



**Teleconferência de  
Resultados – 3T20  
Novembro 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 setembro 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.

# Excelência em gestão é traduzida em resultados

Receita Líquida Consolidada

**R\$ 16,8 bilhões**

+32% vs 3T19

R\$ 49,2 bilhões 9M20

Ebitda Aj Consolidado

**R\$ 2,2 bilhões**  
**Margem 13,0%**

+46% vs 3T19

R\$ 7,5 bilhões 9M20

Lucro Líquido Consolidado

**R\$ 674 milhões**

+571% vs 3T19

R\$ 2,1 bilhões 9M20

Fluxo de Caixa Livre

**R\$ 1,6 bilhão**

R\$ 3,4 bilhões 9M20

América do Norte

Receita

**US\$ 2,2 bi**

**Margem EBITDA<sup>aj</sup>**

**14,4%**

América do Sul

Receita

**R\$ 4,8 bi**

**Margem EBITDA<sup>aj</sup>**

**10,5%**

Custo Médio da Dívida

**5,89% a.a.**

-85 bps vs 3T19

Despesa Financeira em USD

**Menor Valor Histórico**

Alavancagem em USD / BRL

**1,68x / 1,88x**

**Menor Nível Histórico**

Aprovação e início de Operação

**PlantPlus Foods**

JV com a ADM

Plano em Andamento

**Marfrig Verde+**

Sustentabilidade com ações concretas

Sustentabilidade

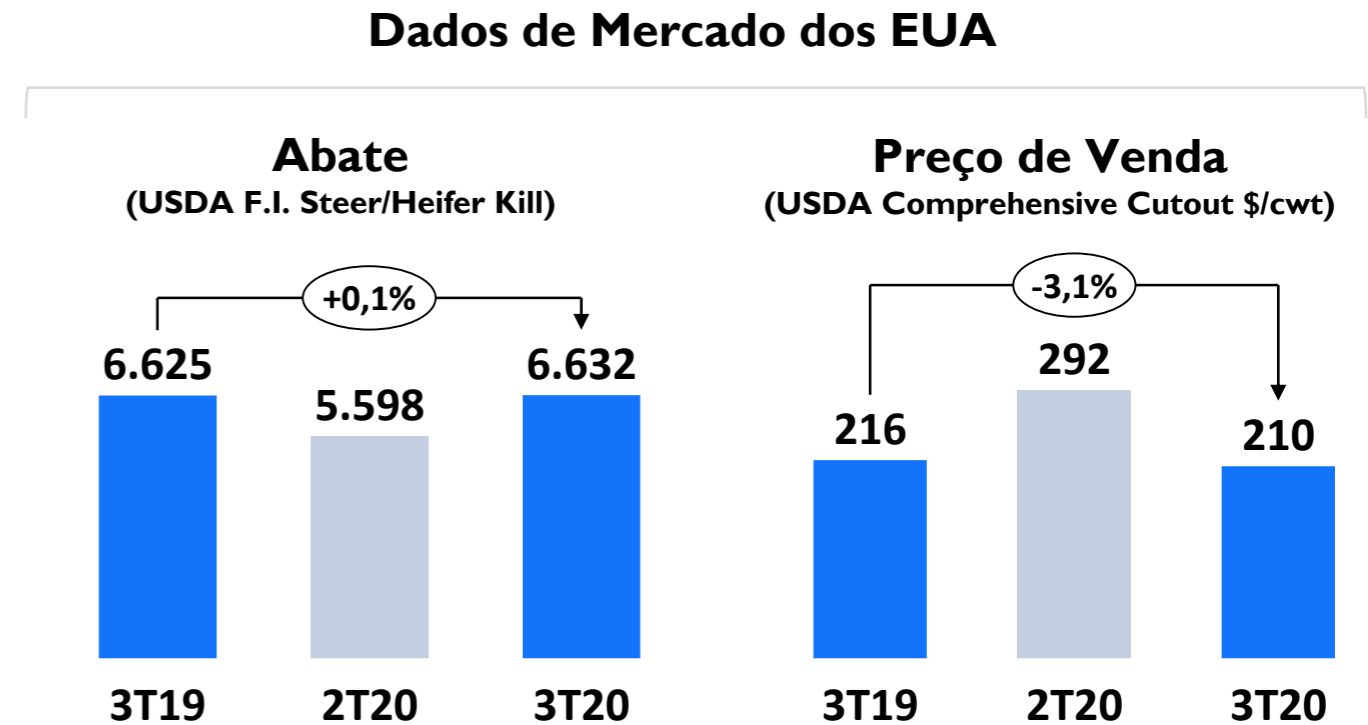
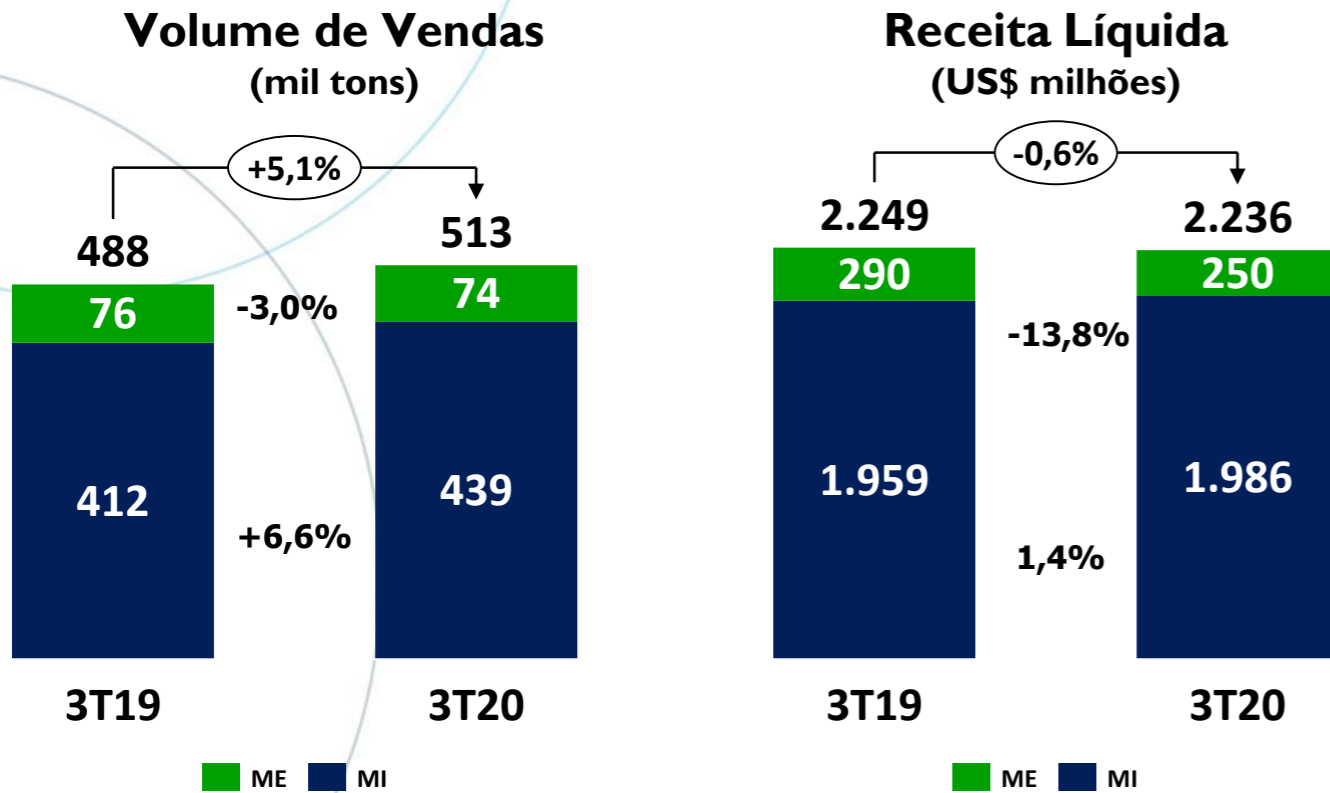
**1º Colocado Mundial do Setor**

Ranking FAIRR Protein Producer Index

# Resultados da Operações



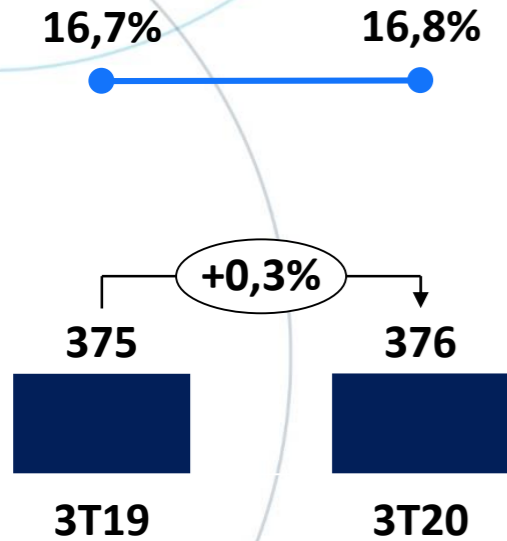
# América do Norte – 1/2



- No 3T20, a receita líquida da Operação América do Norte foi de US\$ 2.236 milhões, 0,6% menor do que no 3T19
- No 3T20, os impactos remanescentes da pandemia de coronavírus começaram a diminuir à medida que os valores do gado e preços de carne voltaram a ciclicidade normal e a frequência dos funcionários voltou a se aproximar dos níveis pré-COVID.
- O indicador do preço médio de venda, o USDA Comprehensive foi de US\$ 209,5/cwt, queda de 3,1% em relação ao 3T19, enquanto os créditos de subprodutos como couro e outros caíram 16,8% para US\$ 7,44/cwt.

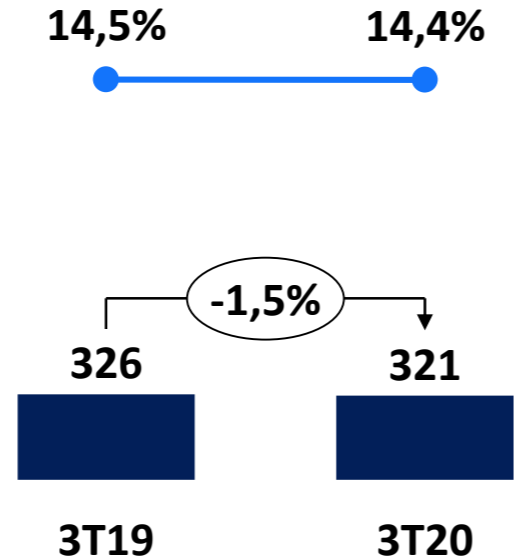
# América do Norte – 2/2

**Lucro Bruto**  
(US\$ milhões)



● Margem Bruta ■ Lucro Bruto

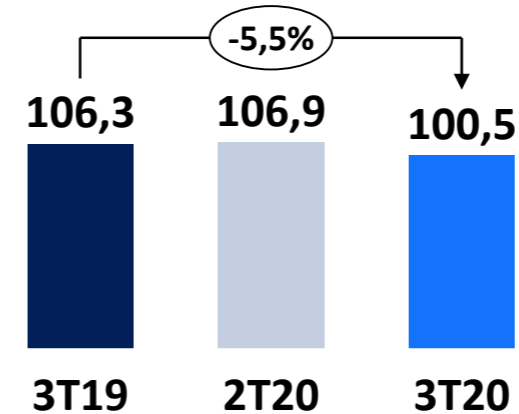
**EBITDA<sup>Aj</sup> & Margem**  
(US\$ milhões)



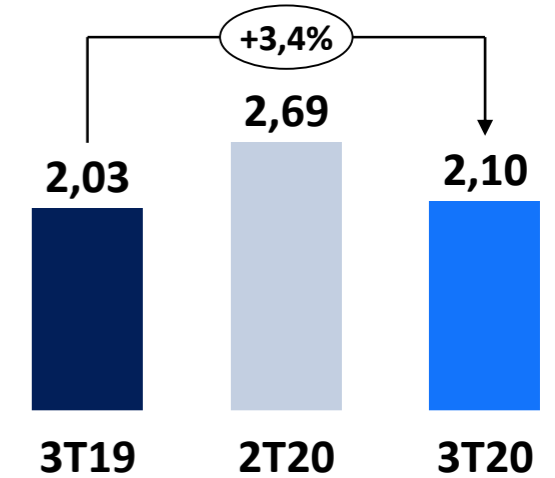
● Margem EBITDAaj ■ EBITDAaj

**Dados de Mercado dos EUA**

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



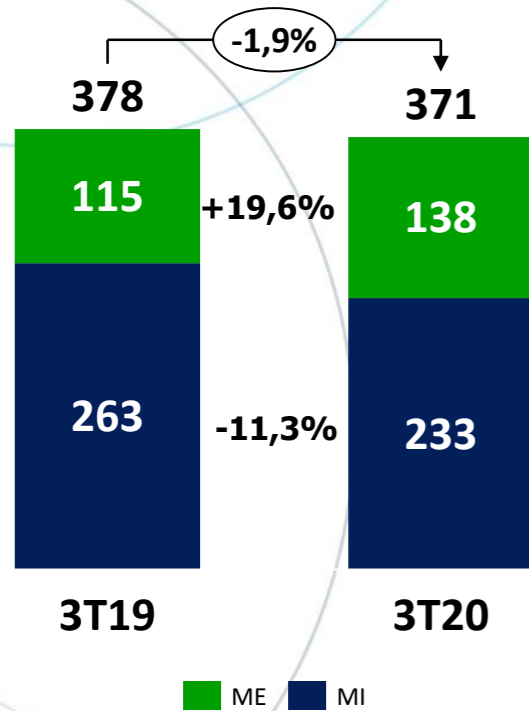
**Spread**  
(Cutout Ratio)



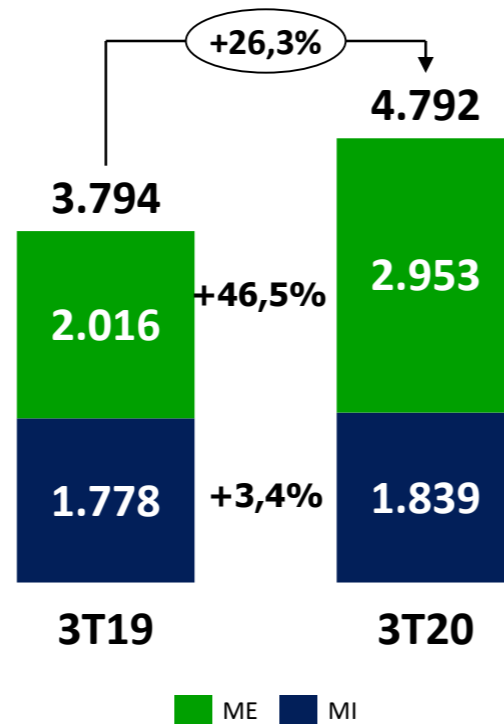
- ❑ O preço médio utilizado como referência para compra de gado – USDA KS Steer – foi de US\$ 100,52/cwt, valor 5,5% inferior ao 3T19, refletindo a maior disponibilidade de animais, que não foram abatidos durante o primeiro semestre de 2020.
- ❑ O EBITDA ajustado foi de US\$ 321 milhões, estável em relação ao ano anterior. Um expressivo resultado considerando que neste trimestre tivemos US\$ 31,7 milhões de despesas adicionais relacionadas ao Covid.

# América do Sul – 1/2

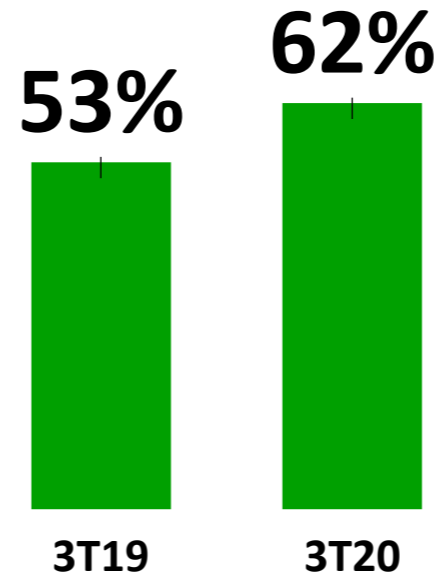
**Volume de Vendas**  
(mil tons)



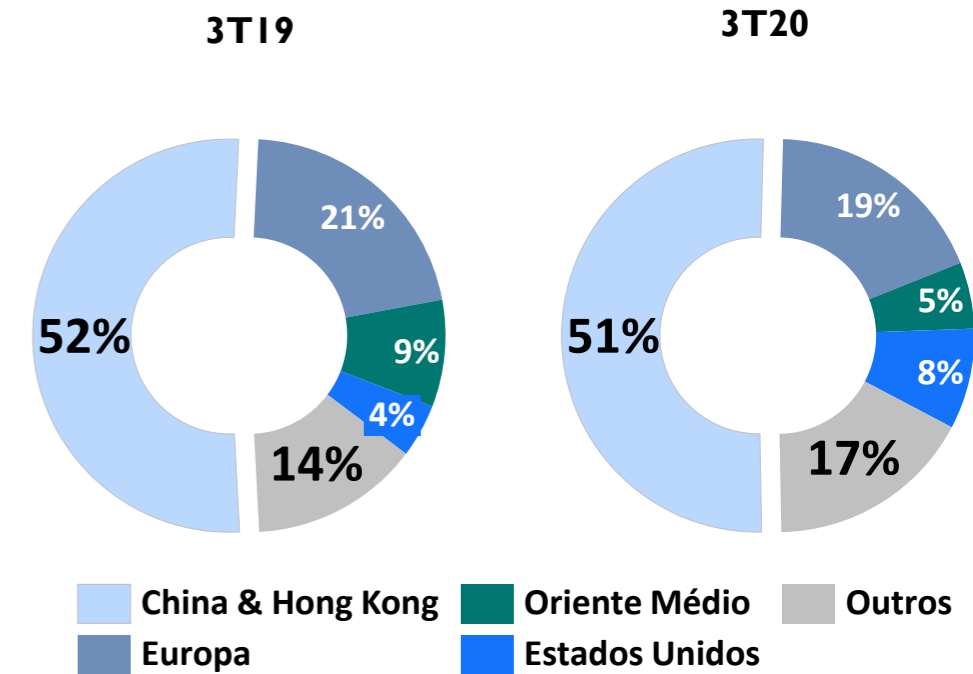
**Receita Líquida**  
(R\$ milhões)



**Exportação**  
(% da receita)

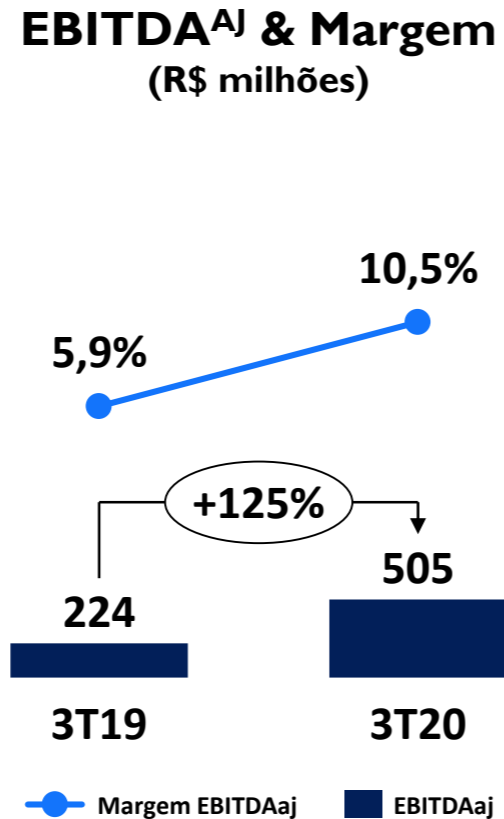
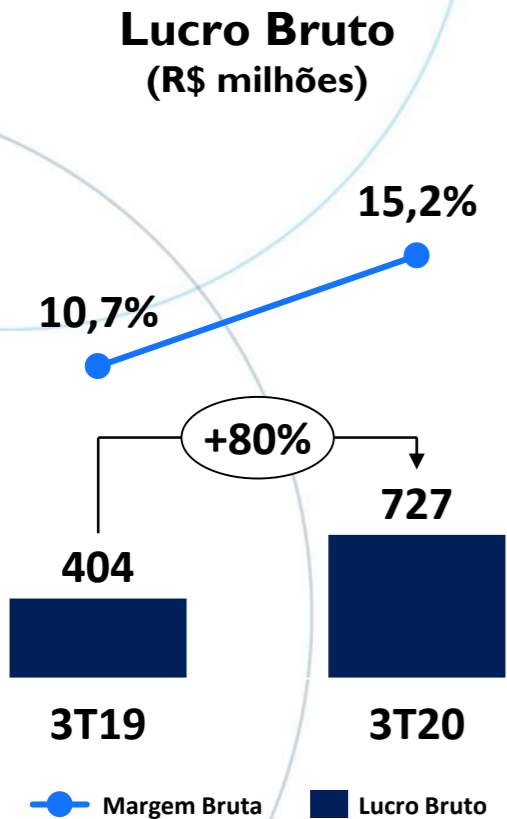


**Principais Destinos de exportação**  
(% da receita)



- A receita líquida da Operação América do Sul foi de R\$ 4.792 milhões no 3T20, 26,3% maior quando comparada ao 3T19, explicada (i) pelo aumento de 19% no volume de exportações; (ii) melhor precificação no mercado interno brasileiro, e (iii) pela desvalorização de 35,4% do real frente ao dólar (3T20 R\$ 5,38 vs R\$ 3,97 no 3T19).

# América do Sul – 2/2



## Melhoria Operacional & Gestão de Custos



- + 0,3% no rendimento do traseiro e 0,91% no acumulado do ano
- + 0,8% no rendimento do dianteiro
- -0,7% na quebra de frio
- -20,7% no custo de embalagem por tonelada
- Implantação do Sales Force



- Melhor rendimento dos produtos desossados e miúdos
- Aumento produtividade e redução de custos de industrialização
- Melhora mix de compra de gado e produções realizadas



- Melhor rendimento dos produtos desossados e miúdos
- Maior produção de produtos de valor agregado e carne certificada



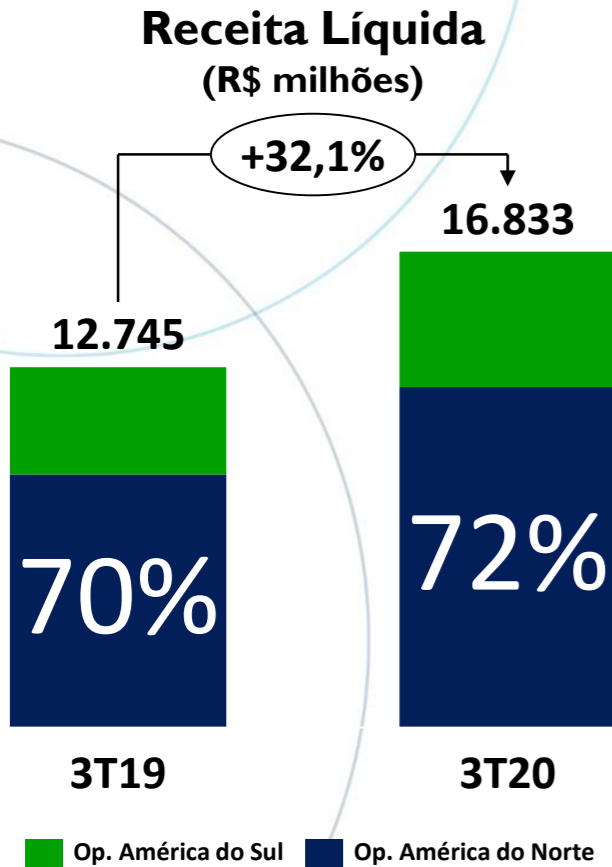
- Ajustes dos custos fixos adaptados às condições atuais de mercado

- No 3T20 o Ebitda<sup>AJ</sup> foi de R\$505 milhões, um crescimento de 125% e margem de 10,5% ou 450 pbs maior que o 3T19, decorrente: (i) do maior volume de exportações, (ii) melhor mix e precificação no mercado doméstico brasileiro, (iii) aumento da venda de produtos processados e produtos com marcas, (iv) melhor desempenho da operação chilena com os novos centros de distribuição, e (v) continuidade da captura de economias por meio do programa de melhoria e eficiência operacional.

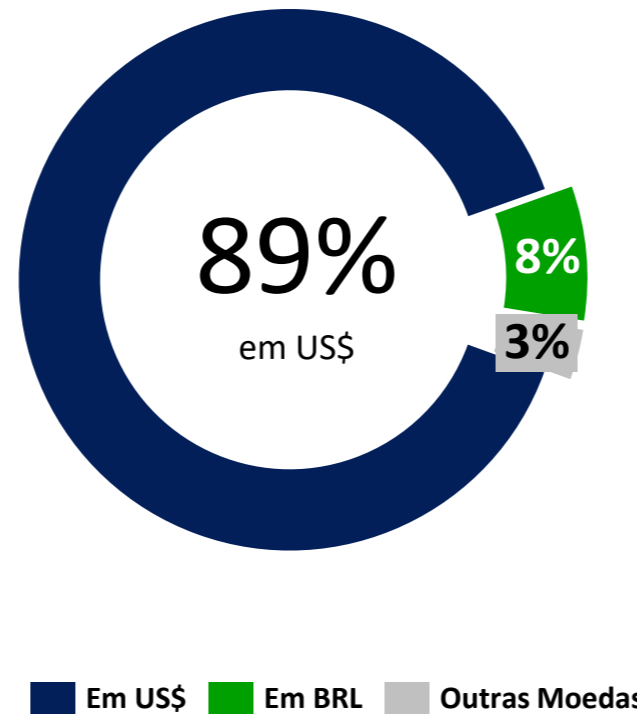
# Resultados Consolidados



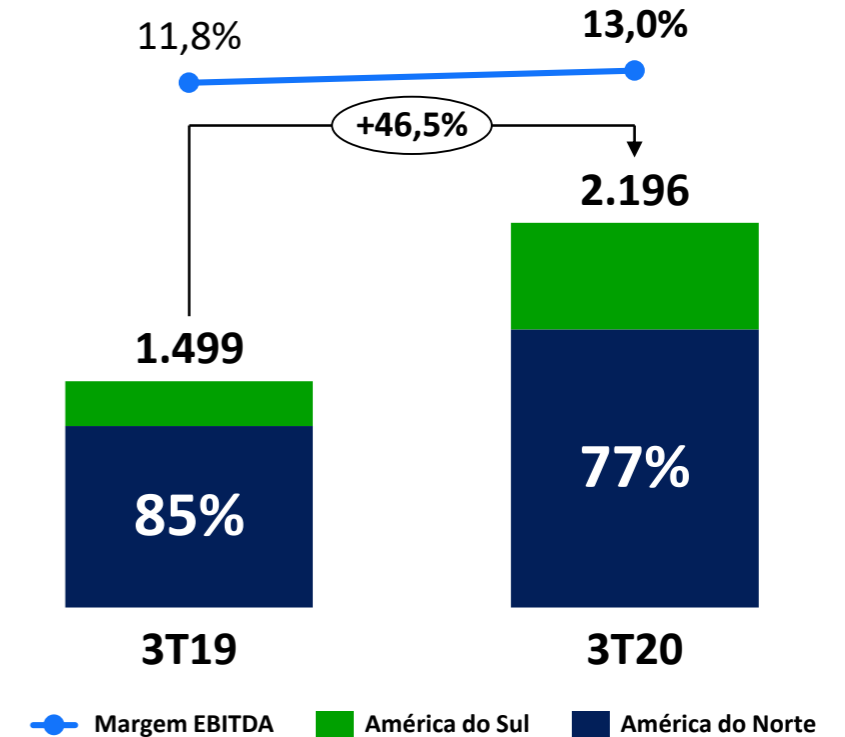
# Receita Líquida & EBITDA



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



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



- No 3T20, a receita líquida consolidada foi de R\$ 16.833 milhões, 32,1% superior ao 3T19. O aumento é justificado pelo maior volume de vendas no mercado doméstico da Operação América do Norte, maior volume e preço de exportação da Operação América do Sul e pela desvalorização de 35,4% do real frente ao dólar.
- No 3T20, a receita líquida em dólares representou 89% 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 8% da receita foi originada em reais.
- O EBITDA<sup>AJ</sup> foi mais de 46% maior que o do 3T19, refletindo a contínua eficiência operacional e a desvalorização do real no período.

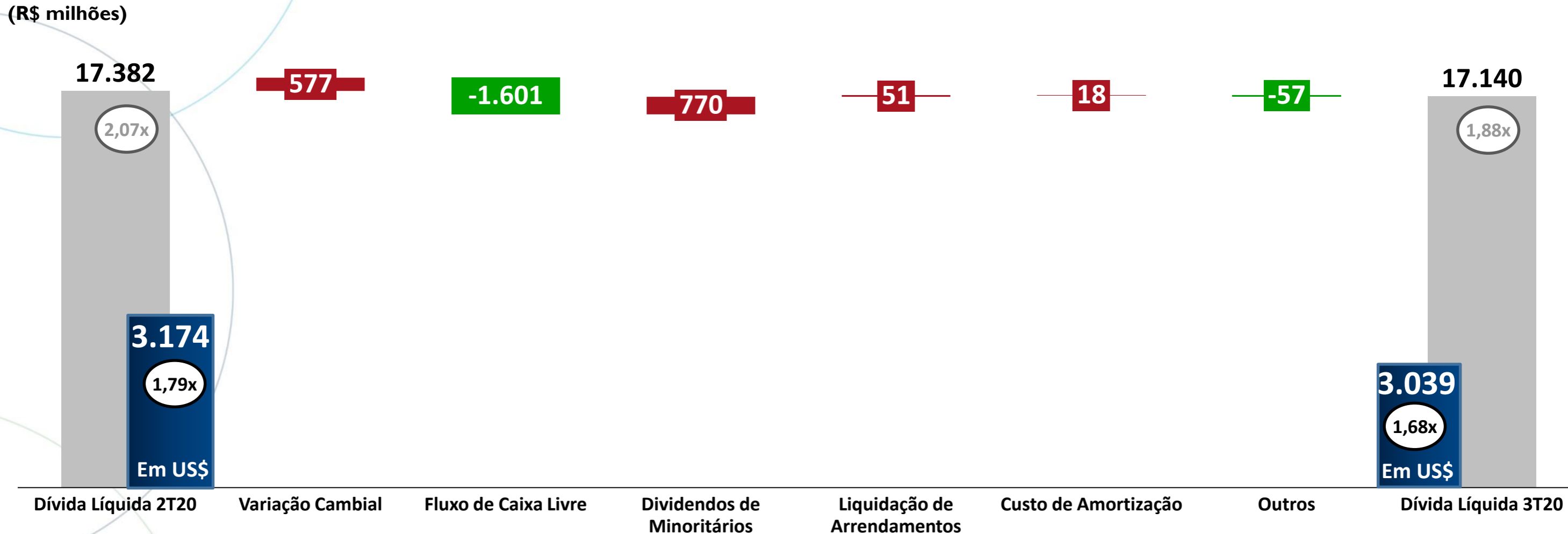
# Fluxo de Caixa

(R\$ milhões)



- ❑ A excelente performance da operação se traduziu no fluxo de caixa de R\$ 2,37 bilhões.
- ❑ A melhor gestão do contas a receber no período compensou o efeito da linha de fornecedores, majorado pelo efeito do aumento do preço do gado.

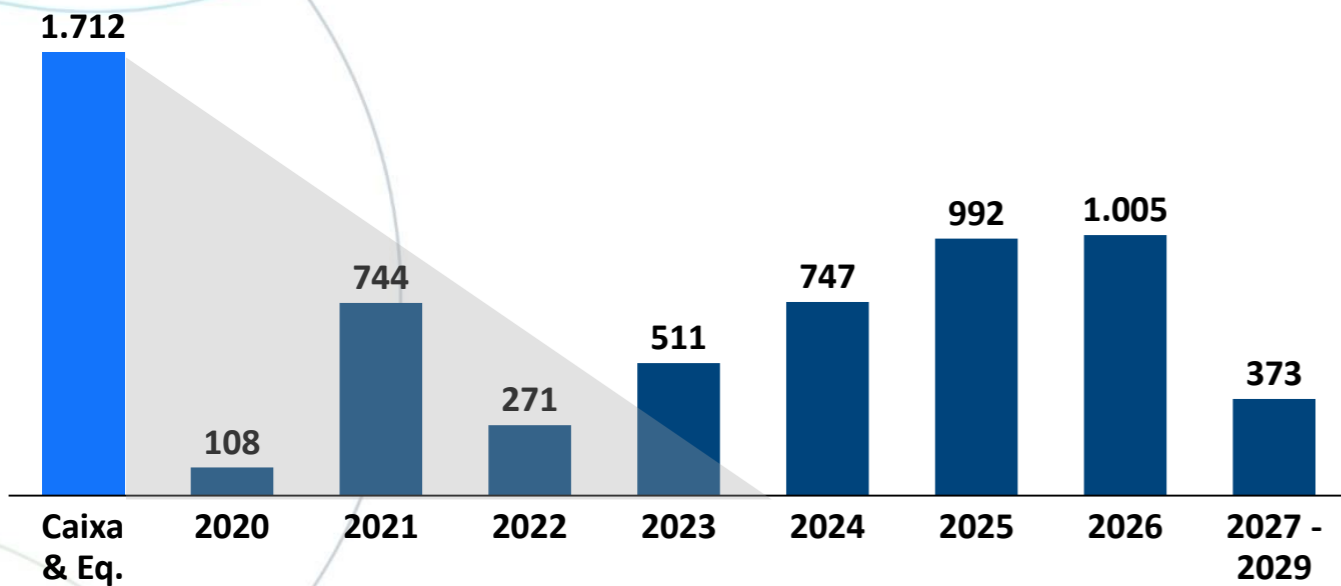
# Evolução da Dívida Líquida & Alavancagem



- A dívida líquida do 3T20 de US\$3.039 milhões foi reduzida em US\$ 135 milhões ao 2T20 em função da forte geração de caixa operacional do período.
- Neste trimestre atingimos o menor índice de alavancagem histórico.

# Perfil da dívida

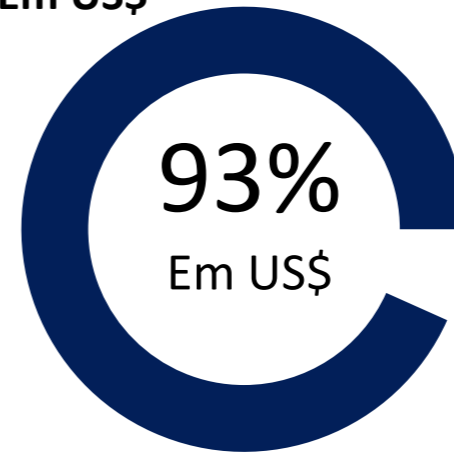
Posição de Caixa e Cronograma da Dívida  
(em US\$)



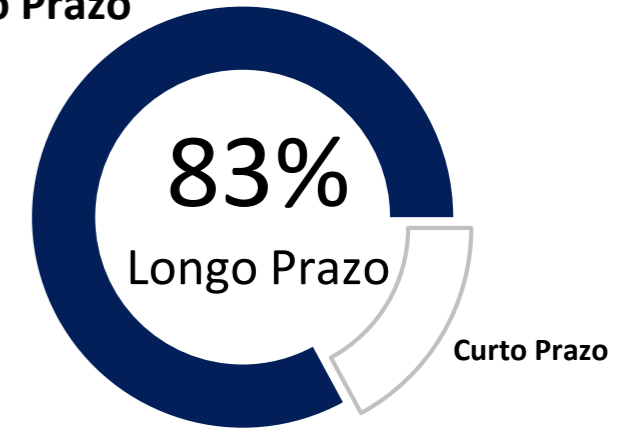
□ A posição de caixa cobre os vencimentos dos próximos 36 meses

□ O custo médio da dívida ao final do trimestre foi de 5,89%, 85 pbs inferior ao 3T19 decorrente das ações contínuas de *liability management*.

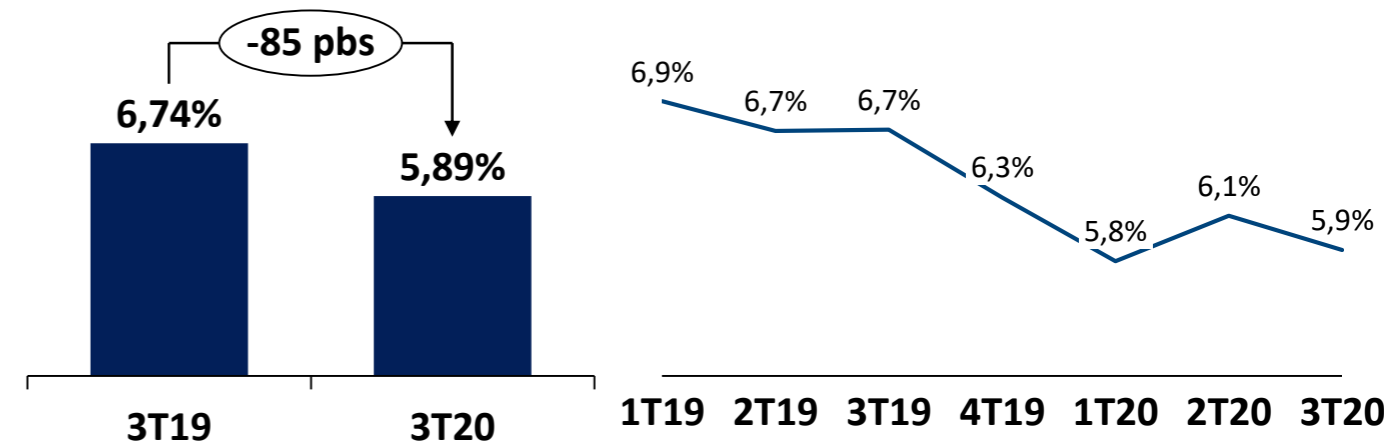
Em US\$



Longo Prazo

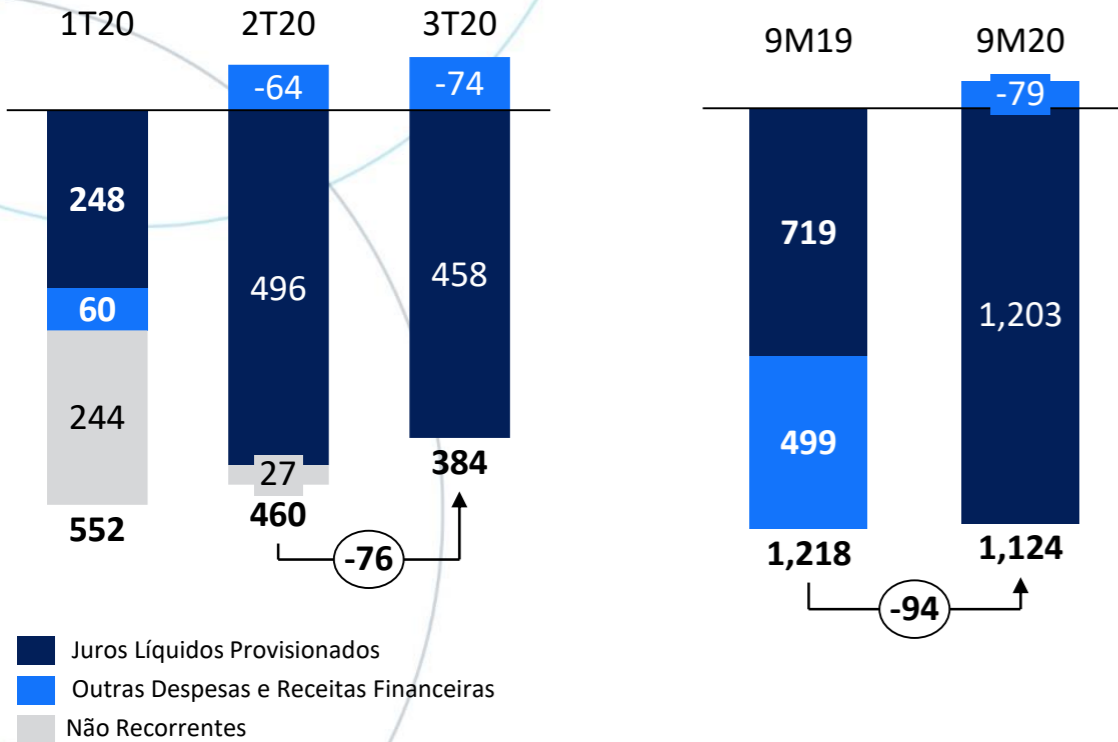


Custo Médio da Dívida  
(% a.a.)

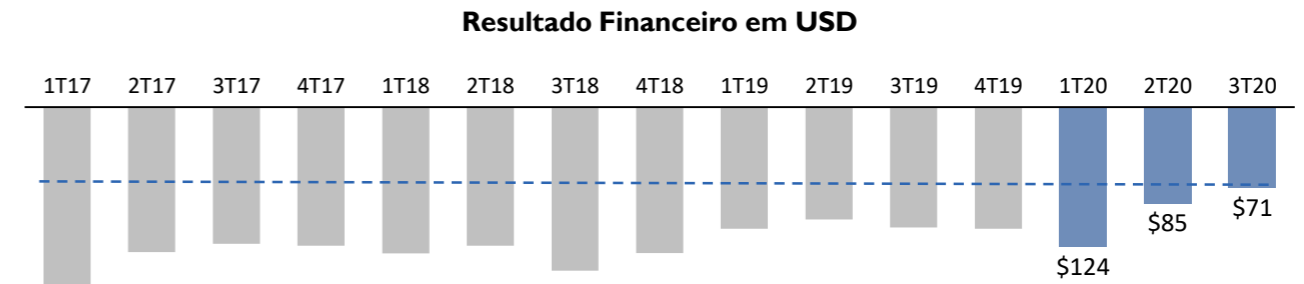


# Resultado Financeiro

(R\$ milhões)



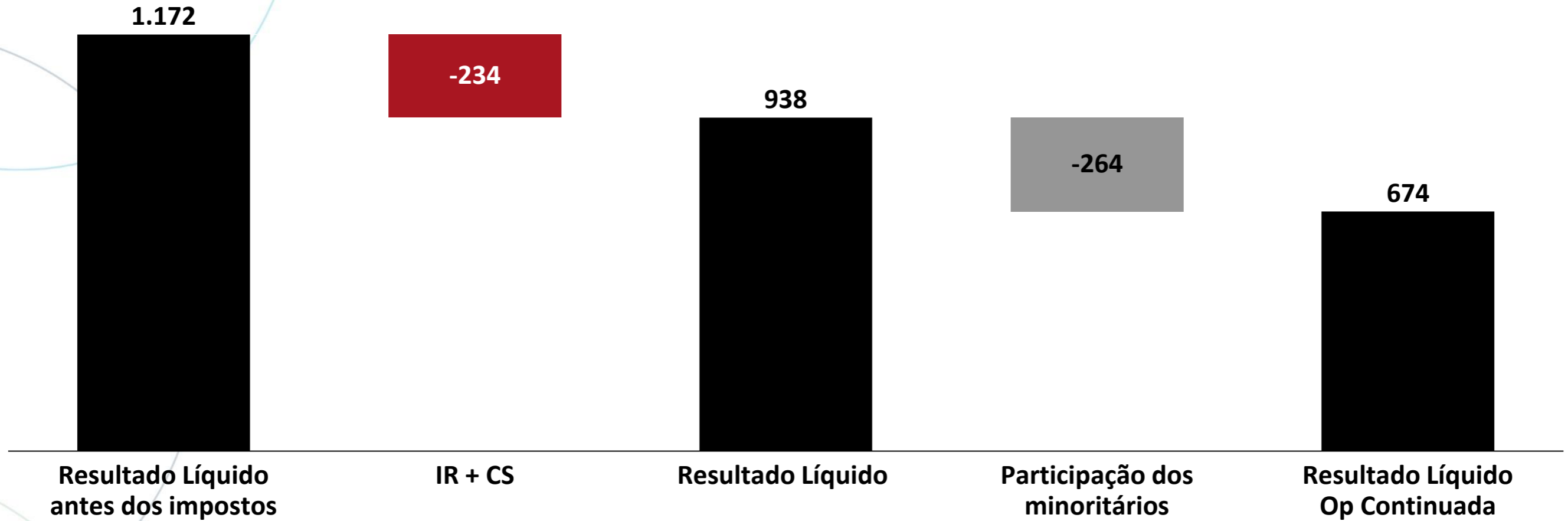
	1T20	2T20	3T20	Δ 2T20
Juros Líquidos Provisionados	(248)	(496)	(458)	38
Outras Receitas e Despesas	(60)	64	74	11
<b>Resultado Financeiro Recorrente</b>	<b>(308)</b>	<b>(433)</b>	<b>(384)</b>	<b>49</b>
Despesas Não Recorrentes	(244)	(27)	-	27
Variação Cambial	(632)	(314)	(229)	85
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(1.183)</b>	<b>(774)</b>	<b>(613)</b>	<b>161</b>



- Como resultado das ações de *liability mangement*, no 3T20 a despesas financeira de R\$ 384 milhões foi R\$ 76 milhões inferior ao 2T20. Quando avaliada em USD, US\$ 71 milhões, foi o menor valor histórico.
- No acumulado do ano a despesa financeira foi **R\$ 94 milhões inferior** a 2019 apesar do impacto da tradução dos juros por um real 30,5% desvalorizado em relação ao dólar.

# Resultado Líquido

(R\$ milhões)



- No 3T20 o resultado líquido das operações continuadas foi um lucro de R\$ 674 milhões, R\$573 milhões ou 571% acima do 3T19 decorrente do melhor resultado operacional, redução das despesas financeiras e aumento da participação na National Beef.

# Sustentabilidade: Iniciativas & Conquistas

## Marfrig Verde+



- ✓ Lançado em Julho de 2020 em parceria com o IDH
- ✓ Com R\$ 500 milhões em investimentos destinados
- ✓ Visão:
  - ❖ Produção
  - ❖ Conservação
  - ❖ Inclusão
- ✓ Pilares do programa:
  - ❖ Mecanismos financeiros inovadores
  - ❖ Rede de assistência técnica
  - ❖ Monitoramento de fornecedores indiretos

## Carne Carbono Neutro



- ✓ Primeira empresa a lançar a linha de produtos com **Carbono Neutro**
- ✓ Parceria com a Embrapa



## Coller FAIRR Protein Producer Index 2020



<http://fairr.org>

	Categoria	Posição Geral no Índice	Posição Entre Pares*
<b>Marfrig Global Foods</b>	Medium Risk	<b>40</b>	<b>1</b>
Peer 1 (multi protein)	Medium Risk	50	20
Peer 2 (multi protein)	Medium Risk	90	30
Peer 3 (multi protein)	Medium Risk	100	40
Peer 4 (multi protein)	Medium Risk	110	50
Peer 5 (single protein)	Medium Risk	160	60
Peer 6 (single protein)	High Risk	330	70
Peer 7 (single protein)	High Risk	460	80

(\*) empresas processadoras de bovinos, suínos e frangos

Obrigado!





**Earnings Conference**  
**Call 3Q20,**  
November 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 September 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.

# Management excellence is translated into results

**Consolidated  
Net Revenue**

**R\$ 16.8  
billion**

+32% vs 3Q19  
R\$ 42.9 billion – 9M

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

**R\$ 2.2 billion  
Margin 13.0%**

+46% vs 3Q19  
R\$ 7.5 billion – 9M2020

**Net Profit**

**R\$ 674  
Million**

+571% vs 3Q19  
R\$ 2.1 billion – 9M2020

**Free Cash Flow**

**R\$ 1.6  
billion**

R\$ 3.4 billion – 9M2020

**North America**

**Revenues  
US\$ 2.2 billion  
EBITDA<sup>aj</sup>  
Margin 14.4%**

**South America**

**Revenues  
R\$ 4.8 billion  
EBITDA<sup>aj</sup>  
Margin 10.5%**

**Average Cost of Debt**

**5.89% p.a.**

-85 bps vs 3Q19

**Financial Expense in  
USD**

**Lowest  
Historical Level**

**Historical Leverage in  
USD / BRL**

**1.68x / 1.88x**

Lowest Historical Level

**Approval and start of  
operation**

**PlantPlus  
Foods**

JV with ADM

**Ongoing Plan**

**Marfrig Verde+**

Sustainability with real  
actions

**Sustainability**

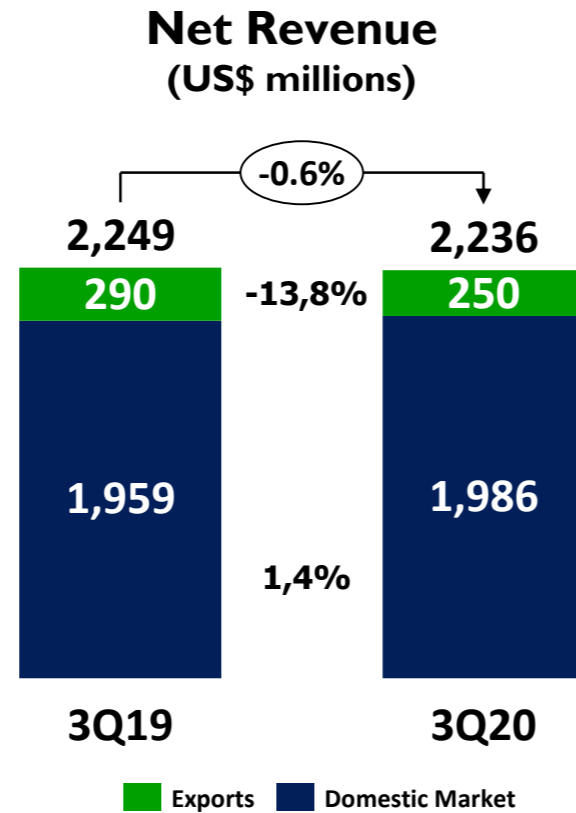
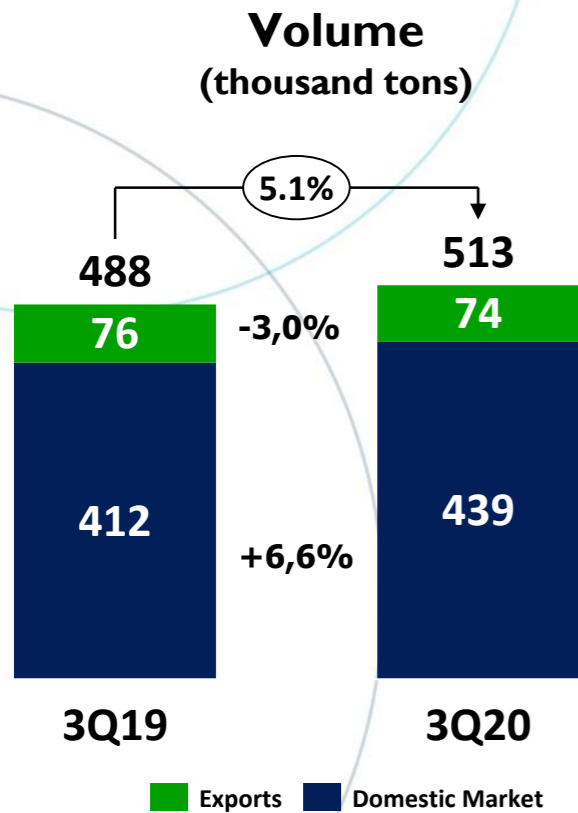
**1st Place in the  
Sector**

Ranking FAIRR Protein  
Producer Index

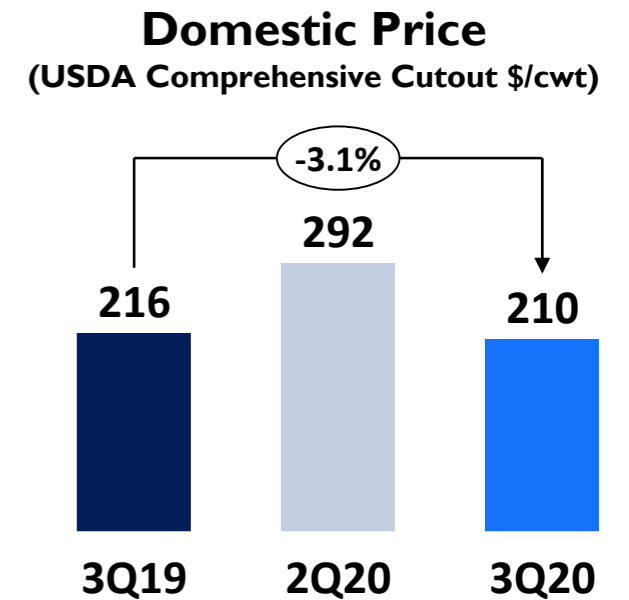
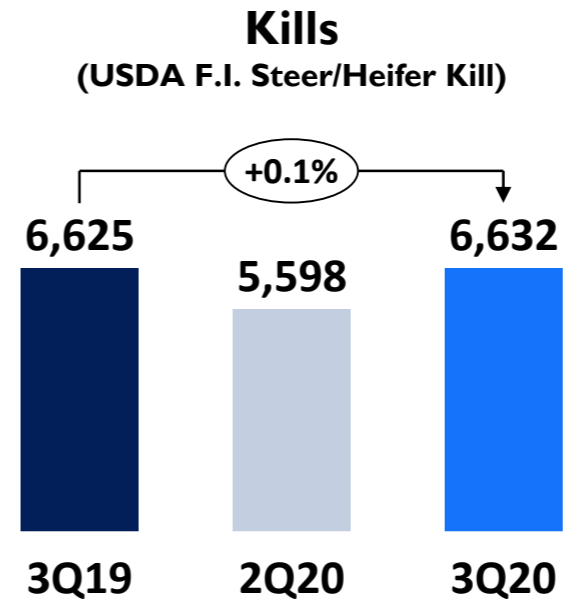
# Operational Results



# North America – 1/2



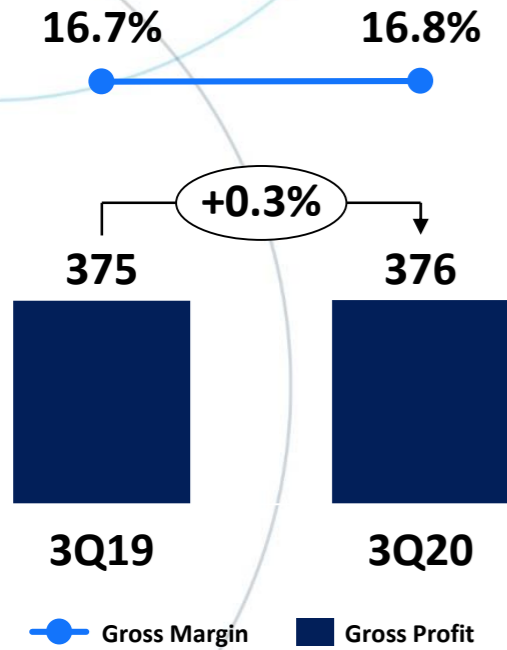
## US Market Data



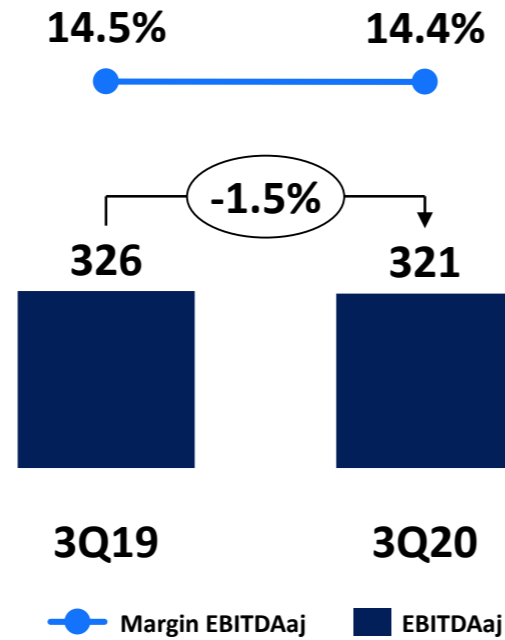
- The North America Operation posted net revenue of US\$ 2,236 million, a small decrease of 0,6% compared to 3Q19.
- In 3Q20 the lingering impacts of the coronavirus pandemic began to soften as throughput, fed cattle prices and boxed beef values returned toward cyclical and seasonal norms. Good demand for US Beef continued despite pandemic-related impacts to the economy.
- The USDA Comprehensive Cutout value averaged US\$209.50/cwt, down 3.1% versus 3Q19, while the USDA Drop value was down 16.8% to US\$7.44/cwt.

# North America – 2/2

**Gross Profit**  
(US\$ millions)

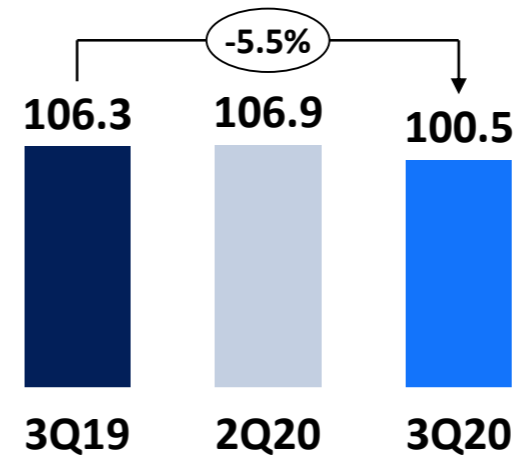


**EBITDA<sup>ADJ</sup> & Margin**  
(US\$ millions)

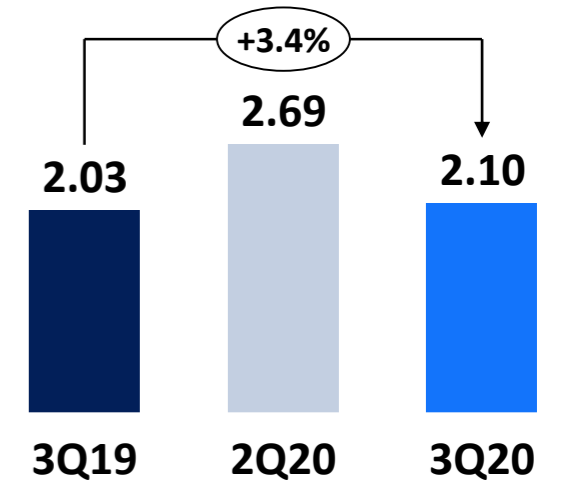


**US Market Data**

**Cattle Prices**  
(USDA KS Steer \$/cwt)

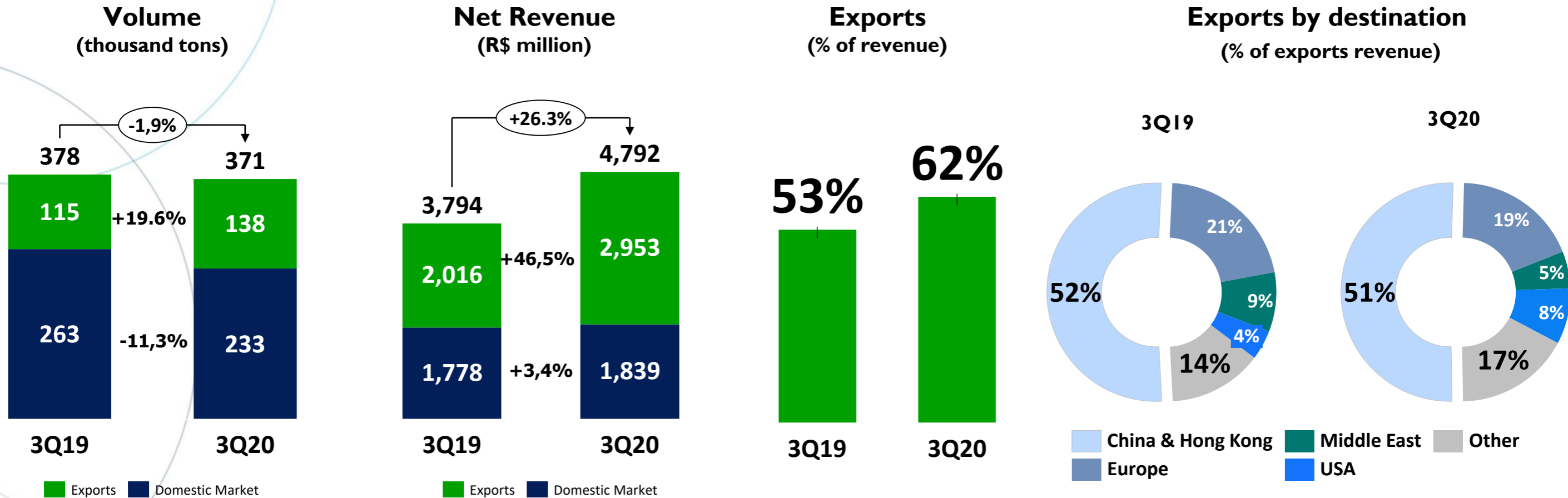


**Spread**  
(Cutout Ratio)



- The USDA reported fed cattle prices averaged US\$100.52/cwt in the quarter, down 5.5% versus 3Q19 as increased availability of fed cattle led to lower cattle costs.
- For the quarter, we posted an adjusted EBITDA of \$321 million, relatively flat with a year ago. These results are particularly impressive given they include \$31.7 million of incremental Covid expenses.

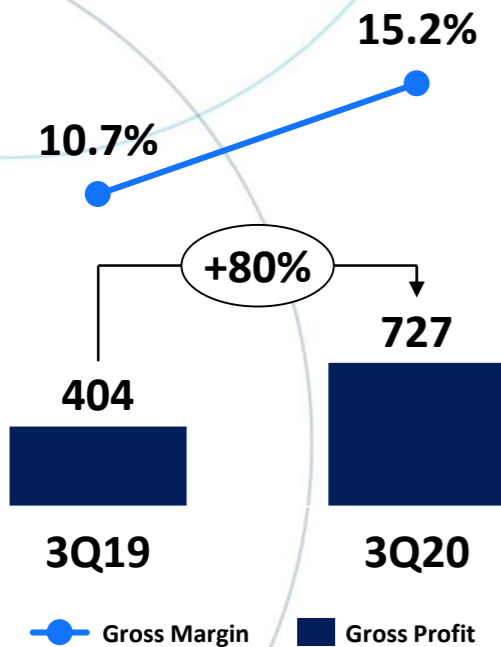
# South America – 1/2



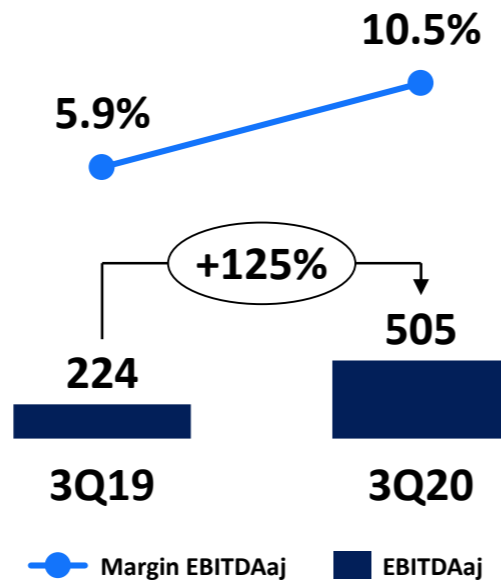
Net revenue from the South America Operation was R\$ 4,792 million in 3Q20, 26.3% higher when compared to 3Q19, explained (i) by the 19% increase in the volume of exports; (ii) better pricing in the Brazilian domestic market, and (iii) the 35.4% devaluation of the real against the dollar (3Q20 R\$ 5.38 vs R\$ 3.97 in 3Q19).

# South America – 2/2

## Gross Profit (R\$ millions)



## EBITDA<sup>ADJ</sup> & Margin (R\$ millions)



## Operational Improvement & Cost Management



- + 0.3% in flank yield performance and 0.91% in 9M20
- + 0.8% in the front's yield performance
- -0.7% in "coldbreak"
- -20.7% in the cost of packaging per ton
- Implementation of Sales Force



- Increased productivity and reduced industrialization costs
- Improves mix of cattle purchase and production
- Better yield of boneless and small products



- Better yield of boneless and small products
- Higher production of value-added products and certified meat



- Fixed cost adjustments adapted to actual market conditions

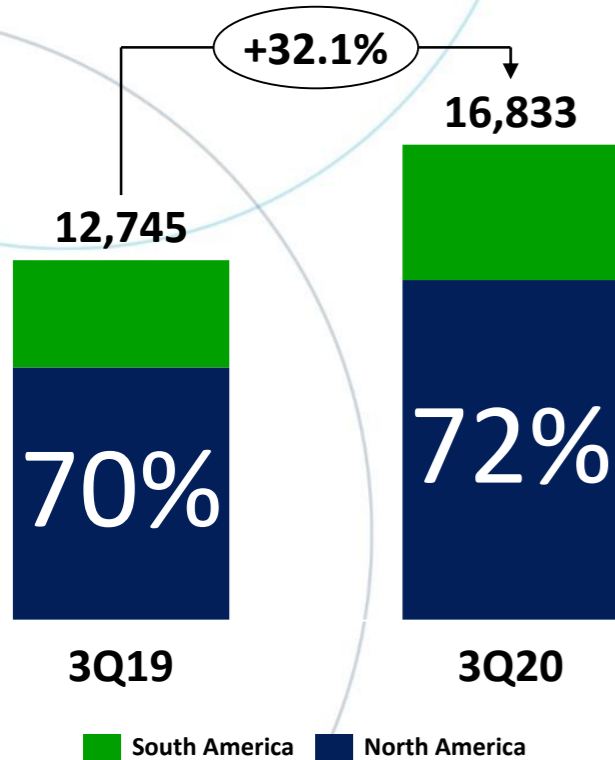
- In 3Q20 Ebitda<sup>ADJ</sup> was R\$ 505 million an increase of 125% and a margin of 10.5% or 450 bps higher than 3Q19, due to (i) the higher volume of exports, (ii) better mix and pricing in the Brazilian domestic market, (iii) increased sales of processed products and branded products, (iv) better performance of the Chilean operation with the new centers distribution, and (v) continued capture of savings through the operational improvement and efficiency program.

# Consolidated Results

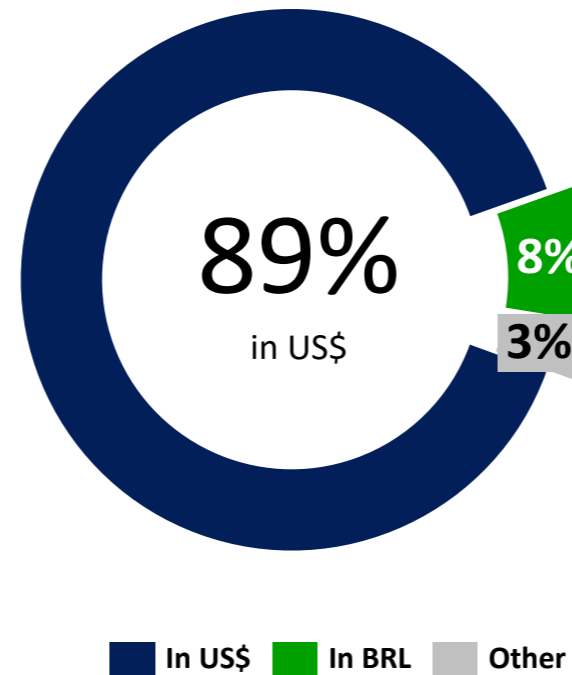


# Net Revenue & EBITDA

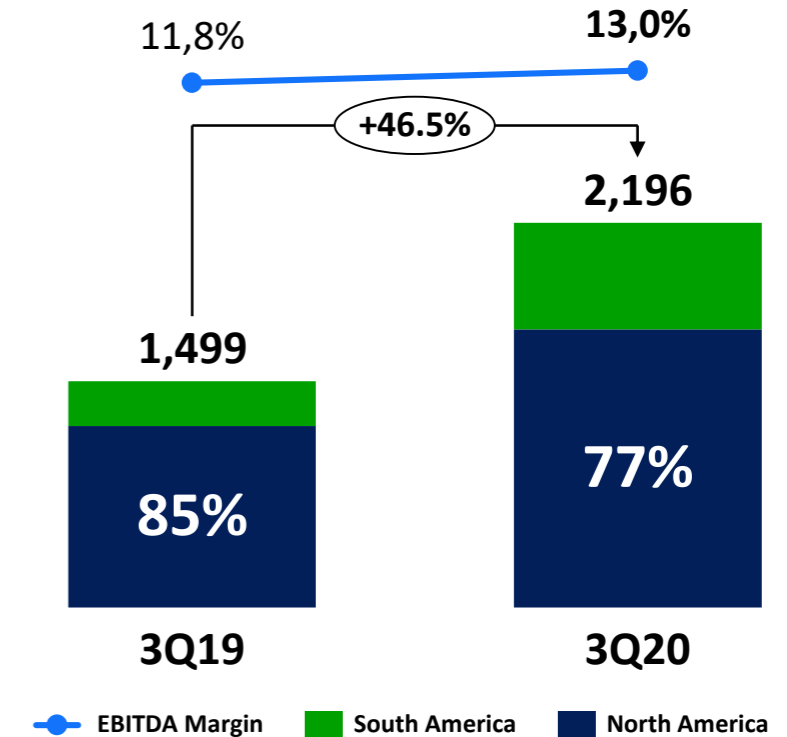
**Net Revenue**  
(R\$ million)



**Net Revenue profile**  
(% by currency)



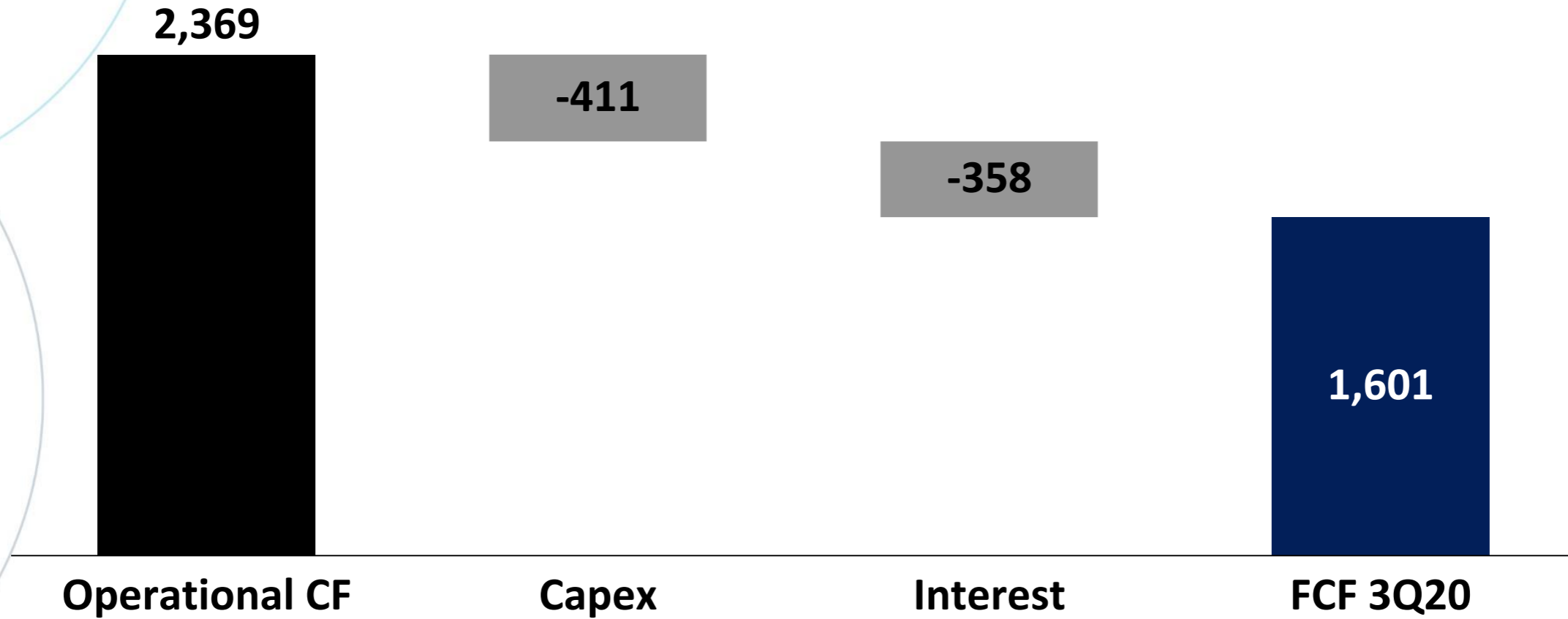
**EBITDA<sup>ADJ</sup> & Margin**  
(R\$ million)



- In 3Q20, consolidated net revenue was R\$ 16,833 million, 32.1% higher than 3Q19. The increase is led by the higher sales volume in the domestic market of Operation North America, the higher volume and export price of South America and the devaluation of 35.4% of the real against the dollar.
- In 3Q20, net revenue in dollars represented 89% of total revenue, a relevant factor resulting from the sum of “natural” revenue generation in North America and exports from South America. Only 8% of revenue originated in reais.
- EBITDA<sup>ADJ</sup> was more than 46% higher than 3Q19, reflecting the continuous operational efficiency and the devaluation of the real in the period.

# Cash Flow

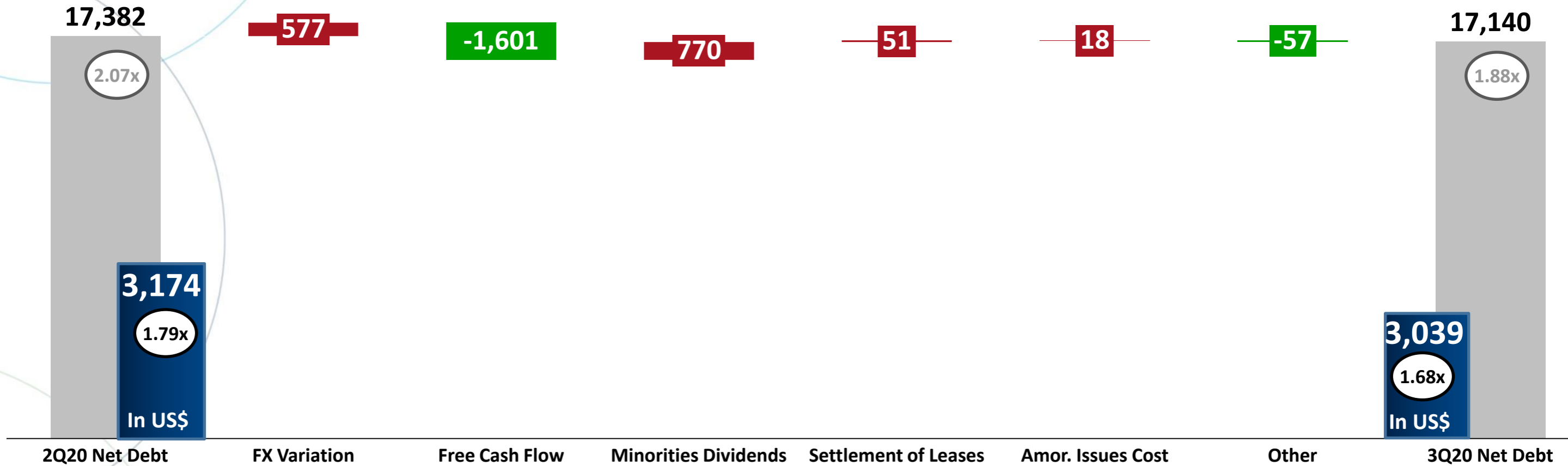
(R\$ million)



- ❑ The excellent performance of the operation resulted in a cash flow of R\$ 2.37 billion.
- ❑ The better management of accounts receivable in the period offset the effect of the supplier account, compounded by the effect of the increase in the price of cattle

# Evolution of Net Debt & Leverage

(R\$ million)

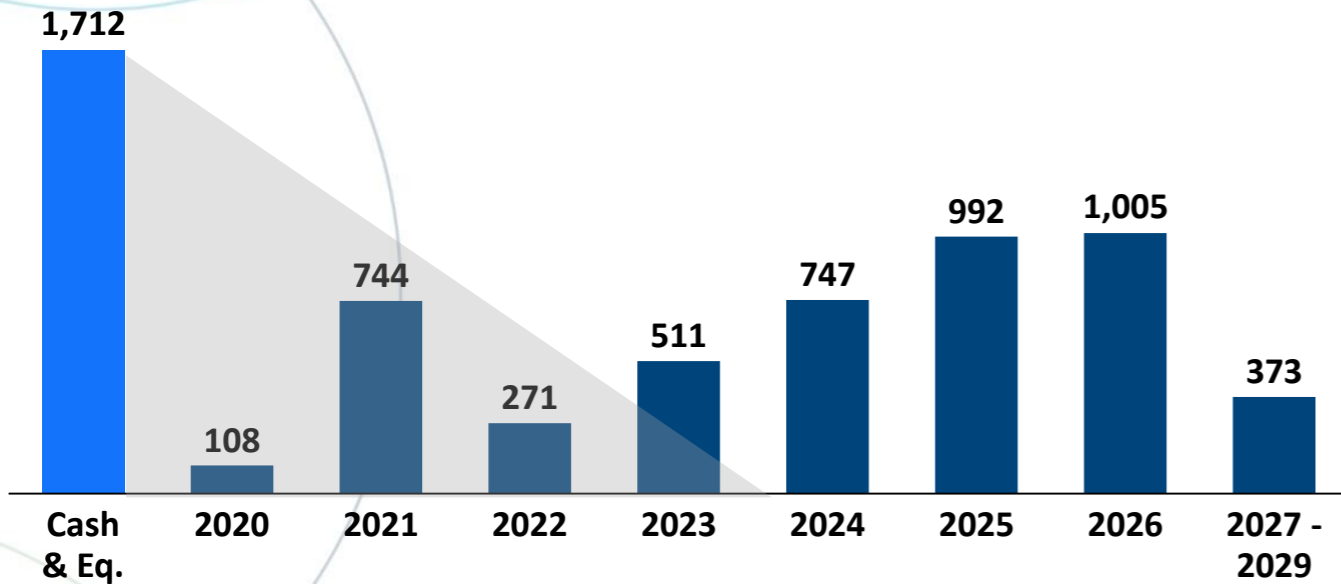


Net debt in 3Q20 of US\$ 3,039 million was reduced by US\$ 135 million since 2Q20 due to the strong generation of operating cash in the period.

In this quarter we reached the lowest historical leverage index in USD of 1.68x

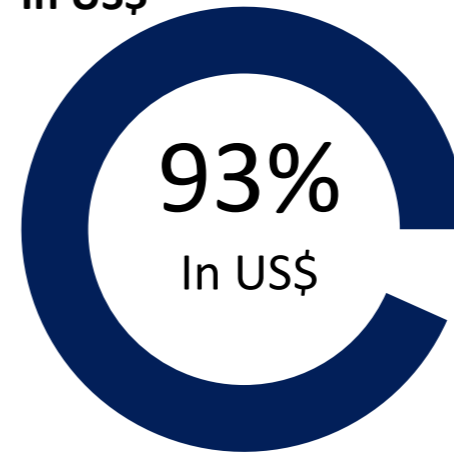
# Debt Profile

**Cash Position and Debt Schedule**  
(In US\$)

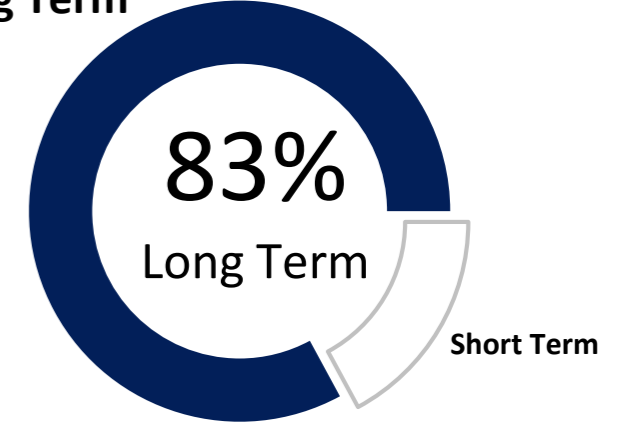


- The cash position covers the maturities of the next 36 months
- The average cost of debt at the end of the quarter was 5.89%, 85 bps lower than 3Q19 due to continuous liability management actions.

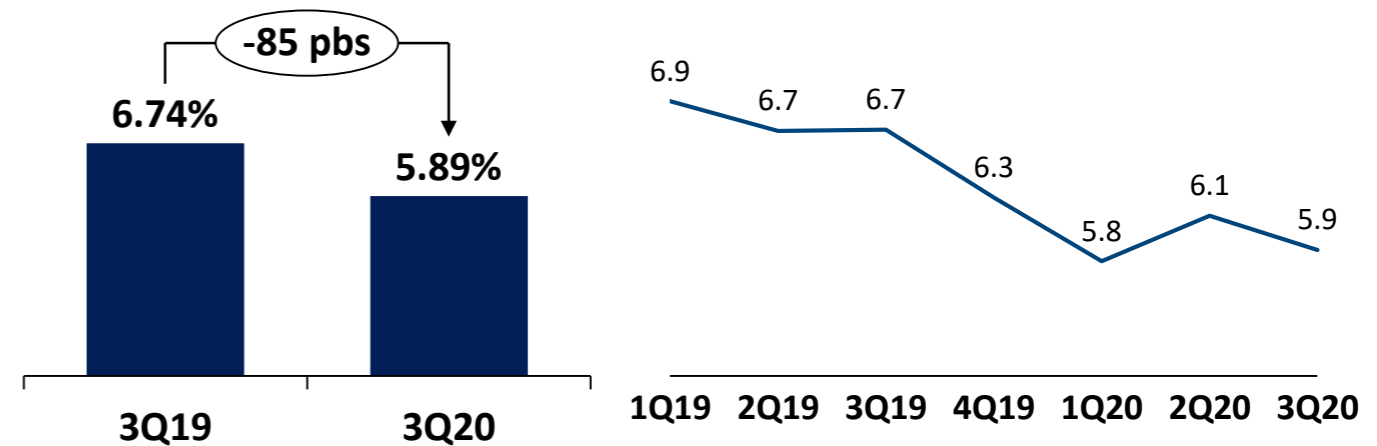
In US\$



Long Term

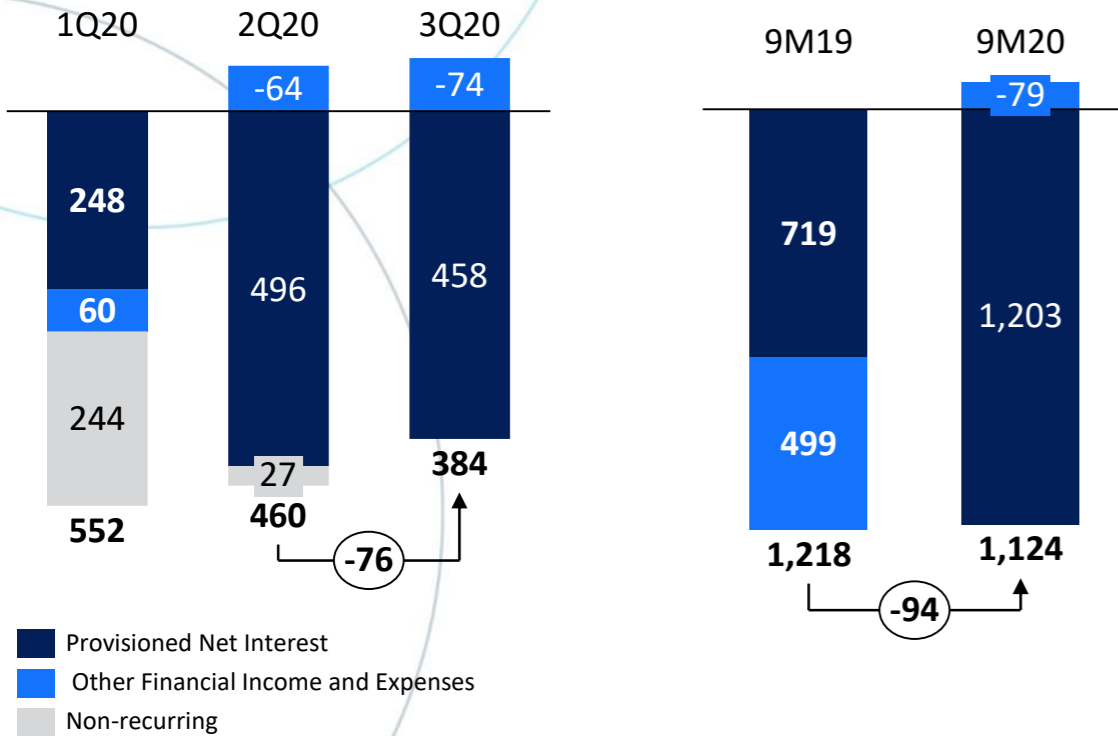


**Average Cost of Debt**  
(% p.a.)

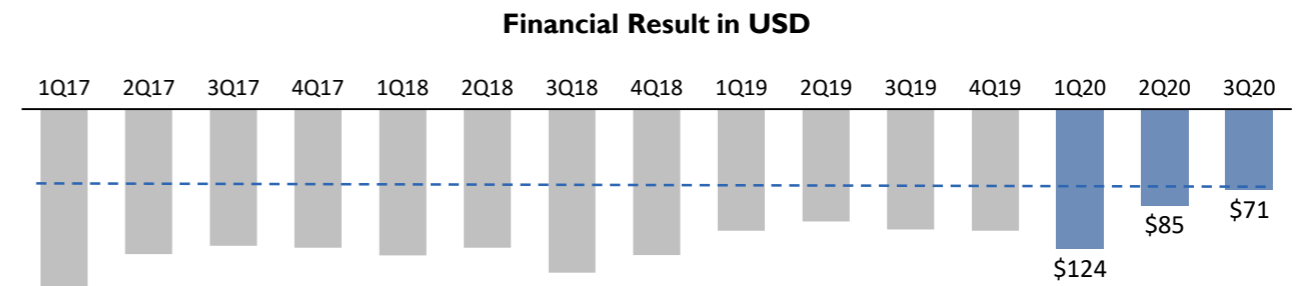


# Financial Result

(R\$ millions)



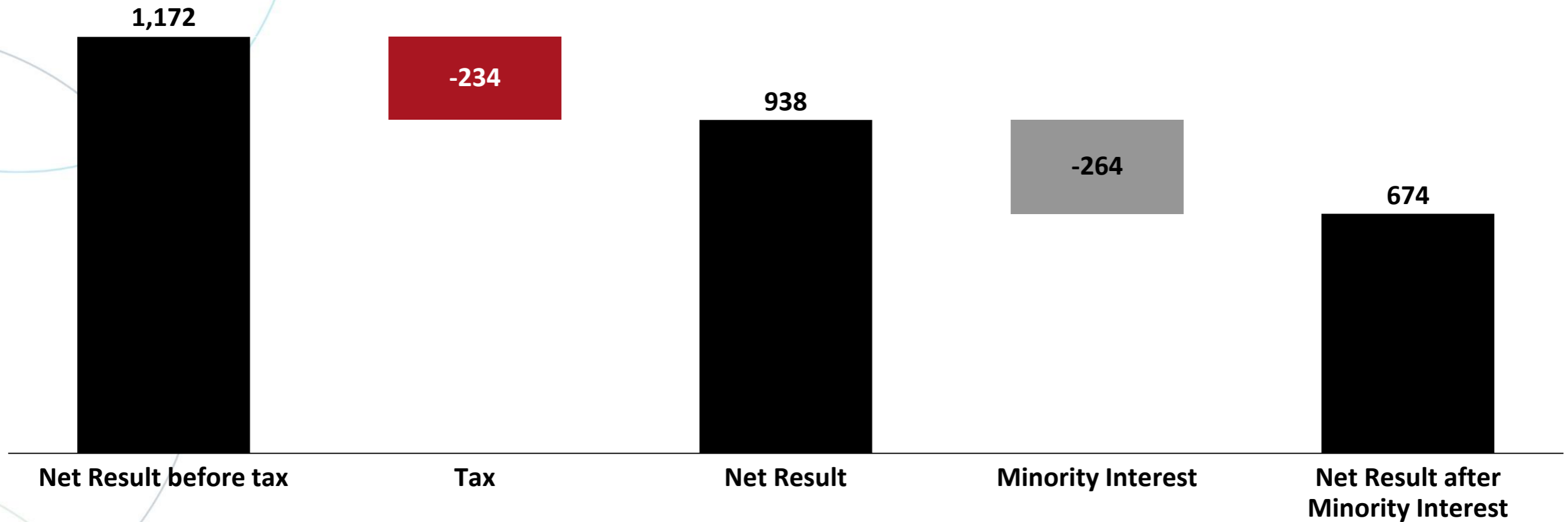
Provisioned Net Interest	1Q20	2Q20	3Q20	Δ 2Q20
Provisioned Net Interest	(248)	(496)	(458)	38
Other Revenues & Expenses	(60)	64	74	11
<b>Recurring Financial Result</b>	<b>(308)</b>	<b>(433)</b>	<b>(384)</b>	<b>49</b>
Non-recurring expenses	(244)	(27)	-	27
FX Variation	(632)	(314)	(229)	85
<b>Net Financial Result</b>	<b>(1,183)</b>	<b>(774)</b>	<b>(613)</b>	<b>161</b>



- As a result of liability management actions, in 3Q20 the financial expenses of R\$ 384 million reached the **2nd lowest level** since 3Q17. When measured in USD, US\$ 71 million, it was the lowest historical value.
- In the year, financial expenses were **R\$ 94 million lower** than 2019, despite the impact of the translation of interest by a real 30.5% devalued against the dollar.

# Net Result

(R\$ million)



- In 3Q20, the net result of continuing operations was a profit of R\$ 674 million, R\$ 573 million or 571% above 3Q19, due to the better operating result, reduction in financial expenses and increase in participation in National Beef.

# Sustainability: Initiatives & Achievements

## Marfrig Verde+



- ✓ Launched in July 2020 in partnership with the IDH
- ✓ With R \$ 500 million in investments destined
- ✓ **Vision:**
  - ❖ Production
  - ❖ Conservation
  - ❖ Inclusion
- ✓ **Pillars of the program:**
  - ❖ Innovative financial mechanisms
  - ❖ Technical assistance network
  - ❖ Monitoring of indirect suppliers

## Meat Carbon Neutral



- ✓ First company to launch the Neutral **Carbon** product line
- ✓ Partnership with Embrapa



## Coller FAIRR Protein Producer Index 2020



<http://Fairr.org>

	Category	General Position in the Index	Position Among Industry peers *
<b>Marfrig Global Foods</b>	Medium Risk	<b>40</b>	<b>1</b>
Peer 1 (multi protein)	Medium Risk	50	20
Peer 2 (multi protein)	Medium Risk	90	30
Peer 3 (multi protein)	Medium Risk	100	40
Peer 4 (multi protein)	Medium Risk	110	50
Peer 5 (single protein)	Medium Risk	160	60
Peer 6 (single protein)	High Risk	330	70
Peer 7 (single protein)	High Risk	460	80

(\*) beef, pork and chicken processing companies

Obrigado!

