



Local Conference Call
JBS S/A
Resultados do Quarto Trimestre de 2017
29 de março de 2018

Operadora: Bom-dia a todos e bem-vindo à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados 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, Sr. André Nogueira, Presidente da JBS nos Estados Unidos, 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: Bom dia. Obrigado, bom dia a todos, bem-vindo. Antes de passar a palavra aqui para o Gilberto Tomazoni, só rapidamente para lembrar, nós colocamos uma apresentação no site mais cedo hoje, nós vamos fazer referência aos slides desta apresentação ao longo desta conversa com vocês, e eu faço referência particularmente ao *disclaimer*, que é a página dois da apresentação, por favor, nota e lê este *disclaimer*.

Agora vou passar a palavra ao Gilberto Tomazoni. Tomazoni?

Sr. Gilberto Tomazoni: Obrigado, Jerry. Bom dia a todos, obrigado pela presença no nosso *call* de hoje. Estamos muito satisfeitos de estarmos podendo hoje reportar os resultados da companhia do ano de 2017.

Em 2017, nós tivemos uma receita líquida de 163,2 bilhões e um lucro líquido de 23,8 bilhões que cresceu 11,5 quando comparado ao mesmo período do ano passado, bruto, lucro bruto.

O Ebitda consolidado foi de 13,4 bilhões, um crescimento de 18,9%. Nossa margem de Ebitda consolidada cresceu para 8,2%. O lucro líquido ajustado, que reflete a adesão ao PERT realizado no terceiro trimestre de 2017, foi de 2,1 bilhões. Nosso fluxo de caixa operacional de todas as nossas operações foi de 5,2 bilhões, e o fluxo de caixa livre de 2,8 bilhões. A alavancagem reduziu para 3,38 quando comparado ao 4,16 no início do ano, e a nossa dívida de curto prazo teve uma redução de 25%.



Indo para o slide de número quatro, os desafios que a empresa enfrentou em 2017 são bem conhecidos por todos. Em face desta diversidade, focamos os esforços no sentido de gerar resultados a partir da busca da excelência operacional. Falou alto a qualidade e o comprometimento de toda a liderança e dos mais de 230.000 colaboradores. Reduzimos o endividamento bruto da companhia e estendemos o prazo médio de pagamento da nossa dívida, ao mesmo tempo, implementamos um robusto e abrangente programa de *compliance*.

Estou orgulhoso em reportar estas importantes melhorias operacionais ao mesmo tempo ter podido posicionar a empresa para aproveitar futuras oportunidades de crescimento.

Indo para a nossa plataforma global, no slide número cinco, nós continuamos a alavancar nossa exclusiva plataforma global. A diversificação geográfica de produção e vendas e do tipo de proteína têm permitido a empresa distribuir seus produtos de maneira diferenciada nos principais mercados consumidores, reduzir a volatilidade dos resultados causada pelos ciclos naturais das proteínas, proteger-se contra riscos sanitários ou de fechamento de mercado de importadores, reduzir a exposição a um único mercado consumidor, atenuar o impacto no resultado no caso de uma baixa performance de algumas das nossas unidades de negócios.

Adicionalmente, a diversificação geográfica da nossa plataforma, a posição de liderança global da JBS nas diversas proteínas e o poder do seu portfólio têm permitido a empresa se beneficiar da crescente demanda global por proteína, fornecendo soluções customizadas a seus clientes nos mais diversos mercados.

No slide sete nós temos aqui o nosso time, que é a nossa maior fortaleza, o nosso time global de gestão. A nossa linha de frente, assim como os demais níveis de liderança, é muito experiente e tem um profundo conhecimento do negócio que lidera. Nós não só mantivemos coesa todas as nossas principais lideranças como fomos capazes em 2017 de atrair novos e qualificados talentos do mercado. A força do nosso desempenho é em grande parte reflexo da consistência do nosso time operacional, do seu foco e das suas atitudes alinhadas com nossa cultura.

Em 2017, em todas as nossas unidades de negócio da JBS nos Estados Unidos, suínos, *beef* e frango, assim como nossa operação de frango no México, de *beef* na Austrália e da Seara no Brasil, superaram o desempenho dos seus principais concorrentes, o que muito nos orgulha e nos enche de otimismo.

No slide oito vocês podem ver o nosso trabalho em *compliance*. A JBS implementou uma série de medidas estratégicas de *compliance*, que incluíram a nomeação de um Diretor Global que se reporta, de forma independente, ao Conselho Superior da Administração. Além disto, contratamos consultorias



especializadas e implementamos um novo programa garantindo adoções das melhores práticas globais em *compliance*.

Um sinal de que nós estamos no caminho certo foi dado pelo ranking da transparência internacional, que nos posicionou muito acima da média brasileira.

Indo para o próximo slide, slide número nove, a JBS foi capaz em 2017 de reduzir sua dívida líquida e sua alavancagem de forma significativa por uma robusta geração de caixa e pelo plano de desinvestimento que foi anunciado em julho do ano passado. Este plano foi totalmente concluído agora em março e gerou cerca de R\$ 6 bilhões de venda de ativos. Uma parte substancial dos recursos foram utilizados para o pagamento da dívida, e com isto a alavancagem caiu para 3,38 vezes, a menor do nosso setor. Fizemos mais rápido e melhor que o plano, demonstrando a disciplina e a determinação com que a companhia trata seus compromissos.

Agora vou passar a palavra ao Jerry, que irá fazer uma análise mais detalhada do nosso desempenho em 2017. Jerry?

Sr. Jerry O'Callaghan: Tomazoni, obrigado. Vamos passando aqui na apresentação, vamos para a página onze para olhar os resultados consolidados da companhia.

Primeiro, falando da receita líquida, nós tivemos, como o Tomazoni comentou, uma receita líquida de R\$ 163,17 bilhões em 2017, isto equivale a US\$ 51,4 bilhões. Houve uma diminuição de 4,2% ano sobre ano.

No lucro bruto, tivemos um lucro bruto em 2017 de R\$ 23,77 bilhões com uma margem bruta de 14,6%, isto comparado com 2016 é um crescimento de 11,5% saindo de uma margem de 12,5 para 14,6%.

Passando para página doze e continuando nos resultados consolidados, Ebitda R\$ 13,4 bilhões crescendo 18,9% em relação a 2016, a margem saindo de 6,6% para 8,2%. No lucro líquido, nós tivemos, quando ajustado pela exclusão de despesa não recorrente do PERT, um lucro líquido de R\$ 2,1 bilhões em 2017 comparado a R\$ 233 milhões em 2016, isto representa um crescimento de mais que 800%. O reportado, ajustando pelo PERT, foi de R\$ 534 milhões ou 19 centavos por ação.

Em relação ao fluxo de caixa, no slide número treze, nós tivemos, como também o Tomazoni recomendou, R\$ 5,2 bilhões de fluxo de caixa operacional em 2017, um acréscimo de 42% em relação ao ano anterior, e de caixa livre nós tivemos R\$ 2,77 bilhões de caixa livre comparado a 128 milhões no ano anterior.



No quarto tri de 2017, os números a partir do slide quatorze na nossa apresentação, a receita cresceu 2,7% para R\$ 42,7 bilhões no quarto tri de 17 contra R\$ 41,6 bilhões no tri correspondente do ano anterior. No quarto trimestre novamente o lucro bruto foi de R\$ 6,34 bilhões, crescendo 6,8% em relação ao quarto trimestre de 16. A margem bruta indo de 14,3 para 14,8%.

Ebitda no quarto trimestre foi de R\$ 3,2 bilhões, também crescendo 2,7% em relação ao quarto trimestre de 16, e, principalmente em função da questão da variação cambial, o trimestre apresentou um prejuízo de R\$ 451 milhões.

Continuando na página quinze e falando sobre a questão de dívida, como também comentado, a nossa dívida líquida caiu de R\$ 46,9 bilhões para R\$ 45,3 bilhões ano sobre ano, a alavancagem diminuindo de 4,16 vezes em 16 para 3,38 vezes em 17. A dívida líquida reduziu em R\$ 1,6 bilhões, convertido em dólares isto representa uma diminuição de UR\$ 700 milhões, e também nós temos aqui a dívida líquida em dólares na mesma página, caindo de 14,4 para US\$ 13,7 bilhões.

Nosso caixa no final do período foi de R\$ 11,7 bilhões e se nós acrescentarmos a disponibilidade que nós temos na JBS USA dá mais que US\$ 1 bilhão ou R\$ 3,5 bilhões. A liquidez no final do ano foi superior à dívida líquida.

E falando da dívida líquida, página dezesseis, nós temos alguns detalhes sobre a dívida em 16: 95% da nossa dívida é em dólares, 5% em reais, o custo de 5,4% médio em dólares e de 9,13% em reais.

Nós tivemos, como o Tomazoni comentou também, uma diminuição substancial da nossa dívida de curto prazo pela geração de caixa e pelos desinvestimentos ano sobre ano. A nossa dívida de curto prazo era 32% da dívida líquida total no final de 16, isto caiu para 24% da dívida líquida total no final de 2017. Isto representa uma diminuição de 25% na dívida líquida da companhia ano sobre ano.

Como eu comentei, a liquidez no final do ano passado era R\$ 15,2 bilhões, R\$ 1,7 bilhões acima do total da dívida líquida no período.

Passando para as unidades dos negócios agora a partir da página 18 na nossa apresentação. Nós temos primeiro Seara, a receita foi de R\$ 18,15 bilhões para 17,47, uma diminuição de 3,8%. Ano sobre ano, a margem foi bem parecida, de R\$ 1,59 bilhões para R\$ 1,57 bilhões, mas a margem Ebitda foi de 8,8%, margem média em 2016 para 9%, margem média em 2017.

Quais os destaques da Seara: O aumento das exportações, com destaque par Ásia e para o Oriente Médio e Norte da África particularmente, nós lançamos (Tomazoni comentou) 94 novos produtos no Brasil nesta unidade de negócios no ano passado e conquistamos uma posição de liderança em diversas regiões no



mercado doméstico brasileiro, tivemos a melhor campanha de comemorativos dos últimos três anos em rentabilidade agora no final de 2017, e foco continua na redução dos custos fixos e nas despesas, e, claro, é um trabalho constante pelo aumento da preferência pela marca.

JBS Brasil (lembrando que a JBS Brasil é carne bovina, couros e outros negócios que nós chamamos de “novos negócios”), houve uma diminuição da receita de 28,2 para R\$ 23,4 bilhões, uma diminuição de quase 17% ano sobre ano. O Ebitda caiu de R\$ 1,7 bilhões para R\$ 84 milhões. E só para comentar um pouco mais sobre isto, a receita e a margem foram diretamente impactadas por uma redução de 14% do número de animais processados no Brasil.

Também lembrando que nós desinvestimos os ativos que nós tínhamos tanto na Argentina como no Uruguai e Paraguai em meados do ano passado. Esta unidade também foi afetada por uma relevante piora no ciclo de couros, temos uma operação relevante de couros dentro desta unidade e houve uma piora no ciclo, e o resultado também do ano foi impactado por despesas não recorrentes.

Agora vou passar a palavra aqui para o André para falar das unidades fora do Brasil. André, por favor.

Sr. André Nogueira: Obrigado, Jerry. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês nesta manhã para falar do resultado das operações da JBS fora do Brasil.

Vou falar primeiro da JBS USA *beef*. Esta unidade, como vocês sabem, é composta pela operação de *beef* nos Estados Unidos, Canadá, operação de *beef* na Austrália, carneiro na Austrália, e preparados na Austrália e Nova Zelândia. A receita líquida desta unidade chegou a 21,6 bilhões, um crescimento de 5,4%, tanto crescimento de volume quanto crescimento de o preço, um Ebitda de 1,3 bilhões, 6% de margem, um crescimento de 177% no Ebitda do ano.

O destaque desta unidade é o aumento de 177% no Ebitda, um crescimento de demanda nos mercados doméstico e internacional e o aumento de preço da carne bovina em todos os mercados, crescimento da disponibilidade de gado nos Estados Unidos e Canadá. Na Austrália, esta unidade de gado permanece restrita ao longo do ano e afetou a nossa performance, a Austrália ainda está longe do potencial, mas é uma região com alta competitividade, o rebanho está crescendo, as condições de pastagens estão melhorando e nós esperamos para 2018 já uma melhoria em relação ao que foi em 2017.

A Primo, que é o nosso negócio de preparados na Austrália e Nova Zelândia, continua melhorando na sua performance, ganhando *market share* nos produtos de marca na Austrália e na Nova Zelândia.



Na página vinte um o nosso negócio de porco nos Estados Unidos, que é o negócio das plantas de porco nos Estados Unidos e o negócio de preparado com a aquisição da Plumrose e bacon que veio junto com a aquisição da Cargill. Atingimos uma receita de 6,2 bilhões no ano de 2017, crescimento de 16%. Este crescimento, novamente, é uma parte de crescimento orgânico e de volume e também consequência da aquisição da Plumrose que nós fizemos no ano passado. Atingimos a margem Ebitda de 12,6%, 779 milhões, novamente um crescimento de 27% no nosso Ebitda para o ano de 2017.

Destaques do negócio: Aumento da receita se deve ao crescimento da demanda por carne suína nos mercados, de novo, doméstico e internacional e pela aquisição da Plumrose. Apesar do aumento da competição no mercado doméstico com as novas plantas, a margem Ebitda cresceu de 11,5% em 2016 para 12% em 2017. Nós continuamos com foco permanente em eficiência operacional, bem como a diversificação dos nossos produtos de maior valor agregado, nosso negócio de CVA continua crescendo em *double digit margins*, refletindo excelente desempenho reportado pela JBS USA *pork* em 2017.

Implementamos nas duas plantas que adquirimos dois anos atrás o nosso modelo operacional, com esta em implementação melhoramos a margem deste negócio em 500 *basis points* e fechamos o ano de 2017 com estas plantas rodando no mesmo nível das nossas plantas que já faziam parte do negócio.

Em janeiro anunciamos um novo time da Plumrose, o Tom Lopez vai liderar este time. O Tom Lopez antes de se juntar à JBS agora em janeiro ele comandava dois negócios dentro da Kraft-Heinz: Era Presidente do negócio de *snacks* e de *beverages* na Kraft-Heinz. Estamos entusiasmados com o time que o Tom está colocando e que vai continuar focando e crescendo o nosso negócio de preparados na América do Norte.

Pilgrim's Pride, na página vinte e dois, receita líquida de 10,7 bilhões, um crescimento de 9%, atingiu um Ebitda de 12,9%, 1,388 bilhões para o ano, um crescimento de 34% do Ebitda. O crescimento da receita durante o ano em todas as regiões de atuação da Pilgrim's, ou seja, México, Estados Unidos e Europa, um aumento de 34,8% no Ebitda com margem Ebitda crescendo de 10,4% para 12,9% em 2017.

A PPC finalizou uma série de investimentos estratégicos, o Capex da PPC foi bastante forte durante o ano de 2017, que contribuíram para posicionar a companhia como uma das líderes na produção de frango orgânico no mercado americano, pautando suas operações no fortalecimento das relações com clientes-chaves, diferenciação de portfólio de marcas, produtos e melhora de perfil de margem.



A integração da GNP está evoluindo muito bem, de novo, com a aplicação do nosso processo operacional nós melhoramos as margens em 600 pontos, colocando a GNP muito próxima das margens que a Pilgrim's rodava nos seus negócios de *case ready* e de *fresh food service*.

Como vocês podem ver, nos três negócios que fazem parte da JBS S/A crescemos em venda, crescemos em margem Ebitda, entregamos um resultado bastante forte, mas o que nos dá mais orgulho do que o time foi capaz de produzir é que em cada um dos mercados que operamos performamos melhor do que cada um dos competidores em cada um dos segmentos.

Com isto, eu passo a palavra de volta para o Tomazoni.

Sr. Gilberto: Bom, gente, isto foi o que foi os resultados da JBS, mas, olhando para o futuro, nós vemos que as tendências globais de longo prazo como uma oportunidade incrível para os nossos negócios. A demanda global por proteínas deve continuar crescendo de forma constante até 2030 e a diversificação da plataforma de produção global da JBS, o nosso portfólio de produtos estão perfeitamente alinhados para atender esta demanda.

Lembrando que a JBS é a maior produtora global de carne bovina e de frango e a segunda maior em produção global de carne de carneiro e a segunda maior produção de carne suína da América do Norte, o que nos deixa muito otimista com o futuro.

E para que a gente possa melhor estar preparado para este futuro, nós, para liderar a nossa estratégia de qualidade, que é o foco primordial da empresa, nós, JBS, contratou o Almanza, que é ex-secretário de segurança de alimento dos Estados Unidos, trabalhou por 40 anos lá, nos últimos 10 ele foi diretor global de segurança de alimentos e garantia de qualidade. O Almanza passou este período todo e tem o reconhecimento global como um especialista em segurança de alimentos e em negociar acesso a mercados internacionais.

Sob a liderança do Almanza, a companhia vem aumentando o seu foco em estabelecer a JBS como uma referência global na segurança dos alimentos e na qualidade.

Inovação é parte integral da nossa cultura, a JBS trabalha constantemente para antecipar as necessidades dos consumidores e atender, uma de uma forma ágil, às expectativas e preferências dos consumidores, que estão cada vez mais exigentes.

Nós temos um time extraordinário de P&D e estamos promovendo um compartilhamento global de experiência de ideias e de melhores práticas em inovação. A aquisição do controle da Scott tem permitido à empresa acessar



tecnologia de ponta em robótica, o que esperamos alavancar a nossa excelência operacional.

A nossa estratégia (este slide vocês estão acostumados a ver há muitos anos) não mudou, continua sendo a de construir uma plataforma global de produção e de distribuição diversificada enquanto aumentamos o nosso foco em produtos de maior valor agregado e com marcas reconhecidas.

E para falar qual tem sido o nosso foco, qual tem sido a nossa prioridade, a gente continua com foco contínuo em excelência operacional. A gente enxerga, nós enxergamos a companhia nos próximos anos focada no crescimento orgânico. Nós temos muitas oportunidades internas, muita capacidade oculta que nos permite crescer organicamente.

Vamos manter, como acabei de falar antes, o investimento em inovação. A gente acha que é fundamental para a renovação das nossas marcas e para a penetração dos mercados a nossa capacidade de inovar.

Também estamos focados na desalavancagem e trabalhamos internamente com um *target* para 2018 de ter uma alavancagem menor do que três vezes, e para 2019 ao redor de dois. Acho que isto é importante para a companhia, isto nos permite estarmos preparados para um futuro que a gente acredita brilhante.

E, além de tudo isto, nós estamos implementando um robusto programa de *compliance* global para garantir que a companhia possa efetivamente ter condições de acessar o mercado de capitais, o mercado de *equity*, mais exigentes.

E, com isto, eu finalizo a nossa apresentação, e agora podemos abrir para a sessão de perguntas e respostas.

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 Vitor Ferreira, BTG Pactual.

Sr. Vitor: Olá. Olá, bom dia a todos.

Sr. Gilberto: Bom dia, Vitor.

Sr. Vitor: A minha primeira pergunta, pessoal, é em relação à operação JBS Brasil, tá. Dado que vocês aumentaram o processamento de gado em



aproximadamente 7%, eu gostaria de saber quais foram os principais fatores que juntaram na margem negativa desta unidade de negócio.

Além disto, vocês poderiam comentar um pouco mais sobre o que seriam estas despesas não recorrentes que vocês mencionam no *release* e mencionaram aqui na apresentação? Talvez seja este não recorrente que explique parte do desempenho da unidade de negócio no trimestre.

Além disto, tendo em vista o fim do acordo de estabilização agora no meio do ano, eu gostaria de ouvir de vocês como estão as negociações com os bancos em relação a estas dívidas. E indo um pouco além, levando em conta este *target* de desalavancagem que vocês mencionaram agora pouco, eu gostaria de saber também como está a cabeça da companhia em termos do IPO das operações no exterior.

Este IPO faz parte deste *target* de alavancagem? E o que seria *timing* para esta operação, se ainda esta alternativa fizer parte da estratégia da companhia? Muito obrigado.

Sr. Jerry: Obrigado, Vitor. Aí tem três perguntas, vamos responder a cada uma separadamente.

Eu vou comentar um pouco sobre a divisão da JBS Brasil, lembrando que não é só carne bovina, como eu comentei anteriormente. Nós sabemos que ao longo do ano de 2017 houve um aumento da capacidade de processamento de gado no Brasil, este aumento acho que é de conhecimento de todos, e nós tivemos aí uma recuperação dos nossos volumes perto do final do ano voltando aos volumes normais agora em 2018. Mas, como mencionamos, nós tivemos uma diminuição de 14% no volume de animais processados no ano passado comparado a 16, obviamente isto prejudicou a unidade.

Tivemos também, como comentamos, nós temos uma operação relevante de couro dentro desta unidade e nós temos observado aí um crescimento de abate de bovinos no mercado global, particularmente na América do Norte, no ano passado, isto fez com que o mercado global de couro ficou basicamente abarrotado de matéria-prima e houve aí uma diminuição substancial do preço do couro, do valor do couro. Isto é refletido também no resultado desta unidade.

Nós estamos vendo agora em 2018 uma melhora gradual neste mercado de couro, e acreditamos que voltaremos ao normal ao longo deste ano.

Quanto ao desempenho da unidade de bovino, do abate de bovino, de produção de carne no Brasil, ainda observamos um mercado com excesso de capacidade, o que vai ser um desafio para recuperar as margens ao longo deste ano, mas é um



trabalho que nossa equipe está bem empenhada em nós voltarmos às margens tradicionais deste negócio no Brasil.

Quantas às despesas, só para comentar as despesas, depois eu passo para André e para o Tomazoni para responderem as outras perguntas, as despesas não recorrentes são despesas oriundas das despesas operativas diversas que nós tivemos ao longo do ano passado. São várias despesas pequenas que somadas fazem parte desta unidade de negócios e também ajudou na piora do desempenho da unidade. Então, eu acho que isto responde a sua primeira pergunta.

A segunda pergunta era sobre os bancos e a terceira sobre o IPO. Eu vou passar para os colegas aqui.

Sr. André: Sobre a questão do *leverage* que você perguntou, não, não tem nenhuma relação disto com o IPO. Nós estamos olhando esse *target, leverage*, olhando o que a gente entende que vai ser a geração livre de caixa da companhia em 2018 e 2019 e como é que nós chegaríamos lá.

Então, não tem nada a ver com nenhum desinvestimento. O último desinvestimento que estava programado, o Tomazoni já comentou, foi feito, que é o da Five Rivers, mas não tivemos o benefício inteiro deste desinvestimento, ele vai se dar durante o ano, como o gado vai sendo vendido, mas a geração de caixa é que vai nos levar para este nível de *leverage* que nós estamos colocando.

Em relação ao IPO, o que eu posso te falar é que, do ponto de vista interno, a companhia está se preparando, no final deste mês agora de abril todas as operações internacionais da JBS vão estar implementadas SOX (lembrando SOX normalmente a companhia depois que fazer o IPO tem até um ano para estar SOX *compliance*), nós vamos estar completamente SOX *compliance*, implementado, no final do mês de abril.

Então, nós não paramos nenhuma das atitudes que tínhamos. Como vocês sabem, colocamos um *advisory board*, que é uma base para o que será o *board* desta companhia se e quando este IPO for feito. Estamos trabalhando com este *advisory board* como se fosse um *board* normal, com os membros deste *board* se reunindo trimestralmente, conhecendo a companhia e nos ajudando na melhora e nos ajudando na preparação para ser uma companhia aberta, listada na Bolsa de Nova York.

Passo para o Tomazoni, mas, na minha perspectiva, o IPO continua sendo uma opção estratégica para a companhia, a companhia quer se preparar, o tempo depende de alguns outros *steps* que nós precisamos tomar internamente e do mercado, mas claramente continua sendo uma opção estratégica para a companhia.



Sr. Gilberto: Eu reforço tudo que o André falou, eu acho que ele é a melhor opção que a companhia tem de destravamento de valor futuro. Ele não está contemplado aqui no *target*, mas a gente tem ele como uma prioridade, e que no momento oportuno, no momento em que o mercado abrir uma janela, ele vai ser uma ação estratégica que a companhia vai fazer.

Você acho que tem mais uma pergunta sobre os bancos.

Sr. Vitor: Sobre os bancos.

Sr. Gilberto: Ah sim! Sobre os bancos, o que a gente pode dizer é que nós estamos tendo conversas muito produtivas com o conjunto de bancos que tem apoiado a companhia e tem apoiado a companhia nesta transição, e nós estamos bastante otimistas com o nosso acordo que nós estamos fazendo de normalização da companhia.

Sr. Vitor: Perfeito, muito obrigado. Só um *follow-up* aí na primeira pergunta que o Jerry respondeu, vocês poderiam me passar pelo menos quanto este *business* de couro representa do total do *business* Brasil? Só para ter uma ideia, por favor. Valeu, obrigado, gente.

Sr. Jerry: Obrigado, Vítor. Nós temos a maior operação de couro do mundo, então é uma operação bastante relevante com operações no Brasil e fora do Brasil. Agora a gente não divulga o qual é a receita desta divisão.

Sr. Vitor: Perfeito, bom dia a todos.

Sr. Gilberto: Bom-dia.

Operadora: A próxima pergunta vem de Isabela Simonatto, Bank of América.

Sra. Isabela: Bom dia, Tomazoni, Jerry, André, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira delas na Seara. Se vocês puderem, agora que o primeiro tri está praticamente completo, dar um *update* de como as coisas evoluíram neste trimestre, se, em relação ao sentimento do consumidor, se vocês já estão vendo alguma recuperação um pouco mais visível, talvez até em relação a um eventual *trade up* do lado do consumidor. Se vocês puderem dar *update* para a gente nisto. Esta é minha primeira pergunta.

Sr. Gilberto: Isabela, o mercado começou a se movimentar, ele tem um crescimento apesar de ser um crescimento bastante tênue ainda, está tendo crescimento. A Seara tem se focado ao longo dos tempos em trabalhar o *trade up*, então lançou no último ano o Seara Gourmet e era com o objetivo de buscar os consumidores em níveis de produtos mais elaborados. E este tem sido o foco



nosso. A JBS já está posicionada nesta área de, vamos dizer assim, para as camadas mais baixas de renda com as marcas regionais, que, quando elas foram adquiridas, grande parte delas foram mantidas na companhia.

Então, o foco da companhia a partir de então tem sido transformar parte destas marcas regionais na marca Seara e lançar uma marca, que foi a Seara Gourmet, para fazer um *trade up* na categoria.

E não sei se te respondi à pergunta, Isabela?

Sra. Isabela: Não, está ótimo, era isto mesmo. E a segunda pergunta é em relação à investigação do Ministério Público, né. A gente viu na DSP que isto já está bem avançado. Tem alguma expectativa de quando isto se conclui de fato e se com a conclusão alguma coisa nova, além da previsão que vocês já fizeram, deve aparecer ou provavelmente esta provisão ela já cobre boa parte do que vocês entendem que seja devido?

Sr. Jerry: Isabela, obrigado pela pergunta. Esta investigação é oriunda do fato de que a JBS fez a adesão ao acordo de leniência da J&F. Só para comentar isto. E, como você bem comentou, a investigação está bastante avançada, de tal maneira que os auditores da companhia se sentiam confortável em dar um parecer.

Mas nós não podemos fazer uma previsão da conclusão. Creio que o que é público é suficiente para indicar que é bastante avançado, e com a provisão feita também nós achamos que reflete o eventual resultado desta investigação.

Sra. Isabela: Está claro, Jerry, obrigada.

Operadora: A próxima pergunta vem de João Pedro Soares, Bradesco.

Sr. João Pedro: Bom dia, Tomazoni, Jerry, André, bom-dia a todos.

Sr. Jerry: Bom dia João.

Sr. João Pedro: Bom dia, Jerry. Duas perguntas aí. A primeira é em relação à JBS Brasil, já explicou bem esta questão dos recorrentes e tudo, mas eu queria entender um pouco melhor da utilização de capacidade. Se você puder falar mais ou menos como foi a evolução aí no quarto trimestre e, olhando para frente, né, esta questão de abate muito forte no Brasil se isto pode mudar o planejamento de vocês em questão de diminuir de novo o ritmo de abate.

E a segunda pergunta é em relação a US, aí eu acho que ficaria mais a cargo do André aí de explicar um pouquinho melhor para a gente os impactos da reforma tributária dos Estados Unidos e se a gente já pode ver aí ao longo de 2018 algum



impacto relevante em questões de aceleração de depreciação e como que a gente pode imaginar para frente a alíquota efetiva aí de imposto de renda.

Sr. Gilberto: Bom, em relação à capacidade – eu vou responder aqui, André, e depois você responder sobre o negócio dos Estados Unidos – sobre a capacidade da nossa área do *beef* Brasil, nós terminamos o ano praticamente com a nossa capacidade de abate normal. 2018 agora nós estamos com o nosso nível de abate exatamente como nós havíamos planejado. Quer dizer, nós estamos abatendo... nós voltamos à nossa capacidade que era anterior ao que nós tivemos lá no terceiro trimestre do ano passado.

Lembrando que um dos outros problemas que, quando se olha o resultado da nossa unidade Brasil, é que no ano passado, apesar de nós não estarmos com a escala completa, nós mantivemos a capacidade instalada, nós não fechamos nenhuma fábrica, e esta é a nossa estratégia. Nós acreditamos que o nível de abate que nós temos hoje está alinhado com a escala e custo que a gente tem na cadeia.

André, por favor.

Sr. André: João, sobre a questão do *tax*, é simples: A mudança do *tax* americano de 35 para 21%, esta é a principal mudança, mas não é a única mudança, existem alguns outros benefícios relacionados à aceleração de depreciação de Capex, existem alguns outros importantes benefícios relacionados à exportação. O nosso cálculo é que o benefício em geral disto mais o *tax structure*, a estrutura de *tax* que nós colocamos na JBS USA trará um benefício de US\$ 350 milhões no fluxo de caixa.

Então, assim, para simplificar, botar um número, é US\$ 350 milhões melhor no *bottom line* em 2018 comparado com 2017.

Sr. Jerry: Obrigado, André. Obrigado, João.

Sr. João Pedro: Obrigado pessoal. Obrigado, muito claro.

Operadora: A próxima pergunta vem de Alex Roberts, Citigroup.

Sr. Alex: Olá, bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Quero voltar em Seara, por favor. Três perguntas pequenas sobre a operação lá. No JBS Day vocês têm falado do bom desempenho dos produtos natalinos em dezembro, porém... e a gente tem visto também da indústria a margem de Seara caiu levemente contra o terceiro tri, ou seja, quarto contra o terceiro tri.

Quero entender o que foi, segundo vocês, a pressão dos preços de grãos, se realmente isto foi um fator de uma margem talvez um pouco mais fraco que o



normal para um quarto tri e a sua perspectiva para grãos em 2018. Podemos esperar um aumento no meio do ano contra 17 quanto ao custo de vocês em grãos? Esta é primeira coisa.

A segunda pergunta é, o banimento da Rússia sobre o suíno brasileiro sei que não é grande parte do negócio de Seara, porém, vocês acham que este banimento vai acabar logo e se vocês acham que Rússia está talvez começando de investir na produção local de suíno e talvez frangos sendo que o patamar que pode ser retomado enquanto a importações de suíno brasileiro não vai voltar a normalizar.

E o terceiro ponto realmente é sobre o que vocês têm visto agora enquanto ao preço, a gente entende que o aumento no mercado doméstico de frango, fevereiro e março, se vocês têm seguido este aumento de preços? Muito obrigado.

Sr. Jerry: Obrigado, Alex. Passamos aqui para Tomazoni responder.

Sr. Gilberto: Alex, primeiro, você fez algumas perguntas e eu acho que você tem uma preocupação com a questão do suíno para a Rússia, né, com relativa abertura do mercado, a dependência deles de importar, né.

A nossa visão a respeito é que a Rússia procura autossuficiência na produção de suínos, ela já é autossuficiente em frango e ela está buscando autossuficiência em suíno. Então, a Rússia é um mercado que é *spot* para o Brasil, não pode ser considerado um mercado estratégico no longo prazo para o Brasil porque ele não vai ser um mercado importador, poderá ser um importador de algum tipo de corte porque ele vai exportar outro ou vai consumir mais, um desbalanceamento, mas ele vai se um mercado autossuficiente.

Quanto à abertura, é muito difícil, acho que é imprevisível você falar alguma coisa sobre a abertura do mercado. A gente sabe que tem dentro disto uma negociação que não é só carne suína, tem a ver com o trigo que a Rússia quer exportar para o Brasil, é uma negociação bilateral complexa e que eu acho que a gente não consegue fazer previsão.

Mas eu queria reforçar que quando você vê... eu quero reforçar a importância da plataforma da JBS hoje, apesar de você ter um negócio de suíno aqui no Brasil, que é exportação para a Rússia, a nossa operação, como o André acabou de comentar, nos Estados Unidos vai muito bem, muito forte, muito robusta, isto permite exatamente à companhia ficar atenuando este tipo de coisa. Nós estamos falando aqui do problema do *beef* Brasil, mas eu quero botar em contexto o *beef* Brasil representa 12% do faturamento da JBS.

É importante? É importante, mas é 12%. Então, nós temos que botar em contexto global que esta é a vantagem competitiva que a companhia construiu ao longo dos



anos de ter uma estratégia diversificada, tanto em termos de região quanto de proteína.

Falando do negócio dos grãos, os grãos do Brasil deram uma alavancada e nós vemos que foi mais do que devia ir a nível de preço, achamos que este preço deve voltar porque foi mais do que o necessário e foi mais também por alguns fatores, né. A ação de alguns *players* do mercado que estavam desposicionados e foram rapidamente se posicionar, o que ajudou a puxar rapidamente os preços, o atraso que teve na colheita da soja e uma quebra relativa da safra.

Então, assim, apesar de a safra ser ainda muito robusta, a perspectiva era um pouco maior, quebrou um pouco, e isto tudo foi. Isto realmente impacta o custo direto de quem produz animais, como no caso da Seara. Então, assim, a gente estava tendo milho a R\$ 30,00 lá em janeiro, estamos enxergando que nós vamos ter aí por junho milho a R\$ 40,00.

Então, é realmente um custo muito grande, e isto leva, só por conta do aumento dos custos dos grãos, o setor. Eu estou falando aqui porque isto é um custo estrutural, não é um custo único da Seara, é um custo do setor todo. Para repassar estes custos que a gente está tendo no preço dos produtos, teria que estar fazendo um aumento em torno de 5,5%, aí depende um pouquinho, um pouco mais, um pouco menos, depende do portfólio do produto. Mas é isto.

Então, o que nós estamos promovendo, que a empresa já está promovendo, que a Seara está focando, e, aliás, este tem sido o foco da companhia desde o ano passado, nós temos focado em duas coisas: Subir o preço dos produtos sabendo que o custo estava vindo, não lançar produtos de baixo valor, mas lançar produtos de alto valor para que pudessem ficar com margens maiores, e agora tem que ser um trabalho disciplinado de recompor as margens dado este custo do milho que veio.

Sr. André: Deixa eu só completar, se me permite, Tomazoni, o seu comentário insistindo num ponto. Se você olhar novamente na página cinco, nós temos aí 16% da venda global da JBS entre Oriente Médio, África e Ásia (obviamente Ásia com a grande proporção disso), nós estamos falando de 16%, de 51 bilhões, nós estamos falando acima de 8 bilhões de vendas em mercados que nós não temos produção, nós só temos venda e distribuição.

Todos estes mercados, no seu conjunto, têm crescido fortemente a demanda, aumento de população, aumento de classe média, urbanização destas áreas, e não existe uma concentração. E mais, estamos repondo algumas das produções locais. Claramente Japão e Coréia estão diminuindo a produção de *beef* e repondo isto com importação. Você tem um crescimento forte em Japão, Coréia, China, Hong Kong, você tem um crescimento forte de importação nas Filipinas, no Vietnã, na Indonésia. A presença global da JBS, a nossa capacidade de venda



que é sem paralelo na nossa indústria nestes mercados com crescimento forte nos permite não só crescer, ter uma margem diferenciada, ter uma relação diferenciada com os clientes e mitigar qualquer questão regional que porventura você possa ter.

Sr. Gilberto: Alex, eu não sei se você fez um comentário grande e algumas perguntas dentro do comentário anterior. Foram respondidas todas as suas perguntas?

Sr. Alex: Não, realmente bem completo, obrigado, pessoal, mesmo. Só a última pergunta foi se vocês têm acompanhado o que a gente entende que foi o aumento do preço no mercado doméstico em frango agora pouco, se vocês estão pensando, contemplando aumentar preço também em Brasil.

Sr. Gilberto: Está falando do mercado interno, né, Alex?

Sr. Alex: Isso!

Sr. Gilberto: Na verdade, o que nós temos no mercado interno é uma redução do preço em contramão ao que necessita de recompor margem, por isso a companhia tem focado em trabalhar mix. Num período desses, o mix é fundamental, a gente está focando em mix de maior valor agregado, e na transformação e nas exportações. Então, assim, a companhia tem tido um foco, uma disciplina enorme de aumentar suas exportações. Hoje algumas das fábricas que nós estávamos impossibilitados de exportar elas voltaram a exportar, então nós estamos direcionando e focando todo o nosso foco da Seara na exportação.

Lembrando que a Seara, lá em 2017, 2016 e 17, ela ajustou a produção de frangos para o que ela considerava que era o melhor nível otimizado para a companhia. Então, não estamos vendo, no curto espaço de tempo agora, nenhuma redução por parte da Seara do volume de produção.

Sr. Alex: Ok, obrigado.

Sr. Jerry: Obrigado Alex.

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

Sr. Antônio: Oi pessoal, bom dia.

Sr. Jerry: Oi Barreto, bom dia.

Sr. Antônio: Bom dia. Desculpa voltar mais uma vez à pergunta sobre a JBS Brasil, tá. Eu sei que é uma parcela pequena da receita de vocês, mas, como veio



uma diferença grande em relação aos resultados que a gente imaginava, eu queria pegar um pouco mais de cor.

Primeiro de tudo, eu queria entender mais um detalhe, a despesa não recorrente do tri. Eu sei que você comentou um pouco, Jerry, rapidamente, mas eu queria tentar dar alguns números aqui.

Tem uma tabela que vocês fazem a recomposição do lucro líquido para o Ebitda. Vocês falam em um parcelamento fiscal de ICMS de 389 milhões e uma baixa de um investimento no Mercosul que, pelo que eu estou entendendo, está entrando como positiva no quarto tri de 270 milhões. Eu queria que se vocês pudessem falar se isso foi integralmente alocado no Ebitda de JBS Brasil. Eu queria ter algum número desse não recorrente se fosse possível.

Sr. Jerry: Vamos recorrer aos universitários aqui. Um minuto só aqui para a gente ver.

Barreto, nós vamos ter que analisar isto um pouco mais. Perdão que a gente não tenha esta resposta na ponta da língua agora. Nós vamos te procurar hoje à tarde para responder esta sua pergunta.

Sr. Antônio: Tá bom, está claro, Jerry, obrigado. E, além disto, para completar ainda esta parte do Mercosul, o que para a gente chama bastante a atenção é que, no momento de recuperação de abate de vocês de volta à normalização, o *top line* de vocês aumentou quase 15% tri contra tri, ainda assim a gente viu uma margem mais baixa, então talvez respondendo um pouco esta pergunta dos não recorrentes, isto ajude. Mas eu queria realmente entender porque destoa bastante o resultado da divisão de Brasil em relação aos outros *players* listados, né.

Então, a questão do couro está clara para mim, a questão que o abate ainda não estava normalizado no tri também, mas pelo menos a gente deveria ver, na minha opinião aqui, uma melhora de diluição de custo com a melhora de abate, e no tri contra tri a gente acabou vendo uma queda de margens. Então, para mim, isto não está muito claro ainda.

Então, eu não sei se vocês podem responder depois talvez posteriormente, mas se contextualizar com tudo isto também.

Sr. Jerry: Vamos ajudar você entender isto. Vamos lembrar que nós fomos aumentando o abate ao longo do segundo semestre do ano passado para voltar à situação normal, como o Tomazoni comentou. Então, houve ainda um custo acima do normal pelo fato de que nós não estávamos de volta ao abate normal ao longo de todo o trimestre. Basicamente voltamos ao abate normal a partir do início deste ano.



Mas nós vamos voltar com você hoje à tarde para te ajudar um pouco mais com seus cálculos e entender esta questão.

Sr. Antônio: Está claro. E aí para finalizar, eu queria fazer uma pergunta da JBS USA. Fazendo uma comparação com os resultados divulgados pelo principal concorrente de vocês nos Estados Unidos, que estão bem em linha, não estão muito diferentes, talvez eles cresceram um pouco mais porque vocês têm uma exposição um pouco maior de Austrália, mas eles passaram um *guidance* para 2018 que é mais ou menos parecido com o de 2017, só que eles tocaram muito numa preocupação sobre custo trabalhista com um desemprego mais baixo nos Estados Unidos.

Eu queria entender aqui a visão de vocês, o quanto que vocês acham que um custo trabalhista maior pode impactar este ambiente muito bom que a gente tem visto para a indústria americana, inclusive no primeiro tri também com abates muito fortes? É isto.

Sr. André: Obrigado aí pela pergunta. Claramente, a questão de *labor* nos Estados Unidos, disponibilidade de mão-de-obra nos Estados Unidos, é um desafio para a indústria como um todo. Eu enxergo isto de dois lados: Por um lado é um desafio, por outro lado mantém uma disciplina forçada na indústria porque é bastante difícil hoje você conseguir rodar muitos sábados, é bastante difícil hoje você ampliar produção, é bastante difícil hoje você abrir uma planta nova porque a questão de *labor* é um desafio muito grande.

Nós enxergamos este movimento há alguns anos atrás, talvez um pouco antes do que a maioria dos nossos concorrentes, fomos negociando os nossos contratos de trabalho, claramente aumentando *labor* acima do mercado e reduzindo alguns outros custos de benefícios que não são relevantes para os trabalhadores, temos feito este movimento, na verdade, nos últimos quatro anos, estamos bastante confortável com a posição que estamos hoje, entendemos que a empresa que tem uma mão-de-obra estável e satisfeita com a empresa tem uma diferenciação neste mercado.

Nós fechamos o mês de fevereiro, janeiro e fevereiro, com toda a questão de mão-de-obra nos Estados Unidos. Na hora que você combina todas as nossas operações, o nosso *turnover* foi menor do que no ano passado, o nosso *turnover* no nível de supervisor gerencial foi o melhor da história, mostrando que as estratégias e a execução que nós vínhamos implementando nos últimos quatro anos está dando resultado.

Então, eu vou te dizer que eu enxergo este negócio de *labor* mais como um fato positivo do que um desafio. Obviamente, isto coloca ainda mais relevante a questão de quem tem competência de gerir a operação de forma eficiente. Eu vou de novo citar o exemplo das plantas que nós compramos de porco, onde o recorde



desta planta anterior era 18.500 cabeças por dia, nós rodamos estas plantas agora com 21.000 cabeças por dia, nós fazemos um mix muito mais complexo nestas plantas do que fazíamos no anterior, e nós fazemos isto com 600 pessoas a menos. Eu acho que quem tiver eficiência, competência e tiver um *labor* estável tem uma tremenda diferenciação no mercado.

Para a indústria como um todo, eu acho que este *labor* mais acertado é positivo para a margens para o futuro próximo.

Você comentou do nosso principal concorrente, a nossa visão, nós temos alguma diferenciação, nós temos uma Austrália, que é um pedaço relevante da nossa operação, nós temos uma operação na Europa, nós temos uma operação no México, e esse nosso principal concorrente não tem. Como nós falamos, estamos sendo bastante transparente desde o ano passado, a Austrália não está (não por questão do nosso time lá, mas pela questão de mercado, de disponibilidade de boi) rodando no nível do potencial da Austrália, foi um *drag* no nosso resultado em 2017 do nosso negócio de *beef*, claramente ela operou em níveis abaixo, está melhorando em 2018, não vai atingir o potencial total em 2018, vai continuar melhorando em 2019.

Então, a minha visão é assim: Apesar de 2017 ter sido um ano fantástico, que nós melhoramos em todas as operações, a nossa expectativa é que 2018 será ainda melhor. O ano já começou, já temos dois meses no banco e a nossa expectativa está se confirmando. 2018 será, do ponto de vista da JBS USA, das operações fora do país, ainda melhor do que foi 2017.

Sr. Antônio: Está ótimo, muito claro.

Sr. Jerry: Obrigado, Barreto.

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

Sr. Gilberto: Eu quero aproveitar este momento para, primeiro, agradecer a todos vocês que têm nos acompanhado e que estavam presentes neste *call*, agradecer a todos os nossos fornecedores, nossos parceiros, que, durante este ano que passou, foram fundamentais para apoiar, para suportar a empresa a passar por este momento difícil.

Aos nossos clientes, que nunca deixaram de nos apoiar, pelo contrário, reforçaram as relações conosco. A gente não perdeu nenhum cliente, nenhum cliente, seja no Brasil, seja fora do Brasil. A companhia manteve a sua base de clientes, manteve acordos de exclusividades, que voltaram a ser renovados, acordos importantes de exclusividades com fornecimentos, e, principalmente, queria agradecer a todo o



nosso time, que passou por este momento tão difícil da companhia e permitiu não só passar por este momento difícil, mas estar entregando o resultado que nós estamos entregando e construíram um alicerce para uma nova fase de crescimento e de futuro para companhia.

Então, isto a companhia deixa para trás e começa a viabilizar, verificar e sonhar com o crescimento novamente.

Gente, muito obrigado a todos e uma Feliz Páscoa.

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