



**Teleconferência de  
Resultados – 2T20**  
**Agosto de 2020**

# 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 2020 e, exceto quando expressamente indicado de outra forma, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Nem a Companhia nem qualquer uma de suas afiliadas, consultores ou representantes firmaram qualquer compromisso de atualizar tais informações após a presente data. Esta apresentação não deve ser interpretada como uma recomendação jurídica, fiscal, de investimento ou de qualquer outro tipo.

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

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

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

# Lucro Operacional Histórico e Geração de Caixa Recorde

**Receita Líquida Consolidado**

**R\$ 18,9 bilhões**

+54% vs 2T19

**Ebitda Aj Consolidado**

**R\$ 4,1 bilhões  
Margem 21,5%**

+266% vs 2T19  
+ 1.230 bps vs 2T19

**Lucro Líquido**

**R\$ 1,6 bilhão**

+1.743% vs 2T19

**Fluxo de Caixa Livre**

**R\$ 3,3 bilhões**

**América do Norte**

**Melhor resultado histórico**

Receita US\$ 2,7 bi  
Margem EBITDA<sup>aj</sup> 23,7%

**América do Sul**

**Melhor resultado histórico**

Receita R\$ 4,4 bi  
Margem EBITDA<sup>aj</sup> 13,9%

**Conclusão do Term Loan**

**US\$ 500 milhões**

Prazo de 3 anos

**Alavancagem em USD**

**1,79x**

Alavancagem em BRL  
2,07x

**Lançamento**

**PlantPlus Foods**

JV com a ADM

**Lançamento**

**Marfrig Verde+**

Endereçamento e soluções de sustentabilidade

**Responsabilidade com clientes**

**Programa TMJ Marfrig**

R\$ 50 milhões em ampliação de prazo e 3x mais limite

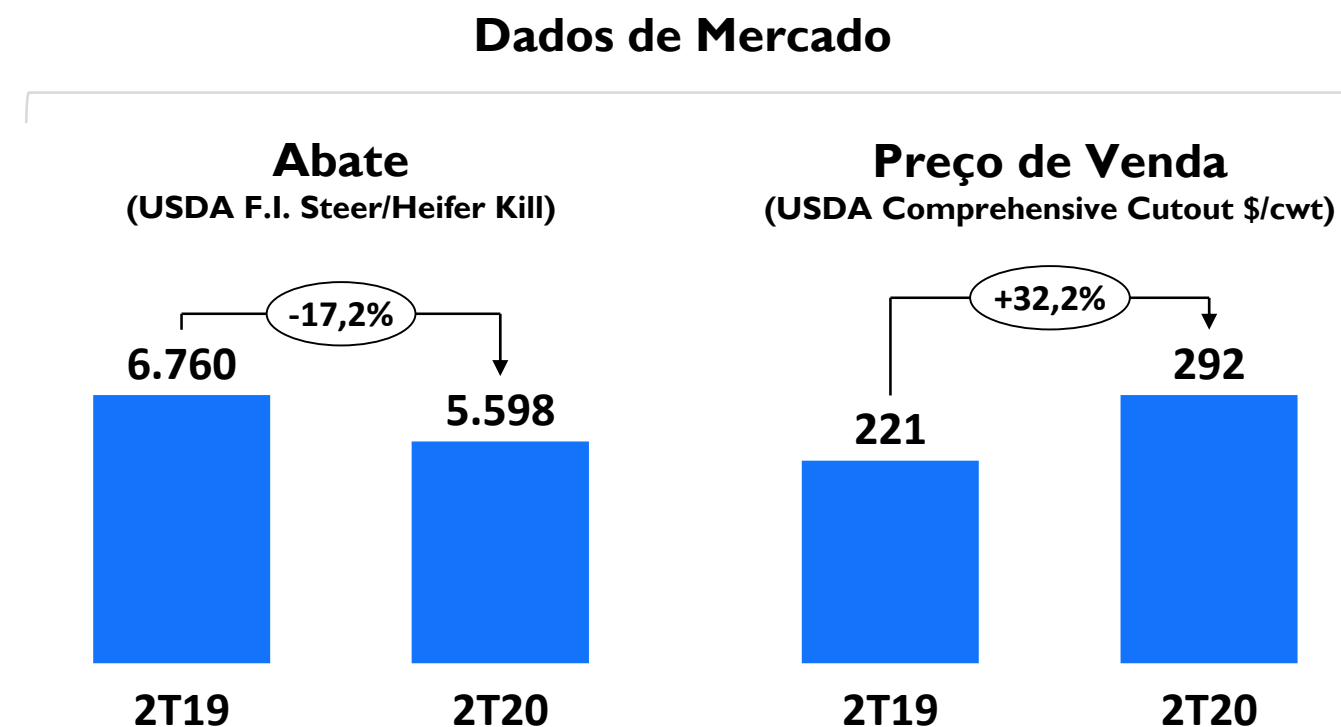
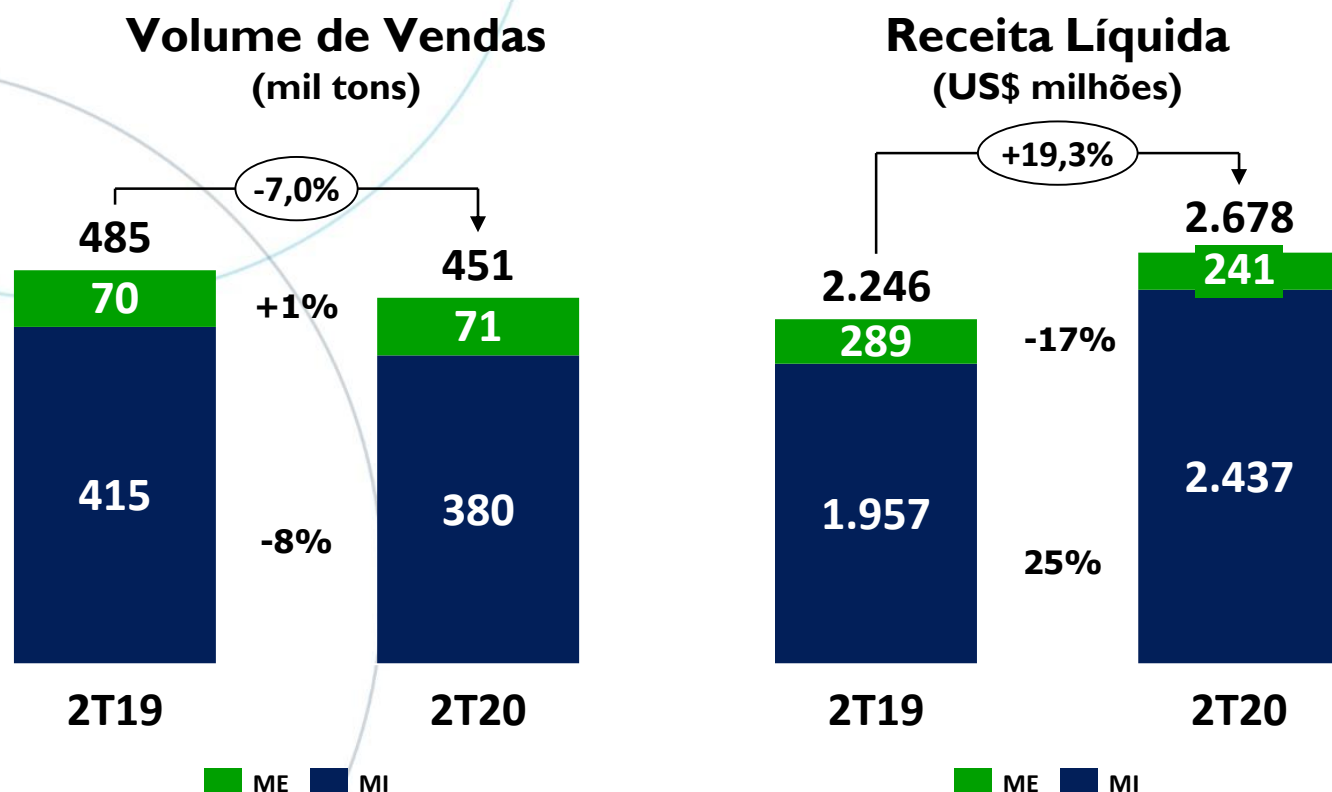


# Resultados da Operações





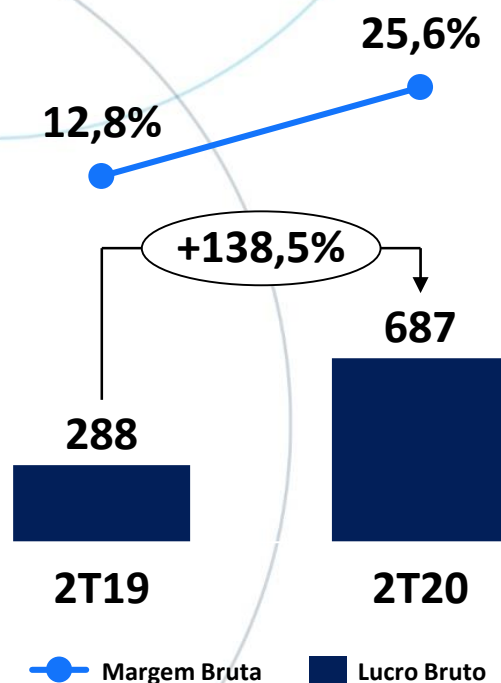
# América do Norte – 1/2



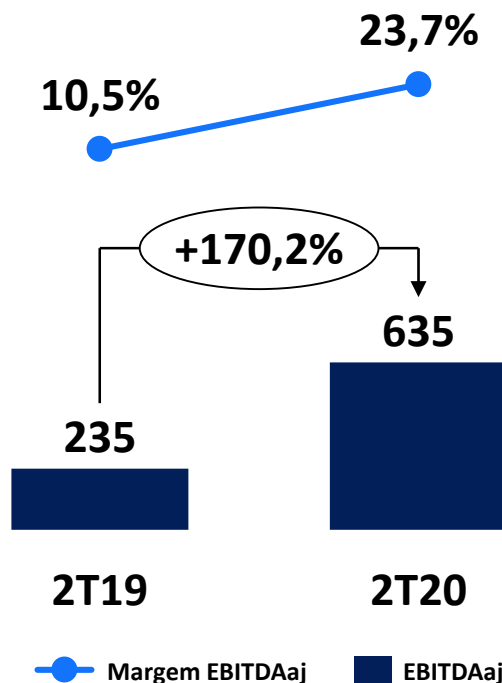
- ❑ A receita líquida foi de US\$ 2.678 milhões, um aumento de 19,3% comparada ao 2T19. Esse aumento é explicado principalmente pelo maior preço de venda no mercado doméstico. Esse efeito compensou o menor volume de produção no período. O absenteísmo sem precedentes de funcionários relacionado à pandemia de coronavírus resultou no fechamento temporário de nossa fábrica de Iowa por duas semanas em abril e em uma redução significativa na produtividade em ambas as fábricas de Kansas durante o final de abril e maio.
- ❑ O indicador do preço médio de venda, o USDA Comprehensive foi de US\$ 292,24/cwt, um aumento de 32,2% em relação ao 2T19, enquanto os créditos de subprodutos como couro e outros caíram 16,8% para US\$ 7,14/cwt.

# América do Norte – 2/2

**Lucro Bruto**  
(US\$ milhões)

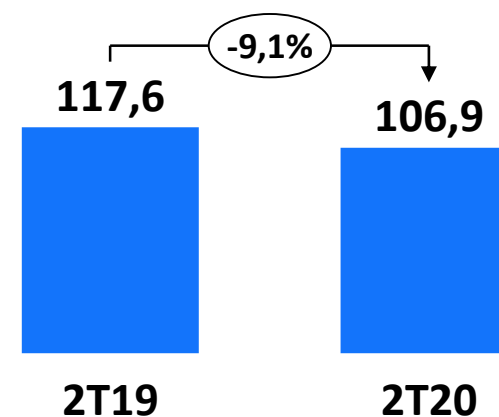


**EBITDA<sup>Aj</sup> & Margem**  
(US\$ milhões)

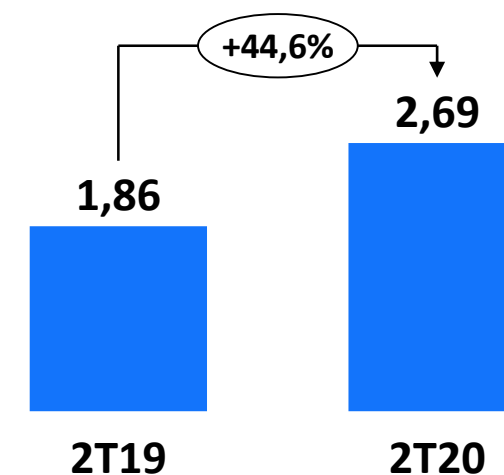


**Dados de Mercado**

**Preço de compra de gado**  
(USDA KS Steer \$/cwt)



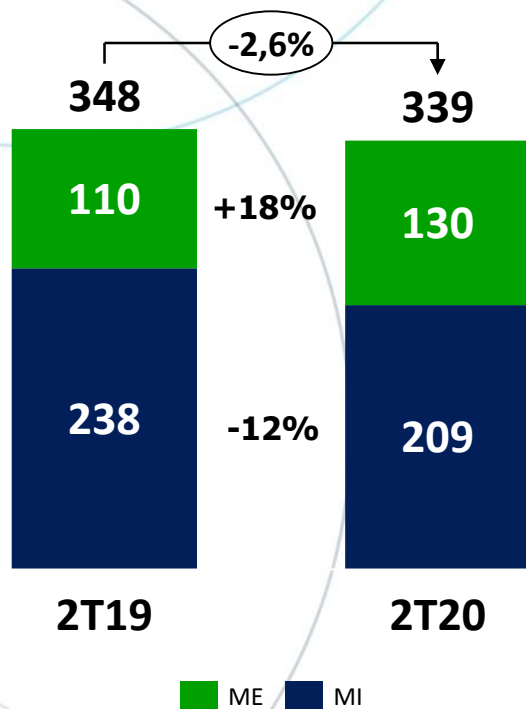
**Spread**  
(Cutout Ratio)



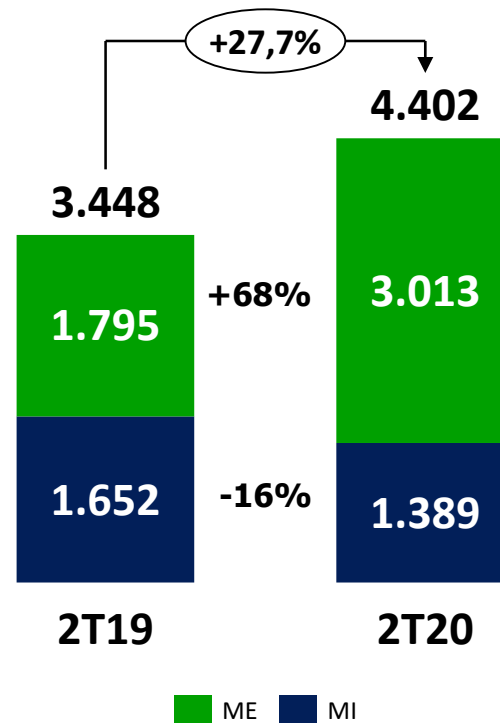
- ❑ O preço médio utilizado como referência para compra de gado – USDA KS Steer – foi de US\$ 106,92/cwt2, valor 9,1% inferior ao 2T19.
- ❑ Os maiores preços médios de venda de produtos bovinos combinados com preços menores de gado resultaram em melhores margens unitárias para os processadores e maior rentabilidade para indústria, fatores que compensaram as quedas no volume de produção.

# América do Sul – 1/2

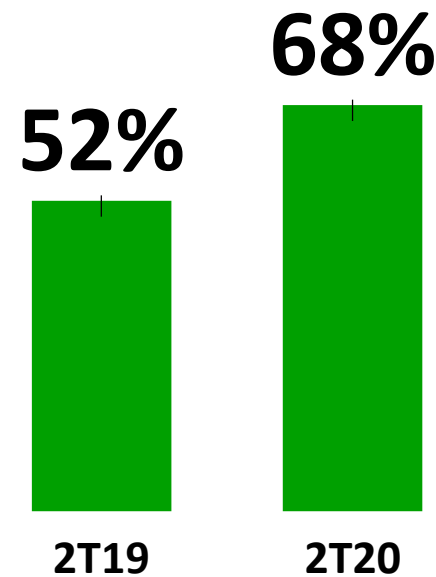
**Volume de Vendas**  
(mil tons)



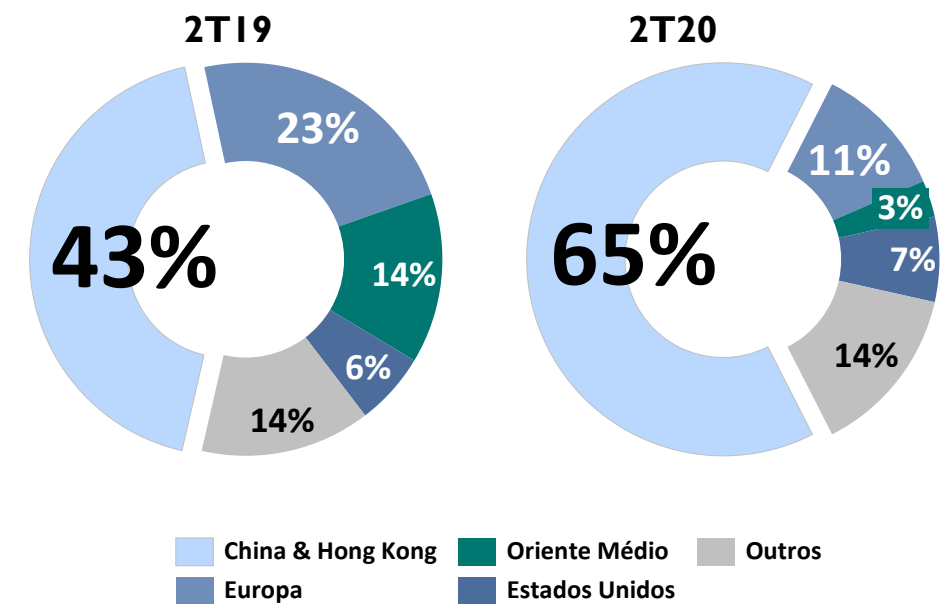
**Receita Líquida**  
(R\$ milhões)



**Exportação**  
(% da receita)

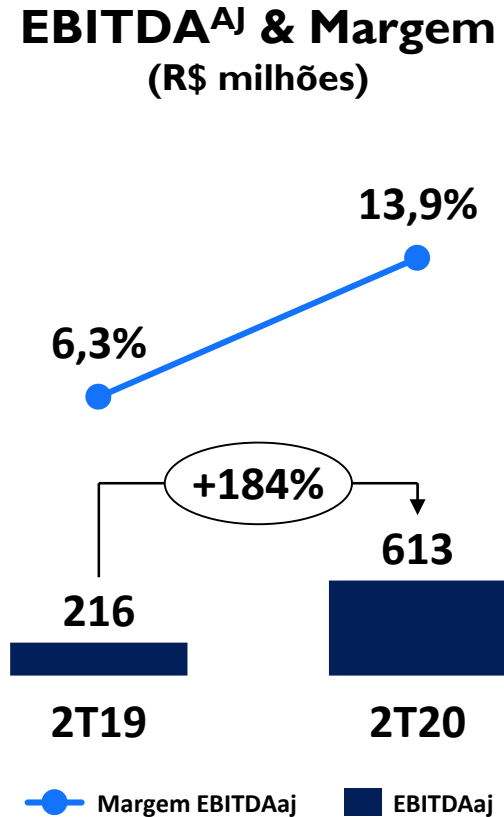
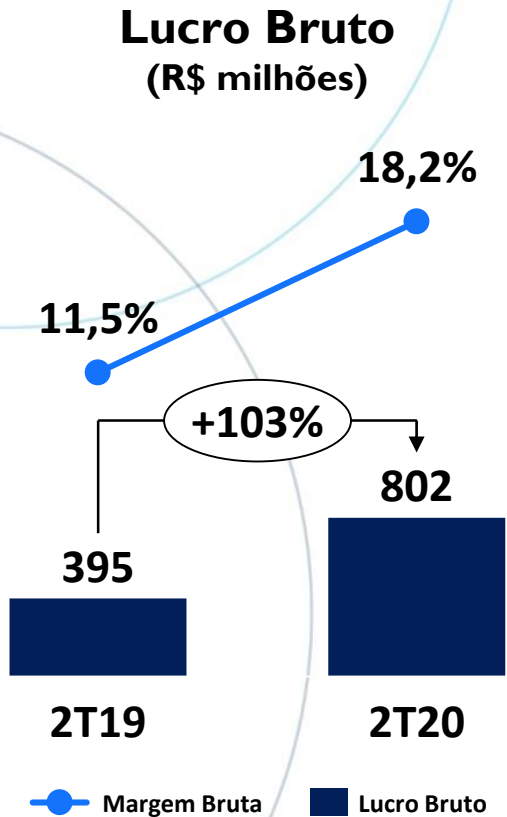


**Principais Destinos de exportação**  
(% da receita)



- A receita líquida da Operação América do Sul foi de R\$ 4.402 milhões no 2T20, 27,7% maior quando comparada ao 2T19, explicada (i) pelo aumento de 18% no volume de exportações; (ii) expansão de 30% no volume de produtos processados, e (iii) pela desvalorização de 37,5% do real frente ao dólar (2T20 R\$ 5,39 vs R\$ 3,92 no 2T19).

# América do Sul – 2/2



## Melhoria Operacional & Gestão de Custos



- + 0,5% no rendimento do traseiro
- + 1,5% no rendimento do dianteiro
- -0,7% na quebra de frio
- -7,7% no custo de embalagem por tonelada
- +12,1% em cabeça abatida por homem hora
- +12,1% em desossa de Kg/ homem hora
- -17,7% no custo fixo em R\$ por boi processado



- Aumento produtividade e redução de custos de industrialização (US\$ 1,9m)
- Melhora mix de compra de gado e produções realizadas (US\$ 1,0m)
- Melhor rendimento dos produtos desossados e miúdos (US\$ 0,3m)
- Aumento abate unidade VM x capex realizado (US\$ 0,4m)



- Maior produção de produtos de valor agregado e carne certificada (US\$ 1,1m)
- Melhor rendimento dos produtos desossados e miúdos (US\$ 2,0m)



- Habilitação CD para exportação, permitindo maior eficiência na utilização.
- Ajustes dos custos fixos adaptados às condições atuais de mercado (US\$ 0,35mm)

- A operação da América do Sul também teve seu melhor trimestre histórico atingindo a margem EBITDA<sup>aj</sup> de 13,9% e EBITDA<sup>aj</sup> de R\$ 613 milhões, resultado (i) da excelente performance das exportações, inclusive com o aumento dos produtos orgânicos no mix, e (ii) continuidade da captura de economias por meio do programa de melhoria e eficiência operacional iniciado em 2019.

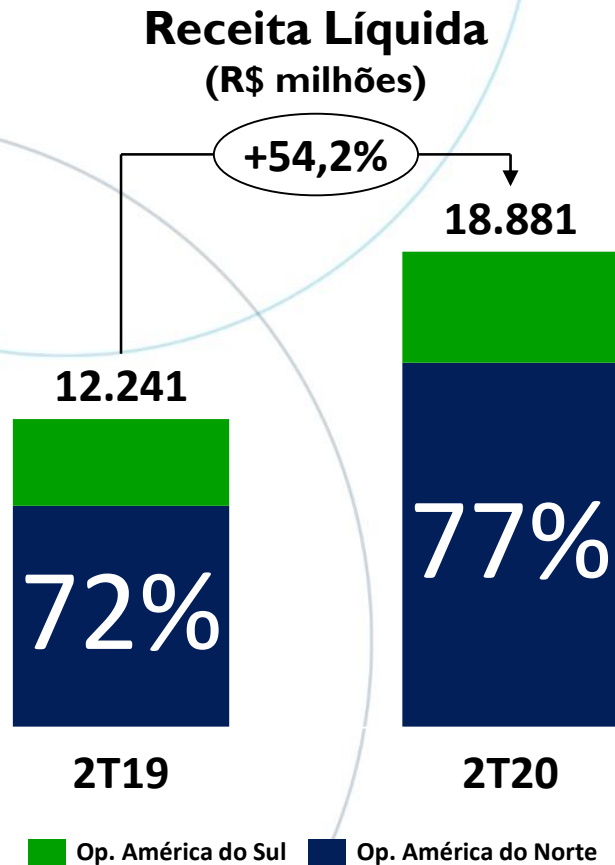


# Resultados Consolidados

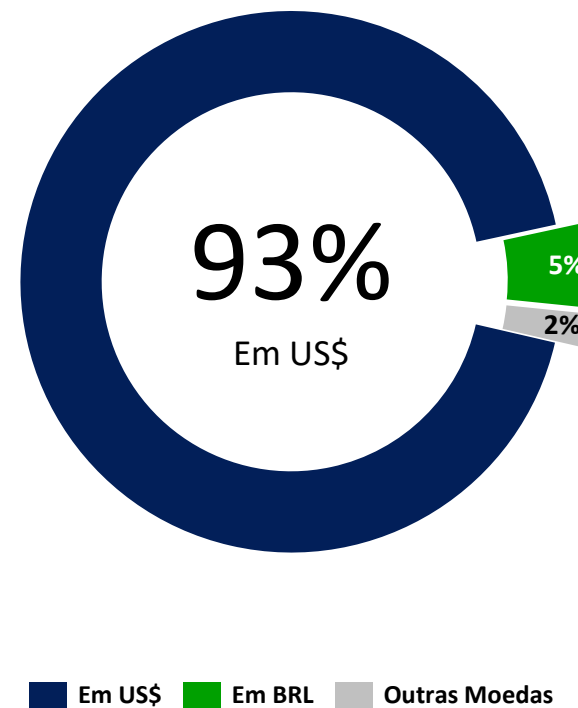




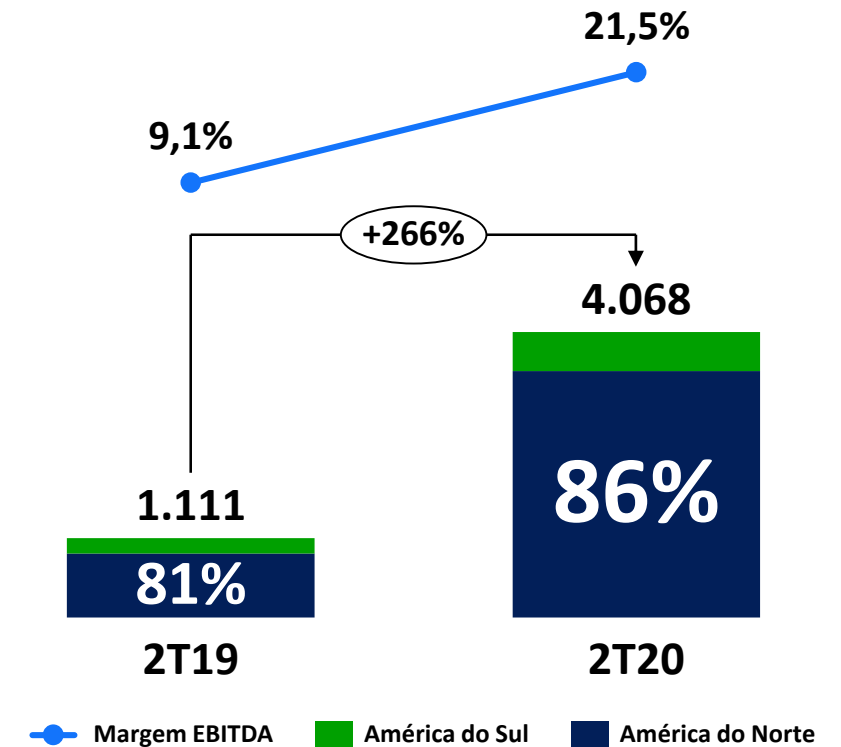
# Receita Líquida & EBITDA



**Perfil da Receita Líquida**  
(% por moeda)



**EBITDA<sup>AJ</sup> & Margem**  
(R\$ milhões)



- No 2T20, a receita líquida consolidada foi de R\$ 18.881 milhões, 54,2% superior ao 2T19. Este aumento é justificado pelos melhores preços, principalmente no mercado doméstico na Operação América do Norte e maiores volumes e preços de exportação da Operação América do Sul.
- No 2T20, a receita líquida em dólares representou 93% da receita total, fator relevante decorrente da soma da geração “natural” de receitas na américa do norte com as exportações da américa do sul. Apenas 5% da receita foi originada em reais.
- O EBITDA<sup>aj</sup> foi mais de 266% maior que o do 2T19, refletindo nossa eficiência operacional e a desvalorização do real no período.

# Fluxo de Caixa

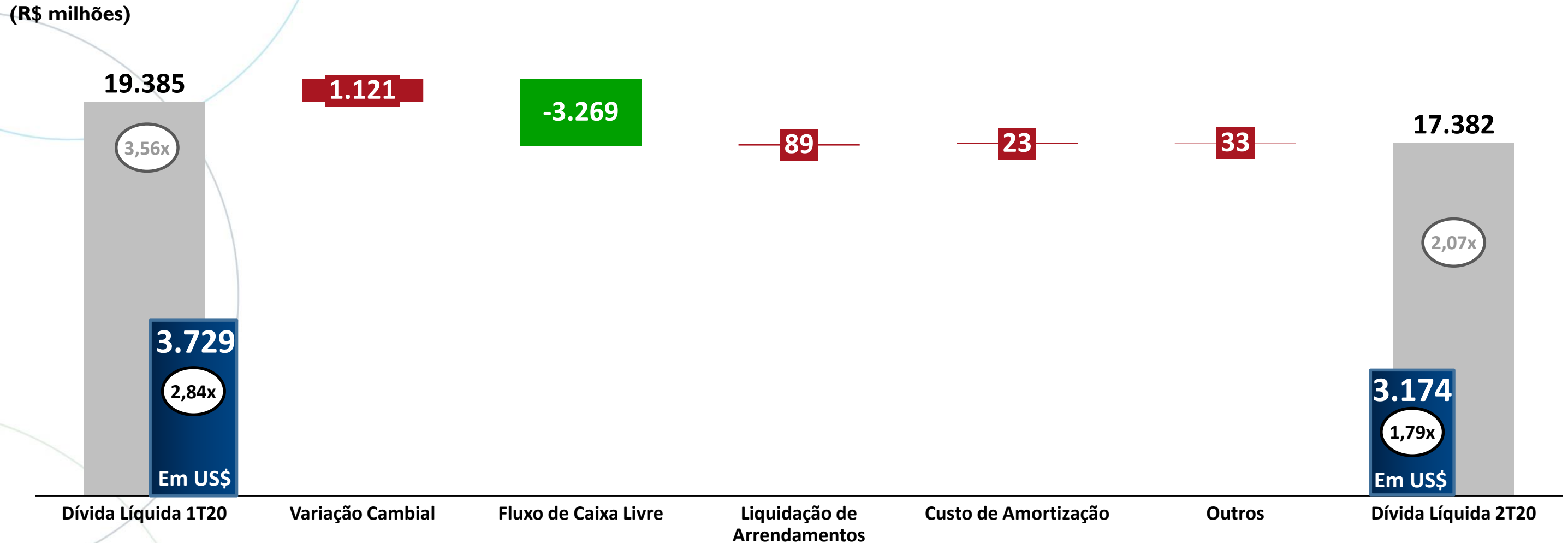
(R\$ milhões)



- ❑ A excelente performance da operação se traduziu no fluxo de caixa de R\$ 3.969 bilhões, um recorde histórico.
- ❑ A melhor gestão dos estoques no período compensou os efeitos do (i) contas a receber, impactado pelo aumento de preços de venda na América do Norte e das exportações na América do Sul; e (ii) de fornecedores, majorado pelo efeito do aumento do preço do gado.



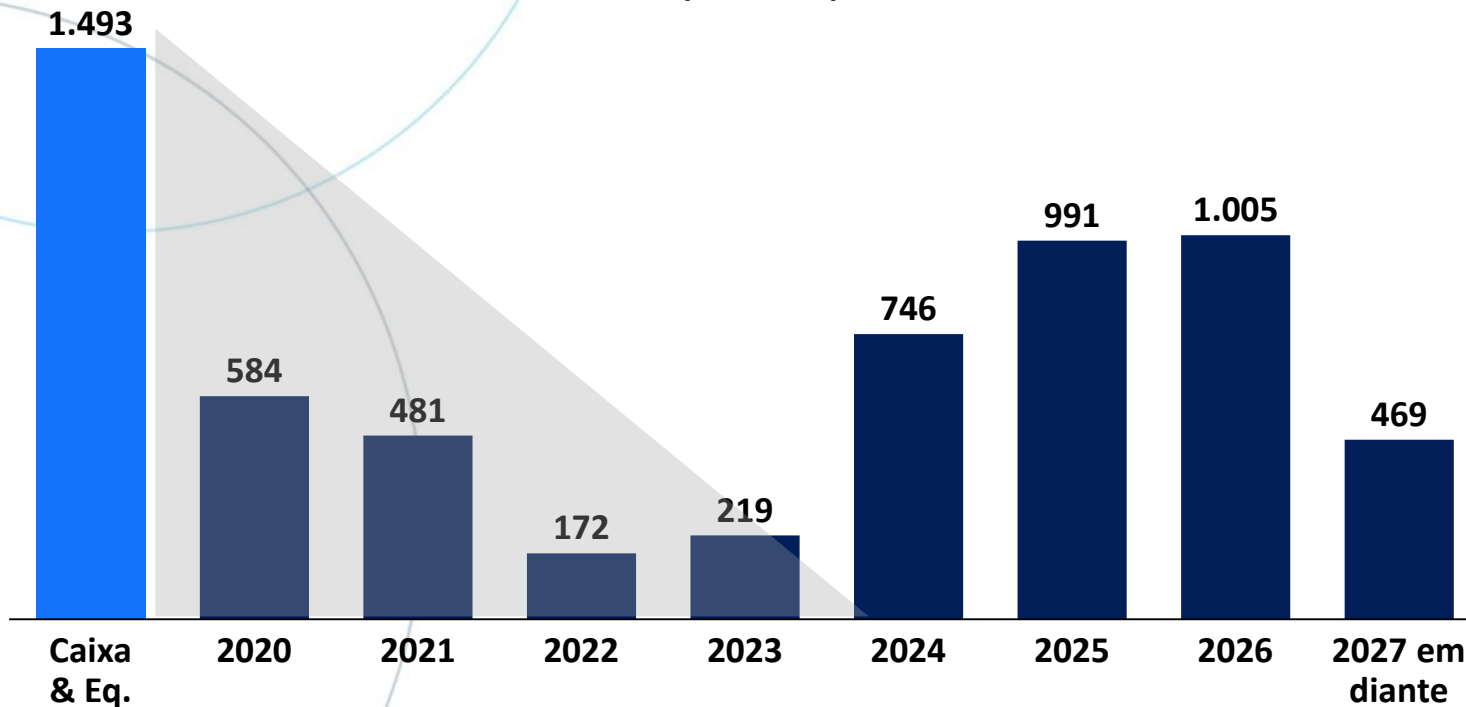
# Evolução da Dívida Líquida & Alavancagem



- ❑ A dívida líquida de fechamento do 2T20 foi de US\$3.174 milhões, uma redução de US\$ 555 milhões ou 15% em relação ao 1T20. A redução é explicada pela forte geração de caixa do período.

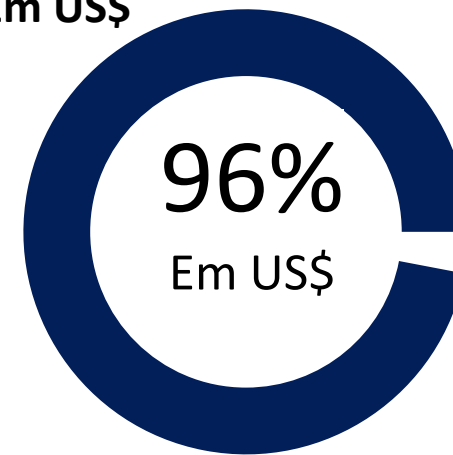
# Perfil da dívida

Posição de Caixa e Cronograma da Dívida  
(em US\$)

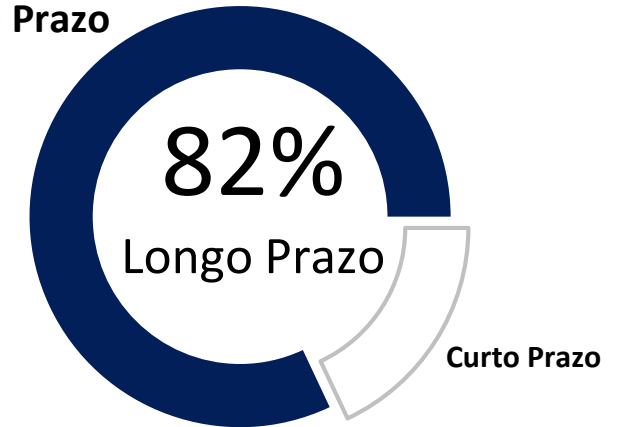


- A posição de caixa cobre os vencimentos dos próximos 36 meses
- O custo médio da dívida ao final do trimestre foi de 6,13%, 60 pbs inferior ao 2T19.

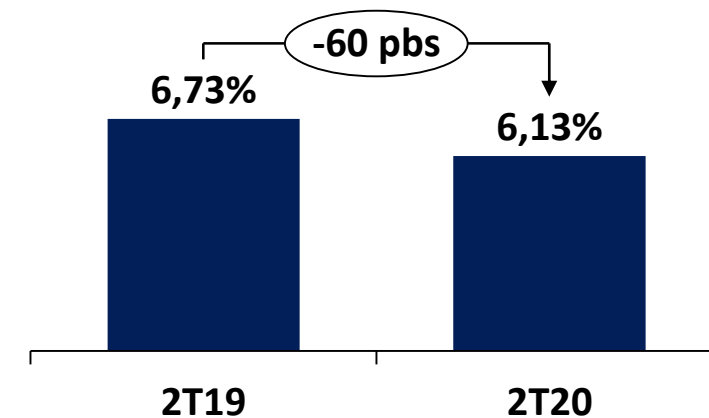
Em US\$



Longo Prazo

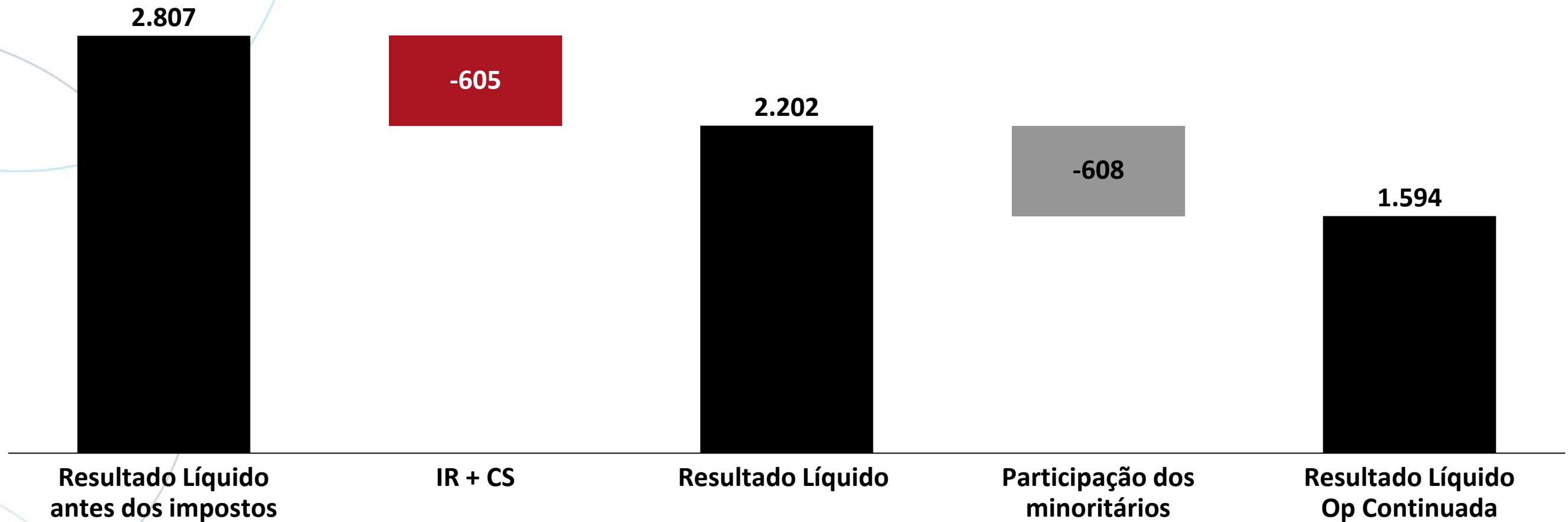


Custo Médio da Dívida  
(% a.a.)



# Resultado Líquido

(R\$ milhões)



- ❑ Apuração de IR na operação América do Norte não teve efeito caixa;
- ❑ No 2T20, o resultado líquido das operações continuadas foi um lucro de R\$ 1,6 bilhão, recorde e maior resultado histórico da Companhia.



# Obrigado!





**Earnings Conference**  
**Call 2Q20,**  
August 2020

# 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, 2020, and, unless stated otherwise, is subject to change without prior notice. Neither the Corporation nor any of its affiliated companies, consultants or representatives have signed any commitment to update such information after the date hereof. This presentation should not be construed as a legal, tax or investment recommendation or any other type of advice.

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

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

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



# Historical Net Profit and Free Cash Flow record

**Consolidated  
Net Revenue**

**R\$ 18.9  
billion**

+54% vs 2Q19

**Consolidated  
EBITDA<sup>AJ</sup>**

**R\$ 4.1 billion  
Margin 21.5%**

+266% vs 2Q19  
+ 1,230 bps vs 2Q19

**Net Profit**

**R\$ 1.6  
billion**

+1,743% vs 2Q19

**Free Cash Flow**

**R\$ 3.3  
billion**

**North America**

**Best historical  
result**

Revenues US\$ 2.7 bi  
EBITDA<sup>aj</sup> Margin 23.7%

**América do Sul**

**Best historical  
result**

Revenues R\$ 4,4 bi  
Margem EBITDA<sup>aj</sup> 13,9%

**Completion of Term  
Loan**

**US\$ 500  
million**

Term of 3 years

**Leverage  
in USD**

**1.79x**

Leverage  
in BRL 2.07x

**Release**

**PlantPlus  
Foods**

JV with ADM

**Release**

**Marfrig  
commitment**

Addressing and sustainability  
solutions

**Customers  
Responsibility**

**TMJ Program**

R\$ 50 million in term  
extension and 3x more limit

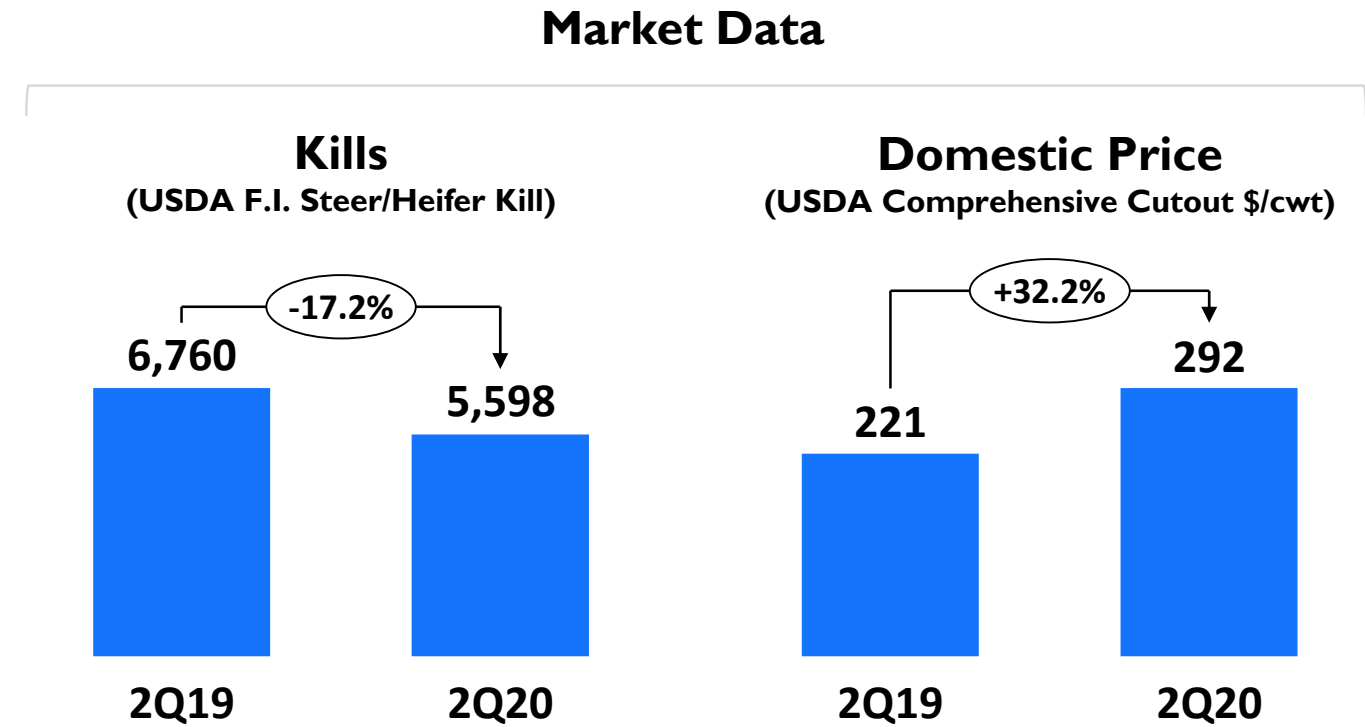
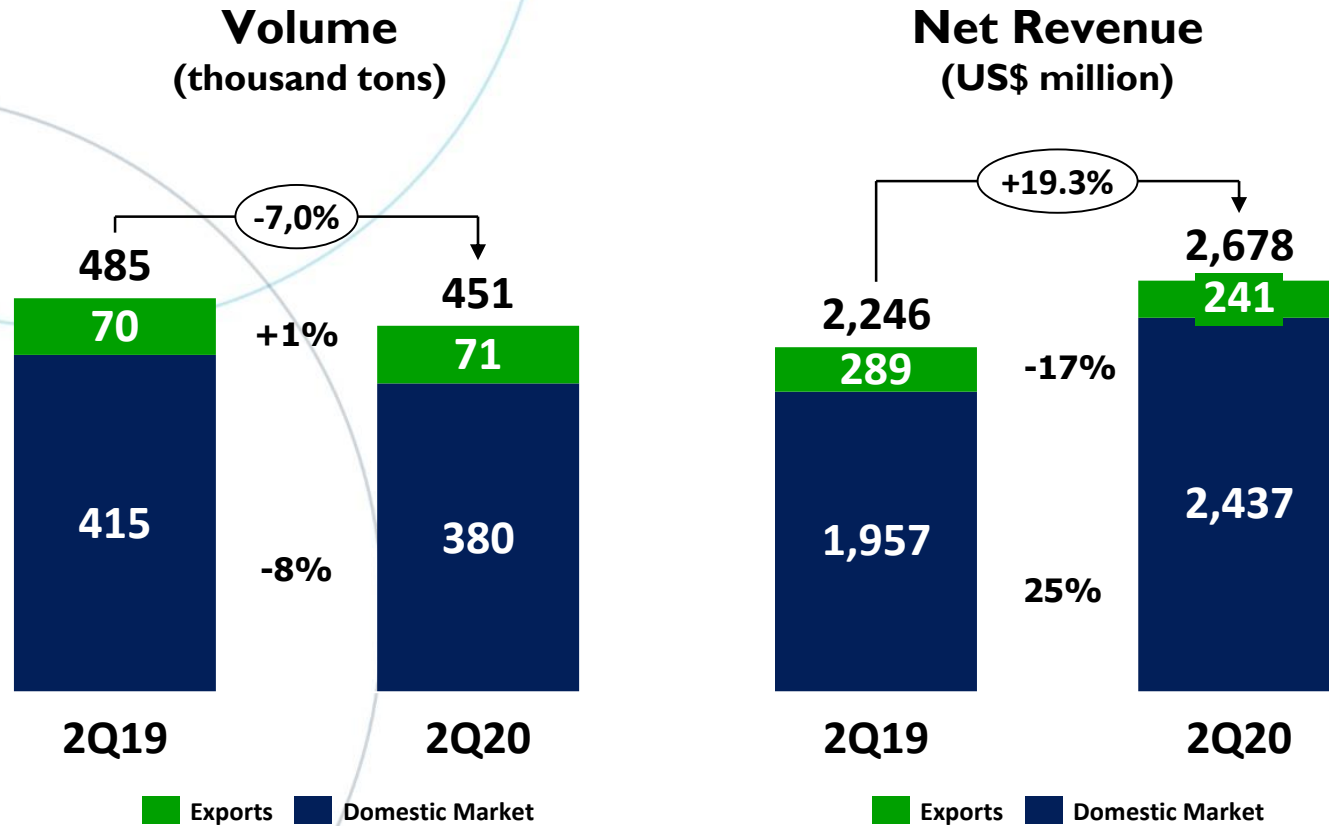


# Operational Results





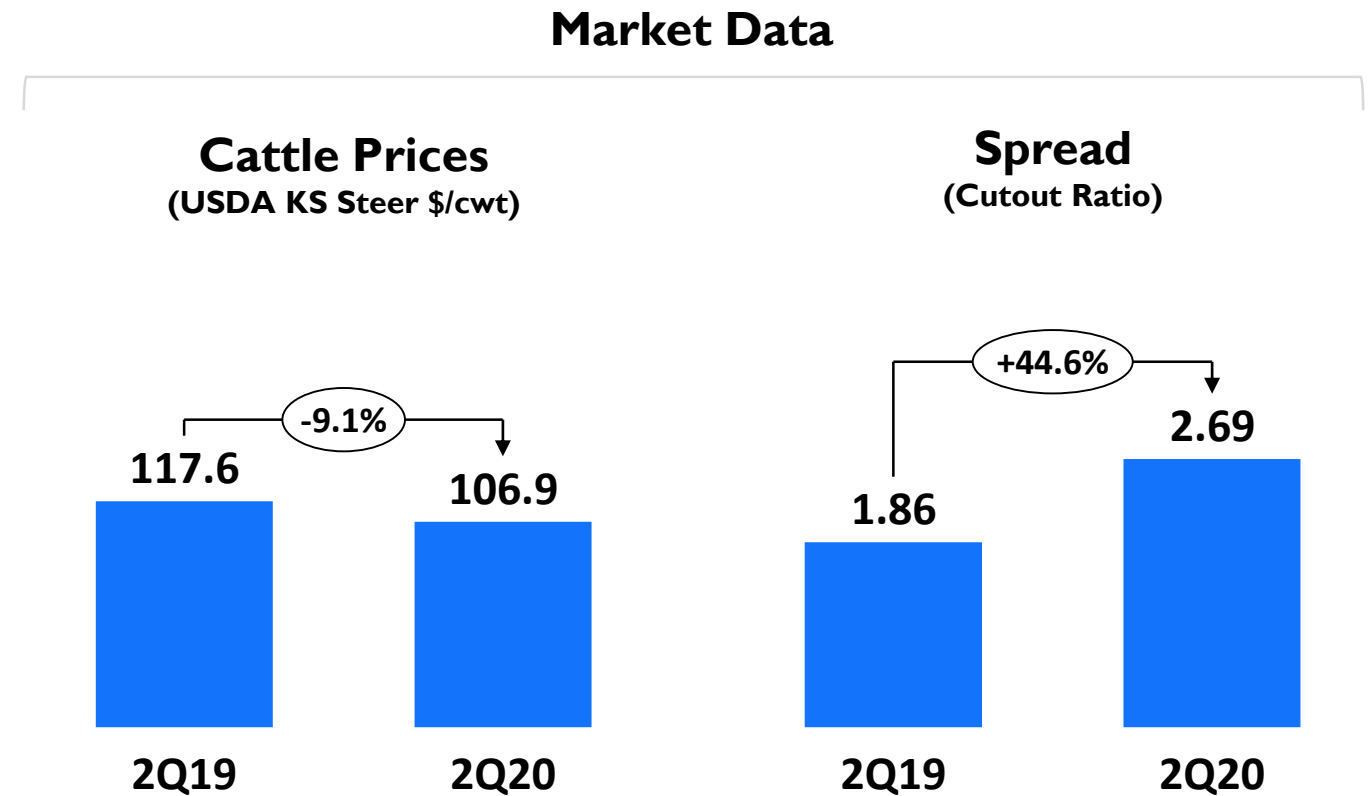
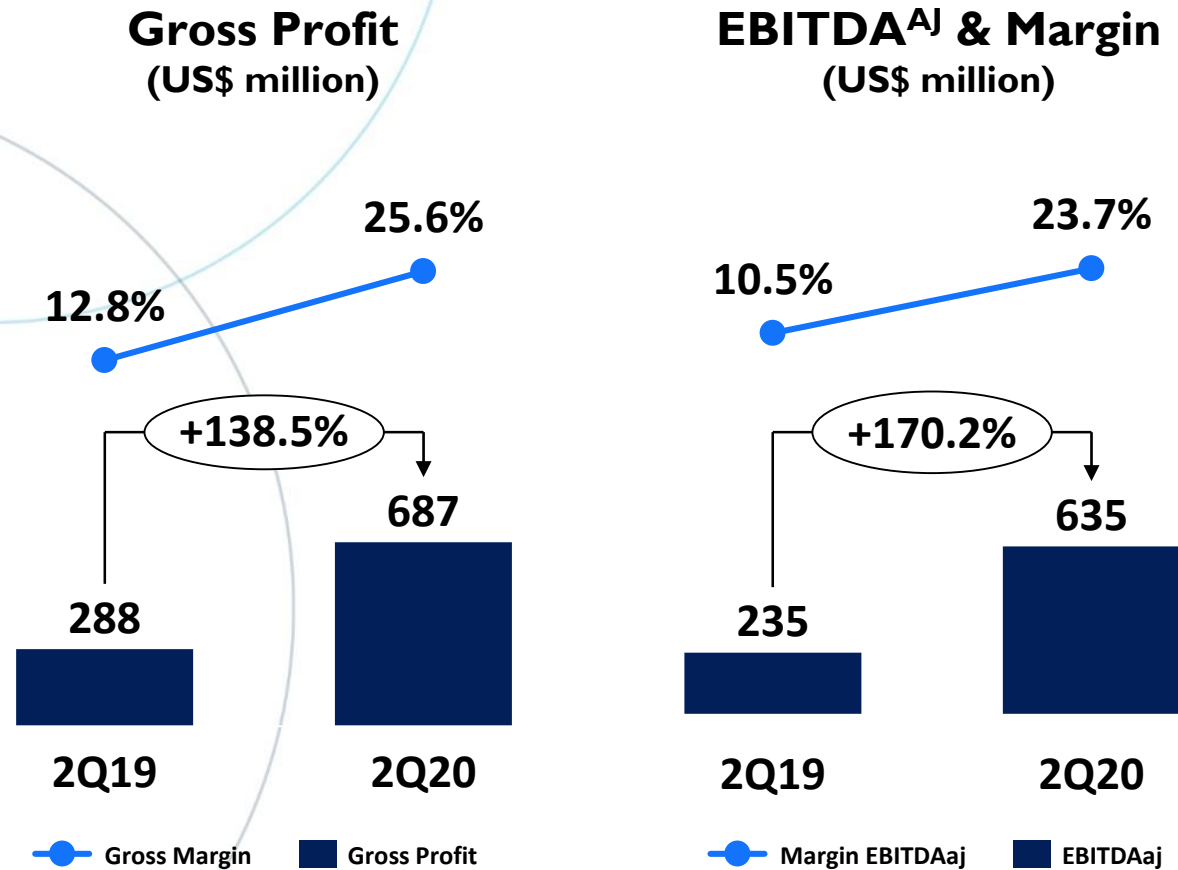
# North America– 1/2



- The North America Operation posted net revenue of US\$2.678 million, an increase of 19,3% compared to 2Q19. The increased revenue is primarily due to higher average selling prices for beef products. These effects were offset, in part, by lower production volumes. Unprecedented employee absenteeism related to the coronavirus pandemic resulted in the temporary closure of our Iowa plant for two weeks in April and a significant reduction in throughput at both of our Kansas plants during late April and May.
- The USDA Comprehensive Cutout value averaged US\$292.24/cwt, up 32.2% versus Q219, while the USDA Drop value was down 16.8% to US\$7.14/cwt.

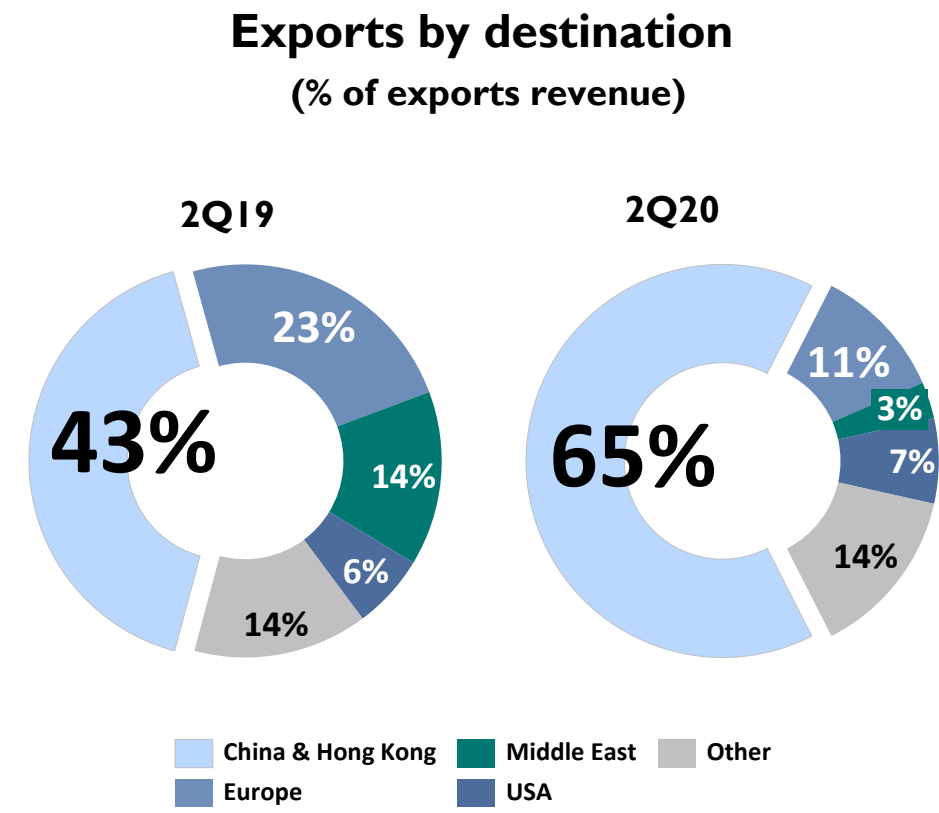
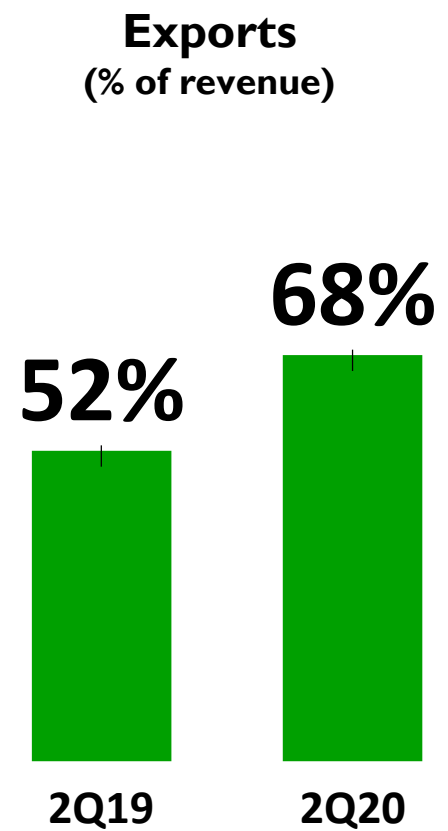
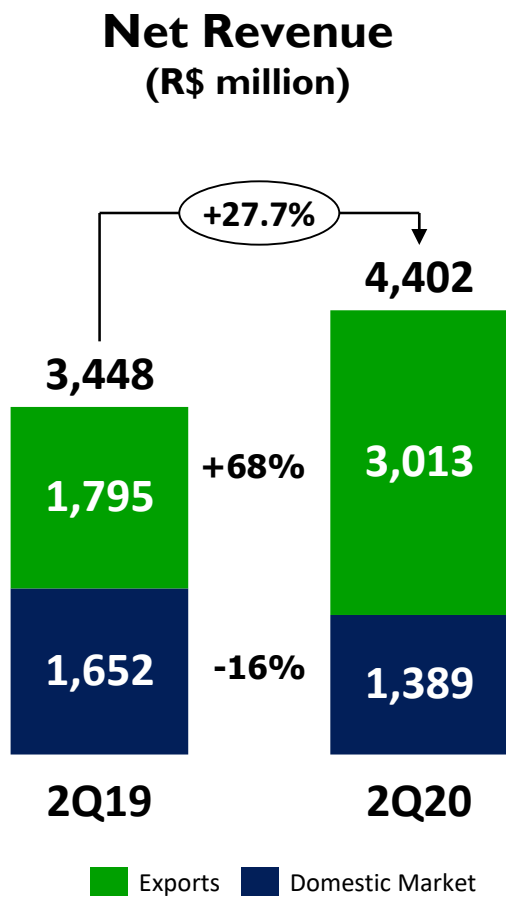
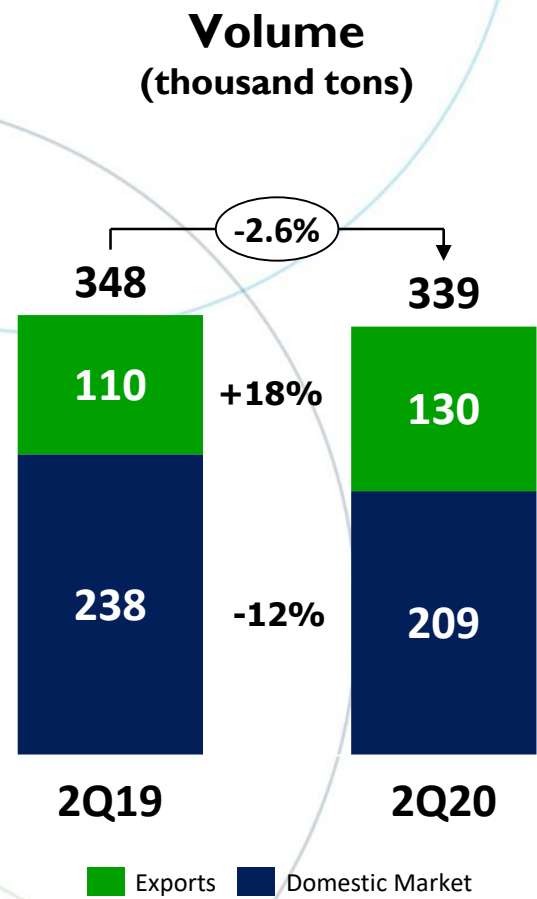


# North America – 2/2



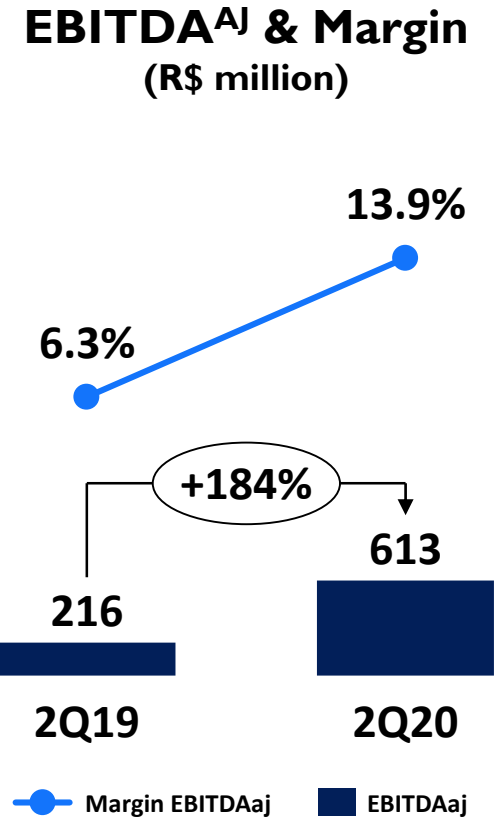
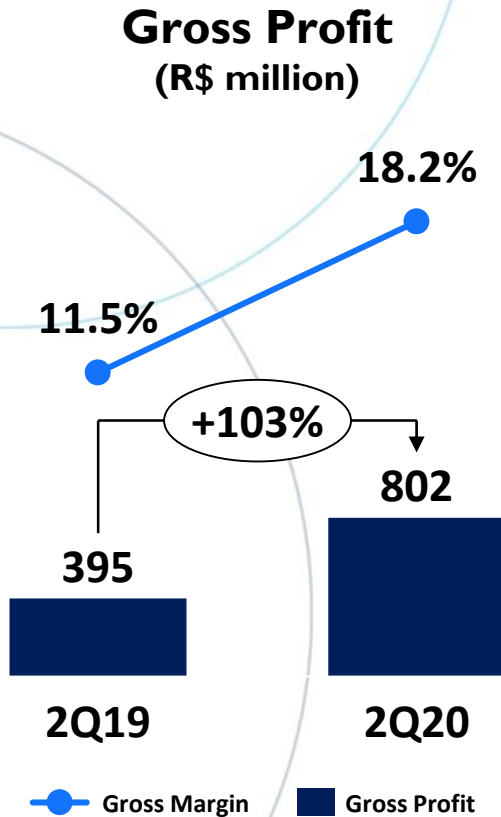
- ❑ The USDA reported fed cattle prices averaged US\$106.92/cwt in the quarter, down 9.1% versus Q219.
- ❑ Higher average values for beef products combined with lower cattle prices resulted in increased per unit beef processing margins and led to an increase in overall profitability despite lower production volume

# South America – 1/2



Net revenue from the South America Operation was R\$ 4,402 million in 2Q20, 27.7% higher when compared to 2Q19, explained (i) by the 18% increase in the volume of exports; (ii) the 30% increase in sales volume in processed food; and (iii) the 37.5% devaluation of the real against the dollar (R \$ 5.39 in 2Q20 vs R \$ 3.92 in 2Q19).

# South America – 2/2



## Melhoria Operacional & Gestão de Custos

- + 0.5% in flank yield performance
- + 1.5% in front yield performance
- - 0.7% in the “cold break”
- - 7.7% in packaging cost per ton
- + 12.1% in slaughtered head per man hour
- + 12.1% deboning kg / man hour
- -17.7% in fixed cost in R\$ per cattle processed
- Increased productivity and reduced industrialization costs (US\$ 1.9m)
- Improves mix of cattle purchase and production (US\$ 1.0m)
- Better yield of boneless and small products (US\$ 0.3m)
- Increase in slaughter VM unit x capex realized (US\$ 0.4m)
- Higher production of value-added products and certified meat (US \$ 1.1m)
- Better yield of boneless and small products (US \$ 2.0m)
- New Distribution Center with qualification for export, allowing greater efficiency
- Fixed cost adjustments adapted to actual market conditions (US\$ 0.35mm)

- The South American operation also had its best historical quarter, reaching an EBITDA<sup>aj</sup> margin of 13.9% and an EBITDA<sup>aj</sup> of R\$ 613 million, as a result (i) of the excellent performance of exports, including the increase in organic products in the mix, and (ii) continuing to capture savings through the operational improvement and efficiency program initiated in 2019.

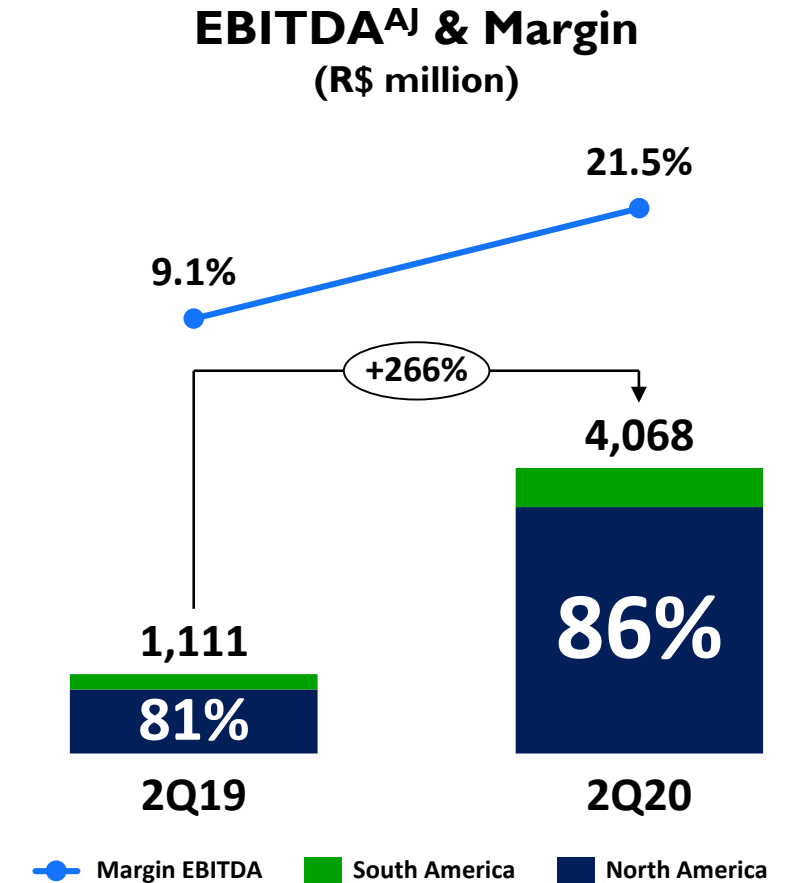
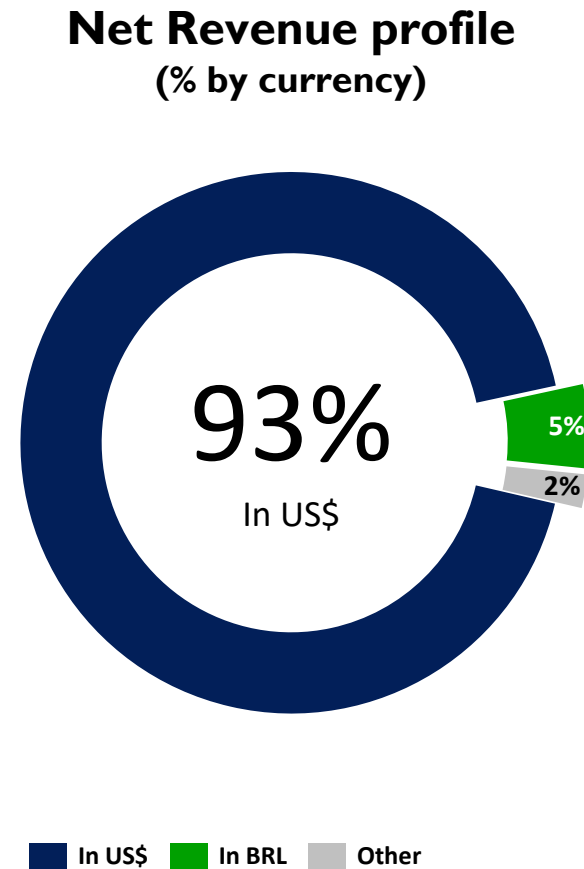
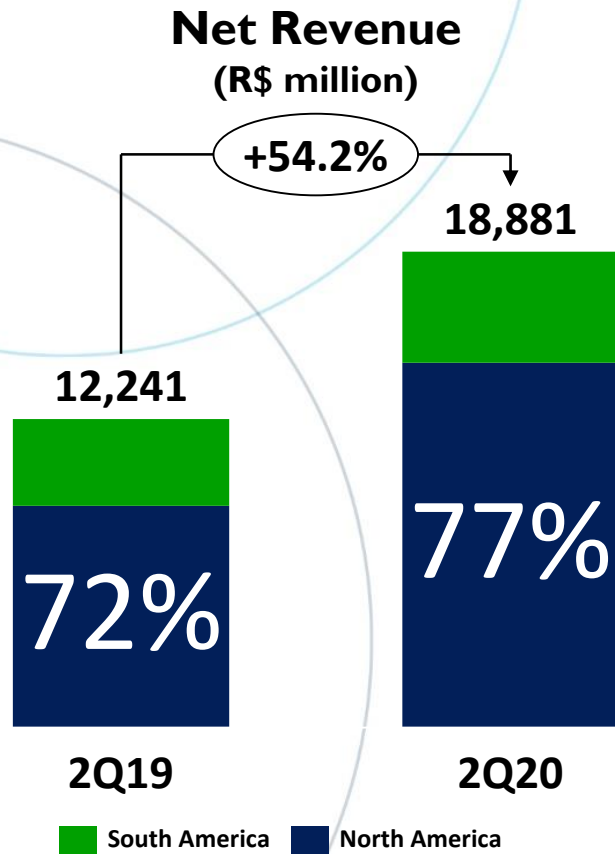


# Consolidated Results





# Net Revenue & EBITDA

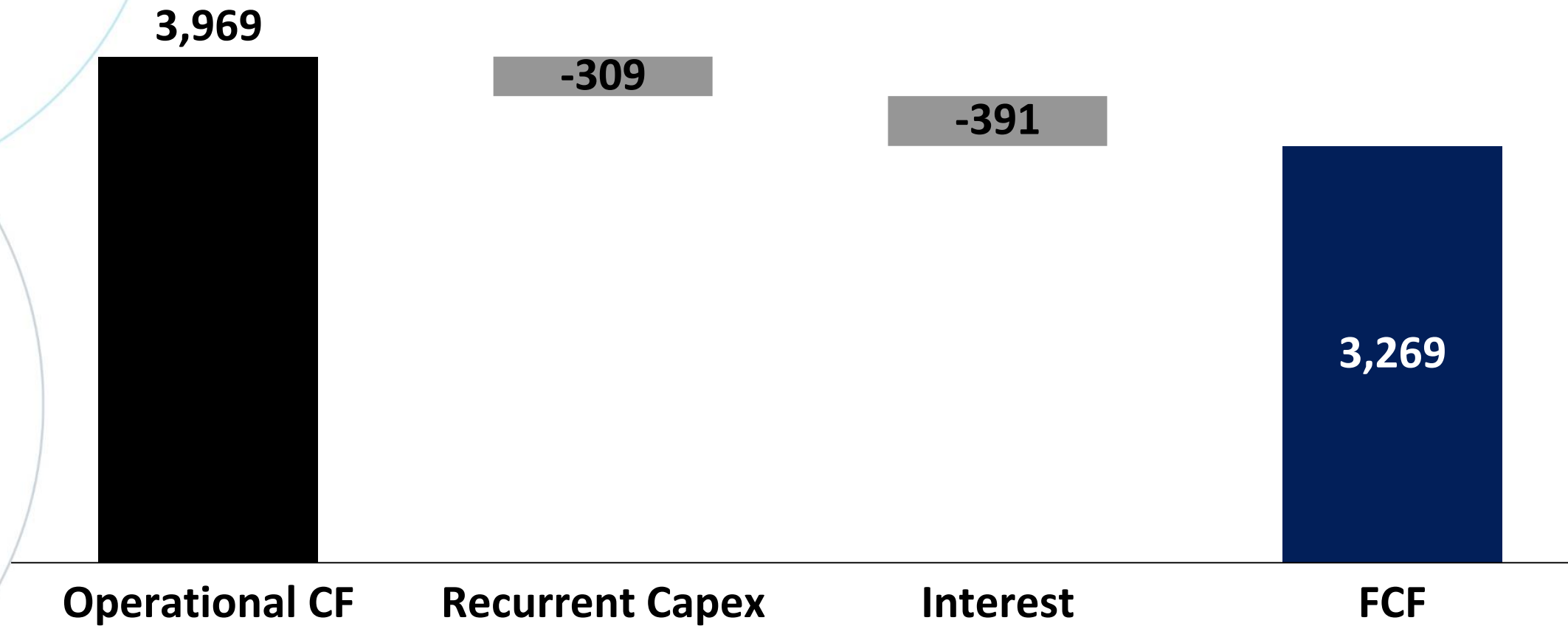


- In 2Q20, consolidated net revenue was R\$ 18,881 million, 54.2% higher than 2Q19. This increase is due to higher prices, mainly in the domestic market in Operation North America and higher volumes and export prices in Operation South America.
- In 2Q20, net revenue in dollars represented 93% of total revenue, a relevant factor resulting from the sum of “natural” revenue generation in North America and exports from South America. Only 5% of the revenue originated in Brazilian reais.
- EBITDA<sup>aj</sup> was more than 266% higher than in 2Q19, reflecting our operational efficiency, the good moment of the industry and the devaluation of the real in the period.



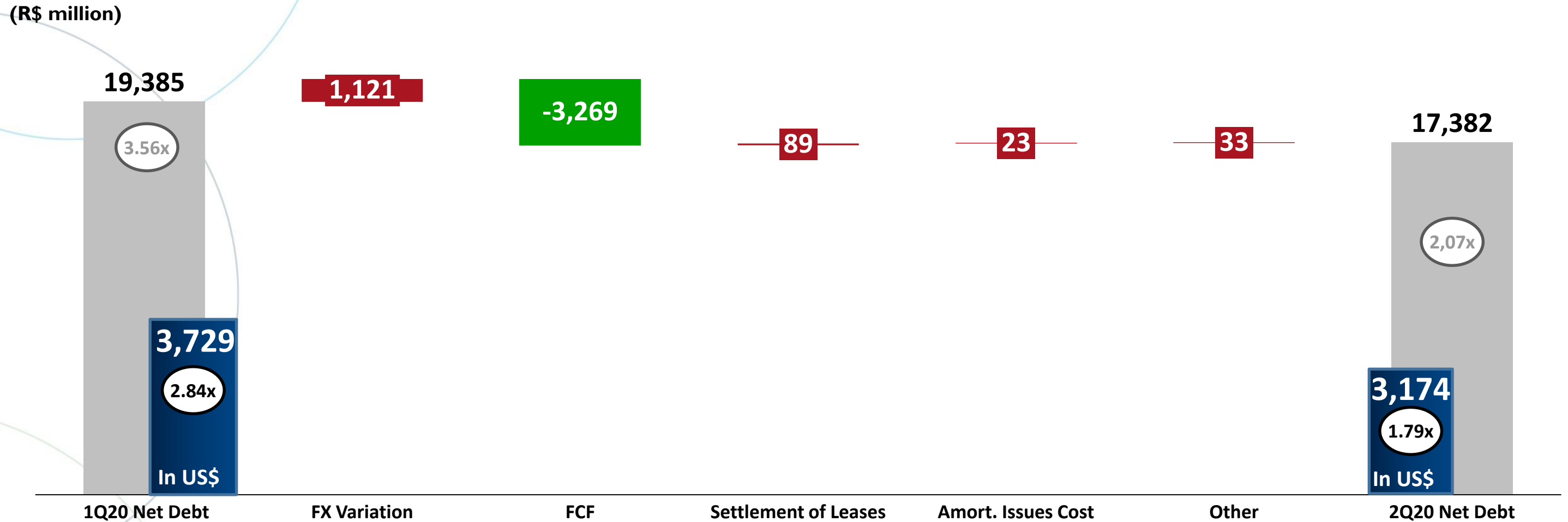
# Cash Flow

(R\$ million)



- ❑ The excellent performance of the operation resulted in a cash flow of R\$ 3,969 million, a historic record.
- ❑ Better inventory management in the period offset the effects of (i) accounts receivable, impacted by higher sales prices in North America and exports in South America; and (ii) from suppliers, increased by the effect of the increase in the price of cattle.
- ❑ In the quarter, National Beef paid a R\$ 54M distribution to its minority members.

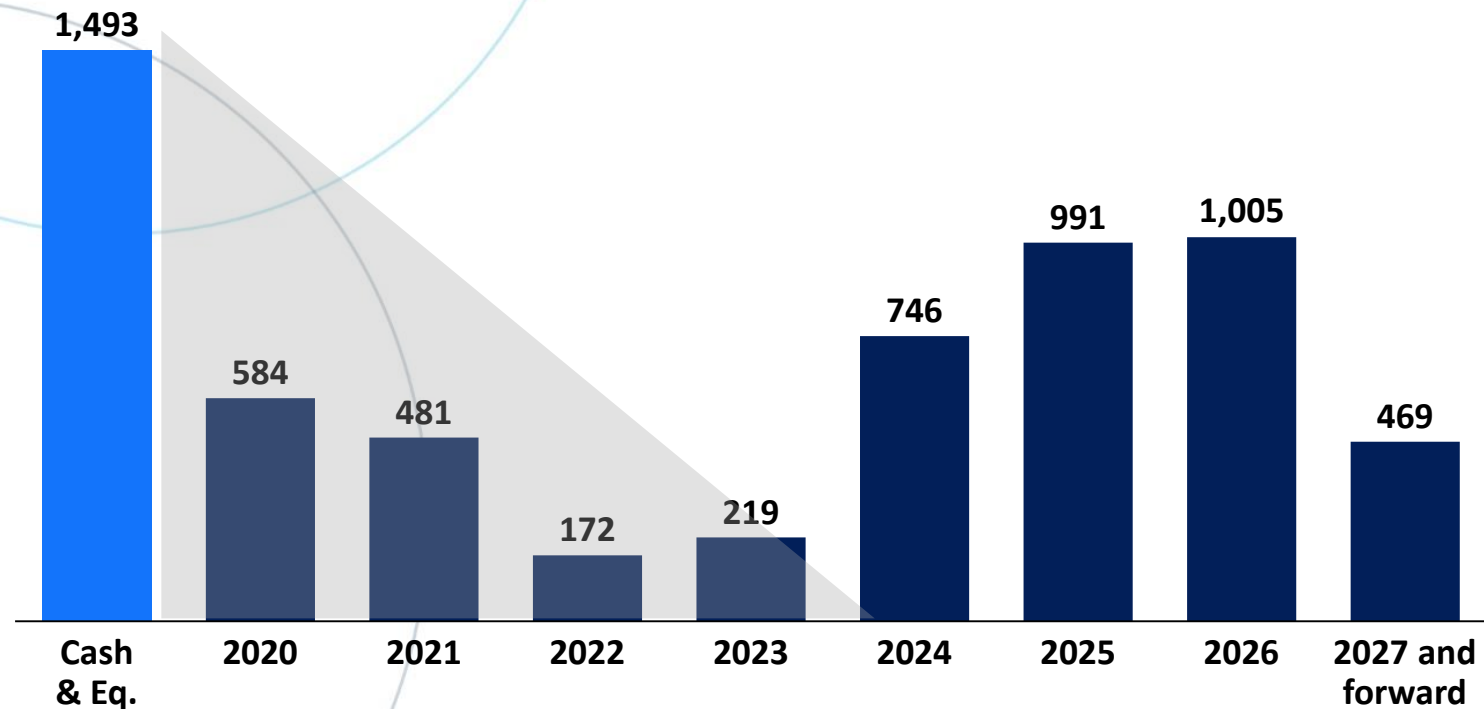
# Evolution of Net Debt & Leverage



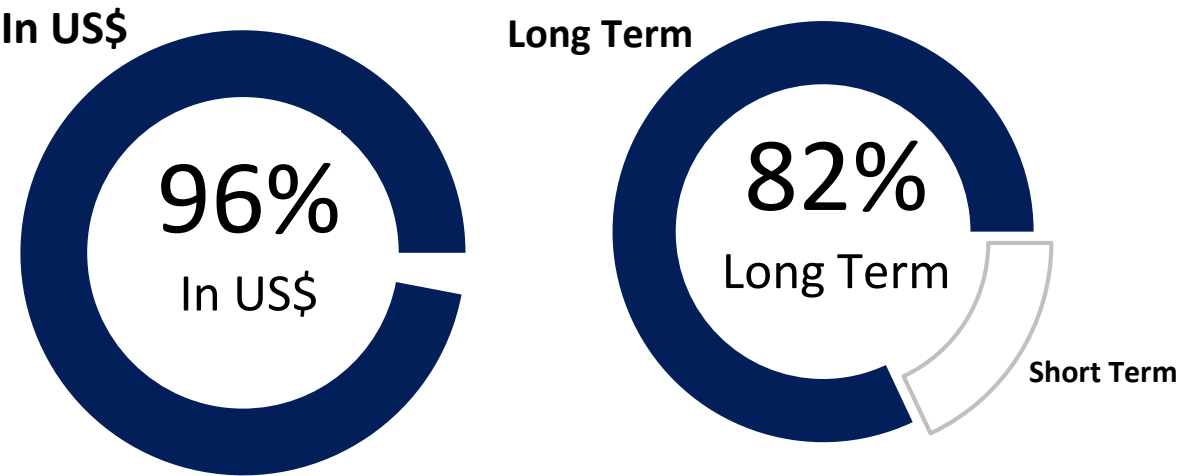
- The net debt in 2Q20 was US\$ 3,174 million, a reduction of US \$ 555 million or 15% compared to 1Q20. The reduction is explained by the strong cash generation in the period.

# Debt Profile

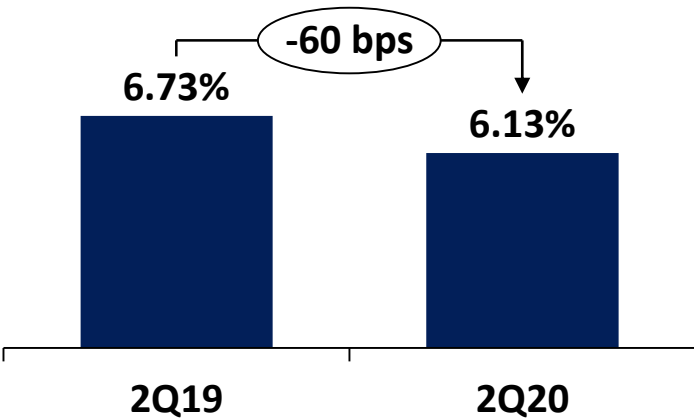
Cash Position and Debt Schedule  
(In US\$)



- The cash position covers the maturities of the next 36 months
- The average cost of debt at the end of the quarter was 6.13%, 60 bps lower than 2Q19.

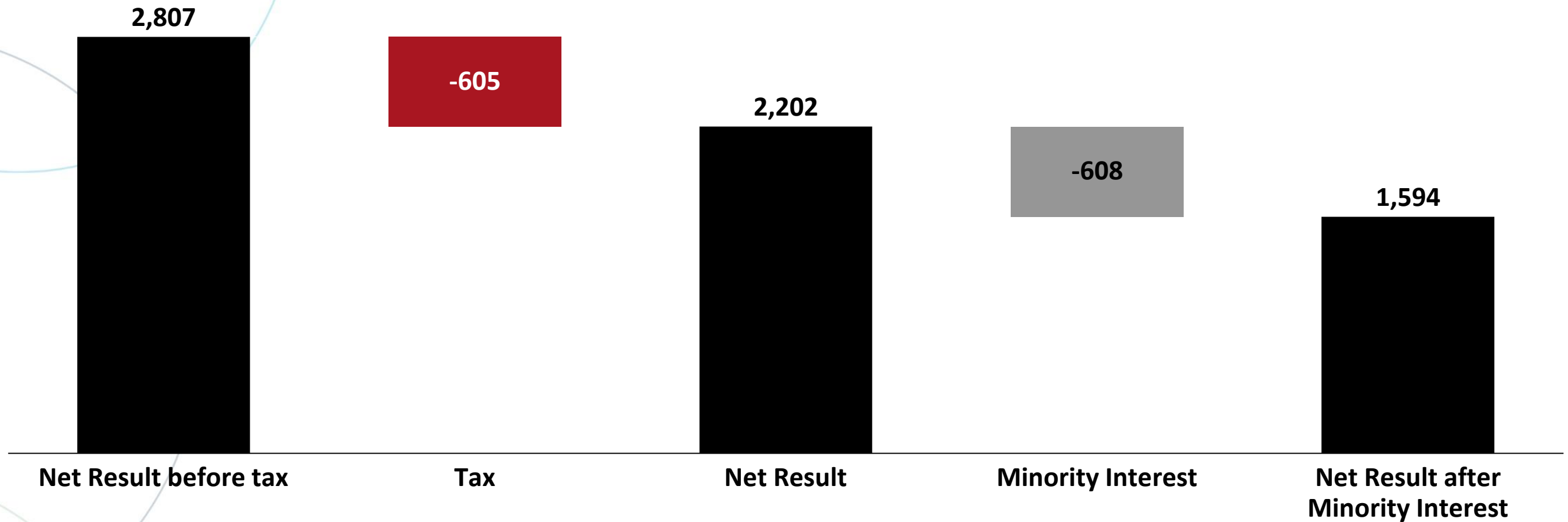


Average Cost of Debt  
(% a.a.)



# Net Result

(R\$ million)



- ❑ No cash effect for the calculation on US tax;
- ❑ In 2Q20, the net result of continuing operations was a profit of R\$ 1.6 billion, a record and the highest historical result for the Company.

# Thank You!

