



**Local Conference Call
JBS S/A
Resultados do Terceiro Trimestre de 2017
14 de novembro de 2017**

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

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 Gilberto Tomazoni, COO Global da JBS S/A, André Nogueira, Presidente da JBS USA, e Jerry O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores.

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

Sr. Jerry O'Callaghan: Obrigado. Muito obrigado, bom-dia todos, bem-vindo à mais uma teleconferência nossa.

Antes de começarmos aqui a apresentação, eu queria passar a palavra ao Sr. Zé Mineiro, nosso fundador, nosso presidente, para fazer uma salvação.

Senhor Zé.

Sr. Zé Mineiro: Bom-dia a todos. Então, eu quero dizer para vocês deixar aqui o meu agradecimento a todos os nossos colaboradores, fornecedores, credores, acionistas, enfim, toda a nossa equipe, gente que milita com a gente e que nos está dando muito apoio nesta trajetória nossa, que não é fácil de sair deste problema que nós estamos tendo, mas a empresa está muito bem, graças a Deus, e eu tenho que deixar o agradecimento a todos vocês. Obrigado.

Sr. Jerry: Tomazoni.

Sr. Tomazoni: Obrigado, Seu Zé, e bom-dia a todos. Por favor, passamos para o slide número 2. Estamos apresentando um Ebitda recorde de 4,3 bilhões e uma geração de caixa livre também recorde de 3,2 bilhões. O Ebitda foi de 4,3 bilhões; um aumento de 37,4%, com margem de Ebitda crescendo de 7,6 no terceiro trimestre de 2016 para 10,5 neste tri. O lucro líquido foi de 1,9 bilhões excluindo os efeitos de adesão ao PERT. O lucro líquido reportado foi de 323 milhões. A geração de caixa livre foi de 3,2 bilhões; aumento de 312% comparado ao mesmo tri do ano passado. A redução de 4,8 bilhões na nossa dívida líquida e a nossa



alavancagem reduziu de 4,6 para 3,42, e nossa liquidez aumentou para 17,4 bilhões.

Este trimestre testemunhou um dos melhores resultados operacionais da companhia até hoje, receitas aumentaram em todas as unidades dos nossos negócios, à exceção de carnes na América do Sul. Excluindo as contribuições das vendas das operações de carne bovina na Argentina, Paraguai e Uruguai, nós alcançamos um aumento de 1,8 na receita líquida em relação ao ano anterior.

Com a transação da Argentina, Paraguai e Uruguai, assim como a venda da Moy Park e da Vigor depois do fim do trimestre, nosso programa de alienação de ativos gerou quase 6 bilhões; o que está em consonância com a nossa meta declarada.

Esses recursos ajudaram a companhia a reduzir a sua dívida e fortalecer ainda mais o nosso balanço. Nossa alavancagem agora está abaixo de 3,5 vezes. Nós temos hoje a mais baixa alavancagem do nosso setor no Brasil, e ao final do trimestre nossa liquidez total foi superior ao nosso endividamento do curto prazo.

Nossas operações alcançaram forte desempenho durante o trimestre de 2017. Nós reportamos uma melhoria significativa na geração de caixa livre, que veio principalmente das nossas operações. Em alguns instantes, o André falará sobre o desempenho de nossas operações internacionais durante o trimestre, mas antes que ele o faça, eu quero enfatizar que este negócio tem tido um desempenho superior ao do mercado.

Nossas operações de carne alcançaram resultados recordes e vimos também um crescimento encorajador em nossas operações de carne suínas e de frango. No Brasil, claramente temos muito o que fazer no nosso negócio de carne bovina, onde volumes ficaram abaixo dos níveis ideais. No entanto, a melhoria da Seara é positiva e reflete a força do negócio da marca. Eu vou discutir isto com vocês em maiores detalhes em alguns instantes.

No geral, alcançamos resultados recordes de Ebitda com um crescimento expressivo com relação ao mesmo período do ano anterior, chegando a 4,3 bilhões. A margem de Ebitda se expandiu 286 pontos bases para 10,5. Isso foi possível em virtude do nosso continuado foco em gestão efetiva, inovação e qualidade.

É importante destacar que os resultados deste trimestre incluíram o impacto de adesão ao programa especial de regularização tributária, conhecido como PERT. Desconsiderando os efeitos do PERT, o lucro líquido para o trimestre foi de 1,9 bilhões.

Avançando para o slide 4, vou discutir agora brevemente o desempenho da Seara. A receita líquida Seara ficou relativamente estável, o sólido desempenho



doméstico impulsionado por crescimento em volumes foi compensado por uma redução em exportações e uma queda nos preços médios de venda em comparação ao ano passado.

Quero destacar que, nos produtos processados no mercado interno, a Seara conseguiu manter o aumento de preço realizado no trimestre anterior e ainda crescer 5,6 de volume sobre o mesmo trimestre.

Este fato é muito relevante, pois demonstra claramente a força da Seara de competir em um mercado altamente promocionado. É impressionante a velocidade com que a Seara tem fechado o *gap* de preço em todas as categorias ou em muitas categorias. Vamos manter a consistência e estratégia que temos adotado até agora e continuar focados em aumentar a preferência dos consumidores oferecendo produtos inovadores e da melhor qualidade.

Temos um exemplo no próximo slide em relação ao lançamento realizado nesta semana na categoria de pratos prontos. Da perspectiva de exportação, todos os mercados internacionais melhoraram sua rentabilidade e agora nós estamos retornando os volumes dos mercados em que tivemos uma restrição de oferta no passado em função da rentabilidade.

O Ebitda da Seara aumentou 51,9, atingindo mais de R\$ 500 bilhões, e a margem expandiu 377 pontos base, para 11,1, impulsionado por uma maior demanda e uma redução dos custos de matéria-prima.

Agora passando para slide 6, em relação ao nosso negócio brasileiro de carne, reportamos uma queda na receita líquida em função dos desinvestimentos na Argentina, Paraguai e Uruguai e problemas operacionais, que levaram a uma redução no volume dos animais processados no Brasil. Porém, o negócio possui as 3 marcas *top-of-mind* na categoria (confirmado em pesquisa recente realizada), uma excelente competitividade locacional e um extraordinário time de gestão e de operação, por isto não reduzimos a nossa capacidade produtiva instalada e estamos confiantes na recuperação dos nossos resultados.

Embora muito importante e relevante para o Brasil, esta unidade de negócio representa apenas 12% das nossas operações globais, fato que demonstra claramente o benefício da diversificação, tanto geográfica como do tipo de proteína que a JBS estrategicamente construiu nos últimos anos.

Antes de passar para o André, eu quero reiterar que, de uma perspectiva geral da JBS, nós estamos muito satisfeitos com os nossos resultados no terceiro trimestre. Nós temos um time operacional experiente e estável, e um histórico forte e de excelente qualidade e inovação dos nossos produtos e serviços.



Nós estamos entusiasmados com as perspectivas para o futuro da JBS. Olhando para frente, vemos oportunidades significativas para continuar a fortalecer e crescer os nossos negócios.

Tenho certeza de que vocês concordarão com este particular, principalmente no caso das nossas operações internacionais depois de ouvir o André. Assim, passo palavra para o André.

Sr. André: Obrigado, Tomazoni. Bom-dia a todos, obrigado pela presença aqui no nosso *call*. Vamos começar falando do conjunto das nossas operações internacionais, que são nossas operações na América do Norte, Europa e Oceania. Notem, por favor, que todos os números financeiros discutidos aqui são em dólar americanos.

No conjunto da operação, nossas vendas cresceram 9,1%; uma condenação positiva de crescimento de volume, de 4,8%, e de preço, de 3,6%. Apresentamos no trimestre o melhor resultado da história da companhia; um crescimento de 60% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Vamos falar agora de cada uma das unidades, começando na página 7, na JBS USA carne bovina, que são nossas operações nos Estados Unidos e Austrália, Nova Zelândia e Canadá. Tenho o prazer de informar que nossos excelentes resultados foram impulsionados principalmente pelo forte desempenho de nossas operações nos Estados Unidos e Canadá, deste desempenho foi sustentado por um aumento de 3,2% da receita líquida para 5,5 milhões, uma vez que os preços no mercado interno o aumentaram 4,1% e as exportações cresceram 13,4%.

As operações nos Estados Unidos, Austrália, Nova Zelândia e Canadá. Tenho o prazer de informar que nossos excelentes resultados foram impulsionados principalmente por um forte desempenho de nossas operações nos Estados Unidos e Canadá. Este desempenho foi sustentado por um aumento de 3,2% na receita líquida para 5,5 bilhões, uma vez que os preços no mercado interno aumentaram 4,1% e as exportações cresceram 13,4%.

As operações nos Estados Unidos e Canadá mantiveram seu sólido desempenho como resultado de uma forte demanda do mercado doméstico e de exportação, bem como de uma dinâmica favorável na oferta de gado. O [0:12:58 incompreensível] da Austrália ainda está abaixo do normal e no mesmo nível do ano passado, só que a região continua a recompor o rebanho após uma forte seca.

Não obstante, o desempenho foi particularmente positivo para o negócio Primo Small Goods. O Ebitda do nosso negócio de carne bovina da JBS USA aumentou 50,1%, para 405 milhões, que novamente registrou uma margem Ebitda recorde



de 7,3%. Estas tendências positivas nas várias regiões da JBS USA *beef* reforçam nossa confiança nas perspectivas para o negócio.

No slide 8, as operações de carne de porco nos Estados Unidos também apresentam um forte desempenho, atingindo uma margem Ebitda de 15,1%; uma elevação de 116 pontos bases destacando a consistência do negócio. Isso foi impulsionado por um aumento de receita de 25% para US\$ 1,7 bilhões com forte demanda doméstica e de exportação. O Ebitda foi de 255 milhões; 35,4% superior ao terceiro trimestre de 2016. Esta melhoria foi resultado de uma maior disponibilidade de animais para abate e um aumento de 400 pontos nas margens operacionais das plantas adquiridas em 2015.

Nós comentamos na época da aquisição que existia um *gap* importante entre aquelas plantas e o nosso negócio, e nós tivemos sucesso nestes últimos 24 meses em trazer estas operações para o mesmo nível das nossas operações tradicionais. Completamos a integração dos ativos da Plumrose e iniciamos a capturar as sinergias.

Finalmente, vamos passar para o slide 9 e discutir nossas operações de frango. A Pilgrim's Pride Corporation, que agora inclui também a Moy Park no Reino Unido e na Europa, que anunciou seus resultados do terceiro trimestre na semana passada, reportando um desempenho muito sólido. A receita líquida foi de 2,8 bilhões; um aumento de 12% em relação ao mesmo período do ano passado.

Notem, por favor, que este número inclui os resultados da Moy Park em ambos os trimestres. A receita líquida das operações dos Estados Unidos aumentou 12,4% em relação ao mesmo período do ano passado, impulsionado, em parte, pela integração dos ativos da GNP, que ocorreu em maio, e um aumento nos preços de venda de frango.

No México, a receita líquida aumentou 11% devido ao aumento dos volumes e nos preços, quando continuamos a implementar o crescimento da nossa operação de Vera Cruz.

Por fim, no Reino unido e na Europa, receita líquida também aumentou 11% impulsionada por maiores volumes. O Ebitda do trimestre foi de 463,6 milhões; um aumento de 84% em relação ao terceiro trimestre de 2016. Isto se deu, principalmente, em virtude dos fortes resultados das operações domésticas e internacionais da Pilgrim's, que apresentaram forte demanda de mercado por frango e custo de produção estáveis.

A diversificação do portfólio de produtos da Pilgrim's continua a ser uma fonte de força, permitindo que empresa se beneficia de oportunidades em cada uma das suas unidades de negócio.



Então, com isto, quero reiterar que a JBS USA, que é a operação internacional da JBS, teve um desempenho fantástico; no acumulado do ano, superamos a concorrência em cada um dos segmentos de negócio que operamos, em cada um dos países.

Agora vou passar a palavra para o Jerry.

Sr. Jerry: Obrigado, André. Obrigado. Agora só para falar sobre os destaques consolidados e o destaque financeiro, vou fazer referência aqui aos últimos slides da nossa apresentação que colocamos para vocês consultarem hoje pela manhã.

Página 11 da nossa apresentação mostrando os destaques aí de receita, do lucro bruto de Ebitda e do lucro líquido. Tivemos uma receita líquida de R\$ 41,14 bilhões no trimestre, basicamente estável em relação ao mesmo período do ano passado. Lembrando que nós tivemos uma valorização do real de 9 centavos nos períodos comparados.

Tivemos um lucro bruto de R\$ 6,9 bilhões, a margem bruta saiu de 13% para 16,7%, saindo de R\$ 5,34 bilhões para R\$ 6,85 bilhões; um aumento de 28,2%. O Ebitda no período foi de R\$ 4,3 bilhões; um aumento de 37,4% em relação ao mesmo período do ano passado. A margem saiu de 7,6% para 10,5%.

Na questão do lucro líquido, tivemos no período, desconsiderando o PERT, um lucro líquido de R\$ 1,9 bilhões, ou 71 centavos por ação, saindo de R\$ 887 milhões no mesmo período do ano passado. O reportado, em função do ajuste pelo PERT, foi R\$ 323 milhões, ou 12 centavos por ação.

Passando para a página seguinte, para a questão da geração de caixa, tivemos uma geração de caixa operacional expressiva, quase o dobro do mesmo período do ano passado, de R\$ 2,782 bilhões. No ano passado era de R\$ 1,45 bilhões. E de fluxo de caixa livre ainda mais expressivo, tivemos R\$ 3,22 bilhões de geração de caixa livre; um aumento acima de 300% em relação ao mesmo período do ano passado, que era de R\$ 782 milhões.

Na questão da dívida, página 13 da nossa apresentação, tivemos uma redução expressiva da nossa dívida líquida de R\$ 4,8 bilhões, isso ajudando a reduzir a alavancagem de 4,16 vezes para 3,42 vezes. Nosso caixa no final do período ficou em R\$ 14,1 bilhões, e se nós acrescentarmos a disponibilidade que nós temos nos Estados Unidos, pouco acima de US\$ 1 bilhão, ou R\$ 3,28 bilhões, nossa liquidez total em 30 de setembro foi de R\$ 17,4 bilhões, e, como Tomazoni comentou, isto é acima da nossa dívida de curto prazo.

Na questão de perfil da dívida, slide 14 da nossa apresentação, nós vemos a abertura da dívida por moeda e por custo. Temos hoje 94% da dívida denominada em dólar e 6% em reais. O custo em reais hoje é abaixo de 10%, 9,87%, e o custo



médio em dólar é de 5,1%. Por fonte, nós temos aí 37,5% do mercado de capitais e o restante dos bancos comerciais. Por empresa, 54% JBS Estados Unidos, 36% na JBS S/A e um pouco menos que 10% na Seara.

É importante a questão do perfil da dívida: uma mudança em relação ao trimestre anterior, a dívida de curto prazo caiu para 27% da dívida líquida total, do qual 3/4 é *trade finance*, financiamento das exportações brasileiras. Nós devemos ver uma redução maior da dívida de curto prazo quando dos números do quarto trimestre em função da entrada de caixa dos desinvestimentos que concluíram no quarto trimestre em de 2017.

Assim, terminamos a nossa apresentação e abrimos 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.

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual.

Sr. Thiago: Olá, bom dia a todos. Bom-dia, Jerry, André, Tomazoni.

Sr. Jerry: Bom-dia, Thiago.

Sr. Thiago: Bom-dia. Eu queria fazer 2 perguntas. Primeiro, com relação às operações, principalmente nos Estados Unidos, não sei se o André acho que pode comentar um pouco, principalmente em relação à sustentabilidade destas margens em algumas unidades de negócio. Por exemplo, no negócio de carne bovina, a gente historicamente falou muito de uma sazonalidade, que principalmente favorável principalmente neste trimestre que vocês acabaram de reportar, né, e que chegando aí no inverno no Hemisfério Norte tende a piorar.

Quando a gente olha aí alguns *drivers* de preço e tal, não parece que isso está acontecendo ainda, tá. Então, eu queria ouvir um pouquinho principalmente com relação a esta margem de 7,3% Ebitda que vocês reportaram na operação de bovino.

E aqui no Brasil, com relação à Seara, eu acho que aí o Tomazoni consegue falar um pouco melhor, queria também ouvir um pouco como é que está a evolução desta recuperação de margens, mas principalmente no que diz respeito ao quê que seria o preço médio do milho que está passando pelo custo de vocês agora.



Eu imagino que vocês também tenham se beneficiado desta safrinha bem mais forte este ano e eu queria entender se vocês já entendem que esta margem da Seara é uma margem condizente com este patamar mais baixo de preço de milho, ou se tem mais para ser capturado no quarto tri e no começo do ano que vem. Então, esta seria a primeira pergunta em relação às operações.

E aí, com relação ao balanço e à alavancagem, eu queria ouvir um pouco mais de vocês aonde vocês imaginam chegar entre o fim deste ano e o fim do ano que vem. Eu imagino que esta desalavancagem que vocês estão entregando ela aparentemente está um pouco mais rápida do que aquilo que vocês mesmos estavam guiando para a gente no passado recente. Então, seria interessante ter alguma atualização aonde vocês imaginam o ponto de vista de alavancagem ou de liquidez que balanço, a métrica que vocês considerarem mais razoável a gente pensar agora. Obrigado.

Sr. André: Bom-dia, Thiago. Começando a falar aí da operação de *beef* na América do Norte e na Austrália, primeiro, nosso resultado na América do Norte é superior a este resultado que nós apresentamos, claramente a Austrália por conta do ciclo do gado está puxando o nosso resultado para baixo. Então, no fundo e na realidade, a operação americana e a operação canadense têm margem superior no trimestre.

Nós estamos muito satisfeitos – deixar isto muito claro – com a operação que nós temos na Austrália, com o time e com a performance considerando a realidade de oferta de gado que nós temos lá, que, de novo, no ano passado caiu 20% em relação ao ano anterior e este ano teve uma queda de 5% em relação ao ano passado. Considerando a realidade do mercado, eu acho que nosso time está fazendo um trabalho fantástico.

Quando você fala de perspectiva, nós entendemos que este rebanho australiano começa a se recuperar, tem tido uma recuperação forte de matrizes, nós devemos começar a ver uma perspectiva de melhora a partir do próximo ano. Então, eu acho que o ano que vem vai ser dentro do potencial de Austrália, mas é uma iniciativa, é um início de melhora na performance da operação australiana no ano que vem, e em 2019 eu imagino que esteja de volta para o patamar normal da operação australiana.

Voltando para a América do Norte, vamos olhar os fundamentos, né, Thiago. Assim, você tem uma demanda muito forte no mercado doméstico, por quê o que a demanda está aquecida no mercado doméstico? Desemprego americano no nível mais baixo e com tendência que vai continuar a reduzir no próximo ano, por conta deste desemprego mais baixo os Estados Unidos está praticamente em pleno emprego agora, você começa a ver desde o ano passado ele se fortalecendo este ano e provavelmente acelerando muito no próximo ano, um aumento de renda das pessoas que recebem por hora nos Estados Unidos, que é



a faixa mais baixa da população, que é em torno de 50% da população americana que ganha aí abaixo de US\$ 45.000,00, e esta faixa da população, à medida que ele tem aumento de renda acima da inflação, que é o que está acontecendo este ano, que é o que aconteceu no ano passado, que é o que vai se acelerar no próximo ano, eles tendem a consumir mais. Por isso que você está vendo um consumo muito forte nas 3 proteínas nos Estados Unidos. Não é só *beef*, é *beef*, porco e frango e com tendência de melhora no ano que vem.

Outro ponto relevante: os Estados Unidos está ganhando exportação, tem um crescimento forte de exportação de novo nas 3 proteínas em mercados bastante maduras, como México, como Japão, como Canadá e como Coréia, então todos os mercados relevantes para exportação americana a demanda está muito forte.

Do ponto de vista de disponibilidade de gado, a tendência é que o ano que vem você vai ver entre 2 e 3% mais disponibilidade de gado. Então, você tem demanda forte no mercado interno, demanda forte do mercado externo, todos os 2 com perspectiva de melhora, um aumento da oferta de gado no ano que vem em torno de 2 ou 3% para a mesma capacidade de produção, querendo dizer que a margem, a perspectiva de margem é ainda melhor para o próximo ano em relação a este ano.

Obviamente que nós vamos ver, como sempre vemos, as sazonalidades normais de cada trimestre: o segundo e terceiro trimestres são sempre mais fortes e o quarto e primeiro trimestre são sempre mais fracos na operação de *beef*. Eu acho que esta sazonalidade normal vai continuar existindo. Mas, como nós e os outros competidores estamos falando, a perspectiva para o próximo ano no *beef* Estamos Unidos, que é a combinação de Estados Unidos, Canadá e Austrália, é ainda melhor e mais forte do que nós estamos entregando este ano.

Sr. Jerry: Tomazoni.

Sr. Tomazoni: Thiago, eu acho que a pergunta foi a respeito de como é que você vê a questão do milho e como é que milho principalmente vai afetar a rentabilidade.

Primeiro, nós estamos enxergando que, apesar do aumento no consumo mundial de milho, a oferta também, a produção também tem sido uma grande. Nós estamos enxergando estabilidade no milho e a nossa visão é que nós estamos vendo de 3,3 a 3,6 dólar *per bushel* em termos de milho, e com estes níveis de preço (e aí há o impacto no Brasil obviamente vai ter a influência do que o câmbio possa afetar para cima ou para baixo) nós vemos espaço para que este aumento relativo ao que a gente teve no trimestre passado nos preços eles possam ser repassados aos preços dos produtos, e por 2 motivos: primeiro, por que a gente vê uma clara recuperação no mercado interno da demanda; e segundo, porque ainda no Brasil os produtos estão muito promocionados, eles já reduziram um



pouco do que foi o segundo trimestre, mas ainda no terceiro trimestre a gente viu muita promoção, e a gente espera que este mercado aos poucos vai se regularizando com uma relação entre oferta e demanda.

Eu não me lembro qual é...

Sr. Jerry: A última pergunta, Thiago, era em relação à alavancagem, não era?

Sr. Thiago: Exato.

Sr. Jerry: Então, você viu que a alavancagem reduziu bastante agora no final do terceiro trimestre, saímos de 4,2 para 3,4 vezes, e ainda temos o efeito de alguns desinvestimentos no quarto trimestre, que deveria ajudar a reduzir esta alavancagem.

Nós temos indicado no passado que a nossa meta era de reduzir esta alavancagem para ao redor de 3 vezes, e estamos adiantados em relação a esta perspectiva nossa.

Sr. Thiago: Está ok, obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um, estrela um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilberto Tomazoni para as considerações finais. Por favor, senhor, pode prosseguir.

Sr. Tomazoni: Obrigado por participar da chamada de hoje. Conforme demonstrado por nossos sólidos resultados, este trimestre continuamos focados no desempenho operacional no curto prazo sem nos desviar da estratégia de criar valor para todos os nossos *stakeholders* no futuro, e as minhas palavras finais são de agradecimento os nossos 235.000 colaboradores, que têm demonstrado uma extraordinária resiliência e capacidade de superação. Meu muito obrigado a todos.

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