



**Local Conference Call**  
**JBS S/A**  
**Resultados do Segundo Trimestre de 2017**  
**15 de agosto de 2017**

**Sr. Operadora:** Bom dia a todos e bem-vindo à audioconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do Segundo 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 Tarek Farahat, Presidente do Conselho de Administração da JBS S/A, Wesley Batista, CEO Global da JBS, André Nogueira, Presidente da JBS Estados Unidos, Gilberto Tomazoni, Presidente Global as operações da JBS, 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. Obrigado e bom dia a todos. Obrigado por estar presente conosco hoje para debatermos o resultado do segundo trimestre de 2017. Antes de falarmos do resultado, eu vou passar a palavra aqui ao Presidente do Conselho, Sr. Tarek Farahat, e em seguida o Sr. Wesley Batista.

Tarek.

**Sr. Tarek Farah:** Bom dia todo mundo. Eu vou falar um pouquinho sobre as medidas tomadas pela administração na área de Governança Corporativa, *Compliance* e Qualidade.

Eu assumi a posição do Presidente do Conselho e logo depois disso o Gilberto Xandó foi nomeado como membro do Conselho da Administração; a gente também nomeou Marcelo Proença como *Head of Compliance*, que assumiu a posição de Diretor Global da *Compliance*, reportando diretamente ao Conselho de Administração e responsável para a implementação do Programa de *Compliance* "Faça Sempre a Coisa Certa"; a contratação do White & Case LLP para apoiar o projeto de *compliance* da JBS [projeto corporativo]; a criação do comitê de governança e do comitê executivo, além da redefinição das composições dos comitês da parte relacionada, auditoria financeira, gestão de risco e sustentabilidade.

Também a gente anunciou o plano de desinvestimentos que deve gerar uma entrada de caixa na ordem de R\$ 6 bilhões. Os ativos a serem vendidos são:



participação de 19,4% na Vigor, Moy Park e Five Rivers; a celebração de acordo de estabilização entre a companhia e os bancos comerciais viabilizando o alongamento de dívida de curto prazo, o que demonstra a confiança das instituições financeiras da companhia; a gente também contratou Alfred Almanza (que passou quase 40 anos no USDA) para a posição de Diretor Global de Segurança dos Alimentos e Garantia de Qualidade; a conclusão da venda das operações da carne bovina do Mercosul; e finalmente o anúncio da venda da participação da JBS na Vigor e de uma operação de confinamento que fez parte do plano de desinvestimento acordado pela companhia.

Estou seguro que o Conselho da Administração está agindo de forma diligente e bem informado na adoção destas medidas com o único e exclusivo objetivo de perseguir os melhores interesses da JBS e dos seus acionistas. Todas as decisões que foram tomadas foram aprovadas pelo Conselho em unanimidade.

Muito obrigado. Eu vou passar agora a palavra para o Wesley, o CEO global da companhia.

**Sr. Wesley Batista:** Obrigado Tarek. Bom dia a todos. Obrigado pela presença de todos no *call* de resultados do segundo trimestre. Como todos sabem, estes são últimos meses, mais especificamente estes últimos três meses, foram meses turbulentos e com vários desafios para a companhia e todo o nosso time durante este período.

Nós temos agido de forma pragmática, enfrentamos os desafios sendo proativo, encarando todos os desafios de frente, estando à frente de todos os desafios, temos agido de forma ágil, com rapidez, eu acho que todos os progressos feitos pela companhia neste espaço de tempo demonstram a união e a qualidade do time extraordinário que temos. Temos trabalhado muito, somos uma empresa que sempre trabalhamos muito, mas claramente nestes últimos meses o time tem se redobrado aí, se desdobrado para que a gente possa ter conseguido aí os avanços que conseguimos.

Como o Tarek mencionou, a companhia, o Conselho de Administração temos feito e tomado uma série de medidas e feito avanços importantes nas áreas de governança, na área de *compliance*, na área de qualidade. Como o Tarek mencionou na sua fala, nós em 60 dias conseguimos um acordo de estabilização com os bancos comerciais visando o alongamento da dívida de curto prazo da companhia, nós anunciamos um plano de desinvestimento e acredito que estamos sendo, de novo, pragmáticos, ágeis e bem-sucedidos na execução do nosso plano de desinvestimento. Já fizemos o *closing* da operação do Mercosul, a companhia anunciou o desinvestimento da participação minoritária na Vigor, o desinvestimento da unidade de confinamento no Canadá, e agora a companhia está em processo avançado de discussão do desinvestimento da Moy Park e da unidade de confinamento nos Estados Unidos da Five Rivers.



Com isto, nós completaremos o programa de desinvestimento, o que a companhia anunciou é o que a companhia vai desinvestir, não tem nenhuma outra unidade de negócio que a companhia está cogitando ou cogita desinvestir. Então, o que foi anunciado é o que será executado.

O Tarek também mencionou, nós temos aí o prazer e o privilégio de ter contratado o Almanza para participar da equipe da JBS. O Al será Diretor Global de Segurança dos Alimentos e Garantia da Qualidade, o Almanza passou 40 anos no serviço de inspeção federal americano, estava como *Head* do serviço de inspeção federal do USDA nos últimos anos.

Apesar de todos os desafios, eu tenho um orgulho tremendo e a satisfação de apresentar um trimestre bastante sólido, que claramente, na minha opinião, representa a capacidade e a qualidade de nossas operações e, acima de tudo, a qualidade do nosso time, de toda a nossa equipe para que a gente execute todas as medidas e continue com a companhia no seu caminho e na sua trajetória.

Eu vou aqui falar e depois vou passar para o Jerry para comentar em mais detalhe os números.

Nós fechamos o trimestre com 41,7 bilhões de receita líquida, esta receita teve uma ligeira queda, mas 100% influenciada pelo câmbio médio do segundo trimestre deste ano comparado ao mesmo câmbio médio do ano de 2016. Do ponto de vista de volumes, na maioria de nossas unidades de negócios nós crescemos volume, então esta ligeira queda na receita advém primeiramente da questão cambial.

Nós tivemos um Ebitda de R\$ 3,8 bilhões com margem de 9% consolidada. Quando a gente olha no mesmo período do ano passado, a nossa margem foi de 6,6%, então uma substancial melhora, uma melhora expressiva.

O nosso lucro líquido foi de R\$ 310 milhões de lucro líquido, este lucro líquido eu acho que é bastante importante mencionar que ele tem um impacto negativo de variação cambial neste trimestre de aproximadamente R\$ 1,3 bilhões, então, se excluída a variação cambial que impactou negativamente no resultado e consequentemente no lucro líquido, o resultado teria sido R\$ 1,6 bilhões positivo.

A nossa alavancagem fechou em 4,16 vezes; uma redução em que pese pequena comparado ao primeiro trimestre deste ano, primeiro trimestre de 2017, mas quando a gente olha que a alavancagem teve uma redução, em que pese pequena, num trimestre que nós tivemos de variação cambial na dívida de aproximadamente R\$ 2 bilhões, então a dívida em reais subiu R\$ 2 milhões advinda da variação cambial neste trimestre adicionado à aquisição que nós fizemos no segundo trimestre da empresa Plumrose nos Estados Unidos, que foi



de aproximadamente R\$ 740 milhões. Então, somado, a variação cambial que impactou na dívida mais a aquisição da Plumrose, tem R\$ 2,7 bilhões de impacto e mesmo assim nossa alavancagem teve uma ligeira redução.

Aqui um pouco de um *overview* de cada uma de nossas unidades de negócio. Como todos já viram, a Pilgrim's reportou seus resultados há uma semana atrás, teve um resultado extraordinário, 18% de margem Ebitda. A nossa unidade de suínos (que o Jerry vai comentar também os números em mais detalhe) teve uma performance muito sólida, 2 dígitos de margem, estamos bastante satisfeitos com a performance desta unidade. Nossa unidade de carne bovina nos Estados Unidos, que inclui a Austrália e Canadá, teve uma performance também muito sólida, fizemos mais de 5% de margem nesta unidade de negócio. A Moy Park na Europa vem entregando resultados sólidos e consistentes.

Aqui no Brasil, a Seara (que lembrando a todos, não só a Seara, mas como todo o segmento de aves, suínos e processados no Brasil) teve um ano de 2016 bastante desafiador, com preços do grão indo a patamares bastante elevados, nós tivemos aí no primeiro trimestre o fundo do poço do ponto de vista de rentabilidade nesta unidade de negócio na Seara, tivemos no segundo trimestre uma melhora, o qual estamos aqui reportando 8,2% de margem; uma melhora expressiva quando comparado ao primeiro trimestre. A unidade de bovinos, tivemos um resultado também bastante melhor do que o primeiro trimestre, que foi bem fraco, tivemos aí 4% de margem nesta unidade de negócios.

Quando eu olho a JBS como um todo para esta segunda metade do ano de 2017, eu estou extremamente otimista, tenho convicção e segurança de dizer que nós vamos continuar entregando resultados muito sólidos, as operações na América do Norte continuam performando bastante bem, em todas elas, na Pilgrim's, na unidade de suíno, na unidade de bovino, e Seara aqui no Brasil continua numa clara trajetória de recuperação e estou convicto que na segunda metade do ano a Seara voltará a operar em patamares de margem normalizado e em linha com o histórico deste setor.

Nós estamos muito seguros da capacidade da companhia na sua entrega de resultados nesta segunda metade ano, na quantidade e na geração de caixa que a companhia terá nestes próximos trimestres e, conseqüentemente, a velocidade e a quantidade da desalavancagem que vamos assistir aí nos próximos trimestres.

Como comentei no início da minha fala, o trimestre, os últimos meses, com todos os desafios que tivemos, eu tenho a enorme satisfação (e isto devo 100% ao time extraordinário que nós temos) que tivemos aí todos os acontecimentos com uma entrega muito sólida de resultados neste período.

Eu quero aqui aproveitar este momento para agradecer imensamente cada um de nossos clientes, cada um de nossos fornecedores, cada um de nossos parceiros



por todo o suporte, por toda a parceria e por toda a amizade para com a empresa e para com cada um dos membros de nosso time. Quero também fazer um agradecimento especial aos bancos e a todos os credores da companhia pela confiança, por acreditar na companhia e todo o seu time. Agradeço também imensamente a cada um de nossos acionistas por acreditarem, por investir em nossa companhia e por acreditarem em todo o nosso time.

E encerro aqui fazendo um agradecimento especial e do fundo do meu coração a cada um dos membros do nosso time, que teve um papel fundamental e extraordinário em todo este período, uma clara demonstração do quão unido e quão forte é o time que temos e a equipe que temos, que sem nenhuma sombra de dúvida, sem o time extraordinário que temos não estaríamos aqui neste momento falando de resultados super consistentes, resultados bastante positivos neste momento desafiador que a companhia passou, e mais do que isto, e superando rapidamente todos os obstáculos que se puseram em nossa frente nestes últimos meses.

Com isto, eu passo palavra para o Jerry para comentar sobre os resultados em mais detalhe em cada uma de nossas unidades de negócios. Muito obrigado.

**Sr. Jerry:** Muito obrigado Wesley. Obrigado. Eu vou fazer referência às páginas da apresentação que nós subimos no nosso site hoje pela manhã para comentar um pouco mais de detalhe os números do segundo trimestre.

Eu começar na página 5, o Wesley já comentou sobre a receita líquida da companhia, R\$ 41,7 bilhões; uma queda de 4,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Lembrando que houve uma desvalorização do real de 9,2%... perdão, uma valorização do real de 9,2%, afetando esta comparação.

No lucro bruto da companhia, nós tivemos um lucro bruto de R\$ 6,2 bilhões e um aumento da margem bruta de 12,1 para 14,8%. Ebitda saiu de R\$ 2,9 bilhões para R\$ 3,758 bilhões no segundo trimestre deste ano, saindo, novamente como o Wesley comentou, de 6,6% de margem para 9% de margem neste segundo trimestre, e o lucro líquido impactado pela variação cambial ficou em R\$ 310 milhões.

Passando para os outros destaques do trimestre, página 6 da nossa apresentação, a geração de caixa operacional foi de R\$ 900 milhões neste segundo trimestre e a dívida líquida ficou em R\$ 50,4 bilhões, variando de 47,8 afetado pela variação cambial e pela aquisição de Plumrose, alavancagem ficando em 4,16 vezes.

O perfil da dívida, página 7 da nossa apresentação, 93% da dívida é em dólar com custo médio de 5,6% ano e 7% em reais com custo de 10,82% por ano. Mercado de capitais representa quase 38% e a diferença bancos comerciais 62%.



Por empresa 50% da dívida fica na JBS USA, 39% praticamente na JBS S.A. e a diferença na Seara, e no perfil da dívida 70% no longo prazo, 30% no curto prazo, sempre destacando que a vasta maioria da dívida de curto prazo é *trade finance*, financiamento das exportações do Brasil, 72% desta dívida de curto prazo é atrelado a esse *trade finance*.

Passando agora para as unidades de negócios, começando com Seara, alimentos preparados, aves e carne suína *in natura* no Brasil, nós tivemos a receita caindo de R\$ 4,6 bilhões no segundo trimestre de 2016 para 4,3 este ano; uma diminuição de um pouco mais que 6% no período, e o Ebitda praticamente estável, a margem Ebitda de 8,3% no ano passado para 8,2 este ano, Ebitda caindo de 382 para R\$ 356 milhões.

Nós tivemos crescimento do volume em todos os segmentos no mercado doméstico, tivemos redução no volume exportado, que foi parcialmente compensado por um aumento nos preços médios de venda, e nós tivemos agora recentemente a redução no custo da ração no Brasil, que possibilitou esta recuperação comparado com o primeiro trimestre deste ano.

JBS Mercosul, carne bovina no Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguiaia, além de couros e negócios relacionados, nós tivemos uma diminuição de 14,2% na receita, saindo de 7,2 para R\$ 6,2 bilhões e Ebitda saindo de 457 milhões para R\$ 261 milhões, a margem Ebitda comparada com o segundo tri do ano passado saindo de 6,3 para 4,2%. Lembrando que no primeiro trimestre deste ano tivemos nesta unidade uma margem Ebitda de 1%, então uma recuperação considerável quando comparado com o primeiro trimestre deste ano.

Passando agora para os Estados Unidos, página 11 na nossa apresentação, iniciando com a unidade da carne bovina (incluindo Estados Unidos, Canadá e Austrália, e agora os números em dólares americanos), nós tivemos um aumento de quase 6% na receita, saindo de 5,2 para US\$ 5,52 bilhões de receita e uma melhora substancial no Ebitda, saindo de US\$ 27 milhões no segundo tri de 2016 para US\$ 324 milhões este ano, então a margem saindo de 0,5% para quase 6%.

Nós tivemos aumento de receita no mercado doméstico impulsionado por um aumento nos preços, na exportação tivemos crescimento pelo aumento dos volumes vendidos e dos preços também no período. Na Austrália, apesar de termos tido uma redução do volume produzido em função de uma menor oferta de bovinos para o abate, isto foi compensado por um momento dos preços em ambos os mercados, doméstico e de exportação. Isto é a melhor margem Ebitda registrada num segundo trimestre nesta unidade de negócios.

Falando agora da carne suína nos Estados Unidos, página 12 da nossa apresentação, nós tivemos um aumento da receita, saindo de US\$ 1,36 bilhões





para US\$ 1,525 bilhões; um momento de quase 12% quando comparado com o mesmo período do ano passado e tivemos um Ebitda de US\$ 178 milhões comparado com 137 no mesmo trimestre do ano passado; um aumento de 30%. A margem Ebitda saindo de 10 para 11,7%.

Tivemos crescimento de receita no mercado doméstico devido a um aumento no volume vendido aliado a preços maiores. Tivemos também um forte aumento no volume de carne suína exportado desde os Estados Unidos e, como comentamos anteriormente, tivemos no dia 1 de maio a integração da Plumrose, a conclusão da aquisição e a integração do Plumrose nesta unidade de negócios.

Passando agora para a nossa divisão de frango nos Estados Unidos incluindo México e Porto Rico, Pilgrim's Pride já reportado, mas vamos repetir aqui um aumento na receita de 11%, saindo de 2 bilhões para US\$ 2,55 bilhões no período. Ebitda saindo de 283 para US\$ 421 milhões e a margem Ebitda saindo de 13,9% para 18,7%.

Tivemos um crescimento da receita (lembrando que nós integramos uma aquisição nesta unidade no início do ano, a empresa chamada GNP, esta integração foi feita no início deste ano) tivemos um aumento dos volumes vendidos e dos preços de venda no México e há uma redução no custo de produção de aves, que proporcionou um aumento no Ebitda.

A diversificação do portfólio de produtos de Pilgrim's permitiu a administração da companhia a capturar as oportunidades em cada segmento da sua atuação, contribuindo positivamente para o resultado do trimestre.

Na Europa, basicamente Moy Park, produção de aves de frango no Reino Unido e de produtos de conveniência no Reino Unido e no continente da Europa. Tivemos um aumento da receita de 7,4% (agora em libra esterlina), saindo de 365 para £392 milhões, Ebitda bastante parecido £33,5 milhões no ano passado para 33,9 este ano; um aumento de 1,2%, a margem caindo de 9,2 para 8,7, bastante estável. Tivemos um aumento dos preços de 5% no mercado externo e um aumento também do volume exportado.

Com isto, concluímos aqui os nossos comentários sobre o trimestre e agora aproveito para pedir para abrir para perguntas e respostas. Muito obrigado a todos.



## **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.

A primeira pergunta vem de Gabriel Lima, Bradesco.

**Sr. Gabriel:** Bom dia, pessoal.

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

**Sr. Jerry:** Bom dia, Gabriel.

**Sr. Gabriel:** Bom dia Jerry, bom dia Wesley. Wesley, eu tenho algumas perguntas ainda fora deste contexto operacional que o Jerry estava falando, mas mais em linha com seus comentários iniciais. Assim, a nossa percepção é realmente que vocês resolveram boa parte das pendências e de uma maneira bem ágil, com uma agilidade aí impressionante, mas, mesmo tendo a impressão que o pior já passou, a gente tem ainda três tpdências que preocupam a gente aqui do nosso lado, são elas (eu acredito): A CVM e o DoJ, e essa reunião de acionistas no dia 1 de setembro.

Se você puder, Wesley, dar algum detalhe, alguma coisa que você possa compartilhar com a gente a respeito destas pendências que a empresa ainda enfrenta seria interessante.

**Sr. Wesley:** Gabriel, claro. Olha só, com relação à CVM e DoJ, primeiro, CVM é um processo interno que a CVM está analisando, investigando. A companhia e seus executivos prestaram todos os esclarecimentos à CVM com apresentação de documentos, apresentação de fatos.

O que eu posso dizer é que todas as operações que a companhia fez toda celas foram em linha com o que a companhia sempre fez, não teve nenhuma operação fora do curso normal do que o que a companhia sempre fez. Eu não posso responder sobre o processo em si porque isto é um processo que a CVM está conduzindo, mas a companhia e todos os executivos têm confiança de que nenhuma operação saiu fora do curso normal do que sempre foi feito na companhia por vários anos já. Então, é isto.

Com relação à DoJ, a companhia contratou assessores legais nos Estados Unidos para falar com a DoJ, também não posso aqui antecipar qual será o resultado final destas discussões com o Departamento de Justiça Americano. O que eu posso afirmar de garantir é que nenhuma subsidiária da JBS no território americano ou





nenhum dos seus executivos ou nada tem de algum ato incorreto ou qualquer coisa desta natureza.

Então, nós estamos bastante confiantes de que as discussões com o Departamento de Justiça Americano serão construtivas e no final se chegará a uma finalização sobre estas discussões de forma positiva. Esta é a nossa expectativa.

Com relação à assembléia, está marcada uma assembléia para o dia 1 de setembro, a companhia e sua administração está aguardando a assembléia para ter a oportunidade de mostrarem e demonstrar para todos os seus acionistas todos os avanços, todos os progressos que já foram feitos nesse espaço curto de tempo.

A administração está confiante de que com a oportunidade de mostrar a todos os seus acionistas tudo que está sendo feito, tudo o que já foi feito e todo o caminho que a companhia está trilhando será a oportunidade para que cada acionista realmente tenha as informações concretas, as informações corretas para que possa opinar sobre cada um dos temas propostos na assembléia.

Então, é isto o que posso te dizer sobre estes três pontos que você perguntou.

**Sr. Gabriel:** Entendi, Wesley. Só a respeito da assembleia, desculpa se a pergunta é muito básica, mas eu acredito que foi o BNDES que convocou esta reunião, eu queria, enfim, confirmar isto, e também entender quais são os temas que são propostos e vão ser votados assim em assembléia.

**Sr. Wesley:** Gabriel, o BNDES, como qualquer acionista detentor de mais de 5% de participação acionária, pode solicitar a convocação de uma assembléia. O BNDES exercendo seu direito convocou, pediu ao Conselho que convocasse esta assembleia, o Conselho convocou de forma que a administração seja uma ótima oportunidade para a administração mostrar tudo o que já foi feito e tudo o que está sendo feito.

Os temas da assembléia são públicos, são, se não me falha a memória, são 5 itens de deliberação, o qual os acionistas vão ter a oportunidade de formar a sua convicção, e eu estou seguro que eu os acionistas da companhia vão focar em deliberar o que é no melhor interesse da companhia.

**Sr. Gabriel:** Está bom, Wesley. E por último, agora que bastante coisa já passou, como que fica a sua cabeça com relação aos planos de IPO da JBS Internacional, IPO que estava em curso nos Estados Unidos?

**Sr. Wesley:** Gabriel, não mudou absolutamente nada. A companhia continua convicta e vai trabalhar para estar pronta para ter condição de fazer um IPO de



sua subsidiária, a JBS Foods International. Logicamente, nós temos aí um *delay*, um retardo no plano, mas não mudou em nada o objetivo. A discussão é quando e não se. A companhia vai continuar perseguindo isto porque a companhia acredita ser o melhor a ser feito e no melhor interesse de todos os seus acionistas. A questão é quando.

Se você me pergunta, eu tenho um objetivo pessoal e o time de que a gente consiga estar pronto (e se o mercado permitir, obviamente) para a gente poder imaginar, postular aí o IPO da JBS Foods International na segunda metade de 2018.

**Sr. Gabriel:** Está ótimo Wesley, obrigado pelas respostas parabéns pela agilidade pelas quais as coisas têm sido resolvidas.

**Sr. Wesley:** Obrigado Gabriel.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Isabela Simonato, Bank of America Merrill Lynch.

**Sra. Isabela:** Bom dia Wesley, bom-dia Jerry.

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

**Sra. Isabela:** A minha pergunta é um pouco mais do lado operacional, a primeira delas em relação à geração de caixa do trimestre. Eu acho que, apesar de o Ebitda ter vindo aí uma surpresa bastante positiva, quando a gente olha a conversão de caixa a parte do capital de giro ela acabou prejudicando, e principalmente com linhas de recebíveis e de fornecedores.

Eu queria entender, se vocês pudessem dar um pouco mais de cor sobre o que aconteceu nestas linhas e como vocês veem a performance disso daqui para frente. Esta seria a primeira pergunta.

E a segunda pergunta, olhando para o Mercosul especificamente e a evolução de margem ao longo do tri, se vocês pudessem dar algum tipo de detalhamento como isto aconteceu ao longo dos meses do segundo trimestre, inclusive em relação à utilização de capacidade no abate e daí para frente como que a gente pode pensar esta divisão também em relação à rentabilidade? Obrigada.

**Sr. Wesley:** Obrigado. Isabela, com relação à geração de caixa, nós tivemos alguns impactos: Um, a aquisição da Plumrose de R\$ 740 milhões; a outra, como você falou, nas linhas de fornecedor e cliente nós tivemos uma piora aí no ciclo de capital de giro advinda, Isabela, da turbulência passada aí neste período, que felizmente, do ponto de vista de ciclo de capital de giro, a turbulência está



superada, passou, então tivemos aí um impacto de uma piora do nosso ciclo de capital de giro.

Eu estou absolutamente confiante neste terceiro trimestre, na geração de caixa que nós vamos fazer neste trimestre, não só advinda dos resultados (que a nossa expectativa é de resultados bastante robustos), mas também da volta ao normal do ciclo de capital de giro nas diversas unidades que a companhia opera.

Então, assim, eu estou muito confiante na quantidade de *free cash flow* que nós vamos gerar no terceiro trimestre, e mais: Eu estou confiante de que vamos surpreender bastante positivamente o mercado na redução da alavancagem já neste terceiro trimestre e na quantidade desta redução e, de novo, advinda dos resultados robustos e da quantidade de geração de caixa.

Com relação às operações do Mercosul, Seara, como eu falei, claramente teve o fundo do poço do ponto de vista de rentabilidade no primeiro trimestre deste ano, já assistimos aí uma recuperação de mais de 3% na margem neste segundo trimestre e continua recuperando. Nós estamos absolutamente seguros que a segunda metade deste ano a Seara estará operando a níveis de margens normalizados e históricos deste setor, margens de 2 dígitos.

No negócio de bovino no Brasil, claramente esta foi a unidade de negócio nossa que teve um impacto nesta turbulência passada pela companhia, esta unidade foi a que teve aí, e foi uma redução do volume de abate aí no primeiro período, as primeiras 4, 5, 6 semanas. Hoje está operando absolutamente normal esta unidade de negócio, volumes estão 100% normalizados, todas as fábricas estão operando normais e a gente acredita que operando (nesta segunda metade do ano e mais especificamente no terceiro trimestre) volumes dentro do patamar normal que esta unidade de negócio opera, a gente terá condição aí de ter uma melhoria na margem quando comparado com o segundo trimestre.

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

**Sr. Wesley:** Obrigado Isabela.

**Operadora:** Próxima pergunta Pedro Leduc, JP Morgan.

**Sr. Pedro:** Bom dia a todos, obrigado pela pergunta, é em relação...

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

**Sr. Pedro:** (Bom-dia, bom-dia!) ...o USA *beef*, margem Ebitda 5,9% é uma importante melhora vendo principalmente no nível bruto em relação ao ano passado, a gente sabe que o segundo trimestre sazonalmente ele é mais forte, mas eu queria ouvir um pouco de vocês também como imaginar isto para o



terceiro e para o segundo semestre como um todo, e esta é a principal pergunta. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Pedro, nossa expectativa é de resultados melhores do que o segundo trimestre. No terceiro trimestre nós já estamos aí quase na metade do terceiro trimestre corrido e a nossa expectativa é que margens virão melhores neste terceiro trimestre e continuará, Pedro. Esta unidade de negócio claramente nós estamos aí num círculo bastante positivo para o negócio de carne bovina nos Estados Unidos, desde o ponto de vista de disponibilidade de animais para abate, como do ponto de vista de preço de aquisição quando comparado às exportações, ao crescimento do volume de exportação.

Então, em resumo, estamos bastante confiantes aí que teremos um terceiro trimestre melhor do que os segundo e que permanecerá este negócio entregando resultados bastante sólidos.

Eu não sei, André, se você quer adicionar aí alguma coisa sobre a unidade de negócio nos Estados Unidos de bovino.

**Sr. André:** Não Wesley, você cobriu. A expectativa é muito forte, demanda no mercado doméstico americano continua crescendo, demanda na exportação continua crescendo, o rebanho de bovino nos Estados Unidos continua crescendo e indica crescimento contínuo, crescimento do rebanho até 2020, portanto, a perspectiva tanto do ponto de vista do *supply* quanto da demanda são muito positivos para o negócio.

**Sr. Pedro:** Está legal. E uma segunda pergunta um pouco mais técnica, vocês antes do resultado comunicaram que a parte Brasil [0:46:35 incompreensível] viria auditado. Se vocês têm alguma perspectiva de quando a gente pode ver isto e se, enfim, tem alguma outra implicação para dentro da empresa. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado. Pedro, só aproveitando o seu ponto aí, só ressaltar: Todas as subsidiárias internacionais da JBS Estados Unidos e América do Norte como um todo, Estados Unidos, Canadá, México, Austrália, Europa, todas as subsidiárias estão com o parecer auditados, a suas demonstrações financeiras auditadas. A JBS S/A não veio e não teve parecer neste segundo trimestre. A companhia espera que no decorrer do ano consiga trabalhar para que a gente consiga encerrar o ano de 2017 com um parecer. Então, com certeza 2017 a companhia espera ter as suas demonstrações auditadas.

Do ponto de vista de impacto Pedro, é importante ressaltar: Não tem nenhuma implicação específica financeira em nenhum *covenant*, em nada da estrutura de capital, da dívida no mercado de capitais que tenha algum impacto pela companhia não ter as demonstrações financeiras trimestrais não auditadas. Então,



sumarizando, a expectativa é que no máximo no fechamento de 17 isto esteja tudo resolvido.

**Sr. Pedro:** Bem legal, Wesley, obrigado. E seria com o mesmo auditor ou também está tendo uma troca nisto? Só para finalizar.

**Sr. Wesley:** Não, são os mesmos auditores este ano de 2017. A JBS, por obrigação legal, em 18 terá que fazer rodízio de auditores, mas este ano continuam os mesmos auditores.

**Sr. Pedro:** Legal, muito obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado Pedro.

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

**Sr. Thiago:** Obrigado, bom dia a todos aí.

**Sr. Jerry:** Bom dia.

**Sr. Wesley:** Bom dia Thiago.

**Sr. Thiago:** Eu queria falar um pouquinho de alavancagem, eu queria ouvir um pouco de vocês como vocês entendem o índice de alavancagem que vocês almejam ou um índice *target* em luz inclusive do acordo de estabilização aí que foi feito com os bancos. Eu queria entender se existe aí um nível *target* para o final deste ano, para o final do ano que vem ou em algum momento no futuro próximo que a gente deveria estar almejando.

E, ainda nesta linha, como vocês vislumbram a liquidez e de balanço? Vocês têm hoje ainda um descasamento em relação ao caixa e à posição de dívida de curto prazo, o Jerry comentou muito bem aí que boa parte desta dívida de curto prazo é de *trade finance*, mas eu queria entender de vocês se vocês buscam de alguma forma mais semelhante como fazem algumas empresas concorrentes buscar uma posição de liquidez diferente destas, uma posição talvez mais conservadora. Seria interessante ouvir de vocês também. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Thiago, obrigado pela pergunta. Assim, a companhia tem objetivos e compromissos com relação à sua alavancagem. Nós estamos absolutamente confiantes que vamos assistir a desalavancagem bastante mais rápida e mais acelerada do que o mercado eu acho que espera e dos compromissos que a companhia tem.

Nós estamos seguros e confiantes que nós vamos terminar este ano nos próximos 6 meses abaixo de 3,5 vezes *leverage*, que é bastante antes de qualquer



compromisso que a companhia tem do ponto de vista de alavancagem. A companhia fez um compromisso no acordo de estabilização de final de 2018 estar 3,5 vezes, e nós estamos seguros que nós vamos terminar 2017 (um ano antes) abaixo de 3,5 vezes. Então, estamos bastante confiantes.

Do ponto de vista de *target*, a médio e longo prazo, Thiago, a JBS vai trabalhar com foco absoluto em geração de caixa, em redução de alavancagem e nós estamos comprometidos e vamos ver a alavancagem da JBS abaixo de 3,5 vezes. O nosso *target* é da casa de 2 vezes, aí variando, mas abaixo de 3.

Então, claramente nós somos uma companhia que crescemos muito nos últimos anos, nos internacionalizamos, eu acho que soubemos aí crescer nos momentos corretos, mas claramente este é o momento para JBS gerar caixa, desalavancar, reduzir seu endividamento e ter *leverage* na casa de 2,5 vezes *leverage*. Então, este é o nosso objetivo e estamos obsessivamente focados nisto e confiantes que vamos entregar.

Com relação ao endividamento e à questão da liquidez, a companhia tem liquidez bastante confortável para operar o seu negócio, nós temos girado aí na casa de 10 bilhões de liquidez em caixa. Claramente a companhia tinha um desafio que era o volume de dívida no curto prazo, o qual o acordo de estabilização solucionou este desafio da quantidade de dívida do curto prazo.

O plano de desinvestimento, Thiago, só lembrando, 6 bilhões anunciados, a grande maioria disto, como comunicado, no comunicado nós fizemos do acordo de estabilização, 80% destes recursos e destes eventos de liquidez serão utilizados para reduzir este endividamento, principalmente (e todo ele) no mercado brasileiro, não só com instituições brasileiras, mas com instituições internacionais, mas tomadas aqui na JBS S/A no mercado brasileiro.

Então, se você pega aí esta liquidez e reduz este volume de dívida de curto prazo, a companhia entende que terá no ano que vem um volume bastante menor e com uma alavancagem bastante menor, que a companhia entende ser absolutamente razoável ter o volume que terá de dívida no mercado brasileiro após o uso destes eventos de liquidez para reduzir o endividamento de curto prazo.

**Sr. Thiago:** Excelente, obrigado Wesley.

**Sr. Wesley:** Obrigado Thiago.

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

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

**Sr. Jerry:** Bom dia.





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

**Sr. Luca:** Bom dia. Eu queria perguntar um pouco mais sobre a Seara se possível sobre os seguintes pontos: Primeiro, você acha que teve um impacto no trimestre em termos de percepção da marca ou demanda dos consumidores que pode ter empatado um pouco a performance de *market share*? Primeiro ponto e: Você acha que os eventos dos últimos meses impactaram a marca Seara ou aquele segmento de uma forma visível?

Segundo lugar: Se você acha que se for o caso, olhando para o resto do ano, este impacto já pode diminuir ou, de uma forma mais geral, como você acha que é a dinâmica de *market share* naquele segmento de processado Brasil (estou me referindo especificamente pode envolver).

E em terceiro lugar: Se vocês estão antecipando ou estão vendo alguma mudança no cenário competitivo? Eu acho que o líder de mercado, a BRF, enfatizou bastante este plano de lançar uma marca no segmento mais de *value*.

Eu queria ver de você o que está lançando com a Seara, se esse tipo de estratégia ou de mudança ou de evolução pode gerar alguma reação, algum impacto para a Seara.

E só para concluir Wesley, você se referiu várias vezes num nível normalizado de rentabilidade, se você pode ser um pouco mais específico o que você acha que vai ser o “nível normalizado” de rentabilidade daquela unidade neste tipo de cenário competitivo, cenário de consumo também olhando para frente.

**Sr. Wesley:** Luca, eu vou pedir ao Tomazoni aqui para responder sua pergunta. Eu vou responder só a última parte dela. De nível normalizado, quando a gente olha o histórico deste setor de aves, suínos e processados, o normalizado é margem em 2 dígitos. Nós esperamos margem de 2 dígitos para a segunda metade do ano. Então, é isso que eu chamo de margem normalizada, que é o histórico deste setor. Mas eu vou pedir ao Tomazoni aqui para falar a primeira parte das suas perguntas.

**Sr. Tomazoni:** Bom dia Luca e bom dia a todos. Com relação às suas perguntas referentes à Seara, a saúde da marca eu acho que foi o que se mostrou muito sólido à frente de todo este barulho que gente teve no mercado e que começou com a Carne Fraca.

O que aconteceu, nós não mudamos a nossa estratégia desde o início, nós temos que fazer uma separação clara do que é tático e do que é estratégico. Nós, na parte estratégica, estamos focados na preferência do consumidor, aumentar o valor da marca e aumentar o valor de categorias, e por isso a gente tem focado



qualidade do produto e essa contratação do Almanza é uma ação adicional no foco que nós temos tido em qualidade, e nós estamos trabalhando nesta questão de uma competitividade global na melhor [0:58:23 incompreensível].

Então, aí você fala: “Mas você fala tudo isso vocês perderam participação no mercado no curto prazo”. Aí, por isso que eu falo que tem que separar o que é estratégico; estratégia a gente não mudou, a gente continua focado nos pilares que a gente tinha desenhado nos quase 4 anos que nós estamos à frente da Seara.

No que se fala com relação à questão tática, este trimestre ele foi um trimestre que teve excesso de promoção em muitas categorias, e acredito eu que foi desbalanceamento de cadeia e que fez com que algumas categorias tiveram muito *promocionadas*, e nós não tínhamos este problema de desbalanceamento e decidimos não participar em algum nível de promoção que nós não víamos que era rentável ou que era saudável, assim como investimento no ponto de venda para fazer crescimento.

Então, se você olhar, nós conseguimos no que se foca só industrializados, processados no Brasil, nós tivemos aumento de preço de 2,6%, só que nós não participamos nesse tipo de negócio. Então, é uma questão tática, é uma questão que ela normalmente, no momento que as coisas se reestabilizarem, as coisas vão voltar a acontecer.

Então, não foi uma coisa de fragilidade de marca, foi muito mais uma questão de estratégia de posicionamento de mercado.

**Sr. Wesley:** Luca, só adicionando um comentário aí, na Seara eu acho que os resultados falam por si só. O resultado do trimestre eu acho que ele responde à qualidade da execução, à qualidade da estratégia adotada pelo time e nós continuaremos perseguindo as mesmas coisas e estamos focados no resultado e confiante que vamos continuar nesta boa trajetória que a Seara vem aí ao longo dos últimos anos.

**Sr. Luca:** Obrigado os dois pelas respostas, mas, só para completar, esta idéia que o competidor de vocês agora vai entrar de uma forma pouco mais expressiva no segmento de *values*, como eu tinha falado, você acha que vai ter um impacto para a categoria toda? A gente poderia imaginar uma pressão maior para a competição de preço? Você acha que tem este tipo de postura? E como neste caso você vai priorizar *market share* contra margem, voltando para aquele ponto de voltar para a margem normalizada?

**Sr. Tomazoni:** Luca, nós temos feito uma estratégia de aumentar o valor das categorias, tanto que você percebe, o nosso lançamento da Seara Gourmet é obviamente focado em aumentar o valor das categorias, e nós ao longo do tempo



nós temos a marca Seara e marcas regionais, nós temos focado cada vez mais a marca Seara. O objetivo nosso é claramente aumentar a preferência do consumidor e o valor das categorias.

A gente sabe que se a gente participa fortemente em promoção reduz o valor da categoria, e este não é o jogo que nós queremos participar; nós queremos participar num jogo de construção de valor e construção de valor das categorias, e o nosso foco vai ser este.

A gente não pode discutir a estratégia do quê que a concorrência vai fazer, a gente tem muita confiança na estratégia que nós adotamos: Focada na qualidade dos produtos e focada em inovar, em trazer ao mercado soluções inovadoras para o nosso consumidor.

**Sr. Wesley:** Luca, só adicionando aí mais um comentário nesta linha, a nossa cabeça é absolutamente ao contrário: Nós queremos lançar produtos mais Premium, produtos mais inovadores e superiores, onde elevamos a categoria ao invés de lançar produtos combate, qualidade baixa e preço baixo.

Então, a nossa estratégia é absolutamente contrária ao que você se referiu.

**Sr. Luca:** Perfeito, obrigado. Obrigado os dois.

**Sr. Wesley:** Obrigado.

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

**Sr. Wesley:** Olha, obrigado a todos pela participação. Mais uma vez eu queria aqui imensamente agradecer a todos os nossos *stakeholders* e especialmente a todo o nosso time por estarmos aqui neste segundo trimestre apresentando resultados sólidos e, mais do que isto, com uma perspectiva de entregarmos resultados ainda mais sólidos nesta segunda metade do ano.

Muito obrigado a todos. Tenham um bom-dia.

**Sr. Tarek:** Obrigado.

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