

Marfrig

Teleconferência de Resultados

2T19

Agosto, 2019





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 Junho 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.

Esta apresentação 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. Esta apresentação 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.

Destaques do 2º Trimestre 2019

FINANCEIROS:

- ❑ Pelo **3º trimestre consecutivo, obtivemos lucro líquido**. No 2T19, o lucro foi de **R\$ 86,5 milhões**, em comparação ao prejuízo de R\$ 582 milhões no mesmo período de 2018
- ❑ **Receita Líquida de R\$ 12,2 bilhões**
- ❑ **EBITDA^{Aj} de R\$ 1,111 milhões** e a **margem foi de 9,1%**
- ❑ **Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 876 milhões e Fluxo de Caixa Livre de R\$ 408 milhões** (Fluxo de Caixa antes do pagamento de dividendos a 3ºs e aquisições)

INVESTIMENTOS:

- ❑ Concluímos **aquisição da Iowa Premium**. Essa operação adiciona 1.100 cabeças/dia à capacidade de abate de nossa operação na América do Norte, que agora totaliza 13.100 cabeças/dia. O preço da aquisição foi de aproximadamente US\$ 150 milhões, onde cada sócio aportou o valor proporcional à sua participação (sendo US\$75mm para Marfrig).

LIABILITY MANAGEMENT:

- ❑ **Realizamos com sucesso mais um exercício para reduzir o custo da nossa dívida**, por meio da emissão de US\$ 1 bilhão em bônus com vencimento em 2026 e cupom de 7% a.a., e recompra de parte dos bonds 2021 e 2023, com cupons de 11.25% e 8,0% a.a., respectivamente

Destques Estratégicos

SUSTENTABILIDADE:

- ❑ **Recebemos pelo sétimo ano consecutivo o selo que atesta a conformidade com o Compromisso Público da Pecuária na Amazônia**, da consultoria internacional independente DNV-GL, especializada em análise de riscos empresariais e ambientais



COMPROMISSO COM A GERAÇÃO DE VALOR SUSTENTÁVEL:

- ❑ **Emitimos o primeiro “Sustainable Transition Bond” do país. Com valor de US\$ 500 milhões, vencimento em 2029 e cupom de 6,625%** ao ano, este é o bond mais longo e com a menor taxa histórica da Companhia. Os recursos deverão ser utilizados apenas na compra de gado no Bioma Amazônia, de produtores que atendam aos requisitos ambientais e socioeconômicos determinados na operação.
- ❑ **Além disso, esta captação foi a primeira emissão com prazo de 10 anos e obteve a menor taxa histórica de juros da Companhia. Essa emissão tem importante significado, porque reconhece os trabalhos voltados a sustentabilidade e disciplina financeira**

Destques Estratégicos

PRODUTOS E CLIENTES:

Acordo com a ADM para desenvolver em conjunto produtos com base vegetal.

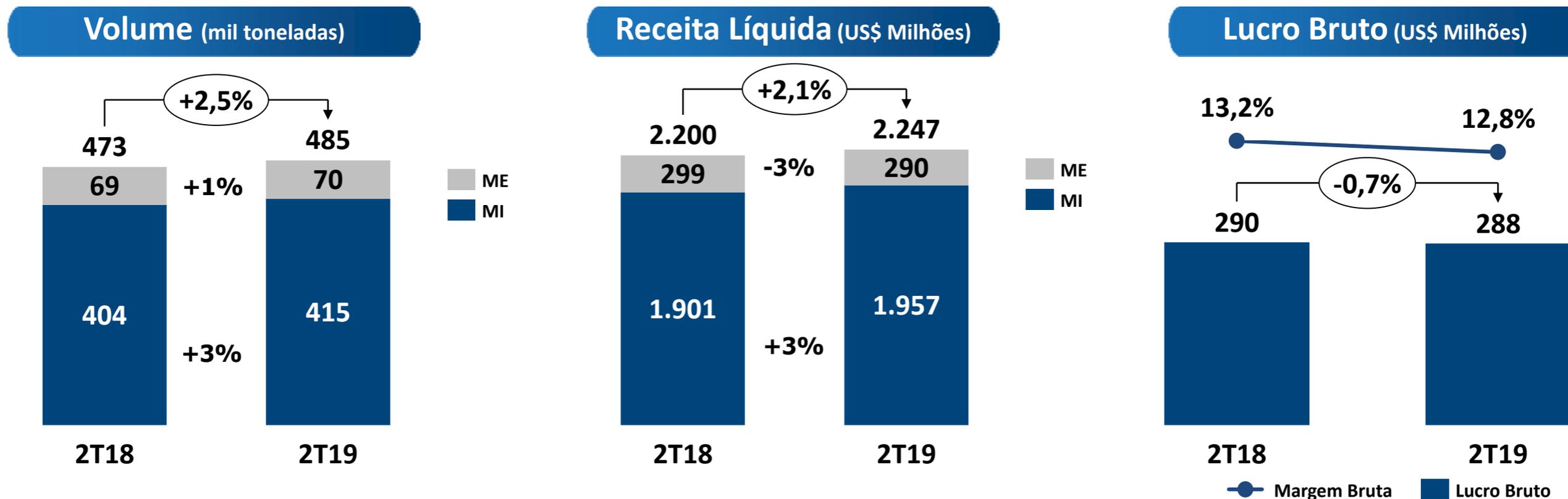
- **A ADM será responsável pelo fornecimento da principal matéria prima utilizada no processo**
- **A Marfrig, produzirá, venderá e distribuirá os produtos para food service e varejo e também lançará marca própria**
- **Início das vendas para Burger King no 3T19**





RESULTADOS DAS OPERAÇÕES

Destques Operacionais América do Norte

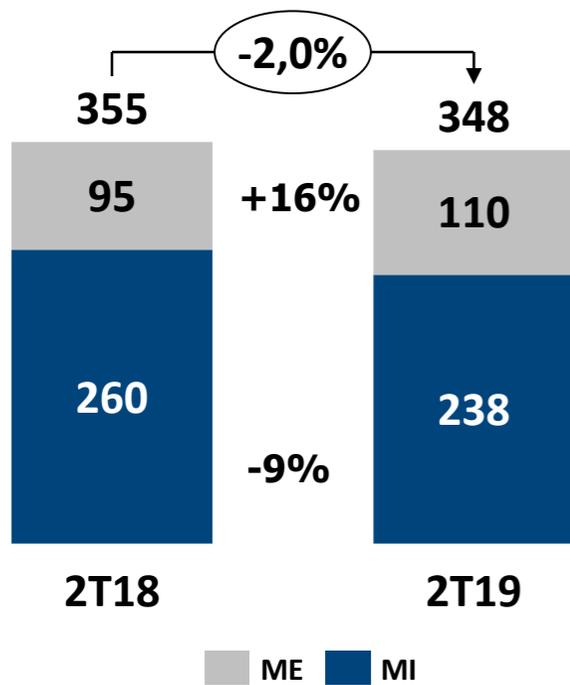


- ❑ O aumento da receita foi direcionado pelo maior volume e preço médio no mercado doméstico devido ao contínuo crescimento na demanda por proteína bovina e pela expansão da unidade de Moultrie que nos permitiu um aumento de vendas para uma importante rede de supermercados.
- ❑ Lucro Bruto estável em comparação ao mesmo período do ano anterior onde o aumento do "cutout ratio" ¹ de 1,85 no 2T18 para 1,86 no 2T19 foi compensado pela perda de rendimento das carcaças, devido à condições climáticas nas principais regiões fornecedoras de gado.

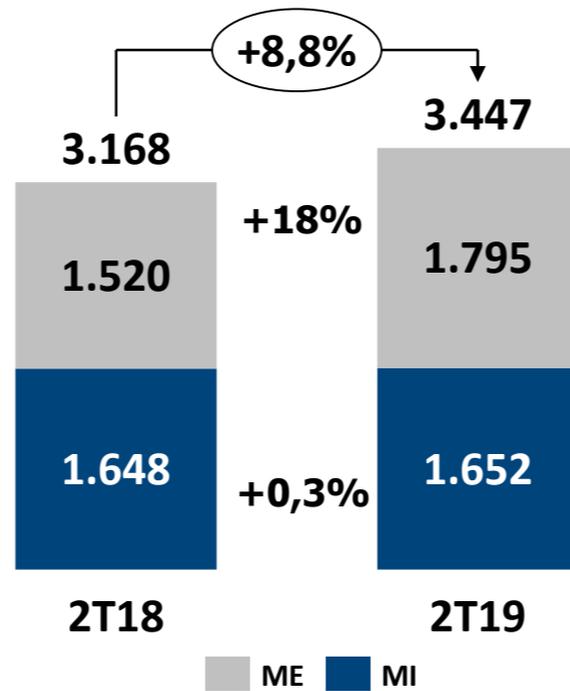
1-"cutout ratio" é o preço médio de carne bovina dividido pelo custo médio de gado

Destques Operacionais América do Sul

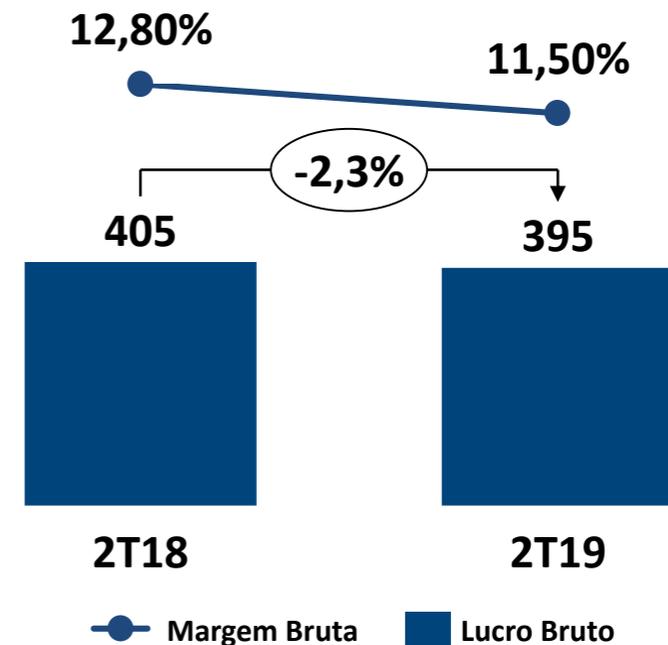
Volume (mil toneladas)



Receita Líquida (R\$ Milhões)



Lucro Bruto (R\$ Milhões)



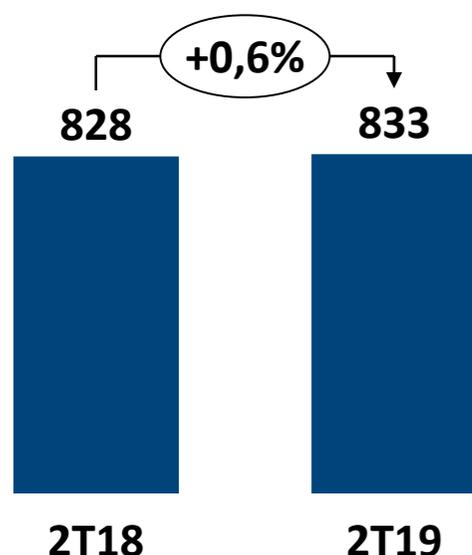
- ❑ O menor volume de vendas foi devido ao menor nível de abate no trimestre. Vendas ao mercado externo foram influenciadas pela forte demanda destinada principalmente à China e Oriente Médio;
- ❑ O menor lucro bruto da operação é explicado pelo menor volume de vendas. A margem foi impactada pelo aumento no custo de gado no Brasil e no Uruguai. No Brasil o preço do gado foi pressionado pela variação cambial e maior demanda do mercado externo. No Uruguai, o custo de gado está impactado por um dos menores níveis de estoque disponível em função da exportação de gado vivo e crescente demanda chinesa



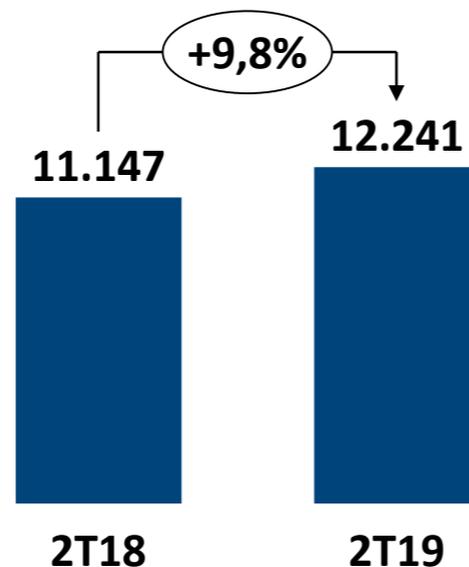
RESULTADO CONSOLIDADO 2T19

Destques Consolidados

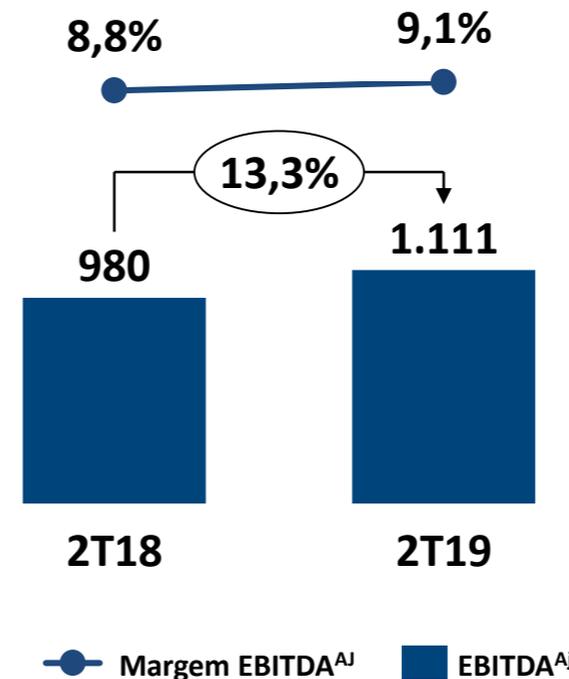
Volume (mil toneladas)



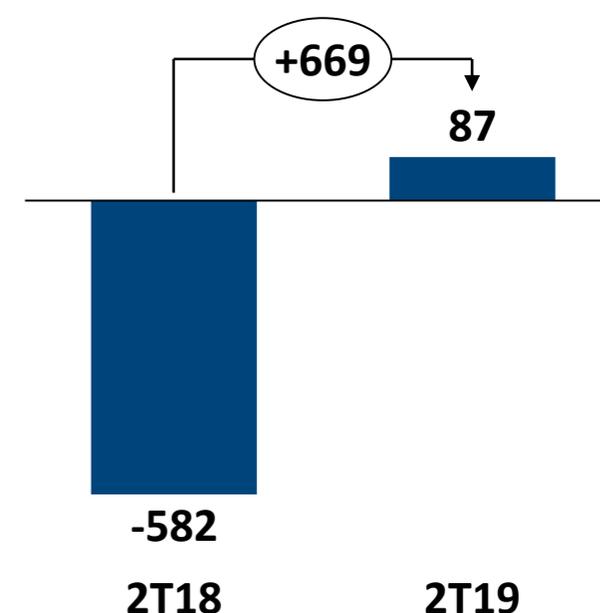
Receita Líquida (R\$ Milhões)



EBITDA^{Aj} (R\$ Milhões)

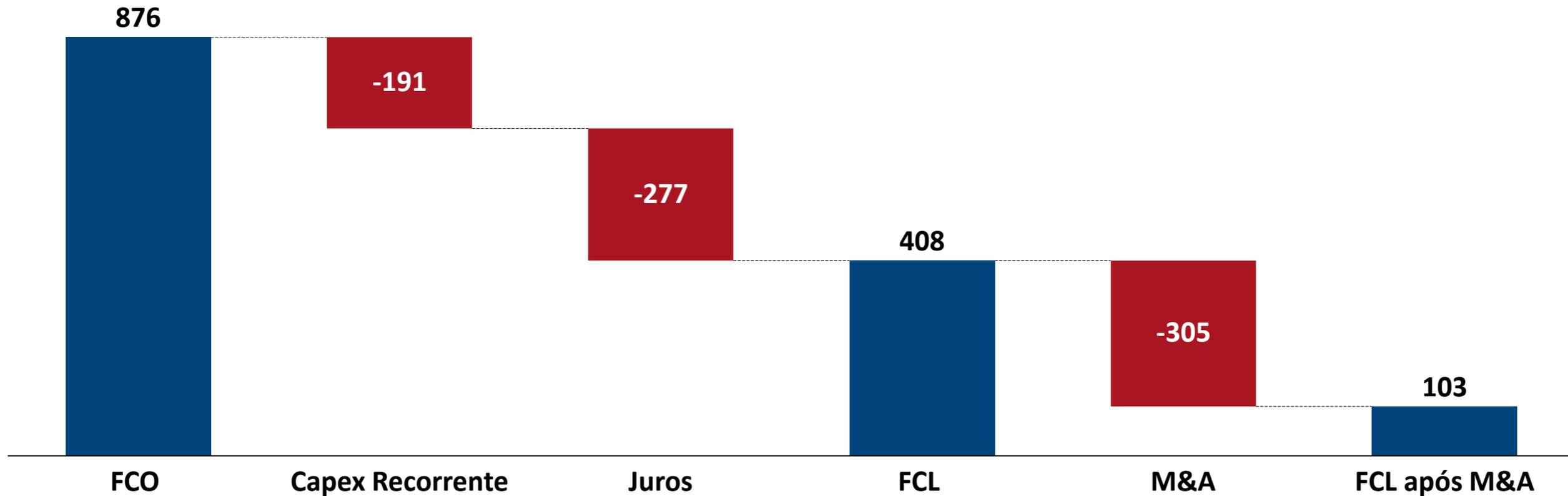


Lucro Líquido (R\$ Milhões)



- Crescimento da Receita Líquida, Ebitda^{Aj} e margem Ebitda^{Aj} de 30 pbs, ocasionado pela *desvalorização do real* aliada ao aumento de vendas no mercado doméstico da Operação América do Norte e maiores volumes destinados ao mercado externo na América do Sul.
- Resultado líquido positivo pelo 3º trimestre consecutivo. No 2T19 registramos R\$ 87 milhões de lucro, em comparação ao prejuízo de R\$ 582 milhões no 2T18, em função dos bons resultados da Operação América do Norte.

Fluxo de Caixa – 2T19



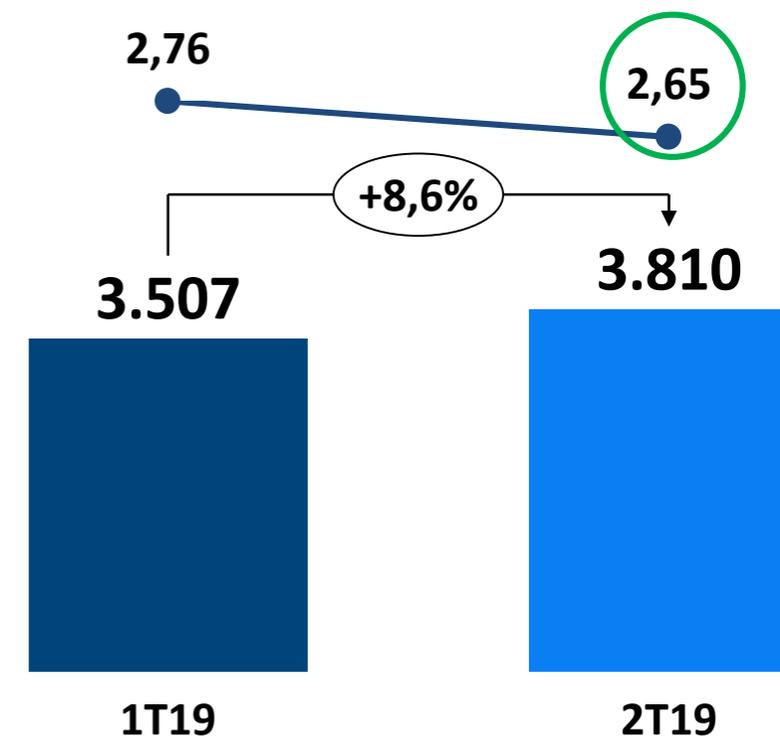
- ❑ O fluxo de caixa operacional (FCO) da Marfrig foi de R\$ 876 milhões.
- ❑ Os recursos destinados ao capex recorrente totalizaram R\$ 191 milhões, e a despesa de juros de R\$ 277 milhões foi impactada neste trimestre pelo custo adicional proveniente da emissão realizada em maio.
- ❑ Geração fluxo de caixa livre foi de R\$ 408 milhões, em comparação ao um consumo de caixa livre de R\$ 1.134 milhões no 1T19
- ❑ Destinação desse caixa livre foi para M&A (planta Iowa – R\$ 280 milhões e parcela Várzea Grande – R\$ 25 milhões)

Endividamento e Alavancagem – 2T19

Estrutura de Dívida alongada e ações para redução de custo

PERFIL DA DÍVIDA	1T19	2T19
Dívida Bruta (US\$ Milhões)	4.181	4.319
Caixa (US\$ Milhões)	1.694	1.680
Dívida Líquida (US\$ Milhões)	2.487	2.639
Custo Médio (% a.a.)	6,94	6,73
Prazo Médio (anos)	3,65	4,49
Alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA ^{Aj})	2,76x	2,65x

EBITDA^{Aj} (R\$ Milhões) e Alavancagem



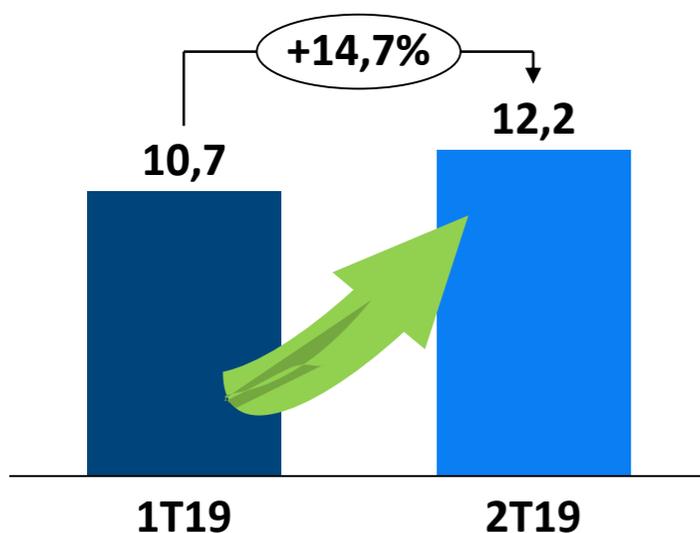
- Dívida líquida foi de US\$ 2.639 milhões, 6% superior ao 1T19, explicado principalmente pelo pagamento de dividendos a terceiros de US\$ 151 milhões e pelo investimento de aproximadamente US\$ 75 milhões para aquisição de Iowa Premium, parcialmente compensados pelo fluxo de caixa livre (R\$ 408 milhões)
- Com a melhora do EBITDA^{Aj}, devido à crescente melhoria do negócio, a alavancagem voltou a cair, atingindo 2,65x
- Redução do custo e aumento do prazo médio da dívida ocorreram devido à captação de US\$ 1 bilhão com cupom de 7% a.a. e vencimento em 2026 e refinanciamento parcial dos bonds 2021 e 2023, com cupons de 11.25% e 8,0% a.a. respectivamente.

GUIDANCE 2019

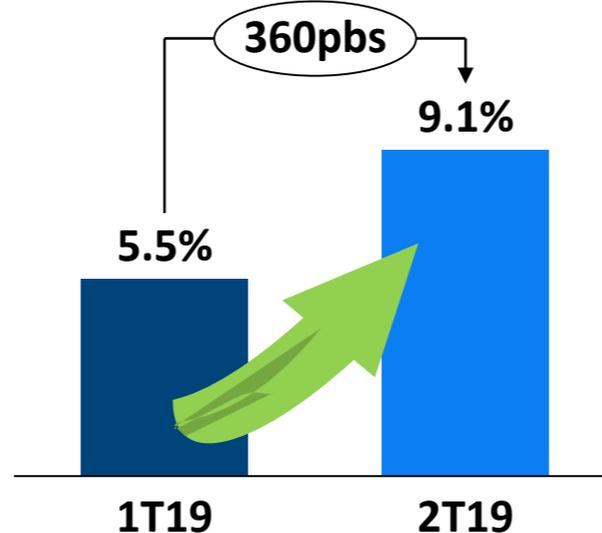
Os resultados acumulados no primeiro semestre de 2019 e a tendência positiva esperada para o próximo semestre nos fazem reiterar o *guidance* divulgado no primeiro trimestre:

GUIDANCE 2019	Faixa	
	de	a:
Receita Líquida Consolidada	R\$ 47 bilhões	R\$ 49 bilhões
Margem EBITDA ^{Aj}	8,7%	9,5%
Fluxo de Caixa Livre ¹	R\$ 1 bilhão	R\$ 1,5 bilhão

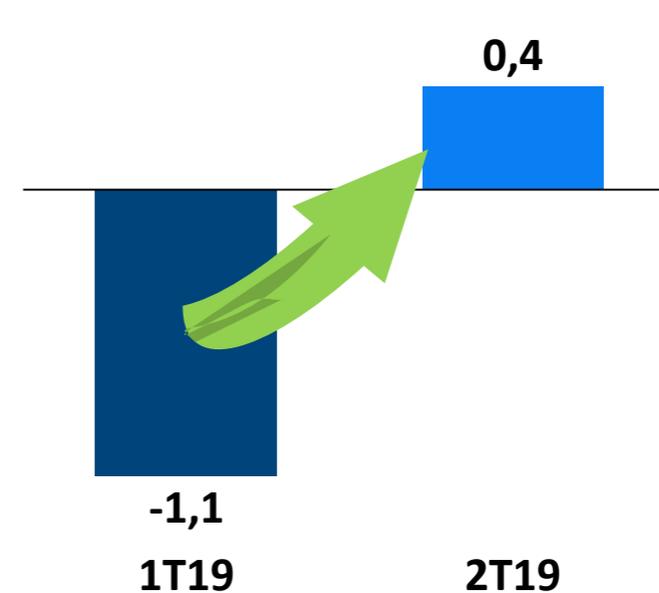
Receita Líquida (R\$ bilhões)



Margem EBITDA^{Aj} (%)



Fluxo de Caixa Livre (R\$ bilhões)



1 – Antes do pagamento de M&A e pagamento de dividendos a terceiros.



CONSIDERAÇÕES FINAIS



Considerações Finais



Sustentabilidade

- Selo DNV-GL pelo sétimo ano consecutivo sem apontamentos na auditoria de compra de gado
- Emissão do 1º “sustainable bond” do Brasil;
- Parceria com a Embrapa



Clientes e Produtos

- Lançamento da linha de hambúrguer base vegetal;
- Contrato de fornecimento com o Burger King



Excelência Operacional

- Otimização das áreas comerciais entre as operações;
- Turn-around nos ativos da Argentina – Quickfood;
- Restruuturação do Complexo de Várzea Grande



Solidez Financeira

- 3º trimestre consecutivo gerando lucro;
- Melhora significativa no fluxo de caixa;
- Baixa alavancagem.



Governança Corporativa

- Revisão e aprovação de novas políticas de governança corporativa;
- Criação do comitê de sustentabilidade.



Relações com investidores



www.marfrig.br/ri

Marfrig

Earnings Conference Call

2Q19



August, 2019



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 June 30, 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 presentation 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 presentation 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.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

- ❑ For the **3rd consecutive quarter, we achievement net profit.** In 2Q19, net income was **R\$ 86.5 million**, compared to the loss of R\$ 582 million in the same period of 2018
- ❑ **Net Revenue of R\$ 12.2 billion**
- ❑ **Adjusted EBITDA of R\$ 1.111 million** and **margin was 9.1%**
- ❑ **Operating Cash Flow of R\$ 876 million and Free Cash Flow of R\$ 408 million** (Cash flow before dividend payments to third parties and acquisitions)

INVESTMENTS:

Conclusion of **Acquisition of Iowa Premium.** This operation adds 1,100 head / day to the slaughter capacity of our operation in North America, which now totals 13,100 heads/day . The acquisition price was approximately US\$ 150 million, where each partner contributed the amount proportional to their participation (being US\$ 75mm to Marfrig).

LIABILITY MANAGEMENT:

- ❑ **We have successfully completed another exercise to reduce the cost of our debt,** by issuing US\$ 1 billion in bonds maturing in 2026 and coupon 7% p.a., and repurchase part of bonds 2021 and 2023 , with coupons of 11.25% and 8.0% p.a., respectively

Strategic Highlights

SUSTAINABILITY:

For the seventh consecutive year, we received the stamp that certifies compliance with the Amazonian Livestock Public Commitment, from independent international consultancy DNV-GL, specializes in business and environmental risk analysis.



COMMITMENT TO SUSTAINABLE VALUE GENERATION:

- ❑ **We issue the first “Sustainable Transition Bond” in Brazil. With a value of US\$ 500 million, maturing in 2029 and coupon of 6.625%** per year, this is the longest and lowest bond rate of the Company. The funds should only be used to purchase cattle in the Amazon Biome, producers that meet the environmental and socioeconomic requirements determined in the operation.
- ❑ **Moreover, this was the first 10-year bond issued by the Company and was placed with the lowest interest coupon ever. This issue has important significance, because it recognizes the work focused on sustainability and financial discipline.**

Strategic Highlights

PRODUCTS AND CUSTOMERS:

Agreement with Archer Daniels Midland Company (ADM) to jointly develop plant-based products.

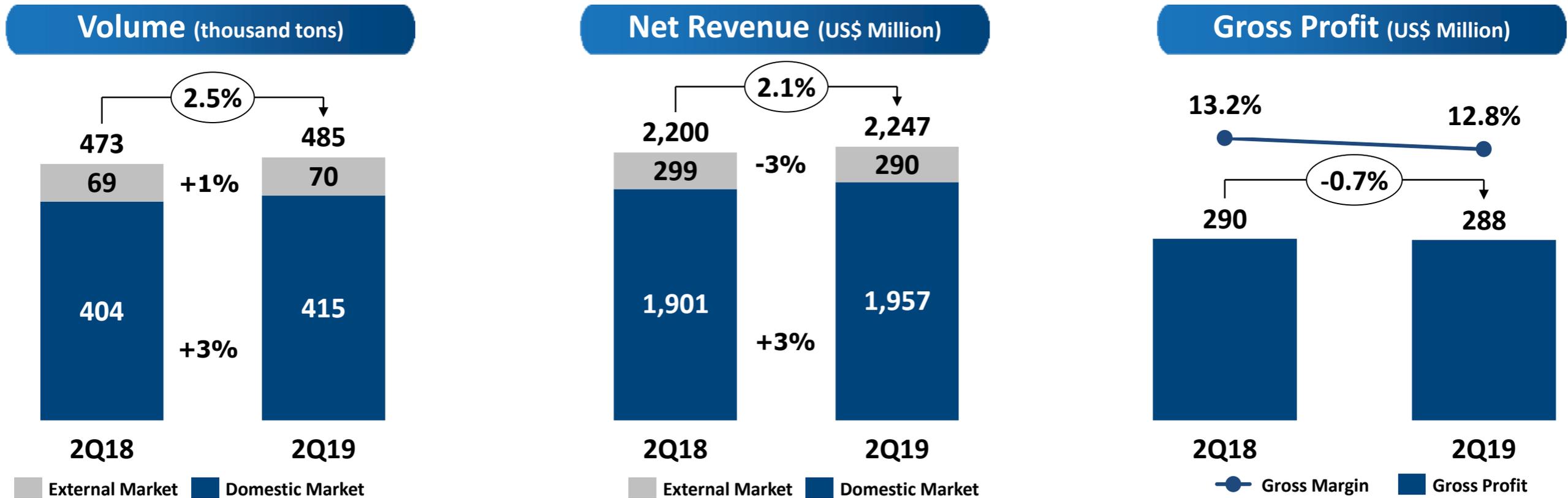
- **ADM will be responsible for supplying the main raw material used in the process.**
- **Marfrig will produce, sell and distribute the products for food service and retail. It will also launch its own brand.**
- **Sales will start to Burger King on 3Q19**





OPERATIONS' RESULTS

North America Operating Highlights

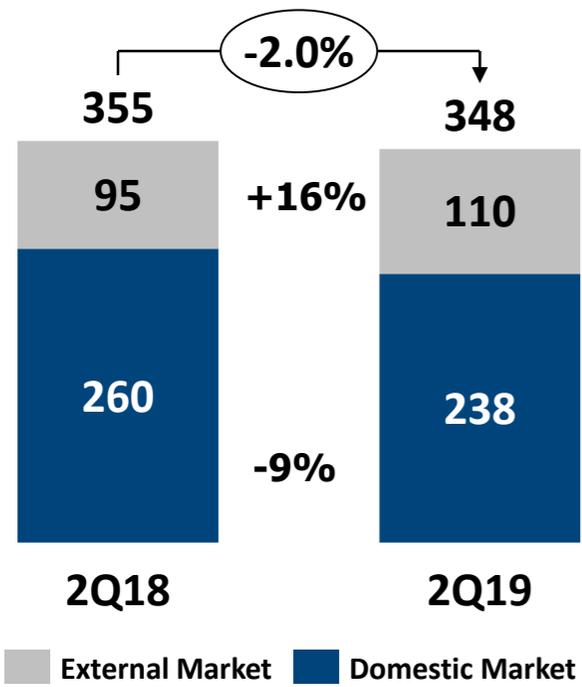


- Revenue growth was driven by higher domestic volume and average price due to continued growth in demand for beef protein and the expansion of the Moultrie plant which allowed us to increase our sales to a major supermarket chain.
- Gross profit stable compared to same period last year where the increase in the “cutout ratio”¹ from 1.85 in 2Q18 to 1.86 in 2Q19 was offset by the loss of carcass yield, due to weather conditions in the main cattle-supplying regions.

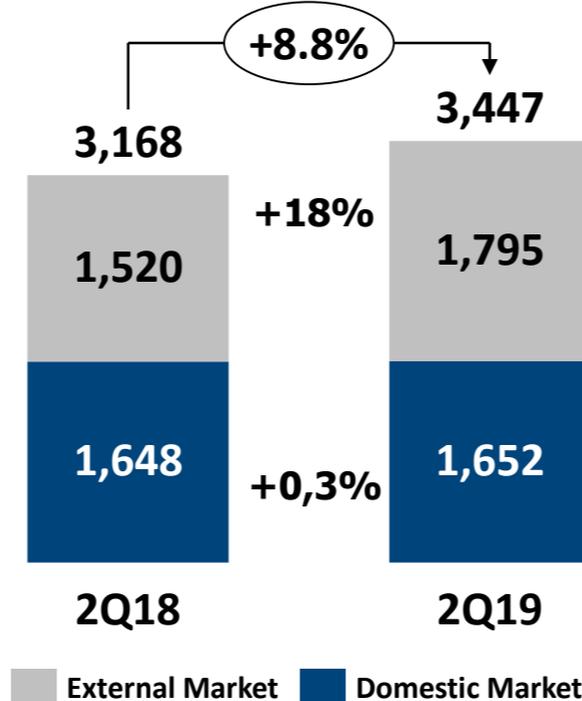
1-“cutout ratio” is the average price of beef divided by the average cost of cattle

Operating Highlights South America

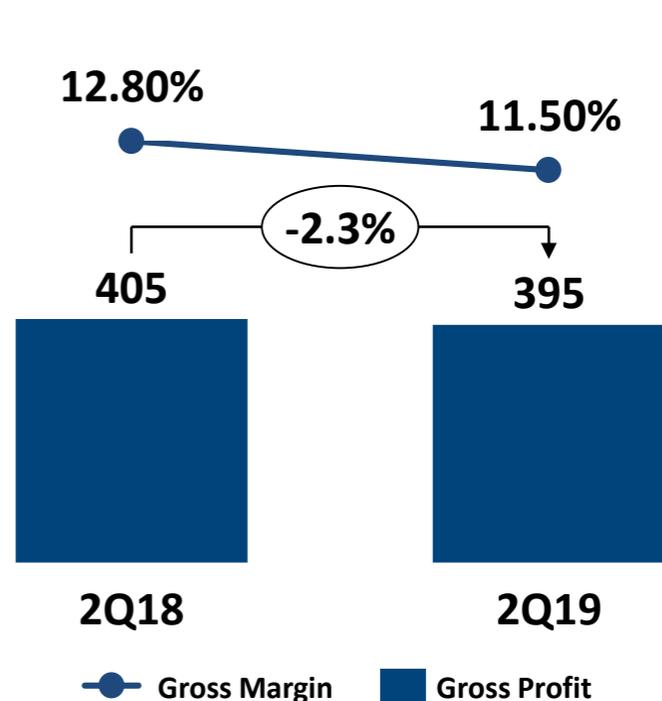
Volume (thousand tons)



Net Revenue (US\$ Million)



Gross Profit (R\$ Million)



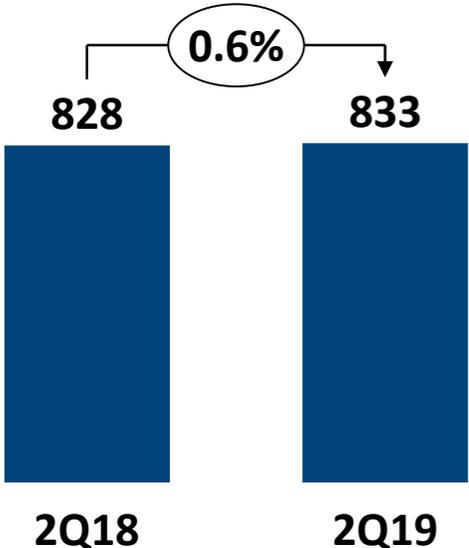
- The lower sales volume was due to the lower slaughter level in the quarter. Sales to overseas markets were influenced by strong demand mainly for China and the Middle East;
- The lower gross profit of the operation is explained by the lower sales volume. Margin was impacted by higher cattle costs in Brazil and Uruguay. In Brazil, cattle prices were pressured by exchange variation and higher demand from the foreign market. In Uruguay, the cost of cattle is impacted by one of the lower levels of available stock due to live cattle exports and rising Chinese demand.



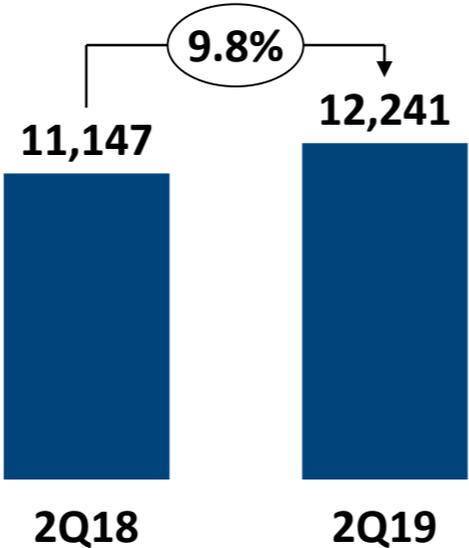
CONSOLIDATED RESULTS 2Q19

Consolidated Highlights

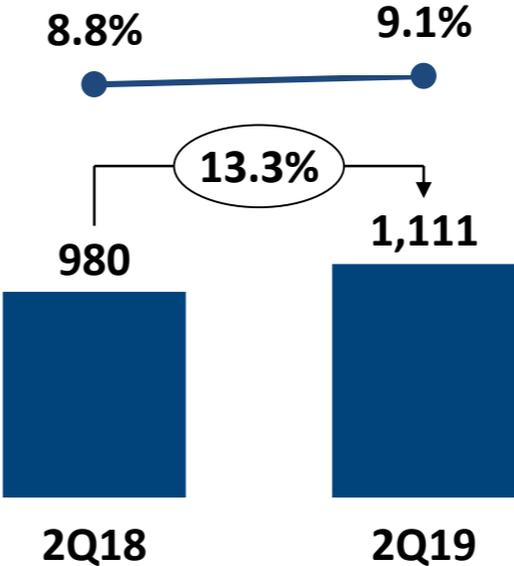
Volume (thousand tons)



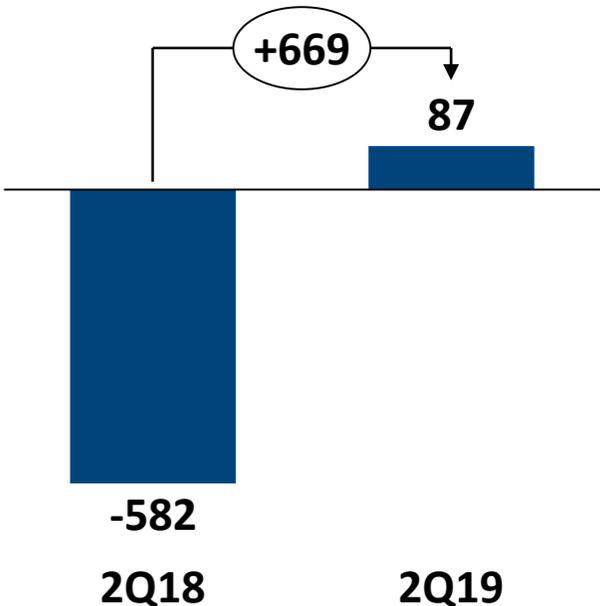
Net Revenue (R\$ Million)



Adj. EBITDA (R\$ Million)



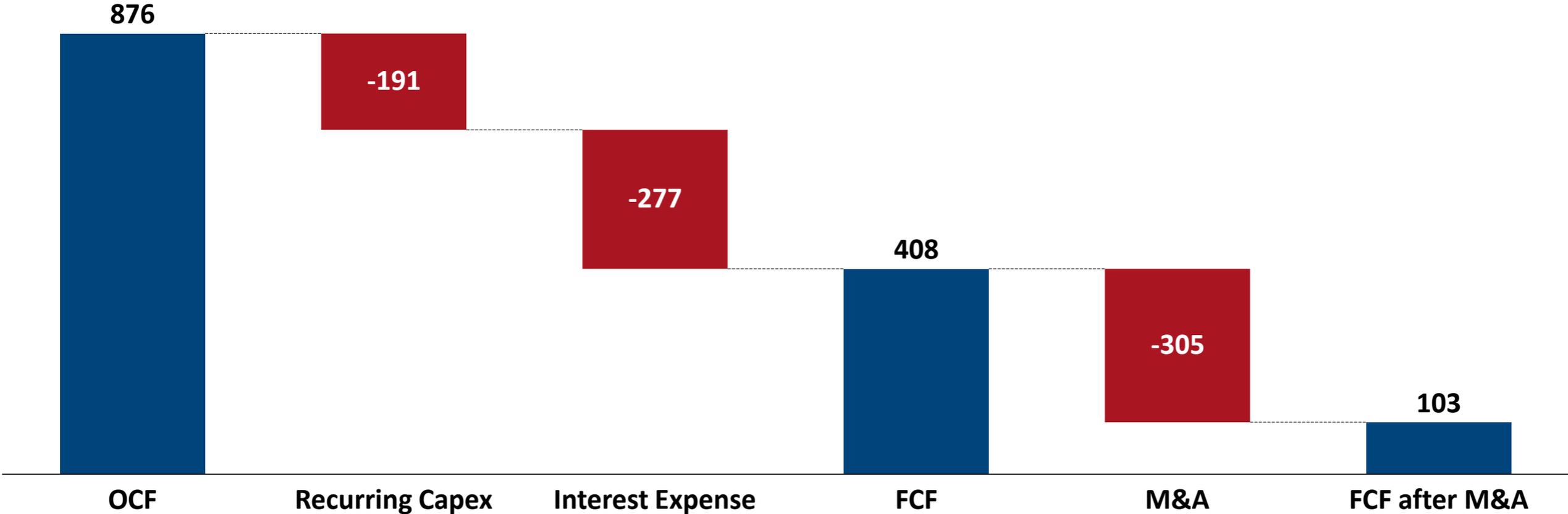
Net Income (R\$ Million)



● Adj. EBITDA Margin ■ Adj. EBITDA

- Increase of net revenue, Adjusted EBITDA and margin Adjusted EBITDA 30bps, due to the devaluation of the real associate to sales increase in North America's domestic market and higher volumes for the export market in South America.
- Positive net income for the third consecutive quarter. In 2Q19 we recorded a profit of R\$ 87 million, compared to the loss of R\$ 582 million in 2Q18, due to the good results of Operation North America.

Cash Flow - 2Q19



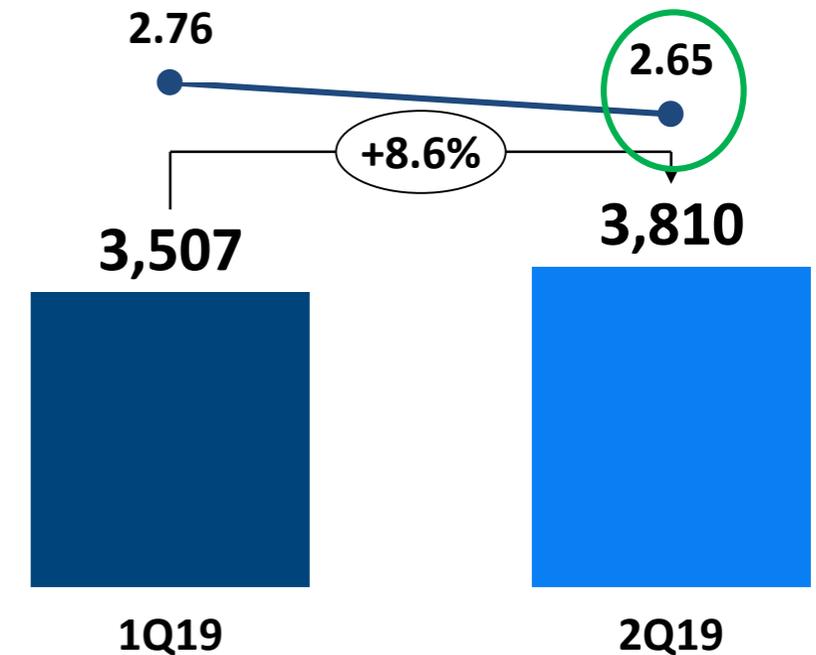
- ❑ Marfrig's operating cash flow (OCF) was R\$ 876 million.
- ❑ Resources for the recurring capex totaled R\$ 191 million, and interest expense of R\$ 277 million impacted by the additional cost from de bond issue in last may.
- ❑ Free cash flow generation was R\$ 408 million, compared to free cash consumption of R\$ 1,134 million in 1Q19
- ❑ Destination of this free cash flow was for investments (Iowa plant – R\$ 280 million and Várzea Grande – R\$ 25 million)

Debt and Leverage - 2Q19

Long Term Debt Structure and Cost Reduction Actions

DEBT PROFILE	1Q19	2Q19
Gross Debt (US \$ Million)	4,181	4,319
Cash (US \$ Millions)	1,694	1,680
Net Debt (US \$ Million)	2,487	2,639
Average Cost (% YoY)	6.94	6.73
Average term (years)	3.65	4.49
Leverage (Net Debt/Adj. EBITDA)	2,76x	2,65x

Adj. EBITDA (R\$ Million) and Leverage



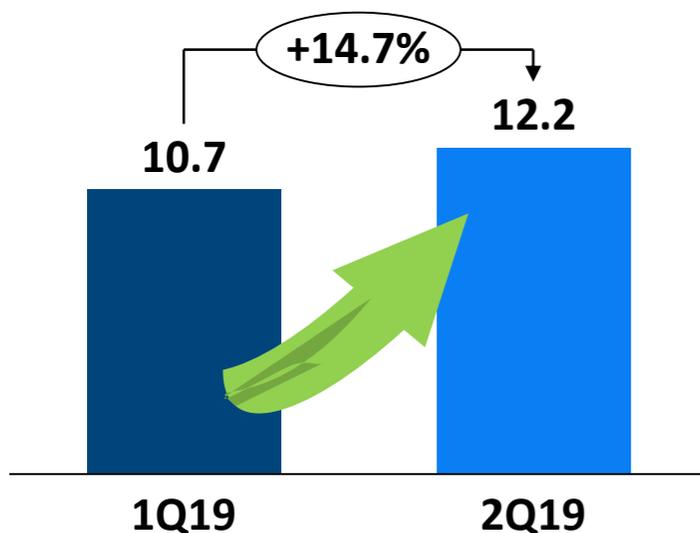
- Net debt was \$ 2,639 million, 6% higher than 1Q19, mainly explained by the payment of dividends to third parties of US\$ 151 million and the investment of approximately \$ 75 million to acquire Iowa Premium, partially offset by free cash flow (R\$ 408 million)
- With the improvement in adjusted EBITDA, due to the growing improvement of the business, leverage dropped again to 2.65x
- Cost Reduction and Increased Average Debt Term occurred due to the funding of US\$ 1 billion with coupon of 7% p.a. and maturity in 2026 and partial refinancing of bonds 2021 and 2023 , with coupons of 11.25% and 8.0% p.a. respectively.

GUIDANCE 2019

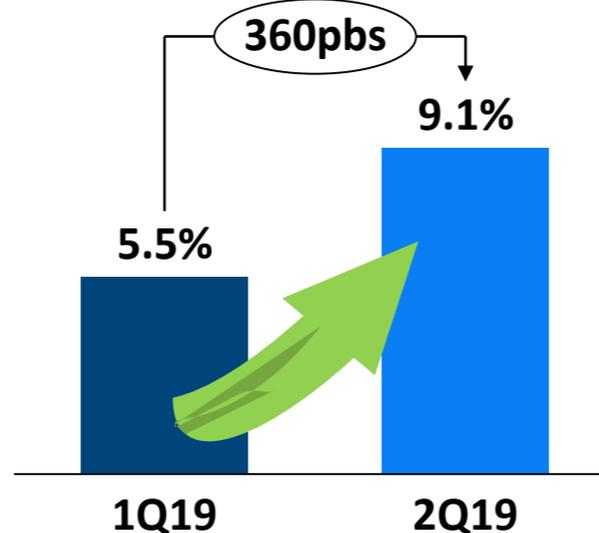
In view of the results of the first six months of 2019 and the positive trend for the next six months, we reaffirm our guidance given in the first quarter:

GUIDANCE 2019	Range	
	from	to:
Consolidated Net Revenue	R\$ 47 billion	R\$ 49 billion
Adj. EBITDA Margin	8.7%	9.5%
Free Cash Flow ¹	R\$ 1 billion	R\$ 1.5 billion

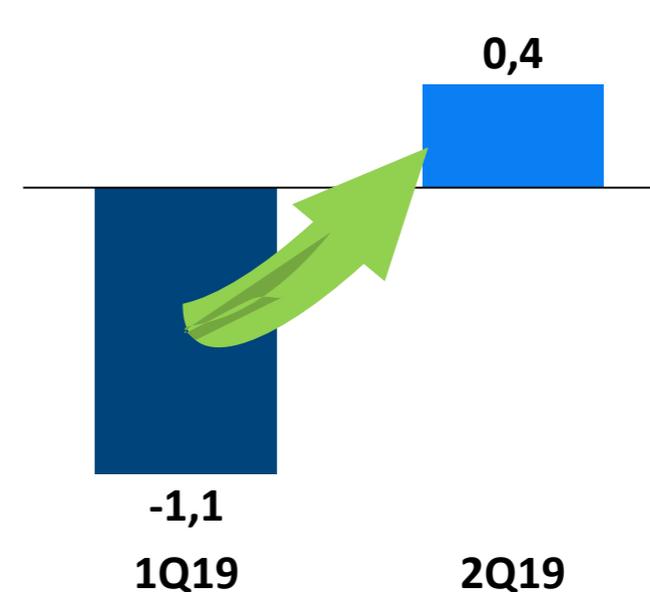
Net Revenue (R\$ billion)



Adj. EBITDA Margin (%)



Free Cash Flow (R\$ billion)



1 - Before the payment of dividends to third parties and M&A activities



FINAL REMARKS



Final considerations



Sustainability

- DNV-GL stamp for the seventh consecutive year without notes in the cattle buying auditorium
- Issue of the 1st sustainable bond in Brazil;
- Partnership with Embrapa



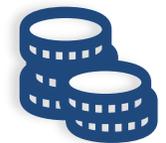
Customers and Products

- Launch of the vegetable based hamburger line;
- Burger King Supply Agreement



Operational Excellence

- Optimization of commercial areas between operations;
- Turn-around in Argentina's assets - Quickfood;
- Restructuring of the Várzea Grande Complex



Financial Strength

- 3rd consecutive quarter generating profit;
- Significant improvement in cash flow;
- Low leverage



Corporate Governance

- Review and approval of new corporate governance policies;
- Creation of the sustainability committee.



Investor Relations



www.marfrig.br/ir