



Local Conference Call
Marfrig Global Foods S.A.
Resultados do 4T17
28 de março de 2018

Sessão de Perguntas e Respostas

33:29

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

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual.

Sr. Thiago Duarte: olá bom dia a todos, bom dia Miron, Martin, Marcos. Eu queria, Martin, voltar nesses pontos que você colocou agora nas suas considerações finais, tentando desmembrar um pouco como é que fica a história de geração da caixa da companhia agora em 2018. Primeiro em relação ao Capex, você falou em voltar aos patamares da ordem de 500, R\$ 550 milhões em 2018.

Eu queria só entender um pouco o racional aqui, primeiro porque a gente viu uma aceleração do Capex da companhia nos últimos dois trimestres e eu tinha ficado com a percepção lá do Marfrig Day, na apresentação do 3T17, de que vocês tinham uma cabeça de aceleração de investimento para cumprir com crescimento de demanda, etc., da Keystone.

Então só para entender um pouco melhor se eu estava compreendendo mal e para reiterar essa mensagem do Capex menor em 2018.

A segunda parte dessa mesma pergunta com relação ao capital de giro você falou de uma expectativa de reversão de alguma parte desse consumo de capital de giro forte que nós vimos em 2017. Faz sentido considerando que tenha uma base de aceleração de abate que aconteceu ano passado e que este ano, imagino, esteja um pouco mais suavizada?



Mas eu queria ouvir um pouco de vocês isso no contexto daquele guidance que vocês reiteraram no relatório da administração que falava em geração de caixa bastante robusta em 2018. Então eu queria ouvir um pouco também nessa direção.

E por último só confirmar esse target de alavancagem de 2,5x ele muito provavelmente está embutido a venda de uma participação acionária na Keystone eu queria também mais uma vez - eu sei que esse assunto é um pouco mais antigo - mas entender de vocês o quão confiantes vocês estão de que isso possa acontecer já nesse ano, obrigado.

Sr. Martin: obrigado a você Thiago. Vamos por partes tentando responder os três questionamentos que você pergunta. Com referência ao Capex o ano de 2017 foi um ano que nós consideramos extraordinário, onde realmente o aumento do Capex esteve dado na última parte do ano, aumento extraordinário basicamente no negócio de beef por causa das reaberturas, e o planejamento normal da Keystone que nós já havíamos compartilhando com vocês como você menciona em alguma reunião aberta do Marfrig Day.

O que nós pensamos para o ano de 2018 não muda nada daquilo que você comentou que escutou. Nós seguimos com nosso plano de Keystone robusto para atender esse crescimento, mas entendemos que o Capex da divisão beef será necessário só o Capex normal de manutenção, não temos planejados grandes projetos e esse esforço já foi realizado. Portanto esse Capex histórico de 500 milhões, 500, R\$ 600 milhões vai atender nossa meta de crescimento acompanhando os clientes especialmente na Keystone.

Com respeito à segunda pergunta do fluxo de caixa nós esperamos que o decorrer do negócio você já vê uma melhoria significativa nesse sentido nesse ano de 2017 com todas as turbulências que o negócio passou, e nós esperamos que com o negócio mais normalizado com esse aumento de volume que nós estamos planejando essa situação de fluxo de caixa continue com essa melhoria.

E com respeito ao último ponto, nós estamos absolutamente comprometidos e absolutamente confiantes de que vamos alcançar o objetivo e estamos trabalhando para isso - mas vocês podem ficar tranquilos que como o Marcos falou a companhia vai cumprir com essa meta que entendemos fundamental para o tipo de negócio que nós temos poder conduzir nosso negócio com esses níveis de Ebitda e de dívida.

Sr. Thiago: está muito claro Martín. Se eu puder só fazer um follow up também nos teus comentários com relação ao 1T, você mencionou uma sazonalidade pior no negócio bovino no 1T em relação ao 4T, eu acho que isso já é esperado e conhecido. Você mencionou um pouco também dos impactos, a continuação desses impactos que vocês colocaram na Keystone para as margens ter caído numa base sequencial no 4T.



Eu queria na verdade entender o bovino vocês falaram que vocês enxergam ainda para o ano uma capacidade de rodar dentro daquele range normalizado que vocês entendem de 8 a 10% de margem Ebitda; mas na Keystone eu fico um pouco mais preocupado.

Por isso se você pudesse elaborar um pouquinho mais, além dessas questões one-off que vocês explicaram bastante que impactaram o trimestre eu queria entender o quanto vocês veem de pressão de margem na Keystone, uma vez que você começa a ter algum tipo de pressão de custo de insumos, principalmente grãos, e quando a gente olha algumas outras empresas internacionais que operam nos EUA com relação às margens elas estão apontando uma tendência um pouco mais negativa.

Eu entendo que o negócio da Keystone é um negócio um pouco mais cost plus; mas seria interessante entender onde vocês enxergam a margem da Keystone para este ano considerando esse comentário que você fez já do 1T.

Sr. Martin: Thiago como você falou o nosso modelo de negócio da Keystone é bem diferente do modelo que nós estamos acostumados no Brasil ou no mundo inteiro sobre o negócio frigorífico ou de beef. É um negócio muito mais estável, e dentro dessa estabilidade a Keystone vem surpreendendo trimestre a trimestre aumentando essa margem, e nós em cada trimestre no momento de preparar o call sempre ficamos com o mesmo speech: a Keystone surpreende mais um trimestre com um resultado recorde.

Então o que nós prevemos é que assim como aconteceu no último trimestre do ano e vai acontecer também neste 1T, esse aumento que nós tínhamos acostumado não vai acontecer ou não aconteceu; mas isso não muda o fato de estarmos absolutamente confiantes que o resultado da Keystone vai ser extraordinariamente bom como estamos acostumados; mas a princípio não esperamos nenhuma coisa de espetacular porque foram dois trimestres que sofremos alguns fatores que eram previsíveis, mas não com a dureza que aconteceu.

Mas pelo modelo do negócio que você falou de cost plus e o modelo que ele tem de parceria com seus clientes, você sabe que é um modelo que acompanha todas essas situações que pode haver no mercado. Então nós queremos deixar claro que não temos nenhuma preocupação sobre o resultado da Keystone para este ano.

Sr. Thiago: agradeço, muito obrigado Martin, muito claro obrigado

Operadora: a próxima pergunta vem de João Pedro Soares, Bradesco.

Sr. João Pedro Soares: bom dia a todos, obrigado por pegarem minha pergunta. Martin além desse efeito sazonal do 1T a gente também está havendo um ano muito atípico em termos de competição com outras proteínas, então a gente está vendo o preço da carne de



frango caindo bastante, e claramente esse aumento no nível de abate deve estar também gerando uma oferta muito grande no varejo com carne vermelha.

Então eu queria entender de vocês como é que está cabeça em relação à competição no mercado interno e como isso pode estar afetando pelo menos o 1S?

Sr. Martin: obrigado pela pergunta. A competição no mercado brasileiro obviamente está sofrendo também com alguns fatores não previstos especialmente em algumas proteínas concorrentes da proteína vermelha. Vocês veem conseqüentemente no mercado ofertas de outras proteínas realmente muito baratas, que obviamente acontecem porque estão ocorrendo coisas nesses segmentos que não são típicas, e o consumidor brasileiro como qualquer consumidor do mundo no momento em que a economia se volta cada dia mais racional do ponto de vista do consumo e das despesas das pessoas, isso significa para as proteínas com mais valor, como proteína vermelha, cada dia é um desafio maior manter os níveis.

Para isso nós estamos trabalhando muito duro em dois segmentos, duas áreas que é a parte de marcas da companhia e continuar posicionado a Marfrig como a primeira marca de qualidade de carnes no Brasil; e trabalhando muito fortemente nos mercados de exportação. Vocês podem ver que apesar de termos aumentado significativamente nosso volume de produção com plantas que numa primeira etapa não tinham nenhuma habilitação para os mercados de exportação, nós conseguimos aumentar significativamente nossa percentagem de produtos exportados.

Isso significa que nas plantas ativas temos um trabalho muito profissional do time do beef para posicionar nesses mercados, e prevemos que nesse caso deveríamos ter prontamente algumas boas notícias. No caso do Brasil temos expectativas em três mercados que são os EUA, a China e a Rússia voltando a comprar; mas já que a Rússia era um mercado de baixa participação na Marfrig esse mercado de participação importante em outros players do Brasil, que obviamente redirecionam essa mercadoria que usualmente enviavam para a Rússia para outros mercados, aumentando a concorrência.

E finalmente no caso do Uruguai, que seria o último passo que o governo uruguaio teria traçado para isso, é a reabertura do mercado japonês, que já aprovou a entrada de carne uruguaia. Isso passou para os comentários públicos, semana passada começaram os 60 dias do prazo de comentários públicos entendemos que vai ser uma etapa que não deveria gerar nenhuma controvérsia e, portanto, nossa expectativa é que em 90 a 100 dias isso também significa uma melhora no nosso negócio.

Obviamente o Uruguai não vai ter um aumento de volume de exportação porque ele já está direcionada todo o volume de exportação possível para o mercado externo, mas terá uma melhora de margem, redirecionando parte dessa produção para o mercado japonês, que é



um mercado que vocês sabem é um dos mercados de mais valor que tem nesse segmento de proteína vermelha.

Então esses seriam nossos desafios frente ao cenário que você colocou que é muito certo desafio: marca e diferenciação no mercado interno e forte trabalho na exportação.

Sr. João Pedro: tá ótimo Martin muito obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Ian, J. P. Morgan.

Sr. Ian Luketic: bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas se me permitem, a primeira é um follow up do Thiago em relação à Keystone, eu gostaria de entender se a companhia avalia a possibilidade de venda por inteiro da Keystone ou apenas uma participação minoritária.

Minha segunda pergunta seria para entender se a companhia vê espaço para uma maior expansão de capacidade nesse ano ou todo o aumento e a reabertura de plantas já foi conduzido, obrigado.

Sr. Martin: Miron ou Frank vocês querem contestar a primeira parte da pergunta?

Sr. Miron: Martin nenhum problema. Acho que a pergunta tem um primeiro viés, é a questão da Keystone, da venda de participação, e a segunda tem a ver com beef com relação ao aumento de capacidade. Na primeira parte da pergunta a gente gosta sempre de endereçar sob o aspecto de que o objetivo nosso são os 2,5x de alavancagem. Todo o resto são caminhos para chegar a esse nível de alavancagem.

Então como nós temos endereçado esse assunto os caminhos para chegar até lá nós temos o caminho público e o caminho privado, essa venda de uma parte da Keystone é o que nós temos como consideração neste momento.

Sr. Martin: com respeito à segunda parte como nós comentamos atingimos esse nível de 300.000 cabeças em dezembro e num patamar de capacidade utilizada que em nossa opinião não é sustentável, 96%; nós entendemos que 90% seria uma capacidade de utilização ótima se você considera os feriados, manutenção, períodos que você tem uma parada de entrada de gado, como chuva, problema de caminhos ou o recebimento de alguma inspeção sanitária, etc., etc., 90% eu acho que é nossa meta.

E para manter essa capacidade de 300.000 como foi anunciado pela companhia nós estamos terminando os ajustes em mais uma unidade em Mato Grosso, especificamente em Pontes de Lacerda, que daria esse total 300.000 para nós trabalharmos com essa capacidade. Então nós não temos previsão de novas aberturas das que já foram comentadas com vocês.

Sr. Ian: está claro muito obrigado.



Operadora: a próxima pergunta vem de Diogo Silva, Aptior.

Sr. Diogo Silva: bom dia, muito obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas em relação à Keystone. A primeira é seria possível vocês dividirem um pouquinho mais qual foi o impacto dos vários one-offs que houve no 4T? Estou a perguntar a nível de qual o Ebitda negativo da planta de Tailândia e qual foi o Ebitda do aumento de capacidade na Malásia e qual vocês estimam que foi o Ebitda dos eventos biológicos adversos na América do Norte, essa a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é a nível do Capex, se seria possível vocês darem uma indicação de qual é o nível de manutenção de Capex na Keystone e qual foi o nível de growth Capex na Keystone e um bocadinho mais, se foi feito.

Sr. Miron: eu queria agradecer as perguntas, mas infelizmente o nível detalhe que você está solicitando a gente não necessariamente providencia, especialmente na questão de manutenção por negócio. Você sabe que nosso número em termos totais de Capex ele de forma granular ele fica por volta de 500, 550, e você deve imaginar que numa estrutura de plantas que nós temos tem uma participação importante de manutenção.

A outra questão de one-offs eu não chamaria isso de one-offs. Nós não vamos dar um número granular para você com relação a isso, mas o que nós estamos comentando é que como em qualquer trimestre do ano você tem momentos ou efeitos que afetam o seu resultado, é disso que nós estamos falando.

A Keystone ela tem passado por um processo de expansão muito grande da parte de produção. Essa parte de produção ela exige agora que nós façamos um próximo nível de investimentos. Esse próximo nível de investimentos ele tem sido concentrado, os investimentos mais concentrados mais para o final do ano esse investimento mais no final do ano ele tem fatores que nós chamamos de ramp up, ou seja, você não vai estar produzindo em toda sua capacidade eficiência no primeiro momento.

Isso são efeitos que nós consideramos como parte do negócio, mas que afetam o resultado dentro do trimestre. Mas nós não gostaríamos de caracterizar isso como uma questão de one-off, isso é um pouco do que eu queria focar na minha resposta.

Sr. Diogo: mas ok, não sendo one-off seria possível dar uma indicação de qual é a magnitude do impacto no Ebitda das aberturas?

Sr. Miron: não. A única coisa que eu poderia dizer para você é que em termos da uma semana adicional, que foi isso que nós comentamos entre os dois períodos, na questão de volumes se eu eliminar essa semana adicional nós teríamos uma movimentação flat entre os dois trimestres.



Sr. Diogo: desculpa... houve bastante ruído...

Sr. Miron: vou repetir, você está me ouvindo bem?

Sr. Diogo: sim, sim.

Sr. Miron: ok. O que eu disse é que um dos dados que eu poderia lhe passar é que em relação ao volume entre o 4T17 e o 4T16, onde houve uma queda, se eu normalizar esse volume devido a uma semana, que é o item que nós mencionamos, esse volume teria sido equivalente, seria flat, não teria tido nenhuma redução.

Sr. Diogo: ok.

Sr. Miron: tá ok? Obrigado.

Sr. Diogo: obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem de Henrique Morato, Aberdeen Asset Management.

Sr. Henrique Morato: Olá bom dia, obrigado pelo call. Eu só queria fazer um follow up das perguntas em relação ao guidance do free cash flow para 2018. Eu acho que mesmo pegando guidance com crescimento e margem no top of the range parece difícil chegar nesse fluxo de caixa livre.

Então eu acho que as duas linhas que me estão faltando é o capital de giro, entender se vai de fato ser neutro ou até positivo, e também entender um pouco melhor os impostos que teve one-off no final de 2017 era para entender um pouco melhor como vai ser o pagamento de impostos esse ano, obrigado.

Sr. Miron: Henrique obrigado pela pergunta. Eu acho que você está endereçando especificamente o que nós colocamos no relatório de administração onde nós dissemos é que levando em consideração o plano estratégico em andamento a companhia informa que as projeções estão na faixa que possibilita o atingimento da meta.

Então só para sermos específicos aqui no que você está comentando, dentro desse guidance nós tínhamos uma faixa que é uma faixa de 600 a 800, eu acho que é isso o número exato na parte do fluxo de caixa. Então vou te dar uma resposta um pouco talvez estruturada em pedaços para ver se a gente consegue endereçar o seu ponto.

Primeiro dentro do que está escrito nós estamos falando que tudo isso será atingido uma vez que nós implementemos as medidas estratégicas que estão em curso. Então dado isso, uma vez... com a situação do jeito... sem algumas medidas nós absolutamente não teríamos, não iremos conseguir atingir esse objetivo. Então temos coisas estratégicas em andamento para que nós possamos atingir isso, então esse é um ponto fundamental.



Dentro dos vários componentes do fluxo de caixa, porém, eu acho que estruturalmente o que nós temos para 2018 de forma normal, orgânica? Número um, nós temos uma estrutura de beef que ela está mais condizente em termos de um negócio de commodity que tem que ter volume para absorver custos, então isso para a gente foi muito importante e que nós esperamos que tenhamos margem dentro das faixas que mencionamos.

Keystone nós da mesma forma esperamos que a continuidade dos resultados aconteça e não temos nenhuma razão para disputar isso. Os investimentos feitos inclusive em 2017 deveriam trazer benefícios para 2018.

Na questão de capital de giro nós deveríamos diminuir o impacto que tivemos em 2017 então a gente poderia considerar uma questão de um working capital mais flat em termos de utilização, ou talvez até um pouco de melhora com relação ao que nós tivemos em 2017.

Na questão de Capex como nós mencionamos os 800 milhões que foram gastos em 2017 eles estavam numa faixa superior àquilo que é nosso histórico, então nós devemos voltar para a faixa de 500 milhões, e na faixa de pagamento de impostos a gente também vê benefícios principalmente depois da mudança do imposto nos EUA, que é uma parte importante da Keystone, então nós também devemos estar trazendo um benefício para o fluxo de caixa.

Bom, então na questão de juros como a gente falou à questão da venda de uma parte de Keystone ela é um componente superimportante para isso, e a questão da desalavancagem ela deveria também impactar o nosso custo de carregamento. Esses são fatores que com todos eles nós esperamos poder confirmar ou garantir atingir esse fluxo para o próximo ano.

Então eu entendo a questão e nós estamos, como já mencionamos e algumas vezes neste call, comprometidos em endereçar um dos principais pontos que é alavancagem da empresa.

Sr. Henrique: tá bom, obrigado.

Sr. Miron: de nada.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Martin Secco, CEO da companhia, para as considerações finais.

Sr. Secco: Eu queria agradecer mais uma vez a todos pela sua participação, suas perguntas. Eduardo, Roberta e todo o time ficam à disposição de vocês se vocês tiverem mais perguntas nas próximas horas, nos próximos dias, como sempre eles estarão à disposição.

Obrigado a todos e ficamos em contato.

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