

Local Conference Call
JBS S.A.
Resultados do Quarto Trimestre a Ano de 2012
14 de março de 2013

Operadora: Bom dia a todos e bem vindos à teleconferência da JBS S.A. em que serão analisados os resultados do quarto trimestre e do ano de 2012. A pedido da JBS, este evento está sendo gravado e a gravação estará disponível para ouvintes a partir de hoje à tarde seguindo as instruções no site da Companhia www.jbs.com.br/ri.

Estão presentes hoje conosco o Sr. Wesley Batista, Presidente e CEO; Sr. Jeremiah O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores; Sr. Eliseo Fernandez, Diretor de Administração e Controle e o Sr. André Nogueira, Presidente da JBS USA.

Passo agora a palavra ao Sr. O'Callaghan para dar andamento ao CALL. Sr. O'Callaghan.

Sr. Jeremiah O'Callaghan: Obrigado, bom dia a todos, bem vindos. É um prazer estar com vocês aqui mais uma vez. Nós postamos ontem à noite um press release com o resumo do trimestre do ano e hoje de manhã colocamos no nosso site uma apresentação que a gente vai seguir o roteiro dessa apresentação neste call de hoje de manhã. Então eu queria lembrar todo mundo que está nos ouvindo para fazer acesso a essa apresentação dos resultados.

Eu vou abrir aqui apenas mencionando na página 3 dessa apresentação a questão do disclaimer, que eu recomendo que todos leiam quando tiverem uma oportunidade, e antes de entrar no detalhe maior da apresentação eu quero passar a palavra ao nosso Presidente, o Sr. Wesley Batista, para prosseguir aqui. Wesley.

Sr. Wesley Batista: Obrigado Jerry. Bom dia a todos, obrigado pela presença no nosso conference call de hoje. Eu queria começar esse call. Esse é um call para nós falarmos do quarto trimestre e também do fechamento do ano de 2012, então eu queria começar esse call agradecendo imensamente todo o nosso time que tem feito um trabalho para que a gente possa estar melhorando nossos resultados, nossos números, nossos indicadores.

Esse time tem trabalhado duramente e eu acho que temos conseguido galgar melhoras e atingir objetivos que a gente tem determinado para todo o time. Então obrigado a todos e obrigado a todos pela confiança que sempre depositou na JBS.

Bom, falando do ano de 2012 nós fechamos o ano com 76 bilhões de receita, uma expansão de 14 bilhões em receita comparado com o ano de 2011 e isso é equivalente a um crescimento de 22,5% 2012 comparado com 2011. O nosso Ebitda fechou o ano em R\$ 4,4 bilhões, que é 40% superior a 2011, então uma significativa melhora no nosso resultado, no nosso Ebitda 2012 comparado com 2011.

Nosso lucro líquido ajustado fechou em 1,2 bilhões o ano de 2012. Esse lucro líquido ajustado, lembrando a todos, nós temos falado acho que em todos os últimos calls da JBS, a JBS tem um ágio advindo do negócio feito com o Bertin. Esse ágio era ao redor de 9 bilhões e vem sendo amortizando no decorrer desse último ano, e então para efeito contábil você tem que provisionar esse ágio em que pese ele não ter efeito caixa nenhum. Então do ponto de vista prático nós consideramos o lucro líquido realmente esse ajustado, então é R\$ 1,2 bilhões.

Nós propomos um dividendo que é o dividendo de 25% exigido pelo regulamento do Novo Mercado de 25% do lucro que é R\$ 170 milhões, então esse é o dividendo proposto para 2012.

Nós tivemos uma geração de caixa operacional em 2012 de 1,5 bilhões. A nossa alavancagem, como a gente tem falado nos últimos trimestres, vem sendo reduzida trimestre a trimestre consecutivamente. Esse é o terceiro trimestre que a gente assiste a JBS desalavancando. Nós estávamos com uma alavancagem bastante maior no começo do ano de 4,3 e reduzimos para 3,7 e fechamos o ano com 3,4, bastante em linha com o que a gente tem dito e falado ao mercado do nosso foco de gerar caixa, reduzir a alavancagem. Então está bastante em linha com o que a gente tem dito.

Nós fechamos o ano com uma posição de caixa de R\$ 5,4 bilhões, além de 1,2 bilhões de dólares de disponibilidade nas operações nossas nos Estados Unidos. No quarto trimestre nós tivemos um quarto trimestre com quase R\$ 22 bilhões de receita, então se a gente anualiza essa receita da JBS e nós estamos falando numa receita anualizada de 88 bilhões.

Nós tivemos um Ebitda de R\$ 1,2 bilhões consolidado no quarto tri, que é 24% acima do mesmo período em 2011. Nós tivemos uma geração de caixa ao redor de R\$ 800 milhões operacional no quarto tri e uma geração de caixa livre após Capex de R\$ 305 milhões. O nosso resultado líquido foi R\$ 310 milhões no trimestre, resultado líquido ajustado mais uma vez.

Então de uma forma geral os principais highlights o Jerry vai decorrer da apresentação em maior detalhe falando de cada segmento e margem e no final

nós somos abrir para perguntas e respostas e aí eu vou decorrer mais do que a gente está esperando para 2013.

De uma forma geral nós terminamos o ano de forma positiva. Nós acreditamos que a empresa melhorou em vários aspectos, que está fazendo o dever de casa e aquilo que a gente tem se comprometido em fazer. Então estamos felizes de ter conseguido atingir o que atingimos, e mais uma vez isso é graças ao esforço de milhares de pessoas que têm se dedicado e trabalhado arduamente para que a gente tenha conseguido atingir os nossos objetivos.

Estamos focados, olhando para dentro do nosso negócio, buscando otimizar cada segmento do nosso negócio. Estamos cada vez mais avançando na profissionalização de toda a nossa empresa, de cada parte do nosso negócio e então estamos felizes de estarmos onde estamos, em que pese sempre existem melhorias a serem feitas e com certeza resultados melhores podem ser atingidos na empresa como um todo.

Então para finalizar e passar para o Jerry mais uma vez obrigado pela presença de todos e eu vou continuar aqui para as perguntas e respostas. Jerry.

Sr. Jerry O'Callaghan: Wesley obrigado. Voltando para a nossa apresentação que eu mencionei, no início a gente vai passar por alguns números aqui que falam um pouco do mercado mundial para em seguida entrar no detalhe do quarto trimestre e do ano.

Então eu queria fazer referência primeiro à página 6 dessa nossa apresentação que mostra mundialmente onde nós temos excedente e onde nós temos falta de alimentos e de proteínas para produzir carnes pelo mundo.

Eu acho bastante interessante a gente sempre destacar que os excedentes de produção de alimentos estão nas regiões onde a JBS está localizada, basicamente mostrando que estamos em regiões com capacidade de produção eficiente e onde nós podemos aplicar nossa habilidade de sermos uma empresa de custo eficiente e de potencial não somente de servir os consumidores nas regiões onde nós atuamos, mas também de ser um exportador tão relevante como nós somos.

Então a página 6 da apresentação mostra a América do Norte, América do Sul e Austrália - justamente onde nós estamos concentrados - com superávit de produção bastante relevante, e quando a gente vê do outro lado da página onde falta são as regiões onde nós temos escritórios, onde nós temos penetração com armazéns e centros de distribuição no Oriente Médio e África, na Ásia e também na Europa Oriental.

Nas páginas 7,8 e 9 da nossa apresentação a gente mostra um pouco a evolução da produção da carne bovina no mundo, da carne suína e da carne de frango, basicamente para mostrar onde é a dinâmica de crescimento de cada uma dessas carnes.

Se a gente começa falando de carne bovina na página 7 da nossa apresentação nós vemos que as perspectivas de produção, de crescimento e produção estão dando um período bastante longo que é de 2000 até 2021 é relativamente modesta com um crescimento anual projetado de 1,2% saindo de 60 milhões de toneladas para algo próximo de 76 milhões de toneladas nesses 21 anos. Basicamente a gente vê que a carne bovina não cresce tanto em volume, mas acaba sendo um produto de um preço um pouco mais elevado. Essa é a carne bovina.

Na página 8 temos a mesma projeção sobre a carne de frango, onde a gente vê que tem um crescimento bastante mais relevante projetado de 2000 até 2021 saindo de ao redor de 70 milhões de toneladas para no final deste período chegar a cerca de 127 milhões de toneladas com um crescimento próximo de 3% por ano.

E por último a carne suína na página 9 nós vemos que a carne suína era e continua sendo a carne mais produzida. É a carne mais consumida no mundo, mas a carne da ave, do frango, vem empatando com a carne suína e nas projeções até 2021 dá para ver que o frango será a carne mais consumida no mundo ultrapassando esses 126 milhões de toneladas de carne suína projetada, o frango alcançando 127 milhões de toneladas.

Na página 10 da apresentação só para destacar novamente da onde está vindo este crescimento do consumo, este crescimento de demanda. A gente vê quebrado aves, suínos, ovina (que é a menos relevante) e bovina, mas de acordo com esse estudo da FAO 81% do crescimento vêm dos mercados emergentes e nós entendemos isso como algo que nós nos preparamos, tendo uma penetração e uma base de clientes nesses mercados emergentes que faz com que a gente consiga acompanhar bastante este crescimento nos mercados emergentes.

Na página 11 só para destacar quais são os países que mais exportam as carnes. Temos na página 11 carne bovina, carne suína e carne de aves e começando com carne bovina, excluindo a Índia (que é um exportador de carne de búfalo e que não compete com o produto ao redor do mundo) nós vemos que os grandes exportadores são basicamente os países onde a JBS tem produção relevante, que é o Brasil, Austrália, os Estados Unidos, o resto do Mercosul e também mais recentemente Canadá. Esses são os principais exportadores de carne bovina, mostrando a nossa habilidade de sermos competitivos neste mercado mundial.

Na questão de carne suína nós vemos que há uma concentração da exportação entre os Estados Unidos e a Europa. Os Estados Unidos vêm galgando uma parcela maior deste mercado e hoje representam 34% de toda carne suína exportada para o mundo.

E quando falamos de frango nós vemos que há uma concentração maior ainda: 70% de toda carne de frango exportado é produzida ou no Brasil ou nos Estados Unidos, países onde nós temos operações relevantes.

Nas próximas três páginas fizemos um pouco da análise do comportamento dos preços destas três carnes nos principais países de exportação, os preços de exportação. Na página 12 temos a carne bovina. Dá para ver, começando falando do Brasil em 2012 um crescimento substancial do volume exportado. O Brasil exportou 15% a mais em 2012 do que em 2011, apesar de ter havido uma pequena redução do preço - e a questão cambial explica isso - então esse aumento do volume de exportação é bem relevante.

Nos Estados Unidos o volume voltou um pouco e isso é esperado porque 2011 era um ano que quebrou todos os recordes, mas observamos que o preço do produto exportado pelos Estados Unidos compensou a diminuição do volume tendo tido um aumento de preço médio acima de 15% para a carne bovina americana exportada.

E a gente vê na Austrália bastante constância. Pouca mudança volume, pouca mudança em preço, uma ligeira melhora em ambos (1,4% em volume e 0,3% no preço médio exportado).

Na carne de frango nós colocamos aqui o Brasil por semestre nesse slide que a gente tem na página 13 para demonstrar como o mercado ao longo do ano passado vem se recuperando desde meados do ano. Nós tivemos um aumento de 6% no segundo semestre do ano passado que foi justamente quando nós começamos a exportar mais frango do Brasil, e apesar de ter havido uma diminuição do volume essa é uma tendência que a gente vê também entrando em 2013.

E nos Estados Unidos nós vemos que há uma melhora constante do desempenho do setor americano no mercado internacional. No ano de 2012 o preço médio do produto americano exportado aumentou em 10% e o volume também cresceu 4%, bastante relevante.

E por último um pouco sobre a carne suína. Novamente nós fazemos aqui uma comparação entre o Brasil e Estados Unidos. Houve uma diminuição do preço do produto brasileiro, um aumento de volume, mas a gente vê que nos Estados

Unidos continua crescendo o volume de exportação, lembrando que os Estados Unidos é responsável por 34% de toda carne suína exportada, 6,4% de aumento de volume 2012.

Agora entrando no trimestre e no ano e nos destaques primeiro do ano, na página 16 nós temos vários indicadores positivos: a receita líquida, como o Wesley já comentou, subindo praticamente 23% no período, de R\$ 61,8 bilhões em 2011 para 75,7 em 2012; o Ebitda saindo de R\$ 3,15 bilhões para R\$ 4,41 bilhões e a margem Ebitda também crescendo de 5,1 para 5,8% ano sobre ano.

O lucro líquido, como comentamos ajustado, saindo de um negativo de R\$ 75 milhões em 2011 alcançando mais de R\$ 1,25 bilhões em 2012; o lucro bruto também um aumento de 30% e também a margem bruta aumentando de 10,8 para 11,5%; vemos também uma melhora nas despesas gerais e administrativas como porcentagem da receita caindo de 2,8% para 2,7%.

E por fim a questão da geração de caixa operacional saindo de R\$ 600 milhões em 2011 para quase praticamente 1,5 bi em 2012, também lembrando que ao longo do ano houve essa redução de alavancagem que já mencionamos, saindo de um número acima de 4x no início do ano e fechando o ano a 3,4x a alavancagem dívida líquida/Ebitda.

No quarto trimestre na página 17 da apresentação temos os indicadores de destaque. A receita líquida aumentando 29% comparando o quarto tri de 2011 com o quarto tri de 2012, de 16,9 para R\$ 21,9 bilhões; o Ebitda saindo de 940 para R\$ 1,170 bilhões; e o lucro líquido comparando os trimestres novamente saindo de 25 para R\$ 310 milhões.

Também lembrando que no trimestre tivemos geração de caixa operacional de praticamente R\$ 800 milhões e de caixa livre de R\$ 322 milhões.

Em termos consolidados e olhando um pouco o desempenho ao longo dos últimos trimestres na página 18 da nossa apresentação a gente tem a evolução da receita líquida saindo de R\$ 16 bilhões e pouco e chegando quase em R\$ 22 bilhões no último trimestre; também o Ebitda nós tivemos passando de R\$ 1 bilhão no segundo trimestre, 1,370 no terceiro e 1,170 no quarto trimestre e a evolução da margem Ebitda também.

Por área como nós dividimos o negócio em quatro departamentos, quatro unidades de negócios: Mercosul, JBS Beef Estados Unidos (que hoje está incluso o Canadá e Austrália), carne suína nos Estados Unidos e o frango também nos Estados Unidos, a companhia aberta Pilgrim's Pride. Vamos olhar um pouco na página 19 o desempenho de cada uma dessas regiões, com destaque para o

Mercosul onde nós estamos acompanhando um crescimento da receita trimestre por trimestre de uma maneira consistente, com preservação do Ebitda e das margens Ebitda a níveis de dois dígitos. E eu não preciso entrar aqui nos números que já estão públicos.

Também na carne bovina nos Estados Unidos, Austrália e Canadá nós observamos um crescimento da receita, uma melhora no segundo semestre do ano passado em relação ao primeiro semestre e o Wesley vai comentar sobre as perspectivas para 2013 mais adiante.

Carne suína a nossa operação nos Estados Unidos também uma melhora na receita perto do final do ano passado e as margens se acomodando ao redor dessa faixa de 4% a 6%.

Frango nos Estados Unidos Pilgrim's Pride Corp. a gente vê também uma melhora na receita chegando próximo de 2,2 bilhões de dólares no quarto trimestre e levando em consideração o explícito aumento no preço dos grãos e a sazonalidade, um Ebitda e uma margem Ebitda bastante expressivos na segunda metade do ano passado.

Agora lá nas páginas 20 a 23 temos um pouco mais detalhada cada uma dessas áreas. Eu não vou entrar muito em detalhe porque novamente os números falam por si sós, mas nós acompanhamos no Mercosul com crescimento de quase 15% sobre o trimestre anterior chegando a uma receita de R\$ 5,270 bilhões; um Ebitda de R\$ 665 milhões no quarto trimestre; uma margem Ebitda de 12,6% e se nós observamos como a receita cresceu do quarto tri do ano passado, do quarto tri de 2011 para o quarto tri de 2012 nós vemos o crescimento de 40% nesse período com preservação do Ebitda e da margem Ebitda nessa faixa de dois dígitos.

Falando da carne bovina nos Estados Unidos novamente nós vimos um crescimento da receita comparando o quarto tri de 2011 com o quarto tri de 2012, um aumento de receita de mais de 8% atingindo praticamente 4,9 bilhões de dólares e lembrando que esses números nos Estados Unidos são em dólares e no Mercosul são em reais.

A margem Ebitda no quarto trimestre foi um pouco acima de 100 milhões de dólares nessa unidade, 2,1%, lembrando novamente da questão da sazonalidade e a gente observa que houve uma melhora desta unidade de negócios ao longo do segundo semestre do ano passado e lembrando que no início deste ano nós tivemos a redução das restrições que o governo japonês há muito tempo tem imposto ao produto americano, o que teria uma perspectiva bastante positiva para as exportações para o Japão agora em 2013.

A carne suína nos Estados Unidos novamente a gente vê a receita do quarto trimestre chegando perto de 1 bilhão de dólares, um aumento de 3,5% sobre o quarto tri de 2011, uma performance bastante consistente. Essa receita era 13% superior no trimestre anterior. O Ebitda foi de R\$ 43 milhões no quarto trimestre com margem Ebitda de 4,5%.

As exportações de carne suína vêm crescendo. Como eu mencionei dos números gerais sobre as exportações americanas, nós vimos um aumento relevante das exportações e não é nada diferente na nossa companhia também, um aumento relevante das nossas exportações a partir dos Estados Unidos.

Aves, Estados Unidos, Pilgrim's Pride Corp. também a gente vê um aumento substancial da receita quando comparado com o quarto tri de 2011, praticamente 20% ano sobre ano chegando bem perto de 2,2 bilhões de dólares no quarto trimestre; o Ebitda de 67,4 milhões de dólares também, este é um aumento de praticamente 200% em relação ao quarto tri de 2011 e apesar da questão do preço dos grãos na segunda metade do ano passado nos Estados Unidos.

A gente também viu uma redução de 23% ou 328 milhões de dólares na dívida líquida da Pilgrim's Pride em 2012 quando comparado com 2011, o que é testemunha do bom trabalho feito nessa unidade de negócios ao longo do ano.

Página 24 nós temos as nossas exportações, novamente para destacar como sempre destacamos: exportamos praticamente 10 bilhões de dólares de produto a partir da nossa base de produção desses países no ano passado, 10 bilhões de dólares e os mercados principais são esses mercados emergentes.

O maior destino nosso sendo México, onde nós exportamos praticamente 1,5 bilhões de dólares de produto; depois vem China, Hong Kong e Vietnã; depois Japão, África e Oriente Médio onde nós continuamos expandindo as nossas exportações; a Rússia; depois a Europa, Coréia do Sul, Canadá, e nós vemos então os países da América do Sul também que vem importando volumes relevantes (Venezuela e Chile representando quase 7% das nossas exportações).

Falando um pouco do perfil da nossa dívida e fazendo referência ao slide na página 26 da nossa apresentação, como já mencionamos a nossa dívida líquida/Ebitda, a nossa alavancagem, caiu para 3,4x no final de 2012, bastante inferior aos trimestres anteriores e isso é mostrado graficamente: 4,3, 4,3, 3,7, e agora 3,4x.

Nós temos também o perfil da dívida de curto de longo prazo sempre nessa casa um pouco abaixo a 30% no curto e o restante no longo prazo. Destaque para algo que não está nesse slide, mas que eu queria lembrar quem está nos ouvindo que

nós fizemos uma emissão em janeiro deste ano que vamos ver agora no final do primeiro trimestre de 2013, uma emissão de 500 milhões de dólares, prazo de dez anos e rendimento de 6,5%.

Aí nós temos a quebra da dívida por moeda e por tipo de dívida no fundo da página, a JBS S.A. tendo mais ou menos 60% da dívida, 41% nas subsidiárias da companhia, e quebrado por moeda 26% em reais, 74% em dólares; e 40% em bonds e 60% em outras moedas.

Rapidamente antes de abrir para perguntas e respostas eu quero falar rapidamente sobre o trabalho que nós fazemos nessa área de sustentabilidade e na área social, destacando sempre, é importante, o trabalho que nós fazemos no Brasil e particularmente no bioma amazônico onde nós originamos a nossa matéria-prima de uma maneira bastante responsável e bastante reconhecida também por entidades independentes.

Nós temos um sistema de monitoramento sobre o qual nós explicamos um pouco na página 28 da nossa apresentação, onde nós temos como controlar as questões de desmatamento, de qualquer problema com áreas indígenas e também com qualquer problema com o ministério do trabalho em relação a propriedades que têm trabalho análogo à escravidão.

Na página 29 como nós interagimos com entidades pelo mundo e no Brasil, justamente para avançar nessa questão da sustentabilidade. Nós temos o GTPS - Grupo de Trabalho da Pecuária Sustentável onde nós temos uma atuação bastante destacada; temos também, somos fundadores aliás de uma entidade mundial chamada GRSB - Global Roundtable for Sustainable Beef, que está fazendo um trabalho similar à GTPS pelo mundo; também destacando a nossa divisão de couros fazemos parte do Leather Working Group.

Então nós estamos sempre interagindo para avançar os indicadores e a qualidade da sustentabilidade em toda a nossa atividade.

E fechando então para falar um pouco sobre a nossa atuação social, e para quem tem a oportunidade de nos visitar aqui em São Paulo sempre convidamos para visitar uma escola que nós construímos e nós mantemos aqui do lado da nossa sede em São Paulo. Temos este ano 360 alunos, capacidade para 630, vem aumentando 90 alunos por ano todo ano. É uma escola voltada para jovens talentos que não tem oportunidade de ter como avançar nos seus talentos sem ajuda de empresas como a nossa empresa. É uma atuação bastante relevante na área social.

E com isso fechamos a nossa apresentação e eu passo a palavra de volta para o Sr. Wesley para fazer os comentários... abrimos então já para perguntas e respostas, por favor. Muito obrigado.

Seção de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Enrico Grimaldi, BTG Pactual.

Sr. Enrico Grimaldi: Oi, bom dia a todos, obrigado por pegarem a minha pergunta. Bom dia, eu tenho duas na realidade se me permitirem, a primeira sobre a sua divisão de bovinos USA. Eu acho que ficou muito claro o crescimento bem forte de volume nessa divisão de até mais de 16% também em relação ao terceiro trimestre de 2012.

E aí sobre isso eu queria entender um pouco mais quanto que isso vem de Estados Unidos de fato, quanto isso vem de Austrália e quanto vem agora da sua nova operação, crescente operação de Canadá, e como é que está sendo - e aí até envolvendo um pouco perspectivas para o ano que vem também - a rentabilidade separadamente de cada uma dessas regiões. Essa seria a minha primeira pergunta.

Sr. Wesley: Bom, começando pela receita para descrever isto na verdade não cresce volume no negócio de bovinos nos Estados Unidos, pelo contrário; nós reduzimos o volume processado na operação de bovinos nos Estados Unidos.

O crescimento vem de preço, do aumento de preço. O preço da carne nos Estados Unidos tem aumentado de preço, então uma parte desse crescimento da receita vem de preço dos Estados Unidos mas basicamente... basicamente não; a outra parte do crescimento vem da entrada do Canadá, da operação do Canadá e da Austrália que está crescendo tanto preço como crescendo um pouco em volume.

Então dessa divisão nos Estados Unidos bovinos especificamente não cresce volume, cresce preço, aumenta preço e tem a adição do Canadá e da Austrália.

Com relação à margem, Austrália está operando de forma bastante expressiva o nosso negócio. A maior dificuldade nesse segmento tem sido nos Estados Unidos, é sabido por todos.

O ano passado foi um bom ano para o negócio de bovinos nos Estados Unidos. A indústria tinha mais capacidade do que matéria-prima disponível, quer dizer, o spread entre compra de gado e preço de venda se fechou no decorrer do ano, principalmente no primeiro e segundo trimestres do ano passado. Tivemos uma recuperação no terceiro tri, o quarto tri foi melhor, mas aquém do quarto tri de 2011.

Essa divisão de todos os negócios da JBS é a divisão que performou, vamos falar assim, aquém do esperado, aquém do que nós esperávamos. Nós tivemos recentemente alguns eventos que contribuem com a perspectiva mais positiva para esse negócio de bovinos, principalmente nos Estados Unidos, que o Jerry mencionou que as restrições que o Japão impunha à importação de carne americana foram mudadas e então o Japão vai importar mais carne dos Estados Unidos.

Isso é bom por dois motivos: um porque você vai vender produto no Japão que tem melhor margem; e segundo você vai mover volume do mercado interno para a exportação, o que acaba sustentando um pouco os preços no mercado interno.

E o segundo evento foi o anúncio do fechamento de uma planta de uma das empresas que operam nesse segmento nos Estados Unidos, o que claramente isso traz um melhor balanceamento do ponto de vista de oferta de capacidade instalada no negócio.

Apesar desses eventos terem acontecido em fevereiro, então a maior perspectiva está para o resto do ano de que isso vá se revertendo em um melhor cenário para essa divisão.

Sr. Enrico: Tá ótimo, obrigado e a minha segunda pergunta se possível e agora mudando um pouco para a divisão Mercosul: eu queria entender um pouco de vocês, que vocês elaborassem um pouco sobre o assunto, sobre essa queda, essa ligeira queda de margem sequencial nessa divisão.

Você saiu de 14,5% no terceiro trimestre para 12,6% de margem Ebitda, agora eu queria entender quais foram os principais fatores por trás dessa questão, se foi uma questão de demanda, se foi uma questão de um nível maior de abate no Brasil e como vocês veem nisso evoluindo em 2013. Obrigado.

Sr. Wesley: Basicamente e de forma bem direta nesse ponto e resumida, nós adicionamos capacidade no decorrer do ano. Nós incorporamos algumas unidades que já operavam e abrimos unidades que estavam paradas, e de forma bem simples as unidades que você abre primeiro você tem um custo inicial, você incorre num custo adicional para abrir uma unidade.

E a unidade que você abre no primeiro, segundo, terceiro mês tem uma curva de startup, uma curva normal de startup. Você não abre uma unidade e ela nos primeiros meses já performa no mesmo patamar que unidades que já estão rodando há muito tempo e em todos os aspectos: do ponto de vista de rendimento, produtividade, mix de produto.

Então as unidades abertas recentemente claramente operam e vão melhorando no decorrer do tempo e operam com margens abaixo das outras que já estavam operando há bastante tempo.

E o segundo ponto é que algumas dessas incorporações também vieram de unidades, quando nós arrendamos ou compramos, que não operavam no mesmo patamar que a gente operava as unidades já consolidadas nossas.

Então basicamente desses dois pontos especificamente: custo adicional para fazer startup e unidades novas ou incorporadas que não operavam e tem uma curva de melhora no decorrer do tempo para atingir margens equivalentes a unidades que já estavam operando e que já são consolidadas.

Sr. Enrico: Tá ótimo, muito obrigado Wesley.

Sr. Wesley: Obrigado Enrico.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Fernando Ferreira, Merrill Lynch.

Sr. Fernando Ferreira: Bom dia senhores, tudo bem?

Sr. Wesley: Bom dia Fernando.

Sr. Fernando: Eu só tinha uma pergunta, um follow up em relação ao Mercosul: dessas unidades que vocês arrendaram e estão colocando para operação quanto elas estavam rodando de utilização de capacidade antes e quanto elas estão rodando agora já na JBS?

Sr. Wesley: As que nós incorporamos ou através de arrendamento ou através de compra operavam ao redor de 85% e continuam operando nesse mesmo patamar. Basicamente as unidades que nós arrendamos ou incorporamos e que já estavam funcionando operam no mesmo nível de capacidade utilizada hoje de quando nós compramos.

Sr. Fernando: Ou seja, não tem nem um incremento de capacidade que vocês estão colocando no mercado vindo dessas plantas.

Sr. Wesley: Dessas plantas não; agora lembrando que nós abrimos plantas que estavam paradas, então tem incremento, sim, de unidades que estavam paradas. Nós abrimos três unidades que estavam paradas, então isso sem tem... aliás desculpa, nós abrimos quatro unidades que estavam paradas.

Sr. Fernando: Tá bom, obrigado.

Sr. Wesley: De nada, obrigado Fernando

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Felipe Cruz, Itaú BBA.

Sr. Felipe Cruz: Obrigado pela pergunta. A minha pergunta também é referente ao Mercosul. No release do terceiro tri tinham quatro plantas que vocês mencionavam que iam abrir no primeiro semestre desse ano, e aí a minha pergunta é se essas plantas devem, assim como as plantas o quarto tri, devem continuar pressionando a margem do Mercosul no primeiro tri de 2013 e se vocês veem algum incremento de working capital necessário para as operações dessa planta.

E se vocês pudessem dar uma visão de Capex para 2013 eu também gostaria. Obrigado.

Sr. Wesley: Nós realmente temos unidades que vão estar iniciando no decorrer desse primeiro semestre ou do primeiro trimestre. Nós antecipamos algumas unidades que nós abrimos dentro do planejado, então nós temos uma unidade em Goiás para será aberta não no primeiro tri mas ela vai entrar no segundo tri, temos uma unidade no Pará que também vai entrar provavelmente no final do segundo trimestre.

Então as unidades que são abertas e que estavam paradas é natural, não tem como você abrir uma unidade, você tem um custo primeiro para abrir e segundo você tem um custo que é um custo de restartup, vamos falar assim.

Do ponto de vista de margem consolidada - eu tenho dito isso e continuo acreditando - que o segmento de bovinos no Brasil está num ciclo favorável. Logicamente margens flutuam de trimestre a trimestre; mas nós continuamos confiantes na capacidade de operar o negócio de uma forma consolidada no Brasil em níveis como a gente tem assistido, com a flutuação naturalmente.

Do ponto de vista de Capex o nosso Capex vai estar entre 1 bi para esse ano e 1,2.

Sr. Felipe: Obrigado.

Sr. Wesley: De nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Ricardo Boiati, Bradesco.

Sr. Ricardo Boiati: Oi bom dia Wesley, Jerry, bom dia a todos.

Sr. Wesley: Bom dia.

Sr. Ricardo: Bom dia. A primeira pergunta é com relação a... na verdade Wesley esse primeiro comentário que você fez com relação à JBS USA. Eu queria entender... dado o que você falou a gente pode imaginar que no primeiro tri agora de 2013 não tem muito espaço para uma melhora de rentabilidade quando a gente compara com o quarto tri de 2012.

Mas dado esse ajuste na capacidade instalada, uma melhora na demanda, para o resto do ano a gente pode esperar uma melhoria na rentabilidade e de repente até com uma margem voltando para aquela média histórica ao redor de 15%? Faz sentido pensar dessa maneira?

Sr. Wesley: Sim, faz sentido atua análise. O impacto dessas duas coisas que aconteceram tanto de Japão como fechamento de unidade, no primeiro tri ele tem... ele não tem impacto porque na verdade isso aconteceu em fevereiro, então praticamente no primeiro tri não tem impacto nenhum.

Agora no segundo tri, terceiro tri, quarto tri a indústria de uma forma geral acredita que isso trará um impacto positivo, e trazendo impacto positivo se traduz em melhora de margem.

Nós tivemos um evento em 2008 logo quando nós chegamos nos Estados Unidos que um dos operadores dos Estados Unidos fechou uma planta por questão de desbalanceamento de oferta e capacidade, e claramente as margens melhoraram. Então eu acho que é bem em linha com o que você está pensando, analisando.

Sr. Ricardo: Legal, e segundo ponto com relação ao Japão. Eu queria entender em que medida uma retomada das exportações dos Estados Unidos para o Japão podem concorrer com a própria Austrália e como isso pode afetar a operação da JBS USA consolidada.

Sr. Wesley: Não afeta a operação nossa de forma consolidada. Claramente os Estados Unidos vai pôr mais carne no Japão e concorre com Austrália, não tem dúvida nenhuma. Por outro lado nós que estamos dos dois lados, tanto nos Estados Unidos como na Austrália, não tem impacto negativo para a JBS, pelo contrário; nós acreditamos que mesmo os Estados Unidos colocando mais carne

no Japão são produtos... os Estados Unidos têm mais grass fed... desculpa, grain fed beef e a Austrália mais carne de animais criados a pasto, então são produtos um pouco diferentes.

O consumo no Japão vem se restabelecendo, então a gente vai assistir um pouco dos dois: os Estados Unidos ganhando um pouco de mercado comparado com Austrália e acreditamos que nós vamos assistir um pouco de incremento de consumo no mercado japonês - apesar de ser um mercado maduro - pela questão dos Estados Unidos produzir uma carne mais gorda, que é a preferência do mercado japonês.

Sr. Jerry: E também só para acrescentar, Wesley: a Austrália vem aumentando bastante a suas exportações para a China, diminuindo a importância do Japão como mercado destino. Esse crescimento das exportações australianas para a China são bem expressivos mesmo, então vai eliminando a necessidade de exportar mais para o Japão desde a Austrália.

Sr. Ricardo: Legal, ficou bem claro gente, obrigado.

Operadora: Com licença, a nossa próxima pergunta vem do Sr. Ivan Fernandes, Barclays.

Sr. Ivan Fernandes: Bom dia, obrigado pelo call.

Sr. Wesley: Bom dia Ivan.

Sr. Ivan: Bom dia. Com relação ao Mercosul, fazendo um follow up do que já foi comentado eu entendi que vocês disseram que a redução de capacidade foi um pouco ineficiente na entrada; mas eu queria também entender observando os preços de gado versus carne no mercado doméstico o fechamento do spread. Eu imaginei que isso fosse a causa principal dessa deterioração de margens.

Vocês confirmam se isso realmente aconteceu no mercado doméstico e como é que vocês estão vendo a força do mercado doméstico em 2013? Essa é a primeira pergunta.

Sr. Wesley: O mercado doméstico eu acho que está aquém do que todos os segmentos esperavam. A demanda está... vamos falar assim: não está forte com acho que todos gostariam de assistir; porém o mix entre exportação e mercado doméstico é mais importante do que necessariamente o quanto o mercado doméstico está demandado ou não.

Não tem piora, o que é importante ressaltar, pelo contrário; nós assistimos uma melhora na demanda no segundo semestre no mercado doméstico brasileiro comparado com o primeiro semestre.

O primeiro semestre a demanda foi pior do que no segundo, e nós não estamos assistindo uma piora ou uma deterioração na demanda no mercado doméstico em que pese todos gostariam de estar vendo uma demanda mais forte. Eu acho que a diferença é se a demanda vai estar mais forte ou se vai estar no mesmo patamar que a gente assistiu no terceiro e no quarto tri.

A questão de margem na JBS não tem relação direta com demanda no mercado doméstico estar mais forte ou estar mais fraco; o principal fator vem de adição de unidades que não operavam e continuam ainda numa curva, vamos falar assim, de melhoria de unidades que não operavam no mesmo patamar de unidades já consolidadas.

Sr. Ivan: E essa diluição de margem também pode ter alguma coisa a ver com o fato de que agora vocês estão reportando o business de frango no Brasil dentro da unidade também? Eu entendo que a margem do business de frango é um pouco mais baixa do que a de gado; é correto isso?

Sr. Wesley: Desculpa. O frango ele era no consolidado de JBS S.A., ele não fica na controladora, então essa margem não está sendo influenciada. Pode perguntar... no Mercosul ela junta tudo. Tem aí um pouco do impacto de você ter segmento adicional diferente dentro do que a gente reportava no passado. Agora também a margem varia; frango tem hora que está melhor, tem hora que está pior. Agora tem, logicamente vai ter aí alguma variação.

Sr. Ivan: Tá, e você diria que a margem do frango é mais ou menos por volta de 10% mais ou menos?

Sr. Wesley: Então. Nós não reportamos abertamente, nós não vamos dar guidance ao falar sobre margem separada, coisa que a gente não reporta separado. Tem empresas no setor público, o mercado tem acesso a margens nesse segmento.

Sr. Ivan: Tá bom. A próxima pergunta é com relação ao business de carne nos Estados Unidos. Eu entendo que houve esse crescimento da planta da Cargill, que é uma planta importante, uma capacidade grande que saiu do mercado.

Mas por outro lado eu estava olhando dados de placements em confinamento ao longo do segundo semestre do ano e estava mostrando queda de quase 10% ano contra ano, o que eu imagino que se refletiria em oferta de gado nos Estados Unidos a partir do segundo tri.

Vocês estão muito preocupados com isso ou continuam mais otimistas com o resultado de 2013 contra 2012 para essa unidade?

Sr. Wesley: Nós acreditamos que nós vamos ser capazes de fazer um resultado melhor. Comparado ano contra ano nós claramente estamos confiantes que nós vamos ter um resultado melhor em 2013 comparado com 2012 ao longo do ano, no ano como um todo. Isso é uma realidade, você tem menos matéria-prima disponível no mercado americano e então é por isso que a indústria tem que se ajustar e ter menos capacidade instalada. Eu acho que isso é um processo natural e esse fechamento dessa planta não foi à toa, foi porque tem menos boi.

Sr. Ivan: Mas vocês estão pretendendo fechar capacidade também nos Estados Unidos ou não?

Sr. Wesley: Não, não temos plano não.

Sr. Ivan: Tá bom. Outra pergunta é sobre working capital, uma redução importante, uma melhora significativa. Isso pode continuar em 2013 ou vocês acham que o nível que está hoje como proporção das vendas é mais ou menos onde ele deve ficar em 2013?

Sr. Wesley: Nós temos oportunidade de melhorar, sim, o nosso working capital. Eu tenho dito isso desde 2011: 2012 foi um ano que a JBS ficou super focada em melhorias internas, em bater metas, um foco muito, muito operacional, e isso é o que a gente continua: foco na operação e melhoria de working capital faz parte disso. Dias de inventário, contas a receber, contas a pagar.

E uma coisa importante que é a monetização de créditos fiscais. Nós lá em 2009, 10 e 11 nós só acumulávamos crédito, só acumulava. Eu acho que o ano passado foi o primeiro ano na sequência de três anos que nós não acumulamos, nós conseguimos pelo menos manter, monetizar e geramos.

Então tudo que nós geramos, praticamente todo o número que nós geramos em 2012 nós conseguimos monetizar ele dentro do ano, fomos gerando e monetizando, então isso logicamente ajuda do ponto de vista de working capital.

Agora claramente nós colocamos nos releases nossos: a JBS está 100% focada nisso, 2013 continua sendo foco em margem, melhorar a operação, ganhar produtividade, gerar caixa, reduzir a alavancagem. Então nós acreditamos que vamos continuar nessa direção.

O leverage vai continuar caindo, a geração de caixa vai continuar existindo e melhorando o balanço. Então estamos confiantes e acreditamos que vamos ver isso sequencialmente.

Sr. Ivan: Ótimo e a última pergunta só com relação a essa questão do Cade voltando ao business do Mercosul. Eu ouvi notícias de que eles estão começando a olhar a situação da consolidação do setor e especificamente mencionando vocês.

Qual é a visão de vocês sobre esse processo? O que vocês estão esperando que vai acontecer?

Sr. Wesley: Nós estamos trabalhando, fornecendo todas as informações necessárias, trabalhando de forma bastante transparente e bastante aberta com o Cade. Nós não podemos dizer qual será a decisão do Cade, a decisão dele. Nós não acreditamos que esse mercado ele é concentrado de forma que a gente... de forma que o Cade entenda que isso tenha uma concentração grande para ter restrições.

Se você olha o abate brasileiro comparado com o abate da JBS então nós não acreditamos que tem concentração suficiente para ter maiores restrições ou nenhuma restrição.

Agora de novo: a decisão é do Cade e ele está analisando o processo e eu não posso dizer o que a gente espera que o Cade faça.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Robarts, Citi.

Sr. Alexandre Robarts: Obrigado, bom dia a todos. Eu quero voltar à JBS Beef USA no quarto tri. Você tem falado do (inaudível 57:30), o crescimento da receita tanto sobre o terceiro tri do que sobre o quarto tri do ano passado. Mas enquanto margem do Ebitda no quarto tri a JBS Beef USA ela veio um pouco por debaixo da nossa estimativa e eu só quis entender um pouco se você pode comentar sobre o que estava lá enquanto despesa, custo, porque realmente teve esta queda ano contra ano, seria muito amável se você pudesse comentar sobre isso.

E a segunda coisa nós sabemos que você está talvez logo para fechar o purchase option dos ativos da Frangosul. Se você pode nos comentar um pouco do timing do fechamento disso e se realmente nós estamos talvez por ter uma nova dívida líquida do patamar de 800, R\$ 1 bi. Qualquer comentário sobre isso também seria muito amável. Obrigado.

Sr. Wesley: De nada. Bom, falando sobre Beef nos Estados Unidos não teve nada de despesa não recorrente ou alguma coisa. Basicamente a margem piorou mesmo no quarto tri, o spread foi mais apertado e a margem foi essa que a gente terminou o quarto tri, não tem nada pontual ou especial que justificaria a essa

margem nesse nível e que deveria ser maior. Basicamente foi pressão mesmo na margem.

Falando sobre Frangosul nós não estamos com essa prerrogativa de que estamos perto de fechar o purchase option da Frangosul. Nós temos um negócio ali, um aluguel de dez anos e não tem nada iminente ou em vista para que a gente exerça essa opção. Então não tem nenhum evento em nossa frente do ponto de vista da Frangosul que vá adicionar números ou a assunção de dívida, o aumento do endividamento da empresa. Não tem isso não.

Sr. Alexandre: Ok obrigado.

Sr. Wesley: De nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Luiz Sesta, Votorantim.

Sr. Luiz Sesta: Bom dia a todos, obrigado pelas perguntas.

Sr. Wesley: Oi Luiz, bom dia.

Sr. Luiz: Eu queria que vocês comentassem um pouquinho mais sobre os planos de 2013 com relação ao avanço da distribuição da JBS, se vocês pudessem comentar um pouco de forma sinalizada o que vocês estão vendo pelos diversos países que vocês estão operando, o que vocês estão planejando fazer para aumentar, ter um nível de penetração maior e consistentemente melhoria de margens.

E a segunda pergunta com relação à alavancagem. No ano anterior eu acho que vocês tinham um guidance de alavancagem para o final do ano e eu queria saber se vocês também teriam um número para passar para a gente de alavancagem, seja 3x, 2,5x, alguma coisa assim nesse sentido. Obrigado.

Sr. Wesley: De nada. Basicamente com relação à distribuição nós temos trabalhado já há alguns anos em ir aumentando nossa distribuição, aumentando numérica, atendendo clientes, usuários finais, clientes menores na busca de ganho de rentabilidade. É natural; você vareja mais, você pulveriza mais, você acaba tendo a condição de ter uma base de clientes mais constante e que tenha a oportunidade de rentabilizar o negócio melhor.

Então nós estamos trabalhando cada dia mais para expandir em todos os nossos negócios a nossa distribuição e ter uma base de clientes maior. Então continua na mesma direção e continuamos trabalhando nisso.

Do ponto de vista de leverage nós fechamos o ano com 3,4. Nós estamos confiantes que vamos continuar reduzindo isso. O nosso target é fechar o ano abaixo de 3 e perto de 2,5, nesse range e mais perto de 2,5 é o nosso target, e acreditamos que vamos ser capazes de fechar o ano nessa faixa.

Sr. Luiz: Tá ok, muito obrigado.

Sr. Wesley: De nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. do Amaral Rocha, Valor Econômico.

Sra. Alda do Amaral Rocha: Oi bom dia a todos. Eu queria, Wesley, saber o que vocês estão prevendo esse investimento de entre 1 bilhão de 1,2 bilhões que você mencionou e eu queria saber quanto foi em 2012.

Já aproveitando que todo mundo está fazendo um monte de perguntas, eu queria saber se vocês têm planos de novos investimentos em aves no Brasil.

Sr. Wesley: Alda, esse Capex que eu mencionei de R\$ 1,2 bilhões uma grande parte disso é Capex de manutenção e melhorias nas fábricas existentes, ampliação de capacidade instalada do ponto de vista de distribuição, refrigeração, projetos que têm payback atrativos. Então é basicamente dentro do negócio que já existe.

O investimento no negócio de aves no Brasil nós fizemos, entramos no negócio da Frangosul no ano passado, fizemos mais dois negócios: arrendamos uma planta em Santa Catarina que é uma planta da Tramonto já divulgado ao mercado e fizemos a aquisição de uma outra unidade em Santa Catarina também que era a unidade da Agrovêneto.

Nós não temos nada concreto hoje, não estamos com nenhum deal na mesa; porém se tiver alguma oportunidade e nada que seja muito expressivo nós estamos olhando oportunidades de continuar expandindo o nosso negócio em áreas que a gente considere que é estratégica para a empresa.

Agora não tem nada nesse momento que a gente esteja olhando de M&A ou qualquer coisa parecida.

Sra. Alda: Obrigada.

Sr. Wesley: De nada, Alda.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a seção de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Wesley Batista para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Wesley: Bom, obrigado mais uma vez, obrigado por todos terem participado do nosso call. Como já mencionado nos números de 2012 nós acreditamos que tivemos um bom ano com bastante melhoras em várias áreas. Estamos confiantes em 2013, acreditamos que a empresa de forma consolidada vai ser capaz de entregar melhores resultados, vai ser capaz de gerar caixa e desalavancar, reduzir leverage.

Cada segmento nosso - um comentário rápido - nós continuamos bastante otimistas do negócio no Mercosul. O ciclo é favorável, tanto é que nós estamos com esse crescimento porque acreditamos no potencial desse negócio.

Nos Estados Unidos frango nós estamos muito otimistas. Acreditamos que esse ano será melhor do que o ano passado. O nosso negócio está mais bem operado e o mercado está mais favorável, então de novo no negócio de frango nos Estados Unidos estamos bem otimistas e acreditamos que vamos ter um bom ano.

Suínos acreditamos que vai estar estável, não acreditamos em muito upside ou downside nesse negócio.

Bovinos, um negócio que foi mais desafiador do ano passado, acreditamos ser possível fazer melhores resultados em 2013 comparadas com 2012, então de uma forma consolidada e de uma forma geral na JBS nós estamos confiantes que em 2013 entregaremos melhores resultados, geraremos mais caixa e reduziremos a alavancagem.

É nisso que nós estamos focados: 100% na operação, olhando os detalhes do nosso negócio, estabelecendo metas e batendo metas. Então continuamos trabalhando nessa direção.

Mais uma vez obrigado a todos pela participação, obrigado pela confiança e obrigado a todo o nosso time por trabalhar de forma aguerrida como tem trabalhado. Obrigado a todos e tenham um bom dia.

Operadora: A áudio conferência da JBS S.A. está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham bom dia.