

Marfrig tem trimestre de resultados recordes e lucro líquido pelo quarto trimestre consecutivo

São Paulo, 11 de novembro de 2019 – Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRFG3 e ADR Nível 1: MRRTY) anuncia hoje os resultados do terceiro trimestre de 2019 (3T19). As informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado o contrário, são apresentadas em reais nominais, de acordo com os critérios do padrão contábil internacional (IFRS) e devem ser lidas em conjunto com os demonstrativos de resultados e notas explicativas para o período encerrado em 30 de setembro de 2019 arquivados na CVM.

Para efeitos de comparação, os resultados aqui apresentados são identificados em base “proforma”, ou seja, contempla 100% da Quickfood, Várzea Grande e Iowa Premium no 3T18.

Quando descrito como “Operação Continuada” os resultados apresentados consideram apenas os resultados da National Beef a partir de sua aquisição em junho de 2018, os resultados do negócio de hambúrguer de Ohio a partir da venda da Keystone em dezembro de 2018, Quickfood a partir de janeiro de 2019, Várzea Grande a partir de abril de 2019 e por fim, Iowa aprovada em junho de 2019.

PRINCIPAIS DESTAQUES

▪ Financeiros

- Receita Líquida Consolidada no 3T19 de R\$ 12,7 bilhões, crescimento de 3,6% em relação ao 3T18 e recorde da Companhia;
- Recorde histórico de EBITDA Ajustado (“EBITDA^{Aj}”) de R\$ 1,5 bilhão, e margem de 11,8%, crescimento de 28,6% e 230 pbs na comparação com o 3T18;
- Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 1,3 bilhão e Fluxo de Caixa Livre¹ de R\$ 844 milhões, outro recorde num trimestre;
- Lucro Líquido de R\$ 100,4 milhões no 3T19 em comparação ao prejuízo de R\$ 126,3 milhões no mesmo período de 2018.

Os resultados acumulados nos nove meses de 2019 e a tendência positiva esperada para o quarto trimestre reforçam nossa convicção de atingimento de guidance para o ano.

▪ Produtos de base vegetal

Em agosto, a Marfrig em parceria com a companhia americana Archer Daniels Midland Company (ADM), uma das maiores processadoras agrícolas e fornecedoras de ingredientes alimentícios do mundo, iniciou a produção e comercialização de produtos de base vegetal no Brasil. A novidade veio com o lançamento do hambúrguer Rebel Whopper da rede de fast food Burger King, elaborado com o hambúrguer vegetal da Marfrig.

▪ Sustentabilidade

Em julho, emitimos um “Sustainable Transition Bond”, a Marfrig foi a primeira empresa brasileira a fazer uma operação deste tipo, um movimento inédito no

¹ Fluxo de Caixa antes de M&A e pagamento de dividendos para 3^ºs

Brasil. Além disso, esta captação foi a primeira emissão com prazo de 10 anos e obteve a menor taxa histórica de juros da Companhia.

Em setembro, a Companhia firmou junto à Iniciativa para o Comércio Sustentável – IDH, um protocolo de intenções com o objetivo de desenvolver um programa territorial de longo prazo para a cadeia produtiva da carne nos estados do Mato Grosso, Pará e Rondônia. O foco do programa é promover a oferta de matéria-prima de origem sustentável desde a produção de bezerros até o produto final.

Para isso, três pilares de atuação serão desenhados com parceiros estratégicos públicos e privados nos próximos 12 meses que tem como objetivo atrair investidores. São eles: o desenvolvimento de uma rede de parceiros para assistência técnica aos pecuaristas (fornecedores atuais e futuros fornecedores, diretos e indiretos); mecanismos financeiros para apoiar os pecuaristas a implementar as melhores práticas do setor; sistema de monitoramento adicional ao sistema atual com enfoque em indicadores de impacto no território e na produção de bezerros de qualidade.

▪ **Novas habilitações:**

Em 09 de setembro, o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento ("MAPA") notificou a Companhia sobre novas habilitações de plantas para exportação de carne bovina para República Popular da China.

A Marfrig teve mais 2 (duas) plantas habilitadas: Tangará da Serra e Várzea Grande, ambas no estado Mato Grosso.

Com isso, a Marfrig mantém a liderança e continua sendo a Companhia na América do Sul com o maior número de plantas habilitadas para exportações de carne bovina para China com 11 plantas aprovadas para exportação, sendo 5 no Brasil, 4 no Uruguai e 2 na Argentina.

SUMÁRIO

PANORAMA MACROECONÔMICO

A taxa de desemprego dos **EUA** foi de 3,5% ao final de setembro (fonte: US Bureau of Labor Statistics), menor percentual desde 1969. A renda domiciliar e poder aquisitivo das famílias estão em patamares superiores ao pré-crise de 2009, o bom desempenho é consequência de uma política de “pró-crescimento doméstico” adotada pelo governo que tem se refletido na economia do país. O PIB do 2T19, em sua terceira revisão, apresentou crescimento anualizado de 2%. O crescimento projetado para 2019 é de 2,35%, de acordo com o FMI, demonstrando que o país ainda é o principal vetor de crescimento entre os principais países com economia desenvolvida.

O PIB **Brasileiro** cresceu 0,4% no 2T19, apesar de modesta, a alta ficou acima da expectativa e freou as revisões negativas para 2019. O FMI estimou em sua mais recente publicação (21 de outubro) que o crescimento total em 2019 será de 0,88%, mesmo percentual projetado pelos economistas consultados pelo Banco Central, disponibilizado no último boletim Focus. A projeção é 0,01% maior que a última publicada e primeira revisão para cima após 6 revisões de queda.

Mesmo com a revisão favorável para o Brasil, o FMI reduziu sua expectativa de crescimento para toda a **América do Sul**, em seu relatório, o banco projetou para 2019 um crescimento de apenas 0,2%.

PANORAMA SETORIAL

Nos **EUA**, o volume de animais abatidos no 3T19 foi de 6,6 milhões de cabeças (USDA), um crescimento de 0,7% em relação ao mesmo período de 2018, evidenciando a alta disponibilidade de animais e o forte cenário de proteína bovina, que continua em amplo crescimento mesmo com o incidente que paralisou a planta da Tyson em Holcomb - Kansas, (aproximadamente 5% da capacidade total de abate do país). O consumo per capita de proteína bovina, de acordo com o USDA, cresceu em média 1,3% entre o período de 2013 a 2018. Para 2019, o crescimento de consumo projetado pelo órgão é 2,8% superior ao consumo de 2018 (2019 58,8 pounds por habitante vs 57,2 pounds em 2018).

No **Brasil**, o Ministério da Agricultura e Pecuária divulgou que o volume de abate do 3T19 (de 6,3 milhões de cabeças) foi 2% inferior ao mesmo período de 2018, que havia sido influenciado por abates retidos no 2T18 devido a greve dos caminhoneiros, portanto a comparação fica prejudicada. Usando como comparação o 2T19, o volume do terceiro trimestre apresentou um aumento 7,3%. Este aumento está diretamente relacionado ao maior volume de exportação dado o novo cenário global de proteínas e a situação da China. O aumento nas exportações também causou efeitos nos preços do mercado doméstico, reduzindo a diferença entre os preços das proteínas, dando mais competitividade a carne bovina frente as outras proteínas.

No **Uruguai**, dados do Inac demonstraram uma queda de 9,8% (503 mil cabeças no 3T19 vs 558 mil no 3T18) no total de abate na comparação contra o 3T18. O país está sofrendo com indisponibilidade de animais devido exportação de gado vivo nos trimestres anteriores e alta competição por animais destinados à exportação.

A **Argentina** abateu 3,7 milhões de animais no 3T19 de acordo com Câmara da Indústria e Comércio de Carnes e Derivados (CICCRA). O número é 9,3% superior ao mesmo período de 2018 e o melhor resultado da indústria desde 2009. Esse crescimento foi sustentado na alta demanda chinesa por carne bovina que tem impulsionado as taxas de utilização e até reaberturas de plantas de abate na região.

Febre Suína Africana – Novo cenário global de proteínas

A Febre Suína Africana é uma doença que não produz efeitos ao ser humano, porém é letal aos suínos. Os primeiros focos foram confirmados pelo governo chinês em meados de agosto de 2018. Em escalada alarmante e sem vacina eficaz, hoje a estimativa oficial do Ministério da Agricultura da China, é que a doença tenha causado uma redução de 40% no rebanho de suínos do país na comparação com o ano anterior.

A suinocultura é extremamente relevante no país, dado que é a principal carne consumida. A China foi responsável por 50% da produção mundial de suínos e 50% do consumo mundial da proteína em 2018.

De acordo com o USDA, um total de 55,4 milhões de toneladas CWE (Carcass-Weight Equivalent) foram consumidas em 2018. Com a redução no plantel e matrizes o órgão projetou para 2019 uma redução de 12% no consumo e para 2020 uma redução de outros 22%.

Com a escassez de suínos e como medida de controle de preços, o governo chinês determinou o racionamento no consumo de suínos para 900 gramas por dia/habitante.

A situação descrita acima, de acordo com a FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations), gerou uma lacuna de 10% em toda disponibilidade de proteínas no mundo. Essa disruptura gera dois efeitos instantâneos, o primeiro deles é a migração para o consumo de outras proteínas e o segundo é o aumento na importação para suprir as necessidades chinesas de proteínas.

Sobre a migração para proteína bovina, ainda de acordo com USDA, o consumo interno de bovinos na China em 2018 foi de 7,9 milhões de toneladas CWE. Para 2019 é esperado um aumento de consumo de 16,7% (9,2 milhões de toneladas CWE) e mais 3% para 2020. Em projeção realizada por especialistas de mercado², cada quilo aumentado de proteína bovina consumida por habitante gerariam um consumo de mais de 1,2 milhão de toneladas, ou aproximadamente 80% de todo o volume exportado pelo Brasil em 2018.

Sobre o aumento nas importações para suprir a necessidade interna, a China vem procurando alternativas principalmente no mercado da América do Sul. Em setembro mais de 25 novas plantas foram habilitadas somente no Brasil, sendo 17 de abate de bovinos.

Dados alfandegários chineses demonstram que Brasil e Argentina respondem por mais de 40% de todo volume carne bovina exportada para China e com as novas habilitações esse percentual dever ser ainda maior ao final do ano. No caso do Brasil, China somada a Hong Kong foram destino de 42% do volume total exportado no 3T19.

² HSBC – relatório de febre suína emitido em setembro de 2019.

PANORAMA MARFRIG

No trimestre destacamos os **avanços em inovação de produtos e relacionamento com clientes**. Lançamos o hambúrguer vegetal em parceria com a ADM e comercializado inicialmente pelo Burger King mostrando a vanguarda e alinhamento da Marfrig frente as demandas dos consumidores.

Ainda sobre produtos de base vegetal, uma nova linha de produtos deve ser lançada pela Companhia ainda esse ano. A visão da Marfrig é a de que o consumidor tem o poder da escolha entre produtos de origem animal e também vegetal.



No segmento **de produtos de maior valor agregado e alinhada com o pilar de sustentabilidade** a Marfrig é umas das líderes na América do Sul e principal exportadora do Uruguai de carne orgânica certificada pelo USDA, um produto altamente valorizado nos mais importantes mercados consumidores. Em adição a isso devemos lançar ainda neste ano a linha de carne carbono neutro.

Nosso **footprint na Operação América do Sul** e as novas habilitações das unidades de Tangará da Serra e Várzea Grande, ambas no estado Mato Grosso – BR nos coloca em uma posição privilegiada e de liderança **para atender a crescente demanda Chinesa**.

No trimestre, aproximadamente 60% do total da receita de exportação da Argentina e 64% do Uruguai foram originadas do país asiático. Do Brasil, ainda sem os efeitos das novas habilitações, aproximadamente 44% da receita de exportação foi destinada a China.

A Operação **América do Norte** continua apresentando **trimestres sucessivos de recordes** de resultados. A demanda por proteína bovina e ampla disponibilidade de animais reforçam o excelente momento da Marfrig na região.

Nesse cenário, a **Marfrig apresentou resultados consolidados recordes no 3T19**, reforçando nossa visão de tendência positiva para o ano e **atingimento do guidance** divulgado para 2019.

A receita líquida consolidada foi de R\$ 12,7 bilhões, 3,6% maior que no 3T18 e recorde da Companhia.

O lucro bruto foi 16,2% superior ao mesmo período do ano passado atingindo R\$ 1,9 bilhão, com margem bruta de 14,9%. 160 pbs acima do 3T18.

O EBITDA^{aj} consolidado também foi recorde e atingiu R\$ 1,5 bilhão, uma expansão de 28,6% em comparação com o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA^{aj} foi de 11,8%.

A alavancagem medida pelo índice Dívida Líquida/EBITDA^{aj} dos últimos 12 meses, em dólares, foi de 2,43x, uma redução de 0,26x em comparação ao trimestre anterior.

A MARFRIG

PRODUÇÃO

A Marfrig tem capacidade total de abate de aproximadamente 33 mil cabeças por dia, divididas em:

PAÍS	Unidades de Abate de bovinos	Capacidade efetiva de abate (dia)
EUA	3	13,1 mil
BRASIL	14	14,8 mil
URUGUAI	4	3,7 mil
ARGENTINA	2	1,2 mil
Total	23	32,8 mil

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

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

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

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

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

OPERAÇÕES:
OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE

Quarta maior processadora de carne e **uma das mais eficientes empresas do setor** nos EUA, a Operação possui três plantas de abate com **capacidade de 13.100 animais/dia**, o que totaliza mais de 3,3 milhões de cabeças/ano representando aproximadamente **14% da participação** do abate nos EUA. Seus produtos são comercializados internamente nos canais de varejo, atacado e foodservice, bem como exportados para diversos mercados, sendo a **principal exportadora** de carne bovina resfriada dos EUA, focada nos mercados do **Japão e Coréia do Sul**. A operação conta também com capacidade de produção de **106 mil toneladas de hambúrgueres por ano**, além da comercialização de produtos complementares e os subprodutos originários do processo, **operação de curtume e de logística, e venda de produtos online** direto para o consumidor.

RECEITA E VOLUME

OPERAÇÃO AMÉRICA DO NORTE	3T19	3T18	Var.	
			Tons	%
Toneladas (mil)				
Volume Total	488	481	7	1,5%
MI	412	413	(1)	-0,2%
ME	76	68	8	11,5%
US\$ Milhões			US\$	%
Receita Líquida	2.249	2.118	131	6,2%
MI	1.959	1.813	145	8,0%
ME	290	305	(15)	-4,8%
CPV	(1.874)	(1.818)	(57)	3,1%
Lucro Bruto	375	300	74	24,7%
Margem Bruta (%)	16,7%	14,2%	-	250 pbs

A receita líquida da Operação América do Norte foi de US\$ 2.249 bilhões no 3T19, um aumento de 6,2% comparada ao 3T18, esse aumento é explicado pelo incremento de 8,3% nos preços médios praticados no mercado doméstico (US\$ 4.754 no 3T19 vs US\$ 4.391 no 3T18) dado ao sólido e contínuo crescimento na demanda por proteína bovina nos EUA e potencializado pelo “gap” gerado pela redução no fornecimento devido incidente em um concorrente.

Em reais a receita líquida foi de R\$ 8,950 bilhões.

LUCRO BRUTO & MARGEM

No 3T19, o lucro Bruto da operação América do Norte foi de US\$ 374,7 milhões, um aumento de 25% em relação ao mesmo período de 2018 (US\$ 300,5 milhões no 3T18). Neste trimestre, o “cutout ratio”³ (preço médio de carne bovina dividido pelo custo médio de gado), foi de 2,03 contra 1,85 no 3T18. A melhor performance é explicada pelo aumento nos preços de proteína bovina no mercado doméstico e pela queda no

³ Fonte USDA - USDA KS Steer \$ cwt / USDA Comp Cutout \$ cwt

custo do gado, influenciados pela interrupção na unidade da Tyson que gerou maior disponibilidade de animais.

A margem bruta foi de 16,7% no 3T19 ante 14,2% no mesmo período do ano anterior.

Em reais o lucro bruto foi de R\$ 1.496,7 milhões.

OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL

Uma das principais produtoras de carne bovina na região com capacidade de abate de aproximadamente 20 mil animais/dia, a Marfrig é reconhecida pela qualidade de seus produtos, tanto no mercado doméstico quanto no internacional. A Marfrig é uma das principais exportadoras da região e conta com o **maior número (11) de plantas habilitadas para exportação à China na América do Sul**. No Brasil, a Companhia é a segunda maior processadora de carne, **com capacidade de abate de 14,8 mil animais/dia e capacidade de produção de hambúrgueres de 69 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 se distingue pela produção e comercialização de **carne orgânica**, principalmente para exportação. **Na Argentina**, além de possuir duas plantas de abate, a Companhia **é líder na produção e comercialização de hambúrgueres** e detém duas das marcas mais valiosas e reconhecidas da região (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.

Em 09 de setembro, o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento ("MAPA") notificou a Companhia sobre novas habilitações de plantas para exportação de carne bovina para República Popular da China.

A Marfrig teve mais 2 (duas) plantas habilitadas: Tangará da Serra e Várzea Grande, ambas no estado Mato Grosso, no Brasil.

Com isso, a Marfrig continua sendo a Companhia na América do Sul com o maior número de plantas habilitadas para exportações de carne bovina para China com 11 plantas aprovadas para exportação, sendo 5 no Brasil, 4 no Uruguai e 2 na Argentina.

No trimestre, aproximadamente 51% das receitas de exportações da Operação América do Sul foram geradas pela China, sendo 60% do total da receita de exportação da Argentina e 64% do Uruguai. Do Brasil, ainda sem os efeitos das novas habilitações, aproximadamente 44% da exportação foi destinada a China.

RECEITA E VOLUME

OPERAÇÃO AMÉRICA DO SUL	3T19 (a)	3T18 (b)	2T19 (c)	Var. (a/b)		Var. (a/c)	
Toneladas (mil)				Tons	%	Tons	%
Volume Total	378	414	348	(36)	-8,8%	30	8,6%
MI	263	287	238	(24)	-8,4%	25	10,4%
ME	115	128	110	(12)	-9,6%	5	4,7%
R\$ Milhões				R\$	%	R\$	%
Receita Líquida	3.795	3.890	3.448	(95)	-2,4%	347	10,1%
MI	1.778	1.782	1.652	(3)	-0,2%	126	7,6%
ME	2.016	2.108	1.795	(91)	-4,3%	221	12,3%
CPV	(3.390)	(3.449)	(3.052)	59	-1,7%	(338)	11,1%
Lucro Bruto	404	441	395	(36)	-8,2%	9	2,3%
Margem Bruta (%)	10,7%	11,3%	11,5%	- 60 pbs		- 80 pbs	

A receita líquida da Operação América do Sul foi de R\$ 3.795 bilhões no 3T19, 2,4% menor quando comparada ao 3T18, explicada principalmente pelo menor volume de vendas (378 mil toneladas no 3T19 vs 414 mil toneladas no 3T18), ocasionado: (i) o forte desempenho do 3T18 que estava influenciado com vendas atrasadas pela greve dos caminhoneiros ocorrida no 2T18; (ii) redução no número de abates devido readequação e otimização do parque fabril no Brasil; e (iii) menor disponibilidade de animais no Uruguai. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo aumento no preço médio de venda no mercado doméstico e de exportações.

LUCRO BRUTO & MARGEM

No 3T19, o lucro Bruto da operação América do Sul foi de R\$ 404 milhões, 8,2% menor que em relação ao 3T18, explicado pelo menor volume de vendas detalhado acima.

A margem bruta foi de 10,7% no 3T19, uma queda de 60 pbs em relação à margem bruta do 3T18, também explicada pelo menor volume de vendas.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

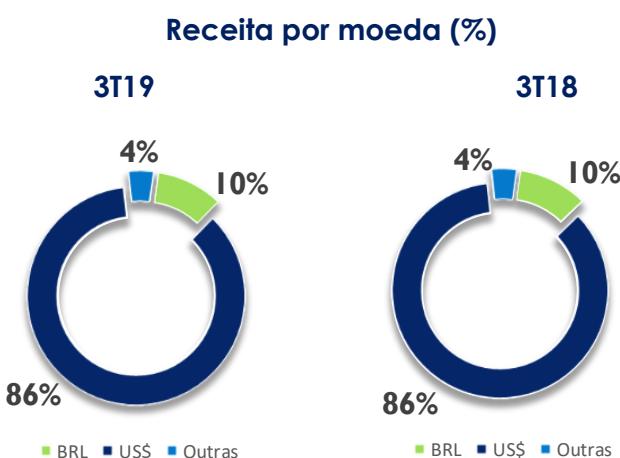
RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T19	3T18	Var.	
Toneladas (mil)			Tons	%
Volume Total	866	896	(29)	-3,3%
MI	675	700	(25)	-3,6%
ME	192	196	(4)	-2,3%
R\$ Milhões			R\$	%
Receita Líquida	12.744	12.302	443	3,6%
CPV	(10.844)	(10.667)	(177)	1,7%
Lucro Bruto	1.900	1.635	265	16,2%
Margem Bruta - %	14,9%	13,3%		162 pbs
DVGA	(698)	(649)	(49)	7,5%
Despesas Comerciais	(533)	(539)	5	-1,0%
Despesas Administrativas	(164)	(110)	(54)	49,2%
(+) Depreciação e Amortização*	(297)	(180)	(117)	64,7%
EBITDA ^{Aj.}	1.499	1.166	333	28,6%
Margem EBITDA ^{Aj.} - %	11,8%	9,5%		230 pbs

* As despesas de depreciação e amortização alocadas no Custo (CPV) foram de R\$222 milhões no 3T19 e R\$ 168 milhões no 3T18 (proforma). Enquanto as despesas de depreciação e amortização alocadas nas Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas (DVGA) foram de R\$ 75 milhões no 3T19 e R\$12 milhões no 3T18 (proforma). O aumento das despesas de depreciação e amortização estão ligadas principalmente ao reconhecimento do balanço de abertura da National Beef a partir do 4T18, bem como a adoção do IFRS 16. Maiores detalhes quanto a abertura de custos e despesas podem ser encontradas na nota explicativa 23 do ITR do 3T19.

RECEITA LÍQUIDA CONSOLIDADA

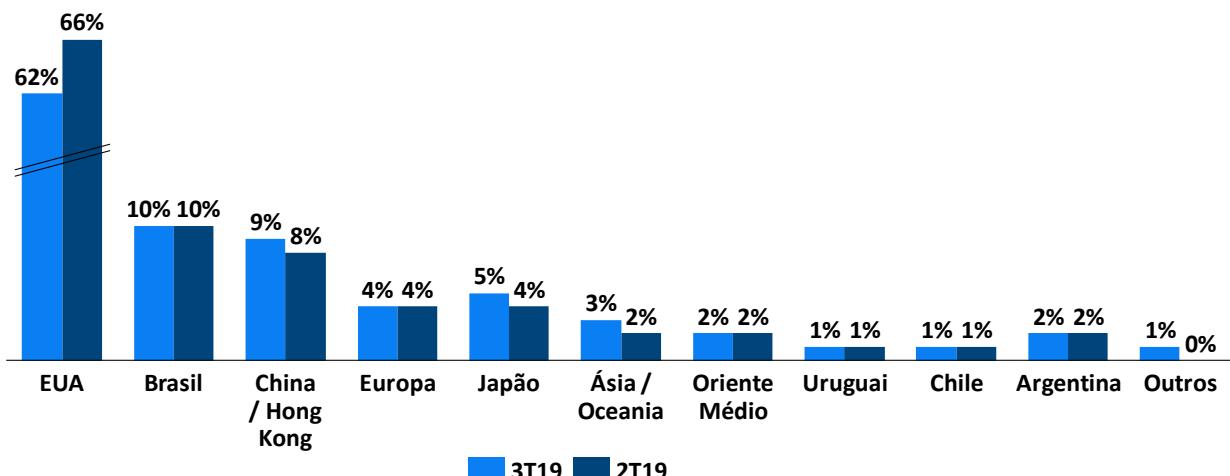
No 3T19, a receita líquida consolidada da Marfrig foi de R\$ 12.744 bilhões, 3,6% superior ao 3T18, explicada principalmente pelo aumento da receita da Operação América do Norte e maiores preços praticados no mercado doméstico e exportações na Operação América do Sul compensando a queda de 3% no volume total vendido, como explicado anteriormente, o excepcional volume de vendas do 3T18 teve impacto das vendas represadas no segundo trimestre devido à greve dos caminhoneiros.

No 3T19, a receita líquida em moeda estrangeira se manteve em 90% da receita total.



Mercados Consumidores (% da Receita Líquida Consolidada)

Vendas fortemente concentradas em excelentes e promissores mercados. Os EUA participaram em 62% de nossas vendas e o Brasil por volta de 10%. China, Japão e Europa vem logo na sequência, com participação de 9%, 5% e 4% respectivamente.



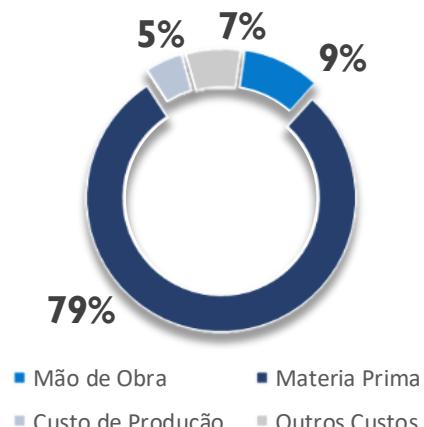
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS ("CPV")

No 3T19, o custo de produtos vendidos da Marfrig foi de R\$ 10.844 milhões, 1,7% superior ao mesmo período do ano anterior, explicado pelo aumento no custo do gado, principalmente no Brasil e Uruguai que foi parcialmente compensado pelo menor número de abate.

Nos EUA, o preço médio de referência – USDA KS Steer⁴ – foi de US\$ 106/cwt⁵, 4,0% inferior ao 3T18, explicado pela maior disponibilidade de animais no período.

No Brasil, o preço médio de referência do boi gordo, base ESALQ no estado de São Paulo, foi de R\$ 155,3/@ no 3T19 (ou de US\$ 2,48/kg), 6,8% superior ao mesmo período de 2018, devido principalmente a maior demanda de exportação.

No caso do Uruguai, observou-se um incremento de 15,2% na comparação com o 3T18, e o preço médio foi de US\$ 4,07 /kg (base de dados INAC). A crescente e forte demanda de exportações, principalmente para China, e a exportação de gado vivo ocorrida nos trimestres anteriores reduziu a disponibilidade de animais e pressionou fortemente o custo de gado no trimestre.



⁴ "USDA KS Steer": referência de preço de gado no estado do Kansas, Estados Unidos.

⁵ A "hundredweight", abreviado Cwt, é uma unidade de medida para peso usada em certos contratos comerciais de "commodities". Na América do Norte, a "hundredweight" é igual a 100 libras.

Em relação a Argentina, o preço do gado foi de US\$ 2,58/kg (base de dados MAG - Argentina), uma redução de 1,9% quando comparada ao mesmo período de 2018, o que mantém a Argentina com um dos menores custos de gado do mundo.

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS & ADMINISTRATIVAS

As despesas com vendas, gerais & administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 698 milhões. A DVGA em função da receita líquida (DVGA/ROL) foi de 5,5% comparado a 5,3% no 3T18.

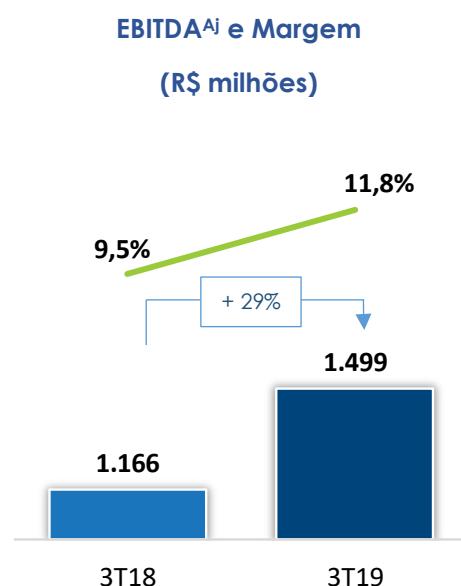
As despesas com Vendas totalizaram R\$ 533 milhões, 4,2% da Receita Líquida e em linha com o mesmo período do ano anterior. Em termos nominais o montante representa uma redução de 1% em comparação ao 3T18, explicado pelo menor volume de vendas no período.

As despesas Gerais e Administrativas foram R\$ 164 milhões. Excluindo o efeito de R\$ 62,4 milhões de amortização referente reconhecimento do balanço de abertura da National Beef (a partir do 4T18), a despesa seria de R\$ 102 milhões contra R\$ 110 milhões no 3T18, representando 0,80% da receita líquida contra 0,90% no 3T18, demonstrando o foco da Companhia no controle de custos.

EBITDA^{Aj}

A margem EBITDA^{Aj} foi de 11,8%, 230 pbs superior ao 3T18.

A Marfrig registrou EBITDA^{Aj} de R\$ 1.498,8 milhões, recorde da Companhia e uma expansão de 28,6% na comparação com o 3T18. A performance é explicada por (i) melhores spreads na Operação América do Norte, com maiores preços de venda e queda no custo do gado; (ii) melhores preços no mercado doméstico na operação América do Sul; (iii) melhor mix de exportação, com mais produtos sendo destinados a China; e (iv) turn-around na operação da Argentina retomando rentabilidade e eficiência operacional.



RESULTADO FINANCEIRO

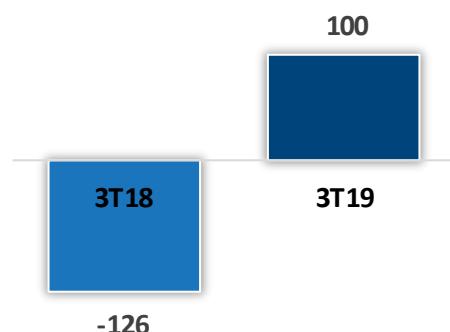
RESULTADO FINANCEIRO	3T19	2T19	Var.	
			R\$	%
Juros Líquidos Provisionados	(254)	(242)	(12)	5%
Outras Despesas e Receitas Financeiras	(170)	(147)	(22)	15%
RESULTADO FINANCEIRO ANTES DA VAR. CAMBIAL	(423)	(389)	(34)	9%
Variação Cambial	(242)	(15)	(227)	1561%
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO	(665)	(404)	(262)	65%

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

O resultado financeiro líquido no 3T19 foi de R\$ 665 milhões. Excluindo a variação cambial da dívida, o resultado financeiro foi de R\$ 423 milhões, superior em 8,8% ao 2T19, explicado por maiores despesas com juros atrelados à moeda estrangeira, pelo custo da emissão do "Sustainable Transition Bond".

RESULTADO LÍQUIDO (Operação Continuada)

(R\$ milhões)

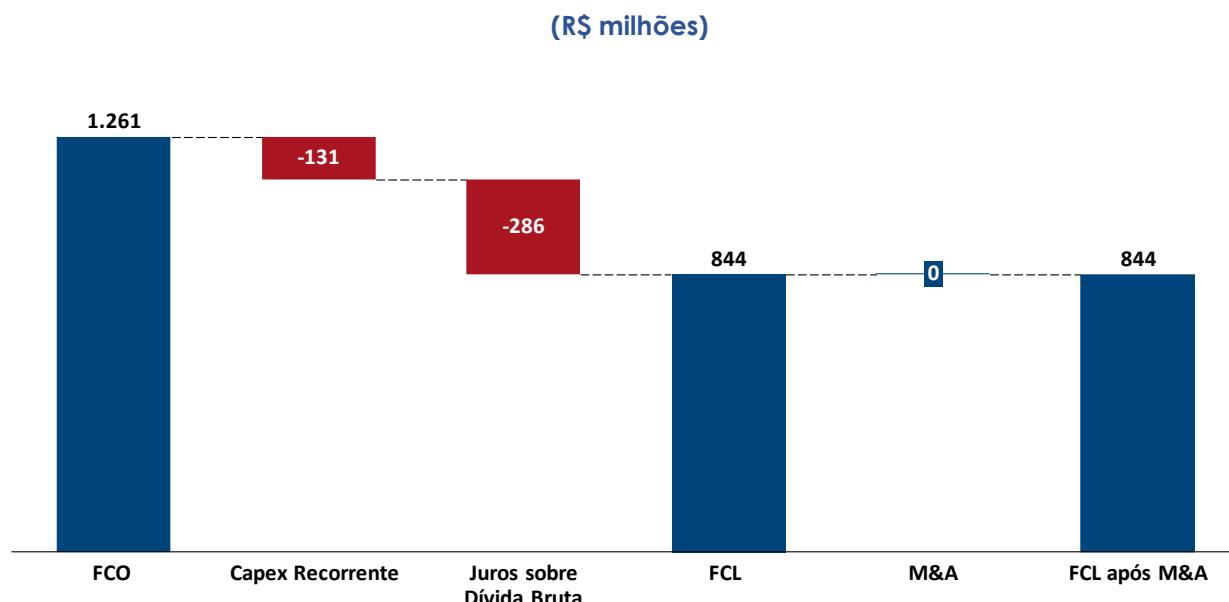


O resultado líquido foi positivo pelo 4º trimestre consecutivo. No 3T19, o resultado líquido foi de R\$ 100,4 milhões, em comparação ao prejuízo de R\$ 126,3 milhões no mesmo período de 2018, mostrando o retorno da rentabilidade das operações, com melhores margens, controle de despesas e melhor gestão de custos financeiros.

CAPEX & INVESTIMENTOS

No 3T19, o **capex recorrente** foi de R\$ 131 milhões destinados a projetos de manutenção de seus ativos e melhorias operacionais. No acumulado do ano, os desembolsos relacionados ao capex recorrente foi de R\$ 492 milhões, um crescimento de 5,9% em relação aos investimentos realizados no mesmo período de 2018 (R\$ 465 milhões).

FLUXO DE CAIXA



O fluxo de caixa operacional (FCO) da Marfrig foi de R\$ 1.261 milhões.

No 3T19, os recursos destinados ao capex recorrente totalizaram R\$ 131 milhões.

A despesa de juros da dívida totalizou R\$ 286 milhões, impactada neste trimestre pelo custo adicional proveniente da emissão realizada em agosto.

Desta forma a geração fluxo de caixa livre foi de R\$ 844 milhões, um aumento de 107% em comparação a geração de caixa livre de R\$ 408 milhões no 2T19.

A destinação desta geração de caixa se deu em pagamento de dividendos à terceiros e redução do endividamento.

Neste trimestre realizamos o pagamento de dividendos à terceiros pela National Beef no montante de US\$ 79,2 milhões (R\$ 314,7 milhões).

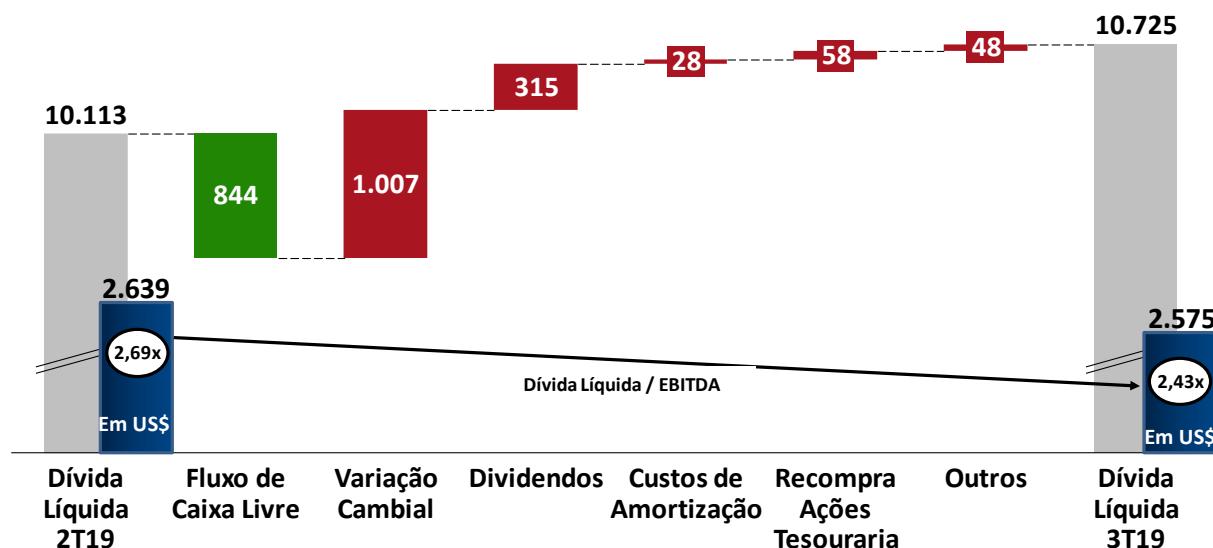
DÍVIDA

Em função do perfil do endividamento da Companhia ser, em grande parte, atrelado à moeda norte-americana (a parcela da dívida bruta atrelada ao dólar ou outras moedas que não o Real ficou em torno de 98,7% no final do trimestre), as variações aqui explicadas consideram seus valores em dólares norte-americanos.

Em 30 de junho de 2019, a dívida bruta da Companhia foi de US\$ 4.582 milhões e o saldo de caixa e aplicações atingiu US\$ 2.007 milhões.

A dívida líquida da Marfrig ficou em US\$ 2.575 milhões, 2% inferior ao trimestre anterior, explicada principalmente pela geração de fluxo de caixa livre.

Quando medida em reais a dívida líquida foi de R\$ 10.725 milhões.

Evolução da Dívida Líquida
 (R\$ milhões)


O índice de alavancagem, medido pela relação entre dívida líquida e o EBITDA^{Aj} UDM (últimos 12 meses) proforma foi de 2,43x em dólares, uma redução de 0,26x em relação ao 2T19. Quando mensurado em reais esse índice ficou em 2,59x.

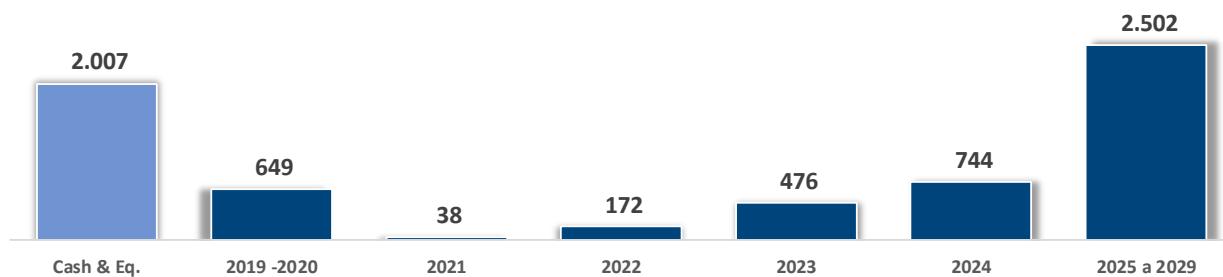
Dív. Líquida / EBITDA^{Aj} UDM em dólares	Dív. Líquida / EBITDA^{Aj} UDM em reais	Custo Médio (% a.a.)	Prazo Médio (anos)
2,43x	2,59x	6,74%	5,07

OBS: o cálculo do índice de alavancagem para os covenants das operações de financiamento bancário e mercado de capitais, cujo limite é de 4,75x, inclui disposições contratuais que permitem a exclusão dos efeitos da variação cambial. Portanto, o índice apurado para esse propósito alcançou 1,08x ao final do 3T19 (para mais informações, vide nota 17.3 nas demonstrações financeiras).

Em julho, a Companhia realizou captação de US\$ 500 milhões. O “Sustainable Transition Bond”, com vencimento em 2029 e cupom de 6,625% ao ano foi a primeira emissão com prazo de 10 anos e obteve a menor taxa histórica de juros da Companhia.

Cronograma da Dívida

(US\$ milhões)

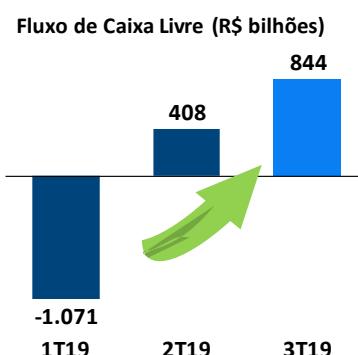
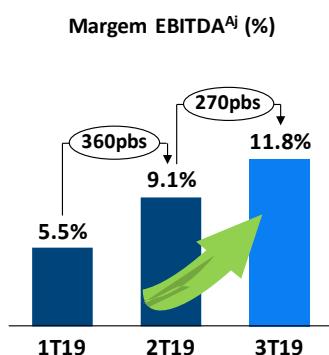
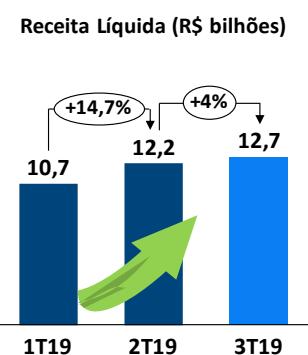


GUIDANCE

Os resultados acumulados até setembro de 2019 e a tendência positiva esperada para o próximo trimestre nos fazem reiterar o guidance² divulgado no primeiro trimestre:

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

Dados realizados:



(1) Não considera M&A e pagamento de dividendos para 3^ºº.
(2) O guidance considera um câmbio de R\$3,90/US\$1,00.

SUSTENTABILIDADE:

Em relação a sustentabilidade, um dos pilares estratégicos da Companhia, destacamos que em setembro, a Companhia firmou junto a Iniciativa para o Comércio Sustentável – IDH, um protocolo de intenções com o objetivo de desenvolver um programa territorial de longo prazo para a cadeia produtiva da carne nos estados do Mato Grosso, Pará e Rondônia. O foco do programa é promover a oferta de matéria-prima de origem sustentável desde a produção de bezerros.

Para isso, três pilares de atuação serão desenhados com parceiros estratégicos públicos e privados nos próximos 12 meses que tem como objetivo atrair investidores. São elas: o desenvolvimento de uma rede de parceiros para assistência técnica aos pecuaristas (fornecedores atuais e futuros fornecedores, diretos e indiretos); mecanismos financeiros para apoiar os pecuaristas a implementar as melhores práticas do setor; sistema de monitoramento adicional ao sistema atual com enfoque em indicadores de impacto no território e na produção de bezerros de qualidade.

Ainda no pilar de sustentabilidade, a Marfrig deve lançar esse ano a primeira linha de Carnes Carbono Neutro em parceria com Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). O conceito é integrar a floresta com a pecuária neutralizando a emissão de metano emitido pelos animais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A estratégia da Marfrig continuará pautada na geração de valor sustentável, baseada em cinco pilares, sobre os quais destacamos algumas importantes realizações:

- **Solidez Financeira:**

- 4º trimestre consecutivo gerando lucro;
- Robusta geração de fluxo de caixa e recorde no trimestre;
- Redução alavancagem.

- **Excelência Operacional:**

- Otimização das áreas comerciais entre as operações;
- Turn-around nos ativos da Argentina – Quickfood;
- Restruturação do Complexo de Várzea Grande, com aumento da capacidade de abate e maior utilização da planta de processados.

- **Produtos e Clientes:**

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

- **Sustentabilidade:**

- Compromisso com o IDH.
 - Emissão do 1º "sustainable bond" do Brasil;
 - Parceria com a Embrapa
- **Governança Corporativa:**
- Criação do comitê de sustentabilidade;
 - Revisão e aprovação de novas políticas de governança corporativa. Após a aprovação das novas políticas de Compliance pelo Conselho de Administração em maio de 2019, foi iniciado o ciclo de treinamentos dos Colaboradores da Companhia. Os treinamentos são disponibilizados aos colaboradores com funções administrativas por meio de plataforma web e aplicado na modalidade presencial aos colaboradores alocados na operação. Os treinamentos estão em curso e já foram concluídos por 75% (setenta e cinco por cento) dos colaboradores em funções administrativas e 40% (quarenta por centos) dos colaboradores em funções operacionais.

A Marfrig está otimista com a perspectiva para o próximo trimestre e continuará envidando seus melhores esforços para o atingimento das metas para o ano de 2019.

PRÓXIMOS EVENTOS

Teleconferência de resultado

Data: 12 de novembro de 2019

Português

14h00 (Brasília)

Tel. Brasil: + 55 (11) 3181-8565
Ou +55(11) 4210-1803

Código: Marfrig

Inglês

14h00 (Brasília)

Tel. Demais países: + 1 (412) 717-9627
Ou + 1 (844) 204-8942

Código: Marfrig

Transmissão ao vivo pela internet em sistema de áudio e slides

Replay disponível para download: www.marfrig.com.br/ri

Relações com Investidores

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

DISCLAIMER

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

Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é realizada, nem qualquer certeza deve ser assumida, sobre a precisão, certeza ou abrangência das informações aqui contidas. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes assumem qualquer responsabilidade por qualquer perda ou dano resultante de qualquer informação apresentada ou contida nesta apresentação. As informações apresentadas ou contidas nesta apresentação encontram-se atualizadas até 30 de Setembro de 2019 e, exceto quando expressamente indicado de outra forma, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes firmaram qualquer compromisso de atualizar tais informações após a presente data. Esta apresentação não deve ser interpretada como uma recomendação jurídica, fiscal, de investimento ou de qualquer outro tipo.

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

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

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

LISTAGEM DE ANEXOS

ANEXO I:	Demonstrativo de Resultados Pro forma	21
ANEXO II:	Demonstrativo de Resultados e Reconciliação do EBITDA Operação continuada	22
ANEXO III:	Fluxo de Caixa Operação Continuada	23
ANEXO IV:	Balanço Patrimonial	24

ANEXO I
Demonstrativo de Resultados Pro forma
(R\$ milhões)

	3T19 (a)		3T18 (b)		Var. (a/b)	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
Receita Líquida	12.744	100,0%	12.302	100,0%	443	3,6%
CPV	(10.844)	-85,1%	(10.667)	-86,7%	(177)	1,7%
Lucro Bruto	1.900	14,9%	1.635	13,3%	265	16,2%
DVG&A	(698)	-5,5%	(649)	-5,3%	(49)	7,5%
Comercial	(533)	-4,2%	(539)	-4,4%	5	-1,0%
Administrativa	(164)	-1,3%	(110)	-0,9%	(54)	49,2%
EBITDA^{AJ}	1.499	11,8%	1.166	9,5%	333	28,6%
Outras receitas/despesas	(29)	-0,2%	(27)	-0,2%	(2)	8,0%
EBITDA	1.470	11,5%	1.139	9,3%	331	29,0%
P&L - USD x BRL	R\$ 3,92		R\$ 3,61		0,31	8,7%
BS - USD x BRL	R\$ 3,83		R\$ 3,86		-0,02	-0,6%

ANEXO II
Demonstrativo de Resultados e Reconciliação do EBITDA | Operação continuada
(R\$ milhões)

	3T19 (a)		3T18 (b)		Var. (a/b)	
	R\$	%ROL	R\$	%ROL	R\$	%
Receita Líquida	12.744	100,0%	11.089	100,0%	1.655	14,9%
CPV	(10.844)	-85,1%	(9.573)	-86,3%	(1.271)	13,3%
Lucro Bruto	1.900	14,9%	1.516	13,7%	384	25,3%
DVG&A	(698)	-5,5%	(608)	-5,5%	(90)	14,7%
Comercial	(533)	-4,2%	(519)	-4,7%	(14)	2,8%
Administrativa	(164)	-1,3%	(89)	-0,8%	(75)	83,9%
EBITDA^{AJ}	1.499	11,8%	1.080	9,7%	419	38,7%
Outras receitas/despesas	(29)	-0,2%	(26)	-0,2%	(3)	13,1%
EBITDA	1.470	11,5%	1.055	9,5%	415	39,4%
Equivalência Patrimonial	0	0,0%	-	0,0%	0	-
D&A	(297)	-2,3%	(173)	-1,6%	(124)	71,6%
EBIT	1.173	9,2%	882	8,0%	291	33,0%
Resultado Financeiro	(665)	-5,2%	(714)	-6,4%	48	-6,8%
Receitas/Despesas Financeiras	(423)	-3,3%	(572)	-5,2%	149	-26,0%
Variação Cambial	(242)	-1,9%	(141)	-1,3%	(101)	71,3%
EBT	508	4,0%	168	1,5%	340	202,1%
IR + CS	133	1,0%	86	0,8%	47	54,8%
Resultado Líquido - Op. Continuada	641	5,0%	254	2,3%	387	152,2%
Resultado Líquido - Op. Descontinuada	-	0,0%	46	0,4%	(46)	-100,0%
Resultado Líquido - Total	641	5,0%	300	2,7%	341	113,7%
Participação Minoritários	(541)	-4,2%	(380)	-3,4%	(160)	42,1%
Lucro (Prejuízo) Líquido - Op. Continuada	100	0,8%	(126)	-1,1%	227	-179,5%
Lucro (Prejuízo) Líquido - Op. Descontinuada	-	0,0%	46	0,4%	(46)	-100,0%
Lucro (Prejuízo) Líquido - Total	100	0,8%	(80)	-0,7%	181	-224,8%
P&L - USD x BRL	R\$ 3,97		R\$ 3,96		-R\$ 3,92	
BS - USD x BRL	R\$ 4,16		R\$ 4,00		-R\$ 3,83	

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO (R\$ milhões)	3T19		3T18	
	Lucro/Prejuízo Líquido Continuado	100	(126)	
(+) Provisão de IR e CS		(133)	(86)	
(+) Participação de Acionistas não Controladores		541	380	
(+) Variação Cambial Líquida		242	141	
(+) Encargos Financeiros Líquidos		423	572	
(+) Depreciação / Amortização		297	173	
(+) Equivalência de não controladas		(0)	-	
EBITDA	1.470	1.055		
(+) Outras Receitas/Despesas Operacionais		29	26	
EBITDA^{AJ}	1.499	1.080		

ANEXO III
Fluxo de Caixa (Operação Continuada)
(R\$ milhões)

Fluxo de Caixa Continuado	3T19	2T19
Resul. Líq. Continuado Ac. Controlador	100	87
(+/-) Itens que não afetam caixa	1.222	758
(+/-) Contas a receber	(74)	(225)
(+/-) Estoques	(68)	(39)
(+/-) Fornecedores	(45)	193
(+/-) Outros	125	102
(=) Fluxo Operacional	1.261	876
(-) Capex e Investimentos	(131)	(497)
(-) Juros sobre dívidas	(286)	(277)
Fluxo de Caixa Antes dos Dividendos para Terceiros	844	103

ANEXO IV
Balanço Patrimonial
(R\$ mil)

ATIVO	3T19	4T18	PASSIVO	3T19	4T18
ATIVO CIRCULANTE			PASSIVO CIRCULANTE		
Caixa e Aplicações	8.359.589	7.191.706	Fornecedores	2.254.027	2.148.983
Valores a receber clientes nacionais	1.670.060	1.243.840	Fornecedores risco sacado	173.056	182.635
Estoques de produtos e mercadorias	2.548.353	1.822.280	Pessoal, encargos e benefícios sociais	635.612	564.391
Ativos biológicos	20.877	16.570	Impostos, taxas e contribuições	365.999	345.438
Tributos a recuperar	1.599.243	1.144.888	Empréstimos, financiamentos e debentures	2.698.589	3.665.455
Despesas do exercício seguinte	45.506	53.833	Títulos a pagar	160.673	185.522
Títulos a receber	9.623	118.307	Arrendamentos a pagar	133.713	3.209
Adiantamentos a fornecedores	101.775	58.628	Antecipações de clientes	1.262.260	1.093.168
Outros valores a receber	166.262	112.905	Outras obrigações	425.342	457.589
	14.521.288	11.762.957		8.109.271	8.646.390
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Depósitos judiciais	62.352	47.526	Empréstimos, financiamentos e debentures	16.386.170	11.567.895
Títulos a receber	40	220	Impostos, taxas e contribuições	781.440	833.591
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.638.526	999.844	Imposto de renda e contribuição social diferidos	241.181	118.911
Tributos a recuperar	1.436.149	1.780.342	Provisão para contingências	370.530	301.667
Outros valores a receber	149.965	82.567	Arrendamentos a pagar	436.054	2.102
	3.287.032	2.910.499	Títulos a Pagar	247.425	301.945
Investimentos	47.210	42.545	Antecipações de clientes	416.440	387.480
Imobilizado	6.491.935	5.231.216	Outras obrigações	173.077	332.734
Intangível	7.066.645	6.557.055		19.052.317	13.846.325
	13.605.790	11.830.816			
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social			Capital social	7.427.677	7.427.677
Reservas de capital, opções outorgadas e ações em tesouraria			Reservas de capital, opções outorgadas e ações em tesouraria	-10.408	47.614
Reservas de lucros			Reservas de lucros	51.824	51.824
Outros resultados abrangentes			Outros resultados abrangentes	(3.998.846)	(3.535.777)
Prejuízos Acumulados			Prejuízos Acumulados	(3.122.186)	(3.317.874)
Patrimônio líquido de controladores			Patrimônio líquido de controladores	348.061	673.464
Participação de não controladores			Participação de não controladores	3.904.461	3.338.093
Total do Patrimônio Líquido			Total do Patrimônio Líquido	4.252.522	4.011.557
TOTAL DO ATIVO	31.414.110	26.504.272	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31.414.110	26.504.272

Marfrig reports record-high quarterly results and positive net income for fourth straight quarter

São Paulo, November 11, 2019 – Marfrig Global Foods S.A. – Marfrig (B3 Novo Mercado: MRG3 and Level 1 ADR: MRRY) announces today its results for the third quarter of 2019 (3Q19). Except where stated otherwise, the following operating and financial information is presented in nominal Brazilian real, in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), and should be read together with the income statement and notes to the financial statements for the period ended September 30, 2019 filed at the Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM).

To improve comparisons, the results herein are identified as "proforma," i.e., including 100% of the results of Quickfood, Várzea Grande and Iawa Premium in 3Q18.

Results described as "Continuing Operation" consider only the results of National Beef as of its acquisition as of June 2018, the results of the Ohio beef patty business as of the sale of Keystone, i.e., as of December 2018, the results of Quickfood as of January 2019, the results of Várzea Grande as of April 2019 and, lastly, the results of Iawa as of its approval, in June 2019.

HIGHLIGHTS

▪ Financial

- Consolidated Net Revenue of R\$12.7 billion in 3Q19, growing 3.6% from 3Q18 and setting a new record for the Company;
- All-time high Adjusted EBITDA ("Adj. EBITDA") of R\$1.5 billion, with margin of 11.8%, increasing 28.6% and 230 bps from 3Q18;
- Operating Cash Flow of R\$1.3 billion and Free Cash Flow¹ of R\$844 million, setting yet another record in the quarter;
- Net income of R\$100.4 million, compared to the net loss of R\$126.3 million in the same quarter of 2018.

The results in the first nine months of 2019 and the positive trend expected for the fourth quarter reinforce our confidence in meeting the guidance for the year.

▪ Plant-based products

In August, in partnership with the U.S.-based Archer Daniels Midland Company (ADM), one of the world's leading agricultural producers and food ingredient suppliers, Marfrig launched production and sales of plant-based products in Brazil. In an associated development, the fast food chain Burger King announced the launch in Brazil of its new Rebel Whopper burger made using Marfrig's plant-based burger.

▪ Sustainability

In July, Marfrig issued Sustainable Transition Bonds in a pioneering move in the local market, becoming the first Brazilian company to issue these kinds of bonds in the country. Moreover, this was the first 10-year bond issued by the Company and was placed with its lowest interest coupon ever.

¹ Cash Flow before M&A and payment of dividends to third parties

In September, the Company and the Sustainable Trade Initiative (IDH) signed a letter of intent for the development of long-term rural development program for the beef production chain in the Brazilian states of Mato Grosso, Pará and Rondônia. The goal is to promote the supply of sustainably based raw materials as from the production of calves until the final product.

The program will focus on three works fronts with strategic public and private partners over the next 12 months with the goal of attracting investors: the development of a network of partners to provide technical support to cattle producers (current and future suppliers, both direct and indirect); financial mechanisms to help cattle producers implement best industry practices; tracking system to complement the current system with a focus on land-impact indicators and on the production of high-quality calves.

- **New authorizations:**

On September 9, the Ministry of Agriculture, Livestock and Supply ("MAPA") notified the Company of new authorizations for its plants to export beef to the People's Republic of China.

Marfrig had two (2) more plants authorized: Tangará da Serra and Várzea Grande, both in the state of Mato Grosso.

As a result, Marfrig remains the leader in South America as the company with the most plants authorized to export beef to China, with 11 plants authorized to export to the country, with 5 in Brazil, 4 in Uruguay and 2 in Argentina.

SUMMARY

MACROECONOMIC SCENARIO

In the **United States**, the unemployment rate ended September at 3.5% (source: U.S. Bureau of Labor Statistics), the lowest rate since 1969. Factors such as household income and purchasing power above the pre-crisis levels of 2009, the good performance is a consequence of “pro domestic growth” policy adopted by the government that has reflected in the country's economy, which posted GDP growth in 2Q19 (third revision) of 2% on an annualized basis. GDP growth for the whole of 2019 is projected at 2.35%, according to the IMF, demonstrating that the country remains the key growth driver among major developed economies.

In **Brazil**, GDP grew by 0.4% in 2Q19, which, albeit modest, was above expectations and halted the downward revisions in growth forecasts for 2019. In its latest report (Oct. 21), the IMF projected GDP growth for the year of 0.88%, which is in line with the consensus forecast of economists surveyed by the Central Bank in its latest *Market Readout*. The forecast is 0.01% higher than in the last reading and the first upward revision after 6 downward revisions.

Despite the favorable revision for Brazil, the IMF cut its growth forecast for **South America** as a whole in its latest report, projecting growth of just 0.2% for 2019.

INDUSTRY SCENARIO

In the **United States**, the volume of cattle processed in 3Q19, which came to 6.6 million head (USDA), grew 0.7% on the same period of 2018, demonstrating the high supply of animals and the strong scenario for beef protein, which continues to expand rapidly even with the incident that shutdown the Tyson plant in Holcomb, Kansas (around 5% of the country's total primary processing capacity). According to the USDA, per-capita beef consumption in the country grew by 1.3% from 2013 to 2018. For 2019, the agency's forecast for consumption growth is 2.8%, to 58.8 pounds per capita, from 57.2 pounds in 2018.

In **Brazil**, the Ministry of Agriculture reported that the 3Q19 primary processing volume of 6.3 million head was 2% lower than in the same period of 2018, a period that was influenced by the cattle processing postponed in 2Q18 due to the truck drivers' strike, thereby distorting the comparison. Using 2Q19 for comparison, volume in the quarter rose 7.3%, which is directly related to the growth in export volumes driven by the new global scenario for proteins and the trade situation involving China. Export growth also affected prices in the domestic market by reducing the difference between protein prices, making beef more competitive in relation to other proteins.

In **Uruguay**, data from Inac showed a decline of 9.8% (503,000 head in 3Q19 vs. 558,000 in 3Q18) in total primary processing compared to 3Q18. The country is facing a shortage of fed cattle due to exports of live cattle in prior quarters and intense competition for cattle for the export market.

In **Argentina**, primary processing stood at 3.7 million in 3Q19, according to the Chamber of Commerce and Industry for Meat and Derivatives (Cicra), a 9.3% increase from the same period of 2018 and the industry's best result since 2009. This growth was driven by

China's strong demand for beef, which was supported utilization rates and even the reopening of primary processing plants in the region.

African Swine Fever – New global protein scenario

African Swine Fever is a disease that does not affect human beings, but is lethal to pigs. The first outbreaks were confirmed by the Chinese government in mid-August 2018. In an alarming escalation and without effective vaccines, today the official estimate by China's Ministry of Agriculture is that the disease has caused a 40% reduction in the country's pork herd on the prior year.

Pig farming is extremely relevant in the country, since pork is the main meat consumed. In 2018, China accounted for 50% of global pork production and for 50% of global pork consumption.

According to the USDA, a total of 55.4 million tons of carcass-weight equivalent (CWE) were consumed in 2018. With dwindling parent and breeding stocks, the agency has projected a 12% drop in consumption for 2019 and another 22% decline for 2020.

Given the scarcity of pigs and as a measure to control prices, the Chinese government imposed rationing, with pork consumption limited to 900 grams per day/per person.

According to the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), the situation has created a 10% shortfall in world protein supply. This disruption generates two instantaneous effects: first, the migration of consumption to other proteins, and, second, higher imports to meet China's protein needs.

On the migration to beef protein, also according to the USDA, China's internal consumption of beef in 2018 was 7.9 million tons of CWE. Consumption growth is projected at 16.7% (9.2 million tons of CWE) for 2019 and another 3% for 2020. In a projection prepared by market experts², each additional kilogram of beef protein consumed per capita generates consumption of over 1.2 million tons, or approximately 80% of the total volume exported by Brazil in 2018.

With regard to higher imports to supply domestic needs, China is seeking alternatives, especially in the South American market. In September, more than 25 new plants were authorized in Brazil alone, 17 of which for cattle primary processing.

Chinese customs data show that Brazil and Argentina account for more than 40% of all volume of beef exported to China and, with the new authorizations, this percentage should rise even higher by year-end. In the case of Brazil, China combined with Hong Kong accounted for 42% of volume total exports in 3Q19.

² HSBC – swine fever report published in September 2019.

MARFRIG SCENARIO

A highlight in the quarter was the **progress made in product innovation and client relations**. We launched the production of plant-based burgers in partnership with ADM and with sales initially to Burger King, demonstrating Marfrig's industry leadership and alignment with consumer demands.

The Company also plans to launch a new line of plant-based products by year-end. The development is based on Marfrig's belief that consumers should have the power to choose between animal and plant-based products.



Also aligned with its **strategic focus on higher-value products and sustainability pillar**, Marfrig is one of the leaders in South America and Uruguay's leading exporter of USDA certified organic meat, a product highly valued in leading consumer markets. Marfrig also is planning for this year the launch of a line of carbon neutral beef.

The **footprint of the South America Operation** and the new authorizations of the Tangará da Serra and Várzea Grande units, both in the Brazilian state of Mato Grosso, put Marfrig in a privileged and leadership position to **meet the growing Chinese demand**.

In the quarter, approximately 60% Argentina's total export revenue and 64% of Uruguay's came from China. In the case of Brazil, which is awaiting the new authorizations to take effect, approximately 44% of its export revenue came from China.

Meanwhile, the **North America Operation** continues to post **successive quarters of record-high results**. The demand for beef protein and the ample supply of cattle further reinforce the excellent moment that Marfrig is enjoying in the region.

In this scenario, **Marfrig's delivered record-high consolidated results in 3Q19**, reinforcing our positive outlook for 2019 and for **meeting our guidance** for the year.

Consolidated net revenue was R\$12.7 billion, advancing 3.6% on 3Q18 and setting a new record for the Company.

Gross income grew 16.2% on prior-year period to R\$1.9 billion, with gross margin expanding 160 bps to 14.9%.

Consolidated Adj. EBITDA also set a new record, of R\$1.5 billion, advancing 28.6% on the same quarter last year, with Adj. EBITDA margin of 11.8%.

Financial leverage measured by the ratio of Net Debt/Adj. EBITDA in U.S. dollar in the last 12 months stood at 2.43x, down 0.26x from the prior quarter.

MARFRIG

PRODUCTION

Marfrig has total primary processing capacity of approximately 33,000 head/day, as follows:

COUNTRY	Beef Primary Processing Units	Effective Processing Capacity (head/day)
USA	3	13,100
BRAZIL	14	14,800
URUGUAY	4	3,700
ARGENTINA	2	1,200
Total	23	32,800

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

COUNTRY	Further Processing Units	Beef Patty Production Capacity (kton/year)
USA	5	106 kton
BRAZIL	3	69 kton
URUGUAY	1	18 kton
ARGENTINA	3	39 kton
Total	12	232 kton

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

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

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

OPERATIONS:

NORTH AMERICA OPERATION

The **fourth-largest beef processor** and **one of the industry's most efficient companies** in the United States, the Operation has three primary processing plants with capacity of 13,100 head/day, which corresponds to over 3.3 million head/year, or roughly 14% of U.S. primary processing capacity. Its products are sold domestically in the retail, wholesale and food service channels, as well as exported to various markets. Marfrig is the **leading** U.S. exporter of chilled beef, with a focus on the **Japanese and South Korean markets**. The operation also has annual production capacity of **106,000 tons of beef patties**, markets complementary products and subproducts, has **tannery and logistics operations** and **sells products online** directly to consumers.

REVENUE AND VOLUME

NORTH AMERICA OPERATION	3Q19	3Q18	Chg.	
			Tons	%
Tons (thousand)				
Total Volume	488	481	7	1.5%
Domestic	412	413	(1)	-0.2%
Exports	76	68	8	11.5%
US \$ Million			US\$	%
Net Revenue	2,249	2,118	131	6.2%
Domestic	1,959	1,813	145	8.0%
Exports	290	305	(15)	-4.8%
COGS	(1,874)	(1,818)	(57)	3.1%
Gross profit	375	300	74	24.7%
Gross Margin (%)	16.7%	14.2%		- 250 bps

Net revenue from the North American Operation was US\$2,249 billion in 3Q19, growing 6.2% on 3Q18. This revenue growth is explained by the 8.3% increase in the average price practiced in the domestic market (US\$4,754 in 3Q19 vs. US\$4,391 in 3Q18), driven by the solid and consistent growth in U.S. beef demand and leveraged by the shortfall created from the reduction in supply due to the incident at a competitor.

In Brazilian real, net revenue was R\$8.950 billion.

GROSS INCOME & GROSS MARGIN

Gross income from the North America Operation in the quarter was US\$374.7 million, increasing 25% from US\$300.5 million in 3Q18. The cutout ratio³ (average beef price divided by average cattle cost) stood at 2.03, compared to 1.85 in 3Q18, with the better performance explained by the higher beef prices in the domestic market and by the lower cattle costs, due to the shutdown of the Tyson unit that increased the supply of fed cattle.

Gross margin in the quarter was 16.7%, up from 14.2% in 3Q18.

In Brazilian real, gross income was R\$1,496.7 million.

³ Source: USDA - USDA KS Steer \$ cwt / USDA Comp Cutout \$ cwt

SOUTH AMERICA OPERATION

One of the region's leading beef producers and exporters, with primary processing capacity of approximately 20,000 head/day, Marfrig is recognized for the quality of its products in both the local and international markets. Marfrig is one of the region's largest exporters and has **the most plants (11) in South America authorized to export to China**. In Brazil, Marfrig is the second largest beef processor, **with primary processing capacity of 14,800 head/day and the capacity to produce 69,000 tons of beef patties per year**. With brands renowned for their quality, such as **Bassi and Montana**, the Company focuses on retail and foodservice channels for the local market, with the best restaurants and steakhouses as customers.

In Uruguay, it is the industry's largest company and the only one to produce and sell **organic beef**, especially for export. **In Argentina**, in addition to having two primary processing plants, the Company is the **leading producer and seller of beef patties** and owns two of the region's most valuable and recognized brands (Paty and Vienissima!). **In Chile**, Marfrig is the **country's leading beef importer** and has a lamb primary processing plant in the Patagonia region.

On September 9, the Ministry of Agriculture, Livestock and Supply ("MAPA") notified the Company of new authorizations for its plants to export beef to the People's Republic of China.

Marfrig had two (2) more plants authorized: Tangará da Serra and Várzea Grande, both in the Brazilian state of Mato Grosso.

As a result, Marfrig, remains the South American company with the most plants authorized to export beef to China, with 11 plants authorized to export to that country, with 5 in Brazil, 4 in Uruguay and 2 in Argentina.

In the quarter, approximately 51% of the export revenue from South America Operation came from China, with the country accounting for 60% of Argentina's total export revenue and 64% of Uruguay's. In the case of Brazil, which is awaiting the new authorizations to take effect, approximately 44% of its export revenue came from China.

SALES REVENUE & VOLUME

SOUTH AMERICA OPERATION	3Q19 (a)	3Q18 (b)	2Q19 (c)	(a/b) Chg.		(a/c) Chg.	
Tons (thousand)				Tons	%	Tons	%
Total Volume	378	414	348	(36)	-8.8%	30	8.6%
Domestic	263	287	238	(24)	-8.4%	25	10.4%
Exports	115	128	110	(12)	-9.6%	5	4.7%
R\$ million				R\$	%	R\$	%
Net Revenue	3,795	3,890	3,448	(95)	-2.4%	347	10.1%
Domestic	1,778	1,782	1,652	(3)	-0.2%	126	7.6%
Exports	2,016	2,108	1,795	(91)	-4.3%	221	12.3%
COGS	(3,390)	(3,449)	(3,052)	59	-1.7%	(338)	11.1%
Gross profit	404	441	395	(36)	-8.2%	9	2.3%
Gross Margin (%)	10.7%	11.3%	11.5%	- 60 bps		- 80 bps	

Net revenue from the South America Operation came to R\$3,795 billion in 3Q19, down 2.4% from 3Q18, basically due to the lower sales volume (378,000 tons in 3Q19 vs 414,000 tons in 3Q18), which is explained by: (i) the strong performance in 3Q18, which was

inflated by sales postponed due to the truck drivers' strike in 2Q18; (ii) the lower primary processing volume caused by the adjustment and optimization of the production footprint in Brazil; and (ii) the lower supply of fed cattle in Uruguay. These effects partially offset by the higher average sales prices in the domestic and export markets.

GROSS INCOME & GROSS MARGIN

In 3Q19, gross income from the South America operation was R\$404 million, down 8.2% from 3Q18, due to the lower sales volume detailed above.

Gross margin stood at 10.7% in 3Q19, down 60 bps from 3Q18, which also is explained by the lower sales volume.

CONSOLIDATED RESULTS

CONSOLIDATED RESULTS	3Q19	3Q18	Chg.	
			tons	%
Tons (thousand)				
Total Volume	866	896	(29)	-3.3%
Domestic	675	700	(25)	-3.6%
Exports	192	196	(4)	-2.3%
R\$ Million			R\$	%
Net Revenue	12,744	12,302	443	3.6%
COGS	(10,844)	(10,667)	(177)	1.7%
Gross profit	1,900	1,635	265	16.2%
Gross Margin - (%)	14.9%	13.3%		162 bps
SG&A	(698)	(649)	(49)	7.5%
Commercial expenses	(533)	(539)	5	-1.0%
Administratives expenses	(164)	(110)	(54)	49.2%
(+) Depreciation & Amortization	(297)	(180)	(117)	64.7%
Adj. EBITDA	1,499	1,166	333	28.6%
Adj. EBITDA Margin - %	11.8%	9.5%		230 bps

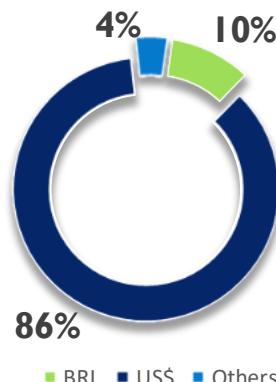
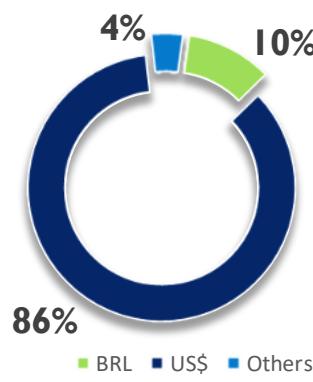
* Depreciation and amortization expenses allocated to Cost of Goods Sold (COGS) stood at R\$222 million in 3Q19 and R\$168 million in 3Q18 (pro forma basis). Meanwhile, depreciation and amortization expenses allocated to Selling, General and Administrative (SG&A) expenses stood at R\$75 million in 3Q19 and R\$12 million in 3Q18 (pro forma basis). The higher expenses with depreciation and amortization are mainly explained by the recognition of the opening balance sheet of National Beef as of 4Q18 and by the adoption of IFRS 16. For more details on the breakdown of costs and expenses, see Note 23 to the Quarterly Information (ITR) for 3Q19.

CONSOLIDATED NET REVENUE

Marfrig's consolidated net revenue in 3Q19 was R\$12.7 billion, advancing 3.6% on 3Q18, basically explained by the higher revenue from the North American Operation and the higher prices in the domestic and export markets in South American Operation, which offset the 3% decline in total sales volume, as explained above, the exceptional sales volume in 3Q18 was impacted by the sales postponed in the second quarter due to the truck drivers' strike.

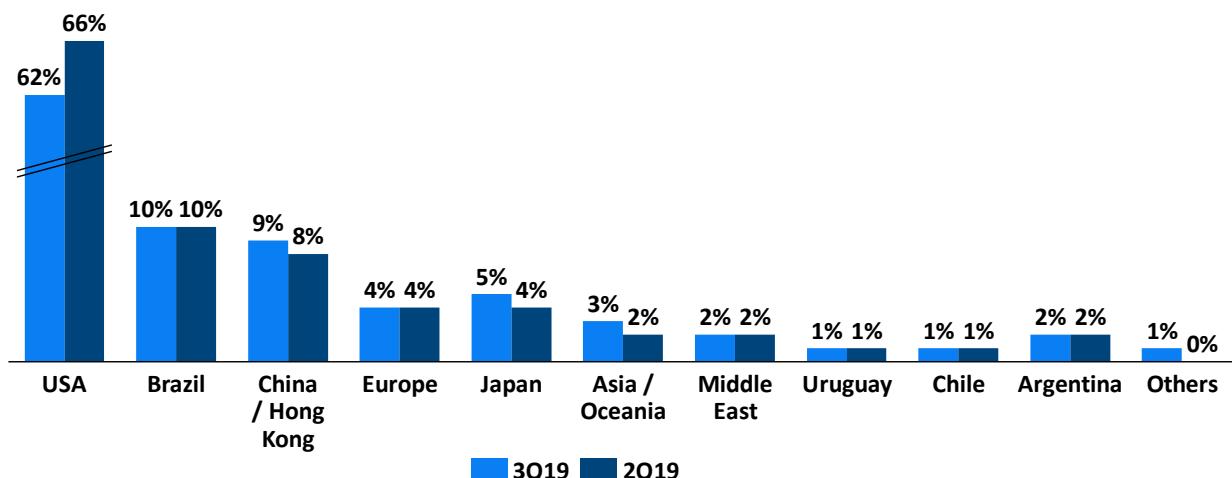
In 3T19, net revenue denominated in foreign currency was stable at 90% of total revenue.

Revenue by Currency (%)

3Q19
3Q18


Consumer Markets (% of Consolidated Net Revenue)

Sales were highly concentrated in excellent and promising markets. The United States accounted for 62% of our sales and Brazil for around 10%, followed by China, Japan and Europe follow, which accounted for 9%, 5% and 4%, respectively.



COST OF GOODS SOLD ("COGS")

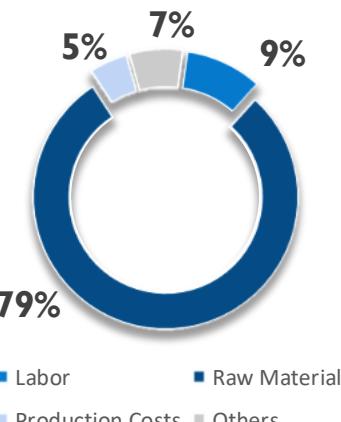
Marfrig's cost of goods sold in 3Q19 was R\$10,844 million, up 1.7% from the same period last year, explained by the higher cattle cost, mainly in Brazil and Uruguay, which was partially offset by the lower primary processing volume.

In the United States, the USDA KS Steer⁴ price reference averaged US\$106/cwt⁵, down 4.0% from 3Q18, explained by the higher cattle supply in the period.

In Brazil, the ESALQ São Paulo price reference for fed cattle averaged R\$155.3/arroba (US\$2.48/kg) in 3Q19, up 6.8% from the same period of 2018, mainly due to the stronger export demand.

In Uruguay, the INAC price reference increased 15.2% compared to 3Q18, with an average price of US\$4.07 (INAC data). Growing and strong demand for exports, mainly to China, and the exports of live cattle in prior quarters decreased the supply of fed cattle and heavily pressured cattle costs in the quarter.

In Argentina, the cattle price reference stood at US\$2.58/kg (MAG data – Argentina), down 1.9% compared to the same period of 2018, which means that Argentina continues to have one of the world's lowest cattle costs.



SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

Selling, general & administrative (SG&A) expenses amounted to R\$698 million. SG&A expenses as a ratio of net revenue (SG&A/NOR) stood at 5.5%, compared to 5.3% in 3Q18.

Selling expenses came to R\$533 million, corresponding to 4.2% of Net Revenue and in line with the prior-year period. In nominal terms, the amount is 1% lower than in 3Q18, explained by the lower sales volume in the period.

General and Administrative Expenses were R\$164 million. Excluding the impact from the R\$62.4 million in amortization from the recognition of the opening balance sheet of National Beef (as of 4Q18), G&A expenses were R\$102 million, compared to R\$110 million in 3Q18, corresponding to 0.80% of net revenue, compared to 0.90% in 3Q18, demonstrating the Company's focus on cost control.

Adjusted EBITDA

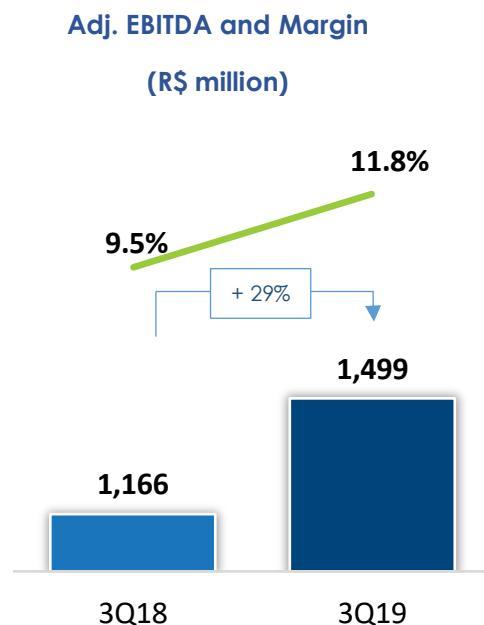
Adj. EBITDA margin was 11.8%, expanding 230 bps from 3Q18.

Adj. EBITDA came to R\$1,498.8 million, representing a new record for the Company and growth of 28.6% compared to 3Q18. This performance is explained by: (i) the better spreads in the North American Operation, with higher sales prices and lower cattle costs; (ii) the better prices in the domestic market of the South American operation; (iii) the

⁴ "USDA KS Steer": cattle price reference in the U.S. state of Kansas.

⁵ A "hundredweight," or Cwt, is a weight-measuring unit used in certain commodity contracts. In North America, a hundredweight equals 100 pounds.

better export mix, with more products exported to China; and (iv) the turnaround in the Argentina operation, with a return to profitability and operating efficiency gains.



FINANCIAL RESULT

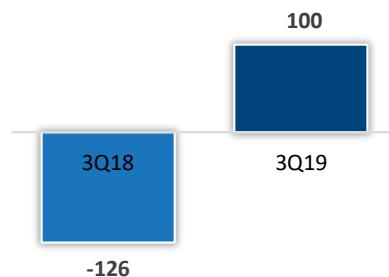
FINANCIAL RESULT	3Q19	2Q19	Chg.	
			R\$	%
Net Interest Provisioned	(254)	(242)	(12)	5%
Other Financial Revenues and Expenses	(170)	(147)	(22)	15%
FINANCIAL RESULT EX-EXCHANGE VAR.		(423)	(389)	(34)
Exchange Variation	(242)	(15)	(227)	1561%
NET FINANCIAL RESULT		(665)	(404)	(262)
				65%

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

The net financial result in 3Q19 was an expense of R\$665 million. Excluding the effects from exchange variation on debt, the financial result was R\$423 million, up 8.8% from 2Q19, which is explained by higher expenses with interest pegged to foreign currency, by the costs with the issuance of Sustainable Transition Bonds.

NET INCOME (Continuing Operations)

(R\$ million)



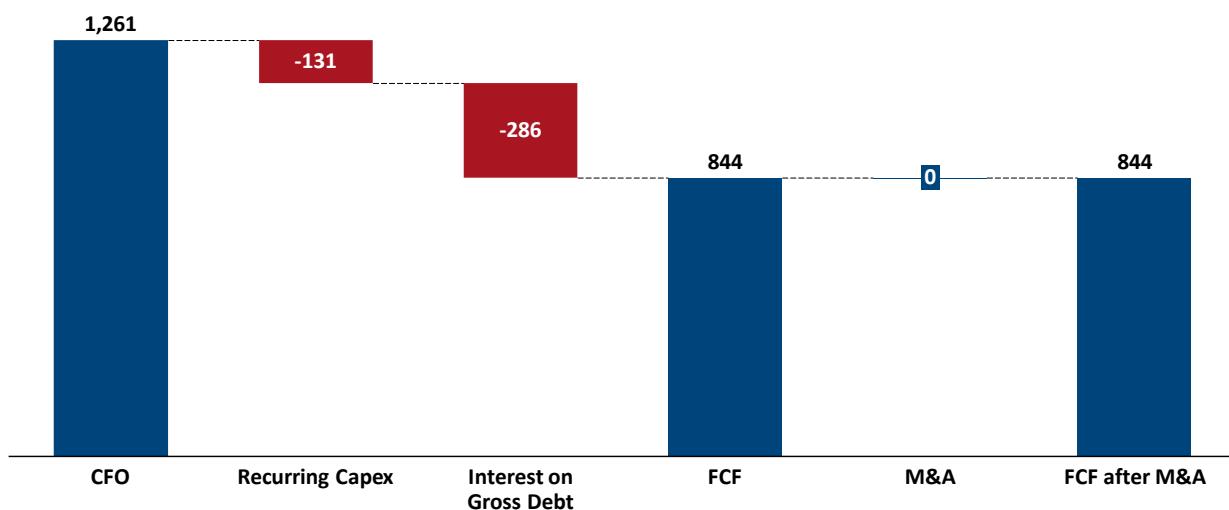
In 3Q19, Marfrig reported positive net income for the fourth straight quarter. Net income in the quarter was R\$100.4 million, compared to the net loss of R\$126.3 million in 3Q18, demonstrating the turnaround in profitability of the operations, with margin expansion, control of expenses and better management of financial costs.

CAPEX & INVESTMENTS

Recurring capex amounted to R\$131 million in 3Q19, which was allocated to maintaining assets and to operational improvements. In the year to date, disbursement related to recurring capex were R\$492 million, increase 5.9% from the investments made in the same period of 2018 (R\$465 million).

CASH FLOW

(R\$ million)



Marfrig's operating cash flow (OCF) came to R\$1,261 million.

In 3Q19, recurring capex was R\$131 million.

Debt interest expenses in the quarter were R\$286 million, impacted by the additional costs with the issue carried out in August.

As a result, free cash flow was R\$844 million, advancing 10% from the free cash flow of R\$408 million in 2Q19.

The cash flow was used to distribute dividends to third parties and to deleverage.

In this quarter, dividends paid to third parties by National Beef amounted to US\$79.2 million (R\$314.7 million).

DEBT

Because a large portion of Marfrig's debt is denominated in U.S. dollar (debt denominated in USD or currencies other than the BRL ended the quarter at roughly 98.7% of total debt), the variations discussed in this section are based on the amounts in U.S. dollar.

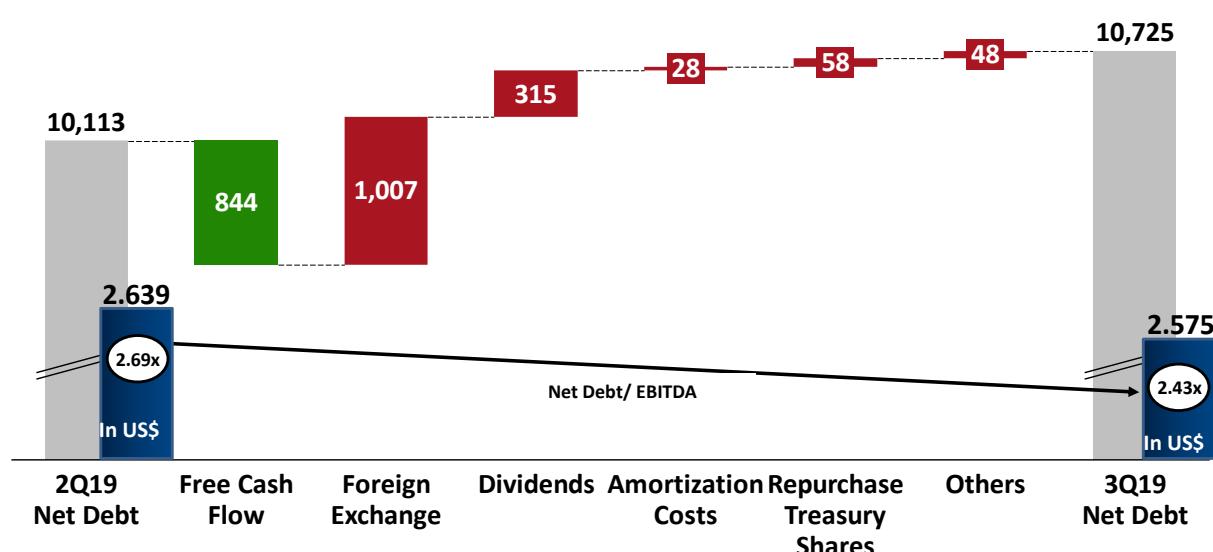
At June 30, 2019, the balance of gross debt stood at US\$4,582 million and the balance of cash and marketable securities stood at US\$2,007 million.

Marfrig's net debt stood at US\$2,575, down 2% from the prior quarter, mainly explained by the generation of free cash flow.

In Brazilian real, net debt stood at R\$10,725 million.

Changes in Net Debt

(R\$ million)



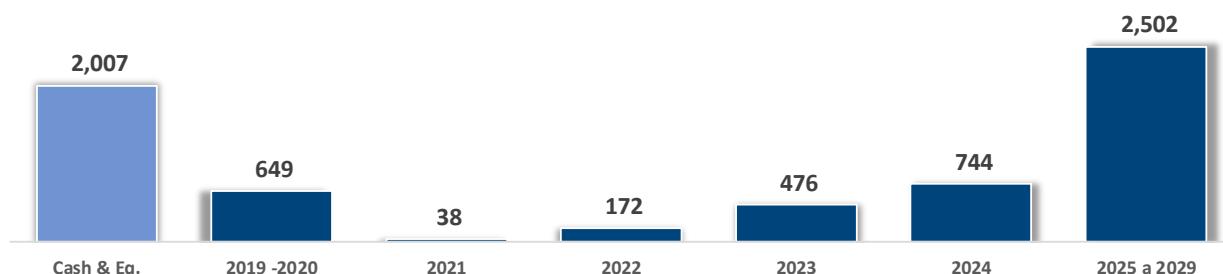
Financial leverage, calculated by the ratio of net debt to proforma Adj. EBITDA LTM (last 12 months), was 2.43x in U.S. dollars, down 0.26x in relation to 2Q19. In Brazilian real, the leverage ratio was 2.59x.

Net Debt / LTM Adj. EBITDA in USD	Net Debt / LTM Adj. EBITDA in BRL	Avg. Cost (% p.a.)	Avg. Term (years)
2.43x	2.59x	6.74%	5.07

Note: the calculation of the leverage ratio for the purpose of complying with the financial covenants of bank and capital market funding transactions, which establish a limit of 4.75x, includes provisions that allow for excluding exchange-variation effects. Accordingly, the ratio for this purpose ended 3Q19 at 1.08x (for more information, see Note 17.3 to the financial statements).

In July, the Company carried out a funding operation in the amount of US\$500 million. The Sustainable Transition Bonds due in 2029 with coupon of 6.625% p.a. represents the first 10-year bond issued by the Company and obtained its lowest interest coupon ever.

Debt Maturity Schedule (US\$ million)



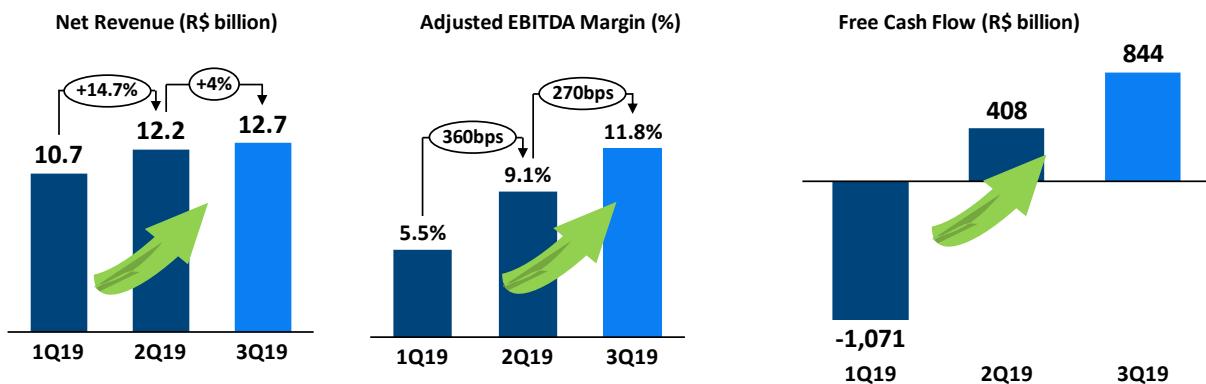
GUIDANCE

In view of the results for the year to September 2019 and the positive trend expected for the coming quarter, we reaffirm our guidance² given in the first quarter:

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

(1) Does not include M&A and payment of dividends to third parties
(2) The guidance is based on an exchange rate of R\$3.90/US\$1.00.

Actual results:



SUSTAINABILITY:

On the sustainability front, which is a strategic pillar of the Company, we highlight that in September, the Company and the Sustainable Trade Initiative (IDH) signed a letter of intent for the development of long-term rural development program for the beef production chain in the Brazilian states of Mato Grosso, Pará and Rondônia. The goal is to promote the supply of sustainably based raw materials as from the production of calves.

The program will focus on three works fronts with strategic public and private partners over the next 12 months with the goal of attracting investors: the development of a network of partners to provide technical support to cattle producers (current and future suppliers, both direct and indirect); financial mechanisms to help cattle producers implement best industry practices; tracking system to complement the current system with a focus on land-impact indicators and on the production of high-quality calves.

Follow the sustainability pillar, Marfrig should launch this year the first brand of Carbon Neutral Meat in partnership with the Brazilian Agricultural Research Corporation (Embrapa). The concept is to integrate the forest with livestock by neutralizing the emission of methane emitted by animals.

CLOSING REMARKS

Marfrig's strategy will continue to be guided by the generation of sustainable value, based on five pillars, for which we highlight key achievements:

- **Financial Solidity:**

- 4th straight quarter of profitability;
- Robust cash flow generation and record in the quarter;
- Reduce leverage.

- **Operational Excellence:**
 - Optimization of sales teams across operations;
 - Turnaround of Argentina assets – Quickfood;
 - Restructuring of the Várzea Grande Complex, with expansion in primary processing capacity and higher utilization of the processed foods plant.
- **Products and Clients:**
 - Launch of the plant-based burger line; Supply agreement with Burger King.
- **Sustainability:**
 - Commitment to HDIs;
 - Brazil's first issue of sustainable bonds;
 - Partnership with Embrapa.
- **Corporate Governance:**
 - Creation of Sustainability Committee;
 - Revision and approval of new corporate governance policies. Following the approval of the new Compliance policies by the Board of Directors in May 2019, the Company's Employee training cycle began. The training sessions are made available to employees with administrative functions through a web platform and applied on-site to employees assigned to the operation. Training is in progress and has already been completed by 75% (seventy-five percent) of employees in administrative functions and 40% (forty percent) of employees in operational functions.

Marfrig is optimistic on the outlook for the next quarter and will continue to make its best efforts to deliver the targets set for 2019.

UPCOMING EVENTS**Earnings Conference Call**

Date: November 12, 2019

Portuguese**2 p.m. (Brasília)**

Dial in Brazil: + 55 (11) 3181-8565
Or +55(11) 4210-1803

Code: Marfrig

English**2 p.m. (Brasília)**

Dial in other countries: + 1 (412) 717-9627
Or +1 (844) 204-8942

Code: Marfrig

Live audio webcast with slide presentation.

Replay available for download: www.marfrig.com.br/ri

Investor Relations

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

DISCLAIMER

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

No representation or warranty, either expressed or implied, is made regarding the accuracy or scope of the information herein. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives undertake any liability for losses or damages arising from any of the information presented or contained in this presentation. The information contained in this presentation is up to date as of September 30, 2019, and, unless stated otherwise, is subject to change without prior notice. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives have signed any commitment to update such information after the date hereof. This presentation should not be construed as a legal, tax or investment recommendation or any other type of advice.

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

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

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

APPENDIX LIST

APPENDIX I:	Proforma Income Statement	21
APPENDIX II:	Income Statement and EBITDA Reconciliation Continuing Operation	22
APPENDIX III:	Cash Flow Continuing Operation	23
APPENDIX IV:	Balance Sheet	24

APPENDIX I
Proforma Income Statement
(R\$ million)

	3Q19 (a)		3Q18 (b)		(a/b) Chg.	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%
Net Revenues	12,744	100.0%	12,302	100.0%	443	3.6%
COGS	(10,844)	-85.1%	(10,667)	-86.7%	(177)	1.7%
Gross Profit	1,900	14.9%	1,635	13.3%	265	16.2%
SG&A	(698)	-5.5%	(649)	-5.3%	(49)	7.5%
Commercial	(533)	-4.2%	(539)	-4.4%	5	-1.0%
Administratives	(164)	-1.3%	(110)	-0.9%	(54)	49.2%
Adj. EBITDA	1,499	11.8%	1,166	9.5%	333	28.6%
Others revenues/expenses	(29)	-0.2%	(27)	-0.2%	(2)	8.0%
EBITDA	1,470	11.5%	1,139	9.3%	331	29.0%
P&L - US\$ x BRL	R\$ 3.92		R\$ 3.61		0.31	8.7%
BS - US\$ x BRL	R\$ 3.83		R\$ 3.86		-0.02	-0.6%

APPENDIX II
**Income Statement and EBITDA Reconciliation | Continuing Operation
(R\$ million)**

	3Q19 (a)		3Q18 (b)		(a/b) Chg.	
	R\$	%NOR	R\$	%NOR	R\$	%
Net Revenues	12,744	100.0%	11,089	100.0%	1,655	14.9%
COGS	(10,844)	-85.1%	(9,573)	-86.3%	(1,271)	13.3%
Gross Profit	1,900	14.9%	1,516	13.7%	384	25.3%
SG&A	(698)	-5.5%	(608)	-5.5%	(90)	14.7%
Commercial	(533)	-4.2%	(519)	-4.7%	(14)	2.8%
Administratives	(164)	-1.3%	(89)	-0.8%	(75)	83.9%
Adj. EBITDA	1,499	11.8%	1,080	9.7%	419	38.7%
Others revenues/expenses	(29)	-0.2%	(26)	-0.2%	(3)	13.1%
EBITDA	1,470	11.5%	1,055	9.5%	415	39.4%
Equity Account	0	0.0%	-	0.0%	0	-
D&A	(297)	-2.3%	(173)	-1.6%	(124)	71.6%
EBIT	1,173	9.2%	882	8.0%	291	33.0%
Financial Results	(665)	-5.2%	(714)	-6.4%	48	-6.8%
Financial revenues/expenses	(423)	-3.3%	(572)	-5.2%	149	-26.0%
Exchange rate variation	(242)	-1.9%	(141)	-1.3%	(101)	71.3%
EBT	508	4.0%	168	1.5%	340	202.1%
Taxes	133	1.0%	86	0.8%	47	54.8%
Continued Operation - Net Profit	641	5.0%	254	2.3%	387	152.2%
Discontinued Operation - Net Profit	-	0.0%	46	0.4%	(46)	-100.0%
Total Net Profit	641	5.0%	300	2.7%	341	113.7%
Minority Stake	(541)	-4.2%	(380)	-3.4%	(160)	42.1%
Continued Operation - Net Profit	100	0.8%	(126)	-1.1%	227	-179.5%
Discontinued Operation - Net Profit	-	0.0%	46	0.4%	(46)	-100.0%
Total Net Profit	100	0.8%	(80)	-0.7%	181	-224.8%
P&L - US\$ x BRL	R\$ 3.97		R\$ 3.96		-R\$ 3.92	
BS - US\$ x BRL	R\$ 4.16		R\$ 4.00		-R\$ 3.83	

RECONCILIATION OF ADJUSTED EBITDA (R\$ million)	3Q19		3Q18
	Net Profit / Loss	100	(126)
(+) Provision for income and social contribution	(133)	(86)	
(+) Non-controlling Interest	541	380	
(+) Net Exchange Variation	242	141	
(+) Net Financial Charges	423	572	
(+) Depreciation & Amortization	297	173	
(+) Equity Income	(0)	-	
EBITDA	1,470	1,055	
(+) Other Operacional Revenues/Expenses	29	26	
Adj. EBITDA	1,499	1,080	

APPENDIX III
Cash Flow | Continuing Operation
(R\$ million)

Continued Free Cash Flow	3Q19	2Q19
Net Income/Loss	100	87
(+/-) Non cash items	1,222	758
(+/-) Account Receivable	(74)	(225)
(+/-) Inventories	(68)	(39)
(+/-) Suppliers	(45)	193
(+/-) Others	125	102
(=) Operational Cash Flow	1,261	876
(-) Total Capex and Investments	(131)	(497)
(-) Interest expenses	(286)	(277)
Cash Flow Before Third Party Dividends	844	103

APPENDIX IV
Balance Sheet
(R\$ '000)

ASSETS	3Q19	4Q18	LIABILITIES	3Q19	4Q18
CURRENT ASSETS					
Cash and Marketable Securities	8,359,589	7,191,706	Trade accounts payable	2,254,027	2,148,983
Trade accounts receivable	1,670,060	1,243,840	Supply chain finance	173,056	182,635
Inventories of goods and merchandise	2,548,353	1,822,280	Accrued payroll and related charges	635,612	564,391
Biological assets	20,877	16,570	Taxes payable	365,999	345,438
Recoverable taxes	1,599,243	1,144,888	Loans and financing	2,698,589	3,665,455
Prepaid expenses	45,506	53,833	Notes payable	160,673	185,522
Notes receivable	9,623	118,307	Lease payable	133,713	3,209
Advances to suppliers	101,775	58,628	Advances from customers	1,262,260	1,093,168
Other receivables	166,262	112,905	Other payables	425,342	457,589
	14,521,288	11,762,957		8,109,271	8,646,390
NON CURRENT ASSETS					
Court deposits	62,352	47,526	Non current Liabilities		
Notes receivable	40	220	Loans and financing	16,386,170	11,567,895
Deferred income and social contribution taxes	1,638,526	999,844	Taxes payable	781,440	833,591
Recoverable taxes	1,436,149	1,780,342	Deferred income and social contribution taxes	241,181	118,911
Other receivables	149,965	82,567	Provisions for contingencies	370,530	301,667
	3,287,032	2,910,499	Lease payable	436,054	2,102
Investments	47,210	42,545	Notes payable	247,425	301,945
Property, plant and equipment	6,491,935	5,231,216	Advances from customers	416,440	387,480
Intangible assets	7,066,645	6,557,055	Other	173,077	332,734
	13,605,790	11,830,816		19,052,317	13,846,325
CONTROLLING SHAREHOLDER'S EQUITY					
Share Capital			Share Capital	7,427,677	7,427,677
Capital reserve			Capital reserve	-10,408	47,614
Profit reserves			Profit reserves	51,824	51,824
Other comprehensive income			Other comprehensive income	-3,998,846	-3,535,777
Accumulated losses			Accumulated losses	-3,122,186	-3,317,874
			Controlling Shareholder's Equity	348,061	673,464
			Non-controlling interest	3,904,461	3,338,093
			Total Controlling Shareholder's Equity	4,252,522	4,011,557
TOTAL ASSETS	31,414,110	26,504,272	TOTAL LIABILITIES	31,414,110	26,504,272