



**Local Conference Call
Marfrig Global Foods S/A
Conferência Extraordinária – Transação de Venda da Keystone
20 de agosto de 2018**

Operadora: Bom dia senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Marfrig Global Foods S/A para a apresentação e discussão da transação de alienação da Keystone Foods.

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 a apresentação da Companhia e 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 a 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 e, 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. Eduardo Miron – Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores da Marfrig Global Foods.

Por favor, Sr. Miron, pode prosseguir.

Sr. Eduardo Miron: Muito obrigado. Bom dia a todos. Gostaria de agradecer aqui o interesse pela participação em mais um *call* da companhia, principalmente levando em conto o curto espaço de tempo entre o nosso *call* anterior de resultados.



Queria lembrar e queria só adicionar que está aqui presente comigo Roberta Varela, Diretora de RI e Planejamento.

Bom, iniciando, como nós já havíamos comunicado e apresentado a vocês, em abril deste ano informamos um redirecionamento estratégico de crescimento da Marfrig para um foco maior em bovinos. Com esta decisão, colocamos em andamento 2 grandes projetos: O primeiro, já discutido e apresentado em maiores detalhes, foi a aquisição do controle da National Beef, concluída agora em junho; o segundo, que iremos atualizar hoje com todos vocês, é a venda da Keystone Foods.

Por favor, eu gostaria que vocês pudessem mudar para o slide número 3. Em relação à transação, celebramos na última sexta-feira o contrato com a Tyson Foods para a venda da Keystone Foods, com exceção da operação de *beef* dos Estados Unidos, que é executada através da nossa planta de hambúrguer em North Baltimore, localizada em Ohio.

Essa planta de North Baltimore é uma das maiores fábricas de hambúrgueres e proteína bovina dos Estados Unidos. Com capacidade anual de 91.000 toneladas de produtos processado, é dedicada exclusivamente ao canal de *food service*.

Para terem uma ideia, em 2017 realizamos investimentos nesta planta de cerca de US\$13 milhões para 4 novas linhas de hambúrgueres in natura para atender à crescente demanda do mercado para este tipo de produto. A continuidade da operação de *beef* nos Estados Unidos agrega ainda mais valor ao portfólio da operação que hoje temos na América do Norte, via a National Beef, e faz parte do nosso foco estratégico de crescimento. Portanto, excluindo da transação esta operação de *beef*, chegamos a um *enterprise value* para a Keystone de US\$2,4 bilhões, o que implica em um múltiplo de transação baseado no indicador *enterprise value* dividido pelo EBITDA dos 12 meses da ordem de 10 vezes.

Este múltiplo de 2 dígitos para nós reflete o valor da Keystone e, como referência, 10 vezes é superior tanto ao múltiplo atual de mercado do comprador, bem como superior ao múltiplo usado para avaliar os papéis da Marfrig pelo mercado utilizando o modelo de soma das partes até hoje.

Sendo assim, na nossa visão, este valor da Keystone representa não apenas a qualidade dos ativos e do modelo de negócio, mas também o valor de um time excepcional e comprometido com a excelência e atendimento aos mais exigentes clientes do mercado.

Queria passar agora para o próximo slide. Falando um pouco sobre o racional da transação, a venda da Keystone contribui com a visão da Marfrig em ser uma



empresa mais simples, focada e com uma estrutura de capital adequada ao setor. O recurso advindo da fazenda fará com que a Marfrig atinja o seu objetivo de ter uma alavancagem em torno de 2,5 vezes ao final de 2018, e seja a empresa com a menor alavancagem do setor no Brasil, uma empresa diversificada geograficamente, com plataforma de produção no eixo das Américas e com foco em proteína bovina.

Neste contexto e com o objetivo de agregar mais valor o portfólio da Marfrig nos Estados Unidos, decidimos manter o negócio de *beef* dos Estados Unidos com a planta de North Baltimore, que é uma das maiores plantas de hambúrguer do país e com faturamento anual em torno de US\$300 milhões, ou seja, mais que R\$1 bilhão. A conclusão deste processo reforça a posição da Marfrig como uma das líderes globais em proteína bovina sem descuidar do seu compromisso com a disciplina financeira.

Passando agora para o slide número 5, nós queríamos explorar a Keystone e a questão de ser uma história de sucesso. Então, este slide demonstra em números o que eu comentei no meu primeiro slide da apresentação, que sob a gestão da Marfrig o valor da Keystone mais do que dobrou. Nós concluímos a aquisição da Keystone no final de 2010 por cerca de US\$1,3 bilhão, nós investimos em 2012 nos ativos de logística considerados não *core* por cerca de US\$400 milhões. Em 2013 vendemos para a Moy Park (à época empresa controlada pela Marfrig e cuja sede é no Reino Unido), os ativos da Europa por cerca de US\$60 milhões. Durante nossa gestão, mantivemos o compromisso com os investimentos e viemos a Keystone atingir resultados recordes.

Considerando agora o valor da transação de US\$2,4 bilhões, chegamos hoje a um valor de Keystone perto de US\$3 bilhões, como vocês podem observar no gráfico à direita. Este valor ainda sem considerar a planta de hambúrguer, na verdade, o negócio de processamento de bovinos dos Estados Unidos, representado por esta planta de hambúrguer, que ficou sob a gestão da Marfrig.

Gostaria de ressaltar que esta forte criação de valor neste curto espaço de tempo não teria acontecido sem os integrantes da Keystone, que fazem dela uma história de sucesso, uma equipe de alta performance, comprometida com a excelência em servir os nossos clientes, buscando trazer soluções inovadoras e adotar as melhores práticas para assegurar a qualidade e segurança alimentar.

Queria passar agora para o próximo slide, onde falaremos da dívida e alavancagem. Este slide ele ilustra o perfil de nossa dívida e o indicador de alavancagem da companhia encerrado em 2 processos estratégicos: de aquisição da National Beef e de venda da Keystone. E antes de iniciar os meus comentários, eu gostaria de ressaltar que os números aqui apresentados contemplam, do lado esquerdo, toda a dívida da empresa, base o segundo trimestre de 2018. Ou seja,



conforme divulgado recentemente, a Marfrig encerrou o segundo trimestre de 2018 com dívida líquida de R\$16,3 bilhões, ou seja, US\$4,2 bilhões, que é o número que vocês vêem na linha de baixo deste quadro. Considerando o valor da transação e aplicados os devidos ajustes, como a exclusão de minoritários, chegamos a um caixa líquido de US\$2,2 bilhões, que, descontados dos 4,2 bilhões da dívida líquida, chegamos então a uma queda de mais de 50% da nossa dívida líquida após estas transações.

Nas mesmas bases e em termos de alavancagem, como vocês podem observar no gráfico à esquerda do slide, o índice medido pela relação dívida líquida e EBITDA ajustado dos últimos 12 meses cai para 2,6 vezes. É importante destacar que este EBITDA de 3 bilhões já exclui o resultado da Keystone Foods. Ou seja, encerrados os 2 projetos, a Marfrig torna-se a empresa brasileira do setor com o menor índice de alavancagem.

E qual é o perfil da Marfrig após encerrados estes 2 projetos estratégicos? Mudando para slide número 7, vocês podem observar que nós temos aí do lado esquerdo uma empresa com receita líquida por volta de US\$40 bilhões, com EBITDA de R\$3,7 bilhões (e todos estes números, o número de R\$3,7 bilhões ele significa número do segundo trimestre anualizado), então, R\$40 bilhões de receita líquida, R\$3,7 bilhões de EBITDA anualizado baseado no segundo trimestre.

Fizemos um exercício teórico para avaliar o valor da empresa também. Neste exercício teórico utilizamos uma média histórica de múltiplo de 5,5 vezes e com isso chegamos a um valor de empresa de R\$20,2 bilhões. Após a dívida líquida que foi mencionada no slide anterior de R\$7,9 bilhões e excluindo o valor dos minoritários, que estimamos aqui por volta de 3,200 bilhões, chegamos a um valor de *market cap* da empresa de R\$9 bilhões.

A questão dos minoritários aqui utilizamos uma conta simplificada, mas que é facilmente verificada pelo mercado, ou seja, utilizamos o valor pago pela National Beef nas mesmas proporções em termos de dólar multiplicado pelo dólar de 3,8, que foi o dólar do segundo trimestre de 2018.

Falando agora a respeito de perspectivas para o segundo semestre, nós mostramos neste slide o que nós esperamos para o restante do ano. A nível global, a demanda de proteína bovina segue favorável. No caso do setor da América do Norte, espera-se a continuidade das margens saudáveis sustentadas tanto pela forte demanda como pela disponibilidade de gado para abate.

Já para a América do Sul, usualmente o segundo semestre é o de maior demanda, e também diante do positivo cenário de oferta, esperamos uma melhora de margem na comparação com o primeiro semestre de 2018. Com isso, deveremos ter receita na faixa de R\$20-21 bilhões com margem EBITDA ao redor



de 9 a 10%, ou seja, R\$1,8 a 2,1 bilhões de EBITDA sendo gerado neste segundo semestre.

Este resultado deverá contribuir para uma redução adicional do índice de alavancagem da companhia, atingindo assim o seu objetivo de manter-se no patamar por volta de 2,5, e colocamos aqui uma faixa entre 2,2 a 2,5 como a nossa expectativa para o final do ano.

Mudando agora para as considerações finais, a Marfrig, entendemos aqui, quer concluir mais uma etapa do seu plano estratégico de crescimento, que contribuirá de maneira importante para o objetivo de geração de valor a todos os acionistas, encerrar seus 2 grandes projetos estratégicos, a Marfrig fica então com uma estrutura de capital adequada ao seu modelo de negócio, diversificado geograficamente no eixo América e com acesso aos principais mercados consumidores, e assim a companhia se consolida como uma das maiores empresas de carne bovina do mundo.

Com uma ampla oferta de gado e impulsionado por uma forte demanda, tanto no mercado doméstico como no internacional, e no setor dos Estados Unidos têm registrado resultados recordes. No Brasil o ciclo de bovino segue favorável e a sua importância para o atendimento do crescimento da demanda a nível global é indiscutível, o Brasil está no topo do ranking de exportações e, como comentamos no *call* de resultados, foi reconhecido pela organização mundial de saúde como livre de aftosa com vacinação, o que poderá ampliar ainda mais as possibilidades de acesso aos mercados internacionais. E em todo este processo, o que não mudou e não mudará na companhia é o seu compromisso inegociável com a disciplina financeira e consequente geração de valor para todos os seus acionistas.

Antes de encerrar, eu gostaria de destacar e agradecer o comprometimento e o esforço de nossa equipe ao longo destes últimos 6 meses; nós abraçamos 2 projetos importantes, que juntos somaram um valor de empresa por volta de US\$4,7 bilhões, e isto não é pouco num período tão curto 2 grandes operações.

Assim, todos juntos na crença de que esses movimentos contribuirão para que a companhia se torne uma empresa cada vez mais sólida e rentável, nós não estaríamos aqui.

Encerro aqui a nossa apresentação e gostaria agora de dar início à sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e respostas



Operadora: Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco 2.

A primeira pergunta vem de Isabela Simonato, Bank of América Merrill Lynch.

Sra. Isabela: Obrigada, bom dia Miron, bom dia a todos. Duas perguntas rápidas. A primeira é sobre a fábrica de hambúrguer que vocês vão manter, se vocês puderem dar mais ou menos um indicativo de que margem EBITDA vocês veem para este negócio ou que EBITDA que foi nos últimos 12 meses, e se vocês puderem precisar para a gente exatamente o valor dos minoritários de Keystone que estão sendo considerados aqui, qual que é o percentual. Obrigada.

Sr. Eduardo: Oi Isabela. Nós não vamos passar os dados específicos de margem de uma parte da operação, como referência você pode usar as margens que nós temos dentro do nosso *guidance*, esta é a nossa expectativa de resultado, então você pode utilizar isto para suas modelagens.

A segunda pergunta eu não peguei, eu acho que acabou cortando um pouco quando você falou.

Sra. Isabela: Obrigada. Não, é sobre os minoritários da Keystone, se vocês puderem precisar quantos... a gente chega numa conta mais ou menos de 10%, mas precisar exatamente qual que é o número destes minoritários.

Sr. Eduardo: Tá. Não, você pode ver, quando você olhar aqui dentro do gráfico de caixa líquido, que nós mostramos no slide número 6, você vê que dos 2,4 bilhões existe um desconto e este desconto nós chegamos em 2,2 bilhões de caixa líquido para a empresa já descontada a participação dos minoritários, então este valor basicamente é a redução dos minoritários.

Sra. Isabela: Tá certo, obrigada.

Sr. Eduardo: Não por isto

Operadora: A próxima pergunta vem de Lucas Ferreira, Banco JP Morgan.

Sr. Lucas: Olá pessoal, bom dia. Eu acho que, se eu não me engano a resposta é esta, mas até a própria Tyson comunicou que eles estão pagando em caixa 2,16 bi pelo ativo, sem essa diferença aqui de 2,4 exatamente dos minoritários que vocês acabaram de comentar. E a minha outra pergunta é quando vocês esperam o *closing* da operação, quando que entra esse caixa? Obrigado.



Sr. Eduardo: Obrigado pela pergunta Lucas. Logicamente que nós não temos uma data exata, nossa expectativa é que nós façamos o processo o mais rápido possível. Uma primeira expectativa é que, usando até uma referência, você lembra que no caso da National Beef nós demoramos 60 dias para ter a finalização da operação, esta deve demorar um pouco mais. Então, alguma coisa dentro de agora até o final do ano é uma possibilidade, mas como você sabe, é um processo que nós temos o controle 100%, mas nossa expectativa é que até o final do ano nós tenhamos esta operação finalizada.

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

Sr. Thiago: Olá, bom dia a todos, bom dia Miron. Eu tenho 3 perguntas rápidas aqui. Primeiro com relação à planta de hambúrguer, da forma como vocês descrevem, ela tem um *fit* até bastante interessante com o negócio da National nos Estados Unidos, né, mas ela é parte hoje 100% do portfólio da Marfrig. A minha pergunta é se vocês pretendem alocar esta planta dentro da National Beef, que é uma companhia que vocês não têm 100%. Então, só queria entender se é razoável esperar que haverá esta transação de Marfrig para a National Beef, e, se sim, qual seria o valor que a gente poderia esperar. Esta é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, ou melhor, com relação ao que vocês mencionam no *guidance*, deixa eu só entender; este *guidance* para o segundo semestre ele assume que a venda da Keystone é como se ela tivesse sido feita no dia 31 de junho, né? Ou seja, não inclui nenhuma contribuição do resultado da Keystone até a efetiva transação e o desmembramento dela da Marfrig? Só para ter certeza que este número é o número da nova Marfrig, como ela ficará Marfrig mais National Beef.

E a terceira pergunta é com relação a se vocês puderem falar aí, vocês mais de uma vez mencionaram essa questão aí da disciplina financeira permanece um compromisso inegociável da Marfrig. Queria só entender então, quer dizer, faz muito tempo que nós não vemos a companhia rodando a este patamar de alavancagem aí em torno de 2-2,5 vezes como vocês estão colocando no *guidance*. É interessante ouvir de você, até como diretor financeiro, o quê que a gente deveria imaginar ser o compromisso de médio e longo prazo da companhia, se você enxerga que há espaço para desalavancar mais ou há interesse em desalavancar mais, o quê que você entende como sendo de espaço para redução de custo de capital, de rolagem de dívidas, é algo que por muito tempo vocês tiveram que permanecer com este caixa bruto bastante alto justamente para garantir os compromissos aí de pagamento de dívida e tal. Gostaria de ouvir um pouco mais sobre isto.

E uma última pergunta, rapidinho, quanto que vocês imaginam pagar de imposto na venda (imposto sobre ganho de capital) da Keystone, se vocês imaginam ter



desembolso o caixa ou se faz sentido a gente imaginar que vocês possam usar uma parte deste relevante montante aí de prejuízo fiscal acumulado que vocês têm. Obrigado.

Sr. Eduardo: Thiago, muito obrigado pela pergunta. Logicamente você fez um conjunto de perguntas bastante importante e vou tentar endereça-las uma a uma.

Então, vamos começar, talvez eu vou começar do fim para o começo. Com relação à questão do ganho de capital nesta operação, nós não vemos nenhum impacto material de caixa porque como nós temos prejuízo no nosso resultado e temos crédito de imposto, isto será absorvido por esses 2 componentes ativos que nós temos fiscal. Então, temos estes ativos fiscais que eles vão nos ajudar aí a não ter nenhum impacto de caixa. Então, nas suas modelagens vocês não deveriam incluir nenhum impacto de saída de dinheiro referente à parte de impostos por causa desta operação do ganho de capital, como você mencionou.

A outra pergunta que você fez era sobre no caso desta operação de bovinos que está dentro dos Estados Unidos, da Keystone, e se haverá algum tipo de venda ou transferência para a National Beef. O que nós temos neste momento é que a gestão desta operação, após concluída este processo, ficará por conta do time da National Beef, que está baseada nos Estados Unidos. Os outros detalhes de como isto vai ser feito nós não temos todos os detalhes neste momento, mas é para deixar claro que isso daí vai fazer parte deste nosso processo de integração e colaboração onde vemos sim muita possibilidade de benefícios e de aumento no caso do portfólio que nós temos aqui nos Estados Unidos com uma operação dedicada a *food servisse*, que pode se agregar muito valor à nossa operação já muito forte aqui nos Estados Unidos da National Beef.

O outro ponto que você levantou era a respeito de, para o futuro, o que nós estamos mostrando no segundo semestre se este número tem qualquer implicação dos números da Keystone. Então, para deixar absolutamente claro, não existe nenhum número da Keystone nestas projeções que fizemos de R\$20 a 21 bilhões para o segundo semestre e entre 9 e 10% de margem, ou seja, 1,8 a 2,1 bilhões de EBITDA para os próximos 6 meses, mais forte do que o primeiro semestre obviamente, impactado por um dólar mais baixo e por alguns problemas, como as greves que nós mencionamos no segundo trimestre.

Então, um segundo trimestre mais forte por uma questão de câmbio, mais forte por uma questão sazonal, que já é melhor, e porque as operações tendem a ter uma performance mais robusta. Mas ela não inclui nada a respeito de Keystone nestes números.

O outro ponto que você mencionou é a respeito de alavancagem e qual o nosso plano em termos de *liability management*. Bom, primeiro Thiago, eu acho que para



nós é um fator de muito orgulho a gente conseguir executar aquilo que a gente prometeu para o mercado em termos de desalavancagem e a assinatura deste contrato, como a gente menciona, “*walk the talk*”. Então nós estamos realmente fazendo aquilo que nós falamos e mostrando claramente que a nossa direção e nosso compromisso com a disciplina é sério.

Então, o primeiro ponto, o primeiro passo era o de executar estas 2 operações e agora nós, com esta assinatura, eu acho que nós completamos um passo, que é fundamental. Como visão, logicamente que nós entendemos que o negócio de bovinos nós temos que trabalhar com uma alavancagem baixa, então para nós o compromisso com as 2,5 vezes é um compromisso que nós queremos manter, achamos que é um nível de alavancagem adequado, isto deveria obviamente ajudar a empresa no seu processo de *liability management*, que nós vamos estar começando a pensar uma vez concluída a operação, esperamos uma valorização ou uma consideração por parte do mercado pelo fato de nos tornarmos, de forma inequívoca, a empresa do setor com o menor nível de alavancagem, com uma proposta de negócio muito simples e focada e dentro de...

Sr. Thiago: Alô?

Sra. Roberta: Oi Thiago, Roberta. Eu acho que a linha deve ter caído ali. A gente já está conectando de novo.

Operadora: Senhoras e senhores, por favor, aguardem a reconexão do palestrante.

Sr. Eduardo: Alô Thiago?

Sr. Thiago: Oi Miron, agora estou te ouvindo.

Sr. Eduardo: Você conseguiu pegar a última parte minha a respeito da alavancagem?

Sr. Thiago: Acho que sim, pelo menos ficou claro aí o raciocínio.

Sr. Eduardo: Está ótimo então, muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Bárbara Halberstadt, Bank of América Merrill Lynch.

Sra. Bárbara: Oi, obrigada. Na verdade, vocês acabaram de responder a pergunta sobre a desalavancagem. Ficou bem claro, obrigada.

Sr. Eduardo: Obrigado.



Operadora: A próxima pergunta vem de Marcelo Inoue, Citi.

Sr. Marcelo: Bom dia Miron, bom dia Roberta. Assim, no gancho da pergunta anterior, eu queria entender qual que é a perspectiva de geração de caixa para vocês agora já com a venda da Keystone. A empresa veio de trimestres desafiadores do ponto de vista de caixa, capital de giro foi uma das razões, e eu queria entender o quê que vocês estão mirando para estes 2 pontos; capital de giro geração e caixa para o segundo semestre.

E a segunda pergunta, neste *guidance* de margem de 9 a 10%, eu queria ouvir de vocês como é que vocês veem a quebra National Beef e Mercosul. Eu entendo que o segundo tri foi melhor para a National Beef versus Mercosul, mas também queria ouvir como vocês estão enxergando para o segundo semestre, qual negócio deve performar melhor e puxar a margem para cima ou para baixo ou se realmente os 2, enfim, na cabeça de vocês, podem performar de maneira semelhantes. Obrigado.

Sr. Eduardo: Está ok. Garantir que eu entendi as suas perguntas. Vou começar pelo final. Com relação à performance do segundo semestre, nós vemos uma performance bastante equilibrada dentro daquela faixa que nós temos de margem, então não existe uma perspectiva de um sendo muito melhor do que o outro, eu acho que temos aí um equilíbrio de retornos para o segundo semestre impulsionado logicamente por aqueles fatores que eu comentei, eu acho que nós temos aí uma sazonalidade importante no Brasil na parte das operações da América do Sul, temos também o benefício do dólar, que entendemos que vai ficar aí num patamar alto para o resto do ano, então com certeza nossa expectativa é que o segundo semestre será melhor do que o primeiro semestre.

Você pode repetir a primeira pergunta sua? Você mencionou sobre o fluxo de caixa.

Sr. Marcelo: Fluxo de caixa.

Sr. Eduardo: A questão de fluxo de caixa, no nosso exercício nós fizemos que... eu queria só dar um passo para trás, no segundo trimestre quando nós falamos no nosso resultado a respeito de fluxo de caixa e que ele foi negativo eu fiz uma menção e eu não sei se isso ficou claro para todos que lá dentro daquele fluxo de caixa ele não incluía o resultado de todos os trimestres da National Beef, ou seja, aquilo lá era um número especificamente contábil, pegando apenas 4 semanas do resultado da National Beef.

Então, ali o resultado do trimestre de teve um impacto forte mais na operação Brasil, principalmente, como a gente comentou, a questão dos estoques, a



questão das greves e etc., mas eu falei também naquele momento que o nosso resultado, se nós tivéssemos medido aquele trimestre de maneira *pro forma* nós teríamos tido basicamente o resultado *flat*, ou seja, próximo de zero em termos de fluxo de caixa. Ou seja, o fluxo de caixa já no segundo trimestre, no nosso ver, ele já era um fluxo de caixa bastante equilibrado.

Então, para o resto do ano, eu não vou dar aqui um *guidance*, mas nos nossos exercícios de alavancagem nós mantivemos a nossa dívida não alterada. Então, de certa forma até conservadora, nós mantivemos a dívida nos níveis de 7,9 para que a gente chegasse naquele nível de alavancagem que nós colocamos de expectativa.

Então, temos aí para o segundo semestre uma expectativa positiva na parte de EBITDA e esta combinação de um EBITDA melhor e uma dívida estável fará com que nós cheguemos aí a um nível entre 2,2 e 2,5 de alavancagem.

Sr. Marcelo: Está ótimo, está claro Miron. Obrigado.

Sr. Eduardo: Eu que agradeço.

Operadora: A próxima pergunta vem de Gustavo Gregory, Bradesco BBI.

Sr. Gustavo: Bom dia todo mundo. A minha pergunta, só voltando rapidamente para o tema de desalavancagem, eu gostaria de entender, dos *proceeds* que vão entrar em *equity*, que seria mais ou menos 1,4 bilhões, uma vez paga o *bridge loan* da aquisição da National Beef, sobraria nas minhas contas aí mais ou menos uns 300 milhões, por aí, para reduzir a dívida. Eu queria ver com vocês se isso está mais ou menos certo e também se a empresa tem alguma preferência no tipo de dívida além do *bridge loans* que eles vão recomprar para pagar praticamente isto.

Sr. Eduardo: Obrigado Gustavo. Assim, com relação ao tratamento do caixa, por isso que nós colocamos este slide aí, o número 6, onde mostra que a forma nossa de verificar o efeito desta venda de caixa líquido na nossa dívida é que nós temos hoje 4,2 bilhões de dívida, nós vamos receber 2,2 bilhões, e então com isto nós vamos reduzir a dívida para 2,1.

Então, a seleção de tais dívidas, ela vai depender muito de qual a dívida que nós vamos ter no momento de fechamento da operação, qual o número de dívida que vai estar num determinado local versus o outro. Mas isto para nós ele é irrelevante no primeiro momento porque o importante é quanto de caixa nós vamos estar recebendo, vamos estar recebendo 2,2 para pagar uma dívida total de 4,2 bilhões.



Com isto, e eu mencionei aí o nosso plano ou a nossa visão de *liability management* é, uma vez que nós temos agora dívida de 2,1, nós devemos trabalhar com relação aos próximos passos de como vamos rever este perfil de dívida baseado no que nós temos hoje, que eu falei que temos aí em custo entre 3 e 7, e um perfil de dívida que, apesar de ser ótimo em termos de divisão entre curto e longo prazo, eu acho que nós podemos sempre melhorar isto.

Mas eu não iria especificamente selecionar qual é o ativo neste momento que será liquidado e etc. Para nós, a visão é mais holística, nós temos 4,2 bi de dívida e vamos receber caixa de 2.2 para liquidar esta dívida.

Sr. Gustavo: Ficou claro, muito obrigado.

Sr. Eduardo: Não por isto.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra Sr. Eduardo Miron, CFO da companhia, para as considerações finais. Por favor se engane não pode prosseguir.

Sr. Eduardo: Eu queria concluir apenas agradecendo aí o interesse de todos, por acreditarem na empresa, terem certeza que estamos trabalhando de forma bastante diligente para atender os objetivos e adicionar valor aí para os acionistas da empresa. Muito obrigado.

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