

São Paulo, 10 de agosto de 2021, Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 e ADR Nível 1: MRRTY) anuncia hoje os resultados do segundo trimestre de 2021 (2T21). As informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado o contrário, são apresentadas em reais nominais, de acordo com os critérios do padrão contábil internacional (IFRS) e devem ser lidas em conjunto com os demonstrativos de resultados e Notas explicativas para o período encerrado em 30 de junho de 2021 arquivados na CVM.



**Base:** 09/08/2021

**Valor de Mercado:**

R\$ 13,9 bilhões

**Cotações:**

MRFG3 R\$ 19,52

**Ações emitidas:**

711.369.913 ações



**Teleconferência em Português**  
quarta-feira – 11/08/2021

09h00 BRT / 8h00 US

**Dial-in:**

TF: +55 11 4090-1621

DI: +55 11 3181-8565

**Código:** Marfrig

[www.marfrig.com.br|ri](http://www.marfrig.com.br|ri)



**Contatos RI**

- ▶ Eduardo Puzziello
- ▶ Stephan Szolimowski
- ▶ Vinícius Saldanha

+55 (11) 3792-8600

[ri@marfrig.com.br](mailto:ri@marfrig.com.br)

### Destaques Resultado Consolidado do 2T21

- **Receita Líquida** de R\$20,6 bilhões (+9,0% vs 2T20)
- **EBITDA<sup>aj</sup>** de R\$3,9 bilhão (-3,6% vs 2T20)
- **Margem EBITDA<sup>aj</sup>** de 19,1% (-249 pbs vs 2T20)
- **Lucro Líquido** de R\$1,7 bilhão (+9,0% vs 2T20)
- **Fluxo de Caixa Livre** de R\$2,2 bilhões (-31,4% vs 2T20)

### Destaques Operacionais

#### OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE

- **Receita Líquida** de US\$ 2,9 bilhões (+10,1% vs 2T20)
- **EBITDA<sup>aj</sup>** de US\$ 722 milhões (+13,8% vs 2T20)
- **Margem EBITDA<sup>aj</sup>** de 24,5% (+80 pbs. vs 2T20)

#### OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL

- **Receita Líquida** de R\$5,0 bilhões (+14,1% vs 2T20)
- **EBITDA<sup>aj</sup>** de R\$ 181 milhões (-70,5% vs 2T20)
- **Margem EBITDA<sup>aj</sup>** de 3,6% (-10,3 p.p. vs 2T20)

### Outros Destaques

- **Alavancagem financeira** medida pela Dívida Líquida / LTM EBITDA<sup>aj</sup> de 1,45x em reais e 1,55x em dólar
- **Dividendos:** Proposta de distribuição dividendos no montante de R\$ 958,4 milhões | *Dividend yield* de cerca de 7%
- **Investimento em Renda Variável:** Aquisição de participação acionária passiva relevante em BRF
- **Industrializados:** Segmento representou cerca de 15% da Receita Líquida da Operação América do Sul no 2T21, contra aproximadamente 9% no 2T20
- **Programa de Eficiência:** captura de cerca de R\$ 30 milhões no 2T20
- **Investimento acumulado nos últimos 12 meses de R\$1,7 bilhão:** em projetos de crescimento orgânico e produtos de maior valor agregado

### Eventos Subsequentes

- **CRA:** Emissão de R\$ 1,2 bilhão, em duas séries, 7 e 10 anos, com taxa média após operação de Swap de CDI acrescido de 0,97% a.a., tornando-se uma das operações de menor custo da Companhia
- **Cancelamento de ações:** Aprovação do cancelamento de 20 milhões de ações mantidas em tesouraria
- **Programa de Recompra:** Aprovação de recompra de até 26,3 milhões de ações

**Mensagem da Administração**

O segundo trimestre de 2021 foi marcado pelo excelente cenário nos Estados Unidos, efeito da ampla disponibilidade de animais combinado com a forte demanda por carne bovina. Este ambiente favorável foi amparado pela recomposição dos estoques da cadeia de *food-service*, pela situação econômica impulsionada pelos estímulos econômicos, e pela forte sazonalidade do período – a chamada *barbecue season*.

O volume de abate da indústria norte-americana foi de 6,6 milhões de cabeças no trimestre, um crescimento de 17,4% em comparação ao mesmo período de 2020. O custo de gado acompanhou o maior volume de abate, (na referência USDA KS Steer \$/cwt), e apresentou um aumento de 12% comparado ao 2T20. Este aumento no custo da matéria prima foi praticamente compensado pela manutenção no preço de venda de carnes (USDA Comp Cutout \$/cwt), que multiplicado pelo maior volume de vendas, levou a Operação América do Norte ao seu maior resultado histórico.

Em contrapartida, a América do Sul vive um momento dispare entre os países onde a Companhia atua. No Brasil, com um cenário de demanda doméstica ainda em processo de lenta recuperação, as exportações continuaram sendo o vetor de rentabilidade do setor de proteínas, e mesmo com a demanda externa em evidência, o volume de abate brasileiro sofreu forte redução na comparação com o mesmo período de 2020. Os efeitos da redução do abate e do expressivo aumento no custo de matérias primas fez com que até as exportações apresentassem um declínio quando comparado aos primeiros 6 meses de 2020. De acordo com os dados compilados pelo MAPA junto à SECEX/ME, os embarques de carne bovina apresentaram ligeiro retrocesso: as 874 mil toneladas embarcadas representaram, fisicamente, 33 mil toneladas a menos que no ano passado e, em valores relativos, redução de 3,6%

Já no Uruguai, que vive um momento distinto de seus pares na América do Sul, segundo os dados do Instituto Nacional de Carnes (INAC), houve um aumento de 33,5% no total de abate na comparação com o mesmo período do ano anterior (647 mil cabeças no 2T21 vs 485 mil no 2T20). Este movimento sinaliza que houve recomposição de rebanho nos últimos anos, e que haverá maior disponibilidade de animais para abate nos próximos anos.

A diversificação geográfica da Marfrig, com sua forte presença na América do Norte, e uma operação enxuta e focada na América do Sul fez com que a Companhia alcançasse sua maior receita histórica e o segundo maior EBITDA<sup>aj</sup> em bases trimestrais, R\$ 20,6 bilhões e 3,9 bilhões respectivamente, o que representa uma margem de 19%.

Outro destaque foi o recorde e maior lucro líquido da história da Marfrig, que no trimestre atingiu R\$ 1,7 bilhão, crescimento de 9% em comparação ao segundo trimestre de 2020. Nos seis primeiros meses acumulamos um montante de R\$ 2 bilhões e com base nesse resultando, a Administração da Companhia está propondo uma distribuição de dividendos intermediários, de forma antecipada, de aproximadamente R\$958 milhões.

Também mantivemos o nosso compromisso inegociável com a solidez financeira e terminamos o segundo trimestre de 2021 com o menor índice de alavancagem (relação dívida líquida / EBITDA<sup>aj</sup>) da história da Marfrig – 1,45x em reais e 1,55x quando mensurado em dólares.

Ainda no segundo trimestre, a Companhia informou que passou a deter uma participação acionária passiva relevante na BRF. A aquisição faz parte da estratégia de diversificar os investimentos em segmento que possui complementaridades com o nosso setor de atuação.

Continuaremos focados na geração de valor para todos os nossos acionistas, sempre atuando de forma sustentável, e agregando valor para a cadeia pecuária, para as comunidades onde atuamos, com foco no compromisso da companhia com os principais indicadores ESG e, principalmente, para todos os clientes e colaboradores da Marfrig.

**Marcos Antonio Molina dos Santos**  
**Presidente do Conselho de Administração**

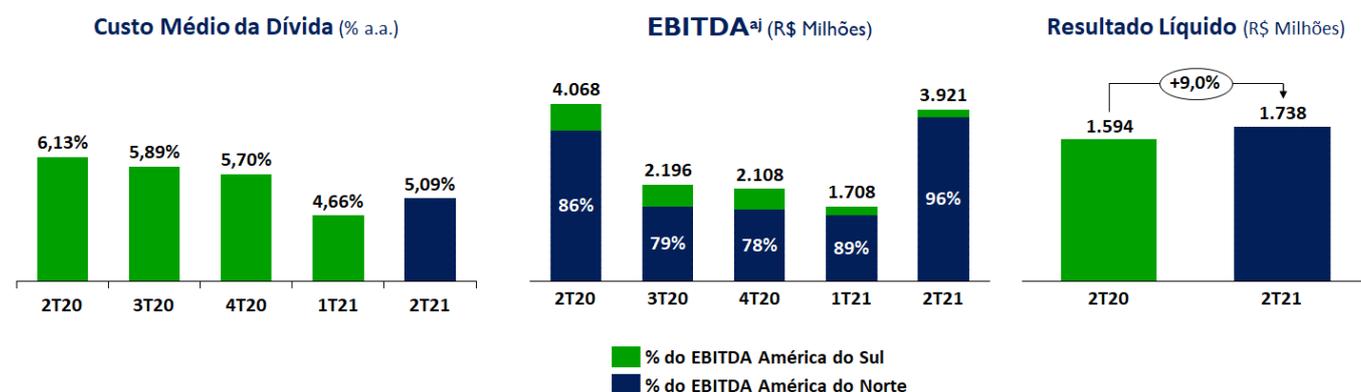
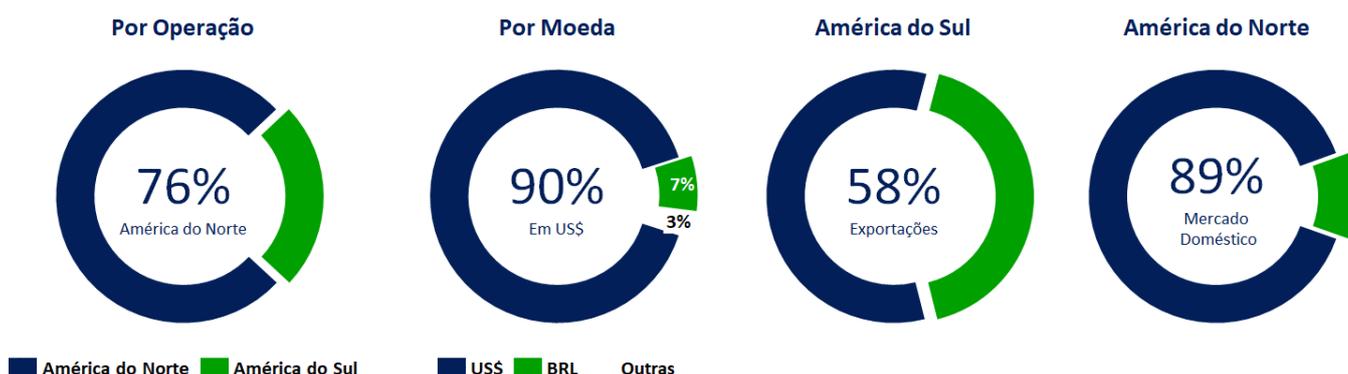
## Principais Indicadores do Resultado Consolidado

R\$ Milhões	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>20.574</b>	<b>18.881</b>	<b>9,0%</b>	<b>17.236</b>	<b>19,4%</b>	<b>72.909</b>	<b>59.344</b>	<b>22,9%</b>
América do Norte	15.550	14.479	7,4%	12.663	22,8%	52.907	42.802	23,6%
América do Sul	5.023	4.402	14,1%	4.573	9,8%	20.002	16.543	20,9%
<b>EBITDA<sup>aj</sup> Consolidado*</b>	<b>3.921</b>	<b>4.068</b>	<b>-3,6%</b>	<b>1.708</b>	<b>129,5%</b>	<b>9.934</b>	<b>8.408</b>	<b>18,1%</b>
América do Norte	3.782	3.480	8,7%	1.523	148,3%	8.684	6.791	27,9%
América do Sul	181	613	-70,5%	211	-14,2%	1.380	1.759	-21,6%
<b>Margem EBITDA<sup>aj</sup> Consolidada</b>	<b>19,1%</b>	<b>21,5%</b>	<b>-249 bps</b>	<b>9,9%</b>	<b>915 bps</b>	<b>13,6%</b>	<b>14,2%</b>	<b>-54 bps</b>
América do Norte	24,3%	24,0%	28 bps	12,0%	1229 bps	16,4%	15,9%	55 bps
América do Sul	3,6%	13,9%	-1033 bps	4,6%	-101 bps	6,9%	10,6%	-374 bps
<b>Lucro Líquido</b>	<b>1.738</b>	<b>1.594</b>	<b>9,0%</b>	<b>279</b>	<b>522,0%</b>	<b>3.862</b>	<b>1.584</b>	<b>143,8%</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>14.378</b>	<b>17.382</b>	<b>-17,3%</b>	<b>17.747</b>	<b>-19,0%</b>	<b>14.378</b>	<b>17.382</b>	<b>-17,3%</b>
<b>Dívida Líquida   EBITDA<sup>aj</sup> (R\$)</b>	<b>1,45 x</b>	<b>2,07 x</b>	<b>-0,62 x</b>	<b>1,76 x</b>	<b>-0,31 x</b>	<b>1,45 x</b>	<b>2,07 x</b>	<b>-0,62 x</b>
<b>Dívida Líquida   EBITDA<sup>aj</sup> (US\$)</b>	<b>1,55 x</b>	<b>1,79 x</b>	<b>-0,24 x</b>	<b>1,69 x</b>	<b>-0,14 x</b>	<b>1,55 x</b>	<b>1,79 x</b>	<b>-0,24 x</b>
<b>Custo Médio da Dívida (% a.a.)</b>	<b>5,09%</b>	<b>6,13%</b>	<b>-103 bps</b>	<b>4,66%</b>	<b>43 bps</b>	<b>5,09%</b>	<b>6,13%</b>	<b>-103 bps</b>
<b>Prazo Médio da Dívida (anos)</b>	<b>4,76</b>	<b>4,35</b>	<b>9,3%</b>	<b>5,05</b>	<b>-5,8%</b>	<b>4,76</b>	<b>4,35</b>	<b>9,3%</b>

\* O cálculo do EBITDA<sup>aj</sup> Consolidado leva em consideração os valores referentes ao Corporate, conforme anexo I.

## Sumário do Resultado Consolidado

### Receita Líquida



## Operação América do Norte

Toneladas (Mil tons)	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Volume Total</b>	<b>507</b>	<b>451</b>	<b>12,5%</b>	<b>508</b>	<b>-0,2%</b>	<b>2.044</b>	<b>1.943</b>	<b>5,2%</b>
Mercado Interno	436	380	14,8%	429	1,8%	1.744	1.634	6,7%
Mercado Externo	71	71	0,1%	79	-10,8%	300	309	-2,7%

U\$ Milhões	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>2.948</b>	<b>2.678</b>	<b>10,1%</b>	<b>2.315</b>	<b>27,3%</b>	<b>9.842</b>	<b>9.451</b>	<b>4,1%</b>
Mercado Interno	2.635	2.437	8,1%	2.021	30,4%	8.697	8.348	4,2%
Mercado Externo	313	241	29,9%	294	6,4%	1.145	1.103	3,8%
<b>CPV</b>	<b>(2.162)</b>	<b>(1.991)</b>	<b>8,6%</b>	<b>(1.978)</b>	<b>9,3%</b>	<b>(7.969)</b>	<b>(7.818)</b>	<b>1,9%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>786</b>	<b>687</b>	<b>14,5%</b>	<b>337</b>	<b>133,1%</b>	<b>1.873</b>	<b>1.633</b>	<b>14,7%</b>
Margem Bruta (%)	26,7%	25,6%	103 pbs	14,6%	1.211 pbs	19,0%	17,3%	175 pbs
<b>EBITDA<sup>aj.</sup></b>	<b>722</b>	<b>635</b>	<b>13,8%</b>	<b>277</b>	<b>160,5%</b>	<b>1.628</b>	<b>1.426</b>	<b>14%</b>
Margem EBITDA <sup>aj.</sup>	24,5%	23,7%	80 bps	12,0%	1253 bps	16,5%	15,1%	146 bps

## Receita Líquida e Volume

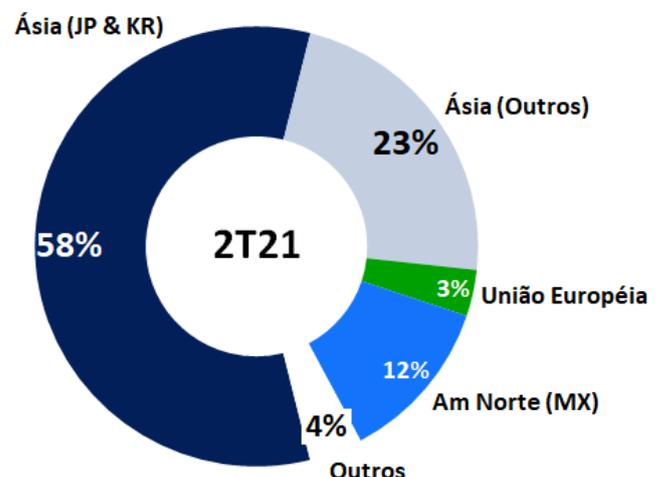
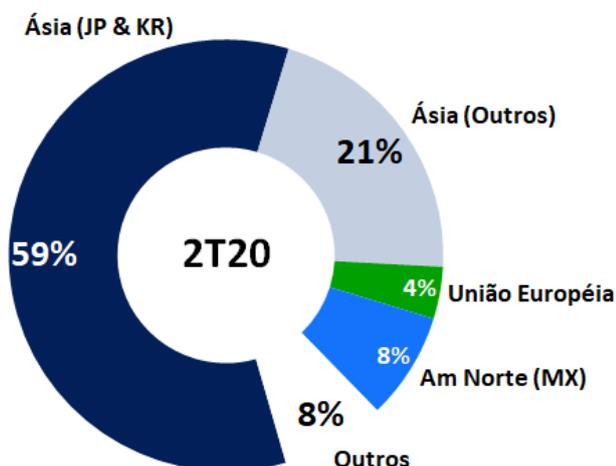
O volume total de vendas no 2T21 da operação da América do Norte foi de 507 mil toneladas (+12,5% em relação ao 2T20), das quais 436 mil toneladas (ou 86% do total) foram direcionadas para o mercado interno.

A receita líquida da Operação América do Norte foi recorde, atingindo seu maior patamar histórico e alcançando US\$ 2.948 milhões, um crescimento de 10,1% em comparação ao 2T20. Em reais, a receita líquida foi de R\$ 15.550 milhões, 7,4% superior à receita da divisão no 2T20.

A forte performance é explicada: pelo maior volume de vendas totais e pelo maior preço médio das vendas no mercado externo, que foi maior em 30% quando comparados ao mesmo período de 2020 e compensaram a queda no preço médio de vendas em dólar no mercado interno de 5,7%.

## Principais Destinos das Exportações

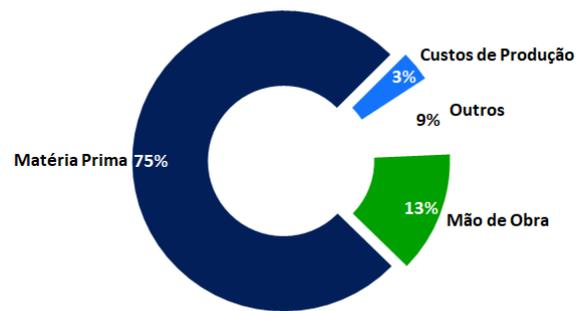
(% da receita)



## Custo dos Produtos Vendidos

No 2T21, o custo de produtos vendidos foi de US\$ 2.162 milhões, um aumento de 8,6% comparado ao 2T20, explicado pelo aumento no preço médio de referência, conforme explicado abaixo, e pelo maior volume de vendas no período.

O preço médio utilizado como referência para compra de gado – USDA KS Steer– foi de US\$ 119,76/cwt, valor 12,0% superior ao 2T20, refletindo a normalização da taxa de utilização vis-à-vis o mesmo período do ano passado, que havia sido o momento mais agudo da pandemia e o maior índice de absenteísmo no setor.



## Lucro Bruto e Margem Bruta

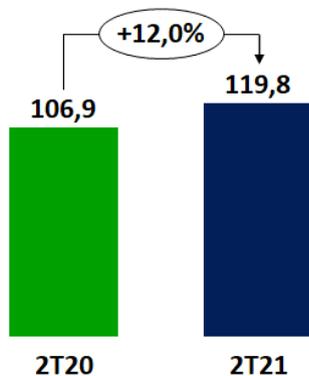
O lucro bruto no 2T21 foi de US\$ 786 milhões, 14,5% superior ao lucro do 2T20. Em reais, o lucro bruto foi de R\$ 4.120 milhões, 9,6% acima do lucro reportado no mesmo trimestre de 2020.

A performance é recorde para o período e é explicada pela forte demanda por produtos de carne bovina dos EUA combinada com ampla disponibilidade de gado.

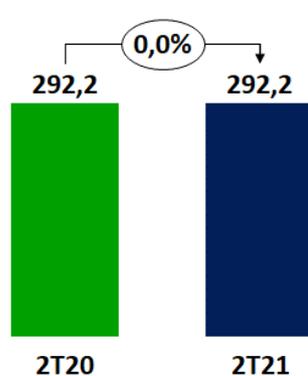
No 2T21, o indicador do preço médio de venda - USDA Comprehensive - foi de US\$ 292,21/cwt, em linha com o mesmo período de 2020. Outro destaque no trimestre foram os créditos de subprodutos como couro e outros subiram 64,4% para US\$ 11,74/cwt versus US\$ 7,14/cwt.

Conseqüentemente, a margem bruta no 2T21 foi de 26,7%, 103 pbs maior que a margem do mesmo período do ano anterior.

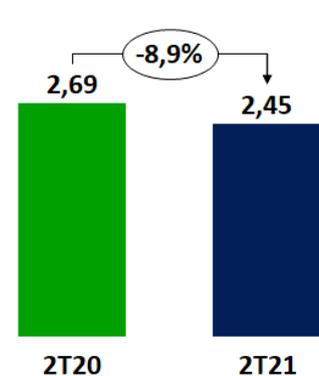
**Preço Compra de Gado**  
(USDA KS Steer \$/cwt)



**Preço de Venda**  
(USDA Comprehensive Cutout \$/cwt)



**Spread**  
(Cutout Ratio (KS))



## EBITDA<sup>aj</sup> e Margem EBITDA<sup>aj</sup>

O EBITDA<sup>aj</sup> do 2T21 atingiu US\$ 722 milhões, maior resultado trimestral e recorde histórico da Operação, o montante foi 13,8% acima do EBITDA<sup>aj</sup> do 2T20. A margem EBITDA<sup>aj</sup> no trimestre foi de 24,5%, 80 pbs acima da margem do segundo trimestre de 2020.

Em reais, o EBITDA<sup>aj</sup> foi de R\$ 3.782 milhões, 8,7% superior ao EBITDA<sup>aj</sup> do 2T20.

**Operação América do Sul**

Toneladas (Mil tons)	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Volume Total</b>	<b>319</b>	<b>339</b>	<b>-5,8%</b>	<b>311</b>	<b>2,8%</b>	<b>1.394</b>	<b>1.435</b>	<b>-2,9%</b>
Mercado Interno	208	209	-0,4%	193	7,8%	865	947	-8,7%
Mercado Externo	111	130	-14,4%	117	-5,4%	529	488	8,5%

R\$ Milhões	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>5.023</b>	<b>4.402</b>	<b>14,1%</b>	<b>4.573</b>	<b>9,8%</b>	<b>20.002</b>	<b>16.543</b>	<b>20,9%</b>
Mercado Interno	2.126	1.389	53,1%	1.812	17,3%	7.991	6.566	21,7%
Mercado Externo	2.898	3.013	-3,8%	2.761	5,0%	12.011	9.977	20,4%
<b>CPV</b>	<b>(4.635)</b>	<b>(3.600)</b>	<b>28,7%</b>	<b>(4.174)</b>	<b>11,0%</b>	<b>(17.756)</b>	<b>(14.050)</b>	<b>26,4%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>389</b>	<b>802</b>	<b>-51,5%</b>	<b>399</b>	<b>-2,6%</b>	<b>2.246</b>	<b>2.493</b>	<b>-9,9%</b>
Margem Bruta (%)	7,7%	18,2%	-1048 bps	8,7%	-99 bps	11,2%	15,1%	-384 bps
<b>EBITDA<sup>aj.</sup></b>	<b>181</b>	<b>613</b>	<b>-70,5%</b>	<b>211</b>	<b>-14,2%</b>	<b>1.380</b>	<b>1.759</b>	<b>-21,6%</b>
Margem EBITDA <sup>aj.</sup>	3,6%	13,9%	-1033 bps	4,6%	-101 bps	6,9%	10,6%	-374 bps

**Receita Líquida e Volume**

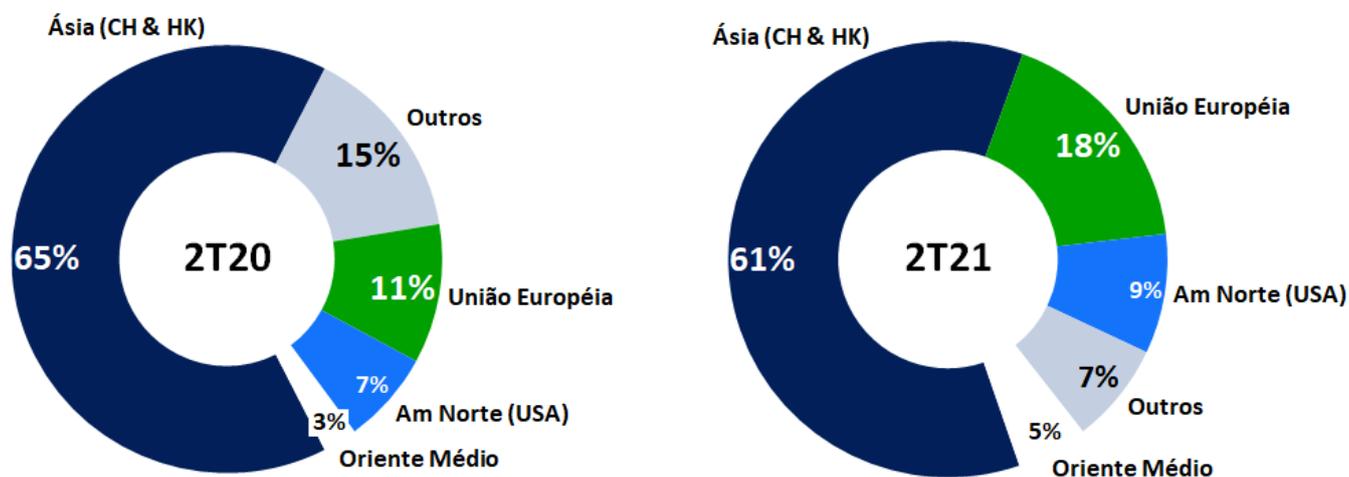
No 2T21, o volume de vendas da operação América do Sul foi de 319 mil toneladas, 5,8% menor que o volume de vendas do mesmo trimestre de 2020. A diminuição é explicada principalmente pela queda de 14,4% nas vendas destinadas ao mercado externo. A menor destinação de produtos ao mercado externo deveu-se a problemas logísticos ao final do trimestre, principalmente com navios e containers, o que postergou o reconhecimento de receitas para os próximos trimestres.

A receita líquida da Operação América do Sul foi de R\$ 5.023 milhões no 2T21, 14,1% maior quando comparada à receita do 2T20. Este desempenho pode ser explicado pelo aumento de 21,1% no preço médio de vendas totais, com destaque para o preço médio praticado no mercado doméstico, que apresentou crescimento de 53,7% entre os períodos, compensando o menor volume de vendas totais, 5,5% abaixo do mesmo período de 2020.

No segundo trimestre, as exportações representaram 58% da receita da operação. Aproximadamente 61% do total das receitas de exportação foram destinadas à China e a Hong Kong.

**Principais Destinos das Exportações**

(% da receita)



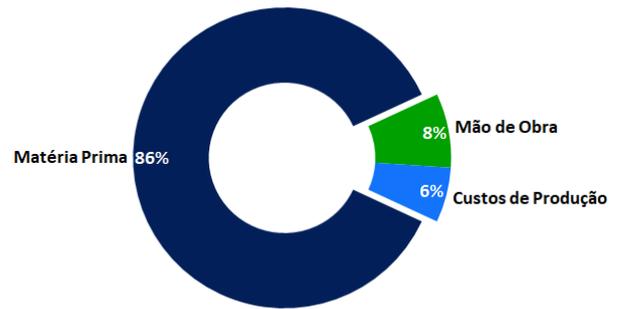
## Custo do Produto Vendido

O custo de produtos vendidos foi de R\$ 4.635 milhões, um aumento de 28,7% em comparação ao mesmo período de 2020. Esse crescimento é explicado principalmente pelo custo de matéria prima que representou 85,6% da composição total do CPV.

No Brasil, o custo de gado, base @ CEPEA, foi de R\$ 314,6 /@, um aumento de 57% em comparação ao mesmo período de 2020. De acordo com os dados do Ministério da Agricultura, o abate somou 10,2 milhões de cabeças entre janeiro e junho (considerados os frigoríficos que atuam sob inspeção federal). O volume é 3% menor que o do 2T20. Na análise, os dados compilados pela consultoria especializada Agrifatto informam que o volume de abates em indústrias sob vistoria federal foi o mais baixo em 17 anos.

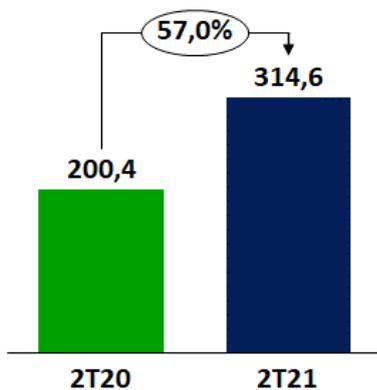
Na Argentina o custo de matéria prima também subiu, chegando a US\$ 3.560 / ton, uma alta de 35,4 % em comparação ao mesmo período de 2020.

No Uruguai, de acordo com dados do INAC, o preço do gado foi 18,5% maior em comparação ao mesmo período de 2020 (US\$ 3,82 no 2T21 vs US\$ 3,26 no 2T20).

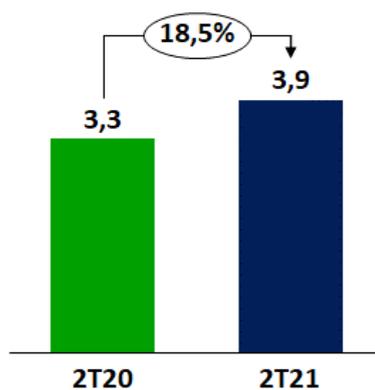


## Preço de Gado por Região

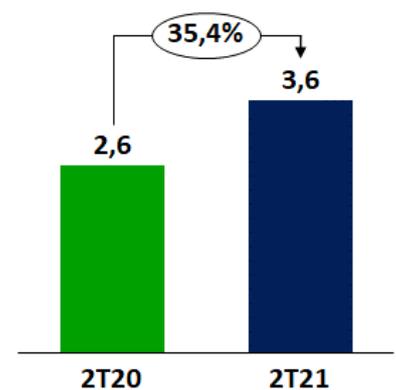
**Custo da @ no Brasil**  
(ESALQ | SP: R\$/@)



**Uruguai**  
(Inac: em US\$/kg)



**Argentina**  
(MAG: em US\$/kg)



## Lucro Bruto e Margem Bruta

No 2T21, o lucro Bruto da operação América do Sul foi de R\$ 389 milhões, 51,5% menor em relação ao 2T20. A margem bruta foi de 7,7% no 2T21, ante 18,2% no mesmo período do ano anterior. A queda é explicada pelo aumento do custo de gado, conforme mencionado acima e pelo menor volume de vendas totais. Esses movimentos foram parcialmente compensados pelo maior volume de vendas dos produtos industrializados e pelas iniciativas de redução de custos e despesas, fruto do programa de melhoria de eficiência operacional iniciado em 2019

O resultado do programa de eficiência foi a captura de cerca de R\$ 30 milhões no 2T21 na comparação com o 1T21, que teve impacto direto na performance operacional da Operação América do Sul.

É fundamental destacar que todas as medidas citadas acima são estruturais e que seus ganhos, sob a disciplina rígida dos programas de metas estabelecidas para cada ano, se perpetuam independentemente das condições externas ao negócio.

## EBITDA<sup>aj</sup> e Margem EBITDA<sup>aj</sup>

No 2T21, o EBITDA<sup>aj</sup> da Operação América do Sul foi de R\$ 181 milhões, 70,5% abaixo do EBITDA<sup>aj</sup> do 2T20. A Margem EBITDA<sup>aj</sup> foi de 3,6%, queda de 1.033 pbs em relação à margem apresentada no mesmo período do ano anterior, pelos motivos descritos acima.

## Resultado Consolidado

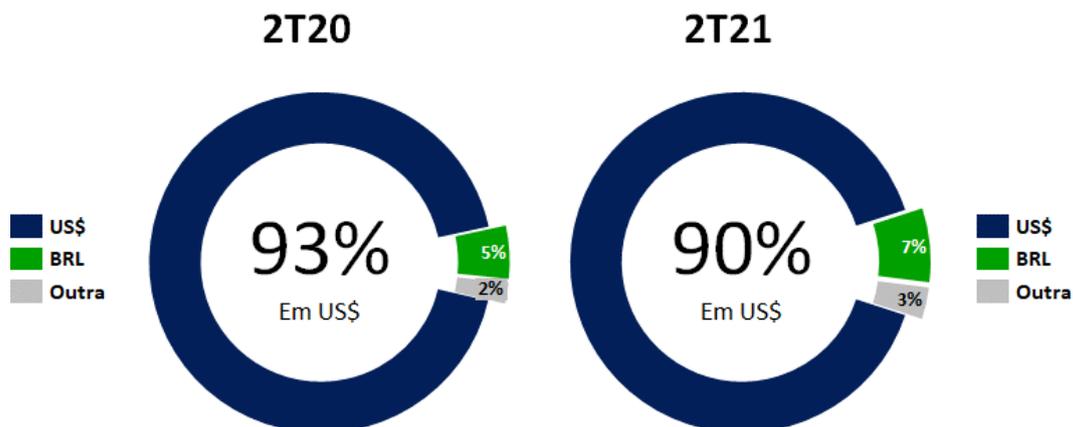
Toneladas (Mil tons)	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Volume Consolidado</b>	<b>826</b>	<b>790</b>	<b>4,7%</b>	<b>819</b>	<b>0,9%</b>	<b>3.438</b>	<b>3.378</b>	<b>1,8%</b>
Mercado Interno	645	589	9,4%	622	3,6%	2.609	2.582	1,1%
Mercado Externo	182	200	-9,3%	197	-7,6%	830	797	4,1%

R\$ Milhões	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM2T21	UDM2T20	Var. %
<b>Receita Líquida</b>	<b>20.574</b>	<b>18.881</b>	<b>9,0%</b>	<b>17.236</b>	<b>19,4%</b>	<b>72.909</b>	<b>59.344</b>	<b>22,9%</b>
Mercado Interno	16.023	14.569	10,0%	12.868	24,5%	54.740	44.464	23,1%
Mercado Externo	4.551	4.311	5,6%	4.368	4,2%	18.168	14.880	22,1%
<b>CPV</b>	<b>(16.065)</b>	<b>(14.320)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(14.986)</b>	<b>7,2%</b>	<b>(60.666)</b>	<b>(49.132)</b>	<b>23,5%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.509</b>	<b>4.561</b>	<b>-1,1%</b>	<b>2.250</b>	<b>100,4%</b>	<b>12.243</b>	<b>10.213</b>	<b>19,9%</b>
Margem Bruta	21,9%	24,2%	-224 bps	13,1%	886 bps	16,8%	17,2%	-42 bps
<b>DVGA</b>	<b>(965)</b>	<b>(851)</b>	<b>13,4%</b>	<b>(912)</b>	<b>5,8%</b>	<b>(3.787)</b>	<b>(3.072)</b>	<b>23,3%</b>
<b>EBITDA<sup>aj.</sup></b>	<b>3.921</b>	<b>4.068</b>	<b>-3,6%</b>	<b>1.708</b>	<b>129,6%</b>	<b>9.934</b>	<b>8.408</b>	<b>18,1%</b>
Margem EBITDA <sup>aj.</sup>	19,1%	21,5%	-249 bps	9,9%	915 bps	13,6%	14,2%	-54 bps
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>52</b>	<b>(774)</b>	<b>n.a</b>	<b>(733)</b>	<b>-107,1%</b>	<b>(1.449)</b>	<b>(3.233)</b>	<b>-55,2%</b>
<b>Resultado Antes de IR e CS</b>	<b>3.503</b>	<b>2.807</b>	<b>24,8%</b>	<b>508</b>	<b>589,0%</b>	<b>6.652</b>	<b>3.512</b>	<b>89,4%</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>1.738</b>	<b>1.594</b>	<b>9,0%</b>	<b>279</b>	<b>522,0%</b>	<b>3.862</b>	<b>1.584</b>	<b>143,8%</b>

### Receita Consolidada Líquida

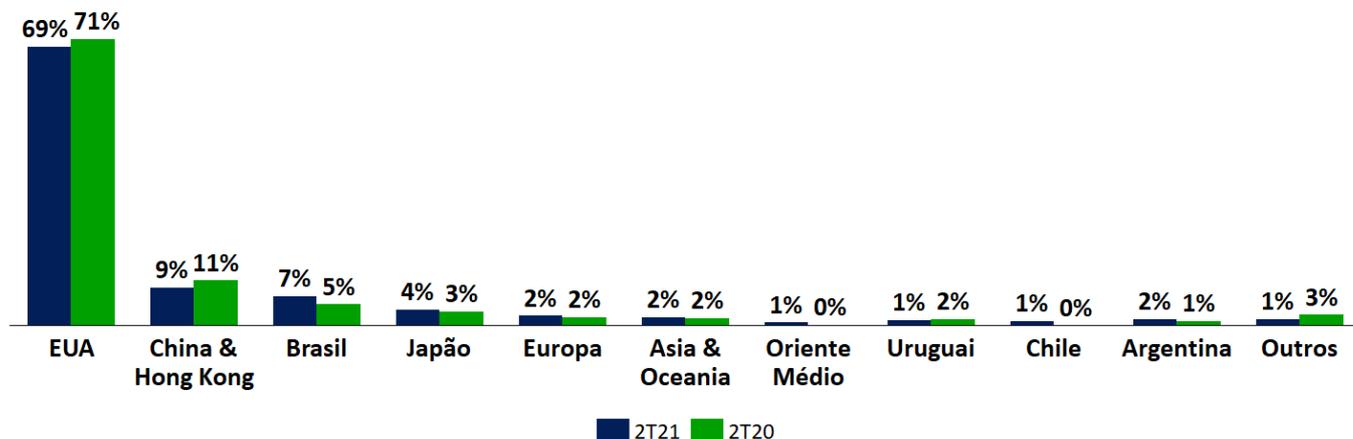
No 2T21, a receita líquida consolidada da Marfrig foi de R\$ 20.574 milhões, valor recorde e 9,0% superior à Receita do 2T20. Este crescimento é justificado pelo aumento de 14,1% na receita da Operação América do Sul, e pelo aumento de 7,4% da receita da Operação América do Norte, quando medida em reais.

No 2T21, a receita líquida em dólares e outras moedas representou 90% da receita total, decorrente da soma das receitas na América do Norte com as exportações da América do Sul. Sob outra ótica, apenas 7% da receita da Companhia foi originada em reais.



## Mercados Consumidores (% da Receita Líquida Consolidada)

A Marfrig tem um mix de receita distribuído entre os principais mercados consumidores do mundo. No 2T21, os EUA representaram 69% de nossas vendas e as receitas provenientes de exportações para China e Hong Kong atingiram 9%, enquanto a participação do Brasil foi de 7%.



## Custos dos Produtos Vendidos

No 2T21, o custo de produtos vendidos da Marfrig foi de R\$ 16.065 milhões, 12,2% superior ao mesmo período do ano anterior, explicado pelo aumento no custo da matéria prima tanto na Operação da América do Norte quanto na da América do Sul, como explicado anteriormente, e parcialmente compensado pela apreciação do real na tradução os custos em dólares da Operação América do Norte.

## Despesas de Vendas, Gerais & Administrativas

As despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 965 milhões. A DVGA em função da receita líquida (DVGA/ROL) foi de 4,69%, 18 pbs acima quando comparado aos 4,51% no 2T20.

As despesas com Vendas totalizaram R\$ 685 milhões, ou 3,3% da Receita Líquida, um aumento de 10 pbs em relação ao mesmo período do ano anterior. O aumento é justificado principalmente por maiores custos de frete e despesas logísticas compensados pelo maior volume de venda.

As despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 279 milhões ou 1,4% da Receita Líquida, em linha com o percentual do 2T20.

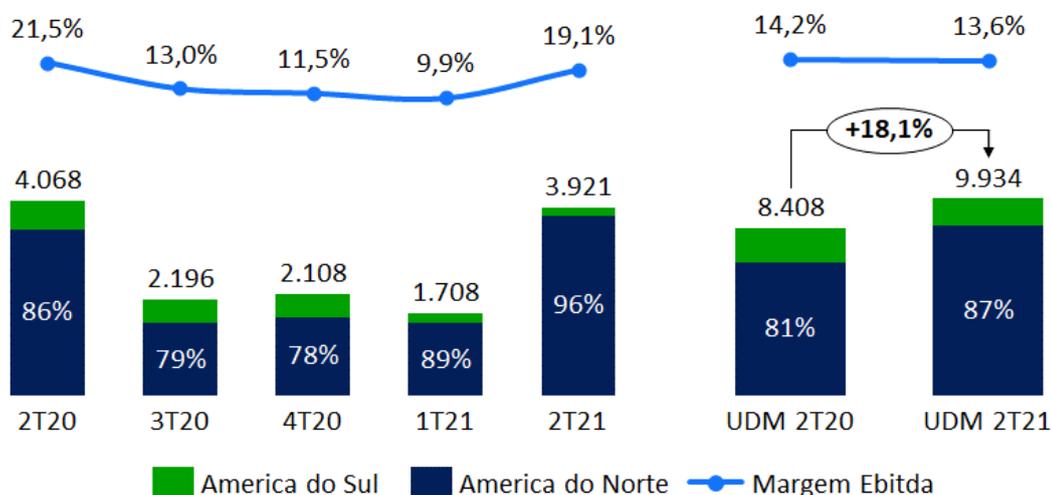
## EBITDA<sup>aj</sup> e Margem EBITDA

No 2T21, o EBITDA<sup>aj</sup> foi de R\$ 3.921 milhões, 3,6% menor em comparação com o 2T20. A margem EBITDA<sup>aj</sup>, por sua vez, foi de 19,1%, 249 pbs menor do que a margem do 2T20.

A performance no trimestre é explicada pela performance recorde da Operação América do Norte, que compensou o menor volume de abate e, conseqüentemente, o menor volume de vendas na Operação América do Sul em relação ao mesmo período de 2020.

No trimestre, 96% do EBITDA<sup>aj</sup> consolidado foi composto pelo EBITDA<sup>aj</sup> da Operação América do Norte.

### EBITDA<sup>aj</sup> & Margem (R\$ milhões)



#### Resultado Financeiro Consolidado

O resultado financeiro líquido do 2T21, antes do efeito da variação cambial, foi uma despesa de R\$ 43,9 milhões, uma redução de 87,3% em relação ao 1T21.

Nesse trimestre, a variação cambial foi positiva em R\$ 96,3 milhões, explicada pela diferença entre os câmbios finais do período (2T21 R\$ 5,00 vs R\$ 5,70 no 1T21).

O resultado financeiro líquido do 2T21, considerando a variação cambial, foi positivo em R\$ 52,4 milhões.

No 2T21, destacamos o ganho de R\$ 228,2 milhões relacionado à marcação a mercado do investimento passivo em ações da BRF, e que estão contabilizados na rubrica “Outras Receitas e Despesas” no quadro abaixo.

R\$ Milhões	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UDM1T21	UDM 2T20	Var. %
Juros Líquidos Provisionados	(321)	(496)	-35,3%	(408)	-21,2%	(1.636)	(1.282)	27,6%
Outras Receitas e Despesas	277	37	658,5%	62	347,2%	503	(596)	n.a
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(44)</b>	<b>(460)</b>	<b>-90,5%</b>	<b>(346)</b>	<b>-87,3%</b>	<b>(1.133)</b>	<b>(1.878)</b>	<b>-39,7%</b>
Variação Cambial	96	(314)	n.a	(387)	n.a	(316)	(1.355)	-76,7%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>52</b>	<b>(774)</b>	<b>n.a</b>	<b>(733)</b>	<b>-107,1%</b>	<b>(1.449)</b>	<b>(3.233)</b>	<b>-55,2%</b>

## Resultado Líquido

No 2T21, o resultado líquido das operações continuadas foi positivo em R\$ 1.737,6 milhões, um crescimento de 9% em relação ao mesmo período de 2020.

No acumulado dos seis primeiros meses de 2021, o resultado líquido é de R\$ 2.017,0 milhões, aumento de 38,4% em relação ao mesmo período de 2020.

Com base na forte performance, a administração está propondo a distribuição de aproximadamente R\$ 958 milhões em dividendos.

O retorno constante da rentabilidade é resultado de uma gestão simples, focada operacionalmente, e do compromisso inegociável com a disciplina financeira.

## Capex

No 2T21, os investimentos foram de R\$ 454,5 milhões, sendo que aproximadamente 50,3%, o equivalente a R\$ 228,8 milhões, foram destinados a manutenção e melhorias das operações.

O saldo remanescente (49,7% ou R\$ 225,7 milhões) foi destinado para projetos de crescimento orgânico com destaque para a expansão da capacidade de abate de Várzea Grande, das linhas de hamburgueres e áreas de estocagem e câmara fria, também no complexo de Várzea Grande. São destaques também o aumento da capacidade de produção de carne em latas da Pampeano, e o investimento na fábrica de hamburgueres de Bataguassu.

## Fluxo de Caixa

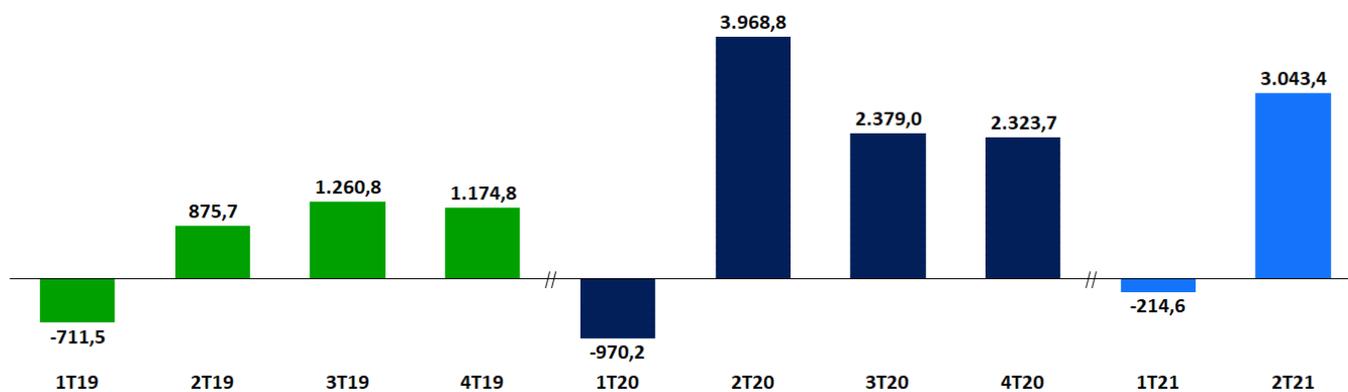
No 2T21, o fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$ 3.043,4 milhões, explicado principalmente pela performance recorde da Operação América do Norte. No trimestre foram feitos R\$ 454,5 milhões em investimentos e R\$ 347,7 milhões gastos em juros, após esses movimentos, o fluxo de caixa de livre foi de R\$ 2.241,2 milhões.

### Fluxo de Caixa Livre (em R\$ milhões)



Conforme destacamos anteriormente, nesse trimestre a forte geração de caixa foi suficiente para cobrir em 15 vezes o saldo acumulado do primeiro trimestre.

### Fluxo de Caixa Operacional (em R\$ milhões)



## Estrutura de Capital

### Dívida Líquida

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 78% no final do trimestre), as variações aqui explicadas consideram seus valores em dólares norte-americanos.

A dívida líquida de fechamento do 2T21 foi de US\$ 2.874 milhões, uma redução de 7,7% em relação à dívida do 1T21. Quando medida em reais a redução da dívida líquida foi de 19%, R\$ 14.378 milhões no 2T21 versus R\$ 17.747 milhões. A redução é explicada pela forte geração de caixa no período, principalmente na Operação América do Norte e quando observada em reais, pelo efeito positivo da variação cambial de aproximadamente R\$ 1.861 milhões.

### Evolução da Dívida Líquida & Alavancagem (R\$ milhões)



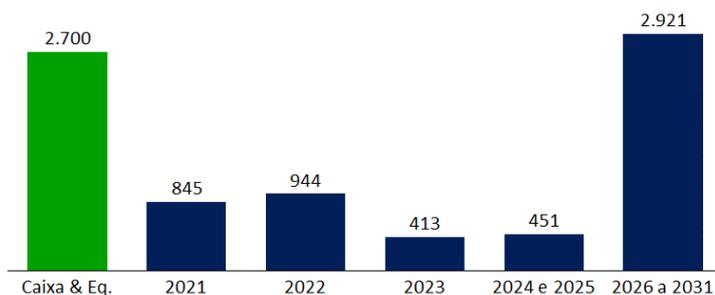
No 2T21, foram pagos aproximadamente cerca de R\$ 517,1 milhões de dividendos para terceiros, sendo R\$ 141 milhões referentes a distribuição ano base 2020 para todo os acionistas da Marfrig, o restante refere-se a participação minoritária da National Beef.

O índice de alavancagem, medido pela relação entre dívida líquida e o EBITDA<sup>aj</sup> UDM (últimos 12 meses) proforma foi de 1,55x em dólares, uma redução de 0,14x em relação ao 1T21. Quando mensurado em Reais o índice ficou em 1,45x ou 0,31x inferior ao índice medido no trimestre anterior.

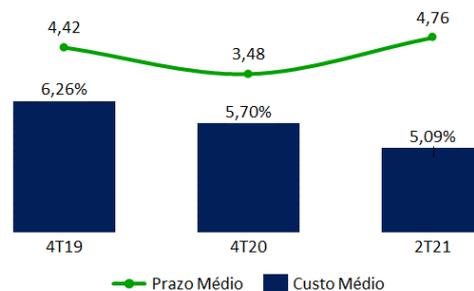
Esse é o menor nível histórico da Companhia em ambas as moedas, e reforça o comprometimento da Marfrig com a solidez financeira.

A Companhia possuía, em 30 de junho de 2021, uma posição de caixa que cobria os vencimentos de dívida pelos próximos 4 anos, o prazo médio da dívida passou para 4,76 anos, os vencimentos de longo prazo representam 70% do total do endividamento e o custo médio da dívida ao final do trimestre foi de 5,09%.

## Posição de Caixa e Cronograma da Dívida em 30/06 (em milhões US\$)



## Custo Médio & Prazo da Dívida (% a.a. e em anos)



Custo Médio  
(%a.a.)

5,09%

Prazo Médio  
(anos)

4,76

Dív Líquida / EBTIDA<sup>aj</sup>  
UDM em dólares

1,55x

Dív Líquida /  
EBTIDA<sup>aj</sup> UDM em  
reais

1,45x

## LIABILITY MANAGEMENT

A Marfrig concluiu, em agosto, a oferta da 8ª emissão de Debêntures simples. As Debêntures foram subscritas e integralizadas pela RB Capital Companhia de Securitização com os recursos provenientes de uma oferta pública de distribuição de certificados de recebíveis do agronegócio ("CRA") da série única da 16ª emissão. Os CRA são lastreados em direitos creditórios do agronegócio representados pela Emissão.

Com uma forte demanda pelos papéis, em mais de 2,3 vezes superior à oferta original de R\$ 1 bilhão, a Companhia optou por exercer a opção de lote adicional de 20% ao mesmo tempo em que reduziu os juros em cerca de 0,315% a.a.

A emissão foi feita em duas séries, sendo a 1ª série de aproximadamente R\$ 777 milhões com vencimento em 7 anos, com remuneração de 4,50% a.a., atualizado pelo IPCA, e a 2ª série de R\$423 milhões com vencimento em 10 anos, com remuneração de 4,60% a.a., atualizado pelo IPCA.

A Companhia optou por fazer o swap do indexador para que o volume total da emissão fique alinhado ao seu perfil de dívida. Assim o custo final do instrumento será de aproximadamente CDI acrescido de 0,97% a.a., uma das operações de menor custo para a Marfrig.

## Detalhamento da Estrutura de Capital

R\$ Milhões	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %
Dívida de Curto Prazo	8.430	4.606	83%	7.380	14%
Dívida de Longo Prazo	19.452	20.951	-7%	21.424	-9%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>27.881</b>	<b>25.556</b>	<b>9%</b>	<b>28.804</b>	<b>-3%</b>
Moeda Nacional	22%	4%	1830 bps	10%	1192 bps
Moeda Estrangeira	78%	96%	-1830 bps	90%	-1192 bps
<b>Caixa e Equivalente Caixa</b>	<b>(13.504)</b>	<b>(8.174)</b>	<b>65%</b>	<b>(11.057)</b>	<b>22%</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>14.378</b>	<b>17.382</b>	<b>-17%</b>	<b>17.747</b>	<b>-19%</b>
<b>Dívida Líquida   EBITDA<sup>aj</sup> (R\$)</b>	<b>1,45 x</b>	<b>2,07 x</b>	<b>-0,62 x</b>	<b>1,76 x</b>	<b>-0,31 x</b>
<b>Dívida Líquida   EBITDA<sup>aj</sup> (US\$)</b>	<b>1,55 x</b>	<b>1,79 x</b>	<b>-0,24 x</b>	<b>1,69 x</b>	<b>-0,14 x</b>

## Iniciativas em ESG

A Marfrig tem um robusto modelo de gestão ESG, sendo sustentabilidade e governança corporativa pilares fundamentais na estratégia da Companhia.

Nossa atividade é de enorme impacto social e ambiental. Ao mesmo tempo em que alimentamos bilhões de pessoas ao redor do mundo com produtos à base de proteína bovina, atuamos em um setor cujos modelos de produção são caracterizados pelo alto consumo de recursos naturais. Para minimizar o impacto ambiental das nossas atividades ao longo de toda a cadeia de valor, adotamos ações concretas, que se dividem em seis eixos. A conexão entre eles é estratégica para nós e é o que nos permite entregar produtos de altíssima qualidade e ambientalmente responsáveis:

- Controle de Origem
- Redução das emissões de gases de efeito estufa
- Bem-estar animal
- Uso de recursos naturais (água e energia)
- Gestão, tratamento e descarte de efluentes e resíduos
- Responsabilidade Social

Em Governança Corporativa, o Comitê de Sustentabilidade vinculado ao Conselho de Administração e formado em sua maioria por membros independentes, um deles ex-diretor executivo da Greenpeace, é responsável por direcionar a estratégia e fazer a interlocução do tema com todos os stakeholders da Empresa.

### No segundo trimestre destacamos:

#### Monitoramento Cerrado:

- 100% dos mapas das fazendas no Cerrado inseridos na plataforma de geomonиторamento;
- Estudo de exposição ao risco de desmatamento na cadeia de fornecimento da Marfrig no Cerrado.

#### Mapa de risco de desmatamento:

- Inserção na plataforma de geomonиторamento Marfrig;
- Integração com toda a base de polígonos de fornecedores Marfrig.

#### Programa de Produção Sustentável de Bezerros

- Investimento de 1,8 milhões de Euros para expansão;
- Mais de 100 pequenas propriedades beneficiadas.

#### Protocolo unificado – Ministério Público Federal

- Auditoria piloto por terceira parte com 100% de conformidade aos critérios do Protocolo Unificado

**Ferramentas para monitoramento de indiretos**

- Aplicação do Visipec na prática de identificação de fornecedores indiretos;
- Início do carregamento de dados de fornecedores na plataforma blockchain Conecta.

Com acesso simplificado, a Conecta foi estruturada em parceria com a Safe Trace, empresa especializada na rastreabilidade da cadeia de alimentos; a CPQD, plataforma de auditoria; a TNC (The Nature Conservancy), ONG com foco na conservação do meio ambiente, e Amigos da Terra, também uma ONG que atua na área socioambiental. Para integrar o sistema, o produtor recebe o convite para baixar o aplicativo e se cadastrar. Na sequência, já pode incluir os dados de suas propriedades e dos rebanhos, como certificados de nascimentos, mortes e vacinação dos animais, além de convidar seus fornecedores e registrar compras, vendas e outras operações. Na plataforma também serão armazenadas as certificações socioambientais exigidas para permitir o fornecimento à Marfrig.

**Eventos Subsequentes****Debêntures não conversíveis em ações**

Em 10 de agosto de 2021, a Companhia comunicou a emissão de 1.200.000 (um milhão e duzentos mil) debêntures não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em duas séries de emissão da Companhia, com valor nominal unitário de R\$ 1.000 (mil reais), no valor total de R\$ 1.200.000.000,00, emitidas para colocação privada, com vencimento da primeira emissão em 15 de julho de 2028 e a segunda emissão em 15 de julho de 2031, sendo esta a 8ª (oitava) Emissão de Debêntures da Companhia.

**Distribuição de dividendos**

Em 10 de agosto de 2021, a Companhia aprovou, em reunião do Conselho de Administração a distribuição dos dividendos intercalares, relativos ao período findo em 30 de junho de 2021, no montante total de R\$ 958.388.883,85 (novecentos e cinquenta e oito milhões, trezentos e oitenta e oito mil, oitocentos e oitenta e três reais e oitenta e cinco centavos). A data "ex" será em 10 de setembro de 2021 e a data de pagamento será em 28 de setembro de 2021.

**Cancelamento de ações em tesouraria**

O Conselho de Administração da Companhia, em reunião realizada em 10 de agosto de 2021, deliberou por aprovar o cancelamento de 20.000.000 (vinte milhões) de ações ordinárias, sem valor nominal, de emissão da Companhia e mantidas em sua tesouraria nesta data, sem redução do valor do Capital Social. Em função do cancelamento de ações deliberado, o capital social da Companhia passou a ser dividido em 691.369.913 (seiscentas e noventa e uma milhões, trezentas e sessenta e nove mil, novecentas e treze) ações ordinárias, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal. Dessa forma, o Artigo 5º do Estatuto Social da Companhia, que versa sobre o capital social da Companhia, deverá ser ajustado em Assembleia Geral de Acionistas a ser oportunamente convocada.

**Plano de Recompra**

O Conselho de Administração, em reunião realizada em 10 de agosto de 2021, aprovou a utilização das reservas de capital, reservas de lucro e recursos disponíveis com base nas Informações Financeiras referentes ao 2º trimestre de 2021, para a aquisição, em uma única operação ou em uma série de operações, de até 26.342.240 (vinte e seis milhões, trezentas e quarenta e duas mil, duzentas e quarenta) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, de emissão da Companhia, de acordo com os seguintes termos e condições ("Plano de Recompra").

**Outros**

A Companhia celebrou por meio de contratos de opções e privados a intenção de compra de 8,93% das ações do Capital Social da BRF. Esses contratos estão em processo de análise do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica).

**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 2021 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.

<b>ANEXO I:</b>	<b>Demonstrativo de Resultados e DRE por Operação</b>	<b>19</b>
<b>ANEXO II:</b>	<b>Reconciliação EBITDA Ajustado</b>	<b>20</b>
<b>ANEXO III:</b>	<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>21</b>
<b>ANEXO IV:</b>	<b>Balanço</b>	<b>22</b>
<b>ANEXO V:</b>	<b>Conversão Cambial</b>	<b>23</b>
<b>ANEXO VI:</b>	<b>Sobre a Marfrig</b>	<b>24</b>

**ANEXO I – Demonstrativo de Resultado**

R\$ Milhões	2T21		2T20		Var.	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
<b>Receita Líquida</b>	<b>20.574</b>	<b>100,0%</b>	<b>18.881</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.693</b>	<b>9,0%</b>
CPV	(16.065)	-78,1%	(14.320)	-75,8%	(1.745)	12,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.509</b>	<b>21,9%</b>	<b>4.561</b>	<b>24,2%</b>	<b>(52)</b>	<b>-1,1%</b>
<b>DVG&amp;A</b>	<b>(965)</b>	<b>-4,7%</b>	<b>(851)</b>	<b>-4,5%</b>	<b>(114)</b>	<b>13,4%</b>
Comercial	(685)	-3,3%	(611)	-3,2%	(75)	12,3%
Administrativa	(279)	-1,4%	(240)	-1,3%	(39)	16,2%
<b>EBITDA<sup>aj</sup></b>	<b>3.921</b>	<b>19,1%</b>	<b>4.068</b>	<b>21,5%</b>	<b>(147)</b>	<b>-3,6%</b>
Outras receitas/despesas	(89)	-0,4%	(130)	-0,7%	41	-31,7%
<b>EBITDA</b>	<b>3.832</b>	<b>18,6%</b>	<b>3.938</b>	<b>20,9%</b>	<b>(106)</b>	<b>-2,7%</b>
Equivalência Patrimonial	(5)	0,0%	(0)	0,0%	(5)	n.a
D&A	(377)	-1,8%	(358)	-1,9%	(19)	5,2%
<b>EBIT</b>	<b>3.451</b>	<b>16,8%</b>	<b>3.580</b>	<b>19,0%</b>	<b>(130)</b>	<b>-3,6%</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>52</b>	<b>0,3%</b>	<b>(774)</b>	<b>-4,1%</b>	<b>826</b>	<b>-106,8%</b>
Receitas/Despesas Financeiras	(44)	-0,2%	(460)	-2,4%	416	-90,5%
Variação Cambial	96	0,5%	(314)	-1,7%	410	-130,7%
<b>EBT</b>	<b>3.503</b>	<b>17,0%</b>	<b>2.807</b>	<b>14,9%</b>	<b>696</b>	<b>696</b>
<b>IR + CS</b>	<b>(1.127)</b>	<b>-5,5%</b>	<b>(605)</b>	<b>-3,2%</b>	<b>(522)</b>	<b>(522)</b>
<b>Resultado Líquido - Op. Continuada</b>	<b>2.376</b>	<b>11,6%</b>	<b>2.202</b>	<b>11,7%</b>	<b>175</b>	<b>2.376</b>
<b>Resultado Líquido - Total</b>	<b>2.376</b>	<b>11,6%</b>	<b>2.202</b>	<b>11,7%</b>	<b>175</b>	<b>2.376</b>
<b>Participação Minoritários</b>	<b>(639)</b>	<b>-3,1%</b>	<b>(608)</b>	<b>-3,2%</b>	<b>(31)</b>	<b>5,1%</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido - Op. Continuada</b>	<b>1.738</b>	<b>8,4%</b>	<b>1.594</b>	<b>8,4%</b>	<b>144</b>	<b>144</b>
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido - Total</b>	<b>1.738</b>	<b>8,4%</b>	<b>1.594</b>	<b>8,4%</b>	<b>144</b>	<b>144</b>
<b>P&amp;L – USD x BRL</b>	<b>R\$ 5,30</b>		<b>R\$ 5,39</b>		<b>(R\$ 0,09)</b>	
<b>BS – USD x BRL</b>	<b>R\$ 5,00</b>		<b>R\$ 5,48</b>		<b>(R\$ 0,48)</b>	

**DRE por Operação**

2T21	América do Norte		América do Sul		Corporate	
	R\$ Milhões	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$
<b>Receita Líquida</b>	<b>15.550</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.023</b>	<b>100,0%</b>	-	<b>100,0%</b>
CPV	(11.430)	-73,5%	(4.635)	-92,3%	-	0,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4.120</b>	<b>26,5%</b>	<b>389</b>	<b>7,7%</b>	-	<b>0,0%</b>
<b>DVG&amp;A</b>	<b>(522)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>(315)</b>	<b>-6,3%</b>	<b>(128)</b>	<b>0,0%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>3.782</b>	<b>24,3%</b>	<b>181</b>	<b>3,6%</b>	<b>(42)</b>	<b>0,0%</b>

**ANEXO II – Reconciliação EBITDA Ajustado**

Reconciliação EBITDA Ajustado	2T21	2T20
R\$ Milhões		
<b>Lucro/Prejuízo Líquido Continuado</b>	<b>1.738</b>	<b>1.594</b>
(+) Provisão de IR e CS	1.127	605
(+) Participação de Acionistas não Controladores	639	608
(+) Variação Cambial Líquida	(96)	314
(+) Encargos Financeiros Líquidos	44	460
(+) Depreciação / Amortização	377	358
(+) Equivalência de não controladas	5	0
<b>EBITDA</b>	<b>3.832</b>	<b>3.938</b>
(+) Outras Receitas/Despesas Operacionais	89	130
<b>EBITDA<sup>aj</sup></b>	<b>3.921</b>	<b>4.068</b>

**ANEXO III – Fluxo de Caixa**

<b>Fluxo de Caixa Continuado</b>		
<b>R\$ Milhares</b>	<b>2T21</b>	<b>2T20</b>
<b>Lucro no período das operações</b>	<b>1.737.639</b>	<b>1.593.947</b>
<b>Itens de resultado que não afetam o caixa</b>	<b>1.592.621</b>	<b>1.644.821</b>
Depreciação e Amortização	376.615	357.993
Participação dos acionistas não controladores	638.762	607.792
Provisão para contingências	621	34.698
Tributos diferidos e obrigações tributárias	284.735	(107.743)
Resultado com equivalência patrimonial	4.788	-
Variação cambial sobre financiamentos	(396.293)	323.407
Variação cambial demais contas de ativo e passivo	300.029	(9.368)
Despesas de juros sobre dívidas financeiras	347.696	391.082
Despesas de juros sobre arrendamento financeiro	5.034	5.933
Custo na emissão de operações financeiras	22.807	23.333
Ajuste a valor presente dos arrendamentos	28	(485)
Perdas esperadas por não realização de estoque	1.269	73
Perdas esperadas para crédito de liquidação duvidosa	105	3.712
Perdas esperadas por não realização de impostos a recuperar	218	(101)
Outros efeitos não caixa	6.207	14.495
<b>Mutações patrimoniais</b>	<b>(286.884)</b>	<b>729.674</b>
Contas a receber de clientes	(1.047.552)	(401.813)
Estoques e ativo biológico corrente	(609.443)	333.308
Depósitos judiciais	(2.984)	(5.598)
Pessoal, encargos e benefícios sociais	645.541	818.941
Fornecedores e fornecedores risco sacado	622.833	(125.396)
Tributos correntes e diferidos	158.359	592.492
Títulos a receber e a pagar	(68.945)	(75.569)
Outras contas ativas e passivas	15.307	(406.691)
<b>Fluxo de caixa (aplicado) gerado nas atividades operacionais</b>	<b>3.043.376</b>	<b>3.968.442</b>
Investimentos	(18.884)	-
Aplicações em ativo imobilizado e ativo biológico não corrente	(433.580)	(308.276)
Aplicações no ativo intangível	(2.014)	(280)
<b>Fluxo de caixa aplicado nas atividades de investimentos</b>	<b>(454.478)</b>	<b>(308.556)</b>
Empréstimos e financiamentos	1.794.030	(3.331.861)
Empréstimos obtidos	7.357.071	1.686.940
Empréstimos liquidados	(5.563.041)	(5.018.801)
Arrendamentos pagos	(50.316)	(88.886)
Ações em tesouraria	(142.468)	10.648
Aquisição de participação de não controladores	-	-
Dividendos/JSCP pagos no período	(517.114)	(53.576)
<b>Fluxo de caixa (aplicado) gerado nas atividades de financiamentos</b>	<b>1.084.132</b>	<b>(3.463.675)</b>
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(1.226.166)	403.656
<b>Fluxo de caixa do período</b>	<b>2.446.864</b>	<b>599.867</b>
Saldo final	13.503.819	8.174.043
Saldo inicial	11.056.955	8.410.113
<b>Variação do período</b>	<b>2.446.864</b>	<b>599.867</b>

**ANEXO IV – Balanço Patrimonial (em R\$ Milhares)**

ATIVO	2T21	4T20	PASSIVO	2T21	4T20
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>			<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>		
Caixa e Aplicações	13.503.821	11.757.449	Fornecedores	2.784.709	2.768.069
Valores a receber clientes nacionais	3.209.438	2.513.032	Pessoal, encargos e benefícios sociais	1.400.306	1.545.664
Estoques de produtos e mercadorias	3.810.767	2.851.160	Impostos, taxas e contribuições	1.584.899	509.299
Ativos biológicos	26.848	36.922	Empréstimos, financiamentos e debentures	8.429.600	6.566.089
Tributos a recuperar	813.570	704.783	Títulos a pagar	79.957	125.899
Despesas do exercício seguinte	74.587	93.107	Arrendamentos a pagar	147.771	161.432
Títulos a receber	37.485	27.400	Antecipações de clientes	1.884.225	1.710.034
Adiantamentos a fornecedores	290.118	154.978	Dividendos	0	70.542
Outros valores a receber	344.402	281.071	Outras obrigações	338.905	407.360
	<b>22.111.036</b>	<b>18.419.902</b>		<b>16.650.372</b>	<b>13.864.388</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Depósitos judiciais	54.036	48.943	Empréstimos, financiamentos e debentures	19.451.818	20.244.058
Títulos a receber	0	2.150	Impostos, taxas e contribuições	410.367	372.302
Imposto de renda e contribuição social diferido	1.326.172	1.542.293	Imposto de renda e contribuição social diferidas	84.112	98.831
Tributos a recuperar	3.861.902	3.000.291	Provisão para contingências	409.197	428.939
Outros valores a receber	376.782	234.790	Arrendamentos a pagar	470.932	527.998
	<b>5.618.892</b>	<b>4.828.467</b>	Títulos a pagar	160.160	246.356
Investimentos	221.598	210.680	Outras obrigações	200.736	210.506
Imobilizado	8.338.759	8.062.919		<b>21.187.322</b>	<b>22.128.990</b>
Intangível	7.416.287	7.985.473			
	<b>15.976.644</b>	<b>16.259.072</b>			
			<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
			Capital social	8.204.391	8.204.391
			Reservas de capital, opções outorgadas e ações em tesouraria	(1.775.052)	(1.684.338)
			Reserva legal	59.327	59.327
			Reserva de lucros	148.431	148.431
			Dividendo adicional proposto	958.389	70.542
			Outros resultados abrangentes	(4.469.128)	(4.703.644)
			Lucros Acumulados	1.059.271	0
			<b>Patrimônio líquido de controladores</b>	<b>4.185.629</b>	<b>2.094.709</b>
			Participação de não controladores	1.683.249	1.419.354
			<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>5.868.878</b>	<b>3.514.063</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>43.706.572</b>	<b>39.507.441</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>43.706.572</b>	<b>39.507.441</b>

**ANEXO V – Conversão Cambial**

	2T21	2T20	Var. %	1T21	Var. %	UTM 2T21	UDM 2T20	Var. %
Dólar Médio (R\$ US\$)	5,30	5,39	-1,7%	5,47	-3,2%	5,39	4,48	20,1%
Dólar Fechamento (R\$ US\$)	5,00	5,48	-8,7%	5,70	-12,2%	5,00	5,48	-8,7%
Peso Uruguaio Médio (UYU US\$)	43,9	43,14	1,8%	43,09	1,9%	43,08	39,04	10,3%
Peso Argentino Médio (ARS US\$)	94,03	67,67	39,0%	88,57	6,2%	83,99	59,77	40,5%

**ANEXO VI – Sobre a Marfrig**

A Marfrig Global Foods S.A. é a segunda maior produtora de carne bovina do mundo, com operações nos Estados Unidos, Brasil, Uruguai, Argentina e Chile.

- Nos Estados Unidos, sua subsidiária National Beef é a quarta maior processadora de carne e uma das mais eficientes empresas do setor. A operação norte-americana possui três plantas de abate com capacidade de aproximadamente 13.100 animais/dia, o que totaliza mais de 3,7 milhões de cabeças/ano, e representa aproximadamente 14% da participação do abate dos EUA.
- No Brasil, a Companhia é a segunda maior processadora de carne, com capacidade de abate de 12,1 mil animais/dia e capacidade de produção de hambúrgueres de 77 mil toneladas/ano. Com marcas reconhecidas pela sua qualidade, como Bassi e Montana, a Companhia atua com foco nos canais de varejo e foodservice para o mercado local tendo os melhores restaurantes e churrascarias como clientes.
- No Uruguai, é a maior empresa do setor e a principal exportadora de carne bovina e se distingue pela produção e comercialização de carne orgânica e outros produtos de nicho (“de maior valor agregado”).
- Na Argentina, além de possuir duas plantas de abate e ser uma das principais exportadoras do país, a Companhia é líder na produção e comercialização de hambúrgueres e salsichas e detém duas das marcas mais valiosas e reconhecidas da região (Paty e Vienissima!).
- 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 destinada praticamente ao atendimento dos maiores mercados consumidores fora do país.
- A parceria entre Marfrig e Archer-Daniels-Midland Company “ADM” criou a PlantPlus Foods, joint venture que combina a capacidade de inovação, excelência operacional e escala global das duas companhias para a produção e comercialização de produtos de base vegetal por meio dos canais de varejo e food service, nos mercados da América do Sul e América do Norte.

PAÍS	Unidades de Abate de bovinos	Capacidade efetiva de abate (cabeças/dia)
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE</b>	<b>3</b>	<b>13,1 mil</b>
EUA	3	13,1 mil
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL</b>	<b>17</b>	<b>17,0 mil</b>
Brasil	11	12,1 mil
Uruguai	4	3,7 mil
Argentina	2	1,2 mil
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>30,1 mil</b>

**Industrializados:** também distribuída nas Américas o negócio de industrializados é responsável pela fabricação e elaboração de produtos como hambúrgueres, carne enlatada, carnes com molhos, embutidos, salsichas e outros.

PAÍS	Unidades de Processamento	Capacidade de produção hambúrguer (ton/ano)	Capacidade de produção de outros processados (ton/ano)	Capacidade total de processados (ton/ano)
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE</b>	<b>5</b>	<b>100 mil</b>	<b>104 mil</b>	<b>204 mil</b>
EUA	5	100 mil	104 mil	204 mil
<b>OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL</b>	<b>7</b>	<b>122mil</b>	<b>105 mil</b>	<b>227 mil</b>
Brasil	3	77 mil	66 mil	143 mil
Uruguai	1	6 mil	6 mil	12 mil
Argentina	3	39 mil	33 mil	72 mil
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>222 mil</b>	<b>209 mil</b>	<b>431 mil</b>

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

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

São Paulo, August 10, 2021 – Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 and Level 1 ADR: MRRTY) announces today its results for the second quarter of 2021 (2Q21). 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 June 30, 2021 filed at the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM).



**Base Date:** Aug. 09, 2021

**Market Cap:**

R\$13.9 billion

**Stock Price:**

MRFG3 R\$19.52

**Shares issued:**

711,369,913 shares



**Conference Call in English  
Wednesday – Aug 11, 2021**

11 a.m. BRT / 10 a.m. US

**Dial-in:**

TF: +1 844 204 8942

DI: +1 412 717 9627

**Code:** Marfrig

[www.marfrig.com.br|ri](http://www.marfrig.com.br|ri)



**Investor Relations Contacts**

- ▶ Eduardo Puzziello
- ▶ Stephan Szolimowski
- ▶ Vinícius Saldanha

+55 (11) 3792-8907

[ri@marfrig.com.br](mailto:ri@marfrig.com.br)

## Consolidated 2Q21 Highlights

- **Net Revenue** of R\$20.6 billion (+9.0% vs. 2Q20);
- **Adjusted EBITDA** of R\$3.9 billion (-3.6% vs. 2Q20);
- **Adjusted EBITDA Margin** of 19.1% (-249 bps vs. 2Q20);
- **Net Income** of R\$1.7 billion (+9.0% vs. 2Q20);
- **Free Cash Flow** of R\$2.2 billion (-31.4 vs. 2Q20).

## Operating Highlights

### NORTH AMERICA OPERATION

- **Net Revenue** of US\$2.9 billion (+10.1% vs. 2Q20);
- **Adjusted EBITDA** of US\$722 million (+13.8% vs. 2Q20);
- **Adjusted EBITDA Margin** of 24.5% (+80 bps vs. 2Q20).

### SOUTH AMERICA OPERATION

- **Net Revenue** of R\$5.0 billion (+14.1% vs. 2Q20);
- **Adjusted EBITDA** of R\$181 million (-70.5% vs. 2Q20);
- **Adjusted EBITDA Margin** of 3.6% (-10.3 bps vs. 2Q20).

## Other Highlights

- **Financial leverage** measured as ratio of Net Debt/ Adjusted EBITDA LTM of 1.45x in Brazilian real and 1.55x in U.S. dollar.
- **Dividends:** Proposal to distribute dividends in the amount of R\$958.4 million | Dividend yield approximately of 7%.
- **Equity Investment:** acquisition of indirect relevant interest in BRF.
- **Further Processing:** segment accounted for around 15% of the Net Revenue of the South America Operation in 2Q21, up from 9% in 2Q20.
- **Efficiency Program:** gain of around R\$30 million in 2Q20.
- **Investment in last 12 months of R\$1.7 billion:** in projects to expand organic growth and higher-value products.

## Events after the reporting period

- **Agribusiness Certificates of Receivables (CRA):** Issue of R\$1.2 billion, in two series of 7 and 10 years, with an average rate after the swap operation of CDI + 0.97% p.a., making it one of Marfrig's lowest-cost operations ever.
- **Treasury shares Cancellation:** Approval of the cancellation of 20 million shares held in treasury
- **Buyback Share Program:** Approval of repurchase of up to 26.3 million shares

**Message from Management**

The second quarter of 2021 was marked by the excellent scenario in the United States, which reflected the high supply of animals combined with strong demand for beef. This favorable environment was supported by inventory rebuilding in the food service chain, the economic situation driven by stimulus packages and strong seasonality, i.e., the so-called barbecue season.

Primary processing volume in the U.S. industry reached 6.6 million head in the quarter, increasing 17.4% in relation to the same period of 2020. The cattle cost accompanied the higher primary processing volume (in the reference price USDA KS Steer \$/cwt), increasing by 12% in 2Q21 compared to 2Q20. The higher raw material cost was practically offset by the stability in the beef sales price (USDA Comp Cutout \$/cwt), which, multiplied by the higher sales volume, led the North America Operation to deliver its best result ever.

In contrast, South America is experiencing a situation different from that of the other countries where Marfrig operates. In Brazil, where domestic demand is still slowly recovering, exports remained the main driver of profitability in the protein industry. However, despite this demand from export markets, primary processing volume in the country declined sharply from the same period last year. The effects from the lower primary processing and sharp increases in raw material costs led exports to decline in the first six months compared to the same six-month period of 2020. According to data compiled by the Ministry of Agriculture, Livestock & Supply (MAPA) with SECEX/ME, beef shipments decreased slightly, with the 874,000 tons shipped in the period representing declines of 33,000 tons or 3.6% from the prior-year period.

Meanwhile, in Uruguay, which is experiencing a scenario different from that of its South American counterparts, according to data from the National Meat Institute (INAC), primary processing volume increased 33.5% on the prior-year quarter (647k head in 2Q21 vs. 485k head in 2Q20). The trend suggests a rebuilding of the cattle herd over recent years and that the supply of finished cattle will increase over the coming years.

Thanks to its geographic diversification, with a strong presence in North America and a lean and focused operation in South America, Marfrig reported record-high net revenue (R\$20.6 billion) and its second highest Adj. EBITDA (R\$3.9 billion) on a quarterly basis, representing Adj. EBITDA margin of 19%.

Another highlight was Marfrig's record-high net income, which grew 10% on the prior-year quarter to R\$1.7 billion in 2Q21. In the first six months of 2021, net income was R\$2 billion. Based on this result, Management is proposing the distribution in advance of interim dividends, of approximately R\$958 million.

Marfrig also continued to uphold its nonnegotiable commitment to financial health and ended 2Q21 with its lowest leverage ratio (net debt/Adjusted EBITDA) ever: 1.45x in BRL and 1.55x in USD.

Still in the second quarter, Marfrig announced the acquisition of a passive relevant interest in BRF. The acquisition is in line with the Company's strategy to diversify its investments in segments that complement its business sector.

We will continue to focus on creating value for all shareholders, on always operating sustainably and on creating value for the cattle chain, our local communities and, especially, all Marfrig clients and partners.

**Marcos Antonio Molina dos Santos**  
**Chairman of the Board**

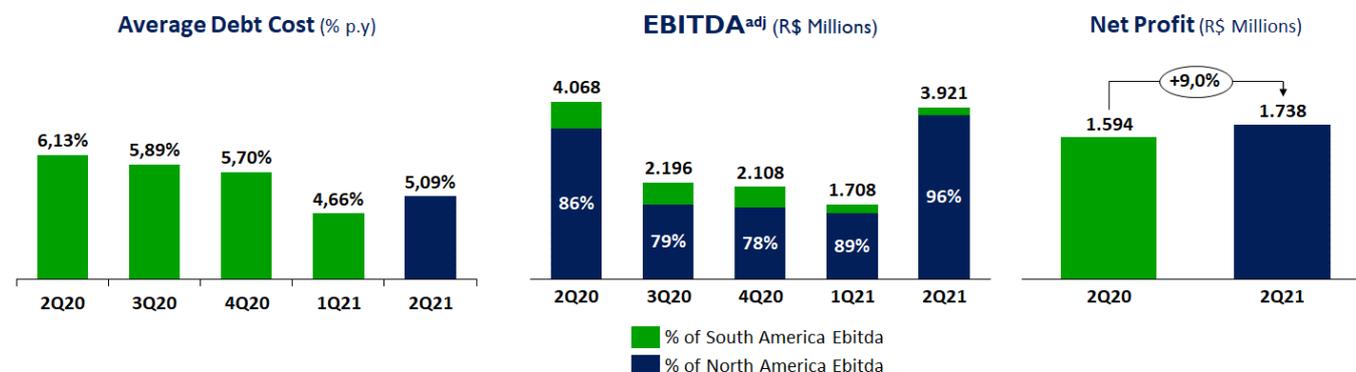
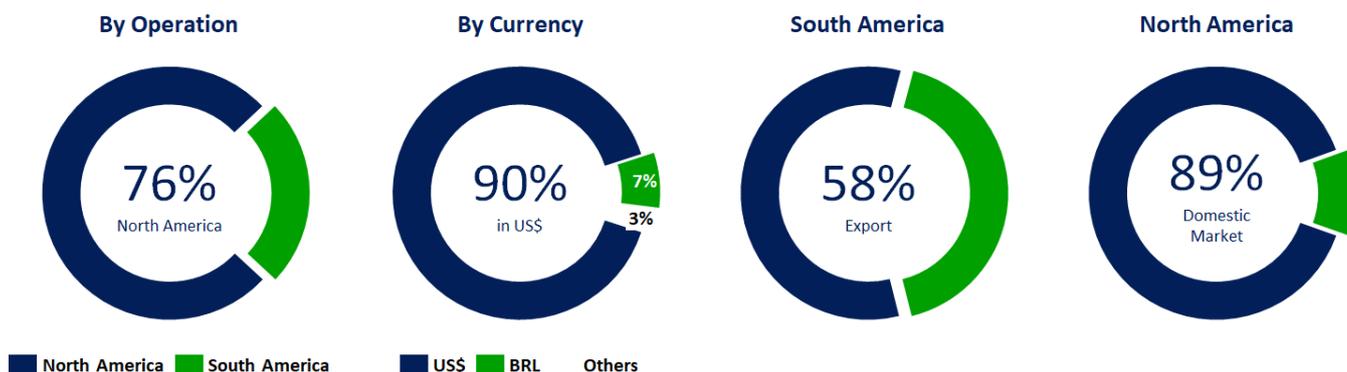
## Key Consolidated Indicators

R\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Net Revenue</b>	<b>20.574</b>	<b>18.881</b>	<b>9,0%</b>	<b>17.236</b>	<b>19,4%</b>	<b>72.909</b>	<b>59.344</b>	<b>22,9%</b>
North America	15.550	14.479	7,4%	12.663	22,8%	52.907	42.802	23,6%
South America	5.023	4.402	14,1%	4.573	9,8%	20.002	16.543	20,9%
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>3.921</b>	<b>4.068</b>	<b>-3,6%</b>	<b>1.708</b>	<b>129,5%</b>	<b>9.934</b>	<b>8.408</b>	<b>18,1%</b>
North America	3.782	3.480	8,7%	1.523	148,3%	8.684	6.791	27,9%
South America	181	613	-70,5%	211	-14,2%	1.380	1.759	-21,6%
<b>Adj. EBITDA Margin (%)</b>	<b>19,1%</b>	<b>21,5%</b>	<b>-249 bps</b>	<b>9,9%</b>	<b>915 bps</b>	<b>13,6%</b>	<b>14,2%</b>	<b>-54 bps</b>
North America	24,3%	24,0%	28 bps	12,0%	1229 bps	16,4%	15,9%	55 bps
South America	3,6%	13,9%	-1033 bps	4,6%	-101 bps	6,9%	10,6%	-374 bps
<b>Net Profit</b>	<b>1.738</b>	<b>1.594</b>	<b>9,0%</b>	<b>279</b>	<b>522,0%</b>	<b>3.862</b>	<b>1.584</b>	<b>143,8%</b>
<b>Net Debt (in R\$)</b>	<b>14.378</b>	<b>17.382</b>	<b>-17,3%</b>	<b>17.747</b>	<b>-19,0%</b>	<b>14.378</b>	<b>17.382</b>	<b>-17,3%</b>
<b>Net Debt   LTM EBITDA (R\$)</b>	<b>1,45 x</b>	<b>2,07 x</b>	<b>-0,62 x</b>	<b>1,76 x</b>	<b>-0,31 x</b>	<b>1,45 x</b>	<b>2,07 x</b>	<b>-0,62 x</b>
<b>Net Debt   LTM EBITDA (US\$)</b>	<b>1,55 x</b>	<b>1,79 x</b>	<b>-0,24 x</b>	<b>1,69 x</b>	<b>-0,14 x</b>	<b>1,55 x</b>	<b>1,79 x</b>	<b>-0,24 x</b>
<b>Average Cost of Debt (% a.a)</b>	<b>5,09%</b>	<b>6,13%</b>	<b>-103 bps</b>	<b>4,66%</b>	<b>43 bps</b>	<b>5,09%</b>	<b>6,13%</b>	<b>-103 bps</b>
<b>Average Debt Term (years)</b>	<b>4,76</b>	<b>4,35</b>	<b>9,3%</b>	<b>5,05</b>	<b>-5,8%</b>	<b>4,76</b>	<b>4,35</b>	<b>9,3%</b>

\* Calculation of Consolidated Adj. EBITDA considers the amounts related to Corporate, in accordance with Appendix I.

## Select Consolidated Results

## Net Revenue



## Results by Business Unit

## North America Operation

Volume (thousand tons)	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Total Volume</b>	<b>507</b>	<b>451</b>	<b>12,5%</b>	<b>508</b>	<b>-0,2%</b>	<b>2.044</b>	<b>1.943</b>	<b>5,2%</b>
Domestic Market	436	380	14,8%	429	1,8%	1.744	1.634	6,7%
Exports	71	71	0,1%	79	-10,8%	300	309	-2,7%

US\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Net Revenue</b>	<b>2.948</b>	<b>2.678</b>	<b>10,1%</b>	<b>2.315</b>	<b>27,3%</b>	<b>9.842</b>	<b>9.451</b>	<b>4,1%</b>
Domestic Market	2.635	2.437	8,1%	2.021	30,4%	8.697	8.348	4,2%
Exports	313	241	29,9%	294	6,4%	1.145	1.103	3,8%
<b>COGS</b>	<b>(2.162)</b>	<b>(1.991)</b>	<b>8,6%</b>	<b>(1.978)</b>	<b>9,3%</b>	<b>(7.969)</b>	<b>(7.818)</b>	<b>1,9%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>786</b>	<b>687</b>	<b>14,5%</b>	<b>337</b>	<b>133,1%</b>	<b>1.873</b>	<b>1.633</b>	<b>14,7%</b>
Gross Margin (%)	26,7%	25,6%	103 bps	14,6%	1.211 bps	19,0%	17,3%	175 bps
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>722</b>	<b>635</b>	<b>13,8%</b>	<b>277</b>	<b>160,5%</b>	<b>1.628</b>	<b>1.426</b>	<b>14%</b>
Margin (%)	24,5%	23,7%	80 bps	12,0%	1253 bps	16,5%	15,1%	146 bps

## Net Revenue &amp; Volume

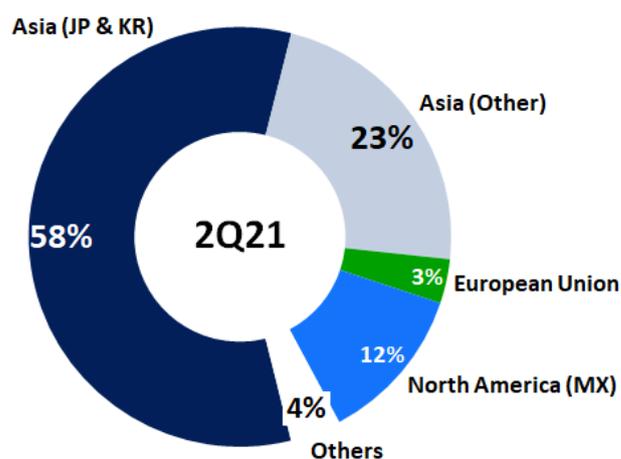
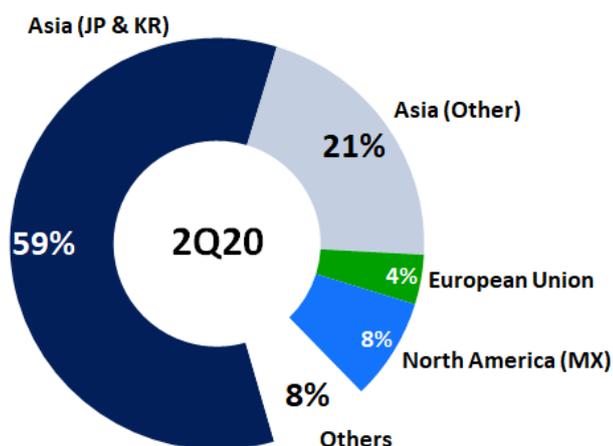
At the North America Operation, total sales volume in 2Q21 came to 507k tons (+12.5% vs. 2Q20), of which 436k tons (or 86% of the total) were sold in the domestic market.

The net revenue of the North America Operation set a new record for the period, of US\$2,948 million, representing an increase of 10.1% compared to 2Q20. In Brazilian real, the operation's net revenue was R\$15,550 million, up 7.4% on 2Q20.

This strong performance is explained by the higher total sales volume and the higher average sales price in the export market, which increased 30% compared to 2Q20 and offset the 5.7% decline in the average price in USD in the domestic market.

## Export Profile

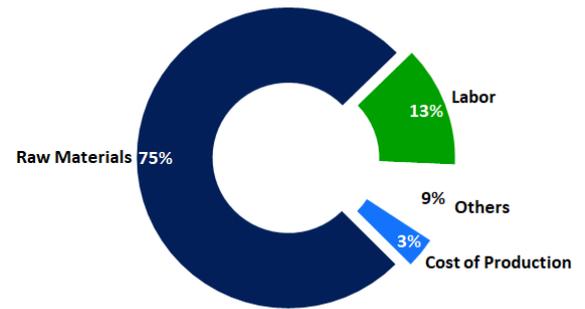
(% of Net Revenue)



### Cost of Goods Sold

In 2Q21, cost of goods sold was US\$2,162 million, increasing 8.6% compared to 2Q20, explained by the higher average cattle price, as explained below, and the higher sales volume in the period.

The average price used as a reference for cattle purchases (USDA KS Steer) was US\$119.76/cwt, increasing 12.0% from 2Q20, reflecting the normalization of capacity utilization in 2Q21 compared to 2Q20, which was the worst period of the pandemic and registered the highest absentee rate in the industry.



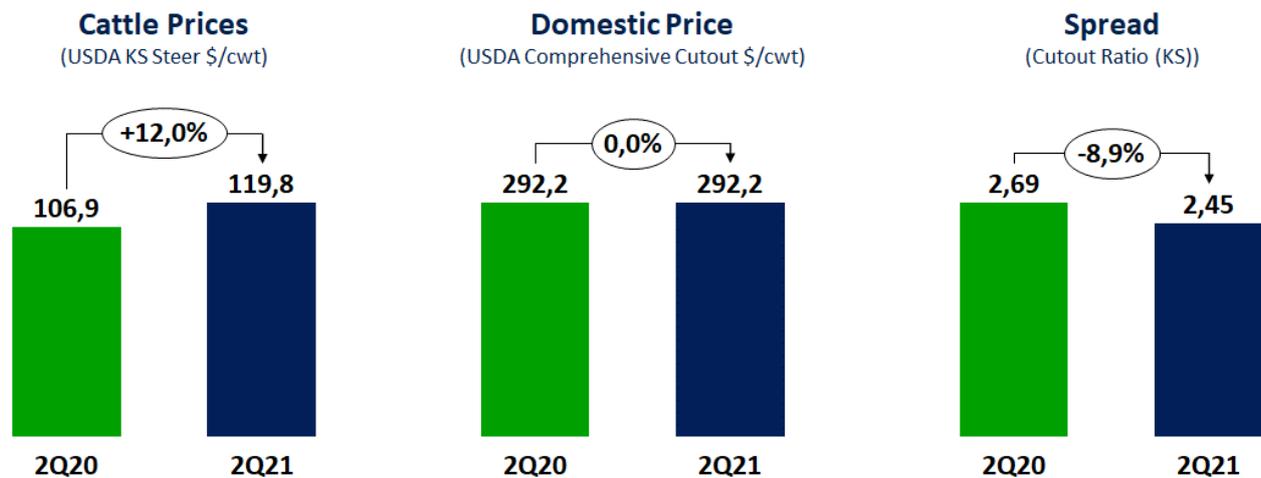
### Gross Income & Gross Margin

Gross profit was US\$786 million in 2Q21, advancing 14.5% compared to 2Q20. In Brazilian real, gross income came to R\$4,120 million, 9.6% higher than the gross income reported in the same quarter of 2020.

The figure, which set a new record for the period, is explained by the strong demand for beef products in the United States combined with the high cattle supply.

In 2Q21, the average sales price indicator (USDA Comprehensive) stood at US\$292.66/cwt, in line with the same period of 2020. Another highlight in the quarter was the credits from subproducts, such as leather and other products, which increased 64.4% to US\$11.74/cwt, compared to US\$7.14/cwt in 2Q20.

Consequently, gross margin in 2Q21 was 26.7%, expanding 103 bps from a year earlier.



### Adj. EBITDA & Adj. EBITDA Margin

Adj. EBITDA in 2Q21 reached US\$722 million, which is the operation's highest quarterly result ever and 13.8% higher than in 2Q20. Adj. EBITDA margin in the quarter was 24.5%, expanding 70 bps from 2Q20.

In Brazilian real, Adj. EBITDA was R\$3,782 million, growing 8.7% from 2Q20.

## South America Operation

Volume (thousand tons)	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Total Volume</b>	<b>319</b>	<b>339</b>	<b>-5,8%</b>	<b>311</b>	<b>2,8%</b>	<b>1.394</b>	<b>1.435</b>	<b>-2,9%</b>
Domestic Market	208	209	-0,4%	193	7,8%	865	947	-8,7%
Exports	111	130	-14,4%	117	-5,4%	529	488	8,5%

R\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Net Revenue (R\$ Million)</b>	<b>5.023</b>	<b>4.402</b>	<b>14,1%</b>	<b>4.573</b>	<b>9,8%</b>	<b>20.002</b>	<b>16.543</b>	<b>20,9%</b>
Domestic Market	2.126	1.389	53,1%	1.812	17,3%	7.991	6.566	21,7%
Exports	2.898	3.013	-3,8%	2.761	5,0%	12.011	9.977	20,4%
<b>COGS</b>	<b>(4.635)</b>	<b>(3.600)</b>	<b>28,7%</b>	<b>(4.174)</b>	<b>11,0%</b>	<b>(17.756)</b>	<b>(14.050)</b>	<b>26,4%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>389</b>	<b>802</b>	<b>-51,5%</b>	<b>399</b>	<b>-2,6%</b>	<b>2.246</b>	<b>2.493</b>	<b>-9,9%</b>
Gross Margin (%)	7,7%	18,2%	-1048 bps	8,7%	-99 bps	11,2%	15,1%	-384 bps
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>181</b>	<b>613</b>	<b>-70,5%</b>	<b>211</b>	<b>-14,2%</b>	<b>1.380</b>	<b>1.759</b>	<b>-21,6%</b>
Margin (%)	3,6%	13,9%	-1033 bps	4,6%	-101 bps	6,9%	10,6%	-374 bps

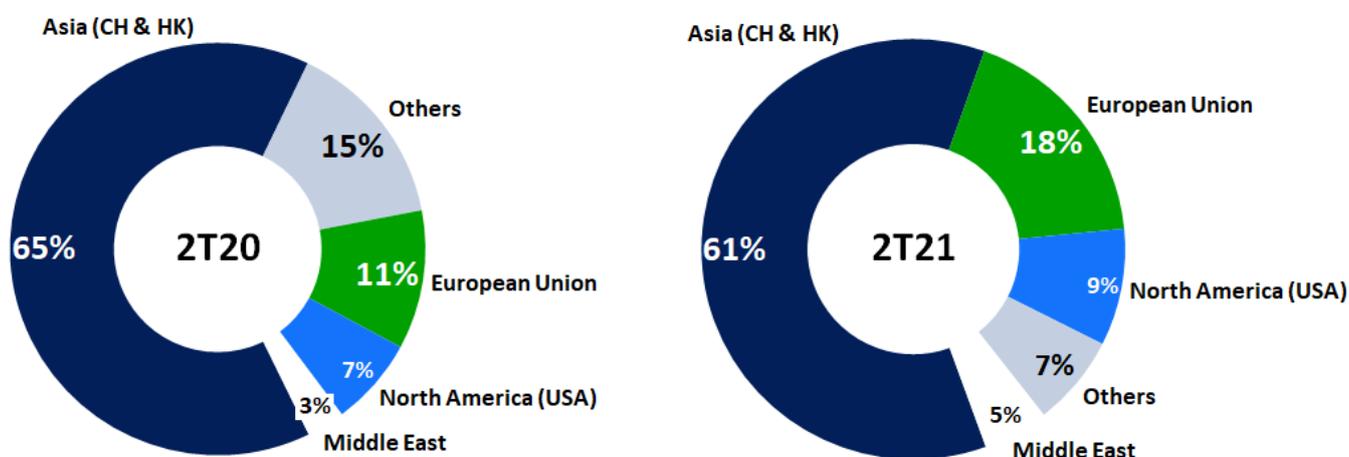
### Net Revenue & Volume

In 2Q21, the South America Operation registered sales volume of 319k tons, 5.8% lower than in the prior-year quarter. The reduction is explained mainly by the 14.4% decline in sales volume to export markets.

Net revenue from the South America Operation was R\$5,023 million in 2Q21, 14.1% higher than in 2Q20. Performance in the quarter is explained by: (i) the 21.1% increase in the average price of total sales, led by the average price practiced in the domestic market, which rose 53.7% in the comparison period, offsetting the lower total sales, which decreased 5.8%.

In the second quarter, exports accounted for 58% of the operation's revenue. Approximately 61% of the operation's total export revenue came from shipments to China and Hong Kong.

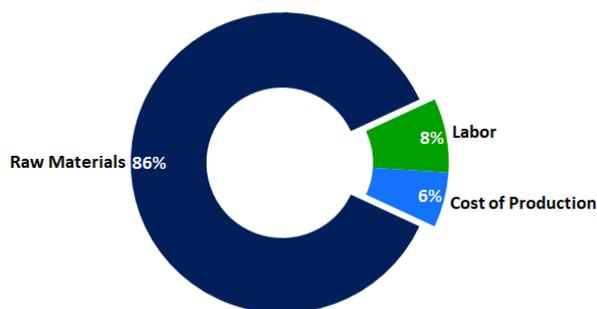
### Export Profile (% of Net Revenue)



### Cost of Goods Sold

Cost of goods sold was R\$4,635 million, up 28.7% on the same period of 2020. The increase is basically explained by raw material costs, which accounted for 85.6% of total COGS.

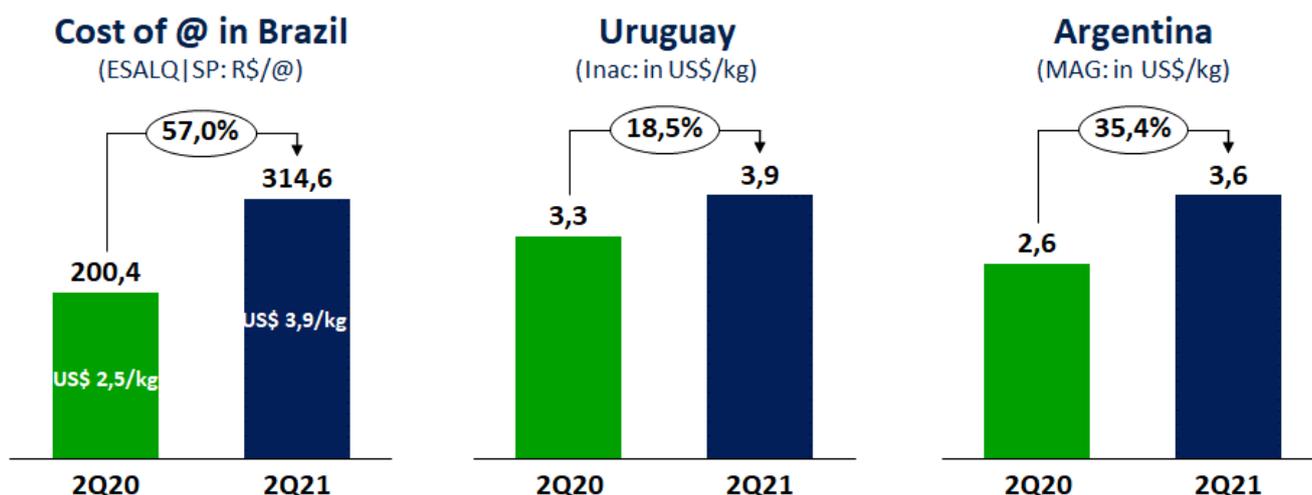
In Brazil, the cattle cost (CEPEA *arroba* price) was R\$314.6, increasing 57% on the prior-year period. According to data from the Ministry of Agriculture, primary processing came to 10.2 million head between January and June (considering meatpackers that operate under federal inspection), with this volume 3% lower than in 2Q20. In this analysis, the data compiled by the specialized consulting firm Agrifatto show that primary processing volume at meatpackers under federal inspection was the lowest of the last 17 years.



In Argentina, raw material costs also rose, to US\$ 3.560/ton, or 35.4% higher than in the same quarter of 2020.

In Uruguay, the cattle price fell 18.5% from a year earlier (US\$3.82 in 2Q21 vs. US\$3.26 in 2Q20), according to INAC data.

### Cost of Cattle By Country



### Gross Income & Gross Margin

In 2Q21, gross income from the South America Operation was R\$389 million, decreasing 51.5% from 2Q20. Gross margin in the quarter stood at 7.7%, compared to 18.2% in the prior-year quarter. The margin compression is explained by the above-mentioned increase in cattle costs and the decrease in total sales, with these factors partially offset by the higher sales of further-processed products and the initiatives to cut costs and expenses under the operating improvements and efficiency program launched in 2019.

The program captured gains of around R\$30 million in 2Q21 compared to 1Q21, which had a direct impact on the operating performance of the South America Operation.

Note that the measures described above are structural and that their gains, under the rigid discipline of the program of targets set for each year, will perpetuate going forward regardless of conditions external to the business.

### Adj. EBITDA & Adj. EBITDA Margin

In 2Q21, the Adj. EBITDA of the South American Operation was R\$181 million, 70.5% lower than in 2Q20. Adj. EBITDA Margin was 3.6%, representing compression of 1,033 bps on the prior-year quarter, due to the reasons described above.

## Consolidated Results

## Consolidate Results

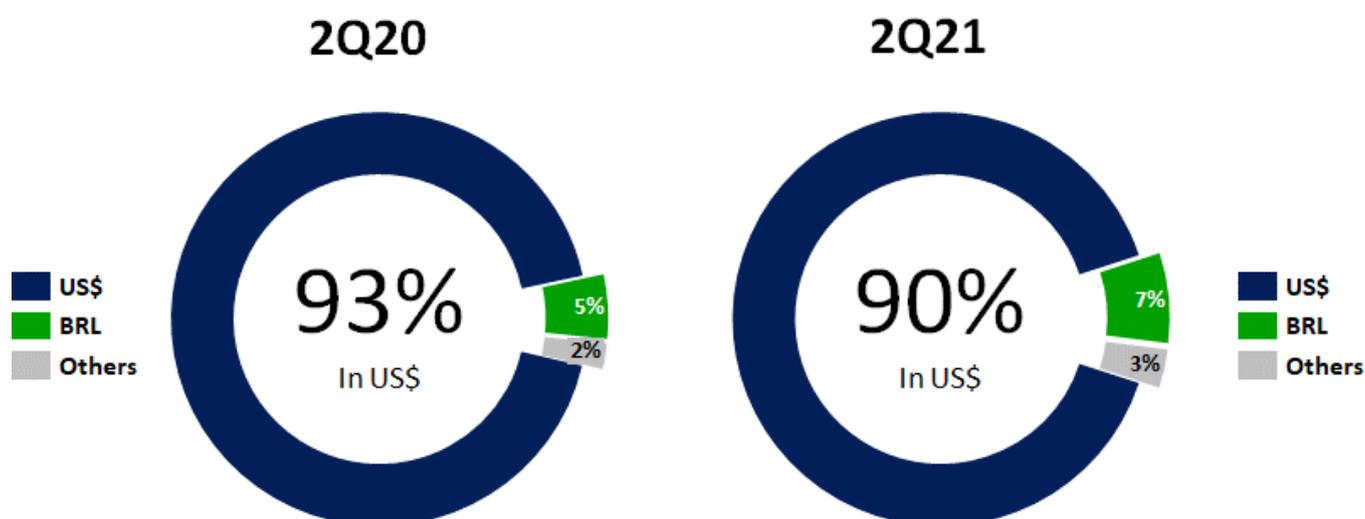
Volume (thousand tons)	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Consolidated Volume</b>	<b>826</b>	<b>790</b>	<b>4,7%</b>	<b>819</b>	<b>0,9%</b>	<b>3.438</b>	<b>3.378</b>	<b>1,8%</b>
Domestic Market	645	589	9,4%	622	3,6%	2.609	2.582	1,1%
Exports	182	200	-9,3%	197	-7,6%	830	797	4,1%

R\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
<b>Net Revenue (R\$ Million)</b>	<b>20.574</b>	<b>18.881</b>	<b>9,0%</b>	<b>17.236</b>	<b>19,4%</b>	<b>72.909</b>	<b>59.344</b>	<b>22,9%</b>
Domestic Market	16.023	14.569	10,0%	12.868	24,5%	54.740	44.464	23,1%
Exports	4.551	4.311	5,6%	4.368	4,2%	18.168	14.880	22,1%
<b>COGS</b>	<b>(16.065)</b>	<b>(14.320)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(14.986)</b>	<b>7,2%</b>	<b>(60.666)</b>	<b>(49.132)</b>	<b>23,5%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>4.509</b>	<b>4.561</b>	<b>-1,1%</b>	<b>2.250</b>	<b>100,4%</b>	<b>12.243</b>	<b>10.213</b>	<b>19,9%</b>
Gross Margin (%)	21,9%	24,2%	-224 bps	13,1%	886 bps	16,8%	17,2%	-42 bps
<b>Adj. EBITDA</b>	<b>(965)</b>	<b>(851)</b>	<b>13,4%</b>	<b>(912)</b>	<b>5,8%</b>	<b>(3.787)</b>	<b>(3.072)</b>	<b>23,3%</b>
Margin (%)	3.921	4.068	-3,6%	1.708	129,6%	9.934	8.408	18,1%
<b>Net Revenue (R\$ Million)</b>	<b>19,1%</b>	<b>21,5%</b>	<b>-249 bps</b>	<b>9,9%</b>	<b>915 bps</b>	<b>13,6%</b>	<b>14,2%</b>	<b>-54 bps</b>
<b>Financial Result</b>	<b>52</b>	<b>(774)</b>	<b>n.a</b>	<b>(733)</b>	<b>-107,1%</b>	<b>(1.449)</b>	<b>(3.233)</b>	<b>-55,2%</b>
<b>Financial Result Before Tax</b>	<b>3.503</b>	<b>2.807</b>	<b>24,8%</b>	<b>508</b>	<b>589,0%</b>	<b>6.652</b>	<b>3.512</b>	<b>89,4%</b>
<b>Net Financial Result</b>	<b>1.738</b>	<b>1.594</b>	<b>9,0%</b>	<b>279</b>	<b>522,0%</b>	<b>3.862</b>	<b>1.584</b>	<b>143,8%</b>

## Consolidated Net Revenue

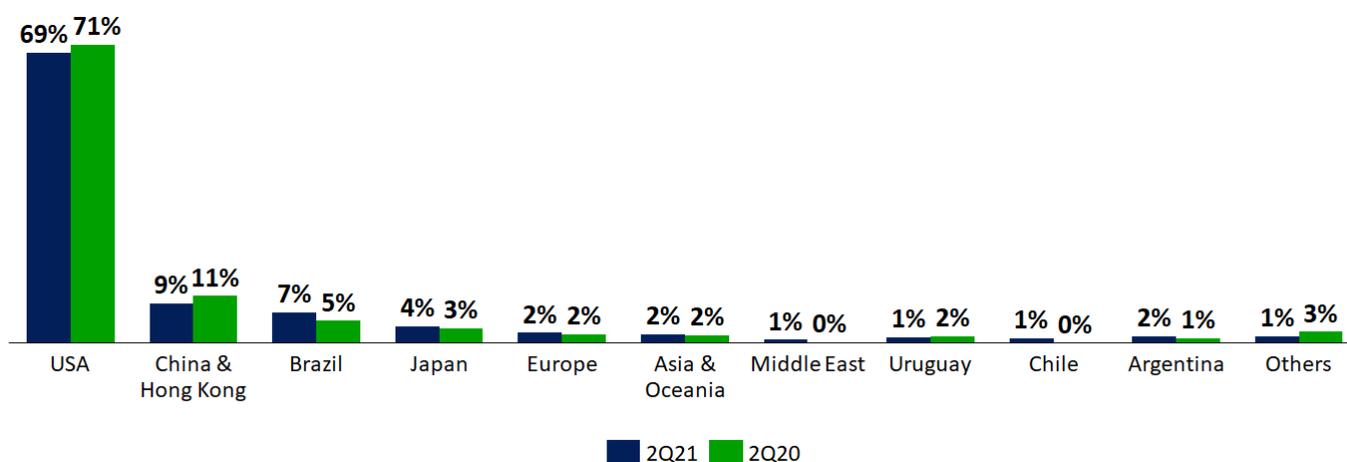
In 2Q21, Marfrig's consolidated net revenue set a record-high of R\$20,574 million, representing growth of 9.0% on 2Q20, supported by the revenue growth of 14.1% at the South America Operation and of 7.4% at the North America Operation in Brazilian real.

In 2Q21, net revenue in U.S. dollar and in currencies other than the Brazilian real accounted for 90% of total revenue, corresponding to the sum of the revenues generated by the North America Operation and by exports from South America. Meanwhile, only 7% of the Company's revenue was generated in Brazilian real.



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

Marfrig's revenue mix in terms of geographies is distributed across the world's main consumer markets. In 2Q21, the United States accounted for 69% of consolidated sales, exports to China for 9% and Brazil's domestic market for 7%.



### Cost of Goods Sold

In 2Q21, Marfrig's cost of goods sold came to R\$16,065 million, increasing 12.2% on the prior-year period, explained by the higher raw material costs in both the South America and North America Operations, as mentioned above, with this factor partially offset by the effects from the weaker BRL on the translation into USD of the costs of the North American Operation.

#### Selling, General & Administrative Expenses

Selling, general & administrative (SG&A) expenses amounted to R\$965 million. SG&A expenses as a ratio of net revenue (SG&A/NOR) stood at 4.69%, up 18 bps from 4.51% in 2Q20.

Selling expenses were R\$685 million, or 3.3% of net revenue, up 10 bps on the prior-year quarter. The increase in selling expenses is basically explained by higher freight and logistics expenses, which were offset by the lower sales volume.

General and administrative expenses came to R\$279 million, or 1.4% of net revenue, in line with the ratio in 2Q20.

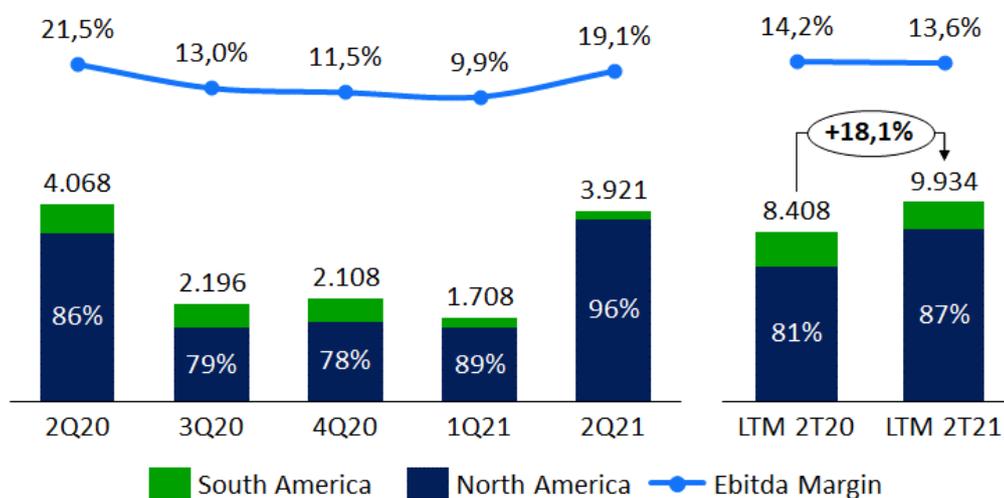
### Adj. EBITDA & Adj. EBITDA Margin

In 2Q21, Adj. EBITDA was R\$3,921 million, down 3.6% compared to 2Q20. Adj. EBITDA margin stood at 19.1%, compressing 249 bps from 2Q20.

Performance in the quarter is explained by: (i) the record-high performance of the North America Operation, which offset the lower primary processing volume and consequent lower sales volume in the South America Operation.

In the quarter, 96% of consolidated Adj. EBITDA was contributed by the North America Operation.

### adjEBITDA & Margin (R\$ million)



### Consolidated Financial Result

The net financial result in 2Q21, excluding the effects from exchange variation, was an expense of R\$43.9 million, representing a reduction of 87.3% from 1Q21.

Exchange variation in the quarter registered a gain of R\$96.3 million, based on end-of-period exchange rates (R\$5.00 in 2Q21 vs. R\$5.70 in 1Q21).

As a result, the net financial result in 2Q21, considering exchange variation, was positive R\$52.4 million.

A highlight in the quarter was the R\$228.2 million gain from the mark-to-market adjustment of the passive investment in the shares of BRF, which was recognized under "Other Revenues and Expenses," as shown in the following table.

R\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
Net Interest Provisioned	(321)	(496)	-35,3%	(408)	-21,2%	(1.636)	(1.282)	27,6%
Other Financial Revenues and Expenses	277	37	658,5%	62	347,2%	503	(596)	n.a
<b>Financial Result</b>	<b>(44)</b>	<b>(460)</b>	<b>-90,5%</b>	<b>(346)</b>	<b>-87,3%</b>	<b>(1.133)</b>	<b>(1.878)</b>	<b>-39,7%</b>
Exchange Variation	96	(314)	n.a	(387)	n.a	(316)	(1.355)	-76,7%
<b>Net Financial Result</b>	<b>52</b>	<b>(774)</b>	<b>n.a</b>	<b>(733)</b>	<b>-107,1%</b>	<b>(1.449)</b>	<b>(3.233)</b>	<b>-55,2%</b>

## Net Income (Loss)

In 2Q21, net income from continuing operations was R\$1,737.6 million, advancing 9% on 2Q20.

In the year to date, net income came to R\$2,017.0 million, 38.4% higher than in the same six-month period of 2020.

Based on this strong performance, management is proposing the distribution of approximately R\$958 million in dividends.

Marfrig's consistent delivery of profitability over periods is the result of management's straightforward strategy, focus on operating efficiency and nonnegotiable commitment to financial discipline.

## Capital Expenditures

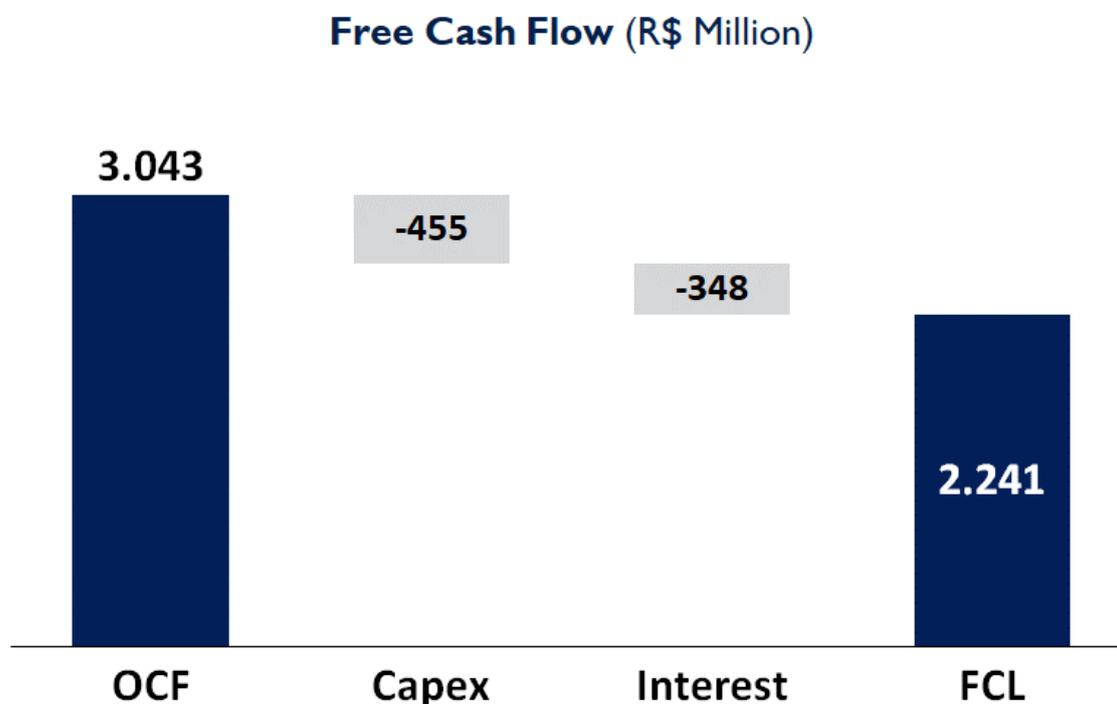
In 2Q21, capex amounted to R\$454.5 million, of which approximately 50.3%, or R\$228.8 million, was allocated to maintenance and operational improvements.

The remaining balance (49.7% or R\$225.7 million) was allocated to investments in organic growth projects, with highlights including the expansion in primary processing capacity, the beef patty lines and the stocking and cold room areas at the Várzea Grande Complex.

Other investments include the expansion of canned beef production capacity at Pampeano and the beef patty plant at Bataguassu.

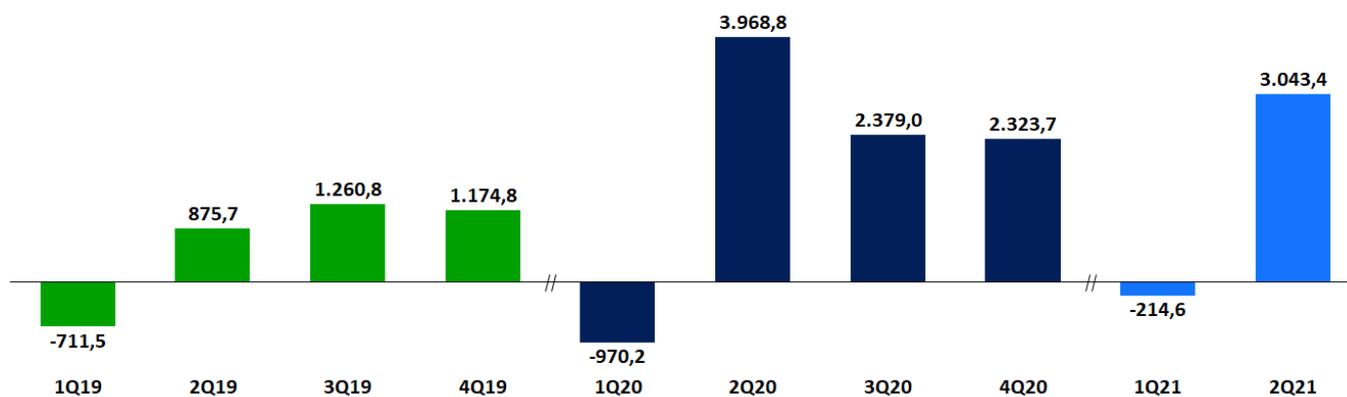
## Cash Flow

Marfrig's operating cash flow was positive R\$3,043.4 million in 2Q21, explained essentially by the record-high performance of the North America Operation. In the quarter, capital expenditures came to R\$454.5 million and interest expenses amounted to R\$347.7 million, which resulted in free cash flow of R\$2,241.2 million.



As mentioned above, the strong cash generation in 2Q21 was sufficient to cover 15 times the cumulative balance of the first quarter.

### Operational Cash Flow (R\$ Million)



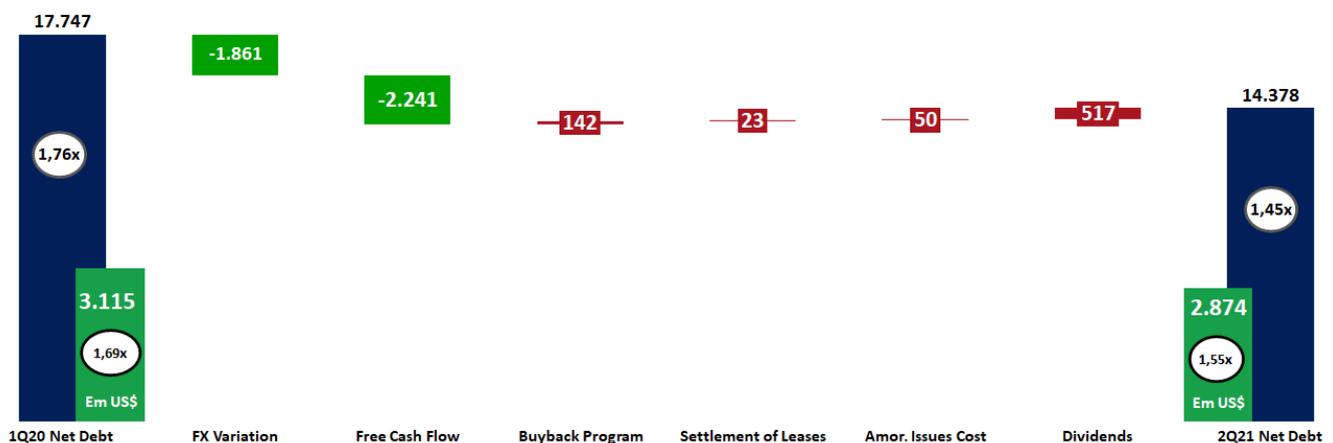
## Capital Structure

### Net 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 78% of total debt), the variations discussed in this section are based on the amounts in U.S. dollar.

Net debt ended 2Q21 at US\$2,874 million, down 7.7% from 1Q21. In BRL, net debt ended the quarter down 19%, at R\$14,378 million, compared to R\$17,747 million in 1Q21. The reduction in USD is due to the strong cash generation in the period, mainly at the North America Operation, and in BRL is explained by the exchange variation gain of around R\$1,861 million.

### Net Debt Evolution & Leverage (R\$ million)



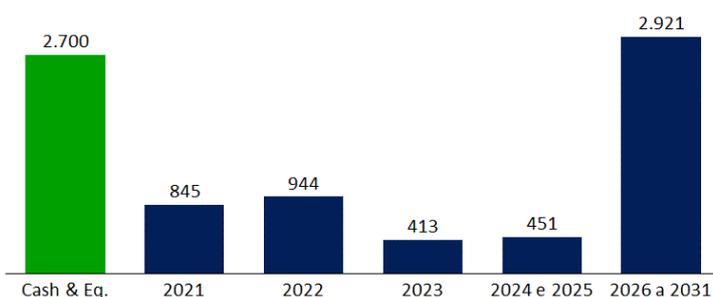
In 2Q21, Marfrig distributed some R\$517.1 million in dividends to third parties, of which R\$141 million refers to the distribution for fiscal year 2020 to all Marfrig shareholders, and the remainder to the non-controlling interest held by National Beef.

Financial leverage, measured by the ratio of net debt to proforma Adj. EBITDA LTM (last 12 months), stood at 1.55x in U.S. dollar, representing a reduction of 0.14x in relation to 1Q21. In BRL, the leverage ratio was 1.45x, or 0.31x lower than in the previous quarter.

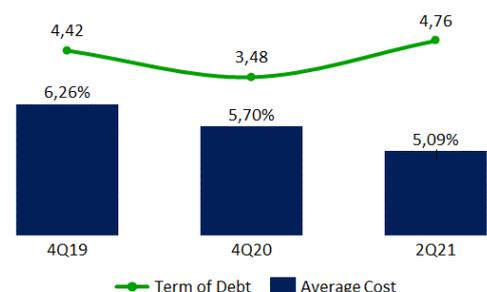
The results represent Marfrig's lowest leverage ratios ever in both currencies, which attests to its commitment to maintaining a solid financial position.

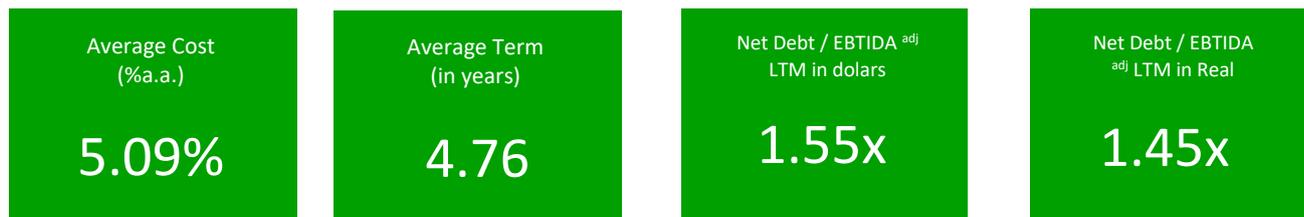
On June 30, 2021, the Company's cash position covered its liabilities coming due over the next four years, its average debt term stood at 4.76 years, its long-term liabilities corresponded to 70% of total debt and its average debt cost was 5.09%.

### Cash Position & Debt Maturity Schedule (In R\$ Million)



### Average Cost & Term of Debt (% y.y. and years)





## LIABILITY MANAGEMENT

On August 9, Marfrig concluded its 8<sup>th</sup> debentures issue. The debentures were subscribed and paid in by RB Capital Companhia de Securitização, with the proceeds coming from a public offering of certificates of agribusiness receivables (“CRA”) in a single series of the 16<sup>th</sup> issue. The CRAs are secured by agribusiness credit rights represented by the Issue.

Given the strong demand that exceeded the initial offering of R\$1 billion by 2.3 times, the Company opted to exercise the option of an additional allotment of 20% for which it reduced the interest rate by around 0.315% p.a.

The issue was carried out in two series, with a first series of R\$777 million, due in seven years, with yield of 4.50% p.a., adjusted by the IPCA index, and a second series of R\$423 million, due in 10 years, with yield of 4.60% p.a., also adjusted by the IPCA.

Marfrig opted to carry out a swap agreement of the index so that the issue would be aligned with its debt profile. Therefore, the final cost of the instrument will be approximately CDI plus 0.97% p.a., which represents one of the Company's lowest borrowing costs ever.

## Details of Capital Structure

R\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %
Short Term Debt	8.430	4.606	83%	7.380	14%
Long Term Debt	19.452	20.951	-7%	21.424	-9%
<b>Total Gross Debt</b>	<b>27.881</b>	<b>25.556</b>	<b>9%</b>	<b>28.804</b>	<b>-3%</b>
In Brazilian Reais	22%	4%	1830 bps	10%	1192 bps
Foreign currency	78%	96%	-1830 bps	90%	-1192 bps
<b>Cash &amp; Equivalents</b>	<b>(13.504)</b>	<b>(8.174)</b>	<b>65%</b>	<b>(11.057)</b>	<b>22%</b>
<b>Net Debt</b>	<b>14.378</b>	<b>17.382</b>	<b>-17%</b>	<b>17.747</b>	<b>-19%</b>
<b>Net Debt   EBITDA<sup>adj</sup> (R\$)</b>	<b>1,45 x</b>	<b>2,07 x</b>	<b>-0,62 x</b>	<b>1,76 x</b>	<b>-0,31 x</b>
<b>Net Debt   EBITDA<sup>adj</sup> (US\$)</b>	<b>1,55 x</b>	<b>1,79 x</b>	<b>-0,24 x</b>	<b>1,69 x</b>	<b>-0,14 x</b>

## ESG Initiatives

Marfrig has a robust ESG management model that adopts sustainability and corporate governance as key pillars of its strategy.

Our business activities generate important social and environmental impacts. We feed billions of people around the world with products made from beef protein, but also operate in an industry with production models characterized by high consumption of natural resources. To minimize the environmental impacts of our activities throughout the value chain, we adopt concrete actions, which are divided into six dimensions. The connection among them is strategic, because it allows us to deliver products of superior quality while also being environmentally responsible:

- Control of origin
- Reducing greenhouse gas emissions
- Animal welfare
- Use of natural resources (water and energy)
- Management, treatment and destination of effluents and solid waste
- Social responsibility

In corporate governance, the Sustainability Committee, which advises the Board of Directors, is formed mostly by independent members, one of whom is a former executive director of Greenpeace, who is responsible for guiding the strategy and conducting bilateral discussions on the topic with all stakeholders.

### Highlights of second quarter:

#### **Cerrado Monitoring:**

- 100% of the maps of farms in the Cerrado region incorporated in the geomonitoring platform;
- Study of exposure to deforestation risk in Marfrig's supply chain in the Cerrado region.

#### **Deforestation risk map:**

- Inclusion in Marfrig's geomonitoring platform;
- Integration with the entire polygon base of Marfrig suppliers.

#### **Program for Sustainable Production of Calves**

- Investment of 1.8 million euros for expansion;
- Over 100 small properties benefited.

#### **Unified protocol – Federal Prosecution Office (MPF)**

- Pilot audit carried out by independent party with 100% conformity to the criteria of the Unified Protocol.

#### **Tools for monitoring indirect suppliers**

- Adoption of Visipecc for identifying indirect suppliers;

- Start of input of supplier data into the blockchain platform Conecta.

With simplified access, Conecta was structured in partnership with Safe Trace, which specializes in traceability in the food chain; CPQD, an audit platform; The Nature Conservancy (TNC), an NGO dedicated to environmental conservation; and Amigos da Terra, an NGO operating in the social and environmental area. To join the system, producers receive an invitation to download the application and to register. After registering, they can upload data on their properties and herds, such as certificates of birth, death and vaccination of the animals, as well as invite their suppliers and register purchases, sales and other operations. The platform also stores the social and environmental certificates required to become a Marfrig supplier.

## Events after the reporting period

### Nonconvertible debentures

On August 10, 2021, the Corporation announced the issue of one million and two hundred thousand (1,200,000) non-convertible, unsecured debentures in two series issued by the Corporation, with unit face value of one thousand reais (R\$1,000), in the aggregate amount of R\$1,200,000,000.00, for private placement, with the first issue due on July 15, 2028 and the second on July 15, 2031, which marks the eighth (8<sup>th</sup>) issue of debentures by the Corporation.

### Dividend distribution

On August 10, 2021, the Company approved, in a meeting of the Board of Directors, the distribution of interim dividends for the period ended June 30, 2021, in the total amount of nine hundred fifty-eight million, three hundred eighty-eight thousand, eight hundred eighty-three reais and eighty-five centavos (R\$958,388,883.85). The ex-dividend date is September 10, 2021 and the payment date is September 28, 2021.

### Cancelling of treasury shares

The Board of Directors of the Company, in a meeting held on August 10, 2021, decided to approve the cancelation of twenty million (20,000,000) common shares, without par value, issued by the Company and held in treasury on said date, without any reduction in the capital stock. With the cancelation of shares, the Company's capital stock is now divided into six hundred ninety-one million, three hundred sixty-nine thousand, nine hundred thirteen (691,369,913) common shares, all registered, book-entry and without par value. Therefore, Article 5 of Marfrig's Bylaws, which establishes its capital stock, should be amended at a Shareholders Meeting to be called at an opportune time.

### Buyback Program

The Board of Directors, at a meeting held on August 10, 2021, approved the use of capital reserves, profit reserves and available resources based on the Financial Information for the 2nd quarter of 2021, for the acquisition, in a single operation or in a series of operations, up to 26,342,240 (twenty-six million, three hundred and forty-two thousand, two hundred and forty) common, registered, book-entry shares with no par value, issued by the Company, in accordance with the following terms and conditions ("Buyback Program").

### Other

The Company entered into option agreements formalizing its intention to buy shares representing 8.93% of the capital stock of BRF. This agreements are in the process of being analyzed by Brazil's antitrust agency CADE (*Conselho Administrativo de Defesa Econômica*).

## 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, 2021, 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**

<b>APPENDIX I:</b>	<b>Income Statement and Income Statement by Operation</b>	<b>19</b>
<b>APPENDIX II:</b>	<b>Adjusted EBITDA Reconciliation</b>	<b>20</b>
<b>APPENDIX III:</b>	<b>Cash Flow</b>	<b>21</b>
<b>APPENDIX IV:</b>	<b>Balance Sheet</b>	<b>22</b>
<b>APPENDIX V:</b>	<b>Exchange Conversion</b>	<b>23</b>
<b>APPENDIX VI:</b>	<b>About Marfrig</b>	<b>24</b>

**APPENDIX I – Income Statement**

R\$ Million	2Q21		2Q20		Var.	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
<b>Net sales revenue</b>	<b>20.574</b>	<b>100,0%</b>	<b>18.881</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.693</b>	<b>9,0%</b>
Cost of products and goods sold	(16.065)	-78,1%	(14.320)	-75,8%	(1.745)	12,2%
<b>Gross profit</b>	<b>4.509</b>	<b>21,9%</b>	<b>4.561</b>	<b>24,2%</b>	<b>(52)</b>	<b>-1,1%</b>
<b>Selling and General administrative expenses</b>	<b>(965)</b>	<b>-4,7%</b>	<b>(851)</b>	<b>-4,5%</b>	<b>(114)</b>	<b>13,4%</b>
Selling	(685)	-3,3%	(611)	-3,2%	(75)	12,3%
Administrative	(279)	-1,4%	(240)	-1,3%	(39)	16,2%
<b>EBITDA<sup>adj</sup></b>	<b>3.921</b>	<b>19,1%</b>	<b>4.068</b>	<b>21,5%</b>	<b>(147)</b>	<b>-3,6%</b>
Other operating income (expenses)	(89)	-0,4%	(130)	-0,7%	41	-31,7%
<b>EBITDA</b>	<b>3.832</b>	<b>18,6%</b>	<b>3.938</b>	<b>20,9%</b>	<b>(106)</b>	<b>-2,7%</b>
Equity Participation	(5)	0,0%	(0)	0,0%	(5)	n.a
D&A	(377)	-1,8%	(358)	-1,9%	(19)	5,2%
<b>EBIT</b>	<b>3.451</b>	<b>16,8%</b>	<b>3.580</b>	<b>19,0%</b>	<b>(130)</b>	<b>-3,6%</b>
<b>Financial Results</b>	<b>52</b>	<b>0,3%</b>	<b>(774)</b>	<b>-4,1%</b>	<b>826</b>	<b>-106,8%</b>
Financial revenues/expenses	(44)	-0,2%	(460)	-2,4%	416	-90,5%
Exchange rate variation	96	0,5%	(314)	-1,7%	410	-130,7%
<b>EBT</b>	<b>3.503</b>	<b>17,0%</b>	<b>2.807</b>	<b>14,9%</b>	<b>696</b>	<b>696</b>
Taxes	(1.127)	-5,5%	(605)	-3,2%	(522)	(522)
<b>Continued Operation - Net Profit</b>	<b>2.376</b>	<b>11,6%</b>	<b>2.202</b>	<b>11,7%</b>	<b>175</b>	<b>2.376</b>
<b>Total Net Profit</b>	<b>2.376</b>	<b>11,6%</b>	<b>2.202</b>	<b>11,7%</b>	<b>175</b>	<b>2.376</b>
<b>Minority Stake</b>	<b>(639)</b>	<b>-3,1%</b>	<b>(608)</b>	<b>-3,2%</b>	<b>(31)</b>	<b>5,1%</b>
<b>Net Profit (Loss) - Continued Op.</b>	<b>1.738</b>	<b>8,4%</b>	<b>1.594</b>	<b>8,4%</b>	<b>144</b>	<b>144</b>
<b>Net Profit (Loss) - Total</b>	<b>1.738</b>	<b>8,4%</b>	<b>1.594</b>	<b>8,4%</b>	<b>144</b>	<b>144</b>
<b>P&amp;L – USD x BRL</b>	<b>R\$ 5,30</b>		<b>R\$ 5,39</b>		<b>(R\$ 0,09)</b>	
<b>BS – USD x BRL</b>	<b>R\$ 5,00</b>		<b>R\$ 5,48</b>		<b>(R\$ 0,48)</b>	

**DRE por Operação**

2Q21	North America		South America		Corporate	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%ROL
<b>Net sales revenue</b>	<b>15.550</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.023</b>	<b>100,0%</b>	-	<b>100,0%</b>
Cost of products and goods sold	(11.430)	-73,5%	(4.635)	-92,3%	-	0,0%
<b>Gross profit</b>	<b>4.120</b>	<b>26,5%</b>	<b>389</b>	<b>7,7%</b>	-	<b>0,0%</b>
<b>Selling and General administrative expenses</b>	<b>(522)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>(315)</b>	<b>-6,3%</b>	<b>(128)</b>	<b>0,0%</b>
<b>EBITDA adj</b>	<b>3.782</b>	<b>24,3%</b>	<b>181</b>	<b>3,6%</b>	<b>(42)</b>	<b>0,0%</b>

**APPENDIX II – Adjusted EBITDA Reconciliation**

Reconciliation of Adjusted Ebitda	2Q21	2Q20
R\$ Million		
<b>Net Profit / Loss</b>	<b>1.738</b>	<b>1.594</b>
(+) Provision for income and social contribution taxes	1.127	605
(+) Non-controlling Interest	639	608
(+) Net Exchange Variation	(96)	314
(+) Net Financial Charges	44	460
(+) Depreciation & Amortization	377	358
(+) Equivalence of non-controlled companies	5	0
<b>EBITDA</b>	<b>3.832</b>	<b>3.938</b>
(+) Other Operacional Revenues/Expenses	89	130
<b>EBITDA<sup>adj</sup></b>	<b>3.921</b>	<b>4.068</b>

**APPENDIX III – Cash Flow**

<b>Statement of Cash Flows</b>		
<b>(In thousands of Brazilian reais - R\$)</b>	<b>2Q21</b>	<b>2Q20</b>
<b>Net Income for the period from operations</b>	<b>1.737.639</b>	<b>1.593.947</b>
<b>Non-cash Items</b>	<b>1.592.621</b>	<b>1.644.821</b>
Depreciation and amortization	376.615	357.993
Non-controlling interes	638.762	607.792
Provision for contingencies	621	34.698
Deferred taxes and tax liabilities	284.735	(107.743)
Equity in earnings (losses) of subsidiaries	4.788	-
Exchange variation on financing	(396.293)	323.407
Exchange variation on other assets and liabilities	300.029	(9.368)
Interest expenses on financial debt	347.696	391.082
Interest expenses on financial lease	5.034	5.933
Cost with issue of financial operations	22.807	23.333
Leasing adjustment to present value	28	(485)
Estimated non-realization of inventories	1.269	73
Estimated losses with doubtful accounts	105	3.712
Estimated losses with non-realization of recoverable taxes	218	(101)
Other non-cash effects	6.207	14.495
<b>Equity Changes</b>	<b>(286.884)</b>	<b>729.674</b>
Trade accounts receivable	(1.047.552)	(401.813)
Current inventory and biological assets	(609.443)	333.308
Court deposits	(2.984)	(5.598)
Accrued payroll and related charges	645.541	818.941
Trade payables and supplier chain financing	622.833	(125.396)
Current and deferred taxes	158.359	592.492
Notes receivable and payable	(68.945)	(75.569)
Other assets and liabilities	15.307	(406.691)
<b>Cash flow (used in) provided by operating activities</b>	<b>3.043.376</b>	<b>3.968.442</b>
Investments	(18.884)	-
Investments in fixed and non-current biological assets	(433.580)	(308.276)
Investments in intangible assets	(2.014)	(280)
<b>Cash flow used in investing activities</b>	<b>(454.478)</b>	<b>(308.556)</b>
Loans and financing	1.794.030	(3.331.861)
Loans granted	7.357.071	1.686.940
Loans settled	(5.563.041)	(5.018.801)
Leases	(50.316)	(88.886)
Treasury shares	(142.468)	10.648
Acquisition of non-controlling interest	-	-
Dividends (subsidiaries) paid to non-controlling shareholders	(517.114)	(53.576)
<b>Cash flow (used in) provided by financing activities</b>	<b>1.084.132</b>	<b>(3.463.675)</b>
Exchange variation on cash and equivalents	(1.226.166)	403.656
<b>Cash flow in the period</b>	<b>2.446.864</b>	<b>599.867</b>
Balance at end of period	13.503.819	8.174.043
Balance at start of period	11.056.955	8.410.113
<b>Change in the period</b>	<b>2.446.864</b>	<b>599.867</b>

**APPENDIX IV – Balance Sheet**

ASSET	2Q21	2Q20	LIABILITIES	2Q21	2Q20
<b>CURRENT ASSET</b>			<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Cash and cash equivalents	13.503.821	11.757.449	Trade accounts payable	2.784.709	2.768.069
Trade accounts receivable	3.209.438	2.513.032	Supply chain finance	1.400.306	1.545.664
Inventories of goods and merchandise	3.810.767	2.851.160	Accrued payroll and related charges	1.584.899	509.299
Biological assets	26.848	36.922	Taxes payable	8.429.600	6.566.089
Recoverable taxes	813.570	704.783	Loans and financing	79.957	125.899
Prepaid expenses	74.587	93.107	Notes payable	147.771	161.432
Notes receivable	37.485	27.400	Lease payable	1.884.225	1.710.034
Advances to suppliers	290.118	154.978	Advances from customer	0	70.542
Other receivables	344.402	281.071	Dividends payable	338.905	407.360
	<b>22.111.036</b>	<b>18.419.902</b>		<b>16.650.372</b>	<b>13.864.388</b>
<b>LONG TERM RECEIVABLES</b>			<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		
Court deposits	54.036	48.943	Loans and financing	19.451.818	20.244.058
Notes receivable	0	2.150	Taxes payable	410.367	372.302
Deferred income and social contribution taxes	1.326.172	1.542.293	Deferred income and social contribution taxes	84.112	98.831
Recoverable taxes	3.861.902	3.000.291	Provisions for contingencies	409.197	428.939
Other receivables	376.782	234.790	Lease payable	470.932	527.998
	<b>5.618.892</b>	<b>4.828.467</b>	Notes payable	160.160	246.356
			Other payables	200.736	210.506
				<b>21.187.322</b>	<b>22.128.990</b>
Investments	221.598	210.680	<b>SHAREHOLDER'S EQUITY</b>		
Property, plant and equipment	8.338.759	8.062.919	Share Capital	8.204.391	8.204.391
Intangible assets	7.416.287	7.985.473	Capital reserves, options granted and shares in treasury	(1.775.052)	(1.684.338)
	<b>15.976.644</b>	<b>16.259.072</b>	Legal Reserve	59.327	59.327
			Profits Reserve	148.431	148.431
			Proposal additional Dividends	958.389	70.542
			Other comprehensive income	(4.469.128)	(4.703.644)
			Accumulated Profits	1.059.271	0
			<b>Controlling shareholders' equity</b>	<b>4.185.629</b>	<b>2.094.709</b>
			NON-CONTROLLING INTEREST	1.683.249	1.419.354
			<b>Equity Total</b>	<b>5.868.878</b>	<b>3.514.063</b>
<b>TOTAL ASSET</b>	<b>43.706.572</b>	<b>39.507.441</b>	<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>43.706.572</b>	<b>39.507.441</b>

**APPENDIX V – Exchange Conversion**

R\$ Million	2Q21	2Q20	Var. %	1Q21	Var. %	LTM2Q21	LTM2Q20	Var. %
Average Dollar (R\$   US\$)	5,30	5,39	-1,7%	5,47	-3,2%	5,39	4,48	20,1%
Closing Dollar (R\$   US\$)	5,00	5,48	-8,7%	5,70	-12,2%	5,00	5,48	-8,7%
Average UYU Peso (UYU   US\$)	43,9	43,14	1,8%	43,09	1,9%	43,08	39,04	10,3%
Average ARS Peso (ARS   US\$)	94,03	67,67	39,0%	88,57	6,2%	83,99	59,77	40,5%

## APPENDIX VI – About Marfrig

Marfrig Global Foods S.A. is the world's second largest beef producer, with operations in the United States, Brazil, Uruguay, Argentina and Chile.

- In the United States, its subsidiary National Beef is the fourth largest beef processor and one of the industry's most efficient companies. The North America operation has three primary processing plants with capacity of 13,100 head/day, which corresponds to over 3.7 million head/year, or roughly 14% of U.S. primary processing capacity.
- In Brazil, Marfrig is the second largest beef processor, with primary processing capacity of 12,100 head/day and annual production capacity of 77,000 tons of beef patties. With brands renowned for their quality, such as Bassi and Montana, Marfrig focuses on the retail and foodservice channels in the domestic market, with its clients including top restaurants and steakhouses.
- In Uruguay, it is the industry's largest company and stands out for producing and selling organic beef and other niche products ("higher value-added").
- In Argentina, in addition to having two primary processing plants and being one of the country's leading exporters, Marfrig is the leading producer and seller of beef patties and sausages and owns two of the region's most valuable and recognized brands (Paty and Vienissima!).
- In Chile, Marfrig is the country's leading beef importer and has a lamb primary processing plant in the Patagonia region, which supplies the largest consumer markets abroad.
- The partnership between Marfrig and Archer-Daniels-Midland Company (ADM) led to the creation of PlantPlus Foods, a joint venture that will combine the innovation capacity, operational excellence and global scale of both companies to produce and market plant-based products through retail and foodservice channels in the South American and North American markets.

Country	Slaughter Units	Effective slaughter capacity (heads/day)
<b>NORTH AMERICA OPERATION</b>	<b>3</b>	<b>13,100</b>
USA	3	13,100 mil
<b>SOUTH AMERICA OPERATION</b>	<b>17</b>	<b>17,000</b>
Brazil	11	12,100
Uruguay	4	3,700
Argentina	2	1,200
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>30,100</b>

**Further Processing:** Also distributed across the Americas, the further processing business is responsible for producing and developing products such as beef patties, canned beef, meats with sauces, cold cuts, hot dogs and other products.

Country	Processing Units	Patties production capacity (tons/year)	Production capacity of other processed products (tons/year)	Total processed capacity (tons/year)
<b>NORTH AMERICA OPERATION</b>	<b>5</b>	<b>100,000</b>	<b>104,000</b>	<b>204,000</b>
EUA	5	100,000	104,000	204,000
<b>SOUTH AMERICA OPERATION</b>	<b>7</b>	<b>122,000</b>	<b>105,000</b>	<b>227,000</b>
Brazil	3	77,000	66,000	143,000
Uruguay	1	6,000	6,000	12,000
Argentina	3	39,000	33,000	72,000
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>222,000</b>	<b>209,000</b>	<b>431,000</b>

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

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