

Apresentação Institucional Março 2024



o DNA
SSA



Operacional

Dois complexos produtivos em Goiás com capacidade total de abate de c. 520 mil aves por dia



Itaberaí: 360 mil aves/dia



Nova Veneza: 160 mil aves/dia

Habilitação para exportar para 190 países

Verticalização com grande eficiência operacional

A SSA domina todas as etapas do processo produtivo dos produtos a base de frango (desde as matrizes até a distribuição).

Financeiros



Um dos Menores Custos

Totais de produção de carne de frango do Brasil



R\$ 3 bi

ROL 2023



18,1%

CAGR ROL
(Últimos 10 anos)



20,2%

Margem EBITDA
(Médias últimos 10 anos)



≤ 2.2x

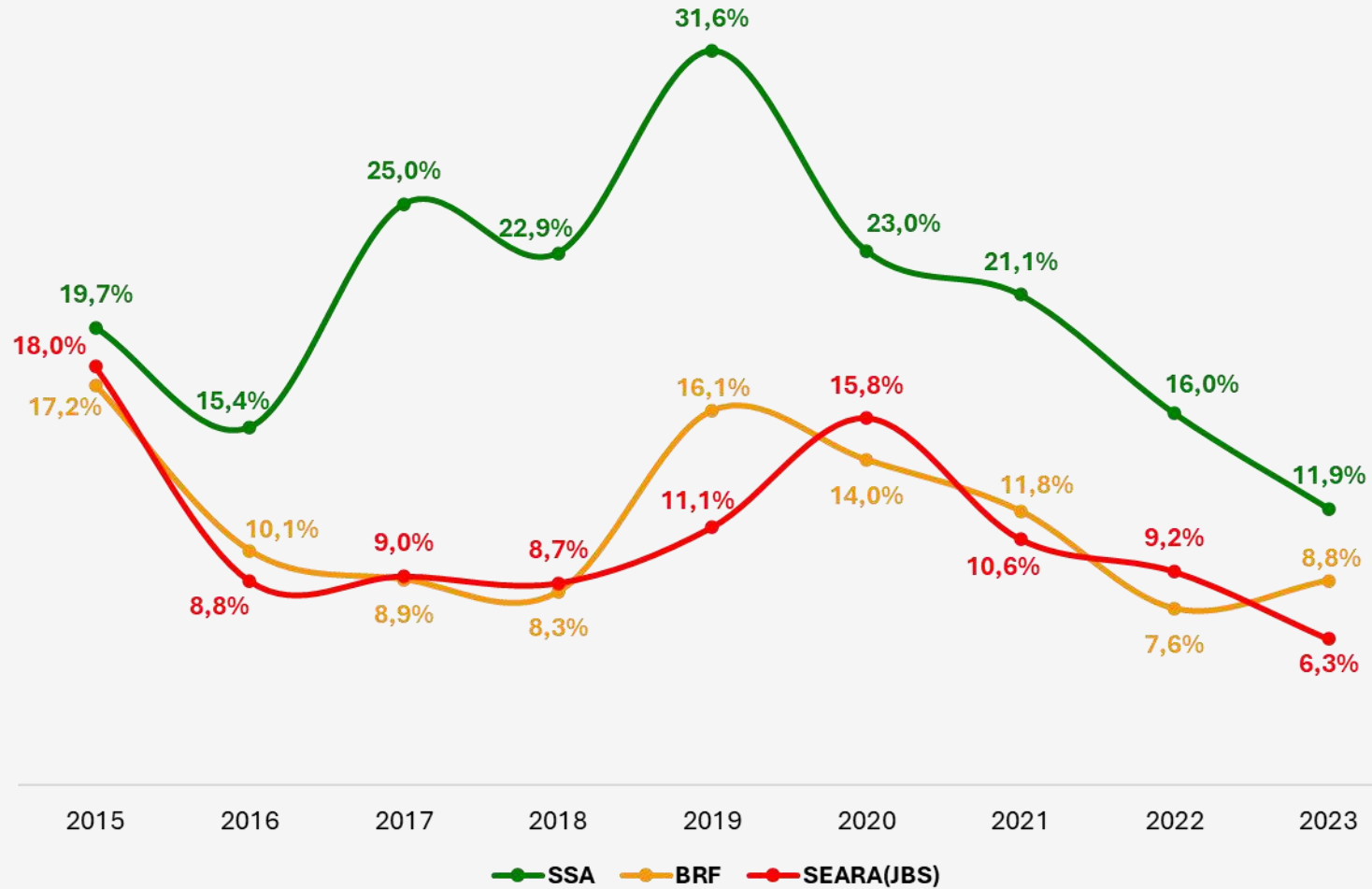
DL / EBITDA
desde 2014



br AA+

Rating S&P

Margem EBITDA ⁽¹⁾ (%)



Gestão de Cadeia Complexa e Qualidade no DNA

- ✓ *Cultura de dono*
- ✓ *Gestão familiar + profissionais de mercado*
- ✓ *Venda local pulverizada e com exportações crescentes*
- ✓ *Qualidade e segurança dos produtos*
- ✓ *Relacionamento com toda a cadeia*
- ✓ *Eficiência operacional*
- ✓ *Respeito ao meio ambiente*



PROJETO



MATERIAIS



PESSOAS

Projeto, Materiais e Pessoas

Essa tríade de alicerces revela uma forma muito singular de como a SSA organiza recursos e vive passado, presente e futuro.

PROJETO

+ compromisso

Fazer o Certo

Fazer o certo é alinhar discurso e crença. É assumir uma responsabilidade com o mundo que queremos e transformar isso em ação.

Fazer o certo é agir agora, acreditando no amanhã.

MATERIAIS

+ compromisso

fazer Bem-Feito

Fazer bem-feito é conciliar comprometimento e senso de urgência. É inovar no presente para ir mais longe no futuro.

Fazer bem-feito é fazer da simplicidade uma eficiência que impressiona.

PESSOAS

+ compromisso

fazer Junto

Fazer junto é criar oportunidades para que as pessoas revelem o seu melhor. É acreditar que diferentes olhares não só potencializam as nossas escolhas como revelam novos caminhos.

Fazer junto é transformar afeto em realização.

& Crença Compromisso

Produzir alimentos com amor **transforma** o mundo.



FAZER
○ **CERTO**

Fazer o certo é o único caminho. Cumprimos o que prometemos e não fugimos das nossas responsabilidades.



FAZER
BEM-FEITO

Fazer bem-feito é simplicidade a serviço da eficiência. A gente tem senso de urgência e faz com qualidade, porque é nosso.

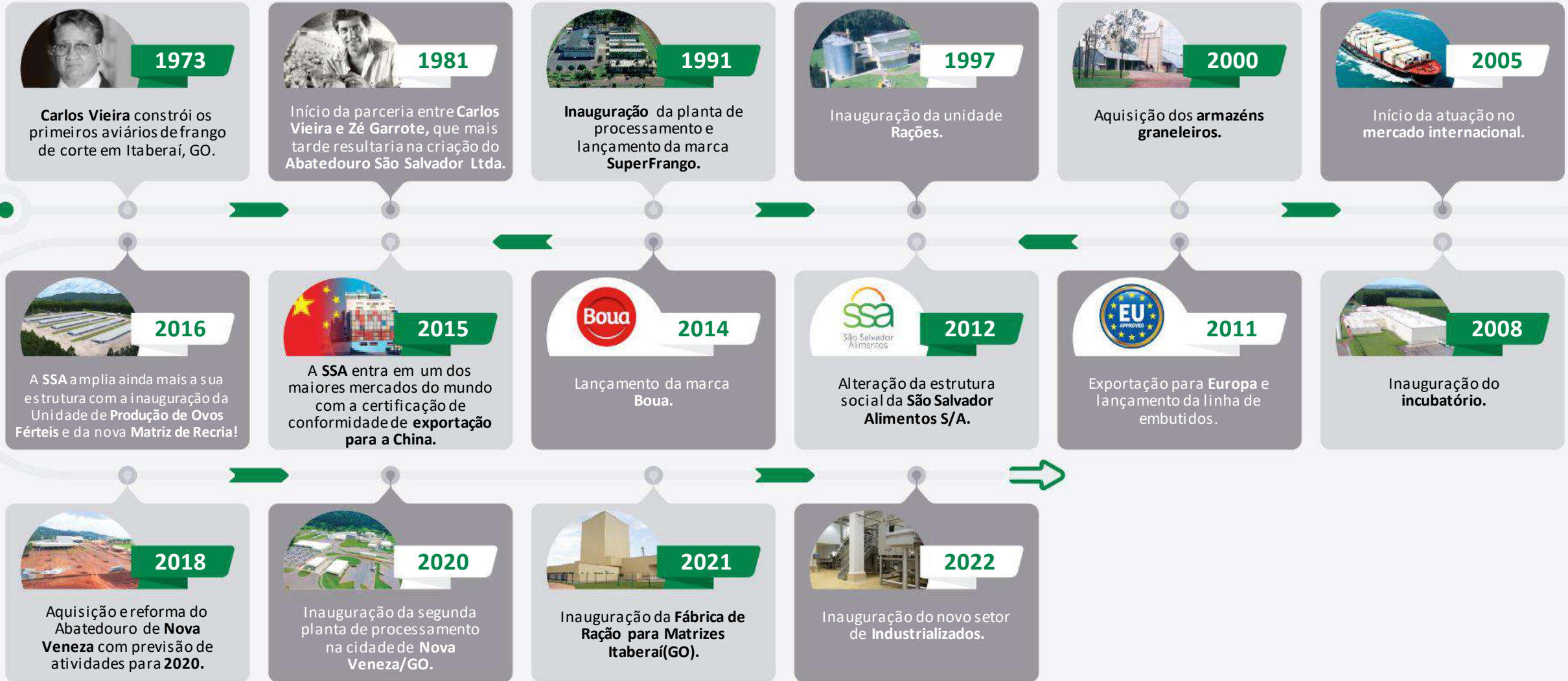


FAZER
JUNTO

Fazer junto é valorizar as pessoas. A gente cuida e confia. Perseveramos nos desafios e celebramos as nossas conquistas.

**Como chegamos
ATÉ AQUI**







Nossa
CULTURA



NÚMERO TOTAL DE COLABORADORES 8 MIL DIRETOS & INDIRETOS



Zé Garrote

Fundador e Presidente do Conselho

42 anos na Avicultura



Hugo Souza

CEO

16 anos de empresa

Conselho de Administração (Membros Independentes)



José Antonio Fay



Nelson Hacklauer



Carlos Watanabe



Alexandre Goiaz

Vice Presidente e Diretor Industrial

32 anos de empresa



Rimarck Carvalho

Diretor Desenvolvimento Industrial e Membro do CA

22 anos de empresa



Willian Castro

Diretor Supply Chain

12 anos de empresa



Vinícius Vieira

Diretor Jurídico

13 anos de empresa



Kelson Pires

Diretor de T.I (CIO)

22 anos de experiência



Leopoldo Saboya

CFO / IRO

+ 20 anos de experiência em finanças e agronegócio



Sérgio Moura

Diretor Comercial

32 anos de empresa



Maurício Tasca

Diretor de RH / SESMT

24 anos de experiência



Roberto Jardim

Diretor Agropecuário

16 anos de empresa



Antônio A. de Toni

Diretor de Exportação

+ 30 anos de experiência no mercado internacional

Eficiência OPERACIONAL







Unidade de Abate e Processados (Itaberaí - GO)

350 MIL AVES/DIA Abate médio em 2023





2.875 MIL TON/MÊS Processados





Unidade de Abate
(Nova Veneza - GO)

160 MIL AVES/DIA Capacidade de processamento 

90 MIL AVES/DIA Abate Médio 2023 

Implementação do Projeto de Industrializados que possibilitará a **SSA** aumentar o mix de produtos ofertados no mercado, fomentar a pesquisa, desenvolvimento e inovação. Com a execução do projeto a **SSA** obterá um portfólio de produtos, capaz de fomentar a competitividade do setor alimentício e oferecer uma alimentação saudável e de fácil preparo aos seus consumidores. Investimento de **R\$ 220 milhões**, modulados em:

Para **1ª fase do projeto serão R\$ 144,9 milhões de investimentos**, modulados entre **2021 e 2022**, possibilitando uma produção de:

40 ton/dia de salsichas;

15 ton/dia de mortadela e linguiça calabresa;

40 ton/dia de empanados (base nuggets).



2ª fase: Investimento incremental para ampliação da capacidade de produção de produtos industrializados para **157 ton/dia**.

Serão **R\$ 75,1 milhões** de investimentos, previsto para **2029**, possibilitando ampliar a capacidade de produção para:

120 ton/dia de salsichas;

12 ton/dia de mortadela;

25 ton/dia de linguiça calabresa.

























Estratégia COMERCIAL



33 anos de Tradição

Presença em
20 Estados e no Distrito Federal

+ de **97 mil** entregas mensais no Brasil

02 centros de Distribuição

+ de **150 SKUS** no Brasil

+ de **30 mil clientes** atendidos por ano

76 países atendidos

04 operações de Cross Docking

Atuação em 20 estados + Distrito Federal

Breakdown de Vendas 2023

Market Share nos Principais Mercados - 2023

31,17%



GO

28,34%



DF

+ de **770** cidades atendidas



Estratégia comercial focada em capilaridade e fidelização dos clientes.

Exportação
para **76**
países



★ **MATRIZ SSA - BRASIL**

● **ÁFRICA**

- ÁFRICA DO SUL
- ANGOLA
- BENIN
- CABO VERDE
- CHADE
- CONGO
- COSTA DO MARFIM
- GABÃO
- GÂMBIA
- GANÁ
- GUINÉ EQUATORIAL
- ILHAS CANÁRIAS
- LIBÉRIA
- LÍBIA
- MARROCOS
- MAURITÂNIA
- MOÇAMBIQUE
- REP. DEMOCRÁTICA DO CONGO
- REP. DE GUINÉ
- SEICHELES
- SERRA LEOA
- TUNÍSIA

● **AMÉRICAS**

- ANTÍGUA E BARBUDA
- ARUBA
- BAHAMAS
- CURAÇAO
- GRANADA
- HAITI
- MÉXICO
- PERU
- SÃO CRISTOVÃO E NEVIS
- SÃO MARTINHO
- SURINAME
- TRINDADE E TOBAGO

● **ÁSIA**

- AFEGANISTÃO
- ARMÊNIA
- BAHREIN
- BRUNEI
- CATAR
- CAZAQUISTÃO
- CHINA
- CORÉIA DO SUL
- EMIRADOS ÁRABES UNIDOS
- HONG KONG
- ILHAS MALDIVAS
- IRAQUE
- JAPÃO

● **EUROPA**

- ALBÂNIA
- ALEMANHA
- AZERBAIJÃO
- BÉLGICA
- DINAMARCA
- ESCÓCIA
- FRANÇA
- GEÓRGIA
- GRÉCIA
- HOLANDA
- ITÁLIA
- KOSOVO
- MACEDÓNIA

● **OCEANIA**

- MOLDÁVIA
- MONTENEGRO
- PORTUGAL
- REINO UNIDO
- ROMÊNIA
- RÚSSIA
- UCRÂNIA
- POLINÉSIA FRANCESA



Lançada em 1991, é a nossa marca especialista em carne de frango.

- Cortes de Frango
- Embutidos
- Empanados
- Temperados





Marca generalista, lançada em 2014, com portfólio rico em produtos práticos e saborosos.

- Vegetais Congelados
- Láceos
- Defumados
- Pescados
- Embutidos
- Suínos

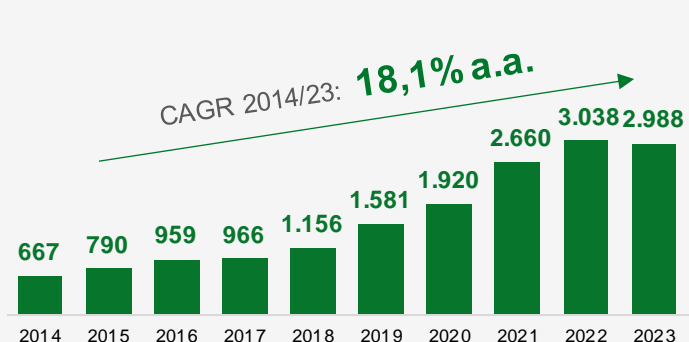
BOUA representa 17,5% da receita do Mercado Interno



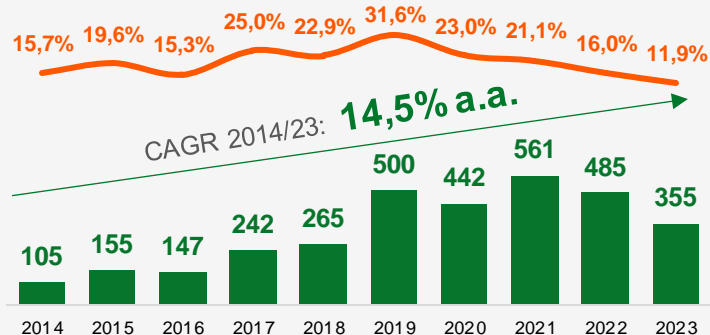


Continuamos com crescimento acelerado, margens inigualáveis no setor e forte conversão de caixa, demonstrando resiliência independente dos desafios do mercado

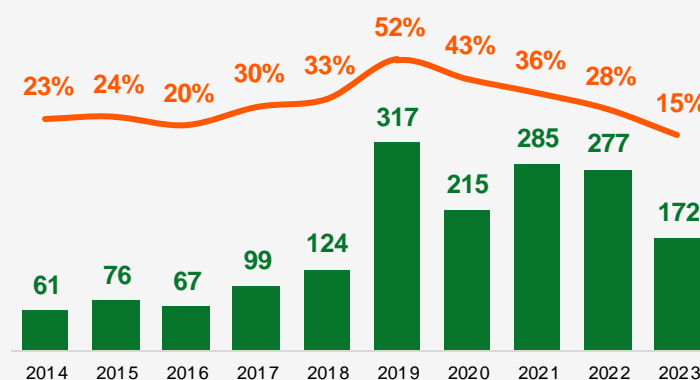
Receita Líquida (R\$ mm)



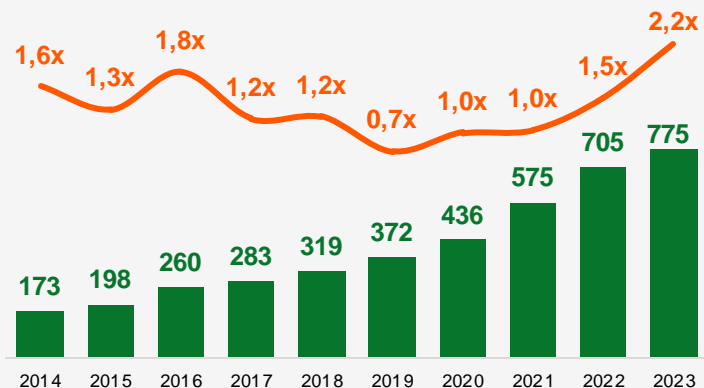
EBITDA Ajustado (R\$ mm) e Margem EBITDA Ajustado (%)



Lucro líquido (R\$ mm) e ROE (1) (%)

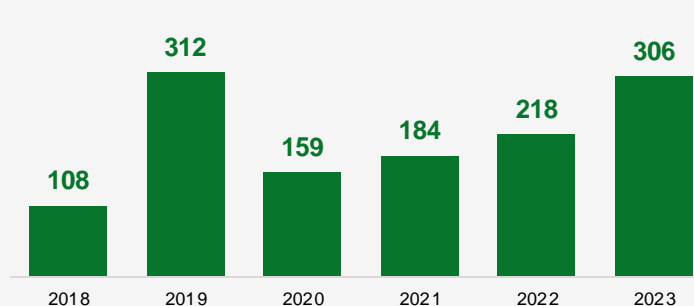


Dívida Líquida (R\$ mm) e Alavancagem (x)



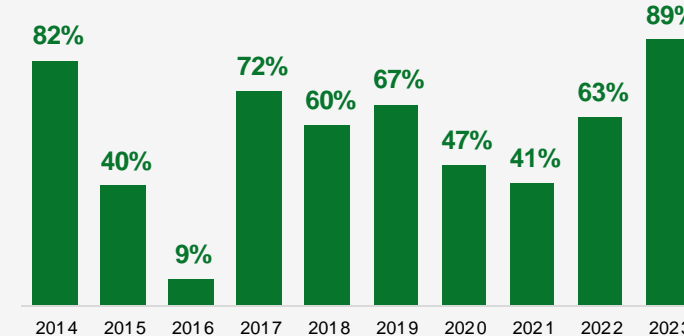
Capex (R\$ mm)

Capex médio de 214 milhões (18-23), e estimativa aproximada de 200 milhões para 2024.



Conversão de Caixa (2) (%)

Conversão média de 57% (após pagamento de juros e IR) mesmo com CAGR (14-23) de 18,1% da receita e 14,5% do EBITDA



Fonte: SSA | Notas: (1) ROE calculado pela divisão entre o lucro líquido e o patrimônio líquido do período; 2021 realizado recomposição do PL dev olvendo a declaração extraordinária de R\$ 500 mm de dividendo. (2) Calculada como a razão entre o fluxo de caixa operacional, após pagamento de juros e imposto de renda, e o EBITDA Ajustado

Estratégia & CRESCIMENTO



Segmento

CAGR vol. 20-23

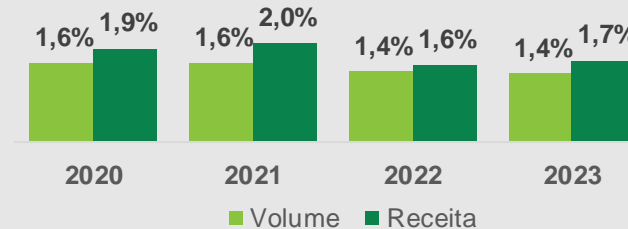
Estratégia de Crescimento

Mercado Externo In Natura

2,3%

- Mercado ainda pouco penetrado pela SSA
- Evolução do credenciamento para exportações em Nova Veneza
- Go to market muito bem definido

Representatividade SSA nas Exportações do Brasil

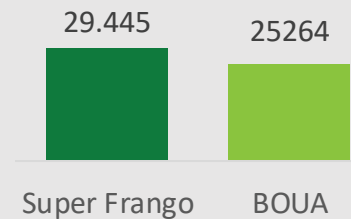


Mercado Interno Processados

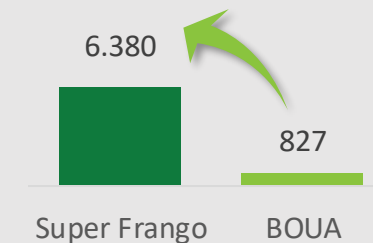
16,3%

- Marca Boua com penetração significativa nos Clientes do Grupo
- Planta processados estado da arte
- Cross sell

Clientes por Marca (2023)



Participação (kg por cliente) por marca (2023)



Mercado Interno In Natura

6,9%

- Foco nos mercados atuais
- Crescimento ligeiramente acima de mercado
- Agregação de valor: Evolução para cortes vs. frango inteiro / IQF x bandeja
- Evolução no mercado de *food service* (menos explorado)

1 | Frango

- Objetivo chegar a **1 milhão aves/dia** em 2025
- Identificar player preferencialmente **fora de Goiás**, com **capacidade ociosa** e potencial de replicar o modelo SSA e consolidar o avanço em **maior valor agregado fora do Centro-Oeste**
- Região competitiva em **grãos**
- Operação com **exportação** e disponibilidade de **integração**



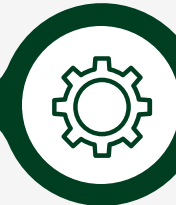
2 | Distribuição

- Aquisição **capacidade de processamento no Centro Oeste**
- Alavancagem da marca **Boua** através da expansão do portfólio em regiões atuais e outras regiões
- **Aquisição de marca e distribuição** em outros estados
- Aquisição de competência em gestão de **marca e portfolio valor agregado**



3 | Inovação

- Investimento em **tecnologias disruptivas** que possam gerar valor significativo ao *core-business* no futuro
- Pulverizado x concentrado
- **Equipe especializada** dedicada



Ser referência global na produção sustentável e inovadora de alimentos para transformar realidades.



LEIA O CÓDIGO COM SEU **CELULAR** PARA TER **ACESSO** AO NOSSO SITE



f saosalvadoralimentosbr
@ saosalvadoralimentos
in saosalvadoralimentos
globe www.ssa-br.com



f superfrangobr
@ superfrango
🎵 superfrangooficial
globe www.superfrango.com.br



f bouaoficial
@ bouaoficial
🎵 bouaoficial
globe www.boua.com.br

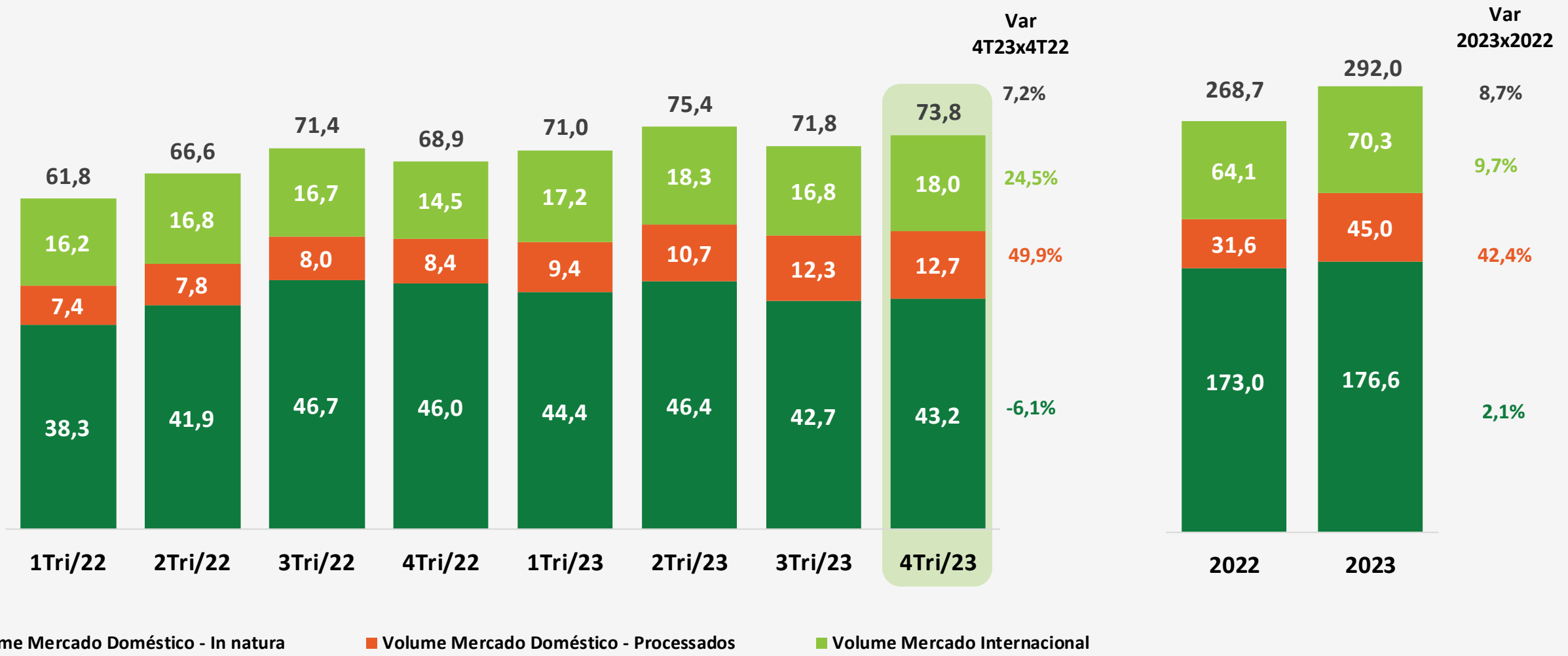


f mercadosabor
@ mercado_sabor
globe www.mercadosabor.com.br

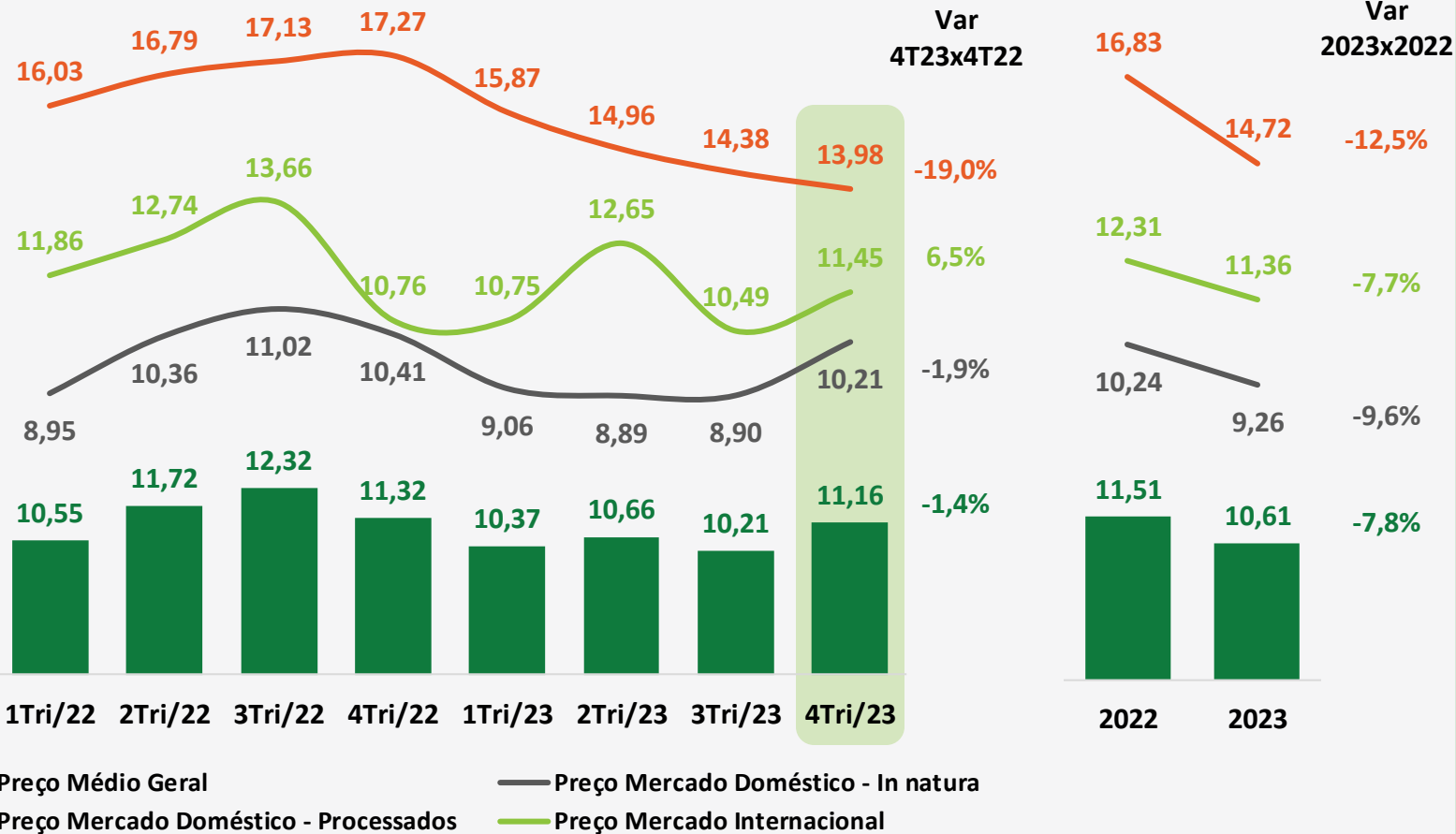
Demonstrações Financeiras 4T23



Volume de Vendas por Tipo de Mercado (milhares de toneladas)



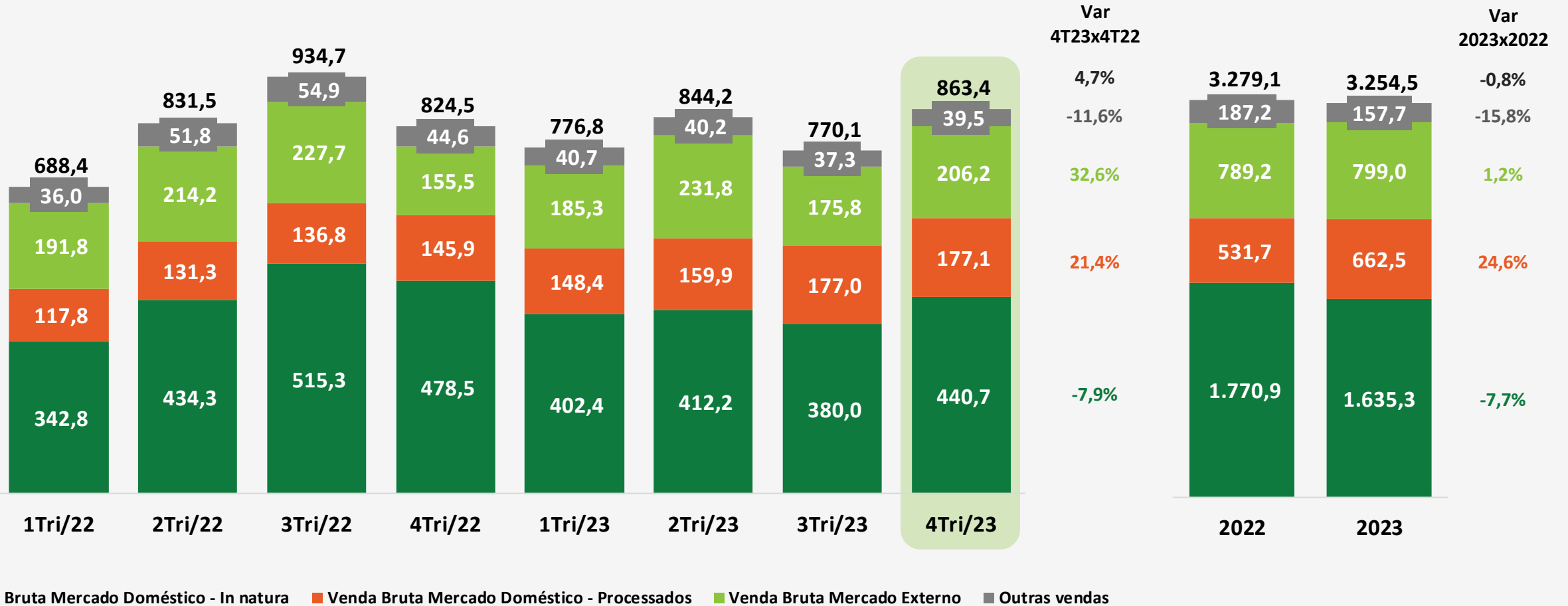
Preço Médio ROB por Tipo de Mercado Faturado (R\$ Milhões)



Considerações

- **Preços MI – processados**
 - Preços ficaram 19,0% abaixo do ano passado e 2,8% abaixo do 3T23.
- **Preços ME**
 - Preços ficaram 6,5% acima do ano passado, e 9,1% acima do 3T23.
- **Preços MI – in natura**
 - Preços ficaram 1,9% abaixo do ano passado, e 14,8% acima do 3T23.
- **Preço Médio Geral**
 - Preços ficaram 1,4% abaixo do ano passado, e acima 9,3% do 3T23.

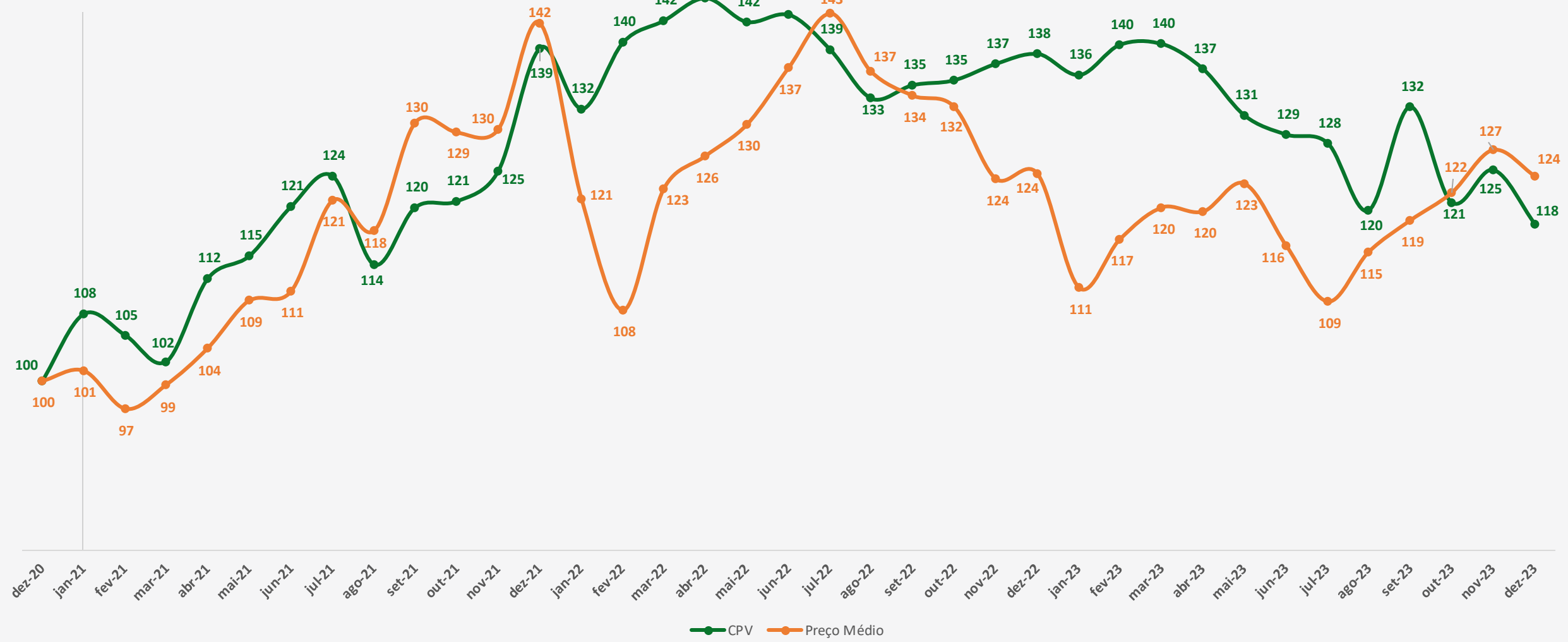
Receita Bruta por Tipo de Mercado (R\$ Milhões)



* Resultado não auditado

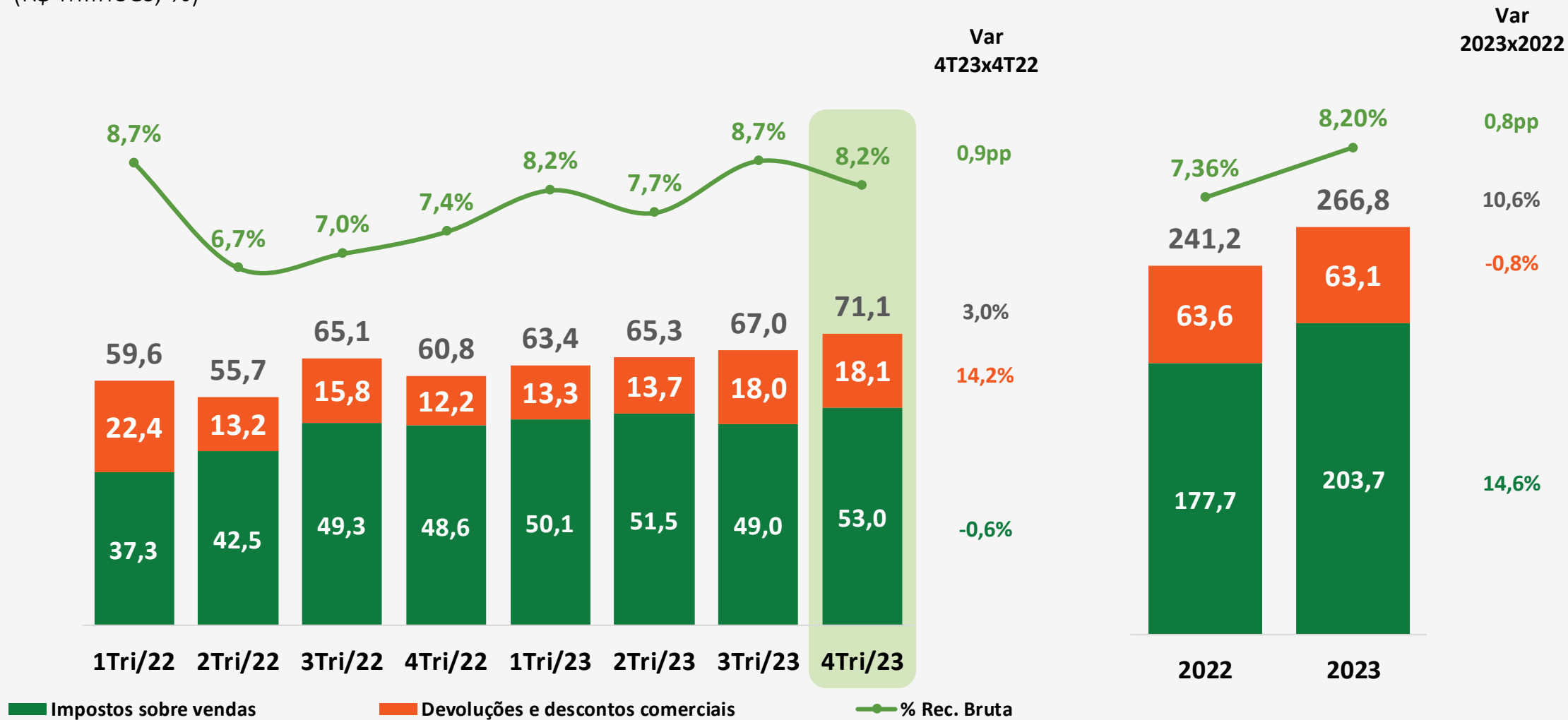
CPV e Preço Médio Unitário

(Base 100)



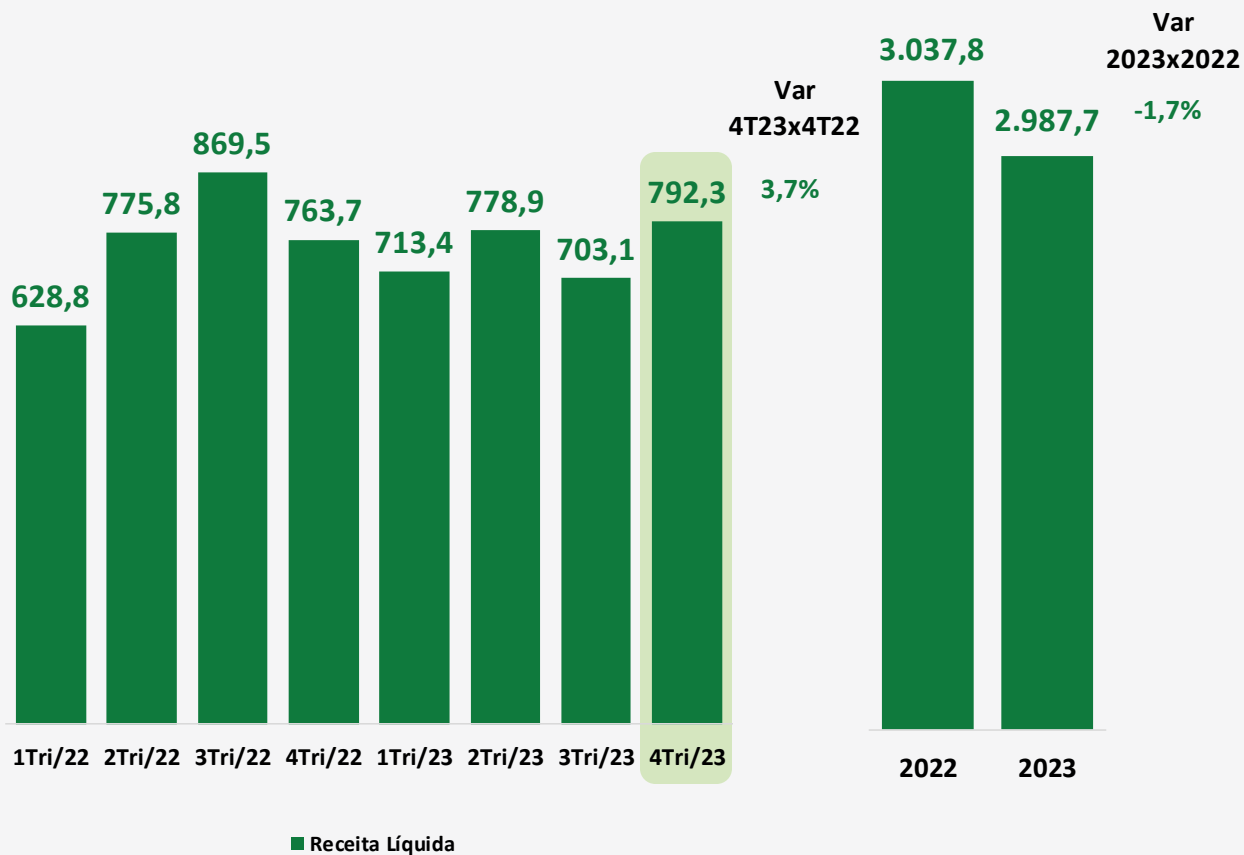
* Resultado não auditado

Deduções e Devoluções com o % da Receita Bruta
(R\$ milhões; %)

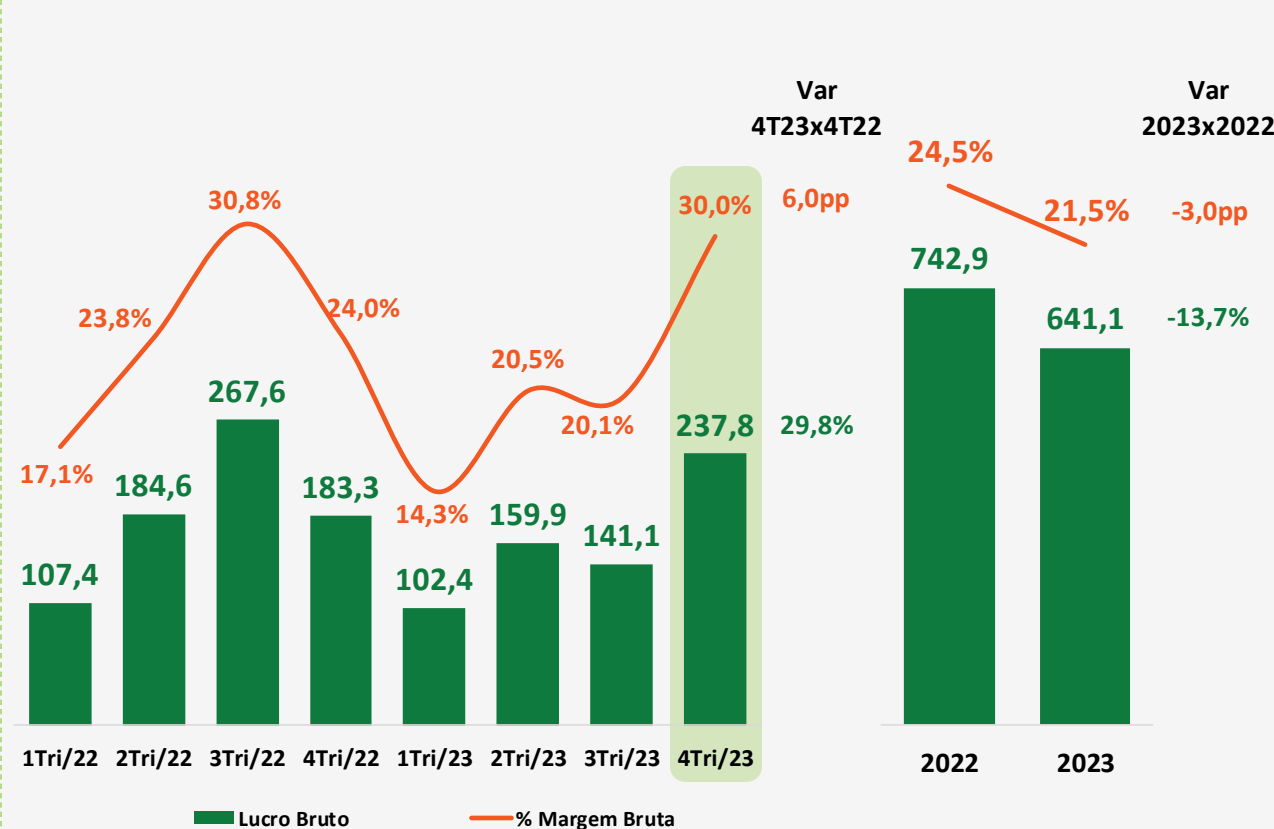


* Resultado não auditado

Receita Líquida
(R\$ Milhões)

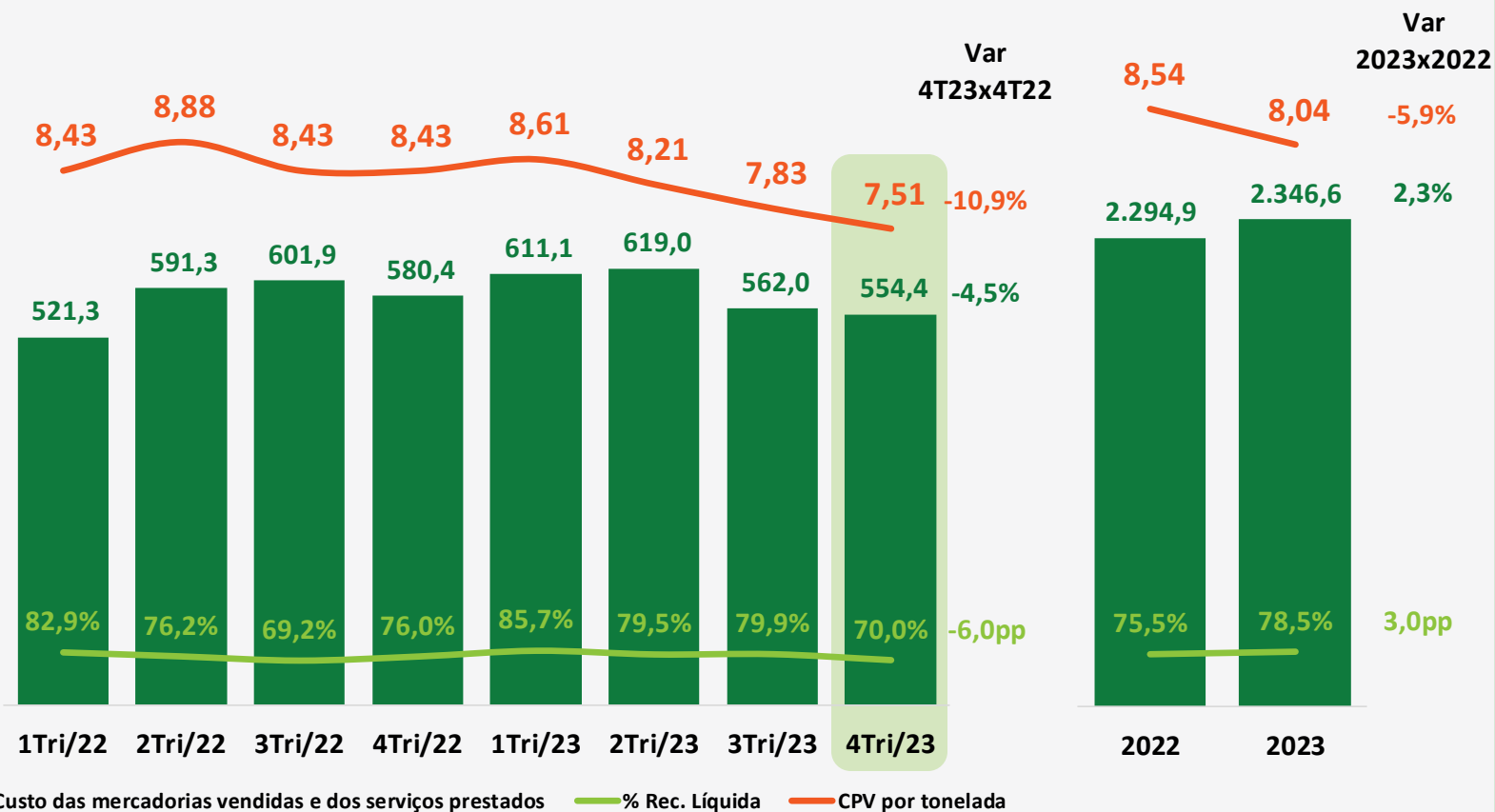


Lucro Bruto e Margem Bruta
(R\$ Milhões;%)



* Resultado não auditado

Custo Mercadoria Vendida (R\$ Milhões)

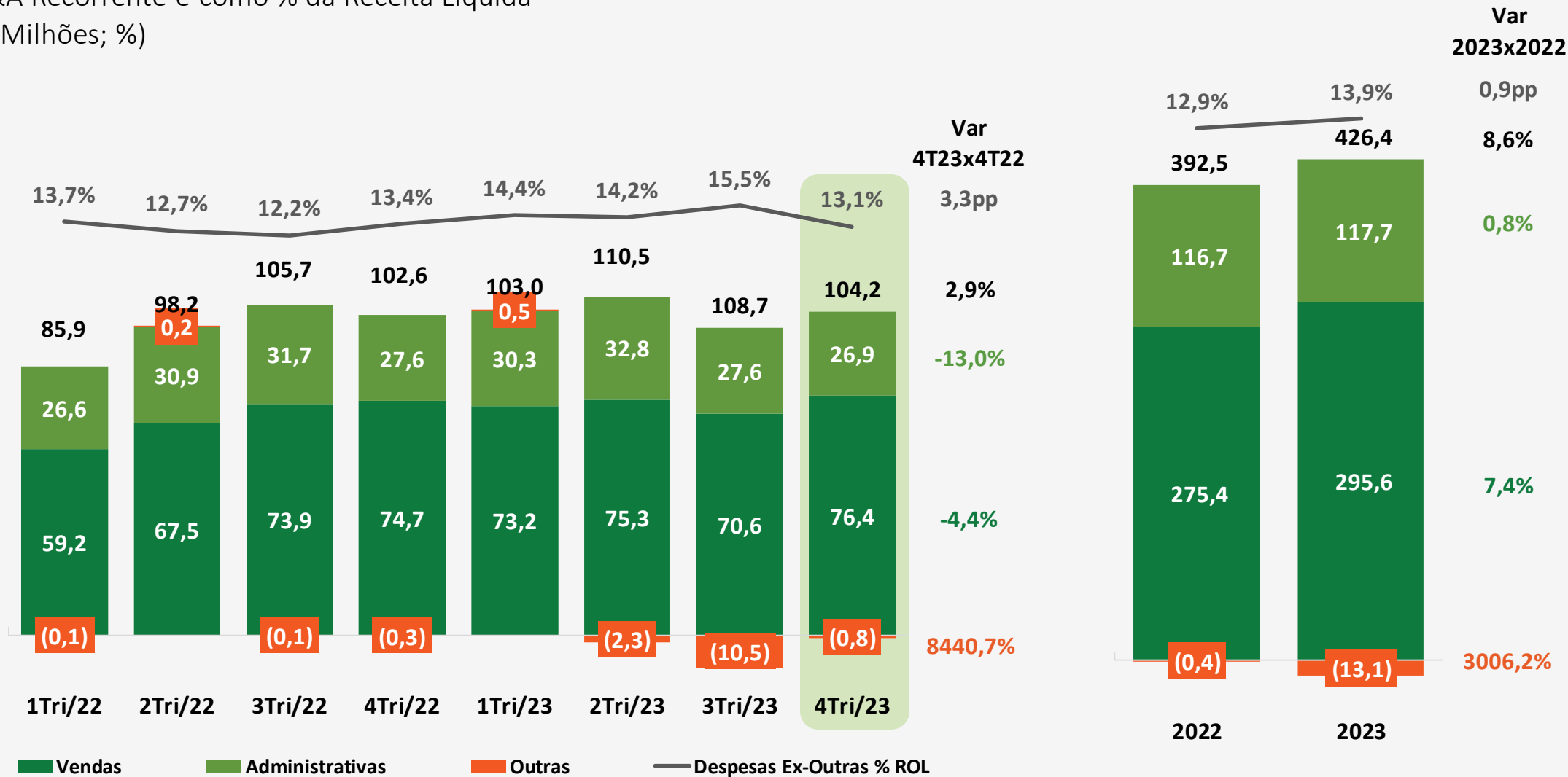


Considerações

- CPV/t 4,5% abaixo do ano passado
 - Milho: -29,6% (R\$ 54,64/sc (4T23) x (R\$ 77,57/sc (4T22))
 - Farelo de soja: -13,6% (R\$ 2.183/t (4T23) x (R\$ 2.527/t (4T22))
 - Ração: -23,5% (R\$ 1.328/t (4T23) x (R\$ 1.737/t (4T22))
 - Frango Vivo: -17,3% (R\$ 3,59/Kg (4T23) x (R\$ 4,34/Kg (4T22))
- Mercado (Rio Verde ou mais próximo):
 - Milho: -27,8% (R\$ 59,06/sc (4T23) x (R\$ 81,77/sc (4T22))
 - Farelo de soja: -11,9% (R\$ 2.376/t (4T23) x (R\$ 2.697/t (4T22))
 - Câmbio: -5,9%
 - Frango vivo (Jox/SP): -4,7% (R\$ 5,13Kg (4T23) x (R\$ 5,38/Kg (4T22))
- Queda de 4,1% no CPV/t em relação a 4T23

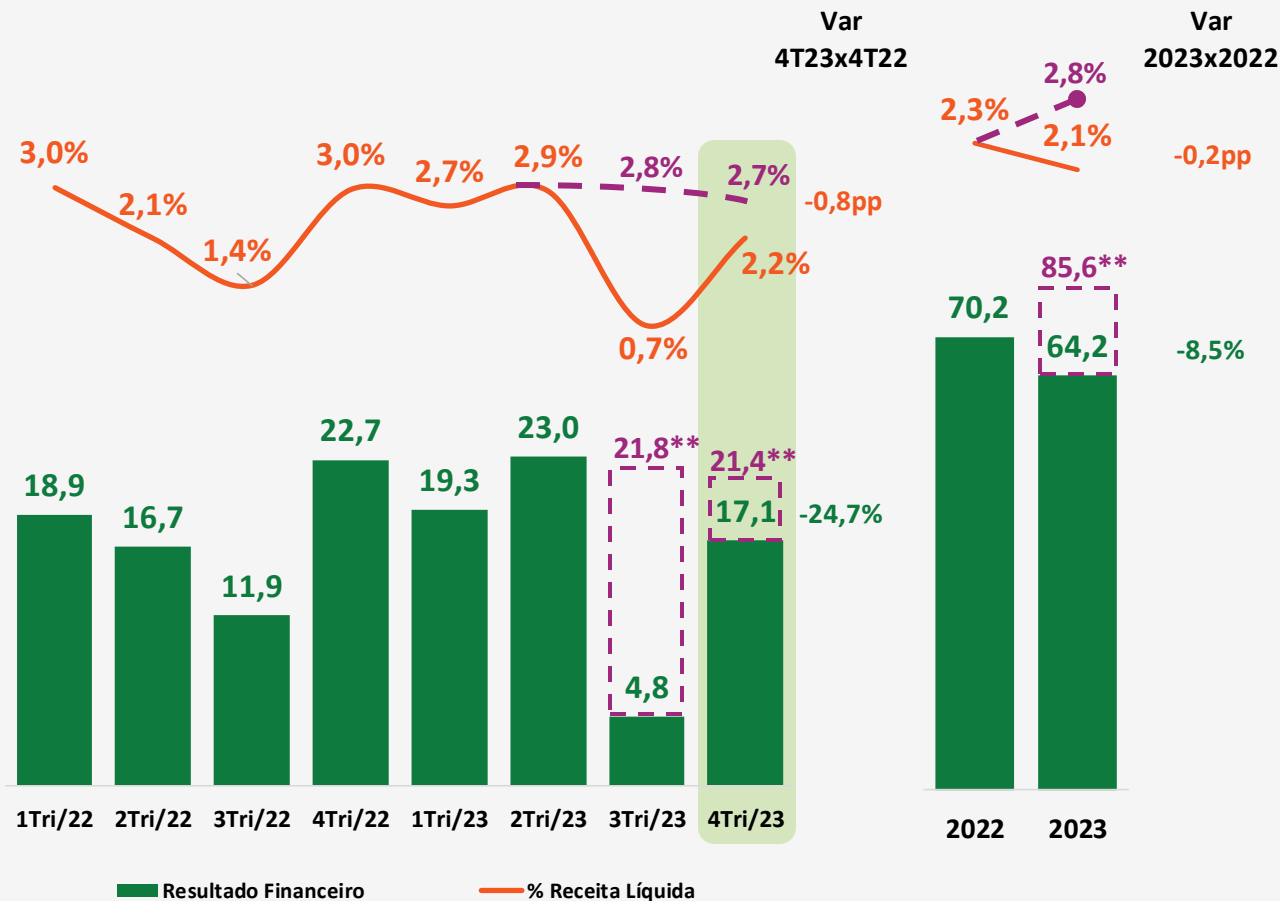
* Resultado não auditado

SG&A Recorrente e como % da Receita Líquida
(R\$ Milhões; %)

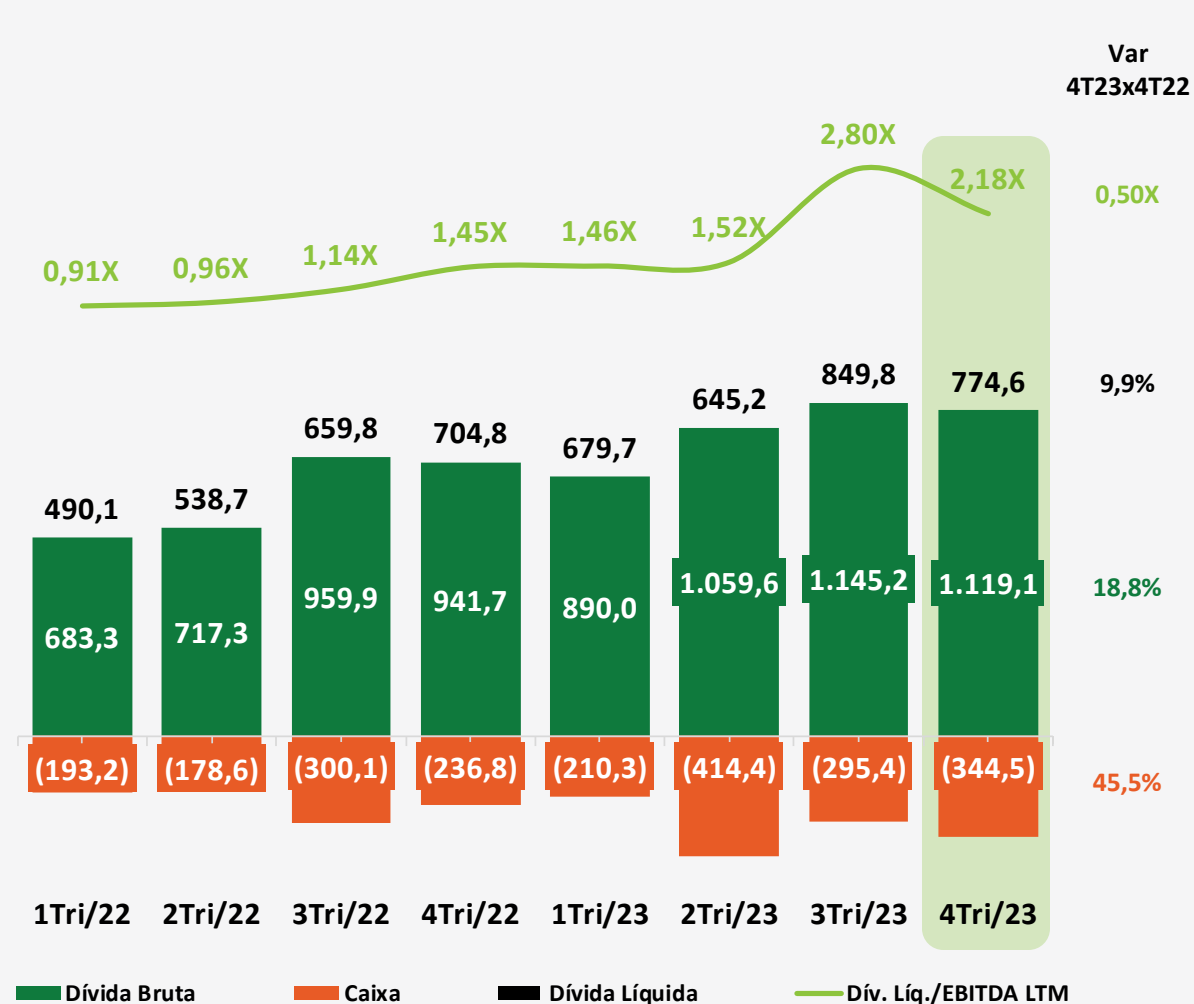


* Resultado não auditado

Resultado Financeiro
(R\$ Milhões; %)



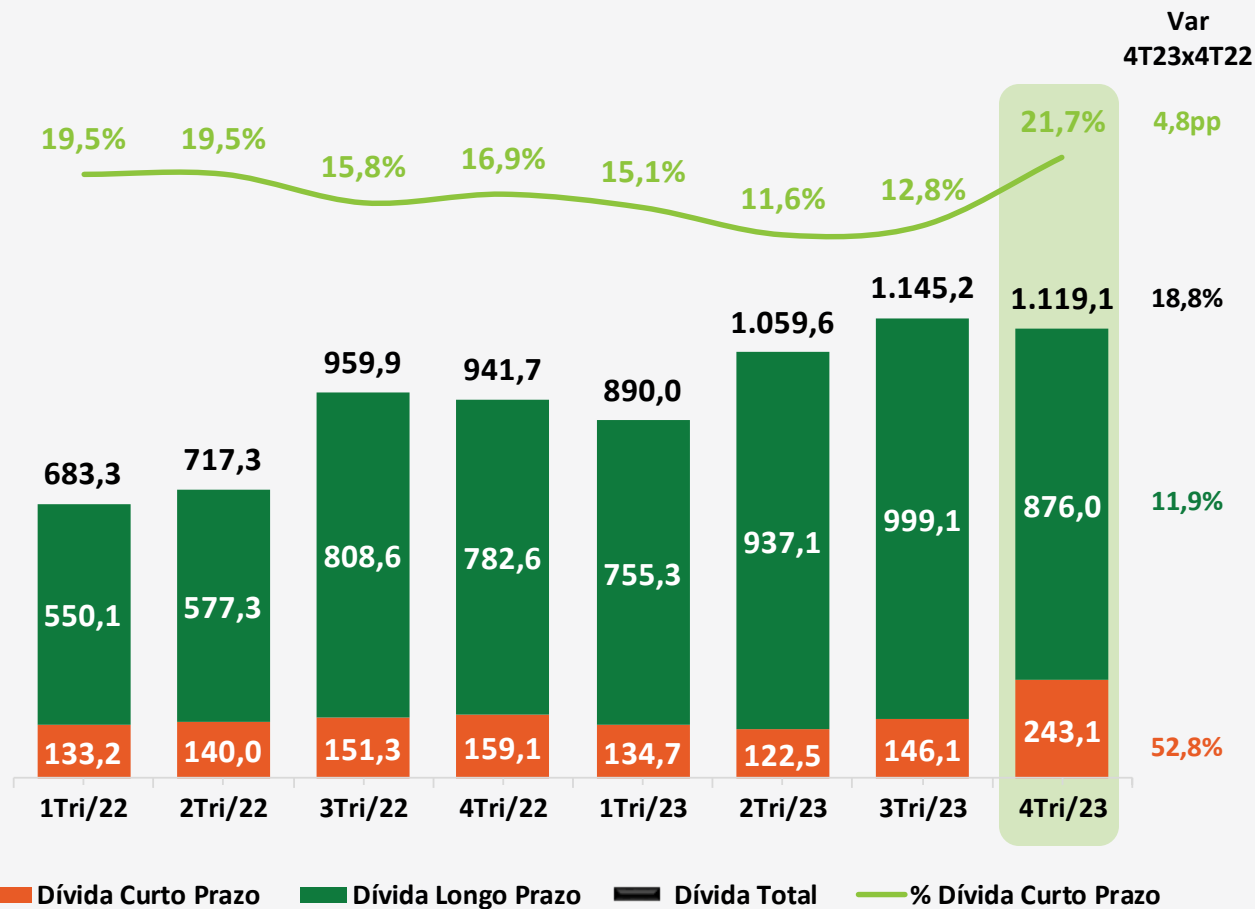
Dívida Líquida e Dívida Líquida / EBITDA LTM
(R\$ Milhões; X)



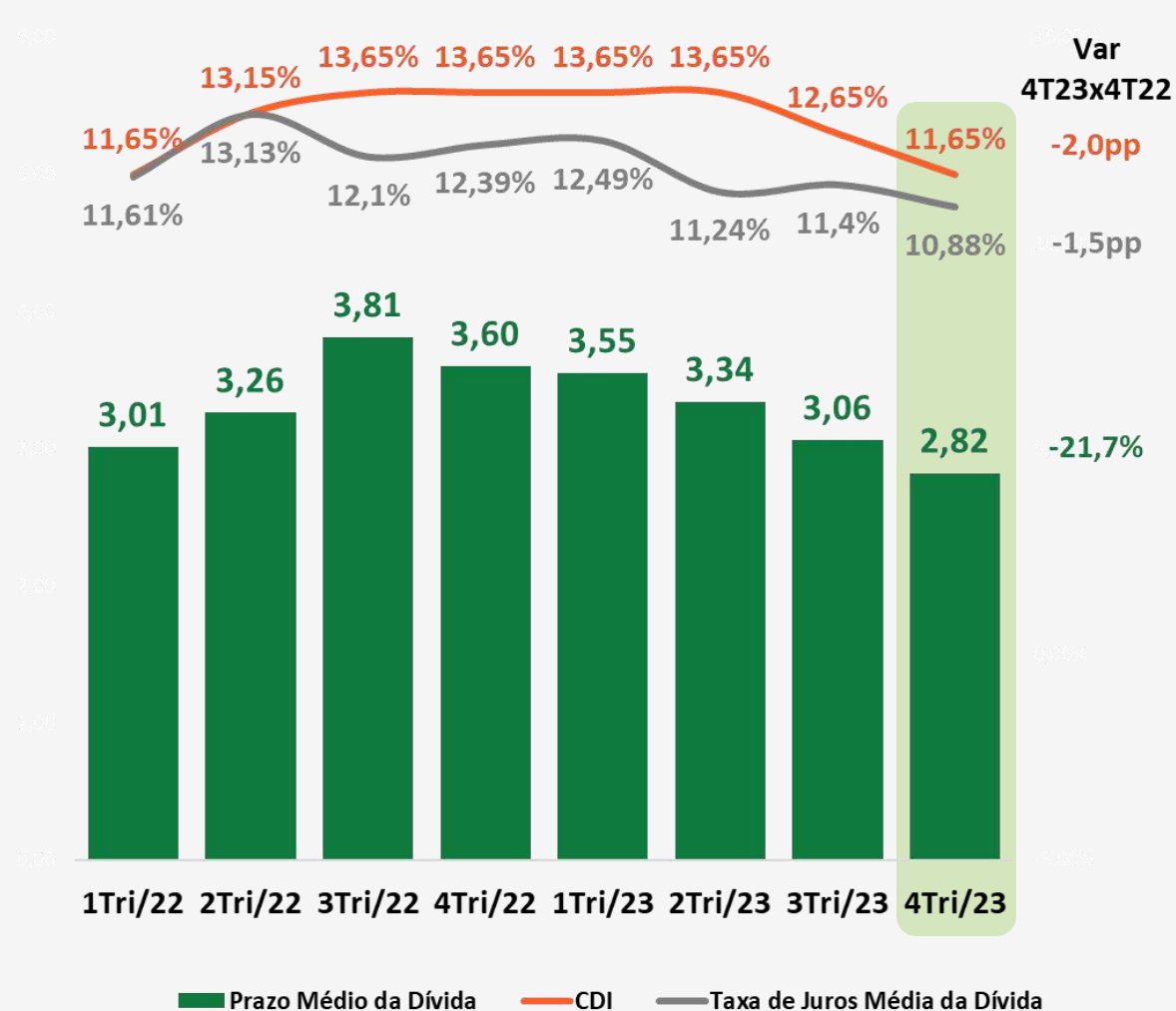
** Juros capitalizados: 3T23 = MR\$ 17,1 e 4T23 = MR\$ 4,3 > Totalizando MR\$ 21,4 em 2023

* Resultado não auditado

% Dívida de Curto Prazo
(R\$ Milhões; %)

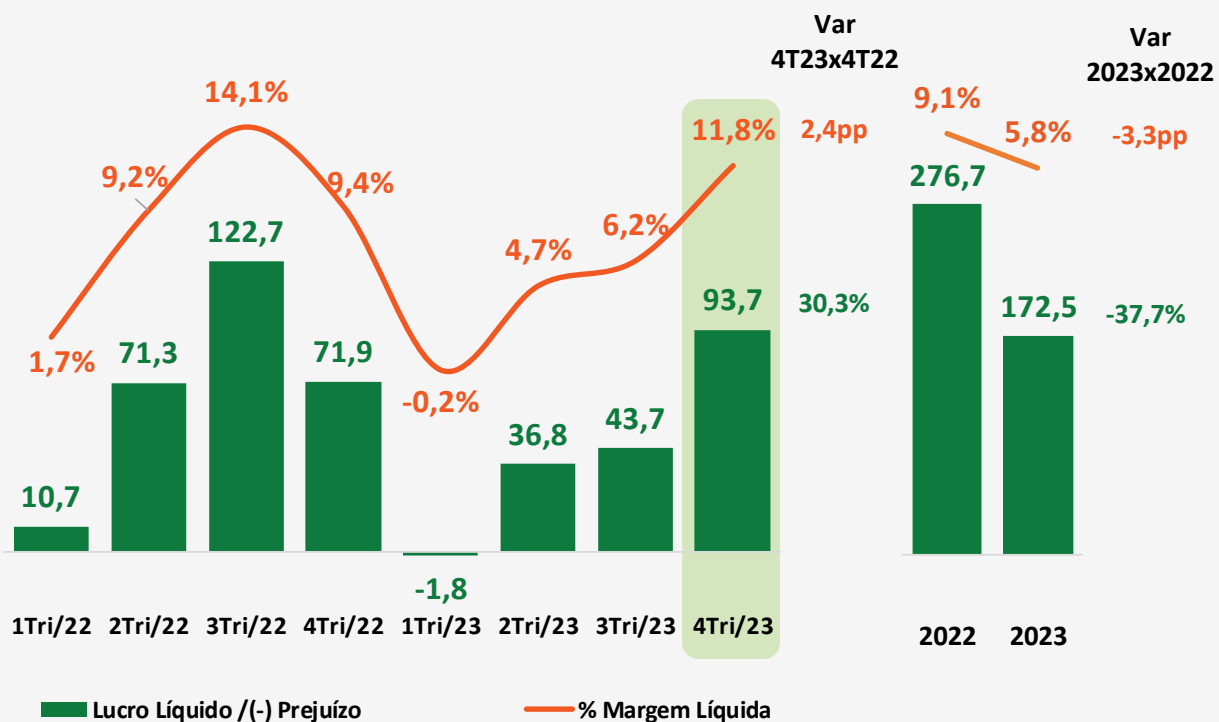


Taxa de Juros Média da Dívida
(% , Anos)

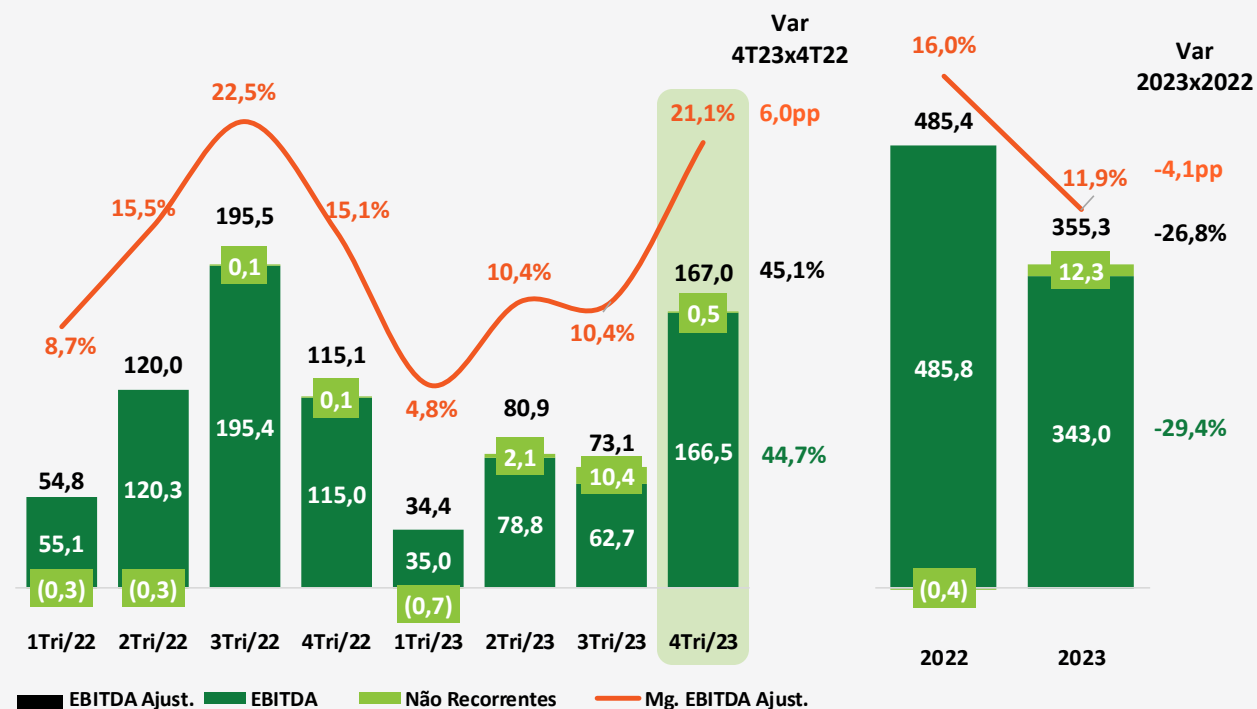


* Resultado não auditado

Lucro Líquido e Margem Líquida
(R\$ Milhões; %)



EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada
(R\$ Milhões; %)



* Resultado não auditado