



Local Conference Call
JBS S/A
Resultados do Primeiro Trimestre de 2019
14 de maio de 2019

Operadora: Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do primeiro trimestre de 2019.

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 Sr. Gilberto Tomazoni, CEO Global da JBS, Guilherme Cavalcanti, CFO Global e Diretor de Relações com Investidores, André Nogueira, CEO da JBS USA, e Wesley Batista Filho, Presidente da JBS América do Sul.

Passo agora a palavra ao Sr. Gilberto Tomazoni. Por favor, Sr. Tomazoni, pode prosseguir.

Sr. Gilberto Tomazoni: Muito obrigado. Bom dia a todos, obrigado pela vossa participação nessa nossa teleconferência dos resultados do primeiro trimestre de 2019.

É com satisfação que eu apresento esses resultados porque eles demonstram a nossa disciplina, consistência na entrega dos resultados e o compromisso da companhia com a sua estratégia de criação de valor.

Aumentamos a nossa receita em 1,5%, chegamos a 44,4 bilhões, o lucro bruto cresceu 13,3%, 5,8 bilhões, o Ebitda foi para 3,2 bilhões, um aumento de 14,4%, e não só o aumento do absoluto do Ebitda, mas também destaco o aumento da margem de Ebitda, o lucro líquido reportado foi de 1,1 bilhão, que dá 0,41 centavos por ação, e o fluxo de caixa operacional atingiu 750 milhões e a nossa alavancagem em dólar ficou em 13,1.

Eu, antes de passar a palavra para o Guilherme dar os detalhes deste resultado, eu queria destacar alguns pontos da performance da companhia.

Eu lembro a vocês que eu sempre começava falando das nossas prioridades, que era: A eficiência operacional; crescimento orgânico; a inovação; qualidade; a desalavancagem; e um programa robusto de *compliance*. Agora a gente está colhendo o fruto desta disciplina que a gente teve ao longo deste período em que nós estabelecemos as prioridades, que era principalmente na questão da solidez financeira.



A redução da alavancagem que foi feita ao longo destes trimestres, a redução do custo da dívida, a redução dos juros que foram pagos, o perfil da dívida que passou de 4,3 anos para 6 anos o prazo médio e a nossa posição de caixa que a gente tem de curto prazo, que é de 5 vezes o de curto prazo, e considerando a geração de caixa que nós vamos ter no período, a companhia só terá que ir ao mercado para fazer alguma outra *liability* se forçada a fazer isto, quer dizer, negociar isso só em 2025.

Então, isto dá uma tranquilidade para que a companhia possa trabalhar com segurança e aproveitar as oportunidades de crescimento que se apresentarão no mercado.

Além disso, em linha com o nosso compromisso com a questão da governança, nós tornamos públicas algumas políticas, é um processo que nós começamos e que ratifica a nossa disciplina com a questão do endividamento. Então, o Guilherme ao longo da apresentação dele vai comentar, mas é o nosso compromisso com a melhora da governança.

Além disso, eu gostaria de pontuar que as condições favoráveis para o negócio são bastante positivas, seja por causa do ciclo de proteínas, seja por conta do custo dos grãos que afetam diretamente o nosso custo de produção, e a relação *supply* e *demand* que também está favorável.

Adicionado isso, a gente vê que o aumento de consumo de proteína na Ásia principalmente, a gente vem falando isto já há alguns trimestres, e que lembrando aí a gente assinou no passado recente um acordo de 3,4 bilhões com a China [incompreensível] ações em que, entre elas, o acordo que a gente fez como o Alibaba, agora se soma essa condição já crescente de consumo de proteína na região à questão da febre suína africana.

A febre suína africana ela é um efeito importante e que deverá impactar a necessidade de importação adicional de proteínas para estes mercados.

E aí, assim, vou enfatizar a questão do nosso *footprint*. Eu acho que a JBS construiu ao longo do tempo, nos momentos certos, um verdadeiro *footprint* global. Quando eu olho o nosso *footprint*, nós temos produção em 4 continentes, 5 tipos de proteínas e que nos coloca numa condição bastante vantajosa para aproveitar oportunidades de crescimento no mercado.

Além disso, ao longo do tempo nós viemos construindo um modelo de negócio que dá autonomia para as pessoas liberarem suas operações, tomarem decisões rápidas nos seus negócios, agirem como donos, e, principalmente, a construção de um time muito experiente, um time conhecedor do negócio e que nos deixa seguro que, somado ao *footprint*, somad às condições do mercado, somado às condições financeiras da companhia, a empresa está preparada para crescer.



É um momento importante, é um momento positivo, é o momento que nós estamos enxergando que a oportunidade de crescimento da companhia é bastante presente.

Adicionando isto, eu queria levantar um assunto que normalmente tem feito parte dos nossos *calls*; é a questão da nossa listagem nos Estados Unidos. Ela continua prioridade da companhia porque ela é importante para destravar valor, os nossos múltiplos podem subir, quando comparados com os nossos *peers* internacionais ainda estão baixos, mas também ela é um importante evento para alavancar o crescimento.

A gente vai poder passar ao longo das perguntas. Eu vou passar a palavra para o Guilherme para que ele detalhe o nosso resultado financeiro.

Sr. Guilherme Cavalcanti: Obrigado, Tomazoni. Queria começar chamando a atenção para o *disclaimer* da página 2 sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos incertezas que estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Agora, por favor, vamos passar para a página 4, onde a gente mostra a evolução da receita líquida de 11,5%, atingindo R\$44,4 bilhões, o lucro bruto crescendo 13,3%, atingindo R\$5,8 bilhões, e o Ebitda passando para R\$3,2 bilhões e margem de 7,2%.

Eu queria destacar o lucro líquido de R\$1,1 bi e 0,41 por ação. Este lucro líquido tem um efeito relevante do imposto de renda diferido, basicamente você teve um prejuízo fiscal nas operações do Brasil no primeiro trimestre por causa da desvalorização cambial em cima da dívida e amortização do ágio. Este prejuízo é ativado como crédito a ser compensado na apuração futura de imposto e transita pelo resultado positivamente.

É um efeito contábil neste trimestre, mas que pode virar uma economia de caixa ao compensar pagamentos futuros de imposto ou economizar créditos que eu posso usar no futuro. E, para os acionistas, eu acho que esse lucro maior significa, obviamente, maior dividendos mínimos obrigatórios pela lei das S/A e também uma base maior de lucro acumulado para futuros dividendos.

Passando agora para página 5, a gente teve uma melhora no fluxo de caixa operacional para R\$750 milhões, basicamente explicado pelos fatores na página anterior, e o fluxo de caixa livre a gente teve um consumo de R\$712 milhões. É importante lembrar que o primeiro trimestre de todo o ano ele é caracterizado por consumo de caixa. Isso se deve por uma concentração de pagamentos de fornecedores e recomposições de estoques que acontecem no primeiro trimestre.



O primeiro trimestre de 2018 vale lembrar que, aqui na apresentação, estes R\$109 milhões negativos eles incluem R\$924 milhões em vendas de ativos, ou seja, se desconsiderando as vendas de ativos, o nosso consumo de caixa no primeiro trimestre de 2019 foi quase a metade do que foi no primeiro trimestre de 2018, também porque, no primeiro trimestre de 2018, o nosso Capex foi de R\$414 milhões e agora foi de R\$750 milhões. Basicamente porque com a situação financeira da companhia a gente pode normalizar o nosso medo de Capex e não precisar contingência mais, como prefeito no primeiro trimestre de 2018.

E vale lembrar que no primeiro trimestre de 2018 a gente teve também este consumo de caixa e mesmo assim a gente gerou no ano R\$5,7 bilhões de fluxo de caixa livre positivo no ano de 2018.

Seguindo agora para a página 6, a gente mostra a evolução da dívida. A nossa dívida bruta do primeiro trimestre de 2018 de 17 bilhões passa para R\$14 bilhões, nossa dívida líquida passa de R\$45,5 bilhões para R\$48,7 bilhões por causa do efeito da variação cambial. O câmbio médio saiu de 3,22 para 3,77. Mesmo assim a nossa alavancagem até reais caiu de 3,24 para 3,20 por causa da geração forte de caixa livre que teve no ano de 2018. Em dólares, a alavancagem passa de 3,13 para 3,10 agora neste trimestre.

Passando agora para página 7, a gente tem como evento subsequente o processo de gerenciamento de passivos (ou *liability management*) que a gente fez basicamente no mês de abril e maio. A gente pode ver que o prazo médio da companhia passou de 4,3 anos para 6 anos. Esta extensão de prazo é importante porque também, como você pode perceber, em 31 de março de 2019 a gente tinha US\$7,5 bilhões vencendo até 2022. Este número agora reduziu para US\$2,7 bilhões vencendo de hoje até 2022. Ou seja, uma posição muito mais confortável em termos de risco de refinanciamento.

Lembrando que R\$1,6 bilhões que vencem em 2021 basicamente se referem ao acordo de normalização com os bancos brasileiros e que já estamos em processo de negociação para também estender esses prazos, reduzir os juros e liberar as garantias. Neste processo de *liability management*, a gente também estendeu um *term loan* num estado que tinha um total de US\$3,25 milhões que vencia em 2022, a gente reduziu ele para US\$1,9 bilhões, e, como ele era uma linha *security*, a gente liderou também garantias e estendemos ele para 2026 o vencimento com a mesma taxa de juros de *labor* mais 2,5.

Ou seja, a gente teve uma redução da dívida bruta, em termos de *leverage* este *liability management* foi neutro, extensão de prazo médio diminuiu em parcela de garantias reais, aumentamos a liquidez dos nossos *bonds*.

E aí, como Tomazoni falou, só o nosso caixa mais as linhas rotativas nos cobrem as amortizações até 2023, sem contar a geração de caixa. Se eu coloco a minha



geração de caixa mais a minha posição de caixa, eu fico coberto até 2025-2026 mais ou menos em termos de risco de refinanciamento, ao seja, eu não preciso vir a mercado se eu não quiser.

Isso dá com certeza um conforto tanto para o credor quanto para o acionista e se reflete em menores juros, que vai se refletir em maior fluxo de caixa livre para o acionista.

Acho que vale a pena mostrar como é que foi a evolução, no gráfico ali tem a evolução do nosso... quanto é que está nossa faixa de juros no mercado secundário, os nossos *bonds* são negociados no mercado secundário, a gente caiu em torno de 7,5%, está em torno de 6%. Ou seja, já houve na margem uma redução de 1,5% na taxa de juros negociados no mercado secundário refletindo uma maior confiança dos investidores no nosso risco de crédito.

Essa economia, no estoque da dívida, ela vai aparecendo aos poucos à medida que eu vou trocando as dívidas antigas por dívidas novas com uma taxa de juros mais barata, e, como eu falei, diminuindo despesa financeira e aumentando fluxo de caixa livre.

Para terminar esta seção, eu queria lembrar que a gente subiu ontem à noite políticas revisadas e aprovadas no Conselho de Administração que dão parâmetros em termos de onde a gente quer estar em termos de alavancagem. A gente coloca que a nossa meta de longo prazo é ficar em entre 2 e 3 vezes dívida líquida Ebitda.

Na política de dividendos, que a gente também subiu ontem, a gente mostra que a gente não pode pagar dividendos se dívida líquida sobre Ebitda for passar de 13,75, ou seja, mostrando compromisso com a solidez financeira da companhia.

Em aquisições, a gente pode temporariamente passar de 3,75. Se ficarmos 2 trimestres acima de 3,75, a gente tem que apresentar um plano de contingência para voltar com esse *ratio* para dentro do limite gerencial.

Vale a pena lembrar que a gente terminou o primeiro trimestre com 3,1 vezes dívida líquida Ebitda e com a geração de caixa deste ano a gente vai se enquadrar ainda, nos próximos trimestres, dentro da nossa meta de longo prazo.

Passando agora para detalhar as unidades de negócios, começando com a Seara, na página 9.

No primeiro trimestre, a receita líquida da Seara atingiu R\$4,2 bilhões, 5,6% superior ao primeiro trimestre de 2018 devido ao aumento de 13,9% dos preços de venda no mercado interno e de 18,4% no mercado externo. O volume total de vendas foi inferior ao primeiro trimestre de 2018 em função de menores volumes



de aves in natura devido, em parte, à desabilitação de plantas para a Arábia Saudita e pela priorização no aumento de preço. No mercado interno, o volume de vendas de processados cresceu 5,2%.

O Ebitda da Seara no primeiro trimestre de 2019 atingiu R\$278 milhões com margem de 6,6%, impactada por maiores custos de matéria-prima e parcialmente compensada pelo aumento de preço de vendas.

Com foco contínuo em inovações, a Seara fez recentemente lançamentos inéditos, em linha com as tendências de saudabilidade e praticidade. Lançamos o “Linha Seara Nature”, feita com ingredientes naturais, carnes nobres e sem conservantes artificiais, com redução de sódio e sem lactose. Seara Gourmet lançou o “Incrível Burger”, uma opção para o público vegano e com o sabor inconfundível de carne, mas 100% vegetal, e também o tão esperado “Frango Orgânico Seara”.

JBS Brasil, na página 10, aumento de 7,4% na receita do primeiro trimestre em relação no primeiro trimestre de 2018 com crescimento de 2,9% no número de bovinos processados. O Ebitda do primeiro trimestre foi de R\$195 milhões com margem de 2,9%, revertendo o resultado negativo do primeiro trimestre de 2018. No mercado doméstico, a receita líquida foi de 2,7% maior em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$3,8 milhões. Destaque positivo para o aumento de 7,1% no preço da carne bovina in natura.

No mercado externo, que correspondeu à 44% das vendas da unidade, a receita líquida teve um crescimento de 13,9%, atingindo R\$3 bilhões, com crescimento de 8% no volume e de 4,7% no preço médio de venda.

Passando para a página 11, os resultados da JBS USA Beef. Desconsiderando a receita da Five Rivers, desinvestida no final do primeiro trimestre de 2018, a receita líquida da JBS USA Beef cresceu 1,4%. O preço médio de venda do trimestre aumentou 0,4% e o volume de produção cresceu 1,8% preponderantemente fora dos Estados Unidos. As exportações registraram crescimento tanto em volume quanto em preço quando comparadas com o primeiro trimestre de 2018.

Nos Estados Unidos, os resultados do trimestre foram afetados por eventos climáticos que impactaram as atividades de entrega e abate de bovinos em algumas atividades da companhia no país. Todavia, a disponibilidade de gado e a demanda continuam crescendo, enquanto a capacidade da indústria permanece estável, o que indica manutenção no cenário positiva e crescimento de margens para os demais trimestres do ano.



Na Austrália, os resultados obtidos foram superiores aos do mesmo trimestre de 2018 com exportações registrando expressivo crescimento, com destaque para a região da Ásia, notadamente China e Coréia do Sul.

Passando agora para página 12, resultados da JBS USA Pork. A JBS USA Pork reportou receita líquida de US\$1,3 bilhões, um decréscimo de 8,9% em relação ao primeiro trimestre de 2018. Este resultado deve-se principalmente à queda de 13% no preço médio de venda impactado pelo aumento de 4% na produção de carne suína no período.

O aumento na oferta de carne suína nos Estados Unidos durante o primeiro trimestre limitou o atendimento de margens comparáveis ao primeiro trimestre de 2018, e os menores níveis de exportação também contribuíram para pressionar os preços dos produtos no mercado doméstico. Adicionalmente, ainda que a produção dos suínos esteja crescendo, as notícias sobre a evolução da febre suína africana na China e Europa promoveram um aumento de preço à vista e futuro dos animais vivos no período.

A JBS continua monitorando os eventos relacionados à febre suína africana e acredita que o ambiente de comércio global de carne suína e potencialmente outras proteínas animais poderá modificar de maneira significativa. Há de se confirmar a magnitude do impacto da doença no rebanho suíno chinês.

A Plumrose continua a executar com excelência o seu plano estratégico para aumentar sua capacidade de produção, crescer suas vendas e desenvolver produtos com marca. O desempenho no trimestre foi um dos melhores desde a sua aquisição, em 2017.

Passando agora para a página 13, resultados da Pilgrim's Pride. Crescimento de 2,3% na receita das operações dos Estados Unidos, onde 1,4% foi proveniente do aumento do preço médio de venda e 0,9% é proveniente do aumento do volume no período.

Ainda nos Estados Unidos, o ambiente foi mais favorável durante o primeiro trimestre de 2019 com a volta de promoções de parte de varejistas de *food service*, além da recuperação dos preços de corte de frango.

No México, a receita sofreu redução de 9,7% no período, sendo que, destes, 9,4% é reflexo da queda de preços que foi impactada por uma demanda mais fraca de carne de frango combinada a uma maior oferta de carne suína importada dos Estados Unidos. Todavia, a direção da companhia acredita que a demanda por frango continuará crescendo em linha com as médias históricas por um longo período.



Na Europa, a receita de vendas reduziu 5,4% em função da conversão cambial desfavorável e da redução de 4,2% do volume vendido, sendo que tais fatores foram parcialmente compensados por um aumento de 5,3% no preço médio de vendas.

Na página 14, a gente apresenta o que o Tomazoni colocou na sua introdução da nossa plataforma exclusiva em mais de 15 países.

Com isto, eu abro aqui em o *call* agora 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 1. Para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco 2.

A nossa primeira pergunta vem de Isabela Simonato, Bank of America Merrill Lynch.

Sra. Isabela: Bom dia, Tomazoni, bom dia, Guilherme. Obrigado pelo *call*. Tenho 2 perguntas. A primeira delas, olhando para essa questão da gripe suína africana e o *footprint* que vocês têm em todos esses países, o quê que vocês enxergam de potencial que pode vir da China diante do cenário atual de queda de rebanho, enfim, de aumento de importação de proteína? E onde vocês enxergam que está este maior benefício principalmente comparando Estados Unidos e Brasil? E esta é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é sobre a dívida e o custo. Eu acho que a gente vai começar a ver a redução das despesas financeiras, enfim, mas que tem mais espaço para reduzir este custo médio da dívida que vocês estão hoje ou este provavelmente é o patamar atual que a gente deve ver daqui para frente? Obrigada.

Sr. Tomazoni: Isabela, obrigado pela pergunta. Eu vou responder esta questão da febre suína africana e depois eu vou passar para o Guilherme para ele detalhar um pouco a questão da redução do custo da dívida.

Eu acho que tornou-se bastante já divulgado agora nos últimos tempos a questão da febre suína africana. Nós temos falado já há algum tempo, quem nos acompanha sabe disso, que a gente tem falado que era um evento importante e que teria um impacto relevante no fluxo global de proteína.

Mas eu quero lembrar que antes deste evento nós tínhamos um crescimento importante do consumo de proteína na Ásia, principalmente na China, e que estava elevando muito as nossas importações dos Estados Unidos, do Brasil e da Austrália, principalmente de produtos bovinos.



Então, a demanda estava lá, a demanda era crescente e a demanda vinha por conta de um momento de renda. Agora essa questão da febre suína ela está potencializando ainda mais a necessidade que este mercado terá de importação de proteína.

Nós temos tratado isto já há algum tempo, a gente não se prepara de um negócio desse de uma hora para outra. Isso tem sido uma estratégia de longo prazo que nós construímos, que agora acabou se mostrando efetiva, que é este *footprint* global que a gente tem. Eu não acho que possa ter uma vantagem para um ou para uma determinada região. E eu acho que a vantagem ela é para todas as regiões porque vai demandar mais proteína, seja ela de frango, seja de suíno, seja de bovino e seja ovino, ou mesmo de produtos processados, e que a gente está com uma excelente posição na Austrália.

Então, nós olhamos isto como um evento que vai potencializar uma oportunidade que já estava no mercado.

Sr. Guilherme: Bom dia, Isabela. Em relação ao custo, na margem a gente tem ainda mais para reduzir, sim, e eu vou explicar um pouco as razões.

Como eu falei, por exemplo, a JBS USA, que em dezembro estava sendo negociada com um *yield maturity* de 6,9%, ontem estava sendo negociado a 5,8%. Mesmo assim, se você pegar a média das empresas de alimento nos Estados Unidos, que são BB-, elas pagam juros inferiores. Ou veja, se você pegar a média de BB- nos Estados Unidos, eles pagam juros menores do que o nosso. Mesmo em empresas com o mesmo *rating* nosso a gente ainda está com esse juros maior.

E eu acho que, assim, o nosso *rating* BB- também não está refletindo a gente chegar no final do ano entre 2 e 3 vezes dívida líquida Ebitda, que para as agências de *rating* já é um nível de *investment grade*. Ou seja, eu acho que a gente tem um ganho tanto em relação às empresas que têm o mesmo *rating* quanto pela própria evolução do nosso *rating* daqui para frente. Então, eu acho que não é um exagero você pensar que na margem a gente pode ter ainda uma redução, outra redução de 1,5% na taxa de juros na margem ou até 2%.

Se você pegar os nossos pares nos Estados Unidos, você vai ver que o nosso custo médio de dívida é o dobro do deles. Então, a gente tem ainda, sim, mais a capturar, obviamente a margem na gente captura mais rápido e no estoque da dívida, na nossa despesa financeira, leva um pouco mais de tempo porque à medida que a gente vai trocando dívidas antigas por novas dívidas.

Então, a gente ainda tem espaço, sim, para ganhar.



Sra. Isabela: Está superclaro. Obrigada.

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

Sr. Lucas: Oi pessoal, bom dia. A primeira pergunta é sobre a febre suína africana também. No trimestre a gente ainda não viu muitos efeitos, mas o que eu queria entender é: Se você olhar os números de vocês de abril, maio, já tem algo concreto que vocês possam dividir com a gente em termos de preços, de exportação, em quais regiões, em quais proteínas, se vocês já vêm algum direcionamento, algum impacto positivo.

E, número 2, também no mesmo tema, mas eu queria entender, se vocês pudessem dar mais detalhes do efeito que vocês esperam da febre suína africana no negócio de suínos de vocês nos Estados Unidos, ou seja, se pudessem detalhar um pouco mais quanto do negócio é integrado, quanto dos contratos de vocês estão *linkados* à preço dos *raw materials*, do preço da ação, e também o impacto que vocês esperam no negócio de processados. Tem muita empresa não integrada aí no mercado que já está sofrendo um pouco com os impactos do aumento do preço do animal.

Então, a minha pergunta, só para sumarizar, é: Vocês acham que pode ter eventualmente e inicialmente um impacto negativo talvez no próximo tri de um preço do animal mais alto? Quanto vocês esperam exportar mais e, enfim, quanto que a alavancagem operacional do negócio vai ajudar as margens no final das contas o preço do negócio de suínos nos Estados Unidos? Obrigado.

Sr. Tomazoni: Obrigado, Lucas. André, você poderia responder esta questão do impacto da febre suína africana na operação lá nos Estados Unidos dentro da pergunta que o Lucas fez? Depois eu complemento aqui do Brasil.

Sr. André Nogueira: Primeiro, desculpa pelo barulho, eu estou numa área pública. Alguns pontos, Lucas: Em relação ao que a gente já está começando a ver, já está começando a ver um crescimento na exportação, principalmente na área de bovinos. A Austrália, na sua exportação para a China nestes primeiros 4 meses do ano, cresceu 80% em relação ao ano passado, crescimento em volume e crescimento também de preço. O que a gente tem *bookado* de negócio do Canadá para a China em junho, julho e agosto deste ano comparado com o mesmo período do ano passado da ter um crescimento acima de 100%.

Então, começa a ver um crescimento que eu acho que é na linha, eu não sei se é relacionado à febre suína ou se é o crescimento normal de demanda que vem tendo nas Ásia já, mas claramente um crescimento forte, principalmente na exportação de *beef* para Ásia, para a China.



Em relação à pergunta específica do porco e quanto nós integrados. Vai ser em torno de 30% entre criação própria e contratos que estão relacionados a *floor* e *fee* com preços de grãos. Então, no geral, você pode calcular que a gente tem em torno de 30 a 35% de integração no porco.

Isso também explica um pouco por que nosso desempenho não foi tão forte no primeiro trimestre, quer dizer, você teve uma parte do primeiro trimestre, um pedaço grande, em que o preço do porco estava muito baixo, o preço do porco só cresceu no final do trimestre, então isto nos afetam pouco. Mas eu acho que, no geral, quando a gente olha os tipos de contrato, o spot, contratos de longo prazo baseado em preço futuro, contrato de longo prazo baseado em preço de *cut out*, contrato de longo prazo baseado em preço de grão, a gente tem uma diversificação boa que nos dá uma sustentabilidade bastante razoável, independente de momento de mercado que a gente está.

Sr. Tomazoni: Adicionando à informação do André, no Brasil nós estamos 10% integrados, seja em frango, seja em suínos. Até divulgamos algumas semanas atrás a aquisição de uma fábrica aqui no Brasil.

Aqui no Brasil nós já estamos sentindo o aumento de crescimento das importações de suínos tanto em volume quanto em preços. No trimestre elas foram tênues ainda, não foram significativas, mas elas, já nos meses posteriores ao trimestre, elas se intensificaram tanto em volume quanto em preço.

Quanto a esta questão que você está falando das empresas de processados que não são integradas, eu posso falar do que a gente tem dentro de casa: Nós trabalhamos com as operações, no caso dos Estados Unidos, da Plumrose e no caso da Austrália, da Primo, as operações, apesar de fazerem parte da operação de suínos, elas são tratadas individualmente como se elas fossem empresas separadas e elas têm de comprar os produtos a preço de mercado.

Nestas 2 empresas a gente tem necessidade já de repassar preço nos produtos para o mercado. A gente sempre sabe que este é um processo que tem um tempo, ele tem um *delay* para se conseguir fazer isto, e isto acredito que vai se intensificar agora nos próximos trimestres.

Sr. Lucas: Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Luciana Carvalho, Banco do Brasil.

Sra. Luciana: Bom dia todos e obrigada pela oportunidade. Ainda no tema de peste suína, diante deste novo cenário que está sendo bastante comentado, eu queria entender um pouquinho, além do *footprint* que o Tomazoni já comentou, como é que vocês têm se preparado, vocês tanto Brasil quanto Estados Unidos. Vocês anunciaram em abril a compra de uma processadora de suínos no RS,



então vocês pretendem aumentar a capacidade, utilizar capacidade ociosa, qual que é estratégia de vocês neste ponto?

E uma segunda pergunta, voltando aí para *beef* nos Estados Unidos, se vocês conseguirem dar um pouquinho mais de detalhes sobre a performance nos Estados Unidos que foi impactada pelo clima, se a gente pode considerar que para o próximo tri como é que foi em abril e maio se o abate e a entrega já foram normalizados para o restante do ano. Obrigada.

Sr. Tomazoni: André, você podia responder esta questão do *beef*?

Sr. André: Claro, bom dia, Luciana. O impacto do clima foi em 2 partes principalmente: Uma que impactou a indústria inteira, que foi como o inverno foi muito rigoroso e muito molhado, o gado não performou do jeito que performa historicamente, então os confinamentos seguraram um pouco mais de gado para completar o peso e a gente teria menos oferta. A consequência é que teve menos oferta no segundo semestre do que nós teríamos normalmente; e segundo é que a gente vai ter mais oferta especialmente no terceiro e no quarto trimestre, ela causou uma recuperação um pouco maior no trimestre, uma dificuldade maior no movimento do gado no primeiro trimestre, mas que vai ser positivo daqui para frente.

Este negócio já se normalizou, a gente já está vendo uma oferta bastante forte e, por conta disso, a gente já viu nas últimas 3 semanas uma queda bastante considerável no preço do [inaudível].

Outro foi um impacto mais pontual na nossa operação: Nós temos operações principalmente no que a gente chama de *beef* regional, em Plainwell, em Green Bay em Wisconsin, Souderton na Pennsylvania, que teve um inverno muito bruto e naquela região a gente tem diversos dias que não conseguimos mover o gado, os produtores, como estava muito frio, eles não queriam abrir os confinamentos deles, ficaram com o confinamento fechados para movimentar todo o gado.

Então, aquela parte da nossa operação foi muito impactada, nós tivemos diversos dias que nós operamos muito abaixo da capacidade, portanto, com menos produção do que deveríamos ter e com um custo maior do que prevíamos ter. Isso já está normalizado, foi uma questão específica de inverno.

Teve uma outra planta nossa, também parte da operação regional, que nós tivemos um problema na desaceleração dessa planta, que começou em janeiro, falha dos equipamentos, nós estamos [incompreensível – áudio abafado] os equipamentos e isto provocou que aquela planta operasse num nível muito abaixo do que a gente normalmente operaria.



Esses equipamentos já estão trocados, a planta está voltando aos poucos ao normal e vai estar operando com capacidade total no início do mês de junho.

Então, estes foram os 3 impactos que nós tivemos no nosso *beef*. Não muda em nada embora o trimestre tenha sido um pouco abaixo da nossa expectativa, mas compensado um pouco pela melhora da operação da Austrália e do Canadá, nós continuamos ainda performando melhor do que os nossos competidores apesar de ter sido abaixo da nossa expectativa, ainda foi uma performance acima dos nossos competidores, e não muda em nada a nossa expectativa, é extremamente positiva para o ano. Com a oferta de gado do jeito que está nos Estados Unidos e Canadá e com a demanda forte tanto interna quanto para exportação, eu acho que vai ser um ano recorde para o negócio de *beef* nos Estados Unidos.

Sr. Tomazoni: Adicionando aí, Luciana, à questão que você falou de como se se prepara para esta questão da febre suína africana, a gente não se prepara. A preparação nunca é durante, você tem que se preparar antes. Nós viemos falando deste assunto já faz 6 meses, e nós, ao longo deste tempo, nós temos adequado os nossos processos para melhor atender o tipo de produto que o mercado consome.

Então, foi feito ao longo do tempo pequenos investimentos, pequenas adequações de *layout* que permitem a companhia aproveitar essas oportunidades que vêm de um portfólio de produtos específico para uma região. Então, isto foi feito e isto continua sendo feito.

Aí, adicionalmente, a gente tem falado também a questão de gestão ativa do mix. Nós temos uma gestão de como é que melhor se otimiza a sua carcaça. Então, este é um processo muito desenvolvido internamente, que nós buscamos ao longo do todo tempo priorizar os mercados com maior margem.

E a outra questão que você citou aí, essa questão da compra desta operação no RS, esta aquisição foi uma oportunidade, eu acho que a companhia está preparada para outras oportunidades que vierem a acontecer, eu acho que este tipo de movimento ele acaba criando oportunidades. Como eu falei no início, eu acho que a nossa solidez financeira, a nossa condição hoje nos permitirá aproveitar oportunidades que possam aparecer no mercado de capitalizar em cima disso.

Sra. Luciana: Está ótimo. Obrigado, André, obrigado, Tomazoni.

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

Sr. Thiago: Olá, bom dia a todos. Eu queria explorar com relação ao resultado das divisões aqui do Brasil, tanto a Seara como a JBS Brasil. A Seara, conforme vocês escrevem ali, a performance de *top line* foi bastante impressionante,



principalmente quando a gente olha até em relação à própria competição, mas a margem ela veio, eu diria, na ponta de baixo quando a gente vê.

Vocês mencionam bastante os custos de produção, aí eu queria entender um pouco como vocês imaginam essa margem expandindo para frente, porque eu acho que existe aí um cenário positivo, talvez ainda até mais positivo do que a gente já viu para a Seara neste primeiro tri para preço, vocês já falaram bastante aí, inclusive dos efeitos da gripe suína, mas seria interessante ouvir onde vocês acham que vocês estão nesta curva de custo quando a gente olha o que foi aí a dinâmica do preço dos grãos recentes, que eu acho que aponta também para uma direção mais favorável para a companhia.

Então, seria interessante ver como é que vocês julgam a margem que a própria Seara entregou neste primeiro trimestre.

E a segunda com relação à parte de JBS Brasil. A gente está vendo um ciclo que me parece bastante favorável em termos de disponibilidade de gado, câmbio favorável, os *spreads* bovinos também me parece (quando gente olha aqui) um pouco até acima da média histórica e a JBS Brasil continua com margens até abaixo do que ela fazia historicamente – algo que teve a ver com a venda do Mercosul e etc..

Então, eu queria uma discussão até muito parecida com que a gente teve no último *call* com relação à JBS Brasil, mas eu queria ouvir um pouco mais de vocês o que vocês imaginam que esta unidade consegue entregar em termos de rentabilidade nos próximos trimestres, seria interessante para a gente tentar alinhar os ponteiros.

E por último um *follow-up*, na verdade. O Tomazoni mencionou aí de como é que a empresa já vem se preparando para a questão da gripe suína e para as oportunidades que este evento deve gerar para a companhia, mas é interessante notar, quando a gente olha o volume de investimentos, o volume de Capex da correria, ele tem vindo até em patamares relativamente baixos, especialmente abaixo da própria depreciação, etc..

Eu queria ouvir de vocês se há espaço para a gente começar a enxergar a JBS acelerar a capacidade de produção, tanto orgânica como inorganicamente, como forma até de usufruir um pouco deste balanço hoje muito mais robusto que a companhia tem hoje, se a gente não deveria começar a imaginar vocês entregando um pouco mais de crescimento de investimento para crescimento de capacidade de produção. Então, seria interessante ouvir um pouco sobre isto também. Muito obrigado.

Sr. Tomazoni: São 3 perguntas, Thiago: A questão da Seara, a questão do *beef* Brasil e a questão do crescimento. Bom, eu vou responder o negócio da Seara e



do crescimento depois eu pedir para que o Wesley Filho faça aí a explicação da sua pergunta relativa à questão do *beef* Brasil.

Bom, primeiro, em relação à Seara, sim, Thiago, o resultado da Seara ficou abaixo das nossas expectativas, e por 2 motivos:

- Primeiro motivo, teve desabilitação de plantas para a Arábia Saudita. Esta desabilitação de plantas para a Arábia Saudita reduziu momentaneamente a capacidade de exportar para este mercado. Eu falo momentaneamente porque tem que fazer uma mudança; as fábricas que antes não tinham dedicação exclusiva e que estão habilitadas passam a ter dedicação exclusiva para o mercado, mas, porém, tem que mudar o perfil do frango no campo, tem que adequar a parte de instalações internas para que ela possa se dedicar para o mercado que tem uma característica de portfólio específica. Então, este remanejamento, esta adequação para você poder voltar aos volumes que você estava antes, ele está praticamente pronto, mas ele afetou bastante no trimestre que nós estamos aí;

- O outro assunto é que nós tivemos problemas operacionais em 2 fábricas de frango e que levou um tempo, foram problemas pontuais e que levam um tempo para adequação, e que estão praticamente adequadas. Estes 2 fatores foram fatores pontuais, fatores não previstos que aconteceram e que foram, agora durante o trimestre, trabalhados e equacionados.

Então, do ponto de vista de frango, do atendimento, da exportação, acreditamos que as questões, no próximo trimestre, nós devemos ter uma melhora significativa.

A outra questão que você coloca aí, eu queria falar da Seara ainda, é questão dos industrializados no mercado interno, a questão dos processados no mercado interno. Eu acho que nós tivemos um aumento importante de preço, a empresa priorizou trabalhar ao repasse dos custos, dos preços, eu acho que aconteceu, a gente teve um crescimento de volume, as coisas continuam normais, continuam bem, nós estamos muito positivos com relação ao negócio da Seara, com relação ao desenvolvimento da nossa preferência do consumidor por nossos produtos industrializados e com a marca, a gente acabou de lançar na APAS 2 linhas novas de produtos, nós lançamos um, teve agora uma demanda por uma proteína vegetal, nós lançamos o hambúrguer, lançamos, na verdade, uma linha de produtos vegetais na APAS, na feira, lançamos um produto orgânico. Quer dizer, a Seara está indo muito bem, tanto na parte de inovação, tanto na parte de construção de construção de marca. Está indo superbem. Então, está sendo positivo.

O que teve neste negócio foram estas 2 coisas pontuais que eu te falei e que, acreditamos, estejam equacionadas já para o próximo trimestre. Estão



praticamente equacionada, tem alguma coisa pequena ainda para ser feito, mas praticamente resolvido.

Então, respondendo da Seara, é isto. Se não fosse isto, nós íamos entregar o que a Seara estava normalmente considerando entregar em termos de margem.

Com relação... bom, antes, acho que Wesley responde à questão do *beef* que depois eu volto a falar do negócio do crescimento.

Sr. Wesley Batista: Bom dia, Thiago, tudo bem? Assim, a nossa operação de bovino no Brasil está localizada na melhor região de compra de gado, as nossas operações estão operando as plantas de forma super eficiente, a gente tem marca forte no mercado doméstico (Friboi, Maturatta, Swift), estamos com acesso à mercado de exportação de melhor rentabilidade e em todos eles a gente tem uma participação importante em todos eles, e que vem aumentando muito recentemente a nossa participação nestes mercados.

Então, assim, a gente está superconfiante com a performance do nosso negócio aqui no Brasil e a gente considera que a margem que a gente está apresentando aí é boa considerando o mercado atual de bovinos no Brasil.

Sr. Tomazoni: Com relação à questão do crescimento, eu acho, Thiago, que a companhia nunca esteve numa posição tão sólida financeiramente para fazer o seu crescimento. Eu acho que nós vamos crescer, nós temos oportunidades de crescimento, nós estamos focado no crescimento, eu falei inclusive na abertura que o IPO ele continua sendo uma prioridade, ele é uma prioridade não para redução de alavancagem, mas uma prioridade para destravar valor e uma oportunidade para crescimento, e acredito que o mercado vai nos oferecer oportunidades importantes, não só com o IPO, independente do IPO, a nossa posição financeira, de alavancagem, nosso posicionamento de caixa, o nosso endividamento, o perfil do nosso endividamento permite a companhia aproveitar as oportunidades no mercado, e nós estamos olhando para isso.

Sr. Thiago: Tá muito claro, agradeço as respostas.

Operadora: A próxima pergunta vem de Marcel Morais, Santander.

Sr. Marcel: Bom dia, pessoal. Gostaria de focar também na operação brasileira. O Wesley comentou que a margem da operação está relativamente ok dadas as circunstâncias, mas vocês olhando para frente e entendendo a dinâmica do *business*, vocês acham que existe espaço para expansão nos próximos 2 trimestres da margem da operação da JBS Brasil?

Esta seria a primeira pergunta, quer dizer, dá para esta margem chegar num patamar de um dígito médio ou um dígito alto, vocês acham que isto é razoável?



E a segunda pergunta é com relação à Seara, só entender um pouco a cabeça de vocês com relação ao custo de grãos que está no estoque de vocês, se vocês acham que isso também deve contribuir para a melhora além da questão operacional lá das plantas que vocês enfrentaram, se os grãos devem contribuir para uma melhora na margem Ebitda nos próximos trimestres. Obrigado.

Sr. Wesley: Marcel, a gente não dá *guidance* específico, mas quando a gente olha a unidade de negócios bovino Brasil tem o *upside* de potencial demanda maior por exportação de carne bovina para Ásia principalmente, com a gente já falou bastante no *call*, e tem no médio prazo o *upside* de mais habilitações para países novos para a gente poder exportar carne bovina brasileira.

É isto que a gente vê de futuro que poderia melhorar o nosso resultado no curto prazo.

Sr. Tomazoni: E com relação à questão do custo dos grãos nos estoques, sim, a Seara começa a se beneficiar da redução dos seus custos, os estoques não estavam *long*.

Sr. Marcel: Está ótimo, eu agradeço. Obrigado.

Operadora: Seguimos com Leandro Fontanelli, Bradesco BBI.

Sr. Leandro: Oi, bom dia. Tenho 2 perguntas rápidas também. Sobre a Seara, eu agradeço a cor sobre a questão da margem, só queria saber se você poderia dar um pouco de visão deste impacto das 2 fábricas e eventualmente quanto que isto resultou numa redução da sua margem em termos de bps. Alguma coisa, só para a gente ter uma ideia de quanto teria sido a margem Ebitda da Seara se não tivesse este impacto.

E o segundo ponto é sobre as relações entre China e os Estados Unidos. A gente viu uma retomada negativa das negociações. Eu queria entender um pouco como vocês veem a questão do benefício para as operações de vocês nos Estados Unidos dada esta mudança nas negociações. Tinha uma expectativa de que algumas restrições em porco, em frango poderiam ser levantadas com o avanço das negociações e talvez vocês tenham sido um pouco frustrados.

Então, pensando um pouco que a China vai demandar mais volumes globalmente e vocês ainda têm as restrições em frango e porco, como vocês veem o benefício para os Estados Unidos? Ou seja, é mais difícil achar realocação de volumes para a sua operação de Estados Unidos dadas estas restrições ou não, se vocês não veem nenhuma limitação nesse sentido. Obrigado.



Sr. Tomazoni: André, você podia responder esta questão dos Estados Unidos, por gentileza?

Sr. André: Claro. Bom dia, Leandro, obrigado pela pergunta. Assim, no *beef*, obviamente se você puder exportar diretamente se a demanda direta estiver muito forte, é um pouco melhor. Mas eu não vejo grande mudança em termos de poder acessar o mercado diretamente ou acessar indiretamente, principalmente porque, se você olhar, os Estados Unidos exportam para Japão, Coréia, são os principais mercados americanos, e que a Austrália também exporta para Japão e Coréia, que o Canadá também exporta para Japão e Coréia, se Canadá e Austrália começam a exportar muito mais e tiverem uma demanda forte na China, o volume vai ser o mesmo, não vai ter um aumento grande de volume, vamos ter que redirecionar volumes que hoje que vão para o próprio Estados Unidos, então Canadá quanto a Austrália exportam muito para os Estados Unidos, e o volume que vai para Japão e para Coréia abrindo espaço nos Estados Unidos para este mercado.

Então, eu acho que tem bastante conexão de mercados globais de forma que os Estados Unidos vão ter o benefício de qualquer jeito no *beef*. No porco, muito similar. Os Estados Unidos competem com Canadá, os Estados Unidos competem com Europa e os Estados Unidos competem com Brasil, todos eles exportam para todos os principais mercados globais. Se a China absorver um volume grande da exportação, abre mercado, os mercados tradicionais americanos, como Japão, Coréia e México, os Estados Unidos vão ter o benefício também.

Então, eu não vejo grande impacto de os Estados Unidos poderem importar direta ou indiretamente. Eu acho que se você olhar a China, os analistas estão falando que a queda de produção, você tem analistas que falam de 20 a 40%, se você pegar o valor mais baixo, que é 20%, e 20% de queda de produção de porco na China são 10 milhões de toneladas, mesmo que a China importe muito mais porco e importe muito mais *beef* e importe muito mais frango, ainda tem um *gap* enorme.

Então, eu acho que todos os países exportadores vão se beneficiar, diretamente ou indiretamente.

Sr. Tomazoni: Leandro, sobre a pergunta que você queria saber exatamente o impacto que teve as 2 plantas e a questão da Arábia Saudita, a gente vai levantar esta informação exata sobre esta unidade de negócio depois a gente passa.

Sr. Leandro: Está legal. Na verdade, a da Arábia Saudita é sobre aquelas 2 plantas que você mencionou.

Sr. Tomazoni: Ah, tá bom. Vamos levantar exatamente quanto que foi o impacto dessas 2 plantas.



Sr. Leandro: Perfeito, obrigado.

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

Sr. Alex: Olá, bom dia a todos. Obrigado. Duas perguntas, por favor, Seara e suínos Estados Unidos. Em Seara, realmente é interessante e impressionante até a alavancagem operacional que vocês conseguiram enquanto lucro bruto, expansão da margem bruta e crescimento de 15%. Mas, é difícil ver exatamente, mas olhando despesa com venda, a parte de SG&A, parece que teve um crescimento mais de 30%, uma coisa dessas, e eu só queria entender um pouco mais os fatores por trás disso.

A gente ficou sabendo a semana passada que teve grandes campanhas de publicidade das outras marcas no mercado doméstico. Se teve alguns ajustes na área de distribuição ou alguma coisa que pode realmente explicar esta queda da margem em Seara, porque eu acho que realmente veio um aumento expressivo na parte de SG&A.

A segunda pergunta é só para entender um pouco mais este ponto que você tem falado bem claramente sobre os preços e custos do suíno nos Estados Unidos. Eu sei que a China parece que entregou 2 vezes comprando *lean hogs* em março, a gente teve um aumento em *lean hogs* em março, mas teve também uma queda em abril. Você acha que esta pressão sobre custo em suíno nos Estados Unidos pode acontecer e seguir no segundo tri e se tem espaço na parte de preço para *offsetar* isso? Então, estas seriam as suas perguntas. Muito obrigado.

Sr. Guilherme: Bom, eu vou começar, Alex, com a pergunta da despesa administrativa da Seara. Basicamente: As despesas teriam sido em linha, basicamente os 2 efeitos que tiveram aí é a própria variação cambial sobre as despesas que a gente tem do exterior. Então, como você teve uma desvalorização cambial de um trimestre para o outro, estas despesas no exterior aumento. Teve 17% de desvalorização cambial; e, no primeiro trimestre 2018, você tinha tido uma reversão de contingências, que aí dá este impacto da base menor de comparação.

Sr. Tomazoni: André, você poderia comentar o assunto dos Estados Unidos do suíno?

Sr. André: Claro, Tomazoni. Se eu entendi a pergunta, é a questão do *gap* entre preço do *hog* e o preço da carne de porco e como é que a gente acha que vai se comportar.

Assim, obviamente no primeiro trimestre, por conta de toda essa especulação e toda esta conversa sobre China, que é o evento que provavelmente vai ser único na nossa história, na indústria de proteína, causou muita especulação de qual vai ser o impacto. Eu acho que num primeiro momento, já no final do primeiro



trimestre, teve grande aumento nos porcos no futuro [incompreensível], que puxou o preço do porco físico sem necessariamente ter a demanda pelo produto final ainda.

Eu acho que isso se ajusta com tempo, é um momento de todo mundo achando onde é que vai ser a demanda, quanto isto vai representar de crescimento em demanda, quanto que vai representar em crescimento de preço. Como é um movimento muito disruptivo, causa deste primeiro balanço.

Eu acho que, assim, à medida que fica claro onde é que vai se a demanda, à medida que fica claro onde é que vai ser o movimento de preço, isto se ajusta e as margens na produção de porco devem voltar para um patamar bastante forte, principalmente porque o rebanho americano continua crescendo, teve um crescimento no parque fabril, aumentou a capacidade de produção e o aumento da criação de porco está acontecendo. Este ano vai crescer de novo 3%, ano que vem para continuar crescendo, então a gente vai ter um balanço muito melhor entre *supply* e *demand* no porco.

Eu acho que, assim, passado este primeiro momento aí, as margens devem voltar e devem voltar fortes para patamares históricos, e provavelmente acima de patamares históricos.

Sr. Alex: Está certo, OK. Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Ian Muller, Credit Suisse.

Sr. Vitor: Bom dia, pessoal, é o Vitor falando aqui, na verdade. Eu tenho uma pergunta rápida a respeito de preço de processados no mercado doméstico, falando especificamente da Seara.

O Tomazoni comentou que as operações lá fora já começam a sentir necessidade de repasse de preços, mas eu queria saber se isto também é verdade para Seara, eu sei que é operação integrada, mas pensando daí nos competidores que são não integrados. Acho que talvez seja um negócio pouco difícil conciliar dado que, primeiro, o mercado já fez bastante repasse de preço nos últimos meses, e, além disso, você tem preço de grãos para baixo, que deveria dar um pouco de alívio nessa parte de preço, o mercado doméstico que patina mas tem toda essa questão de febre suína, exportação, volumes mais fortes.

Então, se puder comentar um pouquinho como é que vocês vêm repasse de preço no mercado doméstico para os próximos meses, eu acho que ajudaria bastante. Obrigado.

Sr. Tomazoni: Obrigado pela pergunta, Vitor. Na verdade, se você considerar trimestre contra trimestre – eu estou falando dos processados porque o frango e



suínos in natura eles estão *linkados* à oferta e demanda e o modelo de precificação é um modelo diferente do que os modelos de processados, que é o modelo que busca a estabilidade de margem –, a Seara conseguiu, trimestre a trimestre, passar em torno de 12% os custos no seu preço.

Ficou aquém ainda do aumento que estava no momento que precisava, ficou aquém uns 3% de repasse de preço ainda, e isto está em execução. Este processo de repasse de preço não é um processo que faz de uma vez; você vai repassando ao longo do tempo, com os novos pedidos, quando você vai catalogando novas tabelas você consegue repassar.

Nós temos ainda e está continuando na Seara este repasse de preço. O que a gente vai ver para frente, eu acredito, é que esta queda que vai ter nos custos eles vão refletir na margem, porque não há necessidade de redução de custo. Ao contrário, há necessidade de você continuar repassando custo, porque a gente tem que entender que quando a gente fala “valor agregado” é valor sobre um custo de uma matéria prima de mercado, porque senão não tem valor agregado se você não enxerga desta forma.

Então, assim, eu acho que continuou a necessidade de repasse de custo no preço.

Sr. Vitor: Está ótimo, Tomazoni, obrigado.

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, pode prosseguir.

Sr. Tomazoni: Eu queria concluir a nossa teleconferência sintetizando um pouco de como é que nós estamos vendo o negócio para frente.

Nós estamos vendo que as condições de negócios são favoráveis, o ciclo de proteína é bastante positivo, o *supply* e *demand* está bastante favorável, o custo dos grãos, a safra que está tanto nos Estados Unidos quanto no Brasil quanto na Argentina é positiva, portanto, pressão nos custos menor, ao contrário, redução nos custos, nós temos um time bastante preparado, nós ao longo do tempo nós não perdemos ninguém, você não viu a JBS demitindo ninguém, fazendo demissão, ao contrário, nós reforçamos o nosso time, nós temos um *footprint* que foi construído ao longo do tempo que é um *footprint* verdadeiramente global e nós temos uma posição financeira agora realmente muito forte.

Eu acho assim, a gente está preparado para aproveitar um ciclo favorável de crescimento. Então, assim, a minha palavra final é para agradecer cada um de vocês pela participação e a todos os nossos colegas em todo o mundo que têm



trabalhado firme aí e com muito esforço e feito desta companhia uma companhia cada vez melhor para todo mundo. Obrigado!

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