



Local Conference Call
JBS
Resultados do Terceiro Trimestre de 2016
16 de novembro de 2016

Operadora: Bom-dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do Terceiro Trimestre de 2016.

A pedido da JBS, este evento está sendo gravado e a gravação estará disponível para ouvintes a partir de hoje à tarde no site da companhia.

Estão presentes hoje conosco os senhores Wesley Batista, CEO Global da JBS, André Nogueira, Presidente da JBS EUA, Gilberto Tomazoni, Presidente Global de Operações, Enéas Pestana, Presidente da JBS América do Sul, e Jerry O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores.

Passo agora a palavra ao Sr. Wesley Batista. Por favor, Sr. Wesley, pode prosseguir.

Sr. Wesley Batista: Obrigado. Bom-dia a todos, muito obrigado pela presença de cada um de vocês em nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre deste ano.

Início o *call* com alguns *highlights* dos números de nosso terceiro trimestre. Encerramos o terceiro tri com receitas líquidas de R\$41 bilhões, um Ebitda de R\$3,1 bilhões, margem de 7,6%, margem Ebitda, nosso lucro líquido fechou em R\$887 milhões, o que representa 32 centavos por ação, obtivemos R\$1,8 bilhões em geração de caixa operacional, R\$782 milhões de fluxo de caixa livre, geração de caixa livre, a nossa alavancagem terminou o terceiro trimestre em 4,3 vezes.

Vou falar um pouco sobre cada uma de nossas plataformas e inicio aqui falando sobre nossa plataforma internacional, aonde obtivemos bons resultados em todas as nossas unidades de negócio.

Iniciando pela Pilgrims' Pride, que já reportou seus resultados, eu acho que é importante ressaltar aqui, lembrar, a Pilgrim's Pride este... vai completar o terceiro ano que a gente vem operando com 2 dígitos de margem Ebitda nesta unidade de negócio, mostrando uma boa consistência nos resultados ao longo destes 3 anos.

Nós, desde quando adquirimos a Pilgrim's em 2009, iniciamos um trabalho bastante focado na redução de custo, na melhoria de nossa eficiência operacional e estamos bastante satisfeitos de todo o trabalho que fizemos, porém, acreditamos termos mais oportunidades para o ano de 2017 de melhorarmos



nossa operação na Pilgrim's advindo de redução de custo, melhoria de rendimentos, mix de produto.

Quando a gente olha a dinâmica da indústria de frango nos EUA, nós estamos bastante positivos com a performance que a Pilgrim's trará no quarto trimestre e durante o ano de 2017, estamos confiantes que esta unidade continuará entregando margens de 2 dígitos.

Nós temos uma dinâmica bastante positiva no mercado americano do ponto de vista de custo de grãos, de demanda pela carne de frango, o mercado americano... a economia americana está indo relativamente bem e isto traz aí uma expansão no consumo, especialmente na carne de frango, que é a carne mais acessível do ponto de vista de custo.

De novo, quando a gente olha para frente, nós estamos superconfiantes no que esta unidade nos entregará do ponto de vista de resultado. Não tem nada que nos leve a crer que nós não continuaremos performando bem como a gente vem performando aí nos últimos 3 anos.

Nossa unidade de carne suína, nós tivemos um trimestre muito bom; 14% de margem. Eu acho que é importante ressaltar, esta unidade de negócio é um negócio de 5,5 bilhões em receitas, desta unidade nós esperamos mais de US\$500 milhões anualizados de geração de Ebitda nesta unidade de negócio, após nós termos adquirido as operações da Cargill no negócio de suíno nos EUA a gente vem trabalhando muito focado na captura de sinergia, na captura de benefícios advindos da integração da nossa operação com a operação adquirida, e estamos muito satisfeitos com os resultados que nós temos capturado nesta unidade de negócio.

Na verdade, estamos à frente do que inicialmente nós estimávamos de captura de sinergias e estamos bastante satisfeitos.

Quando a gente olha a produção de carne suína nos EUA, eu acho que é importante ressaltar, hoje os EUA é o país, em produção, em larga escala, é o país mais competitivo no mundo na produção de carne suína. A gente tem assistido uma redução do volume produzido de carne suína na Europa, assistido uma redução da quantidade de matrizes que produzem suíno na China, que é hoje o maior produtor de carne suína no mundo, então, toda esta dinâmica da competitividade americana atrelado à uma redução da produção europeia e à uma redução da quantidade de matrizes para a produção na China, nos traz um cenário também muito positivo olhando para frente.

Nós estamos superconfiantes que continuaremos a ter margens de 2 dígitos nessa unidade de negócio e margens estáveis dentro da nossa unidade de suíno.



Passando aí para a nossa unidade de carne bovina na América do Norte, há tempo a gente já vem discutindo a questão do ciclo do negócio de carne bovina nos EUA e claramente nós estamos confiantes e certos de que o início de um ciclo positivo claramente se iniciou neste terceiro trimestre.

Nós obtivemos 5% de margem Ebitda no negócio de carne bovina, nós estamos assistindo uma melhora significativa na disponibilidade de gado para abate, o que traz uma melhora na capacidade... na capacidade utilizada da indústria e também uma competitividade, um ganho de competitividade da carne americana.

Para todos terem uma ideia, este ano os EUA reduziram as suas exportações de carne bovina em 14%. Por outro lado, as exportações americanas aumentaram em 8,5% até o final do trimestre.

Então, a combinação de maior disponibilidade de gado para abate com uma importação menor e uma exportação maior, claramente tem trazido um cenário bem mais positivo para esta indústria, que sofreu aí nos últimos 2 anos do ponto de vista de rentabilidade.

Nós estamos bastante satisfeitos com a nossa estrutura interna, nós fizemos alguns ajustes aí ao decorrer dos últimos 12 meses em nossa estrutura de gestão, no nosso time, nós estamos convictos e convencidos de que estamos super bem organizados para desfrutarmos aí de um momento mais positivo do ponto de vista de mercado, mas não só isto, de operar o nosso negócio num nível de excelência e eficiência muito alto, o que nos traz uma confiança de que nós teremos aí os próximos anos bastante positivo para esta unidade de negócio nosso de carne da bovina.

Nós já estamos aí na metade do quarto trimestre praticamente, nós vamos assistir um quarto trimestre ainda melhor do que o terceiro trimestre, e 2017-2018 nós estamos muito otimistas de que a indústria voltará a operar nos níveis que a gente acredita ser os níveis razoáveis de margem para este negócio.

Nós acreditamos que 5% de margem Ebitda é um número razoável, em que pese nós vamos nos desafiar para atingirmos coisas superiores a isto, mas nós acreditamos que 5% é bastante atingível para os próximos anos.

Mudando para a Austrália, nós... um pouco o oposto, tem um cenário mais desafiador do ponto de vista de disponibilidade de gado, o que, por um lado, beneficia a operação americana porque a carne australiana, devido a menor disponibilidade de gado, o preço do gado subiu bastante. Você tem um câmbio mais... menos favorável à exportação, o que faz, de novo, com que a carne australiana fique mais cara, tanto para os EUA importar como para mercados que competem direto com o mercado americano, no caso Japão, Coréia do Sul e assim por diante.



Então, apesar de termos aí um cenário mais desafiador, nos beneficia, no contexto geral da JBS, nos beneficia bastante o cenário atual.

Por outro lado, com a aquisição da Primo há um tempo atrás, a coisa de menos de 18 meses atrás, nós adicionamos no nosso portfólio um mix que tem sido bastante benéfico, a mitigação aí de oscilações de margem, então mesmo com um cenário desafiador no mercado australiano, com a operação da Primo, nós temos conseguido ter resultados positivos e estamos bem satisfeitos com a operação, temos uma estrutura muito boa do ponto de vista de time, do ponto de vista de fábricas. Então, estamos muito positivos com o que a Austrália nos entregará daqui para frente, no próximo ano, junto com a operação da JBS, que eu acho que vale ressaltar e eu tenho falado isso já há bastante tempo, eu acho que a companhia montou uma plataforma que é única no mundo do ponto de vista de diversificação geográfica, do ponto de vista de diversificação em segmentos, que nos permite este benefício de quando um lugar está menos competitivo beneficia o lugar onde nós operamos, ou vice-versa, quando alguma proteína está menos competitiva acaba beneficiando a outra. Então, eu acho que é um ponto que vale ressaltar.

Mudando para a Europa, nós adquirimos a Moy Park há um ano e pouco atrás, ou há um ano atrás especificamente, e temos ali conseguindo alguma melhora em nossos resultados, estamos confiantes de que ainda temos espaço para expandir margem, temos um objetivo claro que é chegar em margens 2 dígitos ali e acreditamos que estamos no caminho. Tem sido passo a passo, mas estamos bastante satisfeitos também com a performance da Moy Park e super otimistas que vamos atingir aí o nosso objetivo, que é operar esta unidade de negócio com 2 dígitos de margem.

Agora passando para a América do Sul, começando pela Seara, claramente nós temos um ambiente mais desafiador. Durante o decorrer... todo o decorrer deste ano, mas mais especificamente no segundo trimestre e neste terceiro trimestre, nós temos aí uma combinação de 3 fatores que puseram bastante pressão na rentabilidade: Uma, que é clara, é a apreciação do real. Nós terminamos o ano de 2015 com o real ao redor de 4 e o real veio aí durante o terceiro trimestre na casa de 3,20, que isto claramente traz... nós somos quase 50% desta unidade de negócio é exportação, então isto claramente traz um desafio na rentabilidade.

Atrelado a isso, nós tivemos um cenário de preço de grãos no mercado brasileiro que foi completamente adverso. Nós tínhamos aí milho ao redor de 20 e poucos reais por saca, onde chegou acima de R\$45,00 por saca. Atrelado a um terceiro fator, que é os preços internacionais em dólares que tinham caído à medida que o real se desvalorizou ali durante o ano de 2015, os preços internacionais foram caindo, então nós pegamos aí um ano destas 3 combinações – câmbio, preço de grão com preços de venda no mercado internacional desfavorável – que trouxe



esta pressão na rentabilidade, o qual nós assistimos especialmente no segundo e neste terceiro trimestre.

Nós acreditamos que o pior ficou para trás. Quando a gente olha todas as variáveis desde preço de grão, desde preços internacionais a um câmbio pelo menos mais estável, nós acreditamos que a combinação aí de uma melhoria que nós estamos assistindo, não na magnitude que nós gostaríamos de ver, mas estamos assistindo a uma melhora nos preços internacionais, acreditamos que preço de grão vai estar mais acessível, já está um pouco mais acessível agora, mas acreditamos que durante o ano de 2017 estará ainda mais acessível, e atrelado de novo à recuperação dos preços internacionais nós acreditamos que que a Seara voltará a operar em margens... em níveis similares ao que vinha no passado.

Nós claramente não estamos satisfeitos com o resultado, com esta performance, boa parte meio deste mercado adverso, mas não estamos parados esperando só a melhora do mercado para que margens voltem aos níveis que eram; estamos trabalhando em coisas internas, redução de custo, melhoria da nossa eficiência operacional como um todo e, de novo, continuamos aí a expandir a nossa base de cliente, que é uma coisa bastante positiva, a marca Seara tem aí conquistado o reconhecimento dos consumidores ao longo... desde quando nós a adquirimos.

Então, estamos positivos em vários aspectos. Sem dúvida nenhuma com estes desafios de mercado, mas confiantes de que o pior se encerrou neste terceiro trimestre e que nós assistiremos aí uma melhora gradual no quarto trimestre, e durante o ano de 2017 a recomposição de margem aos níveis que nós acreditamos serem os níveis aceitáveis ou os níveis que nós objetivamos para essa unidade de negócio.

Nós claramente achamos que qualquer coisa abaixo de 15% não é razoável, 15% de margem Ebitda não é razoável para este negócio, então claramente objetivamos com ações internas e com a perspectiva de um cenário mais favorável do ponto de vista de mercado que vamos voltar a estar nos níveis aceitáveis.

Mudando aqui para a última unidade de negócio, que é a unidade de negócio de carne bovina no Brasil, também algumas similaridades, de novo câmbio tem impactado bastante a rentabilidade das exportações de carne bovina, nós durante todo o ano de 2016 estamos assistindo uma menor disponibilidade de gado para abate, preços internacionais também tinham cedido ali quando o real se desvalorizou durante o ano de 2016 e acreditamos que teremos um ano de 2017 melhor.

Nós temos uma operação que acreditamos é a mais competitiva no Brasil do ponto de vista de localização, onde nós estamos instalados, e a gente não vê



razão nenhuma para que nós... a gente não opere aí no topo do *range* do ponto de vista de performance, e acreditamos que um ciclo mais positivo de disponibilidade de oferta de gado acontecerá em 2017-2018. Então, estamos bem otimistas com a recuperação nas margens no negócio de carne bovina.

Um pouco do nosso foco daqui para frente – não só daqui para frente, já vem aí sendo um foco nosso –, mas especificamente no quarto trimestre e durante o ano de 2017, nós estamos super focados e estaremos super focados em geração de caixa.

Nós acreditamos que temos um potencial de geração de caixa expressivo para acontecer durante este quarto trimestre e durante o ano de 2017. Quando a gente olha, nós investimos muito aí ao longo dos últimos 4, 5, 6 anos em todos esses negócios adquiridos pela companhia, negócios esses que alguns deles não estavam performando bem, então houve uma necessidade expressiva de investimento, de modernização no parque fabril, mas nós estamos próximos de terminar o ano de 2017... ou, de 2016, desculpa, com a empresa super bem investida e, quando gente olha para frente, uma necessidade bastante menor do ponto de vista de investimento, de dispêndio de Capex, para os próximos anos.

Então, atrelado ao nosso otimismo com a performance de cada uma de nossas unidades de negócio, com uma necessidade menor de investimento em nosso negócio, nós estamos superconfiantes que vamos ter uma na geração de caixa bem expressiva, e automaticamente parte deste foco nosso aí para os próximos trimestres e durante o ano de 2017 é desalavancar nosso balanço.

Nós acreditamos que nós chegamos no pico da curva do ponto de vista de alavancagem e estamos muito confiantes que a alavancagem se reduzirá aí gradualmente, trimestre a trimestre, durante o quarto trimestre e durante todo o ano de 2017, e estamos confiantes que vamos terminar o ano de 2017 num nível que a gente acredita ser o nível que nós queremos estar e mais próximo de onde a gente quer ver a alavancagem.

De um modo geral, assim, quando nós olhamos aqui internamente, todo o time fazemos análise de cada um de nossos negócios, nós estamos muito otimistas e superconfiantes com a performance dos nossos negócios durante aí esses próximos trimestres e durante o ano de 2017. Nós acreditamos muito que toda a plataforma internacional da JBS entregará resultados bastante fortes e resultados expressivos.

E na plataforma América do Sul, especialmente Seara e bovino, mais uma vez acreditamos que a parte mais difícil, mais desafiadora ficou para trás. Então, a combinação do todo quando a gente olha a JBS consolidada em todas as suas métricas, nós estamos muito confiantes no resultado que a companhia vai gerar



durante o ano de 2017, na quantidade de caixa que a companhia vai gerar daqui para frente no ano de 2017.

Com isto, eu encerro aqui os meus comentários e passo a palavra para o Jerry, para falar um pouco mais sobre os números em mais detalhe do trimestre com vocês. Muito obrigado. Jerry.

Sr. Jerry: Obrigado. Obrigado, Wesley. Bom-dia a todos. Só para acompanhar, os comentários que eu vou fazer, nós temos uma apresentação que colocamos no site que está disponível e enquanto que nós fazemos os comentários aqui nós vamos fazer referência às páginas para facilitar aí a comunicação com as pessoas.

Começando na página 3 da nossa apresentação, onde nós temos os destaques consolidados, primeiro da receita líquida, que caiu 4,3% quando comparado com o terceiro trimestre de 2015 para R\$41,1 bilhões, lucro bruto de R\$5,34 bilhões também 14,4% abaixo do mesmo período do ano passado, um lucro bruto de 13... uma margem bruta de 13%.

Passando para a próxima página, olhando um pouco o Ebitda e o lucro líquido, nós tivemos aí R\$3,14 bilhões de Ebitda neste terceiro trimestre comparado com 3,83 no mesmo trimestre do ano passado, uma margem Ebitda de 7,6% este ano comparado com 8,9% no ano passado.

O lucro líquido ficou em R\$887 milhões agora neste trimestre; 32 centavos por ação. No mesmo período do ano passado tivemos um lucro extraordinário de R\$3,44 bilhões; 1,19 centavos por ação. Então, houve este ajuste ano sobre ano.

Passando para o fluxo de caixa, na página 5 da apresentação, tivemos aí um fluxo de caixa operacional de R\$1,83 bilhões neste ano contra 3 bilhões no mesmo período do ano passado e o fluxo de caixa livre saiu de um negativo substancial de R\$8,5 bilhões no ano passado para R\$782 milhões positivos agora em 2016.

Passando para... a dívida é um pouco... vou falar um pouco mais sobre a dívida, e fazer referência à página 6 da nossa apresentação, nós temos aí a dívida líquida reduzindo de R\$49,2 bilhões para R\$48,8 bilhões aproximadamente, mas a alavancagem subindo de 4,1 para 4,32 justamente pelo Ebitda menor nos últimos 12 meses. Temos aí o vencimento da dívida também nesta página, página 6, destaque para o fato que praticamente 40% da dívida vence depois de 2021.

Um pouco mais sobre o perfil da dívida na próxima página. Abertura por moeda, quase 92% é em dólar, pouco mais que 8% em reais, com custo em dólar um pouco acima de 5% e 14,45% do custo da porção da dívida em reais.



Por fonte, quase 60% com bancos comerciais e 40% no mercado de capitais. Por empresa, quase metade na JBS S/A e o saldo entre Seara 9% e 44% na JBS USA.

A dívida de curto prazo ficou no final deste terceiro trimestre em 31%, parecido com os trimestres anteriores, tem oscilado entre 30 e 35% basicamente. A porção da dívida de curto prazo sempre destacamos que a dívida de curto prazo é composta, em grande parte, pelo *trade finance* (que a gente chama de *trade finance*) pelo volume das exportações que nós fazemos e necessariamente esse *trade finance* é dívida de curto prazo, mas tem a sua prorrogação praticamente automática. Quase 3/4 de toda a dívida de curto prazo fica no *trade finance*.

Agora, passando para as unidades de negócios, fazendo esta comparação com o trimestre do ano anterior e começando com Seara, Seara teve neste terceiro trimestre de 2016 R\$4,57 bilhões de receita contra um pouco acima de R\$5 bilhões no mesmo período do ano passado.

O Ebitda, como o Wesley destacou nos seus comentários, o Ebitda voltou bastante quando comparando os mesmos períodos de 20,7% de margem em 2015 para 7,3% neste trimestre de 2016; R\$334 milhões de Ebitda.

Nós vimos aí, lendo um pouco os comentários, nós vimos um crescimento da receita líquida no mercado interno com aumento de preços e de volumes, mas, como já comentamos, vimos custo dos grãos (que já apresentam uma melhora em relação ao meio do ano) afetando o resultado e a variação cambial em relação às exportações 50% aproximadamente da receita de Seara vem do mercado internacional, então esta variação cambial é bastante relevante.

Nós vimos aí uma evolução do serviço no mercado interno com crescimento de base de clientes atingindo 143.000 clientes ativos no mercado doméstico e também neste período, no terceiro trimestre, nós tivemos o lançamento da linha Seara Gourmet e nós tivemos a inovação na categoria de frangos com a introdução dos novos pratos prontos orgânicos da marca Seara da Granja.

Passando para a JBS Mercosul, o nosso negócio de carne bovina aqui no Brasil e também nos países vizinhos, nós tivemos aí uma receita de R\$7,87 bilhões no terceiro trimestre deste ano contra 7,14 no mesmo período do ano passado; uma diminuição de 5%. Ebitda R\$339 milhões este ano com uma margem Ebitda de 5% contra 640 milhões e margem Ebitda de 9% no mesmo período do ano passado.

Tivemos uma queda na receita em função do menor volume das exportações em reais particularmente, novamente fazendo referência à variação cambial, mas parcialmente compensado por aumento dos preços e volumes no mercado doméstico.



Tivemos também a inauguração de uma unidade nova de bovinos no Paraguai, inauguramos bem na virada do terceiro para quarto trimestre, expandindo a nossa capacidade no Paraguai em 75%.

Vale destacar que o rebanho que mais cresce na América do Sul é o rebanho do Paraguai, é um país que tem vocação para exportar e está abrindo vários mercados novos.

Passando agora página 11 da nossa apresentação, a JBS USA carne bovina (isto aqui incluindo Austrália e Canadá). Tivemos agora (em dólares) uma receita de US\$5,36 bilhões contra 5,75 no ano passado. Tivemos um Ebitda de praticamente US\$270 milhões com uma margem de 5% contra no ano passado um Ebitda de US\$197 milhões e margem de 3,4%.

Como já destacado pelo Wesley, nós tivemos um aumento significativo de disponibilidade de animais nos EUA, nós estivemos sim uma redução de receita em função da redução do preço da carne bovina, particularmente no mercado americano, no mercado interno americano. Tivemos um mercado mais competitivo, preços mais baixos, a gente incentivou esta demanda interna e tivemos, o Wesley comentou, os números para os EUA de exportação e de importação, mas nós tivemos um crescimento de 32,5 % das nossas exportações desde os EUA, e particularmente estas exportações têm o destino à Ásia.

Passando para a carne suína, a receita cresce bastante de US\$785 milhões no terceiro tri de 2015 para US\$1,35 bilhões. Lembrando que nós incorporamos no quarto trimestre do ano passado os ativos de carne suína do Grupo Cargill. Um aumento de 72% comparando os períodos.

O Ebitda, US\$189 milhões contra US\$48 milhões no ano passado ou no mesmo período do ano passado, uma margem Ebitda de 14% este ano contra 6,2% no ano passado. Tivemos um incremento nos preços de venda na exportação, novamente impulsionada pela forte demanda no mercado internacional e principalmente da Ásia.

Tivemos também, também já mencionado, um ganho de eficiência e aumento da produtividade e a captura de sinergias decorrentes da integração dos ativos adquiridos no final de 2015.

JBS EUA frango, Pilgrim's Pride, que já reportou os resultados, um pouco acima de US\$2 bilhões de receita no trimestre contra 2,1 no mesmo período do ano passado. US\$210 milhões de Ebitda contra 274 no ano passado; margem de 2 dígitos, 10,4% este ano contra 13% em 2015.



Nós tivemos uma redução na receita em função de uma diminuição no volume vendido dos produtos processados, tivemos também uma redução da receita líquida no México devido à desvalorização do peso mexicano contra o dólar, que foi parcialmente compensado pelo aumento dos volumes e os preços de venda no México, e o Ebitda também foi parcialmente impactado pela redução da utilização de capacidade na maior unidade de processados nos EUA em função do processo de modernização daquela unidade.

Falando agora da JBS Europa, basicamente Moy Park, tivemos aí um ligeiro aumento da receita para £352 milhões contra 350 no ano passado. O Ebitda saiu de 26,8 para £31,4 milhões com uma margem Ebitda atingindo 8,9%.

Nós tivemos uma redução no volume de processados no mercado doméstico do Reino Unido compensado pela melhora dos preços de venda e tivemos um aumento das exportações, e a melhora no Ebitda é resultado do aumento da eficiência operacional decorrente do plano de sinergias que nós elaboramos quando da aquisição de Moy Park exatamente um ano atrás.

Com isso, passamos para a nossa apresentação e podemos agora abrir para perguntas e respostas. Obrigado.

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. Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Victor Saragiotto, Credit Suisse.

Sr. Victor: Bom-dia todos, obrigado pela pergunta.

Sr. Wesley: Bom-dia Victor.

Sr. Victor: Bom-dia. Eu diria saber, assim vocês poderiam dar um... tudo bem que vocês esperam uma alavancagem reduzindo dada a geração de caixa da companhia, se pudessem dar um valor que vocês esperam para final de 17.

E um segundo ponto é: Caso a geração de caixa não venha, se vocês considerariam desinvestir algum ativo.

E uma segunda pergunta é: Dado toda essa depreciação do câmbio, queria saber se alguma coisa mudou em relação à política de *hedge* de vocês? Seriam estas perguntas, obrigado.



Sr. Wesley: Victor, a primeira parte da pergunta, não, não temos nenhum plano de desinvestimento, não estamos olhando para nada do tipo. Acreditamos e estamos muito confiantes na capacidade e na quantidade de caixa que vamos gerar durante este quarto trimestre e ao decorrer do ano de 2017, e estamos bastante confortáveis e bem tranquilos que a alavancagem vai terminar o ano de 2017 dentro do nível que a gente acredita ser o nível esperado por nós.

Eu acho que vale ressaltar aí, do ponto de vista de alavancagem, nós fizemos mais de US\$5 bilhões de aquisição nos últimos 18 meses, quando a gente olha, adquirimos a Primo, adquirimos a Moy Park, adquirimos o negócio de suíno da Cargill nos EUA, adquirimos o negócio de frango tanto no Brasil como no México da Tyson e outras aquisições menores.

Com isso, com este volume de aquisição e atrelado aí à um cenário mais desafiador, especialmente na América do Sul, na Seara e no negócio de bovino, fez com que o *leverage* nosso atingisse o nível que atingiu aí. Mas, de novo, nós estamos superconfiantes que vamos desalavancar bastante e esperamos mais especificamente terminar o ano de 2017 ao redor de 3 vezes o *leverage*.

A segunda parte da sua pergunta foi...

Sr. Victor: Foi sobre a política de *hedge*, né...

Sr. Wesley: A política de *hedge*. Não, não mudou nada. Nós tiramos o *hedge* que nós tínhamos ali no final do primeiro trimestre e continuamos sem *hedge* devido ao cenário.

De uma forma geral, a gente não acredita que o custo-benefício de ter uma posição de *hedge* está presente hoje, mesmo com oscilações aí de mercado e, em resumo, não mudamos e vamos continuar com a política de não ter nenhuma posição de *hedge*.

Sr. Victor: Obrigado Wesley.

Sr. Wesley: Obrigado.

Operadora: a próxima pergunta vem de Antônio Barreto, Itaú BBA.

Sr. Antônio: Bom-dia a todos.

Sr. Wesley: Bom-dia Barreto.

Sr. Antônio: A minha pergunta primeiro é sobre a USA. Parece que o cenário de aumento de oferta na indústria virou realidade, como vocês vinham falando antes,



a margem melhorou bastante, então o que eu queria saber é se vocês acham que a indústria vai se ajustar a este cenário de maior oferta, se vai aumentar a capacidade.

Quando a gente olha alguns números aqui do USDA, pelo que a gente viu de agosto e setembro de abates, o volume produzido de carne total subiu quase 10% ano contra ano. Quando a gente olha o de vocês, fazer uma conta rápida, ele subiu coisa de 3,6. A gente sabe que a Austrália puxa bem para baixo este número, mas como EUA eu acredito que seja coisa de 70% do volume de abate, eu imagino que o resto da indústria está aumentando mais a produção de carne de vocês.

Me corrija se eu estiver errado, mas, se este é o cenário, dá para confiar de que essa indústria vai ficar de certa forma controlada e conseguir manter este nível de rentabilidade que a gente está vendo hoje?

Sr. Wesley: André, você podia responder aí à pergunta?

Sr. André: Sim, bom-dia Barreto. Primeiro, não, nós estamos subindo, na verdade, até um pouquinho mais do que a indústria neste período, nós ganhamos um pouquinho de *market share*. Na verdade, assim, a redução da Austrália de produção ela foi superior a 20%, como de toda a indústria, não reduzimos mais do que a indústria, mas a redução da indústria na Austrália é superior a 20% e este crescimento de 10% também no trimestre, Barreto, tem que lembrar que este mesmo trimestre no ano passado a produção foi muito baixa, então quando você olhar para o ano inteiro você vai ter um crescimento de em torno de 5 a 6%, ok? A comparação com o mesmo trimestre do ano passado, o mesmo trimestre do ano passado foi muito baixo.

A possibilidade de a indústria crescer a produção é muito limitada, Barreto, as plantas são as que existem hoje, elas estão rodando, rodaram perto da capacidade, muito perto da capacidade nos últimos meses, eu não acredito que tenha muita possibilidade de a indústria crescer muito. Nós vamos estar rodando muito perto da capacidade da indústria no próximo ano, onde a gente prevê um novo crescimento em torno de 2 a 3%.

O cenário, o Wesley acho que comentou isto um pouco, o cenário de consumo interno americano está muito positivo e o cenário de exportação, especialmente para Ásia, está extremamente positiva. Eu só queria destacar nessa questão da exportação que, além de EUA estarem crescendo muito, nos 2 principais mercados, Japão e Coreia, a Austrália não está reduzindo. Então, efetivamente um aumento grande de consumo em Japão e Coreia especialmente, e eu acho que é substituição da produção interna. A produção interna está muito baixa, vai continuar baixa e isto está permitindo uma maior exportação. Austrália mantendo o



volume dela nestes 2 mercados e os EUA crescendo consideravelmente neste mercado.

Assim, no seu ponto, nós não crescemos menos do que a indústria, nós crescemos, na verdade, nos EUA um pouquinho a mais do que a indústria, mas bastante similar, e eu não vejo como a indústria vai crescer. Eu acho que a indústria está trabalhando perto da capacidade dela.

Sr. Antônio: Está ótimo, está bem claro. E a minha segunda pergunta...

Sr. Wesley: Só adicionar uma partezinha desta sua pergunta aí. Nós temos um limitante hoje nos EUA que nós estamos sentindo, eu acho que toda a indústria está se sentindo, é de mão-de-obra.

Então, assim, não só a indústria de carne bovina, como de suína, como de aves, mesmo que nós quiséssemos, você tem ali um limitante, o desemprego americano como todos sabem está bastante baixo, abaixo de 5% e a indústria inteira de proteína, não só da carne bovina, enfrenta aí um desafio de ter as fábricas com a quantidade de mão-de-obra necessária para rodar a capacidade existente. Então, este é o fator aí que é relevante a ser acompanhado.

E a sua pergunta, assim, o quão essa melhoria de margem e o quão sustentável nós acreditamos que a margem no negócio de carne bovina é e será durante aí os próximos anos, nós estamos, de novo, super otimistas, a gente já vem aí falando sobre isso e esperando esta melhora já há algum tempo, iniciamos o ano de 2016 falando que este momento estava chegando e para nós claramente chegou.

Quando a gente olha a quantidade de gado disponível, o crescimento nas exportações, a diminuição da importação, o ganho de competitividade da carne americana comparada com os outros mercados, não tem como nos levar a crer que nós vamos ter aí alguns anos superpositivos para o negócio de carne bovina nos EUA.

E o nosso negócio também, nós estamos muito satisfeitos com estrutura que nós temos, com o time que está montado e estamos bastante empolgados e otimistas aí com o resultado que este negócio vai entregar para a companhia nos próximos anos.

Sr. Antônio: Está ótimo, obrigado. Está bastante claro. A minha segunda pergunta é sobre a parte de divisão de suínos nos EUA. A gente costuma não focar tanto nisto, mas, dada a importância que ganhou, a margem que vocês fizeram é muito boa aí no terceiro trimestre. Eu imagino que, até pelos comentários de vocês, boa parte disso tenha sido relacionado a um mercado de exportação muito bom, principalmente para China.



A minha pergunta é sobre a diferença entre o quanto que a indústria americana se beneficia deste cenário de oferta mais restrita em Europa e China comparada com a brasileira, né.

Quando a gente faz uma comparação aqui do preço médio de exportação de vocês na divisão de suínos, nos EUA ele cresceu 13% em dólares e o preço de exportação da Seara em suíno ele caiu 17% em reais. Então, mesmo contabilizando a apreciação de 9% do real no período, é uma discrepância bastante grande.

Então, eu queria que vocês pudessem comentar um pouco para gente por que que a indústria brasileira tem uma dificuldade tão grande de acompanhar esta melhora da indústria de suíno no mundo?

A gente sabe que Brasil não tem acesso a vários mercados, a Japão, tem menos plantas para a China, não tem acesso ao México também, mas eu imagino que a indústria brasileira deveria se beneficiar pelo menos indiretamente desse cenário de menos oferta.

Se vocês pudessem comentar um pouco isto, para a gente seria ótimo.

Sr. Wesley: Eu vou comentar, o Tomazoni está aqui pode adicionar também, mas, assim, basicamente é o que você falou: É acesso a mercado. O Brasil não acesso os principais mercados para carne suína, que é... você imagina, desde México, que está ali do lado dos EUA, o Japão, a Coréia do Sul, a China, quer dizer, o Brasil tem um mercado muito limitado.

O principal mercado brasileiro para a carne suína tem sido a Rússia por muitos anos. A Rússia tem aumentado a produção local, a cada dia é menos dependente de importação de carne suína.

Então, a resposta é essa: É acesso à mercado. O Brasil claramente não acessa os mercados para se beneficiar disso e, por outro lado, o mercado americano é o mercado que hoje produz suíno com o menor custo comparado com os principais produtores de carne suína no mundo e acessa todos estes mercados. Então...

Sr. André: Wesley...

Sr. Wesley: ... André, pode ir lá.

Sr. André: Não, só para destacar isto, quer dizer, se você olhar que os 6 principais mercados americanos, que são quase... mais de 80% da exportação o Brasil não tem acesso, que é: México, Japão, China, Canadá, Coréia do Sul e Austrália.



Sr. Tomazoni: O Brasil conseguiu acesso bem restrito a estes mercados. É um caminho para desenvolver, leva um tempo para criar este mercado, para criar confiança deste mercado. Quer dizer, no futuro quem sabe o Brasil possa participar de maneira mais efetiva nos mercados.

Sr. Wesley: Um outro ponto que é importante ressaltar, assim, a produção inteira no Brasil de carne suína é um pouco maior do que a produção só da JBS nos EUA, então, quer dizer, a diferença do volume que o mercado brasileiro produz de carne suína comparado com o mercado americano é, assim, absurda.

O Brasil ainda é um mercado em desenvolvimento para a carne suína, a gente acredita que será promissora aí a médio e longo prazo devido à competitividade brasileira na produção desta proteína, mas, de novo, como Tomazoni falou, isto vai levar tempo. Santa Catarina foi aberta para o Japão, isto é um primeiro passo, mas isto leva um tempo grande para conquistar estes mercados, que são os principais mercados e ganhar a confiança do consumidor nestas localidades de comprar o produto brasileiro.

Sr. Antônio: Está ok, obrigado.

Operadora: Próxima pergunta Pedro Leduc, JP Morgan.

Sr. Pedro: Bom-dia todos, obrigado pela pergunta.

Sr. Wesley: Bom-dia Pedro.

Sr. Pedro: Bom-dia. Parabéns pelo resultado. Na parte de USA *beef*, se pudesse elaborar um pouquinho o que realmente mudou neste trimestre, né, a gente já vê a dinâmica de indústria melhorando desde fins do ano passado, para vocês ainda a margem melhorou só realmente neste, a gente viu que é algo estrutural que vocês fizeram dentro do negócio, e também no quarto trimestre existe geralmente uma sazonalidade ou a demanda um pouco mais fraca, o gado sobe. Se vocês fizeram algum tipo de trava para gado ou se a gente pode ver esta sazonalidade também neste quarto trimestre ou não. Obrigado.

Sr. Wesley: Eu vou falar, o André me complementa aí, André. Assim, Pedro, basicamente, assim, não teve nada especial, não fizemos nenhuma trava de *hedge*, de nada. O resultado não vem de nenhuma coisa especial e nenhuma trava. Vem de uma combinação de coisas.

Como o Jerry falou, nossas exportações este ano (a da JBS) cresceram mais de 30% comparada com o mesmo período do ano passado, nós somos uma empresa que temos uma experiência relevante no mercado internacional, no mercado de exportação e estamos nos beneficiando disso, atrelado a uma maior



disponibilidade de gado, a menor importação de carne no mercado americano. Esta combinação adicionada, Pedro, à questão de gestão interna.

Nós fizemos aí nos últimos 12 meses ou 18 meses uma mudança na nossa estrutura interna, nós separamos a operação de carne bovina, o que a gente chama de regional para operação de *fed*, né, de *fed beef*, separamos organizamos, os times para ganhar foco, para ganhar eficiência e claramente estamos colhendo fruto disto.

Nós hoje podemos dizer coisa que nós não poderíamos ser afirmativos ao final do ano de 2015, no começo do ano de 2016, que nós estávamos com a estrutura e com o time adequado a entregar resultados de alta performance, ou alto performar a indústria. Hoje nós estamos com uma estrutura e com uma organização que nos permite o almejar a autoperformar a industrial Americana de *beef*. Então, a combinação disto tudo trouxe aí este bom resultado no terceiro trimestre.

Mas como eu disse nos meus comentários, assim, nós já estamos na metade do quarto trimestre e vai ser ainda melhor. O quarto trimestre vai superar ainda o terceiro trimestre. Então, nós estamos superpositivos. Mais uma vez acreditamos que nós vamos ter aí alguns excelentes anos no negócio de carne bovina nos EUA.

Sr. Pedro: Está legal, muito obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado.

Sr. André: Só para completar, Wesley, se você for olhar o que nós conversamos no primeiro trimestre e no segundo trimestre, já tinha uma dinâmica de melhora da indústria, mas nós tínhamos algumas questões, e o Wesley tocou em algumas delas, que é a nossa operação não estava num nível (especialmente no primeiro trimestre) no nível que nós queremos, já tem oportunidade, tem muito a que melhorar, mas melhoramos consideravelmente em relação principalmente ao primeiro trimestre.

A gente falava lá do início da operação e é uma planta grande, que você construiu todo o novo passo do *fed floor* dela que demorou para gente coloca-la no nível, que foi Hyron, nós já estamos rodando aquela planta agora normal, mas ela afetou primeiro semestre e o segundo trimestre.

A gente falou que Austrália, especialmente no primeiro e no segundo trimestre, performou muito abaixo dos EUA, mas agora a Austrália ainda não está no nível dos EUA a operação de *beef* da Austrália, mas não afetou o nosso resultado negativamente como afetou nos 2 primeiros trimestres.



Além disso, a sazonalidade normal de uma parte de nosso negócio, que é um negócio regional, que é mais focado em vaca e que normalmente um segundo trimestre mais desafiador, melhora no terceiro e o melhor trimestre dela normalmente é o quarto trimestre, que é onde você tem mais disponibilidade deste tipo específico de animal.

Sr. Pedro: Obrigado André.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostei de passar a palavra ao Sr. Wesley Batista para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Wesley: Gente, obrigado aí a todos pela participação em nossa teleconferência do terceiro trimestre. Sumarizando o que já foi falado, estamos super otimistas aí com todas as nossas unidades de negócio, nossas unidades internacionais acreditamos que continuarão performando super bem e que teremos um ano de 2017 muito positivo, e no Brasil especificamente nós acreditamos muito que o pior passou do ponto de vista de economia, de cenário econômico brasileiro e em outros fatores que impactaram aí os nossos resultados durante este ano.

Estamos muito confiantes de que daqui para frente, do quarto trimestre e durante o ano de 2017, estas unidades voltarão a performar dentro dos níveis que vinham no passado.

Com isto, acreditamos muito que o ano de 2017 será bastante positivo para a companhia em todos os aspectos; do ponto de vista de geração de resultado, geração de caixa, desalavancagem e criação de valor a todos os nossos acionistas.

Com isto, encerramos aqui, mais uma vez obrigado a todos e tenham um bom-dia.

Operadora: A teleconferência da JBS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.