



Local Conference Call
JBS S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2019
15 de agosto de 2019

Operadora: Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do segundo 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 da JBS, André Nogueira, CEO da JBS USA, Wesley Batista Filho, CEO da JBS América do Sul, e Cristiane Assis, Diretora de Relações com Investidores da JBS.

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

Sr. Gilberto Tomazoni: Bom dia. Sejam todos bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre desse ano.

Estamos muito satisfeitos em divulgar mais um trimestre de resultados sólidos. Nos últimos 24 meses, temos entregado, consistentemente, trimestre a trimestre, tudo o que nos propusemos a fazer. Este trimestre completa 2 anos que estabelecemos as 5 prioridades da companhia, e que foram sendo ratificadas a cada trimestre.

Lembrando: Primeiro, foco contínuo em excelência operacional; dois, crescimento orgânico dos negócios; três, investimento contínuo em qualidade e inovação; quatro, desalavancagem; cinco, robusto programa de *compliance* global.

Missão cumprida. Excedemos as expectativas. Os resultados recordes no segundo trimestre demonstram o acerto dessas escolhas e reforçam a excelência operacional da empresa e a capacidade de execução do nosso time de gestão.

Neste trimestre, passamos do R\$50 bilhões de faturamento, um crescimento de 12,5% em relação ao segundo trimestre de 2018. O lucro líquido reportado no trimestre foi de R\$2,2 bilhões com um lucro por ação de R\$0,82. No acumulado deste ano, o lucro atingiu 3,3 bilhões. O Ebitda recorde de R\$5,1 bilhões, 20% superior ao segundo trimestre de 2018 com margem de 10%, a terceira maior margem nos últimos 10 anos.



O fluxo de caixa operacional foi de 5,2 bilhões e o fluxo de caixa livre de R\$3,7 bilhões. Essa forte geração de caixa e a redução da dívida fizeram com que a alavancagem ficasse em 2,78 vezes em reais e 2,81 vezes em dólares. E não foi só a alavancagem que reduziu, o perfil da dívida melhorou muito. O prazo médio de pagamento foi de 4,3 anos para 7 anos.

Nos últimos 24 meses, ou seja, do segundo trimestre de 2017 até o segundo trimestre de 2019, reduzimos a dívida bruta em US\$5,3 bilhões, o que gera uma economia de US\$400 milhões por ano em taxas de juros pago. Nesse mesmo período, pagamos mais de R\$18 bilhões aos bancos no Brasil.

A companhia se encontra em uma excelente situação financeira e as perspectivas futuras são muito animadoras. Fato esse que uma grande parte do mercado já percebeu e pode ser notado tanto pela forte valorização das ações da empresa como na emissão dos últimos *bonds*; 4 horas após o lançamento, tivemos uma demanda de US\$7 bilhões, mais de 4,5 vezes a oferta inicial.

Como vocês já podem ter notado, estou muito otimista com o futuro da companhia. O mercado está favorável, com o aumento da população, da urbanização, da renda, entre outros, têm levado a um crescimento do consumo de proteínas globalmente, principalmente na Ásia. Além disso, o ciclo do setor é bastante positivo. Os eventos de febre suína africana em vários países, além de aumentar o fluxo das exportações, deverão abrir oportunidades para acelerar o crescimento dos nossos negócios de valor agregado e marca.

Estas condições favoráveis de mercado estão encontrando na JBS no melhor momento da sua história. Nossa situação financeira, conforme já comentei, está muito sólida. Operacionalmente, a companhia está muito forte, com um time de gestão experiente e motivado. Temos uma plataforma de produção diversificada geograficamente e por tipo de proteína, que, por si só, já é uma grande vantagem, mas que fica ainda mais relevante frente aos eventos sanitários e políticos.

A listagem nos Estados Unidos dos ativos internacionais, além de destravar um enorme valor, será um importante veículo para acelerar o crescimento. Por último, a evolução da governança e a publicação das nossas políticas financeiras demonstram claramente o nosso comprometimento com a disciplina financeira.

Por tudo isso, a JBS está muito bem preparada para capturar oportunidades de mercado. O crescimento exclusivamente orgânico deixou de ser uma prioridade.

Adicionalmente, quero destacar os avanços da nossa capacidade de inovar, os esforços na qualificação do nosso time de marketing e P&D, a criação de um time global de inovação e os investimentos em centros de pesquisas realizadas nos últimos anos têm dado excelentes resultados, seja por prêmios em feiras



nacionais e internacionais, seja pelo grande número de lançamento de novos produtos nas diversas geografias onde atuamos.

Dois desses lançamentos inauguraram a entrada da empresa no segmento de proteínas vegetais. No Brasil, com o lançamento do Incrível Burger pela Seara, um hambúrguer feito com soja e outros vegetais, já sendo comercializado no mercado brasileiro há mais de 60 dias. E na Austrália, a Primo lançou uma linha de linguiças *vegetarian*, um mix da proteína vegetal e animais. Importante destacar que esses produtos foram criados usando tecnologia própria, pelos nossos pesquisadores, dentro dos nossos laboratórios de desenvolvimento de produtos.

Bem, agora eu passo palavra ao Guilherme, que irá detalhar os resultados financeiros e dos negócios. Guilherme, por favor.

Sr. Guilherme Cavalcanti: Obrigado, Tomazoni. Por favor, vamos passar para a página 4 da apresentação, onde a gente mostra o aumento de 12,5% na nossa receita líquida, um ganho acima da variação cambial do período, que foi de 8,5%. Nessa mesma página, a gente repara o crescimento do nosso Ebitda em 20%, mostrando um ganho de produtividade e diluição de custo fixo desse aumento de receita. Ainda nesta página, nosso lucro líquido de R\$2,2 bilhões.

É importante falar que esse lucro líquido teve um efeito de variação cambial sobre a dívida de apenas R\$450 milhões, e, se considerarmos o lucro líquido já acumulado nesse ano, já temos 3,3 bilhões de lucro líquido acumulado em 2019.

Agora, por favor, vamos passar para a página 5, onde a gente apresenta o nosso fluxo de caixa operacional, que a gente pode ver que subiu em 46%, ou seja, o dobro da variação do Ebitda devido à forte melhoria que teve no capital de giro da companhia, mais especificamente em Contas a Receber e prazos de fornecedores.

Também apresentamos aqui a nossa redução de despesa financeira líquida, US\$33 milhões a menos de um trimestre comparado com o outro, basicamente por 3 motivos: O primeiro, foi da nossa redução de dívida bruta usado com a geração de caixa livre desse período, ou seja, a gente gerou um US\$1,4 bilhão de fluxo de caixa livre entre segundo trimestre de 2018 e segundo trimestre de 2019, recursos esses todos usados para o pagamento de dívidas; também tivemos a redução devido ao uso da posição de caixa para pagar a dívida bruta. Uma vez que a gente alongou a nossa dívida, a gente pode trabalhar com um nível de caixa mais baixo e diminui, assim, o que a gente chama de “carrego” dessa posição de caixa, diminuindo, assim, a despesa financeira líquida; por fim, a própria diminuição da taxa de juros das novas dívidas contratadas em relação às dívidas pagas.



Porém, esse gerenciamento de passivos foi muito concentrado no segundo trimestre, então esse efeito a gente vai ter mais evidente daqui para frente. E mostra todo o potencial que a gente ainda tem continuando esse processo de gerenciamento de passivos ao trocar dívidas mais baratas por dívidas mais caras.

Também é importante mostrar que o nosso fluxo de caixa livre, que, então, com o fluxo de caixa operacional, melhoria de capital de giro e redução de despesa financeira a gente atingiu R\$3,7 bilhões de fluxo de caixa livre neste trimestre, cerca de US\$950 milhões. No primeiro semestre desse ano, a empresa gerou US\$750 milhões de fluxo de caixa livre. Neste trimestre, esses R\$3,7 bilhões representam uma conversão de caixa em relação ao Ebitda de 71%.

Por favor, movendo agora para a página 6, a gente mostra, no gráfico do lado esquerdo, a nossa redução de dívida bruta em US\$3,16 bilhões. Conforme eu falei, metade dessa redução se deveu ao fluxo de caixa livre gerado pela companhia e a outra metade pelo uso da posição de caixa para pagar dívida bruta.

Do lado esquerdo, mostra a nossa queda da alavancagem atingindo 2,8 vezes dívida líquida Ebitda, já dentro do que a nossa política fala de estar na zona de conforto e atingindo métricas compatíveis a *ratings* acima do que a gente hoje apresenta.

Se a gente olhar agora os gráficos abaixo, a gente vê que o nosso custo médio de dívida ainda continua alto, em 5,94%, quase 6%, para um prazo médio, em 30 de junho, de 6 anos. Se a gente olhar o quanto está sendo negociado o nosso *bond* que vence em 2025, ele está sendo negociado abaixo de 5%. Então, a gente pode ver que hoje, na margem, a JBS já é negociado a uma taxa de 1% abaixo do nosso custo médio do estoque da dívida, quer dizer, mostrando o potencial de redução da nossa despesa financeira através de *liability management*.

Mas, mesmo esse *bond* de 2025, ele ainda é cerca de 0,5% acima da média da indústria *double B-* que nos Estados Unidos, ou seja, a gente ainda tem negociado uma taxa acima de empresas com o mesmo *rating* que o nosso. Se a gente considerar a indústria de *double B+*, ou seja, mais compatível com as métricas financeiras que a gente está apresentando, a gente tem cerca de 0,8% de diferença, ou seja, a média da indústria *double B+* nos Estados Unidos está negociado, para esse prazo de 6 anos, cerca de 4,2%.

Ou seja, com a desalavancagem que a gente tem apresentado e vai continuar para o resto do ano e que se a gente quiser ser mais agressivo e comparar com empresas *investment grade* e *double B-*, a gente tem cerca aí de quase 2% de diferença de taxa de juros. Ou seja, mais uma vez, gerenciamento de passivos daqui para frente vai ser usado para tentar trazer para o nosso custo médio o que a gente já ganhou na margem.



Também nessa página, ainda gente vê a nossa distribuição entre dívida no Brasil e nos Estados Unidos, já é um pouco mais balanceado, mas ainda tem bastante para a gente ganhar em termos de balanceamento em relação à geração de caixa, custo e eficiência fiscal.

Por favor, vamos passando agora para página 7, porque a gente mostra o *liability management* que foi feito após o fechamento do trimestre como evento subsequente. Então, no final do trimestre, a gente tinha o cronograma de amortizações apresentado no lado esquerdo do gráfico. Em julho a gente anunciou 200 milhões de fluxo de caixa livre, que a gente usou para pagar dívidas do Acordo de Normalização. Hoje, a gente está recebendo mais US\$300 milhões de fluxo de caixa livre dos Estados Unidos, que a gente vai modificar os bancos que vamos estar pagando também o Acordo de Normalização.

A gente emitiu US\$750 milhões de *bond* na JBS S/A, que vão ser usados para pagar o Acordo de Normalização. Por fim, a gente emitiu US\$1,25 bilhão na JBS USA, dinheiro esse que foi usado para chamar os *bonds* que já estavam no seu *call* de 2024 e metade dos *bonds* que vencem em 2023, cujo *call* começa em fevereiro. Ou seja, com isso a gente atingiu o cronograma de pagamentos de amortização, que a gente vê do lado direito, e mostra para gente uma posição extremamente confortável de liquidez da companhia. Ou seja, a gente tem até 2022 cerca de US\$1 bilhão só de amortização até um ano de 2022.

Se a gente pegar a nossa posição de caixa mais as linhas rotativas que a gente tem à nossa disposição, é suficiente para amortizar, integralmente, toda a nossa dívida até o ano de 2025. Ou seja, como eu falei, uma posição de liquidez extremamente confortável.

Vale a pena dizer que, em setembro, a gente pretende encerrar o Acordo de Normalização, pagar toda essa dívida e, com isso, liberar mais garantias, ou seja, acelerando o processo de pagamento de outras dívidas e aumentando a liquidez da companhia.

No gráfico abaixo, a gente vê a evolução, como eu falei, da taxa de juros que são negociados os nossos *bonds*, mostrando, de novo, a confiança que o investidor tem ganhado na companhia.

Vamos, por favor, passar para as unidades de negócios. Na página 9, a gente começa com Seara. Teve um aumento de 18,3% nos preços de vendas e 5,6% no volume total comercializado, sendo que, no mercado interno, houve aumento de 25% no preço médio. No mercado externo, a receita líquida de R\$2,5 bilhões. Vale ressaltar o aumento de 29% em relação ao segundo trimestre de 2018, sendo aumento de 11,6% no preço médio e 15,6% no volume exportado. O Ebitda do segundo trimestre de R\$563 milhões e margem de 11,1%.



Na página 10, por favor, a gente passa para a JBS Brasil, onde a gente apresenta um aumento de 15% na receita do segundo trimestre em relação ao segundo trimestre de 2018 e crescimento de 12,2% no volume processado.

Apesar da suspensão temporária das exportações de carne bovina do Brasil para a China, as vendas para o país cresceram 32% quando comparado com o segundo trimestre de 2018. O Ebitda foi de R\$336 milhões com margem de 4,7%, o que representa uma recuperação de 72,2% quando comparado ao primeiro trimestre de 2019.

Passando para página 10, JBS USA Beef, mostra o Ebitda que a gente obteve de US\$503 milhões, ou seja, 11% abaixo do ano passado, impactado praticamente pela redução das exportações e pelo preço do gado no país. Ainda assim, a margem Ebitda foi robusta, atingindo 9%.

No mercado doméstico americano, mesmo com o atraso do início da chamada *grilling season* em virtude das condições climáticas atípicas para o período, a demanda de carne bovina permaneceu forte, impulsionando as vendas notadamente na segunda metade do trimestre. Na Austrália, o destaque foi o crescimento das exportações diretas de carne bovina e de ovinos para a China, as quais cresceram 68 e 85% em volume de vendas no ano em relação ao primeiro semestre de 2018 respectivamente.

Passando para página 12, falando de JBS USA Pork, a gente viu um aumento de 10,4% no preço médio, acarretando em 9% de aumento de receita líquida, e uma margem de Ebitda relevante de 8,2% quando comparado com a margem de 7,2% no mesmo período do ano passado.

A JBS USA Pork tem conseguido diferenciar-se da concorrência pela sua destacada performance operacional e pela capacidade de converter produtos primários em outros de maior valor agregado, com obtenção de prêmios de venda, aumentando, assim, as suas margens.

Passando para a página 13, os destaques da Pilgrim's. Um Ebitda de US\$350 milhões, representa um aumento de 24% e uma margem Ebitda de 12,3%. Reflexo de um maior nível de atividades promocionais e destaques nos cortes de frango estimuladas por redes varejistas e de fornecedores do mercado doméstico americano.

No México, a redução na oferta de frango aliada ao aumento da demanda e à menor competição de outras proteínas contribuiu para a melhor precificação dos cortes de frango nessa região.



Na página 14, nós mostramos nossas exportações e o nosso *footprint* global, sendo que 25% da nossa receita líquida veio de exportações, sendo quase 50% destinadas para a Ásia.

Com isso, eu passo palavra de volta ao Tomazoni, que vai fazer as considerações finais.

Sr. Tomazoni: Antes de abrir para as perguntas, eu quero destacar que este trimestre tivemos uma pequena evolução das nossas prioridades. Eu vou listá-las novamente porque isso tem sido uma constante em cada um dos *quarters* que a gente faz para deixar claro aonde está o nosso foco:

Primeiro, foco contínuo em excelência operacional. A companhia tem mantido isso e muitas das nossas unidades em várias geografias têm performado melhor do que o mercado;

Crescimento orgânico dos negócios. Aqui nós fizemos uma pequena evolução para crescimento... era exclusivamente orgânico, para crescimento orgânico e não orgânico;

Investimento contínuo em qualidade e inovação. Citei antes que nós estamos focados em melhorar, subir a régua da qualidade e continuar inovando muito forte;

Disciplina financeira e redução do custo de capital e um robusto programa de *compliance* global.

Quero reforçar que a JBS está pronta para crescer de forma sustentável e avançar na sua estratégia de marca e de valor agregado.

Podemos abrir agora para perguntas.

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.

Sra. Isabela: Oi, bom dia, Tomazoni, Guilherme e Cris. Obrigada pelo *call*. Parabéns pelos resultados. A minha pergunta é sobre o crescimento daqui para frente. Vocês deram bastante *highlight* no *call* com o perfil de dívida e de balanço super saudável e, diante desse ciclo bom daqui para frente, eu queria entender um



pouco mais do plano de expansão de vocês e quanto isso está atrelado à listagem nos Estados Unidos ou se vocês olham isso de maneira independente. Obrigada.

Sr. Tomazoni: Isabela, obrigado pela pergunta. Você ouviu, a gente estava até nesses últimos 2 anos com um foco de crescimento exclusivamente orgânico, agora, como você comentou também, a nossa posição financeira que a gente tem, as oportunidades de mercado que estão se apresentando, nós mudamos o nosso foco; ele continua sendo foco de crescimento orgânico, mas também pode ser não orgânico.

Isso quer dizer o quê? Quer dizer que nós estaremos avaliando as oportunidades de crescimento nas geografias onde nós já operamos e negócios que tenham sinergia com os nossos negócios. Um pequeno exemplo é aqui no Brasil a compra do frigorífico Seberi, que tinha muita sinergia com a Seara e que está alinhado a um aumento de exportações de carne bovina. Além disso, nosso foco é fazer com que o negócio de produtos preparados por marca tenha uma importância maior dentro do nosso portfólio.

Agora, isso não está ligado à questão da nossa listagem nos Estados Unidos. Obviamente que a listagem nos Estados Unidos cria um vínculo bastante forte para alavancar esse crescimento.

Sra. Isabela: E o meu *follow-up* em relação a isso, olhando para o crescimento de capacidade, principalmente de Seara, diante desse ciclo de proteína, existe alguma coisa de curto prazo de plano de aumento de capacidade para suprir a demanda que vai vir aí nos próximos trimestres?

Sr. Tomazoni: A Seara tem capacidade hoje no seu *footprint* atual, a Seara tem uma capacidade de crescer entre 15 a 20%. Obviamente que isso depende de linha para linha de produto e depende de fazer os investimentos na área agropecuária, que tem um *delay* de tempo para que isso possa acontecer.

Sra. Isabela: Está superclaro, Tomazoni, obrigada.

Sr. Tomazoni: Obrigado você.

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

Sr. Lucas: Olá, bom dia a todos. Tomazoni, a minha primeira pergunta é uma pergunta mais geral sobre a febre suína africana. Foi, sem dúvida, um excelente resultado. Queria entender sua opinião quanto esse resultado já incorpora um pouco desse mercado mais apertado devido à febre suína africana. Ou seja, se puder comentar rapidamente quais os mercados você já vê preços maiores, já vê, enfim, os seus clientes um pouco mais tensos com relação à falta de proteína, enfim, volume subindo.



Eu quero entender, na prática, quanto desse resultado pode ainda melhorar para frente dado o cenário que a gente está vendo. E se você tiver alguma atualização nesse sentido seria bacana. Depois eu faço minha segunda pergunta, por favor.

Sr. Tomazoni: Lucas, obrigado pela sua pergunta. Eu acho que nós estamos no início dos efeitos da demanda maior de proteínas por conta da febre suína africana. É importante lembrar que o crescimento do consumo de proteínas na Ásia ele vinha acontecendo antes destes eventos todos que nós estamos assistindo agora com o problema da febre suína africana. Esses eventos eles estão potencializando. Então, o nosso crescimento já vinha acontecendo nesse mercado independente desse fato.

Se você perguntar assim quanto desse impacto está no nosso resultado, eu diria eu não tenho como quantificar, mas eu diria que são bastante pequenos ainda. Eles foram maiores no Brasil na parte de bovino, mas lembrando que ficou 10 dias que teve o fechamento da Rússia para a exportação para China para exportação de bovinos, então isso, nesse trimestre, prejudicou, é um número importante de dias parado, e na Seara que teve um crescimento da exportação de suínos e de frango.

Mas ainda, como as bases são pequenas, o impacto nos resultados não são significativos.

Também nós tivemos na Austrália, na Austrália, sim, um aumento bastante importante da exportação de bovinos para a China. A China teve um crescimento, depois o André pode comentar, em torno de 70-80% de aumento comparado trimestre contra trimestre.

Sr. Lucas: Obrigado.

Sr. Tomazoni: André, você quer complementar?

Sr. André Nogueira: Tomazoni, você tem razão, foi 68% na nossa exportação da Austrália do semestre contra o mesmo semestre do ano passado de volume, aumento de 68% de volume de produção de *beef* e 86% de *leg*.

Em relação a porco e os demais negócios de *beef* nos Estados Unidos e Canadá, o impacto aí a gente pode considerar que até agora é zero no porco porque, na verdade, o que [incompreensível – som abafado] foi volatilidade no período, mas nenhum impacto positivo. Então, *beef* US e Canadá a gente pode considerar que o impacto até agora foi negligente, zero. Porco a gente pode considerar que o impacto não começou ainda, só trazendo volatilidade. Frango a gente pode considerar que o impacto foi mínimo, o impacto na operação fora do Brasil foi até agora nítido impacto na Austrália.



Sr. Lucas: Obrigado, Tomazoni e André. A segunda pergunta é também sobre Estados Unidos. Acho que uma coisa que surpreendeu nesse primeiro trimestre foi a margem de suínos dado o aumento de preço de animais que a gente viu no começo de trimestre, enfim.

Se vocês puderem comentar como é que está dinâmica do mercado, vocês acham que esse nível de margem pode ser sustentável ao longo do ano? E, enfim, falar um pouco também sobre perspectiva em bovinos, vocês vêem oferta de gado continuando forte, imaginariam que poderia ter um aumento de margem nos próximos trimestres ou não? Obrigado.

Sr. Tomazoni: André, por favor, comente aí.

Sr. André: Lucas, no porco eu acho que o grande destaque do trimestre é a execução do nosso time. Não foi um trimestre fácil do ponto de vista de mercado, com muita volatilidade, com momentos em que o preço do animal vivo ficou no mesmo nível do preço do produto vendido final, mas o nosso time executou muito bem, a nossa operação é uma operação que se destaca em relação aos nossos competidores, fazemos muito e temos continuado a crescer no produto convertido [incompreensível].

Então, não tem nada que eu enxergue que isso mude os trimestres seguintes. Se o mercado for mais favorável, a margem deve subir ainda mais. Se o mercado continuar do jeito que ficou no trimestre, a margem para ficar nesse nível.

Acho que a diferenciação aqui é a execução, a estrutura do nosso negócio, o nível de produtos convertidos que a gente faz. É isso, não tem muita diferença nisso.

Particularmente, eu fiquei um pouco decepcionado com o nível de exportação que aconteceu do mercado inteiro americano no primeiro semestre, eu acho que está abaixo do que a gente imaginava, está demorando um pouco mais para começar os efeitos no porco americano da maior demanda por porco no mundo.

Então, assim, do ponto de vista de mercado, foi abaixo do que eu esperava. Eu acho que a execução do nosso time é que está em alto nível e deve continuar nesse patamar dada a estrutura do nosso negócio, dado o time que a gente tem, dado o produto, o nível de produtos convertidos, dado os nossos investimentos que a gente está fazendo para crescer em produtos de maior valor agregado e de marca.

Na questão do *beef*, gente comentou nos trimestres anteriores, o ano começou bem do ponto de vista de margem, as margens são fortes, mas abaixo do que era a nossa expectativa. A gente quer sempre mais e acha que pode entregar mais.



A expectativa para a segunda parte do ano ela é superior ao que aconteceu na primeira parte do ano, não tenha dúvida disso. Eu acho que o que a gente falou em termos de *weather* não ajudou muito, o boi ficou um pouco mais caro do que a gente imaginava por causa das questões que aconteceram nos confinamentos, as exportações foram um pouco mais devagar do que a gente esperava, o mercado inteiro, por conta do *weather*, o *grilling feel* dos Estados Unidos atrasou um pouco e a gente esperava que isso vai ser um mercado que vai reverter bastante, exportação deve recuperar, já começou dando sinais em junho e julho que está melhor, está mais ativo, e a demanda interna está fortíssima.

E a gente acha que isso continua, portanto, a gente acha que a segunda parte do ano ela vai ser mais forte do que a primeira parte do ano.

Sr. Lucas: Muito obrigado e parabéns.

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

Sr. Antônio: Bom dia a todos. Se o André ainda estiver na linha, André, eu queria explorar um pouco mais a parte de US *beef*. Você comentou alguns *drivers* aí para o segundo semestre, eu queria explorar 3 aqui, e aí eu queria tentar entender de você o quê que você acha que tem a maior intensidade para o segundo semestre:

O primeiro, eu destacaria aí o incêndio na planta da Tyson. Pelo que a gente viu, na última semana os preços de carne subiram algo em torno de 7% com um preço de gado *flat*. Então, eu queria entender de vocês um pouco, nessa equação para o segundo semestre, o quanto que vocês acham que isso é relevante;

O segundo fator é a queda do preço de grãos nos Estados Unidos. Parece que a safra não vai ser tão ruim quanto se imaginava no começo;

E talvez para o lado negativo aí, pelo menos a nossa impressão é essa, é pensando na disponibilidade de gado na Austrália no segundo semestre, que, pelo fator de menos diluição de custo, talvez seja um pouco negativo no segundo semestre.

Então, pensando que nesses 3 fatores, e deixando de lado um pouco a febre suína, qual que você acha, André, na sua opinião, desses 3, talvez em ordem de intensidade, quais serão mais importantes para a gente pensar em rentabilidade no segundo semestre da USA Beef.

Sr. André: Obrigado pela pergunta. Assim, eu não queria especular nada em relação ao que aconteceu com a Tyson, é um evento muito recente, eu tenho enorme respeito pelo time da Tyson, acho que eles têm uma capacidade enorme de se recuperar desse evento, muito feliz que não tenha causado nenhum acidente com as pessoas, nenhuma fatalidade com as pessoas. É um evento



grave com um competidor que a gente respeita muito e que eu não gostaria de especular.

A questão de subida de preço nesse momento, ela é normal dentro da sazonalidade. Início de agosto em termos de demanda ele é mais fraco. À medida que você vai se aproximando do feriado de *Labor Day* esses preços costumam se mexer. Qualquer questão de *supply* nesse momento vai causar que essa volatilidade, que esse aumento seja maior. Isso é absolutamente normal.

E, de novo, quando a gente vai entrando para o final do ano, você passa o *Labor Day*, você começa a demanda de final do ano, que é forte. Então, você vai ter uma oferta de gado muito robusta no final do ano, isso não tem nada a ver com o evento da Tyson, já era previsto por conta da quantidade de gado em confinamento, a oferta vai ser muito favorável, a demanda pela questão de momento do ano, pela questão do consumo interno americano, está muito forte, independentemente de qualquer coisa ela continua muito forte, e, crescendo um pouco a exportação, a gente acha que é muito *bullish* para o preço ficar *out* e ir para margem. Então, assim, essa é a visão em termos de *beef*, bastante relevante.

O grão não tem impacto direto em *beef*. O grão é impacto direto no negócio. É um impacto relevante, claramente a área plantada foi muito maior do que as expectativas anteriores, existe ainda o risco de *yield*, especialmente porque nós estamos quase um mês atrasados na plantação, foi plantada a área, por conta das chuvas agora o benefício é que as plantas estão muito bem, a plantação está muito boa, o único risco agora é a questão de, como a gente vai colher um período mais atrasado, se tiver algum *frost* nisso. Mas claramente reverteu-se completamente a expectativa.

A gente falou no trimestre passado que a gente não estava tão preocupado, que a gente estava vendo uma evolução da área plantada, nós comentamos sobre isso no trimestre passado e aconteceu mais ou menos em linha o que a gente estava esperando, mas surpreendeu muito o mercado, e, obviamente, a perspectiva de grãos agora é bastante positiva para a segunda parte desse ano e para o ano que vem, impactando aí mais a parte de porco e sem dúvida mais essa parte. Em *beef*, ela não é relevante.

A questão da Austrália, Lucas, é uma preocupação, o processamento na Austrália está muito forte, o ano inteiro está muito forte, estamos produzindo 10% a mais que o ano passado, as margens estão muito fortes pelas questões que a gente já falou de demanda de China, de demanda de Ásia em geral, de demanda dos Estados Unidos, que continua demandando forte produto da Austrália, então a ponta de demanda está muito favorável.



A Austrália depende muito do *weather*, é *weather-related*. Se a gente ver uma chuva muito forte espalhada na Austrália que melhore muito as condições dos pastos, em algum momento vai ter uma retenção. Nesse momento vai reduzir processamento. Obviamente isso vai afetar o nível de produção na Austrália.

O que eu destaco é assim, é que a nossa operação na Austrália, a localidade das nossas plantas, o jeito que a gente gerencia, o relacionamento que nós temos com os clientes nos permitem uma margem diferenciada, a operação do nosso time é muito forte. Isso me dá uma tranquilidade mesmo em relação em um determinado momento [incompreensível].

Isso vai acontecer no segundo semestre desse ano? Não sei. Depende muito do *weather*. Pode ser que tenha uma redução, mas não é nada que a gente conte com isso, não é nada que a gente esteja planejando. Se tiver uma chuva... normalmente a chuva não é na segunda parte do ano, a chuva começa lá em dezembro, você tem um pouco de chuva na parte de setembro, mas muito pouca, nada que normalmente afete a produção. A chuva forte vem em janeiro, fevereiro e março na Austrália.

Assim, no cenário básico na Austrália, o período de produção vai continuar forte esse ano. Para o ano que vem, a gente vê o quanto vai ter de retenção se houver uma chuva mais generalizada.

Sr. Antônio: Obrigado, André. Se eu pudesse fazer mais uma pergunta, dessa vez para o Guilherme em relação ao ganho de *working capital*, que foi bem acima do que a gente imaginava. O Guilherme comentou de redução de contas a receber e de aumento de risco sacado. Passa a impressão para a gente que deve ter tido mais também operações *interest bearing*, né, Guilherme, seja de desconto em recebível, aí no caso de risco sacado também está muito claro. Eu acho que a minha pergunta é, daqui para frente, olhando essas opções que você comentou, Guilherme, mais baratas de financiamento, emissão de *bond* nos Estados Unidos, talvez debêntures se o mercado permitir um pouco mais longas no Brasil, como que fica a sua equação de decisão para financiamento dessas opções de *working capital interest-bearing* contra essas outras opções de financiamento?

E se essas operações *interest-bearing* de *working capital* se elas já estão mais ou menos no limite do ponto de vista de garantia ou se você pode continuar fazendo isso no futuro. Só para ajudar a gente aqui a tentar modelar esse capital de giro para o segundo semestre do ano. Obrigado.

Sr. Guilherme: Obrigado. Vamos lá. Primeira pergunta, o desconto de recebíveis ele veio comentando à medida que a gente foi pagando as dívidas do Acordo de Normalização. Essas dívidas elas eram garantidas incluindo garantias de recebíveis. À medida que a gente foi pagando, a gente foi pedindo para liberar essas garantias, que estavam muito *over* colateralizado.



Só para vocês terem uma ideia, a dívida hoje, o saldo, depois desse pagamento que eu mencionei hoje, o saldo do Acordo de Normalização vai ficar em R\$1,7 bilhão e a gente tem 8,1 bilhões de garantias atrelados ao R\$1,7 bilhão. Então, chamando esse acordo, eu vou liberar essas garantias, que são ativos biológicos, estoques e recebíveis. Então, a gente tem um potencial de continuar aumentando o nosso desconto de recebíveis e aumentando ainda mais a liquidez e a solidez financeira da companhia.

Por outro lado, à medida que paguei os bancos, também eu libero linhas, limite de crédito com os bancos, e aí eu consigo usar esse limite de crédito para linha de risco sacado. Então, ao invés de ele me dar um empréstimo direto, ele me dá um empréstimo indireto através do financiamento aos meus fornecedores, que podem me dar mais prazos. Isso, essas linhas, tanto de contas de recebíveis quanto estas linhas de risco sacado, são muito baratas, então elas estando disponíveis e eu tendo como fazer elas, eu vou sempre dar preferência para estas linhas porque elas são muito baratas pela característica de curto prazo e pela característica de estarem atreladas a uma operação comercial.

Então, a gente tem um potencial grande ainda, à medida que a gente vai melhorando a nossa percepção de risco, melhorando o limite com os bancos, de continuar fazendo operações tanto do lado do contas a receber quanto do lado dos fornecedores.

E em relação às dívidas, a gente está sempre olhando o mercado, a gente tem a vantagem que a gente tem receitas no Brasil tanto em reais quanto em dólares, então eu posso estar acessando ambos os mercados, internacionais e mercado local, com isso eu poder escolher o que é mais barato e continuar *hedgiado* em termos de receita e despesa financeira.

E, por fim, eu acho que, assim, esse ambiente interno do Brasil de queda de juros, a gente está com os níveis de curva pré muito baixas, acho que nunca antes a gente teve esse nível de curva, e acho que isso vai surgir uma oportunidade muito grande para a gente aumentar o financiamento dos nossos integrados, a gente tem mais de 10.000 integrados no país e esses juros baixos começam a chegar num nível que eles começam a poder emprestar... eles começam a poder tomar dinheiro a custos compatíveis com a rentabilidade da operação deles.

Então, eu acho que isso vai também ter um efeito muito positivo na oferta da matéria-prima para a gente.

Sr. Antônio: Está muito claro, obrigado, Guilherme.

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



Sr. Thiago: Olá, bom dia a todos. Eu queria explorar 2 pontos. O primeiro, com relação ao que a gente ouviu de vocês com relação a voltar a pensar em crescimento inorgânico e ao mesmo tempo que o Guilherme discorreu bastante aí muito bem sobre as opções de redução de custo de capital e até de buscar aí um *investment grade*.

Então, a minha primeira pergunta é sobre como conciliar uma companhia que volta a falar de aceleração de crescimento (inclusive falando novamente de M&A) com uma companhia que ainda vislumbra uma redução relevante de custo de capital? Se eu usar a própria matemática que Guilherme trouxe para a gente na apresentação, a companhia de uma dívida bruta aí de pouco mais de R\$50 bilhões ainda tem um custo de dívida que chega a ser mais 200 *basis* acima de uma companhia *investment grade* com um perfil parecido.

Ou seja, dá para salvar aí algo perto de R\$1 bilhão/ano se você fizer toda a renovação do teu perfil de dívida. Como é que você concilia isso com uma companhia que talvez volte a ter crescimento da dívida por conta de oportunidades de crescimento? Então, seria interessante ouvir um pouco disso.

E a segunda pergunta, quando a gente, de alguma forma até associada à primeira, quando a gente, no passado, falava do processo de crescimento da JBS, vocês sempre trouxeram que o próximo movimento, uma vez que a plataforma de produção ela está bastante estabelecida, vocês falavam que o próximo movimento era um movimento em direção ao processado, ao valor agregado, de alguma forma ao *business* de maior margem.

A gente sabe, quando a gente pensa nos múltiplos dessas companhias que possuem marca, que os múltiplos eles tendem a ser mais altos do que as companhias de proteína pura. Eu queria entender um pouco como é que vocês vislumbram uma companhia... vocês sempre pagaram múltiplos bastante atrativos nesse processo de expansão, como é que a gente deveria pensar a companhia encarando múltiplos que são tradicionalmente mais altos, que sempre é o caso das empresas de valor agregado e de processados? Obrigado.

Sr. Tomazoni: Thiago, obrigado pela pergunta. Eu acho que você pegou um ponto importante, é uma coisa que nós já vínhamos há muito tempo aqui debatendo na diretoria essa postura que nós tornamos ela agora pública de que a gente não só vai focar o crescimento não orgânico, mas também o orgânico.

Então, primeiro, no trimestre passado, a gente tornou público a política financeira, e, naquela política financeira, a gente deixou claro os intervalos de alavancagem que nós vamos trabalhar com aquisição ou o período que tenha aquisição, um período que a gente possa fazer uma aquisição, um período que se possa ficar alavancado, não alavancado, mesmo numa aquisição qual é o máximo que nós vamos alavancar.



Está tudo lá na política detalhado que, assim, nós vamos fazer tudo isso com muita disciplina financeira, você vai acompanhar que todos os nossos movimentos estarão atrelados a uma disciplina financeira.

Nós tornamos pública essa política exatamente para dar clareza ao mercado de como é que nós vamos fazer esse crescimento não orgânico. Então, assim, primeiro, volte a ter a tranquilidade de que você não vai ver a companhia fora da sua política financeira. A disciplina financeira é uma das prioridades. Quando eu fechei a nossa apresentação eu enfatizei a questão da disciplina financeira e da redução de juros, porque, como você comentou, se você só pegar os últimos *bonds* que nós fizemos e se considerar que toda essa nossa dívida bruta, que nós temos aí próxima aí a US\$12 bilhões, toda esta dívida e aplicar essas taxas, você vê que tem mais US\$300 milhões que nós podemos reduzir.

Então, assim, nós vamos continuar fazendo *liability management*, nós vamos continuar buscando linha barata, porque ainda hoje os nossos custos do capital são muito altos. Então, isso aqui é uma parte. A outra questão do crescimento importante, e eu também citei a questão, da listagem. A listagem nos Estados Unidos vai nos dar um veículo forte para o crescimento. Então, assim, são 2 coisas: Nós temos uma forte geração de caixa, a operação está muito bem, nós temos espaço no nosso balanço; e nós vamos ter a questão da listagem, uma companhia aberta nos Estados Unidos que vai criar um veículo muito forte para alavancar esse crescimento.

A outra questão que você falou, como é que nós vamos lidar, que empresas de valor agregado e marca têm múltiplos bastante diferentes do que na temos. Primeiro, nós não achamos que o nosso múltiplo está, assim, muito baixo, e se você pegar e fizer algumas comparações com alguns *peers* nosso no exterior, você vai ver que a empresa está muito valorizada, tem um espaço enorme. Então, os nossos múltiplos vão andar seguramente o devido à nossa performance financeira que está acontecendo e depois com a nossa listagem nos Estados Unidos. Então esse é um atenuante que você falou.

A outra questão é que existe oportunidades de entrar nesse segmento ainda em empresas que tenham múltiplos atraentes. Então, isso aí é a capacidade que a companhia tem de buscar alternativas, de buscar opções nos mercados em empresas que ainda ou que tenham muito atrativo ou que tenham uma capacidade de crescimento grande e que, por causa de crescimento grande, que se você paga um múltiplo para alavancar no primeiro momento, com o crescimento ele fica muito decente.

Então, esse é um processo que a gente não tem uma resposta pronta, vai depender de oportunidades. Nós estamos avaliando o mercado, mas o que eu posso te assegurar é que nós vamos ser disciplinados neste processo.



Sr. Thiago: Muito claro, Tomazoni, obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de João Soares, Citibank.

Sr. João: Bom dia a todos e parabéns pelos resultados. Tenho 2 perguntas em relação a Brasil. A primeira é em Seara. Só para entender um pouco a cabeça de vocês agora no segundo semestre em relação a preço. A gente viu recentemente um concorrente falando que iria ser um pouco mais cauteloso e que estava esperando para ver como que iria ser o desenho da safra americana. Então, agora que a gente tenha essa versão um pouco mais positiva, acima das expectativas do mercado em relação à safra dos Estados Unidos, como é que está cabeça para vocês em relação ao aumento de preço de processados no mercado doméstico?

E a segunda pergunta é em relação a Brasil *beef*. Se pudessem passar um *update* de como vocês estão vendo o processo de novas licenças para a China e quanto que vocês têm de expectativa supondo que a China libere todas as licenças na lista lá daquelas 30 plantas no mapa, quanto vocês esperam de receita incremental ou pelo menos volume incremental na operação de vocês de Brasil *beef*? São essas perguntas.

Sr. Tomazoni: Tá, eu vou fazer um comentário depois eu vou pedir para que o Wesley possa fazer uma complementação do que eu vou falar.

Essa questão que você falou dos aumentos de preço, de repassar preço, nós, apesar dessa queda que teve o milho nos Estados Unidos, nós achamos ainda que o impacto aqui no Brasil não vai dar nessa proporção. Nós vemos que esse segundo semestre nós devemos ter preços de *commodities*, de milho, de farelo, até um pouco acima do que a gente teve no primeiro semestre.

Por quê? A exportação de milho do Brasil está muito grande, se você olhar e comparar com o histórico, está muito maior, o que deve deixar o mercado interno bastante apertado em termos de suprimento de milho. A questão do farelo de soja também, que tem muito a ver com essa questão da disputa entre Estados Unidos e a China e que tem favorecido Brasil e a saída do Brasil de soja também tem sido elevada.

Então, assim, não vemos aqui no Brasil que vai ter alguma redução do custo de grãos. Ao contrário, nós achamos que pode ter algum, não uma coisa grande, mas pode ter um leve aumento dos preços.

Agora, também é importante lembrar que a gente tem um histórico de não ter conseguido, ao longo dos últimos períodos, passar todo o custo dos grãos para os preços. Então, tem ainda um valor que deve ser buscado de passar. Nós estamos



enxergando que nós vamos continuar com a nossa estratégia de aumento de preço na Seara.

Com relação ao *beef*, eu vou fazer um pequeno comentário aqui, vou ver se o Wesley tem alguma coisa para complementar depois. Primeiro, esse processo de abertura de planta não é um processo que a gente controla, é um processo que está entre o mapa aqui e autoridades chinesas. O que nós temos certeza é que as nossas instalações estão num nível excelente, a nossa operação, em termos de qualidade de produto, em termos de qualidade de operação, ela é extraordinária e acho que nós temos todas as condições de ser o fornecedor preferencial para a China.

Então, a gente vê essa questão toda com muita tranquilidade. Não sei, Wesley, se você quer fazer algum comentário.

Sr. Wesley Batista: Bom dia. Sobre a Seara, só queria adicionar uma coisa, um ponto que é: a matéria-prima, ou seja, o suíno, que é a grande parte da matéria-prima industrializada, apesar de a gente ser uma cadeia integrada, ela tende a subir por conta de toda a questão da exportação e da [inaudível - barulho de fundo], então, apesar de ser uma cadeia integrada e isso não aumenta o custo em si, ele cria, sim, um custo de oportunidade, vamos chamar assim, uma pressão também que os preços tenham que subir no industrializado, fora toda a questão de repasse de preço, vamos chamar assim, “represado”, que não foi feita em períodos anteriores que precisa *catch up*, precisa acompanhar.

Então, eu acho que isso é outra pressão também na questão de preço de industrializado.

Agora, essa questão, o Tomazoni falou bem certo, de habilitação de novas plantas, isso daí é uma questão super técnica, é uma questão que envolve bastante coisa fora do nosso controle. O que a gente tem, sim, dentro do nosso controle é a quantidade de matéria-prima que a gente consegue levar as nossas unidades que serão aprovadas e a capacidade delas.

Então, a gente tem feito um trabalho muito focado, que nosso Capex esse ano dentro da JBS Brasil tem sido bem focado em aumentar a capacidade nas nossas unidades de China. Então, a gente tem conseguido aumentar, dentro das mesmas plantas, o nosso abate de forma bem relevante, e a gente tem até programado, estamos terminando algumas obras e, para a segunda metade do ano, mais para o final desse trimestre/começo do trimestre que vem, a gente vai conseguir ainda mais aumentar a capacidade que a gente já tem para a fábrica de China, na ordem de 15-20% da capacidade de exportação para a China que a gente já tem hoje.

Sr. Thiago: Perfeito, Wesley e Tomazoni, obrigado pelas respostas.



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

Sra. Luciana: Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Ainda nas unidades do Brasil, eu queria explorar um pouquinho a performance no mercado doméstico, se vocês puderem dar mais detalhes quanto a esse aumento de 25% nos preços do mercado interno em Seara. O Tomazoni já comentou que ainda até tem algum repasse a ser feito para frente, mas eu queria entender um pouquinho de mix.

E se vocês puderem abrir como é que foi a performance de processados em Seara, e aí, depois vindo também para a JBS Brasil, se vocês puderem dar um pouquinho mais de detalhe referente à performance em termos de volume e preço, só para entender um pouco do que está acontecendo. Vocês aumentaram aí volume em processados também em *beef* no Brasil, só para entender um pouquinho como é que vocês estão vendo o segundo semestre, se a gente já pode ver essa recuperação de volumes para frente também sendo sustentada ao longo do segundo semestre. Obrigada.

Sr. Tomazoni: Bom, deixa eu ver, as suas perguntas, uma é sobre os processados na Seara...

Sra. Luciana: Isso...

Sr. Tomazoni: Luciana, me ajuda; processado na Seara e...?

Sra. Luciana: E a outra pergunta é referente à performance de volumes na JBS Brasil em *beef*.

Sr. Tomazoni: Ok. A questão de processados, a Seara, se você comprar trimestre com trimestre, ela teve um crescimento dos processados próximo a 3%, o primeiro trimestre de 2019 contra o primeiro trimestre de 2018. Então, de 3% o crescimento de processados da Seara no mercado interno. O maior crescimento de processados que a Seara teve foi no mercado internacional, aí que ela cresceu 14%.

Com a questão dos preços, como eu te falei, é a nossa estratégia continuar buscando as margens que foram perdidas por conta do aumento de custo não repassado aos preços dos produtos.

Na JBS Brasil, a gente teve um crescimento importante, se comparar trimestre com trimestre em processamento, em torno aí de 12%.

Você quer comentar, Wesley?



Sr. Wesley: Não, só para complementar o da JBS Brasil, a gente tem aumentado a nossa capacidade, a gente vinha com uma capacidade instalada não utilizada e estamos cada vez mais otimizando isso, e principalmente na exportação. Então, quando você olha dentro da nossa performance, esse trimestre exportou muito mais volume com bastante mais preços.

No mercado doméstico, o preço ficou estável com o mesmo trimestre anterior, um dos grandes motivos foi toda a pressão que foi causada com a desabilitação da China por 10 dias. Então, houve uma necessidade ali durante aqueles 10 dias de reposicionamento de mercadoria, vamos dizer assim, extraordinária.

E, só para complementar, eu acho que no processado na Seara é bem simples, assim. Tem tido uma necessidade de repasse de preço, isso foi feito, o volume tem ficado, vai, vamos dizer, razoavelmente estável, um pouquinho mais, e a gente vê que essa não queda do volume de processados e esse aumento do preço mostra a capacidade de continuar seguindo esse processo de aumento de preço e de repasse de custo para a categoria de industrializados no Brasil.

Sr. Tomazoni: Luciana, para ser mais preciso aqui, olha, a Seara cresceu no mercado interno processados 2,7% em termos de volume, e em termos de preço, os preços médios cresceram 18%.

Sra. Luciana: Está ótimo, trimestre contra trimestre, né, Tomazoni?

Sr. Tomazoni: Está claro foco aí de que a gente está buscando não volume, mas recomposição de margens.

Sra. Luciana: Está ótimo. Obrigada.

Operadora: A próxima pergunta vem de Leandro Fontanesi, Bradesco BBI.

Sr. Leandro: Oi, bom dia. Obrigado pela oportunidade. Uma pergunta só sobre a questão das exportações nos Estados Unidos, um pouco mais de qual a visão de vocês nesse descolamento entre Estados Unidos e Brasil, se é mais por conta do *trade war* e a questão da realocação global dos volumes leva algum tempo para acontecer, então isso aí deveria acontecer nos próximos meses.

E, nos últimos *conference calls*, vocês mencionaram que uma possibilidade seria mudar a produção para ter menos ractopamina no porco, no suíno, e que isso poderia eventualmente alavancar mais exportações dado que a China tem restrições. Se esse é um movimento que vocês têm visto na indústria. Obrigado.

Sr. Tomazoni: André, podia comentar, por favor?



Sr. André: Obrigado aí pela pergunta. Eu acho que não tem a ver com realocação, não, eu acho que tem a ver com a questão de o mercado doméstico estar muito aquecido nos Estados Unidos. No afinal, você olha onde é que você vai obter o melhor retorno em termos da sua venda. Então, eu acho que a venda da exportação no *beef* e no porco nos Estados Unidos no primeiro semestre foi um pouco mais suave porque o mercado doméstico continua muito aquecido, absorvendo a melhor preço.

Se a China vier e pagar um preço que valha a pena, mudar a produção de *ractopamine* para *ractopamine-free* é muito fácil, isso não tem nenhuma dificuldade. Tem que fazer sentido do ponto de vista de preço. Se fizer sentido, você muda isso muito facilmente.

Eu acredito que a produção vai continuar crescendo, nós vamos crescer a produção no segundo semestre tanto em *beef* quanto em porco, eu acho que nos mercados internacionais a demanda está forte, ela vai continuar sendo forte, e os preços vão chegar num ponto que os Estados Unidos vão crescer volume da exportação.

Então, tem muito mais a ver com o preço do que tem a ver com maior demanda ou menor demanda. Eu acho que a demanda vai continuar subindo e os Estados Unidos vão crescer exportação no momento certo, no preço certo.

Sr. Leandro: Perfeito, muito 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 senhor, pode prosseguir.

Sr. Tomazoni: Eu quero aproveitar para enfatizar o que a gente já discutiu. A JBS está pronta para crescer e de forma sustentável, com disciplina financeira, e vamos avançar na nossa estratégia de marca e de valor agregado.

Por fim, agradeço a cada um de vocês pela participação nessa conferência, o meu muito obrigado aos 230.000 colaboradores, que, com o trabalho dedicado no dia a dia, têm feito esta companhia uma empresa melhor a cada dia. E, enfim, obrigado a todos que têm estado do nosso lado e torcido pelo nosso sucesso. Muito obrigado.

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