* (estabilidade).¹⁵

Uruguai - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



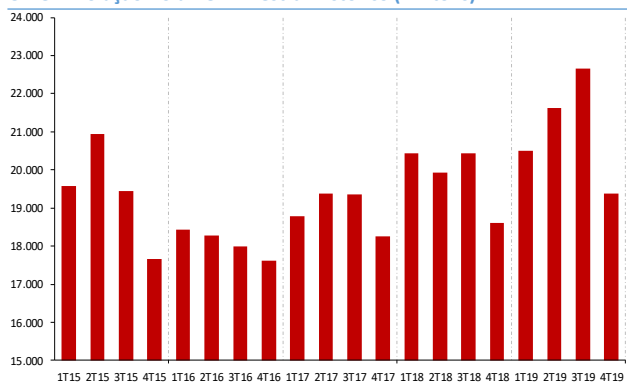
Fonte: Companhia

¹⁵Fonte: Consecha Comision Sectorial del Arroz (participación en el volume total de producción de arroz en Uruguay para el año 2019).

Chile

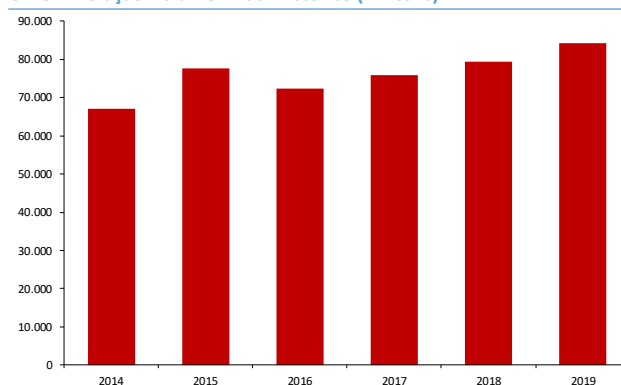
No Chile, o **volume** atingiu 19,4 mil tons (+4,1% YoY) no trimestre e 84,1 mil tons (+6,0% YoY) no ano. Continuamos apresentando crescimento de volume e rentabilidade positiva no trimestre e no ano.

Chile - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Chile - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

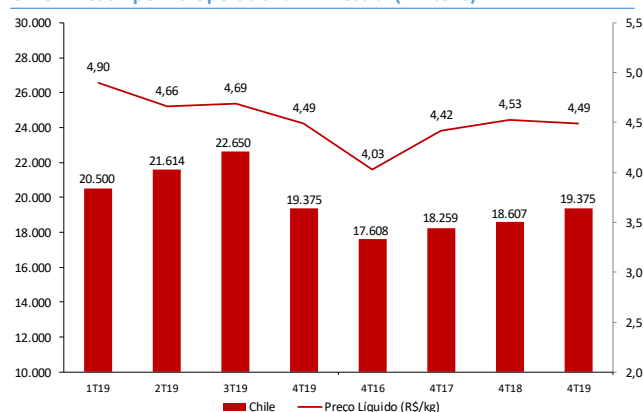
O **preço bruto em CLP por tonelada** atingiu 988,4 (+4,6% YoY) no trimestre e 994,0 (+0,4% YoY) no ano. O **preço bruto em reais** atingiu R\$5,33 (+0,3% YoY) no trimestre e R\$5,55/kg (-2,1% YoY) no ano. O **câmbio médio (R\$/ CLP)** variou em -4,3% no 4T19 e -2,5% em 2019.

Em **participação de mercado**, a Companhia registrou 32,9% de *market share* (-0,8pp YoY).¹⁶

Destacamos em Fevereiro de 2020 o **anúncio da aquisição da Unidade de Negócios Pet Food da Empresas Iansa S.A ("LDA")**. A LDA opera no Chile como um dos líderes em marca de produtos de *pet food*, com *market share* significativo e elevado potencial de crescimento. A aquisição está alinhada com a estratégia da Companhia e representa um importante passo para a expansão das operações chilenas da Camil para novas categorias. Essa mais recente aquisição consiste em um passo importante para fortalecimento da competitividade no Chile, país no qual a Camil possui histórico de constante crescimento e rentabilidade por meio de sua subsidiária Tucapel.

O valor final da operação totalizou CLP37,0 bilhões de pesos chilenos, equivalente em fevereiro/2020 a aproximadamente R\$200 milhões de reais (ou US\$48 milhões de dólares). A conclusão da transação está sujeita à aprovação da autoridade chilena de defesa da concorrência do Chile - Fiscalía Nacional Económica ("FNE"), dentre outras condições usuais a este tipo de operação. Durante o período de análise pelo FNE as companhias continuam operando de forma independente.

Chile - Desempenho Operacional Trimestral (mil tons)



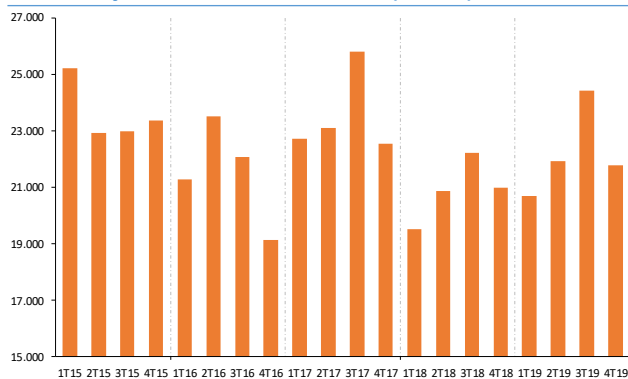
Fonte: Companhia

¹⁶Fonte: Nielsen Scantrack Semanal Out-Nov.19.

Peru

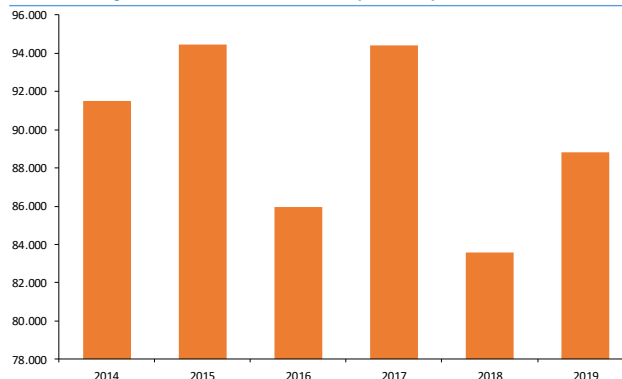
No Peru, o **volume das vendas** atingiu 21,8 mil tons (+3,7% YoY) no trimestre e 88,8 mil tons (+6,3% YoY) no ano. A recuperação dos volumes no trimestre e do ano foi impulsionada pelo aumento do número de pontos de vendas e retomada do consumo de arroz empacotado no período, após cenário de instabilidade política e econômica do país no ano anterior.

Peru - Evolução Volume Trimestral Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

Peru - Evolução Volume Anual Histórico (mil tons)

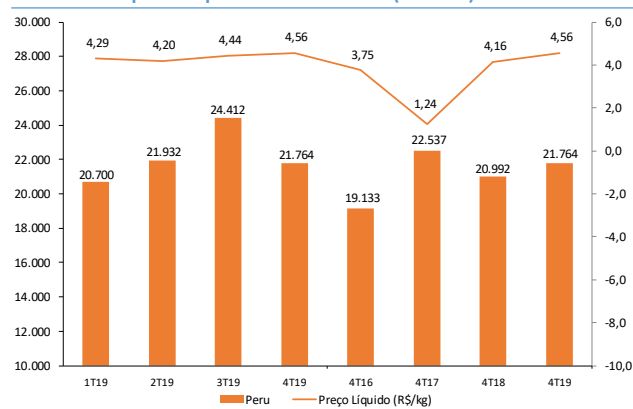


Fonte: Companhia

O **preço bruto em SOL por tonelada** atingiu 4.176,7 (+2,5% QoQ e +0,7% YoY) no trimestre e 4.146,0 (+1,5% YoY) no ano. O **preço bruto em reais** atingiu R\$5,21 (+11,0% YoY) no trimestre e R\$5,00/kg (+8,1% YoY) no ano. O **câmbio médio (R\$/ SOL)** variou em +10,5% no 4T19 e +6,6% em 2019.

Em **participação de mercado**, a Companhia registrou 39,4% de *market share* (+6,4pp YoY).¹⁷

Peru - Desempenho Operacional Trimestral (mil tons)



Fonte: Companhia

¹⁷Fonte: Kantar World Panel Ago/Set19.

Desempenho Financeiro Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Receita Bruta	1.538,3	1.656,2	1.736,9	12,9%	4,9%	5.503,0	6.251,2	13,6%
(-) Deduções de Vendas	(206,3)	(212,7)	(245,0)	18,7%	15,2%	(754,2)	(855,1)	13,4%
Impostos sobre Vendas	(97,4)	(102,8)	(119,5)	22,7%	16,2%	(357,3)	(407,5)	14,1%
Devoluções e Abatimentos	(108,9)	(109,8)	(125,5)	15,2%	14,3%	(396,9)	(447,6)	12,8%
Receita Líquida	1.332,0	1.443,5	1.491,9	12,0%	3,4%	4.748,8	5.396,1	13,6%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.009,6)	(1.100,8)	(1.154,3)	14,3%	4,9%	(3.527,1)	(4.145,3)	17,5%
Lucro Bruto	322,4	342,7	337,7	4,7%	-1,5%	1.221,7	1.250,8	2,4%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(263,0)	(244,3)	(244,0)	-7,2%	-0,1%	(923,9)	(954,5)	3,3%
Despesas com Vendas	(184,1)	(164,0)	(169,0)	-8,2%	3,0%	(631,0)	(642,9)	1,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(78,9)	(80,3)	(75,1)	-4,9%	-6,5%	(292,9)	(311,5)	6,4%
(+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,4)	(0,9)	2,6	-749,0%	-374,7%	(1,0)	(0,6)	-38,0%
(+) Outras Receitas Operacionais	28,9	(0,5)	0,8	-97,2%	n.a.	85,2	2,5	-97,1%
Lucro Operacional (EBIT)	87,9	97,0	97,0	10,4%	0,1%	382,0	298,2	-21,9%
(+/-) Resultado Financeiro	(16,6)	(19,4)	(13,7)	-17,6%	-29,5%	(16,0)	(62,1)	288,0%
(-) Despesas Financeiras	(47,2)	(43,3)	(46,2)	-2,1%	6,6%	(217,9)	(189,3)	-13,1%
(+) Receitas Financeiras	30,6	23,9	32,5	6,3%	35,9%	201,9	127,2	-37,0%
Resultado antes Impostos	71,3	77,6	83,4	16,9%	7,5%	366,0	236,2	-35,5%
Total Imposto de Renda / CSLL	29,0	(11,5)	0,2	-99,1%	-102,2%	(3,6)	3,5	-196,4%
Imposto de Renda / CSLL	14,8	(10,2)	(0,6)	-104,3%	-93,8%	(33,3)	(22,1)	-33,6%
Imposto de Renda / CSLL Diferido	14,2	(1,3)	0,9	-93,8%	n.a.	29,7	25,6	-13,8%
Lucro Líquido	100,3	66,1	83,6	-16,6%	26,5%	362,4	239,6	-33,9%
Lucro Líquido / ação	0,25	0,18	0,23	-9,6%	26,5%	0,90	0,65	-28,0%
Lucro Líquido Ajustado	77,6	66,1	83,6	7,8%	26,5%	245,8	239,6	-2,5%
Lucro Líquido Ajustado / ação	0,19	0,18	0,23	19,4%	26,5%	0,62	0,65	4,5%
Reconciliação EBITDA								
Lucro Líquido	100,3	66,1	83,6	-16,6%	26,5%	362,4	239,6	-33,9%
(-) Resultado Financeiro Líquido	16,6	19,4	13,7	-17,6%	-29,5%	16,0	62,1	288,0%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(29,0)	11,5	(0,2)	-99,1%	-102,2%	3,6	(3,5)	-196,4%
(-) Depreciação e Amortização	27,3	36,0	40,0	46,6%	11,1%	101,4	143,5	41,5%
(=) EBITDA	115,2	133,0	137,1	19,0%	3,1%	483,4	441,7	-8,6%
(+/-) Receitas e Despesas não recorrentes	27,9	-	-	-	-	79,2	-	-
(=) EBITDA Ajustado	87,3	133,0	137,1	57,0%	3,1%	404,2	441,7	9,3%
Margens								
Margem Bruta	24,2%	23,7%	22,6%	-1,6pp	-1,1pp	25,7%	23,2%	-2,5pp
Margem EBITDA	8,6%	9,2%	9,2%	0,5pp	0,0pp	10,2%	8,2%	-2,0pp
Margem EBITDA Ajustada	6,6%	9,2%	9,2%	2,6pp	0,0pp	8,5%	8,2%	-0,3pp
Margem Líquida	7,5%	4,6%	5,6%	-1,9pp	1,0pp	7,6%	4,4%	-3,2pp
Margem Líquida Ajustada	5,8%	4,6%	5,6%	-0,2pp	1,0pp	5,2%	4,4%	-0,7pp

Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Desempenho Financeiro por Segmento

Alimentício Brasil	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	28-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	28-fev-20	12M18
Receita Líquida	987,6	1.002,2	1.084,6	9,8%	8,2%	3.346,3	3.914,8	17,0%
(-) Custos das vendas e serviços	(761,7)	(771,0)	(851,4)	11,8%	10,4%	(2.521,3)	(3.054,6)	21,2%
Lucro Bruto	225,9	231,2	233,3	3,3%	0,9%	825,0	860,2	4,3%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(190,8)	(165,1)	(170,1)	-10,9%	3,0%	(650,0)	(675,9)	4,0%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	26,6	0,0	0,6	-97,9%	2528,6%	67,8	1,1	-98,3%
Lucro Operacional (EBIT)	61,7	66,2	63,7	3,3%	-3,7%	242,8	185,4	-23,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(16,6)	(15,2)	(12,7)	-23,4%	-16,3%	0,4	(53,1)	n.a.
(-) Despesas Financeiras	(42,7)	(35,4)	(39,4)	-7,8%	11,3%	(181,0)	(161,7)	-10,7%
(+) Receitas Financeiras	26,1	20,2	26,6	2,1%	32,0%	181,4	108,5	-40,2%
Resultado antes Impostos	45,1	51,0	51,0	13,1%	0,1%	243,2	132,3	-45,6%
Total Imposto de Renda / CSLL	33,4	(6,7)	9,2	n.a.	-238,9%	17,4	28,3	62,8%
Lucro Líquido	78,5	44,3	60,3	-23,2%	36,0%	260,6	160,7	-38,3%
Reconciliação EBITDA								
Lucro Líquido	78,5	44,3	60,3	-23,2%	36,0%	260,6	160,7	-38,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	16,6	15,2	12,7	-23,4%	-16,3%	(0,4)	53,1	n.a.
(+) Imposto de Renda / CSLL	(33,4)	6,7	(9,2)	n.a.	-238,9%	(17,4)	(28,3)	62,8%
(+) Depreciação e Amortização	17,4	24,1	28,1	61,3%	16,4%	63,8	96,8	51,8%
(=) EBITDA	79,1	90,3	91,8	16,1%	1,7%	306,6	282,3	-7,9%
Margens								
Margem Bruta	22,9%	23,1%	21,5%	-1,4pp	-1,6pp	24,7%	22,0%	-2,7pp
Margem EBITDA	8,0%	9,0%	8,5%	0,5pp	-0,5pp	9,2%	7,2%	-2,0pp
Margem Líquida	7,9%	4,4%	5,6%	-2,4pp	1,1pp	7,8%	4,1%	-3,7pp

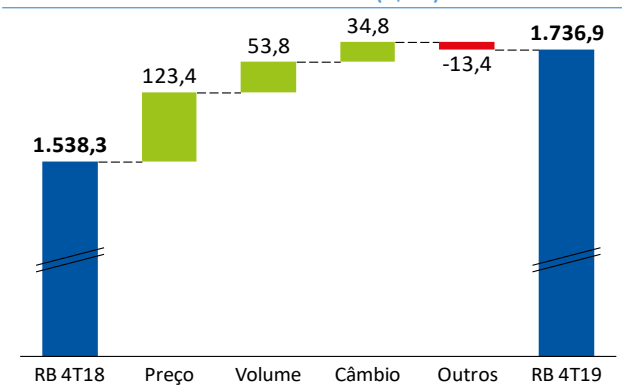
Alimentício Internacional	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	28-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	28-fev-20	12M18
Receita Líquida	344,4	441,3	407,3	18,3%	-7,7%	1.402,5	1.481,3	5,6%
(-) Custos das vendas e serviços	(247,9)	(329,8)	(302,9)	22,2%	-8,2%	(1.005,8)	(1.090,6)	8,4%
Lucro Bruto	96,5	111,5	104,4	8,2%	-6,3%	396,7	390,7	-1,5%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(72,2)	(79,2)	(74,0)	2,4%	-6,6%	(274,0)	(278,6)	1,7%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Equivalência Patrimonial	2,0	(1,5)	2,9	n.a.	n.a.	16,4	0,8	-95,4%
Lucro Operacional (EBIT)	26,3	30,8	33,3	26,6%	8,1%	139,1	112,8	-18,9%
(+/-) Resultado Financeiro	0,0	(4,2)	(0,9)	-	-77,5%	(16,4)	(9,0)	-45,3%
(-) Despesas Financeiras	(4,5)	(8,0)	(6,8)	51,8%	-14,2%	(36,9)	(27,7)	-25,0%
(+) Receitas Financeiras	4,5	3,8	5,9	30,7%	56,8%	20,5	18,7	-8,8%
Resultado antes Impostos	26,3	26,6	32,4	23,0%	21,7%	122,7	103,8	-15,4%
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	(4,4)	(4,8)	(9,0)	104,6%	86,7%	(21,1)	(24,9)	17,8%
Lucro Líquido	21,9	21,8	23,4	6,6%	7,3%	101,6	79,0	-22,3%
Reconciliação EBITDA								
Lucro Líquido	21,9	21,8	23,4	6,6%	7,3%	101,6	79,0	-22,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	-	4,2	0,9	-	-77,5%	16,4	9,0	-45,3%
(+) Imposto de Renda / CSLL	4,4	4,8	9,0	104,6%	86,7%	21,1	24,9	17,8%
(+) Depreciação e Amortização	9,9	11,9	11,9	20,7%	0,5%	37,6	46,6	24,1%
(=) EBITDA	36,2	42,7	45,3	25,0%	6,0%	176,7	159,4	-9,8%
Margens								
Margem Bruta	28,0%	25,3%	25,6%	-2,4pp	0,4pp	28,3%	26,4%	-1,9pp
Margem EBITDA	10,5%	9,7%	11,1%	0,6pp	1,4pp	12,6%	10,8%	-1,8pp
Margem Líquida	6,4%	4,9%	5,7%	-0,6pp	0,8pp	7,2%	5,3%	-1,9pp

Comentários do Desempenho Financeiro

Receita

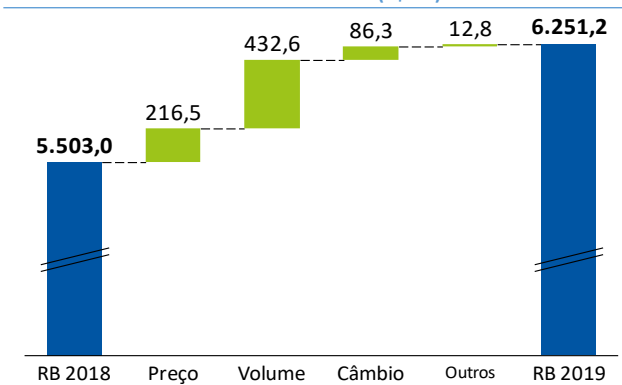
A **receita bruta consolidada** atingiu R\$1,7 bilhão no trimestre (+12,9% YoY) e R\$6,3 bilhões no ano (+13,6% YoY). O aumento do resultado YoY foi ocasionado pelo efeito conjunto do aumento de volume, preços e câmbio no período conforme abaixo.

Consolidado 4T19: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

Consolidado 2019: Abertura Receita Bruta (R\$mn)

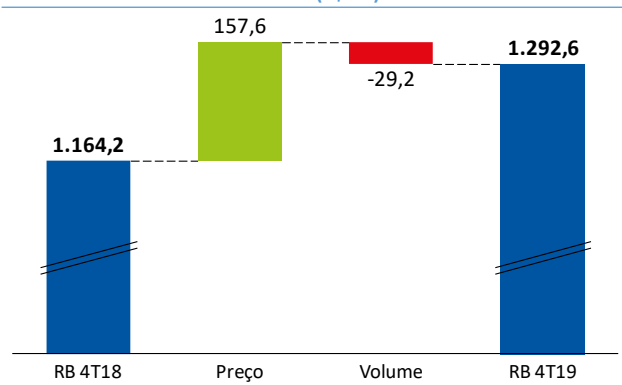


Fonte: Companhia

Demonstramos abaixo os principais impactos da receita bruta separado em Brasil e Internacional:

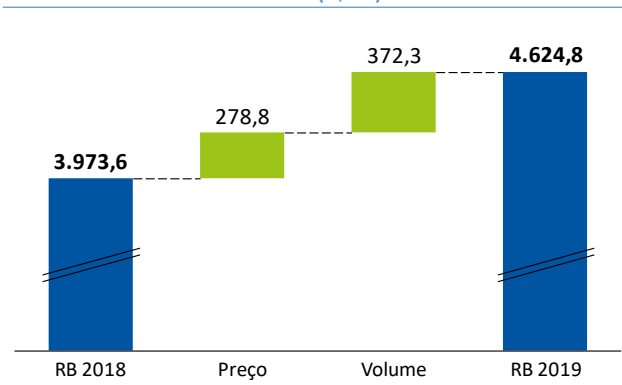
Brasil

Brasil 4T19: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



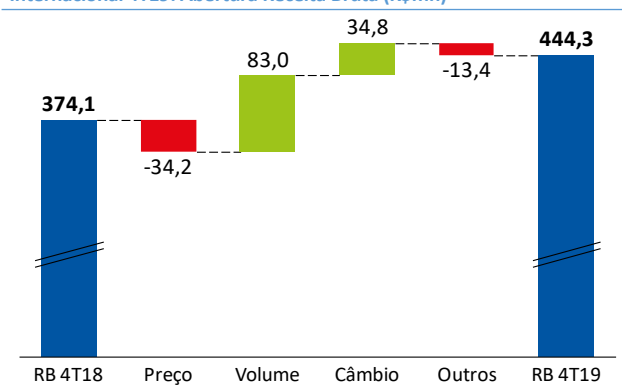
Fonte: Companhia

Brasil 2019: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



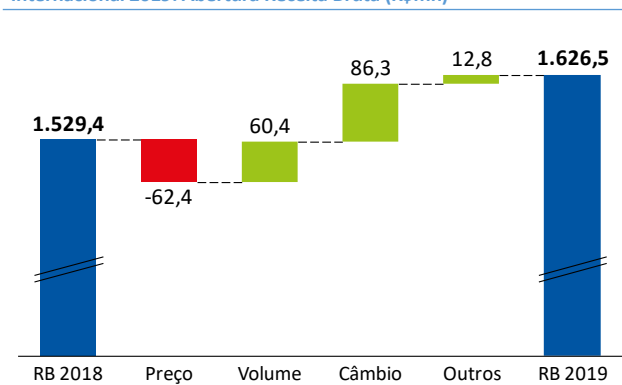
Fonte: Companhia

Internacional 4T19: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

Internacional 2019: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Fonte: Companhia

A **receita líquida consolidada** atingiu R\$1,5 bilhão no trimestre (+12,0% YoY), principalmente, pelo crescimento da **receita líquida Brasil**, que atingiu R\$1,1 bilhão (+9,8% YoY), impulsionada pelo efeito conjunto do aumento de volume, preços e câmbio no período. O crescimento da receita líquida no trimestre também foi impulsionado pelo aumento da **receita líquida Internacional**, que atingiu R\$407,3 milhões no trimestre (+18,3% YoY), em função do impacto cambial no período e efeito conjunto do aumento de volume e preços no Uruguai, Chile e Peru. No ano, a **receita líquida consolidada** atingiu R\$5,4 bilhões no trimestre (+13,6% YoY), principalmente, pelo crescimento da **receita líquida Brasil**, que atingiu R\$3,9 bilhões (+17,0% YoY) e pelo crescimento da **receita líquida Internacional**, que atingiu R\$1,5 bilhões (+5,6% YoY), impulsionada pelo efeito conjunto do aumento de volume, preços e câmbio no período.

Maiores detalhes desse impacto estão descritos neste release na seção de Desempenho Operacional, aberto por categoria e por país.

Custos e Despesas

Despesas por função	4T18	3T19	4T19	4T19 vs 4T18	4T19 vs 3T19	12M18	12M19	12M19 vs. 12M18
Data Fechamento	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Despesas por função	(1.272,6)	(1.345,1)	(1.398,3)	9,9%	4,0%	(4.451,1)	(5.099,8)	14,6%
Custo das Vendas e Serviços	(1.009,6)	(1.100,8)	(1.154,3)	14,3%	4,9%	(3.527,1)	(4.145,3)	17,5%
Despesas com Vendas	(184,1)	(164,0)	(169,0)	-8,2%	3,0%	(631,1)	(642,9)	1,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(78,9)	(80,3)	(75,1)	-4,9%	-6,5%	(292,9)	(311,5)	6,4%

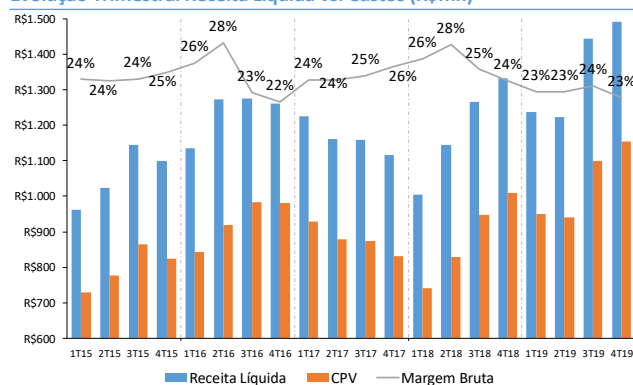
Despesas por natureza	4T18	3T19	4T19	4T19 vs 4T18	4T19 vs 3T19	12M18	12M19	12M19 vs. 12M18
Data Fechamento	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Despesas por Natureza	(1.272,6)	(1.345,1)	(1.398,3)	9,9%	4,0%	(4.451,1)	(5.099,8)	14,6%
Matéria Prima e Materiais	(860,7)	(898,7)	(943,7)	9,6%	5,0%	(2.936,9)	(3.397,9)	15,7%
Serviços de Terceiros	(39,0)	(26,6)	(32,4)	-16,9%	22,0%	(143,3)	(131,1)	-8,5%
Manutenção	(20,0)	(26,3)	(31,3)	56,4%	18,8%	(83,9)	(109,8)	30,8%
Pessoal	(112,6)	(110,7)	(119,4)	6,1%	7,9%	(450,7)	(457,4)	1,5%
Fretes	(122,9)	(112,9)	(128,1)	4,2%	13,5%	(403,6)	(471,6)	16,8%
Comissões sobre Vendas	(7,4)	(9,1)	(7,7)	4,0%	-15,5%	(23,8)	(30,3)	27,4%
Energia Elétrica	(11,5)	(16,4)	(16,1)	40,4%	-1,5%	(47,1)	(56,1)	19,2%
Depreciação e Amortização	(27,3)	(27,8)	(31,2)	14,2%	12,2%	(101,4)	(110,4)	8,9%
Impostos e taxas	(9,5)	(22,8)	(3,1)	-67,0%	-86,2%	(49,3)	(39,2)	-20,6%
Despesas com exportação	(6,2)	(7,6)	(8,0)	28,4%	4,8%	(24,9)	(28,8)	15,7%
Locação	(8,2)	(27,2)	(21,2)	158,9%	-22,0%	(34,0)	(67,7)	99,0%
Outras Despesas	(47,4)	(50,8)	(32,7)	-31,1%	-35,7%	(152,0)	(126,8)	-16,6%

Custo das Vendas e Serviços

Os **custos das vendas e serviços do trimestre** atingiram R\$1,2 bilhão (+14,3% YoY) no trimestre, ou 77,4% da receita líquida, principalmente, devido ao crescimento dos custos das vendas e serviços do Brasil, que atingiu R\$851,4 milhões (+11,8% YoY), impulsionada pelo crescimento dos preços médios de mercado de arroz (R\$49,34; +23,1% YoY)¹⁸, feijão (R\$204,66/saca; +7,1% YoY)¹⁹, açúcar (R\$74,29/saca; +8,2% YoY)²⁰ e pescados, decorrente da variação cambial que impacta o custo de aquisição da matéria-prima importada dessa categoria e pelo crescimento de volume de pescados no período (+29,5% YoY). O crescimento dos custos das vendas e serviços do trimestre também foi impulsionado pelo Internacional, que atingiu R\$302,9 milhões (+22,2% YoY), impulsionado pelo crescimento no volume de vendas do segmento (+18,3% YoY).

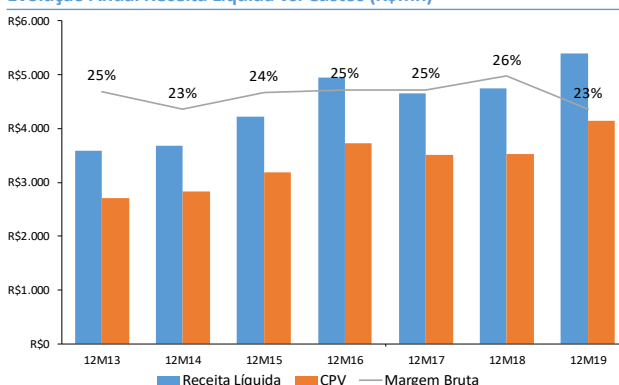
Os **custos das vendas e serviços do ano** atingiram R\$4,1 bilhão (+17,5% YoY), ou 76,8% da receita líquida, principalmente, devido ao crescimento dos custos das vendas e serviços do Brasil, que atingiu R\$3,0 bilhões (+21,2% YoY), impulsionada pelo crescimento dos preços médios de mercado de arroz (R\$45,17; +11,8% YoY), feijão (R\$192,88/saca; +57,3% YoY), açúcar (R\$66,87/saca; +10,9% YoY) e pescados, decorrente da variação cambial que impacta o custo de aquisição da matéria-prima importada dessa categoria e pelo crescimento de volume de pescados no período (+9,7% YoY). Destacamos que a base comparativa anual é impactada pela consolidação dos resultados da SLC Alimentos apenas a partir do 4T18. O crescimento dos custos das vendas e serviços do trimestre também foi impulsionado pelo Internacional, que atingiu R\$1,1 bilhão (+8,4% YoY), impulsionado pelo crescimento no volume de vendas do segmento (+5,6% YoY), impacto cambial e crescimento de preços no período no Uruguai e Peru.

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



Fonte: Companhia

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



Fonte: Companhia

¹⁸Fonte: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esalq/Senar-RS 50kg

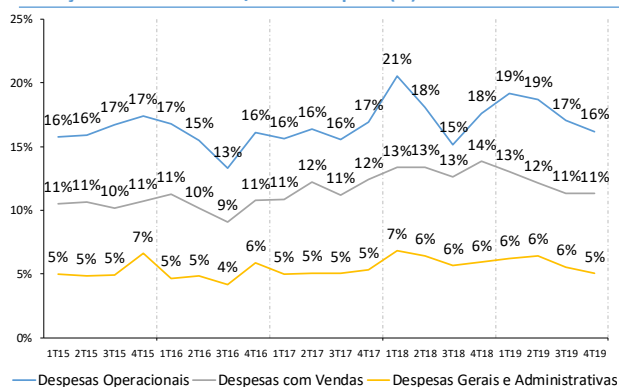
¹⁹Fonte: Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg.

²⁰Fonte: CEPEA; indicador do açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

Levando esses fatores em consideração, o Lucro Bruto atingiu R\$337,7 milhões (+4,7% YoY) com margem de 22,6% (-1,6pp YoY) no trimestre. No ano, o mesmo indicador atingiu R\$1,3 bilhão (+2,4% YoY) com margem de 23,2% (-2,5pp YoY).

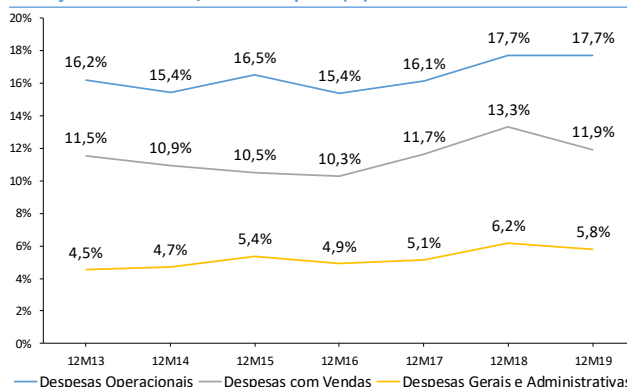
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

Evolução Trimestral SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

Evolução Anual SG&A/Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

O SG&A no trimestre atingiu R\$244,0 milhões (-7,2% YoY), equivalente a 16,4% da receita líquida (-3,4pp YoY). A redução no trimestre ocorreu, principalmente, no SG&A Brasil (-10,8% YoY) com redução de volumes no período e em função das iniciativas de redução de custo e despesas implementadas pela Companhia no último ano com destaque para gerenciamento do frete. Esse resultado foi parcialmente compensado pelo crescimento do SG&A Internacional (+2,4% YoY), com crescimento de volumes e impacto cambial do período.

O SG&A no ano atingiu R\$954,5 milhões (+3,3% YoY), equivalente a 17,7% da receita líquida (-1,8pp YoY). O crescimento no ano ocorreu, principalmente, no SG&A Brasil (+4,0% YoY) com crescimento de volumes no período. Destacamos que a base comparativa anual é impactada pela consolidação dos resultados da SLC Alimentos apenas a partir do 4T18. Esse resultado também foi impulsionado pelo crescimento do SG&A Internacional (+1,7% YoY), com crescimento de volumes e impacto cambial do período.

Vale destacar que a redução da representatividade do SG&A na receita líquida do trimestre e do ano reflete uma melhor eficiência da Companhia, fruto desses esforços realizados no plano de controle de custos e despesas do período. Apresentamos abaixo o detalhamento das variações entre despesas com vendas e despesas gerais e administrativas por segmento:

Despesas com Vendas

As despesas com vendas no trimestre atingiram R\$169,0 milhões (-8,2% YoY), ou 11,3% da receita líquida do trimestre (-2,5pp YoY), devido a redução das despesas com vendas do Brasil (-10,5% YoY) e redução das despesas com vendas no Internacional (-2,9% YoY).

As despesas com vendas do Brasil apresentaram redução de -10,5% YoY, representando 10,6% da receita líquida do trimestre (-2,4pp YoY). Esse resultado se deu em função da redução de volumes no período e das iniciativas de redução de custo e despesas implementadas pela Companhia no último ano, sendo a principal redução em fretes e redução de perdas. As despesas com vendas do Internacional apresentaram redução de -2,9% YoY, representando 13,3% da receita líquida do trimestre (-2,9pp YoY). Esse resultado se deu em função da redução das despesas com vendas do Chile, parcialmente compensado pelo crescimento das despesas de vendas do Uruguai e Peru.

As despesas com vendas no ano atingiram R\$642,9 milhões (+1,9% YoY), ou 11,9% da receita líquida do ano (-1,4pp YoY), devido ao crescimento das despesas com vendas do Brasil (+5,4% YoY) e redução das despesas com vendas no Internacional (-5,4% YoY).

As despesas com vendas do Brasil apresentaram crescimento de +5,4% YoY, representando 11,4% da receita líquida do ano (-1,3pp YoY). Esse resultado se deu em função do crescimento das despesas de fretes e comissões sobre vendas no período, com aumento de volumes YoY. Destacamos que em representatividade da receita líquida as despesas de fretes apresentaram redução de 0,6pp YoY. Esse efeito foi parcialmente compensado pelas iniciativas de redução de custo e despesas implementadas pela Companhia no último ano, sendo a principal redução em ações promocionais, promotores de venda e redução de perdas. Destacamos que a base comparativa anual é impactada pela consolidação dos resultados da SLC Alimentos apenas a partir do 4T18. As despesas com vendas do Internacional apresentaram redução de -5,4% YoY,

representando 13,2% da receita líquida do ano (-1,5pp YoY). Esse resultado se deu em função da redução das despesas com vendas do Chile, parcialmente compensado pelo crescimento das despesas de vendas do Uruguai e Peru.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas no trimestre atingiram R\$75,1 milhões (-4,9% YoY), ou 5,1% da receita líquida do trimestre (-0,9pp YoY), principalmente devido a redução das despesas do Brasil (-11,5% YoY), parcialmente compensado pelo crescimento das despesas do Internacional (+20,3% YoY).

As despesas gerais e administrativas do Brasil apresentaram redução de -11,5% YoY, representando 5,1% da receita líquida do trimestre (-1,2pp YoY). A redução ocorreu, principalmente, em função das iniciativas de redução de custo e despesas implementadas pela Companhia no último ano. As principais reduções no período ocorreram em função da redução de pessoal (com queda nas despesas com salários e outros benefícios), manutenção e energia elétrica. Destacamos que o crescimento das despesas de depreciação e amortização observado nas despesas gerais e administrativas ocorre em função da adoção da norma IFRS 16 sendo parcialmente compensada nas despesas de aluguéis do período. A redução foi parcialmente compensada pelo crescimento das despesas gerais e administrativas do Internacional, que apresentou crescimento de +20,3% YoY, ou 4,9% da receita líquida do trimestre (+0,1pp) impulsionadas pelo crescimento das despesas no Chile.

As despesas gerais e administrativas no ano atingiram R\$311,5 milhões (+6,4% YoY), ou 5,8% da receita líquida do ano (-0,4pp YoY), principalmente devido ao crescimento das despesas do Internacional (+23,5% YoY) e das despesas do Brasil (+1,3% YoY).

As despesas gerais e administrativas do Brasil apresentaram crescimento de 1,3% YoY, representando 5,8% da receita líquida do ano (-0,9pp YoY). Destacamos que a base comparativa anual é impactada pela consolidação dos resultados da SLC Alimentos apenas a partir do 4T18 e, portanto, o crescimento observado ocorreu em função das despesas adicionais com o crescimento de produção da Companhia no período. Vale destacar que essas despesas foram parcialmente compensadas pelas iniciativas de redução de custo e despesas implementadas pela Companhia no último ano. Destacamos que o crescimento das despesas de depreciação e amortização observado nas despesas gerais e administrativas ocorre em função da adoção da norma IFRS 16 é parcialmente compensada nas despesas de aluguéis do período. O crescimento do período foi impulsionado pelo aumento das despesas gerais e administrativas do Internacional, que apresentou crescimento de +23,5% YoY, ou 5,6% da receita líquida do ano (+0,8pp) impulsionadas pelo crescimento das despesas no Chile.

Outras receitas (despesas) operacionais

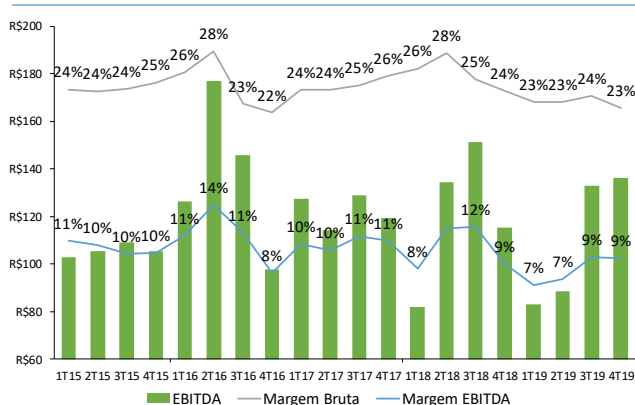
As outras receitas operacionais (excluindo equivalência patrimonial) atingiram R\$0,8 milhão positivos no trimestre (vs. R\$28,9 milhões no 4T18) e R\$2,5 milhões no ano (vs. R\$85,2 milhões em 2018). Relembramos que a base comparativa do ano passado foi afetada pelo reconhecimento de receitas de créditos fiscais, entre outros efeitos não recorrentes.

EBITDA

Levando os fatores descritos acima em consideração, o EBITDA do trimestre atingiu R\$137,1 milhões (+19,0% YoY) com margem de 9,2% (+0,5pp YoY). No ano, o mesmo indicador atingiu R\$441,7 milhões (-8,6% YoY) com margem de 8,2% (-2,0pp YoY).

Comparado ao resultado ajustado do ano de 2018²¹, o EBITDA variação de +57,0% YoY e a margem +2,6pp YoY no 4T19 e +9,3% YoY e -0,3pp no ano, respectivamente.

EBITDA - Evolução Trimestral Histórica (R\$mn)



Fonte: Companhia

21 Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Resultado Financeiro Líquido

O **resultado financeiro líquido** atingiu uma despesa de R\$13,7 milhões no trimestre (-17,6% YoY) em função, principalmente dos derivativos e compensado parcialmente pelo reconhecimento dos juros sobre arrendamentos no período.

No ano, o resultado financeiro líquido atingiu uma despesa de R\$62,1 milhões vs. R\$16 milhões em 2018 (+288,0% YoY), principalmente, em função dos efeitos não recorrentes da base comparativa. Relembramos que a base comparativa de 2018 foi impactada por receitas financeiras não recorrentes referentes ao reconhecimento de atualizações monetárias dos créditos fiscais reconhecidos no período.

Imposto de Renda e CSLL

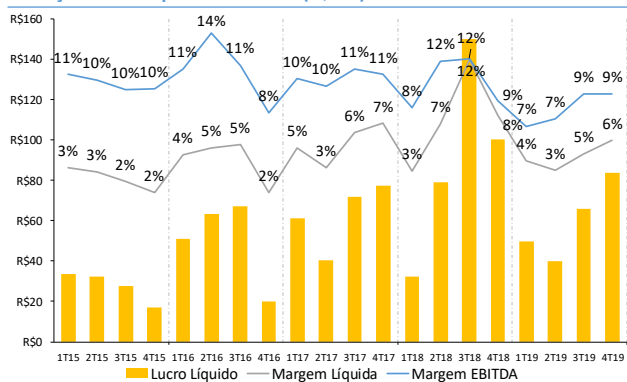
O **imposto de renda e contribuição social** atingiu R\$0,2 milhões positivos no trimestre (vs. R\$29 milhões positivos no 4T18) e R\$3,5 milhões positivos no ano (vs. despesa de R\$3,6 milhões em 2018), principalmente pelos efeitos da exclusão de subvenções sobre investimentos relativos aos créditos de ICMS e pagamento de Juros sobre Capital Próprio nos períodos.

Lucro Líquido e Lucro por Ação

Levando os fatores descritos acima em consideração, o **Lucro Líquido** atingiu **R\$83,6 milhões (-16,6% YoY)** com **margem de 5,6% (-1,9pp)**. No ano, o **Lucro Líquido** atingiu **R\$239,6 milhões (-33,9% YoY)** com **margem de 4,4% (-3,2pp)**. Comparado ao resultado ajustado do ano de 2018²², o **Lucro Líquido** apresentou **variação de +7,8% YoY** e a **margem -0,2pp YoY no 4T19 e -2,5% YoY e -0,7pp no ano, respectivamente**.

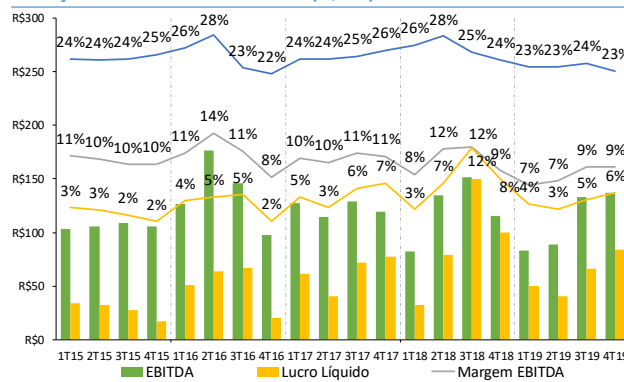
O **Lucro por Ação** atingiu R\$0,23 (+19,4% YoY) no trimestre e R\$0,65 (+4,5% YoY) no ano. Vale destacar a redução do total de ações da Companhia para 370 milhões ações ordinárias (vs. aprox. 410 milhões no ano anterior), em função do cancelamento do saldo total de ações em tesouraria após a conclusão do terceiro programa de recompra em novembro de 2019.

Evolução Lucro Líquido Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

22 Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Endividamento e Caixa

Endividamento (em R\$mn)	4T18	3T19	4T19	4T19 vs 4T18	4T19 vs 3T19
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-Feb-20		
Endividamento Total	1.428,8	2.052,0	1.602,9	12,2%	-21,9%
Empréstimos e Financiamentos	448,7	473,6	239,4	-46,6%	-49,5%
Debêntures	980,1	1.578,4	1.363,5	39,1%	-13,6%
Curto Prazo	514,1	827,7	560,6	9,1%	-32,3%
Longo Prazo	914,7	1.224,3	1.042,3	13,9%	-14,9%
Abertura por moedas					
R\$	1.031,2	1.695,1	1.487,1	44,2%	-12,3%
USD	281,3	259,9	0,3	-99,9%	-99,9%
CLP	7,2	1,4	0,3	-95,3%	-76,2%
PEN	109,1	95,6	115,1	5,5%	20,4%
Alavancagem					
Dívida Bruta	1.428,8	2.052,0	1.602,9	12,2%	-21,9%
Caixa e disponibilidades + aplicações financeiras	396,7	486,5	570,1	43,7%	17,2%
Dívida Líquida	1.032,1	1.565,5	1.032,8	0,1%	-34,0%
Dívida Líquida/EBITDA UDM (x)	2,1x	3,7x	2,3x	0,2x	-1,4x

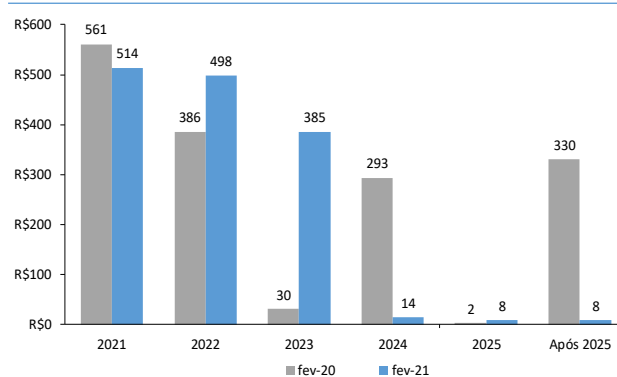
O **endividamento total** atingiu R\$1,6 bilhões (+12,2% YoY), em função da:

- (i) conclusão da emissão de R\$600 milhões em debêntures em abril de 2019, vinculadas a emissão de CRA. Esse é um instrumento utilizado desde o início de nosso trabalho de gerenciamento do endividamento, com custos próximos a 100% da Taxa DI, o que possibilitou a substituição de financiamentos com custos mais altos e alongamento do perfil de amortização; e

- (ii) 3ª recompra de ações da Companhia concluída em novembro de 2019, realizada em três etapas no total de 30.665.030 ações detidas pelo acionista WP XII E Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia (Fundo de Investimento da Warburg Pincus), no valor de R\$6,25 reais por ação.

A **liquidez total** (caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo) atingiu R\$570,1 milhões (+43,7% YoY). Levando os fatores acima em consideração, o **endividamento líquido** (dívida bruta excluindo liquidez total) totalizou R\$1,0 bilhão (+0,1% YoY) e **endividamento líquido/EBITDA UDM** de 2,3x (+0,2x YoY).

Cronograma de Amortização (R\$mn)



Fonte: Companhia

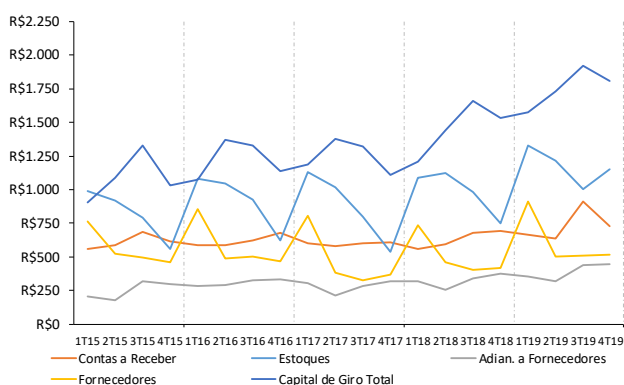
Capital de Giro

Capital de Giro	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs
Data de fechamento	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19
Receita Líquida UDM	4.748,8	5.236,2	5.396,1	13,6%	3,1%
Custo das Vendas e Serviços	(3.527,1)	(4.000,6)	(4.145,3)	17,5%	3,6%
Estoques	785,3	1.033,6	714,3	-9,0%	-30,9%
<i>Dias estoques</i>	81,3	94,3	62,9	-22,6%	-33,3%
Adiantamento a fornecedores	369,0	441,6	500,4	35,6%	13,3%
<i>Dias adiantamento a fornecedores</i>	28,4	30,8	33,8	19,3%	9,9%
Contas a receber	690,5	909,0	725,3	5,0%	-20,2%
<i>Dias Contas a Receber</i>	53,1	63,4	49,1	-7,6%	-22,6%
Fornecedores	423,2	509,4	517,3	22,2%	1,5%
<i>Dias fornecedores</i>	43,8	46,5	45,5	4,0%	-2,0%
Outros Ativos Correntes	266,8	253,3	245,0	-8,2%	-3,3%
Outros Passivos Correntes	170,3	196,4	166,9	-2,0%	-15,0%
Capital de Giro	1.518,1	1.931,8	1.500,7	-1,1%	-22,3%
<i>Dias Capital de Giro</i>	116,7	134,7	101,5	-13,0%	-24,6%

O **capital de giro** atingiu R\$1,5 bilhão (-1,1% YoY), em função de redução de estoques e outros ativos e passivos correntes, parcialmente compensado por:

- ⊗ **Adiantamento a fornecedores (+22,6% YoY)**, principalmente em função do aumento do programa de fomento de grãos no Brasil.
- ⊗ **Contas a Receber (+5,0% YoY)**, principalmente, em função do crescimento da receita e volume de pescados.
- ⊗ **Fornecedores (+22,2% YoY)**, principalmente, em função do aumento do custo de aquisição da matéria-prima no Brasil e Internacional.

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

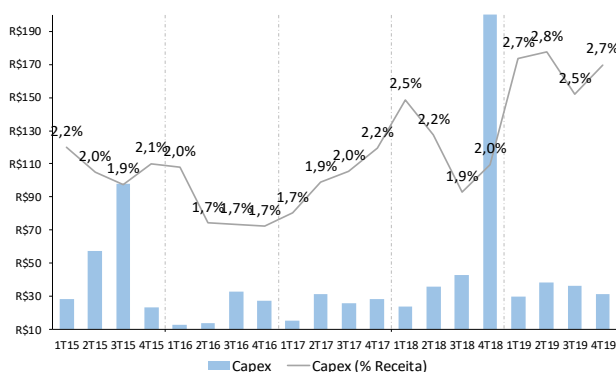


Fonte: Companhia

Capex

O **Capex** atingiu R\$31,4 milhões (-89,4% YoY) no trimestre e R\$135,5 milhões (-65,9% YoY) no ano, principalmente, devido a aquisição da SLC Alimentos na base comparativa de 2018. Excluindo esse efeito, o Capex apresentou crescimento em função da conclusão do projeto de internalização do processo de empacotamento de açúcar ("Super Barra"), investimentos na planta de Itaquí em secagem e armazenagem e outros projetos corporativos de tecnologia, incluindo a conclusão da implementação do novo sistema de Vendas (SFA), sistema de *Business Intelligence* (BI) e novo sistema de Suprimentos (Ariba).

Evolução Capex Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

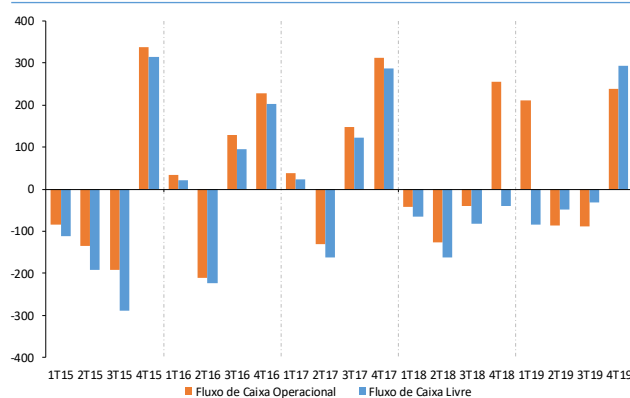
Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre para Firma (em R\$ milhões)	4T18	3T19	4T19	4T19 vs 4T18	4T19 vs 3T19	12M18	12M19	12M19 vs. 12M18
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20			28-fev-19	29-fev-20	
Lucro Líquido	100,3	66,1	83,6	-16,6%	26,5%	362,4	239,6	-33,9%
(+) Resultado Financeiro	16,6	19,4	13,7	-17,6%	-29,5%	16,0	62,1	288,0%
(+) D&A	27,3	36,0	40,0	46,6%	11,1%	101,4	143,5	41,5%
(-) Δ Capital de Giro	168,7	(193,3)	431,0	155,5%	-323,0%	30,7	17,3	-43,5%
(-) Capex	(295,3)	(36,1)	(31,4)	-89,4%	-12,9%	(397,2)	(135,5)	-65,9%
Fluxo de Caixa Livre para Firma	17,6	(107,9)	536,9	2946,1%	-597,8%	113,3	327,0	188,8%

Destacamos o crescimento da depreciação, contendo os efeitos do IFRS 16, decorrente do aumento da despesa de locação convertida em depreciação e juros, parcialmente compensado pela liberação de capital de giro no período, fruto da iniciativas de gerenciamento de estoques e fornecedores.

A geração de fluxo de caixa livre da Companhia possui sazonalidade relevante ao longo dos trimestres, principalmente devido ao impacto da sazonalidade trimestral do capital de giro, mais especificamente seu estoque e recebíveis, conforme descrito anteriormente. Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam normalmente, consumo de caixa enquanto que o terceiro e quarto trimestres liberação de capital de giro e melhoria do fluxo de caixa operacional.

Evolução Histórica Trimestral do Fluxo de Caixa (R\$mm)



Fonte: Companhia

Novas Normas - IFRS 16 e IFRIC 23

A partir de 1º de janeiro de 2019, entrou em vigência a nova norma IFRS 16 – Leases (NBC TG 06 (R3) / CPC 06 (R2) – Operações de arrendamento Mercantil) e a nova interpretação IFRIC 23 – *Uncertainty over Income Tax Treatments* (ITG 22/ ICPC 22 – Incerteza sobre Tratamento de Tributos sobre o Lucro).

A Companhia apresentou os resultados contábeis contendo os efeitos do IFRS 16. O EBITDA Ajustado pelo impacto da aplicação da norma IFRS 16, decorrente do aumento da despesa de locação convertida em depreciação e juros, é de **R\$126,8 milhões (+10,1% YoY) com margem de 8,5% (-0,1pp YoY) no trimestre e R\$402,9 milhões (-16,6% YoY) com margem de 7,5% (-2,7pp YoY) no ano. Comparado ao resultado ajustado do ano de 2018²³, o EBITDA nominal e a margem excluindo os efeitos do IFRS 16 apresentaram variação de +45,3% YoY e -1,9pp YoY no trimestre e -0,3% YoY e -1,0pp YoY no ano, respectivamente.**

23 Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Estrutura Acionária

No 4T19 a Companhia possuía capital social total composto por 370 milhões de ações, sendo 117,2 milhões de ações em circulação no mercado (*free float*)^[1], representando aproximadamente 32% do capital total. No período aproximadamente 57% de nossas ações estavam detidas por investidores locais e 43% com investidores estrangeiros, comparado com 58% investidores locais e 42% investidores estrangeiros no IPO.

Em número de acionistas registramos 84 investidores institucionais (vs. 86 em nov/19) e mais de 30 mil investidores pessoas físicas (vs. 25 mil em nov/19), fruto da maior cobertura de *research* ao varejo no período, assim como aumento do número de pessoas físicas investindo em renda variável.

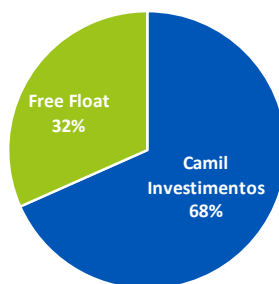
Performance Acionária

Em 29 de fevereiro de 2020 as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R\$8,46/ação com *market cap* de R\$3,1 bilhões (US\$ 698 milhões), uma valorização de 17,7% em relação ao fechamento de fevereiro de 2019. O volume médio diário de negociação do ano foi de 1,2 milhões de ações, ou R\$9,2 milhões/dia, um aumento de 47,8% e 52,7% em relação ao ano de 2018, respectivamente.

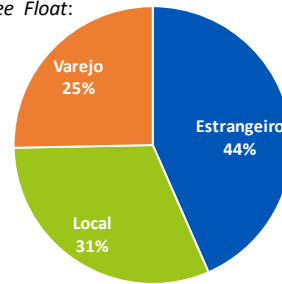
Desde o IPO em setembro de 2017, a cotação de CAML3 apresentou queda de 6,0%. No mesmo período o índice Ibovespa valorizou-se em 40,2%.

Estrutura Acionária Fev/20

Estrutura Acionária:



Representatividade do Free Float:



Fonte: Companhia; Saldo da Camil Investimentos contempla participações individuais dos acionistas controladores.

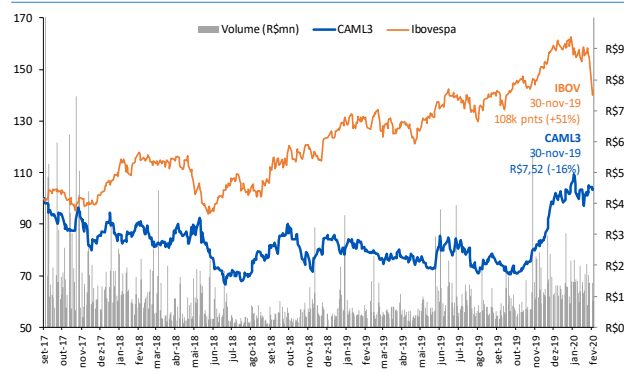
Agenda com o Mercado

Nosso compromisso com o mercado é baseado em três pilares: **Governança, Comunicação com Transparência e Excelência**. Frente as dificuldades apresentada do Covid-19, seguindo as orientações do Ministério da Saúde, a Companhia suspendeu a participação em eventos corporativos e reuniões via cancelamento/adiamento de viagens internacionais e nacionais. Adotamos no escritório corporativo o trabalho remoto (*home office*), pelo qual nos mantemos à disposição para reuniões por meio de telefone, aplicativos ou videoconferências. As requisições podem ser realizadas por meio do nosso canal de relações com investidores no site, e-mail de Relações com Investidores (ri@camil.com.br) ou por meio do telefone +55 11 3039-9238.

Apresentamos abaixo a agenda prévia corporativa para esse ano.

Ano	Evento	Data
2020	Divulgação de Resultados 4T19/2019	12-mai-20
2020	Q&A de Resultados 4T19/2019	13-mai-20 (11am BRT)
2020	Convocação AGO 2020	22-mai-20
2020	AGO 2020	26-jun-20
2020	Divulgação de Resultados 1T20	7-jul-20
2020	Q&A de Resultados 1T20	8-jul-20 (11am BRT)
2020	Divulgação do Formulário de Referência	31-jul-20
2020	Divulgação do Formulário IBGC	30-set-20
2020	Divulgação de Resultados 2T20	8-out-20
2020	Q&A de Resultados 2T20	9-out-20 (11am BRT)
2020	Camil Day 2020, SP	dez-20

Evolução Preço desde o IPO vs. Ibovespa - base 100



Fonte: Companhia

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

Sustentabilidade e Responsabilidade Social

Ao longo do último ano, concentramos os esforços na revisão das ações das nossas unidades com os colaboradores internos e comunidade externa, que resultou na construção da Estratégia de Responsabilidade Social Camil. Sendo definido o nosso foco de atuação em “**Alimentar e Nutrir Relações**”, que se desdobra nos pilares de atuação que são a base dos direcionadores para aprovação e busca de projetos alinhados os nossos objetivos. Descrevemos abaixo os pilares e principais atividades realizadas neste último ano:

Relações Internas: Contempla todo cuidado com os colaboradores em relação à Segurança e Qualidade de vida:

- Implementação do Programa de Qualidade de Vida - Camil Vida Saudável para os colaboradores do escritório Central, com direcionamentos para as demais unidades, que trouxe suporte em relação ao aspecto físico, mental, social e financeiro para toda a equipe; e
- Pesquisa de Diagnóstico com a Liderança sobre Diversidade e Inclusão que serviu como base para as ações do próximo ano do Comitê.

Relações com Meio Ambiente: Foco nas diversas etapas da cadeia produtiva, tendo monitoramento do impacto no meio ambiente e terceiros envolvidos na produção e distribuição dos nossos produtos:

- Manutenção da Certificação Dolphin Safe no nosso Atum. Assegurando que os peixes são pescados à vara, reduzindo assim o impacto na vida marinha; e
- Revisão da forma que atuamos com a Logística Reversa: somos signatários da Coalizção de Logística Reversa da ABIA (Associação Brasileira da Indústria de Alimentos) e concentramos nossos esforços ao longo do ano na busca de parceiros que aumentem nosso impacto positivo ao longo dos próximos anos, com início em 2020.

Relações com a Comunidade: Ações que envolvem a Comunidade externa à Camil, com foco nas áreas ao redor das nossas Unidades, projetos que apoiem a Redução de Fome e Desnutrição, Combate ao desperdício de Alimentos e Comunicação Responsável:

- Mais de 50 toneladas de alimentos doados para diversas instituições, entre elas CREN (Centro de Referência de Educação Nutricional), Casa Hope outros projetos regionais;
- Doação de alimentos próximo à validade da Cozinha Experimental para o Banco de Alimentos;
- Parceria com AACD para contribuição voluntária dos nossos colaboradores através de desconto em folha;
- Projeto Revitaliza: patrocinado via Lei de Incentivo (PROAC-ICMS), realizamos a revitalização de um espaço comunitário e aberto ao público, para que a população pudesse ter um local agradável para convivência. Além de oferecer oficinas de Jardinagem, Grafite e Mobiliário Urbano para a comunidade ao redor do local;
- Natal sem fome: pelo 2º ano participamos desta campanha liderada pela Ação da Cidadania, Ao todo foram doadas 84 toneladas de alimentos, dobrando o volume arrecadado em 2018 e ampliando substancialmente nossa participação na campanha; e
- Amigo Secreto União: campanha realizada no Natal que destinou R\$50 mil para a ONG Gastromotiva, para serem investido na formação dos alunos de população mais carente.

Ações Covid-19

Relações Internas: Desde o início dos casos de Covid-19 no Brasil, instauramos um Comitê de Crise envolvendo todas as áreas da empresa com o objetivo de deliberações sobre as ações de contenção da doença tanto nas áreas administrativas quanto nas áreas operacionais. E entre as principais ações implementadas, destacamos:

- Cumprimento das determinações do Ministério da Saúde tais como liberação de funcionários acima de 60 anos, grávidas e pessoas do grupo de risco, além dos protocolos de convivência, comportamentos e demais orientações ligadas a prevenção e higienização;
- Cancelamento de Viagens e o cancelamento de Reuniões, Eventos, Treinamentos na sua forma presencial;
- Fortalecimento do papel da liderança frente à demanda de produtividade e trabalho à distância, mantendo o foco no resultado e engajamento;
- Campanha #vamospracima valorizando nossos colaboradores no trabalho do dia a dia, alinhados ao nosso propósito e valores;
- Intensiva campanha interna sobre o Covid-19, envolvendo todos os colaboradores que estiverem em Home Office ou nas Unidades (Ex. Utilização de transporte Fretado, Regras de distanciamento nos refeitórios/vestiários/áreas comuns);
- Reforço nos procedimentos de segurança e uso de EPI's, disponibilização de Álcool Gel, antecipação da campanha de vacinação, informações sobre saúde física e equilíbrio emocional.

Relações com a Comunidade: Foram investidos R\$300 mil na compra de equipamentos e materiais hospitalares destinados para os Serviços de Saúde das cidades onde nossas fábricas estão localizadas. Desde o início da Pandemia, doamos 202 toneladas dos nossos produtos, além das doações realizadas mensalmente. Priorizamos iniciativas que atuam nas cidades onde estão localizadas as nossas Unidades Produtivas, contribuindo assim, com a comunidade em que estamos inseridos como a Prefeitura de Aparecida de Goiânia (GO), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Itapecuru (MA). Para aumentar o impacto das nossas doações, apoiamos campanhas de arrecadações das Lives de cantores como Luan Santana, Diogo Nogueira, Anitta e Joelma, que possibilitaram a distribuição das nossas doações para chegar a quem mais precisa, como por exemplo CUFA (Central Única das Favelas) e UNICEF. E também foi realizada, uma campanha interna de doação de alimentos com os nossos colaboradores que teve alta participação e colaboração com este volume total de alimentos doados.

Sobre a Camil Alimentos S.A.

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



Índice de Governança Corporativa Novo Mercado

IGC-NM

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada

IGC

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado

ITAG

Isenção de Responsabilidade

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. Dessa forma, os números apresentados como totais em algumas tabelas podem não representar a soma aritmética dos números que os precedem e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras. Os dados não financeiros e não contábeis são dados não auditados/revisados, pois consistem em medidas não reconhecidas sob IFRS ou outros padrões contábeis. Este comunicado contém projeções e expectativas futuras da Companhia que se baseiam exclusivamente nas expectativas da administração da Camil sobre a realidade atual e conhecida de suas operações e, portanto, estão sujeitas a riscos e incertezas.

Apêndice I – Informações Financeiras do Trimestre

Balanco Patrimonial Consolidado

Balanco Patrimonial					
Em R\$ milhões	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs
Data Fechamento	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19
Ativo Circulante	2.483,8	3.094,1	2.700,2	8,7%	-12,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	365,3	302,4	537,8	47,2%	77,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	33,5	31,9	74,0	120,8%	131,9%
Investimentos de Curto Prazo	331,8	270,5	463,8	39,8%	71,5%
Aplicações Financeiras	31,2	151,0	32,3	3,5%	-78,6%
Outras Aplicações Financeiras	-	33,1	-	-	-100,0%
Contas a Receber	690,5	909,0	725,3	5,0%	-20,2%
Derivativos	1,0	-	0,6	-39,5%	-
Estoques	761,0	1.003,6	659,5	-13,3%	-34,3%
Adiantamento a Produtores	369,0	435,6	493,3	33,7%	13,2%
Adiantamentos a Fornecedores	-	6,1	7,1	-	16,8%
Tributos a Compensar	142,0	130,6	119,4	-15,9%	-8,5%
Partes Relacionadas	24,2	39,3	43,8	80,9%	11,3%
Despesas Antecipadas	18,5	8,2	15,3	-17,3%	86,8%
Adiantamento de JCP	-	5,7	6,9	-	19,7%
Bens destinados à venda	39,9	40,4	38,3	-4,0%	-5,3%
Outros Ativos Circulantes	41,2	29,1	20,7	-49,7%	-28,9%
Ativo Não Circulante	296,1	2.080,8	2.109,2	612,3%	1,4%
Aplicações Financeiras	0,2	-	-	-	-
Tributos a Compensar	245,6	242,6	241,6	-1,6%	-0,4%
Adiantamentos a Fornecedores	0,2	1,1	1,9	838,0%	74,2%
Estoques	24,3	30,0	54,8	125,5%	82,7%
Depósitos Judiciais	9,9	7,6	8,3	-16,2%	8,6%
Outros Ativos Longo Prazo	15,9	13,2	2,1	-86,7%	-83,9%
Investimentos	29,8	30,2	33,0	10,7%	9,1%
Imobilizado Líquido	971,8	1.001,4	1.011,7	4,1%	1,0%
Ativo Intangível	655,3	661,1	665,7	1,6%	0,7%
Ativos de direito de uso	-	93,5	90,2	-	-3,5%
Ativo Total	4.436,8	5.174,8	4.809,4	8,4%	-7,1%
Passivo Circulante	1.107,6	1.533,5	1.244,8	12,4%	-18,8%
Fornecedores	423,2	509,4	517,3	22,2%	1,5%
Empréstimos e Financiamentos	291,6	363,2	123,6	-57,6%	-66,0%
Debêntures	222,5	464,5	437,0	96,4%	-5,9%
Passivo de arrendamento	-	27,3	26,0	287,3%	-4,9%
Adiantamento a Clientes	6,7	24,5	12,6	224,2%	-48,3%
Partes Relacionadas	3,9	4,0	4,2	-82,6%	3,4%
Salários, Provisões e Contribuições Sociais	24,1	27,0	25,7	-	-4,5%
Tributos a recolher	49,7	9,7	14,9	-58,9%	53,5%
Provisão para férias e Encargos	36,4	55,9	40,7	378,8%	-27,2%
Parcelamento de Impostos	8,5	8,5	8,5	-	0,0%
Outros Passivos Circulantes	41,0	39,5	34,3	-16,3%	-13,2%
Passivo Não Circulante	1.159,9	1.518,2	1.315,2	13,4%	-13,4%
Empréstimos e Financiamentos	157,1	110,4	115,8	-26,3%	4,8%
Passivo de arrendamento	757,6	68,0	65,5	-91,4%	-3,6%
Debêntures	27,4	1.113,9	926,5	3277,2%	-16,8%
Parcelamento de Impostos	128,8	18,6	117,6	-8,7%	533,8%
Imposto de Renda Diferido	37,1	106,9	42,2	13,9%	-60,5%
Provisão para Contingências	-	42,9	-	-	-100,0%
Outros Passivos Longo Prazo	51,8	57,6	47,6	-8,2%	-17,4%
Passivo Total	2.267,5	3.051,7	2.560,0	12,9%	-16,1%
Capital Social Realizado	950,4	950,4	950,4	0,0%	0,0%
(-) Gastos com emissão de ações	(12,4)	(12,4)	(12,4)	-0,2%	0,0%
Reservas de Lucros	871,1	673,8	870,6	-0,1%	29,2%
Reserva Legal	69,4	69,4	74,8	7,7%	7,7%
Incentivos Fiscais	588,3	679,0	720,4	22,5%	6,1%
Retenção de lucros	213,4	(74,6)	75,4	-64,7%	-201,1%
Reserva de Capital	28,1	74,9	5,1	-81,8%	-93,2%
Lucros acumulados do período	-	53,4	0,0	-	-100,0%
Outros Resultados Abrangentes	332,0	383,1	435,7	31,2%	13,7%
Patrimônio Líquido	2.169,2	2.123,2	2.249,4	3,7%	5,9%
Passivo Total & Patrimônio Líquido	4.436,7	5.174,9	4.809,4	8,4%	-7,1%

Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Receita Bruta	1.538,3	1.656,2	1.736,9	12,9%	4,9%	5.503,0	6.251,2	13,6%
(-) Deduções de Vendas	(206,3)	(212,7)	(245,0)	18,7%	15,2%	(754,2)	(855,1)	13,4%
Impostos sobre Vendas	(97,4)	(102,8)	(119,5)	22,7%	16,2%	(357,3)	(407,5)	14,1%
Devoluções e Abatimentos	(108,9)	(109,8)	(125,5)	15,2%	14,3%	(396,9)	(447,6)	12,8%
Receita Líquida	1.332,0	1.443,5	1.491,9	12,0%	3,4%	4.748,8	5.396,1	13,6%
(-) Custo das Vendas e Serviços	(1.009,6)	(1.100,8)	(1.154,3)	14,3%	4,9%	(3.527,1)	(4.145,3)	17,5%
Lucro Bruto	322,4	342,7	337,7	4,7%	-1,5%	1.221,7	1.250,8	2,4%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(263,0)	(244,3)	(244,0)	-7,2%	-0,1%	(923,9)	(954,5)	3,3%
Despesas com Vendas	(184,1)	(164,0)	(169,0)	-8,2%	3,0%	(631,0)	(642,9)	1,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(78,9)	(80,3)	(75,1)	-4,9%	-6,5%	(292,9)	(311,5)	6,4%
(+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial	(0,4)	(0,9)	2,6	-749,0%	-374,7%	(1,0)	(0,6)	-38,0%
(+) Outras Receitas Operacionais	28,9	(0,5)	0,8	-97,2%	n.a.	85,2	2,5	-97,1%
Lucro Operacional (EBIT)	87,9	97,0	97,0	10,4%	0,1%	382,0	298,2	-21,9%
(+/-) Resultado Financeiro	(16,6)	(19,4)	(13,7)	-17,6%	-29,5%	(16,0)	(62,1)	288,0%
(-) Despesas Financeiras	(47,2)	(43,3)	(46,2)	-2,1%	6,6%	(217,9)	(189,3)	-13,1%
(+) Receitas Financeiras	30,6	23,9	32,5	6,3%	35,9%	201,9	127,2	-37,0%
Resultado antes Impostos	71,3	77,6	83,4	16,9%	7,5%	366,0	236,2	-35,5%
Total Imposto de Renda / CSLL	29,0	(11,5)	0,2	-99,1%	-102,2%	(3,6)	3,5	-196,4%
Imposto de Renda / CSLL	14,8	(10,2)	(0,6)	-104,3%	-93,8%	(33,3)	(22,1)	-33,6%
Imposto de Renda / CSLL Diferido	14,2	(1,3)	0,9	-93,8%	n.a.	29,7	25,6	-13,8%
Lucro Líquido	100,3	66,1	83,6	-16,6%	26,5%	362,4	239,6	-33,9%
Lucro Líquido / ação	0,25	0,18	0,23	-9,6%	26,5%	0,90	0,65	-28,0%
Lucro Líquido Ajustado	77,6	66,1	83,6	7,8%	26,5%	245,8	239,6	-2,5%
Lucro Líquido Ajustado / ação	0,19	0,18	0,23	19,4%	26,5%	0,62	0,65	4,5%
Reconciliação EBITDA								
Lucro Líquido	100,3	66,1	83,6	-16,6%	26,5%	362,4	239,6	-33,9%
(-) Resultado Financeiro Líquido	16,6	19,4	13,7	-17,6%	-29,5%	16,0	62,1	288,0%
(-) Imposto de Renda / CSLL	(29,0)	11,5	(0,2)	-99,1%	-102,2%	3,6	(3,5)	-196,4%
(-) Depreciação e Amortização	27,3	36,0	40,0	46,6%	11,1%	101,4	143,5	41,5%
(=) EBITDA	115,2	133,0	137,1	19,0%	3,1%	483,4	441,7	-8,6%
(+/-) Receitas e Despesas não recorrentes	27,9	-	-	-	-	79,2	-	-
(=) EBITDA Ajustado	87,3	133,0	137,1	57,0%	3,1%	404,2	441,7	9,3%
Margens								
Margem Bruta	24,2%	23,7%	22,6%	-1,6pp	-1,1pp	25,7%	23,2%	-2,5pp
Margem EBITDA	8,6%	9,2%	9,2%	0,5pp	0,0pp	10,2%	8,2%	-2,0pp
Margem EBITDA Ajustada	6,6%	9,2%	9,2%	2,6pp	0,0pp	8,5%	8,2%	-0,3pp
Margem Líquida	7,5%	4,6%	5,6%	-1,9pp	1,0pp	7,6%	4,4%	-3,2pp
Margem Líquida Ajustada	5,8%	4,6%	5,6%	-0,2pp	1,0pp	5,2%	4,4%	-0,7pp

Comparações referentes ao Resultado Ajustado de 2018 exclui da base comparativa o efeito de receitas e despesas não recorrentes nos períodos.

Demonstrações de Resultado por Segmento

Alimentício Brasil	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Receita Líquida	987,6	1.002,2	1.084,6	9,8%	8,2%	3.346,3	3.914,8	17,0%
(-) Custos das vendas e serviços	(761,7)	(771,0)	(851,4)	11,8%	10,4%	(2.521,3)	(3.054,6)	21,2%
Lucro Bruto	225,9	231,2	233,3	3,3%	0,9%	825,0	860,2	4,3%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e	(190,8)	(165,1)	(170,1)	-10,9%	3,0%	(650,0)	(675,9)	4,0%
(+/-) Outras receitas (despesas)	26,6	0,0	0,6	-97,9%	2528,6%	67,8	1,1	-98,3%
operacionais e Equivalência Patrimonial								
Lucro Operacional (EBIT)	61,7	66,2	63,7	3,3%	-3,7%	242,8	185,4	-23,6%
(+/-) Resultado Financeiro	(16,6)	(15,2)	(12,7)	-23,4%	-16,3%	0,4	(53,1)	n.a.
(-) Despesas Financeiras	(42,7)	(35,4)	(39,4)	-7,8%	11,3%	(181,0)	(161,7)	-10,7%
(+) Receitas Financeiras	26,1	20,2	26,6	2,1%	32,0%	181,4	108,5	-40,2%
Resultado antes Impostos	45,1	51,0	51,0	13,1%	0,1%	243,2	132,3	-45,6%
Total Imposto de Renda / CSLL	33,4	(6,7)	9,2	n.a.	-238,9%	17,4	28,3	62,8%
Lucro Líquido	78,5	44,3	60,3	-23,2%	36,0%	260,6	160,7	-38,3%
Reconciliação EBITDA								
Lucro Líquido	78,5	44,3	60,3	-23,2%	36,0%	260,6	160,7	-38,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	16,6	15,2	12,7	-23,4%	-16,3%	(0,4)	53,1	n.a.
(+) Imposto de Renda / CSLL	(33,4)	6,7	(9,2)	n.a.	-238,9%	(17,4)	(28,3)	62,8%
(+) Depreciação e Amortização	17,4	24,1	28,1	61,3%	16,4%	63,8	96,8	51,8%
(=) EBITDA	79,1	90,3	91,8	16,1%	1,7%	306,6	282,3	-7,9%
Margens								
Margem Bruta	22,9%	23,1%	21,5%	-1,4pp	-1,6pp	24,7%	22,0%	-2,7pp
Margem EBITDA	8,0%	9,0%	8,5%	0,5pp	-0,5pp	9,2%	7,2%	-2,0pp
Margem Líquida	7,9%	4,4%	5,6%	-2,4pp	1,1pp	7,8%	4,1%	-3,7pp

Alimentício Internacional	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4T18	3T19	43524	43890	12M18
Receita Líquida	344,4	441,3	407,3	18,3%	-7,7%	1.402,5	1.481,3	5,6%
(-) Custos das vendas e serviços	(247,9)	(329,8)	(302,9)	22,2%	-8,2%	(1.005,8)	(1.090,6)	8,4%
Lucro Bruto	96,5	111,5	104,4	8,2%	-6,3%	396,7	390,7	-1,5%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e	(72,2)	(79,2)	(74,0)	2,4%	-6,6%	(274,0)	(278,6)	1,7%
(+/-) Outras receitas (despesas)	2,0	(1,5)	2,9	n.a.	n.a.	16,4	0,8	-95,4%
operacionais e Equivalência Patrimonial								
Lucro Operacional (EBIT)	26,3	30,8	33,3	26,6%	8,1%	139,1	112,8	-18,9%
(+/-) Resultado Financeiro	0,0	(4,2)	(0,9)	-	-77,5%	(16,4)	(9,0)	-45,3%
(-) Despesas Financeiras	(4,5)	(8,0)	(6,8)	51,8%	-14,2%	(36,9)	(27,7)	-25,0%
(+) Receitas Financeiras	4,5	3,8	5,9	30,7%	56,8%	20,5	18,7	-8,8%
Resultado antes Impostos	26,3	26,6	32,4	23,0%	21,7%	122,7	103,8	-15,4%
(+/-) Total Imposto de Renda / CSLL	(4,4)	(4,8)	(9,0)	104,6%	86,7%	(21,1)	(24,9)	17,8%
Lucro Líquido	21,9	21,8	23,4	6,6%	7,3%	101,6	79,0	-22,3%
Reconciliação EBITDA								
Lucro Líquido	21,9	21,8	23,4	6,6%	7,3%	101,6	79,0	-22,3%
(+) Resultado Financeiro Líquido	-	4,2	0,9	-	-77,5%	16,4	9,0	-45,3%
(+) Imposto de Renda / CSLL	4,4	4,8	9,0	104,6%	86,7%	21,1	24,9	17,8%
(+) Depreciação e Amortização	9,9	11,9	11,9	20,7%	0,5%	37,6	46,6	24,1%
(=) EBITDA	36,2	42,7	45,3	25,0%	6,0%	176,7	159,4	-9,8%
Margens								
Margem Bruta	28,0%	25,3%	25,6%	-2,4pp	0,4pp	28,3%	26,4%	-1,9pp
Margem EBITDA	10,5%	9,7%	11,1%	0,6pp	1,4pp	12,6%	10,8%	-1,8pp
Margem Líquida	6,4%	4,9%	5,7%	-0,6pp	0,8pp	7,2%	5,3%	-1,9pp

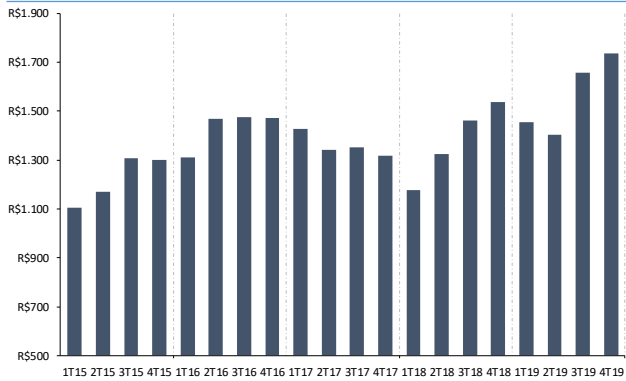
Fluxo de Caixa Consolidado

Fluxo de Caixa (R\$mn)	4T18	3T19	4T19	4T19 vs	4T19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Data Fechamento	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição Social	(58,5)	77,6	83,4	-242,6%	7,5%	366,0	236,2	-35,5%
Resultado de Equív. Patrimonial	0,0	0,9	(2,6)	-8474,2%	-374,7%	1,0	0,6	-37,8%
Ganho na alienação de investimentos	0,5	-	-	-100,0%	-	(0,5)	-	-100,0%
Encargos Financeiros provisionados	41,0	27,4	19,3	-52,9%	-29,5%	83,4	107,0	28,2%
Juros provisionados - passivo de arrendamento	-	1,6	1,4	-	-15,3%	-	5,7	-
Provisão Devedores Duvidosos	(0,6)	(0,5)	(0,4)	-36,5%	-27,3%	(3,5)	(1,9)	-47,1%
Provisão para Descontos	9,8	5,1	(3,4)	-134,8%	-166,8%	(8,4)	(1,1)	-87,0%
Provisão Demandas Judiciais	7,1	1,9	4,3	-39,5%	129,3%	1,2	10,1	766,9%
Provisão para Perda de Imobilizado	(44,1)	-	-	(1,0)	-	4,7	-	-100,0%
Reversão de outras contas	0,3	1,2	2,6	911,4%	118,5%	13,5	1,6	-88,4%
Depreciação	36,2	26,7	29,0	-20,0%	8,6%	95,6	105,5	10,3%
Amortização de intangível	0,0	1,1	2,2	4818,2%	103,6%	5,8	5,0	-
Amortização do ativo de direito de uso	-	8,2	9,7	-	17,8%	-	33,3	-
Baixa bens do Imobilizado	(2,6)	0,3	(2,1)	-19,5%	-791,2%	81,2	2,2	-97,2%
Baixa Intangível	0,3	(0,0)	(0,6)	-282,4%	2469,6%	0,7	0,3	-56,0%
Ações outorgadas	0,5	1,1	0,8	48,6%	-26,9%	3,5	3,2	-8,6%
Recursos de Operações	(10,0)	152,6	143,5	-1540,3%	-6,0%	644,2	507,6	-21,2%
Ativos	683,5	(180,2)	516,2	-24,5%	-386,5%	(450,7)	68,0	-115,1%
Contas a Receber	16,9	(282,7)	200,8	1087,7%	-171,0%	18,8	(7,4)	-139,3%
Estoques	407,7	90,5	286,4	-29,8%	216,4%	(193,1)	(1,6)	-99,2%
Tributos a Recuperar	208,8	6,6	11,5	-94,5%	73,0%	(218,8)	27,8	-112,7%
Outros Ativos Circulantes	50,2	5,4	17,6	-65,0%	227,5%	(57,5)	49,2	-185,5%
Passivos	(94,4)	(27,7)	(69,6)	-26,2%	151,1%	(50,6)	(75,7)	49,6%
Fornecedores	52,7	5,6	(1,3)	-102,5%	-123,2%	23,3	71,0	205,0%
Sal., Prov. e Contr. Sociais	(13,0)	9,6	(17,9)	37,6%	-286,2%	(1,7)	3,2	-295,9%
Obrigações Tributárias	(61,4)	(9,6)	2,8	-104,6%	-129,5%	55,0	(29,2)	-153,2%
Outros Passivos Circulantes e não circulantes	(12,7)	8,4	(25,6)	102,0%	-403,0%	(10,6)	(1,3)	-87,5%
Juros pagos sobre Empréstimos	(36,7)	(35,8)	(21,2)	-42,2%	-40,8%	(77,1)	(95,9)	24,4%
Pagamento de Imposto de Renda	(23,4)	(6,0)	(6,5)	-72,2%	9,2%	(39,5)	(23,6)	-40,4%
Fluxo de Caixa de Operações	579,1	(55,3)	590,0	1,9%	-1166,1%	142,9	499,9	249,9%
Aplicações Financeiras	(200,2)	155,3	151,8	-175,8%	-2,2%	406,7	(0,8)	-100,2%
Venda Imobilizado	(5,4)	0,1	0,0	-100,3%	-84,0%	6,1	0,5	-91,9%
Caixa advindo de controlada	-	-	-	-	-	26,4	-	n.a.
Adições aos investimentos	-	-	-	-	-	(140,0)	-	n.a.
Adições Imobilizado	14,6	(26,7)	(25,8)	-276,2%	-3,4%	(185,5)	(116,2)	-37,4%
Adições ao Intangível	(12,6)	(3,2)	(1,4)	-88,8%	-56,2%	(10,1)	(19,1)	89,6%
Fluxo de Caixa de Investimentos	(203,5)	125,5	124,6	-161,3%	-0,7%	103,6	(135,6)	-230,9%
Captação de Empréstimos	732,0	164,1	12,4	-98,3%	-92,5%	626,7	1.151,5	83,7%
Liquidação de Empréstimos	(663,0)	(249,1)	(474,6)	-28,4%	90,6%	(697,3)	(1.029,1)	47,6%
Instrumento derivativo Swap	0,1	-	-	-100,0%	-	-	-	-
Pagamentos de passivo de arrendamento	(16,8)	(9,4)	(9,5)	-	-	-	(36,8)	-
Pagamentos de JCP	-	(36,0)	(15,0)	-	-	(65,0)	(56,0)	-
Adiantamento de JCP	-	-	-	-	-	-	(15,0)	-
Custo na emissão de ações	0,3	-	-	-100,0%	-	(0,3)	-	-100,0%
Ações em tesouraria adquiridas	(191,8)	(191,7)	-	-100,0%	-100,0%	(24,9)	(216,7)	770,7%
Fluxo de Caixa Financiamento	(139,2)	(322,0)	(486,7)	n.a.	51,1%	(160,8)	(202,1)	25,7%
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes	(1,6)	(1,7)	7,4	-560,5%	-534,0%	3,2	10,2	224,4%
Variação em Disponibilidades	234,9	(253,6)	235,4	0,2%	-192,8%	88,8	172,5	94,3%
Disponibilidades Início Período	222,6	529,6	302,4	35,8%	-42,9%	276,5	365,3	32,1%
Disponibilidades Final Período	365,3	302,4	537,8	47,2%	77,9%	365,3	537,8	47,2%

Apêndice II – Informações Financeiras Históricas

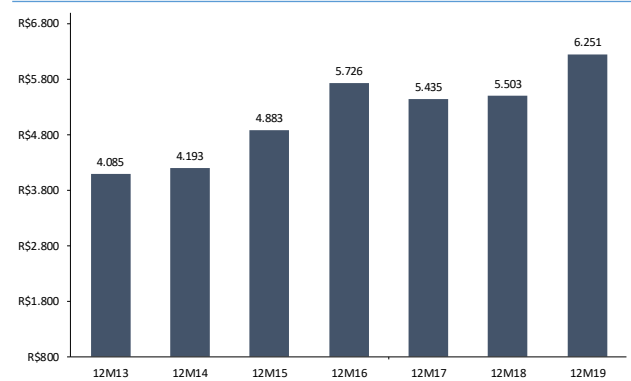
Overview Financeiro

Gráfico 1: Evolução Receita Bruta Trimestral (R\$mn)



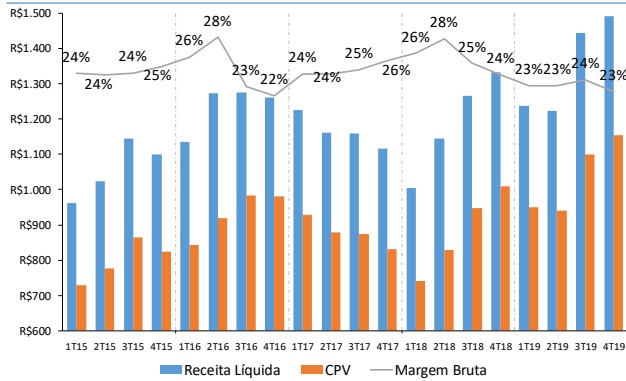
Fonte: Companhia

Gráfico 2: Evolução Receita Bruta Anual (R\$mn)



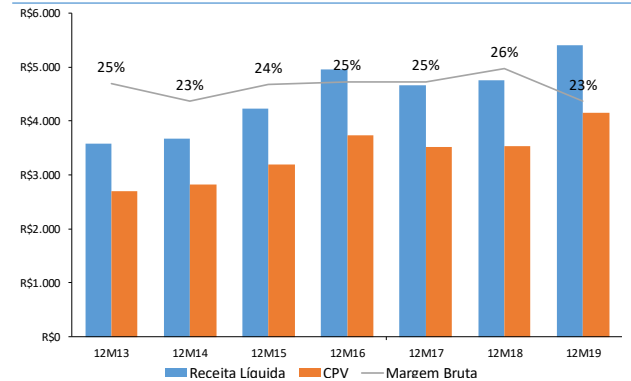
Fonte: Companhia

Gráfico 3: Evolução Receita Líquida vs Custos Trimestral (R\$mn)



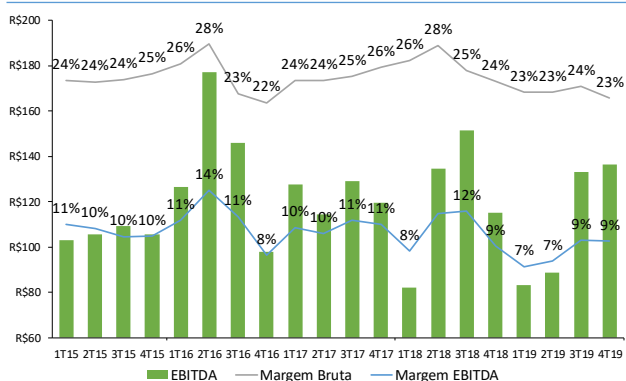
Fonte: Companhia

Gráfico 4: Evolução Receita Líquida vs Custos Anual (R\$mn)



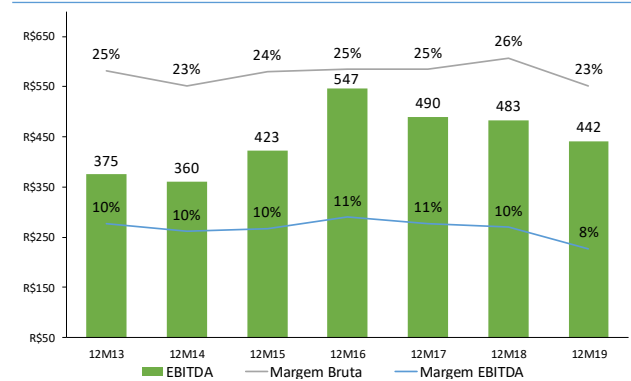
Fonte: Companhia

Gráfico 5: Evolução EBITDA Trimestral (R\$mn)



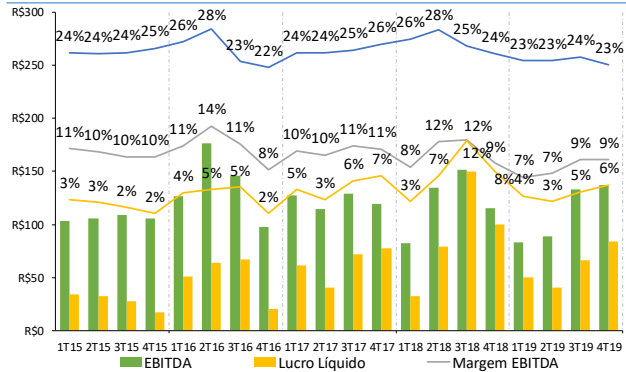
Fonte: Companhia

Gráfico 6: Evolução EBITDA Anual (R\$mn)



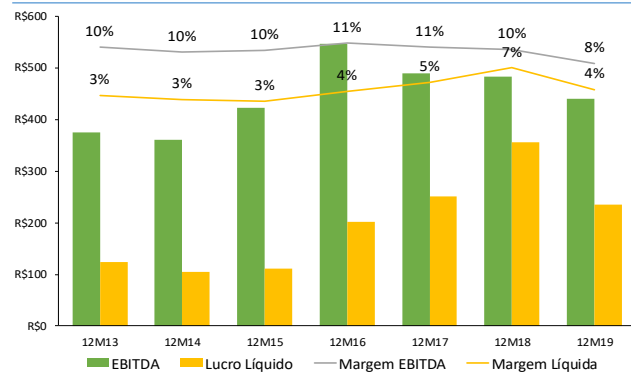
Fonte: Companhia

Gráfico 7: Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

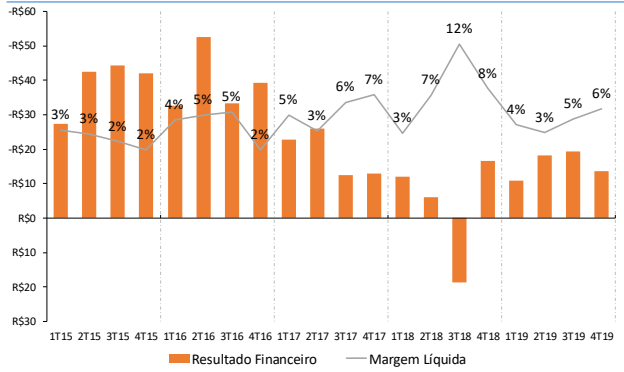
Gráfico 8: Evolução Rentabilidade Anual (R\$mn)



Fonte: Companhia

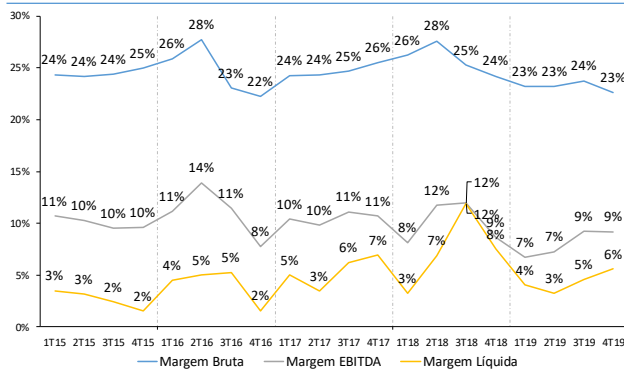
Overview Financeiro (cont.)

Gráfico 9: Evolução Resultado Financeiro Trimestral (-R\$mn)



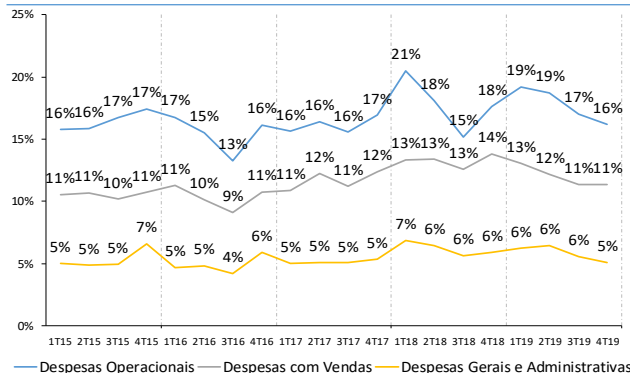
Fonte: Companhia

Gráfico 11: Evolução Rentabilidade Margens Trimestral (%)



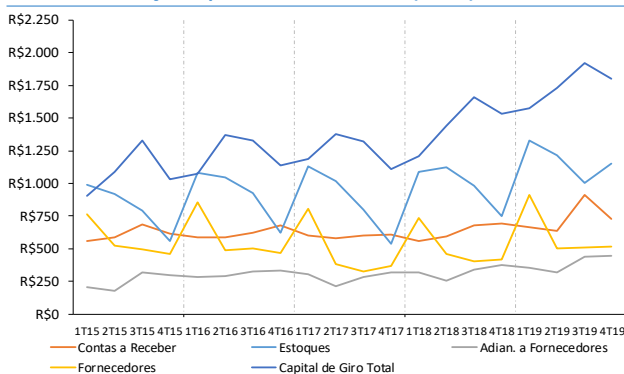
Fonte: Companhia

Gráfico 13: Evolução SG&A Trimestral (% Vendas)



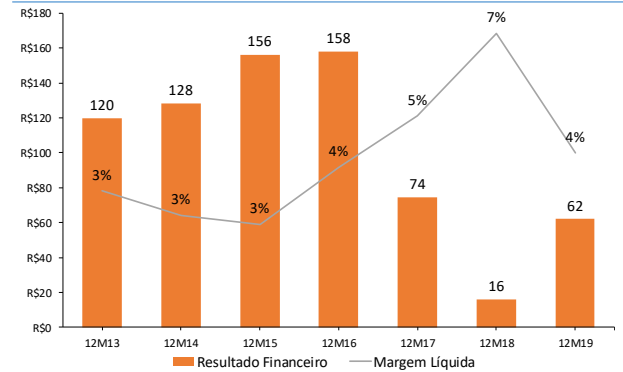
Fonte: Companhia

Gráfico 15: Evolução Capital de Giro Trimestral (R\$mn)



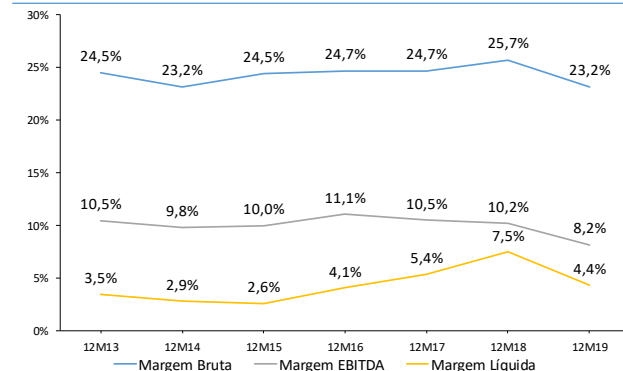
Fonte: Companhia

Gráfico 10: Evolução Resultado Financeiro Anual (R\$mn)



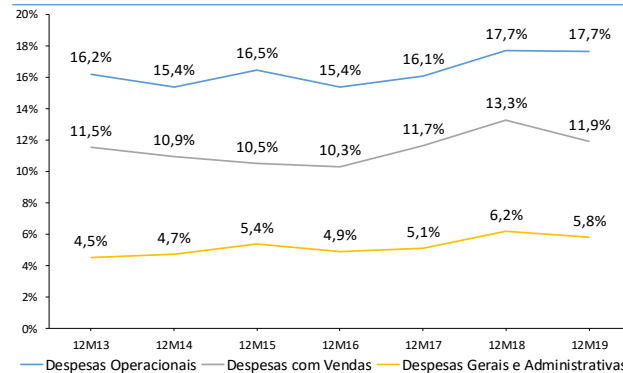
Fonte: Companhia

Gráfico 12: Evolução Rentabilidade Margens Anual (%)



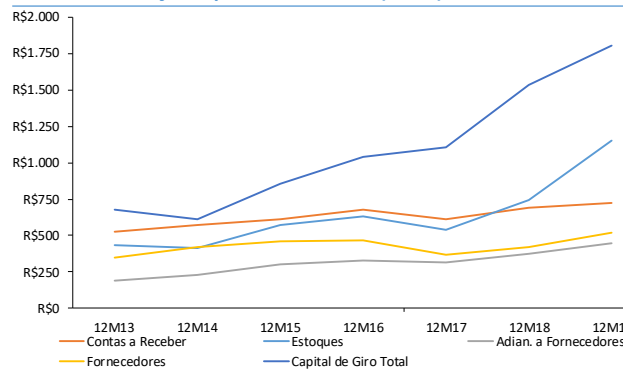
Fonte: Companhia

Gráfico 14: Evolução SG&A Anual (% Vendas)



Fonte: Companhia

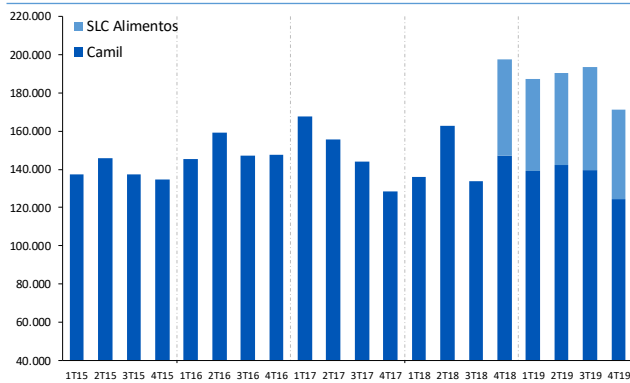
Gráfico 16: Evolução Capital de Giro Anual (R\$mn)



Fonte: Companhia

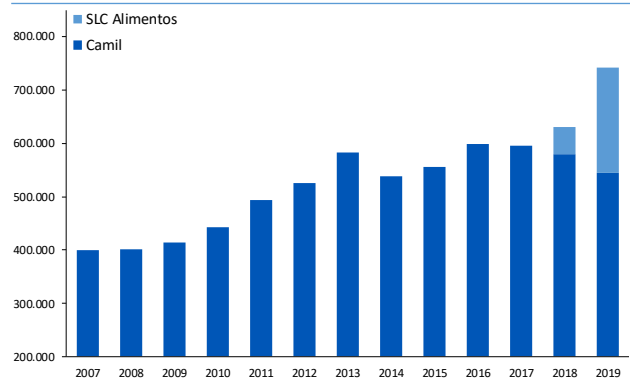
Overview Operacional

Gráfico 17: Arroz Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



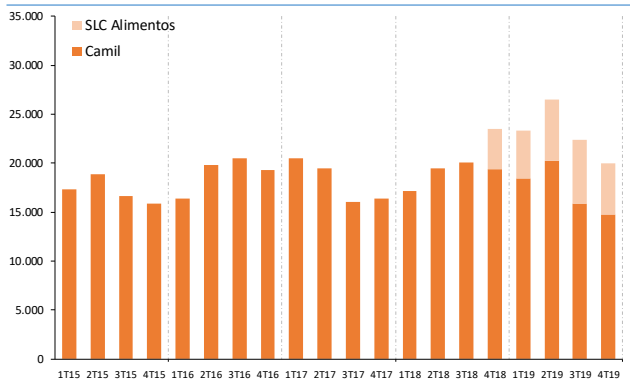
Fonte: Companhia

Gráfico 18: Arroz Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



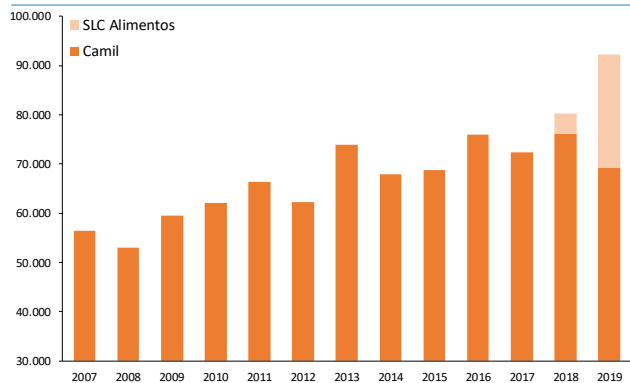
Fonte: Companhia

Gráfico 19: Feijão Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



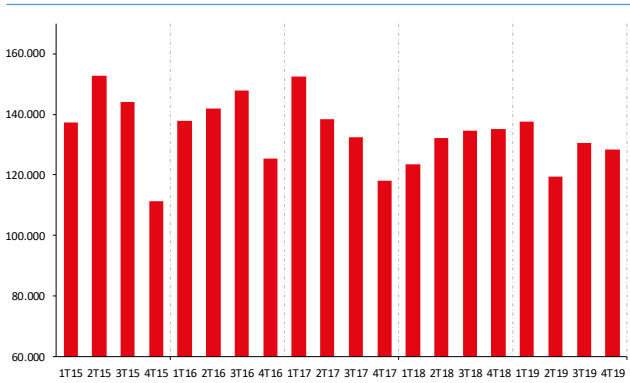
Fonte: Companhia

Gráfico 20: Feijão Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



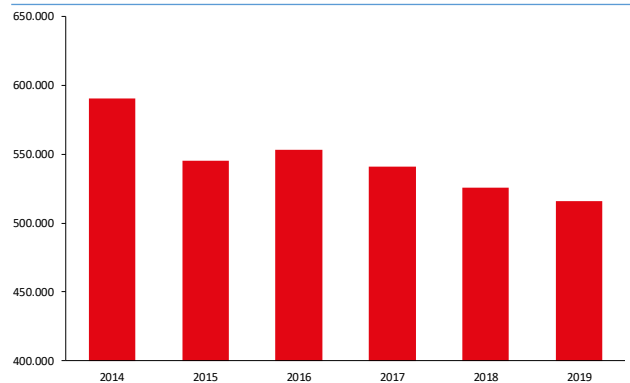
Fonte: Companhia

Gráfico 21: Açúcar Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



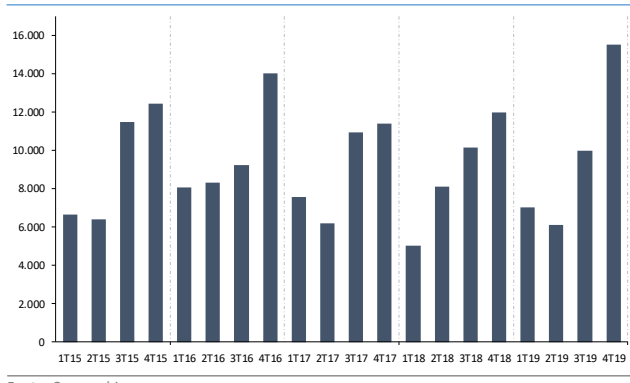
Fonte: Companhia

Gráfico 22: Açúcar Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



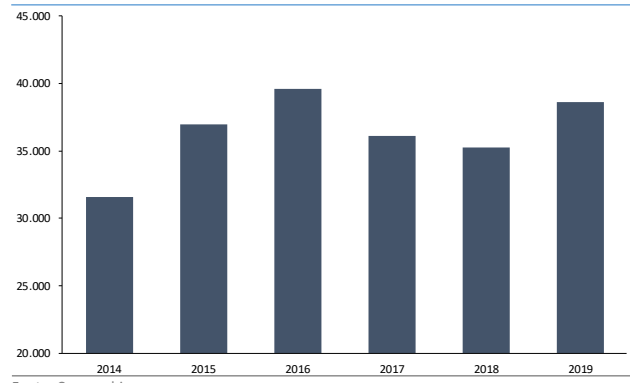
Fonte: Companhia

Gráfico 23: Pescados Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

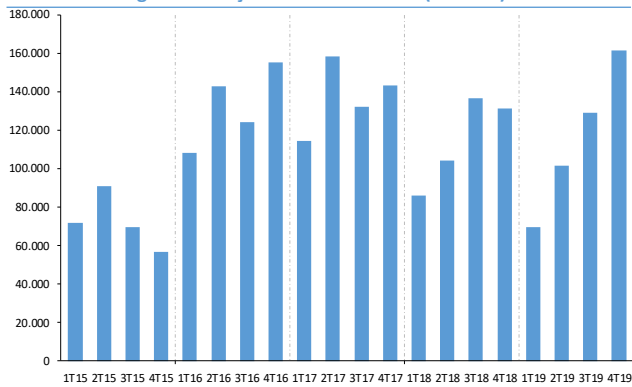
Gráfico 24: Pescados Brasil - Evolução Volume Histórico (mil tons)



Fonte: Companhia

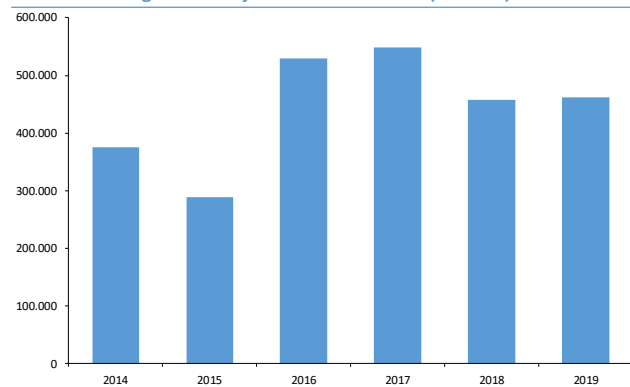
Overview Operacional (cont.)

Gráfico 25: Uruguai - Evolução Volume Histórico (mil tons)



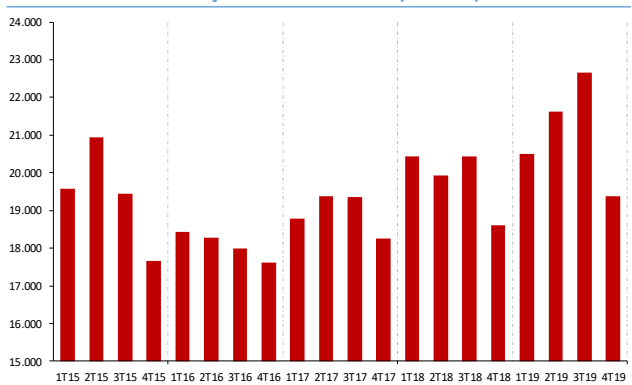
Fonte: Companhia

Gráfico 26: Uruguai - Evolução Volume Histórico (mil tons)



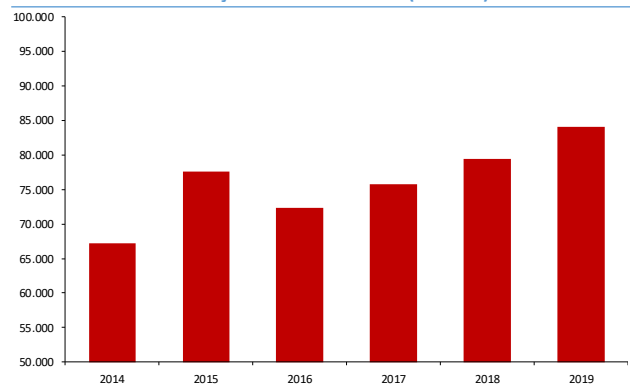
Fonte: Companhia

Gráfico 27: Chile - Evolução Volume Histórico (mil tons)



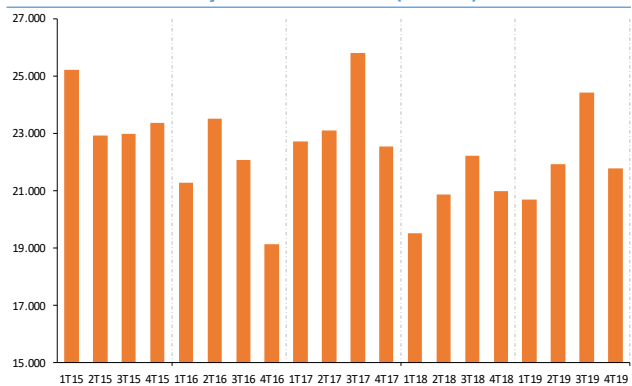
Fonte: Companhia

Gráfico 28: Chile - Evolução Volume Histórico (mil tons)



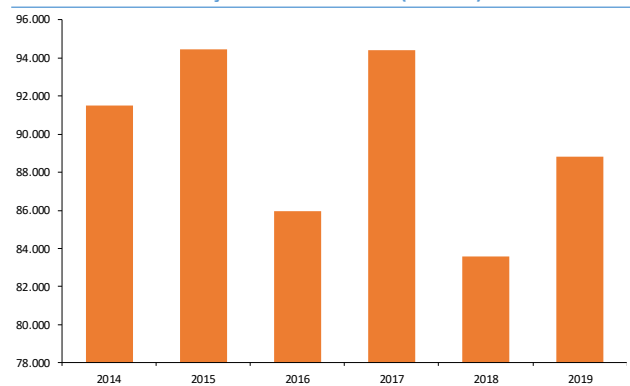
Fonte: Companhia

Gráfico 29: Peru - Evolução Volume Histórico (mil tons)



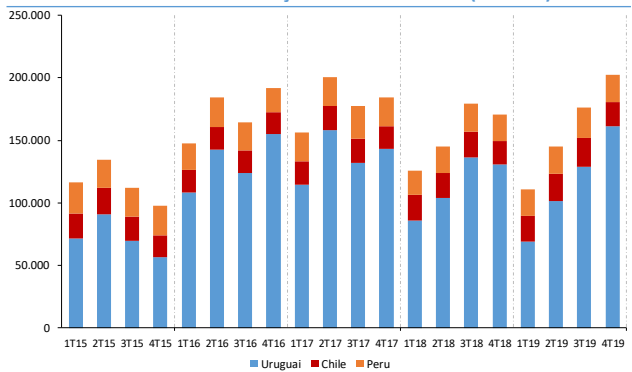
Fonte: Companhia

Gráfico 30: Peru - Evolução Volume Histórico (mil tons)



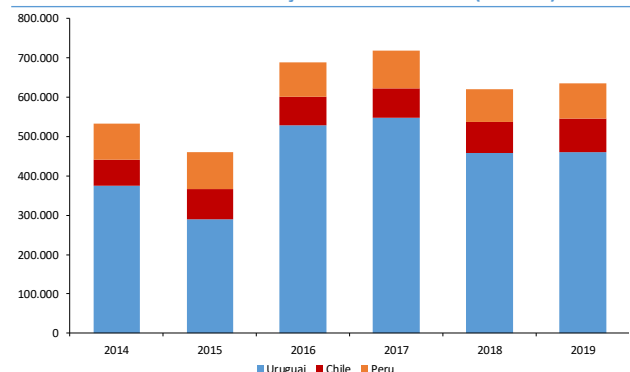
Fonte: Companhia

Gráfico 31: Internacional - Evolução Volume Histórico (mil tons)²⁶



Fonte: Companhia

Gráfico 32: Internacional - Evolução Volume Histórico (mil tons)²⁶



Fonte: Companhia

²⁶ Exclui o volume histórico da La Loma, operação Argentina vendida no 2T18

Earnings **RELEASE**

4Q2019

Earnings Release
May 12, 2020

The streaming áudio with management's comments about the result is already available on the IR website

Q&A
May 13, 2020

Time: 11:00 (BRT)
10:00 (US EST)

In Portuguese with simultaneous translation into English.

To connect:

In Portuguese:
+55 11 3193-1080 or
+55 11 2820-4080

In English:
+1 833 823-6649 or
+1 900 270-4027
Code: Camil

Participants

Luciano Quartiero
CEO

Flavio Vargas
Chief Financial and IR Officer

Investor Relations

Guilherme Salem
Jenifer Nicolini
Flávio Rios

Contact:
+55 11 3039-9237
+55 11 3039-9238
+55 11 3039-9227
ri@camil.com.br



 **Camil**



CAMIL ANNOUNCES ITS 4Q19 AND 2019 RESULTS

Camil reaches Net Revenue of R\$5.4 billion and EBITDA of R\$441.7 million in 2019

São Paulo, May 12th, 2020 – Camil Alimentos S.A. (“Camil” or “Company”) (B3: CAML3) announces today its fourth quarter results of 2019 (4Q19 – Dec/2019 to Feb/2020) and the year of 2019 (Mar/2019 to Feb/2020). In this release, financial data is presented in accordance to the *International Financial Reporting Standards (IFRS)* and represents the Company’s consolidated results in million Reais (R\$) comparisons refers to the fourth quarter of 2018 (4Q18 – dec/2018 to feb/2019; YoY comparisons) and the year of 2018 (mar/2018 to feb/2019), unless otherwise indicated.

Highlights

Volumes	Quarter was highlighted by increase in canned fish sales +29.5% YoY and international +18.7% YoY. Highlight in 2019 for the increase in rice volumes +17.9% YoY, beans +15.1% YoY and canned fish +9.7% YoY and international +2,2% YoY
Revenues	Gross Revenue of R\$1.7 billion (+12.9% YoY) in 4Q19 and R\$6.3 billion (+13.6% YoY) in 2019 Net Revenue of R\$1.5 billion (+12.0% YoY) in 4Q19 and R\$5.4 billion (+13.6% YoY) in 2019
Gross Profit	Gross Profit reached R\$337.7 million (+4.7% YoY) with 22,6% margin (-1.6pp YoY) in 4Q19 and R\$1.3 billion (+2.4% YoY) with 23.2% margin (-2.5pp YoY) in 2019
EBITDA	EBITDA reached R\$137.1 million (+19.0% YoY) with 9.2% margin (+0.5pp YoY) with 4Q19 and R\$441.7 million (-8.6% YoY) with 8.2% margin (-2.0pp YoY) in 2019 Compared to the adjusted result of 2018 ¹ , EBITDA presented a +57.0% YoY variation and margin +2.6pp YoY in 4Q19 and +9.3% YoY and -0.3pp in 2019
Net Income	Net Income reached R\$83.6 million (-16.6% YoY) with 5.6% margin (-1.9pp YoY) in 4Q19 and R\$239.6 million (-33.9% YoY) with 4.4% margin (-3.2pp YoY) in 2019 Compared to the adjusted result of 2018 ¹ , Net Income presented a +7.8% YoY variation and margin -0.2pp YoY in 4Q19 and -2.5% YoY and -0.7pp in 2019
Capex	Capex of R\$31.4 million (-89.4% YoY) in the quarter and R\$135.4 million (-65.9% YoY) in 2019
Net Debt/EBITDA	Net Debt/EBITDA LTM ended the period at 2.3x

Main Indicators

Highlights	4Q18	3Q19	4Q19	4Q19 vs 4Q18	4Q19 vs 3Q19	12M18	12M19	12M19 vs. 12M18
Closing Date	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4Q18	3Q19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Net Revenues	1,332.0	1,443.5	1,491.9	12.0%	3.4%	4,748.8	5,396.1	13.6%
Food Products Brasil	987.6	1,002.2	1,084.6	9.8%	8.2%	3,346.3	3,914.8	17.0%
Food Products Internationa	344.4	441.3	407.3	18.3%	-7.7%	1,402.5	1,481.3	5.6%
Gross Profit	322.4	342.7	337.7	4.7%	-1.5%	1,221.7	1,250.8	2.4%
Gross Margin (%)	24.2%	23.7%	22.6%	-1.6pp	-1.1pp	25.7%	23.2%	-2.5pp
EBITDA	115.2	133.0	137.1	19.0%	3.1%	483.4	441.7	-8.6%
EBITDA Margin (%)	8.6%	9.2%	9.2%	0.5pp	0.0pp	10.2%	8.2%	-2.0pp
Adj. EBITDA¹	87.3	133.0	137.1	57.0%	3.1%	404.2	441.7	9.3%
Adj. EBITDA Margin (%) ¹	6.6%	9.2%	9.2%	2.6pp	0.0pp	8.5%	8.2%	-0.3pp
Net Income	100.3	66.1	83.6	-16.6%	26.5%	362.4	239.6	-33.9%
Net Margin (%)	7.5%	4.6%	5.6%	-1.9pp	1.0pp	7.6%	4.4%	-3.2pp
Adj. Net Income¹	77.6	66.1	83.6	7.8%	26.5%	245.8	239.6	-2.5%
Adj. Net Margin (%) ¹	5.8%	4.6%	5.6%	-0.2pp	1.0pp	5.2%	4.4%	-0.7pp
Capex	295.3	36.1	31.4	-89.4%	-12.9%	397.2	135.5	-65.9%
Operational Highlights - Volume (in thousand ton)								
Volume - Brazil								
Grains	221.2	216.1	191.5	-13.4%	-11.4%	710.3	835.2	17.6%
Rice	197.7	193.7	171.5	-13.3%	-11.5%	630.1	742.9	17.9%
Beans	23.5	22.4	20.0	-14.8%	-10.7%	80.2	92.3	15.1%
Sugar	135.2	130.5	128.3	-5.1%	-1.7%	525.5	515.9	-1.8%
Canned Fish	12.0	10.0	15.5	29.5%	55.4%	35.2	38.7	9.7%
Volume - International	170.6	176.2	202.5	18.7%	14.9%	620.6	634.5	2.2%
Uruguay	131.0	129.1	161.3	23.1%	24.9%	457.6	461.5	0.9%
Chile	18.6	22.7	19.4	4.1%	-14.5%	79.4	84.1	6.0%
Peru	21.0	24.4	21.8	3.7%	-10.8%	83.6	88.8	6.3%

¹ Comparisons referring to the Adjusted Resulto f 2018 exclude from the comparative basis the effect of non recurring revenues and expenses in the periods.

Contents

Highlights	1
Main Indicators	1
Message from Management	3
Year Highlights	5
Notices and Material Facts	5
Subsequent Events	6
Awards	7
Brands	7
Results Highlights	9
Operational Performance	11
Brazil Food Segment	12
Rice	12
Beans	13
Canned Fish	15
International Food Segment	16
Uruguay	16
Chile	17
Peru	18
Consolidated Financial Performance	19
Financial Performance by Segment	20
Commented Financial Performance	21
Revenue	21
Costs and Expenses	22
Sales, General and Administrative Expenses	23
Other operating revenues (expenses)	24
EBITDA	24
Income Tax and Social Contribution	25
Net Income and Income per Share	25
Debt and Cash	26
Working Capital	27
Capex	27
Free Cash Flow	28
New Standards - IFRS 16 and IFRIC 23	28
Shareholder Structure	29
Share Performance	29
IR Schedule	29
Sustentabilidade e Responsabilidade Social	30
About Camil Alimentos S.A.	31
Responsibility Exemption	31
Appendix I – Quarterly Financial Information	32
Consolidated Balance Sheet	32
Consolidated Financial Performance	33
Financial Performance by Segment	34
Fluxo de Caixa Consolidado	35
Appendix II – Historical Financial Information	36
Financial Overview	36
Appendix III – Operational Information	38
Operational Overview	38

Message from Management

Camil faced a very competitive year in 2019, the Company leaves this scenario more prepared and robust to face future opportunities. We advanced in different initiatives in costs and expenses reduction, strengthening our operations, consistency in executing our organic growth strategy and expansion through the means of acquisitions.

We reached a year remarked by the increase in volumes in all our operations in Brazil as well as international, with Gross Revenue above R\$6.2 billion, a two-digit increase when compared to the previous year, due to larger sales volume and incorporation of SLC Alimentos, which promoted an expansion in our leadership in the Brazilian grains Market. Reinforcing the Company's international expansion strategy to other categories, we announced the acquisition of the Pet Food Business unit from Empresas Iansa S.A. in Chile. The acquisition represents an important step towards the expansion of Camil's Chilean operations in new categories and strengthening of its competitiveness in Chile, a country in which Camil has a constant growth and profitability history through the means of its subsidiary Tucapel.

We began the year with a scenario of raw material price increases in grains and sugar categories in Brazil, increase in competition and struggle in transferring raw material costs to Market prices. Facing this scenario, we took measures to address a competitive environment and minimize the negative effects in our profitability. Our actions showed good results: even with volumes increase in a scenario of increase in freight costs, we reduced the impact of sales expenses in our year's net revenue. We were able to observe the same effect in general and administrative expenses, due to the initiatives of costs and expenses reduction implemented by the Company during 2019. Our focus in the pricing model and improvements made in systems and processes also helped us to make decisions in a more efficient manner and minimize the impacts of high competitiveness and struggle in transferring raw material costs to Market prices. From an industrial point of view, we adjusted our operations and launched two important units: i) in Suape/PE with a multicategory production in rice, beans and sugar and ii) Barra Bonita/SP for sugar production and packaging. We invested in modern and automated factories, aiding in expansion and strengthening presence in the Northeast and increasing competitiveness and sugar efficiency. In the Internacional Market we continue with positive dynamic and positive results. We observed exports recovery in Uruguay, sales increase in Peru and continuous positive performance in our Chilean operations in volume and profitability.

From a financial perspective, we concluded two share buyback programs in 2019, being the last of them in november 2019, with the acquisition of approximately 30.6 million shares at attractive prices, reinforcing our strategy of value generation to our shareholders. Additionally, we concluded the issuance of R\$600 million in debentures in april 2019, linked to Agribusiness Receivables, instrument used since the beginning of our efforts in debt management, with costs proximate to 100% DI Rate, allowing the substitution of financing with higher costs. With that, the Company's leverage ended the year at 2.3x.

As a subsequent event, we came across with the Covid-19 pandemic, bringing additional challenges to companies day-to-day in the most diverse segments and countries, for Camil this was not different. As a food company, Camil must guarantee to the population access to food in the segments it performs, not losing from sight the health and safety of employees and communities it relates to. Therefore, the Company implemented a contingency plan with a series of measures to face the virus, with the objective of guaranteeing the continuity of businesses and the safety of its employees and operations.

Facing the difficulties presented, we followed all guidelines put by the Ministry of Health and governemental entities in each country, and adapted our routine protecting and educating employees against threats of the disease. Among the main measures, we highlight: creating a crisis committee for the daily management of necessary actions to ensure the safety of our employees, implementing intense communication, discussion and orientation about the prevention of covid-19, withdrawing employees from risk groups, intensification of personal hygiene techniques and reinforcement of sanitary barriers in operational units. Additionally, we reinforced management in inventory level for raw-materials, supplies and finished products and reorganized production, actions to ensure secure distancing between workers, avoiding agglomeration, we suspended the participation of all corporate events, presential meetings and work trips which take place elentronically and remotely, as well as we adopted home office in our corporate headquarters. We continue operating and reaffirming our commitment with employees safety, guaranteeing service to our clientes so that our products are always available in the communities and regions in which we perform in South America.

Besides initiatives to preserve health and safety of its employees and ensuring food supply to the population during the covid-19 pandemic, Camil strengthened its financial liquidity in the short term. As a precautionary action facing economical uncertainty, Camil guaranteed its financial needs for 2020 by means of debt uptake of approximately R\$1.3 billion in march and april 2020, including the necessary resources to achieve the *Pet Food* business acquisition in Chile.

Camil continues believing in the food Market in South America, which combines resilience, growth opportunities and tends to be less impacted by the Covid-19 pandemic. Analysing future perspectives, sustained growth continues to be our biggest priority. With strong brands, differentiated platform and leading positioning, we have multiple growth opportunities in the segments in which we operate, development of new markets, and entry in new categories. We began a new year in a challenging pandemic scenario, however with our energy renewed, we will continue focused in our strategy. We opened structured discussion forums with space for all to contribute to the company's strategy building for the following years, and we are more and more confident that we are on the right track to anticipate trends and strengthen our position as consolidator in the South American food sector.

Luciano Quartiero

Chief Executive Officer

Flavio Vargas

Chief Financial and Investor Relations Officer

Year Highlights

Notices and Material Facts

February 2020

Acquisition of Empresas Iansa's Pet Food Business Unit in Chile: We announced the acquisition of Empresas Iansa's Pet Food Business Unit in Chile ("LDA"). LDA operates as one of the leading supplier of branded pet food products with significant market share and growth potential in Chile. The acquisition is aligned to the Company's strategy and an important step to expand Camil's Chilean operations into new categories. This most recent acquisition consists of an important step to strengthen competitiveness in Chile, country in which Camil has a constant growth and profitability track record through means of its subsidiary Tucapel.

The final value of the transaction totaled CLP37,0 billion Chilean pesos, equivalent in February/2020 to approximately R\$200 million (or US\$48 million dollars). The completion of the Transaction is subjected to the approval by Chilean anti-trust authority – the Fiscalía Nacional Económica ("FNE"), among other approvals. During the analysis period of the Transaction by the FNE, the companies will continue to be operated independently.

Camil has a consistent track record of growth and Market share increases through the means of acquisitions. Would you like to know more about our transaction history? Access the M&A and Securities Market section of Camil's Investor Relation website at <http://ri.camilalimentos.com.br/?lang=en>.

Interest on Equity Payment: The Board of Directors approved the payment of interest on equity of R\$15,0 million, corresponding to the gross amount of approximately R\$0.04 per share. The IOE was paid to shareholders registered in the Company's records on March 2nd, 2020, being the payment made on March 12th, 2020.

New lent promotion "Beleza na Lata Coqueiro": Coqueiro presents its new lent promotion "Beleza na Lata Coqueiro". Starring the promotion, the Company brought country music stars Maiara and Maraisa.

December 2019

Camil Day and Super Barra Site Visit 2019: Camil carried out Camil Day 2019 in a Cinema in São Paulo (SP) and a visit to its new sugar packaging plant Super Barra in Barra Bonita (SP). The events counted with the participation of over 150 investors and presentations of the Company's officers, going through themes such as industrial efficiency, recent results and answering the market's questions on Camil and the Market.

Interest on Equity Payment: The Board of Directors approved the payment of interest on equity of R\$15,0 million, corresponding to the gross amount of approximately R\$0.04 per share. The IOE was paid to shareholders registered in the Company's records on December 11th, 2019 being the payment made on December 23rd, 2019.

November 2019

Share Buyback Program: We concluded in November 2019 the third share buyback program, with acquisition in three operations which totaled approximately 30,6 million shares held by the shareholder Warburg Pincus, for R\$6.25/share, reinforcing our strategy of value generation to our shareholders. The program was approved in Extraordinary General Meeting by shareholders. The total amount of shares held in treasury was canceled, leading Camil to detain, since November 2019, a total Capital Stock of 370 million shares.

August 2019

New sugar packaging line for União: New design of the União sugar line calls more attention to the consumer and helps to identify the products in any point of sale, besides bringing a more attractive visual unit which values the brand's presence. The sucralose packagings also were refurbished and the sachets came with News: creative messages gained icons to illustrate the packagings.

Super Barra Launch: Camil launched in August 2019 its new plant in Barra Bonita (São Paulo countryside), installed next to the warehouse of a strategic sugar supplier. Camil's 13th industrial unit, a result of the refined sugar packaging process internalization project aimed at retail, was launched with the objective of increasing competitiveness and efficiency in sugar.

Vem pra Mesa Brazil Promotion: Camil, Coqueiro and União launched the promotion "Vem pra mesa Brazil" starring Ana Maria Braga, counting with partnerships with the biggest digital influencers that shared our brand and engaged with internauts with #acordamenina, reaching trend topics in Twitter Brazil. Different from traditional marketing, the bet in social media was focused in a fun campaign between internauts, viralizing and resulting in various memes with Ana Maria Braga's image.

June 2019

Interest on Equity Payment: shareholders in Annual and Extraordinary Shareholders Meeting approved the payment of Interest on Equity of R\$6 million and the Company's Board of Directors approved additional R\$15 million, totaling R\$21 million. Additionally, as a subsequent event, the Company approved the distribution of additional R\$15 million in IOE, with payment in september 2019.

© April 2019

Issuance of Camil Alimentos CRA IV: Co We concluded the 8th issue of Debentures linked to the issuance of Certificados de Recebíveis do Agronegócio – the Certificates of Agribusiness Receivables (CRA)– in the amount of R\$ 600 million, with public distribution in accordance with CVM Instruction nº 400 and full amortization on maturity. The 1st series consists of compensatory interest corresponding to 98% of the DI Rate and due in April 2023. The second series consists of interest rates corresponding to 101% of the DI Rate, due in April 2025.

2nd Share Repurchase Program: The Board of Directors approved the 2nd Share Repurchase Program and we concluded 100% of the acquisition of 3.565.275 ordinary shares.

© March 2019

Launch of new Factory in Suape (PE): The launch of the new unit in Suape, Pernambuco's coast, occurred on March 12th. With an área of 6.500m² constructed and capacity 3,5 times larger than the previous factory in Recife, the plant is the most modern in the region with multicategory production (rice, beans and sugar), also counting with a distribution center. The Company's strategy is in widening its leadership in the brazilian rice, beans and sugar markets, also increasing efficiency in the Northeast.

SLC Alimentos incorporation: The shareholders approved in Camil's Extraordinary Shareholders 'Meeting, the merger of the total shareholders' equity of SLC Alimentos, a wholly owned subsidiary of Camil, with its consequent extinction, being that the Company's capital remains unchanged as a result of the Merger.

Interest on Equity Payment: The Board of Directors approved the payment of interest on equity of R\$20,0 million, corresponding to the gross amount of approximately R\$0.05 per share The IOE was paid to shareholders registered in the Company's records on March 29th, 2019, being the payment made on April 17th, 2019.

Subsequent Events

Financing for the Acquisition the Pet Food business unit of Empresas IANSA in Chile ("LDA"): in march/2020, Tucapel (Chile) firmed a local financing contract of CLP37 billion (equivalent to R\$204,3 million or USD45,4 million) at an interest rate of 3.95%/year, looking to enable LDA's acquisition. The amortization flow will bem ade in 9 semestrial installments, starting in march/2022 and ending in september/2025.

Covid-19 Impacts: As a subsequent event, we came across with the Covid-19 pandemic, bringing additional challenges to companies day-to-day in the most diverse segments and countries, for Camil this was not different. The Company's segment is considered essential, therefore, it's operations were not interrupted and is following all governamental guidelines in all it's industrial park in the countries of operation in South America.

Facing the difficulties presented, we followed all guidelines put by the Ministry of Health and governemental entities in each country, and adapted our routine protecting and educating employees against threats of the disease. Among the main measures, we highlight: creating a crisis committee for the daily management of necessary actions to ensure the safety of our employees, implementing intense communication, discussion and orientation about the prevention of covid-19, withdrawing employees from risk groups, intensification of personal hygiene techniques and reinforcement of sanitary barriers in operational units. Additionally, we reinforced management in inventory level for raw-materials, supplies and finished products and reorganized production, actions to ensure secure distancing between workers, avoiding agglomeration, we suspended the participation of all corporate events, presential meetings and work trips which take place elentronically and remotely, as well as we adopted home office in our corporate headquarters. We continue operating and reaffirming our commitment with employees safety, guaranteeing service to our clientes so that our products are always available in the communities and regions in which we perform in South America. Besides initiatives to preserve health and safety of it's employees and ensuring food supply to the population during the covid-19 pandemic, Camil strengthened it's financial liquidity in the short term. As a precautionary action facing economical uncertainty, Camil guaranteed it's financial needs for 2020 by means of debt uptake of approximately R\$1.3 billion in march and april 2020, including the necessary resources to achieve the *Pet Food* business acquisition in Chile.

The Company believes to be taking all the adequate measures to prevent the spread of Covid-19, as well as ensuring the continuity of businesses during the quarantine period. Although the Company's operations have not been affected in a relevant manner up to this moment, the Management cannot estimate or predict the occurence of future events related to the pandemic. The Management continues monitoring future financial impacts and evaluating actions to be taken.

Awards

- 🏆 IR Magazine 2019 Award– Best CFO (small caps); Nov-19
- 🏆 Acknowledgement to the IR team by Institutional Investor 2019; Jun-19
- 🏆 União is leader in the Sugar Category by Abase/Nielsen Awards 2019; Feb-19
- 🏆 Nielsen Sales Leaders 2019, for União, as most recalled brand; Feb-19
- 🏆 Best Supplier in the Grocery category in Prezunic chain; Mar-19
- 🏆 Camil achieves three trofees in the EMBANEWS 2019 awards; May-19
- 🏆 Top Of Mind Prize 2019 of Revista Amanhã. Namorado and União 1st place in the rice, beans and sugar categories; May-19
- 🏆 Diário de Pernambuco Award Favorite Brands 2019; Jul-19
- 🏆 Successful brands of Correio Popular, Camil was elected the most recalled brand in the Rice category of the 19th brand recall survey in Campinas; Sep-19
- 🏆 Award for the Companies which best communicate with journalists 2019; Oct-19
- 🏆 Companies which best communicate with journalists in the Agriculture category, realized by CECOM and by the magazine Negócios da Comunicação; Oct-19
- 🏆 Estadão Empresa Mais 2019; Oct-19
- 🏆 Época ReclameAqui Award 2019 – Food Category – Grocery; Nov-19
- 🏆 APAS Acontece Prize 2019, Camil was the most mentioned by customers in the dry grocery category in SP, for the 3rd consecutive year; Nov-19
- 🏆 The 500 largest from South 2019 – Ranking; Nov-19
- 🏆 Best in Agribusiness 2019 –Globo Rural Magazine; Nov-19
- 🏆 Bronze Alligator of Caio Prize 2019, for the incentive Company "Camil Campeões de Vendas 2018"; Dec-19

Brands

Building Strong brands, reinforcing connection with our consumers through means of added value services and campaigns that contribute to the differentiation of our products is a priority to the Company. This strategy allows us to capture a brand premium in the Markets in which we perform and is an important pillar to the Company's value in the long run.

Our Marketing strategy is based on the relationship with the consumer. We strongly perform in digital platforms, following the main needs of our consumers day-to-day – be it to idealize the week's menu, choosing a recipe for a special occasion or that Christmas desert. Our broad product line is part of the menu of our consumers, from breakfast to the snack at night. For that, we work thoroughly to demonstrate in digital media the broadness of our lines as well as their versatility, going far beyond classic recipes, following and influencing the consumers since the first moment of their journeys. Aligned to that, we guarantee National presence and communicate the grandness of our portfolio with high visibility through means of Masterchef Sponsorship – for the 5th consecutive year, our partnership provided a platform with high engagement both on TV and on digital media, teaching new uses and the versatility of our portfolio.

But it is in the sales point that we make the whole difference: besides owning the largest national promoter coverage in our industry, we work with differentiated materials and executions, with perfect store directioners, besides a robust activation calendar which counts with tasting, Buy&Win, approach and participation in networks. With that, we guarantee differentiated visibility in the most crucial moment in the consumer's journey: the time of purchase. Our brands have Strong positioning in the minds of our consumers, with a clear purpose, which directs all our activations. This differentiation is built through means of campaigns and actions that set our territory. Below is a brief history of the year's main projects.

📍 **Vem Pra Mesa Brazil Promotion:** First multicategory promotion made by Camil, awarded a participant with R\$500 thousand and raffled R\$1 thousand/day during the whole activation period, counting with the participation of TV hostess Ana Maria Braga. The campaign, launched in a unusual manner through means of "memes" of the hostess, turning into a *trendtopic* in *Twitter* which ensured great visibility and "*talkability*" of the campaign between consumers and retailers. We impacted 94% of the target with average frequency of 6.3, we reached over 400 thousand POSs with our packaging, speeded sales and gained share in the period in our main category, Rice.

📍 **Cake Truck:** To give further visibility and bring innovation to campaigns of the kind buy and win, we developed a very differentiated experience and of great impact in the point of sales, in which the consumer won an already baked cake in a gift packaging when they bought 4 União cake mixes. Over 5 days of the campaign, on average of 150 cakes per day were gifted, the equivalent of over 3 thousand product units sold. The new model contributed with new arguments for the negotiation with stores, leading sales to a new threshold.

- ☉ **São João de Caruaru:** We returned to sponsoring this event, in the mais Market for Sardines, making campaigns in the main stage and with a stand with a photographic space and patês tasting. Also, we resumed the partnership with Fit Dance, launching a new *jingle* for the event, we also did a campaign with influencer Laurinha Marinho creating #DesafioCoqueiro, in which she learned the choreography in less than a month to dance with a group in event's mais stage.
- ☉ **Masterchef:** For the fifth consecutive year, we sponsored both seasons (MasterChef Amadores 2019 and MasterChef: A Revanche) of the reality show, in which we made special contests: the first with grains, turning them into leaders of a dish with no animal protein; the second, with a Christmas desert developed by chef Paola Carosella.
- ☉ **Me Poupe na TV:** We sponsored the vignettes of the first season of the program with the Camil brand presented by Nathália Arcuri, specialist in personal finances, which aided people to reorganize their financial lives by means of wise choices in various aspects, including shopping.
- ☉ **Mara Cakes Fair:** União brand took part in the the first edition of the fair, destined to the confectioners, with an "instagramable" stand, product tasting and unique sponsorer of the International congress. The event, destined to the professional public, had over 20 thousand visitors, turning into the largest fair in the confectioner sector in Brazil.
- ☉ **União Secret Santa:** With promotional and social mechanics, we managed to engage over 10 thousand people in a virtual gift Exchange, which earned a R\$10 thousand prize for two people and one donation of R\$50 thousand for an ONG Gastromotiva. The promotion also counted with digital influencers of great reputation (such as the Bake Off Brazil hostess, Beca Milano) as a communication support, making a secret santa in social media to promote the action.
- ☉ **Hungerfree Christmas:** For the second consecutive year, we took part in one of the greatest solidary mobilizations in Brazil with a sales mechanics that generated donations. Over 84 tons of food were donated, double of the volume raised in 2018 and amplifying substantially our participation in the campaign. The mechanics was announced in the stored of 5 chains, where every 10kg of Camil Rice and Beans sold to consumers, we donated 1kg of food.
- ☉ **Beleza Na Lata Promotion:** The 2020 edition, which counted with the country music duo Maiara & Maraisa as the faces of the promotion, was the largest of all times, reaching historic results. Over 42 thousand people participated, totaling over 208 thousand registered products. This is the result of the route adjustments made from our experiences in the previous years: we brought more points of contact to help the consumer participation, giving the possibility of registering through WhatsApp as well, we also made QR Codes available in all promotional material to encourage direct participation of the point of sales. We also optimized communication creating a media conversion funnel, increasing the frequency of impacts by our pieces with different messages, for different moments of the consumers journey, besides bringing new vehicles to the communications plan (national and regional) which amplified the campaign's visibility (such as sound equipped cars in PE and ISP, news cover helicopter calls in SP radios and e-mail releases with marketing for the YouIN promotion base).
- ☉ **CyberCook:** Looking to understand in more depth our brands' consumer behavior, both in the way they use our products and their journey to acquire them, we began this partnership with one of the largest cooking sites in Brazil, belonging to the Carrefour group. There, we developed the Marmitaria space, making available to the consumer a curatorship of recipes to aid and give diversity to the menu of day-to-day, allowing us to create a new level of relationship with the consumer. Up to this moment, over 450 thousand users already used this platform.

☉ **X-Ray of Digital Platforms:**

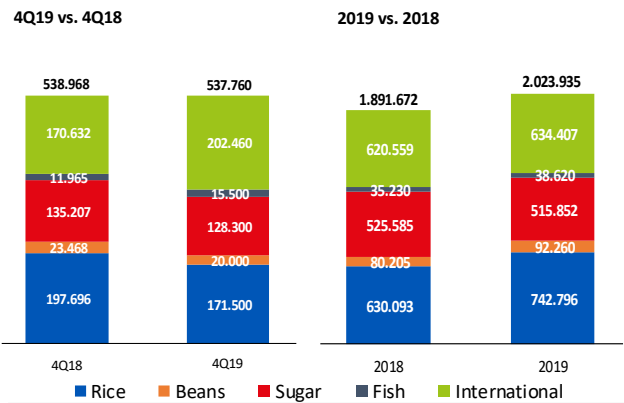
Camil Brand	União Brand	Coqueiro Brand
Site: 1.490.218 users	Site: 1.357.792 users	Site: 391.171 users
2.552.196 page visualizations	3.502.022 page visualizations	1.250.759 page visualizations
88% of mobile device traffic	89% of mobile device traffic	86% of mobile device traffic
Facebook: 500 thousand followers	Facebook: 1,2 million followers	Facebook: 323 thousand followers
Instagram: 12 thousand followers	Instagram: 117 thousand followers	Instagram: 8,7 thousand followers
YouTube: 40,6 thousand subscribers	YouTube: 92 thousand subscribers	Youtube: 7,2 thousand subscribers

With regard to the efforts in long term building of our brands, we seek increase in purchase frequency and the preference of our consumer through means of unique positioning, with strong emotional connection. Highly recognized brands result in higher shelf turnover and differentiated value and profitability extraction. Additionally, the learning obtained in the exploration of multiple brands allow the Company to extract the most of it's position as leader, preference and strength.

Results Highlights

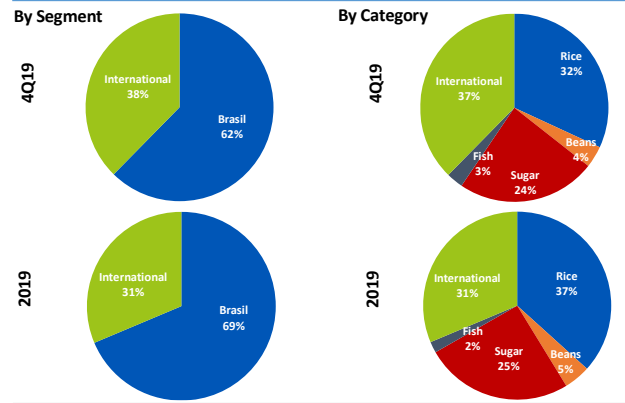
Operational Performance Highlights

Quarterly Volume Evolution (k ton)



Source: Company

Volume Breakdown (%)



Source: Company

4Q19 was remarked by **increase in canned fish sales volume (+29.5% YoY) and international (+18.7% YoY)** and 2019 was highlighted by **sales volumes increase in rice +17.9% YoY, beans +15.1% YoY, canned fish +9.7% YoY and international +2.2% YoY.**

Brazil

- Rice**
- 4Q19: Volume of 171.5 k tons (-13.3% YoY)
 - Gross Price R\$2.63/kg (+6.7% YoY)
 - Net Price R\$2.32/kg (+8.3% YoY)
 - 2019: Volume of 742.9 k tons (+17.9% YoY)
 - Gross Price R\$2.51/kg (+2.0% YoY)
 - Net Price R\$2.21/kg (+2.9% YoY)
- Sales Mix:** Leader and value pricing brands sales decrease in the quarter, and increase in value pricing brands in 2019
- Market:** Average Price reached R\$49.34/bag in 4Q19 (+23.1% YoY) and R\$45.17/bag in 2019 (+11.8% YoY)²

- Sugar**
- 4Q19: Volume of 128.3 k tons (-5.1% YoY)
 - Gross Price R\$2.39/kg (+18.2% YoY)
 - Net Price R\$2.04/kg (+18.8% YoY)
 - 2019: Volume of 515.9 k tons (-1.8% YoY)
 - Gross Price R\$2.21/kg (+8.1% YoY)
 - Net Price R\$1.91/kg (+8.7% YoY)
- Sales Mix:** Leader and value pricing brands sales decrease in the quarter and in 2019
- Market:** Average Price reached R\$74.29/ bag in 4Q19 (+8.2% YoY) and R\$66.87/bag in 2019 (+10.9% YoY)⁴

- Beans**
- 4Q19: Volume of 20.0 k tons (-14.8% YoY)
 - Gross Price R\$4.87/kg (+5.3% YoY)
 - Net Price R\$4.58/kg (+6.0% YoY)
 - 2019: Volume of 92.3 k tons (+15.1% YoY)
 - Gross Price R\$4.46/kg (+20.9% YoY)
 - Net Price R\$4.12/kg (+23.4% YoY)
- Sales Mix:** Leader and value pricing brands sales decrease in the quarter and in 2019
- Market:** Average Price reached R\$204.66/ bag in 4Q19 (+7.1% YoY) and R\$192.88/bag in 2019 (+57.3% YoY)³

- Canned Fish**
- 4Q19: Volume of 15.5 k tons (+29.5% YoY)
 - Gross Price R\$20.94/kg (+3.1% YoY)
 - Net Price R\$15.80/kg (+3.1% YoY)
 - 2019: Volume of] 38.7 k tons (+9.7% YoY)
 - Gross Price R\$20.61/kg (+1.1% YoY)
 - Net Price R\$15.60/kg (+1.0% YoY)
- Sales Mix:** Leader and value pricing brands sales increase in the quarter and in 2019
- Market:** We emphasize the continued difficulty of local fishing

International

Volume of 202.5 thousand tons (+18.7% YoY) in the quarter and 6345 thousand tons (+2.2% YoY) in the year. Highlight to volumes increase in all countries in 4Q19 and 2019.

Uruguay

- 4Q19: Volume 161.3 thousand tons (+23.1% YoY)
- 2019: Volume 461.5 thousand tons (+0.9% YoY)
- Increase in exports, with sales recovery in 4Q19 and 2019



Chile

- 4Q19: Volume 19.4 thousand tons (+4.1% YoY)
- 2019: Volume de 84.1 thousand tons (+6.0% YoY)
- Continuous volume growth and preservation of positive profitability 4Q19 and 2019



Peru

- 4Q19: Volume 21.8 thousand tons (+3.7% YoY)
- 2019: Volume 8.8 thousand tons (+6.3% YoY)
- Recuperação de volumes e expansão do número de pontos de venda no 4Q19 e 2019



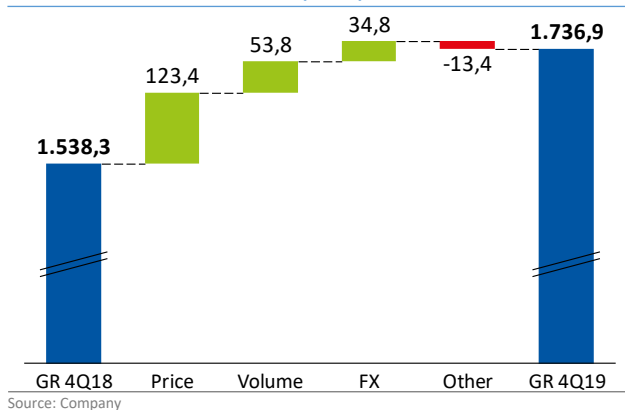
²Source: CEPEA; paddy rice's Indicator Casca Esalq/Senar-RS 50kg

³Source: Agrolink; carioca beans' Indicator Sc 60kg.

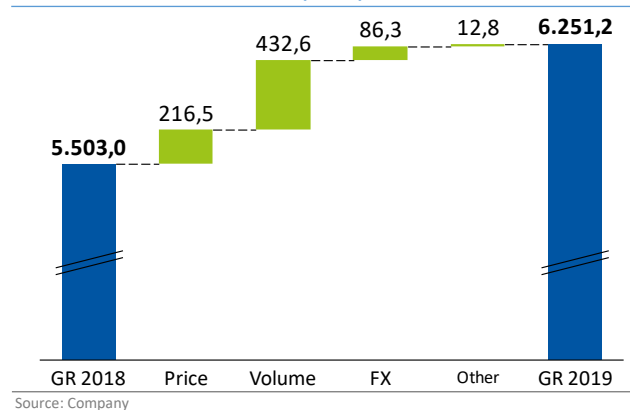
⁴Source: CEPEA; crystal sugar's Indicator Esalq-SP 50kg

Financial Performance Highlights

4Q19: Gross Revenue Breakdown (R\$mn)



2019: Gross Revenue Breakdown (R\$mn)



Gross Revenue of R\$1.7 billion in the quarter (+12.9% YoY) and R\$6.2 billion in the year (+13.6% YoY), driven by the effects of volume, prices and FX in the period, as shown in the graphs above. **Net Revenue** of R\$1.5 billion in the quarter (+12.0% YoY) and R\$5.4 billion in the year (+13.6% YoY). **We highlight that the annual comparative basis is affected by the consolidation of SLC Alimentos as of 4Q18.**

Costs of Sales and Services in the quarter reached R\$1.2 billion (+14.3% YoY) in the quarter, or 77.4% of net revenue, mainly due to increase in COGS in Brazil (+14.3% YoY), due to the increase in average market prices, and by the International (+22.2% YoY), driven by increase in sales volumes in the segment. **In the year, Costs of Sales and Services** reached R\$4.1 billion (+17.5% YoY), or 76.8% of net revenue, mainly due to increase increase in costs of sales and services in Brazil (+21.2% YoY), driven by increase in average market prices, and International COGS (+8.4% YoY), driven by increase in sales volumes in the segment, foreign exchange and price increases in the period.

Gross Profit

Gross Profit reached R\$337.7 million (+4.7% YoY) with a 22.6% margin (-1.6pp YoY) in the quarter. In 2019, the same indicator reached R\$1.3 billion (+2.4% YoY) with 23.2% margin (-2.5pp YoY).

SG&A in the quarter reached R\$244.0 million (-7.2% YoY), equivalent to 16.4% of net revenue (-3.4pp YoY). The reduction in the quarter was mainly due to SG&A in Brazil (-10.9% YoY) with volumes reductions in the period and due to costs and expenses reduction initiatives, implemented by the Company during the year. This result was partially offset by the increase in International SG&A (+2.4% YoY), with volumes increase and foreign exchange impact in the period. **In the year, SG&A** reached R\$954.5 million (+3.3% YoY), equivalent to 17.7% of net revenue (-1.8pp YoY). The increase in the year was mainly due to Brazil SG&A (+4.0% YoY) with volume increases in the period and consolidation of SLC Alimentos results in the comparative basis as of 4Q18. **It is worth highlighting the decrease in the SG&A representativity in net revenue for the quarter and the year, reflecting the Company's better efficiency, due to efforts made in the cost and expenses control plan in the period, with highlight to freight and administrative costs control.**

Other operating revenues (expenses) excluding equity equivalence reached R\$0.8 million in the quarter (vs. R\$28.9 million in 4Q18) and R\$2.5 million in 2019 (vs. R\$85.2 million in 2018). Reminding that last year's comparative basis was affected by the acknowledgement of fiscal credit revenues, among other non recurring events.

EBITDA

EBITDA reached R\$137.1 million (+19.0% YoY) with 9.2% margin (+0.5pp YoY) in 4Q19 and R\$441.7 million (-8.6% YoY) with 8.2% margin (-2.0pp YoY) in the year. Compared to the adjusted result of 2018⁵, **EBITDA** presented a +57.0% YoY variation and +2,6pp margin YoY in 4Q19 and +9.3% YoY and -0.3pp in the year.

Net Financial result reached a R\$13.7 million expense in the quarter (-17.6% YoY) mainly due to the results with derivatives YoY. In 2019, net financial result reached a R\$62.1 million expense (vs. R\$16 million in 2018). We highlight that the 2018 comparative basis was impacted by non recurring financial expenses referring to the acknowledgement of monetary restatements of fiscal credits acknowledged in the period.

Income Tax and Social Contribution reached expense of R\$0.2 million (-99.1% YoY) in the quarter and R\$3.5 million positive in the year (vs. -R\$3.6 million in 2018), mainly due to effects of ICMS credits and IOE payment subventions exclusion.

Net Income

Net Income reached R\$83.6 million (-16.6% YoY) with 5.6% margin (-1.9pp YoY) in 4Q19 and R\$239.6 million (-33.9% YoY) with 4.4% margin (-3.2pp YoY) in the year. Compared to the adjusted result of 2018¹, **Net Income** presented a +7.8% change YoY and margin -0.2pp YoY in 4Q19 and -2.5% YoY and -0.7pp in the year.

⁵ 2018 Adjusted Result excludes the effect of non-recurring revenues and expenses acknowledged in the period.

Operational Performance

Highlights	4T18	3T19	4T19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Volumes ('000 ton)	28-fev-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Brazil								
Volumes - Brazil								
Grains	221.2	216.1	191.6	-13.4%	-11.3%	710.3	835.2	17.6%
Rice	197.7	193.7	171.5	-13.3%	-11.5%	630.1	742.9	17.9%
Camil	147.3	139.5	124.3	-15.6%	-10.9%	579.7	545.3	-5.9%
SLC Alimentos ⁵	50.4	54.2	47.2	-6.4%	-12.9%	50.4	197.5	291.9%
Beans	23.5	22.4	20.0	-14.8%	-10.7%	80.2	92.3	15.1%
Camil	19.4	15.9	14.7	-24.0%	-7.3%	76.1	69.4	-8.9%
SLC Alimentos ⁵	4.1	6.5	5.3	29.4%	-18.8%	4.1	22.9	462.6%
Sugar	135.2	130.5	128.3	-5.1%	-1.7%	525.5	515.9	-1.8%
Canned Fish	12.0	10.0	15.5	29.5%	55.4%	35.2	38.7	9.7%
International								
Volumes - International								
Uruguay	170.6	176.2	202.5	18.7%	14.9%	620.6	634.5	2.2%
Chile	131.0	129.1	161.3	23.1%	24.9%	457.6	461.5	0.9%
Peru	18.6	22.7	19.4	4.1%	-14.5%	79.4	84.1	6.0%
	21.0	24.4	21.8	3.7%	-10.8%	83.6	88.8	6.3%
Gross Prices (R\$/kg)								
Closing Date	4T18	3T19	4T19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
	28-fev-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Brazil								
Grains								
Rice	2.46	2.53	2.63	6.7%	3.9%	2.46	2.51	2.0%
Beans	4.62	4.18	4.87	5.3%	16.5%	3.69	4.46	20.9%
Sugar	2.02	2.33	2.39	18.2%	2.2%	2.04	2.21	8.1%
Canned Fish	20.31	20.37	20.94	3.1%	2.8%	20.39	20.61	1.1%
International								
Uruguay	1.81	2.12	1.85	2.6%	-12.5%	1.95	1.95	0.0%
Chile	5.32	5.64	5.33	0.3%	-5.4%	5.67	5.55	-2.1%
Peru	4.70	4.99	5.21	11.0%	4.4%	4.63	5.00	8.1%
Net Prices (R\$/kg)								
Closing Date	4T18	3T19	4T19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
	28-fev-19	30-nov-19	29-Feb-20	4T18	3T19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Brazil								
Grains								
Rice	2.14	2.26	2.32	8.3%	2.7%	2.15	2.21	2.9%
Beans	4.32	3.81	4.58	6.0%	20.1%	3.34	4.12	23.4%
Sugar	1.72	2.04	2.04	18.8%	-0.2%	1.75	1.91	8.7%
Canned Fish	15.33	15.95	15.80	3.1%	-1.0%	15.45	15.60	1.0%
International								
Uruguay	1.78	2.09	1.83	2.7%	-12.7%	1.91	1.92	0.4%
Chile	4.53	4.69	4.49	-0.8%	-4.2%	4.83	4.69	-2.9%
Peru	4.16	4.44	4.56	9.7%	2.7%	4.12	4.37	6.1%

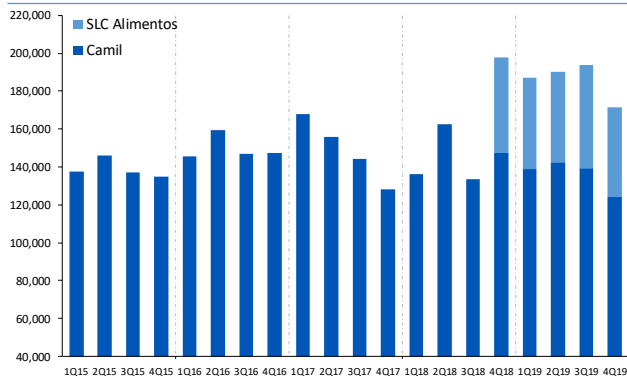
⁵ SLC Alimentos Results contemplate the Company's results as of the conclusion of the acquisition (December 3 2018).

Brazil Food Segment

Rice

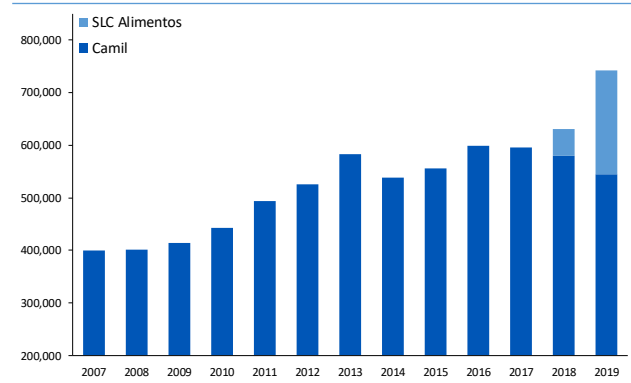
In the rice category, the **volume** reached 171.5 thousand tons (-13.3% YoY) in the quarter and 742.9 thousand tons (+17.9% YoY) in 2019. The increase in the annual comparison resulted of the acquisition of SLC Alimentos, which added 197.5 thousand tons in the year. **Excluding SLC Alimentos, the volume** reached 545.3 thousand tons (-5.9% YoY) in the year. The result was affected by sales reduction in Camil and Value Pricing Brands in the quarter, and increase in value pricing brands in the year (as well as of SLC Alimentos). We observed an increase in competitiveness in all segments and regions and margin compression in the category, with struggle in passing raw material cost increases into prices.

Rice – Quarterly Volume Evolution (k tons)



Source: Company

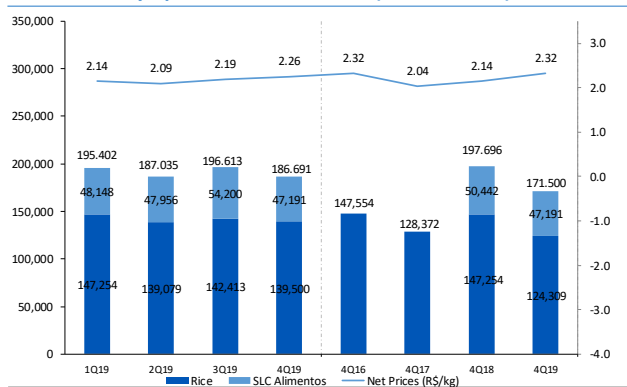
Rice – Annual Volume Evolution (k tons)



Source: Company

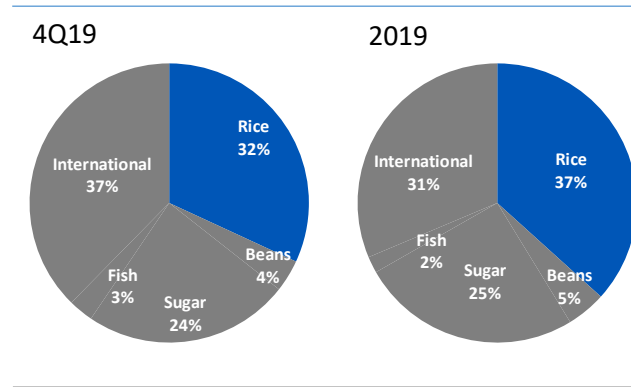
The **average acquisition price of raw material⁷** reached R\$49.34/pouch in the quarter (+23.1% YoY) and R\$45.17/pouch (+11.8% YoY) in the year. In the quarter, the gross price reached R\$2.63/kg (+6.7% YoY) and net price R\$2.32/kg (+8.3% YoY). In the year, the gross price reached R\$2.51/kg (+2.0% YoY) and net price reached R\$2.21/kg (+2.9% YoY).

Rice – Quarterly Operational Performance (thousand tons)



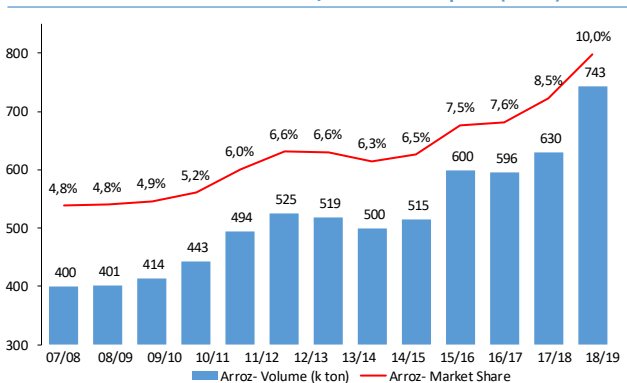
Source: Company

Rice – Volume Breakdown



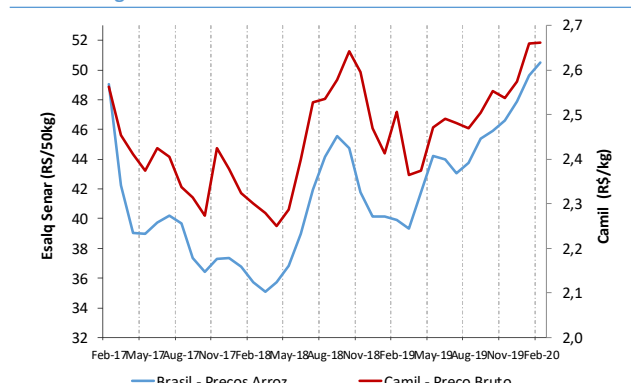
Source: Company

Rice - Camil Share of Sales Evolution/Brazil Consumption (USDA)⁸



Source: Company

Rice - Average Market Prices vs. Camil Gross Price



Source: Company

In **market share**, the Company recorded 8.7% (-0.5pp YoY) and **value share** reached 8.9% (-0.7pp YoY).⁹ Considering the brazilian consumption indicator and the Company's rice sales, the **market share** reached 10.0% in 2019⁸. We inform that this indicator is calculated by the Company to estimate the annual historical growth.

7 Source: CEPEA; paddy rice's Indicator Esalq/Senar-RS 50kg

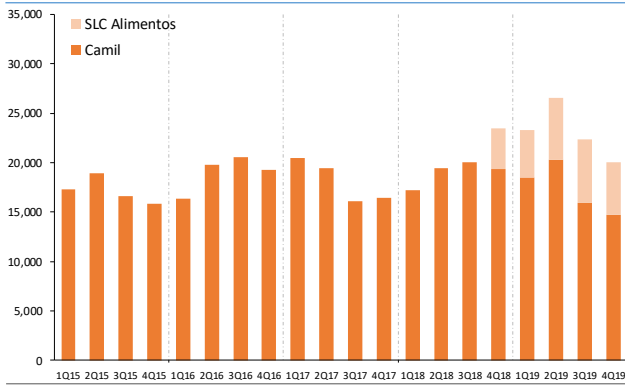
8 Source: Estimated Market Share considering Company's Rice Sales Volume in Brazil over Rice Consumed (USDA – Milled Rice Consumed in Brazil)

9 Source: Nielsen Retail Index INA bimonthly (retail), Camil and SLC Alimentos, Dec-Jan/20 comparing to Dec-Jan/19 (considers share of SLC Alimentos pro-forma).

Beans

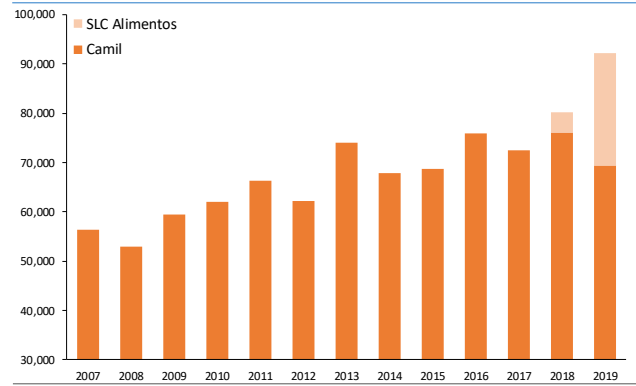
In the beans category, **volume** reached 20.0 thousand tons (-14.8% YoY) in the quarter and 92.3 thousand tons (+15.1% YoY) in 2019. The increase in the annual comparison was driven by the acquisition of SLC Alimentos, which added 22.9 thousand tons in 2019. **Excluding the sales of SLC Alimentos, volume** reached 69.4 thousand tons (-8.9% YoY) in 2019. The result was affected by sales reduction in Camil and Value Pricing Brands in the quarter and in 2019, offset in the year by the acquisition of SLC Alimentos.

Beans - Quarterly Volume Evolution (k tons)



Source: Company

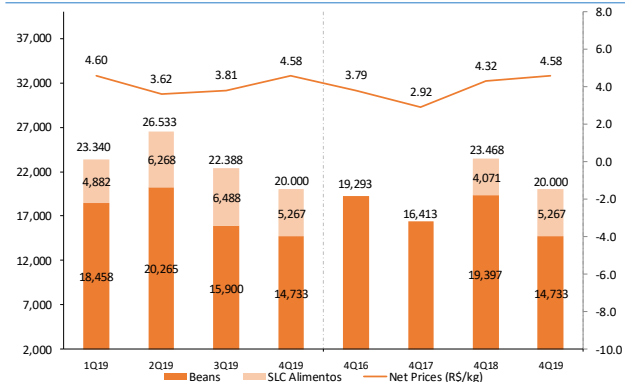
Beans - Volume Evolution (k tons)



Source: Company

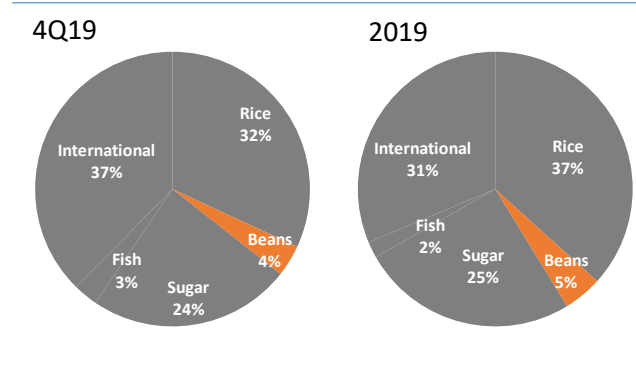
Average market price of raw material¹⁰ reached R\$204.66/pouch in the quarter (+7.1% YoY) and R\$192.88/bag (+57.3% YoY) in 2019. In the quarter, gross price reached R\$4.87/kg (+5.3% YoY) and net price R\$4.58/kg (+6.0% YoY). In 2019, gross price reached R\$4.46/kg (+20.9% YoY) net price reached R\$4.12/kg (+23.4% YoY). Gross and Net Price changes presented are inferior to Market prices above, due to struggle in passing through costs to Market prices. We observed a recovery in beans price volatility, a reflex of climate impact and harvest variation in beans production in the period.

Beans - Quarterly Operational Performance (thousand tons)



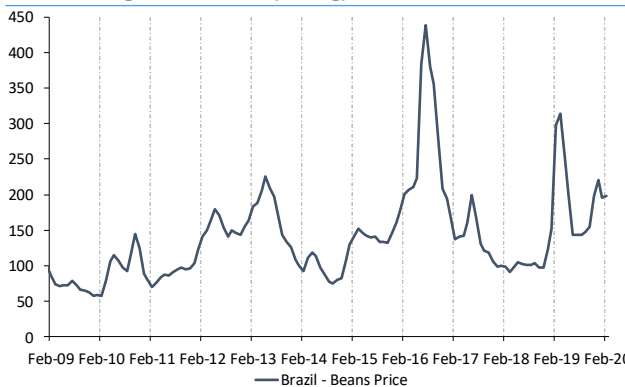
Source: Company

Beans - Volume Breakdown



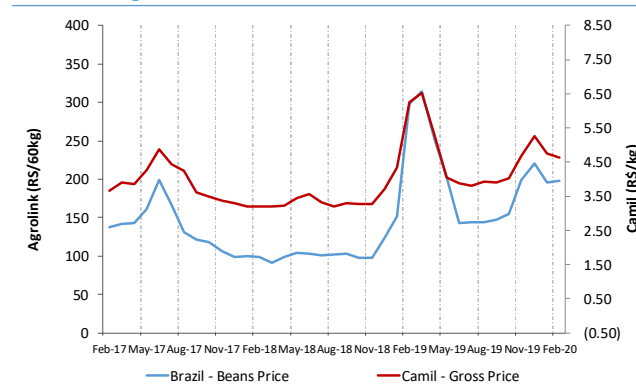
Source: Company

Beans - Average Market Prices (R\$/bag)



Source: Agrolink - carioca beans indicator Sc 60kg

Beans - Average Market Prices vs. Camil Gross Price



Source: Agrolink - carioca beans indicator Sc 60kg; Company

In **market share**, the Company registered 6.6% in market share (-2.5pp YoY,) and value share reached 7.1% (-2.5pp YoY).¹¹

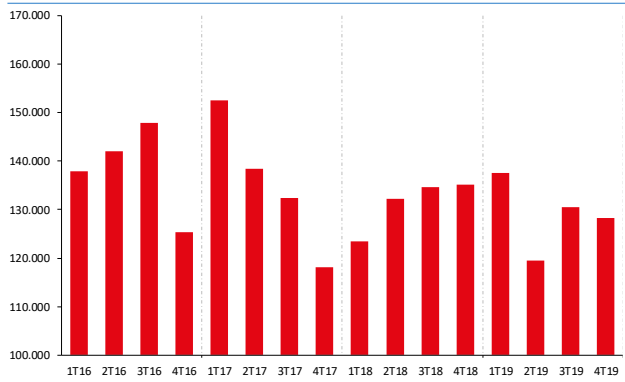
¹⁰Source: Agrolink; carioca beans indicator Sc 60kg.

¹¹Source: Nielsen Retail Index INA bimonthly, Camil and SLC Alimentos, Dec-Jan/20 when compared to Dec-Jan/19 (considers SLC Alimentos share pro-forma).

Sugar

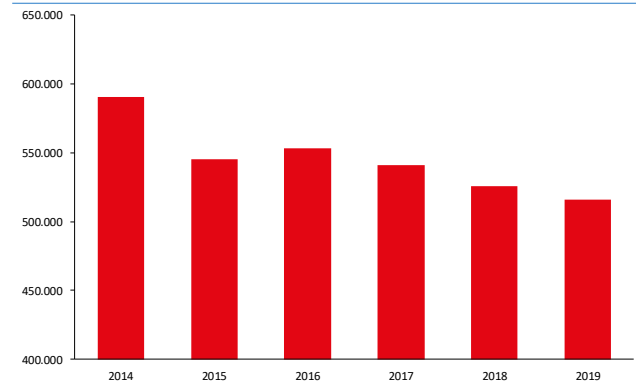
In the sugar category, **volume** reached 128.3 thousand tons (-5.1% YoY) in the quarter and 515.9 thousand tons (-1.8% YoY) in the year. The result was affected by sales reduction in União and Value Pricing Brands in the quarter and in 2019. We highlight that 2019 results was influenced by temporary disruptions to raw material supply in the second quarter and gradual volume recovery after normalization.

Sugar - Quarterly Volume Evolution (k tons)



Source: Company

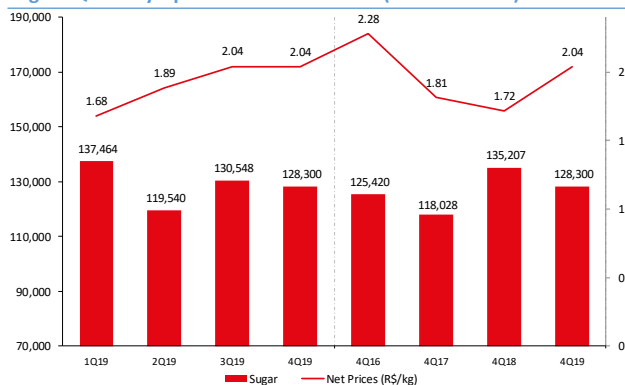
Sugar - Volume Evolution (k tons)



Source: Company

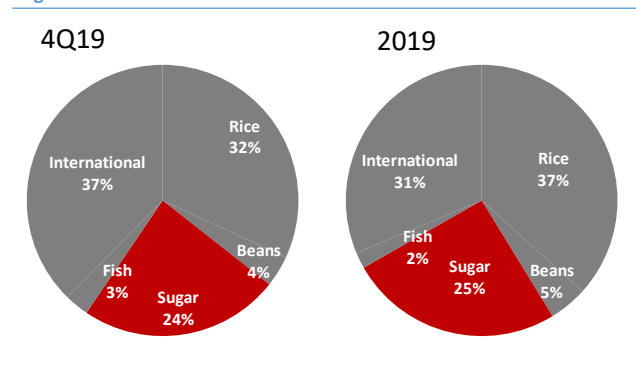
Average market price of raw material¹² reached R\$74.29/bag in the 4Q19 (+8.2% YoY) and R\$66.87/bag (+10.9% YoY) in 2019. In the quarter, gross price reached R\$2.39/kg (+18.2% YoY) and net price R\$2.04/kg (+18.8% YoY). In the year, gross price reached R\$2.21/kg (+8.1% YoY) and net price R\$1.91/kg (+8.7% YoY).

Sugar - Quarterly Operational Performance (thousand tons)



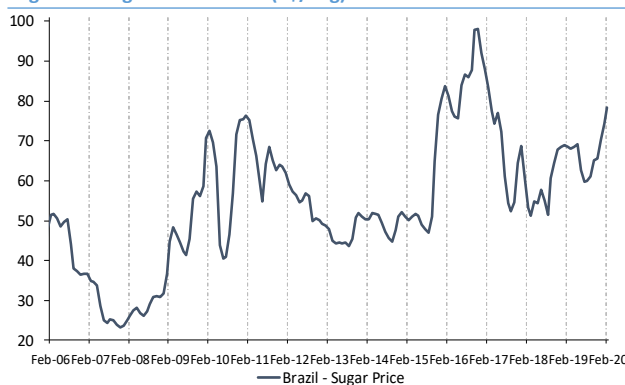
Source: Company

Sugar - Volume Breakdown



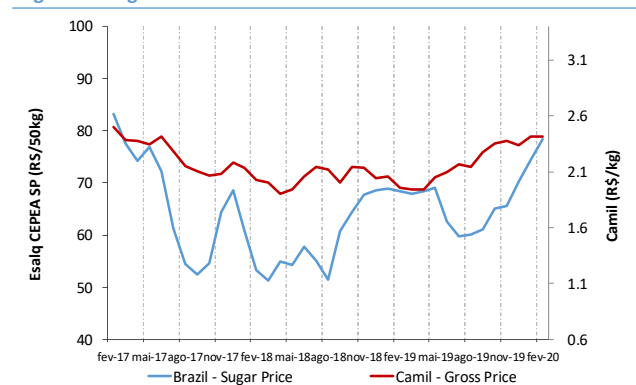
Source: Company

Sugar - Average Market Prices (R\$/bag)



Source: CEPEA - indicador do Sugar Cristal Esalq-SP 50kg

Sugar - Average Market Prices vs. Camil Gross Price



Source: CEPEA - indicador do Sugar Cristal Esalq-SP 50kg; Companhia

In **market share**, the Company registered 35.1% in market share (-1.1pp YoY) and 38.8% in value share (-1.4pp YoY).¹³

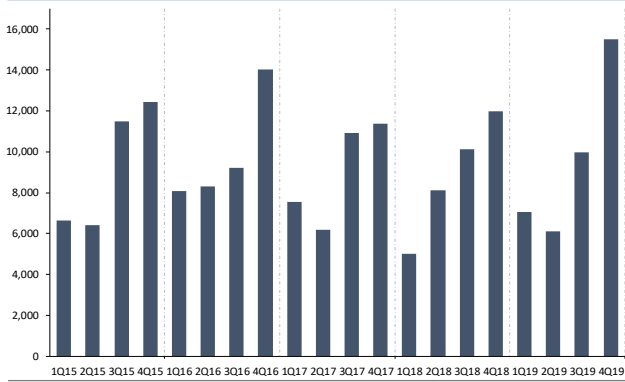
¹²Source: CEPEA; Cristal Sugar indicator Esalq-SP 50kg

¹³Source: Nielsen Retail Index bimonthly (retail), Dec-Jan/20 when compared to Dec-Jan/19.

Canned Fish

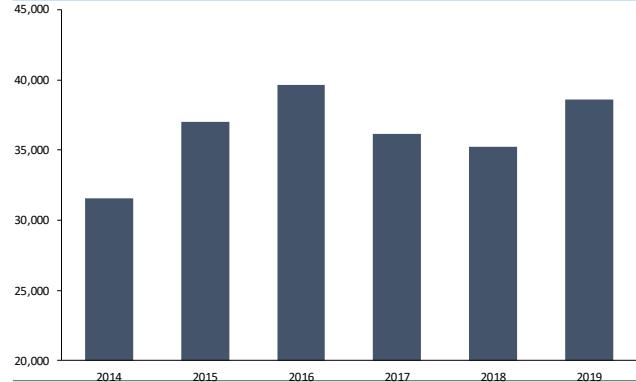
In the canned fish categories, **volume** reached 15.5 thousand tons (+29.5% YoY) in the quarter and 38.7 thousand tons (+9.7% YoY) in 2019. The result was influenced by the increase in Coqueiro value pricing brands (Pescador) in the quarter and in 2019.

Canned Fish - Quarterly Volume Evolution (k tons)



Source: Company

Canned Fish - Annual Volume Evolution (k tons)



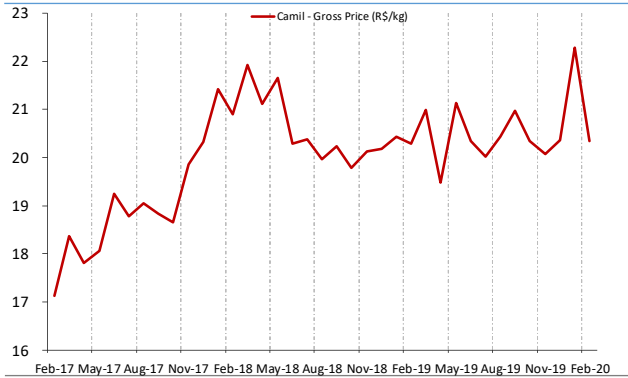
Source: Company

Gross price reached R\$20.94/kg (+3.1% YoY) and **Net Price** R\$15.80/kg (+3.1% YoY). In the year, gross price reached R\$20.61/kg (+1.1% YoY) and net price R\$15.60/kg (+1.0% YoY).

We highlight continued struggle in local sardines and tuna fishing.

In **market share**, the Company registered market share in sardines of 40.5% (-0.7pp YoY) and for tuna 24.9% (+1.0pp YoY). In value share, the Company registered in sardines 40.8% (-0.4pp YoY) and for tuna 25.6% (+0.5pp YoY).¹⁴

Canned Fish - Camil Gross Price



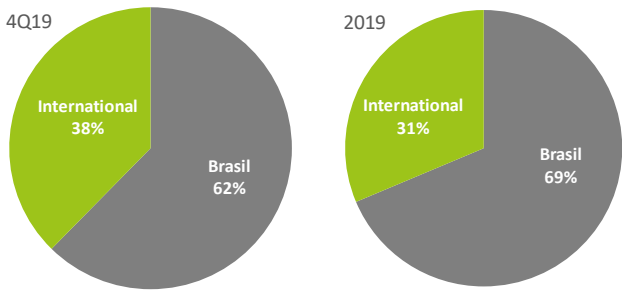
Source: Company

¹⁴Source: Nielsen Retail Index bimonthly (retail), Dec-Jan/20 in relation to Dec-Jan/19.

International Food Segment

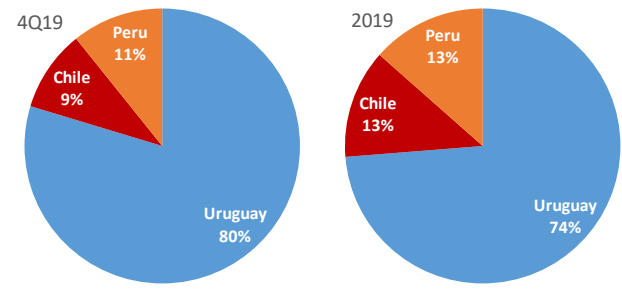
In the international segment, **volume** reached 202.5 thousand tons in the quarter (+18.7% YoY) and 634.5 thousand tons (+2.2% YoY) in the year, with sales increases in all countries, with highlights to Peru.

International – Volume Breakdown – Segment (%)



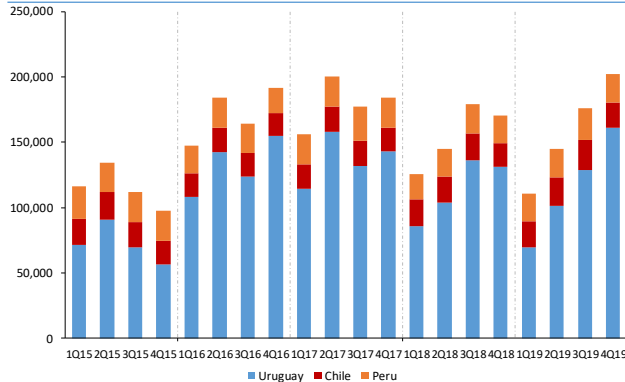
Source: Company

International – Volume Breakdown – Country (%)



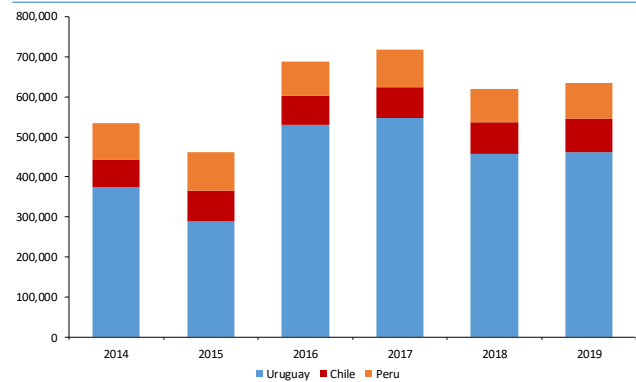
Source: Company

International - Quarterly Volume Evolution (Thousand tons)



Source: Company

International - Annual Volume Evolution (Thousand tons)

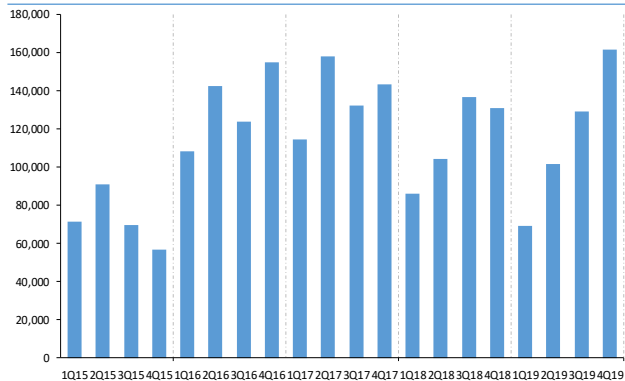


Source: Company

Uruguay

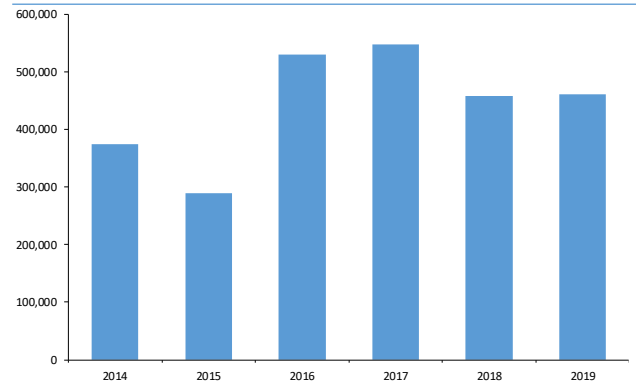
In Uruguay, **volume** reached 161.3 thousand tons (+23.1% YoY) in the quarter and 461.5 thousand tons (+0.9% YoY) in the year. Volumes increase in the quarter and year occurred due to increase in exports, with sales recovery in the second half of 2019.

Uruguay - Quarterly Volume Evolution (Thousand tons)



Source: Company

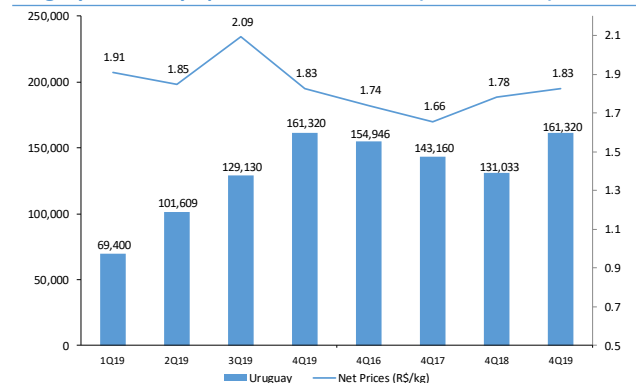
Uruguay - Annual Volume Evolution (Thousand tons)



Source: Company

Gross Price in US\$ per ton reached 441.7 (-14.0% QoQ and -7.5% YoY) in the quarter and 479.5 (-7.5% YoY) in 2019. **Gross Price in R\$** reached R\$1.85 (+2.6% YoY) in the quarter and R\$1.95/kg (+0.0% YoY) in 2019. **Average exchange rate (R\$/US\$)** varied +11.0% in 4Q19 and +7.8% in 2019. In **market share**, the Company registered 42.0% (stable).¹⁵

Uruguay – Quarterly Operational Performance (thousand tons)



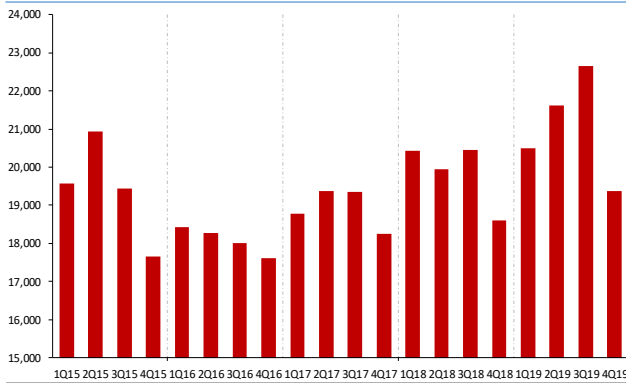
Source: Company

¹⁵Source: Consecha Comision Sectorial del Arroz (participación en el volume total de producción de arroz en Uruguay para el año 2019).

Chile

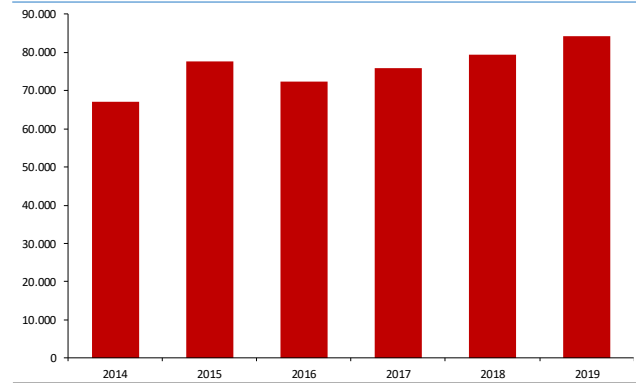
In Chile, the **volume** reached 19.4 thousand tons (+4.1% YoY) in the quarter and 84.1 thousand tons (+6.0% YoY) in 2019. We continue presenting sales and profitability evolution in the quarter and the year.

Chile - Quarterly Volume Evolution (thousand tons)



Source: Company

Chile - Annual Volume Evolution (thousand tons)



Source: Company

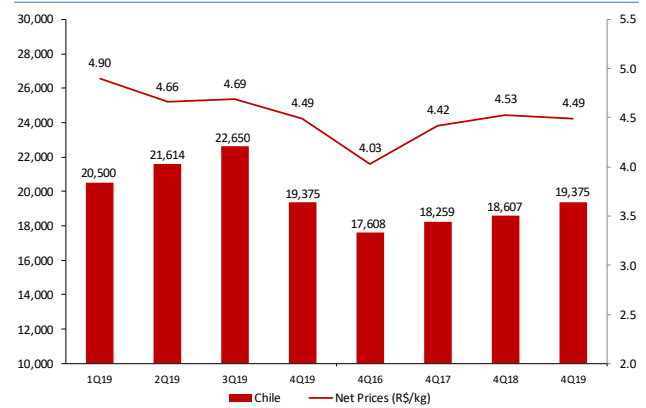
Gross Price in CLP per ton reached 988.4 (+4.6% YoY) in the quarter and 994.0 (+0.4% YoY) in the year. **Gross Price in R\$** reached R\$5.33 (+0.3% YoY) in the quarter and R\$5.55/kg (-2.1% YoY) in 2019. O **câmbio médio** (R\$/ CLP) changed in -4.3% in 4Q19 and -2.5% in 2019.

In **market share**, the Company registered 32.9% (-0.8pp YoY).¹⁶

We highlight in february 2020 the announcement of **acquisition of the Pet Food Business unit from Empresas Iansa S.A. "LDA" in Chile**. LDA operates in Chile as one of the leader brands in pet food products, with relevant market share and big growth potential. The acquisition represents an important step towards the expansion of Camil's Chilean operations in new categories and strengthening of its competitiveness in Chile, a country in which Camil has a constant growth and profitability history through the means of its subsidiary Tucapel.

The final value of the operation totaled CLP37.0 billion Chilean pesos, equivalent in february/2020 to approximately R\$200 million reais (or US\$48 million dollars). The transaction's conclusion is subject to the approval of Chilean authorities - Fiscalía Nacional Económica ("FNE"), among other usual conditions in this kind of operation. During the FNE analysis period, the Companies continue operating independently.

Chile - Quarterly Operational Performance (thousand tons)



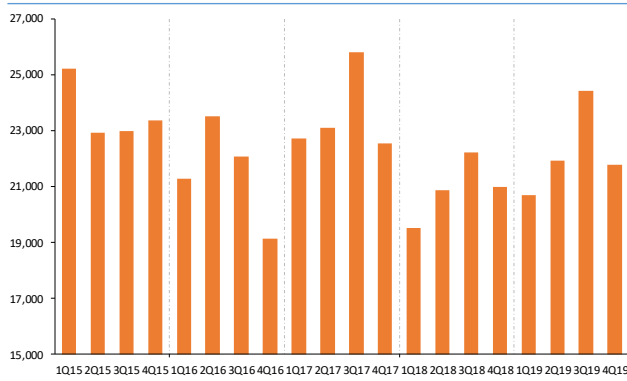
Source: Company

¹⁶Source: Nielsen Scantrack Weekly Out-Nov19.

Peru

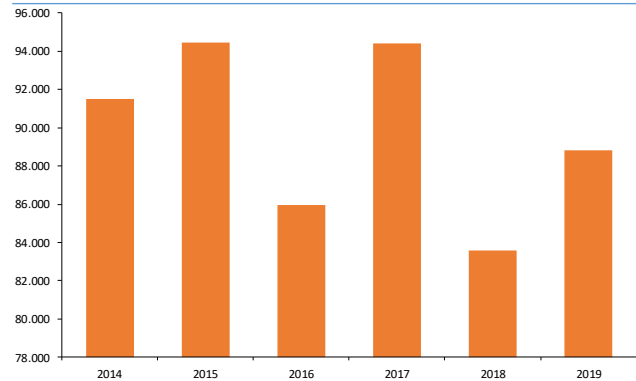
In Peru, **volume** reached 21.8 thousand tons (+3.7% YoY) in the quarter and 88.8 thousand tons (+6.3% YoY) in 2019. Volumes recovery in the quarter and in the year was driven by the increase in sales points and recovery of rice consumption after a political instability scenario and economic in the country in the previous year.

Peru - Quarterly Volume Evolution (k tons)



Source: Company

Peru – Annual Volume Evolution (k tons)

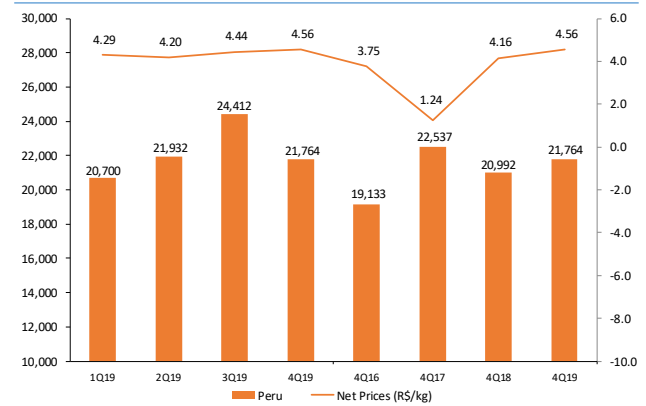


Source: Company

Gross Price in SOL per ton reached 4,176.7 (+2.5% QoQ and +0.7% YoY) in the quarter and 4,146.0 (+1.5% YoY) in the year. **Gross Price in reais** reached R\$5.21 (+11.0% YoY) in the quarter and R\$5.00/kg (+8.1% YoY) in 2019. **Average exchange rate (SOL/R\$)** changed in +10.5% in 4Q19 and +6.6% in 2019.

In **market share**, the Company registered 39.4% (+6.4pp YoY).¹⁷

Peru - Quarterly Operational Performance (thousand tons)



Source: Company

¹⁷Source: Kantar World Panel Aug/Sep19.

Consolidated Financial Performance

Statements (in R\$ millions)	4Q18	3Q19	4T19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Closing Date	28-feb-19	30-nov-19	29-feb-20	4Q18	3Q19	28-feb-19	29-feb-20	12M18
Gross Revenues	1,538.3	1,656.2	1,736.9	12.9%	4.9%	5,503.0	6,251.2	13.6%
(-) Sales Deductions	(206.3)	(212.7)	(245.0)	18.7%	15.2%	(754.2)	(855.1)	13.4%
Sales Taxes	(97.4)	(102.8)	(119.5)	22.7%	16.2%	(357.3)	(407.5)	14.1%
Returns and Rebates	(108.9)	(109.8)	(125.5)	15.2%	14.3%	(396.9)	(447.6)	12.8%
Net Revenues	1,332.0	1,443.5	1,491.9	12.0%	3.4%	4,748.8	5,396.1	13.6%
(-) Cost of Sales and Services	(1,009.6)	(1,100.8)	(1,154.3)	14.3%	4.9%	(3,527.1)	(4,145.3)	17.5%
Gross Profit	322.4	342.7	337.7	4.7%	-1.5%	1,221.7	1,250.8	2.4%
(-) SG&A	(263.0)	(244.3)	(244.0)	-7.2%	-0.1%	(923.9)	(954.5)	3.3%
Selling Expenses	(184.1)	(164.0)	(169.0)	-8.2%	3.0%	(631.0)	(642.9)	1.9%
G&A Expenses	(78.9)	(80.3)	(75.1)	-4.9%	-6.5%	(292.9)	(311.5)	6.4%
(+/-) Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	(0.4)	(0.9)	2.6	-749.0%	-374.7%	(1.0)	(0.6)	-38.0%
Other Operating Income	28.9	(0.5)	0.8	-97.2%	n.a.	85.2	2.5	-97.1%
EBIT	87.9	97.0	97.0	10.4%	0.1%	382.0	298.2	-21.9%
(+/-) Financial Result	(16.6)	(19.4)	(13.7)	-17.6%	-29.5%	(16.0)	(62.1)	288.0%
(-) Debt Interest Expense	(47.2)	(43.3)	(46.2)	-2.1%	6.6%	(217.9)	(189.3)	-13.1%
(+) Interest Income	30.6	23.9	32.5	6.3%	35.9%	201.9	127.2	-37.0%
Pre-Tax Income	71.3	77.6	83.4	16.9%	7.5%	366.0	236.2	-35.5%
(-) Total Income Taxes	29.0	(11.5)	0.2	-99.1%	-102.2%	(3.6)	3.5	-196.4%
(-) Income Taxes	14.8	(10.2)	(0.6)	-104.3%	-93.8%	(33.3)	(22.1)	-33.6%
(-) Deferred Income Taxes	14.2	(1.3)	0.9	-93.8%	n.a.	29.7	25.6	-13.8%
Net Income	100.3	66.1	83.6	-16.6%	26.5%	362.4	239.6	-33.9%
Net Income / share	0.25	0.18	0.23	-9.6%	26.5%	0.90	0.65	-28.0%
Adj. Net Income²	77.6	66.1	83.6	7.8%	26.5%	245.8	239.6	-2.5%
Adj. Net Income / share ¹	0.19	0.18	0.23	19.4%	26.5%	0.62	0.65	4.5%
EBITDA Reconciliation								
Net Income	100.3	66.1	83.6	-16.6%	26.5%	362.4	239.6	-33.9%
(-) Net Financial Result	16.6	19.4	13.7	-17.6%	-29.5%	16.0	62.1	288.0%
(-) Income Taxes	(29.0)	11.5	(0.2)	-99.1%	-102.2%	3.6	(3.5)	-196.4%
(-) Depreciation and Amortization	27.3	36.0	40.0	46.6%	11.1%	101.4	143.5	41.5%
(=) EBITDA	115.2	133.0	137.1	19.0%	3.1%	483.4	441.7	-8.6%
(+/-) Non Recurring Revenues/Expenses ²	27.9	-	-	-	-	79.2	-	-
(=) Adj. EBITDA²	87.3	133.0	137.1	57.0%	3.1%	404.2	441.7	9.3%
Margins								
Gross Margin	24.2%	23.7%	22.6%	-1.6pp	-1.1pp	25.7%	23.2%	-2.5pp
EBITDA Margin	8.6%	9.2%	9.2%	0.5pp	0.0pp	10.2%	8.2%	-2.0pp
Adj. EBITDA Margin ²	6.6%	9.2%	9.2%	2.6pp	0.0pp	8.5%	8.2%	-0.3pp
Net Margin	7.5%	4.6%	5.6%	-1.9pp	1.0pp	7.6%	4.4%	-3.2pp
Adj. Net Margin ²	5.8%	4.6%	5.6%	-0.2pp	1.0pp	5.2%	4.4%	-0.7pp

² Comparatives referring to the Adjusted Result of 2018 excludes effects of non-recurring revenues and expenses in the periods.

Financial Performance by Segment

Food Products Brasil	4Q18	3Q19	4T19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Closing Date	28-feb-19	30-nov-19	29-feb-20	4Q18	3Q19	28-feb-19	29-feb-20	12M18
Net Revenues	987.6	1,002.2	1,084.6	9.8%	8.2%	3,346.3	3,914.8	17.0%
(-) SG&A Expenses	(761.7)	(771.0)	(851.4)	11.8%	10.4%	(2,521.3)	(3,054.6)	21.2%
Gross Profit	225.9	231.2	233.3	3.3%	0.9%	825.0	860.2	4.3%
(-) SG&A Expenses	(190.8)	(165.1)	(170.1)	-10.9%	3.0%	(650.0)	(675.9)	4.0%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	26.6	0.0	0.6	-97.9%	2528.6%	67.8	1.1	-98.3%
EBIT	61.7	66.2	63.7	3.3%	-3.7%	242.8	185.4	-23.6%
(+/-) Financial Result	(16.6)	(15.2)	(12.7)	-23.4%	-16.3%	0.4	(53.1)	n.a.
(-) Debt Interest Expense	(42.7)	(35.4)	(39.4)	-7.8%	11.3%	(181.0)	(161.7)	-10.7%
(+) Interest Income	26.1	20.2	26.6	2.1%	32.0%	181.4	108.5	-40.2%
Pre-Tax Income	45.1	51.0	51.0	13.1%	0.1%	243.2	132.3	-45.6%
Total Income Taxes	33.4	(6.7)	9.2	n.a.	-238.9%	17.4	28.3	62.8%
Net Income	78.5	44.3	60.3	-23.2%	36.0%	260.6	160.7	-38.3%
EBITDA Reconciliation								
Net Income	78.5	44.3	60.3	-23.2%	36.0%	260.6	160.7	-38.3%
(+) Net Financial Result	16.6	15.2	12.7	-23.4%	-16.3%	(0.4)	53.1	n.a.
(+) Income Taxes	(33.4)	6.7	(9.2)	n.a.	-238.9%	(17.4)	(28.3)	62.8%
(+) Depreciation and Amortization	17.4	24.1	28.1	61.3%	16.4%	63.8	96.8	51.8%
(=) EBITDA	79.1	90.3	91.8	16.1%	1.7%	306.6	282.3	-7.9%
Margins								
Gross Margin	22.9%	23.1%	21.5%	-1.4pp	-1.6pp	24.7%	22.0%	-2.7pp
EBITDA Margin	8.0%	9.0%	8.5%	0.5pp	-0.5pp	9.2%	7.2%	-2.0pp
Net Margin	7.9%	4.4%	5.6%	-2.4pp	1.1pp	7.8%	4.1%	-3.7pp

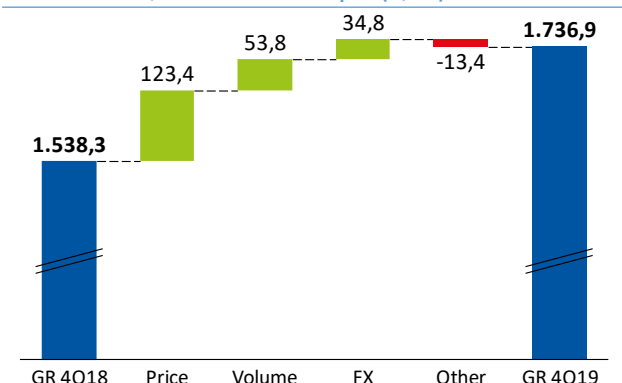
Food Products International	4Q18	3Q19	4T19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Closing Date	28-feb-19	30-nov-19	29-feb-20	4Q18	3Q19	28-feb-19	29-feb-20	12M18
Net Revenues	344.4	441.3	407.3	18.3%	-7.7%	1,402.5	1,481.3	5.6%
(-) SG&A Expenses	(247.9)	(329.8)	(302.9)	22.2%	-8.2%	(1,005.8)	(1,090.6)	8.4%
Gross Profit	96.5	111.5	104.4	8.2%	-6.3%	396.7	390.7	-1.5%
(-) SG&A Expenses	(72.2)	(79.2)	(74.0)	2.4%	-6.6%	(274.0)	(278.6)	1.7%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	2.0	(1.5)	2.9	n.a.	n.a.	16.4	0.8	-95.4%
EBIT	26.3	30.8	33.3	26.6%	8.1%	139.1	112.8	-18.9%
(+/-) Financial Result	0.0	(4.2)	(0.9)	-	-77.5%	(16.4)	(9.0)	-45.3%
(-) Debt Interest Expense	(4.5)	(8.0)	(6.8)	51.8%	-14.2%	(36.9)	(27.7)	-25.0%
(+) Interest Income	4.5	3.8	5.9	30.7%	56.8%	20.5	18.7	-8.8%
Pre-Tax Income	26.3	26.6	32.4	23.0%	21.7%	122.7	103.8	-15.4%
(+/-) Total Income Taxes	(4.4)	(4.8)	(9.0)	104.6%	86.7%	(21.1)	(24.9)	17.8%
Net Income	21.9	21.8	23.4	6.6%	7.3%	101.6	79.0	-22.3%
EBITDA Reconciliation								
Net Income	21.9	21.8	23.4	6.6%	7.3%	101.6	79.0	-22.3%
(+) Net Financial Result	-	4.2	0.9	-	-77.5%	16.4	9.0	-45.3%
(+) Income Taxes	4.4	4.8	9.0	104.6%	86.7%	21.1	24.9	17.8%
(+) Depreciation and Amortization	9.9	11.9	11.9	20.7%	0.5%	37.6	46.6	24.1%
(=) EBITDA	36.2	42.7	45.3	25.0%	6.0%	176.7	159.4	-9.8%
Margins								
Gross Margin	28.0%	25.3%	25.6%	-2.4pp	0.4pp	28.3%	26.4%	-1.9pp
EBITDA Margin	10.5%	9.7%	11.1%	0.6pp	1.4pp	12.6%	10.8%	-1.8pp
Net Margin	6.4%	4.9%	5.7%	-0.6pp	0.8pp	7.2%	5.3%	-1.9pp

Commented Financial Performance

Revenue

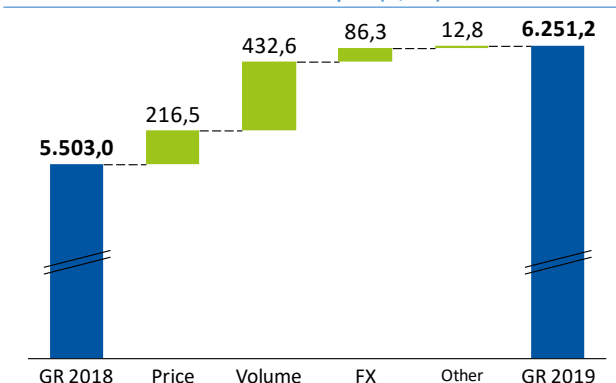
Consolidated gross revenue reached R\$1.7 billion in the quarter (+12.9% YoY) and R\$6.3 billion in the year (+13.6% YoY). The increase in the YoY result was mainly due to the effects of increase in volumes, prices and foreign exchange in the period, as seen below.

Consolidated 4Q19: Gross Revenue Impact (R\$mn)



Source: Company

Consolidated 2019: Gross Revenue Impact (R\$mn)

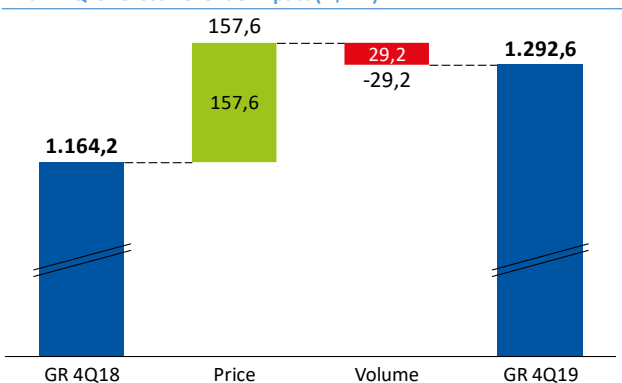


Source: Company

Demonstrated below, the main impacts in gross revenue separated in Brazil and International:

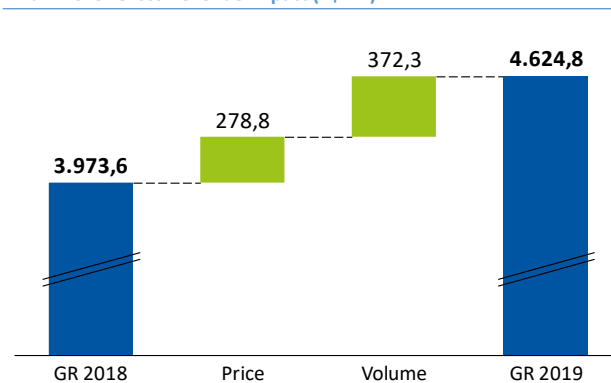
Brazil

Brazil 4Q19: Gross Revenue Impact (R\$mn)



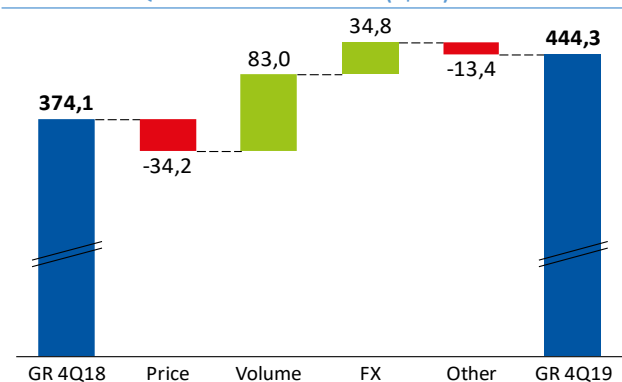
Source: Company

Brazil 2019: Gross Revenue Impact (R\$mn)



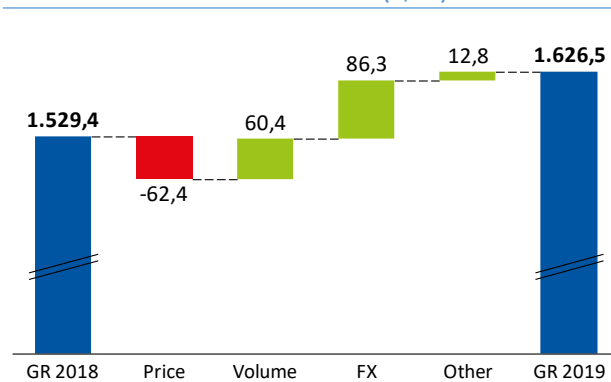
Source: Company

International 4Q19: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Source: Company

International 2019: Abertura Receita Bruta (R\$mn)



Source: Company

Consolidated net revenue reached R\$1.5 billion in the quarter (+12.0% YoY), mainly due to the increase in **Brazil net revenue**, which reached R\$1.1 billion (+9.8% YoY), driven by the compound effect of increase in volume, prices and FX in the period. Increase in net revenues in the quarter was also driven by the increase in **international net revenues**, which reached R\$407.3 million in the quarter (+18.3% YoY), due to foreign exchange impact in the period and the compound effect of volume and prices in Uruguay, Chile and Peru. In the year, **consolidated net revenue** reached R\$5.4 billion in the quarter (+13.6% YoY), mainly, due to increase in Brazil **net revenue**, reaching R\$3.9 billion (+17.0% YoY) and due to the increase in **International net revenue**, reaching R\$1.5 billion (+5.6% YoY), driven by the compound effect of increases in volume, prices and foreign exchange in the period. Further details about this impact in Operational Performance.

Costs and Expenses

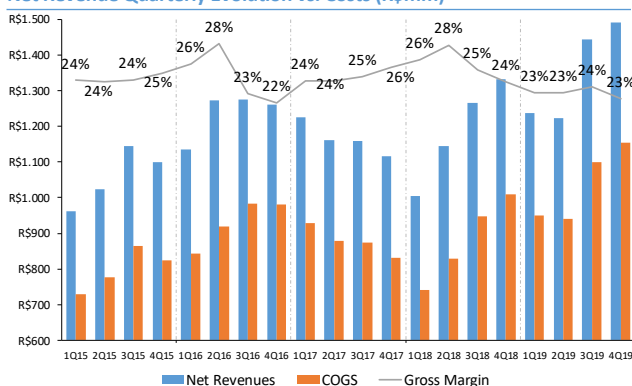
Expenses	4T18	3Q19	4T19	4T19 vs 4T18	4T19 vs 3T19	12M18	12M19	12M19 vs. 12M18
Closing Date	28-feb-19	30-nov-19	29-feb-20			28-feb-19	29-feb-20	
Expenses	(1,272.6)	(1,345.1)	(1,398.3)	9.9%	4.0%	(4,451.1)	(5,099.8)	14.6%
Cost of Sales and Services	(1,009.6)	(1,100.8)	(1,154.3)	14.3%	4.9%	(3,527.1)	(4,145.3)	17.5%
Selling Expenses	(184.1)	(164.0)	(169.0)	-8.2%	3.0%	(631.1)	(642.9)	1.9%
G&A Expenses	(78.9)	(80.3)	(75.1)	-4.9%	-6.5%	(292.9)	(311.5)	6.4%
	9.2%	7.8%	8.6%	-0.6pp	0.8pp	8.5%	8.7%	0.2pp
Expenses by nature	4T18	3Q19	4T19	4T19 vs 4T18	4T19 vs 3T19	12M18	12M19	12M19 vs. 12M18
Closing Date	28-feb-19	30-nov-19	29-feb-20			28-feb-19	29-feb-20	
Expenses by Nature	(1,272.6)	(1,345.1)	(1,398.3)	9.9%	4.0%	(4,451.1)	(5,099.8)	14.6%
Raw Materials	(860.7)	(898.7)	(943.7)	9.6%	5.0%	(2,936.9)	(3,397.9)	15.7%
Third Party Services	(39.0)	(26.6)	(32.4)	-16.9%	22.0%	(143.3)	(131.1)	-8.5%
Maintenance	(20.0)	(26.3)	(31.3)	56.4%	18.8%	(83.9)	(109.8)	30.8%
Employee	(112.6)	(110.7)	(119.4)	6.1%	7.9%	(450.7)	(457.4)	1.5%
Shipping	(122.9)	(112.9)	(128.1)	4.2%	13.5%	(403.6)	(471.6)	16.8%
Sales Comission	(7.4)	(9.1)	(7.7)	4.0%	-15.5%	(23.8)	(30.3)	27.4%
Energy Expenses	(11.5)	(16.4)	(16.1)	40.4%	-1.5%	(47.1)	(56.1)	19.2%
Depreciation and Amortization	(27.3)	(27.8)	(31.2)	14.2%	12.2%	(101.4)	(110.4)	8.9%
Taxes	(9.5)	(22.8)	(3.1)	-67.0%	-86.2%	(49.3)	(39.2)	-20.6%
Export Expenses	(6.2)	(7.6)	(8.0)	28.4%	4.8%	(24.9)	(28.8)	15.7%
Rentals	(8.2)	(27.2)	(21.2)	158.9%	-22.0%	(34.0)	(67.7)	99.0%
Other Expenses	(47.4)	(50.8)	(32.7)	-31.1%	-35.7%	(152.0)	(126.8)	-16.6%

Cost of Sales and Services

Costs of sales and services in the quarter reached R\$1.2 billion (+14.3% YoY) in the quarter, or 77.4% of net revenues, mainly, due to increases in costs of saokles and services in Brazil, reaching R\$851.4 million (+11.8% YoY), driven by the increase in average market prices for rice (R\$49.34; +23.1% YoY)¹⁹, beans (R\$204.66/pouch; +7.1% YoY)²⁰, sugar (R\$74.29/pouch; +8.2% YoY)²¹ and Canned Fish, due to an exchange rate variation which impacts the cost of acquiring imported raw-material in this category also due to increase in Canned Fish volume in the period (+29.5% YoY). The increase in costs of sales and services in the quarter was also driven by the International, reaching R\$302.9 million (+22.2% YoY), driven by increase in sales volume in the segment (+18.3% YoY).

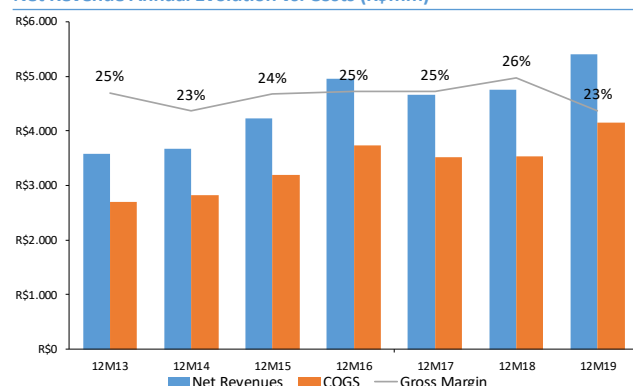
Costs of sales and services in the year reached R\$4.1 billion (+17.5% YoY), or 76.8% of net revenue, mainly due to the increase in costs of sales and services in Brazil, reaching R\$3.0 billion (+21.2% YoY), driven by the increase in average market prices for rice (R\$45.17; +11.8% YoY), beans (R\$192.88/pouch; +57.3% YoY), sugar (R\$66,87/pouch; +10,9% YoY) and Canned Fish, due to an exchange rate variation which impacts the cost of acquiring imported raw-material in this category also due to increase in Canned Fish volume in the period (+9.7% YoY). We highlight that the comparative annual basis is impacted by the consolidation of SLC Alimentos as of 4Q18. The increase in costs of sales and services in the quarter was also driven by the International, reaching R\$1.1 billion (+8.4% YoY), driven by the increase in sales volume of the segment (+5.6% YoY), foreign exchange impact and prices increase in Uruguay and Peru in the period.

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



Source: Company

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



Source: Company

Taking in consideration the factors listed above, Gross Profit reached R\$337.7 million (+4.7% YoY) with a 22.6% margin (-1.6pp YoY) in the quarter. In the year, the same indicator reached R\$1.3 billion (+2.4% YoY) with a 23.2% margin (-2.5pp YoY).

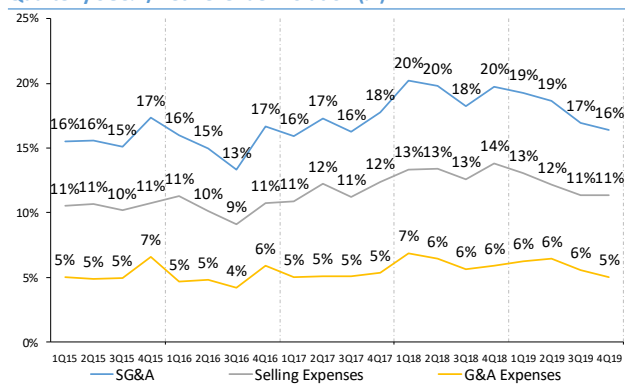
¹⁹Source: CEPEA; paddy rice indicator Esalq/Senar-RS 50kg

²⁰Source: Agrolink; carioca beans indicator Sc 60kg.

²¹Source: CEPEA; Cristal sugar indicator Esalq-SP 50kg

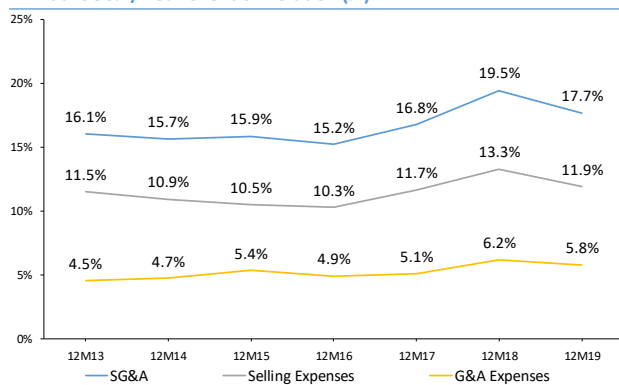
Sales, General and Administrative Expenses

Quarterly SG&A/Net Revenue Evolution (%)



Source: Company

Annual SG&A/Net Revenue Evolution (%)



Source: Company

SG&A in the quarter reached R\$244.0 million (-7.2% YoY), equivalent to 16.4% of net revenue (-3.4pp YoY). This decrease in the quarter occurred, mainly in the Brazil SG&A (-10.8% YoY) with volumes reduction in the period and due to initiatives of costs and expenses reduction implemented by the Company in the previous year with highlights to freight management. This result was partially offset by the increase in the International SG&A (+2.4% YoY), with volumes increases and foreign exchange impact in the period.

SG&A in the year reached R\$954.5 million (+3.3% YoY), equivalent to 17.7% of net revenue (-1.8pp YoY). The increase in the year was mainly due to Brazil SG&A (+4.0% YoY) with volumes increases in the period. We highlight that the annual comparative basis is impacted by the consolidation of SLC Alimentos results as off 4Q18. This result was also driven by the increase in the international SG&A (+1.7% YoY), with volumes increases and foreign exchange impact in the period.

It is worth highlighting that the reduction in SG&A impact in net revenue in the quarter and in the year reflect a better efficiency, due to these efforts made in costs and expenses control plan in the period. We present below further details on the changes in sales expenses and general and administrative expenses by segment:

Sales Expenses

Sales expenses in the **quarter** reached **R\$169.0 million (-8.2% YoY), or 11.3% of net revenue in the quarter (-2.5pp YoY)**, due to reduction in sales expenses in Brazil (-10.5% YoY) and decrease in sales expenses in the International segment (-2.9% YoY).

Sales expenses in **Brazil** presented a **-10.5% YoY reduction, or 10.6% of the quarter's net revenue (-2.4pp YoY)**. This result was mainly due to volume reduction in the period and initiatives of costs and expenses reduction implemented by the Company in the past year, mainly freight cost reduction and losses. **International** sales expenses presented a **-2.9% YoY reduction, or 13.3% of the quarter's net revenue (-2.9pp YoY)**. This result was mainly due to the reduction in sales expenses in Chile, partially offset by the increase in sales expenses in Uruguay and Peru.

Sales expenses in the year reached **R\$642.9 million (+1.9% YoY), or 11.9% of the year's net revenue (-1.4pp YoY)**, due to increase in sales expenses in Brazil (+5.4% YoY) and reduction of International sales expenses (-5.4% YoY).

Sales expenses in **Brazil** presented a **+5.4% YoY increase, or 11.4% of the year's net revenue (-1.3pp YoY)**. This occurred due to the increase in freight expenses and sales commissions in the period, with YoY volumes increases. We highlight that in net revenue representativity, the freight expenses presented a 0.6pp YoY reduction. This effect was partially offset by the costs and expenses reduction initiatives implemented by the Company in the past year, being the main reduction in promotional activities, sales promoters and losses reductions. We highlight that the annual comparative basis is impacted by the consolidation of SLC Alimentos' results as of 4Q18. **International** sales expenses presented a **-5.4% YoY reduction, representing 13.2% net revenue in the year (-1.5pp YoY)**. This result was due to the reduction in Chile sales expenses, partially offset by the increase in sales expenses in Uruguay and Peru.

General and Administrative Expenses

General and Administrative Expenses in the quarter reached **R\$75.1 million (-4.9% YoY), or 5.1% of the quarter's net revenue (-0.9pp YoY)**, mainly due to the reduction in expenses in Brazil (-11.5% YoY), partially offset by the increase in international expenses (+20.3% YoY).

General and Administrative expenses in **Brazil** presented a **-11.5% YoY reduction, or 5.1% of the quarter's net revenue (-1.2pp YoY)**. The reduction occurred mainly due to costs and expenses reduction initiatives implemented by the Company in the past year. The period's main reduction occurred due to the reduction in people (expenses decrease in salaries and other benefits), maintainance and electricity. We highlight that the increase in depreciation and amortization expenses observed in general and administrative expenses occurs due to adoption of the IFRS 16 norm, being partially offset by rental expenses in the period. The reduction was partially offset by the increase in general and administrative expenses in the **International**, which presented a +20.3% YoY increase, or 4.9% of the quarter's net revenue (+0.1pp) driven by the increase in expenses in Chile.

General and administrative expenses in 2019 reached **R\$311.5 million (+6.4% YoY), or 5.8% of the year's net revenue (-0.4pp YoY)**, mainly due to the increase in International expenses (+23.5% YoY) and expenses in Brazil (+1.3% YoY).

General and administrative expenses in **Brazil** presented a **1.3% YoY increase, or 5.8% of the year's net revenue (-0.9pp YoY)**. We highlight that the annual comparative basis is impacted by the consolidation of SLC Alimentos results as off 4Q18 and, therefore, the observed increase occurred due to additional expenses with the Company's production increase in the period. It is worth highlighting that these expenses were partially offset by costs and expenses reduction initiatives implemented by the Company in the past year. We highlight that the increase in depreciation and amortization expenses observed in general and administrative expenses occurs due to adoption of the IFRS 16 norm, being partially offset by rental expenses in the period. The period's increase was driven by the increase in general and administrative expenses in the **International**, which presented a **+23,5% YoY growth, or 5.6% of the year's net revenue (+0.8pp)** driven by increase of expenses in Chile.

Other operating revenues (expenses)

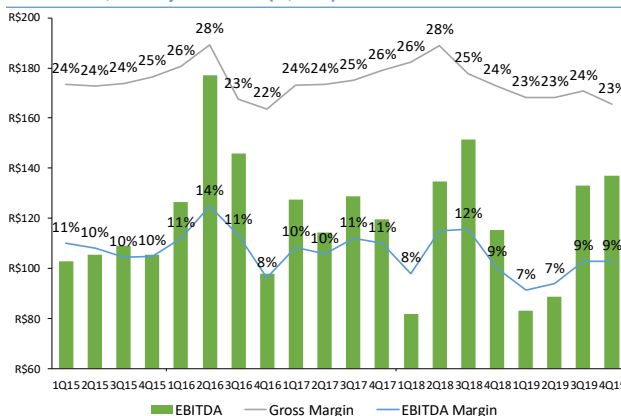
Other operating revenues (excluding equity equivalence) reached **R\$0.8 million positive in the quarter (vs. R\$28.9 million in 4Q18) and R\$2.5 million in the year (vs. R\$85.2 million in 2018)**. We remark that the comparative basis of last year was affected by the acknowledgement of tax credit revenue, among other non-recurring effects.

EBITDA

Considering the factors listed above, the **EBITDA in the quarter reached R\$137.1 million (+19.0% YoY) with a 9.2% margin (+0.5pp YoY)**. In the year, the same indicator reached **R\$441.7 million (-8.6% YoY) with a 8.2% margin (-2.0pp YoY)**.

Comparing to the adjusted result of 2018²², EBITDA presented a **+57.0% YoY increase and +2.6pp YoY margin in 4Q19 and +9.3% YoY and -0.3pp in the year, respectively**.

EBITDA – Quarterly Evolution (R\$mm)



Source: Company

22 Comparisons referring to the Adjusted Result of 2018 exclude from the comparative basis the effect of non recurring revenues and expenses in the periods.

Net Financial Result

Net Financial result reached an expense of R\$13.7 million in the quarter (-17.6% YoY) mainly due to derivatives and partially offset by the acknowledgement of interest over leases in the period.

In the year, net financial result reached an expense of R\$62.1 million vs. R\$16 million in 2018 (+288.0% YoY), mainly due to non-recurring events in the comparative basis. We recall that the comparative basis of 2018 was impacted by non-recurring financial revenues referring to the acknowledgement of monetary updates of tax credits in the period.

Income Tax and Social Contribution

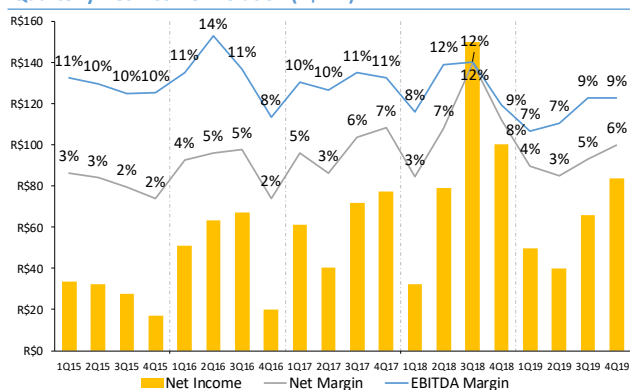
Income tax and social contribution reached an expense of R\$ 0.2 million (-99.1% YoY), or 0.3% of pre-tax income, mainly due to the effects of exclusion of investment subventions relative to ICMS credits and Interest on Equity payments.

Net Income and Income per Share

Considering the factors above, **Net Income** in the period reached **R\$83.6 million (-16.6% YoY)** with **5.6% margin (-1,9pp)**. **In the year, Net Income totaled R\$239.6 million (-33.9% YoY)** with a **4.4% margin (-3.2pp)**. Compared to the adjusted result of 2018²³, **Net Income presented a +7.8% change YoY and -0.2pp YoY margin in 4Q19 and -2.5% YoY and -0.7pp in 2019, respectively.**

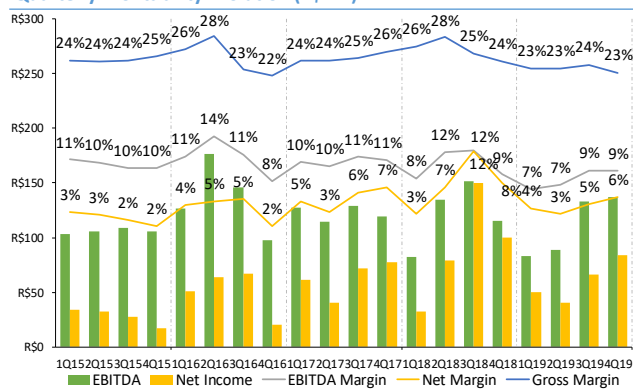
Profit per Share reached R\$0.23 (+19.4% YoY) in the quarter and R\$0.65 (+4.5% YoY) in the year. It is worth highlighting that the total amount of shares decreased to 370 million ordinary shares (vs. approx. 410 million in the previous quarter), due to the cancelling of remaining treasury shares after the conclusion of the third share buyback program in November 2019.

Quarterly Net Income Evolution (R\$mn)



Source: Company

Quarterly Profitability Evolution (R\$mn)



Source: Company

23 Comparisons referring to the 2018 Adjusted Result exclude from the comparative basis the effect of non-recurring revenues and expenses in the periods.

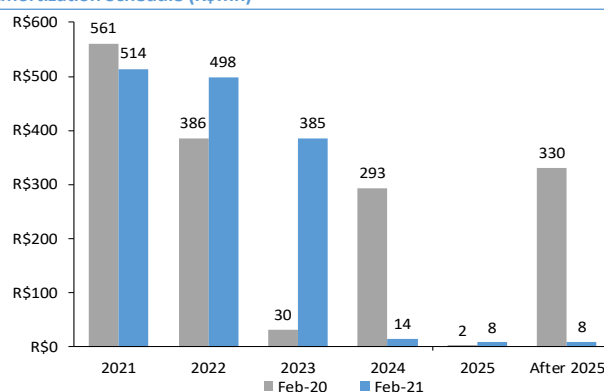
Debt and Cash

Debt (in R\$mn)	4Q18	3Q19	4Q19	4Q19 vs 4Q18	4Q19 vs 3Q19
Closing Date	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4Q18	3Q19
Total Debt	1,428.8	2,052.0	1,602.9	12.2%	-21.9%
Loans and financing	448.7	473.6	239.4	-46.6%	-49.5%
Debtures	980.1	1,578.4	1,363.5	39.1%	-13.6%
Short Term	514.1	827.7	560.6	9.1%	-32.3%
Long Term	914.7	1,224.3	1,042.3	13.9%	-14.9%
Currency breakdown					
R\$	1,031.2	1,695.1	1,487.1	44.2%	-12.3%
USD	281.3	259.9	0.3	-99.9%	-99.9%
CLP	7.2	1.4	0.3	-95.3%	-76.2%
PEN	109.1	95.6	115.1	5.5%	20.4%
Leverage					
Gross Debt	1,428.8	2,052.0	1,602.9	12.2%	-21.9%
Cash and Cash Equivalents + financial applications	396.7	486.5	570.1	43.7%	17.2%
Net Debt	1,032.1	1,565.5	1,032.8	0.1%	-34.0%
Net Debt/EBITDA LTM	2.1x	3.7x	2.3x	0.2x	-1.4x

Total debt reached R\$1.6 billion (+12.2% YoY), due to:

- (i) conclusion of the issuance of R\$600 million in debentures in April 2019, linked to CRA issuance. This instrument is used since the beginning of our efforts in debt management, with costs near 100% of the DI Rate, allowing us to replace loans with less expensive ones and to stretch our amortization profile; and

Amortization Schedule (R\$mn)



Source: Company

- (ii) Company's 3rd Share Buyback Program concluded in 2019, was made in three steps with the total of 30,665,030 shares held by the shareholder WP XII E Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia (Warburg Pincus' Investment Fund), for the unitary price of R\$6.25 per share.

Total liquidity (cash and cash equivalents, short and long term investments) reached R\$570.1 million (+43.7% YoY). Considering the factors above, **Net Debt** (Gross debt excluding total liquidities) totaled R\$1.0 billion (+0.1% YoY) and **Net Debt/EBITDA LTM** of 2.3x (+0.2x YoY).

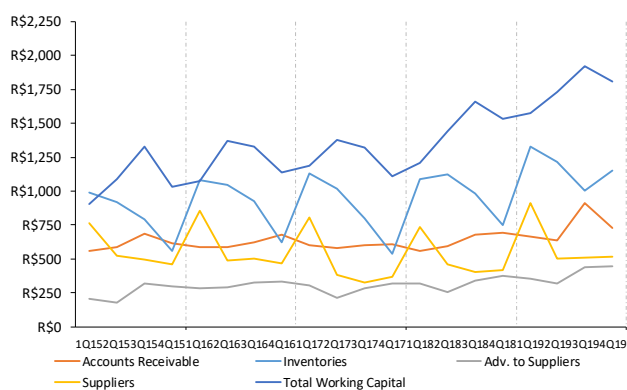
Working Capital

Working Capital Closing date	4Q18 28-Feb-19	3Q19 30-nov-19	4Q19 29-Feb-20	4Q19 vs 4Q18	4Q19 vs 3Q19
LTM Net revenues	4,748.8	5,236.2	5,396.1	13.6%	3.1%
Cost of Sales and Services	(3,527.1)	(4,000.6)	(4,145.3)	17.5%	3.6%
Inventories	785.3	1,033.6	714.3	-9.0%	-30.9%
Days	81.3	94.3	62.9	-22.6%	-33.3%
Advance to suppliers	369.0	441.6	500.4	35.6%	13.3%
Days	28.4	30.8	33.8	19.3%	9.9%
Accounts receivable	690.5	909.0	725.3	5.0%	-20.2%
Days	53.1	63.4	49.1	-7.6%	-22.6%
Accounts payable	423.2	509.4	517.3	22.2%	1.5%
Days	43.8	46.5	45.5	4.0%	-2.0%
Other Current Assets	266.8	253.3	245.0	-8.2%	-3.3%
Other Current Liabilities	170.3	196.4	166.9	-2.0%	-15.0%
Working Capital	1,518.1	1,931.8	1,500.7	-1.1%	-22.3%
Days	116.7	134.7	101.5	-13.0%	-24.6%

Working Capital reached R\$1.5 billion (-1.1% YoY), due to a decrease in inventories and other current assets/liabilities, partially offset by:

- ☉ **Advance to Suppliers (+22.6% YoY)**, mainly due to the increase of our fostering program in grains in Brazil.
- ☉ **Accounts Receivable (+5.0% YoY)**, mainly due to the increase in revenue and volume of Canned Fish.
- ☉ **Suppliers (+22.2% YoY)**, mainly due to the increase in costs of acquiring raw material in Brazil and International.

Working Capital Quarterly Evolution (R\$mn)

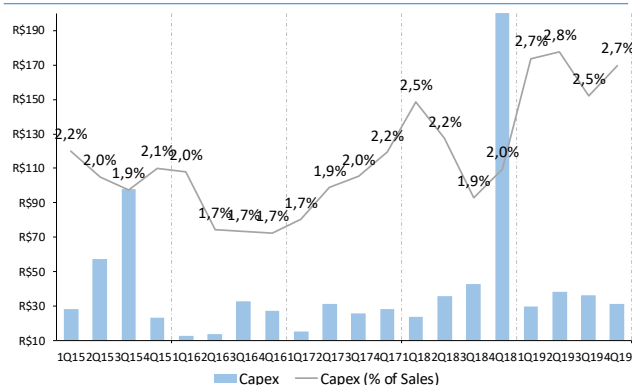


Source: Company

Capex

Capex reached R\$31.4 million (-89.4% YoY) in the quarter and R\$135.5 million (-65.9% YoY) in 2019, mainly due to the acquisition of SLC Alimentos in the comparative basis of 2018. Excluding this effect, Capex presented increase due to the conclusion of the sugar packaging internalization project ("Super Barra"), investments in the Itaqui plant in drying and storage and other corporate projects in technology, including the new Sales system (SFA), Business Intelligence system (BI) and a new Supply system (Ariba).

Quarterly Capex Evolution (R\$mn)



Source: Company

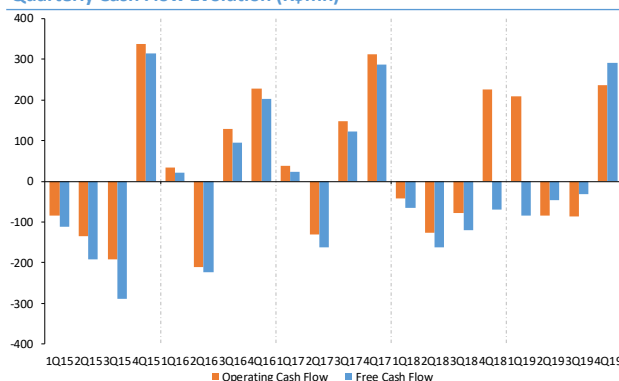
Free Cash Flow

Free Cash Flow to Firm (in R\$m)	4Q18	3Q19	4Q19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Closing Date	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4Q18	3Q19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Net Income	100.3	66.1	83.6	-16.6%	26.5%	362.4	239.6	-33.9%
(+/-) Financial Result	16.6	19.4	13.7	-17.6%	-29.5%	16.0	62.1	288.0%
(+) D&A	27.3	36.0	40.0	46.6%	11.1%	101.4	143.5	41.5%
(-) Δ Working Capital	168.7	(193.3)	431.0	155.5%	-323.0%	30.7	17.3	-43.5%
(-) Capex	(295.3)	(36.1)	(31.4)	-89.4%	-12.9%	(397.2)	(135.5)	-65.9%
Free Cash Flow to Firm	17.6	(107.9)	536.9	2946.1%	-597.8%	113.3	327.0	188.8%

We highlight the increase of depreciation, contemplating the impacts of IFRS 16, due to the increase in rental expenses converted into depreciation and interest, partially offset by the liberation of working capital in the period, as a result of initiatives in managing inventories and suppliers.

The Company's free cash flow generation has a relevant seasonality over quarters, this mainly results from the quarterly seasonality of working capital, more specifically in inventories and accounts receivable, as described earlier. Given that, the year's first and second quarters normally present cash intake while third and fourth quarters present working capital liberation and improvements in the operating cash flow.

Quarterly Cash Flow Evolution (R\$m)



Source: Company

New Standards - IFRS 16 and IFRIC 23

As of January 1st, 2019, the new norm, IFRS 16 – Leases (NBC TG 06 (R3) / CPC 06 (R2) Leasing Operations) and the new interpretation IFRIC 23 (ITG 22/ ICPC 22 – Uncertainty over Income Tax Treatments, entered into effect).

The company presented financial results containing the effects of IFRS 16. The **adjusted EBITDA by the IFRS 16 norm application**, resulting of the increase in rental expenses converted into depreciation and interest, is **R\$126.8 million (+10.1% YoY) with 8.5% margin (-0.1pp YoY) in the quarter and R\$402.9 million (-16.6% YoY) with a 7.5% margin (-2.7pp YoY) in the year. Compared to the adjusted result of 2018²⁴, nominal EBITDA and margin excluding the effects of IFRS 16 presented a +45.3% YoY and -1.9pp YoY in the quarter and -0.3% YoY and -1.0pp YoY in the year, respectively.**

²⁴ Comparisons referring to the 2018 Adjusted Result exclude from the comparative basis the effect of non-recurring revenues and expenses in the period.

Shareholder Structure

In 4Q19, the Company had a capital stock of 370 million shares, being 117,2 million shares free float^[1], representing approximately 32% of total capital. In the period, approximately 57% of our shares were held by local investors, and 43% with foreign investors, vs. 58% local and 42% foreign at the time of the IPO.

In number of shareholders, we registered 84 institutional investors (vs. 86 in Nov/19) and over 30 thousand personal investors (vs. 25 thousand in Nov/19), increase resulted from a larger research coverage for personal investors in the period as well as the increase in personal investors interest in the equities market.

Share Performance

On February 29th, 2020 Camil's shares (B3: CAML3) closed at R\$8.46/ação with a market cap of R\$3.1 billion (US\$ 698 million), an appreciation of 17.7% when compared to the closing of February 2019. The year's average daily trading volume was 1.2 million shares, or R\$9.2 million/day, an increase of 47.8% and 52.7% when compared to the year of 2018, respectively.

Since the IPO in September 2017, CAML3 quotes decreased by 6.0%. During the same period, IBOV index increased by 40.2%.

IR Schedule

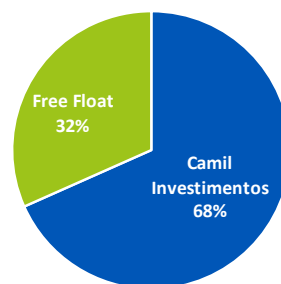
Our commitment to the Market is based on three pillars: **Governance, Communication and Transparency and Excellence**. Due to the difficulties facing the Covid-19, following the Health Ministry orientations, the Company suspended participations in corporate events and meetings by cancelling or postponing national and international travel. We adopted home office in our corporate headquarters, and we rest available for meetings via phone, apps and videoconferences. Requisitions can be made through our Investor Relations channel in our website, Investor Relations e-mail (ir@camil.com.br) or phone +55 11 3039-9238.

We present below the Corporate and Investor Relations preliminary schedule for this year.

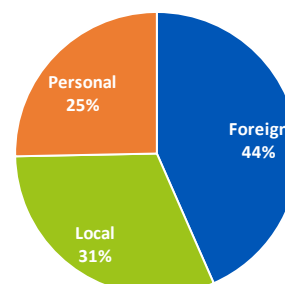
Year	Event	Date
2020	Earnings Release 4Q19/2019	May 12, 2020
2020	4Q19/2019 Results Conference Call	May 13, 2020 (11am BRT)
2020	Shareholders General Meeting Call Notice 2020	May 22, 2020
2020	Shareholders General Meeting 2020	June 26, 2020
2020	Earnings Release 1Q20	July 7, 2020
2020	1Q20 Results Conference Call	July 8, 2020 (11am BRT)
2020	Reference Form	July 31, 2020
2020	IBGC Form	September 30, 2020
2020	Earnings Release 2Q20	October 8, 2020
2020	2Q20 Results Conference Call	October 9, 2020 (11am BRT)
2020	Camil Day 2020, SP	December, 2020

Shareholder Structure

Shareholder Structure:

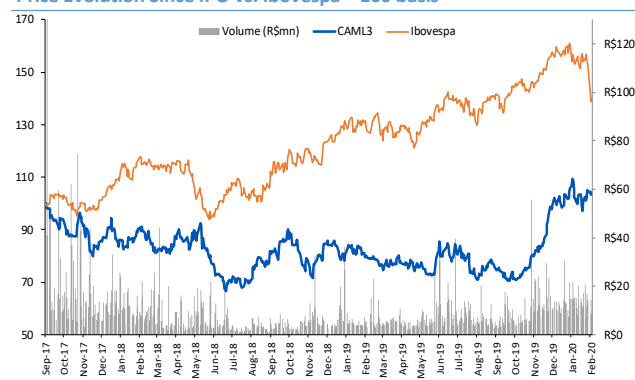


Free Float Breakdown:



Source: Company; Camil Investimentos contemplates personal participation of controlling shareholders.

Price Evolution Since IPO vs. Ibovespa – 100 basis



Source: Company

^[1] Free float excludes participations of Camil Investimentos S.A., Luciano Maggi Quartiero, Jacques Maggi Quartiero, Thiago Maggi Quartiero, other administrators/relates parties and treasury shares. The balance of Camil Investimentos includes participation held by Luciano, Jacques e Thiago Maggi Quartiero.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social

Ao longo do último ano, concentramos os esforços na revisão das ações das nossas unidades com os colaboradores internos e comunidade externa, que resultou na construção da Estratégia de Responsabilidade Social Camil. Sendo definido o nosso foco de atuação em “**Alimentar e Nutrir Relações**”, que se desdobra nos pilares de atuação que são a base dos direcionadores para aprovação e busca de projetos alinhados aos nossos objetivos. Descrevemos abaixo os pilares e principais atividades realizadas neste último ano:

Relações Internas: Contempla todo cuidado com os colaboradores em relação à Segurança e Qualidade de vida:

- Implementação do Programa de Qualidade de Vida - Camil Vida Saudável para os colaboradores do escritório Central, com direcionamentos para as demais unidades, que trouxe suporte em relação ao aspecto físico, mental, social e financeiro para toda a equipe; e
- Pesquisa de Diagnóstico com a Liderança sobre Diversidade e Inclusão que serviu como base para as ações do próximo ano do Comitê.

Relações com Meio Ambiente: Foco nas diversas etapas da cadeia produtiva, tendo monitoramento do impacto no meio ambiente e terceiros envolvidos na produção e distribuição dos nossos produtos:

- Manutenção da Certificação Dolphin Safe no nosso Atum. Assegurando que os peixes são pescados à vara, reduzindo assim o impacto na vida marinha; e
- Revisão da forma que atuamos com a Logística Reversa: somos signatários da Coalizão de Logística Reversa da ABIA (Associação Brasileira da Indústria de Alimentos) e concentramos nossos esforços ao longo do ano na busca de parceiros que aumentem nosso impacto positivo ao longo dos próximos anos, com início em 2020.

Relações com a Comunidade: Ações que envolvem a Comunidade externa à Camil, com foco nas áreas ao redor das nossas Unidades, projetos que apoiem a Redução de Fome e Desnutrição, Combate ao desperdício de Alimentos e Comunicação Responsável:

- Mais de 50 toneladas de alimentos doados para diversas instituições, entre elas CREN (Centro de Referência de Educação Nutricional), Casa Hope outros projetos regionais;
- Doação de alimentos próximo à validade da Cozinha Experimental para o Banco de Alimentos;
- Parceria com AACD para contribuição voluntária dos nossos colaboradores através de desconto em folha;
- Projeto Revitaliza: patrocinado via Lei de Incentivo (PROAC-ICMS), realizamos a revitalização de um espaço comunitário e aberto ao público, para que a população pudesse ter um local agradável para convivência. Além de oferecer oficinas de Jardinagem, Grafite e Mobiliário Urbano para a comunidade ao redor do local;
- Natal sem fome: pelo 2º ano participamos desta campanha liderada pela Ação da Cidadania, Ao todo foram doadas 84 toneladas de alimentos, dobrando o volume arrecadado em 2018 e ampliando substancialmente nossa participação na campanha; e
- Amigo Secreto União: campanha realizada no Natal que destinou R\$50 mil para a ONG Gastromotiva, para serem investido na formação dos alunos de população mais carente.

Ações Covid-19

Relações Internas: Desde o início dos casos de Covid-19 no Brasil, instauramos um Comitê de Crise envolvendo todas as áreas da empresa com o objetivo de deliberações sobre as ações de contenção da doença tanto nas áreas administrativas quanto nas áreas operacionais. E entre as principais ações implementadas, destacamos:

- Cumprimento das determinações do Ministério da Saúde tais como liberação de funcionários acima de 60 anos, grávidas e pessoas do grupo de risco, além dos protocolos de convivência, comportamentos e demais orientações ligadas à prevenção e higienização;
- Cancelamento de Viagens e o cancelamento de Reuniões, Eventos, Treinamentos na sua forma presencial;
- Fortalecimento do papel da liderança frente à demanda de produtividade e trabalho à distância, mantendo o foco no resultado e engajamento;
- Campanha #vamospracima valorizando nossos colaboradores no trabalho do dia a dia, alinhados ao nosso propósito e valores;
- Intensiva campanha interna sobre o Covid-19, envolvendo todos os colaboradores que estiverem em Home Office ou nas Unidades (Ex. Utilização de transporte Fretado, Regras de distanciamento nos refeitórios/vestiários/áreas comuns;
- Reforço nos procedimentos de segurança e uso de EPI's, disponibilização de Álcool Gel, antecipação da campanha de vacinação, informações sobre saúde física e equilíbrio emocional.

Relações com a Comunidade: Foram investidos R\$300 mil na compra de equipamentos e materiais hospitalares destinados para os Serviços de Saúde das cidades onde nossas fábricas estão localizadas. Desde o início da Pandemia, doamos 202 toneladas dos nossos produtos, além das doações realizadas mensalmente. Priorizamos iniciativas que atuam nas cidades onde estão localizadas as nossas Unidades Produtivas, contribuindo assim, com a comunidade em que estamos inseridos como a Prefeitura de Aparecida de Goiânia (GO), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Itapecuru (MA). Para aumentar o impacto das nossas doações, apoiamos campanhas de arrecadações das Lives de cantores como Luan Santana, Diogo Nogueira, Anitta e Joelma, que possibilitaram a distribuição das nossas doações para chegar a quem mais precisa, como por exemplo CUFA (Central Única das Favelas) e UNICEF. E também foi realizada, uma campanha interna de doação de alimentos com os nossos colaboradores que teve alta participação e colaboração com este volume total de alimentos doados.

About Camil Alimentos S.A.

Camil is one of the largest food companies in Brazil and Latin America, with a diversified brands portfolio in rice, sugar and canned fish segments as well as leadership positions in the countries where the company operates. Listed on 2017 in Novo Mercado, B3's highest level of corporate governance, Camil has operations in Brazil, Uruguay, Chile and Peru. For more information please visit www.camil.com.br/ir.



Índice de
Governança Corporativa
Novo Mercado

IGC-NM

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada

IGC

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado

ITAG

Responsibility Exemption

Certain percentages and other amounts included in this document have been rounded to facilitate its presentation. Thus, numbers presented as total in some tables may not represent the arithmetic sum of the numbers that precede them and may differ from those presented in the financial statements. Operational data are not audited due to measures not recognized by IFRS or other accounting standards. This material contains future projections and expectations of the Company based on the perception of the Company's management about the current, known reality of its operations, and therefore, it is subjected to risks and uncertainties.

Appendix I – Quarterly Financial Information

Consolidated Balance Sheet

Balço Patrimonial					
Em R\$ milhões	4Q18	3Q19	4Q19	4Q19 vs	4Q19 vs
Data Fechamento	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4Q18	3Q19
Ativo Circulante	2,483.8	3,094.1	2,700.2	8.7%	-12.7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	365.3	302.4	537.8	47.2%	77.9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	33.5	31.9	74.0	120.8%	131.9%
Investimentos de Curto Prazo	331.8	270.5	463.8	39.8%	71.5%
Aplicações Financeiras	31.2	151.0	32.3	3.5%	-78.6%
Outras Aplicações Financeiras	-	33.1	-	-	-100.0%
Contas a Receber	690.5	909.0	725.3	5.0%	-20.2%
Derivativos	1.0	-	0.6	-39.5%	-
Estoques	761.0	1,003.6	659.5	-13.3%	-34.3%
Adiantamento a Produtores	369.0	435.6	493.3	33.7%	13.2%
Adiantamentos a Fornecedores	-	6.1	7.1	-	16.8%
Tributos a Compensar	142.0	130.6	119.4	-15.9%	-8.5%
Partes Relacionadas	24.2	39.3	43.8	80.9%	11.3%
Despesas Antecipadas	18.5	8.2	15.3	-17.3%	86.8%
Adiantamento de JCP	-	5.7	6.9	-	19.7%
Bens destinados à venda	39.9	40.4	38.3	-4.0%	-5.3%
Outros Ativos Circulantes	41.2	29.1	20.7	-49.7%	-28.9%
Ativo Não Circulante	296.1	2,080.8	2,109.2	612.3%	1.4%
Aplicações Financeiras	0.2	-	-	-	-
Tributos a Compensar	245.6	242.6	241.6	-1.6%	-0.4%
Adiantamentos a Fornecedores	0.2	1.1	1.9	838.0%	74.2%
Estoques	24.3	30.0	54.8	125.5%	82.7%
Depósitos Judiciais	9.9	7.6	8.3	-16.2%	8.6%
Outros Ativos Longo Prazo	15.9	13.2	2.1	-86.7%	-83.9%
Investimentos	29.8	30.2	33.0	10.7%	9.1%
Imobilizado Líquido	971.8	1,001.4	1,011.7	4.1%	1.0%
Ativo Intangível	655.3	661.1	665.7	1.6%	0.7%
Ativos de direito de uso	-	93.5	90.2	-	-3.5%
Ativo Total	4,436.8	5,174.8	4,809.4	8.4%	-7.1%
Passivo Circulante	1,107.6	1,533.5	1,244.8	12.4%	-18.8%
Fornecedores	423.2	509.4	517.3	22.2%	1.5%
Empréstimos e Financiamentos	291.6	363.2	123.6	-57.6%	-66.0%
Debêntures	222.5	464.5	437.0	96.4%	-5.9%
Passivo de arrendamento	-	27.3	26.0	287.3%	-4.9%
Adiantamento a Clientes	6.7	24.5	12.6	224.2%	-48.3%
Partes Relacionadas	3.9	4.0	4.2	-82.6%	3.4%
Salários, Provisões e Contribuições Sociais	24.1	27.0	25.7	-	-4.5%
Tributos a recolher	49.7	9.7	14.9	-58.9%	53.5%
Provisão para férias e Encargos	36.4	55.9	40.7	378.8%	-27.2%
Parcelamento de Impostos	8.5	8.5	8.5	-	0.0%
Outros Passivos Circulantes	41.0	39.5	34.3	-16.3%	-13.2%
Passivo Não Circulante	1,159.9	1,518.2	1,315.2	13.4%	-13.4%
Empréstimos e Financiamentos	157.1	110.4	115.8	-26.3%	4.8%
Passivo de arrendamento	757.6	68.0	65.5	-91.4%	-3.6%
Debêntures	27.4	1,113.9	926.5	3277.2%	-16.8%
Parcelamento de Impostos	128.8	18.6	117.6	-8.7%	533.8%
Imposto de Renda Diferido	37.1	106.9	42.2	13.9%	-60.5%
Provisão para Contingências	-	42.9	-	-	-100.0%
Outros Passivos Longo Prazo	51.8	57.6	47.6	-8.2%	-17.4%
Passivo Total	2,267.5	3,051.7	2,560.0	12.9%	-16.1%
Capital Social Realizado	950.4	950.4	950.4	0.0%	0.0%
(-) Gastos com emissão de ações	(12.4)	(12.4)	(12.4)	-0.2%	0.0%
Reservas de Lucros	871.1	673.8	870.6	-0.1%	29.2%
Reserva Legal	69.4	69.4	74.8	7.7%	7.7%
Incentivos Fiscais	588.3	679.0	720.4	22.5%	6.1%
Retenção de lucros	213.4	(74.6)	75.4	-64.7%	-201.1%
Reserva de Capital	28.1	74.9	5.1	-81.8%	-93.2%
Lucros acumulados do período	-	53.4	0.0	-	-100.0%
Outros Resultados Abrangentes	332.0	383.1	435.7	31.2%	13.7%
Patrimônio Líquido	2,169.2	2,123.2	2,249.4	3.7%	5.9%
Passivo Total & Patrimônio Líquido	4,436.7	5,174.9	4,809.4	8.4%	-7.1%

Consolidated Financial Performance

Statements (in R\$ millions)	4Q18	3Q19	4Q19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Closing Date	28-fev-19	30-nov-19	29-fev-20	4Q18	3Q19	28-fev-19	29-fev-20	12M18
Gross Revenues	1,538.3	1,656.2	1,736.9	12.9%	4.9%	5,503.0	6,251.2	13.6%
(-) Sales Deductions	(206.3)	(212.7)	(245.0)	18.7%	15.2%	(754.2)	(855.1)	13.4%
Sales Taxes	(97.4)	(102.8)	(119.5)	22.7%	16.2%	(357.3)	(407.5)	14.1%
Returns and Rebates	(108.9)	(109.8)	(125.5)	15.2%	14.3%	(396.9)	(447.6)	12.8%
Net Revenues	1,332.0	1,443.5	1,491.9	12.0%	3.4%	4,748.8	5,396.1	13.6%
(-) Cost of Sales and Services	(1,009.6)	(1,100.8)	(1,154.3)	14.3%	4.9%	(3,527.1)	(4,145.3)	17.5%
Gross Profit	322.4	342.7	337.7	4.7%	-1.5%	1,221.7	1,250.8	2.4%
(-) SG&A	(263.0)	(244.3)	(244.0)	-7.2%	-0.1%	(923.9)	(954.5)	3.3%
Selling Expenses	(184.1)	(164.0)	(169.0)	-8.2%	3.0%	(631.0)	(642.9)	1.9%
G&A Expenses	(78.9)	(80.3)	(75.1)	-4.9%	-6.5%	(292.9)	(311.5)	6.4%
(+/-) Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	(0.4)	(0.9)	2.6	-749.0%	-374.7%	(1.0)	(0.6)	-38.0%
Other Operating Income	28.9	(0.5)	0.8	-97.2%	n.a.	85.2	2.5	-97.1%
EBIT	87.9	97.0	97.0	10.4%	0.1%	382.0	298.2	-21.9%
(+/-) Financial Result	(16.6)	(19.4)	(13.7)	-17.6%	-29.5%	(16.0)	(62.1)	288.0%
(-) Debt Interest Expense	(47.2)	(43.3)	(46.2)	-2.1%	6.6%	(217.9)	(189.3)	-13.1%
(+) Interest Income	30.6	23.9	32.5	6.3%	35.9%	201.9	127.2	-37.0%
Pre-Tax Income	71.3	77.6	83.4	16.9%	7.5%	366.0	236.2	-35.5%
(-) Total Income Taxes	29.0	(11.5)	0.2	-99.1%	-102.2%	(3.6)	3.5	-196.4%
(-) Income Taxes	14.8	(10.2)	(0.6)	-104.3%	-93.8%	(33.3)	(22.1)	-33.6%
(-) Deferred Income Taxes	14.2	(1.3)	0.9	-93.8%	n.a.	29.7	25.6	-13.8%
Net Income	100.3	66.1	83.6	-16.6%	26.5%	362.4	239.6	-33.9%
Net Income / share	0.25	0.18	0.23	-9.6%	26.5%	0.90	0.65	-28.0%
Adj. Net Income	77.6	66.1	83.6	7.8%	26.5%	245.8	239.6	-2.5%
Adj. Net Income / share	0.19	0.18	0.23	19.4%	26.5%	0.62	0.65	4.5%
EBITDA Reconciliation								
Net Income	100.3	66.1	83.6	-16.6%	26.5%	362.4	239.6	-33.9%
(-) Net Financial Result	16.6	19.4	13.7	-17.6%	-29.5%	16.0	62.1	288.0%
(-) Income Taxes	(29.0)	11.5	(0.2)	-99.1%	-102.2%	3.6	(3.5)	-196.4%
(-) Depreciation and Amortization	27.3	36.0	40.0	46.6%	11.1%	101.4	143.5	41.5%
(=) EBITDA	115.2	133.0	137.1	19.0%	3.1%	483.4	441.7	-8.6%
(+/-) Non Recurring Revenues/Expenses	27.9	-	-	-	-	79.2	-	-
(=) Adj. EBITDA	87.3	133.0	137.1	57.0%	3.1%	404.2	441.7	9.3%
Margins								
Gross Margin	24.2%	23.7%	22.6%	-1.6pp	-1.1pp	25.7%	23.2%	-2.5pp
EBITDA Margin	8.6%	9.2%	9.2%	0.5pp	0.0pp	10.2%	8.2%	-2.0pp
Adj. EBITDA Margin	6.6%	9.2%	9.2%	2.6pp	0.0pp	8.5%	8.2%	-0.3pp
Net Margin	7.5%	4.6%	5.6%	-1.9pp	1.0pp	7.6%	4.4%	-3.2pp
Adj. Net Margin	5.8%	4.6%	5.6%	-0.2pp	1.0pp	5.2%	4.4%	-0.7pp

2 Comparisons referring to the 2018 Adjusted Result exclude from the comparative basis the effect of non-recurring revenues and expenses in the period.

Financial Performance by Segment

Food Products Brasil Closing Date	4Q18 28-fev-19	3Q19 30-nov-19	4Q19 29-fev-20	4Q19 vs 4Q18	4Q19 vs 3Q19	12M18 28-fev-19	12M19 29-fev-20	12M19 vs. 12M18
Net Revenues	987.6	1,002.2	1,084.6	9.8%	8.2%	3,346.3	3,914.8	17.0%
(-) SG&A Expenses	(761.7)	(771.0)	(851.4)	11.8%	10.4%	(2,521.3)	(3,054.6)	21.2%
Gross Profit	225.9	231.2	233.3	3.3%	0.9%	825.0	860.2	4.3%
(-) SG&A Expenses	(190.8)	(165.1)	(170.1)	-10.9%	3.0%	(650.0)	(675.9)	4.0%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	26.6	0.0	0.6	-97.9%	2528.6%	67.8	1.1	-98.3%
EBIT	61.7	66.2	63.7	3.3%	-3.7%	242.8	185.4	-23.6%
(+/-) Financial Result	(16.6)	(15.2)	(12.7)	-23.4%	-16.3%	0.4	(53.1)	n.a.
(-) Debt Interest Expense	(42.7)	(35.4)	(39.4)	-7.8%	11.3%	(181.0)	(161.7)	-10.7%
(+) Interest Income	26.1	20.2	26.6	2.1%	32.0%	181.4	108.5	-40.2%
Pre-Tax Income	45.1	51.0	51.0	13.1%	0.1%	243.2	132.3	-45.6%
Total Income Taxes	33.4	(6.7)	9.2	n.a.	-238.9%	17.4	28.3	62.8%
Net Income	78.5	44.3	60.3	-23.2%	36.0%	260.6	160.7	-38.3%
EBITDA Reconciliation								
Net Income	78.5	44.3	60.3	-23.2%	36.0%	260.6	160.7	-38.3%
(+) Net Financial Result	16.6	15.2	12.7	-23.4%	-16.3%	(0.4)	53.1	n.a.
(+) Income Taxes	(33.4)	6.7	(9.2)	n.a.	-238.9%	(17.4)	(28.3)	62.8%
(+) Depreciation and Amortization	17.4	24.1	28.1	61.3%	16.4%	63.8	96.8	51.8%
(=) EBITDA	79.1	90.3	91.8	16.1%	1.7%	306.6	282.3	-7.9%
Margins								
Gross Margin	22.9%	23.1%	21.5%	-1.4pp	-1.6pp	24.7%	22.0%	-2.7pp
EBITDA Margin	8.0%	9.0%	8.5%	0.5pp	-0.5pp	9.2%	7.2%	-2.0pp
Net Margin	7.9%	4.4%	5.6%	-2.4pp	1.1pp	7.8%	4.1%	-3.7pp

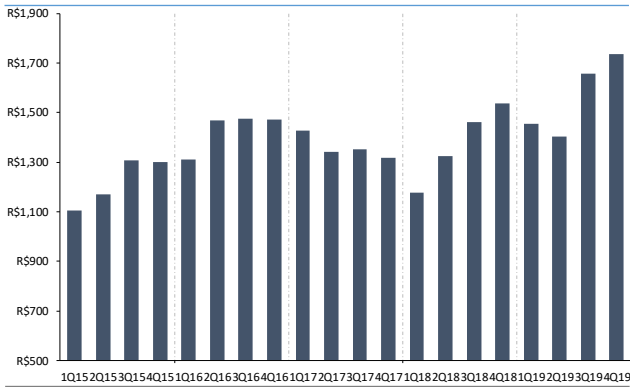
Food Products International Closing Date	4Q18 28-fev-19	3Q19 30-nov-19	4Q19 29-fev-20	4Q19 vs 4Q18	4Q19 vs 3Q19	12M18 43524	12M19 43890	12M19 vs. 12M18
Net Revenues	344.4	441.3	407.3	18.3%	-7.7%	1,402.5	1,481.3	5.6%
(-) SG&A Expenses	(247.9)	(329.8)	(302.9)	22.2%	-8.2%	(1,005.8)	(1,090.6)	8.4%
Gross Profit	96.5	111.5	104.4	8.2%	-6.3%	396.7	390.7	-1.5%
(-) SG&A Expenses	(72.2)	(79.2)	(74.0)	2.4%	-6.6%	(274.0)	(278.6)	1.7%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	2.0	(1.5)	2.9	n.a.	n.a.	16.4	0.8	-95.4%
EBIT	26.3	30.8	33.3	26.6%	8.1%	139.1	112.8	-18.9%
(+/-) Financial Result	0.0	(4.2)	(0.9)	-	-77.5%	(16.4)	(9.0)	-45.3%
(-) Debt Interest Expense	(4.5)	(8.0)	(6.8)	51.8%	-14.2%	(36.9)	(27.7)	-25.0%
(+) Interest Income	4.5	3.8	5.9	30.7%	56.8%	20.5	18.7	-8.8%
Pre-Tax Income	26.3	26.6	32.4	23.0%	21.7%	122.7	103.8	-15.4%
(+/-) Total Income Taxes	(4.4)	(4.8)	(9.0)	104.6%	86.7%	(21.1)	(24.9)	17.8%
Net Income	21.9	21.8	23.4	6.6%	7.3%	101.6	79.0	-22.3%
EBITDA Reconciliation								
Net Income	21.9	21.8	23.4	6.6%	7.3%	101.6	79.0	-22.3%
(+) Net Financial Result	-	4.2	0.9	-	-77.5%	16.4	9.0	-45.3%
(+) Income Taxes	4.4	4.8	9.0	104.6%	86.7%	21.1	24.9	17.8%
(+) Depreciation and Amortization	9.9	11.9	11.9	20.7%	0.5%	37.6	46.6	24.1%
(=) EBITDA	36.2	42.7	45.3	25.0%	6.0%	176.7	159.4	-9.8%
Margins								
Gross Margin	28.0%	25.3%	25.6%	-2.4pp	0.4pp	28.3%	26.4%	-1.9pp
EBITDA Margin	10.5%	9.7%	11.1%	0.6pp	1.4pp	12.6%	10.8%	-1.8pp
Net Margin	6.4%	4.9%	5.7%	-0.6pp	0.8pp	7.2%	5.3%	-1.9pp

Fluxo de Caixa Consolidado

Cash Flow Statements (in million R\$)	4Q18	3Q19	4Q19	4Q19 vs	4Q19 vs	12M18	12M19	12M19 vs.
Closing Date	28-Feb-19	30-nov-19	29-Feb-20	4Q18	3Q19	28-Feb-19	29-Feb-20	12M18
Pre-Tax Income	(58.5)	77.6	83.4	-242.6%	7.5%	366.0	236.2	-35.5%
Net Result in Uncons. Subs.	0.0	0.9	(2.6)	-8474.2%	-374.7%	1.0	0.6	-37.8%
Gain in subs. sale	0.5	-	-	-100.0%	-	(0.5)	-	-100.0%
Accrued Financial Charges	41.0	27.4	19.3	-52.9%	-29.5%	83.4	107.0	28.2%
Juros provisionados - passivo de arrendamento	-	1.6	1.4	-	-15.3%	-	5.7	-
Allowance for Doubtful Accounts	(0.6)	(0.5)	(0.4)	-36.5%	-27.3%	(3.5)	(1.9)	-47.1%
Provision for Discounts	9.8	5.1	(3.4)	-134.8%	-166.8%	(8.4)	(1.1)	-87.0%
Provision for Contingencies	7.1	1.9	4.3	-39.5%	129.3%	1.2	10.1	766.9%
Provision for Loss on Assets Retirement	(44.1)	-	-	(1.0)	-	4.7	-	-100.0%
Provision for Advances	0.3	1.2	2.6	911.4%	118.5%	13.5	1.6	-88.4%
Depreciation	36.2	26.7	29.0	-20.0%	8.6%	95.6	105.5	10.3%
Amortization of intangible assets	0.0	1.1	2.2	4818.2%	103.6%	5.8	5.0	-
Amortization of Assets' right of use	-	8.2	9.7	-	17.8%	-	33.3	-
Write-off Plant, Property & Equipment	(2.6)	0.3	(2.1)	-19.5%	-791.2%	81.2	2.2	-97.2%
Write-off Intangible Assets	0.3	(0.0)	(0.6)	-282.4%	2469.6%	0.7	0.3	-56.0%
Stock Options	0.5	1.1	0.8	48.6%	-26.9%	3.5	3.2	-8.6%
Funds From Operations	(10.0)	152.6	143.5	-1540.3%	-6.0%	644.2	507.6	-21.2%
Assets	683.5	(180.2)	516.2	-24.5%	-386.5%	(450.7)	68.0	-115.1%
Trade Accounts Receivable	16.9	(282.7)	200.8	1087.7%	-171.0%	18.8	(7.4)	-139.3%
Inventories	407.7	90.5	286.4	-29.8%	216.4%	(193.1)	(1.6)	-99.2%
Recoverable Taxes	208.8	6.6	11.5	-94.5%	73.0%	(218.8)	27.8	-112.7%
Other Current Assets	50.2	5.4	17.6	-65.0%	227.5%	(57.5)	49.2	-185.5%
Liabilities	(94.4)	(27.7)	(69.6)	-26.2%	151.1%	(50.6)	(75.7)	49.6%
Accounts Payable	52.7	5.6	(1.3)	-102.5%	-123.2%	23.3	71.0	205.0%
Other Current Liabilities	(13.0)	9.6	(17.9)	37.6%	-286.2%	(1.7)	3.2	-295.9%
Taxes Payables	(61.4)	(9.6)	2.8	-104.6%	-129.5%	55.0	(29.2)	-153.2%
Other Current Liabilities	(12.7)	8.4	(25.6)	102.0%	-403.0%	(10.6)	(1.3)	-87.5%
Interest Paid	(36.7)	(35.8)	(21.2)	-42.2%	-40.8%	(77.1)	(95.9)	24.4%
Payment of Income Taxes	(23.4)	(6.0)	(6.5)	-72.2%	9.2%	(39.5)	(23.6)	-40.4%
Cash Flow from Operations	579.1	(55.3)	590.0	1.9%	-1166.1%	142.9	499.9	249.9%
Short-Term Investments	(200.2)	155.3	151.8	-175.8%	-2.2%	406.7	(0.8)	-100.2%
Disposal of Property, Plant and Equipment	(5.4)	0.1	0.0	-100.3%	-84.0%	6.1	0.5	-91.9%
Caixa advindo de controlada	-	-	-	-	-	26.4	-	n.a.
Adições aos investimentos	-	-	-	-	-	(140.0)	-	n.a.
Capital Expenditures	14.6	(26.7)	(25.8)	-276.2%	-3.4%	(185.5)	(116.2)	-37.4%
Additions to Intangible Assets	(12.6)	(3.2)	(1.4)	-88.8%	-56.2%	(10.1)	(19.1)	89.6%
Investment Activities Cash Flow	(203.5)	125.5	124.6	-161.3%	-0.7%	103.6	(135.6)	-230.9%
Debt Issuance	732.0	164.1	12.4	-98.3%	-92.5%	626.7	1,151.5	83.7%
Debt Repayment	(663.0)	(249.1)	(474.6)	-28.4%	90.6%	(697.3)	(1,029.1)	47.6%
Derivatives (swap)	0.1	-	-	-100.0%	-	-	-	-
Payments of lease liabilities	(16.8)	(9.4)	(9.5)	-	-	-	(36.8)	-
Payments of IOE	-	(36.0)	(15.0)	-	-	(65.0)	(56.0)	-
IOE Advanced Payment	-	-	-	-	-	-	(15.0)	-
Cost of share issuance	0.3	-	-	-100.0%	-	(0.3)	-	-100.0%
Acquired Treasury Shares	(191.8)	(191.7)	-	-100.0%	-100.0%	(24.9)	(216.7)	770.7%
Financing Cash Flow	(139.2)	(322.0)	(486.7)	n.a.	51.1%	(160.8)	(202.1)	25.7%
Foreign Exchange Variaton on Cash and Equivalents	(1.6)	(1.7)	7.4	-560.5%	-534.0%	3.2	10.2	224.4%
Change in Cash and Equivalents	234.9	(253.6)	235.4	0.2%	-192.8%	88.8	172.5	94.3%
Beginning Cash and Equivalents	222.6	529.6	302.4	35.8%	-42.9%	276.5	365.3	32.1%
Ending Cash and Equivalents	365.3	302.4	537.8	47.2%	77.9%	365.3	537.8	47.2%

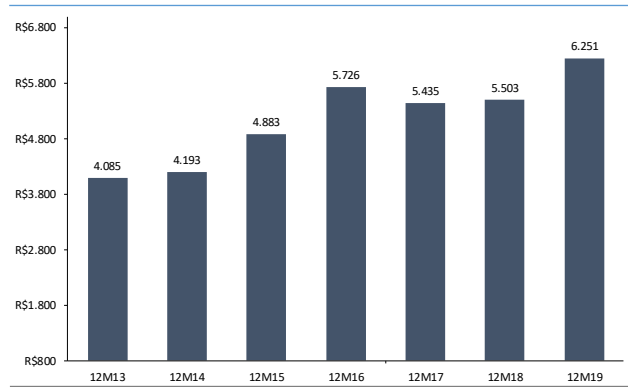
Financial Overview

Graph 1: Gross Revenues Evolution (R\$mm)



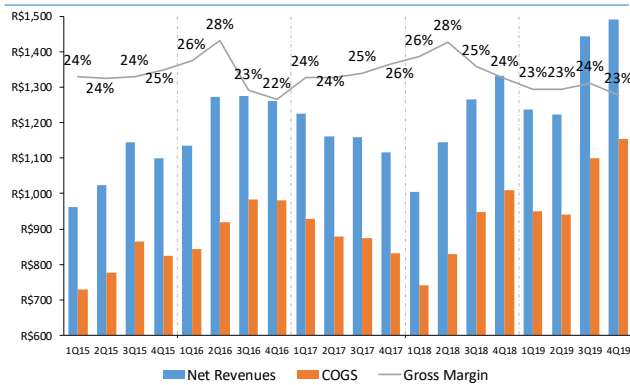
Source: Company

Graph 2: Gross Revenues Evolution (R\$mm)



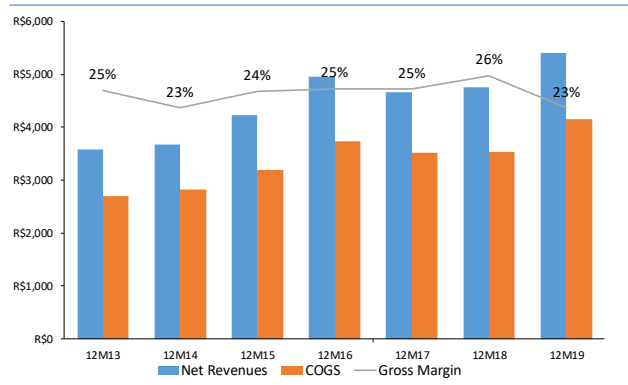
Source: Company

Graph 3: Net Revenues vs Cost Evolution (R\$mm)



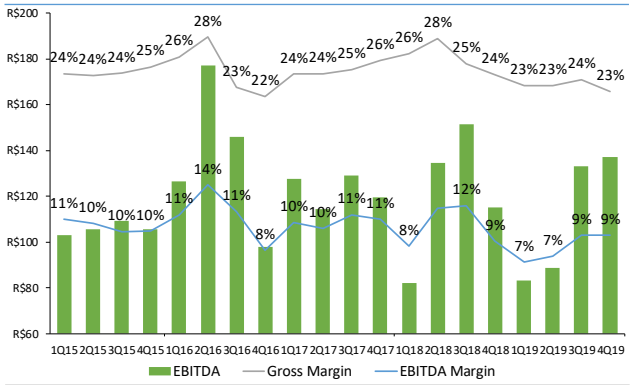
Source: Company

Graph 4: Net Revenues vs Cost Evolution (R\$mm)



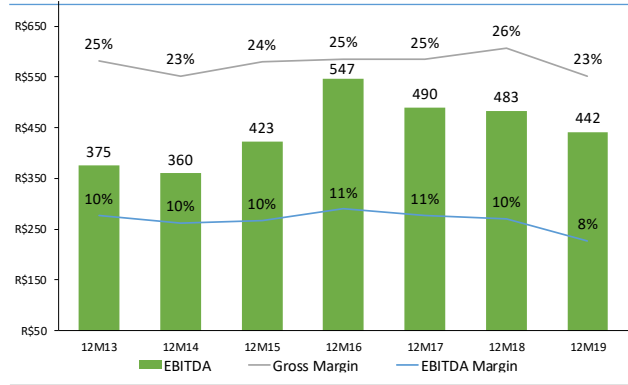
Source: Company

Graph 5: Quarterly EBITDA Evolution (R\$mm)



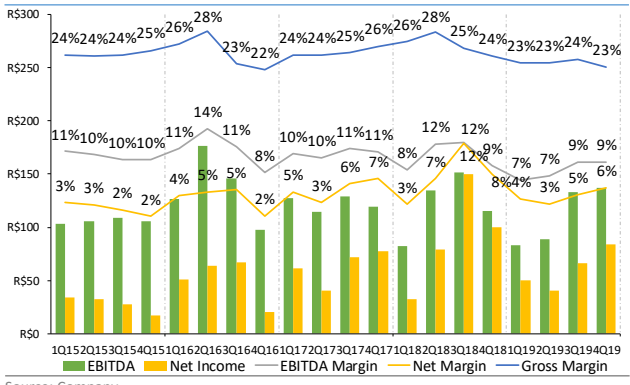
Source: Company

Graph 6: EBITDA Annual Evolution (R\$mm)



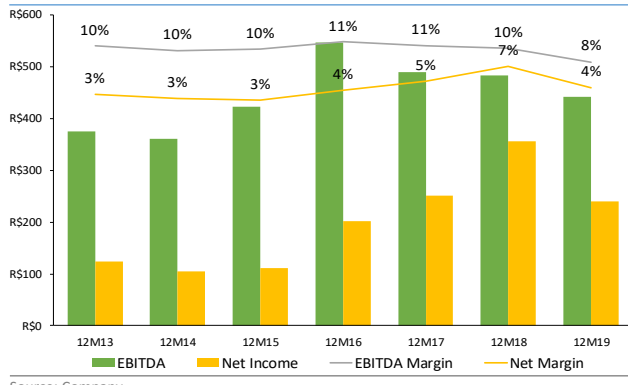
Source: Company

Graph 7: Quarterly Profitability Evolution (R\$mm)



Source: Company

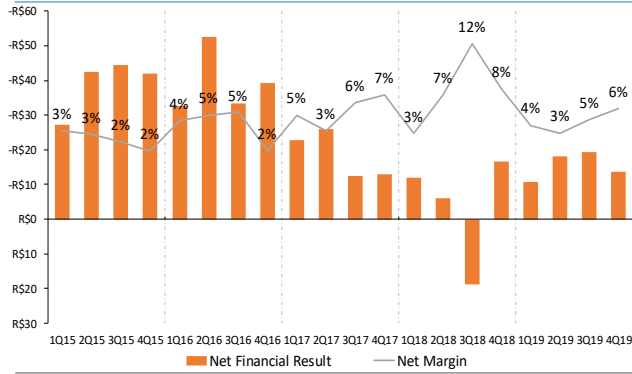
Graph 8: Annual Profitability Evolution (R\$mm)



Source: Company

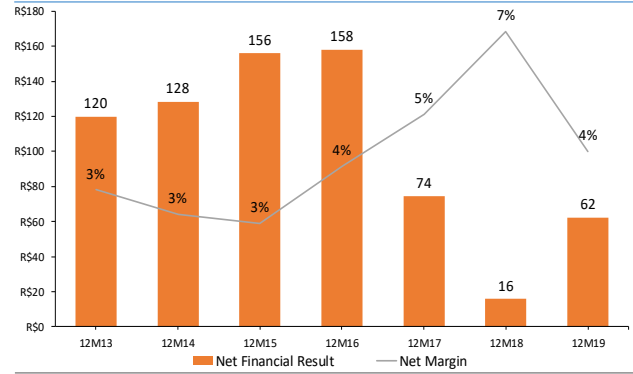
Financial Overview (Cont.)

Graph 9: Quarterly Financial Result Evolution (R\$mm)



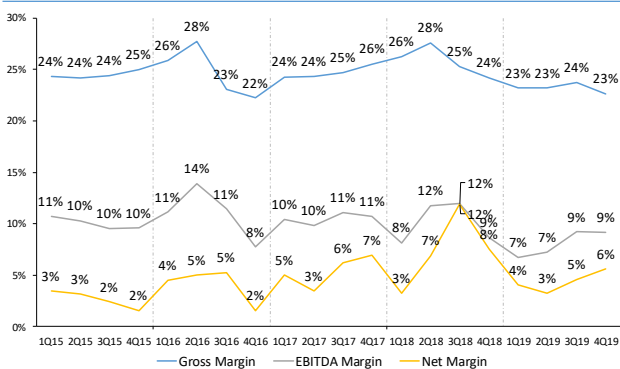
Source: Company

Graph 10: Annual Net Financial Expense Evolution (R\$mm)



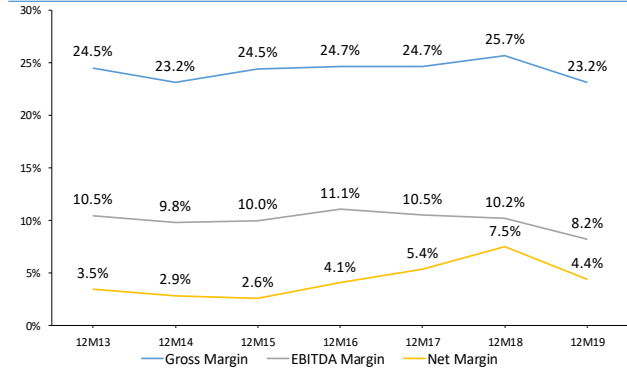
Source: Company

Graph 11: Quarterly Profitability Margins Evolution (%)



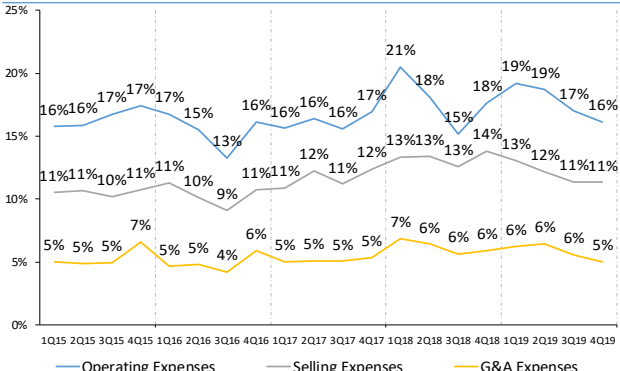
Source: Company

Graph 12: Annual Profitability Margins Evolution (%)



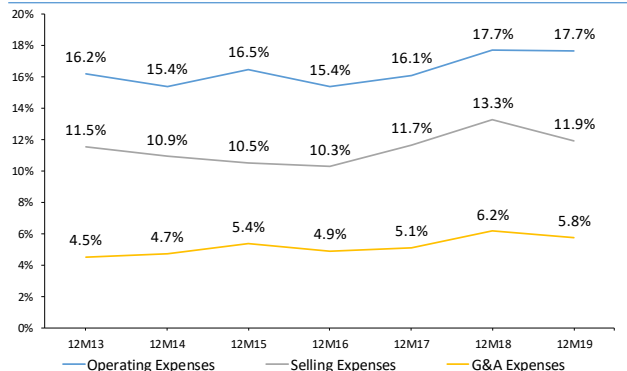
Source: Company

Graph 13: SG&A Quarterly Evolution (% Sales)



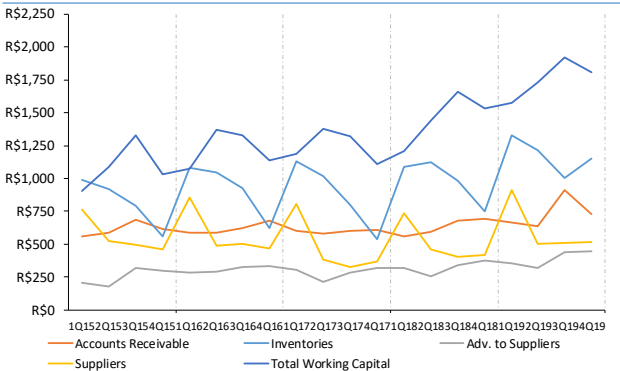
Source: Company

Graph 14: SG&A Annual Evolution (% Sales)



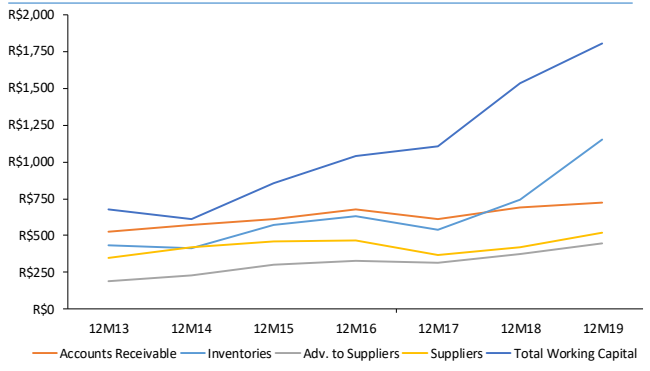
Source: Company

Graph 15: Quarterly Working Capital Evolution (R\$mm)



Source: Company

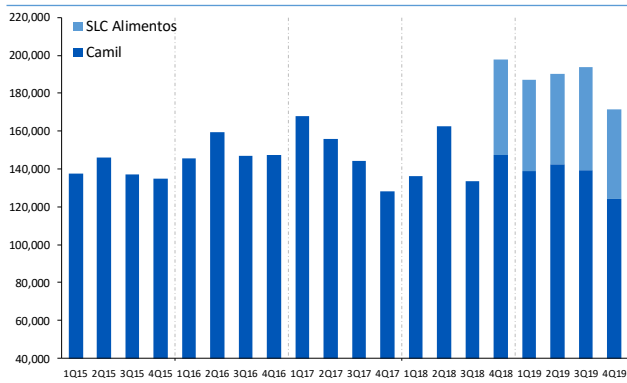
Graph 16: Annual Working Capital Evolution (R\$mm)



Source: Company

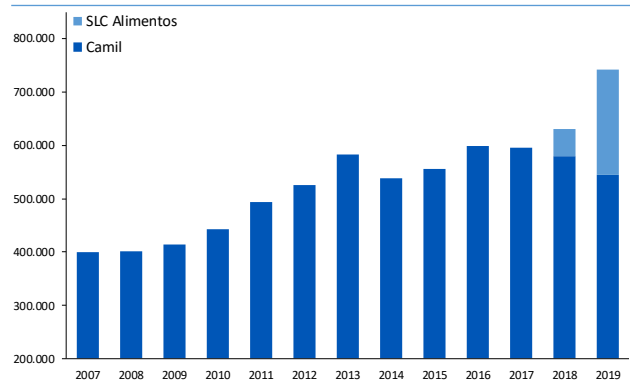
Operational Overview

Graph 17: Brazil Rice – Quarterly Volume Evolution (k tons)



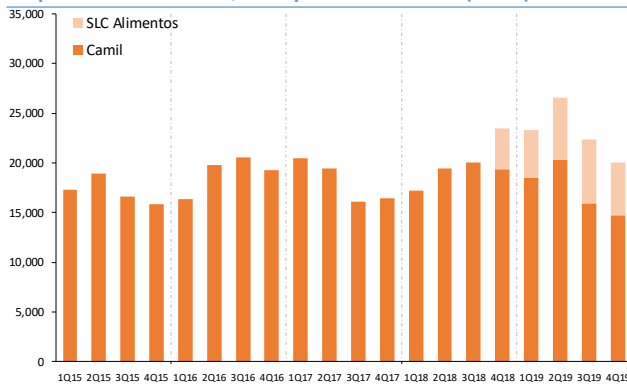
Source: Company

Graph 18: Brazil Rice – Annual Volume Evolution (k tons)



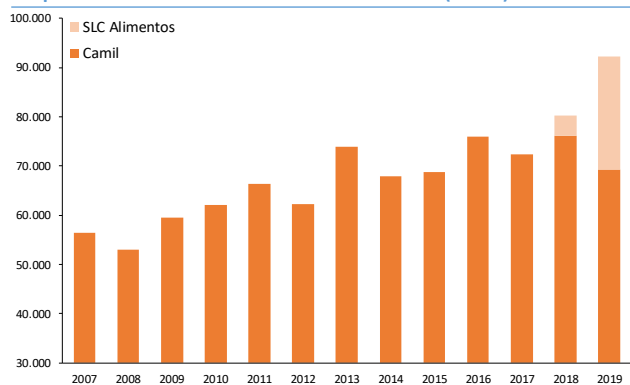
Source: Company

Graph 19: Brazil Beans – Quarterly Volume Evolution (k tons)



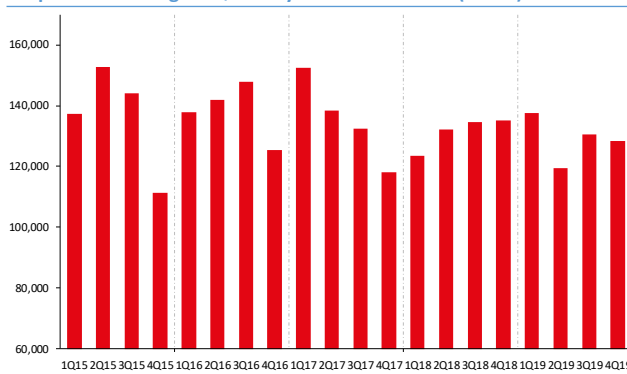
Source: Company

Graph 20: Brazil Beans - Annual Volume Evolution (k tons)



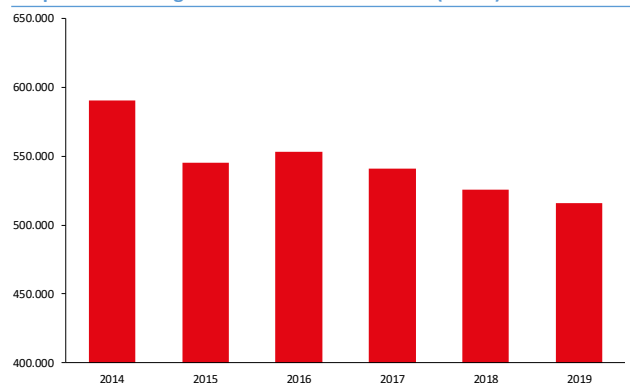
Source: Company

Graph 21: Brazil Sugar - Quarterly Volume Evolution (k tons)



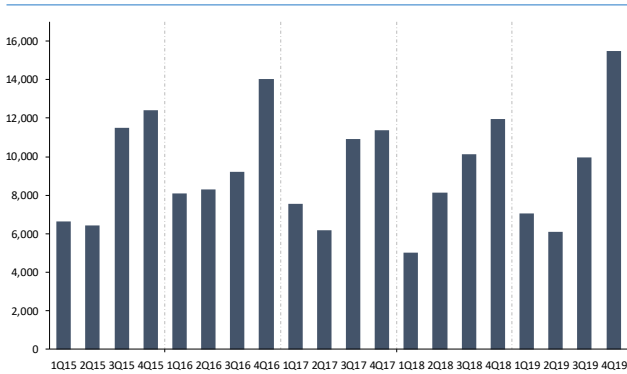
Source: Company

Graph 22: Brazil Sugar- Annual Volume Evolution (k tons)



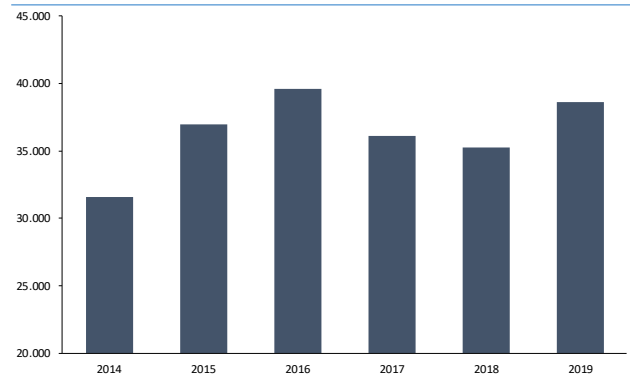
Source: Company

Graph 23: Brazil Fish - Quarterly Volume Evolution (k tons)



Source: Company

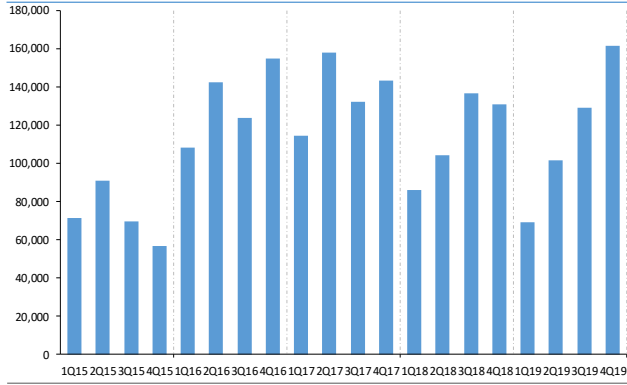
Graph 24: Brazil Fish - Annual Volume Evolution (k tons)



Source: Company

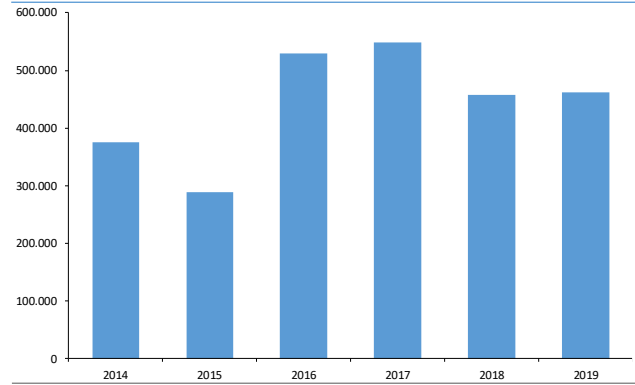
Operational Overview (cont.)

Graph 25: Uruguay - Quarterly Volume Evolution (k tons)



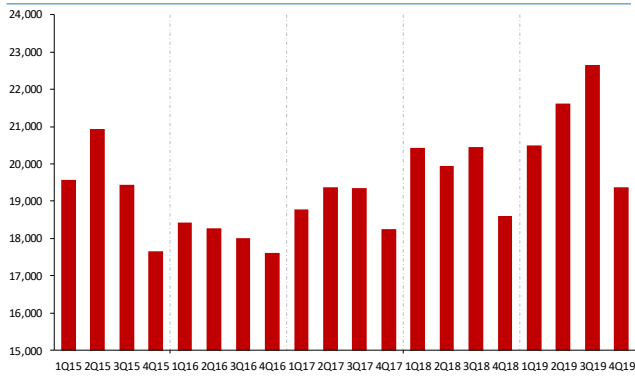
Source: Company

Graph 26: Uruguay - Annual Volume Evolution (k tons)



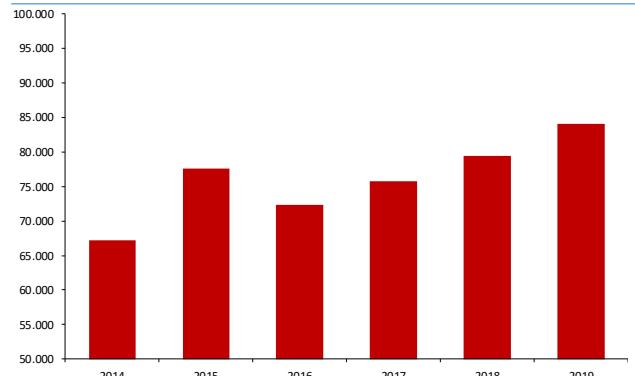
Source: Company

Graph 27: Chile - Quarterly Volume Evolution (k tons)



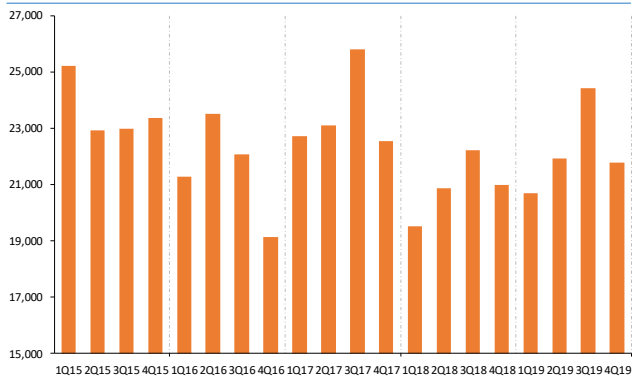
Source: Company

Graph 28: Chile - Annual Volume Evolution (k tons)



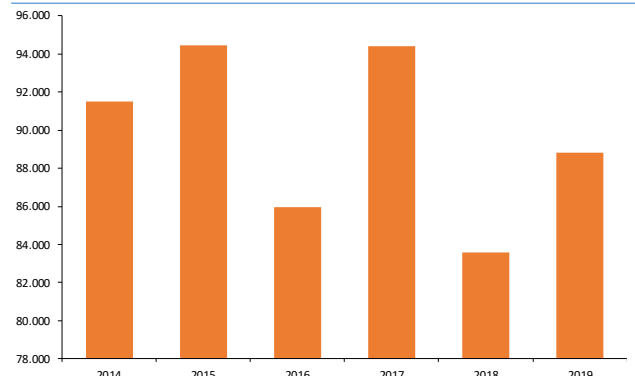
Source: Company

Graph 29: Peru - Quarterly Volume Evolution (k tons)



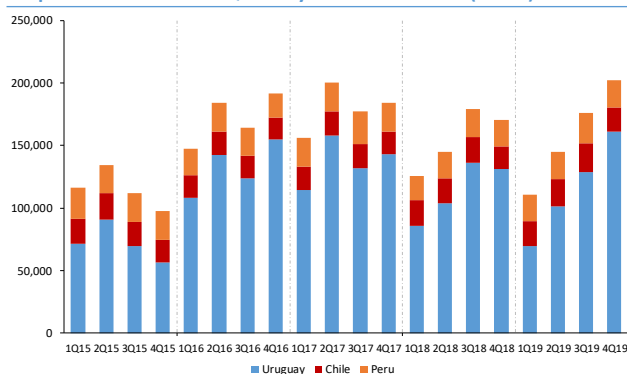
Source: Company

Graph 30: Peru - Annual Volume Evolution (k tons)



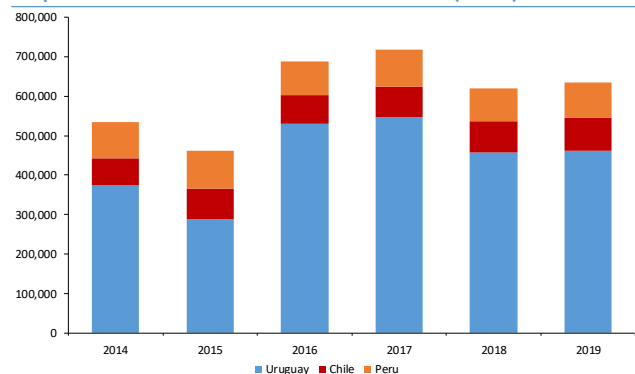
Source: Company

Graph 31: International - Quarterly Volume Evolution (k tons)²²



Source: Company

Graph 32: International - Annual Volume Evolution (k tons)



Source: Company

²² Excludes La Loma, Argentinian operation sold in 2Q18