

**São Paulo, 15 de maio de 2019** – Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 e ADR Nível 1: MRRTY) anuncia hoje os resultados do primeiro trimestre de 2019 (1T19). 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 31 de março de 2019 e arquivados na CVM.

Para efeitos de comparação, os resultados aqui apresentados são identificados em base "proforma", ou seja, contempla 100% do resultado da National Beef no 1T18 e também os resultados das operações da Quickfood na Argentina.

Quando descrito como "Operação Continuada" os resultados apresentados consideram apenas os resultados da National Beef a partir de sua aquisição, ou seja, em junho de 2018, os resultados do negócio de hambúrguer de Ohio a partir da venda da Keystone, ou seja, a partir de dezembro de 2018 e Quickfood.

## PRINCIPAIS DESTAQUES

### ▪ Financeiros

- Maior nível de abertura de informações financeiras e operacionais.
- Receita Líquida Consolidada no 1T19 de R\$ 10,1 bilhões.
- Lucro Bruto no 1T19 de R\$ 927 milhões, com margem de 9,2%.
- No 1T19, o EBITDA Ajustado ("EBITDA Aj") da Companhia foi de R\$ 571 milhões e a margem foi de 5,7%.
- Lucro líquido foi de R\$4,3 milhões.

### ▪ Movimentações Estratégicas

Alinhada com a estratégia de aumentar a exposição à produtos de maior valor agregado e a criação de uma base única de produção de hambúrguer, destacamos:

- Conclusão da aquisição da Quickfood, líder de mercado na produção e comercialização de hambúrgueres na Argentina.
- Conclusão da aquisição da planta de processados de Várzea Grande, no Mato Grosso, com capacidade de produção de 69 mil toneladas de hambúrguer e mais de 27 mil toneladas de outros produtos.
- Em março, a Marfrig anunciou, em conjunto com os outros acionistas da National Beef, a aquisição da Iowa Premium, em Tama – Iowa, nos EUA.

### ▪ Liability Management

- Em maio, captamos US\$1 bilhão em bônus com vencimento em 2026, com um custo de 7% ao ano, a emissão faz parte do processo de *Liability Management*, cujo objetivo é o de alongar o perfil e reduzir o custo da estrutura de capital da Companhia.

### ▪ Guidance

Guidance 2019	Faixa	
	de	a:
Receita Líquida Consolidada	R\$ 47 bilhões	R\$ 49 bilhões
Margem EBITDA	8,7%	9,5%
Fluxo de Caixa Livre (antes dos dividendos)	R\$ 1 bilhão	R\$ 1,5 bilhão
<small>Considera um câmbio de R\$3,90 / US\$1,00</small>		

### ▪ Governança

- Revisão e estabelecimento de políticas de governança corporativa, suportada por consultoria externa (KPMG).
- Criação do comitê de sustentabilidade.

## SUMÁRIO

2019 começou com o crescimento econômico global em ritmo mais moderado, as tensões comerciais entre Estados Unidos e China continuam elevadas e colocaram o crescimento dos mercados emergentes e as economias em desenvolvimento em marcha mais lenta nesse primeiro trimestre. O FMI, em abril, reviu sua projeção de crescimento mundial para 2019, agora em 3,3% ante 3,9% projetados em 2018.

Mesmo diante das negociações comerciais com a China, a economia dos EUA não dá sinal de arrefecimento e continua divulgando sólidos números de geração de emprego e renda, o crescimento projetado para 2019 é de 2,3%, de acordo com o FMI. Ainda de acordo com o FMI, a América do Sul deve crescer 2,5% neste ano, contra 1,4% em 2018, esse crescimento tem forte sustentação no desempenho da economia brasileira, que ainda aguarda a resolução do cenário político e principalmente a aprovação da reforma da previdência para engrenar, e deve apresentar uma expansão de aproximadamente 1 p.p. e chegar ao final de 2019 com crescimento de 2,1%. Essa perspectiva positiva em relação aos mercados em que atuamos, sustenta nossa visão otimista para o ano de 2019.

O primeiro trimestre é usualmente impactado por efeitos sazonais, nos EUA o inverno causa efeitos negativos e no Brasil o primeiro trimestre foi mais chuvoso, dando a possibilidade dos pecuaristas de reter mais os animais no pasto e pressionando o custo do gado, efeito este que deve ser revertido ao longo dos próximos meses.

Nesse contexto na América do Norte, de acordo com USDA, o volume de animais abatidos nos EUA foi 1,2% superior ao mesmo período do ano anterior, o preço ficou relativamente estável, entretanto os pesos vivos e os rendimentos de carcaça foram menores devido às condições climáticas adversas nas principais regiões fornecedoras de animais.

No Brasil, o volume de abate do 1T19 foi de 5,9 milhões de cabeças, 0,7% inferior ao mesmo período de 2018 (fonte: Ministério da Agricultura e Pecuária), o preço da arroba referência ESALQ foi de R\$151,8, um aumento de 4,4% quando comparada ao 1T18.

No Uruguai, dados do Inac, apontaram uma queda de 5,4% no total de abate na comparação contra o 1T18, a queda é explicada pela não recomposição de estoque de animais e aumento nas exportações de novilhos vivos.

A Argentina, por sua vez, teve cenário favorável para as companhias exportadoras, dados do Ministério da Agricultura Argentino mostram que volume de carne vendida para outros países cresceu 34,8% no 1T19 quando comparado ao 1T18, mesmo com a queda de 4,9% no total de abate do país. Os principais *drivers* continuam sendo a forte desvalorização cambial, forte demanda, principalmente da China e o restabelecimento das exportações para os EUA, após 17 anos de embargo.

É importante destacar que na América do Sul, a Marfrig possui o maior número de plantas habilitadas (9) à exportação para a China – um mercado que hoje já representa ~70% das nossas exportações do Uruguai e Argentina.

Nesse cenário de desafios e oportunidades, a Marfrig apresentou um resultado no 1T19 superior ao do 1T18 em todas as linhas, reforçando nossa visão de tendência positiva para o ano de 2019. A receita líquida consolidada foi de R\$ 10,1 bilhões, 7,6% maior que no 1T18. O lucro bruto teve performance em linha com o crescimento da receita e foi de R\$ 927 milhões, com margem bruta de 9,2%.

O EBITDA<sup>aj</sup> consolidado foi de R\$ 571 milhões, uma expansão de 15,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA foi de 5,7%, 0,4 p.p. superior ao mesmo período do ano passado. A alavancagem medida pelo índice Dívida Líquida/EBITDA dos últimos 12 meses foi de 2,76x, uma oscilação esperada em relação ao 4T18 devido a sazonalidade.

Visando dar maior comparabilidade ao resultado e correta avaliação da performance no 1T19, estamos apresentando os resultados do 1T18 de maneira "pro-forma", ou seja, considerando os resultados da operação da National Beef, adquirida em Jun/18 e da Quickfood, adquirida em Jan/19.

Além disso, visando uma maior transparência a partir deste trimestre segregamos as operações da América do Norte e América do Sul informando separadamente: volume de vendas (Mercado Interno e Mercado Externo), Receita Líquida (Mercado Interno e Mercado Externo) e Lucro Bruto.

Confiante também no bom momento da Companhia e nos mercados em que atuamos estamos nos comprometendo a uma performance projetada ("Guidance") para o ano de 2019 com uma faixa para Receita Líquida de R\$ 47 a 49 bilhões, uma Margem EBITDA de 8,7% a 9,5% e um Fluxo de Caixa Livre (antes de dividendos pagos a terceiros) de R\$ 1 bilhão a R\$1,5 bilhão.

A estratégia da Marfrig continuará pautada na geração de valor sustentável, baseada em cinco 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 América do Sul e América do Norte, 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*.

Dentro de seus pilares estratégicos, o tema sustentabilidade é ponto fundamental, em abril foi constituído o Comitê de Sustentabilidade, composto por membros de notório saber e reputação renomada, a Companhia também contratou um Diretor que é o responsável por implantar no dia -a- dia as ações planejadas no comitê e aprimorar as boas práticas já existentes na Companhia.

Outro destaque é que o Conselho de Administração da Companhia, buscando maior transparência e melhores práticas de Governança Corporativa em parceria com a KPMG, revisou e/ou estabeleceu em 6 de maio de 2019 suas Políticas. Foram revisadas a Política Anticorrupção e o Código de Ética e Conduta. Ao mesmo tempo foram estabelecidas novas Políticas: i) Política de Conflitos de Interesse; ii) Política Concorrencial; iii) Política de Brindes, Presentes, Entretenimento e Hospitalidades; iv) Política de Relacionamento e Comunicação com Agentes Públicos; v) Política de Doações, Patrocínios e Contribuições; e vi) Política de Mídias Sociais. Referidos documentos encontram-se disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia ([www.marfrig.com.br/ri](http://www.marfrig.com.br/ri)).

## A MARFRIG

### Produção

Com o redirecionamento estratégico para foco em bovinos, a Marfrig é hoje a 2ª maior produtora de carne bovina do mundo com 23 unidades de abate de bovinos em operação.

No primeiro trimestre de 2019, foram concluídas as aquisições da Quickfood na Argentina. Essa operação adicionou ao portfólio da Marfrig 3 novas plantas de processados e uma planta de abate, além das mais reconhecidas marcas de alimentos do país, como Paty, sinônimo de hambúrguer de qualidade superior e Vienissima!, marca líder em salsichas.

No Brasil, concluímos a aquisição dos ativos da BRF em Várzea Grande, Mato Grosso e realizamos um contrato de permuta de ativos com a Minerva. Assumimos a planta de abate com capacidade de 2.000 animais/dia que integra o parque industrial onde está instalada a planta de processados em Várzea Grande e cedemos à Companhia uma planta de abate com capacidade de 1.000 animais/dia em Paranatinga, também localizada no estado do Mato Grosso.

Essas transações foram extremamente relevantes visto que aumentaram a capacidade de produtos com maior valor agregado e melhoraram o *footprint* da Companhia no Brasil. A Marfrig passou a operar um complexo industrial integrado que produz hambúrgueres, almôndegas e quibes, entre outros, com foco em canais de maior valor agregado, como *foodservice*. Outro destaque sobre esta operação são os contratos já firmados, com a BRF, com 5 anos de duração, para fornecer hambúrgueres e outros produtos que serão comercializados com sob as marcas Sadia e Perdigão e o contrato com o McDonald's.

Consolidando essas transações ao portfólio da Marfrig temos uma capacidade total de abate de mais de 33 mil cabeças por dia, divididas em:

PAÍS	Unidades de Abate de bovinos	Capacidade efetiva de abate (dia)
EUA	2	12 mil
BRASIL	15	16,3 mil
URUGUAI	4	3,7 mil
ARGENTINA	2	1,5 mil
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>33,5 mil</b>

A Marfrig também é uma das líderes mundiais na produção de hambúrgueres, com plataforma de produção em todos os países com unidades de abate de bovinos. A Companhia conta com 12 unidades de produção de processados, como carne enlatada, quibes, almôndegas, molhos entre outros produtos dentro da estratégia de produtos com maior valor agregado.

PAÍS	Unidades de Processamento	Capacidade produção de hambúguer (ton/ano)
EUA	5	106 mil
BRASIL	3	69 mil
URUGUAI	1	18 mil
ARGENTINA	3	39 mil
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>232 mil</b>

A Marfrig conta ainda com 10 centros de distribuição e escritórios comerciais localizados na América do Sul, Europa e Ásia.

No Chile, a Companhia é a principal importadora de carne bovina do país.

No Uruguai e Chile, a Marfrig conta ainda com linhas de produção para abate de cordeiros, totalizando 6.500 animais/dia.

### Operações:

#### OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE

Quarta maior processadora de carne e a mais lucrativa e eficiente empresa do setor no país. A Operação possui duas plantas de abate com capacidade de 12.000 animais/dia, o que totaliza mais de 3 milhões de cabeças/ano representando aproximadamente 13% da participação do abate nos EUA. Seus produtos são comercializados internamente nos canais de varejo, atacado e *foodservice*, bem como exportados para diversos mercados, sendo também a principal exportadora de carne bovina resfriada dos EUA, focada nos mercados do Japão e Coréia do Sul. A operação conta também com capacidade de produção de 106 mil toneladas de hambúrgueres por ano, além da comercialização de produtos complementares e os subprodutos

originários do processo, operação de curtume e de logística, e venda de produtos *online* direto para o consumidor.

OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE		1T19	1T18	Var.	
Toneladas (mil)				Tons	%
Volume Total		378	397	(18)	-4,6%
MI		316	338	(22)	-6,6%
ME		62	58	4	6,9%
US\$ Milhões				US\$	%
Receita Líquida		1.878	1.856	22	1,2%
MI		1.619	1.625	(6)	-0,4%
ME		259	231	28	12,1%
CPV		(1.707)	(1.711)	5	-0,3%
Lucro Bruto		171	144	27	18,6%
Margem Bruta (%)		9,1%	7,8%	-	1,3 p.p

A receita líquida consolidada foi de US\$ 1.878 bilhão no 1T19, um aumento de 1,2% comparada ao 1T18. Em reais a receita líquida da operação América do Norte foi de R\$ 7.092 bilhões.

O crescimento da receita líquida consolidada foi impulsionado pela receita líquida de exportação, 12% maior em relação ao ano anterior atingindo US\$ 259 milhões, em função de um aumento de volume de vendas de 7%, que passou de 58 mil toneladas para 62 mil toneladas, combinado com um aumento do preço médio de 5%.

No mercado interno a receita líquida totalizou US\$1.619 bilhão, em linha com o mesmo período de 2018, em função do aumento no preço médio de 7%, que compensou a queda no volume de 7% que totalizou 316 mil toneladas no 1T19 em comparação a 338 mil toneladas no 1T18. Essa queda de volume é explicada pelo menor rendimento das carcaças que foram negativamente impactados pelas condições climáticas nas principais regiões fornecedoras de gado.

## LUCRO BRUTO & MARGEM

No 1T19, o lucro Bruto da operação América do Norte foi de US\$ 171 milhões, um crescimento de 19% em relação ao 1T18, explicado pelo aumento no "cutout ratio"<sup>1</sup> (preço médio de carne bovina dividido pelo custo médio de gado), de 1,74 no 1T19 contra 1,69 no 1T18, esse avanço se deve a estabilidade nos preços de gado e aumento no preços de venda, conforme explicado acima, evidenciando o ciclo positivo da indústria nos EUA.

A margem bruta foi de 9% no 1T19 ante 8% no mesmo período do ano anterior.

Em reais o lucro bruto foi de R\$ 648,3 milhões, representando cerca de 70% do lucro bruto consolidado da Companhia.

<sup>1</sup> Fonte USDA - USDA KS Steer \$ cwt / USDA Comp Cutout \$ cwt

## OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL

Uma das principais produtoras de carne bovina na região com capacidade de abate de mais de 21 mil animais/dia, a Marfrig é reconhecida pela qualidade de seus produtos tanto no mercado doméstico quanto no cenário internacional, como uma das principais exportadoras da América do Sul, e é a Companhia com o **maior número (9) de plantas habilitadas para exportação à China na América do Sul**. A Companhia é a segunda maior processadora de carne do **Brasil, com capacidade de abate de 16 mil animais/dia e capacidade de produção de hambúrgueres de 69 mil toneladas/ano**. Com foco nos canais de varejo e *foodservice* para o mercado local, tem os melhores restaurantes e churrascarias como seus clientes. **No Uruguai, é a maior empresa do setor**, e se distingue pela produção e comercialização de **carne orgânica**, principalmente para exportação. **Na Argentina**, além de possuir duas plantas de abate, a Companhia **é líder na produção e comercialização de hambúrgueres** e detém duas das marcas mais valiosas e reconhecidas da região. **No Chile**, a Marfrig é a **principal importadora de carne bovina do país**, além de ter uma planta de abate de cordeiros na Patagônia chilena.

Hoje, mais de 70% das exportações da América do Sul tem como destino mercados premium tais como: EUA, China e Japão.

OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL		1T19	1T18	Var.	
Toneladas (mil)				Tons	%
Volume Total		333	380	(47)	-12,4%
MI		245	261	(16)	-6,0%
ME		88	119	(31)	-26,2%
R\$ Milhões				R\$	%
Receita Líquida		2.987	3.338	(351)	-10,5%
MI		1.637	1.641	(5)	-0,3%
ME		1.350	1.697	(347)	-20,4%
CPV		(2.707)	(2.939)	232	-7,9%
Lucro Bruto		280	399	(119)	-29,9%
Margem Bruta (%)		9,4%	12,0%	-	-2,6 p.p

A receita líquida consolidada foi de R\$ 2.987 bilhões no 1T19, 10,5% menor quando comparada ao 1T18, explicada principalmente pelo menor volume de vendas ao mercado externo e pelo menor preço em dólar das vendas destinadas ao mercado externo.

A receita líquida no mercado interno foi de R\$ 1.637 bilhão, uma queda de 0,3% quando comparada ao 1T18, apesar da queda do volume de vendas que foi de 245 mil toneladas, 6% menor em relação ao mesmo período de 2018.

A receita líquida de exportações foi de R\$1.350 bilhão no 1T19, uma queda de 20,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior, explicada pelo menor volume de exportações (88 mil toneladas no 1T19 vs. 119 mil toneladas no 1T18) e pela queda no preço médio de vendas em dólar (US\$ 4.067<sup>2</sup>/ton no 1T19 vs. US\$ 4.384 no 1T18), causados pela piora no mix de países.

<sup>2</sup> Dólar médio do 1T18 de R\$3,24 e Dólar médio do 1T19 R\$3,77

## LUCRO BRUTO & MARGEM

No 1T19, o lucro Bruto da operação América do Sul foi de R\$ 280 milhões, uma redução de 29,8% em relação ao 1T18, explicado principalmente pela redução da receita, conforme destacado acima e pelo aumento no custo da arroba, devido menor disponibilidade de animais ocasionado por condições climáticas, principalmente no Brasil, onde os pecuaristas se aproveitaram do período mais alongado das chuvas para manter o gado por um tempo maior no pasto, efeito este que deve ser revertido ao longo dos próximos trimestres. No Uruguai o aumento no custo do gado deve-se a maior exportação de animais vivos diminuindo a disponibilidade de animais. A margem bruta foi de 9,4% no 1T19, uma queda de 2.6 p.p. pbs em relação à margem do 1T18. Destaca-se a recuperação da operação Argentina, em especial na Quickfood, após melhorias operacionais e readequação do negócio.

## RESULTADOS CONSOLIDADOS

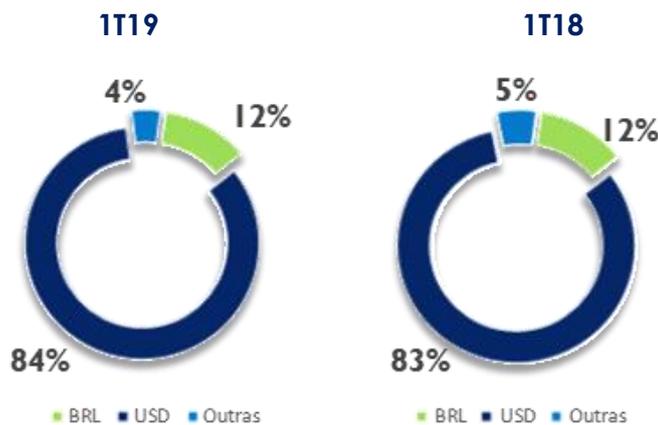
RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T19	1T18	Var.	
			Kcab	%
<b>Mil cabeças</b>				
Abate	1.722	1.737	(15)	-0,9%
<b>R\$ Milhões</b>			<b>R\$</b>	<b>%</b>
Receita Líquida	10.080	9.364	716	7,6%
CPV	(9.152)	(8.496)	(657)	7,7%
Lucro Bruto	927	868	59	6,8%
Margem Bruta - %	9,2%	9,3%	-	0,1 p.p.
DVGA	(643)	(524)	(119)	22,6%
Despesas Comerciais	(467)	(420)	(47)	11,1%
Despesas Administrativas	(176)	(104)	(72)	69,1%
(+) Depreciação e Amortização	287	149	138	92,8%
EBITDA Aj.	571	493	79	15,9%
Margem EBITDA Aj. - %	5,7%	5,3%	-	0,4 p.p.

\* As despesas de depreciação e amortização alocadas no Custo (CPV) foram de R\$214,1 milhões no 1T19 e R\$ 135,1 milhões no 1T18 (pro-forma). Enquanto as despesas de depreciação e amortização alocadas nas Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas (DVGA) foram de R\$72,6 milhões no 1T19 e R\$13,6 milhões no 1T18 (pro-forma). O aumento das despesas de depreciação e amortização estão ligadas principalmente ao reconhecimento do balanço de abertura da National Beef a partir do 4T18, bem como a adoção do IFRS 16. Maiores detalhes quanto a abertura de custos e despesas podem ser encontradas na nota explicativa 23 do ITR do 1T19.

## RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

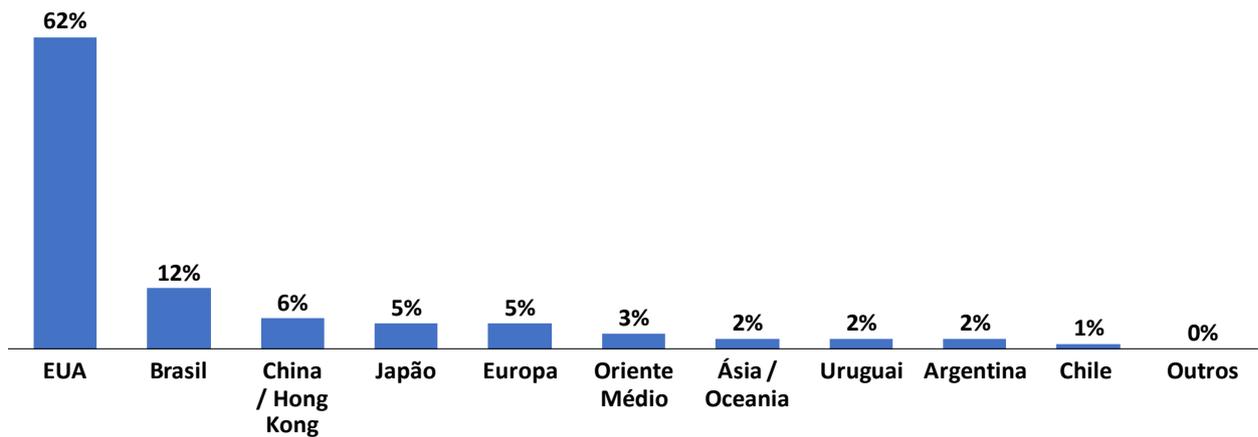
No 1T19, a receita líquida da Marfrig foi de R\$ 10,1 bilhões, 7,6% superior ao 1T18. Essa melhora é explicada, principalmente, pelo aumento de receitas da operação América do Norte e pela depreciação do real em relação ao dólar, que compensou a menor receita líquida na Operação América do Sul.

**Receita por moeda (%)**



A Marfrig é uma empresa fortemente internacionalizada e grande parte do seu faturamento está atrelado à outras moedas que não o real. No 1T19, a receita líquida em moeda estrangeira respondeu por 88% da receita total.

**Mercados Consumidores (% da Receita Líquida Consolidada)**



Vendas fortemente concentradas em excelentes e promissores mercados. Os EUA participam em 62% de nossas vendas e o Brasil por volta de 12%. Ambas economias com alto potencial de consumo pela sua tradição. China e Japão vem logo na sequência, com participação de 6% e 5% respectivamente.

### CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (“CPV”)

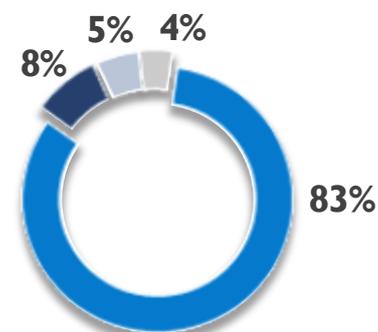
No 1T19, o custo de produtos vendidos da Marfrig foi de R\$ 9.152 milhões, 7,7% superior ao mesmo período do ano anterior, explicado principalmente pelo maior custo do gado na Operação América do Sul e pela depreciação média do real entre os períodos teve impacto de R\$ 657 milhões. O aumento das despesas de depreciação e amortização estão ligadas principalmente ao reconhecimento do balanço de abertura da National Beef a partir do 4T18, bem como a adoção do IFRS 16.

Nos EUA, o preço médio de referência – USDA KS Steer<sup>3</sup> – foi de US\$ 125/cwt<sup>4</sup> (em US\$/kg esse preço foi de 4,48), em linha ao 1T18.

No Brasil, o preço médio de referência do boi gordo, base ESALQ no estado de São Paulo, foi de R\$ 152/@ no 1T19 (ou de US\$ 2,69/kg), 4,6% superior ao mesmo período de 2018, devido menor disponibilidade de animais ocasionado por condições climáticas.

No caso do Uruguai, observou-se um incremento de 6,5% na comparação com o 1T18, e o preço médio foi de US\$ 3,42 /kg (base de dados INAC). O aumento é explicado pelo adverso clima na região e competição com a exportação de gado vivo.

Em relação a Argentina, o preço do gado foi de US\$ 2,63/kg (base de dados MAG - Argentina), um aumento de 11,4% quando comparada ao mesmo período de 2018, mesmo com o expressivo aumento, o país ainda conta com um dos menores custos de gado do mundo.



■ Matéria Prima ■ Mão de Obra  
■ Custo de Produção ■ Outras

### DESPESAS COM VENDAS, GERAIS & ADMINISTRATIVAS

As despesas com vendas, gerais & administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 643 milhões. A DVGA em função da receita líquida (DVGA/ROL) foi de 6,4%.

As despesas com Vendas totalizaram R\$ 467 milhões, 11,1% superior ao 1T18. Essa alta é explicada principalmente pelo efeito da desvalorização do real na tradução dos valores das unidades internacionais para o real.

As despesas Gerais e Administrativas atingiram R\$ 176 milhões, uma alta de 69,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior em função do efeito do câmbio na tradução das despesas em dólares para o real e pelo aumento das despesas de amortização em função do reconhecimento do balanço de abertura da National Beef a partir do 4T18, bem como a adoção do IFRS 16.

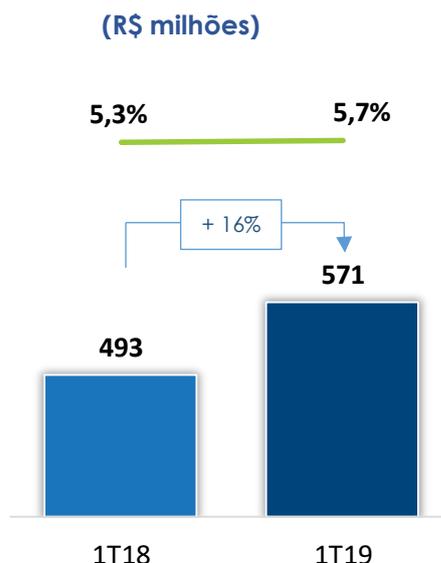
<sup>3</sup> “USDA KS Steer”: referência de preço de gado no estado do Kansas, Estados Unidos.

<sup>4</sup> 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.

## EBITDA AJUSTADO

A Marfrig registrou EBITDA Aj de R\$ 571 milhões, uma expansão de 15,9% na comparação com o 1T18. A margem EBITDA Aj foi de 5,7%. Essa performance é explicada (i) pela contínua boa performance da Operação América do Norte; (ii) pelo efeito da depreciação do real em relação ao dólar e (iii) pela recuperação da rentabilidade na Argentina; efeitos que compensaram a redução de receita e, conseqüentemente, margens das operações no Brasil e Uruguai.

### EBITDA Ajustado e Margem



## RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro líquido no 1T19 foi negativo em R\$ 380 milhões, uma melhora de R\$226 milhões em relação ao trimestre anterior. Excluindo a variação cambial, o resultado financeiro teria sido de R\$406 milhões, 17% menor que o resultado do 4T18, explicado principalmente pela extinção das despesas extraordinárias do empréstimo ponte utilizado para a aquisição do controle de National Beef\* e por menores gastos com operações de capital de giro.

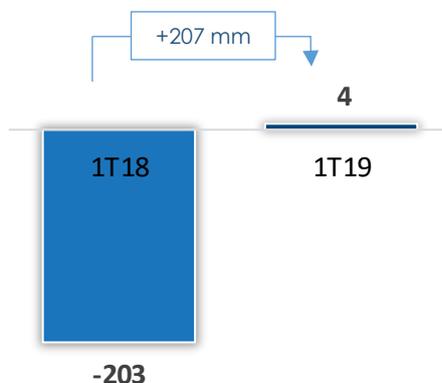
RESULTADO FINANCEIRO	1T19	4T18	Var.	
			R\$	%
Juros Líquidos Provisionados	(220)	(271)	51	-19%
Resultado Líquido das Operações de Mercado	2	6	(4)	-67%
Outras Despesas e Receitas Financeiras	(188)	(227)	40	-17%
<b>RESULTADO FINANCEIRO ANTES DA VAR. CAMBIAL</b>	<b>(406)</b>	<b>(492)</b>	<b>86</b>	<b>-17%</b>
Variação Cambial	26	(115)	140	-122%
<b>RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO</b>	<b>(380)</b>	<b>(607)</b>	<b>226</b>	<b>-37%</b>

\* Os gastos do empréstimo ponte 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

No 1T19, o resultado líquido foi positivo em R\$ 4,3 milhões, líquido da participação minoritária de R\$ 138 milhões (referente principalmente a participações dos outros acionistas da operação América do Norte).



## DÍVIDA

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 98,6% no final do trimestre), as variações aqui explicadas consideram seus valores em dólares norte-americanos.

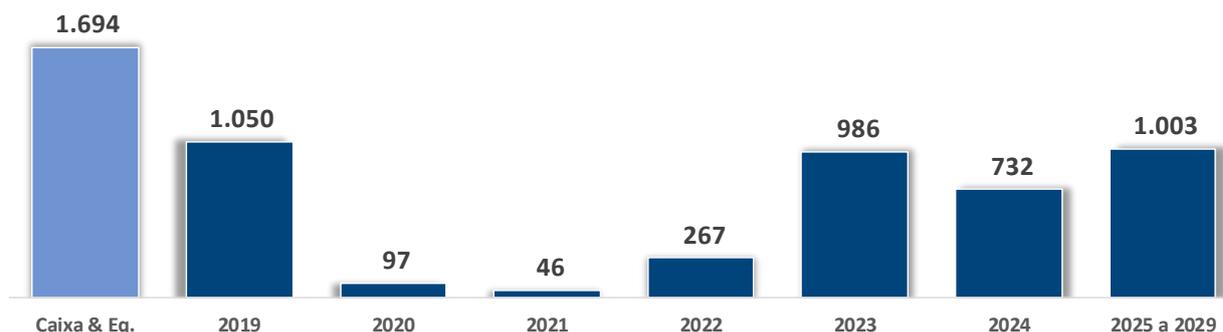
Em 31 de março a dívida bruta da Companhia foi de US\$ 4.181 milhões, um aumento de 6% em relação ao trimestre anterior, principalmente pela captação de novas linhas de crédito em substituição a operações de capital de giro, o que permitiu a redução das operações de postergação de pagamento a fornecedores.

O saldo de caixa e aplicações atingiu US\$ 1.694 milhões, 9% inferior ao 4T18, explicado pelos maiores investimentos nas operações.

Com isso, a dívida líquida da Marfrig foi de US\$ 2.487 milhões. Quando medida em reais a dívida líquida foi de R\$ 9.691 milhões.

Alinhado ao nosso pilar de solidez financeira estamos no processo de mais um Liability Management com o objetivo de alongar o perfil da dívida e reduzir o custo da nossa estrutura de capital. Em maio, realizamos uma nova captação de US\$ 1 bilhão com cupom de 7% a.a. e vencimento em 2026 visando refinanciar nossos bonds 2021 e 2023, com cupons de 11.25% e 8,0% a.a., respectivamente.

**Cronograma da Dívida**  
(US\$ milhões)





O índice de alavancagem, medido pela relação entre dívida líquida e o EBITDA Aj UDM (últimos 12 meses) proforma<sup>5</sup> foi de 2,76x em reais, um aumento de 0.38x em relação ao 4T18. Quando mensurado em dólares esse índice ficou em 2,71x.

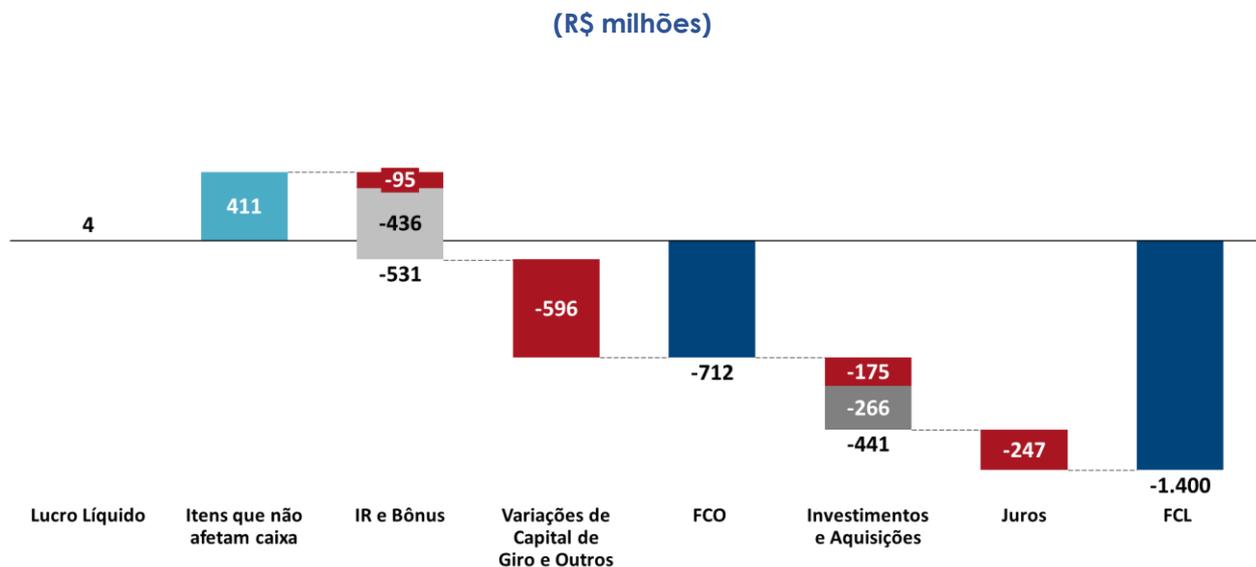


*OBS: o cálculo do índice de alavancagem para os covenants das operações de financiamento bancário e mercado de capitais, cujo limite é de 4,75x, inclui disposições contratuais que permitem a exclusão dos efeitos da variação cambial. Portanto, o índice apurado para esse propósito alcançou 0,90x ao final do 1T19 (para mais informações, vide nota 17.3 nas demonstrações financeiras).*

### INVESTIMENTOS (CAPEX)

A Marfrig realizou investimentos de R\$ 441 milhões no 1T19, sendo 60% destinados as aquisições da Quickfood e de Várzea Grande o restante foi destinado a projetos de manutenção de seus ativos e melhorias operacionais.

### FLUXO DE CAIXA



O lucro líquido reportado, excluindo-se os efeitos não caixa totalizou R\$ 415 milhões no 1T19. Tivemos o impacto de R\$ 95 milhões referente ao pagamento de impostos – principalmente ligado ao resultado auferido da operação na América do Norte em 2018, bem como R\$ 436 milhões em bônus de performance relacionada também à operação da América do Norte de 2018. O consumo de capital de giro no trimestre foi

<sup>5</sup> Contempla os dados proforma da operação América do Norte e Quickfood (ARG) e não inclui o resultado de Keystone.

de R\$ 596 milhões, principalmente impactado pela variação em estoques de R\$ 393 milhões – em função de: (i) aumento do giro (em dias) em função da decisão de incrementar os volumes destinados à exportações (que tem um ciclo mais longo) no final do trimestre (em função da retomada dos mercados), (ii) sazonalidade da operação de cordeiros no Chile, (iii) estoque adicionado pela aquisição da Quickfood na América do Sul, e (iv) aumento de estoques na América do Norte em função do maior volume de mercadorias em trânsito devido ao maior volume de exportação; e em fornecedores de R\$ 175 milhões – em função: (i) da redução das operações de postergação de pagamento a fornecedores na América do Sul, possibilitadas pela melhora a estrutura de capital da Companhia, e (ii) de uma redução sazonal das operações de postergação de pagamento a fornecedores na América do Norte.

Conseqüentemente, o fluxo de caixa operacional (FCO) da Marfrig foi negativo em R\$ 712 milhões.

No 1T19, os investimentos totalizaram R\$ 441 milhões, sendo uma maior parte destinada às aquisições da Quickfood e de Várzea Grande (R\$ 266 milhões), o restante foi destinado aos investimentos em manutenção e melhoria operacional.

A despesa de juros totalizou R\$ 247 milhões, uma redução em comparação ao 4T18 (R\$299 milhões) em função principalmente da liquidação do empréstimo ponte.

O fluxo de caixa livre totalizou, portanto, um consumo de R\$1.400 milhões. Importante ressaltar que o 1T19 contempla alguns eventos concentrados (ex.: pagamento de bônus e IR) e recomposição de estoque (que recorrentemente ocorre no 1T) que nos melhor posiciona para capturar a retomada do mercado de exportação já vista a partir do final de março.

## GUIDANCE

Confiante também no bom momento da Companhia e nos mercados em que atuamos estamos nos comprometendo a uma performance projetada (“Guidance”) para o ano de 2019. Partindo dos resultados obtidos no primeiro trimestre e considerando um câmbio de R\$3,90/US\$1,00, acreditamos em um ano melhor para a operação da América do Norte e, frente ao novo cenário de proteína global, acreditamos que nossas operações na América do Sul estão bem posicionadas para capturar melhores resultados.

Guidance 2019	Faixa	
	de	a:
Receita Líquida Consolidada	R\$ 47 bilhões	R\$ 49 bilhões
Margem EBITDA	8,7%	9,5%
Fluxo de Caixa Livre (antes dos dividendos)	R\$ 1 bilhão	R\$ 1,5 bilhão

## EVENTOS SUBSEQUENTES & CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dentro de seus pilares estratégicos, o tema sustentabilidade é ponto fundamental, em abril foi constituído o Comitê de Sustentabilidade, composto por membros de notório saber e reputação renomada, a Companhia também contratou um Diretor que é o responsável por implantar no dia -a- dia as ações planejadas no comitê e aprimorar as boas práticas já existentes na Companhia.

No dia 02 de maio, captamos US\$1 bilhão em bônus com vencimento em 2026, com um custo de 7% ao ano, a emissão faz parte do processo de Liability Management, cujo

objetivo é o de alongar o perfil e reduzir o custo da estrutura de capital da Companhia e será utilizada no processo de Tender Offer das Senior Notes, com remuneração de 11,250% a.a. e vencimento em 2021 e Senior Notes, com remuneração de 8,000% a.a. e vencimento em 2023. Essa operação está alinhada com nosso pilar de solidez financeira e compromisso inegociável com a baixa alavancagem.

Em decorrência da aquisição da Quickfood, a Companhia lançou oferta pública de aquisição das ações representativas de 8,11% do capital da Quickfood negociadas na Bolsa de Comercio de Buenos Aires – BCBA, nos termos da legislação aplicável. A conclusão da oferta ocorreu em 08 de maio de 2019, alterando a participação de 91,89% para 98,5%.

**A Marfrig continuará envidando seus melhores esforços nos temas e em ações:**

Aprofundamento nas ações de sustentabilidade

Continuidade do processo de melhoria operacional e ações complementares entre as operações América do Norte e América do Sul

Conclusão da aquisição da planta de Iowa

Continuidade das ações de *liability management*

Manutenção do índice de alavancagem nos patamares de 2018 ou inferiores

Geração de fluxo de caixa positivo

## PRÓXIMOS EVENTOS

### Teleconferência de resultado

**Data: 16 de maio de 2019**

#### **Português**

**13h00 (Brasília)**

Tel. Brasil: + 55 (11) 3193-1001  
Ou +55(11) 2820-4001

Código: Marfrig

#### **Inglês**

**14h00 (Brasília)**

Tel. Demais países: + 1 (646) 828-8246

Código: Marfrig

Transmissão ao vivo pela internet em sistema de áudio e slides

Replay disponível para download: [www.marfrig.com.br/ri](http://www.marfrig.com.br/ri)

### **Relações com Investidores**

+ 55 (11) 3792-8907

[ri@marfrig.com.br](mailto: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 31 de Março de 2019 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	19
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 | Operação Continuada**  
**Trimestral Consolidado**  
**(R\$ milhões)**

	1T19 (a)		1T18 (b)		Var. (a/b)	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
<b>Receita Líquida</b>	<b>10.080</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.063</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.016</b>	<b>229,0%</b>
CPV	(9.152)	-90,8%	(2.690)	-87,8%	(6.462)	240,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>927</b>	<b>9,2%</b>	<b>373</b>	<b>12,2%</b>	<b>554</b>	<b>148,5%</b>
<b>DVG&amp;A</b>	<b>(643)</b>	<b>-6,4%</b>	<b>(253)</b>	<b>-8,2%</b>	<b>(390)</b>	<b>154,5%</b>
Comercial	(467)	-4,6%	(189)	-6,2%	(278)	146,8%
Administrativa	(176)	-1,7%	(63)	-2,1%	(112)	177,3%
D&A	287	2,8%	61	2,0%	225	368,1%
<b>EBITDA Aj.*</b>	<b>571</b>	<b>5,7%</b>	<b>182</b>	<b>5,9%</b>	<b>389</b>	<b>214,1%</b>
Outras receitas/despesas	78	0,8%	(28)	-0,9%	106	-374,6%
<b>EBITDA</b>	<b>649</b>	<b>6,4%</b>	<b>154</b>	<b>5,0%</b>	<b>495</b>	<b>322,3%</b>
Equivalência Patrimonial	(0)	0,0%	0	0,0%	(0)	-
D&A	(287)	-2,8%	(61)	-2,0%	(225)	368,1%
<b>EBIT</b>	<b>362</b>	<b>3,6%</b>	<b>92</b>	<b>3,0%</b>	<b>270</b>	<b>291,9%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(380)</b>	<b>-3,8%</b>	<b>(471)</b>	<b>-15,4%</b>	<b>91</b>	<b>-19,3%</b>
Receitas/Despesas Financeiras	(406)	-4,0%	(420)	-13,7%	14	-3,3%
Varição Cambial	26	0,3%	(51)	-1,7%	77	-149,8%
<b>Participação Minoritários</b>	<b>(138)</b>	<b>-1,4%</b>	<b>(0)</b>	<b>0,0%</b>	<b>(138)</b>	<b>-</b>
<b>EBT</b>	<b>(156)</b>	<b>-1,5%</b>	<b>(379)</b>	<b>-12,4%</b>	<b>223</b>	<b>-58,9%</b>
<b>IR + CS</b>	<b>160</b>	<b>1,6%</b>	<b>131</b>	<b>4,3%</b>	<b>29</b>	<b>21,9%</b>
<b>Resultado Líquido Controlador - Op. Continuada</b>	<b>4</b>	<b>0,0%</b>	<b>(247)</b>	<b>-8,1%</b>	<b>252</b>	<b>-101,7%</b>
<b>Resultado Líquido Controlador - Op. Descontinuada</b>	<b>-</b>	<b>0,0%</b>	<b>45</b>	<b>1,5%</b>	<b>(45)</b>	<b>-100,0%</b>
<b>Resultado Líquido Controlador - Total</b>	<b>4</b>	<b>0,0%</b>	<b>(203)</b>	<b>-6,6%</b>	<b>207</b>	<b>-102,1%</b>
<b>P&amp;L - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3,77</b>		<b>R\$ 3,24</b>		<b>0,53</b>	<b>16,2%</b>
<b>BS - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3,90</b>		<b>R\$ 3,32</b>		<b>0,57</b>	<b>17,2%</b>

**ANEXO II**  
**Cálculo do EBITDA – Operação Continuada**  
**Trimestre**  
**(R\$ milhões)**

<b>RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO (R\$ milhões)</b>	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>
<b>Lucro/Prejuízo Líquido Continuado</b>	<b>4</b>	<b>(247)</b>
(+) Provisão de IR e CS	(160)	(131)
(+) Participação de Acionistas não Controladores	138	0
(+) Variação Cambial Líquida	(26)	51
(+) Encargos Financeiros Líquidos	406	420
(+) Depreciação / Amortização	287	61
(+) Equivalência de não controladas	0	(0)
<b>EBITDA*</b>	<b>649</b>	<b>154</b>
(+) Outras Receitas/Despesas Operacionais	(78)	28
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>571</b>	<b>182</b>

**ANEXO III**  
**Demonstrativo de Resultados - Trimestre Proforma**  
**(R\$ milhões)**

	1T19 (a)		1T18 (b)		Var. (a/b)	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
<b>Receita Líquida</b>	<b>10.080</b>	<b>100,0%</b>	<b>9.364</b>	<b>100,0%</b>	<b>716</b>	<b>7,6%</b>
CPV	(9.152)	-90,8%	(8.496)	-90,7%	(657)	7,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>927</b>	<b>9,2%</b>	<b>868</b>	<b>9,3%</b>	<b>59</b>	<b>6,8%</b>
<b>DVG&amp;A</b>	<b>(643)</b>	<b>-6,4%</b>	<b>(524)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>(119)</b>	<b>22,6%</b>
Comercial	(467)	-4,6%	(420)	-4,5%	(47)	11,1%
Administrativa	(176)	-1,7%	(104)	-1,1%	(72)	69,1%
D&A	287	2,8%	149	1,6%	138	92,8%
<b>EBITDA Aj.*</b>	<b>571</b>	<b>5,7%</b>	<b>493</b>	<b>5,3%</b>	<b>79</b>	<b>15,9%</b>
Outras receitas/despesas	78	0,8%	(22)	-0,2%	99	-457,0%
<b>EBITDA</b>	<b>649</b>	<b>6,4%</b>	<b>471</b>	<b>5,0%</b>	<b>178</b>	<b>37,7%</b>
<b>P&amp;L - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3,77</b>		<b>R\$ 3,24</b>		<b>0,53</b>	<b>16,2%</b>
<b>BS - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3,90</b>		<b>R\$ 3,32</b>		<b>0,57</b>	<b>17,2%</b>

**ANEXO IV**  
**Balço Patrimonial**  
**(R\$ mil)**

ATIVO	1T19	4T18	PASSIVO	1T19	4T18
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>			<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		
Caixa e Aplicações	6.601.861	7.191.706	Fornecedores	2.164.127	2.148.983
Valores a receber clientes nacionais	1.466.759	1.243.840	Fornecedores Risco Sacado	186.364	182.635
Estoques produtos e mercadorias	2.301.990	1.822.280	Pessoal, encargos e benefícios sociais	308.132	564.391
Ativos Biológicos	11.970	16.570	Impostos, taxas e contribuições	373.147	345.438
Impostos a recuperar	1.251.019	1.144.888	Empréstimos e financiamentos	4.401.615	3.665.455
Despesas do exercício seguinte	61.341	53.833	Títulos a pagar	95.917	185.522
Títulos a receber	23.575	118.307	Arrendamentos a pagar	102.909	3.209
Adiantamentos a Fornecedores	62.764	58.628	Antecipações de clientes	1.122.135	1.093.168
Ativos mantidos para venda	0	0	Passivos mantidos para venda	0	0
Outros valores a receber	287.333	112.905	Outras obrigações	507.159	457.589
	<b>12.068.612</b>	<b>11.762.957</b>		<b>9.261.505</b>	<b>8.646.390</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Depósitos compulsórios	47.816	47.526	Empréstimos e financiamentos	11.891.319	11.567.895
Títulos a receber	160	220	Impostos, taxas e contribuições	825.587	833.591
Tributos diferidos	1.190.417	999.844	Imposto de renda e contribuição	151.278	118.911
Tributos a recuperar	1.797.428	1.780.342	Provisões fiscais, trabalhistas e cíveis	380.218	301.667
Outros valores a receber	157.780	82.567	Arrendamentos a pagar	393.644	2.102
	<b>3.193.601</b>	<b>2.910.499</b>	Títulos a Pagar	282.772	301.945
Investimentos	44.162	42.545	Antecipações de clientes	389.670	387.480
Imobilizado	6.018.034	5.231.216	Outros	188.779	332.734
Ativos Biológicos	0	0		<b>14.503.267</b>	<b>13.846.325</b>
Intangível	6.572.830	6.557.055			
	<b>12.635.026</b>	<b>11.830.816</b>	Patrimônio de Minoritários	<b>3.416.557</b>	<b>3.338.093</b>
			<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
			<b>CONTROLADORES</b>		
			Capital social	7.427.677	7.427.677
			Reserva de Capital	46.338	47.614
			Reservas de lucro	51.824	51.824
			Outros Resultados Abrangentes	(3.498.219)	(3.535.777)
			Prejuízos acumulados	(3.311.710)	(3.317.874)
				<b>715.910</b>	<b>673.464</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>27.897.239</b>	<b>26.504.272</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>27.897.239</b>	<b>26.504.272</b>

**ANEXO V**  
**Fluxo de Caixa**  
**(R\$ milhões)**

<b>Fluxo de Caixa Continuado</b>	<b>1T19</b>	<b>1T18</b>
Resul. Líq. Continuado Ac. Controlador	4	(247)
(+/-) Itens que não afetam caixa	411	273
Contas a receber	70	83
(+/-) Estoques	(393)	64
(+/-) Fornecedores	(175)	(183)
(+/-) Outros	(629)	(20)
(=) Fluxo Operacional	(712)	(30)
(-) Investimentos	(441)	(113)
(-) Juros sobre dívidas	(259)	(100)
<b>Fluxo de Caixa Livre Continuado</b>	<b>(1.412)</b>	<b>(243)</b>

announces today its results for the first quarter of 2019 (1Q19). 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 March 31, 2019 filed at the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM).

To improve comparisons, the results herein are identified as "proforma," i.e., including 100% of the results of National Beef in 1Q18 and the results of the Quickfood operation in Argentina.

Results described as "Continuing Operation" consider only the results of National Beef as of its acquisition, i.e. as of June 2018, and the results of the Ohio beef patty business as of the sale of Keystone, i.e., as of December 2018, as well as of Quickfood.

## HIGHLIGHTS

### ▪ Financial

- More detailed reporting of financial and operational information.
- Consolidated Net Revenue in 1Q19 was R\$10.1 billion.
- Gross Profit in 1Q19 was R\$927 million, with margin of 9.2%.
- Adjusted EBITDA in 1Q19 was R\$571 million, with margin of 5.7%.
- Net income of R\$4.3 million.

### ▪ Strategy

In line with Company's strategy to increase the exposure to higher value added products and the establishment of a single beef patties production base, we highlight:

- Conclusion of the acquisition of Quickfood, the leading producer and seller of beef patties in Argentina.
- Conclusion of the acquisition of the further processing plant in Várzea Grande, in Mato Grosso, with production capacity of 69,000 tons of beef patties and over 27,000 tons of other products.
- In March, Marfrig, jointly with the other shareholders of National Beef, announced the acquisition of Iowa Premium, in Tama, Iowa.

### ▪ Liability Management

- In May, Marfrig raised US\$1 billion in bonds due in 2026 with a cost of 7% p.a., as part of the Liability Management process to lengthen the debt maturity profile and reduce the cost of the capital structure.

### ▪ Guidance

2019 Guidance*	Range	
	from	to:
Consolidated Net Revenue	R\$ 47 billion	R\$ 49 billion
EBITDA Margin	8.7%	9.5%
Free Cash Flow (before dividends)	R\$ 1 billion	R\$ 1.5 billion

\*Based on the exchange rate of R\$3.90 / US\$1.00.

### ▪ Governance

- Review and establishment of corporate governance policies supported by an external consultant (KPMG).
- Creation of Sustainability Committee.

## SUMMARY

The year 2019 began with the world economy growing at a more moderate pace and trade tensions between the United States and China still running high, which weighed on economic growth in emerging markets and developing economies in the first quarter. In April, the IMF revised downward its forecast for world economic growth in 2019, to 3.3%, from the 3.9% projected in 2018.

Despite the trade negotiations with China, the U.S. economy shows no sign of slowing and continues to post solid figures for job creation and income growth, with the IMF projecting GDP growth for 2019 of 2.3%. The IMF also projected that South America will grow 2.5% this year, compared to 1.4% in 2018, with robust support from the performance of the Brazilian economy, which is still awaiting resolutions in the country's political scenario before gaining traction, especially approval of the pension reform, with the country's GDP expected to accelerate by approximately 1 p.p. to end 2019 at 2.1%. Such positive perspective regarding the markets where the Company operates corroborates with our optimistic view for 2019.

The first quarter is typically marked by seasonal effects, with winter in the United States weighing on growth and heavy rains in Brazil this year, which enabled producers to keep the cattle in pasture for longer, which pressured cattle costs, an effect that should be reversed in the coming months.

In this context in North America, according to the USDA, the volume of cattle processed in the United States grew by 1.2% on the same period last year, with prices remaining relatively stable, but with live weights and carcass yields lower due to adverse weather in key production regions.

In Brazil, primary processing volume in 1Q19 stood at 5.9 million head, down 0.7% from the same period of 2018 (source: Ministry of Agriculture), with the ESALQ price reference for cattle at R\$151.8, or 4.4% higher than in 1Q18.

In Uruguay, Inac data showed a 5.4% reduction in total primary processing volume compared to 1Q18, explained by no herd rebuilding and higher exports of live steers.

Meanwhile, Argentina enjoyed a favorable scenario for exporters, with data from its Ministry of Agriculture showing growth in beef exports of 34.8% in 1Q19 compared to 1Q18, even with the 4.9% drop in the country's total primary processing volume. The main drivers remain the sharp local-currency depreciation, strong demand, especially from China, and the reestablishment of exports to the U.S. after a ban for 17 years.

It is important to highlight that in South America, Marfrig has the largest number of plants accredited (9) to export to China – a market that currently corresponds to ~70% of our exports from Uruguay and Argentina.

In this scenario of challenges and opportunities, Marfrig posted improvements in all the lines in its 1Q19 earnings compared to 1Q18, reinforcing our positive view for 2019. Net revenue of R\$10.1 billion, was up 7.6% from 1Q18. The performance of gross profit accompanied revenue growth to reach R\$927 million, with gross margin of 9.2%.

Consolidated Adj. EBITDA was R\$571 million, advancing 15.9% on the same period last year. EBITDA margin stood at 5.7%, expanding 0.4 p.p. from a year earlier. Financial

leverage measured by the ratio of net debt to EBITDA in the last 12 months stood at 2.76x, an expected change compared to 4Q18 due to seasonality.

To ensure better result comparability and an accurate assessment of performance in 1Q19, we are presenting the 1Q18 results on a proforma basis, i.e., considering the results of the operations in National Beef, acquired in June 2018, and Quickfood, acquired in January 2019.

In addition, to ensure transparency, as of this quarter, we are reporting separately the performance of the operations in North America and South American, with data on: sales volume (domestic and export markets), net revenue (domestic and export markets) and gross profit.

Confident as well in the favorable moment for the Company and its markets, we are giving guidance for 2019, projecting Net Revenue from R\$47 billion to R\$49 billion, EBITDA Margin from 8.7% to 9.5% and Free Cash Flow (before dividends paid to minority shareholders) from R\$1 billion to 1.5 billion.

Marfrig's strategy will continue to be guided by the generation of sustainable value, based on five pillars:

- **Financial Solidity:** with the generation of free cash flow, net income and distribution of dividends;
- **Operational Excellence:** synergic integration among the North America and South America operations, 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.

In line with its strategic pillars sustainability is a key subject, in April, Marfrig created the Sustainability Committee, which is formed by prominent members of recognized expertise. It also hired an Officer who will be responsible for incorporating its operations the actions planned by the committee and for further enhancing the good practices adopted by the Company.

In another highlight, the Company's Board of Directors, seeking greater transparency and standards of corporate governance supported by KPMG, revised and/or established, on May 6, 2019, its Policies. The Code of Ethics & Conduct and the Anticorruption Policy were revised. Meanwhile, we established: i) the Policy on Conflicts of Interest; ii) Fair Competition Policy; iii) Policy on Business Gratuities, Entertainment & Hospitality; iv) Policy on Relations & Communication with Government Officials; v) Policy on Donations, Sponsorships & Contributions; and vi) Social Media Policy. The documents are available on the Company's Investor Relations website ([www.marfrig.com.br/ri](http://www.marfrig.com.br/ri)).

## MARFRIG

### Production

With the shift in its strategy to focus on beef, Marfrig is now the world's second largest beef producer with 23 primary processing units in operation.

In the first quarter of 2019, Marfrig concluded the acquisition of Quickfood in Argentina. The transaction added three new processed products plants and one primary processing plant to its portfolio. The acquisition also included some of the country's most recognized food brands, such as Paty, which is synonymous with superior-quality beef patties, and Vienissima!, the leading hot dog brand.

In Brazil, Marfrig concluded the acquisition of BRF's assets in Várzea Grande, Mato Grosso, and executed an asset exchange agreement with Minerva. It, therefore, assumed the primary processing plant with daily capacity of 2,000 animals, which is part of the industrial complex where its processed products plant is located in Várzea Grande and ceded to Minerva the primary processing plant with daily capacity of 1,000 animals in Paranatinga, also in Mato Grosso state.

Said transactions were extremely important given that they expanded the company's production capacity of higher-value products and its geographic footprint in Brazil. Marfrig started to operate an integrated industrial complex producing beef patties, meatballs and kibbeh, among other products, with a focus on value-added channels such as foodservice. Other highlights of the transaction are the agreements already entered into with BRF, for duration of five years, to supply beef patties and other products to be sold under the Sadia and Perdigão brands, and the agreement with McDonald's.

With the incorporation of these transactions into its portfolio, Marfrig now has total primary processing capacity of over 33,500 head per day, divided as follows:

Country	Beef Primary Processing Units	Effective Processing Capacity (head/day)
USA	2	12,000
BRAZIL	15	16,300
URUGUAY	4	3,700
ARGENTINA	2	1,500
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>33,500</b>

Marfrig is one of the world's leading beef patty producers, with a production platform in all countries with primary processing beef units. Marfrig also has 12 further processed food units producing canned beef, kibbeh, meatballs, sauces and other products, in line with its strategy to focus more on higher-value products.

Country	Further Processing Units	Beef Patty Production Capacity (tons/year)
USA	5	106,000
BRAZIL	3	69,000
URUGUAY	1	18,000
ARGENTINA	3	39,000
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>232,000</b>

Marfrig also has 10 distribution centers and sales offices in South America, Europe and Asia.

In Chile, Marfrig is the country's leading beef importer.

In Uruguay and Chile, Marfrig also has lamb primary processing lines with capacity of 6,500 head/day.

## Operations:

### NORTH AMERICA OPERATION

The fourth-largest beef processor in the United States and the industry's most profitable and efficient company in the country. The operation has two primary processing plants in the country with capacity of 12,000 head/day, which corresponds to over 3 million head/year, or roughly 13% of U.S. primary processing capacity. Its products are sold domestically in the retail, wholesale and food service channels, as well as exported to various markets. Marfrig also is the leading U.S. exporter of chilled beef, with a focus on the Japanese and South Korean markets. The operation also has annual production capacity of 106,000 tons of beef patties, markets complementary products and subproducts, has tannery and logistics operations and sells products online directly to consumers.

NORTH AMERICA OPERATION		1Q19	1Q18	Chg.	
Tons (thousand)				Tons	%
Total Volume		378	397	(18)	-4.6%
Domestic		316	338	(22)	-6.6%
Exports		62	58	4	6.9%
US \$ Million				US\$	%
Net Revenue		1,878	1,856	22	1.2%
Domestic		1,619	1,625	(6)	-0.4%
Exports		259	231	28	12.1%
COGS		(1,707)	(1,711)	5	-0.3%
Gross profit		171	144	27	18.6%
Gross Margin (%)		9.1%	7.8%	-	1.3 p.p

Consolidated net revenue amounted to US\$1,878 billion in 1Q19, advancing 1.2% on 1Q18. In Brazilian real, net revenue from the North America Operation was R\$7,092 billion.

The growth in consolidated net revenue in 1Q19 was driven by the 12% growth in export net revenue on the prior-year quarter, to US\$259 million, which is explained by the

combination of the 7% growth in sales volume, from 58,000 tons to 62,000 tons, and the 5% increase in average sales price.

In the domestic market, net revenue was US\$1,619 billion, in line with the prior-year period, reflecting the 7% increase in the average sales price, which offset the 7% decrease in sales volume (316,000 tons in 1Q19 vs. 338,000 tons in 1Q18). The decrease in volume is explained by the lower carcass yield, which was adversely affected by weather conditions in the country's main cattle producing regions.

### GROSS INCOME & GROSS MARGIN

In 1Q19, gross profit from the North America Operation was US\$171 million, representing growth of 19% on 1Q18, reflecting the increase in the cutout ratio<sup>6</sup> (average beef price divided by average cattle price) to 1.74, compared to 1.69 in 1Q18, which is explained by the stability in cattle prices and the higher sales prices, as described above, underscoring the positive cycle of the industry in the USA.

Gross margin in 1Q19 was 9%, expanding from 8% in the year-ago period.

In Brazilian real, gross income was R\$648.3 million, which corresponds to roughly 70% of Company's consolidated gross profit.

### SOUTH AMERICA OPERATION

One of the region's leading beef patty producers, with primary processing capacity of over 21,000 head/day, Marfrig, as a key exporter from South America, is recognized for the quality of its products in both local and international markets, in addition to having **the largest number of plants (9) accredited for exporting to China from South America**. The Company is the second largest beef processor in **Brazil, with primary processing capacity of 16,000 head/day and capacity to produce 69,000 tons of beef patties per year**. Focusing on the retail and foodservice channels in the local market, its clients include major restaurant and steakhouse chains. **In Uruguay, it is the industry's largest company** and is one of the few that **produces and sells organic beef**, especially for export. **In Argentina**, in addition to having two primary processing plants, the company **is the leading producer and seller of beef patties** and owns two of the region's most valuable and recognized brands. **In Chile**, Marfrig is the **country's leading beef importer** and has a lamb primary processing plant in the Patagonia region.

Currently, more than 70% of South America's exports are directed to premium markets such as: USA, China and Japan.

<sup>6</sup> Source: USDA - USDA KS Steer \$ cwt / USDA Comp Cutout \$ cwt

SOUTH AMERICA OPERATION		1Q19	1Q18	Chg.	
Tons (thousand)				Tons	%
Total Volume		333	380	(47)	-12.4%
Domestic		245	261	(16)	-6.0%
Exports		88	119	(31)	-26.2%
R\$ million				R\$	%
Net Revenue		2,987	3,338	(351)	-10.5%
Domestic		1,637	1,641	(5)	-0.3%
Exports		1,350	1,697	(347)	-20.4%
COGS		(2,707)	(2,939)	232	-7.9%
Gross profit		280	399	(119)	-29.9%
Gross Margin (%)		9.4%	12.0%	-	-2.6 p.p

Consolidated net revenue was R\$2,987 billion in 1Q19, down 10.5% from 1Q18, which is basically explained by the lower export volume and the lower export price in U.S. dollar.

Net revenue in the domestic market was R\$1,637 billion, down 0.3% from 1Q18, even considering a sales volume decrease of 6% to 245,000 tons.

Net revenue from exports was R\$1,350 billion in 1Q19, down 20.4% on 1Q18, which is explained by the lower sales (88,000 tons in 1Q19 vs 119,000 tons in 1Q18) and lower average sales price in U.S. dollar (US\$4,067<sup>7</sup>/ton in 1Q19 vs. US\$4,384 in 1Q18), reflecting the less favorable country mix.

### GROSS PROFIT & GROSS MARGIN

In 1Q19, gross profit from the South America Operation was R\$280 million, down 29.8% from 1Q18, which is basically explained by the lower revenue mentioned above and by the higher cattle cost, given the lower supply of animals due to weather conditions, especially in Brazil, where producers took advantage of the longer rainy season to keep the cattle in pasture longer, an effect that should be reversed over the coming quarters. In Uruguay, the higher cattle cost reflects the higher exports of live cattle, which reduced the supply of animals. Gross margin was 9.4% in 1Q19, decreasing 2.6 p.p. from 1Q18. The highlight is the Argentine operation recovery, especially Quickfood, after operational improvements and readjustment of the business.

<sup>7</sup> Average US dollar in 1Q18 at R\$3.24. Average US dollar in 1Q19 at R\$3.77

**CONSOLIDATED RESULTS**

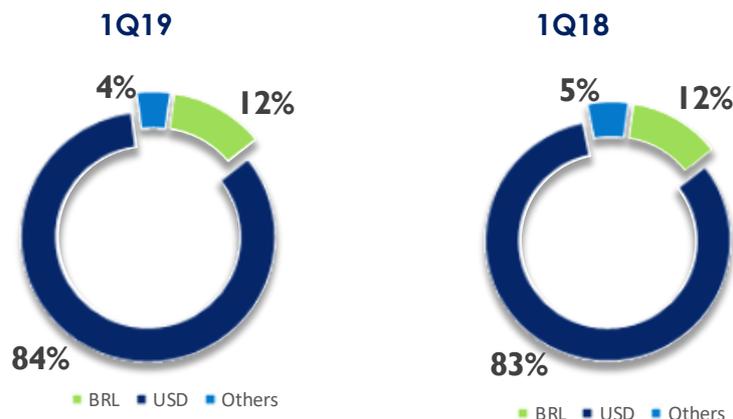
CONSOLIDATED RESULTS		1Q19	1Q18	Chg.	
Thousand heads				Kcab	%
Slaughter		1,722	1,737	(15)	-0.9%
R\$ Million				R\$	%
Net Revenue		10,080	9,364	716	7.6%
COGS		(9,152)	(8,496)	(657)	7.7%
Gross profit		927	868	59	6.8%
Gross Margin - (%)		9.2%	9.3%	-	0.1 p.p.
SG&A		(643)	(524)	(119)	22.6%
Commercial expenses		(467)	(420)	(47)	11.1%
Administratives expenses		(176)	(104)	(72)	69.1%
(+ ) Depreciation & Amortization		287	149	138	92.8%
Adj. EBITDA		571	493	79	15.9%
Adj. EBITDA Margin - %		5.7%	5.3%	-	0.4 p.p.

\* Depreciation and amortization expenses allocated to Cost (COGS) stood at R\$214.1 million in 1Q19 and R\$135.1 million in 1Q18 (proforma basis). Meanwhile, depreciation and amortization expenses allocated to Selling, General and Administrative (SG&A) expenses stood at R\$72.6 million in 1Q19 and R\$13.6 million in 1Q18 (proforma basis). The increase in the Depreciation and Amortization expenses are related mainly to the opening balance recognition from National Beef since the 4Q18, as well as the adoption of the IFRS16 standards. For more details on the breakdown of costs and expenses, see Note 23 of the Quarterly Information (ITR) for 1Q19.

**CONSOLIDATED NET REVENUE**

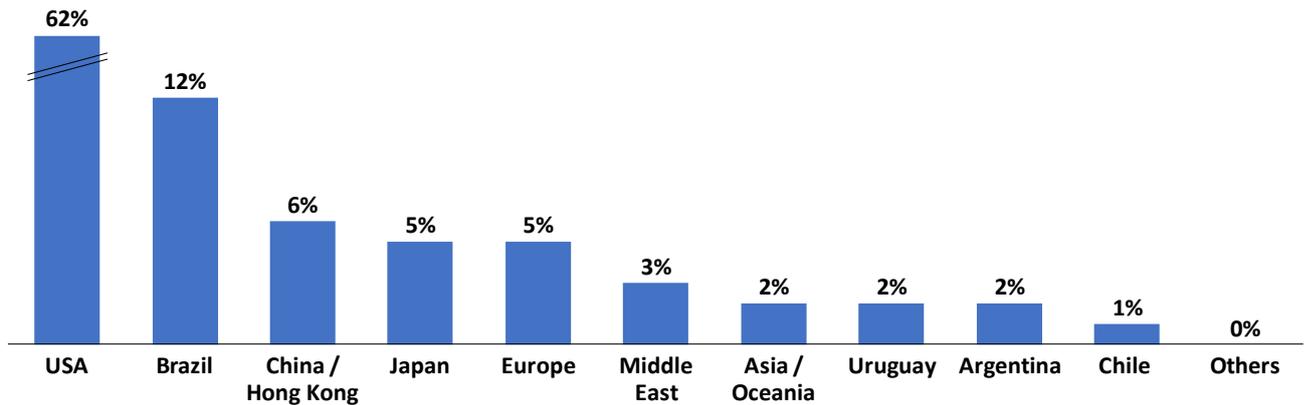
Marfrig’s Net Revenue in 1Q19 was R\$10.1 billion, up 7.6% from 1Q18. The improvement is mainly explained by higher net revenue from the North America Operation and by the Brazilian real depreciation against the U.S. dollar, which offset the lower net revenue from the South America operation.

**Revenue by currency (%)**



Marfrig is a highly internationalized company, and a large portion of its sales is pegged to currencies other than the Brazilian real. In 1Q19, net revenue denominated in foreign currency accounted for 88% of total revenue.

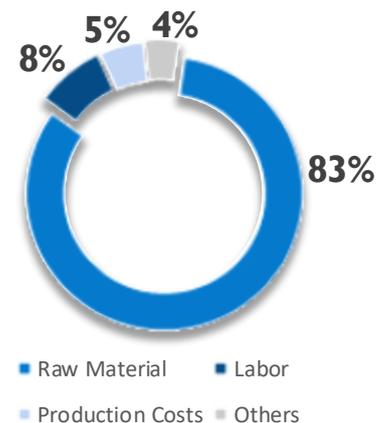
### Consumer Markets (% of Consolidated Net Revenue)



Sales were highly concentrated in excellent and promising markets. The United States accounted for 62% of our sales and Brazil for around 12%. Both economies have high consumption potential due to their tradition. China and Japan follow, with shares of 6% and 5%, respectively.

### COST OF GOODS SOLD (“COGS”)

In 1Q19, Marfrig's cost of goods sold was R\$9,152 million, up 7.7% from the year-ago period, mainly explained by the higher cattle cost in the South America Operation and by the average Brazilian real depreciation between periods, which had an impact of R\$657 million. The increase in the Depreciation and Amortization expenses are related mainly to the opening balance recognition from National Beef since the 4Q18, as well as the adoption of the IFRS16 standards.



In the United States, the USDA KS Steer<sup>8</sup> price reference averaged US\$125/cwt<sup>9</sup> (in USD/kg, the price was US\$4.48), in line with 1Q18.

In Brazil, the ESALQ São Paulo price reference for fed cattle averaged R\$152/arroba (US\$2.69/kg) in 1Q18, up 4.6% from the same period of 2018, given the lower supply of animals due to weather conditions.

In Uruguay, the INAC price reference increased 6.5% compared to 1Q18, with an average price of US\$3.42 (INAC data). The increase is explained by adverse weather conditions in the region and competition from live cattle exports.

In Argentina, the cattle price reference stood at US\$2.63/kg (MAG data – Argentina), up 11.4% compared to 1Q18, and even with this increase, the country still has one of the world's lowest cattle costs.

<sup>8</sup> “USDA KS Steer”: cattle price reference in the U.S. state of Kansas.

<sup>9</sup> A “hundredweight,” or Cwt, is a weight-measuring unit used in certain commodity contracts. In North America, a hundredweight equals 100 pounds.

### SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

Selling, General & Administrative (SG&A) expenses amounted to R\$643 million. SG&A expenses as a ratio of net revenue (SG&A/NOR) in the quarter stood at 6.4%.

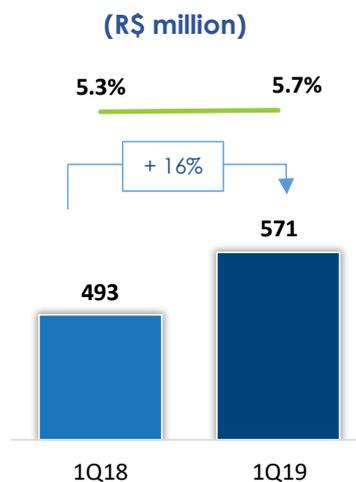
Selling expenses in the quarter were R\$467 million, increasing 11.1% from 4Q18. The increase is explained by the effects from Brazilian real depreciation on the translation of amounts from the international units into the currency.

General & Administrative expenses were R\$176 million, up 69.1% million from the year-ago period, which is explained by the effect from translation into Brazilian real on dollar-denominated expenses and by the increase in amortization expenses due to the opening balance recognition from National Beef since the 4Q18, as well as the adoption of the IFRS16 standards.

### ADJUSTED EBITDA

Marfrig recorded Adj. EBITDA of R\$ 571 million, up 15.9% compared to 1Q18. Adj. EBITDA margin stood at 5.7%. This performance is explained by (i) the continued good performance of the North America Operation; (ii) the effect from Brazilian real depreciation against the U.S. dollar; and (iii) the recovery in profitability in Argentina; with these factors offsetting the reduction in revenue and consequently in margins in the Brazil and Uruguay operations.

#### Adjusted EBITDA & Margin



### FINANCIAL RESULT

The net financial result was a financial expense of R\$380 million in 1Q19, improving by R\$226 million from the previous quarter. Excluding exchange variation, financial result was R\$406 million, down 17% from 4Q18. The decline is mainly explained by the termination of non-recurring expenses with the bridge loan for the acquisition of a controlling interest in National Beef and by the lower expenses with working capital transactions.

FINANCIAL RESULT	1Q19	4Q18	Chg.	
			R\$	%
Net Interest Provisioned	(220)	(271)	51	-19%
Market Transactions Net Result	2	6	(4)	-67%
Other Financial Revenues and Expenses	(188)	(227)	40	-17%
<b>FINANCIAL RESULT EX-EXCHANGE VAR.</b>	<b>(406)</b>	<b>(492)</b>	<b>86</b>	<b>-17%</b>
Exchange Variation	26	(115)	140	-122%
<b>NET FINANCIAL RESULT</b>	<b>(380)</b>	<b>(607)</b>	<b>226</b>	<b>-37%</b>

\* Expenses with the bridge loan started affecting Marfrig's results in June 2018, when there was a disbursement for the acquisition of 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)

In 1Q19, Marfrig reported net income of R\$4.3 million, net of non-controlling interest of R\$138 million (mainly refers to the interests held by other shareholders in the North America Operation).

## DEBT

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 98.6% of total debt), the variations discussed in this section are based on the amounts in U.S. dollar.

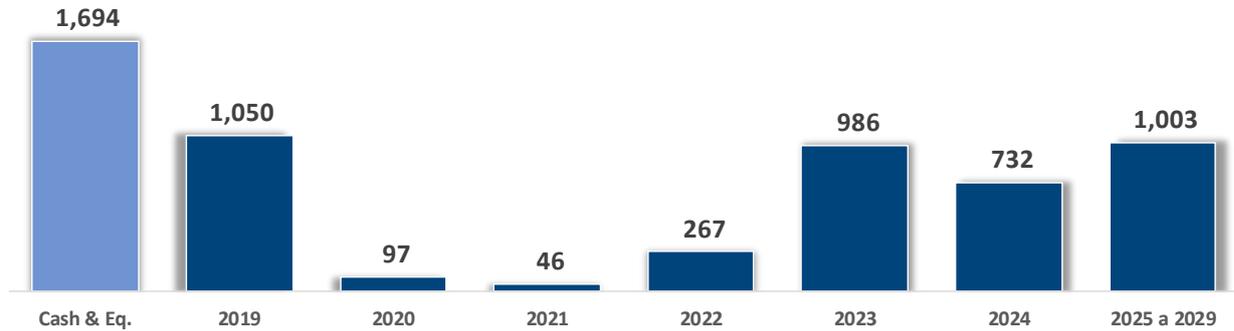
On March 31, Marfrig's gross debt stood at US\$4,181 million, up 6% from the prior quarter, mainly reflecting the new credit lines to replace working capital transactions, allowing the reduction in operations to postpone supplier payments.

The balance of cash and marketable securities stood at US\$1,694 million, down 9% from 4Q18, which is explained by higher capital expenditures in operations.

Accordingly, Marfrig's net debt stood at US\$2,487 million. In Brazilian real, net debt stood at R\$9,691 billion.

In line with our strategic pillar of Financial Solidity, we are undergoing another Liability Management process, aiming at lengthening and reducing the cost of our capital structure. In May, we issued a US\$ 1 billion bond with a 7% p.a. cost and maturing in 2026, in order to refinance the 2021 and 2023 bonds, with a 11.25% and 8% p.a. cost, respectively.

**Debt Maturity Schedule**  
(US\$ million)



**Average Cost**  
(% p.a.)  
**6.94%**

**Average Term**  
(years)  
**3.65**

Financial leverage, calculated by the ratio of net debt (last 12 months) to proforma<sup>10</sup> Adj. EBITDA LTM (last 12 months), was 2.76x in Brazilian real, increasing 0.38x in relation to 4Q18. In U.S. dollar, the leverage ratio was 2.71x.

**Net Debt / LTM**  
**Adj. EBITDA in BRL**  
**2.76x**

**Net Debt / LTM**  
**Adj. EBITDA in USD**  
**2.71x**

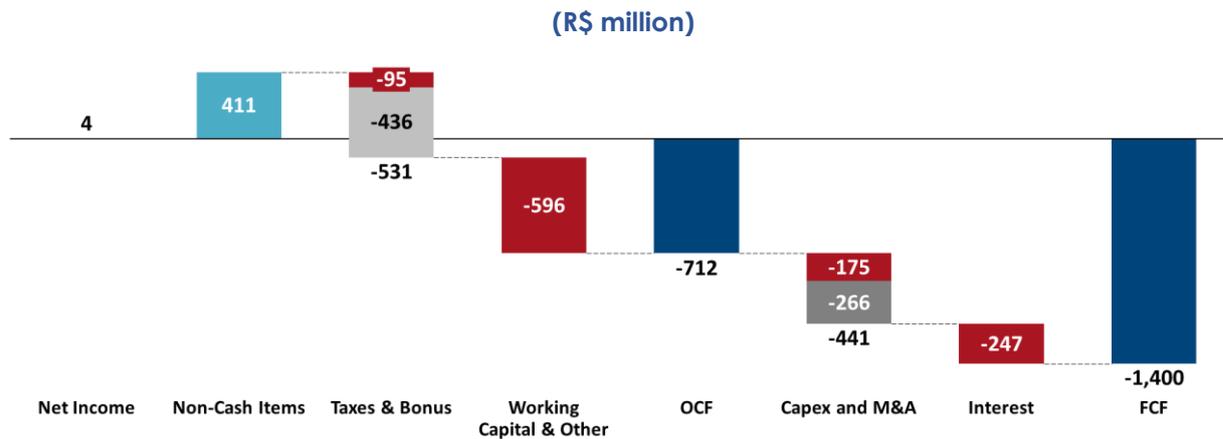
*Note: The calculation of the leverage ratio for the purpose of complying with the financial covenants of bank and capital market funding transactions, which establish a limit of 4.75x, includes provisions that allow for excluding exchange-variation effects. Accordingly, the ratio for this purpose ended 1Q19 at 0.90x (for more information, see Note 17.3 to the financial statements).*

**CAPITAL EXPENDITURE**

Capital expenditure amounted to R\$441 million in 1Q19, with 60% allocated to the acquisitions of Quickfood and Várzea Grande and the remainder allocated to projects for the maintenance of its assets and operational improvements.

<sup>10</sup> Includes proforma data from the North America operation and Quickfood (ARG) and excludes the result from Keystone.

**CASH FLOW**



Net income, excluding non-cash effects, came to R\$415 million in 1Q19. There was a R\$95 million impact involving the payment of taxes, mainly related to the result for 2018 of the North America Operation in 2018, and a performance bonus of R\$436 million also related to the result for 2018 of the North America Operation. Working capital needs in the quarter was R\$589 million, which was mainly affected by the variation in inventories of R\$393 million, due to: (i) longer cycle (days) due the decision to increase the exports (which have a longer cycle) volumes in the end of the quarter (due to markets recovery), (ii) typical seasonality at the lambs' division in Chile, (iii) inventory build-up due to the Quickfood acquisition in South America, (iv) inventory build-up in North America due to the larger volume in transit as a result of the higher exports sales ; and suppliers of R\$175 million - due to: (i) the reduction in operations to postpone supplier payments in South America allowed by an improved capital structure; and (ii) the seasonal reduction in operations to postpone supplier payments in North America.

Consequently, Marfrig's operating cash flow was negative R\$712 million.

In 1Q19, capital expenditure amounted to R\$441 million, with a large part allocated to the acquisitions of Quickfood and Várzea Grande (R\$266 million), while the remainder was invested in maintenance and operational improvement.

Interest expenses came to R\$247 million, a reduction compared to the previous quarter (R\$299 million), due to the payment of the bridge loan.

Accordingly, operating cash flow from continuing operations corresponded to a cash consumption of R\$1,400 million. It is important to note, that 1Q19 cash flow considers concentrated events (ie bonus payments and taxes) and the inventory build-up (that occurs recurrently in the 1Q) that put us in a better position to seize the exports recovery already seen since the end of March.

## GUIDANCE

Confident as well in the favorable moment for the Company and its markets, we are giving guidance for 2019. Based on the results obtained in the first quarter and considering an exchange rate of R\$ 3.90 / US\$ 1.00, we believe in a better year for the operation in North America, and given the new global protein scenario, we believe that our operations in South America are well positioned to capture better results.

2019 Guidance	Range	
	from	to:
Consolidated Net Revenue	R\$ 47 billion	R\$ 49 billion
EBITDA Margin	8.7%	9.5%
Free Cash Flow (before dividends)	R\$ 1 billion	R\$ 1.5 billion

## SUBSEQUENT EVENTS & CLOSING REMARKS

In line with its strategic pillars sustainability is a key subject, in April, Marfrig created the Sustainability Committee, which is formed by prominent members of recognized expertise. It also hired an Officer who will be responsible for incorporating its operations the actions planned by the committee and for further enhancing the good practices adopted by the Company.

On May 2, we raised US\$1 billion in bonds due in 2026 with a cost of 7% p.a. The issue is part of the Liability Management process to lengthen the debt maturity profile and reduce the cost of the Company's capital structure, and will be used in the Tender Offer of Senior Notes due in 2021 with remuneration of 11.250% p.a. and the Senior Notes due in 2023 with interest of 8.000% p.a. This transaction is aligned with our financial solidity pillar and our nonnegotiable commitment to maintaining low financial leverage.

As a result of the acquisition, Marfrig is required to conduct a public stock tender offer of shares representing 8.11% of the capital of Quickfood traded on the Buenos Aires Stock Exchange (BCBA), in accordance with governing law. The tender offer was concluded on May 08, 2019 and the ownership interest has increased from 91,89% to 98,5%.

### **Marfrig will continue to make its best efforts in the following topics and initiatives:**

- Expanding its sustainability actions
- Continuing the operational improvements and complementary actions between the North America and South America operations
- Concluding the acquisition of the plant in Iowa
- Continuing the liability management actions
- Keeping the leverage ratio at 2018 levels or lower
- Positive free cash flow generation

**UPCOMING EVENTS**  
**Earnings Conference Call**

**Date: May 16, 2019**

**Portuguese**

**1 p.m. (Brasília)**

Dial in Brazil: + 55 (11) 3193-1001  
Or +55(11) 2820-4001

Code: Marfrig

**English**

**2 p.m. (Brasília)**

Dial in other countries: + 1 (646) 828-8246

Code: Marfrig

Live audio webcast with slide presentation.

Replay available for download: [www.marfrig.com.br/ri](http://www.marfrig.com.br/ri).

**Investor Relations**

+ 55 (11) 3792-8907

[ri@marfrig.com.br](mailto: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 March 31, 2019, 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 opportunistically in connection with any security offering conducted by the Corporation, depending on the case.

## APPENDIX LIST

APPENDIX I:	Income Statement   Continuing Operation	41
APPENDIX II:	EBITDA Calculation   Continuing Operation	42
APPENDIX III:	Income Statement   Proforma	43
APPENDIX IV:	Balance Sheet	44
APPENDIX V:	Cash Flow   Continuing Operation	45

**APPENDIX I**  
**Income Statement | Continuing Operation**  
**Consolidated Quarterly**  
**(R\$ million)**

	1Q19 (a)		1Q18 (b)		(a/b) Chg.	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%
<b>Net Revenues</b>	<b>10,080</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,063</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,016</b>	<b>229.0%</b>
COGS	(9,152)	-90.8%	(2,690)	-87.8%	(6,462)	240.2%
<b>Gross Profit</b>	<b>927</b>	<b>9.2%</b>	<b>373</b>	<b>12.2%</b>	<b>554</b>	<b>148.5%</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>(643)</b>	<b>-6.4%</b>	<b>(253)</b>	<b>-8.2%</b>	<b>(390)</b>	<b>154.5%</b>
Commercial	(467)	-4.6%	(189)	-6.2%	(278)	146.8%
Administratives	(176)	-1.7%	(63)	-2.1%	(112)	177.3%
D&A	287	2.8%	61	2.0%	225	368.1%
<b>Adj. EBITDA*</b>	<b>571</b>	<b>5.7%</b>	<b>182</b>	<b>5.9%</b>	<b>389</b>	<b>214.1%</b>
Others revenues/expenses	78	0.8%	(28)	-0.9%	106	-
<b>EBITDA</b>	<b>649</b>	<b>6.4%</b>	<b>154</b>	<b>5.0%</b>	<b>495</b>	<b>322.3%</b>
Equity Account	(0)	0.0%	0	0.0%	(0)	-700.0%
D&A	(287)	-2.8%	(61)	-2.0%	(225)	-
<b>EBIT</b>	<b>362</b>	<b>3.6%</b>	<b>92</b>	<b>3.0%</b>	<b>270</b>	<b>291.9%</b>
<b>Financial Results</b>	<b>(380)</b>	<b>-3.8%</b>	<b>(471)</b>	<b>-15.4%</b>	<b>91</b>	<b>-19.3%</b>
Financial revenues/expenses	(406)	-4.0%	(420)	-13.7%	14	-3.3%
Exchange rate variation	26	0.3%	(51)	-1.7%	77	-149.8%
<b>Minority Stake</b>	<b>(138)</b>	<b>-1.4%</b>	<b>(0)</b>	<b>0.0%</b>	<b>(138)</b>	<b>-</b>
<b>EBT</b>	<b>(156)</b>	<b>-1.5%</b>	<b>(379)</b>	<b>-12.4%</b>	<b>223</b>	<b>-58.9%</b>
<b>Taxes</b>	<b>160</b>	<b>1.6%</b>	<b>131</b>	<b>4.3%</b>	<b>29</b>	<b>21.9%</b>
<b>Continued Op. - Controller Shareholder Net Profit</b>	<b>4</b>	<b>0.0%</b>	<b>(247)</b>	<b>-8.1%</b>	<b>252</b>	<b>-101.7%</b>
<b>Discontinued Ops. + Capital Gain</b>	<b>-</b>	<b>0.0%</b>	<b>45</b>	<b>1.5%</b>	<b>(45)</b>	<b>-</b>
<b>Controller Shareholder Net Profit</b>	<b>4</b>	<b>0.0%</b>	<b>(203)</b>	<b>-6.6%</b>	<b>207</b>	<b>-</b>
<b>P&amp;L - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3.77</b>		<b>R\$ 3.24</b>		<b>0.53</b>	<b>16.2%</b>
<b>BS - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3.90</b>		<b>R\$ 3.32</b>		<b>0.57</b>	<b>17.2%</b>

**APPENDIX II**  
**EBITDA Calculation | Continuing Operation**  
**Quarterly**  
**(R\$ million)**

<b>RECONCILIATION OF ADJUSTED EBITDA (R\$ million)</b>	<b>1Q19</b>	<b>1Q18</b>
<b>Net Profit / Loss</b>	<b>4</b>	<b>(247)</b>
(+) Provision for income and social contribution taxes	(160)	(131)
(+) Non-controlling Interest	138	0
(+) Net Exchange Variation	(26)	51
(+) Net Financial Charges	406	420
(+) Depreciation & Amortization	287	61
(+) Equity Income	0	(0)
<b>EBITDA*</b>	<b>649</b>	<b>154</b>
(+) Other Operacional Revenues/Expenses	(78)	28
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>571</b>	<b>182</b>

**APPENDIX III**  
**Income Statement | Proforma Quarterly**  
**(R\$ million)**

	1Q19 (a)		1Q18 (b)		(a/b) Chg.	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%
<b>Net Revenues</b>	<b>10,080</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,364</b>	<b>100.0%</b>	<b>716</b>	<b>7.6%</b>
COGS	(9,152)	-90.8%	(8,496)	-90.7%	(657)	7.7%
<b>Gross Profit</b>	<b>927</b>	<b>9.2%</b>	<b>868</b>	<b>9.3%</b>	<b>59</b>	<b>6.8%</b>
<b>SG&amp;A</b>	<b>(643)</b>	<b>-6.4%</b>	<b>(524)</b>	<b>-5.6%</b>	<b>(119)</b>	<b>22.6%</b>
Commercial	(467)	-4.6%	(420)	-4.5%	(47)	11.1%
Administratives	(176)	-1.7%	(104)	-1.1%	(72)	69.1%
D&A	287	2.8%	149	1.6%	138	92.8%
<b>Adj. EBITDA*</b>	<b>571</b>	<b>5.7%</b>	<b>493</b>	<b>5.3%</b>	<b>79</b>	<b>15.9%</b>
Others revenues/expenses	78	0.8%	(22)	-0.2%	99	-457.0%
<b>EBITDA</b>	<b>649</b>	<b>6.4%</b>	<b>471</b>	<b>5.0%</b>	<b>178</b>	<b>37.7%</b>
<b>P&amp;L - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3.77</b>		<b>R\$ 3.24</b>		<b>0.53</b>	<b>16.2%</b>
<b>BS - USD x BRL</b>	<b>R\$ 3.90</b>		<b>R\$ 3.32</b>		<b>0.57</b>	<b>17.2%</b>

**APPENDIX IV**  
**Balance Sheet**  
**(R\$ '000)**

<b>ASSETS</b>	<b>1Q19</b>	<b>4Q18</b>	<b>LIABILITIES</b>	<b>1Q19</b>	<b>4Q18</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>			<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Cash and Marketable Securities	6,601,861	7,191,706	Trade accounts payable	2,164,127	2,148,983
Trade accounts receivable	1,466,759	1,243,840	Supply chain finance	186,364	182,635
Inventories of goods and merchandise	2,301,990	1,822,280	Accrued payroll and related charges	308,132	564,391
Biological assets	11,970	16,570	Taxes payable	373,147	345,438
Recoverable taxes	1,251,019	1,144,888	Loans and financing	4,401,615	3,665,455
Prepaid expenses	61,341	53,833	Notes payable	95,917	185,522
Notes receivable	23,575	118,307	Lease payable	102,909	3,209
Advances to suppliers	62,764	58,628	Advances from customers	1,122,135	1,093,168
Held-for-sale assets	0	0	Liabilities related to held-for-sale assets	0	0
Other receivables	287,333	112,905	Other payables	507,159	457,589
	<b>12,068,612</b>	<b>11,762,957</b>		<b>9,261,505</b>	<b>8,646,390</b>
<b>NON CURRENT ASSETS</b>			<b>NON CURRENT LIABILITIES</b>		
Court deposits	47,816	47,526	Loans and financing	11,891,319	11,567,895
Notes receivable	160	220	Taxes payable	825,587	833,591
Deferred income and social contributic	1,190,417	999,844	Deferred income and social	151,278	118,911
Recoverable taxes	1,797,428	1,780,342	Provisions for contingencies	380,218	301,667
Other receivables	157,780	82,567	Lease payable	393,644	2,102
	<b>3,193,601</b>	<b>2,910,499</b>	Notes payable	282,772	301,945
Investments	44,162	42,545	Advances from customers	389,670	387,480
Property, plant and equipment	6,018,034	5,231,216	Other	188,779	332,734
Biological assets	0	0		<b>14,503,267</b>	<b>13,846,325</b>
Intangible assets	6,572,830	6,557,055	Non-controlling interest	<b>3,416,557</b>	<b>3,338,093</b>
	<b>12,635,026</b>	<b>11,830,816</b>			
			<b>CONTROLLING SHAREHOLDER'S EQUITY</b>		
			Share Capital	7,427,677	7,427,677
			Capital reserve	46,338	47,614
			Profit reserves	51,824	51,824
			Other comprehensive income	(3,498,219)	(3,535,777)
			Accumulated losses	(3,311,710)	(3,317,874)
				<b>715,910</b>	<b>673,464</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>27,897,239</b>	<b>26,504,272</b>	<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>27,897,239</b>	<b>26,504,272</b>

**APPENDIX V**

**Cash Flow**

**(R\$ million)**

<b>Continued Free Cash Flow</b>	<b>1Q19</b>	<b>4Q18</b>
Net Income/Loss	4	(247)
(+/-) Non cash items	411	273
(+/-) Account Receivable	70	83
(+/-) Inventories	(393)	64
(+/-) Suppliers	(175)	(183)
(+/-) Others	(629)	(20)
(=) Operational Cash Flow	(712)	(30)
(-) Total Capex	(441)	(113)
(-) Interest expenses	(259)	(100)
<b>Continued Free Cash Flow</b>	<b>(1,412)</b>	<b>(243)</b>