Marfrig atinge Receita e EBITDA recordes e retoma geração positiva de caixa. Fluxo de caixa livre no trimestre foi de R$ 271 milhões

São Paulo, 05 de novembro de 2018 *– Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 e ADR Nível 1: MRRTY) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2018 (3T18). As informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado o contrário, são apresentadas em reais nominais, de acordo com os critérios do padrão contábil internacional (IFRS) e devem ser lidas em conjunto com os demonstrativos de resultados e notas explicativas para o período encerrado em 30 de setembro de 2018 e arquivados na CVM.*

PRINCIPAIS DESTAQUES

Com a conclusão da aquisição do controle da National Beef em junho de 2018, o resultado consolidado da Marfrig, a partir do 3T18, contempla integralmente esse negócio, que faz parte da operação da Companhia na América do Norte. Para efeitos de comparação, o resultado de 2017 e do acumulado de 2018 será apresentado e identificado em base "proforma", ou seja, contempla 100% do resultado da National Beef; exceto quando indicado de outra maneira.

- Em 20 de agosto, a Marfrig anunciou a venda da Keystone Foods ("Transação") por US$ 2,4 bilhões, com exceção da operação localizada em North Baltimore, Ohio, EUA. A decisão de manter esse negócio – produção de hambúrguer à base de carne bovina, que atende exclusivamente ao canal de *foodservice*, está alinhada ao direcionamento estratégico da Companhia.

- A Transação já foi aprovada pelos órgãos reguladores dos EUA, Japão e China, e pelo BNDESPar. A aprovação do órgão regulador da Coréia do Sul, para a conclusão da mesma, permanece em andamento.

- O fluxo de caixa operacional apresentou uma melhora significativa e totalizou R$ 804 milhões no trimestre. O fluxo de caixa livre foi positivo em R$ 271 milhões.

- Receita Líquida recorde de R$ 11 bilhões no trimestre, 21% superior à receita líquida proforma do 3T17.

- No 3T18, o EBITDA Ajustado ("EBITDA Aj") da Companhia foi recorde e atingiu R$ 1.080 milhões e a margem foi de 9,7%.

- Em base proforma, e considerando os recursos da venda da Keystone, a alavancagem medida pela relação dívida líquida ajustada e EBITDA Aj dos últimos 12 meses foi de 2,57x.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O fortalecimento do dólar norte-americano e o aumento das barreiras protecionistas começaram a afetar a dinâmica global no terceiro trimestre. Enquanto a economia dos EUA manteve-se robusta, China, zona do Euro e mercados emergentes apresentaram um menor ritmo de crescimento.

No que tange o setor de bovinos, o cenário global permaneceu positivo.

Nos EUA, a disponibilidade de gado associada à maior demanda, tanto doméstica como internacional, tem levado à melhora de margens do setor. De acordo com os dados do USDA, o "cutout ratio" (preço médio de carne bovina dividido pelo custo médio de gado) foi de 1,85, uma expansão de cerca de 3% em relação ao 3T17.

No Brasil, o abate totalizou 6,3 milhões de cabeças de gado, 4,3% superior ao mesmo período de 2017 e 8,0% na comparação com o 2T18 (fonte: Ministério da Agricultura e Pecuária). A desvalorização do real em relação ao dólar e a normalização das atividades, após greve dos caminhoneiros no 2T18, impulsionaram as exportações no 3T18, que totalizaram 426 mil toneladas, uma alta de 25% e 98% em relação ao 3T17 e 2T18, respectivamente. Apesar dos sinais de melhora de consumo, as margens de mercado doméstico ainda permaneceram sob pressão diante do incerto ambiente político-econômico.

Em relação ao Uruguai, as adversas condições climáticas associadas à contínua demanda global mantiveram a tendência de alta do custo médio do gado, que foi de US$ 3,54/kg (fonte: Inac) no trimestre, 9% e 3% superior ao 3T17 e 2T18, respectivamente. No 3T18, o abate no país foi de 558 mil cabeças, uma alta em torno de 7% em relação ao mesmo período de 2017.

Nesse cenário de desafios e oportunidades, a Marfrig mais uma vez registrou uma sólida performance.

A receita líquida foi recorde e atingiu R$ 11 bilhões no 3T18, 21% superior ao 3T17. A Companhia registrou EBITDA Ajustado recorde de R$ 1.080 milhões, uma expansão de 23% em relação ao mesmo período do ano anterior (base proforma), com margem de 9,7%.

No 3T18, o fluxo de caixa operacional foi de R$ 804 milhões. Esse sólido resultado corrobora com a decisão estratégica da Marfrig em redirecionar seu foco para proteína bovina, com uma plataforma operacional diversificada no eixo das Américas. O fluxo de caixa livre consolidado foi positivo em R$ 271 milhões.

Em base proforma e considerando os recursos da venda da Keystone, a alavancagem, medida pela relação dívida líquida ajustada e EBITDA Aj dos últimos 12 meses foi de 2,57x, uma melhora de 163 pbs em relação ao trimestre anterior, que foi de 4,20x. Esse novo patamar reflete o compromisso da Marfrig com a melhoria da sua estrutura de capital a longo prazo.

Destaca-se que a Marfrig ainda está em um período de transição.

Em 20 de agosto, a Companhia anunciou a venda da Keystone por um "enterprise value" de US$ 2,4 bilhões. Deduzindo-se deste montante a participação dos acionistas

minoritários[1], o valor líquido para a Marfrig é de US$ 2,2 bilhões, e será utilizado para a redução da sua dívida.

Conforme informado, a conclusão da Transação está sujeita ao cumprimento de condições precedentes usuais para este tipo de negócio, incluindo as autoridades concorrenciais envolvidas. A Marfrig comunicou a aprovação pelos órgãos reguladores da concorrência dos EUA, do Japão e da China, bem como pelo BNDESPAR. A aprovação da autoridade concorrencial da Coréia do Sul segue em andamento, e espera-se que a conclusão ocorra ainda em 2018.

É importante ressaltar que essa Transação não inclui a operação de North Baltimore[2], localizada em Ohio, EUA. Com capacidade de produção de 91 mil toneladas de hambúrguer bovino (*in natura* e congelado) e faturamento de US$ 300 milhões por ano, é uma das maiores plantas dos EUA e fornece, exclusivamente, para o canal de *foodservice*. A decisão de manter essa operação está alinhada ao direcionamento estratégico da Marfrig, com foco em proteína bovina e produtos de maior valor agregado.

Nessa fase de transição, destaca-se a visita do Sênior Management da operação da América do Norte à algumas unidades da operação da América do Sul, no final de setembro. Na busca pela excelência operacional e troca de melhores práticas entre os dois negócios, foi gerado um "Mapa de Oportunidades" com foco nas áreas de produção e comercial.

Para cada oportunidade analisada foram identificados responsáveis de cada uma das operações e as ações necessárias para que as mesmas se tornem realidade. Alguns exemplos:

- Ampliação e agregação de valor ao portfólio da operação América do Norte com carne orgânica do Uruguai;
- Alavancar as vendas no mercado norte-americano de produtos PET via equipe comercial dos EUA;
- Integração da estrutura comercial de exportação de produtos industrializados do Brasil à estrutura comercial existente nos EUA;
- Utilizar a plataforma e expertise de vendas da operação América do Norte na Ásia para vendas de produtos da América do Sul;
- *Benchmarking* operacional entre as operações América do Sul e América do Norte, dentre outros.

[1] Acionistas minoritários – "joint ventures" da Keystone na Ásia.
[2] Operação de North Baltimore – "carve out" ainda em andamento, portanto está contemplada nos dados da Keystone Foods, que está classificada como operação descontinuada.

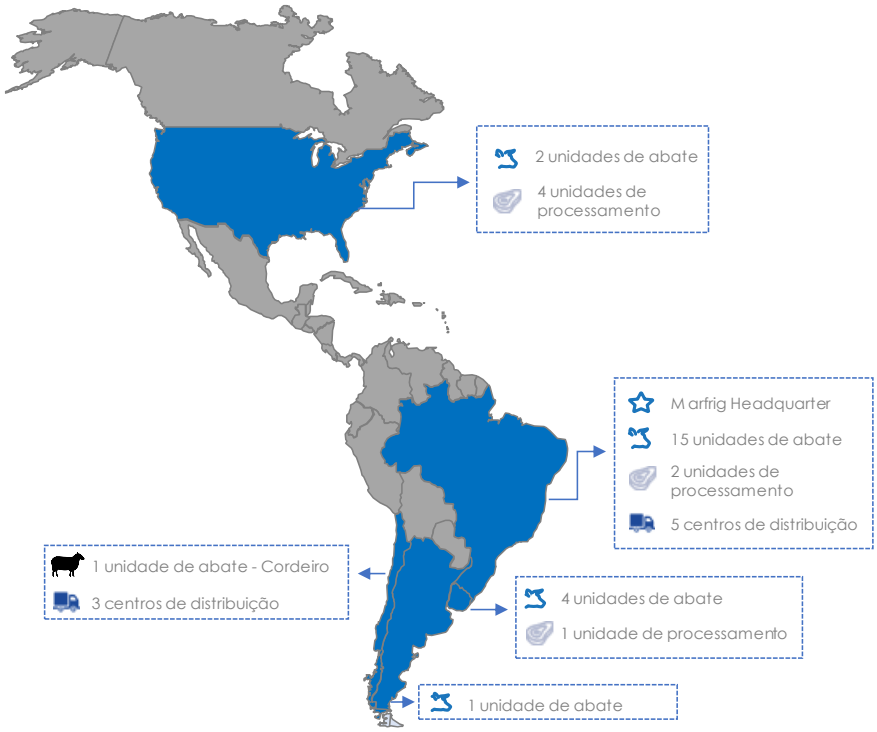
A MARFRIG após projetos estratégicos

Com o redirecionamento estratégico para foco em bovinos, a Marfrig é hoje a 2ª maior produtora de carne bovina do mundo em capacidade de abate. Com uma plataforma de produção diversificada no eixo das Américas, a Companhia atende os principais e mais rentáveis mercados consumidores do mundo.

PAÍS	Unidades de Abate de bovinos	Capacidade efetiva de abate (dia)	Unidades de Processamento
EUA	2	12 mil	4
BRASIL	15	16 mil	2
URUGUAI	4	3,7 mil	1
ARGENTINA	1	0,8 mil	-

Além das 22 unidades de abate de bovinos em operação, a Marfrig conta com mais 7 unidades exclusivas de processamento, com 8 centros de distribuição e escritórios comerciais localizados na América do Sul, América do Norte e Ásia.

No Chile, a Companhia é a principal importadora de carne bovina do país. Localmente a Companhia tem abate de cordeiros, cuja capacidade é de 605 mil cabeças/ano. A Marfrig conta ainda com duas linhas para abate de cordeiro no Uruguai.



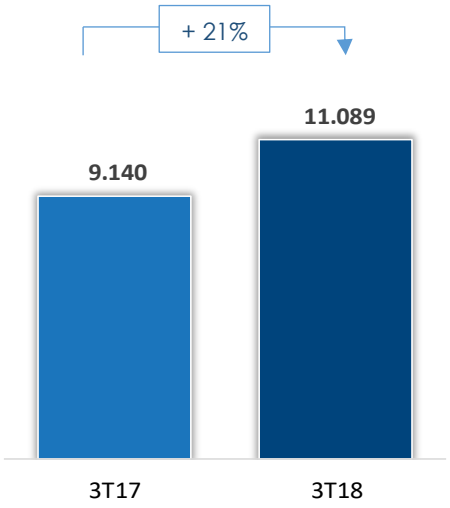
Nesse novo contexto, e para essa fase de transição, a Marfrig decidiu revisitar o modelo de apresentação do seu negócio. A Companhia divulgará sua receita em duas regiões:

- **América do Norte:** responsável pelo abate e desossa (cortes primários e porcionados) de produtos derivados do processamento de bovinos originados nos EUA. Os produtos são comercializados internamente nos canais de varejo, atacado e *foodservice*; bem como exportado para diversos mercados. Este negócio também inclui a comercialização de produtos aliados/complementares e os subprodutos originários do processo, operação de curtume e de logística, e venda de produtos online direto para o consumidor.
- **América do Sul:** responsável pelo abate e desossa (cortes primários e porcionados) de produtos derivados do processamento de bovinos originados no Brasil, Uruguai e Argentina; e pela produção de alimentos processados como carne enlatada, *beef jerky*, molhos, sachês, entre outros. Os produtos são comercializados internamente nos canais de varejo, atacado e *foodservice*; bem como exportado para diversos mercados. Inclui ainda a comercialização de produtos aliados/complementares e os subprodutos originários do processo e a distribuição e venda de produtos no Chile.

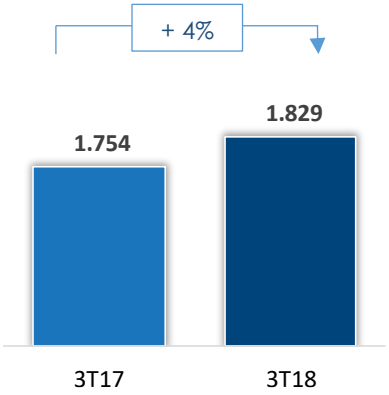
RECEITA LÍQUIDA

No 3T18, a receita líquida da Marfrig foi de R$ 11 bilhões, 21% superior ao 3T17 (base proforma). Esse aumento é explicado (i) pela depreciação do real em relação ao dólar, com impacto positivo de R$ 2.045 milhões; e (ii) pelo maior volume de vendas da operação na América do Sul, com variação positiva de R$ 857 milhões; que compensaram (iii) o menor preço médio de vendas com variação negativa de R$ 377 milhões e (iv) o efeito do menor número de semanas na operação da América do Norte, com impacto negativo de R$ 576 milhões.

Receita (R$ milhões)



Abate (mil cabeças)

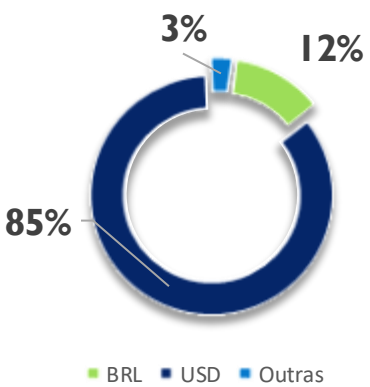


O abate de bovinos totalizou 1.829 mil de cabeças, uma alta de 4% em relação ao 3T17, positivamente influenciada pelo incremento de volume da operação na região da América do Sul.

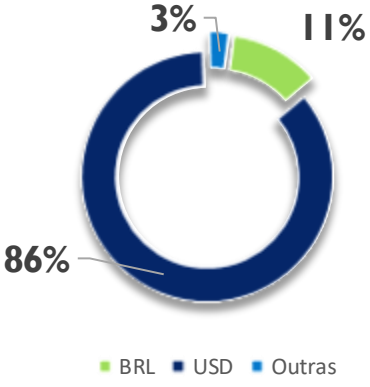
A Marfrig é uma empresa fortemente internacionalizada e grande parte do seu faturamento está atrelado à outras moedas que não o real. No 3T18, a receita líquida em moeda estrangeira respondeu por 89% da receita total.

Receita por moeda (%) – R$ milhões

3T17

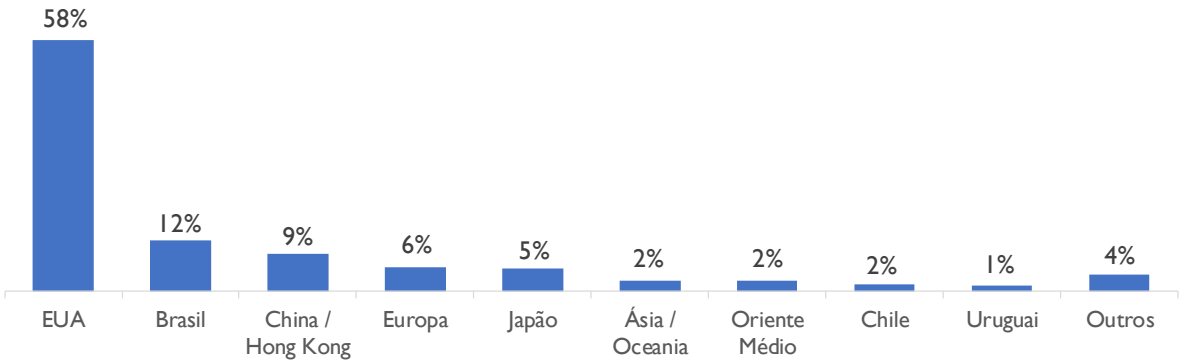


3T18



Destaca-se o novo perfil de vendas da Marfrig, com fornecimento aos principais mercados consumidores do mundo.

Mercados Consumidores (% da Receita Liquida Consolidada)



Receita por região

	3T17	3T18	Δ
América do Norte (US$ milhões)	*2.039*	*1.881*	*- 8%*
América do Norte (R$ milhões)	6.453	7.469	+ 16%
América do Sul (R$ milhões)	2.687	3.620	+ 35%
Receita Consolidada (R$ milhões)	**9.140**	**11.089**	**+ 21%**

América do Norte

A receita líquida do negócio América do Norte foi de US$ 1,9 bilhão, uma redução em relação ao 3T17 explicada, principalmente, pelo menor número de cabeças abatidas.

A diminuição de cerca de 8% do abate, que levou à uma queda de US$ 146 milhões na receita, é devida ao menor número de semanas no 3T18 (total de 13 semanas) quando comparado ao mesmo período do ano anterior (total de 14 semanas).

Em reais, a receita foi de R$ 7.469 milhões, uma expansão de 16%, refletindo a depreciação média do real em relação ao dólar entre os períodos.

América do Sul

No 3T18, a receita líquida do negócio América do Sul foi de R$ 3,6 bilhões, uma alta de 35% quando comparada ao mesmo período de 2017, explicada (i) pela expansão de 23% no volume de vendas, com impacto positivo de R$ 971 milhões; que compensou (ii) o menor preço médio, com impacto negativo de R$ 441 milhões. O efeito da depreciação do real contribuiu em R$ 403 milhões.

Esse crescimento de volume na América do Sul refletiu a estratégia da Marfrig que, entre meados 2017 e 2018, expandiu seu abate no Brasil frente à expectativa de maior demanda por carne bovina em nível global. A contínua boa performance no Chile e um melhor desempenho na Argentina, apesar das dificuldades recentes no país, também contribuíram positivamente para esse crescimento.

Em relação à operação brasileira, observou-se uma alta de volume tanto no mercado doméstico como na exportação.

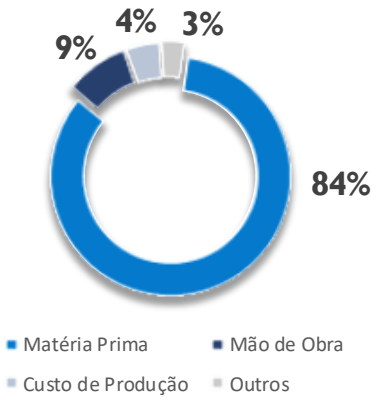
No mercado doméstico, frente a um cenário político-econômico mais desafiador, que afetou o nível de confiança do consumidor, a Marfrig apresentou um bom desempenho e o volume de vendas cresceu 25%. Destaca-se o crescimento de dois dígitos tanto no canal de *foodservice* & pequeno varejo assim como no auto-serviço (grandes e pequenas redes de supermercado). A maior oferta no mercado local e a competição entre proteínas, por sua vez, levaram à queda de 4,6% no preço médio em relação ao 3T17.

No caso das exportações do Brasil, o volume de vendas teve alta de 49% na comparação com o mesmo período do ano anterior. O maior abate e a normalização das operações, após a greve dos caminhoneiros que afetou o desempenho no 2T18, contribuíram para essa expansão. O preço médio em dólares acompanhou a tendência de queda de mercado e foi ainda influenciado pelo *mix* de vendas, registrando assim uma variação negativa de 15% em relação ao 3T17. O impacto do *mix* é explicado pela maior participação dos volumes destinados aos países da chamada "lista geral" vis-à-vis destinos de maior rentabilidade, que exigem habilitações especificas, e que ainda estão em andamento. Um exemplo é a China, que deve mandar em breve uma nova missão para certificar mais plantas no país.

Vale ressaltar ainda o contínuo sólido desempenho no Chile e Argentina, além do maior abate no Uruguai em relação ao 3T17 com crescimento do share da Marfrig neste país (de 21% para 22%).

CUSTO dos PRODUTOS VENDIDOS ("CPV")

No 3T18, o custo de produtos vendidos da Marfrig foi de R$ 9.573 milhões, 19% superior ao mesmo período do ano anterior. O maior volume de vendas e o aumento do custo de gado nas operações da América do Sul compensaram, parcialmente, o menor custo de gado na América do Norte. A apreciação média do dólar de 25%, entre os períodos, teve impacto negativo de R$ 1.525 milhões.



Nos EUA, o preço médio de referência – USDA KS Steer[3] – foi de US$ 111/cwt[4], uma redução de 1,5% em relação ao 3T17 e 5,4% inferior ao 2T18, refletindo a maior disponibilidade de gado no mercado norte-americano.

[3] "USDA KS Steer": referência de preço de gado no estado do Kansas, Estados Unidos.
[4] A "hundredweight", abreviado Cwt, é uma unidade de medida para peso usada em certos contratos comerciais de "commodities". Na América do Norte, a "hundredweight" é igual a 100 libras.

No Brasil, o preço médio de referência do boi gordo, base ESALQ no estado de São Paulo, foi de R$ 145/@ no 3T18, 8,6% superior ao mesmo período de 2017, que havia sido influenciado por eventos externos à indústria. Na comparação com o trimestre anterior, o preço médio do gado registrou um aumento de 4,8%, explicado pelo período de entressafra.

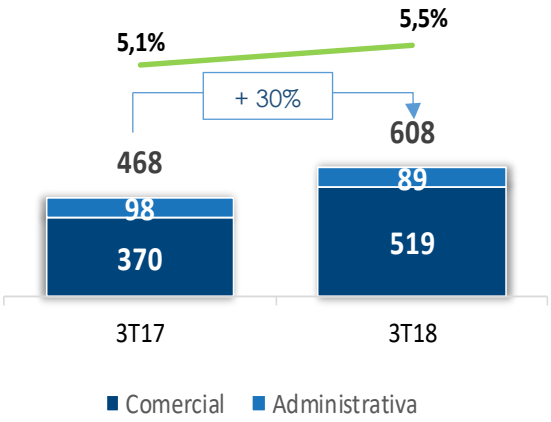
No caso do Uruguai, observou-se um incremento de 9% na comparação com o 3T17, e o preço médio foi de US$ 3,54/kg (base de dados INAC). O aumento é explicado pelo adverso clima na região associado à contínua sólida demanda em nível global. Na comparação com o trimestre anterior, o preço médio foi maior em 3%.

Em relação a Argentina, o preço do gado foi de US$ 2,36/kg, uma redução de 30% quando comparada ao mesmo período de 2017, positivamente afetada pela desvalorização do peso argentino em relação ao dólar.

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS & ADMINISTRATIVAS

As despesas com vendas, gerais & administrativas (DVGA) totalizaram R$ 608 milhões, influenciada pelo efeito de câmbio na tradução dos valores das operações internacionais para o real, bem como pelo maior volume de vendas da operação brasileira. A DVGA em função da receita líquida (DVGA/ROL) foi de 5,5%, uma expansão de 40 pbs em relação ao 3T17.

DVGA (R$ milhões) e DVGA/ROL (%)



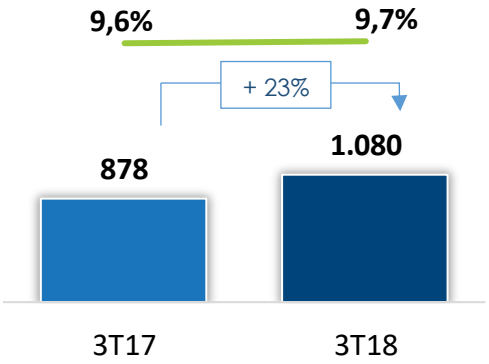
As despesas com Vendas totalizaram R$ 519 milhões, 40% superior ao 3T17, em função do maior volume de vendas após a readequação do parque fabril no Brasil. Destacam-se (i) o incremento nos gastos logísticos, influenciado pelo maior volume de exportação da operação brasileira; e (ii) o efeito da desvalorização do real na tradução dos valores das unidades internacionais para o real.

As despesas Gerais e Administrativas atingiram R$ 89 milhões, uma redução de 9% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

EBITDA AJUSTADO

A Marfrig registrou EBITDA Aj recorde de R$ 1.080 milhões, e foi 23% superior ao 3T17 (base proforma). A margem EBITDA Aj foi de 9,7%. Essa performance é explicada pelo ciclo positivo do gado na América do Norte e pelo efeito da desvalorização do real em relação ao dólar.

EBITDA Ajustado e Margem (R$ milhões)



RESULTADO FINANCEIRO | Operação Continuada

O resultado financeiro líquido no 3T18 foi uma despesa de R$ 714 milhões. Excluindo-se a variação cambial, o resultado financeiro foi uma despesa de R$ 572 milhões, 29% superior ao 2T18, explicado (i) pelo aumento de R$ 38 milhões de despesas financeiras das operações de capital de giro em função do maior volume de vendas; e(ii) pela despesa temporária com juros e gastos de estruturação, relacionados ao "bridge loan" para a aquisição do controle de National Beef, no valor de R$ 90 milhões.

RESULTADO FINANCEIRO	3T18	2T18	Var.	
			R$	%
Juros Líquidos Provisionados	(235)	(216)	(19)	9%
Resultado Líquido das Operações de Mercado	(4)	(4)	0	-3%
Outras Despesas e Receitas Financeiras	(244)	(200)	(44)	22%
Juros e Gastos Relacionados ao Bridge Loan*	(90)	(22)	(68)	-
RESULTADO FINANCEIRO ANTES DA VAR. CAMBIAL	**(572)**	**(442)**	**(130)**	**29%**
Variação Cambial	(141)	(75)	(66)	88%
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	**(714)**	**(517)**	**(196)**	**38%**

***** Os gastos do "bridge loan" começaram a afetar o resultado da Marfrig a partir de junho de 2018, quando houve o desembolso para a aquisição do controle da National Beef.

Observação: é importante destacar que a variação cambial sobre as dívidas contraídas em subsidiárias no exterior, cuja moeda funcional da investida diverge da controladora, são registradas no patrimônio líquido.

RESULTADO LÍQUIDO | Operação Continuada

No 3T18, o resultado da operação continuada foi negativo em R$ 126 milhões. Esse resultado foi influenciado pelo impacto negativo da desvalorização média do real de cerca de 10% no trimestre sobre juros e dívidas e pelos gastos temporários do "bridge loan", que serão eliminados com a entrada dos recursos da venda de Keystone.

DÍVIDA | Operação continuada

Em função do perfil do endividamento da Companhia ser, em grande parte, atrelado à moeda norte-americana (a parcela da dívida bruta atrelada ao dólar ou outras moedas que não o Real ficou em torno de 98,9% no final do trimestre), as variações aqui explicadas consideram seus valores em dólares norte-americanos.

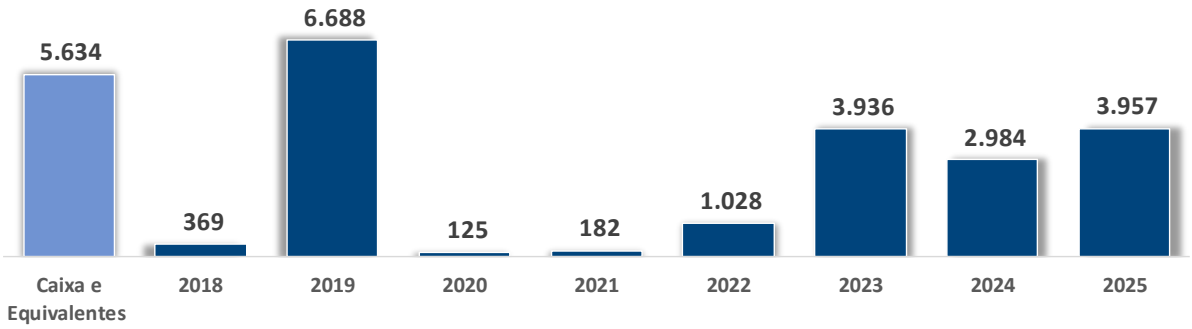
Em 30 de setembro a dívida bruta da Companhia era de US$ 4.830 milhões, 1% inferior ao trimestre anterior. Em reais a dívida bruta foi de R$ 19.338 milhões, influenciada pela depreciação do real[5] em 3,8% no período.

O saldo de caixa e aplicações foi de US$ 1.407 milhões, 4% inferior ao 2T18. Em reais, o saldo de caixa foi de R$ 5.634 milhões.

Por consequência, a dívida líquida continuada da Marfrig encerrou o trimestre em US$ 3.423 milhões, estável em relação ao 2T18. Quando medida em reais a dívida líquida foi de R$ 13.704 milhões.

Cronograma da Dívida | Operação Continuada

(R$ milhões)



Custo Médio (% a.a.)	Prazo Médio (anos)	Liquidez corrente
7,10%	3,65	1,09

Dívida e Alavancagem | Operação continuada e Keystone

Para fins do cálculo da alavancagem, e para facilitar comparações com trimestres anteriores, neste segmento retornaremos com a dívida da Keystone, que desde o 1T18 foi classificada como ativo disponível para venda.

Em 30 de setembro a dívida bruta proforma da Companhia era de US$ 5.803 milhões, o saldo de caixa e aplicações foi de US$ 1.577 milhões e por consequência, a dívida líquida da Marfrig encerrou o trimestre em US$ 4.227 milhões.

Em reais a dívida bruta proforma era de R$ 23.236 milhões, o saldo de caixa e aplicações foi de R$ 6.313 milhões, portanto uma dívida líquida de R$ 16.923 milhões.

[5] Em 30 de setembro de 2018, a taxa de câmbio Real/Dólar final foi de R$ 4,004/US$ 1,00.

Considerando a entrada de recursos da venda da Keystone de US$ 2,2 bilhões, a dívida líquida ajustada do trimestre foi de US$ 2.071 milhões, uma queda de 49% na comparação com o 2T18. Em reais, a dívida líquida ajustada foi de R$ 8.291 milhões.

O índice de alavancagem, medido pela relação entre dívida liquida ajustada (após venda da Keystone) e o EBITDA Aj UDM (últimos 12 meses) proforma[6] de R$ 3.225 milhões, foi de 2,57x. Quando mensurado em dólares esse índice foi de 2,30x.

Dív. Líquida Aj / EBITDA Aj UDM em reais	Dív. Líquida Aj / EBITDA Aj UDM em dólares
2,57x	2,30x

OBS: o cálculo do índice de alavancagem para os covenants das operações de financiamento bancário e mercado de capitais, cujo limite é de 4,75x, inclui disposições contratuais que permitem a exclusão dos efeitos da variação cambial. Portanto, o índice apurado para esse propósito alcançou 3,20x ao final do 3T18 (para mais informações, vide nota 20.3 nas demonstrações financeiras).

FLUXO de CAIXA

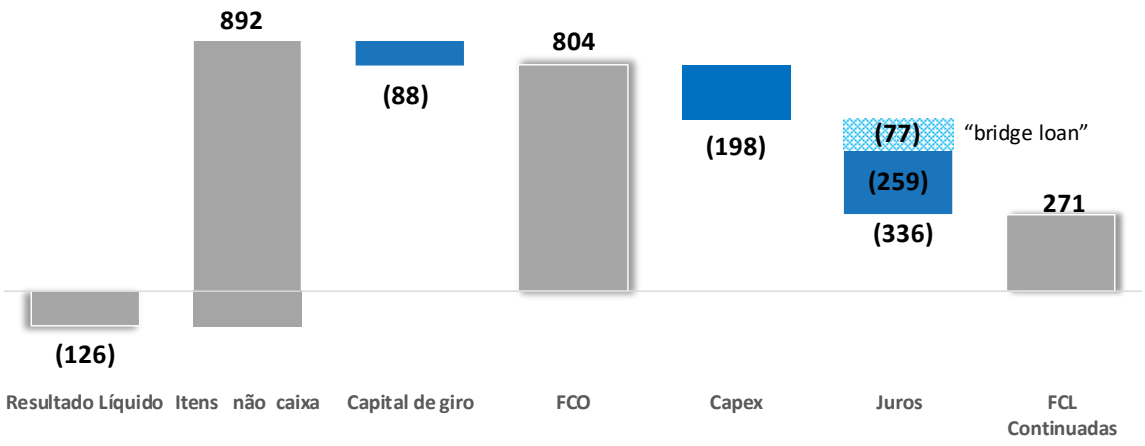
O fluxo de caixa operacional da Marfrig foi positivo em R$ 804 milhões, em função do forte desempenho do EBITDA, pelas razões já explicadas (ciclo positivo do gado e variação cambial) e menor utilização de capital de giro no trimestre.

No 3T18, os investimentos totalizaram R$ 198 milhões, igualmente divididos entre as operações América do Norte e América do Sul.

A despesa de juros totalizou R$ 336 milhões. Destaca-se que esse montante inclui R$ 77 milhões relacionados aos juros e gastos temporários do "bridge loan" para a aquisição do controle da National Beef, e que será liquidado mediante o recebimento dos recursos da venda de Keystone.

Por consequência, a Marfrig registrou um fluxo de caixa livre continuado positivo em R$ 271 milhões no trimestre.

Fluxo de Caixa (R$ milhões)



[6] Contempla os dados proforma da operação da América do Norte e não inclui o resultado de Keystone.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

A Marfrig realizou investimentos de R$ 198 milhões no 3T18, sendo 55% destinados a manutenção de seus ativos e 45% a projetos de crescimento. Como exemplo temos a ampliação do portfólio de produtos industrializados na América do Sul, a expansão no espaço de armazenamento em Dodge City,KS e a expansão de capacidade de porcionados em Moultrie,GA, na América do Norte.

(R$ Milhões)	3T18	9M18
	R$	R$
Investimento	**-**	**3.659**
Aplicações em Ativo Imobilizado	**195**	**458**
Aplicações em Intangível	**3**	**7**
TOTAL	**198**	**4.123**

PERSPECTIVAS & CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em relatório divulgado em outubro, o Fundo Monetário Internacional (FMI) reduziu sua perspectiva de crescimento da economia mundial de 3,9% para 3,7% para em 2018, citando o aumento das tensões entre EUA e seus parceiros comerciais.

No caso específico de EUA e China, a instituição manteve para 2018, as projeções de crescimento de 2,9% e 6,6%, respectivamente. Todavia, para 2019, o FMI espera uma desaceleração de 0,2 pontos percentuais, para ambos os países, em função das recentes medidas comerciais anunciadas, que incluem a imposição tarifária sobre US$ 200 milhões de importações da China.

No que tange o setor de bovinos dos EUA, apesar do positivo ciclo de gado, a expectativa de curto prazo é de uma moderada redução de rentabilidade, refletindo a sazonal queda de margens no período. Para o médio prazo, a contínua moderada expansão do rebanho e da demanda deverão sustentar as margens do setor; o ponto de atenção está relacionado às condições climáticas (seca) no país e um consequente aumento no abate de fêmeas superior ao inicialmente previsto.

Em relação aos mercados emergentes e economias em desenvolvimento, observou-se uma queda mais acentuada em relação às perspectivas de expansão para países como Argentina, Brasil, México e Turquia.

Em relação ao setor no Brasil, a maior disponibilidade de animais (ciclo positivo do gado) e a depreciação do real em relação ao dólar tem melhorado a competição a nível global. Para o ano, a expectativa é de que as exportações registrem alta de 5% no volume na comparação com 2017 (fonte: Rabobank). No cenário doméstico, apesar do desafiador ambiente político-econômico, espera-se uma melhora gradual no consumo por proteína bovina em relação aos níveis apresentados durante o período de recessão recente.

Os fatores de risco a esse cenário estão relacionados a uma desaceleração mais acentuada da economia global e a uma mais forte desvalorização das moedas dos

países emergentes, o que poderia levar à uma retração no consumo. Especificamente em relação ao setor de proteínas, riscos de doenças permanecem fatores chaves para o negócio.

A estratégia da Marfrig está pautada na geração de valor sustentável. Destacam-se cinco importantes pilares:

Solidez Financeira: com a geração de fluxo de caixa livre, lucro Líquido e Distribuição de dividendos;

Excelência Operacional: Integração e complementaridade entre as operações, gestão e performance e segurança alimentar;

Sustentabilidade: Responsabilidade Social e Ambiental, Parceria com Produtores e Entidades e Bem-estar animal;

Produtos e Clientes: Produtos de maior valor agregado, alavancagem comercial e de portfólio e valorização das marcas; e por fim

Governança Corporativa: com melhores práticas, maior transparência e evolução contínua do sistema de Compliance.

PRÓXIMOS EVENTOS

Teleconferência De Resultado

Data: 06 de Novembro de 2018

Português	**Inglês**
09h00 (Brasília)	11h00 (Brasília)
06h00 (US EST)	**08h00 (US EST)**
11h00 (Londres)	14h00 (Londres)
Tel. Brasil: + 55 (11) 3193-1001 Ou 2820-4001	Tel. Demais países: + 1 (646) 828-8246
Código: Marfrig	Código: Marfrig

Transmissão ao vivo pela internet em sistema de áudio e slides
Replay disponível para download: www.marfrig.com.br/ri

Relações com Investidores
+ 55 (11) 3792-8907
ri@marfrig.com.br

DISCLAIMER

Este material constitui uma apresentação de informações gerais sobre a Marfrig Global Foods S.A. e suas controladas consolidadas (em conjunto, a "Companhia") na presente data. Tais informações são apresentadas de forma resumida e não têm por objetivo serem completas.

Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é realizada, nem qualquer certeza deve ser assumida, sobre a precisão, certeza ou abrangência das informações aqui contidas. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes assumem qualquer responsabilidade por qualquer perda ou dano resultante de qualquer informação apresentada ou contida nesta apresentação. As informações apresentadas ou contidas nesta apresentação encontram-se atualizadas até 30 de Setembro de 2018 e, exceto quando expressamente indicado de outra forma, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes firmaram qualquer compromisso de atualizar tais informações após a presente data. Esta apresentação não deve ser interpretada como uma recomendação jurídica, fiscal, de investimento ou de qualquer outro tipo.

Os dados aqui contidos foram obtidos a partir de diversas fontes externas, sendo que a Companhia não verificou tais dados através de nenhuma fonte independente. Dessa forma, a Companhia não presta qualquer garantia quanto à exatidão ou completude de tais dados, os quais envolvem riscos e incertezas e estão sujeitos a alterações com base em diversos fatores.

Este material contém declarações prospectivas. Tais declarações não constituem fatos históricos e refletem as crenças e expectativas da administração da Companhia. As palavras "prevê", "deseja", "espera", "estima", "pretende", "antevê", "planeja", "prediz", "projeta", "alvo" e outras similares pretendem identificar tais declarações.

Embora a Companhia acredite que as expectativas e premissas refletidas nas declarações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em informações atualmente disponíveis para a sua administração, ela não pode garantir resultados ou eventos futuros. É aconselhável que tais declarações prospectivas sejam consideradas com cautela, uma vez que os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos em tais declarações. Títulos e valores mobiliários não podem ser oferecidos ou vendidos nos Estados Unidos a menos que sejam registrados ou isentos de registro de acordo com o Securities Act dos EUA de 1933, conforme alterado ("Securities Act"). Quaisquer ofertas futuras de valores mobiliários serão realizadas exclusivamente por meio de um memorando de oferta. Este documento não constitui uma oferta, convite ou solicitação de oferta para a subscrição ou aquisição de quaisquer títulos e valores mobiliários, e nem qualquer parte desta apresentação e nem qualquer informação ou declaração nela contida deve ser utilizada como base ou considerada com relação a qualquer contrato ou compromisso de qualquer natureza. Qualquer decisão de compra de títulos e valores mobiliários em qualquer oferta de títulos da Companhia deverá ser realizada com base nas informações contidas nos documentos da oferta, que poderão ser publicados ou distribuídos oportunamente em conexão a qualquer oferta de títulos da Companhia, conforme o caso.

LISTAGEM DE ANEXOS

ANEXO I:	Demonstrativo de Resultados | Operação continuada	18
ANEXO II:	Cálculo do EBITDA | Operação continuada	20
ANEXO III:	Demonstrativo de Resultados | Proforma	21
ANEXO IV:	Balanço Patrimonial	22
ANEXO V:	Fluxo de Caixa | Operação Continuada	23

ANEXO I

Demonstrativo de Resultados

Trimestral Consolidado | Operação Continuada

(R$ milhões)

	3T18 (a)		3T17 (b)		2T18 (c)		Var. (a/b)		Var. (a/c)	
	R$	%ROL	R$	%ROL	R$	%ROL	R$	%	R$	%
Receita Líquida	**11.089**	**100%**	**2.687**	**100%**	**5.115**	**100%**	**8.402**	**-**	**5.974**	**117%**
CPV	(9.573)	-86%	(2.299)	-86%	(4.360)	-85%	(7.275)	-	(5.213)	120%
Lucro Bruto	**1.516**	**14%**	**388**	**14%**	**755**	**15%**	**1.127**	**-**	**761**	**101%**
DVG&A	**(608)**	**-5%**	**(212)**	**-8%**	**(393)**	**-8%**	**(396)**	**187%**	**(216)**	**55%**
Comercial	(519)	-5%	(150)	-6%	(262)	-5%	(369)	247%	(257)	98%
Administrativa	(89)	-1%	(62)	-2%	(131)	-3%	(27)	43%	42	-32%
EBITDA Aj.*	**1.080**	**10%**	**238**	**9%**	**461**	**9%**	**842**	**-**	**619**	**134%**
Outras receitas/despesas	(26)	0%	(22)	-1%	(646)	-13%	(4)	18%	620	-96%
EBITDA	**1.055**	**10%**	**216**	**8%**	**(185)**	**-4%**	**838**	**-**	**1.239**	**-**
Equivalência Patrimonial	0	0%	0	0%	-	0%	(0)	-100%	0	0%
D&A	(173)	-2%	(62)	-2%	(99)	-2%	(111)	181%	(74)	74%
EBIT	**882**	**8%**	**155**	**6%**	**(284)**	**-6%**	**727**	**-**	**1.166**	**-**
Resultado Financeiro	**(714)**	**-6%**	**(419)**	**-16%**	**(517)**	**-10%**	**(295)**	**70%**	**(196)**	**38%**
Receitas/Despesas Financeiras	**(572)**	**-5%**	**(383)**	**-14%**	**(442)**	**-9%**	**(189)**	**49%**	**(130)**	**29%**
Variação Cambial	**(141)**	**-1%**	**(36)**	**-1%**	**(75)**	**-1%**	**(106)**	**-**	**(66)**	**88%**
Participação Minoritários	**(380)**	**-3%**	**(0)**	**0%**	**(148)**	**-3%**	**(380)**	**-**	**(232)**	**157%**
EBT	**(212)**	**-2%**	**(264)**	**-10%**	**(949)**	**-19%**	**52**	**-20%**	**737**	**-78%**
IR + CS	**86**	**1%**	**88**	**3%**	**367**	**7%**	**(2)**	**-3%**	**(281)**	**-77%**
Lucro Líquido Ac. Controlador - Op. Cont.	**(126)**	**-1%**	**(175)**	**-7%**	**(582)**	**-11%**	**49**	**-28%**	**456**	**-78%**
Op. Descontinuada + Ganho de Capital	**46**	**0%**	**114**	**4%**	**45**	**1%**	**(68)**	**-60%**	**1**	**3%**
Lucro Líquido Ac. Controlador	**(80)**	**-1%**	**(62)**	**-2%**	**(538)**	**-11%**	**(19)**	**30%**	**457**	**-85%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3,96**		**R$ 3,16**		**R$ 3,61**		**0,79**	**25,1%**	**0,35**	**9,8%**
BS - USD x BRL	**R$ 4,00**		**R$ 3,17**		**R$ 3,86**		**0,84**	**26,4%**	**0,15**	**3,8%**

(*) Exclui os efeitos de outras receitas/despesas operacionais.

ANEXO I

Demonstrativo de Resultados

Acumulado Consolidado | Operação Continuada

(R$ milhões)

	9M18 (a)		9M17 (b)		Var. (a/b)	
	R$	%ROL	R$	%ROL	R$	%
Receita Líquida	**19.267**	**100%**	**7.021**	**100%**	**12.246**	**174%**
CPV	(16.624)	-86%	(6.101)	-87%	(10.523)	172%
Lucro Bruto	**2.644**	**14%**	**920**	**13%**	**1.723**	**187%**
DVG&A	**(1.254)**	**-7%**	**(588)**	**-8%**	**(666)**	**113%**
Comercial	(970)	-5%	(404)	-6%	(566)	140%
Administrativa	(284)	-1%	(184)	-3%	(100)	54%
EBITDA Aj.*	**1.723**	**9%**	**512**	**7%**	**1.211**	**236%**
Outras receitas/despesas	(700)	-4%	(128)	-2%	(571)	446%
EBITDA	**1.024**	**5%**	**384**	**5%**	**640**	**166%**
Equivalência Patrimonial	0	0%	0	0%	(0)	-100%
D&A	(334)	-2%	(180)	-3%	(153)	85%
EBIT	**690**	**4%**	**204**	**3%**	**486**	**238%**
Resultado Financeiro	**(1.702)**	**-9%**	**(1.411)**	**-20%**	**(291)**	**21%**
Receitas/Despesas Financeiras	**(1.435)**	**-7%**	**(1.294)**	**-18%**	**(140)**	**11%**
Variação Cambial	**(268)**	**-1%**	**(116)**	**-2%**	**(151)**	**130%**
Participação Minoritários	**(529)**	**-3%**	**(0)**	**0%**	**(528)**	**-**
EBT	**(1.540)**	**-8%**	**(1.207)**	**-17%**	**(333)**	**28%**
IR + CS	**584**	**3%**	**428**	**6%**	**157**	**37%**
Lucro Líquido Ac. Controlador - Op. Cont.	**(956)**	**-5%**	**(779)**	**-11%**	**(177)**	**23%**
Op. Descontinuada + Ganho de Capital	**135**	**1%**	**317**	**5%**	**(182)**	**-57%**
Lucro Líquido Ac. Controlador	**(821)**	**-4%**	**(462)**	**-7%**	**(359)**	**78%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3,60**		**R$ 3,17**		**0,43**	**13,5%**
BS - USD x BRL	**R$ 4,00**		**R$ 3,17**		**0,84**	**26,4%**

(*) Exclui os efeitos de outras receitas/despesas operacionais.

ANEXO II

Cálculo do EBITDA – Operação Continuada

Trimestre

(R$ milhões)

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO (R$ milhões)	3T18	3T17	2T18
Lucro/Prejuízo Líquido Continuado	**(126)**	**(175)**	**(582)**
(+) Provisão de IR e CS	(86)	(88)	(367)
(+) Participação de Acionistas não Controladores	380	0	148
(+) Variação Cambial Líquida	141	36	75
(+) Encargos Financeiros Líquidos	572	383	442
(+) Depreciação / Amortização	173	62	99
(+) Equivalência de não controladas	(0)	(0)	-
EBITDA*	**1.055**	**216**	**(185)**
(+) Outras Receitas/Despesas Operacionais	26	22	646
EBITDA Ajustado	**1.080**	**238**	**461**

(*) Exclui os efeitos de outras receitas/despesas operacionais.

Acumulado

(R$ milhões)

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO (R$ milhões)	9M18	9M17
Lucro/Prejuízo Líquido Continuado	**(956)**	**(779)**
(+) Provisão de IR e CS	(498)	(428)
(+) Participação de Acionistas não Controladores	148	0
(+) Variação Cambial Líquida	126	116
(+) Encargos Financeiros Líquidos	862	1.294
(+) Depreciação / Amortização	161	180
(+) Equivalência de não controladas	-	(0)
EBITDA*	**(31)**	**384**
(+) Outras Receitas/Despesas Operacionais	674	128
EBITDA Ajustado	**643**	**512**

(*) Exclui os efeitos de outras receitas/despesas operacionais.

ANEXO III

Demonstrativo de Resultados - Trimestre Proforma

(R$ milhões)

	3T18* (a)		3T17 (b)		2T18 (c)		Var. (a/b)		Var. (a/c)	
	R$	%ROL	R$	%ROL	R$	%ROL	R$	%	R$	%
Receita Líquida	**11.089**	**100%**	**9.140**	**100%**	**9.944**	**100%**	**1.949**	**21%**	**1.144**	**12%**
CPV	(9.573)	-86%	(7.938)	-87%	(8.598)	-86%	(1.635)	21%	(975)	11%
Lucro Bruto	**1.516**	**14%**	**1.202**	**13%**	**1.346**	**14%**	**314**	**26%**	**170**	**13%**
DVG&A	**(608)**	**-5%**	**(468)**	**-5%**	**(593)**	**-6%**	**(140)**	**30%**	**(15)**	**3%**
Comercial	(519)	-5%	(370)	-4%	(434)	-4%	(149)	40%	(85)	20%
Administrativa	(89)	-1%	(98)	-1%	(159)	-2%	8	-9%	70	-44%
EBITDA Aj.*	**1.080**	**10%**	**878**	**10%**	**918**	**9%**	**202**	**23%**	**162**	**18%**
Outras receitas/despesas	(26)	0%	(20)	0%	(643)	-6%	(5)	26%	617	-96%
EBITDA	**1.055**	**10%**	**858**	**9%**	**275**	**3%**	**197**	**23%**	**779**	**283%**
Equivalência Patrimonial	0	0%	0	0%	0	0%	(0)	-100%	0	151%
D&A	(173)	-2%	(145)	-2%	(165)	-2%	(28)	19%	(8)	5%
EBIT	**882**	**8%**	**713**	**8%**	**110**	**1%**	**169**	**24%**	**771**	**-**
Resultado Financeiro	**(714)**	**-6%**	**(419)**	**-5%**	**(513)**	**-5%**	**(295)**	**70%**	**(201)**	**39%**
Receitas/Despesas Financeiras	**(572)**	**-5%**	**(383)**	**-4%**	**(438)**	**-4%**	**(189)**	**49%**	**(134)**	**31%**
Variação Cambial	**(141)**	**-1%**	**(36)**	**0%**	**(75)**	**-1%**	**(106)**	**297%**	**(66)**	**88%**
Participação Minoritários	**(380)**	**-3%**	**(0)**	**0%**	**(148)**	**-1%**	**(380)**	**-**	**(232)**	**157%**
EBT	**(212)**	**-2%**	**295**	**3%**	**(551)**	**-6%**	**(507)**	**-172%**	**338**	**-61%**
IR + CS	**86**	**1%**	**88**	**1%**	**368**	**4%**	**(2)**	**-3%**	**(282)**	**-77%**
Lucro Líquido Ac. Controlador - Op. Cont.	**(126)**	**-1%**	**383**	**4%**	**(183)**	**-2%**	**(509)**	**-133%**	**56**	**-31%**
Op. Descontinuada + Ganho de Capital	**46**	**0%**	**114**	**1%**	**45**	**0%**	**(68)**	**-60%**	**1**	**3%**
Lucro Líquido Ac. Controlador	**(80)**	**-1%**	**497**	**5%**	**(138)**	**-1%**	**(577)**	**-116%**	**58**	**-42%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3,96**		**R$ 3,16**		**R$ 3,61**		**0,79**	**25,1%**	**0,35**	**9,8%**
BS - USD x BRL	**R$ 4,00**		**R$ 3,17**		**R$ 3,86**		**0,84**	**26,4%**	**0,15**	**3,8%**

Acumulado Consolidado - Proforma

(R$ milhões)

	9M18 (a)		9M17 (b)		Var. (a/b)	
	R$	%ROL	R$	%ROL	R$	%
Receita Líquida	**29.882**	**100%**	**24.396**	**100%**	**5.487**	**22%**
CPV	(26.184)	-88%	(21.784)	-89%	(4.399)	20%
Lucro Bruto	**3.699**	**12%**	**2.611**	**11%**	**1.088**	**42%**
DVG&A	**(1.698)**	**-6%**	**(1.286)**	**-5%**	**(413)**	**32%**
Comercial	(1.351)	-5%	(1.001)	-4%	(350)	35%
Administrativa	(348)	-1%	(285)	-1%	(63)	22%
EBITDA Aj.*	**2.483**	**8%**	**1.738**	**7%**	**745**	**43%**
Outras receitas/despesas	(685)	-2%	(116)	0%	(569)	489%
EBITDA	**1.797**	**6%**	**1.621**	**7%**	**176**	**11%**
Equivalência Patrimonial	0	0%	0	0%	(0)	-100%
D&A	(482)	-2%	(412)	-2%	(70)	17%
EBIT	**1.315**	**4%**	**1.209**	**5%**	**106**	**9%**
Resultado Financeiro	**(1.698)**	**-6%**	**(1.411)**	**-6%**	**(287)**	**20%**
Receitas/Despesas Financeiras	**(1.430)**	**-5%**	**(1.294)**	**-5%**	**(136)**	**10%**
Variação Cambial	**(268)**	**-1%**	**(116)**	**0%**	**(151)**	**130%**
Participação Minoritários	**(529)**	**-2%**	**(0)**	**0%**	**(528)**	**-**
EBT	**(911)**	**-3%**	**(202)**	**-1%**	**(709)**	**351%**
IR + CS	**585**	**2%**	**428**	**2%**	**157**	**37%**
Lucro Líquido Ac. Controlador - Op. Cont.	**(326)**	**-1%**	**226**	**1%**	**(552)**	**-244%**
Op. Descontinuada + Ganho de Capital	**135**	**0%**	**317**	**1%**	**(182)**	**-57%**
Lucro Líquido Ac. Controlador	**(191)**	**-1%**	**543**	**2%**	**(734)**	**-135%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3,60**		**R$ 3,17**		**0,43**	**13,5%**
BS - USD x BRL	**R$ 4,00**		**R$ 3,17**		**0,84**	**26,4%**

As informações aqui indicadas como "proforma", não fazem parte do conjunto de demonstrações contábeis/informações financeiras requeridas pelas práticas adotadas no Brasil, IFRS e normas da CVM e não foram revisadas pelos auditores independentes.

ANEXO IV
Balanço Patrimonial
(R$ mil)

ATIVO	3T18	4T17
ATIVO CIRCULANTE		
Caixa e Aplicações	5.634.135	4.402.353
Valores a receber clientes nacionais	1.439.672	924.998
Estoques produtos e mercadorias	2.305.300	1.759.871
Ativos Biológicos	14.619	119.621
Impostos a recuperar	2.151.295	2.089.129
Despesas do exercício seguinte	48.178	111.913
Títulos a receber	136.094	24.108
Adiantamentos a Fornecedores	70.535	50.012
Ativos mantidos para venda	6.572.836	161.860
Outros valores a receber	279.095	94.783
	18.651.759	**9.738.648**
NÃO CIRCULANTE		
Depósitos compulsórios	54.206	72.922
Títulos a receber	284	93.899
Tributos diferidos	2.407.993	2.227.316
Tributos a recuperar	1.782.453	1.763.641
Outros valores a receber	74.649	50.968
	4.319.585	**4.208.746**
Investimentos	14.310	21.064
Imobilizado	5.076.718	4.435.194
Ativos Biológicos	0	54.758
Intangível	5.396.218	2.843.389
	10.487.246	**7.354.405**
TOTAL DO ATIVO	**33.458.590**	**21.301.799**

PASSIVO	3T18	4T17
PASSIVO CIRCULANTE		
Fornecedores	1.676.861	2.159.031
Fornecedores Risco Sacado	179.216	195.041
Pessoal, encargos e benefícios sociais	611.461	251.071
Impostos, taxas e contribuições	308.665	312.131
Empréstimos e financiamentos	7.048.302	1.846.164
Títulos a pagar	220.934	165.550
Arrendamentos a pagar	3.308	11.963
Antecipações de clientes	1.001.024	795.783
Passivos mantidos para venda	5.777.466	82.232
Outras obrigações	211.818	202.203
	17.039.055	**6.021.169**
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	12.289.649	10.581.034
Impostos, taxas e contribuições	854.597	948.442
Imposto de renda e contribuição	116.467	251.088
Provisões fiscais, trabalhistas e cíveis	92.366	88.828
Arrendamentos a pagar	2.656	19.819
Títulos a Pagar	321.118	378.085
Antecipações de clientes	400.390	330.800
Outros	91.403	47.824
	14.168.646	**12.645.920**
Patrimônio de Minoritários	**2.045.692**	**242.178**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO CONTROLADORES		
Capital social	7.319.467	7.319.467
Reserva de Capital	179.177	181.224
Reservas de lucro	34.466	38.362
Outros Resultados Abrangentes	(1.791.956)	(425.222)
Prejuízos acumulados	(5.535.957)	(4.721.299)
	205.197	**2.392.532**
TOTAL DO PASSIVO	**33.458.590**	**21.301.799**

ANEXO V
Fluxo de Caixa

(R$ milhões)

Fluxo de Caixa Continuado	3T18	2T18	9M18
Resultado Liq. Continuado Ac. Controlador	(126)	(582)	(956)
(+/-) Itens que não afetam caixa	1.018	847	2.138
(+/-) Contas a receber	(18)	99	164
(+/-) Estoques	22	(317)	(231)
(+/-) Fornecedores	1	(192)	(373)
(+/-) Outros	(93)	(10)	(123)
(=) Fluxo Operacional	804	(155)	619
(-) Investimento Total	(198)	(3.813)	(4.123)
(-) Investimentos em ativos imobilizados	(198)	(156)	(465)
(-) Investimentos		(3.657)	(3.659)
(-) Juros sobre dívidas	(336)	(255)	(794)
Fluxo de Caixa Livre Continuado	**271**	**(568)**	**(639)**
Fluxo de Caixa Livre Continuado com aquisição	**271**	**(4.223)**	**(4.298)**

Marfrig reaches revenue and EBITDA records and resumes positive cash generation, with free cash flow of R$271 million in the quarter

São Paulo, November 5, 2018 *– Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 and Level 1 ADR: MRRTY) announces today its results for the third quarter of 2018 (3Q18). Except where stated otherwise, the following operating and financial information is presented in nominal Brazilian real, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), and should be read together with the income statement and notes to the financial statements for the period ended September 30, 2018 filed at the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM).*

HIGHLIGHTS

With the conclusion of the acquisition of the controlling interest of National Beef in June 2018, Marfrig's consolidated results, as of 3Q18, includes the full impact of this business, which is now recorded as part of the Company's North America operation. For comparison purposes, results for 2017 and YTD 2018 will be presented and identified as "proforma," i.e., including 100% of the results of National Beef, except where stated otherwise.

- On August 20, Marfrig announced the sale of Keystone Foods ("Transaction") for US$2.4 billion, excluding the operation located in North Baltimore, Ohio, USA. The decision to maintain this business – beef patties production, which serves exclusively the foodservice channel, is aligned with the Company's strategic direction.

- The Transaction has already been approved by the antitrust authorities in the United States, Japan and China and by the BNDESPar. The approval of the South Korean antitrust authority, for its completion, remain in progress.

- Operating cash flow in the quarter improved significantly, to R$804 million. Free cash flow was positive by R$271 million.

- Record net revenue was R$11 billion in the quarter, 21% higher than proforma net revenue in 3Q17.

- In 3Q18, Adjusted EBITDA ("Adj EBITDA") was a record and reached R$1,080 million, with margin of 9.7%.

- On a proforma basis and including the proceeds from the sale of Keystone, leverage measured by the ratio of adjusted net debt to Adj EBITDA of the last 12 months stood at 2.57x.

EXECUTIVE SUMMARY

The stronger U.S. dollar and increased protectionism started to affect global trade dynamics in the third quarter. While the U.S. economy remained robust, China, the euro zone and emerging markets registered slower economic growth.

In the beef industry, the global scenario remained positive.

In the United States, the cattle availability combined with stronger domestic and international demand has been supporting better margins. According to the USDA, the cutout ratio (average beef price divided by average cattle cost) stood at 1.85, increasing 3% from 3Q17.

In Brazil, cattle slaughtering was 6.3 million head, representing increases of 4.3% from 3Q17 and 8.0% from 2Q18 (source: Ministry of Agriculture). The depreciation in the Brazilian real against the U.S. dollar and the normalization of activities after the truck drivers' strike in the second quarter supported stronger exports in 3Q18, which totaled 426 thousand tons, up 25% and 98% compared to 3Q17 and 2Q18, respectively. Despite signs of improvement in consumption, margins in the domestic market remained under pressure in face of the uncertain political and economic environment.

In Uruguay, the adverse weather conditions and still-firm global demand supported the upward trend in the average cattle cost, which stood at US$3.54/kg (source: Inac) in the quarter, 9% and 3% higher than in 3Q17 and 2Q18, respectively. In 3Q18, primary processing in the country stood at 558,000 head, increasing by around 7% from the same quarter of 2017.

In this scenario of challenges and opportunities, Marfrig once again report a solid performance.

Net revenue was a record of R$11 billion in 3Q18, increasing 21% from 3Q17. The Company reached a record Adjusted EBITDA of R$1,080 million, an increase of 23% on the third quarter last year (proforma basis), with margin of 9.7%.

In 3Q18, operating cash flow was R$804 million. This strong result corroborates Marfrig's strategic decision to focus on beef, supported by its diversified operating platform in the Americas. Consolidated free cash flow was R$271 million positive.

On a proforma basis, including the proceeds from the sale of Keystone, leverage measured by the ratio of adjusted net debt to Adj EBITDA in the last 12 months was 2.57x, improving 163 bps from the prior quarter, when the ratio stood at 4.20x. The new level reflects Marfrig's commitment to improving its capital structure in the long term.

Note that Marfrig is still undergoing a period of transition.

On August 20, the Company announced the divestment of Keystone for an enterprise value of US$2.4 billion. Deducting from this amount the interest held by noncontrolling shareholders[1], Marfrig's net proceeds, which will be used to reduce its gross debt, is US$2.2 billion.

[1] Non-controlling shareholders – Keystone joint ventures in Asia.

As informed, the Transaction is subject to the fulfillment of customary conditions precedent for transactions of this nature, including approval by the applicable antitrust authorities. Marfrig announced the deal's approval by the antitrust authorities in the United States, Japan and China, as well as by BNDESPAR. The approvals by the antitrust authority in South Korea is still in progress, and the Transaction is expected to be concluded in 2018.

Note that the Transaction did not include the operation in North Baltimore[2], Ohio. With production capacity of 91,000 tons of beef patties (fresh and frozen) and annual sales of US$300 million, it is one of the largest plants in the USA and serves the foodservice channel exclusively. The decision to maintain the operation is aligned with Marfrig's strategic focus on beef protein and higher-value products.

During this transition phase, the highlight was the visit, in late-September, of Senior Management of the North America operation to some production units in South America. As part of the process to ensure operating excellence and the exchange of best practices among both businesses, a "Map of Opportunities" was created focusing on the production and sales areas.

For each opportunity analyzed, the Company identified those responsible in each operation and the actions required to capture them. Some examples follow:

- Expanding and creating value for the North America portfolio with Uruguayan organic beef;
- Leverage sales in the US PET market via US commercial team;
- Integration of the commercial export structure of industrialized products from Brazil to the existing commercial structure in the USA;
- Using the North American operation platform and sales expertise in Asia for South American product sales;
- Operational benchmarking between operations in South America and North America, among other.

[2] North Baltimore operation – carve out still ongoing and therefore included in the data of Keystone Foods, which is classified as discontinued operation.

MARFRIG after strategic projects

With the redirection of its strategic focus to beef, Marfrig is now the world's 2nd largest beef producer in terms of slaughtering capacity. With a diversified production platform spanning the Americas, the Company currently serves the world's most important and most profitable consumer markets.

Country	Beef Primary Processing Units	Effective Processing Capacity (/day)	Further Processing Units
USA	2	12,000	4
BRAZIL	15	16,000	2
URUGUAY	4	3,700	1
ARGENTINA	1	800	-

In addition to 22 primary processing units in operation, Marfrig has 7 exclusive further processing units and 8 distribution centers, as well as sales offices in South America, North America and Asia.

In Chile, the Company is the country's leading beef importer. Locally, the Company has lamb primary processing capacity of 605,000 head/year. Marfrig also has two lines for slaughtering lamb in Uruguay.



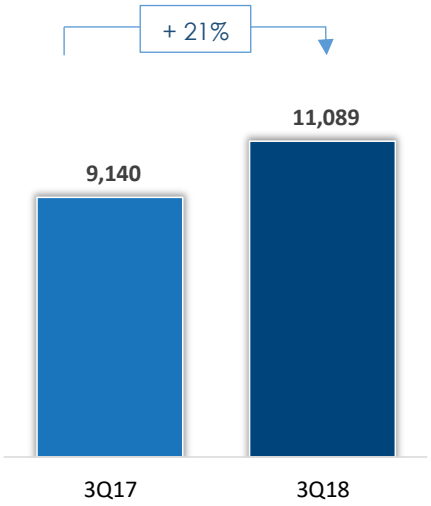
In this new context, and during the transition phase, Marfrig has decided to revisit its model for reporting its business activities. The Company will report its revenue in two regions:

- **North America:** responsible for primary processing and the deboning (primal cuts and portioning) of products from beef originating from the United States. The products are sold internally through the retail, wholesale and food service channels as well as exported to various markets. The business also includes the sale of ancillary/complementary products and subproducts from the process, the tannery and logistics operations and direct online sales to consumers.
- **South America:** responsible for the primary processing and deboning (primal and portioned cuts) of beef cattle from Brazil, Uruguay and Argentina; and to produce further processed products, such as canned meat, beef jerky, sauces, sachets and more. The products are sold internally through retail, wholesale and food service channels as well as exported to various markets. The business also includes sales of ancillary/complementary products and subproducts from the process and the distribution and sale of products in Chile.

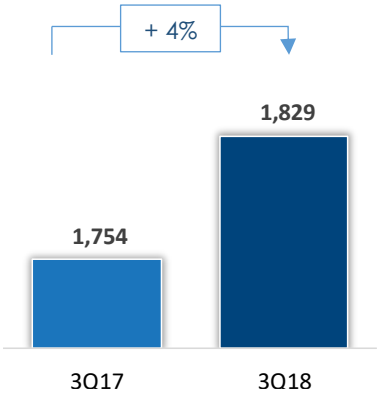
NET REVENUE

Net Revenue in 3Q18 was R$11 billion, up 21% from 3Q17 (proforma basis). This increase is explained by (i) depreciation in the Brazilian real against the U.S. dollar, which generated a gain of R$2,045 million; (ii) the higher sales volume of the operation in South America, with a positive variation of R$857 million; which offset (iii) the lower average sales price with negative variation of R$377 million and (iv) the effect of the lower number of weeks in the North American operation, with a negative impact of R$576 million.

Revenue (R$ million)



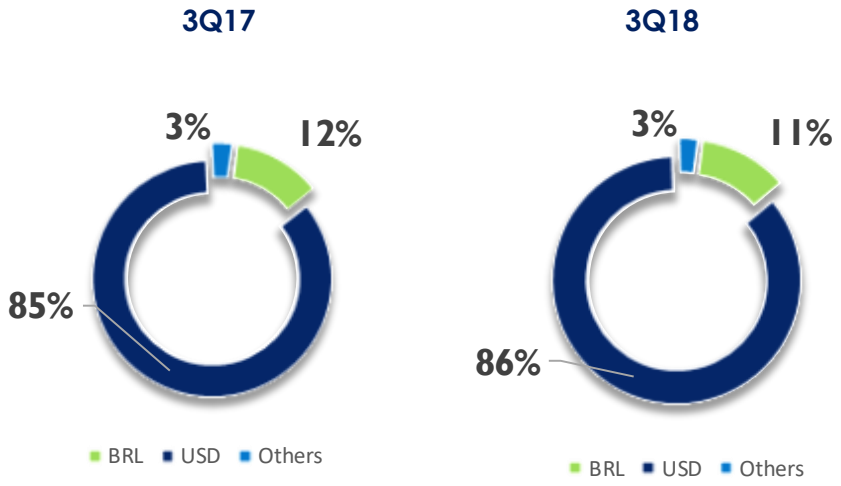
Primary Processing ('000 head)



Beef primary processing came to 1,829 thousand head, growing 4% compared to 3Q17, positively influenced by the higher volume in the South America operation.

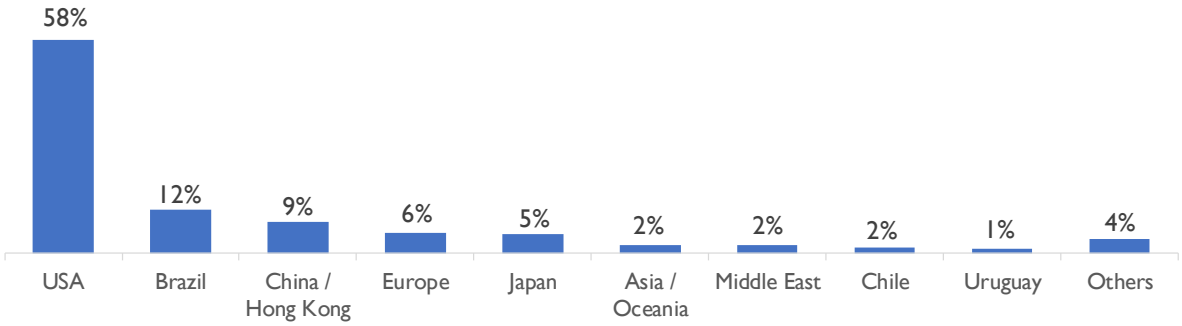
Marfrig is a highly internationalized company, and a large portion of its sales is pegged to currencies other than the Brazilian real. In 3Q18, net revenue denominated in foreign currency accounted for 89% of total revenue.

Revenue by currency (%) – R$ million



The highlight is the new sales profile of Marfrig, which supplies to key consumer markets around the world.

Consumer Markets (% of Consolidated Net Revenue) – R$ million



Revenue by region

	3Q17	3Q18	Δ
North America (US$ million)	*2,039*	*1,881*	*- 8%*
North America (R$ milhões)	6.453	7.469	+ 16%
South America (R$ million)	2,687	3,620	+ 35%
Total Revenue (R$ milhões)	**9,140**	**11,089**	**+ 21%**

North America

Net revenue from the North America operation was US$1.9 billion, a decrease compared to 3Q17, mainly due to the lower cattle kill.

The decrease of roughly 8% in cattle slaughtering, which led to a decrease of US$146 million in net revenue, is explained by the lower number of weeks in 3Q18 (13 weeks) compared to the same period of last year (14 weeks).

In Brazilian real, net revenue was R$7,469 million, up 16%, reflecting the average depreciation in the Brazilian real against the U.S. dollar in the comparison period.

South America

In 3Q18, net revenue from the South America business was R$3.6 billion, advancing 35% on the prior-year period, explained by (i) sales volume growth of 23%, generating a positive effect of R$971 million; which offset (ii) the lower average sales price, which produced a negative effect of R$441 million. The effect from Brazilian real depreciation contributed R$403 million.

The higher sales volume in South America reflects the strategy adopted by Marfrig, which expanded its slaughter in Brazil from mid-2017 through 2018, in anticipation of stronger global demand for beef. The continued good performance of the operations in Chile and the better performance of the operations in Argentina, even with country's recent difficulties, also contributed positively to this growth.

The Brazilian operation registered sales volume growth in both domestic and export markets.

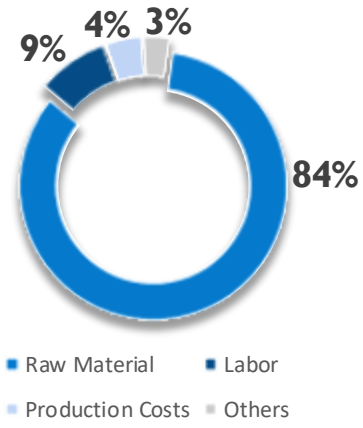
In the domestic market, in light of the more challenging political and economic scenario, which has affected consumer confidence level, Marfrig presented a solid performance, with sales volume growth of 25%. The highlight was the double-digit growth in both the foodservice & small retail channel and in the retail channel (large and small supermarket chains). The higher supply in the local market and the competition among proteins, however, led the average sales price to decline by 4.6% compared to 3Q17.

In the case of exports from Brazil, sales volume grew 49% on the same period last year. The expansion was supported by the higher primary processing and the normalization of operations following the truck drivers' strike, which affected performance in 2Q18. The average price in U.S. dollar followed the market's downward trend and also was affected by the sales mix, therefore decreasing 15% compared to 3Q17. This mix impact is explained by the share increase of volumes sold to countries from the so-called "general list" compared to more premium markets, which require specific certifications, which the Company is still in the process of obtaining. One such example is China, which should send a new mission soon to certify more plants in Brazil.

Also noteworthy is the continued solid performance delivered by Chile and Argentina, as well as the higher fed cattle slaughtering in Uruguay compared to 3Q17, leading Marfrig's share in the country (from 21% to 22%).

COST of GOODS SOLD ("COGS")

In 3Q18, Marfrig's cost of goods sold was R$9,573 million, up 19% from the year-ago period. The higher sales volume and increase in cattle cost in the South American operations partially offset the lower cattle costs in North America. The 25% average appreciation in the U.S. dollar between the periods generated a loss of R$1,525 million.



In the United States, the USDA KS Steer[3] price reference averaged US$111/cwt[4], decreasing 1.5% from 3Q17 and 5.4% from 2Q18, reflecting the higher cattle supply in the U.S. market.

In Brazil, the ESALQ São Paulo reference price for fed cattle averaged R$145/arroba in 3Q18, up 8.6% from the same period of 2017, when prices were influenced by exogenous events to the industry. Compared to the prior quarter, the average cattle price increased 4.8%, explained by the off-season period.

In Uruguay, the INAC price reference increased 9% compared to 3Q17, averaging US$3.54/kg. The increase is explained by the adverse weather conditions in the region

[3] "USDA KS Steer" is the cattle price reference in the U.S. state of Kansas.

[4] A "hundredweight," or Cwt, is a weight-measuring unit used in certain commodity contracts. In North America, a hundredweight equals 100 pounds.

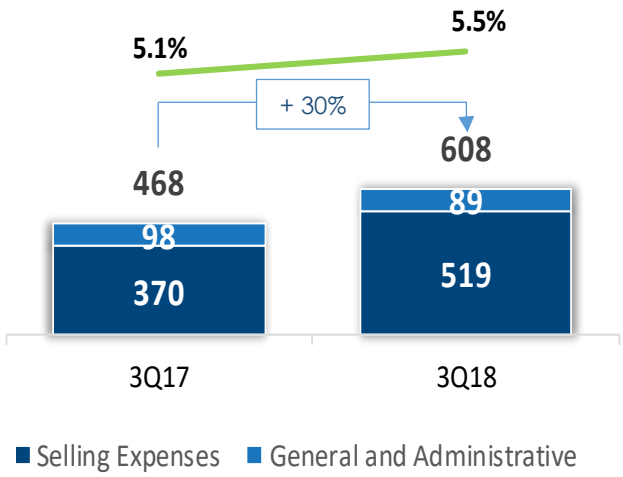
and by the continued strong global demand. Compared to the prior quarter, the average price increased 3%.

In Argentina, the cattle price reference stood at US$2.36/kg, down 30% compared to 3Q17, which benefitted from the depreciation in the Argentinean peso against the U.S. dollar.

SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

Selling, general and administrative (SG&A) expenses were R$608 million, which is explained by the effects from the translation into Brazilian real of amounts from the international operations, and by the higher sales volume at the Brazilian operation. As a ratio of net revenue (SG&A/NOR), SG&A expenses stood at 5.5%, increasing 40 bps from 3Q17.

SG&A Expenses (R$ million) and SG&A/NOR (%)



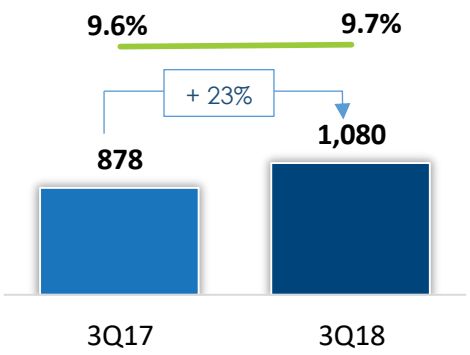
Selling expenses amounted to R$519 million, increasing 40% from 3Q17, pressured by the higher sales volume following the expansion in operational capacity in Brazil. The highlights were (i) the higher logistics expenses, influenced by export volume growth in the Brazilian operation; and (ii) the effect from the Brazilian real depreciation on the translation of amounts from the international units into the currency.

General and Administrative expenses were R$89 million, down 9% on the year-ago period.

Adjusted EBITDA

Marfrig reached and Adj EBITDA record of R$1,080 million, growing 23% compared to 3Q17 (proforma basis). Adj EBITDA margin stood at 9.7%. This performance is explained by the positive cycle of cattle in North America and the depreciation of the real effect on the dollar.

Adj. EBITDA and Adj. EBITDA Margin (R$ million and %)



FINANCIAL RESULT | Continuing Operation

The net financial result in 3Q18 was an expense of R$714 million. Excluding the effect from exchange variation, the financial result was an expense of R$572 million, or 29% higher than in 2Q18, explained by (i) the increase of R$38 million in financial expenses from working capital operations due to the higher sales volume; and (ii) by the non-recurring expenses with interest and other items, related to the bridge loan structuring for the acquisition of the controlling interest in National Beef, in the amount of R$90 million.

FINANCIAL RESULT	3Q18	2Q18	Chg.	
			R$	%
Net Interest Provisioned	(235)	(216)	(19)	9%
Market Transactions Net Result	(4)	(4)	0	-3%
Other Financial Revenues and Expenses	(244)	(200)	(44)	22%
Bridge Loan Interest and Expenses*	(90)	(22)	(68)	-
FINANCIAL RESULT EX-EXCHANGE VAR.	**(572)**	**(442)**	**(130)**	**29%**
Exchange Variation	(141)	(75)	(66)	88%
NET FINANCIAL RESULT	**(714)**	**(517)**	**(196)**	**38%**

***** Bridge loan expenses started to affect Marfrig's results as of June 2018, after the disbursement for acquiring the controlling interest in National Beef.

Note: the effects from currency translation on liabilities contracted by subsidiaries abroad, whose functional currency differs from that of the parent company, are recorded under shareholders' equity.

NET INCOME (LOSS) | Continuing Operations

In 3Q18, the net loss from continuing operations was R$126 million. This result was influenced by the negative effect from the average depreciation in the Brazilian real of roughly 10% in the quarter on interest and debt and by the non-recurring expenses of the bridge loan, which will be eliminated once the Company receives the proceeds from the Keystone divestment.

DEBT | Continuing Operation

Because a large portion of Marfrig's debt is denominated in U.S. dollar (debt denominated in USD or currencies other than the BRL ended the quarter at roughly 98.9% of total debt), the variations discussed in this section are based on the amounts in U.S. dollar.

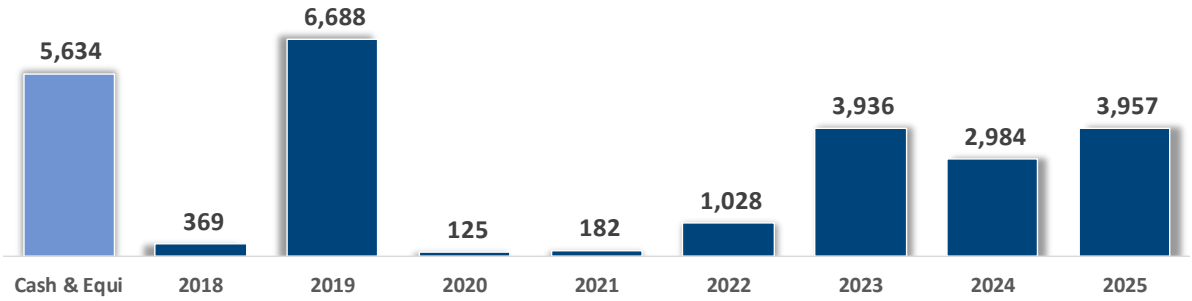
At September 30, the Company's gross debt stood at US$4,830 million, down 1% from the end of the prior quarter. In Brazilian real, gross debt was R$19,338 million, influenced by the Brazilian real depreciation[5] of 3.8% in the period.

The balance of cash and marketable securities stood at US$1,407 million, decreasing 4% from 2Q18. In Brazilian real, the cash balance was R$5,634 million.

Accordingly, Marfrig's continuing net debt ended the quarter at US$3,423 million, stable compared to 2T18. In Brazilian real, net debt stood at R$13,704 million.

Debt Maturity Schedule | Continuing Operation

(R$ million)



Average Cost (% p.a.)	Average Term (years)	Current liquidity
7.10%	3.65	1.09

Debt and Leverage | Continuing Operation and Keystone

For the purpose of calculating leverage, and to facilitate comparison with previous quarters, in this segment we will return to Keystone's debt, which since 1Q18 has been classified as available-for-sale assets.

At September 30, the Company's proforma gross debt stood at US$5,803 million, the balance of cash and marketable securities stood at US$1,577 million and, consequently, net debt ended the quarter at US$4,227 million.

In Brazilian real, proforma gross debt was R$23,236 million, the balance of cash and marketable securities was R$6,313 million and, therefore, net debt was R$16,923 million.

[5] On September 30, 2018, the closing exchange rate of the BRL against the USD was R$4.004/R$ 1.00.

Considering the proceeds from the sale of Keystone of US$2.2 billion, adjusted net debt in the quarter was US$2,071 million, down 49% compared to 2Q18. In Brazilian real, adjusted net debt was R$8,291 million.

Financial leverage, calculated as the ratio of adjusted net debt (post Keystone sale) and proforma[6] Adj EBITDA LTM (last 12 months) of R$3,225 million was 2.57x. When measured in U.S. dollars this ratio was 2.30x.

Adjusted net debt / Adj EBITDA LTM (BRL)	Adjusted net debt / Adj EBITDA LTM (USD)
2.57x	2.30x

Note: the calculation of the leverage ratio for the purpose of complying with the financial covenants of bank and capital market funding transactions, whose limit is 4.75x, includes provisions that allow for excluding exchange-variation effects. Accordingly, the ratio for this purpose ended 3Q18 at 3.20x (for more information, see Note 20.3 to the financial statements).

CASH FLOW

Marfrig's operating cash flow was positive R$804 million, mainly due to the strong performance of EBITDA, as already explained (positive cattle cycle and volume) and lower working capital needs in the quarter.

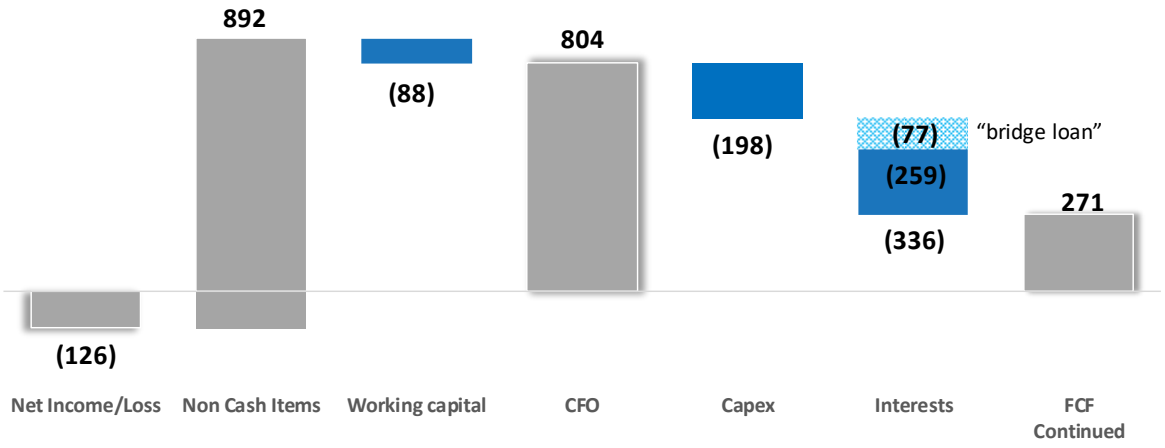
In 3Q18, investments amounted to R$198 million, equally divided between the regions of North and South America.

Interest expenses amounted to R$336 million. Note that this amount includes R$77 million related to the non-recurring interest and expenses with the bridge loan to acquire the controlling interest in National Beef, which will be settled upon receipt of the proceeds from the sale of Keystone.

Consequently, Marfrig recorded consolidated free cash flow of R$271 million positive in the quarter.

[6] Includes proforma data from the North America operation and excludes the result from Keystone.

Cash Flow (R$ million)



INVESTMENTS (CAPEX)

Marfrig's capital expenditure amounted to R$198 million in 3Q18, 55% of which allocated to the maintenance of assets and 45% to growth projects. As an example, we have the expansion of the portfolio of industrialized products in South America; expanding the storage space in Dodge City, KS and expansion portioned capacity in Moultrie, GA, in North America.

(R$ Million)	3Q18	9M18
	R$	R$
Investments	-	3,659
Investments in Fixed Assets	195	458
Investments in Intangigle Assets	3	7
TOTAL	198	4,123

OUTLOOK & CLOSING REMARKS

In its October report, the International Monetary Fund (IMF) reduced its forecast for world economic growth from 3.9% to 3.7% in 2018, citing the growing tension between the United States and its trade partners.

In the specific case of the United States and China, the institution maintained its growth forecasts of 2.9% and 6.6%, respectively, for 2018. However, for 2019, the IMF expects deceleration of 0.2 percentage points in both countries, due to the recently announced trade measures, which include duties on US$200 million in imports from China.

In the U.S. beef industry, despite the positive cattle cycle, the short-term expectation is for a gradual decrease in profitability, reflecting the seasonal narrowing of margins in the period. For the medium term, the continued moderate expansion in the herd

and in demand should sustain industry margins. The point of concern is related to the country's weather conditions (drought) and the consequent increase in the slaughtering of cows above the initial expectation.

In emerging markets and developing economies, a steeper decline was observed in the growth prospects of countries such as Argentina, Brazil, Mexico, Iran and Turkey.

Regarding the industry in Brazil, the higher supply of animals (positive phase of the cattle cycle) and the weaker Brazilian real against the U.S. dollar have made the country more competitive globally. For the year, the expectation is for export volume to grow 5% compared to 2017 (source: Rabobank). In the domestic market, despite the challenging political and economic scenario, a gradual increase in beef consumption is expected in relation to the levels recorded during the recent recession.

The risk factors to this scenario are associated with a sharper slowdown in world economic growth and stronger depreciations in the currencies of emerging nations, which could lead to contraction in household consumption. Specifically, with regard to the protein industry, disease remains a key risk factor for the business.

Marfrig's strategy is guided by the generation of sustainable value. The five main pillars are:

Financial Strength: with free cash flow, net income and distribution of dividends;

Operating Excellence: synergic integration among units, management, performance and food safety;

Sustainability: Social and Environmental Responsibility, Partnerships with Producers and Organizations, and Animal Welfare;

Products and Clients: higher-value products, leveraging sales and the portfolio and increasing brand value; and lastly

Corporate Governance: with best practices, greater transparency and constant enhancement of the compliance system.

UPCOMING EVENTS

Earnings Conference Call

Date: November 6, 2018

Portuguese	**English**
9 a.m. (Brasília)	11 a.m. (Brasília)
6 a.m. (US EST)	**8 a.m. (US EST)**
11 a.m. (London)	2 p.m. (London)
Dial in Brazil: + 55 (11) 3193-1001 or 2820-4001	Dial in Other countries: + 1 (646) 828-8246
Code: Marfrig	Code: Marfrig

Live audio webcast with slide presentation.
Replay available for download: www.marfrig.com.br/ri

Investor Relations
+ 55 (11) 3792-8907
ri@marfrig.com.br

DISCLAIMER

This material is a presentation of general information about Marfrig Global Foods S.A. and its consolidated subsidiaries (jointly the "Corporation") on the date hereof. The information is presented in summary form and does not purport to be complete.

No representation or warranty, either expressed or implied, is made regarding the accuracy or scope of the information herein. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives undertake any liability for losses or damages arising from any of the information presented or contained in this presentation. The information contained in this presentation is up to date as of September 30, 2018, and, unless stated otherwise, is subject to change without prior notice. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives have signed any commitment to update such information after the date hereof. This presentation should not be construed as a legal, tax or investment recommendation or any other type of advice.

The data contained herein were obtained from various external sources and the Corporation has not verified said data through any independent source. Therefore, the Corporation makes no warranties as to the accuracy or completeness of such data, which involve risks and uncertainties and are subject to change based on various factors.

This material includes forward-looking statements. Such statements do not constitute historical fact and reflect the beliefs and expectations of the Corporation's management. The words "anticipate," "hope," "expect," "estimate," "intend," "project," "plan," "predict," "aim" and other similar expressions are used to identify such statements.

Although the Corporation believes that the expectations and assumptions reflected by these forward-looking statements are reasonable and based on the information currently available to its management, it cannot guarantee results or future events. Such forward-looking statements should be considered with caution, since actual results may differ materially from those expressed or implied by such statements. Securities are prohibited from being offered or sold in the United States unless they are registered or exempt from registration in accordance with the U.S. Securities Act of 1933, as amended ("Securities Act"). Any future offering of securities must be made exclusively through an offering memorandum. This document does not constitute an offer, invitation or solicitation to subscribe or acquire any securities, and no part of this presentation nor any information or statement contained herein should be used as the basis for or considered in connection with any contract or commitment of any nature. Any decision to buy securities in any offering conducted by the Corporation should be based solely on the information contained in the offering documents, which may be published or distributed opportunely in connection with any security offering conducted by the Corporation, depending on the case.

APPENDIX LIST

APPENDIX I:	Income Statement | Continuing Operation	18
APPENDIX II:	EBITDA Calculation | Continuing Operation	20
APPENDIX III:	Income Statement | Proforma	21
APPENDIX IV:	Balance Sheet	22
APPENDIX V:	Cash Flow | Continuing Operation	23

APPENDIX I

Income Statement

Consolidated Quarterly | Continuing Operation

(R$ million)

	3Q18 (a)		3Q17 (b)		2Q18 (c)		(a/b) Chg.		(a/c) Chg.	
	R$	%NOR	R$	%NOR	R$	%NOR	R$	%	R$	%
Net Revenues	**11,089**	**100%**	**2,687**	**100%**	**5,115**	**100%**	**8,402**	**313%**	**5,974**	**117%**
COGS	(9,573)	-86%	(2,299)	-86%	(4,360)	-85%	(7,275)	316%	(5,213)	120%
Gross Profit	**1,516**	**14%**	**388**	**14%**	**755**	**15%**	**1,127**	**290%**	**761**	**101%**
SG&A	**(608)**	**-5%**	**(212)**	**-8%**	**(393)**	**-8%**	**(396)**	**187%**	**(216)**	**55%**
Commercial	(519)	-5%	(150)	-6%	(262)	-5%	(369)	247%	(257)	98%
Administratives	(89)	-1%	(62)	-2%	(131)	-3%	(27)	43%	42	-32%
Adj. EBTIDA*	**1,080**	**10%**	**238**	**9%**	**461**	**9%**	**842**	**354%**	**619**	**134%**
Others revenues/expenses	(26)	0%	(22)	-1%	(646)	-13%	(4)	18%	620	-96%
EBITDA	**1,055**	**10%**	**216**	**8%**	**(185)**	**-4%**	**838**	**388%**	**1,239**	**-672%**
Equity Account	0	0%	0	0%	-	0%	(0)	-100%	0	0%
D&A	(173)	-2%	(62)	-2%	(99)	-2%	(111)	181%	(74)	74%
EBIT	**882**	**8%**	**155**	**6%**	**(284)**	**-6%**	**727**	**470%**	**1,166**	**-411%**
Financial Results	**(714)**	**-6%**	**(419)**	**-16%**	**(517)**	**-10%**	**(295)**	**70%**	**(196)**	**38%**
Financial revenues/expenses	**(572)**	**-5%**	**(383)**	**-14%**	**(442)**	**-9%**	**(189)**	**49%**	**(130)**	**29%**
Exchange rate variation	**(141)**	**-1%**	**(36)**	**-1%**	**(75)**	**-1%**	**(106)**	**297%**	**(66)**	**88%**
Minority Stake	**(380)**	**-3%**	**(0)**	**0%**	**(148)**	**-3%**	**(380)**	**-**	**(232)**	**157%**
EBT	**(212)**	**-2%**	**(264)**	**-10%**	**(949)**	**-19%**	**52**	**-20%**	**737**	**-78%**
Taxes	**86**	**1%**	**88**	**3%**	**367**	**7%**	**(2)**	**-3%**	**(281)**	**-77%**
Continued Op. - Controller Shareholder Net	**(126)**	**-1%**	**(175)**	**-7%**	**(582)**	**-11%**	**49**	**-28%**	**456**	**-78%**
Descontinued Ops. + Capital Gain	**46**	**0%**	**114**	**4%**	**45**	**1%**	**(68)**	**-60%**	**1**	**3%**
Controller Shareholder Net Profit	**(80)**	**-1%**	**(62)**	**-2%**	**(538)**	**-11%**	**(19)**	**30%**	**457**	**-85%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3.96**		**R$ 3.16**		**R$ 3.61**		**0.79**	**25.1%**	**0.35**	**9.8%**
BS - USD x BRL	**R$ 4.00**		**R$ 3.17**		**R$ 3.86**		**0.84**	**26.4%**	**0.15**	**3.8%**

(*) Excludes the effects from other operating income/expenses.

APPENDIX I

Income Statement

Consolidated Quarterly | Continuing Operation

(R$ million)

	9M18 (a)		9M17 (b)		(a/b) Chg.	
	R$	%NOR	R$	%NOR	R$	%
Net Revenues	**19,267**	**100%**	**7,021**	**100%**	**12,246**	**174%**
COGS	(16,624)	-86%	(6,101)	-87%	(10,523)	172%
Gross Profit	**2,644**	**14%**	**920**	**13%**	**1,723**	**187%**
SG&A	**(1,254)**	**-7%**	**(588)**	**-8%**	**(666)**	**113%**
Commercial	(970)	-5%	(404)	-6%	(566)	140%
Administratives	(284)	-1%	(184)	-3%	(100)	54%
Adj. EBTIDA*	**1,723**	**9%**	**512**	**7%**	**1,211**	**236%**
Others revenues/expenses	(700)	-4%	(128)	-2%	(571)	446%
EBITDA	**1,024**	**5%**	**384**	**5%**	**640**	**166%**
Equity Account	0	0%	0	0%	(0)	-100%
D&A	(334)	-2%	(180)	-3%	(153)	85%
EBIT	**690**	**4%**	**204**	**3%**	**486**	**238%**
Financial Results	**(1,702)**	**-9%**	**(1,411)**	**-20%**	**(291)**	**21%**
Financial revenues/expenses	**(1,435)**	**-7%**	**(1,294)**	**-18%**	**(140)**	**11%**
Exchange rate variation	**(268)**	**-1%**	**(116)**	**-2%**	**(151)**	**130%**
Minority Stake	**(529)**	**-3%**	**(0)**	**0%**	**(528)**	**-**
EBT	**(1,540)**	**-8%**	**(1,207)**	**-17%**	**(333)**	**28%**
Taxes	**584**	**3%**	**428**	**6%**	**157**	**37%**
Continued Op. - Controller Shareholder Net	**(956)**	**-5%**	**(779)**	**-11%**	**(177)**	**23%**
Descontinued Ops. + Capital Gain	**135**	**1%**	**317**	**5%**	**(182)**	**-57%**
Controller Shareholder Net Profit	**(821)**	**-4%**	**(462)**	**-7%**	**(359)**	**78%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3.60**		**R$ 3.17**		**0.43**	**13.5%**
BS - USD x BRL	**R$ 4.00**		**R$ 3.17**		**0.84**	**26.4%**

(*) Excludes the effects from other operating income/expenses.

APPENDIX II

EBITDA Calculation | Continuing Operation

Quarterly

(R$ million)

RECONCILIATION OF ADJUSTED EBITDA (R$ million)	3Q18	3Q17	2Q18
Net Profit / Loss	**(126)**	**(175)**	**(582)**
(+) Provision for income and social contribution taxes	(86)	(88)	(367)
(+) Non-controlling Interest	380	0	148
(+) Net Exchange Variation	141	36	75
(+) Net Financial Charges	572	383	442
(+) Depreciation & Amortization	173	62	99
EBITDA*	**1.055**	**216**	**(185)**
(+) Other Operacional Revenues/Expenses	26	22	646
Adj. EBITDA	**1.080**	**238**	**461**

(*) Excludes the effects from other operating income/expenses.

Year to date

(R$ million)

RECONCILIATION OF ADJUSTED EBITDA (R$ million)	9M18	9M17
Net Profit / Loss	**(956)**	**(779)**
(+) Provision for income and social contribution taxes	(498)	(428)
(+) Non-controlling Interest	148	0
(+) Net Exchange Variation	126	116
(+) Net Financial Charges	862	1,294
(+) Depreciation & Amortization	161	180
(+) Equity Income	-	(0)
EBITDA*	**(31)**	**384**
(+) Other Operacional Revenues/Expenses	674	128
Adj. EBITDA	**643**	**512**

(*) Excludes the effects from other operating income/expenses.

APPENDIX III

Income Statement | Proforma

(R$ million)

	3Q18 (a)		3Q17 (b)		2Q18 (c)		(a/b) Chg.		(a/c) Chg.	
	R$	%NOR	R$	%NOR	R$	%NOR	R$	%	R$	%
Net Revenues	**11,089**	**100%**	**9,140**	**100%**	**9,944**	**100%**	**1,949**	**21%**	**1,144**	**12%**
COGS	(9,573)	-86%	(7,938)	-87%	(8,598)	-86%	(1,635)	21%	(975)	11%
Gross Profit	**1,516**	**14%**	**1,202**	**13%**	**1,346**	**14%**	**314**	**26%**	**170**	**13%**
SG&A	**(608)**	**-5%**	**(468)**	**-5%**	**(593)**	**-6%**	**(140)**	**30%**	**(15)**	**3%**
Commercial	(519)	-5%	(370)	-4%	(434)	-4%	(149)	40%	(85)	20%
Administratives	(89)	-1%	(98)	-1%	(159)	-2%	8	-9%	70	-44%
Adj. EBTIDA*	**1,080**	**10%**	**878**	**10%**	**918**	**9%**	**202**	**23%**	**162**	**18%**
Others revenues/expenses	(26)	0%	(20)	0%	(643)	-6%	(5)	26%	617	-96%
EBITDA	**1,055**	**10%**	**858**	**9%**	**275**	**3%**	**197**	**23%**	**779**	**283%**
Equity Account	0	0%	0	0%	0	0%	(0)	-100%	0	151%
D&A	(173)	-2%	(145)	-2%	(165)	-2%	(28)	19%	(8)	5%
EBIT	**882**	**8%**	**713**	**8%**	**110**	**1%**	**169**	**24%**	**771**	**698%**
Financial Results	**(714)**	**-6%**	**(419)**	**-5%**	**(513)**	**-5%**	**(295)**	**70%**	**(201)**	**39%**
Financial revenues/expenses	**(572)**	**-5%**	**(383)**	**-4%**	**(438)**	**-4%**	**(189)**	**49%**	**(134)**	**31%**
Exchange rate variation	**(141)**	**-1%**	**(36)**	**0%**	**(75)**	**-1%**	**(106)**	**297%**	**(66)**	**88%**
Minority Stake	**(380)**	**-3%**	**(0)**	**0%**	**(148)**	**-1%**	**(380)**	**-**	**(232)**	**157%**
EBT	**(212)**	**-2%**	**295**	**3%**	**(551)**	**-6%**	**(507)**	**-172%**	**338**	**-61%**
Taxes	**86**	**1%**	**88**	**1%**	**368**	**4%**	**(2)**	**-3%**	**(282)**	**-77%**
Continued Op. - Controller Shareholder Net	**(126)**	**-1%**	**383**	**4%**	**(183)**	**-2%**	**(509)**	**-133%**	**56**	**-31%**
Descontinued Ops. + Capital Gain	**46**	**0%**	**114**	**1%**	**45**	**0%**	**(68)**	**-60%**	**1**	**3%**
Controller Shareholder Net Profit	**(80)**	**-1%**	**497**	**5%**	**(138)**	**-1%**	**(577)**	**-116%**	**58**	**-42%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3.96**		**R$ 3.16**		**R$ 3.61**		**0.79**	**25.1%**	**0.35**	**9.8%**
BS - USD x BRL	**R$ 4.00**		**R$ 3.17**		**R$ 3.86**		**0.84**	**26.4%**	**0.15**	**3.8%**

Consolidated YTD – Proforma Quarterly

(R$ million)

	9M18 (a)		9M17 (b)		(a/b) Chg.	
	R$	%NOR	R$	%NOR	R$	%
Net Revenues	**29,882**	**100%**	**24,396**	**100%**	**5,487**	**22%**
COGS	(26,184)	-88%	(21,784)	-89%	(4,399)	20%
Gross Profit	**3,699**	**12%**	**2,611**	**11%**	**1,088**	**42%**
SG&A	**(1,698)**	**-6%**	**(1,286)**	**-5%**	**(413)**	**32%**
Commercial	(1,351)	-5%	(1,001)	-4%	(350)	35%
Administratives	(348)	-1%	(285)	-1%	(63)	22%
Adj. EBTIDA*	**2,483**	**8%**	**1,738**	**7%**	**745**	**43%**
Others revenues/expenses	(685)	-2%	(116)	0%	(569)	489%
EBITDA	**1,797**	**6%**	**1,621**	**7%**	**176**	**11%**
Equity Account	0	0%	0	0%	(0)	-100%
D&A	(482)	-2%	(412)	-2%	(70)	17%
EBIT	**1,315**	**4%**	**1,209**	**5%**	**106**	**9%**
Financial Results	**(1,698)**	**-6%**	**(1,411)**	**-6%**	**(287)**	**20%**
Financial revenues/expenses	**(1,430)**	**-5%**	**(1,294)**	**-5%**	**(136)**	**10%**
Exchange rate variation	**(268)**	**-1%**	**(116)**	**0%**	**(151)**	**130%**
Minority Stake	**(529)**	**-2%**	**(0)**	**0%**	**(528)**	**-**
EBT	**(911)**	**-3%**	**(202)**	**-1%**	**(709)**	**351%**
Taxes	**585**	**2%**	**428**	**2%**	**157**	**37%**
Continued Op. - Controller Shareholder Ne	**(326)**	**-1%**	**226**	**1%**	**(552)**	**-244%**
Descontinued Ops. + Capital Gain	**135**	**0%**	**317**	**1%**	**(182)**	**-57%**
Controller Shareholder Net Profit	**(191)**	**-1%**	**543**	**2%**	**(734)**	**-135%**
P&L - USD x BRL	**R$ 3.60**		**R$ 3.17**		**0.43**	**13.5%**
BS - USD x BRL	**R$ 4.00**		**R$ 3.17**		**0.84**	**26.4%**

The information herein designated as "proforma" is not part of the financial statements/ financial information required by the practices adopted in Brazil, IFRS and CVM and was not revised by the independent auditors.

APPENDIX IV
Balance Sheet
(R$ '000)

ASSETS	3Q18	4Q17
CURRENT ASSETS		
Cash and Marketable Securities	5.634.135	4.402.353
Trade accounts receivable	1.439.672	924.998
Inventories of goods and merchandise	2.305.300	1.759.871
Biological assets	14.619	119.621
Recoverable taxes	2.151.295	2.089.129
Prepaid expenses	48.178	111.913
Notes receivable	136.094	24.108
Advances to suppliers	70.535	50.012
Held-for-sale assets	6.572.836	161.860
Other receivables	279.095	94.783
	18.651.759	**9.738.648**
NON CURRENT ASSETS		
Court deposits	54.206	72.922
Notes receivable	284	93.899
Deferred income and social contributic	2.407.993	2.227.316
Recoverable taxes	1.782.453	1.763.641
Other receivables	74.649	50.968
	4.319.585	**4.208.746**
Investments	14.310	21.064
Property, plant and equipment	5.076.718	4.435.194
Biological assets	0	54.758
Intangible assets	5.396.218	2.843.389
	10.487.246	**7.354.405**
TOTAL ASSETS	**33.458.590**	**21.301.799**

LIABILITIES	3Q18	4Q17
CURRENT LIABILITIES		
Trade accounts payable	1.676.861	2.159.031
Supply chain finance	179.216	195.041
Accrued payroll and related charges	611.461	251.071
Taxes payable	308.665	312.131
Loans and financing	7.048.302	1.846.164
Notes payable	220.934	165.550
Lease payable	3.308	11.963
Advances from customers	1.001.024	795.783
Liabilities related to held-for-sale assets	5.777.466	82.232
Other payables	211.818	202.203
	17.039.055	**6.021.169**
NON CURRENT LIABILITIES		
Loans and financing	12.289.649	10.581.034
Taxes payable	854.597	948.442
Deferred income and social contribution	116.467	251.088
Provisions for contingencies	92.366	88.828
Lease payable	2.656	19.819
Notes payable	321.118	378.085
Advances from customers	400.390	330.800
Other	91.403	47.824
	14.168.646	**12.645.920**
Non-controlling interest	**2.045.692**	**242.178**
CONTROLLING SHAREHOLDER´S EQUITY		
Share Capital	7.319.467	7.319.467
Capital reserve	179.177	181.224
Profit reserves	34.466	38.362
Other comprehensive income	(1.791.956)	(425.222)
Accumulated losses	(5.535.957)	(4.721.299)
	205.197	**2.392.532**
TOTAL LIABILITIES	**33.458.590**	**21.301.799**

APPENDIX V
Cash Flow

(R$ million)

Continued Free Cash Flow	3Q18	2Q18	9M18
Net Income/Loss	(126)	(582)	(956)
(+/-) Non cash items	1,018	847	2,138
(+/-) Account Receivable	(18)	99	164
(+/-) Inventories	22	(317)	(231)
(+/-) Suppliers	1	(192)	(373)
(+/-) Others	(93)	(10)	(123)
(=) Operational Cash Flow	804	(155)	619
(-) Total Capex	(198)	(3,813)	(4,123)
(-) Investments in Fixed Assest	(198)	(156)	(465)
(-) Capex		(3,657)	(3,659)
(-) Interest expenses	(336)	(255)	(794)
Continued Free Cash Flow	**271**	**(568)**	**(639)**
Continued Free Cash Flow with the Acquisition	**271**	**(4,223)**	**(4,298)**