

Local Conference Call

JBS S.A.

Resultados do Segundo Trimestre de 2013

15 de agosto de 2013

Operadora: Bom dia a todos e bem vindos à teleconferência da JBS S.A. em que serão analisados os resultados do Segundo Trimestre de 2013. A pedido da JBS este evento está sendo gravado e a gravação estará disponível para ouvintes a partir de hoje à tarde no site da Companhia www.jbs.com.br/ri.

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

Passo agora a palavra ao Sr. Wesley Batista. Por favor Sr. Wesley, pode prosseguir.

Sr. Wesley Batista: Bom dia a todos e muito obrigado pela presença de todos vocês nessa conferência no dia de hoje. Eu gostaria de começar falando um pouco da trajetória da nossa companhia nos últimos anos. A JBS é uma empresa que era uma empresa privada até 2007, fez uma abertura de capital em 2007. De lá para cá desde 2007 até hoje nós temos experimentado e assistido um crescimento contínuo de nossas receitas ano sobre ano, e mais do que o crescimento contínuo de nossas receitas o crescimento contínuo e bastante superior de nossos resultados comparados com nossas receitas.

Como exemplo, se compararmos 2008 até agora a nossa receita triplicou de lá para cá e os nossos resultados quintuplicaram, então um sinal claro de que a companhia tem conseguido ter um crescimento bastante expressivo de suas receitas, mas mais do que isso um crescimento superior dos seus resultados.

Nós somos uma empresa que iniciamos um processo de internacionalização em 2007, fizemos várias aquisições fora do Brasil, iniciada e a mais expressiva quando compramos a Swift nos Estados Unidos em 2007. De lá para cá compramos companhias de portes bastante significativos como a Pilgrim's, como a Swift... desculpa, como a Smithfield Beef e várias outras. Fizemos aquisições na Austrália, no Canadá, no México esse por diante.

Quando nós fizemos todas essas aquisições fora do Brasil era um momento em que os mercados maduros como a América do Norte, Austrália entre outros as economias não iam muito bem e foram aquisições sem dúvida nenhuma transformacionais para todos nós da JBS, o qual tivemos o orgulho de conseguir entregar tudo aquilo que nós prometemos o mercado em todas as aquisições.

Hoje nós nos encontramos uma empresa que é a empresa mais internacionalizada no Brasil. Nos encontramos numa posição que na nossa avaliação é uma posição bastante positiva. Temos assistido a recuperação desses mercados, dos mercados maduros e especialmente na América do Norte. Dois terços um pouco mais de dois terços de nossas receitas vêm das operações internacionais, o qual sem dúvida nenhuma com a melhoria dessas economias nos traz a confiança de que isso gerará uma adição de valor e uma agregação de valor a todos os nossos acionistas da JBS.

A JBS nós anunciamos a aquisição da Seara há um mês e meio atrás aproximadamente, dois meses atrás. Nós após a conclusão desta aquisição nós seremos uma companhia de aproximadamente R\$ 100 bilhões em receita, uma companhia que conta com 185.000 pessoas e 185.000 membros de um time, de uma família da qual nos olhamos imensamente.

Temos uma operação em países que consideramos super competitivos quando olhamos no nosso setor de produção de proteína tanto em aves como em bovino como em suíno. Então acreditamos estarmos super bem posicionados.

Nós somos uma empresa formada e, de novo, o maior orgulho que temos é por pessoas que realmente estão de corpo e alma, que têm colocado empresa como prioridade. Somos uma empresa que trabalhamos duro, acreditamos no trabalho, acreditamos em coisas simples, acreditamos que podemos ser super eficientes porém ter uma organização que não traz e não gera ineficiência e complexidades e assim por diante.

Nós estamos super otimistas onde estamos. Temos um time que, de novo, nos olhamos imensamente. Acreditamos sem sombra nenhuma de dúvida que o maior ativo da nossa companhia são as pessoas que aqui estão e as pessoas que formam a liderança dessa empresa e que nos traz a confiança de continuar crescendo, continuar expandindo o nosso negócio.

Falando um pouco dos números do nosso segundo trimestre o Jerry vai detalhar todas as unidades de negócio mas eu vou fazer aqui um breve sumário. Nós tivemos uma receita de aproximadamente R\$ 22 bilhões no trimestre, uma expansão significativa comparada com o mesmo período do ano passado, uma expansão de R\$ 13,5 bilhões ou 18,7% superior ao mesmo período do ano

passado. 70%, é importante ressaltar, desse crescimento e 70% dessa expansão da receita vem de um crescimento orgânico, 30% vêm de aquisições que foi a aquisição do Canadá, mas 70% de novo vem de crescimento orgânico.

Nós tivemos um Ebitda de R\$ 1,667 bilhões que é também um número bastante superior ao segundo trimestre do ano passado ou quase 65% superior ao mesmo período. A margem Ebitda ficou em 7,6% comparado com 5,5 no segundo trimestre de 2012.

Nós tivemos um lucro líquido, e a gente usa o termo lucro líquido ajustado, mas para nós é de fato o lucro líquido da companhia, R\$ 482 milhões, e quando eu falo que de fato o lucro líquido da companhia é esse porque dentro do lucro líquido reportado nós temos 180 e poucos milhões de imposto de renda diferido que vem na controladora de ágio que nós temos acumulado na controladora e de NOLs nos Estados Unidos. Então são contabilizações que não tem efeito caixa, então de fato lucro líquido que nós atribuímos é R\$ 482 milhões.

Nós tivemos uma geração de caixa livre de R\$ 563 milhões, uma geração de caixa operacional antes de investimentos de R\$ 886 milhões, números que estão em linha com que a gente vem falando para o mercado que nós estamos confiantes na capacidade de geração de caixa e na posição que estamos em cada uma das nossas operações.

Nós tivemos... dentro desse resultado eu quero ressaltar que nós tivemos um número de aproximadamente R\$ 270 milhões que impactou as nossas despesas financeiras. Esse número de R\$ 270 milhões advém de variação cambial devido à alta do dólar. Nós terminamos o primeiro trimestre como uma exposição cambial que não estava protegida através de hedge.

Durante o segundo trimestre nós hedgeamos toda a nossa exposição cambial, porém fomos hedgeando no decorrer do segundo trimestre, o qual gerou R\$ 270 milhões. Esse é um ponto que eu quero ressaltar, que a JBS vem no decorrer de vários anos, lá em 2008 quando o câmbio deu um solavanco alto a JBS foi uma empresa que não teve impacto em seus resultados devido à variação cambial.

Nós temos uma área de gerenciamento de riscos da qual nos olhamos imensamente. Somos bastante cuidadosos com as nossas políticas e o nosso gerenciamento da exposição cambial da companhia. Os nossos balanços esses números não tem política de hedge account. Nós trabalhamos para proteger a nossa exposição cambial de forma bastante ativa. Nós, como eu falei, nos hedgeamos e acreditamos que acertamos bastante na estratégia de estar hedgeado.

Tivemos um impacto pequeno comparado com a exposição da companhia. Se nós não tivéssemos tido uma política eficiente de hedge nós estaremos falando de um possível impacto de variação cambial de mais de 1 bilhão. Então nós tivemos uma política bastante eficiente nessa área.

Nós, como eu falei lá em 2008 o câmbio deu um solavanco, nós não tivemos impacto no nosso resultado. Quando o câmbio mais recentemente saiu de 1,60 para 2,00 de novo nós não tivemos um impacto significativo nos nossos números. E agora mais uma vez o câmbio saindo de 2,00 para 2,20, para 2,30 que está agora os nossos números mostram que as políticas de gerenciamento de risco da nossa companhia tem sido responsáveis e eficientes.

Nós, engraçado que há um período atrás tiveram matérias falando sobre questionamento do órgão regulador da JBS com derivativos, e de fato é isso: a JBS tem um gerenciamento ativo e prefere encarar e gerenciar as exposições que a companhia tem do ponto de vista de exposição cambial e atuamos para proteger as exposições que temos.

Nós terminamos o trimestre com R\$ 7,2 bilhões em caixa, o qual é equivalente por 85% de toda a nossa dívida de curto prazo. Nós encerramos e mais uma vez em linha com o compromisso nosso com o mercado do ponto de vista de desalavancagem. Nós encerramos o trimestre, e aí eu quero elaborar um pouco a questão da alavancagem: nós encerramos com 3,28x leverage e isto já considerando R\$ 324 milhões de dívidas antecipadas que nós assumimos, que fazia parte do nosso acordo de aquisição com a Seara e então dentro desse número já tem aproximadamente R\$ 325 milhões.

Se a gente exclui a aquisição essa antecipação de R\$ 325 milhões da aquisição da Seara o nosso leverage é 3,2x leverage. Um outro exercício que eu acho que é interessante ressaltar nesse call aqui é como os resultados, como a dívida, como toda a dívida em dólar da companhia é corrigida pelo câmbio do fechamento do trimestre, porém os resultados dos últimos três trimestres são em reais e devido à JBS ter uma receita e um resultado expressivo de operações advindas no exterior e não são corrigidas com o câmbio do fechamento do último trimestre, se a gente olha os últimos quatro trimestres nossos e converte o resultado desses últimos quatro trimestres ao câmbio do fechamento de cada um dos trimestres e corrige a dívida em dólar como ela é corrigida, em resumo se a gente dolariza a dívida e os resultados o nosso leverage é de 3x.

Então nós temos falado do nosso compromisso e do nosso trabalho de uma contínua desalavancagem e aí eu acho que mais uma vez estamos mostrando

que temos compromisso e comprometimento com aquilo que a gente fala e com aquilo que nós dizemos a todos os senhores.

Nós estamos investindo em nossas marcas. Temos feito um trabalho o qual estamos bastante satisfeitos com os resultados que temos assistido. Nós estamos investindo nas marcas da nossa companhia para melhorar e adicionar resultado aos nossos negócios.

Gente, eu vou passar para o Jerry e ele vai passar em mais detalhes em cada um dos negócios e a gente volta a se falar durante o call. Obrigado. Jerry.

Sr. Jerry O'Callahan: Obrigado Wesley, obrigado e bom dia a todos também da minha parte. Nós colocamos no nosso site hoje de manhã uma apresentação que eu vou fazer referência a essa apresentação e as páginas. Eu vou dar a numeração das páginas para facilitar o acompanhamento do que nós vamos falar aqui para poder visualizar as páginas às quais a gente está fazendo referência.

Página 4 dessa apresentação a gente resume um pouco o destaque do trimestre. O Wesley já comentou, mas rapidamente a receita líquida saindo de 18,5 bi para 21,9 bi, quase 19% de crescimento da receita. O Ebitda saindo de 1 bi para 1,670 bi, quase 65% de aumento do Ebitda comparado com o mesmo trimestre do ano passado. A margem Ebitda saindo de 5,5% para 7,6% também comparando iguais períodos e o lucro líquido ajustado, como o Wesley também explicou, saindo de R\$ 213 milhões para R\$ 483 milhões comparando também esses dois trimestres.

Na página 5 da apresentação a gente tem um pouco da comparação trimestre por trimestre, os últimos cinco trimestres. Dá para ver a evolução da receita e também do Ebitda e da margem Ebitda no período. Eu não vou entrar no detalhe trimestre por trimestre mas a gente vê aí uma clara evolução no Ebitda e na margem Ebitda.

Falando agora individualmente de cada um dos negócios e fazendo a divisão dos negócios como sempre fazemos e começando com o Mercosul, a unidade nossa incluindo o Brasil, Paraguai, Uruguai e Argentina, a gente vê que a receita no Mercosul foi de R\$ 5,4 bilhões e isso foi quase 26% superior ao mesmo trimestre do ano passado; um aumento de mais de 14% no volume de animais processados, lembrando que nós estamos fazendo o ramp up das fábricas que nós abrimos no Brasil nesses últimos dois anos aproximadamente.

Tivemos um crescimento de 63% na receita das exportações de carne in natura dessa unidade neste período também comparando trimestre com trimestre. A receita saiu de R\$ 4,3 bilhões no segundo tri do ano passado para R\$ 5,4 bilhões. O Ebitda no período foi de R\$ 544 milhões ou margem Ebitda de 10%.

No Brasil a margem Ebitda foi de 11,2%. Houve no Uruguai uma piora da situação no Uruguai, o Wesley pode comentar isso mais adiante, e só para comentar essa questão da desvalorização do real que nós observamos ao longo do segundo trimestre deste ano, na realidade nas exportações nós não sentimos isso tanto ainda em função do período de lei entre o fechamento da venda e a exportação. Nós vamos sentir isso bastante mais no terceiro trimestre.

Então isso é algo observar: que o benefício da desvalorização do real na questão das exportações vai ser mais sentido no segundo semestre do ano do que nesse segundo trimestre.

Falando sobre JBS USA, carne bovina na página 7 da apresentação (e aqui está incluso Austrália e também Canadá, desde o ano passado nossa operação no Canadá). A receita líquida foi de 4,8 bilhões de dólares e isso é 12,6% superior ao mesmo período do ano passado saindo de 4,3 para 4,8 bilhões de dólares de receita. O aumento dos preços na venda tanto no mercado doméstico quanto nas exportações nós observamos nesse período.

Nós também vimos ao longo do segundo trimestre uma maior utilização da capacidade nossa na operação do Canadá.

O Ebitda de 161,7 milhões de dólares com margem Ebitda de 3,4%. Vamos lembrar que no segundo trimestre do ano passado tivemos um Ebitda negativo de 9 milhões de dólares, margem Ebitda negativa de 0,2%. No primeiro trimestre desse ano também tivemos um Ebitda negativo em 25 milhões de dólares com margem Ebitda negativa de 0,6%. Então houve realmente uma mudança significativa nessa unidade passando para um Ebitda positivo de quase 162 milhões de dólares e 3,4% de margem Ebitda.

Dois destaques na exportação desta unidade: primeiro com a reabertura do mercado japonês para a carne americana a partir do início deste ano, abertura plena, (havia uma abertura mas bastante restrita antes) nós vimos um crescimento de 40% nas exportações americanas para o Japão no período.

E também outro destaque é o crescimento das vendas da nossa unidade da Austrália para a China. Nós vimos trimestre sobre trimestre do primeiro para segundo trimestre deste ano nós vimos um crescimento de 22% nas exportações australianas para a China num prazo bastante curto de tempo, isso é uma tendência que a gente vem observando desde o ano passado.

Passando agora para falar um pouco sobre a unidade de carne suína nos Estados Unidos e fazendo referência à página 8 da nossa apresentação nós vemos bastante estabilidade nessa unidade, tanto na receita quanto na geração do

Ebitda. A receita cresceu quase 3% em relação ao mesmo tri do ano passado para 868 milhões de dólares e nós observamos um aumento também nos preços tanto no mercado doméstico como também no mercado externo. Nós tivemos um Ebitda de 50,7 milhões de dólares com margem Ebitda de 5,8%.

Nós vimos um aumento de demanda ao longo desse período e também a gente tem visto um pouco o aumento do preço dos suínos que é uma questão mais sazonal nos Estados Unidos.

Passando para a nossa unidade de aves nos Estados Unidos, Pilgrim's Pride Co., Pilgrim's Pride já publicou seus resultados no dia 1 de agosto e realmente esses resultados foram de bastante destaque: nós tivemos um crescimento de mais de 10% da receita saindo de 2 bi para praticamente 2,2 bi de dólares na receita; tivemos uma elevação de mais de 8% na receita nos Estados Unidos e mais de 32% no México. Vimos realmente um crescimento substancial na demanda por esses produtos de frango. Nós vimos ações promocionais tanto nas redes de varejo dos mercados quanto no food service. O Ebitda no período foi de R\$ 265 milhões com margem Ebitda de 12,1%.

É importante lembrar que a equipe da Pilgrim's continua focada em clientes-chave com habilidade de se adaptar às constantes mudanças nas condições do mercado, e também importante lembrar que nós vimos, nós observamos a diminuição do preço do milho ao longo desse último período, mas essa diminuição do preço está chegando agora no segundo semestre nos produtores de aves e então nós vamos ver a influência dessa diminuição do preço do milho mais no segundo semestre do que no primeiro trimestre do ano.

Sobre as nossas exportações, página 10 da apresentação, nós fizemos aí novamente uma comparação de períodos do segundo tri do ano passado para o segundo tri deste ano e a gente vê um crescimento de quase 27% da receita oriunda das exportações da JBS consolidadas. Chegamos a um número próximo de 3 bilhões de dólares de exportação nesse segundo trimestre agora de 2013.

Eu mencionei as exportações australianas para a China mas a gente vê o quanto este mercado cresceu, representando mais de 27% do total das nossas exportações. Nós agrupamos aí China, Hong Kong e Vietnã porque é um mercado que tem uma dinâmica bem parecida. Também o México sempre é um destaque e os outros mercados bastante destaque sempre para os mercados emergentes, que acabam sendo clientes bastante cativos e bastante irregulares dos nossos produtos. Todo trimestre é a mesma história: México, Oriente Médio, Ásia. Esses mercados vêm comprando nossos produtos de uma maneira bastante consistente.

Passando um pouco para falar da questão da nossa dívida, o Wesley já destacou a questão da alavancagem, página 12 da apresentação. Eu não vou entrar nos mesmos números de novo, mas nós vemos a alavancagem caindo para 3,28x se a gente voltar para o segundo trimestre do ano passado a alavancagem era mais de 4,2x. Então uma diminuição expressiva, lembrando que dentro dessa alavancagem mais recente tem a antecipação da assunção de uma parte da dívida da aquisição feita recentemente e dolarizando usando a mesma conversão para Ebitda e para a dívida nos últimos doze meses a nossa alavancagem vem para 3x.

Conforme nós falamos ao longo dos últimos trimestres realmente a gente vem entregando essa diminuição da alavancagem de uma maneira bastante consistente.

Falando, continuando no perfil da dívida eu só quero lembrar aqui que além dos R\$ 7,2 bilhões que nós temos em caixa nós temos também nos Estados Unidos uma disponibilidade de 1,2 bilhões de dólares, o que realmente mostra uma liquidez bastante adequada.

A dívida nossa quebrando em moeda 20% em reais, 80% em dólares; o custo da dívida também a gente está mostrando um custo de 8% no Brasil e um custo médio abaixo de 7% no mercado internacional. Quase 60% é na JBS S.A. e o restante nas subsidiárias. A dívida de curto prazo e de longo prazo a gente vê 35% no curto prazo influenciado por dívidas nos Estados Unidos que entraram no curto prazo ao longo desse segundo trimestre.

Rapidamente aqui antes de fechar só para falar rápido sobre a questão dos eventos subsequentes ao dia 30 de junho. Fizemos o anúncio da aquisição da Seara nesse período. Fizemos também uma oferta pública voluntária de permuta das ações da Vigor por ações da JBS, fizemos um fato relevante e eu não vou entrar no detalhe desse fato relevante aqui.

Fizemos, talvez não tivemos tanta oportunidade para falar disso, a repactuação da dívida da Pilgrim's Pride, dívida essa que ia vencer agora em 2014 e já repactuamos essa dívida para 2018 (700 milhões de dólares), reduzimos o custo, reduzimos também as condições, os covenants dessa dívida. Então é bastante relevante isso e isso aconteceu agora na virada do mês de julho para agosto.

Também anunciamos no início dessa semana a contratação do novo presidente para a nossa organização aqui no Mercosul, a contratação do Miguel Gularte. Esse documento também é público.

Antes de fechar um pouco o Wesley falou do investimento que a gente está fazendo nas nossas marcas, em divulgar as nossas marcas. Eu creio que a campanha ao redor da marca Friboi é uma campanha marcante e que tem gerado bastante interesse e tem realmente valorizado a marca e assim valorizado nossa empresa. É uma campanha, eu acho que foi uma grande referência no Brasil ao longo desses últimos seis meses que está no ar.

O desempenho das ações a gente tem aqui dois slides, os últimos dois slides da apresentação para falar um pouco sobre a questão do desempenho das ações. Primeiro na página 17 o desempenho da JBSS3, a nossa ação listada aqui na Bovespa contra o Ibovespa. Nós vemos um desempenho substancialmente melhor da JBS em relação ao Ibovespa no período. Também destaque para o volume médio negociado diariamente ao longo desse segundo trimestre, mais de R\$ 36 milhões e isso é mais que 33% superior ao volume diário médio do mesmo trimestre do ano passado. Nosso market cap chegou a R\$ 22 bilhões.

Agora na página 18 para fechar a apresentação aqui, um pouco sobre o desempenho das ações da Pilgrim's Pride Co., a qual nós controlamos com mais de 75% das ações nos Estados Unidos. Durante os últimos doze meses nós viemos as ações valorizarem 280% neste último ano contra 23% de valorização do S&P 500.

Se nós segregarmos a participação acionária da JBS na Pilgrim's Pride a valorização da nossa participação foi de aproximadamente R\$ 6 bilhões nos últimos doze meses, R\$ 6 bilhões nos últimos doze meses. Isso representa para a JBS S.A. R\$ 2/ação de valorização só pelo desempenho da Pilgrim's Pride, uma empresa pública nos Estados Unidos. Então eu acho que isso é algo que vale à pena lembrar. Às vezes a gente não associa a empresa americana com empresa brasileira e às vezes por isso não se reflete a valorização da empresa americana.

Com isso eu fecho aqui e passo a palavra de volta para o Wesley que vai fazer um resumo para nós do desempenho.

Sr. Wesley: Bom obrigado Jerry. Como o Jerry mencionou cada unidade de negócio eu queria falar um pouco do que a gente... o que nós estamos assistindo, o que nós estamos olhando para o segundo semestre de 2013 comparando com o primeiro semestre de 2013, então eu vou falar um pouquinho de cada unidade de negócio começando pela Pilgrim's Pride, pelo negócio de frango nosso nos Estados Unidos e México. Nós tivemos um primeiro semestre bom, especialmente um segundo trimestre bastante bom com 12% de margem Ebitda. Nós acreditamos quando a gente olha a questão de oferta e demanda está bastante balanceada. A indústria americana não tem aumentado a produção e nem que

queira aumentar a produção tem genética partindo lá de trás da cadeia, tem genética disponível para aumentar produção de frango de forma expressiva. Então do ponto de vista de supply/demand nós estamos muito confortáveis que nos próximos meses, nos próximos trimestres e a médio prazo nós não enxergamos nenhum risco da indústria aumentar a produção, e isso é um ponto bastante importante para que a gente esteja confiante de que vamos estar assistindo margens bastante positivas.

O Jerry mencionou a questão de grãos. O milho caiu de forma expressiva. Para vocês terem uma ideia o nosso custo de milho no segundo tri foi ao redor de US\$ 2 a mais do que vamos assistir no último trimestre desse ano. Então um US\$ 2/bushel nos Estados Unidos no volume que nós consumimos de grãos é um número bastante expressivo.

Então estamos muito otimistas. Acreditamos que vamos ter um segundo semestre melhor e um melhor expressivo do que o primeiro semestre desse ano. Então a Pilgrim's nós acreditamos que vai continuar entregando resultados consistentes. Nós fizemos melhoras e independente do mercado sem dúvida nenhuma nós somos outra companhia hoje. Melhoramos imensamente a nossa operação, ganhamos eficiência, fizemos ajustes internos, cortamos custo. Aquilo que a gente sempre diz que é o que nós mais acreditamos, que é aquilo que nós controlamos, de ter uma operação eficiente independente do mercado está favorável ou não. Então nós hoje sem dúvida nenhuma o negócio de frango nosso nos Estados Unidos é uma outra operação comparada com o que era no passado.

O negócio de bovino a gente tem falado que... nós temos dito que nós estamos com um cenário positivo. Teve redução de capacidade instalada nos Estados Unidos, a abertura de Japão. Nós assistimos no segundo tri uma melhora nas margens e estamos positivos para os próximos trimestres. Acreditamos que o segundo semestre também será melhor do que o primeiro semestre.

Suíno nos Estados Unidos está bastante estável. Acreditamos que não tem grande surpresa nem para cima nem para baixo e acreditamos que vamos ter um segundo semestre em linha com o que nós assistimos nesse primeiro semestre.

A operação da Austrália que eu acho que é importante ressaltar em que pese está incluída nos números da JBS USA está muito positiva. Nós temos várias coisas positivas: as exportações australianas para a China estão crescendo de forma expressiva. Para vocês terem uma ideia, nos primeiros quatro, cinco meses desse ano Austrália exportou para a China mais do que exportou o ano passado tudo. Então isso realmente tem feito a diferença. O câmbio na Austrália também está

favorável. A nossa operação lá é 75% exportação e então a desvalorização do dólar australiano também favorece essa operação nossa.

No Mercosul nós estamos, temos várias unidades de negócio dentro do que a gente chama de Mercosul. Paraguai está indo bastante bem, o Uruguai foi bem difícil nesse segundo trimestre apesar de a operação nossa ser pequena mas foi bem difícil os resultados no Uruguai. Argentina vocês já sabem: nós enxugamos muito a operação nossa lá, estamos com uma planta, temos target de não perder dinheiro e manter a nossa posição na Argentina mas continua num lugar que não temos planos de expandir, representa muito pouco dentro da JBS em que pese a nossa operação melhorou muito mas ainda não é uma operação rentável comparada com as outras.

Couros no Brasil está indo super bem. 85% do nosso negócio é exportação. O câmbio sem dúvida nenhuma traz um benefício. Como o Jerry falou a desvalorização do real de 2,00 para 2,30 nessa casa não foi vista, traduzida diretamente nos resultados do segundo trimestre por que você vende, produz, vai para o estoque a preço de custo, então só quando embarca é que acaba realizando a venda ao preço com o câmbio atual. Então ainda não foi sentida, mas sem dúvida nenhuma vai ser sentida nos próximos trimestres.

O negócio nosso de bovinos no Brasil está indo bem. Estamos bastante otimistas com o desempenho do nosso negócio. Temos uma operação super competitiva, em lugares competitivos. Nós abrimos unidades novas. Como o Jerry falou tem um impacto nos resultados devido ao startup e ao ramp up que ainda temos plantas que não operam no mesmo nível de eficiência das plantas que já estavam funcionando e então quando você abre uma planta nova acaba tendo um startup cost que a gente está vendo.

Nós estamos investindo em marketing, então logicamente isso também está dentro dos números nossos. Tem uma parcela de investimento o qual acreditamos que é um investimento que vamos, já estamos assistindo colheita de frutos desses investimentos e estamos super otimistas.

Gente, de um modo geral estamos muito otimistas, bastante confiantes no nosso time, na nossa capacidade de continuar melhorando o resultado, gerando caixa, desalavancando a companhia, crescendo nosso negócio, agregando valor às nossas marcas, expandindo o nosso negócio em produtos de valor agregado.

Então eu tenho dito isso, que nós estamos num momento na JBS que realmente é o momento de colher fruto de tudo aquilo que nós fizemos. Sem dúvida nenhuma os investimentos que nós fizemos fora do Brasil também nos trazem um otimismo bastante grande por assistir à melhora das economias que nós operamos.

Com isso eu peço ao operador para abrir para as perguntas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fernando Ferreira do Merrill Lynch.

Sr. Fernando Ferreira: Bom dia Wesley, bom dia Jerry, tudo bem?

Sr. Wesley: Tudo bem.

Sr. Fernando: Eu tenho duas perguntas, a primeira eu queria entender um pouquinho qual a cabeça de vocês, vocês falaram já um pouco mais um pouco mais de detalhe de evolução de margem da Pilgrim's daqui para frente. Esse trimestre a gente viu margem recorde mesmo com o preço do milho na casa dos US\$ 6, então olhando para frente eu imagino que vocês devam ver ainda mais expansão de margem mesmo com o preço de frango pouquinho menor, eu queria entender se essa é a cabeça.

E a minha segunda pergunta eu queria saber se vocês já começaram a renegociar as dívidas que estão vindo da Seara com os bancos, qual é o plano que vocês têm para reduzir a alavancagem depois da incorporação da Seara, um pouco nessa linha dessa nova dívida que está vindo. Obrigado.

Sr. Wesley: Fernando da Pilgrim's nós estamos muito confiantes que vamos ter um semestre melhor do que o primeiro semestre. Sem dúvida nenhuma o segundo tri foi um segundo tri bastante positivo, 12% de margem. No terceiro tri especificamente Fernando a indústria ainda trabalha com grãos da safra velha, então nós não vamos assistir uma redução no custo de grãos no terceiro tri porque ainda o preço da safra velha continua alto.

Porém o quarto trimestre sem dúvida nenhuma com queda de ao redor de US\$2/bushel comparado com o segundo tri, então sem dúvida nenhuma acreditamos ser possível assistir margens bastante boas. Então estamos bastante otimistas e achamos que nós vamos ter um segundo semestre muito, muito positivo.

Com relação às dívidas da Seara nós logicamente estamos esperando, aguardando a aprovação pelo órgão regulador dessa aquisição, então enquanto isso não aconteça nós não concluímos ou não formalizamos com os credores das dívidas que vamos assumir as negociações, em que pese 90% ou mais, 95% já está aprovado entre os bancos, já está negociado e aguardando a aprovação para se formalizar a transferência da dívida.

Os bancos credores do qual nós vamos assumir essas dívidas são bancos parceiros da JBS. Nós acreditamos que nós vamos ter toda essa dívida com um perfil melhor do ponto de vista de vencimento, de maturity dessa dívida, e uma redução ao redor de 200 bps ou 2% no custo total dessa dívida. Então está indo super bem e estamos no caminho do que a gente esperava conseguir.

Sr. Fernando: Obrigado Wesley e vocês têm algum plano de reduzir a alavancagem ou a ideia é estender os prazos ou a ideia mesmo é entregar resultado e reduzir a alavancagem via um Ebitda maior?

Sr. Wesley: Fernando nós estamos confiantes que nós vamos, mesmo após a incorporação de Seara, conseguir continuar desalavancando para quando Seara entrar, e eu acho que é importante, eu tenho visto alguns relatórios de quando fazem proforma incluindo Seara, nas contas nossas Seara vem com resultado também. Então logicamente você adicionar dívida que é maior do que o resultado comparado com o leverage mas ele vem um resultado que vai ser proforma dentro da JBS.

Então nós acreditamos que vamos continuar gerando caixa e que quando nós finalmente incorporarmos Seara nós vamos estar com um leverage não nos níveis da conta de hoje. Se você fizer a conta de hoje o leverage vai estar maior; mas nós acreditamos que vamos gerar caixa e continuar reduzindo a alavancagem. Então estamos confiantes que a alavancagem não vai ser um problema pela confiança na geração de caixa. Basicamente é isso.

Sr. Fernando: Legal, obrigado.

Sr. Wesley: De nada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Lima do Bradesco.

Sr. Gabriel Lima: Bom dia Wesley, bom dia Jerry.

Sr. Wesley: Oi Gabriel bom dia.

Sr. Gabriel: Bom dia. Bom, eu acho que tem bastante coisa para discutir mas o foco que eu queria dar na pergunta é em relação a US Beef, que pelo menos aqui

do nosso lado foi o que surpreendeu no segundo trimestre. Então Wesley se a gente pudesse discutir em duas fases, em duas etapas a sua perspectiva - eu sei que você já discutiu um pouco na apresentação - mas dividir em curto prazo e longo prazo porque tem bastante coisa acontecendo e começando com o curto prazo essas margens que a gente viu no segundo trimestre o quão sustentáveis elas são indo para o segundo semestre?

Porque quando a gente olha os spreads eles já fecharam um pouco para o terceiro trimestre. Teve essa questão da Tyson parando de comprar boi com betagonista, o zilmax, que puxou o preço do bovino nos Estados Unidos e a carne de certa maneira não acompanhou, e também entender no curto prazo qual seria o impacto de um preço de milho mais baixo no quarto trimestre. A gente mencionou e conversou bastante a respeito do impacto no frango, mas entender isso para bovinos também. Então essa é a primeira parte da pergunta por favor.

Sr. Wesley: Gabriel, nós acreditamos que essa margem do beef é sustentável. Com nós temos falado já em alguns encontros anteriores você tem um ajuste, nós assistimos um ajuste na capacidade instalada nos Estados Unidos com o fechamento de uma planta, uma planta grande que representava o redor de 4% da capacidade instalada nos Estados Unidos, assistimos a questão do Japão relaxando ou mudando as regras para a importação de beef dos Estados Unidos.

Então nós acreditamos, em que pese o spread varia, como você bem disse, uma hora diminui um pouco, uma hora melhora; mas acreditamos que essas margens são sustentáveis e pelo contrário: nós acreditamos no semestre porque nós tivemos um primeiro tri que não fez dinheiro lá no boi nos Estados Unidos. Então acreditamos num semestre melhor do que o primeiro semestre. Então estamos confiantes.

Essa questão do betagonista da Tyson realmente teve um impacto no preço de gado, mas acreditamos que isso se ajusta e que não é um negócio que impacta a indústria do ponto de vista de piorar margens por causa dessa decisão da Tyson de não usar... de não comprar gado que tenha uso de betagonista.

Com relação a milho, Gabriel, que você falou no boi tem muito pouco impacto, porque diferente da avicultura, a agricultura é integrada lá desde o começo e o impacto de grãos no custo do produto vendido no negócio de frango é bastante significativo e no bovino é muito pequeno.

Então eu não atribuiria benefícios ou grandes benefícios pela redução do milho no bovino, porque os animais são criados a campo durante a maior parte do tempo e só vão para confinamento nos Estados Unidos na fase de terminação, então tem pouco impacto.

Sr. Gabriel: Tá e com relação, Wesley, ao longo prazo? A gente tem visto nesses últimos três anos o rebanho americano caindo, o preço da arroba estruturalmente subindo lá fora. Então olhando para os próximos um, dois ou três anos se você acredita na recomposição do rebanho ou se o aumento de volume vai se dar ainda por mais ganho de produtividade? Qual é o outlook para os próximos anos em bovino nos Estados Unidos na sua opinião, Wesley?

Sr. Wesley: Gabriel, eu penso que é uma combinação. Eu acredito numa leve recuperação do rebanho americano mas nada expressivo. Eu acho que para de reduzir ou para de diminuir o tamanho do rebanho americano e talvez comece a crescer um pouco, mas não acho que é nada expressivo.

Sem dúvida nenhuma os Estados Unidos continuam ganhando produtividade, eu acho que isso continua, vai produzir mais carne com a mesma quantidade de animais por ganho de produtividade.

E do ponto de vista de margem, Gabriel, o ajuste da capacidade instalada na indústria que já foi no começo do ano feito, é um ponto que é sem dúvida nenhuma muito importante.

Então a médio prazo, no próximo ano, 2014, 2015, eu não vejo motivo para a indústria de bovinos nos Estados Unidos não operar com margens dentro de um range que é um range que a gente entende razoável.

Então nós estamos confiantes de que margens são sustentáveis a médio prazo.

Sr. Gabriel: Tá bom, isso ajuda bastante e sobre um link com a pergunta anterior você mencionou, Wesley, que a Seara vem com um Ebitda proforma que a gente deveria usar esse Ebitda proforma para fazer as contas de alavancagem, etc., e qual seria o nível aproximado desse Ebitda proforma da Seara, Wesley?

Sr. Wesley: Gabriel, a Seara nunca divulgou para o mercado separado porque ela divulgava junto com operações internacionais, então esse número não é um número que é divulgado pela companhia que controla a Seara. Então eu acho que você tem a receita da Seara que é ao redor de 8,5 bilhões e eu acho que é razoável usar um Ebitda normalizado, um normalized Ebitda para fazer esse cálculo.

Eu não gostaria de divulgar número aqui em respeito a esse número não ser um número divulgado em aberto pela companhia. Logicamente quando JBS fizer, tiver a aprovação da aquisição e concluir a aquisição nós vamos ter esse proforma público. Mas eu acho que é um número razoável de se calcular o que é uma margem normal para um negócio de frango, suíno e processados como a Seara tem.

Sr. Gabriel: Tá, tá bom, obrigado Wesley, bom dia.

Sr. Wesley: Obrigado Gabriel, bom dia.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Robarts, Citigroup.

Sr. Alexandre Robarts: Bom dia a todos, obrigado. Eu quero perguntar sobre o negócio Mercosul. A gente está vendo uma tendência tanto ano contra ano que trimestre contra trimestre de uma queda nas margens. Olhando no segundo semestre a gente porém tem, como você tem falado, um impacto positivo que deve ter na parte de exportações com o câmbio.

Mas de outro lado parece que o ramp up da nova capacidade ainda está pressionando margem. Então como a gente deve pensar no segundo semestre o patamar da margem do Mercosul? 10% foi o que você teve no segundo tri; a gente deve considerar alguma coisa tipo high single digit para o segundo semestre ou talvez low double digit? Qualquer comentário seria muito útil. Obrigado.

Sr. Wesley: Alex, basicamente nós sem dúvida nenhuma a desvalorização do real vai trazer impacto positivo para as exportações brasileiras do ponto de vista de aumento da capacidade instalada. É verdade, a indústria aumentou a capacidade instalada porém se você faz uma análise do preço da matéria-prima ela tem variado e sobe e baixa mas não tem, na nossa avaliação, não tem um impacto que possa comprometer as margens para os próximos trimestres ou semestres.

Então nós não trabalhamos com o cenário de margem single digit; nós continuamos trabalhando com um cenário de double-digit margin e logicamente vai variar a Alex. Margens variam. Nós estamos fazendo um investimento que é expressivo nas marcas nossas, na marca Friboi, que logicamente está dentro dos nossos números esses investimentos.

Então nós acreditamos, eu tenho falado isso e discutido isso em várias oportunidades sobre a questão do ciclo. Nós continuamos positivos e achamos que estamos dentro do ciclo, não estamos perto do fim do ciclo. É positivo do ponto de vista de disponibilidade de matéria-prima e sem dúvida nenhuma com o câmbio nos níveis que estão isso traz um cenário positivo.

Sr. Alex: Ok ótimo e só para entender um ponto que você colocou antes sobre a Pilgrim's Pride. O Bill Lovette tem falado então para o ano de 2013 que o range de Ebitda margin como dica, como guidance para o ano é entre 8 e 10. Então considerando os seus comentários de que vai ter uma margem melhor no segundo semestre na Pilgrim's contra o primeiro semestre a gente deve talvez considerar que vocês podem revisar para cima o guidance para o ano quanto à Ebitda margin na Pilgrim's?

Sr. Wesley: Alex na verdade nós não temos guidance oficial ou formal, nós não damos guidance; mas nós estamos confiantes e não vemos nenhuma razão para nós não fazemos mais resultado no segundo trimestre... no segundo semestre. Nós fizemos US\$ 1 de earnings per share do primeiro semestre e acreditamos que vamos fazer mais de US\$ 1 de earnings per share no segundo semestre.

Então logicamente você tem uma variação. O terceiro tri nós não temos um benefício substancial do ponto de vista da redução do preço de grãos e vamos ter no quarto tri. Então a junção de terceiro e quarto tri nós estamos confiantes que vamos fazer mais earnings per share do que fizemos no primeiro semestre.

Sr. Alex: Ok obrigado, ótimo.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Tiago Duarte, BTG Pactual.

Sr. Tiago Duarte: Olá bom dia a todos, bom dia Wesley, bom dia Jerry.

Sr. Wesley: Bom dia Tiago.

Sr. Tiago: Bom dia. Ainda falando de Mercosul vocês ainda consolidam todas as operações de bovinos e Brasil, Uruguai e operações de frango. Não sei se vocês podem pelo menos dar uma direção para a gente do que foram as margens. Vocês comentam no release da margem de Brasil que foi melhor que a margem consolidada; mas dentro da margem Brasil eu não sei se vocês conseguem dizer para a gente onde vocês estão operando em termos de margem de bovino e margem de frango, considerando a operação da Frangosul e da Agrovêneto que vocês consolidam hoje. Essa é a minha primeira pergunta.

E a minha segunda pergunta é sobre geração de caixa. Vocês geraram bastante caixa mesmo após investimentos, mas se você pega o número da Pilgrim's que divulga separadamente e a gente tem condição então de fazer essa conta, na minha conta a Pilgrim's ela é... ela foi boa parte da geração de caixa consolidada da JBS.

Então se vocês pudessem falar ou pudessem pelo menos dar uma noção de como é que foi a geração de caixa operacional ou mesmo após investimentos nas outras divisões, de Beef Estados Unidos, de porco Estados Unidos e de Mercosul. Obrigado.

Sr. Wesley: Tiago nós não fazemos disclosure das unidades de negócio no Mercosul. O que eu te diria é o que nós pusemos no release, que como o Uruguai foi... tivemos um trimestre difícil no Uruguai, Argentina não faz resultado e o nosso target ali é ter break even e então logicamente puxa a margem do Brasil para baixo.

Dentro de frango, couro e bovino eu não tenho como te precisar por nós não divulgarmos as margens. Logicamente temos as margens mas como nós não abrimos e não reportamos elas separadas então com não tenho como te abrir as margens por negócio.

O que eu posso te dizer é que as unidades nossas de couro está rentável, o nosso negócio de frango está rentável e bovino também. Então os três logicamente tem diferença, um performa diferente do outro.

Com relação à geração de caixa eu não tenho de cabeça aqui, Tiago, e então podemos fazer um follow up separado por bovino nos Estados Unidos, por suíno, por Pilgrim's e aqui no Mercosul. Então nós podemos fazer um follow up após o call porque eu não tenho esse dado de cabeça ou em frente minha aqui agora.

Mas o que eu te diria sim, logicamente a controladora (que é o Brasil) tem impacto. A maior parte do impacto de investimento está no Brasil, carrega a maior parcela do custo da dívida da companhia, então você tem aí a geração de caixa diferente entre Brasil e as operações que não fazem parte da controlada.

Sr. Tiago: Tá ótimo, obrigado. Se eu pudesse só com relação então com o Uruguai aparentemente foi uma questão da indústria que pressionou bastante as margens lá. A gente viu outros players reportando margens de bovino, enfim, América do Sul mais baixas também por causa de Uruguai. Se você puder comentar um pouquinho a direção das coisas na indústria por lá, quer dizer, se é uma questão de racionalidade da indústria, se é uma questão de escassez de gado, se é uma questão de demanda? Mais para a gente pensar se essa divisão naquilo que ela pesou - que não é muito mas pesou - como é que você vê ela talvez nos próximos dois trimestres.

Sr. Wesley: Tiago, Argentina... o Uruguai... bom, falando um pouquinho de Argentina na Argentina o nosso target ali é break even e não contamos, reduzimos muito nossa operação, não contamos com melhora e queremos manter ali e não perder dinheiro.

O Uruguai teve um trimestre difícil, o segundo trimestre. O terceiro trimestre nós esperamos uma melhora mas não performando no mesmo nível de double-digit margin comparado com as outras unidades de negócio, em que pese nós esperamos uma melhora comparado com o segundo trimestre.

Sr. Jerry: Só lembrando, Tiago, que o Uruguai tem mais ou menos 12 milhões de cabeças de gado, tem uma exportação bem expressiva. O Uruguai tem acesso a mais mercados que qualquer outro país da América do Sul. Então inevitavelmente onde tem uma demanda forte nos mercados internacionais têm uma tendência de

aumentar os volumes e por que as margens pioram? Porque cria-se um desequilíbrio entre o volume vendido e a disponibilidade de matéria-prima e isso aos poucos vai se ajustando de volta para níveis que trariam as margens para o nível positivo onde estavam anteriormente.

Sr. Tiago: Tá ótimo, obrigado.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Wesley Batista para as considerações finais.

Sr. Wesley: Bom eu queria agradecer a presença de todos nessa teleconferência de hoje e mais uma vez obrigado pela confiança e muito obrigado a todo o nosso time que sem dúvida nenhuma são os responsáveis por estarmos conseguindo melhorar o nosso negócio, nossos resultados a cada dia.

E estamos aqui comprometidos naquilo que falamos, em gerar resultado, gerar valor aos nossos acionistas, continuar desalavancando o nosso balanço e gerando mais resultado. Gente bom dia a todos e obrigado mais uma vez.

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