

Operadora:

Boa tarde senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS, para discussão dos resultados referentes ao 1T07. Estão presentes hoje conosco o Sr. Wesley Mendonça Batista, Diretor Executivo e de Operações, o Sr. Sérgio Longo, Diretor de Finanças e de Relações com Investidores e Sr. André Menezes, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos a todos os participantes que essa teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet, através do site www.jbs.com.br 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, quando maiores instruções serão fornecidas. As perguntas enviadas através de *webcast* serão respondidas depois da teleconferência, ao longo do dia. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, 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, 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. Sérgio Longo, Diretor de Finanças e de Relações com Investidores. Por favor, Sr. Sérgio, pode prosseguir.

Sérgio Longo:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado pelo seu interesse na nossa Companhia. Gostaria de agradecer a todos pela participação na nossa primeira conferência, e de poder contar com o apoio de todos para melhorarmos cada vez mais as nossas apresentações, em um aprendizado constante e mútuo. Lembro ainda que estamos no período de silêncio, e que não poderemos comentar sobre perspectivas.

Vamos começar então com uma visão geral da JBS. Nós somos o terceiro maior produtor de carne bovina do mundo, o maior produtor e exportador de carne bovina da América Latina, o segundo maior exportador de carne bovina do mundo, o maior exportador de carne industrializada no mundo, o líder de vendas de carne bovina no mercado brasileiro. Nós produzimos carne bovina *in natura*, carne industrializada, pratos elaborados e subprodutos de origem bovina. Nós faturamos R\$4 bilhões em 2006, dos quais 61% foram para exportações.

No slide três, nós falamos um pouco sobre as nossas modernas instalações, que estão estrategicamente localizadas, gerando flexibilidade, diversificação geográfica e acesso aos pecuaristas, criadores do gado, nossa matéria-prima.

A JBS possui 31 unidades, sendo 24 frigoríficos, dos quais nove de ciclo completo – ou seja, abate, produz a carne *in natura* e industrializa – uma indústria de vegetais em conserva, uma indústria de carne em conserva, quatro centros de distribuição, um pátio de *containers*, com uma diversidade na localização que nos fornece flexibilidade operacional, suprindo e produzindo, em diferentes regiões do Brasil e da Argentina, baixos custos de transporte e fazendo *hedge* sanitário.

No próximo slide, slide quatro, nós queremos destacar que registramos no 1T07 um aumento de 22% em nossa receita líquida, atingindo R\$1,1 bilhão, sendo que nosso EBITDA cresceu 28%, com uma margem de 14,4%. Também convém destacar nesse slide que o lucro líquido registrou um decréscimo de 67%, totalizando R\$10,6 milhões no 1T07, em função de despesas não-recorrentes, relacionadas ao processo de abertura de capital da Companhia, no montante de R\$50 milhões, aproximadamente. Caso não tivéssemos essa despesa não recorrente, o lucro teria sido de, aproximadamente, R\$60 milhões, no 1T07.

No slide seguinte, número cinco, nós queremos destacar que no mercado doméstico a nossa receita cresceu, aproximadamente, 20%.

No slide número seis, o destaque fica por conta do crescimento das exportações. As receitas cresceram em torno de 25%.

No slide sete, nós pretendemos demonstrar o nosso resultado operacional. Apresentamos um lucro bruto de R\$257,6 milhões no 1T07, superior em 26% ao lucro apresentado no mesmo período de 2006, que foi de R\$204 milhões. As despesas recorrentes apresentaram um saldo de R\$177 milhões, superiores em 24% ao 1T06, que foi de R\$143 milhões.

Eu quero voltar a salientar que o lucro líquido do exercício, excluídas as despesas não recorrentes referentes ao IPO, teria sido de, aproximadamente, R\$60 milhões no 1T07.

Nós vamos falar um pouco, no slide oito, sobre o nosso CAPEX. Durante o 1T, nós já gastamos R\$213 milhões em investimentos, sendo os projetos de ampliação da unidade de térmicos e de industrializada da unidade de Andradina, objetivando o aumento da capacidade produtiva de 30 para 100 toneladas por dia, além do aumento da capacidade de abate também naquela unidade. A ampliação da capacidade de abate e desossa na unidade de Barra do Garça, no Mato Grosso, de 1.300 cabeças por dia para 2.500 cabeças por dia.

Também investimos na ampliação da capacidade de abate e desossa na unidade de Campo Grande, de 1.300 cabeças por dia para 3.000 cabeças de gado por dia. Ampliação da capacidade de abate e desossa da unidade de Vilhena, em Rondônia, de 900 cabeças por dia para 2.200 cabeças por dia.

Construção de uma unidade de produção de *beef jerky* em Santo Antônio da Posse, aqui no interior de São Paulo, atualmente em fase final de construção. Ampliação da capacidade de abate e desossa da unidade de Barretos, aqui no interior de São Paulo, passando de 1.600 cabeças por dia para 2.500 cabeças de capacidade de abate/dia. Compra de novos caminhões para a transportadora e outros investimentos, tais como a compra de novos equipamentos e manutenção nas unidades produtoras.

Fora isso, nós temos a aquisição de uma unidade na Argentina e de outra nos Estados Unidos. A aquisição de uma planta de abate em Berazategui, em Buenos Aires, em fase de aprovação pelas autoridades competentes daquele país. Nós adquirimos 100% das ações da norte-americana SB Holdings e sua subsidiária, que é a maior distribuidora de carne industrializada dos Estados Unidos, no mercado norte-americano, cujo valor de aquisição ficou em US\$11,9 milhões. Aquela empresa apresentou uma receita líquida no ano de 2006, consolidada, de US\$55.7 milhões.

Nós também, no início desse ano, constituímos uma *joint venture* para produção, comercialização e distribuição de *beef jerky*, e através delas, investimos aproximadamente US\$30 milhões, para adquirirmos uma empresa nos Estados Unidos de nome Pioneer, que produz, comercializa e distribui os produtos *beef jerky*. O *beef jerky* é um aperitivo de carne, com faturamento de US\$22 milhões, aproximadamente, no ano de 2006.

Também adquirimos uma outra empresa nos Estados Unidos, chamada Double B, que produz, comercializa e distribui produtos à base de carne, e apresentou um faturamento de aproximadamente US\$18 milhões no ano de 2006. E, como eu disse agora há pouco, estamos finalizando a construção da unidade de Santo Antônio da Posse para produção de *beef jerky*, com início das atividades previstas para a primeira quinzena do próximo mês.

Como todos sabem, realizamos com sucesso o nosso IPO no 1T07, cujas bases estão demonstradas aqui no slide número dez.

De uma maneira bastante rápida e sucinta, eu acho que nós apresentamos as boas notícias para vocês, e vamos então abrir para perguntas.

Guilherme Arruda, UBS Pactual:

Boa tarde a todos. Eu queria entender um pouco melhor, queria saber se você pode explicar para a gente, o crescimento de volume que vocês tiveram no 1T. Ele ficou na casa de uns 20%, a gente espera mais do que isso para o ano, então eu queria entender se é a expectativa de vocês, e como isso aconteceria; se esse crescimento, ao longo do ano, a taxa de crescimento, vai aumentando nos próximos trimestres.

JBS:

Em relação ao crescimento, como você viu, nós temos vários investimentos em andamento, e nós temos duas unidades – Teófilo Otoni e Venado Tuerto – na Argentina; são unidades que começaram a operação aproximadamente a 15 dias atrás, então nós não vimos esses números delas no 1T.

Nós temos a unidade de Anápolis, que nós estamos *startando* em junho. As duas aquisições que nós fizemos na Argentina também, tanto de Berazategui, que está em fase final de aprovação do Governo daquele país, que deve, por volta das próximas semanas estar operando, e já é uma empresa que está funcionando normalmente, então também essa aquisição não está dentro do nosso 1T. A unidade de Pontevedra também, que nós compramos através de um leilão judicial na Argentina, que vamos *startar* em julho.

Aí depois nós temos a ampliação da capacidade de abate de Andradina, que começa em junho, que sai de 1250-1300 cabeças para 1500-1600 cabeças. Barra do Garça, o 1T inteiro nós estamos fazendo ampliação, está trabalhando de 1250-1300, e essa unidade em junho agora pula para 1800. Em agosto, ela passa para 2000 cabeças, e no decorrer no 2T chega a 2500 cabeças.

Aí depois temos mais uns investimentos em Vilhena, Campo Grande e Barretos, em que estamos em fase de investimentos, e ainda não tivemos o incremento desses volumes. Então são várias unidades que *startaram* um processo de 15 dias atrás até julho, e depois desencadeando no 2S, que vão todas entrar no incremento de produção.

Guilherme Arruda:

Está certo. Uma dúvida que eu tenho é que apesar disso, você está adicionando muita capacidade e tudo mais, eu entendo que a capacidade ociosa que você tem hoje, a despeito de todos esses investimentos, ela já permitiria, talvez, um crescimento maior.

Essas plantas que você está falando que estão em obra de ampliação e tudo mais, por essa ampliação, elas estão produzindo menos do que elas deveriam estar produzindo, por questões sanitárias ou o que quer que seja?

JBS:

Não, pouca coisa. Tem alguma planta que, logicamente, quando você está em processo de obra, às vezes você tem que, um ou outro dia, não abater, para equalizar alguma questão de obra. Mas, uma coisa que também vale ressaltar, Guilherme, nós temos um 1T de período de bastante chuva no Brasil; então, tradicionalmente, no 1T, a gente sempre tem alguma dificuldade de retirada de gado no campo.

As chuvas, que são concentradas no Brasil, de janeiro, fevereiro, março, então isso também foi outro ponto que dificulta todo ano, o 1T, há alguma dificuldade para retirar gado no campo, e assim por diante. Então, a possibilidade de utilizar mais capacidade nas plantas já instaladas, você acaba se deparando com a questão das chuvas no 1T, entendeu?

JBS 2:

Vale lembrar que houve o excesso de chuvas esse ano na região norte do Centro-Oeste do país e na região sul do Norte do país, o que dificultou o trânsito de caminhões nas estradas de sinais, então isso contribuiu, em parte, somado ao fato de que você não produz na sua capacidade plena nas plantas que estão em reforma.

Guilherme Arruda:

Entendi. A minha segunda pergunta é com relação às margens, que eu acho que veio muito forte, acima do que a gente estava esperando um tempo atrás, e veio nessa faixa de 14,5%, por aí. E se você olhar o 1T do ano passado e o que você fez no ano inteiro, 2006, a sua margem 2006 foi melhor do que o 1T, então, teoricamente, seu 1T teve uma margem mais fraca do que o resto do ano. Você acha que isso indica que esses 14,5% são uma margem tranquila para daqui para frente, para o ano de 2007?

JBS:

Devido ao período de silêncio que eu tenho que observar, só posso te responder que nós estamos confortáveis com esse nível de margem apresentada.

Guilherme Arruda:

Está ótimo. Obrigado.

Alexander Robarts, Santander:

Bom dia. Eu quero entender um pouco mais sobre a tendência dos preços médios em USD/quilo no mercado externo para a carne *in natura*. A gente viu no 1T uma queda de quase 6%, aliás, 5,8%.

A pergunta então é se essa queda é devida totalmente ao *mix* do país, ou seja, Europa Oriental e Oriente Médio, ou se tem mais uma coisa lá. E se esse patamar de queda, tipo 5%-6% nos preços de carne *in natura* no mercado externo vai ou pode ser um patamar que a gente pode ter como premissa para o ano inteiro.

JBS:

A resposta aí é o seguinte: não houve, na verdade, queda de preço no mercado internacional. Quando você olha, você pode olhar na página dez do nosso *press release*, nós tivemos um aumento no 1T nas nossas exportações para a Rússia. No 1T do ano passado, representaram 8% das nossas vendas no mercado internacional, o mercado russo, e esse ano estão representando 15%.

Então é diretamente ligado a *mix*; na Rússia você exporta dianteiro, *trimmings*, um produto que é bem diferente o valor, devido ao produto que é, para mercado como o mercado europeu. Então isto está diretamente ligado a *mix*, não está ligado a uma queda nos preços do mercado internacional.

JBS 2:

Como nós temos, Alexandre, muitos cortes, aproximadamente 230 cortes de um animal, você tem o preço médio por quilo da carne, mas você tem aí o *filet mignon* vendido a US\$10, US\$15 quando você tem a carne do dianteiro vendida a US\$3,US\$4.

O preço médio é que oscilou, em virtude do *mix* de exportação. Nós exportamos mais para Europa Oriental e para o Oriente Médio, que compram carnes com o valor mais baixo. Por isso, o preço médio caiu; não significa dizer e você bem salientou, que o preço da carne caiu, pelo contrário.

Alexander Robarts:

Bom, isso foi totalmente entendido. Eu só quis entender se por causa do *mix*... Eu sei que vocês não baixaram o preço, mas se por causa do *mix*...

JBS:

Exatamente, por causa do *mix*... Por termos exportado mais para a Rússia, o *mix* se alterou nesse 1T07 comparativamente ao 1T06.

Alexander Robarts:

Então, a pergunta é: será que ao longo do ano, nos próximos trimestres, por causa do *mix*, será que a gente pode esperar uma tendência nos próximos trimestres desta queda em preço médio no patamar que a gente viu no 1T, 6%, ou será que ao acrescentar países nessas regiões, o preço médio em dollar seria uma queda maior que aquela 5,8%?

JBS:

Nós acreditamos que essa tendência do *mix* tende a se estabilizar e voltar a padrões anteriores. Mas dado ao período de silêncio, eu não posso fazer projeção para você, neste momento, do que nós pretendemos estar exportando.

Alexander Robarts:

Certo. OK. E a segunda pergunta, só para escutar seus comentários: e aquela ameaça de um embargo para a carne brasileira por causa de efeito sanitário, pergunta-se aí qual é a sua posição lá sobre isso?

JBS:

A minha percepção pessoal é que isso é uma bravata de países que querem melhorar a sua receita interna. Eu não acredito que a Europa deixe de comprar carne do Brasil, até mesmo porque ela não tem fornecedor que possa suprir a sua demanda de alimentação da população.

Alexander Robarts:

OK.

JBS 2:

E mais, essa informação é uma informação um pouco desconstruída. A Europa visitou o Brasil o mês passado e a visita correu bem, e a informação durante a visita é que a estrutura sanitária, os controles, estavam condizentes. Então essa informação, no fundo, é uma informação que a gente completamente não sabe o fundamento dela.

JBS:

Se você observar as notícias de ontem dos jornais, o secretário do Estado de São Paulo estava alegre dizendo que a Europa iria tirar a barreira do estado de São Paulo, e tinha outra notícia dizendo que poderia haver um embargo. Nós não acreditamos nisso.

Alexander Robarts:

OK. Obrigado.

Záira Miranda, Unibanco:

Oi, boa tarde a todos. Minha pergunta é relacionada às necessidades de *working capital* do grupo. A gente tem acompanhado aí desde que saiu o prospecto dos números de 2005 com relação a 2006, e observa-se que existia um impacto significativo, uma variação significativa, na conta de impostos a recuperar em função do perfil exportador do grupo.

Olhando agora os números do 1T07, a gente percebe que essa conta se estabiliza, fica um pouco *flat* em relação ao ano de 2006. Eu gostaria de ouvir um pouco o comentário de vocês sobre essa conta e entender o que pode ser feito para uma possível recuperação ou monetização desse ativo.

Sérgio Longo:

Záira, obrigado pela sua pergunta. É o Sérgio falando. Eu tenho uma boa notícia: se você observar que os impostos estão estabilizados, significa que não obstante a gente tenha crescido as nossas vendas, as nossas exportações, nós mantivemos o valor relativamente estável porque nós recebemos já restituição de impostos dentro daquela nossa programação que sempre apregoamos.

Záira Miranda:

E isso foi recebido em *cash* ou...?

Sérgio Longo:

Foi recebido em *cash*; R\$52 milhões foi o valor.

Záira Miranda:

Isso é uma tendência, Sérgio?

Sérgio Longo:

É uma tendência.

Záira Miranda:

OK. Em termos de eficiência interna do grupo para recuperação desses impostos, você acha que existe algo a ganhar ao longo do tempo a medida que vocês ganhem mais eficiência nesses processos, ou é algo que depende muito mais da Receita?

Sérgio Longo:

Os nossos processos para recuperação já foram – em sua grande maioria, se não em sua totalidade – vistoriados e homologados. Agora é questão de fluxo de caixa da Receita.

Zaíra Miranda:

OK. E a segunda pergunta tem a ver com o nível dos estoques. Olhando aí o patamar dos estoques em março e comparando isso com o patamar do ano anterior, isso em número de dias, a gente percebe um crescimento de prazo médio de estoques. Eu queria entender se isso é uma tendência, e o que é que provocou esse aumento do prazo médio de rotação dos estoques.

Sérgio Longo:

OK. Se você observar, no último trimestre do ano passado nós carregávamos o estoque da Rússia que ainda tem algum impacto no 1T07, e isso vai um pouco com a pergunta que respondemos agora pouco do *mix* de exportação. OK? E também não podemos esquecer que crescemos demais o abate de um ano para o outro.

Zaíra Miranda:

OK. Considerando então que você tenha no 1T um prazo médio por volta de 80 dias, 85 dias, esse patamar é normal ou o grupo pretende trabalhar para uma redução dos níveis de 2006, que giravam em torno de 70 dias, 75 dias, 78 dias?

Sérgio Longo:

A tendência é que isso no 2S retorne ao patamar que nós tínhamos historicamente.

Zaíra Miranda:

Esta bem. Então, quer dizer, em março você ainda estava carregando estoques de Rússia?

Sérgio Longo:

Um pouco de estoque da Rússia.

Zaíra Miranda:

OK, Sérgio, muito obrigada.

Luiz Adaime, Credit Suisse:

Oi, boa tarde a todos. Eu tinha uma pergunta mais na parte da sazonalidade do *business*. No ano passado, por exemplo, vocês venderam mais ou menos 22% do resultado total, foi no 1T. O que a gente deve esperar em termos para o 2T ou 3T talvez usando o ano passado como exemplo, para a sazonalidade?

Sérgio Longo:

OK. É o Sérgio falando. Normalmente, no 2T e 3T melhora a demanda comparativamente ao 1T. e então, historicamente, se nós analisarmos os números da JBS, a gente sempre vê que o 1T é um pouco mais fraco do que os outros trimestres.

Luiz Adaime:

Vocês não teriam as porcentagens disponíveis, do ano passado?

Sérgio Longo:

Não, eu não tenho essa porcentagem aqui. Depois, se você me mandar um e-mail, eu posso lhe passar isso.

Luiz Adaime:

Perfeito. E só mais uma pergunta: em termos de número de cabeças de gado abatidas no 1T, ou seja, uma utilização da capacidade, vocês têm esse número disponível?

Sérgio Longo:

Nós tivemos um aumento de número de cabeças abatidas em torno de 10%. A utilização da capacidade total caiu um pouco, em virtude do que o Wesley falou agora há pouco, das reformas que nós estamos fazendo, que as plantas não estão abatendo em sua plenitude, em sua média normal, além da chuva que houve, que inviabilizou que as plantas do Norte e do norte do Centro-Oeste brasileiro produzissem em sua capacidade total, em virtude da busca do gado.

Luiz Adaime:

Mas é um aumento de 10% em relação ao 1T06?

Sérgio Longo:

Aumento de 10% em relação ao 1T06.

Luiz Adaime:

É que a gente não tem esse número disponível tampouco. Vocês teriam esses números disponíveis, para equiparar o número trimestral?

Sérgio Longo:

Desculpe, eu interrompi você e também não entendi a pergunta.

Luiz Adaime:

É que nós ainda não temos os números trimestrais. Vocês teriam esses números disponíveis?

Sérgio Longo:

Não, nós normalmente não fornecemos esses números, porque é uma questão da estratégia da Companhia aonde a gente está abatendo mais, aonde a gente já está comprando gado, buscando para abater.

Luiz Adaime:

É que vocês disponibilizaram no prospecto, por exemplo, o número de cabeças abatidas durante o ano – 2005 e 2006.

Sérgio Longo:

Nós demos o número cheio.

Luiz Adaime:

Ou seja, quando fechar o ano agora de 2007, vocês vão dar o número mas não vão dar trimestralmente?

Sérgio Longo:

A princípio, não. Se você me orientar, achando que é muito importante, a gente pode pensar em dar trimestralmente. Mas a idéia é sempre trabalhar o anual, porque eu tenho as obras durante o ano, eu tenho as ampliações, eu tenho as aquisições, e eu fecho o número e passo anualmente.

Luiz Adaime:

Está OK, muito obrigado.

Marcelo Menuzzo, Deutsche Bank:

Boa tarde a todos. Eu queria um *update* no caso da Flora. Eu tenho duas perguntas: uma é se os *bondholders* são ainda garantidos pela Flora; e a

segunda pergunta é se a empresa tem alguma alternativa para esse negócio. Se, por exemplo, a JBS pretende vender a Flora, e se isso poderia eventualmente aumentar o caixa da empresa?

Sérgio Longo:

Com relação à Flora, nós não vamos comentar, porque ela não faz parte da JBS S.A. Os números dela, quando nós tivemos o *consent* para os *bonds*, nós informávamos que, automaticamente, ao se recompor o PL da JBS, a Flora deixaria de fazer parte da emissão dos *bonds*.

Então nós acreditamos que já cumprimos todos os quesitos; encaminhamos inclusive ao *trustee* e aos *bondholders* esse mesmo *press release* que vocês receberam. Então, no nosso entendimento, a Flora não faz mais parte dos *bonds*.

Marcelo Menuzzo:

OK. Ainda com relação à parte de *bonds* e crédito, vocês têm algum objetivo em termos de alavancagem?

Sérgio Longo:

A nossa idéia é o que nós mencionamos no nosso *offering* sempre: trabalhar na nossa dívida líquida, em patamares inferiores a 3.

Marcelo Menuzzo:

OK. Obrigado, então.

Jander Medeiros, UBS Pactual:

Boa tarde a todos. A minha pergunta na verdade é referente a preço de gado; a gente sabe que é um custo bastante importante para a Companhia, e a gente está enxergando este ano o Brasil exportando mais do que no ano passado, os problemas gradualmente sendo resolvidos, então no 1T a gente viu um aumento de 40% de exportação para o país, uma condição já bastante melhor do que a do ano passado.

Então, eu queria saber se, na opinião de vocês, o preço de gado já recuperou, ele recuperou um pouco, suficientemente para refletir essa demanda um pouco maior, ou se vocês estão enxergando alguma pressão adicional para preço de gado.

Sérgio Longo:

Jander, bom dia. O preço médio do gado, no 1T, subiu aproximadamente 6% aqui no Brasil. Nós acreditamos que isso já regularizou bastante a oferta e demanda.

Jander Medeiros:

Está bom, obrigado.

André Baggio, JP Morgan:

Eu tenho duas perguntas; uma é: eu queria saber como é qual é o status da operação da Argentina, quantos por cento da Argentina a Argentina está agora representando das vendas, e se tem algum *update* na situação política da Argentina.

Sérgio Longo:

A situação política da Argentina continua estável. Eles, através da regulamentação de preços, pretendem regular a inflação que eles têm. Em termos da Argentina, ela representa hoje aproximadamente 7% das nossas vendas líquidas.

André Baggio:

Está ótimo. A outra pergunta, que na verdade eu não entendi direito a resposta, eu queria saber: para os mesmos cortes de carne, qual foi a variação percentual de preços, de um ano para cá? Ou seja, se isolar o efeito de *mix* da Rússia, quanto que seria a variação, se você pegar uma costela, picanha, etc., e qual foi a variação percentual de um ano para cá.

Sérgio Longo:

Eu não tenho isso aberto para lhe fornecer, mas os estados e as informações fornecidas pela ABIEC e pelo governo brasileiro, montam em um aumento em torno de 10% a 15% no preço médio da carne.

André Baggio:

OK. E esse aumento médio brasileiro é uma indicação razoável para o aumento de vocês?

Sérgio Longo:

Sim, nós somos um dos principais exportadores. Está bem em linha.

André Baggio:

Muito obrigado.

Ana Siqueira, ABN:

Bom dia a todos. Sérgio, eu tenho duas perguntas. Primeiro: qual foi o percentual do custo do gado no CPV, que no prospecto vocês mostraram nos anos? E segundo, no 1T vocês compraram carcaças? Se sim, qual foi a quantidade, em tonelada?

Sérgio Longo:

Nós compramos carcaça sim, mas eu não posso lhe precisar, não tenho esse dado para lhe fornecer, de quanto foi que nós compramos, em termos percentuais e o que representou isso na nossa venda.

Com relação ao preço do gado, ele se manteve, no CPV, estável com o que nós vínhamos apresentando no ano de 2006.

Ana Siqueira:

Perfeito, OK.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Sérgio Longo para as considerações finais.

Sérgio Longo:

Nós agradecemos a participação de todos, contamos ainda em melhorar cada vez mais as nossas apresentações, com o apoio de vocês, e estamos à disposição para responder qualquer quesito ou qualquer visita que vocês queiram fazer a nós. De nossa parte, da JBS S.A., é um prazer estar com vocês. Obrigado.

Operadora:

A teleconferência da JBS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.