

Local Conference Call
Marfrig Global Foods S.A.
Marfrig comunica transação estratégica nos EUA
09 de Abril de 2018

Operadora: Bom dia senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Marfrig Global Foods S.A..

O áudio dessa teleconferência está sendo transmitido simultaneamente pela Internet no endereço: www.marfrig.com.br/ri, onde também se encontra a respectiva apresentação em PowerPoint para “download”.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante apresentação da Companhia em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Marfrig bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Martin Secco – CEO da Companhia. Por favor, Sr. Martin, pode prosseguir.

Sr. Martin Secco: Obrigado bom dia a todos. Nós queríamos agradecer vocês por haver atendido rapidamente esse chamado de hoje, e nós queríamos compartilhar com vocês que

a Marfrig tomou a decisão de redirecionar sua estratégia de crescimento sustentável em suas duas edições, focando em seu core business bovino, em paralelo decidimos rever nossos planos para a Keystone.

Com isto vamos colocar em andamento dois projetos: o primeiro, que será o foco da atenção no call de hoje, que é a compra da participação majoritária do National Beef, que se soma à nossa estratégia de crescimento no Brasil; e o segundo a venda da Keystone com a contratação da J. P. Morgan para liderar esse processo, ambos os projetos serão finalizados ainda neste semestre.

Queríamos pedir para vocês irem para o próximo slide. A transação consiste na aquisição dos 51% das ações da National Beef e o valor que a Marfrig pagará será de 969 milhões de dólares. O enterprise value da companhia é de 2,3 bi de dólares, o que significa que o múltiplo dessa transação é de 4,4x sobre o Ebitda de 2017. O retorno sobre o investimento é acima de 20%.

Uma coisa importante para nossas nessa transação é que a Leucadia, que é o fundo que vende essa participação para a Marfrig, permanecerá como acionista importante com 31%, e USPB ficará com 15%. Esse é outro ponto extremamente relevante para a Marfrig nessa transação. Todos os investidores terão um lockup de cinco anos a partir do fechamento da transação.

A National Beef é a quarta maior processadora de carne dos EUA e a mais lucrativa eficiente companhia do setor no país. Tem duas plantas principais nas cidades de Dodge e Liberal com capacidade de 6.000 animais/dia cada uma, o que totaliza 12.000 animais/dia de abate, abate de mais de 3 milhões de cabeças/ano e é 13% da participação do abate nos EUA.

Como a National Beef complementa o negócio da Marfrig? Tem vários aspectos, vamos tratar de compartilhar com vocês os principais. O primeiro posicionando a Marfrig nas duas regiões mais importantes do mundo do ponto de vista comercial e de produção de carne. Seremos um forte e global provedor de produtos a nível global.

Ambas as empresas têm importantes fortalezas a serem exploradas como a eficiência operacional, os melhores destinos comerciais, uma produção integrada de couro, a integração com os pecuaristas ou fazendeiros, o foco no valor agregado, o atendimento de food service, venda via canal e-commerce e também a incorporação do produto natural ou de grass fed nas linhas comerciais da National Beef.

Todos esses temas são relevantes e vão ser analisados profundamente para maximizar nossas complementaridades, mas queremos dar especial atenção a dois temas aqui: a interação com pecuaristas e 25% do abate da National Beef provém dessa associação estratégica que já tem muitos anos num modelo de ganhar-ganhar para ambas as partes e

tem sido sempre um desejo da Marfrig e ficar mais próximos desses fornecedores aqui na região da América do Sul e portanto é um modelo que nos interessaria muito explorar e ver o que dessa situação nós podemos replicar nessa região.

O segundo tema para nosso extremamente relevante é o acesso aos mercados comerciais não só de exportação - National Beef é líder da exportação de carne nos EUA - senão os mercados que a National Beef atende especialmente o mercado do Japão. Como vocês sabem a Marfrig, via a divisão do Uruguai, está próxima a entrar nesse mercado e para nós será uma aceleração da curva de aprendizado saber os canais, os produtos que nós vamos ter que produzir para atender esse mercado, e a National Beef tem uma oficina comercial de mais de 25 anos em dito país.

Uma coisa interessante também é esse ponto do grass fed. 100% da comercialização de carnes da National Beef hoje nos EUA não atende esse tipo de produto, que cada dia cresce mais nos EUA. A Marfrig faz mais de 17 anos que atende esse produto, esse mercado com esse tipo de produto nos EUA e cremos que existe um potencial muito importante na hora de incorporar isso nas linhas de NB.

Eu queria compartilhar a palavra com o Eduardo que vai comentar para vocês a consolidação de como ficaria a nova Marfrig.

Sr. Eduardo Miron: obrigado Martin. Passando agora para o slide o de vocês podem ver a receita e o Ebitda nós queremos mostrar duas dimensões desta operação. A primeira dimensão é o impacto material que essa aquisição traz para a divisão beef. Olhando no quadro superior esquerdo sairíamos de um total de vendas de R\$ 9,7 bilhões para R\$ 34 bilhões, ou seja, 250% de crescimento.

No quadro à direita vemos um impacto no Ebitda, onde sairíamos de Ebitda de 841 milhões para 2,6 bilhões, ou seja, por volta de 210% de crescimento. Isso dá uma ideia da materialidade desta aquisição para o negócio de beef.

A segunda dimensão que eu queria comentar com vocês têm a ver com a variação ano contra ano, que também ajuda a certificar e verificar o impacto da melhora do ciclo que está ocorrendo em ambos os mercados, brasileiro e americano.

Indo agora para o próximo slide eu queria tocar no tema financiamento e alavancagem. Nesse slide iremos abordar a estrutura de capital da operação. O total da operação conforme mencionado será de 969 milhões de dólares está sendo financiado por uma linha de crédito junto ao Rabobank, ou seja, dinheiro privado de um parceiro que é globalmente reconhecido pelo seu expertise no mercado agrícola, e portanto o suporte dele significa muito para nós e dá muito crédito para a operação.

Voltando ao financiamento ele é dividido em duas partes: a primeira é formada por um empréstimo ponte de 900 milhões de dólares com prazo de um ano e taxa Libor + 550 bps a ser tomado pela entidade que irá adquirir a participação da National Beef.

A segunda por empréstimo complementar de 100 milhões de dólares que será feito através da Keystone com vencimento em 2022 e com taxa Libor + 220 bps.

Em relação à liquidação desses empréstimos pontes gostaríamos de ressaltar que pretendemos repagá-los com os recursos da venda da Keystone.

Do lado do endividamento, com aquisição de 51% das ações da National Beef a Marfrig passa a ser a controladora da empresa, o que permite que 100% dos resultados e da dívida da National Beef sejam consolidados no balanço da Marfrig.

Sendo assim, a nova Marfrig passa a ter receitas proforma base 2017 que ainda sem considerar eventuais efeitos da venda da Keystone, uma dívida líquida de R\$ 11,8 bilhões e uma alavancagem de 3,35x, já levando em consideração a dívida adicional do empréstimo ponte, e obviamente desconsiderado os efeitos da adesão do PERT que mencionamos no trimestre anterior de fechamento do ano.

Com esse importante passo na estratégia da companhia atingimos um patamar de estrutura de capital e endividamento mais adequados; porém, e isso é importante que nós ressaltemos, continuamos com nosso plano e reforçando nossa meta de 2018 no atingimento da alavancagem de 2,5x Ebitda.

Com isso eu passo a palavra de volta para o Martin para suas considerações finais.

Sr. Martin: obrigado Eduardo. Eu como comentário final queria compartilhar com vocês que com essa transação a Marfrig se transforma na segunda maior empresa do mundo de carne bovina e com plataforma de produção consolidada nas Américas.

Essa transação não muda a disciplina financeira da companhia, mas reforça o caminho da desalavancagem. Após a conclusão da venda da Keystone a Marfrig se torna a empresa com melhor saúde financeira do setor.

Para finalizar o call eu queria pedir para o Marcos Molina, o presidente do conselho da Marfrig, fazer as considerações finais e dar por fechado o call passando à parte das perguntas.

Sr. Marcos Molina: bom dia a todos. Eu gostaria de dizer que estamos muito felizes com a compra do controle acionário da National Beef, uma empresa de enorme qualidade. Com essa aquisição nos transformamos também numa plataforma global no setor de beef, com acesso aos principais mercados do mundo.

E o mais importante: a compra da National Beef reflete nossa estratégia de crescimento sustentável, e uma empresa também que compartilha nossos valores.

Gostaria também de dar os parabéns principalmente para nossa equipe financeira, que viabilizou aquisição em uma excelente estrutura, e agradecer também o apoio do Rabobank em financiar 100% da transação. Como sabemos hoje no Brasil e o que o setor passou no último ano, um financiamento desse porte para uma aquisição tão importante mostra plenamente a confiança do banco na Marfrig, o que nos deixa muito contentes pelo apoio dado por ele a nós.

Também reafirmamos o nosso compromisso na forte desalavancagem para dar sustentabilidade à nossa estratégia, à estratégia de commodity beef.

Para sermos rápidos e eficientes também contratamos o J. P. Morgan para a venda da Keystone, o qual nos dará maior saúde e competitividade financeira e um diferencial no mercado. Esperamos com certeza finalizar as operações ainda nesse semestre.

Passo agora a perguntas e respostas, obrigado a todos e obrigado pelo tempo e confiança na Marfrig.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

A primeira pergunta vem de João Pedro Soares, Bradesco.

Sr. João Pedro Soares: bom dia Martin, Marcos, bom dia a todos e obrigado por pegarem minha pergunta. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação à venda da Keystone. Pelo visto parece que o formato da venda vai ser 100% do ativo, e se vocês conseguem dar um time frame de como vai ser esse processo, ter um pouco mais de granularidade em relação à transação da Keystone.

O segundo ponto eu queria entender um pouco melhor, a gente está num período de ciclo muito favorável nos EUA, margens recordes nessa divisão de bovinos; então eu queria entender qual a leitura de vocês do Ebitda sustentável da National Beef e se vocês veem alguma possibilidade de aumentar estruturalmente essa margem Ebitda, obrigado.

Sr. Martin: obrigado a você pela pergunta, pelas perguntas. Referente à pergunta número um, nós temos como o Marcos falou que eu comentei também, tomamos a decisão, demos um mandato de liderança dessa operação para o J. P. Morgan e o Rabobank será o co-líder da operação e nós temos a intenção, a convicção de finalizar esse processo de forma rápida no próximo trimestre, o que significa no primeiro semestre desse ano como foi comentado.

Referente ao tema das margens dos EUA como você fala assim, evidentemente entendemos que o patamar do Ebitda dos últimos anos foi um patamar alto. Nós temos a convicção de que esse patamar vai ser mantido nos próximos anos em função da leitura que nós fazemos do ciclo de gado e também da confiança que nos merece o management que é responsável por essa alteração, que como foi comentado vai continuar trabalhando conosco.

Sr. João Pedro: ótimo Martin muito obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem de Theo Lasarte, Lasarte Insight Investments.

Sr. Theo Lasarte: bom dia. Qual é o custo do empréstimo do Rabobank?

Sr. Eduardo: Thiago a resposta disso está no slide que eu comentei, e só repetindo então são duas operações: uma que é Libor + 550 bps e a outra 100 milhões, Libor + 200 bps.

Sr. Theo: ok e o termo?

Sr. Eduardo: o primeiro é um bridge que tem período de um ano, o segundo são cinco anos, na verdade vence 2020 e em 2022.

Sr. Theo: ok. Uma segunda pergunta: o que acontece se a venda da Keystone não se concretiza? Essa operação segue adiante?

Sr. Eduardo: as operações são operações que estão andando em paralelo, não existe a dependência da execução de uma operação com a execução da segunda. A explicação das duas operações é porque elas têm que fazer sentido no todo, e no nosso objetivo em baixa alavancagem do modelo de negócios commoditizado, que nós estamos plenamente convencidos, que sobrevive e tem muito mais chance de ter resultado com uma alavancagem muito baixa.

A questão da não venda da Keystone como a gente sabe é um ativo extremamente interessante, tem tido uma performance muito, muito boa então não necessariamente consideramos essa possibilidade muito alta.

Sr. Theo: ok obrigado.

Sr. Eduardo: de nada.

Operadora: a próxima pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual.

Sr. Thiago Duarte: olá bom dia a todos, bom dia Marcos, Martin, Miron. Eu queria trazer de novo esse tema da venda da Keystone. Eu acho que a grande mudança que a gente passou da última conversa especialmente no call de resultado que falava-se de IPO, a gente falou de private placement e agora a sensação que dá é de uma venda total do ativo.

Eu entendo que esse negócio não está fechado, mas vocês passaram uma confiança bastante grande de que vocês vão poder concretizar esse negócio no curto prazo. Então a primeira pergunta não sei se vocês conseguem falar um pouco, ou pelo menos indicar para a gente, se quando a gente pensa de valuation de Keystone a gente deveria estar pensando em uma coisa muito diferente daquilo que vocês já reiteradas vezes já discutiram com o mercado, um ativo de múltiplos mais altos do que os ativos de proteína pura como as empresas brasileiras, a própria Marfrig e os ativos americanos negociam. Falava-se de um múltiplo um dígito alto, dois dígitos baixo; eu queria entender se isso é factível na visão de vocês.

E assumindo que a resposta para essa primeira pergunta seja sim eu queria entender como vocês enxergam a nova Marfrig, como ela ficaria do ponto de vista de alavancagem. Se você imaginar uma venda total da Keystone a múltiplos nessa ordem que eu mencionei agora a Marfrig ficaria uma empresa bastante desalavancada para padrões do setor, para padrões históricos, e aí eu queria entender se a gente deveria tratar isso como uma nova normal.

Como falei aquele target desalavancagem que vocês mencionaram a no resultado do 4T de 2,5x aparentemente ele ainda precisa da venda da Keystone. Então seria interessante ouvir vocês do ponto de vista do que seria essa nova empresa do ponto de vista de alavancagem e como vocês veem isso para frente, obrigado.

Sr. Marcos: Oi Thiago é o Marcos. Agora a questão do valor da Keystone eu acho que a melhor pessoa para falar o valor que ela deve valer é você mesmo. Eu quero que você fale qual é o valor que você acha - nós não podemos adiantar nada - mas eu acho que vocês analistas têm uma percepção muito forte do valor dela.

O resto da pergunta eu passo para o Miron responder.

Sr. Eduardo: Thiago eu acho que a gente tem discutido bastante com o mercado a nossa crença de que esse negócio precisa ter uma alavancagem muito baixa. Nós colocamos esse objetivo de 2,5x, obviamente se você fizer as contas você vai ver que... eu acho que você está certo no primeiro ponto, não conseguiríamos chegar sem uma operação com a Keystone. Dependendo do tamanho dessa operação realmente nossa alavancagem vai para níveis extremamente baixos - e que é nosso objetivo final.

Cabe lembrar que essa operação que nós acabamos de fazer dela já mostram um pouquinho do caminho, quer dizer, nós estamos incorporando uma operação com uma alavancagem extremamente baixa, o que no consolidado ajuda; mas não é o suficiente e vamos estar trabalhando forte para reduzir ainda mais, o que é a nossa crença. É por isso que nós temos sempre colocado que objetivo de redução de alavancagem é um objetivo inegociável.

Sr. Thiago: bastante claro, obrigado Marcos e Miron.

Operadora: a próxima pergunta vem de Aaron Hosberg, Santander.

Sr. Aaron Hosberg: bom dia. Duas perguntas, primeiro o qual a dívida líquida do National Beef ao final do ano, antes da transação?

Sr. Eduardo: Aaron, Miron falando. Com base no final do ano, é por isso que a gente utilizou o pro forma de 2017, o valor está por volta de 200 milhões de dólares.

Sr. Aaron: outra vez?

Sr. Eduardo: 200 milhões de dólares.

Sr. Aaron: ok. A outra pergunta haveria sinergias? Quanto seriam?

Sr. Martin: nós entendemos que sim, mas entendemos também que é muito apressurado e não responsável valorizar dessas sinergias nesse momento da operação.

Sr. Aaron: ok. Finalmente o processo da venda da Keystone tem um comprador olhando ou vai ser um processo de licitação?

Sr. Martin: como foi a última parte? Um processo... ?

Sr. Aaron: ok. Se já tem identificado um só comprador?

Sr. Martin: isso é um processo, como falei que está liderando o J. P. Morgan e nós não vamos dar detalhes sobre isso.

Sr. Aaron: ok muito obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem de Nicolau Koulioumba, Gem. Corp.

Sr. Nicolau Koulioumba: minha pergunta seria a seguinte: o CEO do National... do Leucadia falou que eles vão receber 1,6 bilhões de dólares e ainda reter 31% do National Beef.

Minha pergunta é a seguinte: vocês pretendem distribuir... eles vão pagar algum dividendo para a Leucadia ao fechamento da transação ou isso não está contemplado?

Sr. Eduardo: Nicolau eu acho que talvez é uma questão só de entendimento do que eles responderam. Eu acho que o que eles tentaram mostrar é quanto eles, ao longo do tempo desde o investimento, quanto essa operação já gerou para eles. Eu sugiro você dar, se você puder dar só uma olhada para ver se seu entendimento do que eles escreveram está coerente com o que eu acabei de dizer.

Sr. Nicolau: tá joia. Mas não tem nenhuma contemplação de pagamento de dividendo para eles, certo?

Sr. Eduardo: o processo de liquidação da operação por parte deles vai estar... nós não temos nem um pagamento de dividendos, quer dizer, eles podem ter pagamento de dividendos internos - e que faz parte de um dos perfis que nós achamos interessante nessa empresa, que é onde eles têm um nível de pagamento de dividendos alto.

Sr. Nicolau: ok obrigado.

Operadora: senhoras e senhores para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um, estrela um.

A próxima pergunta vem de Gustavo Gregori, Bradesco BBI.

Sr. Gustavo Gregori: bom dia todo mundo, obrigado pelo call. A minha pergunta volta um pouco para a questão da dívida. Voltando um pouco a questão que o Thiago tinha levantado do valuation da Keystone o que a gente tende a ver é que vai mais do que cobrir o valor dessa aquisição, e daí com isso a posição de caixa de vocês vai ficar maior ainda.

O que eu queria entender é como a empresa está pensando em reduzir a dívida bruta? Ela tem mais ou menos uns 3, quase 4 bi de dívida com bancos, que eu imagino que em parte poderia ser pré-pago; mas tem bastante dívida no mercado e a maioria da dívida ainda não está no período de call.

Então eu queria só entender qual vai ser a estratégia para reduzir e principalmente se vocês têm algum plano de recomprar os bonds que vencem em 2023 ou 2024.

Sr. Eduardo: desculpa... é Gustavo?

Sr. Gustavo: Isso.

Sr. Eduardo: desculpa Gustavo, não peguei seu nome, Miron falando. Só existe um jeito da gente liquidar a dívida, que é pagando; então nós devemos fazer, uma vez todos esses planos serem finalizados, devemos absolutamente dar uma ênfase no nosso processo do liability management que inclui a tender offer para as dívidas.

Sr. Gustavo: perfeito entendi; mas não tem nenhuma preferência de qual dívida vai tirar primeiro?

Sr. Eduardo: eu acho que o processo ele vai ser estudado e isso tem a ver com custo, tem a ver onde nós temos os calls deles, enfim, isso tudo vai ser analisado de forma detalhada pela nossa tesouraria e como sempre vamos ser bastante rápidos nesse processo.

Sr. Gustavo: perfeito, muito obrigado.

Sr. Eduardo: não por isso Gustavo.

Operadora: a próxima pergunta vem de Eduardo Vieira, Deutsche Bank.

Sr. Eduardo Vieira: bom dia, obrigado pelo call. Vocês poderiam dar um pouco mais detalhes em relação à operação da National Beef no sentido, por exemplo, primeiro o Ebitda usado para o cálculo dos múltiplos ele é um Ebitda ajustado? Existe algum fator não recorrente ou não caixa nele? E também se você puder dar... pelos cálculos preliminares você estaria com um nível de margem em torno dos mid-six até 7% de margem; se você puder dar uma ideia de nos últimos três anos qual o nível de margem que a National Beef teve em termos de Ebitda ajustado.

E qual é o principal destino? É mercado interno, mercado externo? Só o perfil operacional de vendas da National Beef seria ótimo, muito obrigado.

Sr. Eduardo: Eduardo aqui está falando Eduardo também. Com relação à primeira parte falando um pouquinho mais de National Beef o Ebitda deles, é o Ebitda... o normal deles. Você sabe, nós estamos dentro do ciclo e por isso até você tem visto não só, nós mencionamos não só no Brasil como nos EUA o ciclo positivo, então o Ebitda está numa crescente.

Só para fazer a comparação em 2016 ele estava por volta de 6%, em 2017 mais na linha de 7%. Obviamente que como todo o mercado no passado eles vieram de um ciclo mais negativo, mas justamente essa questão do ciclo positivo é o que nos motiva a estar engajado. Com relação ao perfil da National Beef eu vou comentar um pouco, o Martin talvez queira adicionar mais.

Mas eles têm uma operação bastante grande, 80% no mercado doméstico, eles têm um mercado doméstico bastante forte, que é outro atrativo para nós, que é o acesso a esse mercado americano; e a outra parte que é superinteressante é o acesso a mercados sofisticados de exportação. Então para você ter uma ideia, o maior mercado deles é o mercado japonês, que é o sonho de consumo da maioria das empresas de beef, e Coréia do sul também.

Então esse é um pouco do perfil. Eles têm na parte do mercado doméstico o foco muito grande no food service e também na parte de pratos prontos, bandejas, a parte de retail; e na exportação é o que eles colocam as carnes nas caixas e as carnes são consideradas de alta qualidade.

Sr. Eduardo: perfeito então a margem no nível de 7%, então ele é um nível de ciclo mais forte? Tipo eu sei que é difícil nesse momento talvez generalizar; mas o que vocês esperariam para uma média de ciclo de margem para eles ou com administração de vocês onde vocês pretendem chegar na média, no ciclo médio?

Sr. Eduardo: obviamente nós não estamos dando guidance; mas qual é a nossa visão? Nossa visão é que existe um ciclo positivo que deve durar alguns anos, e o ciclo positivo deveria significar margens mais constantes e resultados melhores para a indústria. Essa é nossa convicção.

Sr. Eduardo: perfeito muito obrigado.

Sr. Eduardo: não por isso.

Operadora: a próxima pergunta vem de Alex Robarts, Citigroup.

Sr. Alex Robarts: obrigado, bom dia a todos. Eu quero começar com duas perguntas sobre o negócio com National. Vocês podem compartilhar com a gente mais ou menos a ordem de grandeza do investimento que vocês pretendem fazer em 2018?

Eu não pude ver os slides, então desculpa se vocês mostraram os números lá; mas quanto a Capex este ano e quanto à capital de giro, você pode nos falar um pouco da ordem de grandeza de investimento esse ano? Essa é a primeira pergunta e depois eu tenho mais uma.

Sr. Martin: você compreenderá no momento que nós estamos, no timing da transação dos dois projetos todo esse guidance os números da Marfrig vão ser revistos e portanto nós gostaríamos que você passasse para a próxima pergunta.

Sr. Alex: então vocês não estão querendo dar guidance de Capex e capital de giro é isso?

Sr. Martin: não é que nós não queiramos dar; é que nós não estamos em condições hoje de fazer isso nesse momento.

Sr. Alex: ok. Talvez então outra parte da pergunta seria você tem então 12% por cento de abate de boi nos EUA como market share. Hoje em dia você está funcionando com todas as plantas cheias? Ou seja a taxa de utilização de abate seria mais ou menos em que nível hoje em dia?

Sr. Martin: nós hoje segundo informações que nós temos do management operacional nós teríamos condição de aumentar esse abate que foi comentado de 12.000 animais/dia.

Sr. Alex: mas isso explicaria que todas as suas plantas estão funcionando de forma cheia ou tem algumas plantas não operacionais agora?

Sr. Martin: eu confirmo que as plantas nossas, as duas plantas do National Beef estão trabalhando de forma plena, full.

Sr. Alex: tá bom, tá bom. A segunda pergunta então seria sobre o raciocínio de venda de Keystone. Nos últimos anos a Marfrig sempre foi uma empresa falando dos benefícios de diversificação das proteínas, de Moy Park, Seara, Keystone.

Então o raciocínio mesmo de vender Keystone que tem margem, e tal, é realmente reduzir alavancagem financeira? E se vocês também podem comentar, eu não entendi o que você falou antes no call; mas a ideia de vender 100% da Keystone, mas no final do segundo trimestre, se eu entendi isso bem? Então se você pode confirmar isso e comentar um pouco sobre o raciocínio também, muito obrigado.

Sr. Martin: obrigado a você. Sim, a última parte da pergunta é correta. Nós temos um objetivo de concluir essa operação no próximo trimestre, o trimestre que está ocorrendo agora.

E sobre a primeira parte da pergunta também como nós comentamos nós readequamos nossa estratégia em função dessa oportunidade que a Marfrig teve de adquirir essa parte do National Beef somado ao crescimento que nós já havíamos começado em 2017, e para atender nossos objetivos e compromissos que assumimos e que são absolutamente inegociáveis o caminho que nós traçamos foi a venda da Keystone.

Sr. Alex: ok obrigado.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar novamente a palavra ao senhor Martin para as considerações finais. Por favor senhor Martin pode prosseguir.

Sr. Martin: Bom obrigado a todos por acompanhar-nos hoje e como mensagem final eu queria também agradecer a todo o time da Marfrig pelo êxito dessa transação, e obviamente dar todo nosso apoio para os momentos que ficam ainda na conclusão dos dois projetos.

E reforçar que essa transação que a Marfrig está comentando hoje não muda absolutamente nossa disciplina financeira, e reforça nosso caminho da desalavancagem.

Obrigado a todos, e como sabemos que o call foi muito rápido todo o pessoal nosso de RI hoje à tarde já vai ficar à disposição de vocês para qualquer outra consulta, obrigado.

Operadora: A teleconferência da Marfrig Global Foods S.A. está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.
