



Local Conference Call
JBS S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2018
15 de agosto de 2018

Operadora: Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do segundo trimestre de 2018.

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 da JBS S/A, André Nogueira, Presidente da JBS nos Estados Unidos, Wesley Batista Filho, Presidente da JBS Brasil, e Jerry O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores.

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

Sr. Jerry O'Callaghan: Obrigado, muito obrigado. Obrigado a todos, bom dia e bem-vindos a este *call* de resultados.

Nós colocamos no site agora pouco uma apresentação para analisar estes resultados e nós vamos fazer referência à esta apresentação ao longo dos próximos 30 minutos. Então, eu queria fazer referência a isto e ao fato que tem na primeira página o nosso *disclaimer*, eu peço por gentileza que prestem atenção neste *disclaimer* e leiam este *disclaimer*, por favor.

Agora eu vou passar a palavra que os Sr. Tomazoni para ele fazer os seus comentários.

Sr. Gilberto Tomazoni: Obrigado Jerry, bom dia a todos e obrigado pela sua presença nesta teleconferência. Os resultados divulgados neste trimestre reforçam a vitalidade da companhia, os seus acertos na estratégia de diversificação, seja ela por tipo de proteína, seja ela geográfica, o foco na excelência operacional e a qualidade da sua gestão.

O EBITDA reportado neste trimestre foi o melhor segundo tri da história da JBS. A companhia, ao mesmo tempo em que melhor as suas margens operacionais, continua crescendo nos mercados em que atua, inovando em produtos e na forma de atender aos clientes e consumidores.

A receita líquida neste trimestre atingiu R\$45,2 bilhões, um crescimento de 8,4% quando a gente compara ao segundo tri no mesmo período do ano passado. O



EBITDA ajustado foi de R\$4,2 bilhões, superior em 12,8% quando comparado também ao segundo tri do ano passado. Além deste aumento no valor absoluto do EBITDA, a qualidade da margem melhorou, atingindo 9,4% ante a 9% no trimestre anterior. Ponto relevante no resultado foi a geração de 1,9 bilhões de caixa livre no trimestre.

Também quero destacar a redução da dívida em dólares de 2,1 bilhões em um ano. Com isto a alavancagem em dólar caiu para 2,98 vezes comparada a 4 vezes no segundo tri de 17. Além desta redução expressiva da alavancagem, o perfil da dívida teve uma importante melhora, o percentual da dívida de curto prazo ficou em 7% comparado aos 30% no segundo tri de 2017. Adicionalmente à esta redução da dívida, a liquidez total da companhia no trimestre foi de 20,3 bilhões, superior em 5 vezes ao endividamento de curto prazo.

Falando agora dos nossos negócios no Brasil, cujo faturamento total representa menos de 25% da companhia e lembrando que 50% deste faturamento é exportado, o negócio que nós denominamos JBS Brasil, que incluem as operações de carne bovina, couros e outros negócios, teve um trimestre de recuperação depois de 2 trimestres desafiadores. A margem de EBITDA chegou a 6,2%. O bom desempenho se deu pela melhora importante no *spread* entra a carne comercializada e matéria-prima comprada, o aumento significativo das exportações e parceria com clientes-chave do mercado doméstico somado a isso a priorização do mix de melhor valor, tiveram uma contribuição relevante na melhora deste resultado.

Ainda no Brasil, os negócios da Seara foram fortemente impactados pelo evento na greve dos caminhoneiros. Porém, independente deste fato, os resultados ficaram abaixo do nosso potencial. O grande desafio tem sido o repasse dos custos da commodities nos preços dos produtos finais.

Ainda na Seara, nós estamos analisando os desdobramentos das discussões tarifárias entre EUA e China, acompanhando as discussões sobre frete aqui no Brasil, que poderão afetar de modo importante a competitividade do setor no Brasil.

Já no exterior, a Pilgrim's Pride, a PPC, já reportou seus resultados ao mercado. A empresa teve um sólido do trimestre com uma margem de EBITDA de 10%, com destaque para as operações no México e na Europa. Nos EUA, o portfólio diversificado com foco em valor agregado compensou o baixo desempenho da área de commodities.

Ainda nos EUA, no negócio de suínos, como comentamos no trimestre anterior, houve um aumento da oferta de produto e redução dos preços no mercado interno, que foi compensado parcialmente pelo aumento das exportações. Este conjunto dos fatores fez com que as margens voltassem para seu nível histórico de resultado.



Ainda nesta área de suínos, destaque para a expressiva melhora de resultados da Plumrose. A Plumrose, que atua na área de processados, bacon, presuntos, fatiados e outros, além das melhorias operacionais realizadas, tem se beneficiado dos menores preços de carne in natura no mercado.

Já na JBS USA, que além das operações de bovinos nos EUA, Canadá e Austrália, inclui a Primo Small Goods, o nosso negócio de processados na Austrália e na Nova Zelândia, vive um ciclo muito positivo: boa oferta de gado, ótima performance operacional ajudada pela melhora da economia e aumento da demanda internacional.

O conjunto dos negócios na Austrália e o *beef* no Canadá também tiveram ótimo resultado trimestral.

Agora passo palavra ao Jerry, que irá fazer uma análise mais detalhada do nosso desempenho neste trimestre. Jerry, por favor.

Sr. Jerry: Tomazoni obrigado. Então, voltamos aqui a fazer referência à apresentação que nós disponibilizamos hoje pela manhã, e a partir da página 4 vamos passar aqui pelos números um pouco mais de detalhe.

Iniciando com a receita líquida e o lucro bruto na página 4 mesmo, a receita líquida quando comparada ao mesmo período do ano passado saiu de R\$41,6 bilhões para 45,1, um aumento de 8,4%. Nos mesmos períodos, o lucro bruto saiu de R\$6,5 bilhões para praticamente 7 bilhões, R\$6,98 bilhões, um aumento de 13,5%. Nós vimos esta margem bruta sair de 14,8% para 15,5%.

EBITDA ajustado, como o Tomazoni já comentou, R\$4,2 bilhões no segundo trimestre de 2018 comparado com 3,75 no mesmo período do ano passado, a margem EBITDA saindo de 9 para 9,4%. O lucro líquido ajustado, como comentamos, que foi impactado pelo câmbio, ajustando o lucro líquido foi de R\$3 bilhões, mas em função da desvalorização do real no período o prejuízo reportado foi de R\$911 milhões.

Em termos de fluxo de caixa, nós tivemos aí um fluxo de caixa operacional de R\$2,5 bilhões no período, um aumento de 177% quando comparado ao mesmo período do ano passado, e o fluxo de caixa livre o destaques é mais que R\$1,9 bilhões de fluxo de caixa livre no período comparado a negativo R\$432 milhões no mesmo período do ano passado.

Com relação à questão da dívida, na página 7 da nossa apresentação, também o Tomazoni comentou, nós tivemos aí uma redução da nossa dívida em US\$2,1 bilhões quando comparado ao mesmo período do ano passado. Nossa alavancagem em dólar também, lembrando que é a moeda mais utilizada pela companhia, nossa alavancagem em dólar caiu abaixo de 3 vezes, ficou em 2,98



vezes no final do segundo trimestre de 2018 comparado com um número acima de 4 no mesmo período do ano passado. Em reais, a alavancagem ficou em 3,47 vezes. Nós temos aí a evolução desta alavancagem tanto em dólar como em real ao longo dos últimos 5 trimestres na página 7 da nossa apresentação.

A questão da disponibilidade e de liquidez da companhia, o caixa da companhia no final do período foi de R\$13,1 bilhões. Podemos acrescentar a isto a disponibilidade que temos nos EUA acima de US\$1,800 bilhões, que representa mais que R\$7 bilhões, dando uma liquidez total de R\$20,3 bilhões, que é 5 vezes superior à dívida de curto prazo da companhia.

Na mesma página 8 nós temos o perfil de dívida no curto e no longo prazo, e destaque obviamente para o fato que o curto prazo caiu para 7% da líquida total, 93% no longo prazo. Temos a abertura por fonte, 43% em bancos comerciais e 57% no mercado de capitais. Por empresa, quase 60% na JBS USA, 33% na JBS S/A e 7,1% na Seara.

O custo da dívida e a moeda também, está na página 8, 4% da dívida em reais, 96% da dívida é em dólares, e por isto mesmo que nós apontamos sempre as métricas em dólar, inclusive para a alavancagem da companhia. O custo dessa dívida em reais um acima de 9% por ano e 5,67% em dólar.

Agora um pouco mais de detalhes sobre cada unidade de negócios, que o Tomazoni já traçou alguma das linhas mestras de cada negócio. Começando com Seara, página 9 da nossa apresentação, a receita caiu em 5,4%, de R\$4,3 bilhões para R\$4 bilhões comparando os mesmos períodos do ano passado com este ano. EBITDA ajustado também caiu de R\$356 milhões para 226, uma redução de 36%. A margem caindo de 8,2% para 5,5%.

A greve no Brasil no final de maio impactou o EBITDA da Seara em R\$112,9 milhões. O preço do frango no mercado interno foi pressionado em consequência da maior oferta de produto no mercado interno e do custo dos insumos também impactaram os resultados, e a taxa de câmbio do real contra o dólar no período ajudou a minimizar estes impactos dos custos mais elevados, já que 50% da receita de Seara é proveniente das exportações.

O repasse nos preços de venda no período foi parcial e nós vimos um repasse mais intenso no final do período, no mês de junho. A Seara a continua focada na rentabilidade por meio de inovação, no mix dos produtos e o repasse dos custos.

Na JBS Brasil, que engloba o negócio de carne bovina do Brasil, de couro e também de negócios correlatos ou novos negócios, como nós chamamos, a receita caiu de R\$6,18 bilhões para 5,81, uma redução de 6% comparando os mesmos períodos do ano passado e deste ano. EBITDA melhorou de R\$261 milhões para 358, um aumento de 37,4%. A margem saindo de 4,2% para 6,2%.



Quando nós fazemos a comparação com o mesmo período do ano passado e levando em consideração os ativos que foram alienados depois do segundo trimestre do ano passado, a receita aumentou em 7% nesta unidade, e nós tivemos um crescimento dos animais processados em 17,5% também comparando os mesmos períodos.

Carne in natura, destaque, com crescimento de 12,8% na receita no mercado interno e de mais de 33% no mercado externo. A margem EBITDA de 6,2% foi impulsionada pela melhora no *spread* entre a carne e a matéria-prima e o bom desempenho das exportações.

JBS USA carne bovina, página 11 da nossa apresentação, lembrando que aqui está incluso as operações no Canadá e na Austrália, e agora na moeda dólar, nós tivemos um aumento de 1,3% da receita de US\$5,5 bilhões para US\$5,6 bilhões nos períodos comparados. No EBITDA o destaque saiu de US\$324 milhões para US\$570 milhões. A margem saindo de 5,9% para 10,2%. Nós tivemos uma melhora na margem como consequência do aumento da disponibilidade de animais e da forte demanda por carne bovina no mercado interno, particularmente no mercado interno americano, e também nós vimos uma melhora na exportação do produto americano.

A receita da indústria americana, a indústria como um todo com as exportações da carne bovina, cresceu 26,8% no segundo trimestre de 2018 quando comparado ao segundo trimestre de 2017, e se a gente vir também o primeiro semestre como um todo os números da indústria americana o crescimento foi similar a estes 26,8%

A melhora de mix de produtos e crescimento dos programas especiais, temos vários programas especiais, tanto nos EUA como no Canadá e na Austrália, incluindo produto orgânico, o *grass-fed*, que é um produto basicamente que cresce bastante na Austrália, e também de produtos naturais com marcas próprias nos EUA. Na Austrália, maior oferta de animais para abate, eficiências operacionais e o portfólio de produtos diversificados ajudaram para melhorar expressivamente o desempenho naquela região.

Carne suína nos EUA, novamente a moeda aqui é dólar, a receita caiu de US\$1,52 bilhões para US\$1,43 bilhões, uma redução de 6,3%. O EBITDA caiu de 177 para US\$103 milhões, uma redução de 41%, a margem saindo de 11,7 para 7,2%. Nós vimos um aumento da oferta de animais de carne suína que pressionou os preços de venda no mercado doméstico americano.

A receita com as exportações, a receita da indústria com as exportações, cresceu quase 4% no período quando comparado ao mesmo período do ano passado. Nós tivemos um crescimento relevante do volume dos produtos de maior valor agregado e nós completamos a integração de Plumrose ao nosso negócio de produtos



preparados e de valor agregado com uma nova já estão produzindo crescimento de volume e de resultado.

Pilgrim's, o nosso negócio de frango nos EUA, no México e também na Europa, já divulgaram o resultado na virada do mês, mas aqui recapitulando rapidamente nós tivemos uma receita no segundo trimestre deste ano de US\$2,83 bilhões contra 2,75 no mesmo período do ano passado, um crescimento de 3,1%. EBITDA reduziu de US\$449 milhões para 282, uma redução de 37,1% e a margem saiu de 16,3% para 10%.

Nós tivemos um crescimento na receita em função de maior volume em todas as regiões. Nos EUA, as condições do mercado ficaram mais adversas no setor mais comoditizado, mas foram compensados por um desempenho melhor nos outros negócios.

No México, destaque para a margem EBITDA de 19,6% com crescimento de 2 dígitos no segmento de produtos de maior valor agregado. Temos marcas de destaque no mercado mexicano. E na Europa nós tivemos aumento de volume e dos preços médios de venda com ganhos de *market share* e de clientes-chave.

Agora vou passar aqui a palavra... então vamos abrir aqui para perguntas e respostas. Por gentileza, Paula, pode abrir.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. Para retirar a sua pergunta da lista, digitem asterisco 2.

Nossa primeira pergunta vem de Isabela Simonato, Bank of América.

Sr. Jerry: Bom dia, Isabela!

Sra. Isabela: Bom dia Jerry, André e Tomazoni. Tenho 2 perguntas. A primeira delas é sobre a parte de US *beef*, se a gente puder expurgar o quê que foi Austrália e Canadá em termos de margem versus o próprio EUA para a gente entender talvez até a contribuição de Austrália e Canadá para esta melhora de margem.

E a segunda pergunta é em relação à Seara, se vocês puderem dar um pouco mais de cor sobre como vocês estão enxergando o segundo semestre. A gente viu que apesar da greve mesmo assim as margens já sofreram bastante ano contra ano por todos estes fatores que vocês mencionaram. Como que vocês estão enxergando rentabilidade no mercado doméstico e rentabilidade no mercado de exportação daqui até o final do ano? Obrigada.



Sr. Jerry: Obrigado Isabela. André?

Sr. André Nogueira: Oi Jerry. Consegue me ouvir?

Sr. Jerry: Sim, muito bem.

Sr. André: Bom dia, bom dia Isabela. Isabela, no trimestre, as margens foram bastante parecidas do negócio de *beef* nos EUA com o negócio de *beef* de Canadá, eles têm basicamente a mesma dinâmica. O negócio de *beef* na Austrália tem uma dinâmica bem diferente, mas no trimestre as margens foram parecidas. Nos EUA ainda um pouquinho à frente nos demais mercados, mas muito similares.

Obviamente, se você comparar com o ano passado, teve uma grande evolução em todos, mas uma evolução ainda mais relevante na Austrália, mas quando se compara a margem absoluta elas são bem parecidas, foram bem parecidas no trimestre, nos EUA um pouquinho à frente ainda.

Com destaque apenas do ponto de vista de receitas, eu acho que é importante, quando a gente está comparando aumento da nossa venda, que foi de 1,3%, nós conseguimos crescer 1,3% mesmo depois da venda da Five Rivers, que fazia parte do negócio no ano passado e representava em torno de 3% da venda, então, na verdade, o nosso crescimento da venda, se desconsiderarmos a Five Rivers do ano passado, teria sido acima de 4%.

Sr. Tomazoni: Isabela, bom-dia, é Tomazoni. Eu vou deixar o Wesley Filho falar um pouco sobre a Seara. A sua pergunta é como é que a gente vê para frente em termos de resultado no mercado doméstico e na exportação, é isto?

Sra. Isabela: Isto.

Sr. Wesley: Oi Isabela, bom dia. Falando um pouquinho sobre a Seara, foi um trimestre desafiador, grande parte aí por causa da greve, igual você falou, a gente espera que aí para o terceiro trimestre o efeito residual seria muito menor, então nós vemos que isto vai ser um impacto muito grande para frente.

Do ponto de vista de exportação, a gente vê que a alta do dólar tem sido super relevante para a gente na questão de preço e na questão de oportunidades que têm aparecido na exportação para a gente, então a gente vê isto com uma perspectiva positiva para frente.

Em relação à questão de grãos, como a gente falou, a gente vê que isto provavelmente vai continuar sendo um desafio para gente grande na questão de competitividade, e o foco é repasse de preço, o foco é como que a gente vai repassar este custo no preço, que, apesar de ter tido um repasse principalmente da parte de processados, teve um repasse no mercado doméstico, mas não o



suficiente. Então, o foco nosso aí é trabalhar nisso durante este trimestre e continuando aí.

Sr. Tomazoni: Só adicionando ao comentário do Wesley, eu acho que tem um fator aí que é importante, que é a oferta vai se fazer tanto no mercado internacional quanto no mercado interno. A gente tem visto que os alojamentos começam a crescer e isto pode ser alguma coisa de preocupação, se o Brasil voltar a ofertar uma grande quantidade pode ser que a recuperação de preço que se conseguiu no mercado internacional volta-se a entregar, porque o Brasil com os custos que está tendo hoje dos grãos, e aí eu destaco tanto por fatores diferentes, o nível é um fator interno é a quebra de safra no Brasil que a levou os preços acima do que são os preços praticados nos EUA, o farelo de soja ou soja, dada a questão de tarifa entre EUA e China, levou então aqui no Brasil hoje quando soma as 2 coisas nós estamos pagando o preço premium.

Então, concorrendo no mercado internacional com preço premium, o Brasil tem que buscar se especializar e ser muito competitivo na excelência operacional e na qualidade da oferta que faz em cada um dos mercados. Então, assim, eu acho que o Brasil tem esta oportunidade para frente, só vai depender da gente.

Sra. Isabela: E só para a gente entender, o repasse de preço que foi feito ao longo do segundo tri vocês conseguem quantificar para a gente e o que foi feito? Vocês mencionam que junho foi um mês mais intenso, se vocês puderem quantificar para a gente quanto foi este aumento.

Sr. Tomazoni: Então, assim, a gente teve uma ida e uma volta, e aí quando a gente olha o nosso preço, que é o preço que a gente coloca como preço médio, ele não representa porque teve um importante efeito de mix. Durante esta greve a gente não conseguiu ter o mix ideal que a gente queria ter na venda. Então, a gente pode falar assim, foram aí uns 3%.

Não sei se você lembra, na teleconferência do trimestre anterior eu falava que era 5% que tinha que ir, não foram os 5%, foi menos do que isto, e agora, se eu ficar olhando do jeito que está agora, tem que ir mais 7% se fosse para compensar custos.

Sra. Isabela: Entendi, está ótimo. Obrigada.

Sr. Jerry: Obrigado Isabela.

Operadora: A próxima pergunta vem de Lucas Ferreira, Banco JP Morgan.

Sr. Jerry: Bom dia Lucas!



Sr. Lucas: Bom dia. Duas perguntas sobre o *outlook* do segundo semestre de vocês também para os negócios de bovinos nos EUA e também de suínos.

Se vocês puderem comentar como é que vocês estão enxergando (principalmente o negócio de bovinos) preços, se já existe algum tipo, na opinião de vocês, contaminação de preços mais baixos das outras proteínas, como é que vocês estão enxergando o ciclo também, os números do USDA indicam algum início de mudança no ciclo, se para vocês isso faz sentido e se no segundo semestre vocês continuam imaginando que as margens devem continuar fortes, talvez não tão fortes quanto a do segundo tri? Queria que vocês pudessem comentar um pouquinho sobre esta dinâmica.

E no mercado de suínos também, se já viram alguma melhoria nas margens no segundo semestre ou se a questão ainda continua muito incerta dado o *trade war*, enfim, se pudessem comentar eu agradeceria. Obrigado.

Sr. Tomazoni: André, você pode responder à pergunta do Lucas?

Sr. André: Claro. Bom dia Lucas, bom dia a todos. Lucas, em relação ao *beef*, o que nós estamos vendo é um *trend* de longo prazo. O rebanho continua crescendo, ele diminuiu o ritmo do crescimento, mas ele continua crescendo, a disponibilidade de boi vai continuar ano que vem crescendo provavelmente em torno de 2%, deve continuar crescendo em 2020 e até 2021.

Então, a perspectiva em termos de oferta de bovinos nos EUA e no Canadá, não só para o próximo ano, próximo semestre e para os próximos anos, ela é muito positiva. Nós não vemos sinais nenhum de demanda mudando, a demanda continua muito forte nos mercados domésticos e de exportação. Se você olhar o que está acontecendo em Japão e Coreia, é efetivamente um aumento forte de consumo de *beef*, um momento muito forte da importação de *beef* que os EUA e a Austrália e o Canadá se beneficiam disto, esta mudança é uma mudança de consumidor, eu acho que tem um pouco a ver com o preço de peixe, que tem crescido muito constantemente, é uma proteína importante lá, está relacionada à redução da produção doméstica nestes 2 mercados e está relacionado ao aumento de consumo efetivo per capita de *beef*.

Então, as economias estão bem, o crescimento do tipo de restaurantes tanto na Coreia quanto no Japão, que eles chamam de *barbecue restaurants*, *barbecue pubs* está muito forte.

Então, do ponto de vista de *supply*, eu acho que está definido para os próximos anos, do ponto de vista de demanda externa nos principais mercados de exportação, está muito forte, eu não vejo nenhum sinal de mudança disto, portanto, *supply* e *demand* muito bem balanceado e acho que define aí a tendência.



A Austrália tem uma seca localizada, principalmente em New South Wales, que pode causar, se ela continuar se estendendo, pode causar algum problema de *supply* para o futuro, ainda não dá para dimensionar isto, está cedo para dimensionar o impacto desta seca. E não é uma seca generalizada, como nós vimos em outros anos na Austrália, mas ela é uma seca numa região relativamente relevante na produção de *beef*, de *lamb* e de grão na Austrália. Mas ainda é cedo para dimensionar este impacto.

Então, eu acho que, assim, do ponto de vista de *beef*, eu acho que nós entramos num ciclo positivo e este ciclo é de longo prazo. Não é nada de mudança. Você vai ter sazonalidades normais que vão existir, mas eu não vejo nenhum sinal de mudança.

Do ponto de vista de porco, tem uma mudança relevante em relação à nossa conversa do trimestre passado, que foi a questão das discussões de *trade* aí dos EUA. Se você for olhar em todo o nosso negócio, é a mudança mais relevante que tem, o maior impacto que teve foi em grão, você tem uma queda expressiva do preço do grão nos mercados futuros e no mercado *cash* americano, que vai beneficiar o negócio de quem produz animal nos EUA no médio e longo prazos se esta tendência continuar, e você tem um impacto no porco, especialmente nos subprodutos que são exportados, você está exportando um volume parecido, mas a um preço menor. Na verdade, você ajustou pouco preço pelo preço da tarifa. Então, tem um impacto de subproduto e tem um impacto um pouco no que é exportado para México de novo em preço, não em volume, que, boa parte deste impacto, no fundo, está impactando o preço do porco; impactou o preço da carne e foi repassado para o preço do porco.

se você viu o que aconteceu no mercado *cash* de porco nas últimas semanas, teve uma queda relevante, tem uma sazonalidade normal neste negócio, mas teve uma queda relevante.

Eu acho que a melhor maneira de olhar o nosso trimestre é combinar o primeiro trimestre com o segundo trimestre. No combinado destes 2 trimestres nós temos em torno de 10%. Não há dúvida que o cenário, se continuar estas discussões e estas volatilidades da discussão de *trade* nos EUA, terá algum impacto no negócio do porco. Qual é este impacto? Está cedo para falar.

Sem dúvida teve uma mudança, tem mais produção nos EUA, não é só o impacto do *trade*, é que você vinha num ritmo de crescimento de produção, contando com crescimento de exportação, contando com mais mercados, quando isto não está se materializando tem um impacto.

Qual vai ser o impacto no nosso negócio em relação à margem? É difícil. O impacto para o produtor de porco já é bastante claro quando você tem o futuro do porco



sinalizando aí uma perda de US\$50 a 60 por cabeça para quem produz porco. Este impacto já está claro, definido pelo mercado futuro.

Quanto vai ser a nossa margem? Para se ver, e eu continuo com a expectativa que para o ano, para o nosso ano inteiro de porco, nós podemos estar perto aí de uma performance boa, perto de 2 dígitos de margem aí. Quer dizer, 8-10% para o ano como um todo. Então, não espero um declínio acentuado dependendo para onde vai esta discussão do *trade*.

Eu só queria destacar que dentro do negócio de *beef*, o Tomazoni comentou isto na abertura, tem o nosso negócio da Primo na Austrália, que vem melhorando a performance de forma acentuada e ajudando na margem como um todo e ajudando na margem da Austrália, que contribui para a margem total do nosso *beef*. E dentro do nosso negócio do porco, também o Tomazoni comentou, nós estamos com um time todo novo, tocando nosso negócio de preparados nos EUA que está dentro do nosso negócio de porco, este time foi montado de janeiro para cá, o time está já todo montado e mostrando resultados relevantes tanto no crescimento da margem quanto no crescimento do volume.

Estamos bastante otimistas com o time que nós montamos e com o resultado que já estamos entregando e ainda mais com a perspectiva deste negócio.

Sr. Lucas: Muito obrigado.

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

Sr. Antônio: Bom dia pessoal.

Sr. Jerry: Bom dia, Barreto!

Sr. Tomazoni: Bom dia.

Sr. Antônio: A minha primeira pergunta é sobre alavancagem. De um ano para cá, vocês vêm seguindo bastante à risca a receita de focar na geração de caixa, venda de ativos, e eu diria que acima de tudo não comprar nenhuma empresa, e esse trabalho e deu muitos frutos, a gente começa a ver alavancagem abaixo de 3 vezes em dólar. E eu queria saber se vocês continuam com este comprometimento principalmente de não cobrar ativo e até que nível de alavancagem a gente pode esperar esta continuidade de comprometimento de vocês.

Sr. Tomazoni: Barreto, a gente tem falado que a redução da alavancagem é uma das nossas prioridades, nós não mudamos nossas prioridades. Nós temos, como você comentou – e obrigado pelo seu comentário –, a gente tem mantido uma disciplina muito grande em focar na geração de caixa e nas alavancagens da



companhia, nós estamos enxergando, como a gente já fez, terminar este ano abaixo de 3% e...

Sr. Jerry: 3 vezes.

Sr. Tomazoni: ... 3 vezes, desculpe, 3 vezes, e o ano que vem estar ao redor de 2%, de 2 vezes alavancagem. Este é o nosso *target*.

Sr. Antônio: E ainda na questão do resultado financeiro, a gente viu, pelo menos no ITR de vocês, vocês divulgam uma posição de *hedge* de R\$5 bilhões de *notional*. A gente entende a questão com o custo de carregamento mais baixo também, o que eu queria entender qual que é a estratégia de vocês que *hedge*, como que a gente deve pensar isto para frente. Dá para pensar num percentual da dívida líquida em dólar da controladora? É algo assim que vocês pensam? Como que a gente deve imaginar esta posição ao longo dos próximos tris?

Sr. Jerry: Barreto, acredito que você leu o número equivocadamente. Eu acho que não é R\$5 bilhões a posição, a não ser que você esteja somando algum outro commodity, algum outro produto. Mas não é câmbio. Eu vou verificar os detalhes com a nossa equipe da contabilidade eu volto com você para esclarecer esta questão.

Sr. Antônio: Está OK, eu estou ali na questão da exposição em dólar do consolidado, na tabela de sempre de vocês de exposição ao câmbio.

Sr. Jerry: Eu volto a você ainda hoje para esclarecer isto.

Sr. Antônio: Está ótimo. E se eu puder fazer um *follow-up* muito rápido numa questão de Austrália. André, você comentou que a Austrália está com a margem muito parecida com a de EUA, mas tem uma dinâmica muito diferente. Você comentou também da questão da seca. Dá para a gente pensar que esta margem talvez mais forte antes do que a gente imaginava de Austrália tem um pouco de abate adiantado por causa da seca e isto pode atrapalhar um pouco a recuperação de rebanho que era esperada durante o segundo semestre do ano inteiro? Tem algum componente de antecipação nisso ou você acha que isto não é muito relevante?

Sr. Jerry: André?

Sr. André: Eu acho que está cedo para falar disso. Bom dia, Barreto. Eu acho que está cedo, está um pouco cedo para falar que tem uma liquidação. Baseado nos números que nós temos, no tipo de animal que nós abatemos, no peso deste animal, da composição de macho e fêmea. Certamente, Barreto, se esta seca se espalhar isto vai dar uma interrompida na recuperação do rebanho australiano.



Lembra que Austrália é um país de dimensões enormes e com dinâmicas muito diferentes de região para região. Então, você tem a região da Queensland, que é a maior produtora de gado, que não está impactada por esta seca, ela está numa situação relativamente normal naquela região, a seca é mais centralizada em New South Wales e que não é tão relevante do ponto de vista de produção de boi, nós temos uma planta naquela região. Então, eu acho que está cedo, está cedo.

Eu não consigo, baseado nos nossos mundos até agora, te dizer que está havendo uma liquidação. A impressão é que pelo menos parou de crescer dada a situação. Mas ainda está cedo para dimensionar isto.

Este negócio da dinâmica da Austrália ela é muito diferente da dinâmica dos EUA. A Austrália tem o mesmo benefício dos EUA em termos de demanda externa, exporta para muitos dos mesmos mercados, exporta para alguns mercados diferentes. Lembrando que na Austrália o nosso negócio tem uma complexidade grande, com muita produção de *beef*, produção de carneiro, nós somos o maior distribuidor dentro da Austrália, nós temos o maior negócio de *food service* dentro da Austrália. Então, assim, é só uma coincidência que as margens foram parecidas.

Eu acho que a perspectiva da Austrália no longo prazo continua muito positiva. O impacto desta seca, se ela está interrompendo este crescimento do rebanho, eu vou ter uma visão menor no próximo trimestre, Barreto.

Sr. Antônio: Está claro, obrigado.

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

Sr. Thiago: Olá, bom dia a todos.

Sr. Jerry: Bom dia Thiago.

Sr. Tomazoni: Bom dia Thiago.

Sr. Thiago: Bom dia. Eu queria fazer 2 perguntas, uma na operação de bovinos nos EUA e outra de bovinos no Brasil. Com relação aos EUA, está muito claro, eu acho que o André que disse, que olhando aí todos os indicadores qualitativos a indústria está num momento superpositivo; oferta de gado, demanda interna, demanda externa. Então assim, tudo indica que, como vocês têm colocado e acho que até outros até concorrentes têm colocado, existe espaço para a gente imaginar margens altas por um período relativamente longo.

O que eu queria, se for possível, é tentar quantificar, porque a nossa maior dificuldade aqui de um negócio que historicamente deu margens aí de um dígito baixo e um dígito médio e de repente dá uma margem de 10% pintando aí uma margem num patamar diferente por um prazo longo, por exemplo, um concorrente



de vocês nos EUA está guiando o mercado oficialmente com uma margem operacional, margem EBIT, acima de 6% para este ano e para o ano que vem. Se a gente for tentar fazer a tradução para o EBIT a gente está falando de uma margem EBITDA da ordem de 8%.

Então, eu queria na medida do possível, André, se você pudesse dizer se este é um patamar que você enxerga como factível, exequível para a rentabilidade deste negócio em 2018 e 2019.

E com relação a Brasil, a gente também olhando nos mesmos relógios aí de oferta de gado, se bem que teve a greve e tal, mas, dada a exportação, câmbio favorecendo, eu imaginava que houvesse espaço para vocês entregarem margens também um pouco mais robustas aqui do que estes 6,2%. Eu entendo que tem lá o negócio de couros, tem também os novos negócios, que eu imagino que têm uma dinâmica muito diferente, mas eu queria ouvir um pouco de vocês a cabeça para o negócio de bovinos no Brasil neste segundo trimestre, se dá para esperar uma margem também mais positiva do que vocês fizeram neste segundo tri. Ainda que tenha melhorado, ela ainda está abaixo do que a gente imaginava. Obrigado.

Sr. Jerry: André?

Sr. André: Bom dia Thiago, obrigado pela pergunta. Eu queria primeiro destacar, assim, falando especificamente dos EUA, mas eu possa aplicar a mesma dinâmica para o Canadá, porque elas são muito parecidas, é isto mesmo, nós estamos vivendo uma nova realidade, um novo momento de demanda, um novo momento de *supply* e com uma capacidade instalada que não vai se ampliar, não tem nenhuma perspectiva de se ampliar. Então, ter uma mudança efetiva de patamar.

Nós não damos *guidance* historicamente, mas não me parece nada absurdo o número que você me falou, sentado onde eu estou aqui hoje, olhando todos os fundamentos, não me parece nada absurdo este número. Pelo contrário, quando eu olho a nossa operação (eu estou falando da JBS *beef* EUA) e olhando toda a evolução que nós fizemos tanto de continuar crescendo e investindo em produtos de maior valor agregado quanto em relação aos programas que nós montamos de *grass-fed*, *organic beef*, todos os segmentos que nós entramos e a nossa melhoria efetiva de venda comparada com o mercado como a gente vende hoje, para que cliente a gente vem de hoje, como é que é o relacionamento com este produto cliente, que tipo de produto que eu estou vendendo tanto no mercado doméstico quanto externo, independente de qualquer movimento de mercado para cima e para baixo, nosso negócio mudou significativamente nos últimos 5 anos. O nosso negócio. Esquece a parte do commodities, o que o mercado está nos dando ou não está nos dando. O nosso negócio teve uma melhoria tanto do ponto de vista operacional, de eficiência com os investimentos que fizemos, mas principalmente do mix de produto, da sofisticação e diferenciação deste mix de produto e da forma com que nós nos relacionamos com os nossos clientes.



Então, tem uma mudança relevante no nosso negócio e, além disto, uma mudança no mercado que você está dimensionando aí. Se eu comparar como é que tem sido a nossa performance no nosso passado e neste ano nos EUA comparado com os nossos concorrentes nós temos performado consideravelmente acima do nível dos nossos concorrentes, o que me diz que tudo que nós fizemos do ponto de vista interno está dando resultado do ponto de vista de margem.

Sr. Wesley: Bom dia Thiago, eu vou falar aqui do Brasil para você então. Então, assim, igual a gente falou, gente viu uma melhora significativa do *spread* aí durante o trimestre passado, a gente teve uma retomada no nosso volume histórico, então hoje a gente está muito em linha do que é o nosso volume histórico com a capacidade que a gente tem hoje, conseguimos fazer isto mantendo nossa política de prazo na compra de matéria-prima, então isto é relevante para a gente. Claro que a exportação também tem melhorado. Agora, dentro do trimestre, o trimestre começou mais desafiador e determinou melhor. Então dentro do trimestre você teve situações diferentes.

Então, a perspectiva que a gente tem para frente, de novo, a gente não dá *guidance* de quanto que a gente acha que exatamente vai ficar este resultado para terceiro trimestre e para frente, mas a gente está muito confiante sim, porque o que a gente olha, o que melhorou resultado do começo deste ano para agora são coisas que a gente vê que se mantém, principalmente a questão da exportação, e em especial para países asiáticos.

Então, hoje a gente está olhando para o negócio de uma forma mais otimista.

Sr. Thiago: Excelente. E se eu puder só um *follow-up*. Quando a gente olha os 2 maiores competidores da operação aqui no Brasil, os 2 aderiram ali ao pagamento do Funrural, que foram impactos importantes nos resultados aí nesse segundo trimestre. Vocês, pelo menos no escasso tempo que a gente teve para olhar, não fizeram nenhuma menção mais relevante a isto. Eu queria só entender como é que vocês enxergam o impacto disto no negócio de vocês, se a gente deveria esperar algum tipo de reconhecimento desta despesa no âmbito retroativo, a exemplo do que aconteceu com outros *players* do setor e acho que está acontecendo acho que com vários *players* do mercado agrícola, e, enfim, só para ver se faz sentido esperar alguma coisa assim.

Sr. Wesley: Thiago, este tema a gente está em análise, estamos acompanhando aí os desdobramentos que estão tendo sobre este assunto, e tendo qualquer mudança na posição da empresa vai ser comunicado.

Sr. Thiago: Ok, obrigado.

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



Sr. Luca: Oi, bom dia. Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Eu queria voltar para os comentários anteriores sobre a Seara no Brasil. Você comentou ainda na dificuldade de repassar preço. A minha pergunta é, olhando para frente e também no terceiro tri, focando pode ser um pouco mais no segmento de processado, você vê ou está percebendo alguma melhoria que poderia suportar preço, que seja cenário competitivo, que seja saúde de consumidor, que seja oferta? Só para ter uma ideia da sequencialidade ou pressão de custo, eu acho que já está montado faz tempo.

Então, quando vai chegar o ponto que de fato você vai conseguir repassar isto, se tem algum aspecto positivo, vamos falar deste jeito? Tipo, até agora a gente tem visto muita pressão, tem algum fator que é um pouco mais encorajador olhando para a segunda metade do ano e de 2019 também para esta capacidade de repassar preços?

Sr. Tomazoni: Luca, bom dia, é Tomazoni falando. A gente vê nesses últimos meses principalmente um aumento dos volumes de venda e com um aumento do repasse de custos. Eu não sei se isto é um reflexo de reposição de estoques devido à greve que teve dos caminhoneiros e que desabastecimento mercado ou se é alguma coisa que realmente tem uma retomada do consumo e tem uma reposição dos custos.

O repasse de custo ele se dá muito relativo a uma demanda, que é uma demanda mais fraca dada a situação econômica do Brasil e o ambiente competitivo, que tem sido um ambiente de buscar ganho de *market share* sem uma priorização de recomposição de margem. Nós nos mantemos fiel ao que a gente tem falado ao longo do tempo, mesmo com uma perda pequena em algumas categorias de *market share* nós não mudamos a estratégia de focar a rentabilidade do negócio e ganhar *market share* não competitividade de preço, mas ganhar *market share* por preferência do consumidor.

Então, assim, é difícil ainda a gente ter uma opinião mais forte de como é que serão os próximos meses, mas nós estamos bastante otimistas.

Sr. Luca: Entendi, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Alex Robarts, Citibank.

Sr. Alex: Olá, bom dia a todos.

Sr. Jerry: Bom dia Alex.

Sr. Alex: Quero talvez mudar o foco para o mercado externo de Seara. Duas coisas lá. Eu entendo que durante o segundo tri a tarifa destino sobre frango brasileiro



começou para vocês acho que 18-19%, foi a tarifa nova, e quero entender como a Seara reagiu a isto. Vocês aumentaram o preço lá, vocês [0:52:12 incompreensível] o volume em outros mercados? Entendo que agora estes dias é o momento de revisar isso. Se vocês podem comentar qual seria a expectativa para vocês quanto à esta tarifa da China.

A segunda pergunta realmente é sobre outro mercado, o Oriente Médio, tá. Se vocês também tiveram um desempenho forte lá, se vocês acham que as condições do mercado doméstico lá na Arábia Saudita não melhoraram, se vocês acharam que a demanda voltou e o patamar da margem deve seguir forte ou ainda tem espaço para ela expandir? Obrigado.

Sr. Tomazoni: Alex, é Tomazoni falando. Começando a responder sobre a parte final que você falou do Oriente Médio, a gente vê que no Oriente Médio teve uma mudança de postura, falando principalmente da Arábia Saudita, sobre uma estratégia de abastecimento do governo. Anteriormente ele tinha um foco... ele tinha como uma divisão de ter uns 40% de uma produção interna e 60% exportado, hoje ele mira para o oposto disto, eu acho que hoje está no meio a meio as coisas, mas, assim, com uma tendência de que o governo vai criar condições para que a produção interna supra a parte importante e relevante do consumo.

Este mercado ele teve uma melhora bastante importante depois de um período bastante desafiador em função de que teve uma redução do abastecimento do mercado. Este é um mercado de reage rápido, os mercados se acomodam muito rapidamente porque não é um processo complexo, é um processo relativamente simples da produção e a distribuição neste mercado.

A Seara como empresa ela logo que começou esta discussão sobre se os procedimentos com choque ou sem choque atendiam as exigências religiosas do sistema de abate, nós tivemos uma decisão de rapidamente se adaptar e eu acho que isto foi uma decisão correta, mas o mercado vai se normalizar e, assim, aí a rentabilidade deste mercado ela vai depender basicamente da oferta do Brasil que lá. Os fornecedores que já começam a ser importante, como o Leste Europeu, começam a ter uma participação relevante lá, mas ainda continua sendo o Brasil o grande fornecedor, e depois seguido da França.

A França, como a gente sabe, a Europa competitividade é limitada, ela consegue competir em determinados momentos de câmbio e de custo de grãos, então, assim, é um mercado que vai depender da disciplina do Brasil se este mercado vai ser um mercado relativamente importante em termos de resultado ou não.

A outra pergunta que você fez foi sobre os demais mercados, né?

Sr. Jerry: Sobre China.



Sr. Tomazoni: China. Sobre China, assim, eu acho que cada empresa brasileira hoje está implantando o seu modo de lidar já que as tarifas colocadas elas são diferentes de empresa para empresa. Então, cada um aí eu acho que tem buscado seu caminho de encontrar maneiras de fazer frente a este aumento de tarifa.

Tem-se uma expectativa muito grande de que estas tarifas sejam revistas, esse *dumping* seja revisto e que as coisas possam voltar à normalidade. Mas é muito imprevisível a gente fazer um comentário neste momento. A gente faz o nosso plano pensando que as tarifas ficam aí, pensando nas coisas que nós podemos fazer dentro de casa, aquilo que só depende da gente, porque estas questões externas aí não adianta a gente ficar fazendo plano baseando nela, a gente faz planos com aquilo que a gente controla, e neste caso é um negócio, assim, bastante imprevisível do que possa acontecer.

Sr. Alex: Ok, muito obrigado. Muito claro, obrigado.

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

Sr. João Pedro: Bom dia pessoal. Tenho 2 perguntas. A primeira é só seguindo a linha desta questão do mercado externo de Seara. A relação com Europa, assim, você discutiu brevemente, mas só para entender mais ou menos a cabeça para este mercado, vocês imaginam talvez expandindo a operação lá, tentando ter, assim, comprando alguns ativos talvez de distribuição? Tem um concorrente aí que está num processo de venda de alguns ativos, eu entendo que você também tem uma disciplina e tem os *targets* de alavancagem para atingir, mas só para entender mais ou menos a estratégia com relação à Europa dado que você tem esta vantagem competitiva muito grande de que hoje o grande concorrente aí não pode exportar para lá.

E a segunda pergunta é em relação à JBS Brasil e o *business* de bovino, se vocês... só discutir um pouco a questão do impacto da greve dos caminhoneiros nos resultados de JBS Brasil, se, assim, dá para imaginar algo mais em relação ao volume, se dava para talvez reportar uma margem melhor neste trimestre excluindo os efeitos da greve? Obrigado.

Sr. Jerry: Obrigado João.

Sr. Tomazoni: João, eu vou responder, é Tomazoni falando, eu vou responder a sobre a questão da Europa e depois eu vou pedir para que o Wesley Filho comente aí sobre esta questão da rentabilidade, previsão da rentabilidade para a parte do bovino no próximo trimestre.

João, obviamente você sabe, mas apenas lembrando, que nós temos uma operação relevante de produção de frango na Europa, a Moy Park, que hoje é controlada pela Pilgrim's, tem uma operação lá que é, na Inglaterra e na Irlanda,



relevante e importante de produção de frango, produção de frango in natura, e não só produção de frango in natura, temos uma operação também da Moy Park na França e na Holanda para o *food service*.

Então, nós hoje temos uma distribuição tanto de produtos que a gente produz lá quanto produtos importados, sejam produtos importados da Tailândia, sejam produtos importados no Brasil. A Seara em específico tem uma operação que está baseada na Holanda e que faz esta distribuição que a gente chama lá *door to door*.

Então, assim, nós não estamos visualizando no curto prazo nenhuma outra aquisição dado que o nosso sistema de distribuição e o nosso sistema de *footprint* fabril que nós temos hoje nos dá uma vantagem importante neste momento em que o mercado da Europa cresce a produção, porque como o Brasil teve uma redução de exportação, está sendo compensado parcialmente pela produção local, teve um reajuste importante de preços e agora está tendo aumento da produção local, que teoricamente no futuro poderá, na hora que o Brasil voltar nas suas potencialidades, ter uma dificuldade de colocar todos os mercados. Então, dado tanto a importação do Brasil quanto produção local, nós temos feito uma estratégia de ocupar espaços baseados nestas 2 vertentes.

Sr. Wesley: João Pedro, sobre a questão aí do impacto da greve nos bovinos e como que a gente vê, se eu entendi bem a pergunta, tem uma diferença muito grande de como a greve dos caminhoneiros impactou o negócio da Seara e impactou negócio de bovinos, né. Claro que na Seara já está descrito aí qual foi o efeito. Na parte de bovinos, por a gente não estar na parte produtiva da cadeia, na parte agropecuária da cadeia, a gente tem efeitos muito menores, tanto é que a gente até não mostrou nenhum ajuste. A grande razão é que o nosso time conseguiu de uma forma muito eficiente conseguiu minimizar os efeitos da greve no negócio de bovino para que chegasse a um nível que não fosse relevante para o total do negócio.

Então, a única coisa que houve ali foi um, vamos dizer assim, uma redução no volume por algum tempo, que agora durante o terceiro trimestre está sendo compensado, no final do segundo trimestre e no começo do terceiro trimestre está sendo compensado.

Então, a gente não vê que isto no médio prazo, longo prazo e nem no curto prazo vai ter nenhum efeito residual sobre o nosso negócio.

Sr. João Pedro: Está ótimo Wesley e Tomazoni, obrigado.

Sr. Jerry: Obrigado João.

Sr. João Pedro: Obrigado Jerry.



Operadora: 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. Eu queria aproveitar para finalizar e enfatizar as nossas prioridades. A gente tem nos últimos trimestres, que é sempre o mesmo slide, sempre as mesmas prioridades, mas a gente gosta de enfatizar porque elas têm sido o que tem norteado todas as nossas decisões internas na companhia, que é: Foco contínuo em eficiência operacional, o André comentou aí e as nossas performances nos EUA nos diversos negócios que temos lá hoje quando comparado ao nosso concorrente tem sido superior, isto tem demonstrado que estamos no caminho certo; o crescimento orgânico, isto responde um pouco a pergunta sua, Barreto, de que se nós temos aquisições, na verdade, nós estamos focados em crescimento orgânico, isto só vai mudar num segundo momento quando se tiver alguma coisa, com um possível IPO, como isto já é comentado e de conhecimento de vocês, mas hoje nosso foco é no crescimento orgânico, nós temos espaço para continuar fazendo crescimento orgânico; investimento em inovação e qualidade, isso tem sido o foco principal da empresa, inovar, seja em produto, seja na forma de atender o cliente, seja na parceria, o André comentou sobre todos os programas que nós temos feito nos EUA, que o negócio nosso que existe hoje é muito diferente do que foi 5 anos atrás, o negócio da Seara aqui no Brasil, o negócio de *beef* aqui no Brasil; a desalavancagem, que eu já citei antes, que o nosso foco nós vamos desalavancar e terminar este ano abaixo de 3 e o próximo ano ao redor de 2 a alavancagem; e um programa de robusto, um programa de *compliance* global que nós estamos fazendo tanto aqui no Brasil quanto no exterior.

Bom, gente, dito isto, eu quero agradecer primeiro aos 230.000 colaboradores da companhia que tornaram possível entregar os resultados aqui hoje divulgados, e o meu muito obrigado a cada um de vocês por terem participado desta teleconferência.

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