



**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS S.A., para a discussão dos resultados referentes ao 2T07. Estão presentes hoje conosco o Sr. Joesley Mendonça Batista, CEO, e o Sr. José Paulo Macedo, Diretor.

Informamos a todos os participantes que essa 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, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a áudioconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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 garantias 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 a todos. Quem está falando é Joesley Batista.

Estamos aqui, no nosso segundo *call*, para falar sobre os resultados da empresa após a abertura de capital da mesma. Estamos a cada dia tentando aprimorar nossas apresentações, aprimorar nossos esclarecimentos ao mercado, e eu não tenho dúvida que estaremos aí, a cada trimestre, incorporando às nossas apresentações e incorporando ao nosso *call* informações mais relevantes, mais em linha com que o mercado, e nós também, gostaríamos de receber.

Eu vou iniciar a nossa apresentação dizendo que nós seguimos uma estratégia de crescimento da capacidade de abate, seguimos crescendo em vendas, seguimos com nossa determinação em reduzir custos, melhorar eficiência, receita de rendimento, de processo.

Seguimos no firme propósito de adicionar valor, agregar valor aos nossos produtos. Mais a frente, vocês vão ver o que a gente tem feito para que isso ocorra. Temos

trabalhado para melhorar o *mix* de venda dos nossos produtos. Seguimos fazendo o nosso dever de casa.

Eu quero iniciar comentando um negócio que tem saído nos jornais e é um fato, realmente, que é essa alta do boi nos últimos tempos, nos últimos um ou dois meses.

Historicamente, a gente tem esse movimento que é, basicamente, o período entre o término do boi de pasto e o início do boi confinado. Quando ocorre isso, que tem se antecipado a cada ano, a gente tem observado que tem antecipado, principalmente porque os confinamentos, a cada dia, têm iniciado com mais antecedência.

Há dez anos, se confinava boi de agosto a outubro. Hoje, nós já temos verificado alguns confinamentos confinando boi de fevereiro a dezembro, praticamente ficando apenas um ou dois meses sem atividade.

E a partir do momento que começa a antecipar a entrada do boi no confinamento, evidentemente, antecipa o período do boi de pasto com o boi de confinamento, e essa lacuna entre não ter o boi de pasto inicial ao boi confinado vai sendo antecipada.

Mas isso é dinâmica normal do nosso mercado, nosso mercado é volátil, entressafra não é de hoje. Nosso maior foco é, na verdade, a nossa capacidade de repassar os preços, compensar essa diferença e manter nossas margens. Evidentemente, por vezes, tem um *gap* entre uma ocorrência e outra, mas que faz parte do nosso dia-a-dia, e não podemos nos queixar por isso.

Na linha de adicionar valor, nós inauguramos a nova unidade de *beef jerky*, a 100 quilômetros de São Paulo, em Santo Antônio da Posse, está iniciando suas atividades. Iniciou, está embarcando, inicialmente, a título experimental, esse mês passado, começamos embarcando um container por semana, e esperamos aumentar isso de agosto e setembro em diante.

Nós iniciamos as atividades em Teófilo Otoni, em Minas Gerais; iniciamos as atividades em Pontevedra; e iniciamos em Berazategui.

É sempre importante nós termos a compreensão de que, como este ano, nós estamos entrando em atividade e ampliando várias novas indústrias e vários novos abatedouros, isso não se reflete, necessariamente, na receita anual que... Berazategui refletiu apenas um mês, Pontevedra refletiu dois; enfim, quando anualizamos a gente entende que estamos cumprindo nosso *budget* Mas quando olhado em período muito curto em um trimestre, um semestre, por vezes não espelha a realidade.

Nós adquirimos a unidade Maringá, que deve estar *startando* agora em setembro, que também vai sofrer o mesmo efeito; vai dar o efeito de outubro para frente, mas anualizado, vai espelhar a realidade.

Nós adquirimos um confinamento em Andradina. É um confinamento que o ano que vem temos a expectativa de estar operando com 100 mil bois táticos, ou seja, dependendo da quantidade de vezes que nós girarmos os bois, nós vamos poder fazer uma engorda de 200 mil até 400 mil bois no ano.

Conforme já falado em um *call* anterior, isso não é nenhuma mudança de estratégia, isso não tem a ver com a questão pontual de o boi estar subindo, isso é mera coincidência. Confinamento é um novo negocio para nós, nós não conhecemos, vamos operar nesse mercado; a indústria de confinamento tem se modernizado bastante, a indústria de confinamento tem se viabilizado cada dia mais, principalmente pelo consórcio dos agronegócios, das agroindústrias, à medida que as agroindústrias vão progredindo, o confinamento vai se viabilizando.

Hoje em dia temos algumas idéias. O grande custo de um confinamento sempre foi o volumoso. Há dez anos, nós tínhamos 20 quilos de boi por dia, hoje são sete quilos. Hoje estamos tratando o boi no confinamento... O volumoso virou bagaço de cana, que é da indústria de cana, que é a fibra, substituindo o que antes era de silo de milho, ou silo de soro, que era extremamente dispendioso, demandava uma operação muito grande e complexa. Hoje, você trabalha praticamente *just in time*, buscando o bagaço da cana e fazendo a ração.

Hoje tem, na ração, o milho, mas tem também o farelo de soja, e tem o caroço de algodão, e tem a polpa cítrica da indústria de laranja, então a gente observa que hoje o confinamento vem, cada dia mais, sendo um consórcio da agroindústria.

Nós fizemos esse investimento e vamos estar, nos próximos um, dois anos, entendendo qual é a essência e o benefício direto que isso pode nos trazer. Aí sim, após verificados os resultados, pode ser que nós anunciemos que isso pode fazer parte da estratégia ou não, daí em diante. Foi um investimento razoavelmente... Que não teve um desembolso de capital significativo, acho que dentro das possibilidades, nós investimos R\$30 milhões, e estamos entusiasmados com essa experiência.

Seguimos investindo, seguimos mantendo(11:46) Barra do Garça, seguimos ampliando Vilhena, Campo Grande, que devem estar sendo inauguradas nesse 2S.

Eu gostaria de fazer um comentário também, que a partir da próxima Assembléia Geral, nós estaremos separando a área financeira com a aérea de RI, relações com mercado, com investidores, na linha de podermos, a cada dia, prestar melhor serviço aos nossos acionistas.

Evidentemente teve uma operação que foi bastante falada, e motivo de vários *calls*, inclusive, foi a Swift.

Fizemos uma aquisição bastante relevante, com completo sucesso ao final, uma operação que nos orgulha e nos orgulhou muito, de termos sido capazes de competir com grandes *players* na compra, financiar, estruturar e, agora, estamos lá, já assumimos a empresa, e estamos realmente muito entusiasmados com a oportunidade.

Também, como noticiado, essa aquisição teve importante participação da BNDESPar, do BNDES, que aportou uma importante quantia, que foi um dos motivos e uma das maneiras que se achou de viabilizar a aquisição que, inicialmente, deu um firme US\$750 milhões, mas, ao final, colocou menos que US\$600 milhões, pois praticamente todos os minoritários exerceram seus direitos de preferência, e foi concluído com sucesso.

Swift, estamos assumindo, estamos portando custo, já mexemos na estrutura do *management*; entendemos uma ideal estrutura de capital, capaz de competirmos naquele mercado, mercado maduro, porém de *players* responsáveis.

E estamos agora, temos agora um *management* tanto nos Estados Unidos, quanto na Austrália, verificando a cada dia novas oportunidades de extrair valor daquele negócio.

Nós já, conforme havíamos falado nos *calls* anteriores, estamos cumprindo nosso plano. Não tem nenhuma surpresa e nenhum fato muito relevante a se dizer, a não ser que estamos implementando o planejado.

Seguimos bastante confiantes que seremos capazes de implementar o plano com sucesso na Swift. Aqui, na América do Sul, somente reportando, o *management* segue *hands on*, estamos operando, estamos crescendo, seguindo nossos planos.

Tivemos o mês de junho um pouco afetado por essa questão da alta do boi, que na oportunidade, imediatamente, seguramos as exportações para que se subissem os preços. Fomos compensando a venda vendendo no mercado local. Acho que foi muito bem sucedido; hoje você já vê o boi com uma pequena queda de preço, mercado internacional já com reajustes importantes dos preços, e o nível de atividade nas exportações voltando à sua normalidade, como não poderia ser diferente.

Senhores, eu gostaria de passar para o José Paulo. O José Paulo é a pessoa que vai ser eleita, oficialmente, na próxima Assembléia, o RI da empresa, Diretor de Relações com Investidores, e de agora para frente, ele vai estar responsável por fazer essa *interface* entre mercado e empresa.

Seguimos com nosso *call*, e ao final abrimos para perguntas e respostas.

Realmente muito obrigado, muito obrigado pela atenção. Infelizmente, em uma semana bastante turbulenta do mercado, mas, realmente, muito obrigado por estar aqui. Vamos tentar fazer esse *call* o mais produtivo possível. Muito obrigado.

**José Paulo Macedo:**

Bom dia a todos. Muito obrigado pela presença.

Eu gostaria de começar falando um pouco da evolução do abate nos trimestres. Comentando um pouco que já tinha sido, vamos dizer, uma demanda do mercado no primeiro *call*, e tem sido nas nossas conversas com o mercado, que a gente abrisse a evolução do abate por trimestre.

Então, nesse primeiro slide da evolução do abate, na parte de baixo, a gente está disponibilizando essa informação. E comentar que no número de abate no 2T, ele atingiu 947 mil cabeças, 14,1% a mais do que as 830 mil cabeças abatidas no 2T06, e 6,8% a mais do que 886 mil cabeças abatidas no 1T07. Se a gente olhar o acumulado do ano, esse número de abate subiu 11,3%.

No próximo slide, olhando a evolução da receita líquida. Apresentamos um crescimento de 25,2% quando comparado com o 2T06; isso foi o resultado de um

crescimento no volume total comercializado de 27,6%, aliado a uma ligeira queda no preço médio de venda, em reais, de 1,9%.

Essa queda de preço médio, nós vamos poder observar mais para frente, que ela é o resultado de um incremento de 2% nos preços médios do mercado doméstico, de 7,4% nos preços em USD na exportação, que foram afetados pela valorização do real, de 9,4%, contra o USD médio do período, com relação ao 2T06.

Quando comparamos a evolução da receita com o 1T07, o crescimento foi de 7,8%; os volumes vendidos cresceram 10%. E também uma queda no preço médio de 2%.

Olhando o semestre, comparativo com o 1S06, a receita cresceu 23,9%; os volumes, 23,8%; e preços permaneceram estáveis.

Vale ressaltar aqui que sempre que nós fazemos essas comparações de preço médio, a gente tem que ter em mente a questão do *mix* de vendas de um período para o outro, que pode influenciar muito esses resultados.

Na próxima página, distribuição da receita nos mercados domésticos e de exportação. No 2T07, a exportação representou 58,3% das vendas líquidas, e o mercado doméstico, 41,7%. Esses números são, praticamente, muito similares aos apresentados no 1T07 e no acumulado do ano.

Já com relação ao 2T06, esses percentuais variaram um pouco, (20:32) de exportações representaram 60,6% das vendas; mercado doméstico, 39,4%.

Essas pequenas variações são explicadas pelo nosso constante foco, como o Joesley comentou no começo, em otimizar o nosso *mix* de vendas nos mercados que mais remuneram em determinados momentos.

Dentro do total comercializado no mercado doméstico no 2T07, aproximadamente 68% é representado por carne *in natura*; 14,1% por carne industrializada; e 18,2% por outros, outros sendo, principalmente, couro.

Novamente, esses percentuais são muito similares na comparação do 1T07 e acumulado do ano, e apresentam uma pequena variação com relação ao 2T06.

Na exportação, 71% foi carne *in natura*; 28,9%, industrializada, no 2T07. Esses percentuais apresentam uma variação quando comparados ao 2T06, quando podemos observar uma participação maior de industrializados agora, nesse 2T07.

Passando para os resultados de mercado doméstico. Observamos que a receita apresentou um forte crescimento, de 32,3%, em comparação ao 2T06, explicada por um crescimento de volume de vendas de 29,7%, e 2% de aumento dos preços médios de venda.

Na comparação com o 1T07, o crescimento do mercado doméstico foi de 6%, 11% em volume, e uma queda de 4,5% no preço médio, que é explicado novamente pelo *mix* de vendas no período, já que no 1T07, como acontece geralmente todo ano, nós temos uma forte demanda de produtos de maior valor agregado, por conta do verão brasileiro.

Para o semestre, a receita cresceu 25,8%; o volume no mercado doméstico, 21%; e os preços em média 4% maiores do que no 1S06.

Na próxima página, olhando um pouco o resultado de exportações. A receita de exportação, no 2T07, atingiu R\$683,3 milhões, 20,5% superior ao 2T06, explicada por um aumento no volume exportado de 23,9% e um aumento no preço médio de venda, em USD, de 7,3%, que foi, como já comentado, contrabalanceado pela queda do USD médio, de 9,4% no período.

Na comparação com o 1T07, o crescimento da receita de exportação foi de 9,2%; 8,3% de volume; e 0,8% de aumento no preço médio em reais, já que na comparação com esse período o USD médio desvalorizou 6% frente ao real, e os preços médios em USD subiram 7,2%.

No semestre, a receita de exportação foi de R\$1,309 bilhão, crescimento de 22,5% em relação a 2006, 29,4% de aumento de volume e uma queda no preço médio em reais de 5,3%, com o efeito negativo da valorização do real de 6,7% no período.

Olhando um pouco a distribuição das exportações por mercado, na próxima página. A gente pode observar que no 2T07 o Reino Unido foi o maior importador individual, com 12% do total da nossa receita de exportação, seguido por Holanda, Rússia, Itália, Estados Unidos e Hong Kong.

Vale ressaltar aqui que na comparação com o 2T06, Reino Unido importou um volume 32% maior no 2T07, gerando uma receita em USD 23% maior. Esses números, para Holanda, foram 46% maiores em volume, e 69% maiores em receita em USD.

Já na Rússia, os volumes aumentaram 56%, com aumento só de 15% em USD. Esse movimento da Rússia é explicado um pouco pelo grande volume que a Rússia tinha importado no 1T07, fazendo com que os estoques na Rússia tivessem subido consideravelmente; eles frearam um pouco as importações no 2T, e isso causou um reflexo em preço para a Rússia.

Nossa expectativa com relação à Rússia é que no 2S ela volte a apresentar um crescimento de volume, principalmente no período em que, tradicionalmente, a Rússia importa maiores volumes, para fazer frente à demanda de final de ano e de inverno.

Vale ressaltar aqui também que as exportações para Hong Kong cresceram 90% em volume e 120% em USD, em comparação com o 2T06, o que explica Hong Kong ter pulado de 5% para 9% de participação nas receitas líquidas de exportação.

Olhando na próxima página os resultados operacionais de EBITDA e margem EBITDA. No 2T07, o EBITDA atingiu R\$135,2 milhões, contra R\$139,6 milhões no 2T06, um crescimento de 18,3% e na comparação com o 1T07, um crescimento de 5,8%. A margem EBITDA para o trimestre ficou em 14,1% contra 14,9% nos dois últimos trimestres de 2006, e 14,4%, no 1T07.

No acumulado de 2007, o EBITDA cresceu 23,5% em relação ao 1S06 e a margem EBITDA ficou em 14,2% em 2007 contra 14,3% em 2006, sem grandes variações, em linha com as margens dos outros períodos.

No lado direito, com relação à dívida líquida/EBITDA, o índice da Companhia caiu de 2,5x no final do 1T07 para 2,3x no final do 2T.

Na próxima página, com relação a CAPEX. Como o Joesley comentou, seguimos com nossos investimentos na expansão da capacidade das plantas no Brasil, e R\$112,7 milhões foram investidos no 2T contra R\$77,2 milhões no 2T06. Do acumulado de 2007, já foram investidos R\$326 milhões em CAPEX.

Aqui, como eu comentei, os investimentos se concentram na ampliação da capacidade instalada da capacidade de abate das plantas no Brasil, e da construção da nova planta de valor agregado de Andradina e do *beef jerky*, que já foi inaugurada em junho.

Com isso, eu encerro a nossa apresentação dos resultados de 2007, do 2T07. Muito obrigado novamente. Podemos abrir para as perguntas.

**André Baggio, JP Morgan:**

Bom dia. Em primeiro lugar, eu queria dizer que *press release* realmente está ficando melhor. Parabéns.

Eu queria uma informação de como vocês estão vendo essa questão da Inglaterra, onde surgiu uma aftosa. Isso é bom ou ruim para vocês?

E como está a abertura de novos mercados para a exportação de carne brasileira, e se o rebanho brasileiro está conseguindo acompanhar essa evolução de demanda externa.

**Joesley Mendonça Batista:**

Baggio, bom dia, muito obrigado por estar conosco no *call*.

Sobre Inglaterra, o que nós verificamos foi que isso nos ajudou um pouco na alta dos preços no mercado, mas não tem sido um fato tão relevante no nosso negócio.

O contrafilé, que estava em torno de US\$5 mil, foi para US\$5,5 mil, estavam pedindo US\$5,8 mil, US\$5,7 mil, ou seja, aumentou em uns 10%. Filé mignon aumentou uns 10% também, saiu de US\$17 mil para US\$18 mil. Tivemos um pequeno ganho. Tem outros boatos que pode ter mais ou não, mas a gente não sabe nada de mais concreto sobre isso. Você fez outra pergunta.

**André Baggio:**

Perguntei como está a abertura de novos países para a exportação no Brasil.

**Joesley Mendonça Batista:**

Tem seguido o fluxo normal; não temos nenhuma grande novidade em relação a um novo grande comprador. Nós temos, um exemplo, Venezuela – aí estou falando de

Friboi, porque na Argentina a gente tem aproveitado bastante isso, mais do que no Brasil.

Venezuela está se abrindo, aumentando suas compras. Conforme mencionado, Hong Kong está aumentando suas compras, Itália; a Rússia está voltando forte às compras agora. Mas um novo mercado e bastante importante, a gente não tem, ainda, nenhuma novidade.

**André Baggio:**

OK. E na parte da oferta de gado, você tem visto o rebanho brasileiro aumentar, ou esse aumento de preço que a gente viu no gado pode ser também um sintoma da falta de incentivo ao criador de ir para a pecuária?

**Joesley Mendonça Batista:**

Baggio, você está ouvindo muito pecuarista. O boi está muito bom o preço, não tem falta de incentivo nenhum ao produtor. Muito pelo contrário, o produtor se encontra altamente incentivado a produzir.

E o rebanho está normal. A gente não tem verificado nenhum abate maior de fêmeas, ou seja, não tem nenhum sinal de que existe algum movimento em prol de redução do rebanho, porque a primeira finalização que a gente verifica, se isso fosse verdade, que o produtor está “desincentivado”, seria um aumento maior de matrizes, e nós não temos verificado isso.

Por outro lado, conforme eu havia falado, o que a gente tem assistido é um forte investimento em confinamentos, em instalações, para que possa produzir mais, e mais rápido. Mas o produtor sempre acha que o preço está pouco.

**André Baggio:**

Está legal. Muito obrigado.

**Guilherme Arruda, UBS Pactual:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação à capacidade.

Eu queria saber como está a evolução da sua capacidade efetiva. A gente sabe que tem algumas concentrando em operação, estão em construção, esse tipo de coisa. Então eu queria saber como está a evolução disso no 1T. Qual foi essa capacidade efetiva, para quanto ela veio no 2T, na média, enfim, como ela está hoje, e quais são as expectativas para o 3T e 4T.

**José Paulo Macedo:**

Bom dia. Se a gente olhar o 1T07, a capacidade média no trimestre foi de 18.300 cabeças por dia.

Com as entradas em operação de Pontevedra, Berazategui, Teófilo Otoni, que a gente anunciou no 2T, a capacidade média, no 2T, subiu para por volta de 20 mil cabeças

por dia. Obviamente, isso é capacidade média; Berazategui começou a afetar os nossos números em maio, e Pontevedra, em junho. Então, quando a gente olha a capacidade média no trimestre, ela ficou por volta de 20 mil cabeças por dia.

Em termos de utilização, a gente trabalhou, no 2T, nos meses de abril e maio, por volta de até acima de 55% de capacidade, quase 80%. Em algumas plantas, como Andradina, por exemplo, Epitácio, plantas que chegaram a abater até 100% da capacidade. E, obviamente, depois, em junho, esse número caiu um pouco, fazendo com que a média no trimestre tenha ficado por volta de 73%, 75%.

E também, com a entrada das novas plantas, maio e junho, você, obviamente, na média, aumenta o denominador, mas as plantas não começam a abater capacidade total de uma hora para outra; tem uma curva de crescimento que a gente tem que olhar.

Olhando para o segundo semestre, eu acredito que no 3T a capacidade deve ficar similar ao que foi no 2T, sendo que no 4T a gente já pode ver uns projetos de expansão, alguns deles já entrando em operação.

**Guilherme Arruda:**

Entendi. Você me informou que no 2T foi 20 mil por dia, mas que algumas delas, Berazategui, que entrou no meio do trimestre, a outra planta da Argentina também. Então a sua capacidade efetiva, hoje, está maior do que esses 20 mil, não é isso?

**José Paulo Macedo:**

Sim, hoje é 21.100.

**Guilherme Arruda:**

Então, na média, se você não fizer mais nada daqui até o 3T, vai continuar 21.100?

**José Paulo Macedo:**

Isso.

**Guilherme Arruda:**

OK, um pouco maior. Mas a sua instalada hoje é 24.000, não é isso?

**José Paulo Macedo:**

É 24.000.

**Guilherme Arruda:**

E esse restante vai entrar no 4T?



**José Paulo Macedo:**

Sim, no 4T; mais algumas expansões de capacidade.

**Joesley Mendonça Batista:**

Tem que lembrar que nós não estamos falando aqui que Barra do Garça já iniciou o segundo turno também, então já está operando com 2.000 cabeças; vinha operando com 1.200, e ainda falta uma pequena ampliação para ir para 2.500. Isso a partir do início de agosto.

**Guilherme Arruda:**

Então, no 3T, a média tende a ser um pouco maior do que esse 21.100 então?

**Joesley Mendonça Batista:**

Isso.

**Guilherme Arruda:**

Está ótimo. A segunda pergunta: mencionaram no *release* que tiveram uns custos não-recorrentes, que foram *bookados* no G&A, relacionados à compra da Swift, *adviser, legal*, essas coisas. Você pode quantificar isso para a gente? Não estava no *release*.

**José Paulo Macedo:**

Estes custos foram da ordem de R\$4,5 milhões.

**Guilherme Arruda:**

Está ótimo. Muito obrigado, e bom dia.

**Marcelo Cerize, Skopos Administração e Recursos:**

Bom dia. Eu queria entender melhor qual é a vantagem que o confinamento, já que esse é um negócio novo pra JBS, quais são as vantagens que esse confinamento traz, efetivamente, para a estratégia da JBS?

**Joesley Mendonça Batista:**

Bom dia. Conforme eu havia falado, confinamento, pra nós é um novo negócio. Hoje, nós estamos mais aprendendo do que tirando conclusões, entendendo aquele negócio.

A gente pode olhar o confinamento de duas formas: um como negócio em si – hoje, como negócio, está um bom negócio. Hoje, como negócio, quando você olha o custo da ração versus o quanto está engordando o boi, a conversão da ração em carne, ela é favorável, e está sendo bastante rentável o negócio do confinamento, isso é uma coisa.

Outra coisa é um confinamento integrado à indústria. O que isso pode trazer? O que nós esperamos, e que pode ser que venha a nos dar resultados, primeiro, uma maior padronização da qualidade, a gente conseguir amanhã ter maior volume de gado, mas com o padrão de qualidade mais uniforme.

Você tem um outro possível ganho, que seria você ter uma flexibilidade um pouco maior, que não é muita, mas é um pouco maior, em relação a... É como se você trabalhasse com estoque de boi, que hoje os frigoríficos não trabalham, necessariamente, com estoque de boi; a gente trabalha com boi comprado, mas nós não temos estoque.

Ter estoque tem o lado bom e o lado ruim. Tem o lado bom, porque você fica com menos pressão na conta, o lado ruim é que você carrega um custo financeiro, e isso tem que ser compensado.

Mas o grande desafio do confinamento, eu digo isso sempre aqui. O grande desafio do confinamento é que, realmente, essa pergunta que você fez seja respondida de uma forma que a gente consiga dizer: "Olha, a integração do confinamento com a indústria adiciona significativo valor à indústria, devido à economia de escala, ou devido a ganho de qualidade no produto".

Mas o grande desafio para isso, que o Brasil não resolveu isso ainda, é que se você tiver qualidade durante seis meses, e durante os outros seis meses não tiver aquela mesma qualidade, fica difícil você negociar com seu cliente que você vai ter produtos só que durante seis meses. Acho que o grande desafio do confinamento brasileiro é tornar o confinamento o ano inteiro. "Olha, amanhã nós vamos poder confinar os 12 meses", ou seja, nós vamos poder fornecer ao cliente e dizer ao cliente, "Olha, eu vou te entregar essa qualidade de produto durante 12 meses". Hoje isso não é possível ainda.

A tecnologia tem aumentado; como eu falei no *call*, mais cedo, o confinamento que só era de agosto a outubro, hoje a gente já verifica confinamento funcionando de fevereiro, março até novembro, dezembro.

A formulação das rações tem mudado, e a diferença de preço entre as safras tem diminuído. O custo financeiro de carregar um estoque tem diminuído, evidentemente, por causa das taxas de juros brasileira, então está caminhando lentamente.

Eu não acredito que confinamento pode ser uma grande mudança no nosso negócio em curto prazo. Eu fui um dos que votei a favor, quando formos fazer aqui nossa reunião do conselho, mas eu acho que nós também não podemos estar alheios e fora deste negócio que tem melhorado, tem se aproximado mais de uma possibilidade, de uma chance de se tornar um importante negócio.

**Marcelo Cerize:**

OK. Muito obrigado.



**Operadora:**

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