



Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores e obrigado por aguardarem.
Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS SA para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2008.

Estão presentes hoje conosco o Sr. Joesley Mendonça Batista, Diretor-presidente, o Sr. Sérgio Longo, Diretor Financeiro e Jeremiah O'Callaghan, Diretor 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/ri e que essa 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, em seguida iniciaremos a seção de perguntas e respostas para analistas e investidores.

Logo após esta seção, abriremos espaço para os jornalistas, quando novas instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções, metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da JBS SA, bem como em informações atualmente disponíveis para 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. Perdoem o atraso, nós antecipamos a nossa divulgação do dia 14 para hoje e aí... estamos nos desafiando aí a cada trimestre a estar antecipando os números.

Vamos passar a apresentação aqui dos resultados do segundo trimestre.

Apresentação a ser baixada aí pela Internet.

Nós iniciamos nossa apresentação falando da nossa missão, a gente sempre fala e tem falado, mas mais do que nossa missão, nossos valores aí... o que a gente tem



ressaltado é que a JBS tem sido construída em cima de valores prósperos e uma cultura forte o suficiente para mantê-la unificada, mantê-la... Todos os colaboradores com a mesma filosofia de trabalho.

A nossa missão expressa seus melhores... o que nos propusemos a fazer, com foco absoluto na nossa atividade, a JBS é uma empresa marcada pelo foco que ela tem na sua atividade. Isso proporcionou com que nos tornássemos a maior empresa de boi, de abate de bovino do mundo.

Sem dúvida, um dos méritos foi o nosso foco no que nos propusemos a fazer. Garantir os melhores produtos e serviços aos clientes; sempre prezamos pela qualidade do produto, solidez aos fornecedores, ou seja, perspectiva de longo prazo, rentabilidade satisfatória a quem investe nesta empresa, e principalmente assim como a JBS é uma empresa próspera que tem tido um crescimento continuado e nos últimos anos a gente espera aí de nossos colaboradores que eles também tenham a certeza de um futuro melhor a cada dia.

Nossos valores... O que vale é nossa cultura, né? Planejamento, disciplina, determinação, disponibilidade, franqueza, simplicidade, cada uma dessas palavras, significa mais do que palavras, são comportamentos exigidos no dia-a-dia nosso aqui. Essa é meio que a fórmula que a gente acredita que... a fórmula necessária para atingir nossos resultados são cada dia mais audaciosos.

Nesse call a gente incluiu aqui um organograma do primeiro time para as pessoas que tem nos perguntado sobre o nosso crescimento robusto, como que a gente administra, como faz isso e... A gente colocou aqui para que as pessoas, para que todos tenham um pouco melhor a noção de como é administrado a JBS, como é o management; que cada... Humberto Magalhães que está aqui cuidado da operação Brasil e trabalha conosco há bastante tempo, o Nelson Antenari na Argentina, o Luis Cordamalha, o Paulo Bonni na Itália, são os CEOs da operação, o Sergio Longo, diretor de finanças, o Francisco da parte legal, o Jaime, Relações com Investidores. Tem nos EUA ligado ao Wesley, membro da família, Ian Martin que é o CEO da operação na Austrália, o Martin Dowley segue administrando a parte de porco lá nos EUA, brand and trading, o André Nogueira com o CFO lá... o Wesley lá, meu braço direito na JBS e amanhã, caso o DOJ venha aprovar as requisições da Smith to Beefs, seguirá o Richard Vest, que é o atual presidente lá e que tem produzido bons resultados. No bife, nos EUA que hoje é o David Cowell, vem aprovando lá o DOJ; a aquisição vai ser mudada a direção, assumindo Tim Klein, que é o atual COO da National Beef e o Mike segue a frente da (inaudível). Nesse call, aqui também nós convidamos alguns desses, não todos porque não teve condições, mais vai estar conosco aqui o Nelson Antenari, da Argentina, da Itália, o Wesley está no call, o Ian Martin, caso queiram fazer também alguma pergunta direta no final da apresentação As aquisições são exemplos aí. Como exemplos, a gente cita aí a Swift, argentina, americana, Inalca, National Beef, Smith to Beef, são as aquisições mais recentes. (inaudível) terem vencido aquisições, organiza-se a estrutura financeira, acerta o management, focado em reduzir custos, aumentar a produtividade, expandir a produção de produtos de maior valor agregado... E a gente têm conseguido através de uma boa estrutura financeira, uma boa estrutura de capital, management experiente com know-how do negócio, foco em redução de custo, na melhoria da produtividade, a gente tem conseguido aí melhor as margens, criando a plataforma geográfica diversificada, mitigando também principalmente os



riscos sanitários e a sazonalidade do nosso negócio. Isso tem nos proporcionado gerar retornos importantes aos acionistas.

Na tela seguinte, o slide que nós demonstramos aí, a empresa JBS tem mais de 50 anos... Nós relatamos aqui os últimos 15 anos. Isso aqui é o bastante para demonstrar nosso histórico de aquisições, (inaudível) de integração. Nós não somos uma... O que estamos fazendo hoje não é novidade para esse time, para esse management, nós fazemos isso há vários anos e, evidentemente, a cada ano que se passa, o desafio se torna maior, mudam-se os números, mudam-se os desafios.... Nós sempre.... Os problemas costumam não mudar muito. Após essa introdução, a gente falar um pouco dos números...

Os destaques principais desse período do segundo trimestre, na página 9, a gente gostaria de ressaltar que no segundo trimestre nós ganhamos market share; seguimos ganhando market share mesmo em mercados maduros como EUA, Europa e Austrália, que era algo que muita gente questionava; por que que nós havíamos mudado nosso foco de investir no Brasil para investir em mercados maduros que não crescem e aqui a gente demonstra que nosso ímpeto de crescimento, nossa... O DNA que está nessa empresa, de toda a equipe olhando sempre em melhorar o negócio, melhorar a eficiência, em novas aquisições, também se converte na mesma estratégia tanto nos EUA, quanto na Europa, quanto na Austrália.

Mesmo com 78% das nossas receitas hoje que vem dos EUA, a empresa hoje cresceu 21%; 21,7... Do primeiro trimestre para o segundo trimestre nós fizemos 5,8 bilhões em vendas no primeiro trimestre e fizemos 7,1 bilhões em vendas no segundo trimestre, mesmo com a apreciação cambial no Brasil, que, em termos de Reais, diminui o valor em Reais em vendas, nós tivemos um significativo incremento nas vendas.

Um importante destaque é os negócios de carne bovina nos EUA, nós produzimos o melhor resultado da história daquela empresa e é uma honra para mim estar aqui hoje anunciando e confirmando. Há um ano atrás, nós estávamos aqui anunciando a aquisição da Swift americana, empresa que só funcionava... Que não era rentável e que operava sob dificuldade e nós acreditávamos ser possível fazer o turnaround, torná-la rentável e hoje é com muita satisfação, que eu estou aqui falando sobre resultados positivos. A empresa mostrou 5,1% de resultado, dívida margem da JBS EUA incluindo Austrália, resultado que nós falávamos em algo como 3%, era desafiador, tinha várias perguntas sobre isso. Descemos para algum target para o final do ano de 2008, já no segundo trimestre a gente tem conseguido superar... Nós saímos de praticamente 0 (inaudível) no primeiro semestre para 132... 133 milhões de dólares no segundo trimestre.

Agora, tão importante quanto termos feito 5% dívida margem, também crescemos 33% nas vendas, ou seja, nos não só crescemos percentualmente como crescemos a base. Na verdade, se nós fossemos fazer a conta de o que representa 133 milhões de dólares sobre a base anterior, isso dá 6,5 % dívida margem em termos de dólares que entram no caixa da empresa. Nós realmente achamos que a nossa equipe aí está de parabéns. Nós tivemos que olhar a companhia como um todo consolidado, foi impactada fortemente, positivamente, cresceu 75%, 74,9, do primeiro trimestre para o segundo, saindo de uma rentabilidade de 176 milhões para 290 milhões de Reais, um incremento significativo, sustentando a nossa estratégia de nos manter crescendo, nos

manter gerando market share, e comprometimento com manter a empresa dentro da rentabilidade esperada e planejada no médio e longo prazo.

No Brasil, houve um aumento de 13,9% na receita líquida em comparação ao primeiro trimestre do ano, apesar do cenário adverso na indústria, permitindo à companhia seguir sua estratégia de crescimento nesse mercado. Na verdade, no Brasil nós temos enfrentado uma forte adversidade na disponibilidade de matéria-prima. O primeiro trimestre na verdade foi prejudicado por isso, mas no segundo trimestre nós conseguimos recuperar nosso market share perdido, voltamos a crescer e estamos confiantes que no segundo semestre vamos seguir crescendo mesmo com as dificuldades aí à frente apresentadas. A expectativa para a JBS para o próximo trimestre é positiva, já que a diversificação global da sua plataforma de produção minimiza os impactos negativos regionais. A JBS AC está operando em mais um período positivo nesse terceiro trimestre, com desempenho de exportações duas vezes maior que a média da indústria. Nós vamos mostrar em um gráfico à frente o crescimento em vendas da JBS tem sido duas vezes maior do que o crescimento em vendas da indústria nos Estados Unidos para exportação. Já começa crescendo 50% e a indústria está crescendo a 20 e poucos. Considerando que as condições de mercado se mantenham, a empresa acredita que vão conseguir margens sustentáveis e cumprindo as expectativas dos acionistas e administradores.

Na página 10, falamos aqui um gráfico do que é a empresa consolidada de 5 a 2 milhões a 7.1 tivemos aí, de 3 o nível da margem consolidada subiu para 4.1 mesmo com a forte perda de margem no Brasil. Mais para frente, vamos olhar alguns gráficos, onde separa o resultado de unidade por unidade, onde a gente analisa o resultado dos Estados Unidos em US gap e da Europa em European gap, o resultado do Brasil em Brazilian gap. A consolidação Brazilian gap tem... se nós estivéssemos consolidando o nosso balanço em US gap, teria dado algo como 5, 6 dívida margem, como estamos consolidando em Brazilian gap, é algo como 4,1. Na página 11, a gente mostra o *last twelve months*, os últimos doze meses de vendas e margem, a gente vê que 74% das vendas dos últimos 12 meses veio dos Estados Unidos mais Austrália, 5% da Europa via Inalca e 21% de Mercosul. Nós estamos esperando uma migração de margem do Brasil para os Estados Unidos que pese no consolidado, nós acreditamos que vamos seguir crescendo nossos resultados. Na página 12, da empresa, falamos aí do perfil da dívida da empresa, estamos com 2.8 vezes na (inaudível), 1.3 bilhões de dólares em dívida. Aqui, a composição da dívida. Estamos com 1,5 bilhão em caixa e tem aí o fluxo de pagamentos. Hoje temos 60% em moeda estrangeira, 40% em moeda nacional. Aqui também vale ressaltar que nós, dos trabalhos que nós iniciamos aqui, nós estamos iniciando aí uma realatação da dívida para que a gente possa ter a dívida tomada nos bancos e na moeda do país em operação, como Austrália, se financiando aí em Australian dollar, na Argentina em pesos, no Brasil em reais e Estados Unidos... Hoje nós temos sofrido impacto de variações cambiais no Brasil, por exemplo, o Brasil está financiando 100% da variação de capital de giro dos Estados Unidos, então, hoje nós ainda estamos operando com uma certa ineficiência, mas nós vamos estar reestruturando alguma captações dos Estados Unidos, para que o capital de giro dos Estados Unidos seja financiado pelos Estados Unidos e o Brasil sustente somente a parte brasileira. Aqui nós temos alguns bonds emitidos, possivelmente vamos estar em breve pedindo aos bondholders um consent para poder dar garantias reais para que a gente possa fazer as operações financeiras nos EUA, pois o mercado americano está muito ruim, e as operações financeiras lá seguem basicamente com garantias reais,

mas isso é um tema que não vamos tratar hoje. Logo em breve a gente vai estar voltando ao mercado e vai tratar desse assunto e explicando mais em detalhes.

Na página 14, como eu havia dito, nós fizemos aqui a demonstração, cada um no seu gap, os EUA com 5,1 dívida margem, com 132 milhões de dólares, o suíno, incluindo a Austrália... o suíno com 20 milhões dívida margem, com 3,2, A Inalca, com 4,8%, 7,5 milhões de euros dívida margem, o Brasil com 58 milhões de reais, no consolidado aqui, o Mercosul.

No Mercosul, basicamente tivemos 5 e alguma coisa % no Brasil e negativo 4 na Argentina, principalmente impactado pelo primeiro semestre, nós tivemos uma seqüência restrições de operações, tínhamos 2 restrições, basicamente: uma, as exportações e que depois foi agravado pelo problema da discussão do campo com o governo; e o campo fez greves, impediu as estradas, então se tornou um outro problema maior, que nós não conseguimos trazer a matéria-prima até os nossos abatedouros. Isso fez com que nós operássemos todo um semestre a 30% da capacidade e, evidentemente, com custo contratado para 100% operando a 30%, o resultado não poderia ser diferente, a não ser margens negativas. O Brasil, como já falei anteriormente, inclusive nós colocamos aí no informativo da CBM, alguns dados marcados sobre (inaudível), abate, disponibilidade, e hoje nós estamos aí com a capacidade instalada bastante alta no Brasil, uma baixa oferta de matéria-prima, e isso tem pressionado bastante as margens. Como eu havia falado, a questão dos gaps, quando você olha o consolidado da empresa dá 4%, e quando você olha unidade a unidade, está mais perto de 5. Enfim, nós esperamos, daqui para o ano que vem, trabalhar em moeda cortante, acertando esses gaps, para que tenha um melhor entendimento do consolidado dessas operações. Na página 16, como falamos sobre EUA, a gente volta a falar, que acho... A gente encerra um ciclo em que a gente comprova nossa capacidade de fazer turnaround, de produzir resultados. A gente olha a operação dos EUA, são (inaudível) milhões de dólares em um trimestre, de resultado; cresceu em vendas, fez 3 bilhões de dólares em vendas, se analisar os 3 bilhões é algo como mais que 12 bilhões e uma empresa que estava vindo com 9, 9,5. Quando nós fizemos a aquisição, demos algum indicativo do racional da aquisição e das reduções de custos, e aqui a gente apresenta os resultados obtidos até agora, dentro do primeiro ano, nós achamos que são bastante relevantes. Nós havíamos calculado uma redução de 170 ou 169 milhões de dólares.

No custo já conseguimos até o presente 135, logo no primeiro ano, e aberto, sem os variáveis, rendimentos e demonstrando onde esperávamos ter, onde conseguimos, alguns lugares superamos, outros lugares ainda não alcançamos a meta, mas certo é que Estados Unidos... toda melhoria de imagem praticamente veio da redução de custo. Nós reduzimos aí quase 50 dólares por cabeça e justifica aí, justifica e nos tranqüiliza enquanto resultados futuros da empresa que muito mais do que advindo da condição do mercado os resultados produzidos até o presente momento são iminentemente operacionais por redução de custos e aumento de eficiência. Nós esperamos ainda uma melhoria no mercado advindo das nossas exportações, a abertura da Coréia, melhores vendas aos melhores preços e pro quarto trimestre caso DOJ venha a nos autorizar as aquisições anunciadas recentemente da National Beef, Smith Beef, e (inaudível) certamente vamos estar perseguindo na integração... Melhorar ainda mais nossa competitividade nossa produtividade nos tornar uma empresa ainda mais competitiva para sermos capazes de competir nesse mercado com rentabilidade e custos mais baixos por cabeça. Na página 17 o gráfico das

exportações da JBS USA que cresceu 54% enquanto a indústria americana cresceu 29. Em que pese... ainda esperamos por crescimento na exportação ainda bem mais robustos e esse ano é provável que EUA já tenha a performance nas exportações parecidas com o período pré vaca-louca, pré ISI. Na página 18, isso é um gráfico de mercado que tem na Bloomberg que é de fácil acompanhamento; demonstra que o preço da carne, o preço do boi, as margens... a gente pode ver que as margens estão andando pro lado positivo, seguem andando pro lado positivo no mês de julho.

Na página 19 um pouco pra ilustrar nossa... De onde vem nossas vendas e pra onde vão nossas vendas. Hoje 43% das vendas têm vindo dos EUA, 20% do Brasil, 16% da Austrália, 14% EUA: boi 43%, Carne bovina Brasil, 20%, carne bovina Austrália 16%, carne suína EUA 14%, Inalca 5% e Argentina 2%.

A Argentina nesse segundo trimestre, segundo semestre, é possível que ganhe representatividade, pois como havia dito nós operamos a 30% da capacidade no primeiro semestre; esse segundo semestre nós estamos no mês de julho após os problemas resolvidos que foram resolvidos na última semana de junho estamos ainda operando o mês de julho a plena capacidade, a 100% da nossa capacidade, os riscos de demissões que havíamos falado do qual anterior foram superados, pelo contrário, seguimos contratando mais pessoas e preparando a empresa para operar dentro da sua capacidade normal. Hoje 63% das vendas do grupo é destinada ao seu próprio mercado e 37% das vendas do grupo é destinada a mercados externos.

Na página 20, no consolidado atribuição das nossas exportações hoje 18% das vendas consolidadas do grupo na exportação vai para o Japão, 16%, União Européia, 10% Rússia, 10% México, Coréia do Sul 6, China 6, Canadá...

Que é pra se ter uma idéia de que nós operamos nas exportações de maneira bastante diversificada e exportamos no trimestre 1,6 bilhões de dólares, isto é, consolidando o ano, são mais de seis bilhões de dólares no ano em comércio internacional.

Isso, após o consolidado, isso se o DOJ aí nos aprova, as próximas aquisições, ao integrarmos tudo, nós esperamos que vamos seguir aí com 25%, ¼ de nosso faturamento, vindo de comércio internacional e três quartos vindo de seus próprios mercados.

Nós fizemos um outro gráfico importante aí na página 21, porque no que pesa em termos relativos, o Brasil têm diminuído sua margem, sua dívida margem em termos absolutos, os resultados são animadores. Há três anos atrás nós tínhamos aqui no Brasil um boi de 20 dólares, hoje estamos com um boi de 50 dólares; se precisávamos ganhar 12,5%, há três anos atrás hoje se dermos 5% dívida margem representa o mesmo dólar por cabeça abatida. Tendo em vista que os preços no mercado internacional têm convergido, hoje a gente tem o preço do gado praticamente igual em todo o mundo.

Não há justificativa para ter dólares por cabeça diferentes; em que pese percentualmente talvez a gente se assuste, porque a gente estava trabalhando com dez, quinze por cento e agora a gente está trabalhando com cinco.

Nós estamos particularmente confortáveis com a receita por cabeça em dólares e isso nos anima a seguir crescendo, a seguir expandindo nossas operações e ligando o market share

A página 22 mostra um pouco sobre os preços, sobre o que nós havíamos falado aí no com o passado sobre os preços convergindo, e acreditamos também nas margens convergindo.



A gente vê aí apenas a Argentina aí descolada de todo o mundo, mais porque a Argentina tem operado de uma forma diferente, com a política macroeconômica diferente do resto dos mercados.

Estamos vendo aí o Brasil como o preço mais caro, só não é mais caro que a Europa, não vendendo para a Europa, que é a carne mais cara do Mundo. Nos Estados Unidos segue relativamente constante o preço do boi, na Austrália segue relativamente constante.

E como sempre – lógico que boas notícias para uns são más notícias para outros – poderíamos dizer que o boi no Brasil está caro ou poderíamos dizer que o boi nos Estados Unidos e na Austrália está barato.

Uruguai também, seguindo a tendência natural, segue convergindo os preços. E hoje, situado acima de US\$ 3 por quilo, também seguindo a tendência geral de mercado. As Considerações Finais, na página 23, acho que é importante a gente ressaltar que a JBS nos EUA, incluindo a Austrália, encontra-se ajustada, com forte geração de caixa, competitiva com o mercado, com custos comparáveis aos nossos concorrentes, pronta para seguir crescendo, estamos aqui no final de um ciclo onde iniciamos um ano atrás, falando de (inaudível) de desafios, e que hoje demonstrando que estamos entregando o que imaginávamos... e até melhor do que imaginávamos. Queria falar aqui do processo do DOJ, o Departamento de Justiça americano, que segue em seu curso normal, e estamos confiantes por resultados favoráveis. Até agora, não temos tido nenhuma notícia. Em que pese os EUA, como um estado democrático, temos sempre manifestações populares, manifestações políticas, manifestações de associações de classes, o que é absolutamente legítimo, mas os jornais não anunciam os que nos apóiam, só anunciam os que reclamam.

Gostaria de ressaltar aqui nas Considerações Finais que a JBS Argentina, após um primeiro semestre muito difícil encontra-se, nesse mês de julho, operando em plena capacidade, com perspectivas favoráveis. E nós estamos acreditando em resultados positivos no segundo semestre acima de dois dígitos, pois nós somos os líderes na industrialização e exportação de produtos, e foi liberada a exportação, não há mais cotas, restrições e nem controle do governo sobre exportações do frango processado. Então isso viabilizou bastante a nossa operação na Argentina, principalmente pelo (inaudível) processamento da vaca (inaudível), que é um produto de menor qualidade e que não tem consumo naquele país, e então estamos bastante otimistas com o segundo semestre na Argentina.

A JBS Brasil seguirá crescendo, dando continuidade ao seu projeto de consolidação no Mercosul, apesar da melhor oferta de gado, devido à forte reprodução do rebanho, restrições para a Europa, preço muito alto da matéria-prima, experimentando continuidade da deterioração das margens; nós seguimos nosso projeto de consolidação no Mercosul, acreditamos que estamos vivendo um ciclo, e que em mais 2 ou 3 anos isso volta à naturalidade, o rebanho se recompõe, diminui-se a capacidade instalada, e volta-se... O negócio... a produzir bons resultados.

Em que pese, novamente, gostaria de ressaltar aqui, que essa administração encontra-se confortável com o resultado de dólares por cabeça, pois novamente... Nós hoje temos o preço relativo da carne, no Brasil, do boi no Brasil, só perdendo pra

Europa, acima de EUA... Então para ter uma receita de dólares por cabeça, nós achamos que em se mantendo nesses patamares de preço o boi brasileiro, nós achamos muito razoável seguirmos operando que o mercado seguiu operando de forma ajustada à não mais dois dígitos, e sim um dígito. Eu gostaria, aqui, de reafirmar nosso compromisso, o compromisso dessa empresa em manter a alavancagem abaixo de 3 vezes, nós temos dito isso já há mais de dois anos, três anos, quando emitimos os nossos primeiros bonds, temos sido capazes de nos manter aí em torno de 3 vezes, mesmo com aquisições audaciosas, grandes aquisições, e eu reafirmo aqui com toda diversidade que possa vir do Brasil ou de qualquer outro mercado, nós reafirmamos que seguimos o firme propósito de nos manter em torno de 3 vezes e achamos absolutamente viável, razoável, nos manter nesses patamares que são patamares históricos da empresa, que há mais de 20 anos seguimos isso e não temos nenhum motivo para mudar nossa estratégia, mantendo a empresa com caixa, mantendo a empresa com saúde financeira para enfrentar momentos que certamente virão, momentos mais difíceis de liquidez, momentos mais difíceis de imposições de barreiras sanitárias, imposições de barreiras comerciais, enfim, que é inerente ao nosso negócio. Gostaria de agradecer a todos pela atenção, que são os principais *highlights* do nosso segundo trimestre. Vamos abrir para perguntas e respostas, e estamos aqui à disposição. Novamente o Wesley, que administra os Estados Unidos, o Ian da Austrália, o Nelson da Argentina, nós aqui no Brasil, para quem quiser dirigir alguma pergunta direto ao Ian da Austrália, eu sugiro que seja logo, pois lá deve ser meia-noite agora, meia-noite e meia, antes que ele durma. Obrigado, e estejam à vontade para fazer as perguntas.

Operadora:

Antes de iniciar a sessão de perguntas e respostas, somente para analistas e investidores, gostaria de lembrar que para fazer perguntas, basta digitar “estrela 1”. Pedimos a gentileza de se limitarem a apenas uma pergunta por vez. Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar “asterisco 1”. Por favor, aguardem enquanto recolhemos as perguntas.

Carlos Albão, Citibank:

Oi, bom-dia a todos, bom-dia Joesley. Queria que você ajudasse a gente a fazer uma análise rápida, dividindo as regiões aí... Mercosul e Estados Unidos. Primeiro, no Mercosul, vocês tiveram uma deterioração importante, que você já tinha antecipado para a gente, principalmente no Brasil, e eu queria que você fizesse uma análise rápida de como é que isso se deu. Basicamente, eu estava olhando aqui, o preço do gado subiu no trimestre, no segundo contra o primeiro, subiu um pouco acima de 10%, se eu não me engano aqui nos números, então como é que essa margem veio aí, de 12 para 5%, quer dizer, foi com o preço de gado?

Joesley Mendonça Batista:

Alô... Oi, bom-dia. Senhor Carlos, nós já havíamos antecipado, no ano anterior. Na verdade, as margens começaram a se deteriorar no primeiro trimestre. O primeiro trimestre, em especial, ainda foi beneficiado pela visita da saúde dos últimos contêineres que nós embarcamos para a Europa, ainda em janeiro, que produziu um excelente resultado em janeiro, que foram os últimos... Se você olhar as exportações



brasileiras para a Europa, janeiro exportou duas vezes mais do que qualquer histórico de meses anteriores. Então, exportou-se todo e qualquer mix de produtos para a Europa, então, já no primeiro trimestre não é muito comparável os preços médios porque são mix diferentes, o primeiro trimestre do segundo trimestre. O primeiro trimestre foi fortemente beneficiado pelas últimas exportações para a Europa, e o segundo já não teve exportação para a Europa, teve depreciação do câmbio, teve o boi em dólares, tendo uma forte alta. Se você olha nos gráficos que a gente apresenta, e existe um forte aumento dos preços em dólar, e essa combinação, no Brasil, nos produziu algo como 5% dívida margem.

Quando nós olhamos a Argentina, a Argentina sofreu acho que um período atípico, onde o governo teve problemas com o campo, em discussões, em debates sobre retenções, e produziu 4% negativo. O consolidado aí dá 4% positivo. Nos EUA, o que é "ruim" notícia para o Brasil é boa notícia para os Estados Unidos. Podemos dizer que o boi no Brasil está mais caro do que nos EUA, ou podemos dizer que o boi nos EUA está mais barato do que no Brasil. Os EUA passaram a exportar para a Rússia, coisa que nunca havia exportado, os EUA passaram a exportar para vários mercados que não eram competitivos até então, mas que hoje, com o preço do boi lá, passam a ser. Então, essa combinação do preço, do aumento das exportações dos EUA com o preço do gado que não subiu, produzindo bons resultados lá. De novo, o que é boa notícia pra um, é má para outro. Eu no Brasil posso dizer: o Real se apreciou, isso é uma má notícia. Para os EUA, isso é uma boa notícia. O Dólar se depreciou. Então, isso produz os resultados que estamos assistindo.

Alexandre Roberto, Banco Santander:

Bom dia, obrigado a todos. Voltando à essa pergunta aqui, sobre imagem no Brasil. Vocês acham, pensando no segundo semestre, que esse patamar vai ser recorrente? Se você pode nos dar um pouco de call sobre as tendências olhando para 2009 também? Eu sei que implica numa certa premissa sobre o preço do boi brasileiro, mas qualquer ajuda seria muito amável. Obrigado.

Joesley Mendonça Batista:

Alexandre, bom dia. Essa é uma pergunta que eu tava com medo que me fizessem. Nós, como a maior empresa do ramo, temos por obrigação de alinhar as expectativas do mercado, e temos por obrigação de dizer o que estamos vendo, né. Evidentemente, a gente não sabe do futuro, não sabemos como vai ficar o câmbio, não sabemos como vai ficar a demanda mundial, a gente está assistindo aí um certo desaquecimento na demanda mundial, a gente não sabe... Enfim, internamente, no Brasil, nós temos assistido a alguns players recentemente. Teve uma empresa média aí que teve umas dificuldades financeiras. Enfim, não podemos precisar como vai ficar a competição no Brasil. Agora, como "diz" os economistas, é tudo mais constante, eu tava com medo que me fizessem essa pergunta, porque pra "mim" responder o que eu penso, eu vou responder que eu acho que vou ver um terceiro trimestre pior que o segundo.

Lucas Estela, Banco Itaú:

Olá, bom dia a todos. Minha pergunta também é sobre a margem obtida no Brasil. Gostaria de entender porque a Friboi opera com uma margem de um pouco menor que seus principais concorrentes, os grandes frigoríficos. Até que ponto isso é uma

diferença de estratégia, posicionamento de mercado... queria que desse uma explicação melhor desses pontos. Obrigado.

Joesley Mendonça Batista:

Lucas, desculpe, não sei se entendi sua pergunta, mas eu vou responder o que eu entendi. Historicamente, a JBS, a Friboi, operou com margens "igual" ou até, por vezes, um pouco melhores, né. Eu não reconheço essa sua colocação de que ela pudesse operar com margens piores. O nosso histórico, durante anos passados, nós sempre operamos com margens iguais ou melhores, temos melhores escalas, temos maior fatia na industrialização, temos maior fatia nas exportações, nós enfim temos management experiente de muitos anos. O que recentemente eu tenho assistido e tenho visto que as margens no Brasil estão se deteriorando, eu já havia falado isso no call do ano passado, depois eu falei isso no call do primeiro trimestre, porque na verdade, como eu falei para o "Carlos Albano", que fez a pergunta. Na verdade, no primeiro trimestre já houve uma deterioração, mas que foi aí beneficiada pontualmente pelas últimas vendas para a Europa, e nesse segundo trimestre, como eu havia antecipado, nós somos os primeiros a anunciar resultados antes de nossos concorrentes, que são mais focados em boi; mas eu não sei antecipar, não tenho a menor idéia de quanto seja o resultado deles, mas o que eu posso lhe afirmar é que nossas fábricas continuam sendo as mesmas, nossos produtos, nossos clientes, nós continuamos competindo no mercado, como sempre competimos. Nós não perdemos competitividade, nós não perdemos mercado, pelo contrário, quando olhamos aí os números desse segundo trimestre, nós voltamos a crescer, abatemos aí 870.000 cabeças no trimestre, nossas fábricas são localizadas nos mesmos locais, então eu realmente não vejo absolutamente nenhum motivo para que as margens demonstrem grandes divergências. E eu acredito que é o que "vamos estar assistindo" aí, nos próximos resultados, eu acho que o setor como um todo já foi experimentado, nós, nossos concorrentes, o nosso setor como um todo assistiu a demonstração de que nós temos um setor profissionalizado hoje no Brasil, que tem grande know-how no negócio, que foi capaz de tirar as exportações brasileiras de US\$500 milhões para US\$ 4 bilhões, todos nós assistimos isso. Nós assistimos também que os brasileiros e as empresas brasileiras demonstraram grande empreendedorismo, ou seja, os líderes das empresas, com suas equipes, demonstraram também não só um know-how, mas uma grande capacidade empreendedora em crescer, em ganhar mercado, em aumentar. E eu francamente espero que todos do setor também mostrem agora e sejam íntegros com o mercado, seja íntegro com toda a situação, realmente se preparando para enfrentar dias mais difíceis.

Marcos Prado, Explora:

Bom-dia, Joesley, bom-dia a todos os demais presentes. Gostaria de parabenizar o resultado de vocês e, Joesley, queria em primeiro lugar saber qual é a quebra aqui da receita do biz na Swift entre EUA e Austrália, também a quebra do (inaudível) entre EUA e Austrália, e queria saber qual a visão da empresa, para o longuíssimo prazo, de Brasil e EUA, porque a gente vê realmente um mercado bastante complicado aqui no Brasil pela falta de boi, baixa disponibilidade, mas a gente imagina que isso pode voltar a melhorar. E o que vocês vêem aí de margem na perpetuidade pra Brasil e pra EUA?

Joesley Mendonça Batista:

Marcos, respondendo aqui a uma pergunta e depois à outra: Nós decidimos por juntar EUA e Austrália, os números, vendas e resultados não foi por acaso: foi porque realmente nós achamos que para o melhor interesse da empresa, nós gostaríamos de preservar a performance de cada unidade. Então você me perdoe não estar lhe respondendo, e o mercado me perdoe não estar abrindo esses números, mas estou aqui preservando o interesse da empresa. Quando a gente olha o médio e longo prazo, eu acredito que nosso setor vive de ciclos. Esses ciclos costumam ser de 4 a 5 anos. Os EUA viveram os últimos 5 anos muito ruins. O Brasil viveu os últimos 5 anos muito bons. Hoje, nós estamos assistindo aí o boi brasileiro mais caro do que o americano, coisa jamais imaginada. Eu, se me desse dez chances de fazer uma aposta, eu erraria as dez, porque eu não diria que o boi brasileiro estaria mais caro que o boi americano.

Voltando àquele ponto, Marcos, a gente tem que cuidar porque a gente não pode fazer análise – nós pelo menos da JBS – fazer análise só no relativo, tem que se fazer a análise do absoluto. Novamente, se vocês se lembram, quando a gente anunciava as aquisições, então, a conta que o setor inteiro tem que fazer que é a rentabilidade em dólares por cabeça. E na verdade, operar com 5% dívida margem no Brasil com o boi de US\$50 a arroba é absolutamente a mesma coisa que 2,5 com boi de US\$20. Então, sendo bastante franco, acho que tem duas respostas: uma que Brasil a 5% eu acho que passa a ser um novo patamar para sempre. Tudo o que for maior que isso é bom, tudo o que for pior do que isso é ruim. Porque o boi é US\$50, então, você mais do que eu, sabe fazer conta de retorno de capital investido. Se o retorno do capital investido ficar muito acima do dispêndio de construir novas plantas e investimento, em um ano todo mundo constrói e nesse ano o mercado leva preço, o mercado se ajusta.

Um frigorífico que antes vendia US\$ 10.000.000, agora, com o mesmo volume, está vendendo US\$ 22.000.000. Então, a gente tem que respeitar a matemática financeira sobre retorno de capital investido. Então francamente eu acho que o boi no Brasil estando a US\$50, não justifica operar com o dobro de margem. Tendo dito isso, eu acho que no Brasil, por isso que eu disse que tava com medo que me fizessem essa pergunta, sobre o que eu penso pra frente, porque realmente eu penso que... assim como eu penso que o Brasil não precisa operar com mais do que 5 milhões de longo prazo, do outro lado não precisa e nem vai operar. No médio e longo prazo, no médio prazo, eu acredito que a gente ainda vai sofrer dias mais difíceis ainda do que 5. Eu tenho medo de estar aqui no próximo trimestre dizendo: "Olha, o Brasil foi ainda pior!" Mas enfim, se você olhar o retorno do capital investido, o Brasil não está tão ruim.

Marcos Getúlio, UBS Pactual:

Na verdade é o Jander que está falando. Eu tenho uma pergunta. A minha pergunta é sobre o Brasil ainda, Joesley, como você comentou aí o que que você espera pela frente, eu queria saber se de alguma maneira, você acha que vocês vão operar de uma forma diferente da maioria da indústria, ou seja, você vai... você quer operar com capacidade maior, dado que você disse que o retorno não é tão ruim, e que na verdade a gente tem que olhar margem por cabeça em dinheiro nominal, não necessariamente percentual, ou seja, a pergunta é a seguinte: você acha que nos próximos trimestres a gente vai ver mais volume pra JBS, mais crescimento de volume em (inaudível) de market share mesmo que com margem um pouco pior, essa

comparação vai valer quando a gente for olhar os outros três? Essa é a pergunta, obrigado.

Joesley Mendonça Batista:

Jander, então. A JBS seguirá crescendo. Crescer, para a JBS Brasil, não é uma novidade. Seguiremos crescendo. Com margens melhores, com margens piores, nós seguiremos crescendo. Respeitando, evidentemente, nosso endividamento, nossos leverages, mas agora, como achamos ser capazes de nos manter dentro dos padrões razoáveis, a JBS seguirá crescendo, isso é uma resposta. A outra, é assim: É impossível a JBS operar diferente do mercado, porque a JBS opera no mercado. Eu falei um pouco antes aí: Eu espero que toda a indústria frigorífica brasileira, assim como comprovou seu know-how, assim como comprovou seu empreendedorismo, se mostre de forma íntegra, apresentar os resultados de formas normais, porque nós temos que dar prova de nossa integridade, sobre nossos números, sobre nossas operações. Em épocas difíceis, a gente está acostumado com isso, às vezes não é fácil encarar a verdade, não é fácil encarar a realidade. Agora, nós temos que nos mostrar dentro do que é. Se toda a indústria opera dessa maneira, assim como operou os americanos, que se as coisas estão ruins, estão ruins pra todo mundo; não está ruim pra mim não... Se estão boas, tão boas pra todo mundo, não tão boas só pra um, não existe isso. Existe uma disputa de 1% de margem, dívida margem ou dois. Não existe ninguém que vá operar com 5% da margem acima do outro. A não ser por uma questão pontual. Se compramos o boi no mesmo lugar, temos o mesmo tipo de fábrica, vendemos pro mesmo lugar, não existe isso. Então, eu espero que o setor seja tão íntegro, tão audacioso tanto nas horas boas quanto nas horas difíceis. Isso é uma realidade, o rebanho diminuiu. Eu não estou falando uma suposição. O rebanho diminuiu. Há menos peças para abate, há maior capacidade instalada. Isso não é porque eu ache e nem tampouco o que eu gostaria. Eu gostaria de deixar claro assim: a JBS não está operando pior do que ninguém, a JBS não perdeu nenhum mercado relevante, ao contrário, nós seguimos sendo os maiores, tendo a maior escala, a melhor indústria, industrializando mais que todo mundo. E fora disso, o que falarem, está fora do razoável.

Carlos Albão, Citibank:

Oi, obrigado, Joesley. Mais uma pergunta aqui na parte internacional. Eu queria focar um pouquinho agora, se a gente pudesse fazer uma análise no curto/médio prazo, terceiro e quarto tri-2009, aí dividindo sua operação, vamos dizer, em quatro grandes segmentos. Então você tem porco, Austrália, e bife nos EUA, dividindo entre mercado interno e mercado externo. Porco, quer dizer, é isso que está aí, pelo menos não tem variado muito, esses 3% de margem que tem apresentado historicamente, a não ser que tenha alguma mudança chegando por aí; na Austrália deve estar com uma margem, por essa exportação para a Europa, talvez um pouco maior que essa média de 5, pelo menos é isso que eu estou achando, e considerando aí, olhando para o bife nos EUA, vamos dizer que ele tem uma margem um pouco abaixo dos 5, e aí dividido no mercado interno e mercado externo. E é aqui que eu queria tua ajuda: No mercado interno, pelo menos a gente está vendo aqui naquele gráfico de mid-margin, em julho já teve uma queda forte, já estava perto de US\$100 por cabeça e já voltou a US\$50, e historicamente, olhando os últimos anos, ele começa a cair já no terceiro tri, no quarto tri já chega a ser até negativo. Eu queria que você desse uma ajuda, como é que vocês estão vendo a margem no mercado interno em bife nos EUA e no mercado

externo, essa mudança que você está falando, exportando pra Rússia, como é que essa mudança está se dando e em todo esse contexto, quer dizer, estou querendo entender como é que a margem na tua operação fora do Mercosul pode estar melhorando, inclusive na Austrália. Se o Ian não dormiu já, ou se ele pode ajudar a gente aqui, se a margem na Austrália ainda tem espaço para melhorar um pouco mais ainda.

Joesley Mendonça Batista:

Deixa eu responder aqui a primeira parte e depois a gente vê se o Ian ainda está acordado. Porco: Nós falamos aqui de porco, EUA e Austrália, então, Carlos, eu gostaria... Wesley, fosse está na linha aí? Wesley? Talvez o Wesley poderia falar pra nós do porco e dos EUA e eu ia falar da Austrália.

Pode prosseguir.

Wesley?

Wesley Mendonça Batista:

Oi, estou na linha, estão me ouvindo?

Joesley Mendonça Batista:

Estamos. Fala aí, Wesley, o que você está vendo no terceiro trimestre dos EUA e o quarto trimestre do porco e do boi aí nos EUA e também fala sobre a Austrália, ou pede ao Ian para comentar.

Wesley Mendonça Batista:

Sobre o porco, nós tivemos os dois primeiros trimestres do ano nesse nível que você comentou. Os dois últimos trimestres do ano são os dois melhores trimestres historicamente no negócio de suíno. Então a gente espera melhores números do que os números dos dois primeiros trimestres, apesar dos dois primeiros trimestres estarem exatamente em linha com as nossas projeções; a gente espera resultados melhores nesse próximo trimestre e no quarto trimestre. Com relação ao suíno, é isso. Com relação ao bovino, Albano, eu acho que quando a gente olha o gráfico do mid-margin dos últimos anos, acho que nós temos algumas coisas aí que são relevantes e que nós estamos confiantes de que o mercado teve algumas mudanças relevantes. Uma é a retomada dos volumes das exportações americanas, coisa que desde 2003, com o advento da BFE, quer dizer, as exportações reduziram muito, então a pressão do mercado interno americano no período, no inverno, ficava muito pressionado. Então assim, nós estamos acreditando que nós retomamos Coréia, a situação cambial é favorável às exportações americanas, para todos os mercados, para a Rússia, para o Middle East, para a Ásia, então nós estamos otimistas com esse próximo trimestre e a gente não enxerga que ele vá repetir o mesmo ciclo que repetiu de 2003 até 2007, que era no último trimestre, praticamente, ter uma redução muito brusca no mid-margin. A gente acha que... Nós estamos confiantes nesse próximo trimestre e estamos confiantes que o mercado vai se manter, porque à medida que você exporta mais, você tira a pressão, o excedente de volume no mercado interno americano... A Coréia tem sido uma surpresa positiva. Os volumes que nós já conseguimos... a indústria já



conseguiu vender na Coreia é superior ao que a gente imaginava. Então estamos otimistas que os próximos trimestres no porco, é melhor e no boi se mantém. Eu não sei se o Ian tá no call, se estiver, se quiser comentar sobre a Austrália...

Ian:

Eu estou aqui, podem me ouvir? Alô?

Wesley Mendonça Batista:

Pode falar, Ian.

Comenta a tua opinião no negócio na Austrália, que o Albano perguntou.

Ian:

Ok. Nós começamos no terceiro trimestre bem, aqui na Austrália. Eu acho que vamos render igual ao segundo trimestre, nesse terceiro. É a última parte do ano, quanto ao gado e o porco, sempre falam que o gado é mais forte em setembro, outubro, novembro e dezembro, então acho que nossa margem vai continuar boa aqui na Austrália.

Joesley Mendonça Batista:

Muito bem, Albano, está respondido?

Carlos Albão, Citibank:

Está. Joesley, só para consolidar tudo isso, só uma opinião tua, a grosso modo, vocês acham que com tudo isso que Wesley falou, porco, talvez aí o mid-market sustentando aí no quarto tri, essa margem de 5 %, esse negócio pode chegar aí para 6, 7... Você acha que ainda dá para aumentar isso no final do ano?

Joesley Mendonça Batista:

Albano, vamos falar assim: eu acho que segue crescendo, nós ainda faltamos nos beneficiar da Coreia, faltamos nos beneficiar da possível redução dos custos na integração, das novas aquisições que se dariam no quarto trimestre. Então acho mais razoável ver isso melhorando do que piorando.

Carlos Albão, Citibank:

Ótimo, obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas de respostas para investidores e analistas está encerrada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para jornalistas.

Caso haja alguma pergunta digitem "estrela 1". Pedimos também a gentileza de se limitarem a uma pergunta por vez. Um momento enquanto recolhemos as perguntas.

Érica, DCI:

(Inaudível)

Joesley Mendonça Batista:

Nós não gostaríamos que piorasse, mas infelizmente nós achamos que vai piorar. Podemos estar errados. Nós vamos seguir crescendo como crescemos. Vamos investir em novas plantas, ampliamos várias plantas, até o final do ano vamos estar com maiores capacidades instaladas e vamos fazer o que sempre fizemos. Temos que ir aumentando a nossa capacidade e o nosso abate efetivo. Tendo dito isso, nós temos um projeto de longo prazo. Se as margens desse ano estão piores, no ano que vem vão estar melhores. Enfim, nós não podemos, como líderes da indústria, nós não podemos simplesmente parar de crescer um mês, um semestre, um trimestre porque estamos vendo dias um pouco mais difíceis. Nosso projeto é de longo prazo.

Alda, do Valor Econômico:

(inaudível)

Joesley Mendonça Batista:

Sem dúvida a amortização do ágio traz benefício fiscal. A gente pode amortizar o ágio mais rápido ou mais devagar. Nós optamos por amortizar o ágio mais lento. Desse montante de prejuízo, isso eu tenho visto os jornais anunciarem como, “a empresa deu prejuízo”, “a empresa deu lucro”, e eu havia falado aqui, algum tempo atrás, acho que no *call* passado, que o Brasil precisa repensar suas normas e seus gaps contábeis porque o Brasil não tem legislação apropriada a ser matriz de uma multinacional. Quando você converte tudo para *Brazilian gap*, tudo para reais, você começa a sentir distorções de equivalências patrimoniais gigantescas, e você não pode fazer o head disso, porque não tem eficiência. Enfim, por exemplo, nós hoje já temos uma exposição de quase 3 bilhões de dólares em investimentos no exterior. A cada dez centavos que o real se aprecia, gera 300 milhões de reais de prejuízo contábil, que não afeta nem o cálculo de imposto de renda, não afeta dividendos, não afeta o caixa, mas é lançado como prejuízo. Assim, eu tenho ouvido os jornais falarem “essa empresa deu lucro”, “deu prejuízo”, mas assim, não é que tem... Eu prefiro desconsiderar esses efeitos porque... Eu não posso dizer que a JBS perdeu 300 milhões de reais no tempo que ela gerou 140 milhões de caixa. Isso eu acho mais razoável do que pensar que ela... Ela não perdeu 300 milhões de reais. Ela tem investimentos no exterior na ordem de US\$3 bilhões, e a cada 10 centavos que se movem, eu contabilizo um lançamento contábil que não impacta a caixa, não sai com imposto de renda e não impacta nos dividendos na geração de caixa da empresa.

Alda, do Valor Econômico:

(Inaudível)

Joesley Mendonça Batista:

Ah, mas já são cinco. O ágio. Eu falei duas coisas. O ágio é a menor parte. O ágio tem, mas é uma “partezinha” pequena desse montante. O problema desses 300 milhões é os 3 bilhões que nós temos de investimento, o grande.

Alda, do Valor Econômico:

E a variação cambial (inaudível)

Joesley Mendonça Batista:

Tinha a variação cambial do investimento no exterior.

Neila Bald, Gazeta:

(inaudível)

Joesley Mendonça Batista:

Então... O boi em dólares no Brasil subiu muito. Pela alta em reais, e pela queda, pela apreciação do Real. Então, nós temos repassado. Só que o grande problema é que a gente foi repassando o preço até, observe bem... Nós fomos subindo o preço facilmente, rapidamente, livremente, até o momento em que nós éramos sozinhos no mercado. Chegou uma hora em que nós subimos tanto o preço, na Rússia, por exemplo, que nós fomos subindo de 1.800 dólares, pra 2.000 dólares, pra 3.000 dólares, e quando nós chegamos em 4.000 dólares, chegaram os EUA e disseram “por 4.000 dólares eu também vendo!”, e aí chegou a Austrália e disse “por 4.000 dólares eu também vendo!”, e então bateu em um teto. Agora, para o Brasil subir o preço, só se o mundo inteiro subir. Não é mais o Brasil. Antes, o Brasil estava longe do teto. Hoje, ele bateu no teto. Então, hoje não sobe mais. E é aí que deu o squeeze da margem.

Neila Bald, Gazeta:

(inaudível)

Joesley Mendonça Batista:

Isso refletiu no resultado da empresa. Nós perdemos quase 10% de margem.

Gitano, Folha de São Paulo:

(inaudível) Gostaria de um comentário a mais seu a respeito das perspectivas aqui no Brasil. Existe aí a (inaudível) da inflação, a carne bovina pesando (inaudível). Até que ponto pode haver esse squeeze também no consumo aqui doméstico?

Joesley Mendonça Batista:

Carne bovina no Brasil não sobe mais.

Gitano, Folha de São Paulo:



Não?

Joesley Mendonça Batista:

Não. Não. Vai afetar positivamente. Negativamente não afeta, não. Pelo motivo claro que o mercado internacional bateu no teto. Nós exportávamos 20% do nosso volume. O mercado interno, pra continuar subindo agora, tem que aumentar o consumo em 20%. Então depois tem que consumir toda a carne que era exportada para depois subir. Então, não sobe mais. Gente, depois nós vamos ter a oportunidade de ficar aqui. Faltam cinco minutos para o call em inglês, será que não podia encerrar em cinco minutos, aí volta no inglês, aí depois a gente fica aqui mais, pode ser?

Gitanio, Folha de São Paulo:

Eu só queria tirar mais uma dúvida na questão da renda (inaudível) às dívidas, das moedas locais. Como é que esse processo vai ser? Você sente que impacto vai trazer resultados no segundo semestre? Quando vai começar a ter algum impacto?

Joesley Mendonça Batista:

Não... Isso nós estamos re-estruturando agora, no próximo trimestre a gente já deve estar com a dívida bastante equacionada, porque a dívida tem que estar equivalente à operação que está gerando caixa, e equivalente na moeda em que está sendo gerado o caixa. Se está sendo gerado o caixa em dólares, a dívida deve ser em dólares. Se está sendo gerado o caixa em Reais, a dívida tem que ser em Reais. Então como o mix de geração de caixa está mudando, vamos ter que mudar o mix de moedas do nosso endividamento, não sei se eu consegui explicar.

Gitanio, Folha de São Paulo:

Isso, mas isso aí está causando prejuízo atualmente, não?

Joesley Mendonça Batista:

Não! De forma alguma...

Gitanio, Folha de São Paulo:

Porque com essa variação cambial...

Joesley Mendonça Batista:

Ah, tá, um prejuízo teórico, sim, mas porque o que é prejuízo de um lado é bom por outro. Imagina assim, não sei se vou conseguir explicar isso... Imagina que amanhã, se EUA estiver financiando o capital de giro, ele está se financiando em moeda americana, então você não precisa fazer custo de head, você não tem custo de head, você não tem alguns custos. Isso impacta, e nesse caso, nessas variações cambiais contábeis que não dá impacto em caixa. Porque você fez um investimento no exterior, e o seu investimento mudou de tamanho. Ele valia 1,70, e agora vale 1,50. Então é basicamente isso.



Operadora:

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

Joesley Mendonça Batista:

Muito obrigado a todos, vamos iniciar o call em inglês daqui a cinco minutos, obrigado a todos pela participação, pelo interesse pela empresa, estamos aqui, orgulhosamente divulgando nossos resultados no segundo trimestre e nos preparando aí para seguirmos crescendo, seguirmos integrando essa empresa que hoje virou a líder global. Muito obrigado, e um bom-dia a todos.

Operadora:

O *conference call* da JBS está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom-dia. Obrigado.

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