

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da JBS S.A. para discussão dos resultados referentes ao 1T08. Estão presentes hoje conosco o Sr. Joesley Mendonça Batista, Presidente, e o Sr. Sérgio Longo, Diretor Financeiro de Relações com Investidores.

Informamos a todos os participantes que esta teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet através do site [www.jbs.com.br/ri](http://www.jbs.com.br/ri), e que a apresentação está disponível para download na seção Relações com Investidores.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores. Logo após esta sessão, abriremos espaço para os jornalistas, quando novas instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da JBS S.A., bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantia de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Joesley, CEO. Por favor, Sr. Joesley, pode prosseguir.

**Joesley Mendonça Batista:**

Bom dia. Eu vou iniciar aqui falando sobre nosso resultado do 1T. A gente tem observado um cenário onde tem havido uma forte demanda, preços subindo, os nossos preços de venda subindo; temos mudado bastante o destino de nossas exportações, de nossas vendas.

Os países emergentes, cada dia têm representado e têm sido mais importantes para o nosso negócio; no passado mais de 70% das nossas exportações eram feitas para os países desenvolvidos, como os países da Europa, Estados Unidos. Hoje nós temos verificado fortes demandas vindas da Rússia, da Venezuela, de Israel, de Hong Kong, China.

Acho que um dos principais destaques dentro do 1T da nossa Empresa, a gente poderia citar, a gente começa a consolidar os números agora, já com a Inalca, é o 1T que nós temos Inalca nos nossos números. Falta ainda a Tasman Group, que nós fizemos o *closing*, o pagamento e conseqüentemente assumimos lá depois do 1T. Então, não está nesses números ainda.

E seguimos aguardando o DOJ, que é o Departamento de Justiça Americano, autorizar as aquisições recentes feitas e anunciadas nos Estados Unidos, da National



Beef, da Smithfield e da Five Rivers. Está indo bem, a gente acredita que em breve teremos as autorizações.

Em nossos números no 1T, ficamos com aproximadamente de R\$5,8 bilhões em vendas no 1T, contra R\$1,086 bilhão no ano passado. Vale lembrar que no ano passado não tínhamos ainda no 1T os números da Swift e não tínhamos os números da Inalca.

Nossa margem EBITDA desse 1T foi bem melhor que no último trimestre, o 4T07, diretamente impactada pela melhora dos resultados nos Estados Unidos e na Austrália, que vem performando bastante bem, bastante em linha com nossas expectativas, e surpreendentemente temos, inclusive, tido resultados bastante acima das nossas expectativas, que têm compensado algumas dificuldades que a gente tem passado na América Latina, no Brasil, Argentina, que a gente vai falar ao longo desse *call*.

Tivemos lá então, o incremento da margem EBITDA consolidada, nos Estados Unidos nós tivemos uma margem operacional, uma margem bruta que saiu de 3,2% para 5,0%, refletindo a melhora do mercado. No consolidado da JBS, Estados Unidos mais Austrália, que nós saímos de -1,4% no 4T07 para 0,6% no 1T deste ano.

E tem algo que vale ressaltar, que a gente sempre considera os Estados Unidos e a Austrália como países maduros, com mercados muito maduros, mas vale ressaltar que nós tivemos 20% de crescimento em nossas vendas quando comparado o 1T07 com o 1T08. Ou seja, em um mercado maduro, como são Estados Unidos e Austrália, a gente tem conseguido crescer acima do Mercosul devido ao aumento da eficiência, e a gente está usufruindo lá de bons momentos.

O nosso resultado no Mercosul foi impactado negativamente, por dois principais efeitos: primeiro, o efeito da restrição e da mudança da norma europeia quanto às exportações das carnes brasileiras; e também foi impactado negativamente pelas questões da política macroeconômica da Argentina, que tem lutado bravamente para controlar a sua inflação, mas que infelizmente nessa dura missão acaba afetando negativamente a performance das empresas que lá estão operando.

A JBS hoje opera em quatro grandes e importantes plataformas, que nós temos separado aqui como Estados Unidos, Mercosul, Austrália e Europa, através da Inalca. A JBS vai captar grandes vantagens comparada a todos os seus competidores locais; nós, como sendo uma empresa global desse fenômeno que a gente tem assistido, de uma forte demanda por proteína, uma baixa oferta, a gente tem verificado todos os preços subindo bastante.

E nós temos verificado um outro fenômeno também, que é a convergência. A gente acredita que vai andar nesse caminho, falaremos um pouco mais sobre isso à frente. E estamos observando uma maior convergência das margens, a partir do momento que o setor de carne bovina tem operado globalmente, tem sido cada dia mais um *business*, um negócio global. A gente tem visto uma tendência em convergência das margens; no Brasil, os preços da matéria-prima têm convergido, hoje você tem um boi no Brasil do mesmo preço ou, por momentos, até mais caro do que nos Estados Unidos; a Austrália hoje tem um boi mais barato que o Brasil. Então, todos os preços têm convergido.



E a gente acha que nós, como sendo uma empresa que tem operado globalmente e construiu plataformas ao redor do mundo, vamos poder usufruir de uma importante vantagem competitiva comparado aos *players* locais, aos competidores locais que temos em cada região.

Nossos resultados consolidados: nós fizemos R\$5,8 bilhões em vendas, conforme eu já havia falado, com 3% de margem EBITDA. Quando olhamos comparado ao 4T07, parece ter tido uma queda, uma diminuição nas vendas, que saem de R\$6,6 bilhões para R\$5,8 bilhões, mas vale ressaltar o efeito, que nesse 1T tem uma semana a menos. O 4T07 foi um trimestre com 14 semanas, o 1T08 teve 13 semanas, tem o impacto da variação cambial, pois hoje uma parcela importante do nosso negócio são números em USD, o qual tem enfraquecido perante a todas as outras moedas e também perante o Real.

Então, nós temos esse efeito aqui de R\$800 milhões, algo como, para propaganda, R\$200 milhões; R\$250 milhões é um efeito do câmbio, R\$250 milhões é o efeito de uma semana a menos. E tem realmente uma parcela de diminuição nas vendas, se comparado o 4T com o 1T desse ano, que nós operamos, nos Estados Unidos principalmente, de forma um pouco mais racional, com volume mais adequado à demanda, o qual nos proporcionou uma melhoria significativa na margem do 1T. Ou seja, nós perdemos um pouco em faturamento, mas imediatamente foi compensado nos resultados financeiros.

Eu queria comentar um pouco sobre o *guidance* que nós demos no início do ano, antes inclusive de anunciar as aquisições de National Beef e Smithfield, que até o momento não existiam. Nós seguimos otimistas, acreditamos que vamos cumprir nossos *guidances* em bases consolidadas; talvez a gente assista certa mudança em relação à origem da geração de caixa, talvez nós assistamos uma maior geração de caixa nos Estados Unidos e na Austrália do que a expectativa inicial, e talvez assistamos uma geração menor na América do Sul.

Mas em bases consolidadas nós estamos otimistas; nesse 1T, nós avaliamos que tivemos pontualmente um efeito negativo na Argentina, mas que nós acreditamos que está sendo solucionado, e será solucionado. Tivemos também uma forte recuperação nas margens americanas, dos negócios nos Estados Unidos. Nós verificamos já no 2T, que nós vamos ter a oportunidade de falar um pouco mais adiante, resultados bastante melhores que no 1T.

Então nós estamos bastante otimistas. Esse *guidance* ainda não inclui Inalca, ainda não inclui National Beef, Smithfield, Tasman e Five Rivers, mas segue válido e seguimos perseguindo, estamos confiantes que em bases consolidadas nós vamos entregar os números conforme nossos orçamentos.

Nós tivemos uma forte redução na dívida líquida da Empresa, estando hoje com 2,9x *leverage*, que é a geração de caixa dos últimos 12 meses, mesmo considerando que os últimos 12 meses contam com um resultado bastante pobre das operações americanas, e foi bastante impactada essa redução na dívida pelo início da nova capitalização que nós estamos fazendo, de R\$2,5 bilhões, aqui teve apenas o início da capitalização, não tem todo o efeito dela. Mas certo que nós vamos ter números parciais nesse trimestre, no próximo trimestre, no 2T, no 3T, até que a gente consolide

tudo. Nós acreditamos que após todas as consolidações, conforme a gente tem falado, 3x leverage será a média em que a Empresa vai operar após toda sua consolidação.

Na página sete a gente mostra um pouco o nosso negócio; que 44% vem da carne bovina nos Estados Unidos, 21% da carne bovina no Brasil, 15% da carne suína nos Estados Unidos, 12% na Austrália, 5% vindos na Itália, da Inalca. Porque vale lembrar, a gente sempre tem que lembrar que a Inalca tem a sede na Itália, mas ela opera na Rússia, opera em quatro países africanos e na Itália; e temos 2% das nossas vendas vindo da Argentina.

Hoje, a JBS tem 66% das suas vendas são para mercados locais, onde se produz, e 34% baseado no mercado internacional. Ou seja, mesmo com todas as aquisições, com toda a expansão, nós seguimos tendo 1/3 de nossas vendas baseado no comércio internacional.

E isso tem expandindo a cada dia, e é exatamente isso que eu creio que tem feito par, esse movimento tem sido responsável por essa convergência de margens que a gente tem assistido no setor em um maior fluxo de produtos. Hoje, para a gente ter uma idéia, quando nós falamos, por exemplo, em Rússia, nós temos vendas para a Rússia saindo dos Estados Unidos, saindo do Brasil, saindo da Austrália e saindo da Argentina, se não estivéssemos passando pelo problema de restrições. Então, hoje o preço da carne na Rússia é o mesmo preço para os quatro países.

Na página oito, um pouco sobre o destino de nossas exportações. A União Européia segue sendo um importante destino para as nossas exportações, para as nossas vendas; temos 14% para o Japão, que é um importante mercado para os produtos industrializados brasileiros e argentinos; e o principal mercado hoje da Austrália. México, como um importante destino de nossas vendas, da nossa operação americana; Rússia, conforme eu havia falado, tem crescido sua importância, e hoje nós verificamos Rússia importando carne das quatro principais regiões produtoras, conforme eu já havia falado. Estados Unidos como um importante importador; saindo carne da Austrália e dos Estados Unidos, do Brasil, carne industrializada, da Argentina.

China tem crescido significativamente a sua importância. Se a gente olha o 1T07 contra o 1T08, a China hoje está com o volume 3x maior que os volumes verificados no ano anterior, e para termos uma noção de o que é isso, apenas no 1T08, somente a China saiu de algo como 60.000 toneladas para 200.000 toneladas, que é praticamente o volume que a Europa vinha importando, que era algo como 250 milhões de toneladas. Então, a China tem se tornado também, seguida pela Rússia, cada dia mais, um destino muito importante. Coreia do Sul, Canadá e enfim.

No slide nove, nós fizemos um sumário da performance de cada plataforma; e eu queria comentar um pouco sobre o slide oito. Nós temos US\$1,2 bilhões em vendas de comércio internacional, e é mais do que todo o Brasil; hoje, o comércio internacional da JBS é maior que o comércio internacional de carne de todo o Brasil. O Brasil deve fazer algo como US\$4 bilhões e nós vamos fazer algo como US\$5 bilhões de vendas.

Na página nove, nós fizemos aqui um sumário de vendas e margens, o qual reflete um pouco como anda cada negócio nosso. No bovino nos Estados Unidos, conforme eu



havia falado, nós tivemos uma forte recuperação das margens, saindo de -5% para -1,3% no 1T, o qual em janeiro ainda operou bastante negativo, sendo que fevereiro foi melhor, já operou de forma positiva; março voltou para o lado negativo, principalmente, impactado pela Quaresma, na qual houve um baixo consumo de carne.

Mas nós estamos verificando, a gente vai ver no slide à frente, abril e maio têm recuperado de forma bem mais positiva e isso tem mostrado a efetividade de nossa estratégia, de nossos planos quanto àquele país.

No suíno, segue bem, está operando bem, tem tido muito bons resultados, as vendas seguem em linha com o nosso orçamento. No 1T, se a gente olha os resultados, a impressão que se tem é que teve uma forte queda na margem EBITDA, mas isso teve um efeito pontual no trimestre, que no mês seguinte já foi imediatamente recuperado. Lá nos Estados Unidos nós compramos a matéria-prima, que é o porco, nós temos muitos contratos de fornecimento, e que em todos esses contratos nós ficamos comprados no físico, em médio e longo termo, o qual, como nós estamos comprados em médio e longo termo, para que a gente não sofra o impacto da exposição ao preço, toda essa compra é "hedgeada" na Bolsa Mercantil de Chicago.

Ou seja, nós compramos no físico e vendemos no mercado futuro. Como nós tivemos lá uma forte alta dos preços, quando fazemos o MTM, o *market to market*, nós contabilizamos o MTM das operações de *hedge* do suíno, mas a gente não faz o *market to market* do físico. Então, a gente é fortemente impactado; todas as vezes que o porco sobe muito, tem um movimento muito forte, a gente é impactado negativamente pelo efeito do *hedge* nessa operação.

A Austrália segue bem, tem sido rentável, nós tivemos lá o melhor resultado histórico dos anos, e que segue bastante em linha com a nossa estratégia de imediata redução de custo, aumento da produtividade, e que reflete imediatamente nas margens. E vale salientar que esse trimestre também segue em níveis bastante satisfatórios.

A Inalca, primeira vez que a gente a consolida em nossos números, tem seguido bem. Fez aproximadamente €\$15 bilhões de margem EBITDA no 1T. Temos boas perspectivas, a empresa tem performado bem. Apesar de toda essa mudança no cenário global de restringir a comprar de carne do Brasil, apesar desses desafios a gente tem, na Itália, conseguido performar bastante bem, também em linha com nossas expectativas.

No Mercosul, nós iniciamos um processo onde tivemos, pela primeira vez, uma redução nas nossas margens, impactada basicamente por dois efeitos. Nós tivemos, pontualmente, um impacto negativo forte, um impacto negativo vindo das restrições promovidas pelo governo argentino às exportações, e terminamos com uma margem EBITDA negativa naquele país.

Vale explicar que nós, lá na Argentina, temos 4.000 funcionários, 1.500 se dedicam diretamente às vendas para o mercado interno, que anda bastante bem, tem crescido, nós temos aumentado significativamente a nossa participação, o nosso *market share* no mercado interno e temos 1.500 colaboradores que estão diretamente envolvidos na operação do mercado interno. Nós temos 1.000 funcionários que estão envolvidos na produção de carne in natura com destino à exportação; esses 1.000 funcionários hoje trabalham produzindo carne in natura para a exportação a qual se segue as restrições.

A partir de segunda-feira agora, da próxima semana, nós redirecionaremos os mesmos para trabalhar e produzir produtos para o mercado interno, no qual existe um consumo bastante forte, no mercado local, de carne in natura, e é de razoável viabilidade esse redirecionamento de nossa produção. Ou seja, a gente consegue garantir o emprego desses 1.000 funcionários.

Os outros 1.500 se dedicam exclusivamente à produção de produtos industrializados de maior valor agregado. Como eu sempre tento explicar, lá nós não produzimos carne industrializada, nós produzimos produtos industrializados que contém carne. E toda essa linha de produtos que fazemos lá, tipo *corned beef*, rosbife, carne cozida, IQF, que são cubos individualmente cozidos e congelados, esses produtos não têm consumo naquele país. Nós estamos conversando com o governo e tentando explicar ao governo argentino a diferença entre produtos industrializados e produtos in natura, o qual produtos in natura têm consumo no mercado interno e produtos industrializados não têm.

Nós fizemos alguns planos de readequação do nosso negócio da Argentina para que no próximo trimestre a gente não chegue aqui com mais um trimestre de resultados negativos. Essa linha de industrializados, infelizmente, como não tem consumo no mercado local, caso o governo realmente ache importante seguir com as restrições também desses produtos, que não é carne, são produtos que contém carne, infelizmente nós vamos, a partir de segunda-feira, parar nossas atividades, pois nós não temos mais o que fazer com esses produtos, nós não temos mais espaço físico onde armazenar. Nós estamos produzindo um produto que não tem cliente.

Então, nós estamos aguardando entre hoje e amanhã um pronunciamento do governo argentino, em relação a como eles vão proceder com essas restrições. Mas, de uma forma ou de outra, estamos convictos de que temos capacidade de readequar o negócio na Argentina para seguir trabalhando, ou em maior escala ou em menor escala, mas de forma rentável.

Sumarizando, eu acredito que esse mês, esse trimestre que nós estamos indo, temos fortes chances de já voltar a resultados positivos, seja tendo redirecionado toda a produção para o mercado local e tendo parado toda a produção de industrializados, e em consequência a redução dos custos etc., ou seja sendo liberadas nossas exportações e a gente seguir operando com a parcela de carne in natura, que era destinada à exportação, seguindo para o mercado interno.

Por isso fizemos aqui uma margem EBITDA ajustada, na página nove, em amarelo, para demonstrar. Voltando a Argentina à normalidade, o resultado do Brasil tem um impacto de 15,1% para 10,4%, não é para 11,3%, que é um forte impacto negativo nas margens brasileiras. E eu acho que nós vamos passar por dias mais difíceis no Brasil à medida que o boi tem subido bastante; hoje nós temos um boi, devido a efeitos diversos, ao aquecimento da economia local, somado ao câmbio, ao Real bastante valorizado, somado, enfim, a diversos fatores, hoje a gente tem um boi que não é mais aquele boi que historicamente vinha a US\$20 a arroba, hoje nós estamos a preços americanos, a preços australianos. Ou seja, se nós operávamos com 15% em um boi de US\$20, talvez em um boi de US\$50 não precise operar com 15%, talvez possa operar com 7%, 6%, que o resultado por cabeça é praticamente o mesmo. Isso é um pouco do que a gente fala sobre a convergência nas margens.



Na página dez nós fizemos um gráfico onde mostra bastante claro esse efeito. A gente vem de um boi brasileiro em torno de US\$25, hoje é mais perto dos US\$50; um boi americano estável, em torno de US\$45 a US\$50; e um boi australiano também, temos ido de US\$35 a US\$45, tudo mais ou menos no mesmo patamar.

Essa é a nossa grande pergunta; dado que os preços têm convergido, tem diminuído então a vantagem competitiva brasileira em relação aos outros países, juntamente com a questão de que, novamente, não faz sentido ter percentualmente a mesma margem de um boi de US\$20 com um boi de US\$50. E é o que já começou a acontecer no 1T, e no 2T creio que siga essa tendência, de convergência das margens. Talvez a gente assista, em um curto espaço de tempo, nós operando globalmente, com margens entre 5% e 7%, e não mais um país com 1%, o outro com 15%.

Aqui nesse gráfico também vale salientar os preços argentinos, os quais estão completamente descolados da realidade global. Esse tem sido o grande problema do governo argentino, que o governo argentino tem tentado segurar preços e segurar a sua inflação, porém os preços, globalmente, estão bastante diferentes do que a gente tem assistido. Ou seja, a gente tem visto lá o governo argentino segurando um boi a US\$25, enquanto o Brasil, seu vizinho, já tem preços o dobro mais altos. Por isso, a gente acha que será de extrema importância aquele país seguir restringindo as exportações, que é a única maneira que eles têm de controlar os seus preços, a não ser que mudem a política macroeconômica, que eu creio, não é a intenção daquele governo.

Na página onze nós temos aquele gráfico, que é fonte Bloomberg, de acesso fácil, onde tem o preço do boi americano, da carne e a margem. Nós estamos operando lá hoje, esse trimestre, com algo como US\$50 por cabeça, e é bastante acima das nossas expectativas iniciais, de 3% de EBITDA margem, que a gente vinha falando. Conforme havíamos falado nos *calls* anteriores, nós acreditávamos ser possível atingir margens como 3% em curto espaço de tempo e temos verificado isso em uma velocidade até mais rápida do que imaginávamos.

Vale salientar, que isso não é só o resultado da JBS, é resultado de toda a indústria americana. National Beef, que conforme o nosso contrato, a nossa aquisição foi feita em base de valor de *equity*, ou seja, à medida que eles geram um caixa, eles diminuem o seu endividamento. Então, em consequência, já nos beneficia; caso o governo americano nos autorize a fazer a aquisição, quando da aquisição, já vamos adquirir uma empresa com um menor endividamento e com uma maior geração de caixa.

Esse gráfico aqui, juntamente com o gráfico anterior, dos preços globais dos bovinos, juntamente com a estratégia da JBS de operar globalmente, é que nos dá a convicção de que nós, posicionados como estamos, teremos maior chance frente aos nossos concorrentes locais, regionais de cada região, de enfrentar possíveis e maiores desafios, possíveis e maiores apertos nas margens brasileiras, nas margens do Mercosul, o qual nós acreditamos que vamos enfrentar nesses próximos trimestres.

Esse é um breve resumo sobre o nosso 1T08. Gostaria aqui e agora de abrir para perguntas e respostas. Estaremos aqui, tentando debater um pouco sobre esses resultados.

**Guilherme Arruda, UBS Pactual:**

Bom dia a todos. Joesley, eu queria ver se você podia explorar um pouco mais esse assunto da convergência de margens. Esse resultado da Austrália, por exemplo, essa margem de 6%, ela é recorrente? É isso mesmo, é esse tipo de convergência que a gente deve ver? É possível ver alguma coisa parecida com os Estados Unidos? Seja em cima de 3%, alguma coisa em torno de 4%, é disso que você está falando? E com relação ao Brasil, convergindo para baixo, o que significa isso também? Vai buscar esses 6%, ou talvez uns 8% ou 9% no Brasil? Você poderia quantificar um pouco mais essa convergência, por favor?

**Joesley Mendonça Batista:**

Guilherme, bom dia. Você está tocando em um assunto que eu acho que, realmente, é um dos principais temas, inclusive, desse debate nosso hoje, e é um dos principais temas que nós temos debatido internamente.

No 1T da Austrália nós operamos com 6% e esse 2T, até o momento, que já se passaram dois meses, está operando em níveis iguais ou mais altos. Muito provavelmente se não tivermos nenhuma surpresa, e acreditamos que não vamos ter, nós veremos a Austrália se estabilizar nesses níveis de 6%, 7% de margem.

Quando olhamos os Estados Unidos, nós estamos operando lá em torno de US\$50 por cabeça. Isso hoje, antes da integração da National Beef e da Smithfield, que nós esperamos ter fortes ganhos de sinergia, já estamos operando acima de 3%. É fácil fazer a conta, US\$50 por cabeça em um boi que custa em torno de US\$1,2 mil, e tem se mostrado bastante sustentável.

Quando olhamos a operação brasileira, com um boi de US\$50 praticamente, quando nós olhamos o mercado futuro, para outubro nós já estamos a R\$92 a arroba, isso é mais que US\$50. Eu creio que não faz nenhum sentido seguirmos operando com margens como 13%, 14%. A gente verificou uma redução nas margens para 11%, e acredito que vamos, no próximo trimestre, ver uma redução ainda maior do que isso.

A convergência de margens que eu tenho falado, que a gente começa a levantar sobre nesse *call*, é exatamente isso que você falou. Eu acredito que nós vamos ver, em um curto espaço de tempo, a indústria operando entre 5% e 7%, tanto Brasil, quanto Estados Unidos, quanto Argentina, quanto Austrália. A Argentina está passando por momentos especiais, que a gente não tem como fazer muitas previsões sobre a Argentina.

Mas nos Estados Unidos, com o boi mais barato que o Brasil, não faz sentido ter margens abaixo das do Brasil. Os Estados Unidos, que têm indústrias com muito maior escala, de abate com muito maior eficiência; para se ter uma idéia da eficiência americana, nós abatemos 20 mil bois por dia nos Estados Unidos com 11.000 funcionários. Nós abatemos no Brasil 15.000, com 17.000 funcionários. No Brasil nós temos um boi por pessoa e nos Estados Unidos tem dois bois por pessoa no abate.

Isso é o que tenho verificado, que eu tenho visto como convergência de margens. A gente tem verificado isso. Quando a gente olha não só os números da JBS, mas os



números do concorrente também, que publicou balanço ontem ou anteontem, a gente já observa que no Brasil houve vendas estáveis, porém, o número de cabeças, o abate fortemente reduzido, impactado, teve uma queda em torno de 20%, do 4T07 para o 1T08 teve em torno de 20% de diminuição em seu volume de abate. E isso evidentemente causa um pouco mais de ineficiência nos ganhos de escala e força todos a ter um custo por cabeça mais elevado. Isso é o que a gente tem observado, como a convergência, os preços e o mercado cada dia mais globalizado.

**Guilherme Arruda:**

Está ótimo. Obrigado.

**Carlos Albano, Citibank:**

Bom dia. Eu queria que você pudesse explorar um pouco a Argentina. Eu acho que foi uma surpresa bem negativa os resultados que vocês tiveram na Argentina. Se você puder ajudar a gente a entender, porque mesmo com a queda de receita que vocês falaram no release, de cerca de R\$30 milhões que vocês tiveram, eu não consigo entender como é que a margem pode ter sido -6%.

Você falou um pouco, talvez, do custo fixo, do que você tem com pessoal. Se você pudesse ajudar a gente a entender um pouco como é que isso acontece, e também como é que isso fica para frente, dado esse cenário que você colocou no começo. Pelo que eu entendi, óbvio que vai depender dessa conversa que está acontecendo na Argentina, mas ainda permanece um pouco difícil para o 2T e talvez para frente. É isso mesmo?

**Joesley Mendonça Batista:**

Bom dia. Isso é algo bastante importante, que nós temos tomado bastante tempo nesta análise da Argentina. Na verdade, na Argentina nós temos um custo fixo contratado, em torno de 17 milhões de pesos por mês. Isso é um custo fixo que é contratado e recorrente mensalmente. Na verdade, na Argentina, nós seguimos a nossa operação normalmente, nós seguimos comprando gado, seguimos operando, seguimos abatendo, seguimos industrializando.

O problema efetivo é que nós incorremos em todos os custos operacionais e não fizemos a venda, nós não temos mais onde colocar produto. Se hoje ou amanhã, o governo argentino libera para nós embarcarmos os produtos que nós industrializamos, nós vamos verificar em um ou dois meses, o tempo que demorarmos para fazer esse embarque, a recuperação de toda essa margem negativa que tivemos. Porque o fato é que quando a gente fecha o balanço do trimestre, todos os nossos produtos estão a preço de custo no estoque. Então ele carregou, ele está a custo e não a preço de venda.

Ou seja, até hoje, efetivamente, nós não tomamos nenhuma medida na Argentina e a Empresa segue operando normalmente. Se liberado para embarcarmos os produtos que já temos produzido e já temos vendido, nós recuperamos toda a margem sem problema. Caso o governo não libere, não por nossa vontade, mas infelizmente nós não temos mais o que fazer com os produtos industrializados, nós não temos mais onde armazenar isso. O que nós vamos fazer a partir de segunda-feira é que nós

vamos suspender a produção, porque nós não temos mais o que fazer com esses produtos, vamos suspender 1.500 empregos, dos 4.000 que temos, e vamos pegar 1.000 pessoas, que ao invés de demitir nós vamos realocar para operarem exclusivamente no mercado interno. Ou seja, vamos readequar nossa operação ao mercado local.

Como efeito prático, no que tange a resultado, infelizmente está fora do meu controle, e eu acho que entre hoje e amanhã, nós vamos ter a resposta sobre isso. É bastante simples assim: se o governo entre hoje e amanhã, que acreditamos que tem fortes chances, libera para nós embarcarmos, nós vamos recuperar esse resultado negativo e vamos seguir conforme as expectativas anteriores, com um negócio rentável, dentro das expectativas. Caso ele siga com a proibição, infelizmente, nós vamos ver sim uma redução das nossas vendas em torno de 30%, vamos ver uma diminuição das nossas atividades lá, em geral, em torno de 30%, a partir de segunda-feira.

**Carlos Albano:**

OK. Obrigado. Tenho mais uma pergunta, mas deixo para o final, se sobrar tempo. Obrigado.

**Alexandre Robarts, Santander:**

Bom dia a todos, obrigado. Só voltando àquela questão da Argentina; para mim também veio mais fraco que o esperado, e eu queria entender: quantos dias ficaram paradas, no 1T, as suas exportações? E, se a gente agora pode ter a premissa que você não tenha exportado nada da Argentina no 2T, até hoje 15, de maio, e se for o caso de você realmente ter a resposta que você quer, você ainda tem que reduzir produção e etc., será que nós podemos ter a premissa de que no 2T enquanto da receita, a margem na Argentina pode ser melhor do que no 1T do ano?

**Joesley Mendonça Batista:**

Colocando em números aqui, para nós termos uma idéia do negócio da Argentina, nós fazemos na Argentina em torno de US\$8 milhões por mês de exportação de industrializados. Nós terminamos o trimestre com US\$25 milhões no estoque de carnes industrializadas, ou seja, três meses de produção.

Nós tivemos para a gente um mês, que foi o mês de março, de restrições ao embarque. Quando eu digo restrições ao embarque, é efetivamente proibição de embarque. Na carne in natura, nós findamos com US\$15 milhões nos estoques, que se embarcarmos isso, imediatamente recuperamos o resultado negativo.

A Argentina tem passado por várias dificuldades: de um lado restrições às exportações, de outro lado produtores diversos, produtores de soja, de milho, de diversos produtos, têm imposto barreiras nas estradas, as quais têm dificultado o nível de atividade, mesmo quando considerada a operação para o mercado interno. Tem sido muito comum nós termos falha nos abates mensais devido ao menor nível, devido a não condição de trazer, de chegar com o gado da fazenda ao frigorífico, porque você embarca o gado e os produtores não deixam transitar nas estradas.



Eu tenho tido realmente uma dificuldade muito grande em tentar prever o que pode acontecer na Argentina, porque o que tem acontecido não são fatores de uma economia de mercado livre, são fatores de atitudes do governo. E como a gente não sabe qual vai ser a atitude do governo, você não consegue prever o que está por vir.

Mas eu acho que a resposta mais importante que eu tenho a falar sobre a Argentina é que, de hoje até segunda-feira, vai acontecer, e nós vamos ver através dos jornais, ou a nossa imediata adequação à nova realidade, ou a liberação dos termoprocessados. Se nós assistirmos a liberação do termoprocessado, nós vamos assistir o nosso negócio andando em linha com as expectativas, tanto em vendas quanto em margem. Se nós assistirmos a não-liberação, nós vamos diminuir fortemente a nossa força de trabalho, diminuindo nossos custos e adequando à uma nova realidade, que essa realidade, conforme eu havia falado, vai ser 30% abaixo das expectativas.

Não considero de forma alguma a possibilidade de vermos a Argentina seguindo nesse passo por mais um ou dois trimestres. Eu tenho plena convicção que vamos ter a capacidade de adequar o negócio bastante rápido.

**Alexandre Robarts:**

OK. Obrigado. E finalmente, só para entender, em boi americano, você falou que abril e maio vieram melhores. Só para entender: no 1T você conseguiu ter margem EBITDA positiva em fevereiro? Foi março? Quando foi o ponto que você conseguiu ter, em boi americano, margem positiva de EBITDA?

**Joesley Mendonça Batista:**

No boi americano nós tivemos forte problema, forte margem negativa ainda em janeiro. Em fevereiro tivemos um pouco positivo e em março foi negativo. Em abril e maio já está operando bastante acima das nossas expectativas. Quero crer que nós vamos apresentar números no próximo tri, sobre o boi americano, bastante superiores à mais otimista expectativa.

**Alexandre Robarts:**

Obrigado.

**Diana Litewski, Bulltick Capital Market:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas em relação às operações nos Estados Unidos. Uma é em relação ao segmento de suínos: vocês acreditam que é possível voltar ao patamar de 6,8%?

E a outra seria mais em relação à retomada das importações da Coreia do Sul, que parece que eles estão atrasando o processo dessa retomada. Eu queria saber o posicionamento de vocês em relação a isso.

**Joesley Mendonça Batista:**

É Diana de onde?



**Diana Litewski:**

Diana, da Bulltick Capital Market.

**Joesley Mendonça Batista:**

No suíno, no mês de abril nós já recuperamos o MTM verificado, que deprimiu nossas margens. Então a gente já recuperou esse efeito negativo que tinha feito.

Sobre a Coréia do Sul, o governo americano está terminando os papéis efetivamente, as questões sanitárias, os papéis sanitários. Nós estamos, como toda a indústria, nós estamos nos preparando para começar a produzir dentro das nossas expectativas. Em duas semanas mais, enfim, no início de junho começamos efetivamente a produção para a Coréia do Sul.

Você está tocando em um ponto muito importante, é que toda essa melhora na margem que a gente teve verificado já nos meses de abril e maio, não estão aí ainda as vendas para a Coréia do Sul, que seguramente a partir do momento em que inicia o desembarque para aquele país, é bastante provável que a gente assista uma menor oferta de carne no mercado americano. Então, muito provavelmente, nós vamos assistir uma expansão das margens como um todo, das nossas vendas.

A Coréia do Sul impacta no resultado não só naquele 1%, 2%, 3%, 5% do volume que ela compra, mas quando nós deixamos de direcionar produtos para o mercado americano e direcionamos para a Coréia do Sul, nós temos uma menor oferta também no mercado americano, porque a gente tem um conseqüente aumento como um todo nos preços do mercado geral. Então, o *report* que a gente tem tido dos USDA, do governo americano, é que a gente crê que agora, daqui duas semanas, podemos começar o desembarque da produção e o conseqüente embarque para a Coréia do Sul.

**Diana Litewski:**

Só mais uma coisa: quando você diz que no segmento de *beef* vocês estão esperando a conta mais positiva da expectativa de vocês, você está se referindo que se pode atingir aqueles 5% que você mencionou no último *conference call*, ou é mais para os 3% mesmo?

**Joesley Mendonça Batista:**

Diana, nós já estamos operando bastante perto disso, bastante perto dos 5%, antes da Coréia do Sul e antes da integração com a National Beef e com a Smithfield.

**Diana Litewski:**

Muito obrigada.

**Natália, Agência Estado:**

Bom dia. Você comentou que o destino das exportações estão se direcionando mais para os países emergentes. Eu queria saber qual é o impacto disso sobre os preços,



que eu acredito que os preços praticados na Europa são superiores, por isso que mexe no preço médio.

E também - eu sei que é só uma pergunta, mas eu vou fazer duas -, esse prejuízo de R\$6,6 milhões, eu queria saber quanto que foi de impacto de amortização de ágio ou de impacto financeiro. O que o senhor pode falar?

**Joesley Mendonça Batista:**

Não. Na Argentina nós tivemos 6% de margem EBITDA negativa.

Aí fica meio difícil eu responder porque são muitos detalhes. Porque tem a amortização de ágio, tem depreciação, tem variação cambial sobre o investimento no exterior. Então eu acho que é melhor a gente olhar mais em detalhes ali. É, porque tem não só coisas negativas, mas coisas positivas também.

Sobre o aumento nas vendas para países emergentes, a gente tem verificado que, enquanto até dois, três anos atrás, 80% das nossas vendas tinham como destino mercados desenvolvidos, como Europa e Estados Unidos, hoje, a grande surpresa é que talvez 70% da nossa exportação tem sido para países emergentes. Isso tem trazido, por exemplo, preços como carne dianteiro para a Rússia, historicamente era US\$2 mil, hoje é US\$4mil; filet mignon, que operava de US\$5 mil a US\$10 mil, hoje é US\$30mil.

E os países desenvolvidos, como Europa, Estados Unidos, estão sentindo um forte efeito, uma elevação dos preços, e não estão entendendo bem esse efeito. O efeito é porque eles não estão se dando conta de que tem 6 bilhões de novos consumidores, todos com uma meta, virarem Investment Grade, virarem países desenvolvidos.

E o *gap* entre esses 6 bilhões de pessoas e esse outro 1 bilhão de países desenvolvidos é algo como: nos Estados Unidos você tem US\$38 mil de renda per capita, no Brasil você tem US\$3 mil e na Índia você tem US\$1 mil. Então, o *gap* é tão alto, que a cada um ponto que essa população ganha dado que é seis para um, o outro, o país desenvolvido pode até reduzir o seu consumo em seis pontos. Isso é porque os americanos, os europeus, não tenham talvez entendido com muita clareza. Nós temos visto efeitos do tipo: a Europa parou de comprar carne do Brasil e a carne seguiu subindo e o boi seguiu subindo, como se não tivesse acontecido nada.

E a gente chega lá na Europa, os europeus estão assustados, dizendo que não é possível, a Europa não aceita inflação, a Europa é um mercado maduro. Não aceita a partir do momento que tem o produto. A hora que não tem mais o produto, eles têm que pagar, e é o que a gente está assistindo lá hoje.

**Natália:**

Obrigada.

**Érica, BCI:**

Bom dia a todos. Joesley, você comentou na apresentação que o comércio internacional da JBS é maior que o do Brasil, inclusive, este ano. Eu gostaria de confirmar os números, se seriam os US\$5 bilhões que você falou.

**Joesley Mendonça Batista:**

Isso. A JBS vai ter US\$5 bilhões em exportações, enquanto o Brasil vai ter US\$4,5 bilhões, em carne bovina.

**Érica:**

Certo. E a maior aposta seriam os emergentes, ou ainda a Europa? E entre os emergentes, quais países e por que, se você pudesse comentar um pouco.

**Joesley Mendonça Batista:**

Nós temos na nossa apresentação aqui que mostra os destinos das nossas vendas, das exportações. Hoje, o emergente que mais se destaca é a Rússia, sem dúvida. No ano passado a Rússia representou 35% das vendas brasileiras de carne. Mas quando nós olhamos, por exemplo, a China, Hong Kong, que está saindo de 70.000 toneladas para 200.000 toneladas em um trimestre, é *speechless*, sem palavras, é acima de qualquer mais otimista previsão.

**Participante:**

Em volume de exportação?

**Joesley Mendonça Batista:**

Sim, em volume.

**Participante:**

Não, em volume total, JBS e Brasil. Quanto vai ser o volume da JBS? Quanto vocês vão exportar em volume?

**Joesley Mendonça Batista:**

Eu não sei. Em volumes, eu não sei.

**Érica:**

Mas, a China, quando você fala em China, não é a partir do Brasil?

**Joesley Mendonça Batista:**

É a partir do Brasil esse número que eu te falei.

**Érica:**

Então, não é China, é Hong Kong, então?

**Joesley Mendonça Batista:**

É Hong Kong. Hong Kong é China, Hong Kong está na China.

**Participante:**

O mercado final é China?

**Joesley Mendonça Batista:**

Não. O mercado é Hong Kong. Está aumentando muito o consumo de carne em Hong Kong.

**Participante:**

A população está crescendo.

**Érica:**

Só mais uma pergunta: dá para falar quais os principais cortes?

**Joesley Mendonça Batista:**

Os países emergentes ainda estão comprando muito os cortes de segunda. Hoje, a gente fala muito as notícias boas, mas nós ainda temos uma missão, nós não a cumprimos ainda, que, a Europa parou de importar carne do Brasil, principalmente as carnes nobres. Nós não achamos ainda um destino tão bom quanto a Europa para vendermos as carnes nobres, nós estamos vendendo muito as carnes de segunda para os países emergentes. Os cortes como filé, contrafilé, alcatra, enfim, nós não conseguimos ainda um bom destino, um destino tão bom quanto.

**Érica:**

Obrigada.

**Alda, Valor Econômico:**

Bom dia. Joesley, o senhor falou que no final do trimestre vocês tinham em estoque de industrializadas o equivalente a US\$25 milhões na Argentina, e US\$15 milhões de estoque de carne in natura. Quanto vocês deixaram de vender? Porque você falou que, no caso de industrializado, vocês vendem US\$8 milhões mês; e no caso de carne in natura, quanto vocês vendem normalmente?

**Joesley Mendonça Batista:**

Nós tivemos a nossa operação na Argentina 40% abaixo do nível normal no trimestre. Se você olhar só o mês de março, nós operamos a 30% da capacidade.

**Alda:**

Mas, 40% abaixo do nível normal, está falando tanto de exportação quanto de mercado doméstico?

**Joesley Mendonça Batista:**

Tudo. No consolidado, quando você pega o trimestre, nós andamos 40% abaixo do que deveria. Quando você olha só o mês de março, nós andamos 70% abaixo.

**Alda:**

Mas as pessoas, os funcionários ainda estão trabalhando?

**Joesley Mendonça Batista:**

Estão até amanhã. Segunda-feira, se o governo não liberar, eu vou ter que tomar alguma medida, porque eu não tenho mais onde colocar produto.

**Alda:**

E eu tenho uma questão também em relação aos Estados Unidos: você comentou lá atrás, que no índice desse trimestre vocês fizeram uma adequação, uma operação de forma mais racional nos Estados Unidos, reduzindo um pouco a oferta. O que aconteceu? Vocês tiveram um faturamento?

**Joesley Mendonça Batista:**

Ninguém consegue operar com margens negativas por tanto tempo. Nós experimentamos um resultado bastante ruim no 4T07, e no 1T08 eu acho que toda a indústria operou de forma um pouco mais racional, diminuiu um pouco os seu volumes, adequou a oferta com a demanda e teve resultados mais positivos.

Voltando aqui à questão da Argentina, vamos aguardar até segunda-feira, até hoje, amanhã, para que o governo tenha alguma resolução. Mas caso ele não tenha alguma resolução, vale salientar essa diminuição no ritmo em 30%, que são os produtos industrializados, esses 1.500 funcionários a menos, que a gente vai ter lá; será completamente factível seguir atendendo os nossos clientes no Brasil.

Ou seja, caso o governo argentino siga nessa imposição, apesar de a nossa operação na Argentina diminuir 30%, nós temos plena condição de seguir atendendo nossos clientes através do Brasil. Porque no Brasil a gente tem a mesma capacidade de produção que tem na Argentina. E então, a empresa não vai ser impactada nesse faturamento. Nós vamos perder na Argentina, mas ganhamos no Brasil. Tudo bem, a gente segue.

A questão é que nós temos que respeitar a política macroeconômica daquele país e daquele governo e temos que nos adequar a isso. Se eles julgarem pertinente manter a proibição das exportações, a gente realoca parte para o mercado interno, suspende a produção dos industrializados e passa a produzir no Brasil. Se eles liberam, tudo bem, a gente segue, redireciona a parte da carne in natura para o mercado interno e



segue o industrializado normalmente. Então a gente acredita que temos plena habilidade e capacidade de realocação desse contexto todo.

**Sérgio Longo:**

É uma adequação a uma situação momentânea. Amanhã retomamos toda a produção normal.

**Andréia, Jornal do Comercio:**

Bom dia. Eu vou insistir na pergunta da Natália, sobre o lucro líquido: eu vi aqui que vocês fazem um adendo, que mesmo excluindo o pagamento de ágios, variação cambial, ainda assim, haveria um prejuízo de R\$1,3 milhão. Eu queria entender por que, se tem a ver com essa questão da Argentina e da Swift nos Estados Unidos? E talvez, isso também explique, eu queria a sua avaliação, a redução da margem EBITDA entre os trimestres, que foi forte, de 14,4% para 3%. Isso é explicado só pela questão da Argentina e da Swift nos Estados Unidos, ou algum outro fator, por favor?

**Joesley Mendonça Batista:**

Seguramente. Isso tem três importantes impactos: a redução real do resultado no Brasil e ao impacto negativo na Argentina, tem essa questão do ágio e das aquisições e tem a questão da variação cambial dos investimentos no exterior. São os três pontos fundamentais. Vale salientar que nem a variação cambial nos investimentos, nem o ágio são impactados para efeito de dividendos.

**Andréia:**

E isso explica a redução do lucro líquido?

**Joesley Mendonça Batista:**

Exatamente.

**Andréia:**

E da margem também posso considerar?

**Joesley Mendonça Batista:**

Não da margem. A margem reduziu, porque nós tivemos um problema na Argentina, pontual, e temos observado que vamos ter uma forte redução nas margens brasileiras. É isso. Já tivemos um pouco e vamos ter muito mais. Eu acredito.

**Andréia:**

Por que?

**Joesley Mendonça Batista:**

Hoje nós temos boi no Brasil mais caro. O único boi mais caro que o brasileiro é o europeu; hoje nós temos Europa a US\$65, Brasil a US\$50, Estados Unidos, depois Austrália. Então, aquela vantagem competitiva que nós falamos que o Brasil tinha na matéria-prima, hoje não tem mais.

**Andréia:**

E o que vocês esperam para o resultado, o próximo resultado, depois dessa redução de margem?

**Joesley Mendonça Batista:**

Nós acreditamos que o que nós estamos experimentando é uma convergência de preços e margens. Os preços já convergiram e o que nós estamos assistindo é uma convergência de margens. Você assiste os Estados Unidos muito acima da expectativa inicial, que era 3%; e na outra mão você assiste o Brasil em uma direção completamente oposta, em redução forte da margem, porque não tem sentido. Se nos Estados Unidos o boi é US\$50 e no Brasil o boi é US\$50, não tem sentido ter margens diferentes. É o mesmo preço.

**Participante:**

Para a Companhia, o que...

**Joesley Mendonça Batista:**

O preço do custo de mão-de-obra nos Estados Unidos, que é mais caro, é compensado pela maior eficiência. Então, no final, o custo de processamento é igual, conforme eu havia citado, que nos Estados Unidos a gente demanda um funcionário a cada dois bois, ao abate de dois bois por dia, e no Brasil é um por um. Nós gastamos o dobro de mão-de-obra no Brasil do que nos Estados Unidos. Nos Estados Unidos custa o dobro, mas no *net* é a mesma coisa.

Quando você olha, por exemplo, a Europa. Inalca tem operado com 5%, 6%; você olha a Austrália 6%; você olha os Estados Unidos que está rumo a esse número 5%, 6%; e você olha o Brasil que também está descendo, dos seus 14%, 15% para os 5%, 6%. Eu acho que vai haver uma convergência nas margens. Acho não, a gente está assistindo isso.

É importante salientar que para a JBS isso é um efeito extremamente positivo, porque como o nosso volume fora do Brasil é 5x maior que no Brasil, a gente abate no exterior cinco bois para um boi no Brasil. Significa dizer que, globalmente, a cada 1 p.p. que nós ganharmos globalmente, é o mesmo que perdermos cinco pontos no Brasil. Se nós descermos a nossa margem de 15% para 10% e globalmente subirmos a nossa margem de 2% para 3%, já está compensado.

Então assim, com os nossos volumes hoje, 80% do nosso abate é fora do Mercosul, e se há uma convergência de margens, nos posiciona de forma muito favorável isso.

**Participante:**

Lá está subindo e aqui está caindo...

**Joesley Mendonça Batista:**

Só que o volume lá é 5x maior do que o nosso aqui.

**Participante:**

É para cima na JBS?

**Joesley Mendonça Batista:**

É uma ótima notícia. Resumindo, é como se falasse o seguinte: se a margem de 15% do Brasil viesse a zero, 3% da margem global, compensaria os 15%. Não que eu ache que venha a zero.

**Andréia:**

Você falou que tem uma convergência aí entre 6% e 7%?

**Joesley Mendonça Batista:**

Eu acho que é entre 5% e 7%.

**Roberto Zamora:**

Bom dia. Sobre a declaração do senhor, de tentar atender aos mercados que forem desatendidos pela Argentina agora, pelo Brasil. Como fica o atendimento à Europa? Vai ser pelos Estados Unidos?

**Joesley Mendonça Batista:**

Pela Austrália. Hoje, nós temos mantido os nossos clientes de carne in natura através da Austrália. E não que nós acreditamos que vamos fazer, porque realmente nós acreditamos que a decisão mais razoável do governo argentino seria por liberar o termoprocessado. Mas o que eu estou dizendo é que a decisão é dele, e o que o governo argentino decidir nós vamos respeitar e em seguida nos adequar, sem nenhuma reclamação quanto à política macroeconômica.

O que eu estou dizendo é que nós ficamos confortáveis quando pensamos que vamos ter que reduzir 1.500 funcionários, reduzir 30% das nossas vendas na Argentina. Eu fico mais confortável quando nós temos no Brasil plena capacidade de seguir, temos plena capacidade de cobrir essa deficiência através do Brasil.

**Roberto Zamora:**

Está OK. Só um esclarecimento, em relação ao resultado previsto de 6,6%. Isso é para Brasil, Argentina, a questão de redução de margens? É isso? Eu queria que o senhor falasse um pouquinho mais claramente, porque está muito para analista.

**Joesley Mendonça Batista:**

Como? O relatório está muito o quê?

**Roberto Zamora:**

Eu achei que está muito para analista. Desculpe o termo.

**Joesley Mendonça Batista:**

Não, tudo bem. Eu queria pedir, talvez, quando a gente terminar aqui, com mais tempo, que você pegasse com o Rodrigo, e a gente anda nos números certos e recompõe todos os números para chegar a quanto é o ágio, quanto é a variação.

Quanto seria a margem ajustada para o investidor, sob o ponto de vista de dividendos? Porque nada disso impacta em dividendos; se é 6% por razões entre o governo, e cada governo estabelece... Uma coisa é o resultado que a empresa deu, outra coisa é como paga esse imposto de renda, outra coisa é como distribui os dividendos. Então, quer dizer...

**Participante:**

Joesley, o analista quer saber os valores em dividendos, se o lucro ou prejuízo vai se repetir para os próximos trimestres em função desses efeitos, e a margem também.

**Joesley Mendonça Batista:**

Então, só para nós entendermos. Por exemplo, hoje nós temos US\$1,5 bilhão investidos no exterior. A cada R\$0,10 que o USD se movimenta contra o Real, como de R\$1,7 para R\$1,6, representa R\$150 milhões. Então, eu não posso prever, se o USD andar R\$-0,10 seguramente no próximo trimestre nós vamos registrar mais um prejuízo de R\$150 milhões. E o oposto é verdadeiro, se o dólar andar R\$0,10 para a cima, fechar R\$1,80, nós vamos registrar R\$150 milhões de lucro. Isso é uma coisa.

O que é o ágio? O ágio é uma questão contábil. Se uma empresa tem um PL, por exemplo, de R\$500 milhões, a gente vai lá e paga R\$1 bilhão. R\$500 milhões é o valor da empresa, os outros R\$500 milhões são o ágio que, por lei, você pode pegar esses R\$500 milhões e contabilizar como despesas, em um cronograma anual de quantos por cento por ano etc. Isso é um benefício fiscal, o qual a gente contabiliza e reduz o impacto do imposto de renda. É uma questão contábil.

Agora, quando nós terminarmos a aquisição do National Beef e da Smithfield, esse número que é de US\$1,5 bilhão, vai para US\$3 bilhões. O que significa dizer isso? Que a cada trimestre, a cada R\$0,10 que se movimentar o câmbio, vai ter um impacto de R\$300 milhões.

Eu estava, na semana retrasada, com um membro do primeiro escalão do Governo Brasileiro exatamente tratando deste assunto, que as leis brasileiras são todas preparadas para receber investimentos de multinacionais. O Brasil não é preparado para ser sede de multinacionais e fazer investimentos fora do país. Então toda a



legislação está estruturada para um país que está sendo comprado, não por um país que está comprando.

Então, nós, as primeiras multinacionais brasileiras, nós, Vale do Rio Doce, Gerdau, enfim, a gente tem sofrido muito com a legislação tributária, porque definitivamente o Brasil não é lugar de sede de multinacional, pela questão tributária, pela legislação. O Brasil é lugar de filial de multinacional.

A gente vem tratando desse assunto, falando: “Tudo bem, a gente deu um passo importante em direção à globalização, em direção à internacionalização das empresas brasileiras. Agora nós vamos ter que começar a pensar, porque tudo é adverso a uma sede de uma empresa no Brasil, nós não estamos preparados para isso.” E enfim, é um tema a começar a ser levantado e discutido.

**Carlos Caminada, Bloomberg:**

Joesley eu gostaria de perguntar se vocês, com essa situação na Argentina, estão olhando oportunidades de aquisição no Uruguai. Porque o Uruguai, é um país vizinho à Argentina, que tem sido uma boa plataforma de exportação.

**Joesley Mendonça Batista:**

O Uruguai tem sido uma importante plataforma, mas nós acreditamos que o *downside* do Uruguai é muito maior do que o *upside*. O Uruguai já vem performando muito bem. Então, o negócio é como um pêndulo, ele está no pêndulo da rentabilidade.

Quando você compra uma empresa, você compra o resultado. Como eu acho que o resultado do Uruguai está nas máximas históricas, eu não acredito que nós vamos assistir o Uruguai saindo de margens de 15% para 20%. Entre 15% para 20% ou 15% para 10%, eu aposto mais em 15% para 10%, do que para 20%. Então, eu acho o *downside* do Uruguai grande demais, frente ao *upside*.

Porque, quando você compra uma empresa, você compra geração de caixa dos próximos dez anos, e eu não acredito que nos próximos dez anos o Uruguai vai operar nesses níveis que está operando lá, de resultado.

**Operadora:**

A sessão de perguntas e respostas para jornalistas está encerrada. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Joesley, para suas considerações finais.

**Joesley Mendonça Batista:**

Muito obrigado a todos. Muito obrigado pelo tempo, pela disponibilidade. É sempre importante a gente debater isso para o nosso negócio, e através dessas perguntas, respostas e questionamentos é que a gente sempre cresce e aprimora o nosso negócio.

Seguimos muito otimistas em relação à demanda global de proteína, hoje posicionados como o maior *player* global, bem estruturado em diversas plataformas de produção e distribuição.



Nós estamos muito confiantes que vamos conseguir não só atingir as nossas metas de resultados de geração de caixa, mas também estamos muito confiantes que seguiremos crescendo a ritmos históricos, mesmo após termos uma companhia de mais de US\$20 bilhões após a integração de National Beef, Smithfield Beef, Tasman e Fiver Rivers, caso, evidentemente, o DOJ nos autorize a conclusão da operação.

Muito obrigado e tenha um bom dia todos.

**Operadora:**

O *conference call* da JBS está encerrado. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia. Obrigada.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."