

**Isabella Simonato, Bank of America:**

Bom dia a todos. Obrigada pelo *call*. Minha pergunta é sobre alocação de capital. Vocês têm vindo de uma toada de bastante geração de caixa e com um balanço bastante saudável.

Como vocês pensam na alocação de capital daqui para frente? E eu queria focar principalmente em *buybacks*, ou seja, que você tenha hoje em dia a opção de continuar fazendo alguns *buybacks* dividendos da Marfrig.

E eventualmente, se nós pensarmos em uma necessidade de um novo investimento na BRF, seja ele uma capitalização ou um outro movimento. O papel também sofreu bastante. Eu queria entender um pouco entre as alternativas que vocês têm de alocar esse caixa, o que hoje chama mais atenção? O que hoje faria mais sentido? É isso, obrigada.

**Tang David:**

Bom dia Isabela. Aqui é o Tang, tudo bom? Quanto à alocação de capital, nós vamos continuar os nossos planos, conforme você nos viu fazer em 21, e agora em 22, que é baixar o endividamento, certo. CAPEX de crescimento e produtos de valor agregado. E no que tange a dividendo, vamos seguir os 25% previsto em lei.

**Isabella Simonato:**

Em relação à recompra, existe alguma expectativa olhando para a Marfrig?

**Tang David:**

Não, por enquanto ainda não temos aprovado um novo plano de recompra, mas estamos estudando o saldo do que sobrou no patrimônio ainda a decidir.

**Isabella Simonato:**

Está claro, obrigada.

**Tang David:**

Obrigado.

**Gustavo Troiano. Itaú BBH:**

Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. A minha pergunta é mais concentrada na geração de caixa. E, tendo em vista que para um 1T que normalmente nós vemos uma sazonalidade um pouco mais fraca de geração de caixa, os números surpreenderam um pouco positivamente.

O que eu queria ouvir de vocês é de onde vem essa melhora e, principalmente, focando na linha de *working capital*, eu queria explorar um pouco o quão recorrente é isso. Nós deveríamos ver uma piora de *working capital* indo para frente? Ou de fato, foi uma melhora de negociação da empresa, e nós devemos esperar esse novo nível de prazo como um novo patamar que a Companhia conseguiu atingir? Obrigado.

**Tang David:**

Bom dia Gustavo. Aqui é o Tang. A melhora no *working capital*, conforme nós falamos no 4T, com a retomada das exportações para a China nesse 1T, e essas exportações estão

retomando com aumento de volume e aumento de preço, nós melhoramos o capital de giro em clientes.

Lembrando que as vendas para a China possuem adiantamento de 40% no ato do pedido. E também tem o aumento das vendas do segmento *food service*, esse segmento possui um ciclo de pagamento mais curto. Então, tudo isso ajudou a melhorar o capital de giro em clientes.

Em fornecedores, com a maior oferta de gado nesse período, melhorou-se também o ciclo de pagamento. Então, essas foram as melhorias no capital de giro nesse trimestre. Obrigado.

**Gustavo Troiano:**

Obrigado Tang.

**Ricardo Alves, Morgan Stanley:**

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo *call*. Eu queria insistir em uma discussão que nós já tivemos, USPs. Realmente muitos investidores têm perguntado, tem mostrado preocupação com os preços de bife no 2T, e com os *spreads*, principalmente agora em abril, acho que os preços vieram abaixo do esperado.

Nós entendemos que isso é uma consequência talvez o principal *driver* disso pode ter sido a aceleração do abate de vaca. Então eu queria um *update*, a visão de vocês de como vocês enxergam esse cenário de abate agora em maio.

E talvez mais importante, se houver uma normalização de abate e o *grilling season* efetivamente chegar, qual seria esse novo cenário de preço? Se vocês veem um cenário de preço muito mais positivo em maio, e talvez em junho? Muito obrigado.

**Tim Klein:**

Em geral o valor de *cut outs* no meio de abril até o final de maio. Este ano nós tivemos um atraso nisso por causa do clima, estava muito frio e úmido, então essa estação não começou a melhorar ainda. Mas mesmo assim, com base nos pedidos de varejo que nós tivemos, eles esperam uma demanda normal, e nós também esperamos um aumento no valor de *cut out*, como nós prevíamos.

Agora, em termos do suprimento de gado, tem um suprimento amplo. O que é importante mencionar é que todo mundo menciona essa relação de *cut out*, mas você tem que entender os componentes. Um deles é o *cut out*, e o outro é o preço do gado. O preço do gado, da carne sobe, você não precisa de uma relação tão alta para atingir o mesmo lucro.

Na verdade, do ano passado para esse ano, 2,00 de relação gera a mesma margem que 1,92 esse ano, porque o preço do gado hoje está mais alto. É uma coisa que nós temos que computar quando vemos esses números e essas estimativas. Mas, de maneira geral, nós esperamos uma temporada normal de churrasco, de consumo de carne.

Abril e maio não serão tão bons quanto no ano passado, sobretudo maio e junho, por causa da anomalia do Covid. Mas mesmo assim, nós esperamos um trimestre bem forte.

**Ricardo Alves:**

Tá certo, muito obrigado.

### **Thiago Duarte BTG Pactual:**

Olá. Bom dia a todos. Eu queria focar em duas perguntas, duas questões. A primeira, continuando essa discussão com relação ao ciclo pecuário nos Estados Unidos. Eu queria perguntar, acho que para o Tim, por que ele entende que a indústria acelerou o abate de fêmeas ao longo deste começo do ano, o 1S, 1T, e nesse início do 2S.

Se ele entende que esse nível seria sustentável para frente, dado que já é um nível bastante elevado para padrões históricos, com o percentual do abate. E a segunda pergunta, agora focado no Brasil. O Miguel comentou do aumento da disponibilidade de gado nesse 1T aqui no Brasil.

Eu queria ouvir se ele acredita que esse já é um princípio de retomada do ciclo pecuário, ou seja, de maior disponibilidade de gado de forma consistente ao longo dos próximos trimestres e anos. Obrigado.

### **Tim Klein:**

Com relação à sua pergunta para a América do Norte, ótima pergunta. Nós estamos de olho no abate do gado, semanalmente. E foi determinado, sobretudo por causa da seca aqui nos Estados Unidos, e algumas áreas importantes. Mas, além disso, o preço das fêmeas tem sido bem alto.

Então, nós esperamos que a liquidação seja moderada. Nós estamos vendo o padrão climático. Parece que as áreas mais secas estão recebendo chuva, o que vai desacelerar essa liquidação. Mas mesmo na taxa atual, se nós moderarmos a perspectiva no abastecimento de gado, isso não vai afetar hoje, vai afetar daqui dois a três anos só. Então o abastecimento está bastante forte, mais do que o último ciclo apresentou.

### **Miguel Gularte:**

Bom dia, Tiago. Respondendo a sua pergunta, nós vimos o Brasil aumentar o abate em 2022 em relação a 2021 9,5%. Isso já era esperado porque o 1T21 foi um trimestre com problemas de chuva e com uma oferta bastante reduzida, comparada historicamente.

Por outro lado, nós tivemos também no último trimestre de 2021, uma espécie de represamento, tendo em vista que o Brasil se auto deslistou da China. Então, houve um represamento de gado, esse gado, como já era esperado e previsto, ele veio para o abate no 1T22.

Se nós olharmos e fizermos a projeção das perspectivas, nós encontramos no nosso modelo uma oferta mais normalizada para o ano de 2022, o que seria esperado. Até porque a relação de preços e a atratividade do mercado para o produtor leva a que essa oferta seja mais abundante, mais constante durante 2022.

Por outro lado, nós também entendemos que o mercado internacional e o mercado doméstico, eles propiciam essa condição de que nós tenhamos uma oferta mais constante ao longo de 2022.

Eu não vejo assim no Brasil uma influência muito clara do aspecto de ciclo., até porque, se você analisar o abate de matrizes nos últimos anos, você vai ver que nós vínhamos em um índice de em torno de 40% de abate de vacas, dos anos de 2015 a 2019, vamos dizer assim. Andava entre 41% e 39%, em 2020 foi 36%, em 2021 foi 34%, e os dados de 2022 ainda não estão disponíveis, mas fazendo uma análise prévia aqui anda em um índice em torno de 33% a 34%, ou seja, muito parecido com 2021.

Então nós não vemos esse aspecto do ciclo influenciando, nós vemos esse represamento ocorrido em 2021 vindo para o mercado. Condições atrativas de preço para os produtores e para a indústria, então, isso se prevê que vai se repetir nos próximos trimestres.

**Thiago Duarte:**

Muito claro. Obrigado, Miguel, obrigado Tim.

**Ricardo Boiati, Banco Safra:**

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar a minha pergunta. Eu queria, se possível, um *update* com relação à situação dos *lockdowns* na China. Acho que vocês já falaram que até agora não tem afetado a operação da Companhia, mas eu queria entender se a demora na retomada de algumas cidades importantes pode se tornar preocupante com relação à demanda na China nas próximas semanas ou meses. Então, se vocês puderem passar algum *update* com relação a isso, eu agradeço.

E uma última pergunta com relação à mão de obra nos Estados Unidos, a disponibilidade de mão de obra. Nós vemos um mercado de trabalho bastante apertado ainda nos Estados Unidos. Isso tem impactado de alguma forma a operação na América do Norte? Vocês têm conseguido compensar de maneira estrutural os aumentos de custo de mão de obra? Enfim, um *update* nessa situação também seria interessante. Obrigado.

**Miguel Gularte:**

Bom dia Ricardo. Começo eu aqui com a posição da sua pergunta sobre o *lockdown* na China, já que o Brasil e a América do Sul são os principais fornecedores. Na verdade, o que nós estamos vendo na China é que houve um problema de *lockdown*. Esse *lockdown* neste momento não afetou nem consumo nem venda. Nós seguimos vendo a China demandando e os preços estáveis e em um patamar de crescimento, como já era previsto.

Por outro lado, o aspecto logístico desse *lockdown* não se fez sentir na operação, o que nós estamos vendo é que o porto de Xangai realmente, há uns 10 ou 15 dias atrás, apresentava um panorama até preocupante, nós víamos aquelas fotografias que circularam sobre vários navios esperando para ser descarregados. Isso começou a acontecer semana passada. A fluidez do mercado voltou a se recuperar.

E é importante ter presente que os portos chineses são portos que têm uma operação muito fluida e muito ágil, com uma mecanização bastante alta. Então, à medida que a situação voltou a um certo grau de normalidade, todo esse *backlog* logístico estava se formando escoou de forma muito rápida.

Sobre o aspecto de consumo, o que nós estamos vendo aqui nesse momento é que o consumo previsto para o mês de maio e para o mês de junho segue bastante forte e nós não vemos, por enquanto, nenhum aspecto preocupante nesse aspecto de Covid. Nós estamos trabalhando de forma normal, as vendas seguem acontecendo, os embarques seguem acontecendo e os preços seguem em um patamar muito razoável.

Eu passo para o Tim para que responda a sua segunda questão.

**Tim Klein:**

Com relação à disponibilidade de mão de obra, não tivemos nenhum problema nas nossas unidades. A indústria aparentemente tem mão de obra suficiente para operar as unidades de

acordo com o cronograma planejado. Nós tivemos um aumento de custo por causa do aumento dos salários que nós tivemos aqui nos últimos anos. Por enquanto, nós conseguimos repassar isso e manter margens de lucro.

**Ricardo Boiati;**

Tá bom, muito obrigado pessoal.

**Rodrigo Almeida, Santander:**

Bom dia (16:30), Miguel, Tang. Todos (16:31) da Marfrig. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas rápidas do meu lado. Mas primeiro eu queria pegar um *update* com vocês em relação aos projetos, tanto nos Estados Unidos, com a expansão da planta de Iowa. Eu queria saber como é que está por lá, tudo dentro do previsto?

E também sobre a planta no Paraguai, qual status (16:52) por lá? Se você tem trabalhado até para abrir Estados Unidos, não sei se vocês têm conversado sobre isso. E qual o país mais atualizado para esse segundo projeto, também no Paraguai?

E a segunda pergunta que eu tenho é para explorar um pouco mais o lado do consumo doméstico, com (17:08) *food services*, pensando aqui em Brasil, como é que vocês tem visto aqui do lado doméstico de consumo? Acho que eram essas duas perguntas que eu tinha aqui do meu lado. Obrigado.

**Tim Klein:**

Aqui nos Estados Unidos nós estamos com uns projetos normais de CAPEX. Estamos completando, falta um ano para completar a expansão *iliberal* que vai permitir introduzir automação e produzir mais produtos de valor agregado. Então esse é o grande projeto que está em andamento.

Também tem lavagem de carcaça em uma das unidades que vai manter um alto nível de limpeza das carcaças na unidade, um projeto que está para o Conselho para mais para frente, uma atualização e expansão da unidade de Iowa para poder processar mais gado. Mas isso é mais para o futuro.

**Miguel Gularte:**

Rodrigo, referente à sua pergunta sobre os investimentos no Paraguai, nós estamos finalizando este mês de maio o projeto executivo da planta de Jaú. Esse projeto vai ter início na construção no último trimestre de 2022, e vamos ter uma planta muito moderna, uma das plantas mais modernas do mundo, essa unidade de Jaú.

Outro projeto importante que nós estamos entregando, já agora no mês de junho deste ano, é a nova planta de hambúrgueres em Bataguassu, uma planta para produção de 24 mil toneladas de hambúrguer/ano, fica pronta em junho. Na verdade, fica pronta na última semana de maio começam os testes operacionais em junho, e deve entrar em regime normal de funcionamento em julho.

Referente a sua pergunta sobre o mercado doméstico. Nós temos um mercado doméstico estável nesse momento, então você tem uma oferta de gado maior. É importante entender que essa oferta de gado hoje está muito separada, você tem o que é gado China, que está indo para exportação, 70% dos destinos, no caso da Marfrig, e praticamente 70% da exportação brasileira vai a esse destino.

E o mercado doméstico que tem outro tipo de preço de gado, e que está indo para o consumo. Nesse consumo, no caso da Marfrig, nós estamos investindo muito em venda de carne com marcas. Se compararmos o 1T21 com o 1T22, a nossa venda de carne com marcas dobrou de volume.

Por outro lado, também o segmento de *food service* voltou com força total. Nós estamos vendo uma coisa em São Paulo, que você anda nos restaurantes em dias de semana, nós estamos vendo duas voltas de almoço no restaurante durante o meio dia. Uma coisa que acontecia praticamente só no fim de semana, hoje acontece diariamente.

Outro aspecto importante que nós temos que ter presente é com a pandemia ao segmento de atacado e de *food service*, nós podemos dizer que nós temos hoje o *delivery* e o *food service* de *delivery*. E, nesses casos, o *food service* de *delivery* é muito baseado na venda de hambúrguer, porque os produtos que tem uma venda mais fluida, geralmente é hambúrguer e pizza, é o que mostram as estatísticas.

Nós vemos esse mercado em processo de recuperação, o *food service* crescendo bastante, retomando níveis pré Covid. E a venda de atacado, à medida que o preço se normaliza no mercado interno, com gado de mercado interno, o mercado também começa a girar e nós temos uma perspectiva muito interessante, que é o que confirma o que acontece já neste 1T22.

#### **Victor Saragiotto, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Eu tenho uma dúvida focando um pouco no Brasil. Nós vemos que o ano começou com alguns pontos promissores. A China voltando a comprar, alguma retomada de consumo no mercado doméstico, disponibilidade de gado boa, o câmbio ainda em um patamar razoável. Então, o ano parece um ponto razoavelmente promissor.

Por outro lado, quando nós olhamos a utilização de capacidade da indústria, e não pensando especificamente na Marfrig, mas na indústria, a utilização de capacidade continua muito baixa.

Em alguns momentos, sempre quando nós vimos alguns (22:16) que fizeram com que as margens melhorassem, nós também vimos essa indústria reagindo na sua capacidade de abate, aumentando o abate, isso acabou limitando um pouco, quer seja a queda de preço, quer seja uma melhora um pouco mais persistente de margem.

Então, a minha pergunta para vocês vai um pouco nesse sentido. Eu queria entender como é que vocês imaginam que nós devemos ver, do ponto de vista de rentabilidade para o ano, dado que é muito difícil nós conciliarmos essas duas coisas aqui do nosso lado. Esses pontos, um pouco mais promissores, com essa utilização de capacidade relativamente baixa da indústria. Obrigado e parabéns pelos resultados, novamente.

#### **Miguel Gularte:**

Bom dia, Victor. Obrigado pela sua pergunta. Realmente nós estamos vendo aqui já um 1T bastante diferente do que foi o 1T21. E também, de uma certa forma, muito diferente do que foi o 4T21. Começa com uma oferta maior de gado, no caso do Brasil 9,5%, no caso da Marfrig nós tivemos uma redução de abate bastante expressiva no 1T, que foi compensado agora, nós estamos com um crescimento de 20%.

Nós vimos isso também acontecer na nossa plataforma do Uruguai. Para dar um exemplo concreto, o Uruguai teve um aumento de abate no país de 15%, a Marfrig cresceu 26%. E na Argentina, praticamente a nossa relação em relação ao abate do país ficou estável.

Voltando à sua pergunta do Brasil, o que nós estamos vendo agora é um mercado que está muito mais equilibrado porque você está claramente tendo as empresas exportadoras, que vão ter um ano com uma demanda chinesa que, tudo indica, vai se manter elevada, com preços muito razoáveis. Um dólar em um patamar também interessante, em torno dos R\$5.

E o mercado doméstico que vai estar claramente balizado por um *food service* que vai seguir demandando, e por um mercado do atacado que vai ter nesse momento preços que são razoáveis e competitivos para estimular o consumo.

No ano passado a situação era diferente, no ano passado você tinha o Brasil exportando 30%, e 70% o Brasil vendendo no mercado interno. Só que o preço da matéria prima estava todo balizado pelo preço da China, isso fazia com que a carne brasileira não fosse competitiva para venda no mercado interno.

Hoje você tem claramente a diferença entre o boi China e o boi não China, uma ordem de 15% a 20% de diferença. Isso permite que você exporte de forma adequada o boi China para o mercado chinês e para os demais mercados, e o mercado doméstico é atendido pelo boi, esse que não é de exportação.

Isso permite que a indústria, não só a indústria exportadora, mas também a indústria brasileira em geral, ela possa e deva trabalhar com um nível de ocupação melhor e maior. É muito importante ter presente que o nível de ocupação é um índice importante, mas também é importante você ter uma rentabilidade adequada, porque não adianta você ter uma taxa de ocupação alta com resultado baixo.

O que nós estamos vendo, em princípio, para o ano de 2022 é uma situação de equilíbrio entre a demanda e oferta e entre o que pode pagar o mercado doméstico e o que pode pagar a exportação.

Eu vejo um mercado muito mais ordenado, com um *driver* muito mais específico para o que é exportação e o que é mercado interno. Isso, sem sombra de dúvida, vai influenciar na capacidade e ocupação da capacidade instalada.

Já vimos isso no 1T, quando você olha, os índices de ocupação cresceram e tudo indica que, se a situação não tiver nenhuma surpresa, não previsível ou não prevista, que isso vai se perdurar ao longo dos outros trimestre. E o que nós esperamos, e o que nós estamos vendo.

**Victor Saragiotto:**

Obrigado, Miguel.

**Marcela Nagib, HSBC:**

Oi, (26:33-26:39 falha no áudio). Vocês falaram que vai ser usado para *liability management*. Eu queria ver se vocês podem dar mais *colour* sobre os quais poderiam ser os *targets* desse exercício. E também qual seria o *take out* desse *bridge loan*? Seria talvez um *bond* no mercado quando a situação melhorar, ou se seria algum financiamento com banco?

E eu também queria perguntar sobre a BRF. O que vocês podem falar sobre planos de curto e médio prazo para o *steak* de vocês? Obrigada.

**Miguel Gularte:**

Você poderia repetir a sua pergunta porque, justo quando você fez a pergunta, nós não conseguimos escutar. Deu uma interferência na linha. Se você puder repetir sua primeira pergunta.

**Marcela Nagib:**

Claro. Com relação ao *bridge loan* que vocês tiraram de 800 milhões. Qual poderia ser o *target* para o *liability management*? O que vocês teriam interesse em repagar? E depois qual seria o *take out* para esse *bridge loan*? Se seria talvez um *bond* no mercado, quando a situação melhorar? Ou se seria um financiamento privado? Obrigada.

**Tang David:**

Bom dia, Marcela. Aqui é o Tang. Sobre o *bridge loan*, nós estamos estudando, certo, um *liability management* do que nós vamos baixar a dívida. Isso ainda está em estudo. O *take out* do *bridge loan* será um *term loan*, e nos próximos dias vamos anunciar o *term loan* com um prazo mais longo.

**Marcela Nagib:**

Obrigada.

**Miguel Gularte:**

Sobre a sua pergunta sobre a BRF, como é de público conhecimento, foi eleito um Conselho Administrativo novo no dia 1º de abril, e esse Conselho vai tomar as deliberações e as decisões nesse âmbito. Maiores informações podem ser obtidas no *call* da BRF.

**Operadora:**

Informamos que a teleconferência da Marfrig Global Foods S.A. está encerrada. Agradecemos a participação de todos e convidamos a todos a participar da teleconferência em inglês que se iniciará às 11. Tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"



