



Operadora:

Bom dia a todos, e bem-vindos ao *conference call* da JBS S.A., em que serão analisados os resultados do 1T11.

A pedido da JBS, este evento está sendo gravado, e a gravação vai estar disponível para ouvintes a partir de hoje à tarde, seguindo as instruções postadas no site da Companhia, www.jbs.com.br/ri.

Estão presentes hoje neste *conference call*: Wesley Batista, Presidente e CEO, Jeremiah O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores, Eliseo Fernandez, Diretor de Administração e Controle, e André Nogueira, CFO da JBS dos Estados Unidos.

Passamos palavra a palavra agora aos senhores palestrantes. Por favor, senhores palestrantes, podem prosseguir.

Jeremiah O'Callaghan:

Bom dia a todos, e obrigado por estarem conosco hoje para revermos nosso desempenho neste 1T11. Ontem à noite, arquivamos um documento na CVM, onde resumimos os principais destaques deste trimestre. Este documento está disponível em nosso site, onde também vocês encontrarão os slides da nossa apresentação atualizados, incluindo os resultados que apresentamos aqui hoje.

Além de analisarmos o trimestre, faremos uma análise dos principais *drivers* para nosso negócio no ano de 2011. Após a nossa apresentação, abriremos o *call* para perguntas e respostas, quando tivermos prazer em responder as suas dúvidas.

Antes de iniciar, queremos lembrar que durante este *call*, faremos referência a expectativas de resultados futuros, venda, custo, além de analisar o que acreditamos serem as perspectivas futuras do nosso negócio. Favor ver o nosso *disclaimer*, em nosso site, que detalha fatores de riscos.

Agora passo a palavra a Sr. Wesley Batista para dar andamento à nossa apresentação. Wesley.

Wesley Batista:

Bom dia a todos, e bem-vindos ao nosso *call*. Como de costume, gostaria de começar agradecendo a toda nossa equipe pela imensa dedicação, esforço e comprometimento com a nossa Empresa.

Iniciamos o ano de 2011 trabalhando bastante, aumentamos nosso faturamento e nossas exportações de forma significativa nesse 1T11. A nossa receita no 1T11, de forma consolidada, cresceu 20% quando comparada ao mesmo período do ano de 2010, o qual atingimos R\$14,6 bilhões em receitas neste trimestre.

Em moeda local, tivemos um desempenho de nos orgulhar em termos de crescimento. Em algumas unidades de negócio, como a unidade de negócio de bovinos nos Estados Unidos, tivemos um crescimento de 34.1% em nossas receitas quando comparada com o 1T10. Na unidade de suínos nos Estados Unidos tivemos um



crescimento de 29% nesse trimestre comparado ao 1T10. Na nossa unidade de frangos, nossa receita cresceu 15% nesse trimestre comparado ao mesmo trimestre do ano passado. Quanto ao Mercosul, tivemos um crescimento de 28%, também comparado este trimestre com o 1T10.

Estes números nos mantêm entre as principais companhias de nosso setor no mundo, e também nos destacam entre as principais empresas Brasileiras.

Com relação ao nosso EBITDA, alcançamos R\$835 milhões, com uma margem consolidada de 5,7%. Considerando o EBITDA por cada unidade de negócio, alguns destaques vêm da unidade de bovinos nos Estados Unidos, a qual inclui Austrália, em que obtivemos um EBITDA recorde de US\$269 milhões, ultrapassando uma margem de 7%. Na unidade de carne suína, obtivemos um EBITDA de US\$103 milhões, com uma margem de 12,6%.

No Mercosul, mesmo com a forte alta no custo das matérias-primas no final do ano passado, começamos a ver neste trimestre uma melhora em nossas operações, onde obtivemos um EBITDA de R\$308 milhões, em que a margem cresceu de 7,1% no trimestre passado para 8,6% nesse trimestre, trazendo um incremento de 1,5% na margem do 1T11 contra o 4T10.

Com relação ao nosso lucro líquido, alcançamos R\$147 milhões, 48% melhor que no mesmo trimestre no ano passado, o que representou um lucro por ação de R\$0,06.

Mais uma vez, as exportações foram destaque nesse 1T11. Nossa receita com as exportações cresceu 17% quando comparada com o 4T10. Nós atingimos US\$2,4 bilhões em exportações nesse trimestre, e mantendo este ritmo, devemos ultrapassar US\$10 bilhões em exportações este ano.

Como temos comentado nos últimos *conference calls*, nossas exportações têm crescido especialmente nos Estados Unidos, impulsionados pela maior competitividade dos produtos americanos para exportação, e aí em todos os segmentos, bovinos, suínos e frango. Os Estados Unidos estão cada dia mais competitivos e cada dia mais crescendo suas exportações.

Bom, eu vou passar a palavra de volta ao Jeremiah, para ele ir ao detalhe e comentar mais sobre cada unidade de negócio.

Jeremiah O´Callaghan:

Obrigado, Wesley. Começando falando sobre o negócio no Mercosul, e aqui faremos referência à nossa apresentação. Temos na página 17 o resumo da operação no Mercosul. A nossa receita saiu de R\$2,822 bilhões no 1T10, atingindo R\$3,604 bilhões neste 1T11. Isso representou um crescimento de 28%. Comparado com o 4T10, nossas vendas cresceram 7%.

Além do aumento do preço, tivemos um incremento de 10% no volume de abate neste 1T11 aqui no Mercosul comparado com o 4T10, aumento este que demonstra a recuperação gradual no ciclo do rebanho brasileiro. Acreditamos que continuaremos a ver esta tendência ao longo deste ano e também nos próximos anos.



O EBITDA no Mercosul saiu de R\$238 milhões no 4T10 para R\$308 milhões neste trimestre, e a margem saiu de 7,1% para 8,6%. Esse incremento de margem reflete uma melhoria em nossa operação. Com foco na eficiência da nossa operação e a melhora na disponibilidade de matéria-prima, acreditamos que nossa unidade do Mercosul apresentará resultados melhores e consistentes.

Agora falando sobre a nossa unidade de bovinos nos Estados Unidos, e aqui incluindo as operações na Austrália, vocês podem acompanhar na página 18 de nossa apresentação que tivemos receita de quase US\$3,8 bilhões neste 1T11, 34% superior ao 1T10, com EBITDA saindo de US\$170 milhões para US\$269 milhões, comparando os mesmos períodos do ano passado e deste ano; e a margem EBITDA saiu de 6% para 7,1%.

Como o Wesley falou, o destaque nesta unidade fica por conta das exportações. Com a carne bovina americana cada vez mais competitiva no mercado internacional, nossas exportações vêm crescendo e alcançando novos mercados. Neste trimestre, tivemos um crescimento nas exportações em USD de 48% comparado ao trimestre anterior, e um crescimento de 28% em volume quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado, fazendo com que as exportações representassem 27% da receita dessa unidade nos Estados Unidos.

Passando para a unidade de negócio de suínos nos Estados Unidos, e fazendo referência à página 19 da nossa apresentação, nossas vendas foram de US\$836 milhões neste 1T11, contra US\$645 milhões no mesmo trimestre do ano anterior, isso representa um crescimento de 30%. Nosso EBITDA foi de US\$105 milhões no trimestre, contra US\$35 milhões no mesmo período de 2010, com uma margem EBITDA de 12,6% neste trimestre, comparada com 5,4% no mesmo período do ano passado.

Novamente, o destaques neste unidade também fica por conta das exportações, que superaram em quase 50% a receita neste trimestre contra o trimestre anterior, e em volume tivemos um crescimento também de 50% quando comparado com o mesmo período do ano passado.

Sobre a nossa unidade de frango nos EUA, na página 20 da nossa apresentação, os resultados foram desapontadores no trimestre, gerando um EBITDA de US\$-55 milhões. O resultado foi impactado por uma serie de fatores, tais como: esforço de redução de estoque, alto preço dos grãos, diversos eventos climáticos adversos, que ocasionaram o fechamento de algumas plantas, e também pelo fraco desempenho dos preços de frango no mercado doméstico americano. O lado positivo a destacar foi o aumento do volume das exportações neste trimestre, suportado pela boa demanda internacional.

A melhora no *mix* de vendas continua sendo a maior oportunidade para impulsionar o crescimento de nossas vendas e rentabilidade na Pilgrim's Pride. Estamos confiantes nos planos de nosso management em melhorar o *mix* de vendas e em capturar US\$400 milhões em redução de custos de produção e melhora dos rendimentos.

Estamos identificando oportunidades em várias áreas. Alguns investimentos recentes, como o retorno à desossa manual, já estão começando a trazer resultados. Do ponto de vista de produção, estamos ajustando volumes e peso de carcaça para atender as expectativas da demanda do mercado.

De forma geral, já começamos a notar um desempenho melhor em nossos resultados. Como mencionado pelo management do Pilgrim's Pride no *call* de resultados, o EBITDA de abril já foi positivo, e nossa expectativa é fecharmos o ano também positivo. Também gostaríamos de destacar que Pilgrim's se encontra em uma situação confortável em relação aos seus *covenants* financeiros, e aí permanecerá.

Com isso encerramos nossos comentários sobre o desempenho de cada unidade de negócio.

Agora, comentando sobre o perfil da dívida e alavancagem, e fazendo referência à página 24 da nossa apresentação. O perfil da nossa dívida vem melhorando, sendo que mais de 70% da nossa dívida se encontra no longo prazo, e nossa disponibilidade de caixa, de R\$3,5 bilhões, ultrapassa 80% da nossa dívida de curto prazo.

Nossa alavancagem fechou o trimestre em 3,1x, uma ligeira alta quando comparado ao trimestre anterior, devida à maior necessidade de capital de giro e do aumento do preço de venda dos produtos, além do aumento das nossas exportações, que exigem um ciclo de capital de giro maior.

Gostaria agora de voltar a palavra ao Wesley, para suas considerações finais antes de abrimos para perguntas e respostas. Wesley.

Wesley Batista:

Obrigado, Jeremiah. Apesar de todos os desafios no nosso setor, esse 1T foi um trimestre que consideramos satisfatório. Obtivemos um lucro líquido de R\$147 milhões, o que é equivalente a R\$0,06. Nós continuamos bastante confiantes de que o ano de 2011 será melhor e nós superaremos os resultados do ano de 2010.

Continuamos trabalhando forte para melhorar nossa operação, continuamos tendo oportunidades de melhorias no Mercosul. Nossa integração com o Bertin continua gerando bastantes oportunidades de sinergias, captura de melhores resultados. Então, estamos muito focados em melhorar nossa operação de forma geral, em todos os segmentos.

Porém, o Mercosul, a Pilgrim's, as duas últimas aquisições são, claramente, onde temos as maiores oportunidades e onde estamos mais concentrados em capturá-las. Continuamos trabalhando diligentemente para que a vinda desses resultados gere um retorno satisfatório a todos os acionistas e a todos os *stakeholders*.

Eu gostaria de abrir o *call* para perguntas e respostas.

Gabriel Vaz de Lima, Santander:

Bom dia. Eu queria uma ajuda para entender essa boa performance de (16:57) *beef*, por favor. Vocês justificam no release que essa melhor performance foi por conta de preços na exportação, e realmente, exportação no ano contra ano teve um aumento de preço de 22%. Mas nas minhas contas, gado nos Estados Unidos subiu 24% no ano contra ano, acima do preço de exportação.

Então, essa seria uma primeira dúvida, como é que fazemos para entender isso daí, principalmente tendo em vista que se você considerar o mercado doméstico e o



mercado de exportação, o aumento do preço médio foi de 7%. Então, se você comparar com 24% no preço de gado, contra esse 7% do aumento do preço de bife, eu estou com um pouco de dificuldade para entender como é que houve esse ganho de marcha. Eu não sei se tem Austrália que está poluindo aí no meio com câmbio, ou se tem alguma venda de estoque, alguma posição de hedge. Se vocês pudessem me ajudar com isso, por favor.

Wesley Batista:

Gabriel, o bom resultado do negócio de bovino é uma combinação, não é só um fator. Desde que compramos o negócio nos Estados Unidos, vimos melhorando o nosso negócio consecutivamente, ano a ano, trimestre a trimestre. Especificamente neste trimestre, temos não só a carne, mas todos os subprodutos, que chamamos de créditos, que são couro, miúdo e assim por diante, que têm um valor bastante mais alto neste ano comparado com o mesmo trimestre do ano passado. Então, não é só a carne que vendemos que compõem a receita total.

Claramente, Gabriel, o aumento das exportações nos Estados Unidos traz uma melhor otimização do *mix*, porque quando você vende determinados cortes em determinados mercados, que pagam melhor, isso traz uma melhoria na receita global da carcaça.

Então, é uma combinação de várias coisas juntas. Eu posso lhe citar várias delas, mas apesar de o boi nos Estados Unidos ter subido, e ele subiu de alguma forma proporcionalmente, ou não na mesma proporção que a carne vem subindo, mas nós entramos no ano muito bem posicionados com relação às nossas vendas, nosso *forward-sales*, nossa vendas para entregas futuras.

Nós não tínhamos muita coisa de venda para entrega futura, então, em contrapartida, nos beneficiamos do preço maior da venda no mercado. É uma série de combinações ao mesmo tempo, que levou a esse resultado. E Gabriel, esse nosso resultado no bovino não é só nesse trimestre. Quando você olha desde 2007, quando pegamos a Companhia, ele vem melhorando ano a ano, trimestre a trimestre; ele vem tendo uma melhoria constante.

Gabriel Vaz de Lima:

Entendi. É que como eu vi, por exemplo, que cabeça abatida teve um crescimento ano contra ano de 6,5%, e então você olha para o volume e teve um crescimento de 25% ano contra ano, muito mais do que você abateu, tem alguma coisa de venda de estoque nesse trimestre?

Wesley Batista:

Gabriel, nós entramos o final do ano, e isso é algo que temos falado publicamente e claramente, nós achamos que o preço da carne nos Estados Unidos vai continuar subindo. Se você olhar, a carne americana ficou barata, e o boi americano também ficou barato também com relação ao boi em qualquer lugar do mundo.

Então a nossa estratégia vem sendo vendas curtas, não tomando posição com venda para frente, porque acreditamos nos preços mais fortes, tanto no mercado interno como no mercado externo, e o mesmo nós temos feito com estoque.



Em resumo; nós temos carregado uma posição de estoque talvez até um pouco maior do que seria um patamar normal, devido a acreditarmos na valorização do produto.

Mas o resultado não tem uma coisa pontual, Gabriel, como “o resultado teve X milhões, porque nós ganhamos em estoque, ou em alguma coisa específica”. É uma combinação de tudo um pouco.

Gabriel Vaz de Lima:

OK. E com relação a suíno, que também que teve um ótimo desempenho nos Estados Unidos, eu vi que preço em abril voltou um pouco, a Tyson Foods falou, inclusive, no *call* que no meio do ano, para os próximos trimestres a margem iria normalizar. Eu sei que o *business* de vocês é diferente, eles são integrados e vocês não, vocês têm alguns contratos com fornecedores. Mas é a mesma perspectiva que eles têm em relação à normalização de margens para o meio do ano, ou é esse patamar de margem que vocês esperam para o resto do ano também?

Wesley Batista:

Gabriel, já é o terceiro trimestre em que estamos assistindo margem de dois dígitos no nosso negócio de suíno. No 3T10 nós tivemos margem de dois dígitos, no trimestre passado tivemos margem de 12,8%, e nesse de 12,6%.

Quando analisamos os fundamentos do negócio de suíno nos Estados Unidos, do ponto de vista de *supply* e demanda, e demanda externa por suíno, estamos bastante confiantes de que iremos manter margens nesses níveis no negócio de suíno. Não vemos razão e motivo para acreditar que essa margem pode mudar muito desses patamares.

Em resumo, tem uma questão de fundamento de mercado que dá bastante consistência a essas margens, e nós não achamos, e eu não comentarei a opinião do concorrente, mas em nossa opinião, nós não achamos que isso não seja sustentável a médio e longo prazo. Achamos que é sustentável a médio e longo prazo devido à questão de oferta e demanda.

Porque se amanhã você ouvir falar que alguém está construindo nova capacidade, construindo planta de suíno, que isso logicamente leva dois, três anos para começar a operar, aí pode ser que daí para frente você possa criar um desbalanceamento. Mas hoje e nos próximos dois, três anos, não tem nada que nos leve a não acreditar que essas margens nesses níveis são sustentáveis.

Gabriel Vaz de Lima:

Está ótimo. Obrigado.

Carlos Albano, Citibank:

Bom dia, Wesley. A primeira pergunta, em relação à exportação também nos Estados Unidos, esse aumento de preço que vocês tiveram, que foi bem significativo, o que é que houve aqui? Porque pelo que eu entendo, o preço em alguns mercados não deve ter aumentado tanto. Então, vocês mudaram *mix* de exportação, passaram a exportar alguns produtos de maior valor agregado, ou teve novos países que vocês começaram



a acessar que têm um preço melhor? Tem alguma explicação alguma explicação diferente para esse aumento de 48% no preço em relação ao trimestre anterior?

Wesley Batista:

Albano, de novo, é uma combinação. Tem um pouco de *mix*, mas o principal Albano é preço mesmo. Lembre que a carne australiana, devido ao fortalecimento do AUD, a carne australiana tem subido de preço de forma significativa; se você pegar os preços da carne no Japão no ano passado comparado com este ano, esse aumento de 40%, 50%, no preço reflete o que está acontecendo em mercados como Japão, Coréia, Canadá.

Por quê? Porque a moeda canadense está mais forte, a moeda japonesa está mais forte, a moeda coreana está mais forte, e em contrapartida o produto americano está mais barato. Então, se eu for lhe dar um *mix* disso, 80% é preço, 20% é *mix*. Mas o grande volume disso é preço.

Carlos Albano:

Está ótimo. E no Mercosul, que na média os preços acabaram caindo em relação ao trimestre anterior; o mercado interno caiu 3% na carne in natura, e o mercado de exportação caiu, em Reais, 10%. O gado também caiu, mas dado que você tem várias coisas aqui dentro do Mercosul, dá para dar uma ideia também do que contribuiu para essa melhora de margem no Mercosul?

Wesley Batista:

Albano, essa melhora de margem no Mercosul vem diretamente da operação. Como já vimos comentando, ainda temos sinergias para serem capturadas, a integração do Bertin com o nosso negócio é uma operação grande; do ponto de vista operacional, operar melhor as plantas, menor custo, menor custo, melhor rendimento. Em resumo, aquilo que vimos falando há muito tempo, fazendo o básico, fazendo as coisas que são o fundamento do nosso negócio.

Então, a melhora dessa margem em 1,5 p.p vem diretamente ligada à nossa operação. Estamos começando a operar melhor do que estávamos, e temos espaço para operar ainda melhor. E algumas áreas do nosso negócio, como o segmento de couro, também performaram bem. Lembre-se que somos completamente integrados, do começo ao fim. Produzimos couro acabado para toda a indústria automotiva, moveleira. Então, estamos agregando mais valor a cada disso. Isso vem diretamente da operação mesmo.

Carlos Albano:

Wesley, e na operação mesmo, o que é que tem mais para ser feito ainda? Se você puder especificar alguns pontos de produção, ou de logística, o que é que tem ainda para ser capturado de sinergia com Bertin?



Wesley Batista:

Albano, nós comentamos no *call* passado, temos mais de R\$150 milhões ainda de sinergia para capturar, e isso diretamente ligado à redução de custo, não à questão operativa, do ponto de vista fabril etc.

Então, nós temos cerca de R\$100 milhões para melhorar de custo do ponto de vista da integração por si só. E nós temos bastantes oportunidades do ponto de vista de fábrica, ter um menor custo por cabeça abatida, tem um melhor rendimento em miúdos, na carne.

É um número significativo. Eu não quero dar *guidance*, mas do ponto de vista de operações, tirando os cerca de R\$100 milhões, nós achamos que R\$50 por cabeça no nosso negócio é relativamente fácil de capturarmos, apesar de acharmos que podemos ter oportunidade de mais de R\$50. Mas achamos que R\$50 nós capturaremos bastante rápido, de melhoria no nosso negócio no Mercosul. Então, um número que eu poderia lhe dar é por aí.

Carlos Albano:

OK. A última coisa aqui, Wesley, eu acho que esse resultado claramente foi um resultado muito bom, margem histórica no couro, no bife dos Estados Unidos; o frango atrapalhou um pouco. Mas mesmo com esse resultado muito bom do ponto de vista operacional, a Empresa ainda não gerou caixa este ano e aumento a dívida líquida. E mesmo nesse número, ainda teve a entrada do dinheiro da Inalca. O que precisa acontecer aqui para vermos essa virada acontecer e Empresa começar a gerar caixa nos próximos trimestres?

Wesley Batista:

Nós temos isso claro e estamos trabalhando bastante focados, começamos nesse trimestre a trabalhar muito focados em gerenciar nosso caixa, estoque, contas a receber, em resumo, como nós compramos, vendemos etc.

O fato e a realidade é que os preços subiram muito. O milho disparou de forma bastante brusca, tanto que tivemos um resultado desapontador na Pilgrim's. Então, do ponto de vista de necessidade de capital de giro, aumentou de forma expressiva devido ao aumento dos preços. Em resumo, nós aumentamos um pouco o volume, você pode ver que nós aumentamos nosso volume no Mercosul ao redor de 10%, e isso veio de preços, Albano.

É clara para nós a necessidade e a espera que o mercado tem da nossa geração de caixa positiva, e estamos confiantes que vamos gerar caixa e vamos reduzir dívida. E achamos que isso está chegando a um patamar em que vai acontecer; é um pouco de estabilização de preço.

Nós achamos que o milho, os grãos de uma formal geral chegaram a um patamar que achamos que pode subir mais, mas não vai sair de R\$3.50 por *bushel* o milho para R\$7, como saiu. Achamos que pode até subir mais, mas não nessa mesma proporção. E a mesma coisa o boi. Achamos que o boi tem espaço para subir, mais nos Estados Unidos e muito menos no Brasil; achamos que o boi no Brasil está em um patamar que não tem muito espaço de grandes aumentos.

Então, a pergunta e a resposta direta: nós acreditamos que vamos ver estabilização de preço e vamos ver a nossa necessidade de capital de giro estabilizar, e temos a oportunidade de reduzir estoque e, aí sim, começar a gerar caixa positivo.

Carlos Albano:

Está ótimo. Obrigado.

Thaís Aleluia, Credit Suisse:

Bom dia. Primeira pergunta, vocês podem falar um pouco de *liability management*, como está indo esse plano? A segunda, vocês podem falar de posição de hedge, de como é feito o hedge de vocês na Pilgrim's, por favor? Obrigada.

Wesley Batista:

Quando você se refere a *liability management*, você pode ser um pouco mais específica?

Thaís Aleluia:

Certo. Vocês tinham dito no último *call* que pretendiam aumentar a dívida em USD, e tirá-la do Brasil e colocar em...

Wesley Batista:

Com relação a isso, estamos em um processo de rebalanceamento da dívida. É uma operação para rebalanceamento simplesmente para sermos mais eficientes do ponto de vista de custo da dívida e do ponto de vista de imposto.

Nós estamos trabalhando, esperamos estar com toda essa operação concluída antes do final desse trimestre. Nós devemos, essa semana, "startar" a colocação dessas operações nos Estados Unidos, que será uma combinação de várias diferentes modalidades de dívida.

Acho que é bom ressaltar, eu tinha comentado no *call* anterior, depois de termos concluído e termos uma ideia clara hoje de que tipo de dívida e como vamos colocar isso no mercado; hoje temos um número claro de que entre redução de custo da dívida, mais benefício de imposto, nós vamos gerar depois de imposto um número ao redor de US\$150 milhões de benefício para a Companhia.

Então, nós estamos no processo. Vocês devem ver isso esta semana, o startup dessas operações, e no decorrer da semana que vem essas operações no mercado.

Thaís Aleluia:

E esses US\$150 milhões seriam o número anual de...

Wesley Batista:

Anualizado, de benefícios. Exatamente.

Você pode repetir a sua segunda pergunta?

Thaís Aleluia:

Como é feito o hedge da Pilgrim's? E quais são os planos de vocês para se protegerem dos preços dos grãos que estão vindo?

Wesley Batista:

Desde o ano passado, no meio do ano de 2010, no 3T10 nós divulgamos ao mercado que tínhamos uma posição de hedge; basicamente, fazemos hedge de milho e soja.

Nós temos a nossa necessidade, nosso consumo de milho e soja para o ano, então nós decidimos a política de hedge baseada em um *mix* do que temos vendido em carteira, porque nos Estados Unidos tem bastante venda com preço fixo, então um percentual das nossas vendas é com preço fixo, o qual temos hedge para essa posição dos preços fixos.

Então, a política é baseada nisso. Nós continuamos carregando esse hedge, o qual nos leva quase ao final do ano todo coberto em milho e soja na Pilgrim's. Basicamente, é essa a posição hoje na Pilgrim's.

Thais Aleluia:

OK. Obrigada.

Fernando Ferreira, Merrill Lynch:

Bom dia. A primeira pergunta, eu queria só estressar um pouco mais essa questão do bovino nos Estados Unidos. Quando olhamos as margens do mercado spot, comprando gado spot no 1T, elas ainda não foram tão boas; olhando o resultado operacional da Tyson, também ficou bem abaixo do resultado que vocês reportaram. Pode ser uma questão também de hedge de gado favorável que vocês tinham e isso está passando pelo custo de vocês, Wesley?

Wesley Batista:

Fernando, nós temos posição de hedge em todos os negócios, tanto bovino quanto suíno. Nós temos um resultado positivo de hedge, sim, na unidade de bovino e de suíno, nas duas.

Mas como eu comentei anteriormente, é um *mix*. Não é só hedge ou exportação, é um *mix*, uma combinação. Acho que nós operamos bem do ponto de vista operacional, estávamos bem posicionados com relação às nossas vendas, aos nossos estoques, e com relação aos nossos hedges.

Mas o hedge é móvel. Você tem uma posição que cobre a sua exposição, ou você está *long* ou *short* na posição, devido à posição estrutural, e isso varia, em resumo. Quando você olha nosso resultado no bovino nos Estados Unidos, mesmo do ano passado, se você pegar o anualizado, é um trimestre um pouco melhor, um trimestre um pouco menos, foi um número razoável. É um *mix* de tudo. Tem, sim, um pouco de hedge.



Fernando Ferreira:

OK. E você consegue nos dar uma indicação sobre o 2T, como tem ido as margens, pelo menos até agora?

Wesley Batista:

Fernando, nós passamos só um mês, e eu não gostaria de só em um mês gerar expectativa, ou dar um *guidance*. Então, vou passar a pergunta.

Fernando Ferreira:

Tudo bem. Eu tenho outra pergunta. Quando olhamos o lucro líquido que vocês reportaram, esses R\$147 milhões são o lucro líquido que desconsidera o prejuízo da Pilgrim's, é isso?

Wesley Batista:

Não, está incluso. O que desconsidera é a participação de minoritários. Mas ele está incluso no consolidado da Pilgrim's.

Fernando Fernandes:

OK. Obrigado.

Julia Rizzo, GAP Prudential:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Na verdade, são duas perguntas. Queria aproveitar a oportunidade para falar um pouco mais de alavancagem, entender o que o senhor considera apropriado para o setor neste momento. E como o senhor espera chegar a ser menor que 3x, o que vocês demonstraram hoje no press release? Como vamos chegar a esse novo nível. Eu entendi que temos US\$150 milhões anualizados de imposto, mais 400 milhões, não sei se de Reais ou de USD na Pilgrim's, de sinergia, mas ainda assim falta um pouco.

Wesley Batista:

Julia, do ponto de vista de alavancagem, nós achamos que o nível que estamos é razoável. Queremos reduzir a nossa alavancagem, e miramos mais estar ao redor de 2x alavancados do que 3x, apesar de que 3x não é um nível que gera desconforto; nós temos uma posição de caixa bastante confortável.

Respondendo diretamente, 3x *leverage* não é um nível que gera desconforto, porém o nosso *target* é mais para 2x do que para 3x.

Julia Rizzo:

E como vamos chegar? Você terminou com dívida líquida de US\$11.6 bilhões, eu estou usando um EBITDA de consenso de US\$4 bilhões para o ano de 2011; que daria 2x? Uns US\$8 bilhões de dívida líquida, tendo que reduzir em US\$3,4 bilhões. Como chegamos a essa geração de caixa de US\$3.4 bilhões, como você espera e em quanto tempo?

Wesley Batista:

Julia, neste ano e no ano de 2012, estamos confiantes de que temos como baixar nosso *leverage* para perto do nível de aproximadamente 2x, nessa casa de 2x. E como eu falei com o Albano; temos visto um aumento significativo nos preços de matéria-prima, grãos, bovino, suíno, e isso gera uma maior necessidade de capital de giro.

E do outro lado, desde que fizemos o negócio com o Bertin, com a Pilgrim's, viemos elevando o nível de capacidade utilizada nas nossas plantas. E hoje estamos chegando a um nível que achamos que é o nível de estabilização, ou perto do nível de estabilização.

Então, nós achamos que a necessidade de aumento de capital de giro vai se reduzir devido à estabilização de preço, e devido à estabilização do nosso nível de atividade, de capacidade utilizada.

E isso vai vir de geração de caixa. Nós estamos confiantes de que para o resto deste ano nós vamos gerar caixa e no ano que vem vamos gerar caixa, vamos reduzir dívida e trazer o *leverage* para essa casa que é o nosso *target*.

Julia Rizzo:

OK. Muito obrigado. Então, mais ou menos dois anos. E outra pergunta, Wesley, seria mais nos Estados Unidos, na Pilgrim's, se já está havendo algum tipo de reajuste de preço com os clientes no mercado doméstico, se é que isso é possível. Senão, como será feito para retomar a rentabilidade?

Wesley Batista:

Julia, começou, sim. Duas coisas: nós temos uma parcela das nossas vendas que é contratada de alguma forma, ou por indicadores, ou por preço fixo. Nós já conseguimos com os nossos clientes uma melhora anualizada ao redor de US\$40 milhões, US\$50 milhões nesses contratos de venda. E tem uma grande parcela da nossa produção que não está comprometida. Ela acompanha o mercado.

E começamos a ver uma melhora nos preços de vários cortes de frango nos Estados Unidos. Como nós mencionamos, e o Bill Lovette, que é o nosso CEO na Pilgrim's, mencionou no *call* da Pilgrim's, nós já fizemos EBITDA positivo em abril. Então, estamos confiantes que preço de frango vai continuar subindo. Então, a retomada, a melhora para ter um resultado positivo na Pilgrim's deve vir claramente dos preços.

E também, Julia, nós não queremos especular com isso, mas achamos que o preço dos grãos pode ter mais *downside* do que *upside*. Achamos que já subiu bastante; apesar de que não estamos contando com isso. Estamos contando com melhoria do preço de venda. Mas achamos que podemos ver também uma redução no custo do produto vendido vinda através de uma redução do preço dos grãos nos próximos meses.

Julia Rizzo:

Excelente. Posso elaborar um pouco mais no reajuste que você falou de US\$40 milhões a US50 milhões na parte de vendas que é contratada. Quanto isso representa em termos percentuais, e quanto é das vendas que é livre e quanto é contratada com preços...

Wesley Batista:

Julia, ao redor de 50% de alguma forma contratada e 50% é livre. Então, você faz a conta em cima da nossa produção, que hoje está ao redor de 7,5 milhões de aves por dia, 50% desse volume não está comprometido. Então, ele vai flutuar de acordo com o preço de mercado. Você faz a conta, o que pode representar isso é qualquer R\$0,10 em aumento de preço, só nessa parte que não está comprometida.

Julia Rizzo:

O que melhorou dos US40 milhões a US50 milhões já entra este ano, ou é só a partir do ano que vem, os contratos?

Wesley Batista:

Este ano. Tudo este ano.

Julia Rizzo:

E o senhor vê alguma melhora de disciplina dos principais *players* do mercado em termos de produção na parte de frango, ou ainda não? E se não, por quê?

Wesley Batista:

Julia, acho que a indústria vai adequar, sim. Acho que e a indústria vai adequar volume com demanda. E achamos que já está adequando.

Julia Rizzo:

Estão diminuindo produção?

Wesley Batista:

Achamos que sim.

Julia Rizzo:

Está bom. Muito obrigada. Parabéns pelos resultados operacionais, estão muito bons.

Alda Rocha, Valor Econômico:

Bom dia a todos. Wesley, você falou que já nesta semana vocês vão dar início a colocar no mercado diferentes modalidades de dívida nos Estados Unidos. Queria que você explicasse que tipos de dívidas vocês estão imaginando.

Wesley Batista:

Alda, é uma combinação. Não vou mencionar especificamente, porque a operação ainda não está na rua, então não vou fazer o *disclosure* dela no detalhe que talvez você esteja querendo. Mas é uma combinação de ABL, de *term loan*, de *bond*. Basicamente essas três modalidades. Tamanho e volume, dependendo de mercado.

Alda Rocha:

ABL, *bond* e qual é a outra?

Wesley Batista:

É uma operação que se chama *term loan* nos Estados Unidos.

Alda Rocha:

OK. E tamanho e volume ainda...

Wesley Batista:

Nós já falamos que queremos balancear ao redor de US\$2 bilhões, que é captar US\$2 bilhões, colocar US\$2 bilhões de dívida nos Estados Unidos, transferir esses mesmos US\$2 bilhões para cá e pagar os mesmos equivalentes US\$2 bilhões em dívida aqui no Brasil, para simplesmente ter um custo menor da dívida e um benefício fiscal que hoje estamos ineficientes. Temos ágio para ser amortizado no Brasil, e o Brasil hoje carrega a grande maioria da nossa dívida. Então, é ineficiente fiscalmente.

Alda Rocha:

Vocês mudaram de posicionamento em relação a IPO nos Estados Unidos ou continuam com a mesma posição?

Wesley Batista:

Alda, não temos nenhum plano, não estamos trabalhando em IPO. Não tem uma mudança de posição, nós não estamos trabalhando. Achamos que se em algum momento o mercado estiver em níveis que consideremos apropriados, nós podemos, ou poderemos reanalisar isso, mas não é um assunto que está na nossa pauta do dia-a-dia hoje.

Alda Rocha:

Obrigada.

Thaís Aleluia, Credit Suisse:

Obrigada por responder minhas outras perguntas. Essa capacidade que você mencionou, que está se aproximando da ideal, qual é, nos Estados Unidos e no Brasil, mais ou menos? E quanto de sinergia que vocês ainda têm para capturar na Pilgrim's? São US\$400 milhões mesmo?



Wesley Batista:

Nós não estamos chamando de 'sinergia'. Nós temos um plano de melhora no nosso negócio de US\$400 milhões na Pilgrim's. É este número mesmo. Isso vindo de melhora no nosso custo, melhora nos nossos rendimentos e melhora nos nossos *mix*. Então, temos um plano de melhorar nossa operação comparada com o que fizemos no ano passado em US\$400 milhões na Pilgrim's.

Do ponto de vista de capacidade utilizada, Thaís, só lembrando vocês, quando nós compramos a Pilgrim's, em dezembro de 2009, ela estava em concordata, nós compramos a empresa e ela saiu da concordata assim que nós a compramos. E para você ter uma ideia, a empresa estava operando um pouco abaixo de 80% da capacidade não só instalada, mas disponível, porque a Pilgrim's tinha fechado algumas plantas. Não considerando essas plantas que a Pilgrim's tinha fechado, só nas plantas que estavam abertas, ela estava operando só com 80% da capacidade instalada. E nós fechamos o ano passado com 98% da capacidade instalada.

Então, disso vem o aumento da necessidade de capital de giro e assim por diante. Então, o nível de capacidade instalada ideal, e logicamente você trabalha com uma sazonalidade, uma questão de demanda, mas no negócio de frango é ao redor de 90% a 98% para estar eficiente; no negócio de bovino é ao redor de 90% também para que você possa estar eficiente do ponto de vista de custo. E no suíno a mesma coisa; no suíno nós temos trabalhado, na verdade, a 95% da nossa capacidade instalada.

Thais Aleluia:

OK. E no Mercosul?

Wesley Batista:

No Mercosul nós vínhamos trabalhando bem abaixo do que gostaríamos de estar trabalhando, devido à dificuldade na disponibilidade de matéria-prima de bovinos. Saímos de períodos em que chegamos a estar com apenas 70% da nossa capacidade instalada, ou até menos um pouco em algum momento durante o ano passado e o retrasado.

Nós queremos ver nossa operação mais perto de níveis que nos gerem uma oportunidade de tocar o negócio mais eficientemente. Estamos rodando o negócio hoje ao redor de 80%, achamos que deveria ser um pouco mais. Mas é um nível que já traz eficiência do ponto de vista de custo. Então, esses são os níveis em que estamos e achamos que precisamos estar para estarmos eficientes do ponto de vista de custo.

Thais Aleluia:

Muito obrigada. Parabéns pelo resultado.

Susana Iniesta, Agência Estado:

Bom dia. Voltando a essa pergunta de capacidade, no Mercosul é 80%. Mas no Brasil, está quanto o percentual? E eu queria também ouvir de vocês a questão de oferta no País, como vocês veem nos próximos períodos. Estamos praticamente em final de

safra, e vimos uma safra bem leve, bem *light*. Então, queria saber no decorrer do ano, o que vocês esperam.

Wesley Batista:

No Brasil, o nível de capacidade é a mesma coisa. Quando falamos Mercosul 80%, isso reflete para o Brasil. Então, nós estamos operando neste nível no Brasil.

Com relação à disponibilidade de matéria-prima, acreditamos que estamos vendo uma gradual melhora na oferta de gado, e achamos que isso vai continuar e que estaremos, a cada mês e a cada trimestre, um pouco melhor do que estávamos nos meses anteriores. E achamos que daqui para o final do ano vai ter oferta de gado suficiente para mantermos nossos níveis de capacidade utilizada, e ganhando um pouco de market share. Nós temos crescido um pouco nosso volume e achamos que vai ter matéria-prima suficiente para manter esse nível.

Lembre-se que o rebanho brasileiro decresceu muito três anos atrás, e vimos assistindo essa reconstrução do rebanho brasileiro, e vimos assistindo preço de bezerro um pouco mais estável. Então, não é um negócio brusco, mas temos começado a assistir um pouco mais de oferta de fêmeas para abate, e aí é onde gera maior disponibilidade de matéria-prima.

Suzana Iniesta:

Mas diante desse cenário de alto custo, como vocês estão trabalhando com relação a confinamento? Está impactando também no custo de vocês? E também no volume de confinamento no geral, no País; o que vocês veem?

Wesley Batista:

Nós compramos bastante boi confinado, confinamos um pouco. Hoje operamos três confinamentos próprios. Lembrando que o boi no Brasil não tem muito impacto do ponto de vista de preço de grãos, porque o impacto dos grãos no custo final de um bovino produzido no Brasil não é relevante, devido à ração não ter um componente muito forte de milho. Tem bastante volumoso vindo de resíduo da agricultura, ou bagaço de cana ou outros resíduos que vêm da agricultura.

Então, achamos que confinamento no Brasil é uma tendência crescente e que vai continuar crescendo, mas devido à questão de eficiência. Você combinar a produção extensiva com o acabamento de animais em confinamento gera uma melhoria bastante grande em eficiência na produção de bovino. Então, achamos que esse número pode crescer.

Suzana Iniesta:

OK. Obrigada, Wesley.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, retornaremos a palavra ao Sr. Wesley Batista para as suas considerações finais.



Wesley Batista:

Obrigado a todos. Agradecemos a todos os que acreditam e investem na nossa Companhia. Continuamos contando com o apoio de todos os parceiros, fornecedores, clientes, acionistas e demais *stakeholders*, e continuaremos a trabalhar duro a cada dia para melhorar nossa operação e gerar um retorno satisfatório a todos os nossos acionistas.

Obrigado por participar no nosso *call*. E tenham um bom dia.

Operadora:

A audioconferência da JBS está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”