



**Local Conference Call**  
**JBS**  
**Resultados do Primeiro Trimestre de 2017**  
**16 de maio de 2017**

**Sr. Operadora:** Bom dia a todos e bem-vindo à audioconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do Primeiro Trimestre de 2017.

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

Estão presentes hoje conosco os senhores Wesley Batista, Presidente Global da JBS, Gilberto Tomazoni, Presidente da JBS Foods International, André Nogueira, Presidente da JBS Estados Unidos, e Jerry O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores.

Passo agora a palavra ao Sr. Jerry O'Callaghan. Por favor, pode prosseguir.

**Sr. Jerry O'Callaghan:** Obrigado. Bom-dia, bom dia a todos, bem-vindo. Mais uma vez é um prazer falar com vocês sobre o resultado do primeiro trimestre de 2017.

Nós arquivamos no site da companhia uma apresentação para seguirmos um pouco durante esta apresentação e eu vou seguindo esta apresentação enquanto que falo de cada unidade de negócios.

Terminada esta apresentação, eu vou passar a palavra ao Sr. Wesley Batista, o Presidente Global da JBS S/A..

Então, portanto, na apresentação, passando para página 3 para falar um pouco dos destaques consolidados do primeiro trimestre, primeiro a receita líquida foi de R\$37,6 bilhões no período; uma diminuição de 14,3% em relação ao mesmo período do ano passado e basicamente em função da variação cambial houve esta diminuição. O lucro bruto passou de R\$4,7 bilhões para 4,4, porém, a margem bruta subiu de 10,8 para 11,8% no período.

Passando para página 4 na apresentação e falando um pouco do Ebitda e também do lucro líquido, nós tivemos um Ebitda ligeiramente superior ao mesmo período do ano passado, R\$2,14 bilhões de Ebitda, com uma margem Ebitda de 5,7% superior também ao mesmo período do ano passado, que foi de 4,9%, e tivemos um lucro líquido de R\$422 milhões, o que representa 15 centavos por ação referente do primeiro trimestre do ano passado, onde apresentamos um prejuízo de R\$2,7 bilhões no período.



Passando para página 5, e para falar um pouco da dívida líquida e da alavancagem da companhia, nós encerramos o trimestre com R\$10,7 bilhões em caixa. Vale também lembrar que no final do período tivemos linha disponível nos Estados Unidos de US\$1,4 bilhões além destes R\$10,7 bilhões.

A nossa dívida líquida ficou em R\$47,8 bilhões, ligeiramente superior ao final do ano, e alavancagem também ajustou pouco, de 4,16 para 4,2 vezes no final do período.

No perfil da dívida, nós temos a abertura por moeda, basicamente 92% em dólar e 8% em reais e, por fonte, os bancos comerciais 62% e mercado de capitais 38%, e na dívida líquida de curto prazo e de longo prazo no final do período nós tivemos 31% da dívida no curto prazo e 69% no longo prazo.

Esta dívida do curto prazo 3/4 basicamente é *trade finance*, que é por natureza dívida de curto prazo pelo fato que nós temos o volume das exportações, principalmente do Brasil, que são financiadas com estas linhas de curto prazo.

Vale a pena também lembrar que no período nós fechamos a aquisição da GNP, a empresa de frango que a Pilgrim's adquiriu, fechamos isto em janeiro deste ano, era 1,100 bilhão aproximadamente isto, o pagamento deste que foi feita em janeiro deste ano.

Passando agora para as unidades de negócios, iniciando com Seara, página 8 da nossa apresentação para quem está seguindo, nós tivemos aí a receita líquida de R\$4,1 bilhões contra 4,28 no mesmo período do ano passado; uma diminuição de 4,7%, basicamente novamente impactada pela apreciação de quase 25% do real nos períodos comparados.

O Ebitda caiu de R\$580 milhões para R\$216 milhões com a margem Ebitda caindo de 13,5 para 5,3%. Nós tivemos crescimento dos volumes em todos os segmentos no mercado doméstico, particularmente nos produtos preparados, onde nós tivemos aí um aumento dos volumes de 11,5%.

Tivemos também no período o crescimento da base de clientes, atingindo no final deste primeiro trimestre 152.000 clientes ativos no mercado doméstico. Tivemos, grande parte em função da questão cambial, menor volumes exportados, menor competitividade dos produtos brasileiros e a redução no Ebitda decorrente principalmente da variação do real e também do custo dos grãos, que, só para recordarmos, tivemos um aumento gradual dos grãos no primeiro trimestre do ano passado, que começou a ceder apenas recentemente.

Mercosul tivemos a receita diminuindo de 6, quase 7 bilhões no ano passado para 6,2 bilhões; uma diminuição de 11,1%. E o Ebitda saiu de 761 milhões para R\$60



milhões no primeiro trimestre deste ano; caindo de 10,9% de margem para 1% de margem.

A receita foi impactada por menores preços tanto na venda no mercado interno como externo, e no externo novamente a variação cambial no período, que passou só para lembrarmos de 3, ... e R\$3,91 o câmbio médio do primeiro trimestre do ano passado para 3,14 no primeiro trimestre deste ano. Também houve um aumento... uma diminuição da margem Ebitda pressionado pelo aumento dos custos e as exportações obviamente foram impactadas por esta questão cambial também.

Passando para página 10 da apresentação, a JBS USA carne bovina tivemos aí uma receita (agora em dólares) de US\$4,9 bilhões no período contra 4,65 no mesmo período do ano passado; um aumento de quase 6%, e tivemos um Ebitda de US\$183 milhões com uma margem de 3,7% comparado com o Ebitda negativo e margem negativa no mesmo período do ano passado.

Tivemos aumento do volume de vendas tanto no mercado doméstico americano quanto também nas exportações desde os Estados Unidos. Tivemos uma redução do custo dos bovinos em função de uma maior disponibilidade de gado e esta redução no preço dos bovinos foi maior do que a redução nos preços da carne bovina, portanto, proporcionando esta margem.

Tivemos um crescimento de 25% nas exportações desde a América do Norte e tivemos um aumento dos produtos do JBS no mercado australiano; resultado dos investimentos nas operações da marca Primo e também da empresa de distribuição de carne que nós temos na Austrália chamada Andrews Meats.

Passando para carne suína, primeiro trimestre deste ano US\$1,4 bilhões de receita contra 1,25 no mesmo período; um aumento de 11,2%. Ebitda passou de 102 para praticamente US\$160 milhões com uma margem de 11,4 neste primeiro trimestre contra 8,1% da margem Ebitda no mesmo período do ano passado.

Tivemos um aumento no número de suínos processados neste trimestre contra o mesmo período no ano passado, uma melhora nos preços de venda tanto no mercado doméstico americano quanto no mercado internacional e estamos observando uma melhora constante dos processos de produção, do mix de produtos do relacionamento com clientes, que estão proporcionando este aumento do Ebitda, e tivemos agora recentemente, há 15 dias atrás, no dia 2 de maio, o *closing*, a conclusão da aquisição da empresa Plumrose, que é uma empresa basicamente cujos produtos principais são produtos preparados à base de carne suína com 4 fábricas e 2 centros de distribuição nos Estados Unidos.

Falando agora da operação de frango que nós temos na América do Norte, nos Estados Unidos e no México, a Pilgrim's Pride já divulgou o seu resultado, nós



tivemos uma receita um pouco acima de US\$2 bilhões no período contra US\$1,96 bilhões no mesmo período de 2016; um aumento de quase 3% na receita. Tivemos um Ebitda de US\$204 milhões contra 233 no mesmo período do ano passado; uma variação da margem de 11,9 para 10,1. Tivemos um momento na receita em função dos maiores preços de venda e da integração dos ativos do GNP, como eu comentei, este foi integrado no início de janeiro deste ano.

Ebitda foi impactado pela integração dos ativos de GNP e pelos investimentos em publicidade para o lançamento dos novos produtos preparados nos Estados Unidos. Vale dizer que a GNP tem linhas de produtos diferenciados numa região onde nós não tínhamos presença no Centro-Oeste dos Estados Unidos. Tivemos uma redução de 5,2% nos custos das operações do México e, como eu comentei, a integração de GNP segue em linha com as expectativas da companhia com potencial de sinergias que aumentou de 20 para US\$30 milhões nesta integração.

Falando agora da nossa operação na Europa, basicamente Moy Park (e agora falando em libras esterlinas), tivemos uma receita de £370 milhões no período contra 348 no mesmo período do ano passado; um aumento de 6,6%, um ligeiro declínio no Ebitda caindo de 30,6 para £30,2 milhões com a margem passando de 8,8 para 8,2 este ano.

Tivemos o crescimento do volume vendido e forte desempenho operacional, esta leve redução no Ebitda devido aos custos não recorrentes referentes às adequações que estão sendo feitas para cumprir com a legislação Sarbanes-Oxley SOX. Temos na Europa o foco no controle dos custos, fortalecimento das relações com os clientes chave e uma cultura de inovação constante.

Com isso, terminamos a nossa apresentação sobre as unidades de negócios e agora vou passar a palavra ao nosso Presidente, Wesley Batista. Wesley.

**Sr. Wesley Batista:** Obrigado Jerry. Bom dia a todos, obrigado por estarem na nossa teleconferência dos resultados do primeiro trimestre.

Como o Jerry já mencionou, todos os números, desde o ponto de vista dos números consolidados e de cada uma das unidades de negócio, eu vou aqui passar um pouco sobre cada uma das nossas plataformas, de como a gente assistiu aí o desempenho do primeiro trimestre e de como nós estamos enxergando o negócio para os próximos trimestres no decorrer do ano de 2017.

Como visto nos números, tivemos um trimestre desafiador em nossas operações no Mercosul, tanto na Seara como em nossa plataforma de bovinos no Mercosul. A Seara, como acompanhado por todos vocês, desde o ano passado nós na Seara e o setor como um todo enfrenta alguns desafios, desde preço de grão, que o ano passado subiu a patamares bastante acima dos patamares históricos ou dos patamares mais normalizados de preço de grão, desde a valorização do real, que,



como o Jerry mencionou, nós tivemos um câmbio médio no primeiro trimestre de 2016 a 3,90 e tivemos um câmbio médio neste primeiro trimestre de 3,14, além dos preços internacionais para frango, que foram pressionados durante o ano passado. Então, de novo, como acompanhado por todos, o setor e nós enfrentamos aí um cenário desafiador durante o ano passado e este primeiro trimestre também desafiador.

Só lembrando, nós somos uma indústria integrada, então, em que pese, nós já temos hoje preço de grãos a patamares normais ou mais normalizados, mas com uma cadeia integrada os animais processados carregam aí um custo de grãos muito maior do que o que a gente está comprando neste momento para alimentar os animais neste momento. Então, juntando câmbio, preços internacionais e preço de grãos, fez com que tivesse aí o cenário desafiador.

A boa notícia é que nós estamos bem otimistas, estamos bem seguros que nós vamos assistir a uma recuperação gradual trimestre a trimestre na Seara, nós já temos aí milho abaixo de R\$30,00, entre 25 e R\$28,00 a saca, nós temos aí visto uma recuperação dos preços internacionais em alguns importantes mercados, então, a combinação de recuperação de preços no mercado externo com grãos neste patamar traz claramente a nós a visão e, não só a visão, mas a percepção, de que nós vamos estar seguro de uma melhora gradual trimestre a trimestre.

Eu tenho convicção e estou seguro de que na segunda metade deste ano a indústria pode voltar a ter margens de 2 dígitos, como a gente considera que é o patamar mais normalizado para este setor de aves, suínos e processado do mercado brasileiro.

Uma outra coisa positiva é: estamos assistindo aí uma redução do volume produzido no mercado brasileiro, que isto, mais uma vez, a ajuda aí na recuperação dos preços no mercado internacional e no mercado interno também.

Então, de Seara é isto. De bovino, tivemos um trimestre bem desafiador, margem de 1%, bem aquém do que a gente vinha aí tendo no passado. Tivemos um impacto relevante da operação Carne Fraca, que impactou o nosso segmento de bovinos no Brasil, nós paramos todas as nossas unidades por 3 dias, depois demos férias em várias de nossas unidades. Vamos ter aí um segundo trimestre um pouco melhor, mas não acreditamos que o segundo trimestre será um trimestre que volta a níveis próximos do que tínhamos aí no ano passado. Em que pese, a gente acredita que vá recuperando.

O mês de abril ainda foi impactado pela questão desta operação Carne Fraca, agora em maio nós já estamos assistindo o setor de bovinos operando, o nosso negócio operando mais dentro da normalidade.



Bom, esta parte desafiadora, que foi o Mercosul. A parte positiva (e aí mais uma vez eu acho que tenho repetido isso nas nossas teleconferências de resultado aí no passado), a JBS fez nos últimos anos uma internacionalização que claramente está fazendo a diferença para a companhia de nossas operações internacionais estarem performando bem.

Se a gente olha a nossa operação internacional, toda ela, os nossos resultados em dólar são bastante superiores ao primeiro trimestre de 2016. Não necessariamente quando traduzimos para real, a superioridade do resultado se mostra na mesma magnitude por conta do câmbio médio do ano passado comparado com o câmbio médio deste ano, mas claramente temos aí uma performance bastante robusta quando a gente analisa na mesma moeda funcional nossas unidades de negócio nos Estados Unidos.

Bovino, sazonalmente o primeiro trimestre é um primeiro trimestre mais fraco, tivemos 3,7% de margem, que foi uma boa margem para a sazonalidade do trimestre. Continuamos bastante confiantes do resultado desta unidade de negócio de bovinos, que inclui Estados Unidos, Canadá e Austrália, do que vai entregar para a companhia durante este ano. Estamos bem, bem otimistas, os Estados Unidos as exportações estão crescentes, como o Jerry mencionou, nós crescemos 25% dos nossos volumes de exportação de bovinos e, de novo, estamos bastante otimistas, com margens fortes durante o ano e melhorando no segundo semestre com a perspectiva de margens bastante robusta no negócio de bovino.

Nosso negócio de suíno nos Estados Unidos continua performando bem, 2 dígitos de margem, temos uma operação super ajustada e não estamos vendo nada de diferente, vamos ter resultado robusto de novo no segundo trimestre e esperamos resultado robusto durante todo o ano de 2017 em nossa unidade de suíno nos Estados Unidos.

Pilgrim's, nossa operação nos Estados Unidos e no México, como o Jerry falou, acabou de fazer uma aquisição em janeiro para o GNP por US\$350 milhões, uma aquisição estratégica que é mais de R\$1,1 bilhão esta aquisição, teve um bom trimestre, 2 dígitos de margem, a Pilgrim's já rei reportou seus numeroso e estamos bastante otimistas, estamos assistindo aí um segundo trimestre bastante robusto, posso dizer bem mais robusto do que o primeiro trimestre e estamos muito otimistas também com o resultado da Pilgrim's para os próximos trimestres, segundo, terceiro e quarto trimestre e para todo o ano.

A Moy Park também está indo super bem desde quando nós adquirimos aí e conseguimos fazer melhorias na margem, é uma operação que está bastante ajustada, focada em inovação, em desenvolvimento de produtos inovadores, que claramente têm aí trazido um benefício para o grupo como um todo de termos oportunidade de dividir experiências e produtos e inovação de produtos em outras plataformas que a companhia opera.



Sumarizando, estamos... aí falando um pouco do consolidado, no primeiro trimestre nossas vendas, nosso Ebitda e automaticamente nosso lucro líquido foi impactado pela tradução dos resultados gerados em dólar da companhia para um real bem mais valorizado, que logicamente traz aí uma diminuição dos números em reais, nossa alavancagem ficou praticamente *flat* 4, 2 vezes isto com a aquisição da GNP (que é bom ressaltar que é uma aquisição de mais de R\$1,1 bilhão), estamos bem otimistas com a capacidade da companhia de geração de caixa para os próximos trimestres, segundo, terceiro e quarto tri, estamos confiantes e estamos não só confiantes, mas super focados em geração de caixa, em redução da nossa alavancagem para trazer nossa alavancagem aí abaixo destes níveis, que estamos bem confiantes.

Com isto, eu encerro aqui e aí gostaríamos de abrir para as perguntas. Operador, por favor.

### **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 Isabela Simonato, Bank of America Merrill Lynch.

**Sra. Isabela:** Bom dia Wesley, bom dia Jerry, bom dia a todos.

**Sr. Wesley:** Bom dia Isabela.

**Sra. Isabela:** Eu tenho 2 perguntas. Primeira, no Mercosul. Se a gente pudesse tentar expurgar que efeitos que a Carne Fraca acabou tendo no primeiro tri, o que mais, fora o câmbio, né, que levou a esta margem tão mais fraca do que o esperado?

E no segundo semestre, que tipo de margem que a gente pode pensar assumindo que não tenha mais esse efeito de Carne Fraca e que os preços lá fora estão recuperando um pouquinho? O que que a gente pode assumir, que isto volta para uma margem mais perto de *high single digit* no segundo semestre? Isto é primeira pergunta.

Em relação à Seara, se vocês pudessem comentar como vocês viram a performance de preço de processados, de preço e mix, olhando para o trimestre da comparação tanto tri contra tri como ano contra ano. Obrigada.



**Sr. Wesley:** Isabela, eu vou responder a primeira parte da pergunta aí sobre bovino, Mercosul e depois eu vou pedir ao Tomazoni para comentar sobre a sua pergunta da Seara.

Bom, como eu falei, claramente teve um impacto relevante não só do ponto de vista de redução dos volumes processados, automaticamente o custo sobe quando você reduz os valores, tem um impacto de custo relevante, a companhia teve investimentos em comunicação que teve aí impactos, e, lembrando, nossa operação na Argentina se consolida junto com a operação brasileira. A Argentina continua não fazendo resultado, continua tendo resultado *breakeven* quando a gente consegue ter um trimestre bom. Então, quando junta isto...

Nós temos também uma divisão de couro dentro da nossa unidade de negócio de bovinos, que também foi bastante impactada e tem sido impactada pela questão de câmbio. Nós temos uma operação no segmento de couros que vai de couro fresco até produto acabado, então claramente se carrega aí um volume de estoque que vem sendo depreciado porque todos este produto ele é um produto de exportação e que à medida que o câmbio se aprecia, na hora que você realiza a venda, você realiza a venda impactando margem.

Então, os impactos foram estes. De novo, como eu comentei, nós tivemos um abril ainda impactado por todos os eventos que aconteceram no setor, nós estamos assistindo um maio mais normalizado, ainda vamos ter impacto no segundo tri e acredito que para o segundo... a segunda parte deste ano, segundo semestre deste ano a gente acredita que nosso negócio de bovinos no Brasil volta a operar em margens mais normalizadas.

Eu não vou aqui dar *guidance* de percentual, mas, como você falou, talvez *mid single digit* ou *high single digit* é o patamar que esta indústria está mais ajustada para o cenário atual com o câmbio de como está. Nós operávamos esta indústria aí em *double digit margin* esse segmento, mas o cenário mudou, nós temos um real muito mais apreciado e um mercado doméstico bastante menos aquecido do ponto de vista de demanda consumo.

Então, eu acredito que a segunda parte deste ano *mid single digit* é um cenário realista para o segmento de bovino no Brasil. Vou passar aqui para o Tomazoni comentar sobre a sua pergunta de Seara, Isabela.

**Sr. Tomazoni:** Isabela, a sua pergunta é sobre os processados no mercado interno, né?

**Sra. Isabela:** Isto, mais focados nos preços.

**Sr. Tomazoni:** Então, eu vou fazer uma comparação aqui trimestre contra trimestre do ano passado porque o quarto trimestre do ano passado ele tem um





impacto dos produtos natalinos, que acabam não permitindo que a gente possa fazer uma comparação correta trimestre com trimestre.

Então, quando você olha trimestre do ano passado, mesmo trimestre, o primeiro tri, com agora, você vê que a gente teve um crescimento significativo em volume, mais de 11%, e este crescimento se deu por conta de marcas regionais que nós temos e que permitiu, quando teve este período de maior desafio na economia brasileira, permitiu com que a gente se favorecesse de ter marcas regionais pelo aumento da nossa numérica e pelos lançamentos que nós temos feito nos últimos anos. Isso levou a este crescimento expressivo.

Quando se olha que nós tivemos uma redução de preço foi de 1,3, ela não é marca a marca e não é categoria dentro da marca; é muito mais por uma questão que houve de mudança de marca dentro das nossas categorias. Então, se nós tínhamos uma marca, vendemos uma outra marca de menor valor. O que nós estamos vendo é uma recuperação, pequena ainda por aquilo que a gente acha uma recuperação de preço, e um momento de margem em função da redução dos custos propriamente dito aos *commodities* que reduziram.

**Sra. Isabela:** Está ótimo, obrigada.

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

**Sr. Antônio:** Bom dia pessoal.

**Sr. Wesley:** Bom-dia.

**Sr. Jerry:** Bom-dia, Barreto.

**Sr. Antônio:** A minha primeira pergunta é em relação à JBS USA. Pelo que a gente viu, pelo menos nos dados de *spread* que a gente consegue fazer a conta, a gente sabe que não é perfeito, mas do primeiro tri para o segundo tri parece que os *spreads* pioram e que para gente não faz muito sentido dada sazonalidade que costuma ser mais forte no segundo trimestre, né, mas o gado subiu ainda um pouco mais no segundo trimestre.

Como que vocês acham que a gente deve ver este mercado da JBS USA Unidos para o segundo e terceiro tri em face destes números que a gente consegue olhar, que parece que os est *spreads* estão piorando?

**Sr. Wesley:** Barreto, eu vou fazer uma parte do comentário e vou pedir ao André para adicionar aqui. Assim, nós temos uma operação que ela tem aí... ela é diversificada, nós temos 5 plantas que a gente chama de nossas plantas que são regionais que estão indo super bem, estão com margens bastante fortes, o Canadá está indo super bem. Você tem razão quando você olha o *spread*,



momentaneamente nós tivemos aí uma subida durante 3-4 semanas do preço do boi confinado, que contraiu um pouco a margem aí momentânea, porém, nós já assistimos aí na última semana uma queda expressiva no preço pondo margens de volta ao negócio.

Quando a gente olha o nosso negócio consolidado, nós estamos superpositivos com as margens daqui para frente, e para o segundo tri boas margens e para a segunda metade deste ano estamos bastante otimistas. Então, é isto.

André, você quer adicionar aí, comentar aí?

**Sr. André:** Não, só adicionar, Wesley, que, além dos pontos que você já comentou em relação aos Estados Unidos e aos 2 negócios dentro dos Estados Unidos e mais Canadá, ainda tem a Austrália, que o primeiro trimestre também é bem mais fraco sazonalmente e vai melhorar bastante no segundo trimestre.

A Austrália no primeiro trimestre puxou a nossa margem para baixo no total, quer dizer, a nossa performance nos Estados Unidos especificamente foi acima do que nós reportamos, a Austrália puxou pouquinho para baixo, e Austrália melhora bastante, ainda não é no nível normal de Austrália, mas melhora bastante no segundo trimestre. E o Canadá tem sido extremamente positivo para a gente. O segundo trimestre vai ser muito provavelmente melhor do que o primeiro trimestre e o terceiro trimestre deve ser o trimestre mais forte do ano.

De novo, é só uma transição que aconteceu de disponibilidade de gado, mas que já começa, a partir da semana passada, a voltar para o padrão normal dentro dos Estados Unidos.

**Sr. Antônio:** Obrigado. E a minha segunda pergunta é: A gente tem visto uma série de notícias ao longo dos últimos dias em relação à existência de uma restrição legal para a execução do IPO nos Estados Unidos. Eu queria entender se esta é a posição... se este é o entendimento de vocês também e como que vocês acham que é o cronograma para o IPO hoje e, caso ele seja atrasado ou não aconteça, se existem outras opções para uma desalavancagem mais rápida?

**Sr. Wesley:** Barreto, assim, logicamente nós estamos analisando ainda o despacho judicial de sexta-feira. No nosso entendimento, não cria problemas para gente seguir adiante e, além de não criar problema, nós entendemos que isso aí, se tiver algum entendimento contrário, que no nosso caso a gente não entende que tem, que será resolvido porque não tem nenhum sentido fazer uma listagem de uma subsidiária com qualquer alteração de estrutura na companhia.

Então, a gente não enxerga, o nosso jurídico não vê que isto nos impeça de seguir adiante. O IPO, bem objetivo como, os eventos de Carne Fraca, que foi a principal razão, nós continuamos trabalhando internamente, não mudamos a nossa rotina



em nada, seguimos nossos planos. Com os eventos que teve aí, e especificamente esse negócio da Carne Fraca, nós acreditamos que um IPO no segundo semestre é o momento mais próximo de a gente e imaginar do que tentar sair a mercado com algumas questões pendentes com relação a isto que aconteceu.

Então, objetivamente é isto: A gente continua trabalhando, acreditamos ser possível e, de novo, IPO depende de mercado, depende de uma série de coisas. Mas acreditamos que o segundo semestre é a janela que está de forma mais realista, e esta questão aí judicial nós não entendemos que impeça a companhia de fazer nada.

A outra parte da sua pergunta que você falou com relação à estratégia de desalavancagem caso o IPO não saia, só lembrando, assim, o IPO não tinha necessariamente o objetivo... logicamente, quando você levanta *equity* ajuda a desalavancagem, a gente não tem dúvida, mas ele não tinha como objetivo principal a desalavancagem. Ele tem há bastante tempo, e não é de hoje, o objetivo de precificar a companhia nos seus negócios internacionais mais em linha com os pares internacionais e assim por diante.

Agora a companhia está segura com a capacidade de geração de caixa independente de IPO que a companhia vai gerar. Nós, de novo, nossa operação, especialmente a nossa operação internacional, está bastante robusta, nós vamos ter um segundo trimestre robusto e no segundo semestre também acreditamos que vai ser bastante robusto, e aí estamos bastante seguros aí na capacidade de geração de caixa da companhia para seguir aí trimestre a trimestre desalavancando seu balanço.

**Sr. Antônio:** Obrigado.,

**Sr. Wesley:** Obrigado, Barreto.

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

**Sr. Thiago:** Olá, bom dia a todos.

**Sr. Wesley:** Oi, Thiago, bom-dia.

**Sr. Jerry:** Oi Thiago.

**Sr. Thiago:** Bom-dia. As minhas perguntas, na verdade, são um *follow-up* em relação a temas que vocês já abordaram e perguntas que já foram feitas, mas é só para a gente conseguir entender um pouco melhor.



Tem 2 dados que vocês costumavam dar no *release* que a gente está sentindo um pouco de falta: Primeiro, e relação a Mercosul, eu não sei se vocês conseguem passar para gente como é que ficaram os abatimentos, a quantidade de cabeças abatidas, que é um dado que eu imagino que tenha caído, até pela interrupção das atividades em algumas plantas durante aí acho que principalmente o final de março, depois da Carne Fraca, mas este é um dado que seria interessante para a gente entender.

E o outro, na Seara, também muito casado com os comentários que já foram feitos, eu não sei se é possível, vocês deram os dados de crescimento de volumes de processados, mas eu não sei se... ajudaria bastante a gente entender como é que foram volumes consolidados de Seara, mais para gente tentar entender um pouco a velocidade de cruzamento deste negócio.

E uma última pergunta, ainda em relação à Seara, vocês obviamente já comentaram da esperança ou da expectativa de ter uma recuperação gradual ao longo do tempo, a cadeia integrada, vocês ainda não estão capturando esta melhora, eu não sei se vocês, talvez dando os dados de volume, a gente consiga fazer a conta, mas quando você compara este preço *spot* de 28 e R\$27,00 a saca com aquilo que está passando no resultado, quanto mais ou menos é esta diferença? Acho que ajudaria a gente também a entender a velocidade da melhora da tua margem da Seara. Muito obrigado.

**Sr. Wesley:** Thiago, pegando a primeira parte aí... a segunda parte, que é da Seara, depois eu tenho que perguntar a primeira parte da sua pergunta de novo.

O frango que foi processado no primeiro trimestre, quanto foi o custo da ração deste frango comparado com o preço atual de milho, por exemplo, que é a pergunta, Tomazoni.

Eu não tenho este dado exato, Thiago. Nós poderíamos fazer um *follow-up* com você, mas eu diria que o frango processado tem R\$10,00 de custo a mais do que o frango que vai ser processado com o milho atual. Então, se nós estivermos fazendo na mesma comparação, eu diria que não só o frango, o frango, o suíno, o que foi processado no primeiro trimestre tem aí um custo de R\$10,00 por saca a mais do que o corrente que está sendo processado agora.

Mas nós podemos te passar este namoro com maior precisão, tá, Thiago, eu estou aqui falando de cabeça e sem ter o nome exato na minha frente.

A parte de volume que você perguntou da Seara, eu não entendi bem, Thiago...

**Sr. Thiago:** Eram só 2 dados, isso, 2 dados que vocês costumavam dar: Primeiro, no Mercosul o número de cabeças abatidas e na Seara o volume total vendido. Vocês deram aquele crescimento de mais de 11% dos processados, mas seria



interessante a gente ter o volume total vendido da Seara, mesmo que vocês não deem mais aquela quebra de mercado externo, mercado interno, mas pelo menos o volume total seria interessante para gente entender se puder. Obrigado.

**Sr. Wesley:** O volume total, Thiago, o Tomazoni está checando aqui. Em bovino teve um declínio, Thiago, que, de novo, impactado aí pela operação Carne Fraca, teve uma redução no volume processado neste trimestre e, de novo, como eu falei, em abril também foi impactado pelo volume por uma simples razão: Nós tomamos a decisão de reduzir estoque, de não carregar estoques altos por todas as razões de não ter produto com data avançava e assim por diante, e as exportações também encalacraram tudo e aí nós tomamos a decisão de reduzir os volumes para limpar o *pipeline*, né. Então, teve uma queda aí dos volumes.

Da Seara eu acho que o Tomazoni pegou aqui, ele pode te passar aqui.

**Sr. Tomazoni:** O volume total, Thiago, do quarto trimestre você tem é 746.000 toneladas e do primeiro tri agora é 677.

**Sr. Thiago:** Muito obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Alex Robarts, Citi.

**Sr. Alex:** Bom-dia a todos. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Bom dia Alex.

**Sr. Alex:** Duas perguntas. Eu quero, desculpas, mas voltar neste assunto de margem em Mercosul boi. Só para entender se você pode ver separar no primeiro tri em Mercosul boi quanto foi relacionado a despesas, logísticas, despesas legais e publicidade, e quanto realmente teve relacionado com impacto na cadeia, tipo volume e preço?

Só para entender o impacto no primeiro tri e na margem de despesas não recorrente e se você pode comentar para segundo tri se a magnitude de despesas relacionada à Carne Fraca vai ser mais ou menos ou em linha do que a gente tem visto no primeiro tri. Esta é primeira pergunta.

A segunda pergunta é realmente exportações de boi nos Estados Unidos, 25%, grande crescimento. Se você pode nos explicar a fonte desse crescimento, se teve demanda incremental em alguns mercados, se hoje a margem do mercado externo de boi nos Estados Unidos ela fica mais ou menos em linha do que a imagem no México e, por fim, a novidade, a semana passada que o Wilbur Ross dos Estados Unidos e Trump têm feito um acordo com boi americano e excesso a mercado China, se realmente isto tem uma oportunidade expressiva ou talvez



mais de prazo mediano para vocês. Então, estas são as 2 perguntas. Muito obrigado.

**Sr. Wesley:** Alex, eu vou responder a primeira parte aí e vou pedir o André para responder a parte do bovino Estados Unidos. Como você falou, os impactos são diversos, né, não é só custo, não é só despesas de campanhas publicitárias, é uma combinação. Você processa menos volume, você tem um custo por cabeça abatida bastante mais alto do que o normal, você tem gastos adicionais não recorrentes e você tem um impacto no preço de venda. Quer dizer, nós tivemos um impacto relevante no preço de venda tanto no mercado interno como no mercado externo no primeiro momento porque os estoques subiram, tinha bastante produto, tinha bastante produto no mar para chegar em clientes. Então, é uma combinação.

Nós temos aí este impacto que a margem veio baixa por conta disto. Nós temos, como eu comentei, ainda aí um impacto em abril que vai ser similar ao impacto que teve no trimestre, um misto de custo, de volume abaixo e de preços pressionados.

Em que pese, nós acreditamos que isto vá se corrigindo aí ao decorrer dos próximos meses e dos próximos trimestres.

André, você poderia comentar a parte do bovino Estados Unidos?

**Sr. André:** Posso sim. Alex, crescimento bastante forte na exportação é uma recuperação do que já foi a exportação dos Estados Unidos antes de a gente entrar no círculo mais restrito de gado.

Nós crescemos mais que o mercado e eu acho que isto é dado à nossa presença muito forte em todos os principais mercados que são importadoras de carne americana. A gente está no Japão, a gente exporta dos Estados Unidos, a gente exporta do Canadá, a gente exporta da Austrália, a gente exporta bife, a gente exporta porco, a gente exporta frango do Brasil. Nós temos uma presença diferenciada, uma relação com os clientes diferenciada que nos permite crescer mais rapidamente que o mercado. E foi isto o que aconteceu neste primeiro trimestre: nós crescemos mais rapidamente no mercado tanto no bife quanto no porco.

Os mercados são os principais mercados para o bife americano, que nós temos grande presença em todos eles: Japão, Coréia, México e Canadá. Todos estes cresceram muito fortemente. Hong Kong, teve uma diminuição do total de exportação para Hong Kong. E aí você perguntou de China, a abertura do mercado chinês eu acho que ela vai ser importante do ponto de vista de margem, mas não vai ser no primeiro momento relevante do ponto de vista de volume porque o mercado chinês ele só importa... ele só vai importar produto que é livre



de *ractopamine*, quer dizer, sem este tipo de aditivo, o que é uma parte limitada da produção americana.

Se as margens forem tão fortes, é possível que você tenha mais. Nós temos a maior produção, a JBS tem a maior produção de bife natural, que é sem o *ractopamine* e sem o antibiótico, que vai ser o produto que você vai poder exportar para a China alguns desses cortes. É o mesmo tipo de produto que você exporta para a Europa. Então, vai ser um volume inicialmente limitado, mas vai ser importante na combinação de margem deste boi que você já produz para o mercado interno, que você vai poder parte deste boi exportar para a China já a partir de julho.

**Sr. Alex:** Obrigado. Entendi. Só para confirmar, se for possível, hoje em dia margem externa para boi Estados Unidos ela em linha do que a margem doméstica ou realmente a gente pode assumir que ela está em cima?

**Sr. André:** É, não dá para falar de margem, né. Toda vez que você toma uma decisão de exportação você está olhando preço no mercado interno e preço no mercado externo considerando o seu custo de frete. Portanto, se a gente está exportando mais é porque este preço do mercado externo para aquele corte específico ele está mais vantajoso do que o preço interno.

Então, tem alguns cortes que você só exporta, que você praticamente não tem preço e não tem volumes no mercado interno para isto, por exemplo, língua bovina, isto é um produto de exportação fundamentalmente. Então, qualquer que seja o preço, você exporta, você não tem mercado doméstico para isso.

Só que a gente está exportando diversos cortes que são cortes também vendidos no mercado doméstico. Aí é uma decisão do simples: onde está te pagando o melhor preço você vai para aquilo. Então, este crescimento da exportação claramente demonstra que estes preços são superiores aos preços do mercado interno para aqueles cortes específicos.

**Sr. Alex:** Ok, muito obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta Alessandro Arlant, Bank of America.

**Sr. Alessandro:** Bom-dia a todos. A minha pergunta é na verdade um *follow-up* do tema da decisão judicial da última sexta-feira. Só para ficar claro porque a gente teve bastante notícia nos últimos dias e pouca informação.

Então, a questão aqui é o seguinte: Vocês podem continuar comprando empresas? Vocês anunciaram aí a finalização da transação da Plumrose nos Estados Unidos, existe algum impedimento judicial para vocês comprarem mais empresas? E também, caso haja a necessidade de venda, não só na JBS, mas



também na Holding na J&F, se vocês estão impedidos de fazer qualquer operação desta natureza? Obrigado.

**Sr. Wesley:** Olha, como eu comentei anteriormente, assim, o nosso jurídico entende que não, que nós não temos nenhum impedimento de fazer aquisição ou seguir administrando o negócio no melhor interesse do negócio.

A decisão, no entender do nosso jurídico, ela é para uma reestruturação de forma substancial, que mexa na estrutura da companhia e na sua composição de controle acionário ou coisa que o valha, mas não de fazer a listagem de uma subsidiária ou de fazer uma aquisição. Nada disto. Ou de fazer desinvestimento ou investimento. Este é o posicionamento do nosso jurídico.

E nós seguindo normalmente aqui trabalhando, logicamente respeitando qualquer decisão judicial, mas a interpretação é que não muda a nossa rotina do dia-a-dia.

**Sr. Alessandro:** Está ótimo Wesley, ficou claro agora. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado você.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Luca Cipiccia, Goldman Sachs.

**Sr. Luca:** Bom dia, bom-dia a todos.

**Sr. Wesley:** Bom dia, Luca.

**Sr. Luca:** Bom dia. Duas perguntas. A primeira, voltando para a JBS Foods, eu acho que teve um comentário Tomazoni antes sobre a vantagem ou a boa performance das várias marcas regionais no portfólio nos últimos trimestres que ajudaram a suportar crescimento de volume e *market share*. Eu queria fazer a seguinte pergunta: Olhando para frente, você ainda percebe oportunidade de crescimento de *market share* e você acha que esta vantagem do portfólio pode aumentar ou diminuir um cenário de consumo um pouco melhor para Brasil? Eu acho que a gente viu bastante a dinâmica de *trading down*, que poderia mudar ou poderia voltar olhando mais para frente.

Também sobre este tema das marcas regionais do portfólio de você, você está começando a ver algumas delas que têm potencial para virar marca mais relevante em termos de presença nacional, de distribuição mais ampla? A gente acaba sempre falando muito da Seara, mas também teria a curiosidade de ver como o portfólio está desenvolvendo pensando um pouco de uma forma um pouco mais larga. Esta é a primeira pergunta.





Segundo, só para concluir, sobre o tema do IPO e do *timeline*, tem 2 níveis: tem a questão operacional, eu imagino com o impacto da Carne Fraca e os desafios que ela comportou, e tem a questão do processo jurídico que a gente está vendo.

Então, quando que você está falando do *timing* da segunda metade do ano, o que é prioridade, onde vai ser o foco? É esperar para uma melhora de números ou de operações ou vamos passar esta fase do impacto da Carne Fraca ou mais um *aclarecer* aquela outra dimensão? Até um pouco de esclarecimento sobre aquele outro nível, só para entender onde o foco vai ser também para nossas expectativas de *timeline*. Obrigado.

**Sr. Tomazoni:** Bom, eu vou responder as 2 perguntas acho que de maneira conjunta. Claramente, as marcas regionais elas têm um único papel: o de proteção da marca Seara. Não tem nenhum objetivo de ter uma outra marca nacional. Elas estão cumprindo bem o papel, se mostrando que no momento de dificuldade da economia elas cumpriram muito bem o papel delas. Então, não tem nenhuma estratégia de alguma dessas marcas regional virarem marcas nacionais. Ao contrário, elas só têm um objetivo e elas são usadas como ferramentas quando são necessárias.

**Sr. Wesley:** Só adicionando uma parte da Seara aí que você perguntou sobre *market share*, claramente o nosso foco absoluto é margem. Nós não admitimos ser admissível trabalhar com margens abaixo de 2 dígitos neste negócio. A gente acha isto uma anormalidade e não uma normalidade, então, assim, se você olha a JBS como um todo no primeiro trimestre e para o segundo trimestre e para frente, nossas operações internacionais vão ter uma performance excelente este ano.

Nós temos claramente o objetivo único de pôr margens no nosso negócio no Brasil de volta a patamares mais razoáveis para que a gente possa ter um ano excelente em todos os negócios, não só nos negócios internacionais, que nós estamos super otimistas. Então, assim, o foco é absoluto em margem e não *market share*.

A segunda parte da sua pergunta aí de IPO, só lembrando aqui, assim, quando eu falo de segundo semestre, e aí independe de qualquer questão relacionada à Carne Fraca ou a qualquer coisa deste tipo, só lembrando que o IPO tem um objetivo: é criação de valor, é atribuir o valor das operações internacionais da companhia em linha com os *players* internacionais e não ter nenhum impacto do ponto de vista de *valuation* e tal.

Enquanto isso impactar, nós vamos aguardar o momento correto de fazer o IPO. A combinação... a hora que tiver claro para o mercado e não tiver dúvida que nós não vamos estar na frente do investidor, na frente de pessoas interessadas a potencialmente entrar num IPO discutindo coisa que não seja a companhia, os resultados, a perspectiva de resultado, a gente acha que não vale a pena o movimento, porque ele provavelmente ele será prejudicado no seu objetivo,



entendeu, que é de precificar as operações internacionais da companhia ao valor que a companhia pensa que é o valor correto.

**Sr. Luca:** Entendi, está claro. Obrigado, Wesley. Está muito claro.

**Sr. Wesley:** Obrigado.

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

**Sr. Wesley:** Gente, meu, mais uma vez, muito obrigado pela participação de todos aí na nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre. Queremos estar na próxima teleconferência com todos e estamos confiantes que teremos boas notícias, bons resultados e continuaremos na nossa... continuaremos não, continuamos aqui no nosso trabalho diário, não mudamos a nossa rotina em nada, que é o trabalho de fazer melhores resultados e gerar valor a todos os nossos acionistas.

Muito obrigado a todos, tenham um bom-dia.

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