

# CAMIL ANUNCIA OS RESULTADOS DO 2T18

Companhia reforça crescimento sequencial e anual de volumes e margens no 2T18

**São Paulo, 9 de outubro de 2018 – A Camil Alimentos S.A. (“Companhia” ou “Camil”) (B3: CAML3) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2018 (2T18 - junho, julho e agosto de 2018). Neste release as informações financeiras são apresentadas em IFRS e representam o resultado consolidado da Companhia em milhões de Reais (R\$) com comparações referentes ao primeiro trimestre de 2018 (1T18 - março, abril e maio; comparações QoQ) e ao segundo trimestre de 2017 (2T17 - junho, julho e agosto de 2017; comparações YoY), exceto quando especificado de outra forma.**

	<b>Destaques</b>																																																																								
<b>Divulgação de Resultados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>④ O 2T18 foi marcado pelo <b>crescimento sequencial de volumes em todas as nossas categorias:</b> arroz (+19,6% QoQ), feijão (+13,2% QoQ), açúcar (+7,2% QoQ), pescados (+62,2% QoQ) e no segmento internacional (+17,7% QoQ);</li> <li>④ Ressaltamos também a <b>melhoria de margens sequencial</b> e frente ao <b>mesmo período do ano anterior: margem bruta (27,6%, +1,4pp QoQ e +3,3pp YoY)</b> e <b>margem EBITDA (11,7%, +3,6pp QoQ e +1,9pp YoY)</b>;</li> <li>④ <b>Receita Líquida</b> de R\$1,1 bilhão no 2T18 (-1,4% YoY);</li> <li>④ <b>Lucro Bruto</b> de R\$316,1 milhões (+12,0% YoY) com margem de 27,6% no 2T18 (+3,3pp YoY);</li> <li>④ <b>EBITDA</b> de R\$134,6 milhões (+17,9% YoY) com margem de 11,7% (+1,9pp YoY). Excluindo o efeito da venda da La Loma<sup>1</sup>, o montante foi de R\$119,3 milhões (+4,5% YoY) com margem de 10,4% no 2T18 (+0,6pp YoY);</li> <li>④ <b>Lucro Líquido</b> de R\$79,1 milhões (+96,3% YoY) com margem de 6,9% (+3,4pp YoY). Excluindo o efeito da venda da La Loma<sup>1</sup>, o montante foi de R\$68,0 milhões (+68,7% YoY) com margem de 5,9% no 2T18 (+2,5pp YoY);</li> <li>④ <b>CAPEX</b> de R\$35,7 milhões (+15,2% YoY);</li> <li>④ <b>Dívida Líquida/EBITDA</b> encerrou o período em 1,8x (-1,3pp YoY).</li> </ul>																																																																								
<b>Q&amp;A</b> 10-outubro-2018																																																																									
Horário: 10h00 (BRT) 9h00 (US EST)																																																																									
Em português com tradução simultânea para o inglês.																																																																									
<b>Para conectar:</b> <b>Em Português:</b> +55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001 <b>Em Inglês:</b> +1 646 828-8246 ou +1 800 492-3904 Código: Camil	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Destaques (em R\$mn)</th> <th style="text-align: center;">2T17</th> <th style="text-align: center;">1T18</th> <th style="text-align: center;">2T18</th> <th style="text-align: center;">2T18 vs 2T17</th> <th style="text-align: center;">2T18 vs 1T18</th> </tr> <tr> <th style="text-align: left;">Data Fechamento</th> <th style="text-align: center;">31-ago-17</th> <th style="text-align: center;">31-mai-18</th> <th style="text-align: center;">31-ago-18</th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Receita Líquida</b></td> <td style="text-align: center;"><b>1.161,8</b></td> <td style="text-align: center;"><b>1.004,4</b></td> <td style="text-align: center;"><b>1.145,6</b></td> <td style="text-align: center;">-1,4%</td> <td style="text-align: center;">14,1%</td> </tr> <tr> <td>Alimentício Brasil</td> <td style="text-align: center;">814,4</td> <td style="text-align: center;">700,4</td> <td style="text-align: center;">800,9</td> <td style="text-align: center;">-1,7%</td> <td style="text-align: center;">14,3%</td> </tr> <tr> <td>Alimentício Internacional</td> <td style="text-align: center;">347,4</td> <td style="text-align: center;">304,0</td> <td style="text-align: center;">344,7</td> <td style="text-align: center;">-0,8%</td> <td style="text-align: center;">13,4%</td> </tr> <tr> <td><b>Lucro Bruto</b></td> <td style="text-align: center;"><b>282,2</b></td> <td style="text-align: center;"><b>263,3</b></td> <td style="text-align: center;"><b>316,1</b></td> <td style="text-align: center;">12,0%</td> <td style="text-align: center;">20,1%</td> </tr> <tr> <td>    Margem Bruta (%)</td> <td style="text-align: center;">24,3%</td> <td style="text-align: center;">26,2%</td> <td style="text-align: center;">27,6%</td> <td style="text-align: center;">3,3pp</td> <td style="text-align: center;">1,4pp</td> </tr> <tr> <td><b>EBITDA</b></td> <td style="text-align: center;"><b>114,2</b></td> <td style="text-align: center;"><b>82,0</b></td> <td style="text-align: center;"><b>134,6</b></td> <td style="text-align: center;">17,9%</td> <td style="text-align: center;">64,1%</td> </tr> <tr> <td>    Margem EBITDA (%)</td> <td style="text-align: center;">9,8%</td> <td style="text-align: center;">8,2%</td> <td style="text-align: center;">11,7%</td> <td style="text-align: center;">1,9pp</td> <td style="text-align: center;">3,6pp</td> </tr> <tr> <td><b>Lucro Líquido</b></td> <td style="text-align: center;"><b>40,3</b></td> <td style="text-align: center;"><b>32,6</b></td> <td style="text-align: center;"><b>79,1</b></td> <td style="text-align: center;">96,3%</td> <td style="text-align: center;">142,6%</td> </tr> <tr> <td>    Margem Líquida (%)</td> <td style="text-align: center;">3,5%</td> <td style="text-align: center;">3,2%</td> <td style="text-align: center;">6,9%</td> <td style="text-align: center;">3,4pp</td> <td style="text-align: center;">3,7pp</td> </tr> <tr> <td><b>Capex</b></td> <td style="text-align: center;"><b>31,0</b></td> <td style="text-align: center;"><b>23,5</b></td> <td style="text-align: center;"><b>35,7</b></td> <td style="text-align: center;">15,2%</td> <td style="text-align: center;">51,7%</td> </tr> </tbody> </table>	Destaques (em R\$mn)	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	Data Fechamento	31-ago-17	31-mai-18	31-ago-18			<b>Receita Líquida</b>	<b>1.161,8</b>	<b>1.004,4</b>	<b>1.145,6</b>	-1,4%	14,1%	Alimentício Brasil	814,4	700,4	800,9	-1,7%	14,3%	Alimentício Internacional	347,4	304,0	344,7	-0,8%	13,4%	<b>Lucro Bruto</b>	<b>282,2</b>	<b>263,3</b>	<b>316,1</b>	12,0%	20,1%	Margem Bruta (%)	24,3%	26,2%	27,6%	3,3pp	1,4pp	<b>EBITDA</b>	<b>114,2</b>	<b>82,0</b>	<b>134,6</b>	17,9%	64,1%	Margem EBITDA (%)	9,8%	8,2%	11,7%	1,9pp	3,6pp	<b>Lucro Líquido</b>	<b>40,3</b>	<b>32,6</b>	<b>79,1</b>	96,3%	142,6%	Margem Líquida (%)	3,5%	3,2%	6,9%	3,4pp	3,7pp	<b>Capex</b>	<b>31,0</b>	<b>23,5</b>	<b>35,7</b>	15,2%	51,7%
Destaques (em R\$mn)	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18																																																																				
Data Fechamento	31-ago-17	31-mai-18	31-ago-18																																																																						
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.161,8</b>	<b>1.004,4</b>	<b>1.145,6</b>	-1,4%	14,1%																																																																				
Alimentício Brasil	814,4	700,4	800,9	-1,7%	14,3%																																																																				
Alimentício Internacional	347,4	304,0	344,7	-0,8%	13,4%																																																																				
<b>Lucro Bruto</b>	<b>282,2</b>	<b>263,3</b>	<b>316,1</b>	12,0%	20,1%																																																																				
Margem Bruta (%)	24,3%	26,2%	27,6%	3,3pp	1,4pp																																																																				
<b>EBITDA</b>	<b>114,2</b>	<b>82,0</b>	<b>134,6</b>	17,9%	64,1%																																																																				
Margem EBITDA (%)	9,8%	8,2%	11,7%	1,9pp	3,6pp																																																																				
<b>Lucro Líquido</b>	<b>40,3</b>	<b>32,6</b>	<b>79,1</b>	96,3%	142,6%																																																																				
Margem Líquida (%)	3,5%	3,2%	6,9%	3,4pp	3,7pp																																																																				
<b>Capex</b>	<b>31,0</b>	<b>23,5</b>	<b>35,7</b>	15,2%	51,7%																																																																				
<b>Relações com Investidores</b>	<b>Destaques Operacionais - Volumes (em mil ton)</b>																																																																								
<b>Participantes</b> <b>Luciano Quartiero</b> Diretor Presidente <b>Flávio Vargas</b> Diretor Financeiro e de RI	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Volumes - Brasil</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Grãos</td> <td style="text-align: center;">175,3</td> <td style="text-align: center;">153,3</td> <td style="text-align: center;">182,2</td> <td style="text-align: center;">3,9%</td> <td style="text-align: center;">18,9%</td> </tr> <tr> <td>Arroz</td> <td style="text-align: center;">155,8</td> <td style="text-align: center;">136,1</td> <td style="text-align: center;">162,7</td> <td style="text-align: center;">4,4%</td> <td style="text-align: center;">19,6%</td> </tr> <tr> <td>Feijão</td> <td style="text-align: center;">19,5</td> <td style="text-align: center;">17,2</td> <td style="text-align: center;">19,5</td> <td style="text-align: center;">-0,1%</td> <td style="text-align: center;">13,2%</td> </tr> <tr> <td>Açúcar</td> <td style="text-align: center;">138,5</td> <td style="text-align: center;">123,4</td> <td style="text-align: center;">132,2</td> <td style="text-align: center;">-4,5%</td> <td style="text-align: center;">7,2%</td> </tr> <tr> <td>Pescados</td> <td style="text-align: center;">6,2</td> <td style="text-align: center;">5,0</td> <td style="text-align: center;">8,1</td> <td style="text-align: center;">31,5%</td> <td style="text-align: center;">62,2%</td> </tr> <tr> <td><b>Volumes - Internacional</b></td> <td style="text-align: center;"><b>203,7</b></td> <td style="text-align: center;"><b>128,8</b></td> <td style="text-align: center;"><b>151,6</b></td> <td style="text-align: center;">-25,6%</td> <td style="text-align: center;">17,7%</td> </tr> <tr> <td>Uruguai</td> <td style="text-align: center;">158,1</td> <td style="text-align: center;">86,0</td> <td style="text-align: center;">104,0</td> <td style="text-align: center;">-34,2%</td> <td style="text-align: center;">21,0%</td> </tr> <tr> <td>Chile</td> <td style="text-align: center;">19,4</td> <td style="text-align: center;">20,4</td> <td style="text-align: center;">19,9</td> <td style="text-align: center;">2,8%</td> <td style="text-align: center;">-2,4%</td> </tr> <tr> <td>Peru</td> <td style="text-align: center;">23,1</td> <td style="text-align: center;">19,5</td> <td style="text-align: center;">20,9</td> <td style="text-align: center;">-9,8%</td> <td style="text-align: center;">6,9%</td> </tr> <tr> <td>Argentina</td> <td style="text-align: center;">3,1</td> <td style="text-align: center;">2,9</td> <td style="text-align: center;">6,8</td> <td style="text-align: center;">120,6%</td> <td style="text-align: center;">136,3%</td> </tr> </tbody> </table>	Volumes - Brasil						Grãos	175,3	153,3	182,2	3,9%	18,9%	Arroz	155,8	136,1	162,7	4,4%	19,6%	Feijão	19,5	17,2	19,5	-0,1%	13,2%	Açúcar	138,5	123,4	132,2	-4,5%	7,2%	Pescados	6,2	5,0	8,1	31,5%	62,2%	<b>Volumes - Internacional</b>	<b>203,7</b>	<b>128,8</b>	<b>151,6</b>	-25,6%	17,7%	Uruguai	158,1	86,0	104,0	-34,2%	21,0%	Chile	19,4	20,4	19,9	2,8%	-2,4%	Peru	23,1	19,5	20,9	-9,8%	6,9%	Argentina	3,1	2,9	6,8	120,6%	136,3%						
Volumes - Brasil																																																																									
Grãos	175,3	153,3	182,2	3,9%	18,9%																																																																				
Arroz	155,8	136,1	162,7	4,4%	19,6%																																																																				
Feijão	19,5	17,2	19,5	-0,1%	13,2%																																																																				
Açúcar	138,5	123,4	132,2	-4,5%	7,2%																																																																				
Pescados	6,2	5,0	8,1	31,5%	62,2%																																																																				
<b>Volumes - Internacional</b>	<b>203,7</b>	<b>128,8</b>	<b>151,6</b>	-25,6%	17,7%																																																																				
Uruguai	158,1	86,0	104,0	-34,2%	21,0%																																																																				
Chile	19,4	20,4	19,9	2,8%	-2,4%																																																																				
Peru	23,1	19,5	20,9	-9,8%	6,9%																																																																				
Argentina	3,1	2,9	6,8	120,6%	136,3%																																																																				

<sup>1</sup>Exclui o efeito da venda da La Loma registrado em Outras Receitas Operacionais.

## Mensagem da Administração

O segundo trimestre de 2018 reforça a confiança da Camil de um ano com crescimento de vendas e melhoria de margens. Realizamos as adaptações necessárias com o objetivo de fortalecer nosso modelo de negócio baseado em um amplo portfólio de marcas e produtos e obtivemos **recuperação de vendas sequencial em todas as nossas categorias: arroz (+19,6% QoQ), feijão (+13,2% QoQ), açúcar (+7,2% QoQ), pescados (+62,2% QoQ) e no segmento internacional (+17,7% QoQ)**.

Com a adaptação da composição de insumos em nossas marcas de combate na categoria de arroz, retomamos competitividade e registramos crescimento no volume de vendas de maneira sequencial (+19,6% QoQ) e comparado ao mesmo período do ano anterior (+4,4% YoY). Destacamos a rápida retomada de preços de arroz no mercado de 16,3% QoQ e 12,7% YoY (preço médio no trimestre de R\$41,70/saca<sup>2</sup>), em função da redução do volume produzido na Safra 2017/2018 e maior nível de exportações no Brasil, impulsionando o preço de arroz local. Nas categorias de feijão, açúcar e pescados, destacamos o crescimento sequencial de volumes, reforçando a confiança do consumidor em nossas marcas Camil, União e Coqueiro e garantindo a preferência no momento da decisão de compra.

Em nossas operações internacionais, destacamos o crescimento sequencial de volumes em +17,7%, decorrente da recuperação do Uruguai. Mesmo diante desse cenário, o resultado na comparação anual ainda é afetado pelo atraso na colheita do país, que impactou o cronograma de vendas no primeiro semestre do ano. Adicionalmente, destacamos a continuidade da performance positiva em nossas operações no Chile.

Em agosto, anunciamos a conclusão da venda de nossa subsidiária argentina La Loma pelo valor total de US\$5,5 milhões. Esse movimento não afeta a nossa estratégia de expansão de nossas operações por meio de crescimento orgânico e aquisições estratégicas na América do Sul, incluindo a própria Argentina, o segundo maior mercado consumidor na região.

Apesar de um início de exercício desafiador, com impactos importantes devido a greve dos caminhoneiros, o primeiro trimestre foi marcado pelo esforço em ganhar eficiência e para a retomada de volumes. Já o segundo trimestre consolidou esse novo momento da Companhia, através de crescimento em vendas e resultados, nos colocando em posição privilegiada para capturar o potencial de crescimento como um dos líderes de mercado do setor de alimentos na América Latina.

**Luciano Quartiero**

Diretor Presidente

**Flavio Vargas**

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

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

## Eventos Recentes

### Comunicados e Fatos Relevantes

#### ④ Agosto-2018: Aprovação de pagamento de JCP

A Camil realizou o pagamento de JCP no dia 11 de setembro de 2018 no montante total de R\$20 milhões, correspondente ao valor bruto unitário de R\$ 0,0494767457 por ação ordinária.

#### ④ Agosto-2018: Alienação de Participação Acionária na Subsidiária Argentina La Loma

Em 31 de agosto de 2018, foi concluída a alienação da totalidade da participação acionária detida pela Companhia na sua subsidiária argentina La Loma, pelo valor total de US\$5,5 milhões.

#### ④ Agosto-2018: Contratação de Formador de Mercado

Com o objetivo de fomentar liquidez, a Companhia contratou o BTG Pactual CTVM S.A. para exercer a função de formador de mercado de suas ações (CAML3).

### Notícias e Prêmios

#### ④ Setembro-2018: Celebração de Aniversário de 1 ano do IPO

Em 28 de setembro de 2018, a Camil celebrou 1 ano desde o IPO realizado no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3.

#### ④ Setembro-2018: Reconhecimento da Institutional Investor

A Camil em seu primeiro ano de listagem recebeu o reconhecimento da Institutional Investor na categoria de *Food & Beverages – Small Caps* nas seguintes categorias: "Melhor CFO" – 2º lugar na categoria Geral, "Melhor Profissional de RI" – 2º lugar na categoria Geral e Indicados pelos analistas Buy-side, "Melhor Time de Relações com Investidores" – 3º lugar na categoria Geral, "Melhor Programa de Relações com Investidores" – 2º lugar na categoria Geral e Indicados pelos analistas Buy-side e 1º lugar na categoria Indicados pelos analistas Sell-side, "Melhor Evento – Camil Day" – 2º lugar na categoria Geral.

#### ④ Agosto-2018: Melhores e Maiores Exame 2018

A Camil foi classificada em sétimo lugar no ranking "As Maiores e Melhores 2018", da Revista Exame, onde foram avaliadas mais de 1.000 empresas do país.

#### ④ Agosto-2018: Camil e União ganham prêmio de melhores marcas nas categorias de Arroz e Feijão e Açúcar em pesquisa Datafolha

Em pesquisa do Datafolha "O Melhor de São Paulo – Restaurantes, Bares & Cozinha", Camil na categoria Arroz e Feijão, e União em açúcar, ganharam pelo terceiro ano consecutivo como as melhores marcas de suas categorias.

#### ④ Agosto-2018: Revista Super Varejo inclui Camil no ranking "As 5 mais de 2018"

A revista Super Varejo publicou o ranking "As 5 mais 2018" incluindo os produtos Camil nas categorias de Açúcar Refinado, Açúcar Cristal, Adoçante e Atum em diversas regiões do Brasil.

#### ④ Agosto-2018: Prêmio Valor 1000

A 18ª edição do Prêmio Valor 1000, que aponta as 1000 maiores empresas com atuação no Brasil de acordo com as informações financeiras de cada Companhia, classificou a Camil em 118ª posição no Ranking.

#### ④ Julho-2018: Lançamento do Arroz Camil Minuto Caseiro

Em linha com as principais tendências de mercado de praticidade e saudabilidade, a Camil lançou uma linha de arroz pronto para consumo em apenas 1 minuto no microondas em 3 deliciosas versões: Arroz Branco, Integral e 7 Grãos.

## Destaques do Resultado Trimestral

### Resultado Operacional

O 2T18 foi marcado pelo **crescimento sequencial de volumes em todas as nossas categorias**: arroz (+19,6% QoQ), feijão (+13,2% QoQ), açúcar (+7,2% QoQ), pescados (+62,2% QoQ) e no segmento internacional (+17,7% QoQ).

#### Arroz

- ④ Recuperação das vendas das marcas de combate com retomada da competitividade
- ④ Retomada de preços médio de mercado para R\$41,70/saca<sup>3</sup> (+16,3% QoQ e +4,6% YoY)
- ④ Preço bruto de R\$2,49/kg (+9,8% QoQ e 4,4% YoY) e Preço líquido R\$2,20/kg (+11,8% QoQ e 4,3% YoY)

#### Açúcar

- ④ Crescimento de vendas de açúcar refinado União, de açúcar Cristal e redução de volume das marcas de combate devido a agressividade de preços de mercado
- ④ Preço médio de mercado de R\$54,80/saca<sup>5</sup> (+2,4% QoQ e -35,9% YoY)
- ④ Preço bruto de R\$2,10/kg (+7,8% QoQ e -7,8% YoY) e Preço líquido R\$1,83/kg (+10,2% QoQ e -6,9% YoY)

#### Feijão

- ④ Crescimento de vendas da nossa marca Camil
- ④ Estabilidade de preços de mercado atípica em relação a sua volatilidade histórica de R\$101,80/saca<sup>4</sup> (+3,9% QoQ e -38,6% YoY)
- ④ Preço bruto de R\$3,35/kg (+2,2% QoQ e -25,6% YoY) e preço líquido R\$2,78/kg (-8,9% QoQ e -28,7% YoY)

#### Pescados

- ④ Crescimento de vendas da marca Coqueiro
- ④ Readequação de preços nesse trimestre, tornando nossos produtos mais competitivos no mercado
- ④ Preço bruto de R\$20,19/kg (-6,5% QoQ e +6,2% YoY) e preço líquido R\$15,59/kg (-0,9% QoQ e +5,7% YoY)

#### Evolução da Receita Líquida Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

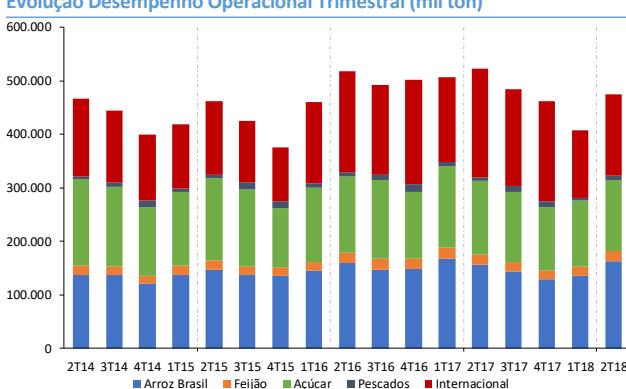
#### Internacional

Crescimento de volumes sequencial (17,7% QoQ) impulsionado pela recuperação de volumes do Uruguai. No ano, a queda de volumes (-34,2% YoY) ocorreu principalmente devido a:

- ④ **Uruguai**: redução de volumes impulsionada pelo atraso de vendas, impactando o cronograma de embarques no primeiro semestre.
- ④ **Peru**: instabilidade política, que tem pressionado o consumo no varejo como um todo.
- ④ **Chile**: redução de volume no curto prazo porém crescimento YoY de volumes com crescimento de rentabilidade

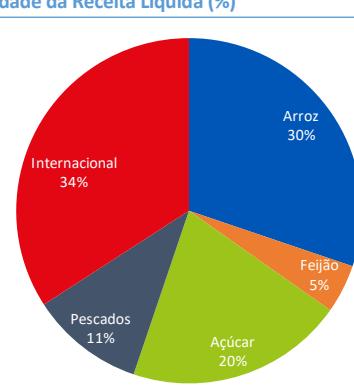
Preços internacionais em reais impactados pela valorização cambial de cada país: R\$/US\$ atingiu R\$3,85 (+19,6% YoY), CLP/R\$ atingiu R\$168,98 (-17,1% YoY) e SOL/R\$ atingiu R\$0,85 (-15,7% YoY)

#### Evolução Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)



Fonte: Companhia

#### Representatividade da Receita Líquida (%)



Fonte: Companhia

<sup>3</sup>Fonte: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esalq/Senar-RS 50kg

<sup>4</sup>Fonte: Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg.

<sup>5</sup>Fonte: CEPEA; indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

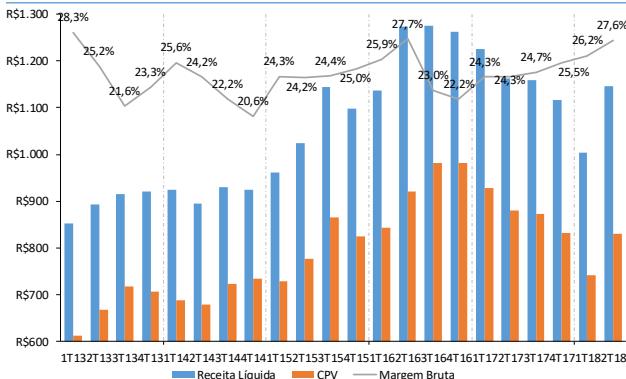
## Desempenho Financeiro

Ressaltamos a **melhoria de margens sequencial** e frente ao ano anterior: **margem bruta** (27,6%, +1,4pp QoQ e +3,3pp YoY), **margem EBITDA** (11,7%, +3,6pp QoQ e +1,9pp YoY).

Demonstrativos de Resultados (em R\$ milhões)	Alimentício Brasil			Alimentício Internacional			Consolidado		
	2T17 31-agosto-17	2T18 31-agosto-18	2T18 vs 2T17	2T17 31-agosto-17	2T18 31-agosto-18	2T18 vs 2T17	2T17 31-agosto-17	2T18 31-agosto-18	2T18 vs 2T17
<b>Receita Líquida</b>	<b>814,4</b>	<b>800,9</b>	<b>-1,7%</b>	<b>347,4</b>	<b>344,7</b>	<b>-0,8%</b>	<b>1.161,8</b>	<b>1.145,6</b>	<b>-1,4%</b>
(-) Custo das Vendas e Serviços	(622,6)	(588,7)	-5,4%	(257,0)	(240,8)	-6,3%	(879,6)	(829,5)	-5,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>191,8</b>	<b>212,2</b>	<b>10,6%</b>	<b>90,4</b>	<b>103,9</b>	<b>14,9%</b>	<b>282,2</b>	<b>316,1</b>	<b>12,0%</b>
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(140,3)	(157,9)	12,5%	(60,9)	(69,0)	13,3%	(201,1)	(226,9)	12,8%
Operacionais e Resultado da Equivalência Patrimonial	10,6	3,2	-69,8%	0,1	16,6	n.a.	10,6	19,8	86,8%
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>	<b>62,1</b>	<b>57,5</b>	<b>-7,4%</b>	<b>29,6</b>	<b>51,5</b>	<b>74,0%</b>	<b>91,7</b>	<b>109,0</b>	<b>18,9%</b>
(+/-) Resultado Financeiro	(20,5)	3,0	-114,6%	(5,6)	(9,1)	62,8%	(26,0)	(6,1)	-76,5%
(-) Despesas Financeiras	(44,2)	(47,5)	7,5%	(8,2)	(17,0)	107,5%	(52,4)	(64,5)	23,1%
(+) Receitas Financeiras	23,7	50,5	113,1%	2,6	7,9	203,8%	26,3	58,4	122,1%
<b>Resultado antes Impostos</b>	<b>41,6</b>	<b>60,5</b>	<b>45,4%</b>	<b>24,1</b>	<b>42,4</b>	<b>75,9%</b>	<b>65,7</b>	<b>102,9</b>	<b>56,6%</b>
Total Imposto de Renda / CSLL	(17,4)	(18,0)	3,4%	(8,0)	(5,8)	-27,5%	(25,4)	(23,8)	-6,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>24,2</b>	<b>42,5</b>	<b>75,6%</b>	<b>16,1</b>	<b>36,6</b>	<b>127,2%</b>	<b>40,3</b>	<b>79,1</b>	<b>96,3%</b>

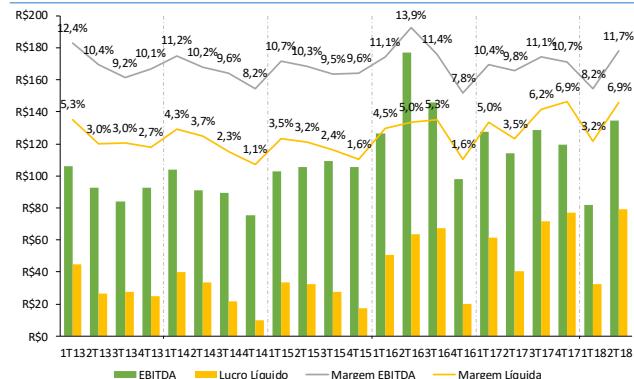
- ④ **Receita Líquida** de R\$1,1 bilhão no 2T18 (-1,4% YoY);
- ④ **Custo das Vendas e Serviços** de R\$829,5 milhões (-5,7% YoY);
- ④ **Lucro Bruto** de R\$316,1 milhões (+12,0% YoY) com **margem** de 27,6% (+3,3pp YoY);
- ④ **SG&A** de R\$226,9 milhões (+12,8% YoY e 19,7% da Receita Líquida), principalmente em função do: (i) crescimento de SG&A no **Brasil** (+12,5% YoY), devido ao aumento das despesas com fretes e de despesas relacionadas ao maior número de exportações no período; e (ii) crescimento de SG&A no **Internacional** (+13,3% YoY), principalmente devido a desvalorização cambial do período;
- ④ **Outras receitas operacionais e equivalência patrimonial** de R\$19,8 milhões, principalmente devido ao impacto da venda da La Loma no período;
- ④ **EBITDA** de R\$134,6 milhões (+17,9% YoY) com **margem** de 11,7% (+1,9pp YoY). Excluindo o efeito da venda da La Loma<sup>6</sup>, o montante foi de R\$119,3 milhões (+4,5% YoY) com **margem** de 10,4% no 2T18 (+0,6pp YoY) reflexo da expansão de volume e melhoria da margem bruta;
- ④ **Resultado Financeiro líquido** de R\$6,1 milhões negativos (-76,5% YoY), principalmente em função do crescimento das receitas financeiras com impacto positivo no saldo de derivativos;
- ④ **Imposto de Renda e CSLL** de R\$23,8 milhões negativos (taxa efetiva de 23,1%), principalmente em função do impacto da distribuição de JCP no montante de R\$20 milhões no período e subvenção de investimentos (impacto no IR de R\$8,1 milhões);
- ④ **Lucro Líquido** de R\$79,1 milhões (+96,3% YoY) com **margem** de 6,9% (+3,4pp YoY). Excluindo o efeito da venda da La Loma<sup>6</sup>, o montante foi de R\$68,0 milhões (+68,7% YoY) com **margem** de 5,9% no 2T18 (+2,5pp YoY);
- ④ **Fluxo de Caixa Livre** de R\$207,4 milhões negativos (+27,7% YoY); impactados pelo aumento sazonal de capital de giro em R\$276,4 milhões (principalmente Estoques) e Capex de R\$35,7 milhões;
- ④ **Dívida Líquida/EBITDA** encerrou o período em 1,8x (-0,7x YoY).

Evolução Margem Bruta



Fonte: Companhia

Evolução Rentabilidade Trimestral



Fonte: Companhia

<sup>6</sup>Exclui o efeito da venda da La Loma registrado em Outras Receitas Operacionais.

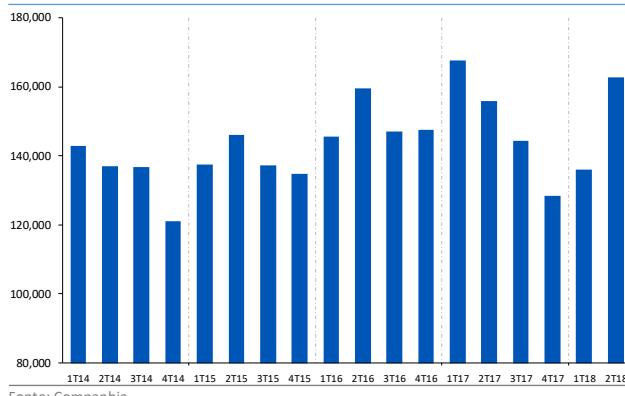
## Desempenho Operacional

Destaques (em R\$mn)	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17	
Volumes (em mil ton)	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18			31-agosto-17	31-agosto-18		
<b>Brasil</b>									
<b>Volumes - Brasil</b>									
Grãos	175,3	153,3	182,2	3,9%	18,9%	363,4	335,5	-7,7%	
Arroz	155,8	136,1	162,7	4,4%	19,6%	323,5	298,8	-7,6%	
Feijão	19,5	17,2	19,5	-0,1%	13,2%	39,9	36,7	-8,2%	
Açúcar	138,5	123,4	132,2	-4,5%	7,2%	290,9	255,7	-12,1%	
Pescados	6,2	5,0	8,1	31,5%	62,2%	13,7	13,1	-4,4%	
<b>Internacional</b>									
<b>Volumes - Internacional</b>		203,7	128,8	151,6	-25,6%	17,7%	203,7	280,4	37,7%
Uruguai		158,1	86,0	104,0	-34,2%	21,0%	272,6	190,1	-30,3%
Chile		19,4	20,4	19,9	2,8%	-2,4%	38,2	40,4	5,8%
Peru		23,1	19,5	20,9	-9,8%	6,9%	45,8	40,4	-11,9%
Argentina		3,1	2,9	6,8	120,6%	136,3%	6,3	9,6	53,6%
<b>Preços Brutos (R\$/kg)</b>									
Data Fechamento	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17	
Brasil	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18			31-agosto-17	31-agosto-18		
<b>Brasil</b>									
Grãos									
Arroz	2,39	2,27	2,49	4,4%	9,8%	2,40	2,39	-0,4%	
Feijão	4,51	3,28	3,35	-25,6%	2,2%	4,26	3,32	-22,0%	
Açúcar	2,28	1,95	2,10	-7,8%	7,9%	2,33	2,03	-12,7%	
Pescados	19,01	21,58	20,19	6,2%	-6,5%	18,53	20,72	11,8%	
<b>Internacional</b>									
Uruguai	1,57	1,83	2,01	28,0%	9,6%	1,52	1,93	26,8%	
Chile	4,84	5,80	5,92	22,4%	2,1%	4,85	5,86	20,7%	
Peru	3,89	4,31	4,67	20,1%	8,4%	3,96	4,49	13,5%	
Argentina	2,06	2,44	2,21	7,1%	-9,7%	2,15	2,28	6,0%	
<b>Preços Líquidos (R\$/kg)</b>									
Data Fechamento	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17	
Brasil	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18			31-agosto-17	31-agosto-18		
<b>Brasil</b>									
Grãos									
Arroz	2,11	1,97	2,20	4,3%	11,8%	2,11	2,10	-0,8%	
Feijão	3,90	3,05	2,78	-28,7%	-8,9%	3,85	2,91	-24,5%	
Açúcar	1,97	1,66	1,83	-6,9%	10,2%	2,01	1,75	-12,9%	
Pescados	14,76	15,73	15,59	5,7%	-0,9%	14,26	15,65	9,7%	
<b>Internacional</b>									
Uruguai	1,53	1,78	1,94	26,8%	9,0%	1,49	1,87	25,7%	
Chile	4,16	4,93	5,03	20,9%	2,1%	4,15	4,98	19,8%	
Peru	3,43	3,81	4,20	22,5%	10,1%	3,52	4,01	14,1%	
Argentina	2,06	2,44	2,21	7,1%	-9,7%	2,15	2,28	6,0%	

## Arroz

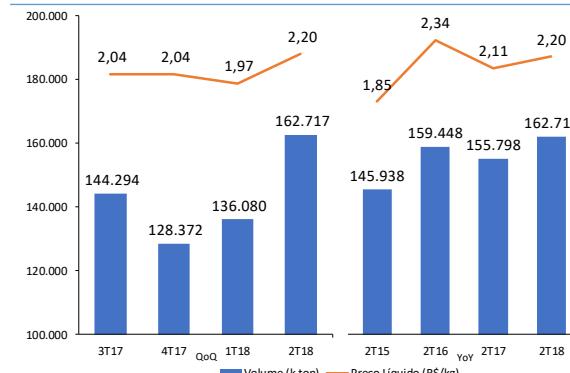
Destacamos na categoria de arroz, além do **crescimento sequencial de volumes**, o **crescimento YoY registrado no trimestre**. O **volume das vendas** apresentou aumento de +19,6% QoQ e +4,4% YoY, atingindo 162,7 mil tons. Com a adaptação da composição de insumos em nossas **marcas de combate** na categoria **de arroz**, retomamos competitividade de vendas nesse nicho, garantindo a preferência no momento da decisão de compra.

**Arroz Brasil - Evolução Desempenho Operacional Histórico (mil ton)**



Fonte: Companhia

**Arroz Brasil - Volume e Preço Líquido QoQ e YoY (%)**

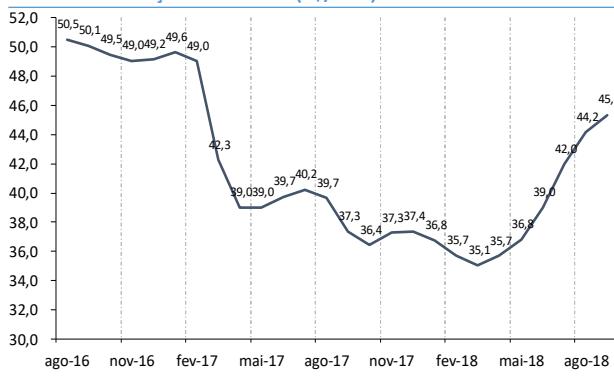


Fonte: Companhia

Em relação ao **custo de aquisição da matéria-prima**, a curva de preços observada nesse exercício representa o oposto do ocorrido durante o exercício de 2017. Observamos a **rápida retomada de preços de arroz no mercado<sup>7</sup>** de 16,3% QoQ e 4,6% YoY (preço médio no trimestre de R\$41,70/saca), em função da redução da produção da safra 17/18 e desvalorização cambial, que elevou o nível de exportações e reduziu as importações no Brasil.

O **preço bruto** de arroz da Companhia atingiu R\$2,49/kg no 2T18, crescimento de 9,8% QoQ e 4,4% YoY. O **preço líquido** de arroz atingiu R\$2,20/kg no 2T18, crescimento de 11,8% QoQ e 4,3% YoY. O crescimento apresentado é inferior ao crescimento dos preços de mercado acima, fruto da retomada de vendas das marcas de combate, que influencia na redução do aumento de preços médio em função de preços mais baixos, uma característica deste segmento.

**Arroz Brasil – Preços de mercado (R\$/saca)**



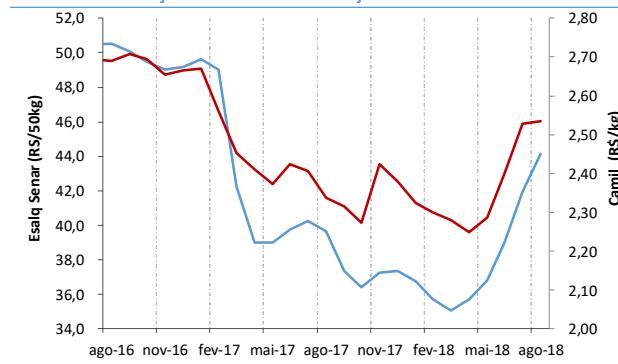
Fonte: Esalq/Senar-RS 50kg

**Arroz Brasil - Portfólio de Produtos**



Fonte: Companhia

**Arroz Brasil – Preços de mercado vs. Preço bruto Camil**



Fonte: Companhia, Esalq/Senar-RS 50kg

**Arroz Brasil – Representatividade do Volume (%)**



Fonte: Companhia

Em **participação de mercado**, a Companhia apresentou, em volume, crescimento de +0,2pp frente ao bimestre anterior, registrando 7,3% de *market share<sup>8</sup>*, e crescimento de +0,3pp em *value share* com 7,8% no mesmo período.

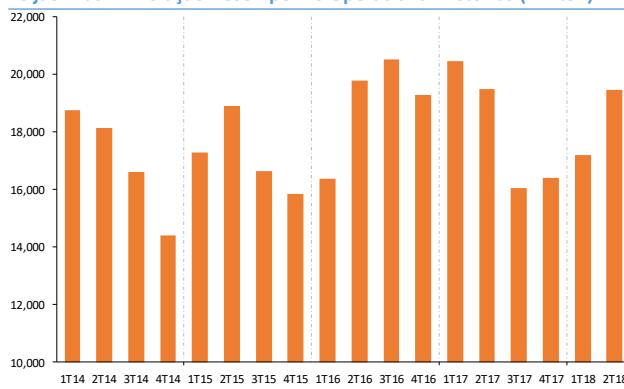
<sup>7</sup>Fonte: CEPEA; indicador do arroz em Casca Esalq/Senar-RS 50kg

<sup>8</sup>Fonte: Nielsen Retail Index Mensal, Acum. Jun-Jul/18 vs Acum. Abr-Mai/18

## Feijão

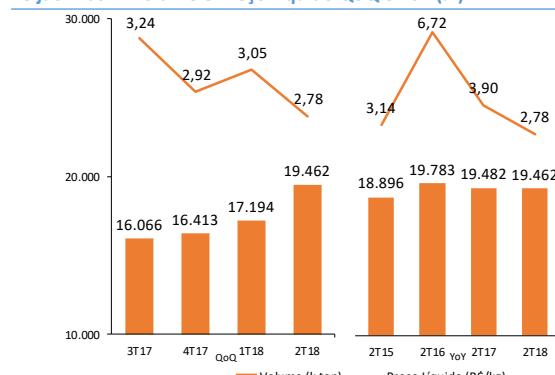
Destacamos na categoria de feijão o **crescimento sequencial de volumes**, atingindo 19,5 mil tons (+13,2% QoQ e estabilidade YoY). Destacamos em feijão o crescimento de vendas da nossa marca Camil, reforçando a confiança do consumidor e garantindo a preferência no momento da decisão de compra.

**Feijão Brasil - Evolução Desempenho Operacional Histórico (mil ton)**



Fonte: Companhia

**Feijão Brasil - Volume e Preço Líquido QoQ e YoY (%)**

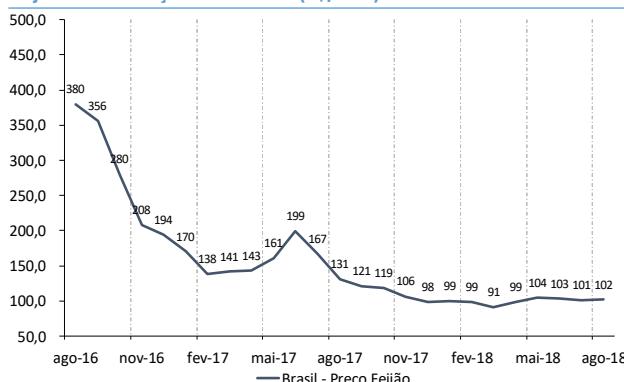


Fonte: Companhia

Em relação ao **custo de aquisição da matéria-prima**, o preço médio de feijão atingiu R\$101,80/saca<sup>9</sup>. Apesar da histórica volatilidade de preços de mercado e da queda de 38,6% YoY, o preço de feijão vem apresentando a continuidade de uma estabilidade atípica, resultado do desenvolvimento de nova semente com menor perda de umidade e coloração e do investimento em armazenagem em câmaras frias pelos produtores.

O **preço bruto** de feijão da Companhia atingiu R\$3,35/kg (+2,2% QoQ e -25,6% YoY) e preço líquido de R\$2,78/kg (-8,9% QoQ e -28,7% YoY).

**Feijão Brasil - Preços de mercado (R\$/saca)**



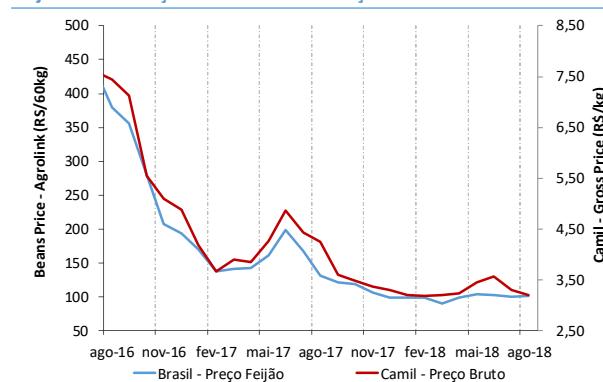
Fonte: Agrolink feijão carioca Sc 60kg

**Feijão Brasil - Portfólio de Produtos**



Fonte: Companhia

**Feijão Brasil - Preços de mercado vs. Preço bruto Camil**



Fonte: Companhia, Agrolink feijão carioca Sc 60kg

**Feijão Brasil – Representatividade do Volume (%)**



Fonte: Companhia

Em **participação de mercado**, a Companhia apresentou, em volume, retração de -0,3pp frente ao bimestre anterior, registrando 5,5% de *market share*<sup>10</sup>, e retração de -0,4pp em *value share* com 6,4% no mesmo período.

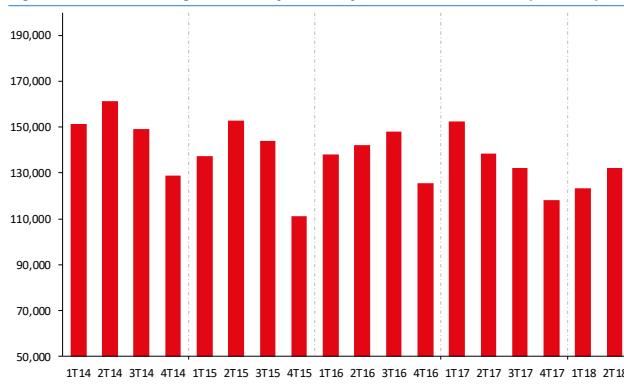
<sup>9</sup>Fonte: Agrolink; indicador do feijão carioca Sc 60kg.

<sup>10</sup>Fonte: Nielsen Scantrack, Acum. Jun-Jul/18 vs Acum. Abr-Mai/18

## Açúcar

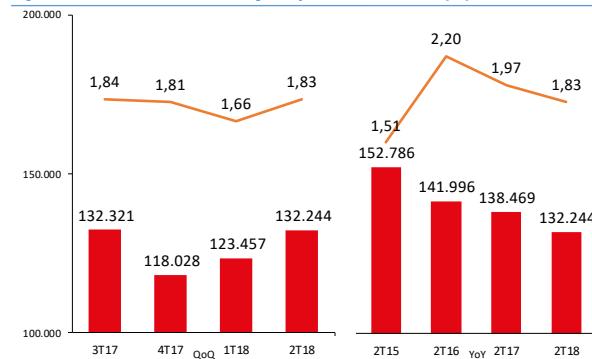
Destacamos na categoria de açúcar o **crescimento sequencial de volumes**, atingindo 132,2 mil tons (+7,2% QoQ / -4,5% YoY). O resultado foi oriundo do crescimento de vendas do açúcar cristal e de açúcar refinado da nossa **marca União**, reforçando a confiança do consumidor e garantindo a preferência no momento da decisão de compra. Continuamos observando forte competição nas marcas de combate, em função da agressividade em preços dos participantes de mercado.

**Açúcar Brasil - Evolução Desempenho Operacional Histórico (mil ton)**



Fonte: Companhia

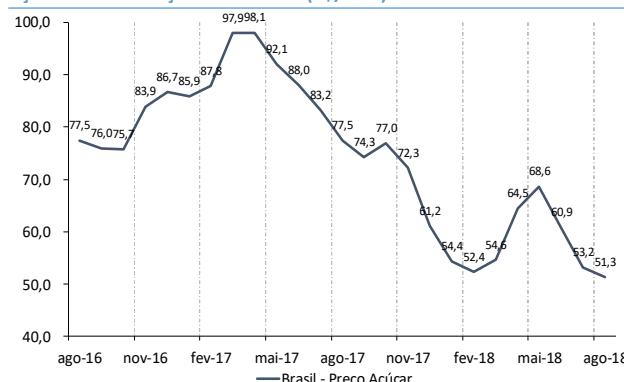
**Açúcar Brasil - Volume e Preço Líquido QoQ e YoY (%)**



Fonte: Companhia

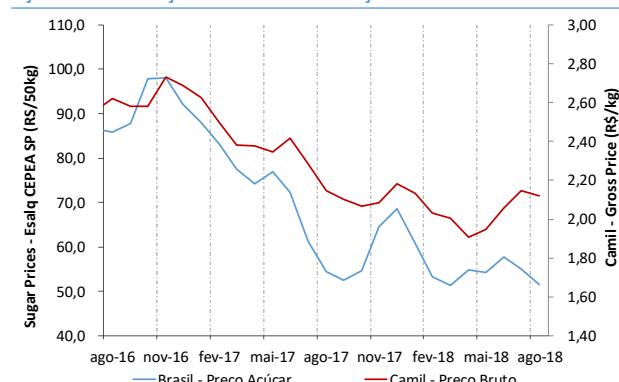
Em relação ao **custo de aquisição da matéria-prima**, o preço médio de açúcar atingiu em R\$54,80/saca<sup>11</sup> (+2,4% QoQ e -35,9% YoY). O **preço bruto** atingiu R\$2,10/kg (+7,9% QoQ e -7,8% YoY) e **preço líquido** R\$1,83/kg (+10,2% QoQ e -6,9% YoY). Apesar da recuperação recente observada nos preços de açúcar, na comparação YoY a variação não reflete o movimento de preços brutos, em função do crescimento das vendas de União que possui um prêmio de preço no mercado em contrapartida a redução de volume das marcas de combate que possuem preços inferiores.

**Açúcar Brasil - Preços de mercado (R\$/saca)**



Fonte: Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

**Açúcar Brasil - Preços de mercado vs. Preço bruto Camil**



Fonte: Companhia, Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

**Açúcar Brasil - Portfólio de Produtos**



Fonte: Companhia

**Açúcar Brasil – Representatividade do Volume (%)**



Fonte: Companhia

Em **participação de mercado**, a Companhia apresentou, em volume, retração de -2,2pp frente ao bimestre anterior, registrando 33,5% de *market share*<sup>12</sup>, e retração de -1,7 p.p. em *value share* com 38,8% no mesmo período.

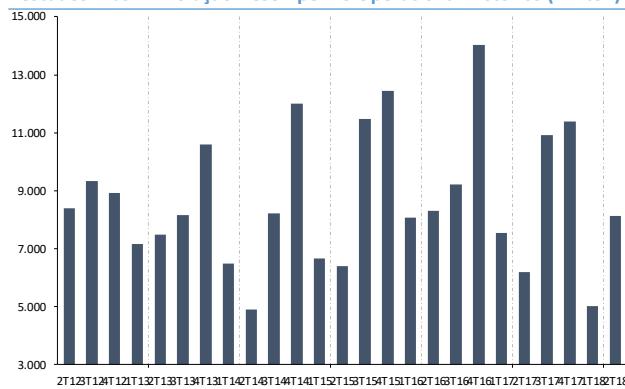
<sup>11</sup>Fonte: CEPEA; indicador do Açúcar Cristal Esalq-SP 50kg

<sup>12</sup>Fonte: Nielsen Retail Index, Leitura Bimestral Jun-Jul/18 vs Abr-Mai/18

## Pescados

Destacamos na categoria de pescados o **crescimento sequencial substancial de volumes**, atingindo 8,1 mil tons (+62,2% QoQ e +31,5% YoY). Este resultado foi impulsionado pelo crescimento de vendas de sardinha e atum da nossa marca **Coqueiro**. Também apresentamos crescimento das vendas de sardinha da nossa marca de combate (marca Pescador).

**Pescados Brasil - Evolução Desempenho Operacional Histórico (mil ton)**



Fonte: Companhia

**Pescados Brasil - Volume e Preço Líquido QoQ e YoY (%)**



Fonte: Companhia

O **preço bruto** atingiu R\$20,19/kg (-6,5% QoQ e +6,2% YoY) e **preço líquido** R\$15,59/kg (-0,9% QoQ e +5,7% YoY). Realizamos uma readequação dos preços de pescados no segundo trimestre, a fim de retomar competitividade no mercado.

Continuamos observando baixo volume de pesca de sardinha no litoral brasileiro e com isso registramos elevados níveis de importação da matéria-prima que, em função da desvalorização cambial, onera diretamente o preço final do produto. Com preços elevados do quilo de sardinha e de atum no mercado brasileiro, acreditamos que o consumidor passou a substituir esse produto por outras proteínas.

**Pescados Brasil - Preço bruto Camil**



Fonte: Companhia

**Pescados Brasil - Portfólio de Produtos**



Fonte: Companhia

**Pescados Brasil – Representatividade do Volume (%)**



Fonte: Companhia

Em **participação de mercado**, a Companhia apresentou, em volume, retração de -1,0pp frente ao bimestre anterior, registrando 39,1% de *market share*<sup>13</sup> em sardinha, e retração de -0,7pp em atum com 20,8% no mesmo período.

13 Fonte: Nielsen Retail Index, Leitura Bimestral Jun-Jul/18 vs Abr-Mai/18

## Segmento Alimentício Internacional

Destacamos no segmento internacional o **crescimento sequencial de volumes**, atingindo 151,6 mil tons no trimestre (+17,7% QoQ e -25,6% YoY).

Ressaltamos que o resultado do segmento alimentício internacional contempla nossas operações no Uruguai (marca Saman), Chile (marca Tucapel), Peru (marca Costeño) e Argentina (marca La Loma). Nossas operações no Peru e no Chile estão voltadas ao abastecimento do mercado interno, enquanto que as operações no Uruguai e Argentina são, em sua grande maioria, destinadas à exportação.

### La Loma

Em 31 de agosto de 2018, foi concluída a alienação da totalidade da participação acionária detida pela Companhia na sua subsidiária argentina La Loma, pelo valor total de US\$5,5 milhões. A La Loma opera uma planta industrial de pequeno porte e representava o único ativo da Companhia na Argentina. Reforçamos que a Alienação não traz reflexos relevantes nos negócios e resultados da Companhia, nem afeta sua estratégia amplamente divulgada de buscar a expansão das operações por meio de crescimento orgânico e aquisições estratégicas.

### Uruguai

O **volume das vendas** no Uruguai atingiu 86,0 mil tons, crescimento de 21,0% QoQ e queda de 34,2% YoY. Mesmo com a melhora sequencial observada no período, continuamos observando na comparação anual o efeito do atraso da colheita no país, fato que impactou o cronograma de embarques relevantes no primeiro semestre desse ano.

O **preço bruto em US\$ por tonelada** apresentou redução de 0,5% QoQ e crescimento de 7,6% YoY. O **preço bruto em R\$** atingiu R\$2,01, crescimento de 9,6% QoQ e 28,0% YoY. O **câmbio médio** no período (R\$/US\$) atingiu R\$3,85 (+11,81% QoQ e +19,59% YoY).

### Chile

O **volume das vendas** no Chile atingiu 20,4 mil tons, redução de 2,4% QoQ e crescimento de 2,8% YoY. Continuamos apresentando crescimento de rentabilidade, fruto da exploração de portfolio de produtos com maior valor agregado no país.

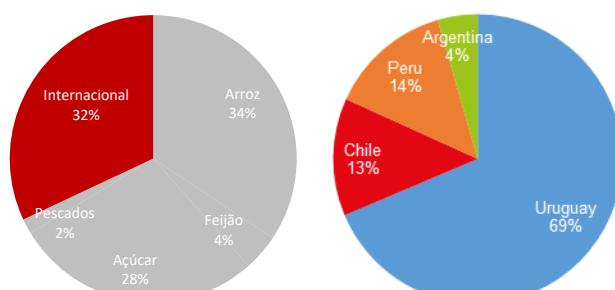
O **preço bruto em CLP por tonelada** apresentou redução de 2,8% QoQ e crescimento de 1,5% YoY. O **preço bruto em R\$** atingiu R\$5,92, crescimento de 2,1% QoQ e 22,4% YoY. O **câmbio médio** no período (CLP/R\$) atingiu R\$168,98 (-4,94% QoQ e -17,08% YoY)

### Peru

O **volume das vendas** no Peru atingiu 19,5 mil tons, crescimento de 6,9% QoQ e queda anual de 9,8% YoY. Instabilidade política do país tem pressionado o consumo no varejo como um todo, impactando as vendas no período.

O **preço bruto em SOL por tonelada** apresentou redução de 2,2% QoQ e crescimento de 1,3% YoY. O **preço bruto em R\$** atingiu R\$4,67, crescimento de 8,4% QoQ e 20,1% YoY. O **câmbio médio** no período (SOL/R\$) atingiu R\$0,85, -9,85% QoQ e -15,67% YoY.

### Internacional – Representatividade do Volume (%)



Fonte: Companhia

### Uruguai - Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)



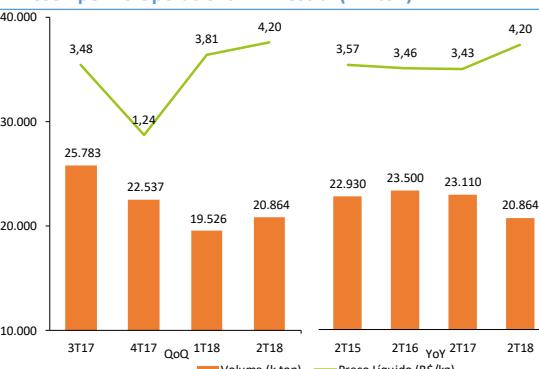
Fonte: Companhia

### Chile - Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)



Fonte: Companhia

### Peru - Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)



Fonte: Companhia

**Desempenho Financeiro Consolidado**

Demonstrativos (em R\$ milhões)	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18			31-agosto-17	31-agosto-18	
<b>Receita Bruta</b>	<b>1.341,3</b>	<b>1.177,9</b>	<b>1.323,6</b>	-1,3%	12,4%	<b>2.768,8</b>	<b>2.501,5</b>	-9,7%
(-) Deduções de Vendas	(179,5)	(173,5)	(178,0)	-0,8%	2,6%	(381,3)	(351,5)	-7,8%
Impostos sobre Vendas	(85,9)	(76,8)	(89,3)	4,0%	16,3%	(181,4)	(166,1)	-8,4%
Devoluçãoes e Abatimentos	(93,5)	(96,7)	(88,7)	-5,1%	-8,3%	(199,9)	(185,4)	-7,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.161,8</b>	<b>1.004,4</b>	<b>1.145,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>14,1%</b>	<b>2.387,5</b>	<b>2.150,0</b>	<b>-9,9%</b>
(-) Custo das Vendas e Serviços	(879,6)	(741,1)	(829,5)	-5,7%	11,9%	(1.807,8)	(1.570,6)	-13,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>282,2</b>	<b>263,3</b>	<b>316,1</b>	<b>12,0%</b>	<b>20,1%</b>	<b>579,7</b>	<b>579,4</b>	<b>-0,1%</b>
(-) Despesas com Vendas	(142,1)	(134,1)	(153,4)	8,0%	14,4%	(275,5)	(287,5)	4,4%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(59,0)	(68,9)	(73,5)	24,6%	6,7%	(120,6)	(142,4)	18,1%
(+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial	0,4	(0,9)	0,7	75,0%	-177,8%	(0,5)	(0,2)	-60,0%
(+) Outras Receitas Operacionais	10,2	(2,1)	19,1	87,3%	-1009,5%	14,7	17,0	15,6%
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>	<b>91,7</b>	<b>57,3</b>	<b>109,0</b>	<b>18,9%</b>	<b>90,2%</b>	<b>197,8</b>	<b>166,3</b>	<b>-15,9%</b>
(+/-) Resultado Financeiro	(26,0)	(12,0)	(6,1)	-76,5%	-49,2%	(48,8)	(18,1)	-62,9%
<b>Resultado antes Impostos</b>	<b>65,7</b>	<b>45,3</b>	<b>102,9</b>	<b>56,6%</b>	<b>127,2%</b>	<b>149,0</b>	<b>148,2</b>	<b>-0,5%</b>
Total Imposto de Renda / CSLL	(25,4)	(12,7)	(23,8)	-6,3%	87,4%	(47,5)	(36,5)	-23,2%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>40,3</b>	<b>32,6</b>	<b>79,1</b>	<b>96,3%</b>	<b>142,6%</b>	<b>101,5</b>	<b>111,7</b>	<b>10,0%</b>
<hr/>								
<b>Reconciliação EBITDA</b>								
Lucro Líquido	40,3	32,6	79,1	96,3%	142,6%	101,5	111,7	10,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	26,0	12,0	6,1	-76,5%	-49,2%	48,8	18,1	-62,9%
(+) Imposto de Renda / CSLL	25,4	12,7	23,8	-6,3%	87,4%	47,5	36,5	-23,2%
(+) Depreciação e Amortização	22,5	24,7	25,6	13,8%	3,6%	43,8	50,3	14,8%
(=) EBITDA	<b>114,2</b>	<b>82,0</b>	<b>134,6</b>	<b>17,9%</b>	<b>64,1%</b>	<b>241,6</b>	<b>216,6</b>	<b>-10,3%</b>
<hr/>								
<b>Margens</b>								
<i>Margem Bruta</i>	24,3%	26,2%	27,6%	3,3pp	1,4pp	24,3%	26,9%	2,7pp
<i>Margem EBITDA</i>	9,8%	8,2%	11,7%	1,9pp	3,6pp	10,1%	10,1%	0,0pp
<i>Margem Líquida</i>	3,5%	3,2%	6,9%	3,4pp	3,7pp	4,3%	5,2%	0,9pp

## Desempenho Financeiro por Segmento

Alimentício Brasil Data Fechamento	2T17	1T18	2T18	2T18 vs	2T18 vs	6M17	6M18	6M18 vs.
	31-ago-17	31-mai-18	31-ago-18	2T17	1T18	31-ago-17	31-ago-18	6M17
<b>Receita Líquida</b>	<b>814,4</b>	<b>700,4</b>	<b>800,9</b>	-1,7%	14,3%	<b>1.745,5</b>	<b>1.501,3</b>	-14,0%
(-) Custos das vendas e serviços	(622,6)	(522,9)	(588,7)	-5,4%	12,6%	(1.330,7)	(1.111,6)	-16,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>191,8</b>	<b>177,5</b>	<b>212,2</b>	10,6%	19,5%	<b>414,8</b>	<b>389,7</b>	-6,0%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(140,3)	(145,1)	(157,9)	12,5%	8,8%	(281,0)	(303,0)	7,8%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Resultado da Equivalência Patrimonial	10,6	(1,1)	3,2	-69,8%	-390,9%	11,4	2,1	-81,6%
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>	<b>62,1</b>	<b>31,3</b>	<b>57,5</b>	-7,4%	83,7%	<b>145,2</b>	<b>88,8</b>	-38,8%
(+/-) Resultado Financeiro	(20,5)	(8,8)	3,0	-114,6%	-134,1%	(41,3)	(5,8)	-86,0%
(-) Despesas Financeiras	(44,2)	(34,2)	(47,5)	7,5%	38,9%	(92,4)	(81,7)	-11,6%
(+) Receitas Financeiras	23,7	25,4	50,5	113,1%	98,8%	51,1	75,9	48,7%
<b>Resultado antes Impostos</b>	<b>41,6</b>	<b>22,5</b>	<b>60,5</b>	45,4%	168,9%	<b>103,8</b>	<b>83,0</b>	-20,1%
Total Imposto de Renda / CSLL	(17,4)	(5,9)	(18,0)	3,4%	n.a.	(40,9)	(23,9)	-41,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>24,2</b>	<b>16,6</b>	<b>42,5</b>	<b>75,6%</b>	<b>156,0%</b>	<b>63,0</b>	<b>59,1</b>	<b>-6,1%</b>
<b>Reconciliação EBITDA</b>								
Lucro Líquido	24,2	16,6	42,5	75,6%	156,0%	63,0	59,1	-6,1%
(+) Resultado Financeiro Líquido	20,5	8,8	(3,0)	-114,6%	-134,1%	41,3	5,8	-86,0%
(+) Imposto de Renda / CSLL	17,4	5,9	18,0	3,4%	n.a.	40,9	23,9	-41,5%
(+) Depreciação e Amortização	14,8	16,1	14,7	-0,7%	-8,7%	28,7	30,8	7,3%
(=) EBITDA	<b>76,9</b>	<b>47,4</b>	<b>72,2</b>	<b>-6,1%</b>	<b>52,3%</b>	<b>173,9</b>	<b>119,6</b>	<b>-31,2%</b>
<b>Margens</b>								
Margem Bruta	23,6%	25,3%	26,5%	2,9pp	1,2pp	23,8%	26,0%	2,2pp
Margem EBITDA	9,4%	6,8%	9,0%	-0,4pp	2,2pp	10,0%	8,0%	-2,0pp
Margem Líquida	3,0%	2,4%	5,3%	2,3pp	2,9pp	3,6%	3,9%	0,3pp
<b>Alimentício Internacional</b>								
Data Fechamento	2T17	1T18	2T18	2T18 vs	2T18 vs	6M17	6M18	6M18 vs.
31-ago-17	31-mai-18	31-ago-18	2T17	1T18	31-ago-17	31-ago-18	6M17	
<b>Receita Líquida</b>	<b>347,4</b>	<b>304,0</b>	<b>344,7</b>	-0,8%	13,4%	<b>642,0</b>	<b>648,7</b>	1,0%
(-) Custos das vendas e serviços	(257,0)	(218,2)	(240,8)	-6,3%	10,4%	(477,1)	(459,0)	-3,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>90,4</b>	<b>85,8</b>	<b>103,9</b>	14,9%	21,1%	<b>164,9</b>	<b>189,7</b>	15,1%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(60,9)	(57,9)	(69,0)	13,3%	19,2%	(115,0)	(126,9)	10,3%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Resultado da Equivalência Patrimonial	0,1	(1,9)	16,6	n.a.	n.a.	2,8	14,7	424,1%
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>	<b>29,6</b>	<b>26,0</b>	<b>51,5</b>	74,0%	98,1%	<b>52,6</b>	<b>77,5</b>	47,2%
(+/-) Resultado Financeiro	(5,5)	(3,2)	(9,1)	65,8%	184,9%	(7,5)	(12,3)	64,4%
(-) Despesas Financeiras	(8,2)	(8,4)	(17,0)	107,5%	103,0%	(14,7)	(25,4)	73,3%
(+) Receitas Financeiras	2,6	5,2	7,9	203,8%	51,9%	7,2	13,1	82,6%
<b>Resultado antes Impostos</b>	<b>24,1</b>	<b>22,8</b>	<b>42,4</b>	75,9%	85,9%	<b>45,1</b>	<b>65,2</b>	44,4%
Total Imposto de Renda / CSLL	(8,0)	(6,8)	(5,8)	-27,5%	-14,7%	(6,6)	(12,6)	91,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>16,1</b>	<b>16,0</b>	<b>36,6</b>	127,2%	128,6%	<b>38,6</b>	<b>52,6</b>	36,4%
<b>Reconciliação EBITDA</b>								
Lucro Líquido	16,1	16,0	36,6	127,2%	128,6%	38,6	52,6	36,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido	5,5	3,2	9,1	65,8%	184,9%	7,5	12,3	64,4%
(+) Imposto de Renda / CSLL	8,0	6,8	5,8	-27,5%	-14,7%	6,6	12,6	91,0%
(+) Depreciação e Amortização	7,7	8,6	11,0	42,9%	27,9%	15,1	19,6	29,8%
(=) EBITDA	<b>37,3</b>	<b>34,6</b>	<b>62,5</b>	67,6%	80,6%	<b>67,7</b>	<b>97,1</b>	43,4%
<b>Margens</b>								
Margem Bruta	26,0%	28,2%	30,1%	4,1pp	1,9pp	25,7%	29,2%	3,6pp
Margem EBITDA	10,7%	11,4%	18,1%	7,4pp	6,8pp	10,6%	15,0%	4,4pp
Margem Líquida	4,6%	5,3%	10,6%	6,0pp	5,3pp	6,0%	8,1%	2,1pp

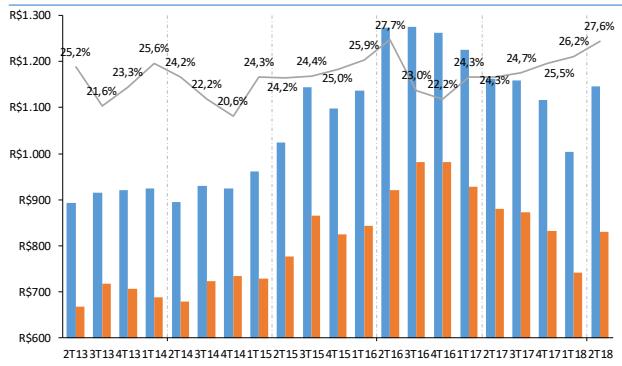
## Receita

A **receita líquida consolidada** atingiu R\$1,1 bilhão no trimestre, queda de 1,4% YoY.

Esse resultado se deu pela redução da receita de vendas e serviços no Brasil, que atingiu R\$800,9 milhões no trimestre (-1,7%) e pela redução da receita de vendas e serviços no Internacional, que atingiu R\$344,7 milhões no trimestre (-0,8%).

A margem bruta do Segmento Alimentício Brasil e do Segmento Alimentício Internacional atingiram 26,5% (+2,9pp) e 30,1% (+4,1pp), respectivamente.

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



Fonte: Companhia

## Custos e Despesas

Despesas por função	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
Data Fechamento	31-ago-17	31-mai-18	31-ago-18			31-ago-17	31-ago-18	
<b>Despesas por Função</b>	<b>(1.080,7)</b>	<b>(944,1)</b>	<b>(1.056,4)</b>	<b>-2,2%</b>	<b>11,9%</b>	<b>(2.203,9)</b>	<b>(2.000,5)</b>	<b>-9,2%</b>
Custo das Vendas e Serviços	(879,6)	(741,1)	(829,5)	-5,7%	11,9%	(1.807,8)	(1.570,6)	-13,1%
Despesas com Vendas	(142,1)	(134,1)	(153,4)	8,0%	14,4%	(275,5)	(287,5)	4,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(59,0)	(68,9)	(73,5)	24,6%	6,7%	(120,6)	(142,4)	18,1%

Despesas por natureza	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
Data Fechamento	31-ago-17	31-mai-18	31-ago-18			31-ago-17	31-ago-18	
<b>Despesas por Natureza</b>	<b>(1.079,5)</b>	<b>(944,1)</b>	<b>(1.056,4)</b>	<b>-2,1%</b>	<b>11,9%</b>	<b>(2.203,7)</b>	<b>(2.000,5)</b>	<b>-9,2%</b>
Matéria Prima e Materiais	(736,3)	(587,9)	(691,3)	-6,1%	17,6%	(1.473,1)	(1.279,2)	-13,2%
Despesas com Serviços de Terceiros	(39,4)	(34,4)	(32,6)	-17,3%	-5,2%	(74,2)	(67,0)	-9,7%
Despesas com Manutenção	(23,0)	(21,7)	(22,2)	-3,5%	2,3%	(47,0)	(43,9)	-6,6%
Despesas com Pessoal	(110,8)	(116,9)	(113,9)	2,8%	-2,6%	(231,6)	(230,8)	-0,3%
Fretes	(94,4)	(84,1)	(105,4)	11,7%	25,3%	(194,8)	(189,5)	-2,7%
Comissões sobre Vendas	(4,6)	(4,4)	(5,3)	15,2%	20,5%	(13,1)	(9,7)	-26,0%
Energia Elétrica	(13,3)	(12,6)	(11,9)	-10,5%	-5,6%	(28,4)	(24,5)	-13,7%
Depreciação e Amortização	(22,5)	(24,7)	(25,6)	13,8%	3,6%	(43,8)	(50,3)	14,8%
Locação	(15,3)	(13,6)	(14,6)	-4,6%	7,4%	(29,5)	(28,2)	-4,4%
Impostos e taxas	(4,6)	(6,0)	(5,2)	13,0%	-13,3%	(8,9)	(11,2)	25,8%
Despesas com exportação	(5,1)	(6,3)	(8,5)	66,7%	34,9%	(8,7)	(14,8)	70,1%
Outras Despesas	(10,2)	(31,5)	(19,9)	95,1%	-36,8%	(50,6)	(51,4)	1,6%

## Custo das Vendas e Serviços

Os custos das vendas e serviços atingiram R\$829,5 milhões no trimestre, redução de 5,7%. Essa queda se deu, principalmente, devido a: (i) queda do preço de feijão de 38,6% e de açúcar de 35,9%, parcialmente compensado pelo aumento dos preços de mercado de arroz e efeito cambial na importação de pescados; e (ii) redução do volume de vendas internacional.

O percentual dos custos das vendas e serviços na receita líquida atingiu 72,4% no 2T18 comparado com 75,7% no 2T17.

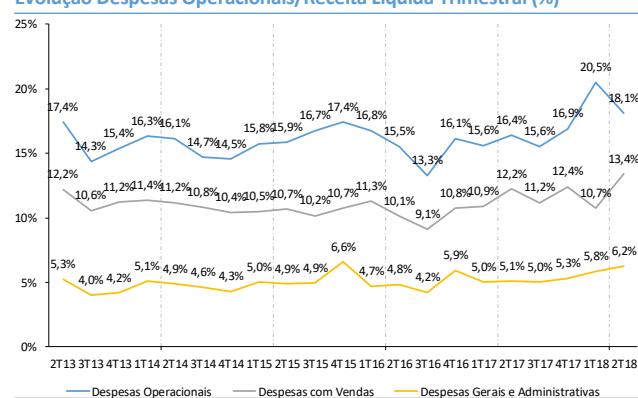
## Despesas Operacionais

### Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

As despesas com vendas, gerais e administrativas atingiram R\$226,9 milhões no trimestre crescimento de 12,8% YoY. Como percentual da receita líquida de vendas e serviços, o SG&A atingiu 19,8% no trimestre (+2,5pp).

O crescimento ocorreu, principalmente, em função do: (i) crescimento de SG&A no Segmento Alimentício Brasil (+12,5%), devido ao aumento das despesas com fretes e exportações do Brasil no período; (ii) crescimento de SG&A no Segmento Alimentício Internacional (+13,3%), principalmente devido a desvalorização cambial do período.

Evolução Despesas Operacionais/Receita Líquida Trimestral (%)



Fonte: Companhia

© **Despesas com Vendas:** As despesas com vendas atingiram R\$153,4 milhões, aumento de 8,0% YoY, impulsionada pelo:

- (i) crescimento das despesas com vendas do Segmento Alimentício Brasil, em função do aumento de frete e exportações no período; e
- (ii) crescimento das despesas com vendas do Segmento Alimentício Internacional, em função da desvalorização do real frente à moeda local dos países e despesas em moeda local no Chile, fruto do crescimento do volume de vendas.

Esse efeito foi parcialmente compensado pela redução de comissionamento de vendas com a queda no volume total registrada em ambos segmentos na comparação anual.

© **Despesas Gerais e Administrativas:** As despesas gerais e administrativas atingiram R\$73,5 milhões no trimestre, crescimento de 24,6% YoY, impulsionadas pelo:

- (i) crescimento das despesas gerais e administrativas do Segmento Alimentício Brasil, em função do aumento das despesas de pessoal, incremento da estrutura administrativa no Brasil (Diretoria Industrial, TI, Desenvolvimento Humano e Organizacional e outras estruturas gerenciais), despesas com indenizações e impacto de stock options; e
- (ii) crescimento das despesas gerais e administrativas do Segmento Alimentício Internacional, em função da desvalorização do real frente à moeda local dos países e crescimento das despesas com pessoal.

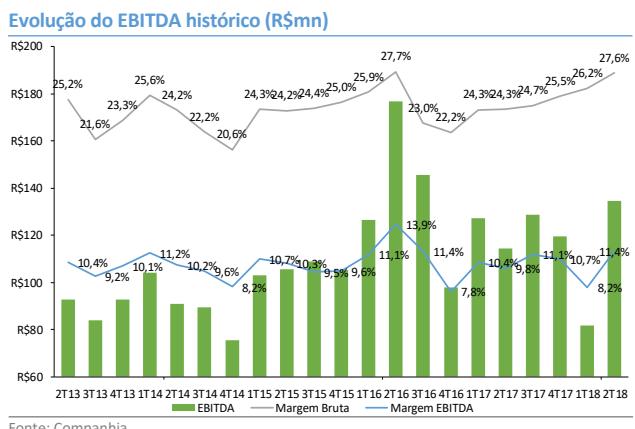
### Outras receitas (despesas) operacionais

As **outras despesas operacionais** atingiram R\$19,1 milhões. Esse resultado se deu, principalmente, em função do reconhecimento dos recursos decorrentes da venda da La Loma de R\$15,3 milhões ocorrida em 31 de agosto de 2018. Esse efeito foi parcialmente compensado pela constituição de provisão para perdas com o adiantamento a produtores.

### EBITDA

Levando os fatores descritos acima em consideração, o EBITDA consolidado do período atingiu R\$134,6 milhões no trimestre (+17,9% YoY) com margem de 11,7%.

**A fim de excluir o efeito não recorrente da venda da La Loma, o EBITDA atingiu R\$119,3 milhões (+4,5% YoY) com margem de 10,4%.**



### Resultado Financeiro Líquido

A despesa financeira líquida atingiu R\$6,1 milhões no trimestre, redução de 76,5%. Esse resultado se deu, principalmente, devido ao impacto do:

- (i) **Segmento Alimentício Brasil** (R\$3 milhões positivos no 2T18), com crescimento das receitas financeiras em função de ganhos com derivativos e redução das despesas financeiras em função da redução do endividamento e queda da taxa média de juros no mercado (taxa Selic de 9,15% em ago/2017 para 6,40% em ago/2018); e
- (ii) **Segmento Alimentício Internacional** (R\$9,1 milhões negativos no 2T18).

### Imposto de Renda e CSLL

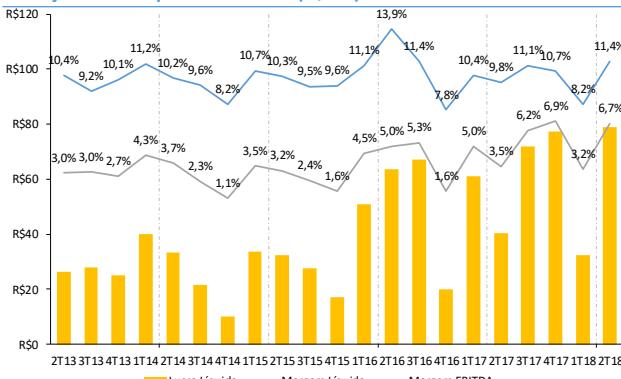
O **imposto de renda e contribuição social** apresentou redução de 6,3% no trimestre, atingindo R\$23,8 milhões. A taxa de imposto de renda efetiva da Companhia foi de 23,1%. O resultado foi impactado, principalmente, devido ao: (i) pagamento de JCP no montante de R\$20 milhões no trimestre; e (ii) impacto da subvenção de ICMS.

## Lucro Líquido e Lucro por Ação

Levando os fatores descritos acima em consideração, o lucro líquido consolidado do período atingiu R\$79,1 milhões no trimestre (+96,3% YoY) com margem de 6,9%.

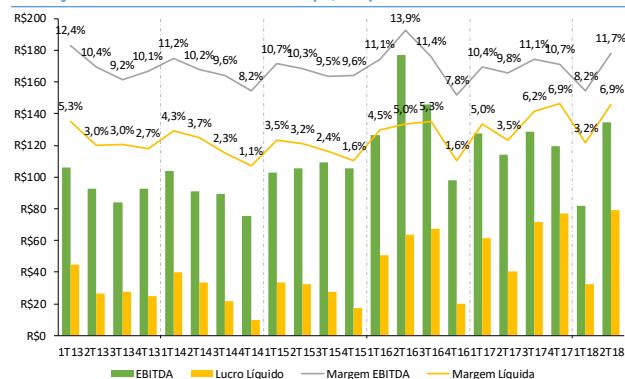
**A fim de excluir o efeito não recorrente da venda da La Loma, o lucro líquido atingiu R\$68,0 milhões (+68,7%) com margem de 5,9%. O lucro por ação atingiu R\$0,20, sendo o lucro por ação excluindo o efeito da La Loma de R\$0,17.**

### Evolução Lucro Líquido Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

### Evolução Rentabilidade Trimestral (R\$mn)



Fonte: Companhia

## Endividamento e Caixa

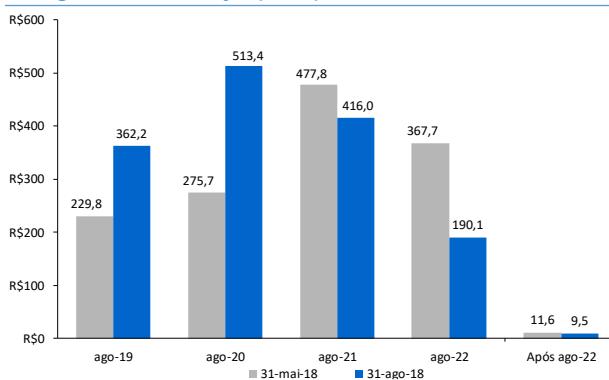
Endividamento (em R\$mn)	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18
	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18		
<b>Endividamento Total</b>	<b>1.636,1</b>	<b>1.362,4</b>	<b>1.491,2</b>	<b>-8,9%</b>	<b>9,5%</b>
Empréstimos e Financiamentos	506,7	383,5	512,8	1,2%	33,7%
Debêntures	1.129,4	978,9	978,4	-13,4%	-0,1%
Curto Prazo	471,8	229,7	365,0	-22,6%	58,9%
Longo Prazo	1.164,6	1.132,7	1.129,0	-3,1%	-0,3%
<b>Abertura por moedas</b>					
R\$	1.233,0	1.043,8	1.025,9	-16,8%	-1,7%
USD	216,0	142,8	259,9	20,3%	82,0%
CLP	57,6	56,0	62,8	9,0%	12,1%
PEN	129,5	119,8	142,6	10,1%	19,0%
ARS	-	10,5	-	-	-
<b>Alavancagem</b>					
Dívida Bruta	1.636,1	1.362,4	1.491,2	-8,9%	9,5%
Caixa e disponibilidades + aplicações financeiras	421,2	758,3	666,1	58,1%	-12,2%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>1.215</b>	<b>604,1</b>	<b>825,1</b>	<b>-32,1%</b>	<b>36,6%</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA UDM (x)</b>	<b>2,5x</b>	<b>1,2x</b>	<b>1,8x</b>	<b>-0,7x</b>	<b>0,6x</b>

O **endividamento total** apresentou crescimento de 9,5% QoQ e queda de 8,9% YoY. O crescimento no curto prazo refere-se ao impacto da desvalorização cambial na dívida do segmento internacional. A queda frente ao ano anterior ocorreu devido à redução da linha de empréstimos e financiamentos em função da redução de utilização de linhas de capital de giro com custos mais altos substituídos por emissões de CRAs.

A **liquidez total** (caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo) atingiu R\$666,1 milhões no 2T18, redução de 12,1% frente ao 1T18 e crescimento de 58,3% frente ao 2T17.

Com isso, a Companhia registrou **endividamento líquido/EBITDA de 1,8x**.

### Cronograma de Amortização (R\$mn)



Fonte: Companhia

## Capital de Giro

O capital de giro apresentou crescimento de 5,3% YoY, conforme demonstrado abaixo:

Capital de Giro	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18
Data de fechamento	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18		
<b>Estoques</b>	<b>1.017,1</b>	<b>1.089,1</b>	<b>1.124,8</b>	<b>10,6%</b>	<b>3,3%</b>
Dias estoques	98,4	119,5	125,3	27,4%	4,9%
<b>Adiantamento a fornecedores</b>	<b>225,0</b>	<b>326,8</b>	<b>264,6</b>	<b>17,6%</b>	<b>-19,0%</b>
Dias adiantamento a fornecedores	16,7	26,9	21,8	31,0%	-18,7%
<b>Contas a receber</b>	<b>579,7</b>	<b>560,3</b>	<b>590,3</b>	<b>1,8%</b>	<b>5,4%</b>
Dias Contas a Receber	43,0	46,0	48,7	13,4%	5,8%
<b>Fornecedores</b>	<b>380,6</b>	<b>771,3</b>	<b>457,3</b>	<b>20,2%</b>	<b>-40,7%</b>
Dias fornecedores	36,8	84,7	51,0	38,4%	-39,8%
<b>Outros Ativos Correntes</b>	<b>122,6</b>	<b>166,6</b>	<b>151,8</b>	<b>23,8%</b>	<b>-8,9%</b>
<b>Outros Passivos Correntes</b>	<b>185,9</b>	<b>197,2</b>	<b>223,5</b>	<b>20,2%</b>	<b>13,3%</b>
<b>Capital de Giro</b>	<b>1.377,9</b>	<b>1.174,3</b>	<b>1.450,7</b>	<b>5,3%</b>	<b>23,5%</b>
Dias Capital de Giro	102,1	96,5	119,7	17,2%	24,0%

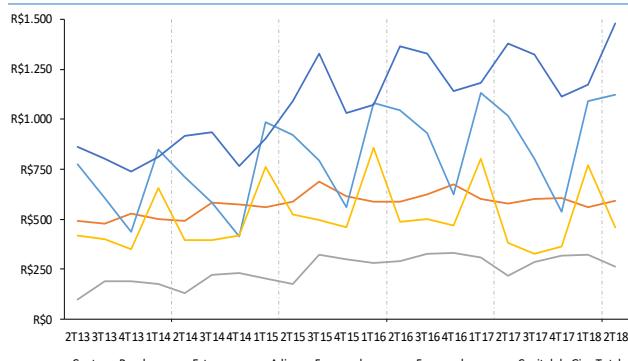
**Estoques:** crescimento de 10,6%, em função do aumento do nível de estoque das operações do Uruguai devido à redução no nível de vendas e a desvalorização cambial.

**Adiantamento a fornecedores:** crescimento de 17,6%, devido ao impacto da desvalorização cambial do programa de fomento no Uruguai e Chile.

**Contas a receber:** crescimento de 1,8%, pequeno impacto devido à desvalorização cambial.

**Fornecedores:** crescimento de 20,2%, devido à melhoria do prazo de pagamento nas operações do Brasil e a desvalorização cambial das Operações Internacionais.

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



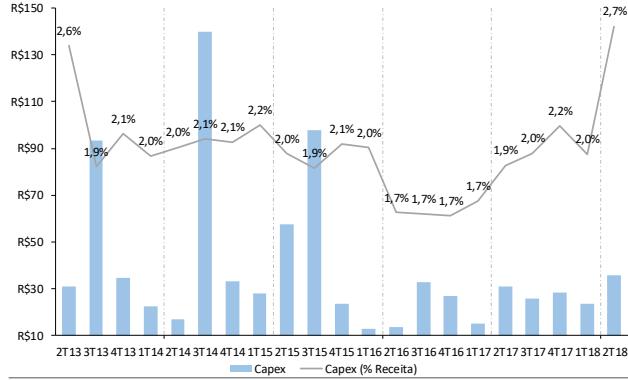
Fonte: Companhia

## Capex

O Capex atingiu R\$35,7 milhões no trimestre (+15,2%) principalmente devido a:

- ④ investimentos na planta de grãos em Recife;
- ④ projeto de ampliação de secagem e aumento do armazém de Itapeuru de grãos; e
- ④ projeto de internalização do empacotamento de açúcar (“Super Barra”).

Evolução Capex (R\$mn)



Fonte: Companhia

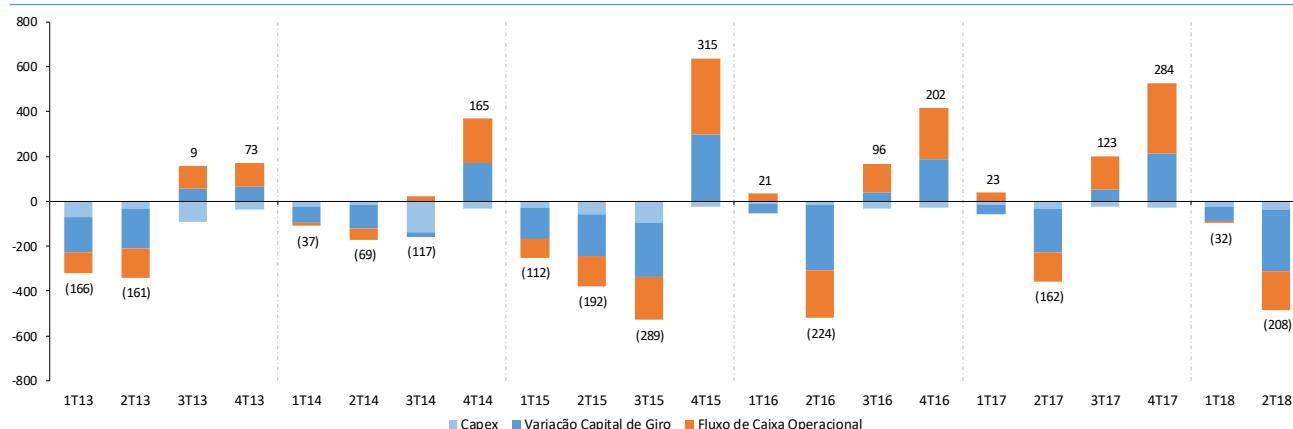
## Fluxo de Caixa Livre

Possuímos um histórico de geração de caixa operacional positivo nos últimos anos em função da natureza de nossos negócios. Seguimos confiantes na continuidade da geração de caixa por meio da comercialização de nossos produtos e serviços nos mercados onde atuamos no Brasil e nos demais países da América Latina.

A Companhia registrou **fluxo de caixa livre para firma** de R\$207,4 milhões negativos no 2T18 (+27,7% YoY).

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.

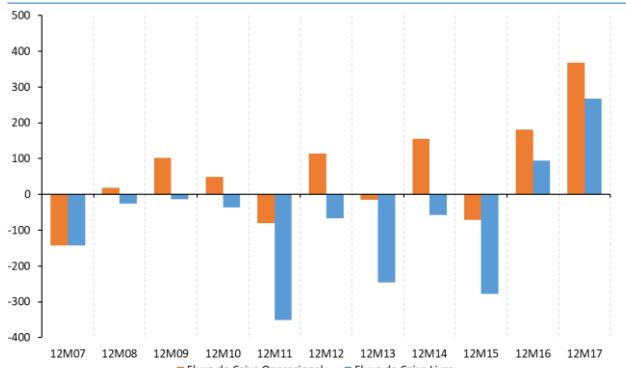
### Sazonalidade do Fluxo de Caixa Livre (R\$mn)



Fonte: Companhia

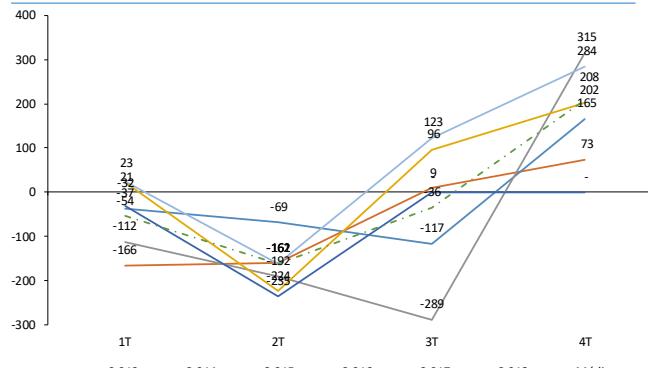
Sendo assim, os primeiros trimestres do ano apresentam normalmente, consumo de caixa enquanto que o terceiro e quarto trimestres liberação de capital de giro e melhoria do fluxo de caixa operacional.

### Evolução Histórica do Fluxo de Caixa (R\$mn)



Fonte: Companhia

### Evolução Fluxo de Caixa Livre por Trimestre (R\$mn)



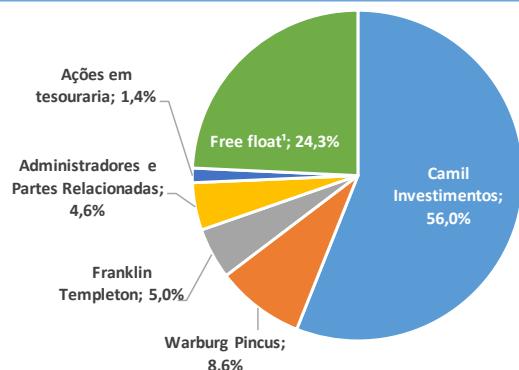
Fonte: Companhia

## Estrutura Acionária

Em agosto de 2018, a Companhia possuía capital social total composto por 410,1 milhões de ações e 120,1 milhões de ações em circulação no mercado (*free float*)<sup>14</sup>, representando 29% do capital total. Ao final de agosto de 2018, aproximadamente 46% de nossas ações estavam detidas por investidores locais e 54% com investidores estrangeiros comparado com 58% investidores locais e 42% investidores estrangeiros no IPO.

Em número de acionistas registramos 89 investidores institucionais e mais de 3.134 investidores classificados como varejo.

Estrutura Acionária (Agosto-2018)



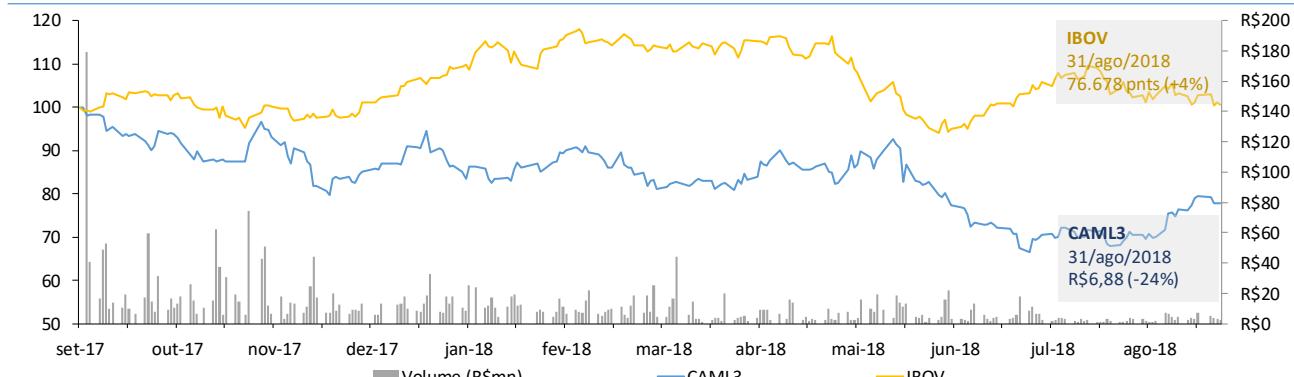
Fonte: Companhia

## Performance Acionária

Em 31 de agosto de 2018 as ações da Camil (B3: CAML3) fecharam cotadas em R\$6,88/ação com *market cap* de R\$2,8 bilhões (US\$ 694 milhões). O volume médio de negociação do trimestre foi de 728 mil ações e R\$5 milhões por dia.

Desde o IPO (27-set-2017) a cotação de CAML3 apresentou queda de 24%. No mesmo período o índice Ibovespa valorizou-se em 4%.

Evolução Preço desde o IPO vs. Ibovespa - base 100 (Mai/2018)



Fonte: Companhia

## Agenda com o Mercado

Reforçamos o nosso compromisso de transparência e relacionamento com o mercado. Apresentamos abaixo a agenda corporativa e agenda preliminar de Relações com Investidores para os próximos meses.

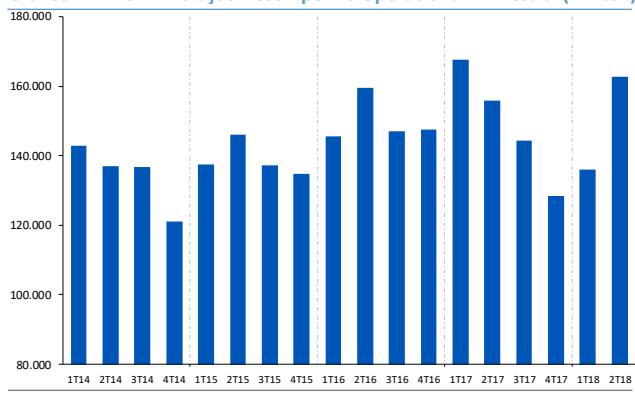
Ano	Evento	Data
2018	Teleconferência de Resultados 2T18	10-out-18
2018	NDR JP Morgan no Rio de Janeiro	23-out-18
2018	Café da Manhã JP Morgan em São Paulo	23-out-18
2018	NDR Itaú em NYC & Boston	12-nov-18
2018	Bradesco Annual CEO Forum em NYC	14-nov-18
2018	Itaú Latam Conference em Londres	19-nov-18
2018	JP Morgan Brazil Conference em São Paulo	21-nov-18
2018	Camil Day 2018 em São Paulo	6-dez-18
2019	Divulgação de Resultados 3T18	10-jan-19
2019	Teleconferência de Resultados 3T18	11-jan-19
2019	Santander Latin America Conference em Cancun	16-jan-19

<sup>14</sup> Exclui a participação detida por Camil Investimentos S.A., Luciano Maggi Quartiero, Jacques Maggi Quartiero, Thiago Maggi Quartiero, outros administradores/partes relacionadas e ações em tesouraria.

## Apêndice I – Informações Operacionais

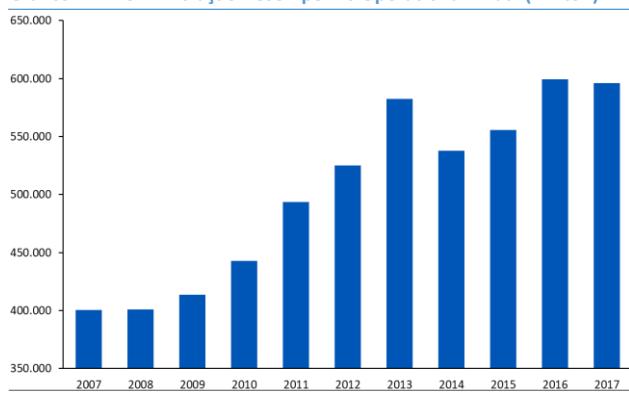
### Brasil

**Gráfico A: Arroz - Evolução Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



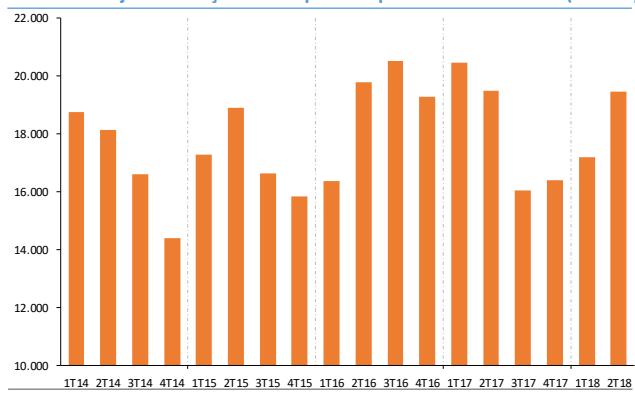
Fonte: Companhia

**Gráfico B: Arroz - Evolução Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



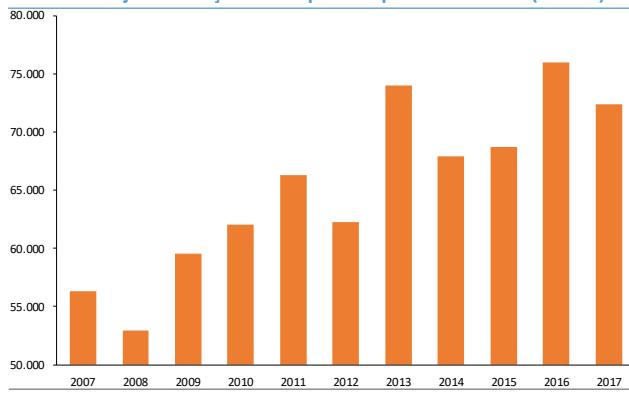
Fonte: Companhia

**Gráfico C: Feijão - Evolução Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



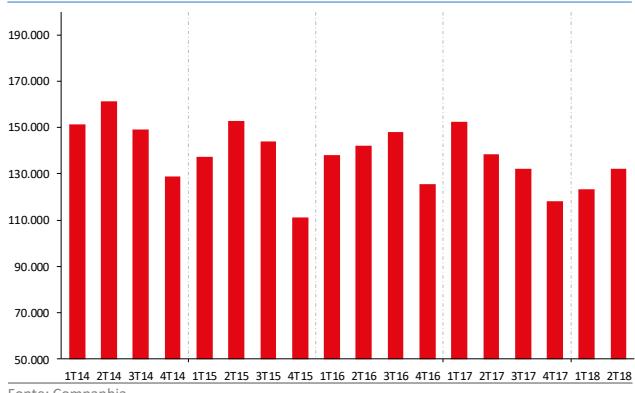
Fonte: Companhia

**Gráfico D: Feijão - Evolução Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



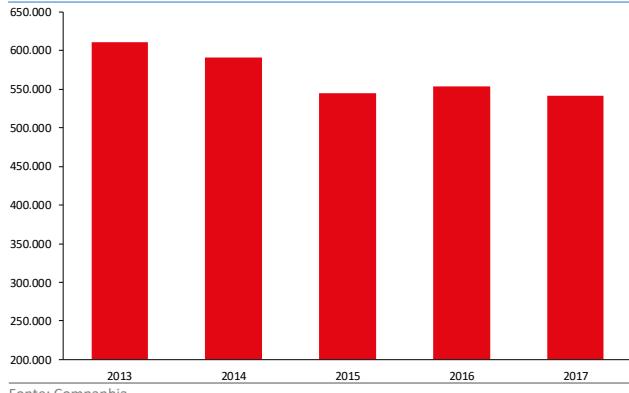
Fonte: Companhia

**Gráfico E: Açúcar - Evolução Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



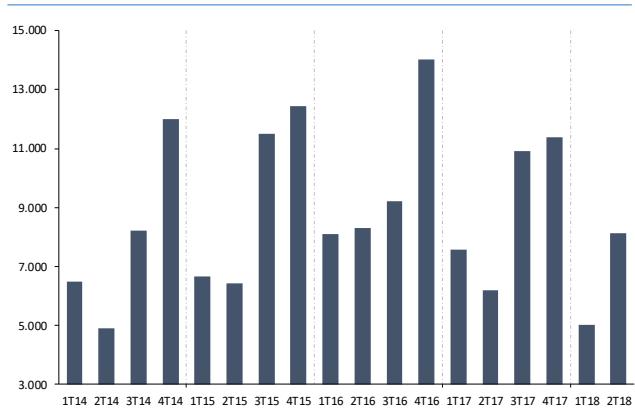
Fonte: Companhia

**Gráfico F: Açúcar - Evolução Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



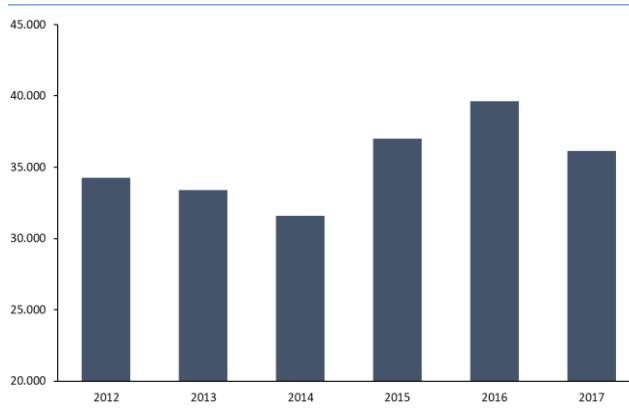
Fonte: Companhia

**Gráfico G: Pescados - Evolução Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



Fonte: Companhia

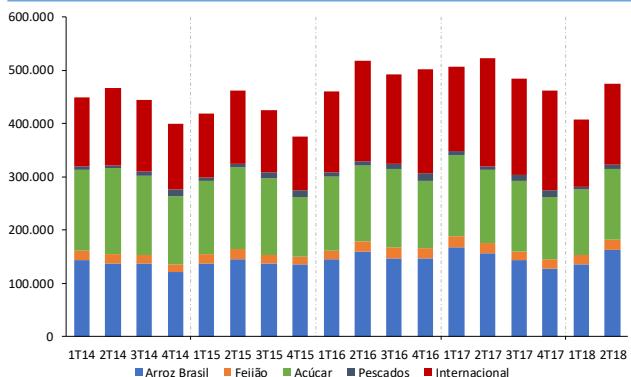
**Gráfico H: Pescados - Evolução Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



Fonte: Companhia

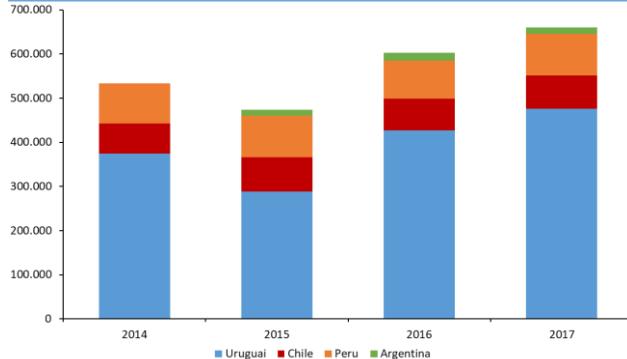
## Internacional

**Gráfico I: Evolução Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



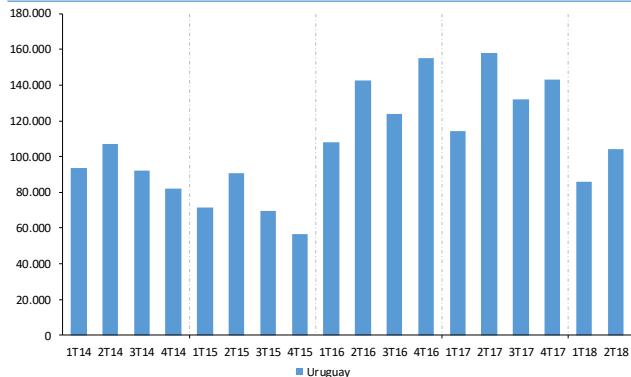
Fonte: Companhia

**Gráfico J: Evolução Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



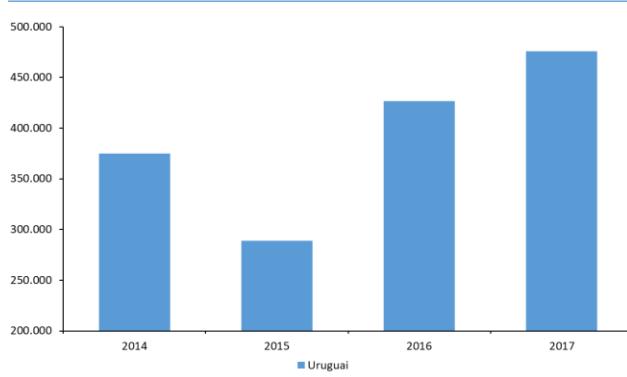
Fonte: Companhia

**Gráfico K: Uruguai - Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



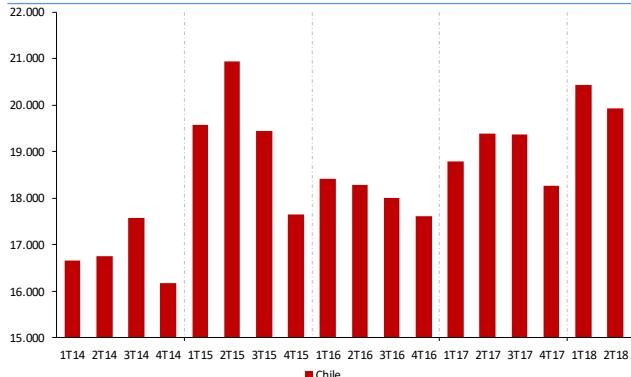
Fonte: Companhia

**Gráfico L: Uruguai - Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



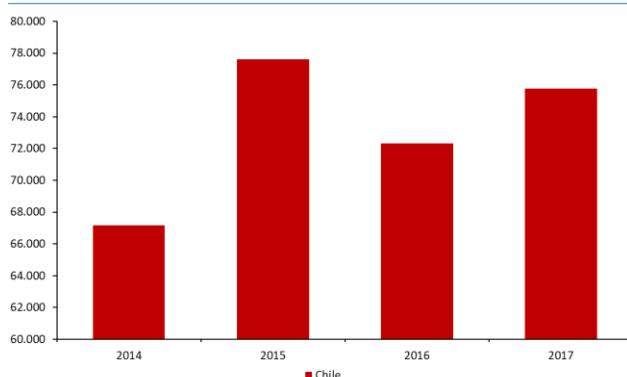
Fonte: Companhia

**Gráfico M: Chile - Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



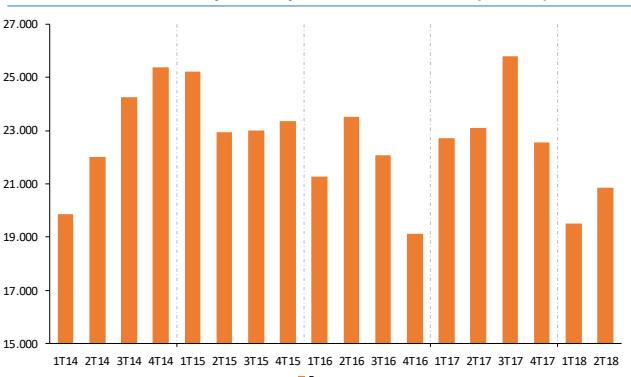
Fonte: Companhia

**Gráfico N: Chile - Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



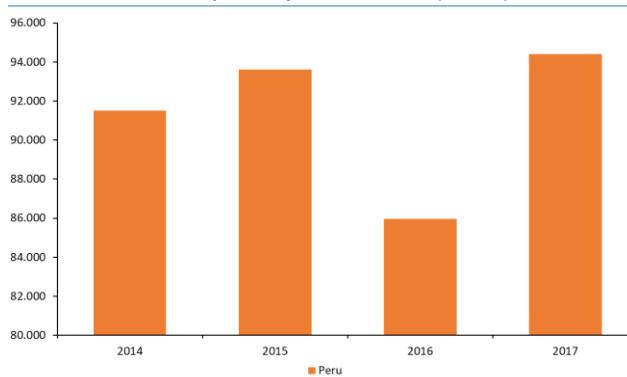
Fonte: Companhia

**Gráfico O: Peru - Desempenho Operacional Trimestral (mil ton)**



Fonte: Companhia

**Gráfico P: Peru - Desempenho Operacional Anual (mil ton)**



Fonte: Companhia

## Apêndice II – Informações Financeiras

### Balanço Patrimonial Consolidado

DEMONSTRATIVOS ANUAIS					
Em milhões R\$, exceto se especificado	2T17 31-agosto-17	1T18 31-May-18	2T18 31-agosto-18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18
Data Fechamento					
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.331,3</b>	<b>2.868,5</b>	<b>2.797,4</b>	20,0%	-2,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	202,2	572,3	369,1	82,5%	-35,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	42,4	31,3	48,3	13,9%	54,3%
Investimentos de Curto Prazo	159,8	541,0	320,8	100,8%	-40,7%
Aplicações Financeiras	184,7	153,4	265,4	43,7%	73,0%
Aplicações Financeiras Vinculadas			31,4		-
Contas a Receber	579,7	560,3	590,3	1,8%	5,4%
Adiantamentos a Fornecedores	9,2	6,4	11,7	2648,9%	3851,6%
Estoques	1.017,1	1.089,1	1.124,8	10,6%	3,3%
Adiantamentos a Fornecedores de Estoques	215,8	320,4	252,9		-
Tributos a Compensar	60,3	84,0	64,3	6,6%	-23,5%
Partes Relacionadas	11,5	21,8	22,8	98,3%	4,6%
Despesas Antecipadas	10,2	55,7	9,4	-76,8%	-83,1%
Outros Ativos Circulantes	40,6	5,1	55,3	-	984,3%
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.451,7</b>	<b>1.558,7</b>	<b>1.597,3</b>	10,0%	2,5%
<b>Ativo Realizável a Longo Prazo</b>	<b>62,0</b>	<b>74,8</b>	<b>53,2</b>	-14,2%	-28,9%
Aplicações Financeiras	34,3	32,6	0,2	-99,4%	-99,4%
Tributos a Compensar	1,7	1,8	9,1	435,3%	405,6%
Adiantamentos a Fornecedores	-	3,5	0,6	-	-82,9%
Estoques	12,4	14,1	18,0	45,2%	27,7%
Depósitos Judiciais	8,7	8,5	9,0	3,4%	5,9%
Outros Ativos Longo Prazo	4,9	14,3	16,3	232,7%	14,0%
<b>Ativo Permanente</b>	<b>1.389,7</b>	<b>1.483,9</b>	<b>1.544,1</b>	11,1%	4,1%
Investimentos	27,2	29,8	33,7	23,9%	13,1%
Imobilizado Líquido	799,3	865,7	913,6	14,3%	5,5%
Ativo Intangível	563,2	588,4	596,8	6,0%	1,4%
<b>Ativo Total</b>	<b>3.783,0</b>	<b>4.427,2</b>	<b>4.394,7</b>	16,2%	-0,7%
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.038,0</b>	<b>1.198,2</b>	<b>1.043,0</b>	0,5%	-13,0%
Fornecedores	380,6	771,3	457,3	20,2%	-40,7%
Empréstimos e Financiamentos	274,5	218,7	353,0	28,6%	61,4%
Instrumentos Financeiros - Derivativos	0,3	-	2,8	833,3%	-
Debêntures	197,0	11,0	9,2	-95,3%	-16,4%
Adiantamento de clientes	1,9	7,3	10,5	452,6%	43,8%
Partes Relacionadas	5,8	6,1	6,3	8,6%	3,3%
Salários, Provisões e Contribuições Sociais	27,1	42,8	29,0	7,0%	-32,2%
Dividendos a Pagar/JCP	-	-	17,5	-	-
Tributos a recolher	15,5	29,7	43,9	183,2%	47,8%
Provisão para férias e Encargos	38,8	42,5	46,5	19,8%	9,4%
Parcelamento de Impostos	9,9	2,1	1,6	-83,8%	-23,8%
Passivo à descoberto em controlada	-	-	-	-	-
Outros Passivos Circulantes	86,6	66,7	65,4	-24,5%	-1,9%
<b>Passivo Longo Prazo</b>	<b>1.369,0</b>	<b>1.308,7</b>	<b>1.309,1</b>	-4,4%	0,0%
Empréstimos e Financiamentos	232,2	164,8	159,8	-31,2%	-3,0%
Debêntures	932,4	967,9	969,2	3,9%	0,1%
Parcelamento de Impostos	47,1	0,9	1,0	-97,9%	11,1%
Imposto de Renda Diferido	122,5	139,0	141,0	15,1%	1,4%
Provisão para Contingências	34,7	36,0	38,0	9,5%	5,6%
Outros Passivos Longo Prazo	0,1	0,1	0,1	0,0%	0,0%
<b>Passivo Total</b>	<b>2.407,0</b>	<b>2.506,9</b>	<b>2.352,1</b>	-2,3%	-6,2%
Capital Social Realizado	581,4	950,4	950,4	63,5%	0,0%
(-) Gastos com emissão de ações	-	(12,3)	(12,4)	-	0,8%
Reservas de Lucros	483,3	579,1	593,4	22,8%	2,5%
Reserva Legal	49,2	56,6	56,6	15,0%	0,0%
Incentivos Fiscais	-	88,5	102,8	-	16,2%
Retenção de lucros	434,1	434,0	434,0	0,0%	0,0%
Reserva de Capital	68,4	27,7	27,0	-60,5%	-2,5%
Reserva especial de ágio	-	70,5	70,5	-	0,0%
(-) Ações em tesouraria	-	(20,3)	(45,2)	-	122,7%
Opção de ações outorgadas	-	0,7	1,7	-	142,9%
Lucros acumulados do período	-	-	69,9	-	-
Outros Resultados Abrangentes	242,9	375,4	414,3	70,6%	10,4%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.376,0</b>	<b>1.920,3</b>	<b>2.042,6</b>	48,4%	6,4%
<b>Passivo Total &amp; Patrimônio Líquido</b>	<b>3.783,0</b>	<b>4.427,2</b>	<b>4.394,7</b>	16,2%	-0,7%

## Demonstrações de Resultado Consolidado

Demonstrativos (em R\$ milhões)	2T17		1T18		2T18		2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17		6M18		6M18 vs. 6M17
	Data Fechamento	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18	31-mai-18	31-agosto-18			31-agosto-17	31-agosto-18	31-agosto-17	31-agosto-18	
<b>Receita Bruta</b>		<b>1.341,3</b>	<b>1.177,9</b>	<b>1.323,6</b>		-1,3%		12,4%	<b>2.768,8</b>	<b>2.501,5</b>		-9,7%	
(-) Deduções de Vendas		(179,5)	(173,5)	(178,0)		-0,8%		2,6%	(381,3)	(351,5)		-7,8%	
Impostos sobre Vendas		(85,9)	(76,8)	(89,3)		4,0%		16,3%	(181,4)	(166,1)		-8,4%	
Devolução e Abatimentos		(93,5)	(96,7)	(88,7)		-5,1%		-8,3%	(199,9)	(185,4)		-7,3%	
<b>Receita Líquida</b>		<b>1.161,8</b>	<b>1.004,4</b>	<b>1.145,6</b>		-1,4%		14,1%	<b>2.387,5</b>	<b>2.150,0</b>		-9,9%	
(-) Custo das Vendas e Serviços		(879,6)	(741,1)	(829,5)		-5,7%		11,9%	(1.807,8)	(1.570,6)		-13,1%	
<b>Lucro Bruto</b>		<b>282,2</b>	<b>263,3</b>	<b>316,1</b>		12,0%		20,1%	<b>579,7</b>	<b>579,4</b>		-0,1%	
(-) Despesas com Vendas		(142,1)	(134,1)	(153,4)		8,0%		14,4%	(275,5)	(287,5)		4,4%	
(-) Despesas Gerais e Administrativas		(59,0)	(68,9)	(73,5)		24,6%		6,7%	(120,6)	(142,4)		18,1%	
(+/-) Resultado da Equivalência Patrimonial		0,4	(0,9)	0,7		75,0%		-177,8%	(0,5)	(0,2)		-60,0%	
(+) Outras Receitas Operacionais		10,2	(2,1)	19,1		87,3%		-1009,5%	14,7	17,0		15,6%	
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>		<b>91,7</b>	<b>57,3</b>	<b>109,0</b>		18,9%		90,2%	<b>197,8</b>	<b>166,3</b>		-15,9%	
(+/-) Resultado Financeiro		(26,0)	(12,0)	(6,1)		-76,5%		-49,2%	(48,8)	(18,1)		-62,9%	
<b>Resultado antes Impostos</b>		<b>65,7</b>	<b>45,3</b>	<b>102,9</b>		56,6%		127,2%	<b>149,0</b>	<b>148,2</b>		-0,5%	
Total Imposto de Renda / CSLL		(25,4)	(12,7)	(23,8)		-6,3%		87,4%	(47,5)	(36,5)		-23,2%	
<b>Lucro Líquido</b>		<b>40,3</b>	<b>32,6</b>	<b>79,1</b>		96,3%		142,6%	<b>101,5</b>	<b>111,7</b>		10,0%	

### Reconciliação EBITDA

Lucro Líquido	40,3	32,6	79,1	96,3%	142,6%		101,5	111,7	10,0%
(+) Resultado Financeiro Líquido	26,0	12,0	6,1	-76,5%	-49,2%		48,8	18,1	-62,9%
(+) Imposto de Renda / CSLL	25,4	12,7	23,8	-6,3%	87,4%		47,5	36,5	-23,2%
(+) Depreciação e Amortização	22,5	24,7	25,6	13,8%	3,6%		43,8	50,3	14,8%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>114,2</b>	<b>82,0</b>	<b>134,6</b>	<b>17,9%</b>	<b>64,1%</b>		<b>241,6</b>	<b>216,6</b>	<b>-10,3%</b>

### Margens

<i>Margem Bruta</i>	24,3%	26,2%	27,6%	3,3pp	1,4pp		24,3%	26,9%	2,7pp
<i>Margem EBITDA</i>	9,8%	8,2%	11,7%	1,9pp	3,6pp		10,1%	10,1%	0,0pp
<i>Margem Líquida</i>	3,5%	3,2%	6,9%	3,4pp	3,7pp		4,3%	5,2%	0,9pp

## Demonstrações de Resultado por Segmento

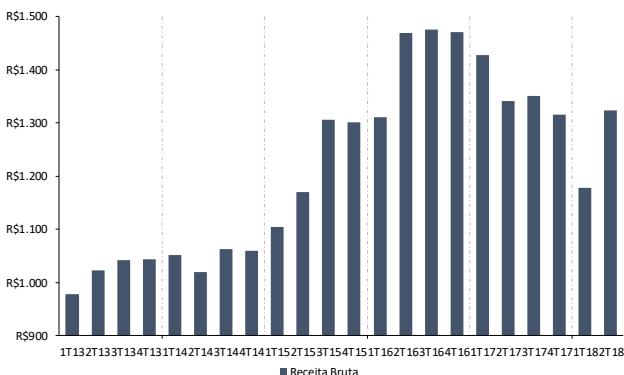
Alimentício Brasil Data Fechamento	2T17	1T18	2T18	2T18 vs	2T18 vs	6M17	6M18	6M18 vs.
	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18	2T17	1T18	31-agosto-17	31-agosto-18	6M17
<b>Receita Líquida</b>	<b>814,4</b>	<b>700,4</b>	<b>800,9</b>	-1,7%	14,3%	<b>1.745,5</b>	<b>1.501,3</b>	-14,0%
(-) Custos das vendas e serviços	(622,6)	(522,9)	(588,7)	-5,4%	12,6%	(1.330,7)	(1.111,6)	-16,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>191,8</b>	<b>177,5</b>	<b>212,2</b>	10,6%	19,5%	<b>414,8</b>	<b>389,7</b>	-6,0%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(140,3)	(145,1)	(157,9)	12,5%	8,8%	(281,0)	(303,0)	7,8%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Resultado da Equivalência Patrimonial	10,6	(1,1)	3,2	-69,8%	-390,9%	11,4	2,1	-81,6%
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>	<b>62,1</b>	<b>31,3</b>	<b>57,5</b>	-7,4%	83,7%	<b>145,2</b>	<b>88,8</b>	-38,8%
(+/-) Resultado Financeiro	(20,5)	(8,8)	3,0	-114,6%	-134,1%	(41,3)	(5,8)	-86,0%
(-) Despesas Financeiras	(44,2)	(34,2)	(47,5)	7,5%	38,9%	(92,4)	(81,7)	-11,6%
(+) Receitas Financeiras	23,7	25,4	50,5	113,1%	98,8%	51,1	75,9	48,7%
<b>Resultado antes Impostos</b>	<b>41,6</b>	<b>22,5</b>	<b>60,5</b>	45,4%	168,9%	<b>103,8</b>	<b>83,0</b>	-20,1%
Total Imposto de Renda / CSLL	(17,4)	(5,9)	(18,0)	3,4%	n.a.	(40,9)	(23,9)	-41,5%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>24,2</b>	<b>16,6</b>	<b>42,5</b>	<b>75,6%</b>	<b>156,0%</b>	<b>63,0</b>	<b>59,1</b>	<b>-6,1%</b>
<b>Reconciliação EBITDA</b>								
Lucro Líquido	24,2	16,6	42,5	75,6%	156,0%	63,0	59,1	-6,1%
(+) Resultado Financeiro Líquido	20,5	8,8	(3,0)	-114,6%	-134,1%	41,3	5,8	-86,0%
(+) Imposto de Renda / CSLL	17,4	5,9	18,0	3,4%	n.a.	40,9	23,9	-41,5%
(+) Depreciação e Amortização	14,8	16,1	14,7	-0,7%	-8,7%	28,7	30,8	7,3%
(=) <b>EBITDA</b>	<b>76,9</b>	<b>47,4</b>	<b>72,2</b>	<b>-6,1%</b>	<b>52,3%</b>	<b>173,9</b>	<b>119,6</b>	<b>-31,2%</b>
<b>Margens</b>								
Margem Bruta	23,6%	25,3%	26,5%	2,9pp	1,2pp	23,8%	26,0%	2,2pp
Margem EBITDA	9,4%	6,8%	9,0%	-0,4pp	2,2pp	10,0%	8,0%	-2,0pp
Margem Líquida	3,0%	2,4%	5,3%	2,3pp	2,9pp	3,6%	3,9%	0,3pp
 <b>Alimentício Internacional Data Fechamento</b>	 2T17	 1T18	 2T18	 2T18 vs	 2T18 vs	 6M17	 6M18	 6M18 vs.
	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18	2T17	1T18	31-agosto-17	31-agosto-18	6M17
<b>Receita Líquida</b>	<b>347,4</b>	<b>304,0</b>	<b>344,7</b>	-0,8%	13,4%	<b>642,0</b>	<b>648,7</b>	1,0%
(-) Custos das vendas e serviços	(257,0)	(218,2)	(240,8)	-6,3%	10,4%	(477,1)	(459,0)	-3,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>90,4</b>	<b>85,8</b>	<b>103,9</b>	14,9%	21,1%	<b>164,9</b>	<b>189,7</b>	15,1%
(-) Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(60,9)	(57,9)	(69,0)	13,3%	19,2%	(115,0)	(126,9)	10,3%
(+/-) Outras receitas (despesas) operacionais e Resultado da Equivalência Patrimonial	0,1	(1,9)	16,6	n.a.	n.a.	2,8	14,7	424,1%
<b>Lucro Operacional (EBIT)</b>	<b>29,6</b>	<b>26,0</b>	<b>51,5</b>	74,0%	98,1%	<b>52,6</b>	<b>77,5</b>	47,2%
(+/-) Resultado Financeiro	(5,5)	(3,2)	(9,1)	65,8%	184,9%	(7,5)	(12,3)	64,4%
(-) Despesas Financeiras	(8,2)	(8,4)	(17,0)	107,5%	103,0%	(14,7)	(25,4)	73,3%
(+) Receitas Financeiras	2,6	5,2	7,9	203,8%	51,9%	7,2	13,1	82,6%
<b>Resultado antes Impostos</b>	<b>24,1</b>	<b>22,8</b>	<b>42,4</b>	75,9%	85,9%	<b>45,1</b>	<b>65,2</b>	44,4%
Total Imposto de Renda / CSLL	(8,0)	(6,8)	(5,8)	-27,5%	-14,7%	(6,6)	(12,6)	91,0%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>16,1</b>	<b>16,0</b>	<b>36,6</b>	127,2%	128,6%	<b>38,6</b>	<b>52,6</b>	36,4%
<b>Reconciliação EBITDA</b>								
Lucro Líquido	16,1	16,0	36,6	127,2%	128,6%	38,6	52,6	36,4%
(+) Resultado Financeiro Líquido	5,5	3,2	9,1	65,8%	184,9%	7,5	12,3	64,4%
(+) Imposto de Renda / CSLL	8,0	6,8	5,8	-27,5%	-14,7%	6,6	12,6	91,0%
(+) Depreciação e Amortização	7,7	8,6	11,0	42,9%	27,9%	15,1	19,6	29,8%
(=) <b>EBITDA</b>	<b>37,3</b>	<b>34,6</b>	<b>62,5</b>	67,6%	80,6%	<b>67,7</b>	<b>97,1</b>	43,4%
<b>Margens</b>								
Margem Bruta	26,0%	28,2%	30,1%	4,1pp	1,9pp	25,7%	29,2%	3,6pp
Margem EBITDA	10,7%	11,4%	18,1%	7,4pp	6,8pp	10,6%	15,0%	4,4pp
Margem Líquida	4,6%	5,3%	10,6%	6,0pp	5,3pp	6,0%	8,1%	2,1pp

## Fluxo de Caixa Consolidado

FLUXO DE CAIXA Data Fechamento	2T17	1T18	2T18	2T18 vs 2T17	2T18 vs 1T18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-agosto-17	31-mai-18	31-agosto-18			31-agosto-17	31-agosto-18	
Lucro Líquido antes de Impostos e Contribuição Soc.	65,7	45,3	102,8	56,5%	126,9%	149,0	148,1	-0,6%
Resultado de Equív. Patrimonial	(0,4)	0,9	(0,7)	86,7%	-177,8%	0,5	0,2	-60,0%
Ganho na alienação de investimento	-	-	(0,5)	-	-	-	(0,5)	-
Encargos Financeiros provisionados	32,7	19,4	29,4	-10,1%	51,5%	70,1	48,8	-30,4%
Provisão Devedores Duvidosos	(1,4)	(0,1)	(0,9)	-36,1%	800,0%	(1,8)	(1,0)	-44,4%
Provisão para Descontos	(4,4)	(8,9)	(0,5)	-88,7%	-94,4%	(6,6)	(9,4)	42,4%
Provisão Demandas Judiciais	(0,5)	0,5	2,0	-496,0%	300,0%	3,1	2,5	-19,4%
Provisão/(Reversão) de outras contas	(10,7)	1,2	(2,8)	-73,7%	-333,3%	2,3	(1,6)	-169,6%
Depreciação	20,8	22,8	23,7	14,1%	3,9%	40,4	46,5	15,1%
Amortização	1,7	1,8	2,0	15,7%	11,1%	3,4	3,8	11,8%
Baixa bens do Imobilizado	4,0	2,1	2,6	-34,7%	23,8%	4,3	4,7	9,3%
Ações outorgadas	-	1,0	0,8	-	-20,0%	-	1,8	-
<b>Recursos de Operações</b>	<b>107,5</b>	<b>86,0</b>	<b>157,9</b>	<b>46,9%</b>	<b>83,6%</b>	<b>264,7</b>	<b>243,9</b>	<b>-7,9%</b>
(Aum.) / Dim. Em:								
<b>Ativo Circulante</b>	<b>249,8</b>	<b>(445,2)</b>	<b>57,2</b>	<b>-77,1%</b>	<b>-112,8%</b>	<b>(144,9)</b>	<b>(388,0)</b>	<b>167,8%</b>
Contas a Receber	27,3	88,5	(8,8)	-132,2%	-109,9%	111,3	79,7	-28,4%
Estoques	188,3	(503,3)	61,6	-67,3%	-112,2%	(275,3)	(441,7)	60,4%
Outros Ativos Circulantes	34,2	(30,4)	4,4	-87,1%	-114,5%	19,1	(26,0)	-236,1%
<b>Passivo Circulante</b>	<b>(445,7)</b>	<b>426,7</b>	<b>(352,2)</b>	<b>-21,0%</b>	<b>-182,5%</b>	<b>(109,0)</b>	<b>74,5</b>	<b>-168,3%</b>
Fornecedores	(415,4)	388,0	(328,3)	-21,0%	-184,6%	(89,2)	59,7	-166,9%
Sal., Prov. e Contr. Sociais	(12,6)	27,2	(12,5)	-0,8%	-146,0%	0,3	14,7	4800,0%
Obrigações Tributárias	(26,9)	(12,5)	4,2	-115,6%	-133,6%	(46,6)	(8,3)	-82,2%
Outros Passivos Circulantes e não circulantes	6,2	24,0	(1,2)	-119,4%	-105,0%	26,5	22,8	-14,0%
Pagamento de IRPJ/CSLL	3,0	-	(14,4)	-580,0%	-	-	(14,4)	-
<b>Fluxo de Caixa de Operações</b>	<b>(88,4)</b>	<b>67,5</b>	<b>(137,1)</b>	<b>55,1%</b>	<b>-303,1%</b>	<b>10,8</b>	<b>(69,6)</b>	<b>-744,4%</b>
Aplicações Financeiras	(164,6)	252,2	(111,1)	-32,5%	-144,1%	284,4	141,1	-50,4%
Venda Imobilizado	2,0	2,1	3,8	90,0%	81,0%	3,9	5,9	51,3%
Adições aos Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-
Adições Imobilizado	(31,1)	(30,4)	(50,4)	62,1%	65,8%	(46,1)	(80,8)	75,3%
Adições ao Intangível	(1,1)	(0,4)	(0,3)	-72,7%	-25,0%	(1,2)	(0,7)	-41,7%
<b>Fluxo de Caixa de Investimentos</b>	<b>(194,8)</b>	<b>223,5</b>	<b>(158,0)</b>	<b>-18,9%</b>	<b>-170,7%</b>	<b>241,0</b>	<b>65,5</b>	<b>-72,8%</b>
Captação de Empréstimos	635,5	433,2	(69,2)	-110,9%	-116,0%	716,0	364,0	-49,2%
Liquidiação de Empréstimos	(391,7)	(391,7)	168,7	-143,1%	-143,1%	(714,6)	(223,0)	-68,8%
Juros pagos sobre Empréstimos	(25,5)	(16,6)	(22,8)	-10,6%	37,3%	(89,4)	(39,4)	-55,9%
Instrumento derivativo Swap			2,7	-	-	-	2,7	-
Dividendos e JSCP	-	-	-	-	-	(100,0)	-	-100,0%
Aumento de Capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Custo na emissão de ações	(2,1)	(0,1)	(0,2)	-90,5%	100,0%	(2,1)	(0,3)	-85,7%
Ações em tesouraria adquiridas	-	(24,2)	(0,7)	-	-97,1%	-	(24,9)	-
Ações outorgadas	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Fluxo de Caixa Financiamento</b>	<b>216,2</b>	<b>0,6</b>	<b>78,5</b>	<b>-63,7%</b>	<b>n.a.</b>	<b>(190,1)</b>	<b>79,1</b>	<b>-141,6%</b>
Variação cambial sobre Caixa e Equivalentes	0,6	4,2	13,4	1971,1%	219,0%	0,8	17,6	n.a.
<b>Variação em Disponibilidades</b>	<b>(66,4)</b>	<b>295,8</b>	<b>(203,2)</b>	<b>206,0%</b>	<b>-168,7%</b>	<b>62,5</b>	<b>92,6</b>	<b>48,2%</b>
Disponibilidades Início Período	268,6	276,5	572,3	113,1%	107,0%	139,7	276,5	97,9%
Disponibilidades Final Período	202,2	572,3	369,1	82,5%	-35,5%	202,2	369,1	82,5%

## Overview Financeiro

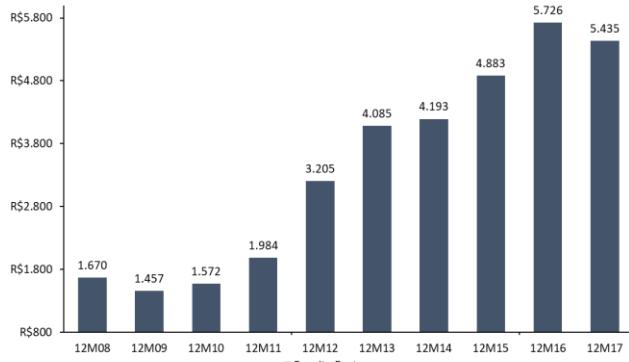
**Gráfico 1: Evolução Receita Bruta Trimestral (R\$mn)**



Fonte: Companhia

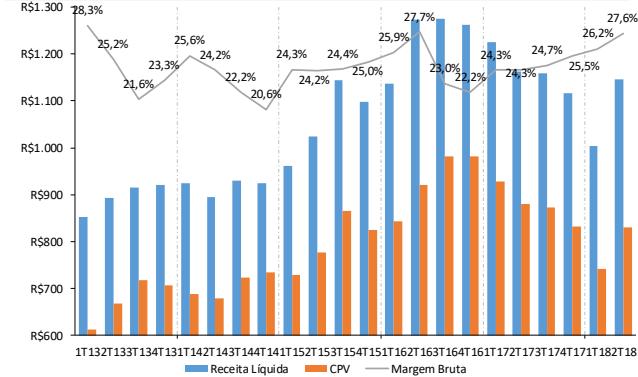
**Gráfico 2: Evolução Receita Bruta Anual (R\$mn)**

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



Fonte: Companhia

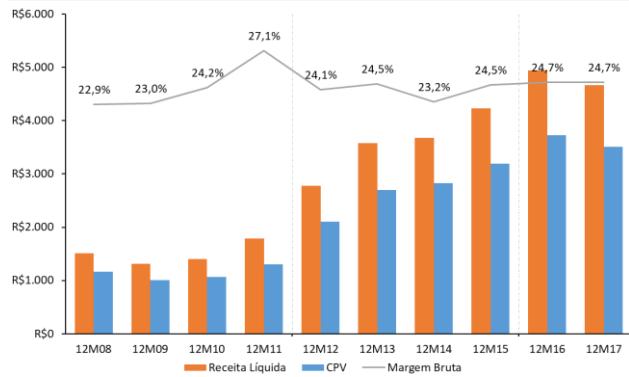
**Gráfico 3: Evolução Receita Líquida vs Custos Trimestral (R\$mn)**



Fonte: Companhia

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

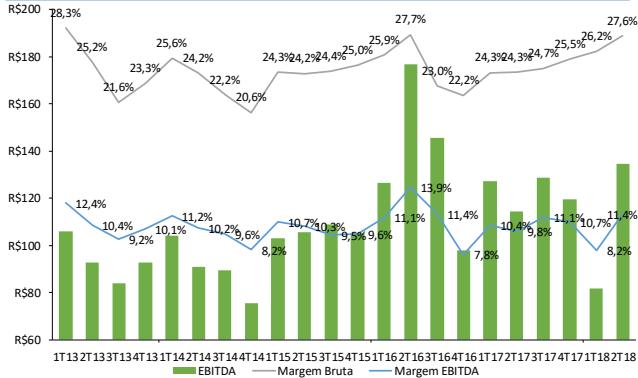
**Gráfico 4: Evolução Receita Líquida vs Custos Anual (R\$mn)**



Fonte: Companhia

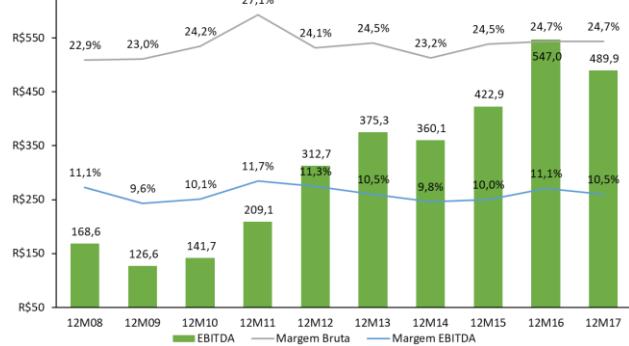
**Gráfico 5: Evolução EBITDA Trimestral (R\$mn)**

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



Fonte: Companhia

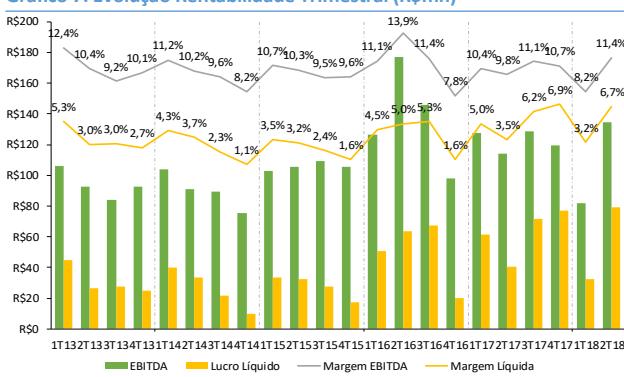
**Gráfico 6: Evolução EBITDA Anual (R\$mn)**



Fonte: Companhia

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

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



Fonte: Companhia

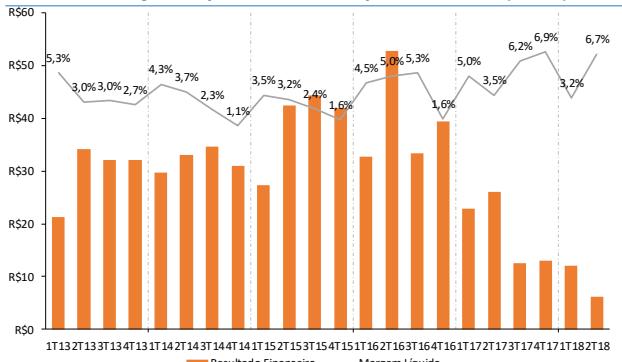
**Gráfico 8: Evolução Rentabilidade Anual (R\$mn)**



Fonte: Companhia

## Overview Financeiro

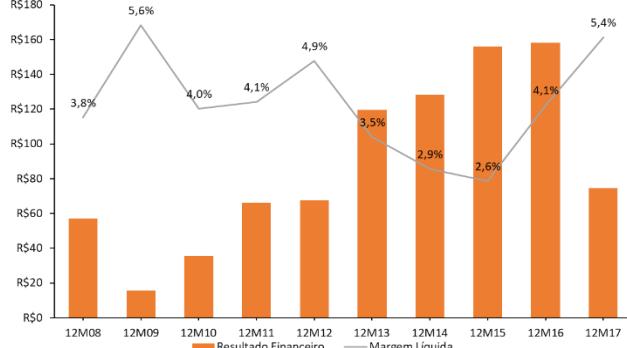
**Gráfico 9: Evolução Despesa Financeira Líquida Trimestral (R\$mn)**



Fonte: Companhia

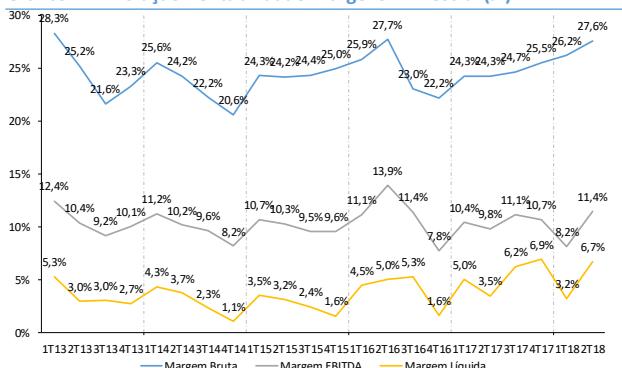
**Gráfico 10: Evolução Despesa Financeira Líquida Anual (R\$mn)**

**Gráfico 10: Evolução Despesa Financeira Líquida Anual (R\$mn)**



Fonte: Companhia

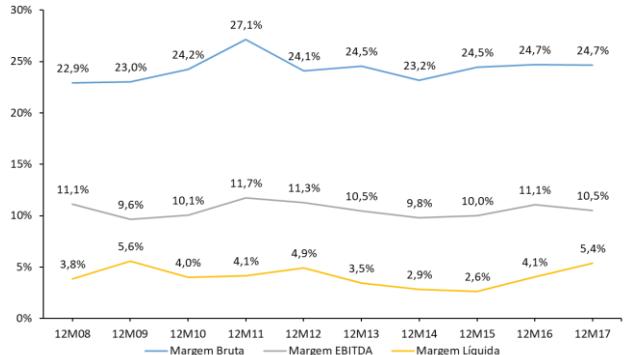
**Gráfico 11: Evolução Rentabilidade Margens Trimestral (%)**



Fonte: Companhia

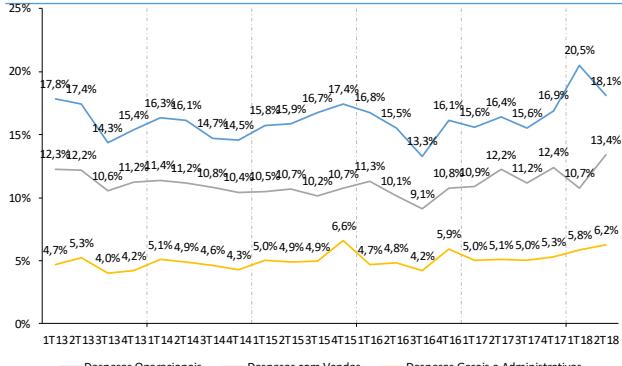
**Gráfico 12: Evolução Resultado Financeiro Anual (%)**

**Gráfico 12: Evolução Resultado Financeiro Anual (%)**



Fonte: Companhia

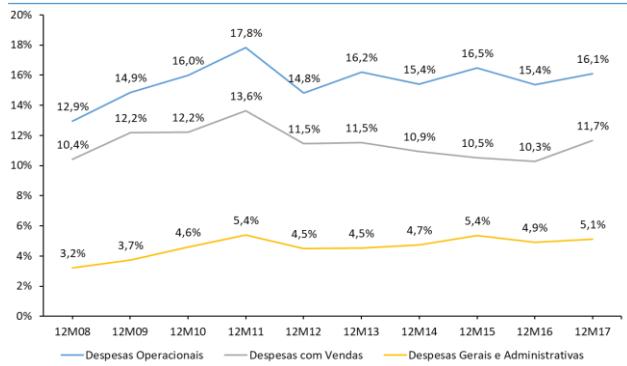
**Gráfico 13: Evolução SG&A Trimestral (% Vendas)**



Fonte: Companhia

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

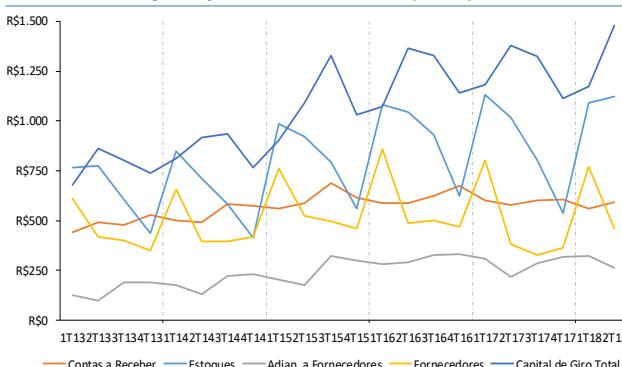
**Gráfico 14: Evolução SG&A Anual (% Vendas)**



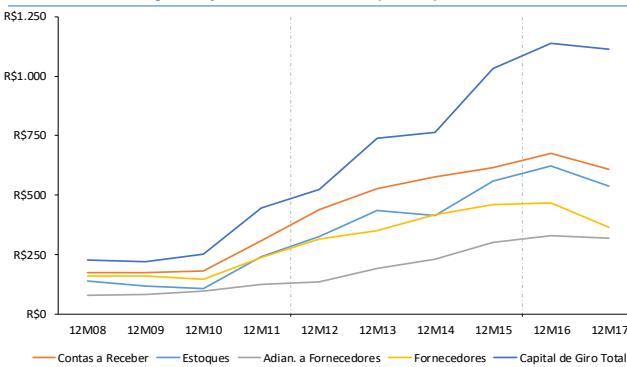
Fonte: Companhia

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

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



Fonte: Companhia



Fonte: Companhia



## 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](http://www.camil.com.br/ri).



Índice de  
Governança Corporativa  
Novo Mercado

**IGC-NM**

Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada

**IGC**

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 operacionais são dados não auditados, 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.

# CAMIL ANNOUNCES ITS 2Q18 RESULTS

Company reinforces its sequential and annual volumes and margins growth in 2Q18

**São Paulo, October 9, 2018 – Camil Alimentos S.A. (“Company” or “Camil”) (B3: CAML3) announces today its second quarter results of 2018 (2Q18: June, July and August 2018). In this release, financial data is presented in accordance to the International Financial Reporting Standards and represents the Company’s consolidated results in million reais (R\$). Comparisons refer to the first quarter results of 2018 (1Q18: March, April and May 2018; QoQ comparisons) and to the second quarter results of 2017 (2Q17: June, July and August 2017; YoY comparisons), unless otherwise indicated.**

	Highlights																																																																																																																																																
<b>Earnings Release</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>④ The 2Q18 was marked by <b>sequential growth in volume for all the categories</b>: rice (+19.6% QoQ), beans (+13.2% QoQ), sugar (+7.2% QoQ), canned fish (+62.2% QoQ) and in the international segment (+17.7% QoQ);</li> <li>④ Camil also highlights its <b>sequential and annual margins improvement</b>: <b>Gross Profit (27.6%, +1.4pp QoQ and +3.3pp YoY)</b> and <b>EBITDA Margin (11.7%, +3.6pp QoQ and +1.9pp YoY)</b>;</li> <li>④ <b>Gross Revenue</b> of R\$1.1 billion in 2Q18 (-1.4% YoY);</li> <li>④ <b>Gross Profit</b> of R\$316.1 million (+12.0% YoY) with 27.6% margin in 2Q18 (+3.3pp YoY);</li> <li>④ <b>EBITDA</b> of R\$134.6 million (+17.9% YoY) with 11.7% margin (+1.9pp YoY). Excluding the effect of La Loma's<sup>1</sup> sale, EBITDA reached R\$119.3 million (+4.5% YoY) with 10.4% margin in 2Q18 (+0.6pp YoY);</li> <li>④ <b>Net Income</b> of R\$79.1 million (+96.3% YoY) with 6.9% margin (+4.6pp YoY). Excluding the effect of La Loma's sale<sup>1</sup>, Net Income reached R\$68.0 million (+68.7% YoY) with 5.9% margin in 2Q18 (+2.5pp YoY);</li> <li>④ <b>CAPEX</b> of R\$35.7 million (+15.2% YoY);</li> <li>④ <b>Net Debt/EBITDA</b> reached 1.8x (-1.3pp YoY).</li> </ul>																																																																																																																																																
<b>Q&amp;A</b> October 10, 2018.  Time: 10:00 (BRT) 9:00 (US EST)  In Portuguese with simultaneous translation into English.	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Highlights Closing Date</th> <th style="text-align: center;">2Q17 31-aug-18</th> <th style="text-align: center;">1Q18 31-may-18</th> <th style="text-align: center;">2Q18 31-aug-18</th> <th style="text-align: center;">2Q18 vs 2Q17</th> <th style="text-align: center;">2Q18 vs 1Q18</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Net Revenues</b></td> <td style="text-align: center;"><b>1,161.8</b></td> <td style="text-align: center;"><b>1,004.4</b></td> <td style="text-align: center;"><b>1,145.6</b></td> <td style="text-align: center;">-1.4%</td> <td style="text-align: center;">14.1%</td> </tr> <tr> <td>Food Products Brasil</td> <td style="text-align: center;">814.4</td> <td style="text-align: center;">700.4</td> <td style="text-align: center;">800.9</td> <td style="text-align: center;">-1.7%</td> <td style="text-align: center;">14.3%</td> </tr> <tr> <td>Food Products International</td> <td style="text-align: center;">347.4</td> <td style="text-align: center;">304.0</td> <td style="text-align: center;">344.7</td> <td style="text-align: center;">-0.8%</td> <td style="text-align: center;">13.4%</td> </tr> <tr> <td><b>Gross Profit</b></td> <td style="text-align: center;"><b>282.2</b></td> <td style="text-align: center;"><b>263.3</b></td> <td style="text-align: center;"><b>316.1</b></td> <td style="text-align: center;">12.0%</td> <td style="text-align: center;">20.1%</td> </tr> <tr> <td>    <b>Gross Margin (%)</b></td> <td style="text-align: center;">24.3%</td> <td style="text-align: center;">26.2%</td> <td style="text-align: center;">27.6%</td> <td style="text-align: center;">3.3pp</td> <td style="text-align: center;">1.4pp</td> </tr> <tr> <td><b>EBITDA</b></td> <td style="text-align: center;"><b>114.2</b></td> <td style="text-align: center;"><b>82.0</b></td> <td style="text-align: center;"><b>134.6</b></td> <td style="text-align: center;">17.9%</td> <td style="text-align: center;">64.1%</td> </tr> <tr> <td>    <b>EBITDA Margin (%)</b></td> <td style="text-align: center;">9.8%</td> <td style="text-align: center;">8.2%</td> <td style="text-align: center;">11.7%</td> <td style="text-align: center;">1.9pp</td> <td style="text-align: center;">3.6pp</td> </tr> <tr> <td><b>Net Income</b></td> <td style="text-align: center;"><b>40.3</b></td> <td style="text-align: center;"><b>32.6</b></td> <td style="text-align: center;"><b>79.1</b></td> <td style="text-align: center;">96.3%</td> <td style="text-align: center;">142.6%</td> </tr> <tr> <td>    <b>Net Margin (%)</b></td> <td style="text-align: center;">3.5%</td> <td style="text-align: center;">3.2%</td> <td style="text-align: center;">6.9%</td> <td style="text-align: center;">3.4pp</td> <td style="text-align: center;">3.7pp</td> </tr> <tr> <td><b>Capex</b></td> <td style="text-align: center;"><b>31.0</b></td> <td style="text-align: center;"><b>23.5</b></td> <td style="text-align: center;"><b>35.7</b></td> <td style="text-align: center;">15.2%</td> <td style="text-align: center;">51.7%</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="background-color: #003366; color: white; text-align: center;"><b>Operational Highlights - Volume (in thousand ton)</b></td></tr> <tr> <td colspan="6" style="background-color: #003366; color: white; text-align: center;"><b>Volume - Brazil</b></td></tr> <tr> <td>    Grains</td><td style="text-align: center;">175.3</td><td style="text-align: center;">153.3</td><td style="text-align: center;">182.2</td><td style="text-align: center;">3.9%</td><td style="text-align: center;">18.9%</td> </tr> <tr> <td>    Rice</td><td style="text-align: center;">155.8</td><td style="text-align: center;">136.1</td><td style="text-align: center;">162.7</td><td style="text-align: center;">4.4%</td><td style="text-align: center;">19.6%</td> </tr> <tr> <td>    Beans</td><td style="text-align: center;">19.5</td><td style="text-align: center;">17.2</td><td style="text-align: center;">19.5</td><td style="text-align: center;">-0.1%</td><td style="text-align: center;">13.2%</td> </tr> <tr> <td>    Sugar</td><td style="text-align: center;">138.5</td><td style="text-align: center;">123.4</td><td style="text-align: center;">132.2</td><td style="text-align: center;">-4.5%</td><td style="text-align: center;">7.2%</td> </tr> <tr> <td>    Canned Fish</td><td style="text-align: center;">6.2</td><td style="text-align: center;">5.0</td><td style="text-align: center;">8.1</td><td style="text-align: center;">31.5%</td><td style="text-align: center;">62.2%</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="background-color: #003366; color: white; text-align: center;"><b>Volume - International</b></td></tr> <tr> <td>    Uruguay</td><td style="text-align: center;">203.7</td><td style="text-align: center;">128.8</td><td style="text-align: center;">151.6</td><td style="text-align: center;">-25.6%</td><td style="text-align: center;">17.7%</td> </tr> <tr> <td>    Chile</td><td style="text-align: center;">158.1</td><td style="text-align: center;">86.0</td><td style="text-align: center;">104.0</td><td style="text-align: center;">-34.2%</td><td style="text-align: center;">21.0%</td> </tr> <tr> <td>    Peru</td><td style="text-align: center;">19.4</td><td style="text-align: center;">20.4</td><td style="text-align: center;">19.9</td><td style="text-align: center;">2.8%</td><td style="text-align: center;">-2.4%</td> </tr> <tr> <td>    Argentina</td><td style="text-align: center;">23.1</td><td style="text-align: center;">19.5</td><td style="text-align: center;">20.9</td><td style="text-align: center;">-9.8%</td><td style="text-align: center;">6.9%</td> </tr> <tr> <td>    </td><td style="text-align: center;">3.1</td><td style="text-align: center;">2.9</td><td style="text-align: center;">6.8</td><td style="text-align: center;">120.6%</td><td style="text-align: center;">136.3%</td> </tr> </tbody> </table>	Highlights Closing Date	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-may-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	<b>Net Revenues</b>	<b>1,161.8</b>	<b>1,004.4</b>	<b>1,145.6</b>	-1.4%	14.1%	Food Products Brasil	814.4	700.4	800.9	-1.7%	14.3%	Food Products International	347.4	304.0	344.7	-0.8%	13.4%	<b>Gross Profit</b>	<b>282.2</b>	<b>263.3</b>	<b>316.1</b>	12.0%	20.1%	<b>Gross Margin (%)</b>	24.3%	26.2%	27.6%	3.3pp	1.4pp	<b>EBITDA</b>	<b>114.2</b>	<b>82.0</b>	<b>134.6</b>	17.9%	64.1%	<b>EBITDA Margin (%)</b>	9.8%	8.2%	11.7%	1.9pp	3.6pp	<b>Net Income</b>	<b>40.3</b>	<b>32.6</b>	<b>79.1</b>	96.3%	142.6%	<b>Net Margin (%)</b>	3.5%	3.2%	6.9%	3.4pp	3.7pp	<b>Capex</b>	<b>31.0</b>	<b>23.5</b>	<b>35.7</b>	15.2%	51.7%	<b>Operational Highlights - Volume (in thousand ton)</b>						<b>Volume - Brazil</b>						Grains	175.3	153.3	182.2	3.9%	18.9%	Rice	155.8	136.1	162.7	4.4%	19.6%	Beans	19.5	17.2	19.5	-0.1%	13.2%	Sugar	138.5	123.4	132.2	-4.5%	7.2%	Canned Fish	6.2	5.0	8.1	31.5%	62.2%	<b>Volume - International</b>						Uruguay	203.7	128.8	151.6	-25.6%	17.7%	Chile	158.1	86.0	104.0	-34.2%	21.0%	Peru	19.4	20.4	19.9	2.8%	-2.4%	Argentina	23.1	19.5	20.9	-9.8%	6.9%		3.1	2.9	6.8	120.6%	136.3%
Highlights Closing Date	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-may-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18																																																																																																																																												
<b>Net Revenues</b>	<b>1,161.8</b>	<b>1,004.4</b>	<b>1,145.6</b>	-1.4%	14.1%																																																																																																																																												
Food Products Brasil	814.4	700.4	800.9	-1.7%	14.3%																																																																																																																																												
Food Products International	347.4	304.0	344.7	-0.8%	13.4%																																																																																																																																												
<b>Gross Profit</b>	<b>282.2</b>	<b>263.3</b>	<b>316.1</b>	12.0%	20.1%																																																																																																																																												
<b>Gross Margin (%)</b>	24.3%	26.2%	27.6%	3.3pp	1.4pp																																																																																																																																												
<b>EBITDA</b>	<b>114.2</b>	<b>82.0</b>	<b>134.6</b>	17.9%	64.1%																																																																																																																																												
<b>EBITDA Margin (%)</b>	9.8%	8.2%	11.7%	1.9pp	3.6pp																																																																																																																																												
<b>Net Income</b>	<b>40.3</b>	<b>32.6</b>	<b>79.1</b>	96.3%	142.6%																																																																																																																																												
<b>Net Margin (%)</b>	3.5%	3.2%	6.9%	3.4pp	3.7pp																																																																																																																																												
<b>Capex</b>	<b>31.0</b>	<b>23.5</b>	<b>35.7</b>	15.2%	51.7%																																																																																																																																												
<b>Operational Highlights - Volume (in thousand ton)</b>																																																																																																																																																	
<b>Volume - Brazil</b>																																																																																																																																																	
Grains	175.3	153.3	182.2	3.9%	18.9%																																																																																																																																												
Rice	155.8	136.1	162.7	4.4%	19.6%																																																																																																																																												
Beans	19.5	17.2	19.5	-0.1%	13.2%																																																																																																																																												
Sugar	138.5	123.4	132.2	-4.5%	7.2%																																																																																																																																												
Canned Fish	6.2	5.0	8.1	31.5%	62.2%																																																																																																																																												
<b>Volume - International</b>																																																																																																																																																	
Uruguay	203.7	128.8	151.6	-25.6%	17.7%																																																																																																																																												
Chile	158.1	86.0	104.0	-34.2%	21.0%																																																																																																																																												
Peru	19.4	20.4	19.9	2.8%	-2.4%																																																																																																																																												
Argentina	23.1	19.5	20.9	-9.8%	6.9%																																																																																																																																												
	3.1	2.9	6.8	120.6%	136.3%																																																																																																																																												
<b>To Connect:</b> <b>In Portuguese:</b> +55 11 3193-1001 ou +55 11 2820-4001 <b>In English:</b> +1 646 828-8246 ou +1 800 492-3904 Code: Camil																																																																																																																																																	
<b>Participants</b> <b>Luciano Quartiero</b> CEO <b>Flávio Vargas</b> Chief Financial and IR Officer																																																																																																																																																	
<b>Investor Relations</b> <b>Guilherme Salem</b> <b>Jenifer Nicolini</b> Phones: +55 11 3039-9237 +55 11 3039-9238 <a href="mailto:ri@camil.com.br">ri@camil.com.br</a>																																																																																																																																																	

<sup>1</sup>Excludes the effect of La Loma's sale registered on Other Operating Income.

## Message from Management

The second quarter of 2018 reinforces Camil's confidence on a year with revenue and margin improvements. We did the necessary adjustments to strengthen our business model based in a wide brand and product portfolio. Camil reached **sequential volume growth in all its categories: rice, (+19.6% QoQ), beans (+13.2% QoQ), sugar (+7.2% QoQ), canned fish (+62.2% QoQ) and in the international segment (+17.7% QoQ)**.

In the rice category, with the adjustments made in the composition of our value pricing brands, we regained competitiveness and registered sequential and annual volume growth (+19.6% QoQ and +4.4% YoY). We also highlight a fast price recovery for rice (+16.3% QoQ and +12.7% YoY), reaching an average price of R\$41.70/bag<sup>2</sup> in the quarter, as a result of the decrease in productivity in the 2017/2018 crop and exchange rate depreciation, which led to an increase in exports in Brazil. In beans, sugar and canned fish categories, we highlight the sequential volume growth, including our brands Camil, União and Coqueiro, reinforcing the consumer's trust and preference during their purchase decision.

As for our international operations, we reached a +17.7% sequential growth in volumes, due to Uruguay's sequential recovery in volumes. In a YoY comparison, volume was still affected by the delay in Uruguay's crop, which impacted volumes during the first semester of 2018. In addition, we highlight the continuity of a positive operational performance in our Chile operations.

On August 2018, we announced the sale of the totality of the corporate interest held by the Company in the Argentinian subsidiary called La Loma for the total amount of US\$5.5 million. The sale does not affect our strategy to pursue our expansion through organic growth and strategic acquisitions in South America, including Argentina, the second largest market in rice in the region.

Despite facing a challenging beginning for the year of 2018, just after the truck drivers' strike and the transition moment of the Company's efforts to recover volume growth, we are confident that the second quarter brings a new moment for sale and profitability growth, positioning us in a privileged position to capture the growth as one of the leaders in the Latin America food segment.

**Luciano Quartiero**

Chief Executive Officer

**Flavio Vargas**

Chief Financial and Investor Relations Officer

<sup>2</sup>Source: CEPEA; rice indicator Esalq/Senar-RS 50kg

## Recent Events

### Notices to the Market and Material Facts

#### ④ August-2018: IOE Payment Approval

Camil distributed on September 11, 2018, Interest on Equity in the amount of R\$20 million, corresponding to the unitary value of R\$0.0494767457 per common share.

#### ④ August-2018: Sale of Equity Stake at Argentinian Subsidiary La Loma

On August 31, 2018, we concluded the of the totality of the corporate interest held by the Company in the Argentinian subsidiary called La Loma, for the total amount of US\$5,5 million.

#### ④ August-2018: Market Maker Service Agreement

The Company hired BTG Pactual CTVM S.A. as its market maker aiming to increase liquidity of its shares (ticker: CAML3).

### News and Prizes

#### ④ September-2018: IPO's 1 year Celebration

On September 28, 2018, Camil celebrated 1 year since its IPO on the Novo Mercado listing segment, B3's highest level of Corporate Governance.

#### ④ September-2018: Institutional Investor Award

On our first year as a listed Company, Camil was acknowledged by Institutional Investor in the Food & Beverages – Small Caps category in the following rankings: "Best CFO" – 2<sup>nd</sup> place in the General category, "Best IR Professional" – 2<sup>nd</sup> place in the General category and Indicated by the Buy-side analysts, "Best Investor Relations Team" – 3<sup>rd</sup> place in the General category, "Best Investor Relations Program" – 2<sup>nd</sup> place in the General category and Indicated by the Buy-side analysts and 1<sup>st</sup> place in the Indicated by the Sell-side Analysts, "Best Event – Camil Day" – 2<sup>nd</sup> place in the General category.

#### ④ August-2018: Melhores e Maiores Exame 2018 (2018 Greatest and Biggest by Exame Magazine)

Camil was classified in 7<sup>th</sup> place by the *Melhores e Maiores Exame 2018*, by Exame Magazine, among other +1,000 companies evaluated.

#### ④ August-2018: Camil and União recognized as best brands in the Rice, Beans and Sugar categories by Datafolha

In Datafolha's poll for best in São Paulo – Restaurants, Bar & Cuisine, Camil in the Rice and Beans category and União in sugar won for the third consecutive year as the best brands in their categories.

#### ④ August-2018: Super Varejo Magazine included Camil in the "As cinco mais de 2018" (Top 5 of 2018) in sugar and tuna categories.

Super Varejo Magazine included Camil in its Top 5 of 2018 for refined and cristal sugar, sweetener and in tuna categories among various brazilian regions.

#### ④ August-2018: Valor 1000 Award

The 18<sup>th</sup> edition of Valor 1000 award, which evaluates the 1,000 largest companies in Brazil according to its financial results ranked Camil in the 118<sup>th</sup> position.

#### ④ July-2018: Launch of Arroz Camil Minuto Caseiro

Following the trend for practicality and health, Camil launched a line of ready to eat rice, ready in just one minute in the microwave in three different versions for consumers: white, wholegrain and 7 grains.

## Highlights

### Operational Results

2Q18 was highlighted by **sequential volume growth in all categories**: rice (+19.6% QoQ), beans (+13.2% QoQ), sugar (+7.2% QoQ), canned fish (+62.2% QoQ) and in our international segment (+17.7% QoQ).

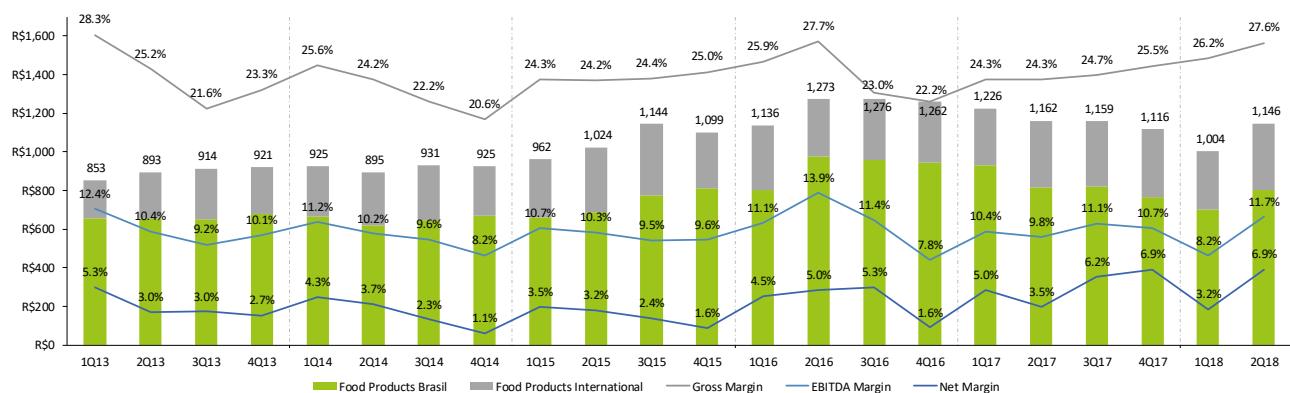
#### Rice

- ④ Value pricing brands volume recovery, regaining competitiveness
- ④ Average price recovery: \$41.70/bag<sup>3</sup> (+16.3% QoQ and +4.6% YoY)
- ④ Gross price of R\$2.49/kg (+9.8% QoQ and 4.4% YoY) and net price of R\$2.20/kg (+11.8% QoQ and 4.3% YoY)

#### Sugar

- ④ Volume growth of União refined sugar and cristal sugar, and volume decrease of the value pricing brands, due to market prices aggressiveness
- ④ Average prices of R\$54.80/bag<sup>5</sup> (+2.4% QoQ and -35.9% YoY)
- ④ Gross price of R\$2.10/kg (+7.8% QoQ and -7.8% YoY) and Net price of R\$1.83/kg (+10.2% QoQ and -6.9% YoY)

#### Net Revenue and Margins Evolution (R\$mn)



Source: Company

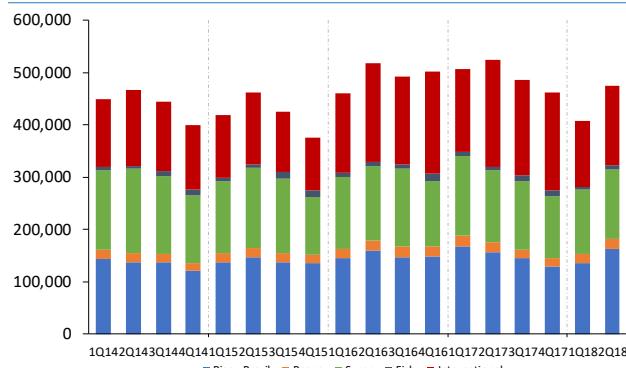
#### International

Sequential volume growth (17.7% QoQ) amplified by Uruguay's volume recovery. In the year, the annual decrease in volumes (-34.2% YoY) occurred mainly due to:

- ④ **Uruguay**: volume reduction stimulated by sales delay, impacting shipment schedule during the first semester.
- ④ **Peru**: political instability, pressuring retail sales as a whole
- ④ **Chile**: effect was decreased by YoY volume growth with increase in profitability

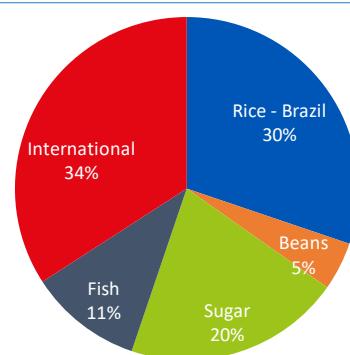
International prices in reais impacted by Exchange rate depreciation in each country: R\$/US\$ reached R\$3,85 (+19,59% YoY), CLP/R\$ reached R\$168,98 (-17,08% YoY) and SOL/R\$ reached R\$0,85 (-15,67% YoY)

#### Quarterly Operational Volume Evolution ('000 ton)



Source: Company

#### Revenue Breakdown (%)



Source: Company

<sup>3</sup>Source: CEPEA; paddy rice indicator Esalq/Senar-RS 50kg

<sup>4</sup>Source: Agrolink; bean indicator Sc 60kg.

<sup>5</sup>Source: CEPEA; Cristal sugar indicator Esalq-SP 50kg

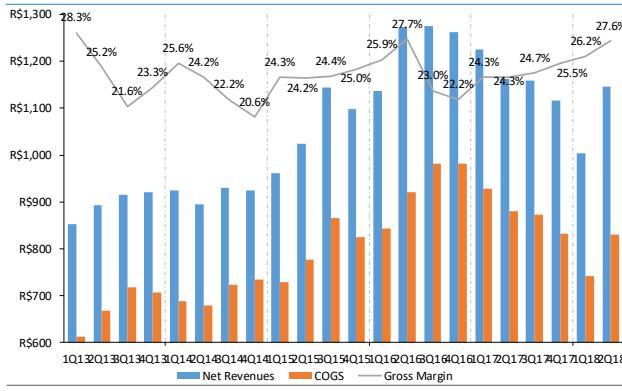
## Financial Highlights

We remark **sequential and year-on-year margins improvement**: gross margin (27.6%, +1.4pp QoQ and +3.3pp YoY), EBITDA margin (11.7%, +3.6pp QoQ and +1.9pp YoY).

Statements (in R\$ millions)	Brazil Food Segment			International Food Segment			Consolidated		
	2Q17	2Q18	2Q18 vs	2Q17	2Q18	2Q18 vs	2Q17	2Q18	2Q18 vs
Closing Date	31-aug-18	31-aug-18	2Q17	31-aug-18	31-aug-18	2Q17	31-aug-18	31-aug-18	2Q17
<b>Net Revenues</b>	<b>814.4</b>	<b>800.9</b>	<b>-1.7%</b>	<b>347.4</b>	<b>344.7</b>	<b>-0.8%</b>	<b>1,161.8</b>	<b>1,145.6</b>	<b>-1.4%</b>
(-) Cost of Sales and Services	(622.6)	(588.7)	-5.4%	(257.0)	(240.8)	-6.3%	(879.6)	(829.5)	-5.7%
<b>Gross Profit</b>	<b>191.8</b>	<b>212.2</b>	<b>10.6%</b>	<b>90.4</b>	<b>103.9</b>	<b>14.9%</b>	<b>282.2</b>	<b>316.1</b>	<b>12.0%</b>
(-) SG&A	(140.3)	(157.9)	12.5%	(60.9)	(69.0)	13.3%	(201.1)	(226.9)	12.8%
(+/-) Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs. and Other Operating Incomes	10.6	3.2	-69.8%	0.1	16.6	n.a.	10.6	19.8	86.8%
<b>EBIT</b>	<b>62.1</b>	<b>57.5</b>	<b>-7.4%</b>	<b>29.6</b>	<b>51.5</b>	<b>74.0%</b>	<b>91.7</b>	<b>109.0</b>	<b>18.9%</b>
(+/-) Financial Result	(20.5)	3.0	-114.6%	(5.6)	(9.1)	62.8%	(26.0)	(6.1)	-76.5%
(-) Debt Interest Expense	(44.2)	(47.5)	7.5%	(8.2)	(17.0)	107.5%	(52.4)	(64.5)	23.1%
(+) Interest Income	23.7	50.5	113.1%	2.6	7.9	203.8%	26.3	58.4	122.1%
<b>Pre-Tax Income</b>	<b>41.6</b>	<b>60.5</b>	<b>45.4%</b>	<b>24.1</b>	<b>42.4</b>	<b>75.9%</b>	<b>65.7</b>	<b>102.9</b>	<b>56.6%</b>
(-) Total Income Taxes	(17.4)	(18.0)	3.4%	(8.0)	(5.8)	-27.5%	(25.4)	(23.8)	-6.3%
<b>Net Income</b>	<b>24.2</b>	<b>42.5</b>	<b>75.6%</b>	<b>16.1</b>	<b>36.6</b>	<b>127.2%</b>	<b>40.3</b>	<b>79.1</b>	<b>96.3%</b>

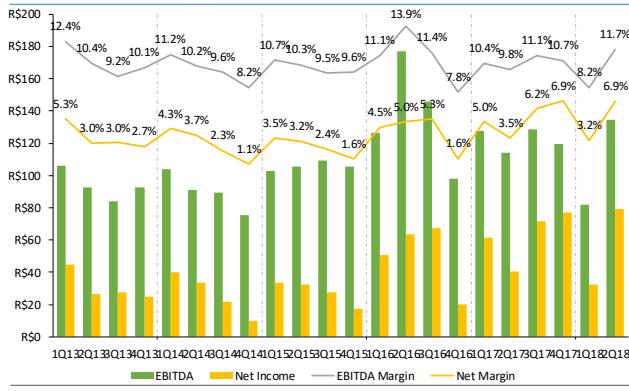
- ③ Net Revenue of R\$1.1 billion in 2Q18 (-1.4% YoY);
- ③ Cost of Sales and Services of R\$829.5 million (-5.7% YoY);
- ③ Gross Profit of R\$316.1 million (+12.0% YoY) with 27.6% margin (+3.3pp YoY);
- ③ SG&A of R\$226.9 million (+12.8% YoY and 19.7% of the Net Revenue), mainly due to: (i) SG&A growth in Brazil (+12.5% YoY), due to the increase in expenses related to the higher export levels and freight expenses; (ii) SG&A growth in the International segment (+13.3% YoY), mainly due to exchange rate depreciation in the period;
- ③ Other operating revenue and asset equivalence of R\$19.8 million, mainly due to the impact of La Loma's sale;
- ③ EBITDA of R\$134.6 million (+17.9% YoY) with a 11.7% margin (+1.9pp YoY). Excluding the effect of La Loma's<sup>6</sup> sale, the total amount was R\$119.3 million (+4.5% YoY) 10.4% margin in 2Q18 (+0.6pp YoY), reflex of the increase in volume and gross margin improvement;
- ③ Net Financial Result of R\$6.1 million negative (-76.5% YoY), primarily due to the increase in financial revenues which have positive impact in the derivative balance;
- ③ Income Taxes and Social Contribution Taxes reached R\$23.8 million negative (effective tax rate of 23.1%), mainly due to the impact of R\$20 million IOE distribution and investments support in the period (R\$8.1 million impact on the Income Tax);
- ③ Net Profit of R\$79.1 million (+96.3% YoY) with a 6.9% margin (+3.4pp YoY). Excluding the effect of La Loma's<sup>6</sup> sale, the total amount was R\$68.0 million (+68.7% YoY) with a 5.9% margin in 2Q18 (+2.5pp YoY);
- ③ Free Cash Flow of R\$207.4 million negative (+44.9% YoY); impacted by a seasonal increase in working capital of R\$276.4 million (mainly Inventories) and Capex of R\$35.7 million;
- ③ Net Debt/EBITDA ended the period at 1.8x (-0.7x YoY).

Gross Margin Evolution



Source: Company

Quarterly Profitability Evolution



Source: Company

<sup>6</sup>Excludes the effect of La Loma's sale registered on Other Operating Income.

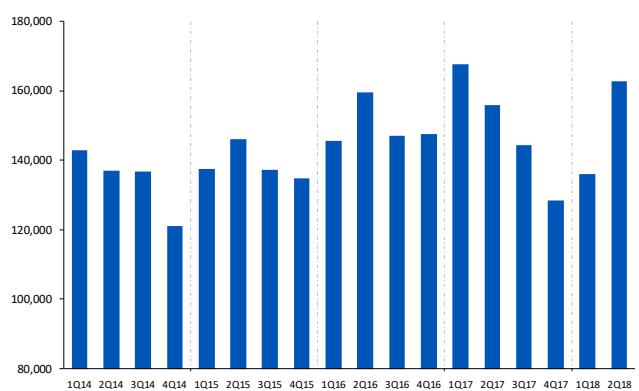
## Operational Highlights

Highlights Volumes ('000 ton)	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-may-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17 31-aug-18	6M18 31-aug-18	6M18 vs. 6M17
<b>Brazil</b>								
<b>Volumes - Brazil</b>								
Grains	175.3	153.3	182.2	3.9%	18.9%	363.4	335.5	-7.7%
Rice	155.8	136.1	162.7	4.4%	19.6%	323.5	298.8	-7.6%
Beans	19.5	17.2	19.5	-0.1%	13.2%	39.9	36.7	-8.2%
Sugar	138.5	123.4	132.2	-4.5%	7.2%	290.9	255.7	-12.1%
Canned Fish	6.2	5.0	8.1	31.5%	62.2%	13.7	13.1	-4.4%
<b>International</b>								
<b>Volumes - International</b>	203.7	128.8	151.6	-25.6%	17.7%	203.7	280.4	37.7%
Uruguay	158.1	86.0	104.0	-34.2%	21.0%	272.6	190.1	-30.3%
Chile	19.4	20.4	19.9	2.8%	-2.4%	38.2	40.4	5.8%
Peru	23.1	19.5	20.9	-9.8%	6.9%	45.8	40.4	-11.9%
Argentina	3.1	2.9	6.8	120.6%	136.3%	6.3	9.6	53.6%
<b>Gross Prices (R\$/kg)</b>								
<b>Closing Date</b>	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-may-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17 31-aug-18	6M18 31-aug-18	6M18 vs. 6M17
<b>Brazil</b>								
Grains								
Rice	2.39	2.27	2.49	4.4%	9.8%	2.40	2.39	-0.4%
Beans	4.51	3.28	3.35	-25.6%	2.2%	4.26	3.32	-22.0%
Sugar	2.28	1.95	2.10	-7.8%	7.9%	2.33	2.03	-12.7%
Canned Fish	19.01	21.58	20.19	6.2%	-6.5%	18.53	20.72	11.8%
<b>International</b>								
Uruguay	1.57	1.83	2.01	28.0%	9.6%	1.52	1.93	26.8%
Chile	4.84	5.80	5.92	22.4%	2.1%	4.85	5.86	20.7%
Peru	3.89	4.31	4.67	20.1%	8.4%	3.96	4.49	13.5%
Argentina	2.06	2.44	2.21	7.1%	-9.7%	2.15	2.28	6.0%
<b>Net Prices (R\$/kg)</b>								
<b>Closing Date</b>	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-may-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17 31-aug-18	6M18 31-aug-18	6M18 vs. 6M17
<b>Brazil</b>								
Grains								
Rice	2.11	1.97	2.20	4.3%	11.8%	2.11	2.10	-0.8%
Beans	3.90	3.05	2.78	-28.7%	-8.9%	3.85	2.91	-24.5%
Sugar	1.97	1.66	1.83	-6.9%	10.2%	2.01	1.75	-12.9%
Canned Fish	14.76	15.73	15.59	5.7%	-0.9%	14.26	15.65	9.7%
<b>International</b>								
Uruguay	1.53	1.78	1.94	26.8%	9.0%	1.49	1.87	25.7%
Chile	4.16	4.93	5.03	20.9%	2.1%	4.15	4.98	19.8%
Peru	3.43	3.81	4.20	22.5%	10.1%	3.52	4.01	14.1%
Argentina	2.06	2.44	2.21	7.1%	-9.7%	2.15	2.28	6.0%

## Rice

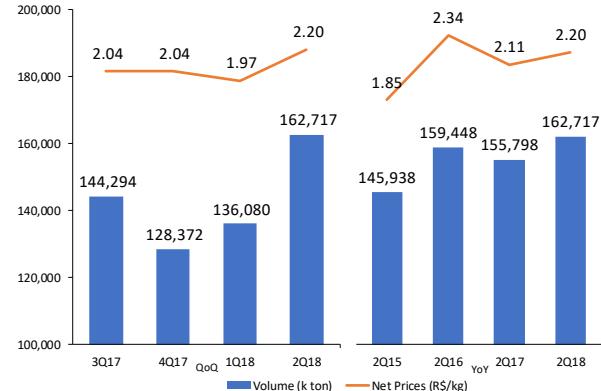
In the rice category, we can highlight **increase in sequential volumes** as well as **YoY growth for the quarter**. Sales volumes increased +19.6% QoQ and +4.4% YoY, reaching 162.7 thousand tons. With the adjustments made in the raw material composition for our **value pricing brands** in the rice category, we regained competitiveness in this niche, ensuring preference during the purchase decision.

Brazil Rice - Quarterly Volume Evolution ('000 ton)



Source: Company

Brazil Rice - Volume and Net Price QoQ e YoY

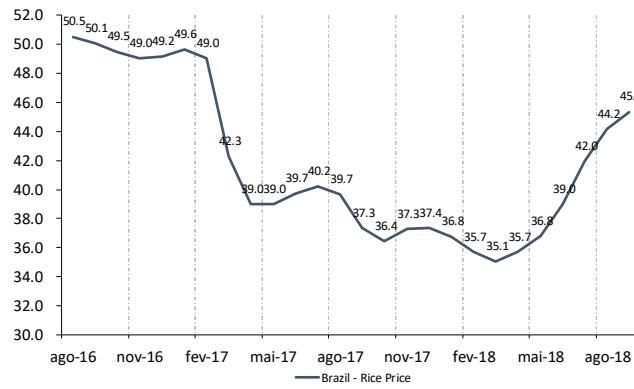


Source: Company

Regarding **raw material acquisition cost**, the price curve observed during this period represents the opposite of what happened in 2017. We observed a **fast recovery in rice<sup>7</sup> prices of 16.3%QoQ and 4.6%YoY (average price of R\$41.70/bag<sup>7</sup> in the quarter)**, due to the production decrease in the 17/18 harvest and exchange rate depreciation, which increased the export levels and decreased the import levels in Brazil.

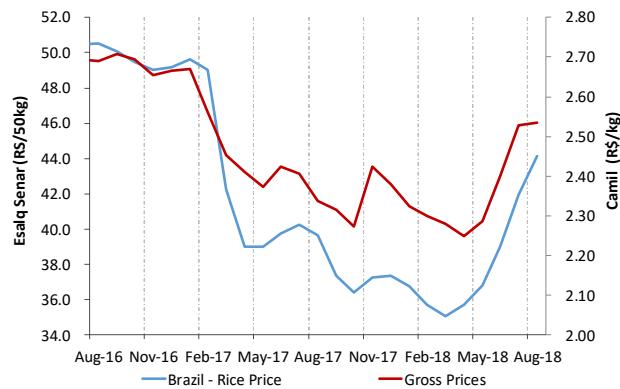
Camil's gross price for rice reached R\$2.49/kg in 2Q18, growth of 9.8% QoQ and 4.4% YoY. The company's **net price** reached R\$2.20/kg in 2Q18, growth of 11.8% QoQ and 4.3% YoY. The growth rate presented is inferior to the growth of market prices above due to a sales recovery in the value pricing brands, which decreases the average prices given lower prices at this segment.

Brazil Rice – Market Prices (R\$/bag)



Source: Esalq/Senar - RS 50kg

Brazil Rice – Market vs. Camil's Gross Prices



Source: Company, Esalq/Senar-RS 50kg

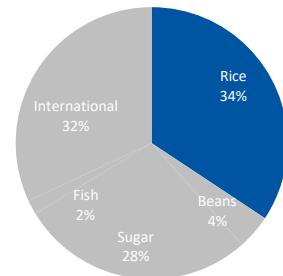
Brazil Rice – Products Portfolio



Source: Company

In **Market Share**, the Company presented growth in volume of +0.2 p.p. in a bimonthly comparison, registering 7.3% of market share<sup>8</sup>, and growth of +0.3 p.p. in value share, reaching 7.8% in the period.

Brazil Rice – Volume Breakdown (%)



Source: Company

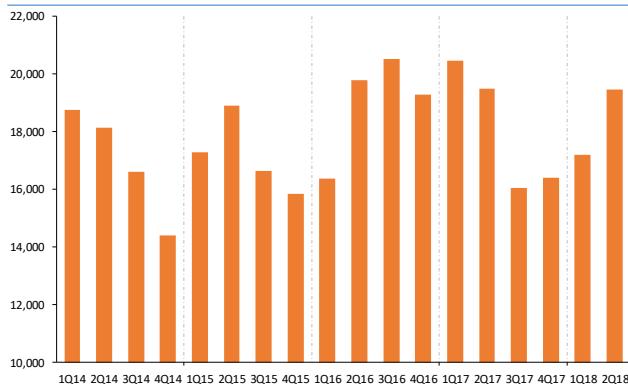
<sup>7</sup>Source: CEPEA; Paddy Rice indicator Esalq/Senar-RS 50kg

<sup>8</sup> Source: Nielsen Retail Index Monthly, Acum. Jun-Jul/18 vs Acum. Apr-May/18

## Beans

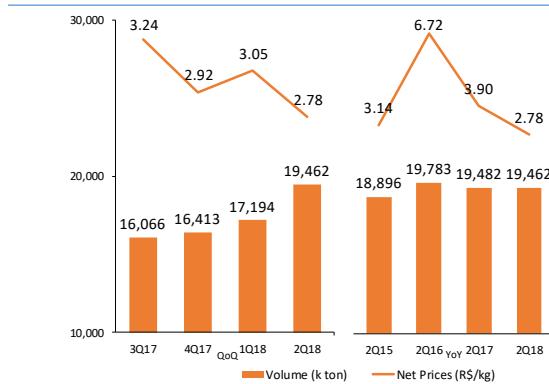
In the beans category, we highlight **sequential volume growth**, reaching 19.5 thousand tons (+13.2% QoQ and stability YoY). We highlight sales growth in our **brand Camil**, emphasizing consumer's trust and ensuring preference during the purchase decision.

Brazil Beans – Quarterly Volume Evolution ('000 ton)



Source: Company

Brazil Beans - Volume and Net Price QoQ e YoY

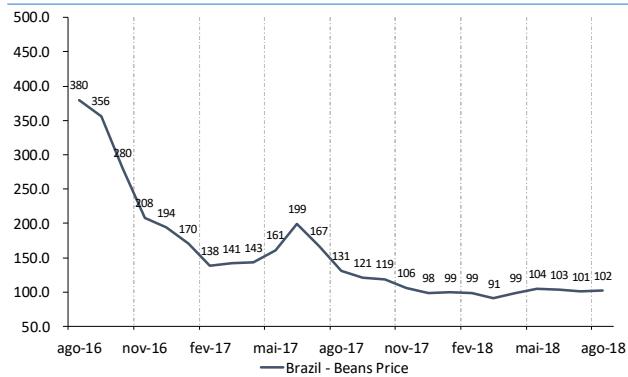


Source: Company

Regarding **acquisition cost of raw material**, the average price for beans reached R\$101.80/bag<sup>9</sup>. Despite the decrease in 38.6% YoY, prices for beans have continuously presented atypical stability, given it's historical fluctuation (+3.9% QoQ). This is a result of the development of a new seed that loses less humidity and color, as well as investments in cold storage facilities by manufacturers.

**Gross price** of beans reached BRL 3.35/kg (+2.2% QoQ and -25.6% YoY) and the net price reached R\$2.78/kg (-8.9% QoQ and -28.7% YoY).

Brazil Beans – Brazilian Market (in R\$/bag)



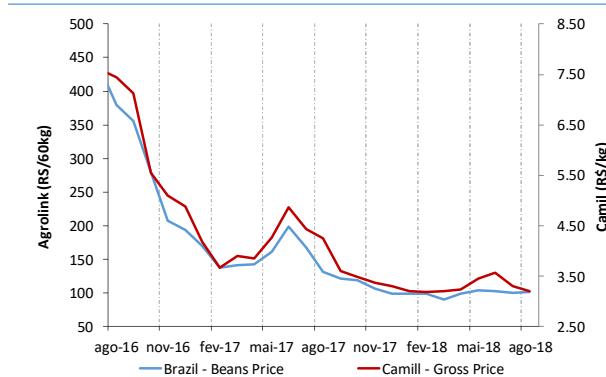
Source: Agrolink carioca bean indicator 60kg/bag

Brazil Beans – Products Portfolio



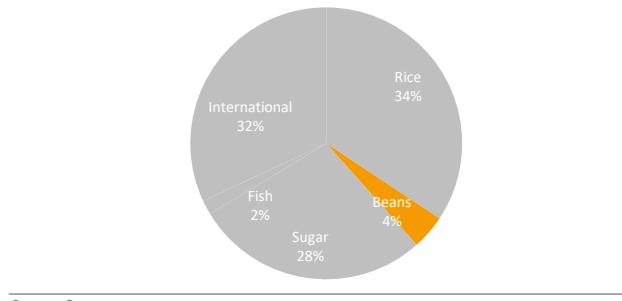
Source: Company

Brazil Beans - Market vs. Camil's prices



Source: Company, Agrolink carioca bean indicator 60kg/bag

Brazil Beans – Volume Breakdown (%)



Source: Company

In terms of **Market Share**, the Company presented decrease in volume of -0.3 p.p. in a bimonthly comparison, registering 5.5% of *market share*<sup>10</sup>, and decrease of -0.4 p.p. in *value share*, that reached 6.4% for the same period.

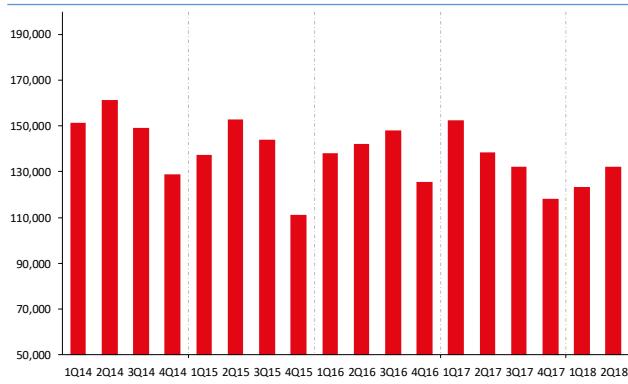
<sup>9</sup>Source: Agrolink; "Carioca" bean index Bag 60kg.

<sup>10</sup>Source: Nielsen Scantrack, Acum. Jun-Jul/18 vs Acum. Abr-Mai/18

## Sugar

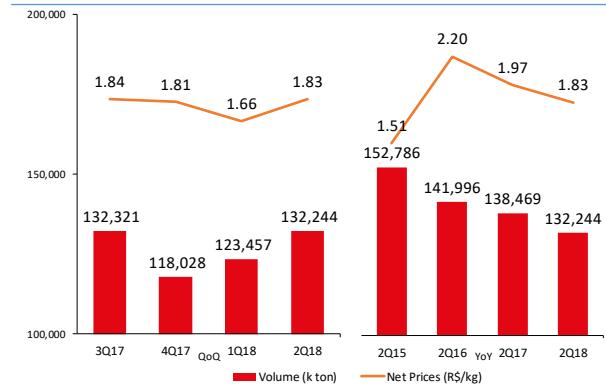
In the sugar category, we can remark **sequential volume growth**, reaching 132.2 thousand tons (+7.2% QoQ and -4.5% YoY). Cristal and refined sugar volumes increased for our **brand União**, emphasizing consumer's trust and ensuring preference during the purchase decision. We continue to present volume reduction in our value pricing brands due to price aggressiveness by our main competitors.

Brazil Sugar – Quarterly Volume Evolution ('000 ton)



Source: Company

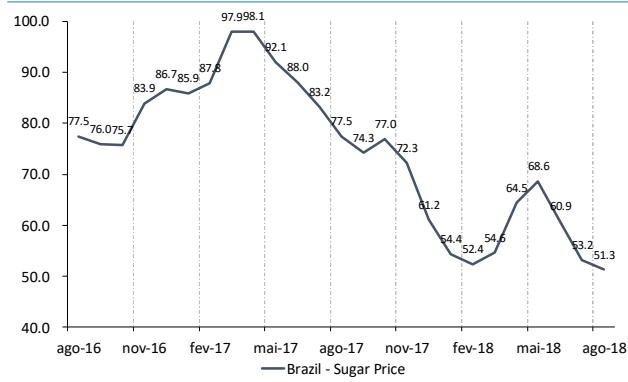
Brazil Sugar - Volume and Net Price QoQ e YoY



Source: Company

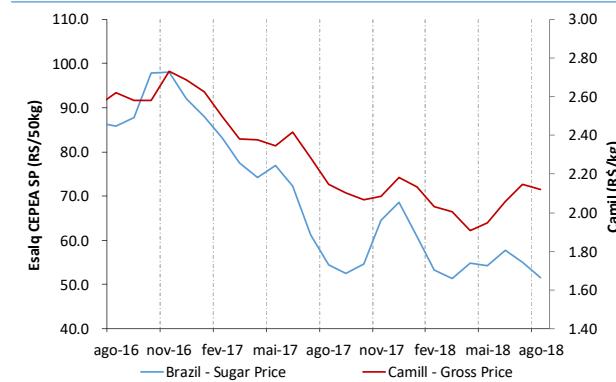
Regarding **acquisition cost of raw material**, the average price for sugar reached R\$54.80/bag<sup>11</sup> (+2.4% QoQ and -35.9% YoY). **Gross price** of sugar reached BRL 2.10/kg (+7.9% QoQ and -7.8% YoY), **net price** reached R\$1.83/kg (+10.2% QoQ e -6.9% YoY). Despite the recent recovery observed in sugar prices, the YoY comparison does not reflect the gross price change. This is due to the increase in União's sales, which have a market price premium; and to the decrease in value pricing brands sales, which have lower prices.

Brazil Sugar – Brazilian Market (in R\$/bag)



Source: Esalq Cristal Sugar – SP 50kg

Brazil Sugar - Market vs. Camil's prices



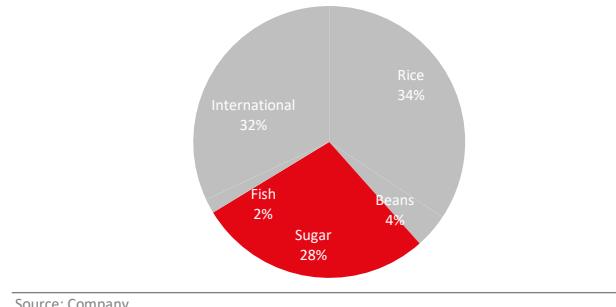
Source: Company, Cristal Sugar Esalq-SP 50kg

Brazil Sugar – Products Portfolio



Source: Company

Brazil Sugar – Volume Breakdown (%)



Source: Company

In terms of **Market Share**, the Company presented decrease in volume of -2.2 p.p. in a bimonthly comparison, registering 33.5% of *market share*<sup>12</sup>, and decrease of -1.7 p.p. in *value share*, that reached 38.8% in the same period.

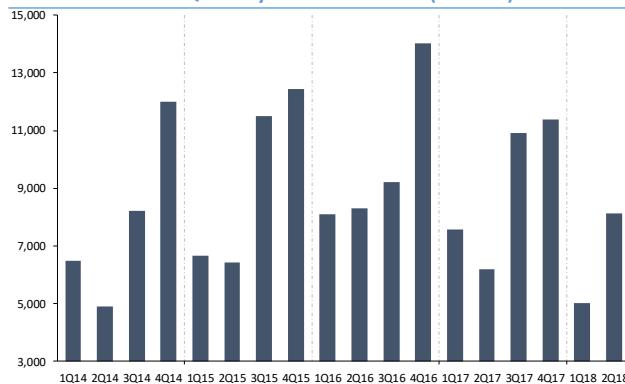
11 Source: CEPEA; Cristal Sugar Index Esalq-SP 50kg

12 Source: Nielsen Retail Index, Bimonthly Reading Jun-Jul/18 vs Apr-Mai/18

## Canned Fish

In the Canned fish category, we can remark **substantial sequential volume growth**, reaching 8.1 thousand tons (+62.2% QoQ and +31.5% YoY). This result was driven by sardines and tuna sales growth by our brand **Coqueiro**. We also present sales increase in sardines by our value pricing brand **Pescador**.

Brazil Canned Fish – Quarterly Volume Evolution ('000 ton)



Source: Company

Brazil Canned Fish – Net Price and Volume QoQ and YoY

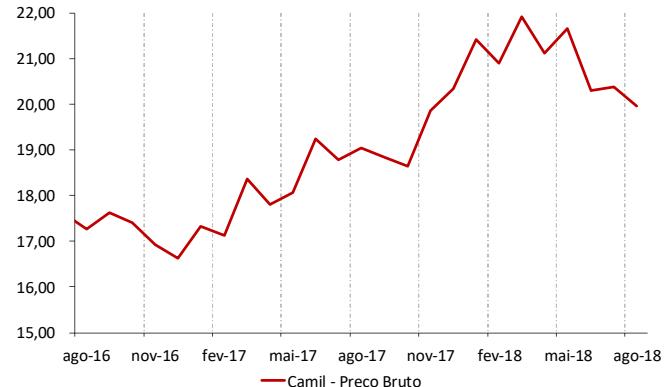


Source: Company

**Gross price** reached BRL 20.19/kg (-6.5% QoQ and +6.2% YoY), **net price** reached R\$15.59/kg (-0.9% QoQ and +5.7% YoY). During the second quarter, we carried out a price readjustment in canned fish in order to regain market competitiveness.

We continue to observe low volume in sardine fishing in the Brazilian coast. Given that, we register high raw material import levels, which leads to encumbering the product's final price due to the exchange rate depreciation. Given sardine and tuna's high prices in the Brazilian market, we believe the consumer started to replace this product for other proteins.

Brazil Canned Fish – Gross Price (in R\$/kg)



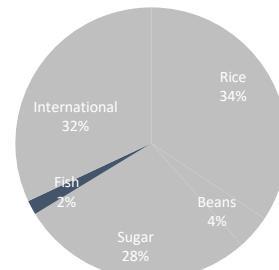
Source: Company

Brazil Canned Fish – Products Portfolio



Source: Company

Brazil Canned Fish – Volume Breakdown (%)



Source: Company

Regarding **Market Share**, the Company presented decrease in volume of -1.0 p.p. in a bimonthly comparison, registering 39.1% of *market share<sup>13</sup>* in sardines, and decrease of -0.7 p.p. in tuna, that reached 20.8% in the same period.

<sup>13</sup> Source: Nielsen Retail Index, Bimonthly reading Jun-Jul/18 vs Apr-May/18

## International Segment

In the International Segment, we can remark **sequential volume growth**, reaching 151.6 thousand tons (+17.7% QoQ and -25.6% YoY).

We highlight that the result in International Food Segment considers our operations in Uruguay (Saman brand), Chile (Tucapel brand), Peru (Costeño brand) and Argentina. Our operations in Peru and Chile are mainly addressed to supply internal market, while Uruguay is predominantly addressed to export markets.

### La Loma

On August 31, 2018 we announced the conclusion of selling the totality of the corporate interest held by the Company in the Argentinian subsidiary La Loma for the total value of US\$5.5 million. La Loma operates a small industrial facility and represented the company's only asset in Argentina. The sale does not affect our strategy to pursue our expansion through organic growth and strategic acquisitions in South America, including Argentina, the second largest market in rice in the region.

### Uruguay

Uruguay's **sales volume** reached 86.0 thousand tons, growth of 21.0% QoQ and decrease of 34.2% YoY. Even considering the sequential growth observed in the period, we continue to experience sales delay in the country during the first semester.

**Gross price per US\$ per ton** presented decrease of 0.5% QoQ and growth of 7.6% YoY. **Gross Price in BRL reached R\$2.01**, representing 9.6% QoQ and 28.0% YoY. **Average exchange rate** for the period (US\$/R\$) reached R\$3.85 (+11.81% QoQ and +19.59% YoY).

### Chile

**Sales Volume** in Chile reached 20.4 thousand tons, decrease of 2.4% QoQ and growth of 2.8% YoY. We continue presenting profitability growth due to a higher value-added product mix.

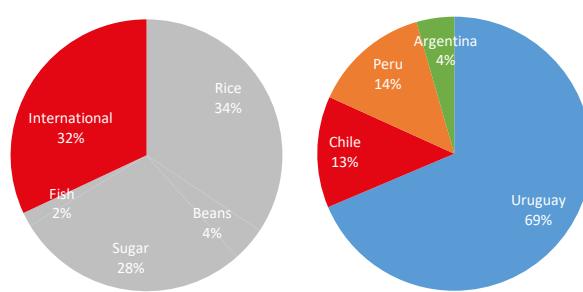
**Gross price in CLP per ton** presented decrease of 2.8% QoQ and growth of 1.5% YoY. **Gross Price in BRL** reached R\$5.92, growth of 2.1% QoQ and 22.4% YoY. **Average exchange rate** for the period (CLP/R\$) reached R\$168.98 (-4.94% QoQ and -17.08% YoY)

### Peru

**Sales Volume** in Peru reached 19.5 thousand tons, growth of 6.9% QoQ and decrease of 9.8% YoY. Political unrest pressures retail as a whole, affecting sales in the period.

**Gross price in SOL per ton** presented decrease of 2.2% QoQ and growth of 1.3% YoY. **Gross Price in BRL** reached R\$4.67, growth of 8.4% QoQ and 20.1% YoY. **Average exchange rate** for the period (SOL/R\$) reached R\$0.85, -9.85% QoQ and -15.67% YoY.

### International – Volume Breakdown per Country (%)



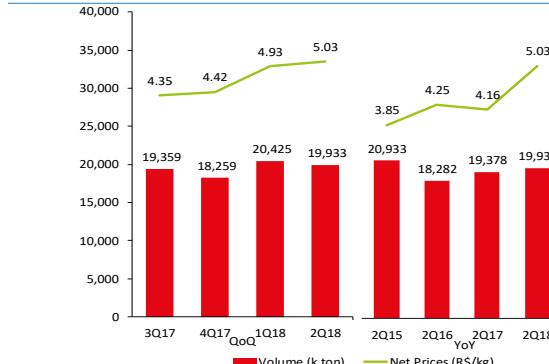
Source: Company

### Uruguay – Quarterly Operational Performance (000 ton)



Source: Company

### Chile - Quarterly Operational Performance (000 ton)



Source: Company

### Peru - Quarterly Operational Performance (000 ton)



Source: Company

## Consolidated Financial Performance

Statements (in R\$ millions) Closing Date	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-aug-18	31-may-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
<b>Gross Revenues</b>	<b>1,341.3</b>	<b>1,177.9</b>	<b>1,323.6</b>	-1.3%	12.4%	<b>2,768.8</b>	<b>2,501.5</b>	-9.7%
(-) Sales Deductions	(179.5)	(173.5)	(178.0)	-0.8%	2.6%	(381.3)	(351.5)	-7.8%
Sales Taxes	(85.9)	(76.8)	(89.3)	4.0%	16.3%	(181.4)	(166.1)	-8.4%
Returns and Rebates	(93.5)	(96.7)	(88.7)	-5.1%	-8.3%	(199.9)	(185.4)	-7.3%
<b>Net Revenues</b>	<b>1,161.8</b>	<b>1,004.4</b>	<b>1,145.6</b>	<b>-1.4%</b>	<b>14.1%</b>	<b>2,387.5</b>	<b>2,150.0</b>	<b>-9.9%</b>
(-) Cost of Sales and Services	(879.6)	(741.1)	(829.5)	-5.7%	11.9%	(1,807.8)	(1,570.6)	-13.1%
<b>Gross Profit</b>	<b>282.2</b>	<b>263.3</b>	<b>316.1</b>	<b>12.0%</b>	<b>20.1%</b>	<b>579.7</b>	<b>579.4</b>	<b>-0.1%</b>
(-) Selling Expenses	(142.1)	(134.1)	(153.4)	8.0%	14.4%	(275.5)	(287.5)	4.4%
(-) G&A Expenses	(59.0)	(68.9)	(73.5)	24.6%	6.7%	(120.6)	(142.4)	18.1%
(+/-) Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Suk	0.4	(0.9)	0.7	75.0%	-177.8%	(0.5)	(0.2)	-60.0%
Other Operating Income	10.2	(2.1)	19.1	87.3%	n.a.	14.7	17.0	15.6%
<b>EBIT</b>	<b>91.7</b>	<b>57.3</b>	<b>109.0</b>	<b>18.9%</b>	<b>90.2%</b>	<b>197.8</b>	<b>166.3</b>	<b>-15.9%</b>
(+/-) Finacial Result	(26.0)	(12.0)	(6.1)	-76.5%	-49.2%	(48.8)	(18.1)	-62.9%
<b>Pre-Tax Income</b>	<b>65.7</b>	<b>45.3</b>	<b>102.9</b>	<b>56.6%</b>	<b>127.2%</b>	<b>149.0</b>	<b>148.2</b>	<b>-0.5%</b>
(-) Total Income Taxes	(25.4)	(12.7)	(23.8)	-6.3%	87.4%	(47.5)	(36.5)	-23.2%
(-) Income Taxes	(6.8)	(13.8)	(23.7)	248.5%	71.7%	(23.6)	(38.4)	62.6%
(-) Diferred Income Taxes	(18.6)	1.1	(0.1)	-99.5%	-109.1%	(23.9)	(36.1)	51.2%
<b>Net Income</b>	<b>40.3</b>	<b>32.6</b>	<b>79.1</b>	<b>96.3%</b>	<b>142.6%</b>	<b>101.5</b>	<b>111.7</b>	<b>10.0%</b>
<b>EBITDA Reconciliation</b>								
Net Income	40.3	32.6	79.1	96.3%	142.6%	101.5	111.7	10.0%
(-) Net Finacial Result	26.0	12.0	6.1	-76.5%	-49.2%	48.8	18.1	-62.9%
(+) Income Taxes	25.4	12.7	23.8	-6.3%	87.4%	47.5	36.5	-23.2%
(+) Depreciation and Amortization	22.5	24.7	25.6	13.8%	3.6%	43.8	50.3	14.8%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>114.2</b>	<b>82.0</b>	<b>134.6</b>	<b>17.9%</b>	<b>64.1%</b>	<b>241.6</b>	<b>216.6</b>	<b>-10.3%</b>
<b>Margins</b>								
<i>Gross Margin</i>	24.3%	26.2%	27.6%	3.3pp	1.4pp	24.3%	26.9%	2.7pp
<i>EBITDA Margin</i>	9.8%	8.2%	11.7%	1.9pp	3.6pp	10.1%	10.1%	0.0pp
<i>Net Margin</i>	3.5%	3.2%	6.9%	3.4pp	3.7pp	4.3%	5.2%	0.9pp

## Financial Performance by Segment

Food Products Brasil Closing Date	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-aug-18	31-mai-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
<b>Net Revenues</b>	<b>814.4</b>	<b>700.4</b>	<b>800.9</b>	-1.7%	14.3%	<b>1,745.5</b>	<b>1,501.3</b>	-14.0%
(-) SG&A Expenses	(622.6)	(522.9)	(588.7)	-5.4%	12.6%	(1,330.7)	(1,111.6)	-16.5%
<b>Gross Profit</b>	<b>191.8</b>	<b>177.5</b>	<b>212.2</b>	10.6%	19.5%	<b>414.8</b>	<b>389.7</b>	-6.0%
(-) SG&A Expenses	(140.3)	(145.1)	(157.9)	12.5%	8.8%	(281.0)	(303.0)	7.8%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	10.6	(1.1)	3.2	-69.8%	-390.9%	11.4	2.1	-81.6%
<b>EBIT</b>	<b>62.1</b>	<b>31.3</b>	<b>57.5</b>	-7.4%	83.7%	<b>145.2</b>	<b>88.8</b>	-38.8%
(+/-) Finacial Result	(20.5)	(8.8)	3.0	-114.6%	-134.1%	(41.3)	(5.8)	-86.0%
(-) Debt Interest Expense	(44.2)	(34.2)	(47.5)	7.5%	38.9%	(92.4)	(81.7)	-11.6%
(+) Interest Income	23.7	25.4	50.5	113.1%	98.8%	51.1	75.9	48.7%
<b>Pre-Tax Income</b>	<b>41.6</b>	<b>22.5</b>	<b>60.5</b>	45.4%	168.9%	<b>103.8</b>	<b>83.0</b>	-20.1%
Total Income Taxes	(17.4)	(5.9)	(18.0)	3.4%	n.a.	(40.9)	(23.9)	-41.5%
<b>Net Income</b>	<b>24.2</b>	<b>16.6</b>	<b>42.5</b>	<b>75.6%</b>	<b>156.0%</b>	<b>63.0</b>	<b>59.1</b>	<b>-6.1%</b>
<b>EBITDA Reconciliation</b>								
Net Income	24.2	16.6	42.5	75.6%	156.0%	63.0	59.1	-6.1%
(+) Net Finacial Result	20.5	8.8	(3.0)	-114.6%	-134.1%	41.3	5.8	-86.0%
(+) Income Taxes	17.4	5.9	18.0	3.4%	n.a.	40.9	23.9	-41.5%
(+) Depreciation and Amortization	14.8	16.1	14.7	-0.7%	-8.7%	28.7	30.8	7.3%
(=) EBITDA	<b>76.9</b>	<b>47.4</b>	<b>72.2</b>	<b>-6.1%</b>	<b>52.3%</b>	<b>173.9</b>	<b>119.6</b>	<b>-31.2%</b>
<b>Margins</b>								
Gross Margin	23.6%	25.3%	26.5%	2.9pp	1.2pp	23.8%	26.0%	2.2pp
EBITDA Margin	9.4%	6.8%	9.0%	-0.4pp	2.2pp	10.0%	8.0%	-2.0pp
Net Margin	3.0%	2.4%	5.3%	2.3pp	2.9pp	3.6%	3.9%	0.3pp
 <b>Food Products International</b>								
Closing Date	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-aug-18	31-mai-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
<b>Net Revenues</b>	<b>347.4</b>	<b>304.0</b>	<b>344.7</b>	-0.8%	13.4%	<b>642.0</b>	<b>648.7</b>	1.0%
(-) SG&A Expenses	(257.0)	(218.2)	(240.8)	-6.3%	10.4%	(477.1)	(459.0)	-3.8%
<b>Gross Profit</b>	<b>90.4</b>	<b>85.8</b>	<b>103.9</b>	14.9%	21.1%	<b>164.9</b>	<b>189.7</b>	15.1%
(-) SG&A Expenses	(60.9)	(57.9)	(69.0)	13.3%	19.2%	(115.0)	(126.9)	10.3%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	0.1	(1.9)	16.6	n.a.	n.a.	2.8	14.7	424.1%
<b>EBIT</b>	<b>29.6</b>	<b>26.0</b>	<b>51.5</b>	74.0%	98.1%	<b>52.6</b>	<b>77.5</b>	47.2%
(+/-) Finacial Result	(5.5)	(3.2)	(9.1)	65.8%	184.9%	(7.5)	(12.3)	64.4%
(-) Debt Interest Expense	(8.2)	(8.4)	(17.0)	107.5%	103.0%	(14.7)	(25.4)	73.3%
(+) Interest Income	2.6	5.2	7.9	203.8%	51.9%	7.2	13.1	82.6%
<b>Pre-Tax Income</b>	<b>24.1</b>	<b>22.8</b>	<b>42.4</b>	75.9%	85.9%	<b>45.1</b>	<b>65.2</b>	44.4%
Total Income Taxes	(8.0)	(6.8)	(5.8)	-27.5%	-14.7%	(6.6)	(12.6)	91.0%
<b>Net Income</b>	<b>16.1</b>	<b>16.0</b>	<b>36.6</b>	127.2%	128.6%	<b>38.6</b>	<b>52.6</b>	36.4%
<b>EBITDA Reconciliation</b>								
Net Income	16.1	16.0	36.6	127.2%	128.6%	38.6	52.6	36.4%
(+) Net Finacial Result	5.5	3.2	9.1	65.8%	184.9%	7.5	12.3	64.4%
(+) Income Taxes	8.0	6.8	5.8	-27.5%	-14.7%	6.6	12.6	91.0%
(+) Depreciation and Amortization	7.7	8.6	11.0	42.9%	27.9%	15.1	19.6	29.8%
(=) EBITDA	<b>37.3</b>	<b>34.6</b>	<b>62.5</b>	67.6%	80.6%	<b>67.7</b>	<b>97.1</b>	43.4%
<b>Margins</b>								
Gross Margin	26.0%	28.2%	30.1%	4.1pp	1.9pp	25.7%	29.2%	3.6pp
EBITDA Margin	10.7%	11.4%	18.1%	7.4pp	6.8pp	10.6%	15.0%	4.4pp
Net Margin	4.6%	5.3%	10.6%	6.0pp	5.3pp	6.0%	8.1%	2.1pp

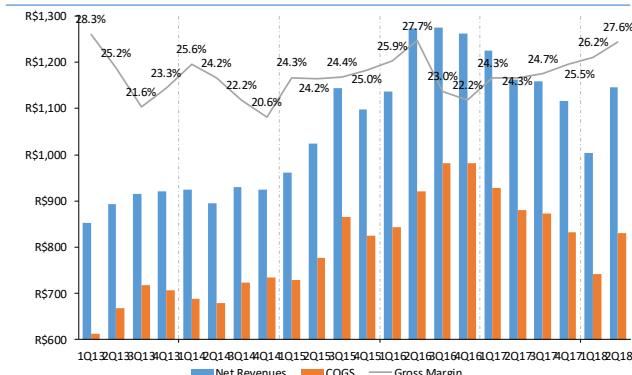
## Revenues

**Net consolidated revenue** reached R\$1.1 billion for the quarter, decrease of 1.4% YoY.

This result is due to the reduction of sales and services revenue in Brazil, which reached R\$800.9 million in the quarter (-1.7%) as well as the decrease in revenue for the international sales and services, that reached R\$344.7 million in the quarter (-0.8%).

Gross Margin for the Brazilian Food Segment and International Food Segment reached 26.5% (+2.9pp) and 30.1% (+4.1pp), respectively.

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



Source: Company

## Costs & Expenses

Expenses	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
Closing Date	31-aug-18	31-may-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
Expenses	(1,080.7)	(944.1)	(1,056.4)	-2.2%	11.9%	(2,203.9)	(2,000.5)	-9.2%
Cost of Sales and Services	(879.6)	(741.1)	(829.5)	-5.7%	11.9%	(1,807.8)	(1,570.6)	-13.1%
Selling Expenses	(142.1)	(134.1)	(153.4)	8.0%	14.4%	(275.5)	(287.5)	4.4%
G&A Expenses	(59.0)	(68.9)	(73.5)	24.6%	6.7%	(120.6)	(142.4)	18.1%

Expenses by nature	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
Closing Date	31-aug-18	31-may-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
Expenses by Nature	(1,079.5)	(944.1)	(1,056.4)	-2.1%	11.9%	(2,203.7)	(2,000.5)	-9.2%
Raw Materials	(736.3)	(587.9)	(691.3)	-6.1%	17.6%	(1,473.1)	(1,279.2)	-13.2%
Third Party Services Expenses	(39.4)	(34.4)	(32.6)	-17.3%	-5.2%	(74.2)	(67.0)	-9.7%
Maintenance Expenses	(23.0)	(21.7)	(22.2)	-3.5%	2.3%	(47.0)	(43.9)	-6.6%
Employee Expenses	(110.8)	(116.9)	(113.9)	2.8%	-2.6%	(231.6)	(230.8)	-0.3%
Shipping	(94.4)	(84.1)	(105.4)	11.7%	25.3%	(194.8)	(189.5)	-2.7%
Sales Comission	(4.6)	(4.4)	(5.3)	15.2%	20.5%	(13.1)	(9.7)	-26.0%
Energy Expenses	(13.3)	(12.6)	(11.9)	-10.5%	-5.6%	(28.4)	(24.5)	-13.7%
Depreciation and Amortization	(22.5)	(24.7)	(25.6)	13.8%	3.6%	(43.8)	(50.3)	14.8%
Rentals	(15.3)	(13.6)	(14.6)	-4.6%	7.4%	(29.5)	(28.2)	-4.4%
Impostos e taxas	(4.6)	(6.0)	(5.2)	13.0%	-13.3%	(8.9)	(11.2)	25.8%
Despesas com exportação	(5.1)	(6.3)	(8.5)	66.7%	34.9%	(8.7)	(14.8)	70.1%
Other Expenses	(10.2)	(31.5)	(19.9)	95.1%	-36.8%	(50.6)	(51.4)	1.6%

## Cost of Sales and Services

Cost of Sales and Services reached BRL 829.5 million in the quarter, a reduction of 5.7%. Such decrease was mainly due to: (i) decrease of 38.6% in beans price and of 35.9% in sugar price, partially offset by prices increase in the rice market and exchange rate effect on fish imports; and (ii) reduction of international sales volume.

Cost of sales and services reached 72.4% of the Net Revenue in 2Q18 compared to 75.7% in 2Q17.

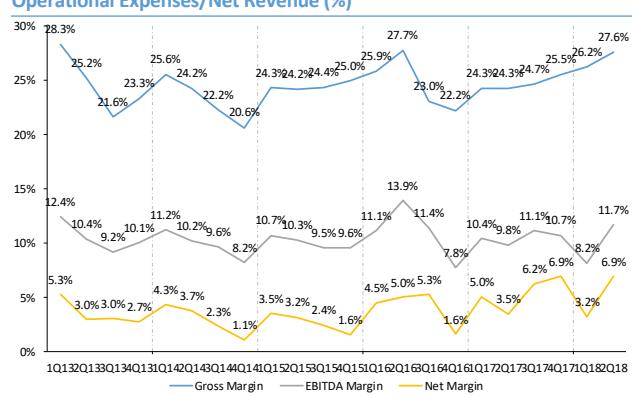
## Operational Expenses

### SG&A

The SG&A reached R\$226.9 million in the quarter, an increase of 12.8% YoY. As a percentage of the net revenue of sales and services, the SG&A reached 19.8% (+2.5pp).

The increase was mainly due to the: (i) growth in SG&A in the Brazilian Food Segment (+12.5%), due to higher expenses related to freight and increased export levels in the period; (ii) SG&A increase on the International Food Segment (+13.3%), mainly due to exchange rate depreciation.

Operational Expenses/Net Revenue (%)



Source: Company

◎ **Selling Expenses:** Selling expenses reached R\$153.4 million, increase of 8.0% YoY, driven by:

- (i) Growth of selling expenses in the Brazilian Food Segment, due to increase in expenses related to freight and those related to the higher level of exports in the period ; and
- (ii) Growth of selling expenses in the International Food Segment, due to the depreciation of the Brazilian Real vs. countries' local currencies, and an increase in expenses in Chile's local currency, due to the growth in sales volume.

This effect was partially offset by the reduction of selling expenses in both segments in the YoY comparison due to the reduction of sales commissions after the volume decrease.

◎ **G&A Expenses:** General & Administrative expenses reached R\$73.5 million in the quarter, a growth of 24.6% YoY, driven by:

- (i) increase in G&A by the Brazilian Food Segment, due to the increase of personnel expenses, growth in the administrative structure in Brazil (Industrial directory, IT, Human and Organizational Development and other management structures), impact of stock options of the period and increase of reparations' expenses; and
- (ii) increase in G&A on the International Food Segment, due to the depreciation of the Brazilian Real vs. countries' local currencies and increase in personnel expenses.

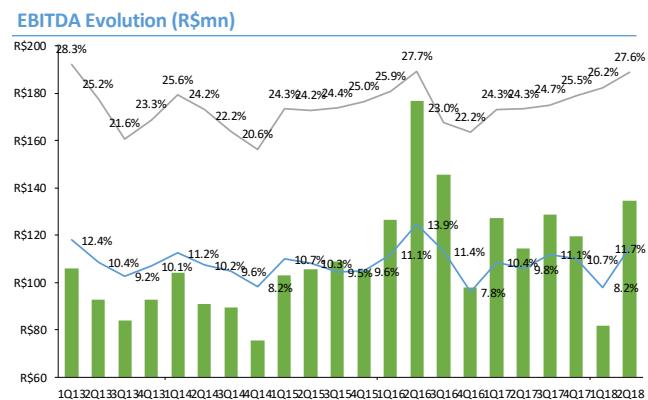
### Other operational revenues (expenses)

**Other operational expenses** reached R\$19.1 million. This result was mainly due to the acknowledgement of the inflow of funds resulting from the sale of La Loma for R\$15.3 million, which occurred on August 31, 2018. This effect was partially compensated by the creation of a provision for losses with the advance for producers.

### EBITDA

Taking into consideration the elements above, the consolidated EBITDA for the period reached R\$134.6 million in the quarter (+17.9% YoY) with a 11.7% margin.

**In order to exclude the non-recurring effect brought by the sale of La Loma, the EBITDA reached R\$119,3 million (+4.5% YoY) with a 10.4% margin.**



Source: Company

### Net Financial Results

Net Financial Expenses reached R\$6.1 million in the quarter, decrease of 76.5%. This result was mainly due to the impact of:

- (i) **Brazilian Food Segment** (R\$3 million positive in 2Q18), with the growth of financial revenue due to gains with derivatives and the reduction of financial expenses due to a decrease of the average market interest rate (SELIC Rate of 9.15% in Aug/2017 to 6.40% in Aug/2018); and
- (ii) **International Food Segment** (R\$9.1 million negative no 2Q18)

### Income Taxes and Social Contribution Taxes

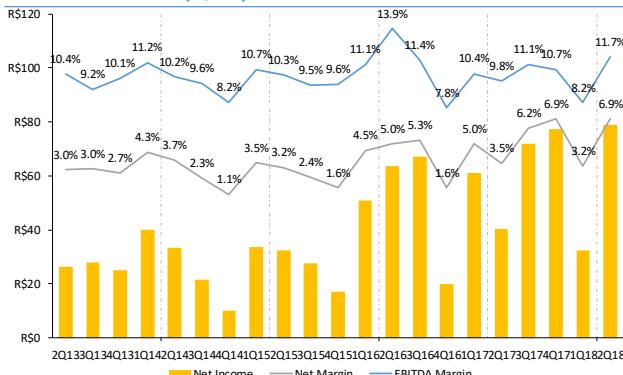
**The Income and Social Contribution taxes** reduced by 6.3% in the quarter, reaching R\$23.8 million. The effective tax rate was 23.1%. The result was mainly impacted by: (i) R\$ 20 million IOE distribution in the quarter; and (ii) ICMS subsidy impact.

## Net Profit and Earnings per Share

Taking into consideration the elements above, the consolidated Net Profit in the period reached R\$79.1 million in the quarter (+96.3% YoY) with 6.9% margin.

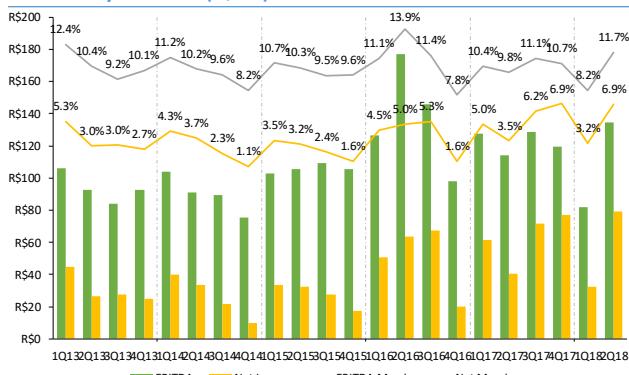
**In order to exclude the non-recurring effect brought by the sale of La Loma, the net profit reached R\$68.0 million (+68.7%) with 5.9% margin.** Earnings per Share reached R\$0,20. EPS excluding La Loma's effect reached R\$0.17.

### Net Profit Evolution (R\$mn)



Source: Company

### Profitability Evolution (R\$mn)



Source: Company

## Debt and Cash

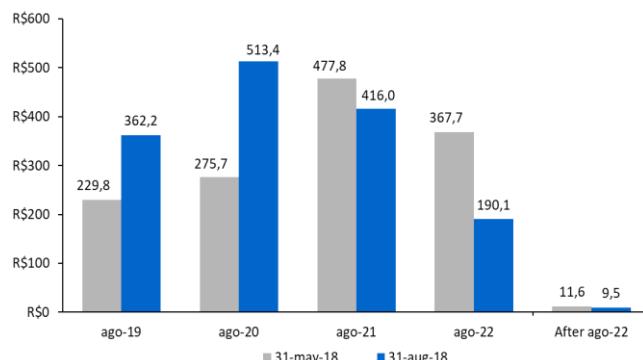
Debt (in R\$mn) Closing Date	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-may-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18
	1,636.1	1,362.4	1,491.2	-8.9%	9.5%
<b>Total Debt</b>					
Loans and financing	506.7	383.5	512.8	1.2%	33.7%
Debentures	1,129.4	978.9	978.4	-13.4%	-0.1%
Short Term	471.8	229.7	365.0	-22.6%	58.9%
Long Term	1,164.6	1,132.7	1,129.0	-3.1%	-0.3%
<b>Currency breakdown</b>					
R\$	1,233.0	1,043.8	1,025.9	-16.8%	-1.7%
USD	216.0	142.8	259.9	20.3%	82.0%
CLP	57.6	56.0	62.8	9.0%	12.1%
PEN	129.5	119.8	142.6	10.1%	19.0%
ARS	-	10.5	-	-	-
<b>Leverage</b>					
Gross Debt	1,636.1	1,362.4	1,491.2	-8.9%	9.5%
Cash and Cash Equivalents + financial applications	421.2	758.3	666.1	58.1%	-12.2%
<b>Net Debt</b>	<b>1,215</b>	<b>604.1</b>	<b>825.1</b>	<b>-32.1%</b>	<b>36.6%</b>
<b>Net Debt/EBITDA LTM</b>	<b>2.5x</b>	<b>1.2x</b>	<b>1.8x</b>	<b>-0.7x</b>	<b>0.6x</b>

**Total debt** presented growth of 9.5% QoQ and decrease of 8.9% YoY. Short-term increase is due to the impact of the international segment debt exchange rate depreciation. The reduction vs. the previous year occurred due to the reduction of loans and financing as there was a decrease in the utilization of working capital lines with higher costs, replaced by CRA emissions.

**Total liquidity** (cash and equivalents and financial applications of short and long terms) reached R\$666.1 million in 2Q18, reduction of 12.1% vs. 1Q18 and growth of 58.3% vs. 2Q17.

With that, the company registered **Net Debt/EBITDA of 1.8x**.

### Amortization Schedule (R\$mn)



Source: Company

## Working Capital

Working Capital presented 5.3% growth YoY, as shown below:

Working Capital	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18
Closing date	31-aug-18	31-mai-18	31-aug-18		
<b>Inventories</b>	<b>1,017.1</b>	<b>1,089.1</b>	<b>1,124.8</b>	<b>10.6%</b>	<b>3.3%</b>
Days	98.4	119.5	125.3	27.4%	4.9%
<b>Advance to suppliers</b>	<b>225.0</b>	<b>326.8</b>	<b>264.6</b>	<b>17.6%</b>	<b>-19.0%</b>
Days	16.7	26.9	21.8	31.0%	-18.7%
<b>Accounts receivable</b>	<b>579.7</b>	<b>560.3</b>	<b>590.3</b>	<b>1.8%</b>	<b>5.4%</b>
Days	43.0	46.0	48.7	13.4%	5.8%
<b>Accounts payable</b>	<b>380.6</b>	<b>771.3</b>	<b>457.3</b>	<b>20.2%</b>	<b>-40.7%</b>
Days	36.8	84.7	51.0	38.4%	-39.8%
<b>Other Current Assets</b>	<b>122.6</b>	<b>166.6</b>	<b>151.8</b>	<b>23.8%</b>	<b>-8.9%</b>
<b>Other Current Liabilities</b>	<b>185.9</b>	<b>197.2</b>	<b>223.5</b>	<b>20.2%</b>	<b>13.3%</b>
<b>Working Capital</b>	<b>1,377.9</b>	<b>1,174.3</b>	<b>1,450.7</b>	<b>5.3%</b>	<b>23.5%</b>
Days	102.1	96.5	119.7	17.2%	24.0%

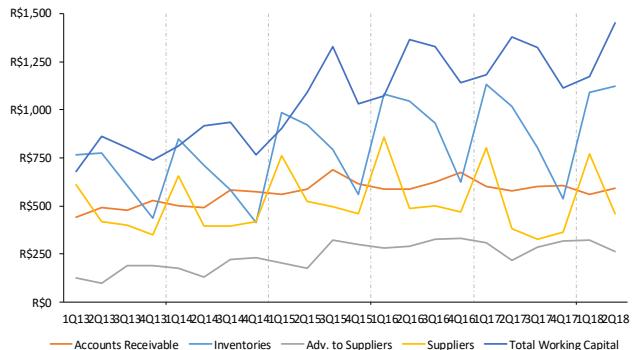
**Inventories:** 10.6% increase, due to the growth in inventories levels in Uruguay as a result of the reduction of sales volumes and exchange rate depreciation

**Advance to Suppliers:** growth of 17.6%, given the exchange rate depreciation in the period in fostering programs at Uruguay and Chile

**Accounts receivable:** 1.8% increase, due to little impact due to exchange rate depreciation

**Suppliers:** growth of 20.2%, given the improvement in payment period for the operations in Brazil and exchange rate depreciation in international operations

Working Capital Evolution (R\$mn)



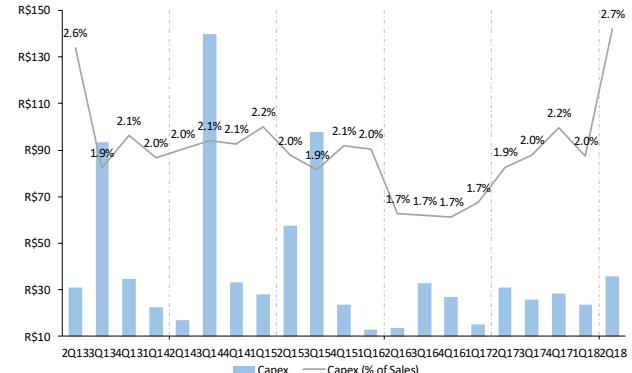
Source: Company

## Capex

Capex reached R\$35.7 million in the quarter (+15.2%) mainly due to

- investments in grain factories in Recife;
- expansion project in Itapecuru's grain warehouse; and
- sugar packaging internalisation project ("Super Barra")

Capex Evolution (R\$mn)



Source: Company

## Free Cash Flow

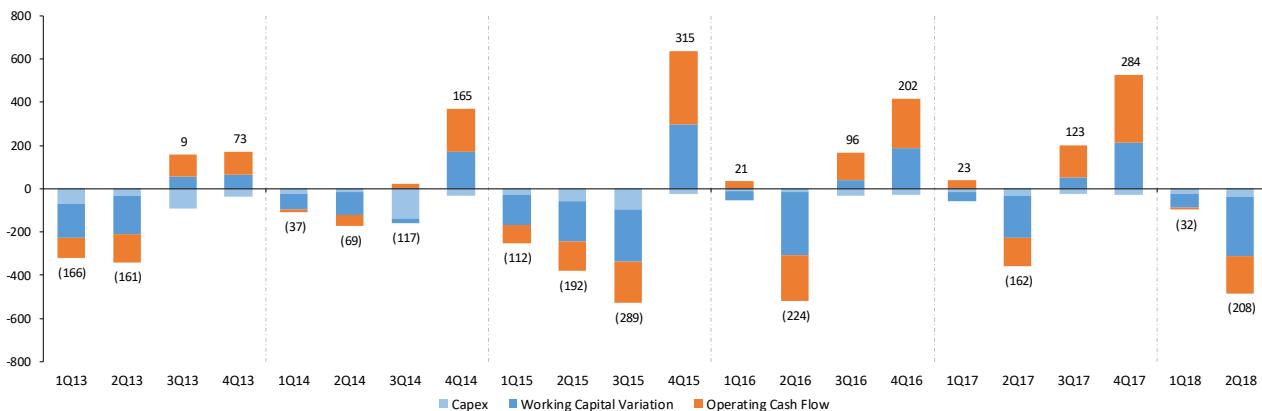
We have a positive historical cash generation profile due to the nature of our business and we remain confident to continue generating cash through the commercialization of our products and services in the markets we operate, in Brazil and other Latin America countries.

The company registered a **free cash flow to firm** of R\$207.4 million negative in 2Q18 (+27.7% YoY).

Closing Date	Free Cash Flow to Firm (in R\$mn)		
	2Q17 31-aug-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17
<b>Net Income</b>	40.3	79.1	96.3%
(+) D&A	22.5	25.6	13.8%
(-) Δ Working Capital	(194.2)	(276.4)	42.3%
(-) Capex	(31.0)	(35.7)	15.2%
<b>Free Cash Flow to Firm</b>	<b>(162.4)</b>	<b>(207.4)</b>	<b>27.7%</b>

The Company's free cash flow generation is seasonal between quarters, specially due to the impact of working capital's quarterly seasonality, more specifically, inventories and accounts receivable, as shown previously.

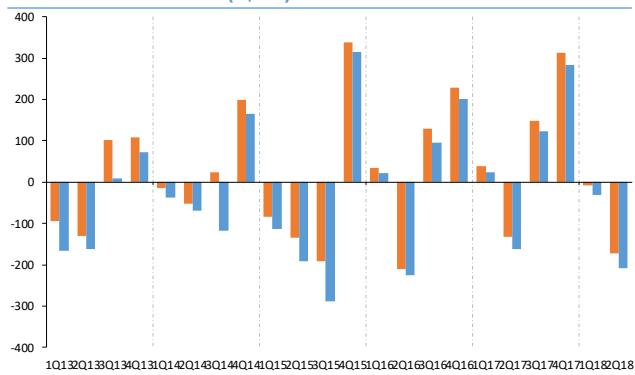
### Free Cash Flow Sazonality (R\$mn)



Source: Company

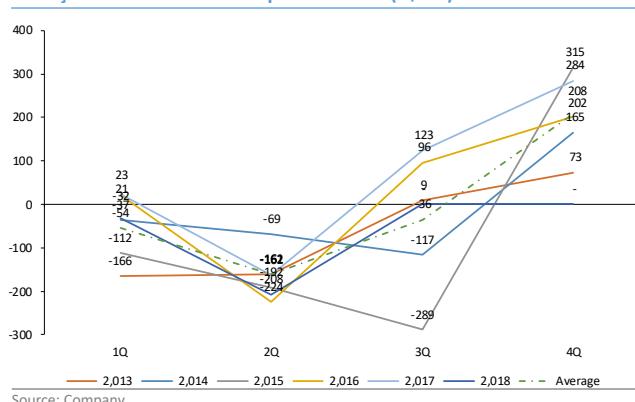
Therefore, the first quarters of the year normally present cash expenditure, while the 3rd and 4th quarters release working capital, improving the Company's operating cash flow.

### Free Cash Flow Evolution (R\$mn)



Source: Company

### Evolução Fluxo de Caixa Livre por Trimestre (R\$mn)



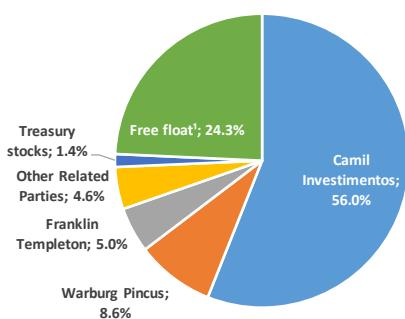
Source: Company

## Shareholder Structure

In August 2018, the Company had a capital stock of 410.1 million shares and 120.1 million shares *free float*<sup>11</sup>, representing 29% of total capital. By the end of August 2018, approximately 46% of our shares were held by local investors and 54% by foreign investors vs. 58% local and 42% foreign at the time of the IPO.

In number of shareholders, we registered 89 institutional investors and over 3,134 classified as personal investors, investment clubs, among others.

### Shareholder Structure (August-2018)



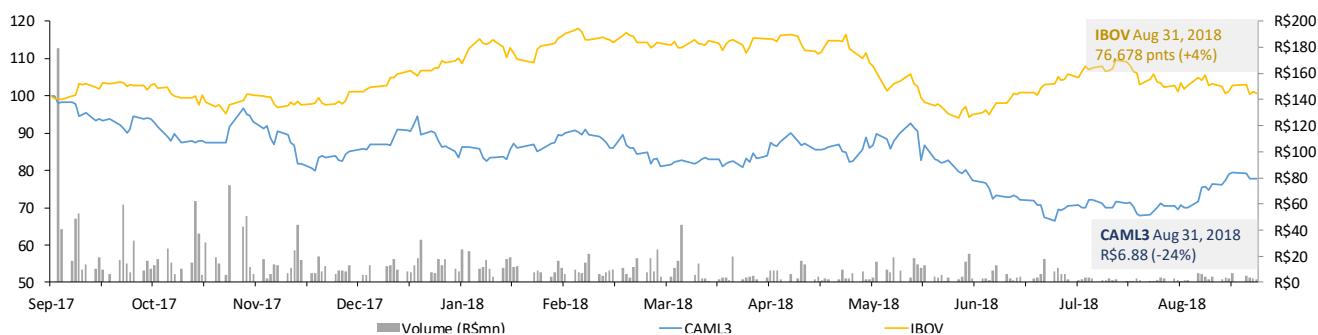
Source: Company

## Share Performance

On August 31, 2018 Camil's shares (B3: CAML3) closed at \$6.88/share with a market cap of US\$ 694 million. The quarter's average trading volume was 728 thousand shares and R\$5 million per day.

Since the IPO (Sep-31-2017) CAML3 decreased by 24%. During the same period, IBOV index increased by 4%.

### Share Performance since IPO vs. Ibovespa (base 100)



Source: Company

## IR Schedule

We reinforce our commitment of transparency and strong relationship with the market. We present below the Corporate and Investor Relations preliminary schedule for the next months.

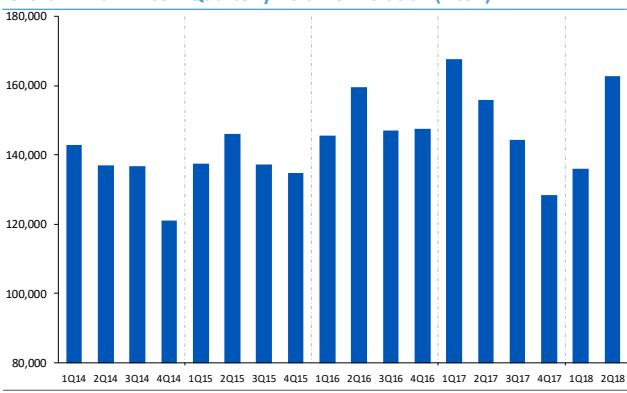
Year	Event	Date
2018	Conference for 2Q18 Results	Oct-10-18
2018	NDR JP Morgan in Rio de Janeiro	Oct-23-18
2018	JP Morgan Breakfast in São Paulo	Oct-23-18
2018	NDR Itaú in NYC & Boston	Nov-12-18
2018	Bradesco Annual CEO Forum in NYC	Nov-14-18
2018	Itaú Latam Conference in London	Nov-19-18
2018	JP Morgan Brazil Conference in São Paulo	Nov-21-18
2018	Camil Day 2018 in São Paulo	Dec-6-18
2019	Results Release 3Q18	Jan-10-19
2019	Conference for 3Q18 Results	Jan-11-19
2019	Santander Latin America Conference in Cancun	Jan-16-19

<sup>11</sup> Excludes participation held by Camil Investimentos S.A., Luciano Maggi Quartiero, Jacques Maggi Quartiero, Thiago Maggi Quartiero, other managers/related parties and treasury shares.

## Appendix I – Operational Highlights

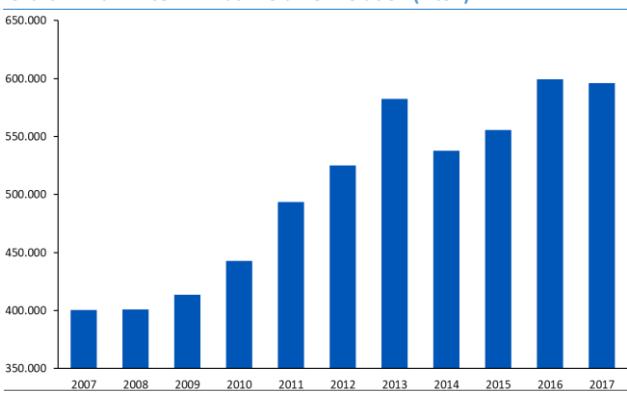
### Brazil

**Chart A: Brazil Rice – Quarterly Volume Evolution (k ton)**



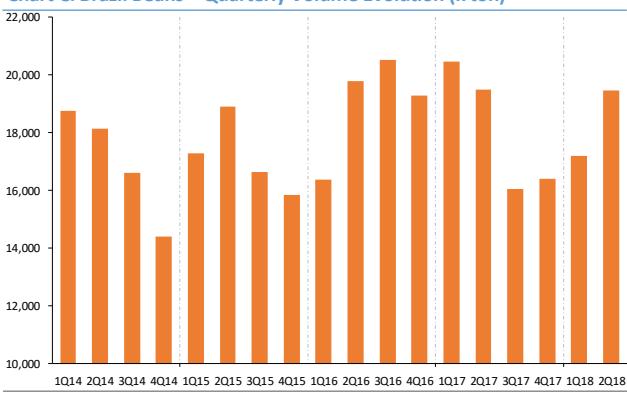
Source: Company

**Chart B: Brazil Rice – Annual Volume Evolution (k ton)**



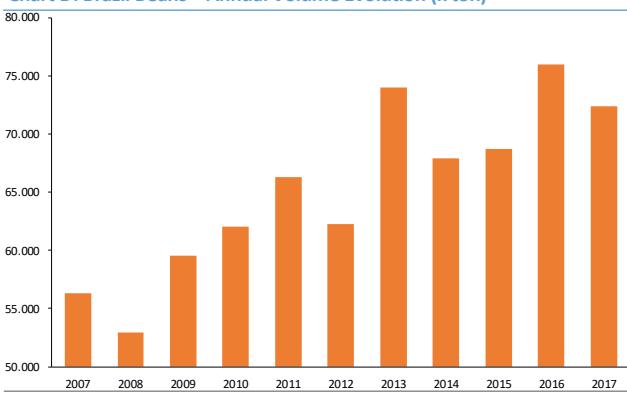
Source: Company

**Chart C: Brazil Beans – Quarterly Volume Evolution (k ton)**



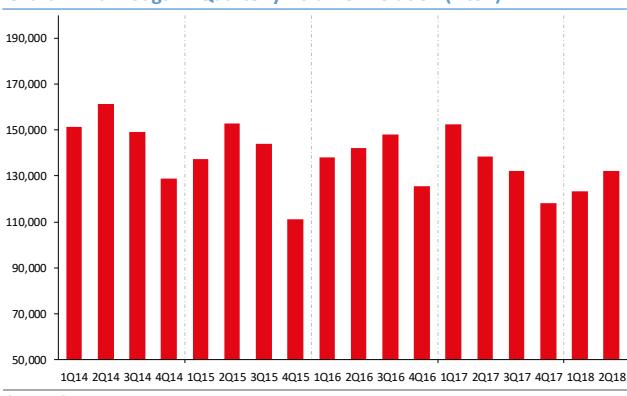
Source: Company

**Chart D: Brazil Beans – Annual Volume Evolution (k ton)**



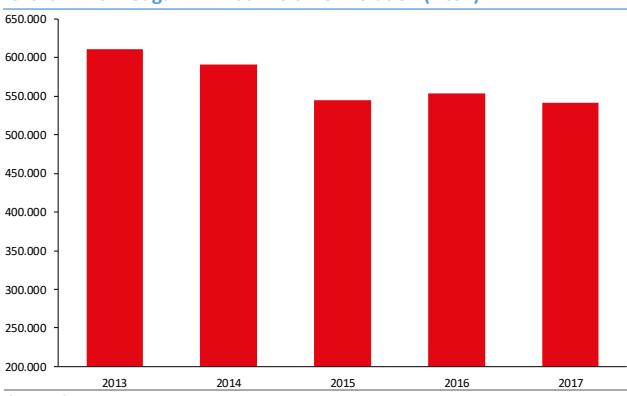
Source: Company

**Chart E: Brazil Sugar – Quarterly Volume Evolution (k ton)**



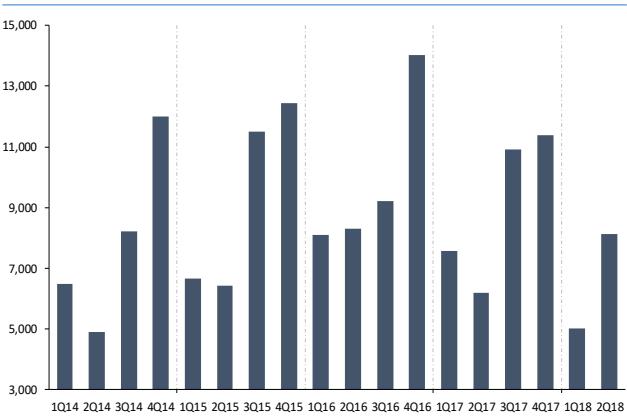
Source: Company

**Chart F: Brazil Sugar – Annual Volume Evolution (k ton)**



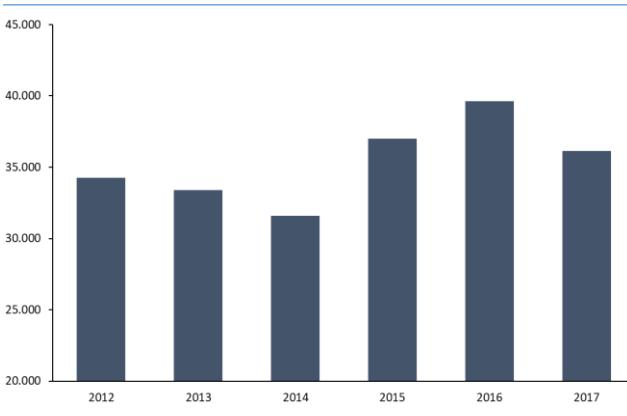
Source: Company

**Chart G: Brazil Fish – Quarterly Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

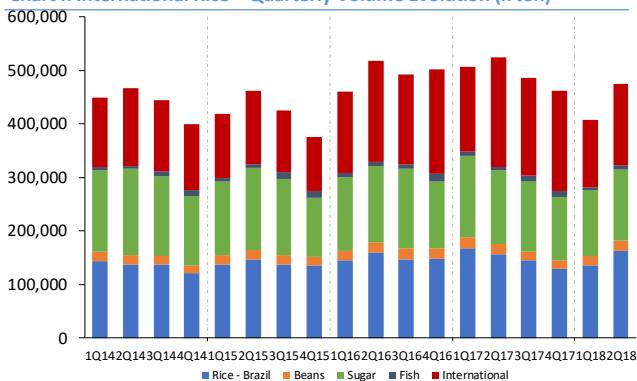
**Chart H: Brazil Fish – Annual Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

## International

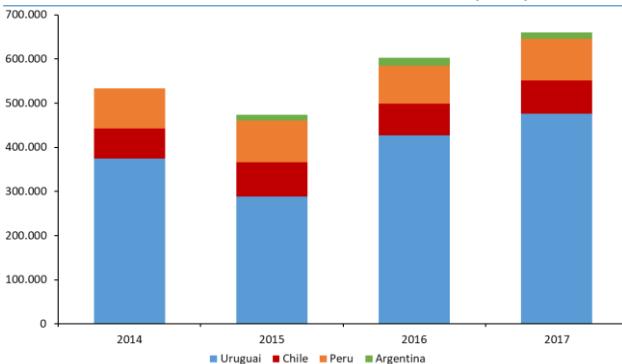
**Chart I: International Rice – Quarterly Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

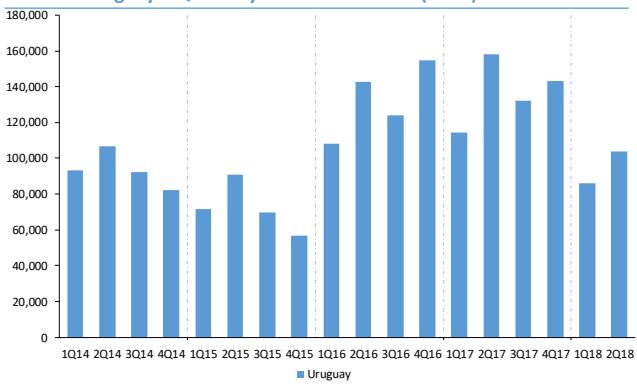
**Chart J: International Rice – Annual Volume Evolution (k ton)**

**Chart J: International Rice – Annual Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

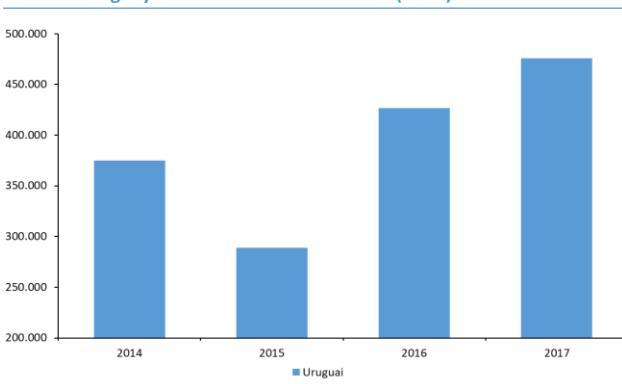
**Chart K: Uruguay – Quarterly Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

**Chart L: Uruguay – Annual Volume Evolution (k ton)**

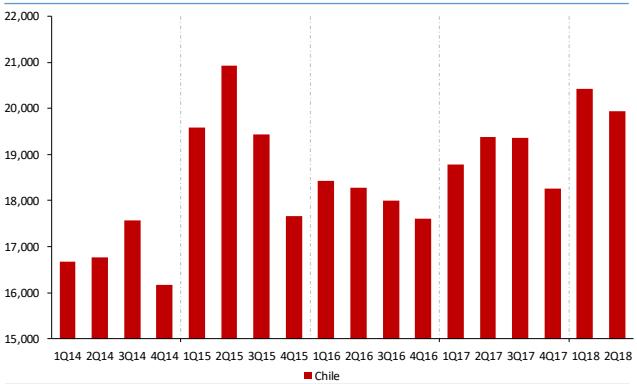
**Chart L: Uruguay – Annual Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

**Chart M: Chile – Quarterly Volume Evolution (k ton)**

**Chart N: Chile – Annual Volume Evolution (k ton)**

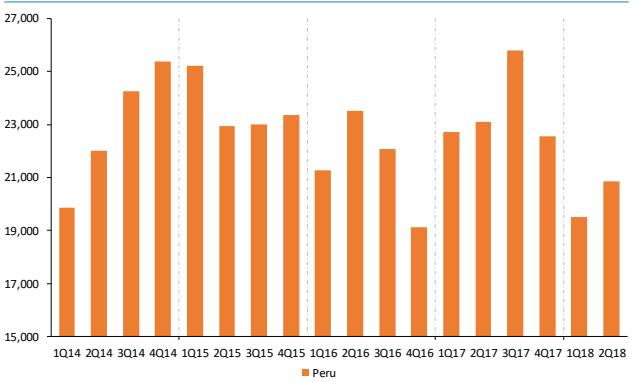


Source: Company

Source: Company

**Chart O: Peru - Quarterly Volume Evolution (k ton)**

**Chart P: Peru - Annual Volume Evolution (k ton)**



Source: Company

Source: Company

## Appendix II – Financial Highlights

### Consolidated Balance Sheet

ANNUAL STATEMENTS					
Em millions R\$, exceto se especificado	2Q17 31-aug-18	1Q18 31-May-18	2Q18 31-aug-18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18
<b>Total Current Assets</b>	<b>2,331.3</b>	<b>2,868.5</b>	<b>2,797.4</b>	20.0%	-2.5%
Cash & Equivalents	202.2	572.3	369.1	82.5%	-35.5%
Cash & Equivalents	42.4	31.3	48.3	13.9%	54.3%
Short-Term Investments	159.8	541.0	320.8	100.8%	-40.7%
Short Term Investments	184.7	153.4	265.4	43.7%	73.0%
Other Short Term Investments		-	31.4	-	-
Accounts Receivable	579.7	560.3	590.3	1.8%	5.4%
Payments in Advance	9.2	6.4	11.7	27.2%	82.8%
Inventories	1,017.1	1,089.1	1,124.8	10.6%	3.3%
Payments in Advance - Inventories	215.8	320.4	252.9	17.2%	-21.1%
Recoverable Taxes	60.3	84.0	64.3	6.6%	-23.5%
Related Party	11.5	21.8	22.8	98.3%	4.6%
Expenses in advance	10.2	55.7	9.4	-7.8%	-83.1%
Other Current Assets	40.6	5.1	55.3	36.2%	984.3%
<b>Total non Current Assets</b>	<b>1,451.7</b>	<b>1,558.7</b>	<b>1,597.3</b>	10.0%	2.5%
<b>Total Long-Term Assets</b>	<b>62.0</b>	<b>74.8</b>	<b>53.2</b>	-14.2%	-28.9%
Long-Term Investments	34.3	32.6	0.2	-99.4%	-99.4%
Recoverable Taxes	1.7	1.8	9.1	435.3%	405.6%
Payments in Advance	-	3.5	0.6	-	-82.9%
Inventory	12.4	14.1	18.0	45.2%	27.7%
Deposits in Court	8.7	8.5	9.0	3.4%	5.9%
Other Long-Term Assets	4.9	14.3	16.3	232.7%	14.0%
<b>Total Permanent Assets</b>	<b>1,389.7</b>	<b>1,483.9</b>	<b>1,544.1</b>	11.1%	4.1%
Investments	27.2	29.8	33.7	23.9%	13.1%
Plant, Property & Equipment	799.3	865.7	913.6	14.3%	5.5%
Intangible Assets	563.2	588.4	596.8	6.0%	1.4%
<b>Total Assets</b>	<b>3,783.0</b>	<b>4,427.2</b>	<b>4,394.7</b>	16.2%	-0.7%
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>1,038.0</b>	<b>1,198.2</b>	<b>1,043.0</b>	0.5%	-13.0%
Accounts Payable	380.6	771.3	457.3	20.2%	-40.7%
Short-Term Debt	274.5	218.7	353.0	28.6%	61.4%
Financial Instruments - Derivatives	0.3	-	2.8	833.3%	-
Debentures	197.0	11.0	9.2	-95.3%	-16.4%
Client Advances	1.9	7.3	10.5	452.6%	43.8%
Related Party	5.8	6.1	6.3	8.6%	3.3%
Salaries and Social Contributions	27.1	42.8	29.0	7.0%	-32.2%
Dividends and Interest on Equity Payable	-	-	17.5	-	-
Taxes Payables	15.5	29.7	43.9	183.2%	47.8%
Vacation accrual and related charges	38.8	42.5	46.5	19.8%	9.4%
Outstanding Taxes	9.9	2.1	1.6	-83.8%	-23.8%
Deferred Income Taxes			-	-	-
Contingency Provisions			-	-	-
Accounts to pay			-	-	-
Passivo a descoberta em controlada	-	-	-	-	-
Other Liabilities	86.6	66.7	65.4	-24.5%	-1.9%
<b>Total Long Term Liabilities</b>	<b>1,369.0</b>	<b>1,308.7</b>	<b>1,309.1</b>	-4.4%	0.0%
Long-Term Debt	232.2	164.8	159.8	-31.2%	-3.0%
Debentures	932.4	967.9	969.2	3.9%	0.1%
Outstanding Taxes	47.1	0.9	1.0	-97.9%	11.1%
Deferred Income Taxes	122.5	139.0	141.0	15.1%	1.4%
Provision for contingencies	34.7	36.0	38.0	9.5%	5.6%
Other Long-Term Liabilities	0.1	0.1	0.1	0.0%	0.0%
<b>Total Liabilities</b>	<b>2,407.0</b>	<b>2,506.9</b>	<b>2,352.1</b>	-2.3%	-6.2%
Paid-in Capital	581.4	950.4	950.4	63.5%	0.0%
(-) Gastos com emissão de ações	-	(12.3)	(12.4)	-	0.8%
Income Reserves	483.3	579.1	593.4	22.8%	2.5%
Legal Reserves	49.2	56.6	56.6	15.0%	0.0%
Incentivos Fiscais	-	88.5	102.8	-	16.2%
Retenção de lucros	434.1	434.0	434.0	0.0%	0.0%
Capital Reserve	68.4	27.7	27.0	-60.5%	-2.5%
Reserva especial de ágio	-	70.5	70.5	-	0.0%
(-) Ações em tesouraria	-	(20.3)	(45.2)	-	122.7%
Opção de ações outorgadas	-	0.7	1.7	-	142.9%
Lucros acumulados do período	-	-	69.9	-	-
Outros Resultados Abrangentes	242.9	375.4	414.3	70.6%	10.4%
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>1,376.0</b>	<b>1,920.3</b>	<b>2,042.6</b>	48.4%	6.4%
<b>Total Liabilities &amp; Equity</b>	<b>3,783.0</b>	<b>4,427.2</b>	<b>4,394.7</b>	16.2%	-0.7%

**Consolidated Financial Performance**

Statements (in R\$ millions)	2Q17		1Q18		2Q18		2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17		6M18		6M18 vs. 6M17
	Closing Date	31-aug-18	31-may-18	31-aug-18	2Q17	1Q18			31-aug-18	31-aug-18	6M17	31-aug-18	
<b>Gross Revenues</b>		<b>1,341.3</b>	<b>1,177.9</b>	<b>1,323.6</b>	-1.3%	12.4%			<b>2,768.8</b>	<b>2,501.5</b>	-9.7%		
(-) Sales Deductions		(179.5)	(173.5)	(178.0)	-0.8%	2.6%			(381.3)	(351.5)	-7.8%		
Sales Taxes		(85.9)	(76.8)	(89.3)	4.0%	16.3%			(181.4)	(166.1)	-8.4%		
Returns and Rebates		(93.5)	(96.7)	(88.7)	-5.1%	-8.3%			(199.9)	(185.4)	-7.3%		
<b>Net Revenues</b>		<b>1,161.8</b>	<b>1,004.4</b>	<b>1,145.6</b>	<b>-1.4%</b>	<b>14.1%</b>			<b>2,387.5</b>	<b>2,150.0</b>	<b>-9.9%</b>		
(-) Cost of Sales and Services		(879.6)	(741.1)	(829.5)	-5.7%	11.9%			(1,807.8)	(1,570.6)	-13.1%		
<b>Gross Profit</b>		<b>282.2</b>	<b>263.3</b>	<b>316.1</b>	<b>12.0%</b>	<b>20.1%</b>			<b>579.7</b>	<b>579.4</b>	<b>-0.1%</b>		
(-) Selling Expenses		(142.1)	(134.1)	(153.4)	8.0%	14.4%			(275.5)	(287.5)	4.4%		
(-) G&A Expenses		(59.0)	(68.9)	(73.5)	24.6%	6.7%			(120.6)	(142.4)	18.1%		
(+/-) Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subsidiaries		0.4	(0.9)	0.7	75.0%	-177.8%			(0.5)	(0.2)	-60.0%		
Other Operating Income		10.2	(2.1)	19.1	87.3%	n.a.			14.7	17.0	15.6%		
<b>EBIT</b>		<b>91.7</b>	<b>57.3</b>	<b>109.0</b>	<b>18.9%</b>	<b>90.2%</b>			<b>197.8</b>	<b>166.3</b>	<b>-15.9%</b>		
(+/-) Financial Result		(26.0)	(12.0)	(6.1)	-76.5%	-49.2%			(48.8)	(18.1)	-62.9%		
<b>Pre-Tax Income</b>		<b>65.7</b>	<b>45.3</b>	<b>102.9</b>	<b>56.6%</b>	<b>127.2%</b>			<b>149.0</b>	<b>148.2</b>	<b>-0.5%</b>		
(-) Total Income Taxes		(25.4)	(12.7)	(23.8)	-6.3%	87.4%			(47.5)	(36.5)	-23.2%		
(-) Income Taxes		(6.8)	(13.8)	(23.7)	248.5%	71.7%			(23.6)	(38.4)	62.6%		
(-) Deferred Income Taxes		(18.6)	1.1	(0.1)	-99.5%	-109.1%			(23.9)	(36.1)	51.2%		
<b>Net Income</b>		<b>40.3</b>	<b>32.6</b>	<b>79.1</b>	<b>96.3%</b>	<b>142.6%</b>			<b>101.5</b>	<b>111.7</b>	<b>10.0%</b>		
<b>EBITDA Reconciliation</b>													
Net Income		40.3	32.6	79.1	96.3%	142.6%			101.5	111.7	10.0%		
(-) Net Financial Result		26.0	12.0	6.1	-76.5%	-49.2%			48.8	18.1	-62.9%		
(+) Income Taxes		25.4	12.7	23.8	-6.3%	87.4%			47.5	36.5	-23.2%		
(+) Depreciation and Amortization		22.5	24.7	25.6	13.8%	3.6%			43.8	50.3	14.8%		
(=) <b>EBITDA</b>		<b>114.2</b>	<b>82.0</b>	<b>134.6</b>	<b>17.9%</b>	<b>64.1%</b>			<b>241.6</b>	<b>216.6</b>	<b>-10.3%</b>		
<b>Margins</b>													
<i>Gross Margin</i>		24.3%	26.2%	27.6%	3.3pp	1.4pp			24.3%	26.9%	2.7pp		
<i>EBITDA Margin</i>		9.8%	8.2%	11.7%	1.9pp	3.6pp			10.1%	10.1%	0.0pp		
<i>Net Margin</i>		3.5%	3.2%	6.9%	3.4pp	3.7pp			4.3%	5.2%	0.9pp		

## Financial Performance by Segment

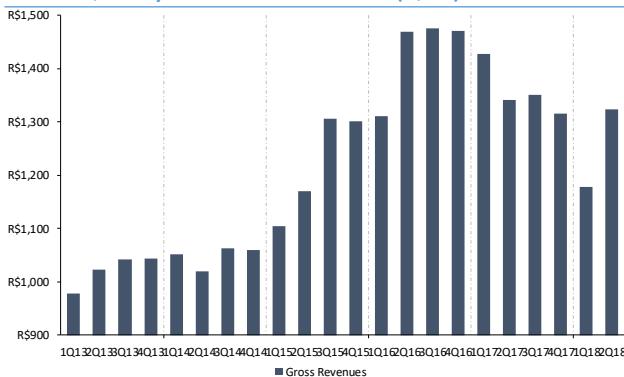
Food Products Brasil Closing Date	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-aug-18	31-mai-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
<b>Net Revenues</b>	<b>814.4</b>	<b>700.4</b>	<b>800.9</b>	-1.7%	14.3%	<b>1,745.5</b>	<b>1,501.3</b>	-14.0%
(-) SG&A Expenses	(622.6)	(522.9)	(588.7)	-5.4%	12.6%	(1,330.7)	(1,111.6)	-16.5%
<b>Gross Profit</b>	<b>191.8</b>	<b>177.5</b>	<b>212.2</b>	10.6%	19.5%	<b>414.8</b>	<b>389.7</b>	-6.0%
(-) SG&A Expenses	(140.3)	(145.1)	(157.9)	12.5%	8.8%	(281.0)	(303.0)	7.8%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	10.6	(1.1)	3.2	-69.8%	-390.9%	11.4	2.1	-81.6%
<b>EBIT</b>	<b>62.1</b>	<b>31.3</b>	<b>57.5</b>	-7.4%	83.7%	<b>145.2</b>	<b>88.8</b>	-38.8%
(+/-) Financial Result	(20.5)	(8.8)	3.0	-114.6%	-134.1%	(41.3)	(5.8)	-86.0%
(-) Debt Interest Expense	(44.2)	(34.2)	(47.5)	7.5%	38.9%	(92.4)	(81.7)	-11.6%
(+/-) Interest Income	23.7	25.4	50.5	113.1%	98.8%	51.1	75.9	48.7%
<b>Pre-Tax Income</b>	<b>41.6</b>	<b>22.5</b>	<b>60.5</b>	45.4%	168.9%	<b>103.8</b>	<b>83.0</b>	-20.1%
Total Income Taxes	(17.4)	(5.9)	(18.0)	3.4%	n.a.	(40.9)	(23.9)	-41.5%
<b>Net Income</b>	<b>24.2</b>	<b>16.6</b>	<b>42.5</b>	<b>75.6%</b>	<b>156.0%</b>	<b>63.0</b>	<b>59.1</b>	<b>-6.1%</b>
<b>EBITDA Reconciliation</b>								
Net Income	24.2	16.6	42.5	75.6%	156.0%	63.0	59.1	-6.1%
(+) Net Financial Result	20.5	8.8	(3.0)	-114.6%	-134.1%	41.3	5.8	-86.0%
(+) Income Taxes	17.4	5.9	18.0	3.4%	n.a.	40.9	23.9	-41.5%
(+) Depreciation and Amortization	14.8	16.1	14.7	-0.7%	-8.7%	28.7	30.8	7.3%
(=) <b>EBITDA</b>	<b>76.9</b>	<b>47.4</b>	<b>72.2</b>	<b>-6.1%</b>	<b>52.3%</b>	<b>173.9</b>	<b>119.6</b>	<b>-31.2%</b>
<b>Margins</b>								
Gross Margin	23.6%	25.3%	26.5%	2.9pp	1.2pp	23.8%	26.0%	2.2pp
EBITDA Margin	9.4%	6.8%	9.0%	-0.4pp	2.2pp	10.0%	8.0%	-2.0pp
Net Margin	3.0%	2.4%	5.3%	2.3pp	2.9pp	3.6%	3.9%	0.3pp
Food Products International Closing Date	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-aug-18	31-mai-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
<b>Net Revenues</b>	<b>347.4</b>	<b>304.0</b>	<b>344.7</b>	-0.8%	13.4%	<b>642.0</b>	<b>648.7</b>	1.0%
(-) SG&A Expenses	(257.0)	(218.2)	(240.8)	-6.3%	10.4%	(477.1)	(459.0)	-3.8%
<b>Gross Profit</b>	<b>90.4</b>	<b>85.8</b>	<b>103.9</b>	14.9%	21.1%	<b>164.9</b>	<b>189.7</b>	15.1%
(-) SG&A Expenses	(60.9)	(57.9)	(69.0)	13.3%	19.2%	(115.0)	(126.9)	10.3%
(+/-) Other operating income (expenses) and Equity (Earnings)/Losses in Uncons. Subs.	0.1	(1.9)	16.6	n.a.	n.a.	2.8	14.7	424.1%
<b>EBIT</b>	<b>29.6</b>	<b>26.0</b>	<b>51.5</b>	74.0%	98.1%	<b>52.6</b>	<b>77.5</b>	47.2%
(+/-) Financial Result	(5.5)	(3.2)	(9.1)	65.8%	184.9%	(7.5)	(12.3)	64.4%
(-) Debt Interest Expense	(8.2)	(8.4)	(17.0)	107.5%	103.0%	(14.7)	(25.4)	73.3%
(+/-) Interest Income	2.6	5.2	7.9	203.8%	51.9%	7.2	13.1	82.6%
<b>Pre-Tax Income</b>	<b>24.1</b>	<b>22.8</b>	<b>42.4</b>	75.9%	85.9%	<b>45.1</b>	<b>65.2</b>	44.4%
Total Income Taxes	(8.0)	(6.8)	(5.8)	-27.5%	-14.7%	(6.6)	(12.6)	91.0%
<b>Net Income</b>	<b>16.1</b>	<b>16.0</b>	<b>36.6</b>	127.2%	128.6%	<b>38.6</b>	<b>52.6</b>	36.4%
<b>EBITDA Reconciliation</b>								
Net Income	16.1	16.0	36.6	127.2%	128.6%	38.6	52.6	36.4%
(+) Net Financial Result	5.5	3.2	9.1	65.8%	184.9%	7.5	12.3	64.4%
(+) Income Taxes	8.0	6.8	5.8	-27.5%	-14.7%	6.6	12.6	91.0%
(+) Depreciation and Amortization	7.7	8.6	11.0	42.9%	27.9%	15.1	19.6	29.8%
(=) <b>EBITDA</b>	<b>37.3</b>	<b>34.6</b>	<b>62.5</b>	<b>67.6%</b>	<b>80.6%</b>	<b>67.7</b>	<b>97.1</b>	<b>43.4%</b>
<b>Margins</b>								
Gross Margin	26.0%	28.2%	30.1%	4.1pp	1.9pp	25.7%	29.2%	3.6pp
EBITDA Margin	10.7%	11.4%	18.1%	7.4pp	6.8pp	10.6%	15.0%	4.4pp
Net Margin	4.6%	5.3%	10.6%	6.0pp	5.3pp	6.0%	8.1%	2.1pp

## Consolidated Cash Flow

CASH FLOW STATEMENTS Closing Date	2Q17	1Q18	2Q18	2Q18 vs 2Q17	2Q18 vs 1Q18	6M17	6M18	6M18 vs. 6M17
	31-aug-18	31-may-18	31-aug-18			31-aug-18	31-aug-18	
Pre-Tax Income	65.7	45.3	102.8	56.5%	126.9%	149.0	148.1	-0.6%
Net Result in Uncons. Subs.	(0.4)	0.9	(0.7)	86.7%	-177.8%	0.5	0.2	-60.0%
Gain in subs. sale	-	-	(0.5)	-	-	-	(0.5)	-
Accrued Financial Charges	32.7	19.4	29.4	-10.1%	51.5%	70.1	48.8	-30.4%
Allowance for Doubtful Accounts	(1.4)	(0.1)	(0.9)	-36.1%	800.0%	(1.8)	(1.0)	-44.4%
Provision for Discounts	(4.4)	(8.9)	(0.5)	-88.7%	-94.4%	(6.6)	(9.4)	42.4%
Provision for Contingencies	(0.5)	0.5	2.0	-496.0%	300.0%	3.1	2.5	-19.4%
Provision for Advances	(10.7)	1.2	(2.8)	-73.7%	-333.3%	2.3	(1.6)	-169.6%
Depreciation	20.8	22.8	23.7	14.1%	3.9%	40.4	46.5	15.1%
Amortization	1.7	1.8	2.0	15.7%	11.1%	3.4	3.8	11.8%
Write-off Plant, Property & Equipment	4.0	2.1	2.6	-34.7%	23.8%	4.3	4.7	9.3%
Write-off Intangible Assets	-	-	-	-	-	-	-	-
Ações outorgadas	-	1.0	0.8	-	-20.0%	-	1.8	-
Deferred Taxes	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Funds From Operations</b>	<b>107.5</b>	<b>86.0</b>	<b>157.9</b>	<b>46.9%</b>	<b>83.6%</b>	<b>264.7</b>	<b>243.9</b>	<b>-7.9%</b>
(Inc.) / Dec. In:								
<b>Current Assets</b>	<b>249.8</b>	<b>(445.2)</b>	<b>57.2</b>	<b>-77.1%</b>	<b>-112.8%</b>	<b>(144.9)</b>	<b>(388.0)</b>	<b>167.8%</b>
Trade Accounts Receivable	27.3	88.5	(8.8)	-132.2%	-109.9%	111.3	79.7	-28.4%
Inventories	188.3	(503.3)	61.6	-67.3%	-112.2%	(275.3)	(441.7)	60.4%
Other Current Assets	34.2	(30.4)	4.4	-87.1%	-114.5%	19.1	(26.0)	-236.1%
<b>Current Liabilities</b>	<b>(445.7)</b>	<b>426.7</b>	<b>(352.2)</b>	<b>-21.0%</b>	<b>-182.5%</b>	<b>(109.0)</b>	<b>74.5</b>	<b>-168.3%</b>
Accounts Payable	(415.4)	388.0	(328.3)	-21.0%	-184.6%	(89.2)	59.7	-166.9%
Other Current Liabilities	(12.6)	27.2	(12.5)	-0.8%	-146.0%	0.3	14.7	4800.0%
Taxes Payables	(26.9)	(12.5)	4.2	-115.6%	-133.6%	(46.6)	(8.3)	-82.2%
Other Current Liabilities	6.2	24.0	(1.2)	-119.4%	-105.0%	26.5	22.8	-14.0%
Payment of Income Taxes	3.0	-	(14.4)	-580.0%	-	-	(14.4)	-
<b>Cash Flow from Operations</b>	<b>(88.4)</b>	<b>67.5</b>	<b>(137.1)</b>	<b>55.1%</b>	<b>-303.1%</b>	<b>10.8</b>	<b>(69.6)</b>	<b>-744.4%</b>
Short-Term Investments	(164.6)	252.2	(111.1)	-32.5%	-144.1%	284.4	141.1	-50.4%
Disposal of Property, Plant and Equipment	2.0	2.1	3.8	90.0%	81.0%	3.9	5.9	51.3%
Additions to Investments	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital Expenditures	(31.1)	(30.4)	(50.4)	62.1%	65.8%	(46.1)	(80.8)	75.3%
Additions to Intangible Assets	(1.1)	(0.4)	(0.3)	-72.7%	-25.0%	(1.2)	(0.7)	-41.7%
<b>Investment Activities Cash Flow</b>	<b>(194.8)</b>	<b>223.5</b>	<b>(158.0)</b>	<b>-18.9%</b>	<b>-170.7%</b>	<b>241.0</b>	<b>65.5</b>	<b>-72.8%</b>
Debt Issuance	635.5	433.2	(69.2)	-110.9%	-116.0%	716.0	364.0	-49.2%
Debt Repayment)	(391.7)	(391.7)	168.7	-143.1%	-143.1%	(714.6)	(223.0)	-68.8%
Interest Paid	(25.5)	(16.6)	(22.8)	-10.6%	37.3%	(89.4)	(39.4)	-55.9%
Capital Increase	-	-	2.7	-	-	-	2.7	-
Dividends and Interest on Equity Paid	-	-	-	-	-	(100.0)	-	-100.0%
Capital increase	-	-	-	-	-	-	-	-
Cost of share issuance	(2.1)	(0.1)	(0.2)	-90.5%	100.0%	(2.1)	(0.3)	-85.7%
Ações em tesouraria adquiridas	-	(24.2)	(0.7)	-	-97.1%	-	(24.9)	-
Ações outorgadas	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Financing Cash Flow</b>	<b>216.2</b>	<b>0.6</b>	<b>78.5</b>	<b>-63.7%</b>	<b>n.a.</b>	<b>(190.1)</b>	<b>79.1</b>	<b>-141.6%</b>
Foreign Exchange Variation on Cash and Equivalents	0.6	4.2	13.4	1971.1%	219.0%	0.8	17.6	n.a.
<b>Change in Cash and Equivalents</b>	<b>(66.4)</b>	<b>295.8</b>	<b>(203.2)</b>	<b>206.0%</b>	<b>-168.7%</b>	<b>62.5</b>	<b>92.6</b>	<b>48.2%</b>
Beginning Cash and Equivalents	268.6	276.5	572.3	113.1%	107.0%	139.7	276.5	97.9%
Ending Cash and Equivalents	202.2	572.3	369.1	82.5%	-35.5%	202.2	369.1	82.5%

## Financial Overview

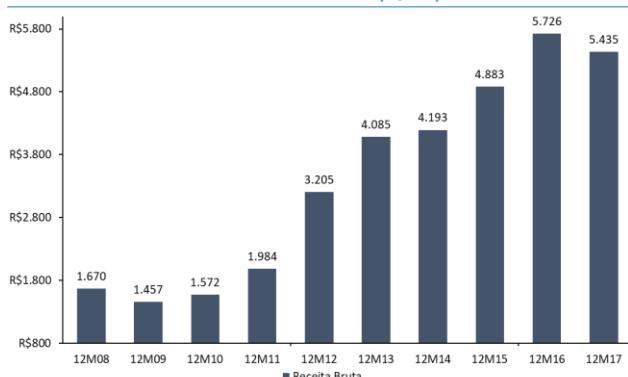
**Chart 1: Quarterly Gross Revenues Evolution (R\$mn)**



Source: Company

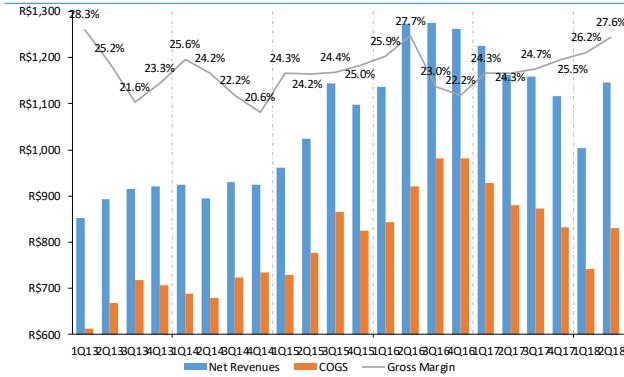
**Chart 2: Annual Gross Revenues Evolution (R\$mn)**

**Chart 2: Annual Gross Revenues Evolution (R\$mn)**



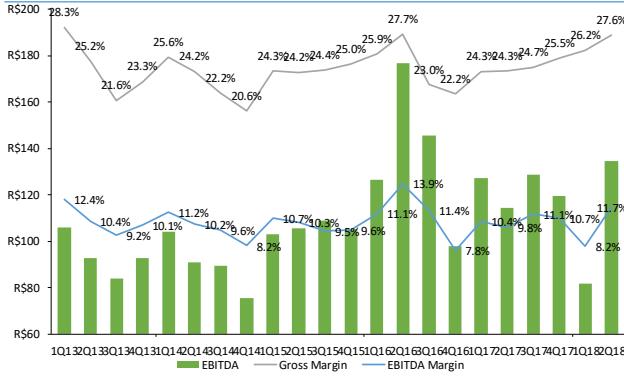
Source: Company

**Chart 3: Quarterly Net Revenues vs Cost Evolution (R\$mn)**



Source: Company

**Chart 5: Quarterly EBITDA Evolution (R\$mn)**



Source: Company

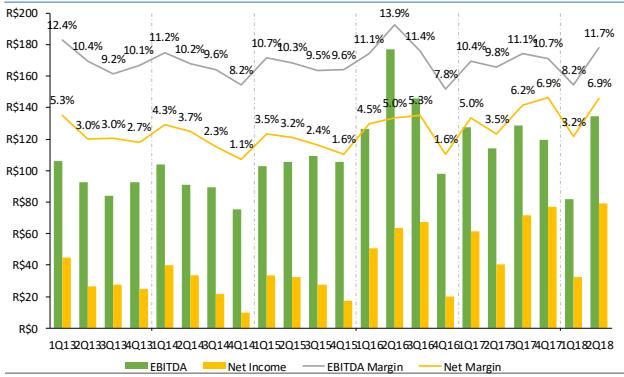
**Chart 6: Annual EBITDA Evolution (R\$mn)**

**Chart 6: Annual EBITDA Evolution (R\$mn)**



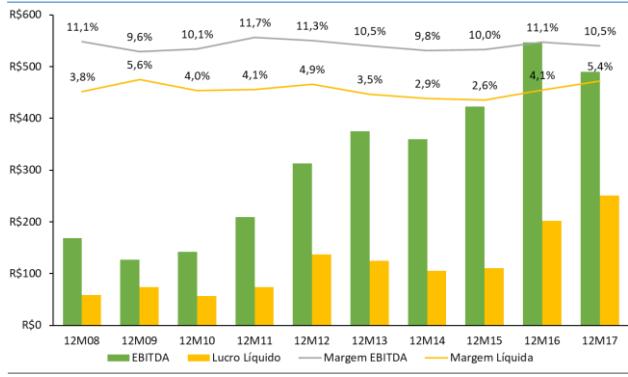
Source: Company

**Chart 7: Quarterly Profitability Evolution (R\$mn)**

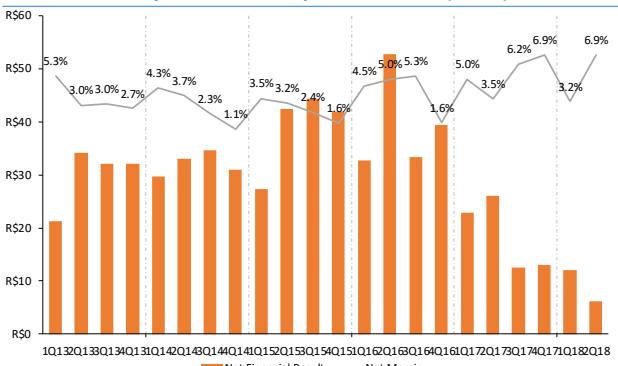


Source: Company

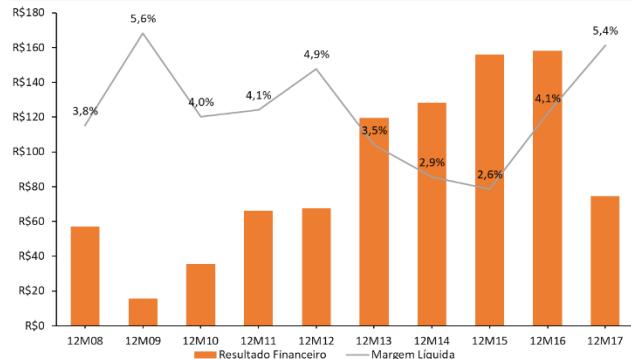
**Chart 8: Annual Profitability Evolution (R\$mn)**



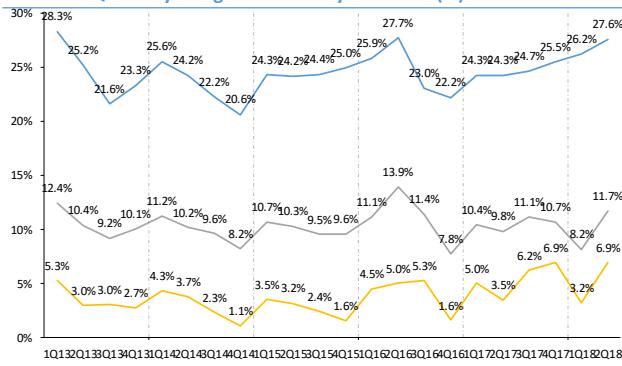
Source: Company

**Chart 9: Quarterly Net Financial Expense Evolution (R\$mn)**


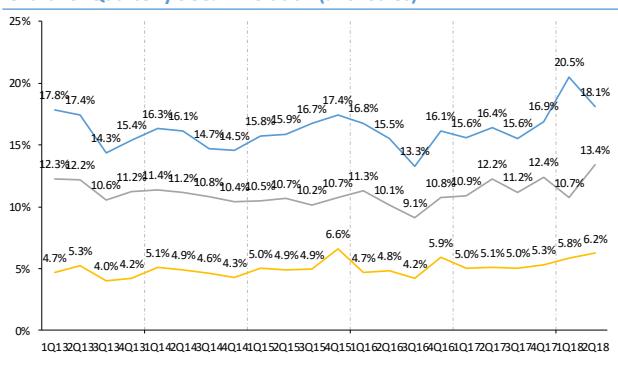
Source: Company

**Chart 10: Annual Net Financial Expense Evolution (R\$mn)**
**Chart 10: Annual Net Financial Expense Evolution (R\$mn)**


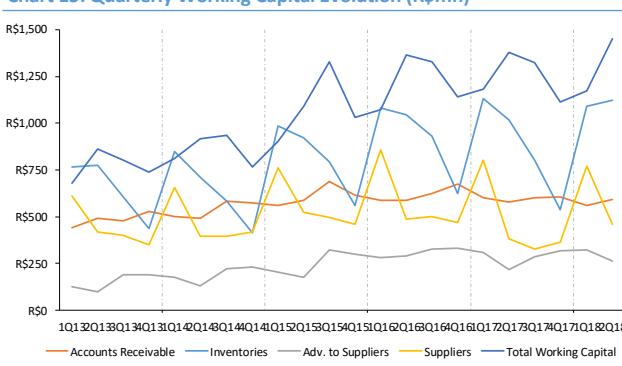
Source: Company

**Chart 11: Quarterly Margin Profitability Evolution (%)**


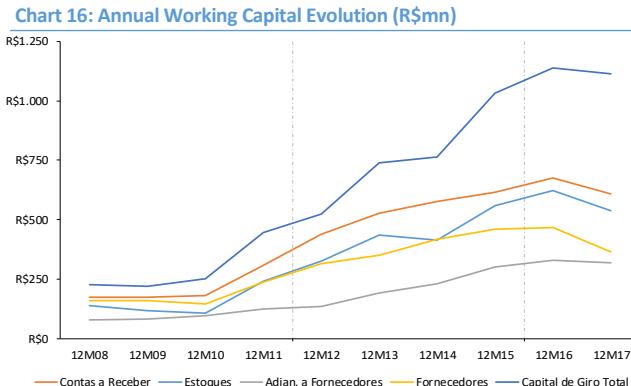
Source: Company

**Chart 13: Quarterly SG&A Evolution (% of Sales)**


Source: Company

**Chart 15: Quarterly Working Capital Evolution (R\$mn)**


Source: Company

**Chart 16: Annual Working Capital Evolution (R\$mn)**


Source: Company



## 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](http://www.camil.com.br/ir).



Índice de  
Governança Corporativa  
Novo Mercado

**IGC-NM**

Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada

**IGC**

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.