

Local Conference Call

JBS S.A.

Resultados do Primeiro Trimestre a Ano de 2013

15 de maio de 2013

Operadora: Bom dia a todos e bem vindos à teleconferência da JBS S.A. em que serão analisados os resultados do Primeiro 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 seguindo as instruções no site da Companhia www.jbs.com.br/ri.

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

Passo agora a palavra ao Sr. Wesley Batista para dar andamento ao call. Sr. Wesley Batista.

Sr. Wesley Batista: Bom dia a todos que aqui participam da nossa conferência dos resultados do primeiro trimestre de 2013. Eu quero iniciar esse call agradecendo a todo o nosso time pela imensa dedicação comprometimento, fatores esses que tem gerado e contribuído com uma melhora constante e um progresso sustentável de nossos resultados.

Quero também dar as boas vindas aos membros de nossos conselhos de administração e fiscal que foram reconduzidos e os novos eleitos em nossa última assembleia.

O primeiro trimestre 2013 alguns destaques e alguns highlights: nós tivemos uma receita líquida de R\$ 19,5 bilhões, o que significa uma expansão de 3,5 bilhões ou o equivalente a 23% superior ao primeiro trimestre de 2012.

O nosso Ebitda foi de R\$ 879 milhões no primeiro trimestre de 2013, 26,3% superior ao mesmo período do ano de 2012.

Quanto ao nosso lucro líquido tivemos um lucro líquido ajustado nesse trimestre de R\$ 374 milhões, o que significa um aumento de 55,8% superior ao primeiro trimestre de 2012.

Nós tivemos uma geração de caixa operacional de R\$ 58 milhões. Alguns eventos que são importantes e que eu vou mencionar mais durante o nosso call hoje: nós tivemos no primeiro trimestre a entrada das operações da aquisição da planta que nós fizemos da XL Foods no Canadá e estamos em evento subsequente que também vamos mencionar iniciando a operação de uma planta que fez parte da aquisição da XL nos Estados Unidos que é uma planta em Omaha. Isso no segmento de bovinos.

Também um momento superimportante para a JBS: nós iniciamos nesse ano uma campanha da marca Friboi, campanha essa que tem trazido bastante... satisfatório e bastante valor para a JBS. Eu vou falar um pouco mais sobre a campanha que estamos fazendo.

Mas antes de entrar nos detalhes de cada segmento eu vou passar a palavra para o Jerry, nosso Diretor de Relações com Investidores, para que o Jerry mencione e detalhe sobre cada negócio os nossos resultados, e ao término do Jerry antes de nós abirmos para perguntas e respostas eu gostaria de fazer um comentário e detalhar sobre cada negócio que nós estamos vendo no nosso negócio e um pouco do que a gente vê para esses próximos trimestres. Passo a palavra para o Jerry e volto com vocês, obrigado. Jerry

Sr. Jerry O'Callahan: Wesley obrigado. Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês de novo aqui hoje. Eu vou fazer referência a uma apresentação que nós arquivamos no nosso site hoje de manhã, então eu peço por gentileza de me acompanhar na apresentação. Eu vou fazer referência às páginas para nós podermos acompanhar essa apresentação em conjunto.

Começando por uma questão de ordem, só para mencionar na página 2 dessa apresentação nós temos o nosso disclaimer que eu recomendo que seja lido para saber dos riscos envolvidos aqui.

Então passando para página 4 dessa apresentação nós temos os destaques deste primeiro trimestre, basicamente três destaques que a gente nota nesse primeiro slide que é o crescimento da receita líquida em relação ao mesmo período de 2012. Nós vemos aí um crescimento realmente substancial de 16 para R\$ 19,5 bilhões comparando esses dois períodos, um aumento de 20%.

O Ebitda comparando os mesmos períodos, o primeiro trimestre de 12 contra o primeiro trimestre de 2013 nós tivemos um crescimento de R\$ 696 milhões para praticamente R\$ 880 milhões, um crescimento de 26%. Sempre lembrando essa questão da sazonalidade. É importante comparar trimestre com trimestre.

O nosso lucro líquido ajustado também cresceu substancialmente: foi de 240 milhões no primeiro trimestre de 2012 para 375 milhões agora no primeiro trimestre de 2013, um aumento de 56%, lembrando que isso é o lucro líquido ajustado que é bastante explicado na nossa apresentação e não leva em consideração o imposto de renda provisionado por lei do qual nós somos exemplo em função do ágio que nós temos aqui no Brasil.

Passando para a página 5 e olhando um pouco os resultados consolidados ao longo dos últimos cinco trimestres nós vemos na receita crescimento trimestre sobre trimestre ao longo do ano passado. Damos um pequeno ajuste sazonal agora no primeiro trimestre de 2013, mas devemos ver a mesma tendência ao longo deste ano também, parecido com 2012.

Também na questão do Ebitda e da margem Ebitda também vemos uma curva sazonal. Nós tivemos um Ebitda... uma margem Ebitda de 4,5% esse trimestre contra 4,4% no trimestre anterior. Novamente a gente vê essa curva sazonal na questão do Ebitda e da margem Ebitda.

Agora passando para a próxima página, página 6 da nossa apresentação, como sempre quebramos os nossos negócios por região e por unidade de negócios, e nós vemos agora na página 6 essa quebra por Mercosul, JBS Estados Unidos (incluindo agora Canadá e também Austrália), o nosso negócio de carne suína nos Estados Unidos e também o nosso negócio de frango na América do Norte (Estados Unidos e México) que é Pilgrim's Pride, uma empresa listada nos Estados Unidos.

A partir dessa página 6 a gente tem uma quebra um pouco mais detalhada de cada um desses negócios. Eu vou partir logo para a página 7 para falar do Mercosul onde a gente tem um pouco mais de detalhamento: 26% da nossa receita líquida é o Mercosul como um todo (da nossa receita consolidada). Nós podemos ver como cresceu a receita dessa unidade ao longo dos últimos cinco trimestres.

Nós tivemos uma receita de R\$ 3,8 bilhões no primeiro trimestre de 2012 e nós vimos isso crescer, ultrapassar 5 bilhões agora nesse primeiro trimestre (novamente lembrando que isso é sazonal) ficar em R\$ 5 bilhões, então um crescimento de 3,8 para 5 bilhões primeiro trimestre contra primeiro trimestre.

E nós vemos também que o Ebitda saiu de 508 milhões no primeiro trimestre do ano passado para 562 milhões agora nesse primeiro trimestre de 2013, uma margem Ebitda de 11,3%. Sempre comentamos aqui que esperamos que a margem dessa unidade fique na casa dos dois dígitos e nós vemos aí 11,3% talvez no trimestre mais desafiador em termos do negócio de carne bovina.

Passando agora para a página 8 da apresentação falando da unidade de carne bovina na América do Norte incluindo Austrália. Novamente a gente vê na questão de receita saindo de 4,1 bilhões de dólares (agora a moeda é em dólares nesses números) saindo de 4,1 e atingindo 4,9 bilhões de dólares no quarto trimestre de 2012. Voltando para a questão sazonal, 4,3 bilhões agora no primeiro trimestre de 2013.

E a gente vê uma curva também em termos da geração de caixa (Ebitda), uma dificuldade no início do ano e uma melhora ao longo dos trimestres que envolvem o verão. A margem tem essa tendência de melhora na medida em que a gente entra no período da grilling season ou barbecue que a gente chama nos Estados Unidos, e a tendência é que nós vamos ver essa mesma curva em 2013. Nessa unidade também só lembrando que tem Austrália, tem o início das operações no Canadá.

A unidade da Austrália vem atendendo bastante bem ao mercado de exportação que vem crescendo da Austrália. Nós vimos recentemente a desvalorização do dólar australiano, que é bastante favorável à continuidade dessa curva das exportações a partir da Austrália.

Carne suína, página 9 da apresentação, a unidade teve uma constância em termos de receita e também basicamente em termos de Ebitda ao longo desses últimos cinco trimestres. Nós vimos pouca mudança e algo, quando anualizado, na casa de 3,5 bi a 3,7 bi de dólares de receita anual e Ebitda sempre na casa de 40 a 55 milhões de dólares por trimestre, uma margem Ebitda nesse caso de 5% a 7%.

Falando agora da unidade de aves nos Estados Unidos, a empresa de capital aberto nos Estados Unidos (Pilgrim's Pride Corporation) representa só um pouco mais de 20% da base da receita consolidada da JBS. Nós temos visto uma melhora constante, substancial no desempenho dessa unidade independente da curva de alta que nós vimos nos preços dos grãos particularmente na América do Norte.

A receita trimestral sempre na casa de 2 bi, 2 bi e pouco, mas nós vimos agora uma melhora no Ebitda no primeiro trimestre de 2013: 118 milhões de dólares de Ebitda no período, uma margem Ebitda de 5,8%. Há que se destacar uma melhora em termos de custo, uma redução das despesas SG&A que nós chamamos e também uma melhora no mix dos produtos a partir dessa unidade de negócios.

Então essas são as quatro unidades de negócios e vamos falar um pouco agora do desempenho das nossas exportações, página 11 da nossa apresentação. Nós vimos que ultrapassamos os 2,6 bi de exportações, realmente um destaque nesse

primeiro trimestre, anualizado acima de 10 bilhões de dólares a exportação no ano de 2013.

E sempre destacando as regiões para onde estão crescendo as nossas exportações: a gente vê agora em primeiro lugar na região da Ásia e da China e vizinhos (Hong Kong e Vietnã) quase 19% do total das nossas exportações, México sempre um mercado forte onde além de nós temos uma exportação substancial para lá também temos uma operação relevante de frango no México e um sistema de distribuição que nos ajuda bastante naquele mercado.

Depois Japão. Nós vimos o mercado japonês deixar de manter restrições sobre a exportação de carne bovina americana para o Japão. Esse é um mercado que deve melhorar ao longo do ano em função da remoção dessa restrição. África e Oriente Médio é sempre uma região para onde nós exportamos não somente carne bovina particularmente da América do Sul, mas também frango. É um mercado para onde vêm crescendo as nossas exportações de frango.

Venezuela, Rússia, Coréia do Sul e depois vem a Europa, sempre uma mescla muito grande de países, de mercados emergentes que sempre indicam um potencial de um crescimento constante nessas exportações.

A partir da página 12 fizemos uma pequena análise dessa questão da exportação mas a gente sempre gosta de destacar de onde estão saindo essas exportações, e é isso que nós fizemos aí na página 12. Primeiro falando da carne bovina quais são os maiores exportadores: o Brasil, a Índia (está ali em função das exportações de carne de búfalo), mas os países que realmente se destacam são Brasil, Austrália, Estados Unidos e o resto dos países aqui do Mercosul, justamente onde nós estamos representando mais que 50% da totalidade da exportação da carne bovina.

Quando a gente vê carne suína nós vemos que o maior exportador é os Estados Unidos, que vêm galgando inclusive mercados cada vez mais constantes. A Europa é o segundo maior, mas com sua participação no mercado internacional diminuindo, e obviamente isso é um fator positivo para os nossos negócios de carne suína nos Estados Unidos.

E aí quanto à questão da exportação de aves, de frango, o Brasil e os Estados Unidos realmente dominam esse mercado. Mais de 70% da total exportação de frango sai desses dois países e a tendência é que isso continue ou até cresça.

Nós fizemos a partir da página 13 um pouco mais de análise dessas três proteínas em termos de volume e preço de exportação (aqui são números públicos que a gente está olhando, não são os números da JBS). Nós vimos no caso do Brasil um

momento bastante substancial das exportações de carne bovina nesse primeiro trimestre de 2013, 34% de aumento, o preço voltou um pouco mais. Quando a gente pensa na questão cambial, a questão cambial está compensando essa questão do preço, um volume realmente expressivo de 34% a mais na exportação.

Quando a gente vê as exportações americanas a gente vê um volume que mexeu pouco mas um aumento no preço de quase 8%, e isso parcialmente explicado pela abertura do mercado japonês para um volume maior de carne americana.

E a gente vê que Austrália está começando a sair de um período de uma certa estagnação nas suas exportações, um volume quase 7% maior nesse primeiro trimestre de 2013 comparado com o primeiro tri do ano passado. E também uma melhora no preço: eu já mencionei a questão do câmbio no Austrália, e eu acho que é bastante relevante em função do fato de que uma grande parcela da nossa despesa na Austrália vem das exportações, algo perto de 80%. Então uma melhora no câmbio afeta positivamente de uma maneira substancial as nossas atividades na Austrália.

O frango, página 14 da nossa apresentação, a gente vê também eu acho relevante exportações de frango brasileiro. Nós vimos uma melhora bastante substancial no preço médio da exportação nesse primeiro trimestre de 2013 contra o mesmo período do ano passado: 12%. O volume caiu, a produção de frango no Brasil caiu ao longo do ano de 2012 e então nós tivemos um volume menor entrando em 2013, mas refletido num preço bastante melhor.

E a gente vê também que as exportações de frango a partir dos Estados Unidos, que vem crescendo ao longo dos últimos anos, continuam a crescer. O preço ajustou pouco mais ajustou positivamente e o volume também continua aumentando. Nós sempre dizíamos que os Estados Unidos é um país competitivo para todas as proteínas e mostra isso através do desempenho das exportações.

A carne suína a gente vê que realmente os Estados Unidos deixou de performar bem nesse primeiro trimestre e caiu quase 19% o volume de exportação. O preço variou pouco e isso a gente deve ver ao longo desse ano uma recuperação deste mercado, basicamente porque os Estados Unidos é a fonte principal das exportações de carne suína para Ásia. O Brasil tem uma participação pouco expressiva ainda neste mercado, uma variação em termos de volume pouco trimestre sobre trimestre, um aumento ligeiro do preço de 3%.

Agora passando para a próxima página da nossa apresentação para falar um pouco sobre os eventos subsequentes ao fechamento do trimestre basicamente em abril agora e no início de maio. Queremos destacar quatro pontos: primeiro nós fizemos em abril, nós reabrimos o nosso bond, fizemos um retap do nosso

bond que foi emitido no final de janeiro e contratamos mais 275 milhões a uma taxa de 6,25%. A gente quer destacar essa taxa que realmente é inédita para o setor. Esse é um bond de dez anos com vencimento em 2023.

Nós tivemos, e o Wesley vai falar um pouco mais daqui a pouco, nós tivemos uma aprovação do Cade em relação às várias aquisições e arrendamentos que nós fizemos ao longo dos últimos quatro anos. Essa decisão saiu agora em abril também, uma decisão unânime, e o Wesley vai elaborar sobre isso também daqui a pouco.

Também nós dissemos, nós anunciamos recentemente a aquisição de uma unidade de suínos no Brasil na cidade de Ana Rech no Rio Grande do Sul, e isso foi detalhado no comunicado que fizemos ao mercado. Envolve toda a planta industrial e todos os ativos biológicos para produzir a matéria-prima para a planta também, um total de 200 milhões ao longo de um período de 50 meses com uma carência de seis meses para iniciar o pagamento.

E também concluímos nesse período mais recente a aquisição de duas unidades da companhia XL Foods, uma empresa canadense que teve duas operações nos Estados Unidos e nós concluímos a aquisição dessas duas unidades: uma das unidades em Idaho que está fechada e outra que fica em Omaha em Nebraska e está operando. Concluímos essa operação agora mais recentemente.

Antes que eu vá para o Wesley uma palavra sobre a questão primeiro da nossa campanha de marketing, fazemos referência na página 17 da nossa apresentação. Estamos fazendo uma campanha nacional no Brasil, uma campanha marcante que tem trazido bastante comentários positivos falando da qualidade dos nossos produtos e também na qualidade do processo produtivo nosso, além de destacar a nossa preocupação com a cadeia produtiva e a questão da sustentabilidade dentro da cadeia. Creio que a maioria de vocês estão acompanhando essa campanha.

Vou falar um pouco sobre o perfil da dívida, página 19 da nossa apresentação. Nós vimos a nossa alavancagem permanecer constante no primeiro trimestre apesar de uma necessidade de capital de giro para as novas atividades que nós iniciamos recentemente. Nós mantivemos a alavancagem constante em 3,4x dívida líquida/Ebitda nos últimos doze meses.

Nós vimos uma melhora do perfil da dívida, uma diminuição da dívida de curto prazo como porcentagem da dívida total lembrando que nós fizemos uma emissão no final de janeiro de 500 milhões de dólares, um bond de 500 milhões de dólares do qual a gente fez o retap agora em abril. A taxa inicial era 6,5%, a taxa do retap

foi 6,25% e isso obviamente melhora o perfil da dívida e alonga bastante ao longo de dez anos.

E passando para página 20 um pouco mais sobre o perfil da dívida. Nós temos aí uma quebra por moeda na página 20: 78% denominado em dólares e 22% denominado em reais. Nós temos a taxa média em cada uma dessas moedas e o prazo médio de vencimento. A dívida em dólar, 78%, a taxa média abaixo de 7% e o prazo médio de vencimento próximo de 5 anos; na dívida em reais o prazo médio de 3,5 anos, um pouco mais de 3,5 anos e uma taxa média de 8% e isso a gente vê quebrado por empresa e em bonds e outros nessa mesma apresentação, além da queda por moeda.

Então isso fecha aqui a nossa apresentação. Eu agradeço a todos e passo palavra de volta para nosso presidente Wesley Batista.

Sr. Wesley: Obrigado Jerry. Quando nós olhamos o primeiro trimestre e analisamos a sazonalidade do nosso negócio trimestre a trimestre eu estou convencido, não tenho dúvida nenhuma de que nós tivemos progressos expressivos. Quando a gente olha a nossa receita, como já mencionado tivemos um crescimento de 22% em relação ao primeiro tri de 2012; quando analisamos o nosso Ebitda tivemos um crescimento de 26% também comparado com o mesmo período do ano passado; o nosso lucro líquido ajustado foi de R\$ 375 milhões, foi 55% superior ao mesmo trimestre de 2012.

Quando olhamos tudo isso eu não tenho dúvida dos progressos que nós temos feito, e que nós estamos no caminho de continuar melhorando trimestre a trimestre nossos números comparado com as mesmas bases dos anos anteriores.

Para falar um pouco de cada negócio um pouco mais específico eu queria comentar, começando pelo negócio no Brasil de bovinos, e eu acho que nós tivemos alguns eventos que são marcantes, que são superimportantes dentro do nosso negócio de bovinos no Brasil. A primeira coisa eu acho que nós tivemos essa discussão sobre todas as aquisições dos últimos anos (que foi a aprovação que nós tivemos por unanimidade do conselho, do Cade), então isso é um tema importante para ter passado, isso é tirado isso da frente e não temos nenhuma dúvida em relação a todas essas aquisições que nós fizemos nos últimos anos.

Essa campanha que nós iniciamos da marca Friboi também é um movimento superimportante para o nosso segmento de bovinos no Brasil.

Nós estamos crescendo o nosso negócio de varejo. Nós estamos expandindo o nosso relacionamento com o segmento de varejo no Brasil, as grandes redes, as médias, as pequenas redes no Brasil. Nós temos bastante confiança de que nós

estamos nos destacando e nos diferenciando em relação à marca, à preferência, serviço, atendimento aos clientes.

As exportações também do nosso negócio de carne bovina no Brasil teve um crescimento expressivo como o Jerry já mencionou. Claramente o dólar se fortalecendo não só perante o real, mas perante outras moedas do mundo e isso tem uma perspectiva superpositiva para os nossos negócios no Brasil, na Austrália, no Uruguai, no Paraguai e assim por diante.

Nós estamos confiantes no nosso negócio, acreditamos que temos a melhor e a mais competitiva plataforma de bovinos no Brasil onde nós estamos localizados, que é nos principais estados produtores (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Rondônia, Goiás e assim por diante). Então nós acreditamos muito que nós temos uma plataforma supercompetitiva dentro da nossa operação no Brasil. Estamos confiantes que esse negócio continua performando bem no decorrer desse ano, não temos dúvida de que o nosso negócio é supercompetitivo como já mencionei.

Como mencionei no call do quarto trimestre no encerramento do ano, nós temos algumas novas unidades que logicamente não performam da mesma forma que as unidades que já estão consolidadas; então você incorre num custo de ramp up dessas unidades novos. Mas nós estamos superconfiantes e otimistas de que o negócio de bovinos no Brasil caminha, e todo o trabalho que a JBS tem feito caminha para resultados sustentáveis como nós temos visto.

Eu acho que é superimportante mencionar alguns negócios que nós temos no Brasil que nem sempre a gente comenta ou é analisado ou visto pelo mercado e que faz parte do nosso negócio no Mercosul que é a divisão de couros. Nós temos a maior operação de couros do mundo. Nós produzimos 85%, 90% de todo o couro que a gente processa. Nós fazemos couro acabado e sem terminado que tem agregado um valor substancial ao nosso negócio. Na JBS esse negócio tem trazido margens bastante sólidas, o ano passado bastante sólida e esse ano continua sólido, margens acima de dois dígitos. Então estamos muito confiantes também que esse negócio continua performando bem no decorrer deste ano.

Nós no meio do ano passado entramos no segmento de aves no Brasil. Eu acredito que o modelo de negócio que nós ali estamos trabalhando, a forma com que a gente tem trabalhado tem se mostrado, e os resultados têm nos trazido a confirmação de que o modelo tem sido acertado. É o modelo de uma operação muito enxuta, com custo muito baixo, bastante volume em mercado externo, muito competitivo.

Então também esse modelo de negócio de aves no Brasil tem trazido também resultados satisfatórios e bastante animadores. Eu estou convencido de que esse

negócio continua performando de forma sólida durante o ano de 2013 e no ano seguinte da mesma forma.

Nós temos as operações de Uruguai, Paraguai e Argentina. A Argentina eu já tenho mencionado que a operação é difícil; nós reduzimos muito a nossa operação, temos uma planta lá, continuamos trabalhando para nos mantermos naquele mercado com o foco de estabilizar a nossa operação e temos estabilizado.

O Uruguai e Paraguai representam uma parcela relativamente pequena dentro do grupo como um todo mas também continuamos otimistas que, como mencionei anteriormente, nós acreditamos que o fortalecimento do dólar isso também contribui para as exportações uruguaias e paraguaias, então também continuamos com um outlook bastante positivo.

Mudando um pouco de Mercosul, que eu acho que já cobri todos os negócios, e falando um pouco de Estados Unidos a nossa operação de suíno, eu tenho mencionado isso em várias conversas, é uma operação bastante estável, uma operação super bem tocada, super bem administrada. Nós temos variado de 5% a 7% de margem de forma sustentável e sólida, então continuamos com um outlook positivo que as margens continuarão trabalhando num range como a gente tem assistido nesses trimestres e no ano passado.

Mudando para bovinos nos Estados Unidos foi a performance aquém do que nós gostaríamos de ter visto, e em que pese foi melhor, um pouco melhor do que o ano passado. Como eu tenho mencionado, teve alguns eventos que decorreram durante primeiro trimestre de 2013 que foi fechamento de capacidade nos Estados Unidos de um importante operador nesse segmento. Porém isso ocorreu em meados e final de fevereiro e nós quase não vimos o efeito disso.

Nós estamos vendo uma melhora gradativa devido a esse balanço e aumento da capacidade instalada do negócio de bovinos nos Estados Unidos e também estamos vendo, assistindo o início do benefício da mudança das restrições que o Japão impunha sobre a carne bovina americana. Então de uma forma geral nós estamos confiantes que vamos fazer o resultado, o nosso orçamento no segmento de bovinos no decorrer do ano de 2013.

Nós entramos no Canadá através da aquisição da XL. Logicamente tivemos um ramp up de produção, o qual incorreu não só o Canadá como a expansão no negócio de aves aqui no Brasil através da aquisição da Agrovêneto e através do arrendamento da planta da Tramonto incorreu num aumento da necessidade de capital de giro e não só de capital de giro como de pagamento das aquisições desses ativos: nós tivemos R\$ 271 milhões de dispêndio no trimestre advindo da

aquisição desses três negócios (que foi, de novo, a XL no Canadá e Estados Unidos, a Agrovêneto aqui no Brasil) e a necessidade de capital de giro que vem junto com essas aquisições. Porém estamos supersatisfeitos de ter tido a oportunidade de entrar no mercado canadense e esperamos bons frutos desse negócio.

Vou mencionar um pouco sobre a Austrália. A Austrália está numa curva bastante positiva. Nós estamos num ciclo parecido com o setor brasileiro de maior disponibilidade de matéria-prima, com um câmbio que começou a ajudar e a favorecer a melhora nos resultados. Então estamos bastante otimistas com a operação na Austrália no decorrer desse ano.

Para finalizar aqui sobre cada um dos negócios o negócio de aves nos Estados Unidos, a Pilgrim's Pride, que já publicou seus resultados no primeiro trimestre, tem tido uma melhora significativa advinda de duas, três frentes: uma, grãos tem ficado mais baratos e isso claramente favorece extremamente os resultados desse negócio nos Estados Unidos.

E nós temos, trimestre a trimestre, melhorado nossa operação e sido mais eficientes do ponto de vista de custo, do ponto de vista de eficiência na nossa operação. Nós temos um outlook super otimista para o negócio de aves nos Estados Unidos. Esse próximo trimestre, o terceiro e o quarto nós estamos superconfiantes que serão trimestres bastante fortes do ponto de vista de resultado e então estamos, de novo, bastante otimistas com o que o negócio de frango vai nos trazer de resultado no decorrer desse ano.

Para falar um pouco de alavancagem, o Jerry já mencionou que a nossa alavancagem ficou estável em 3,4x. De novo, nós tivemos um aumento da necessidade de capital de giro advindo dessas aquisições, como eu falei, não só da aquisição como do aumento da necessidade de capital de giro; porém mantivemos estável. Eu estou satisfeito, considero que a nossa alavancagem, e estou confiante que nós vamos ver redução significativa nos próximos trimestres. Nosso número para o final do ano, e nós estamos cada vez mais confiantes, eu acho que mais confiantes do que nunca de que estamos no caminho certo de que vamos fechar o ano de 2013 abaixo de 3x leverage ao final do ano.

Nós tivemos a emissão dos bonds como o Jerry também já mencionou. Eu acho que são pontos importantes: fizemos a emissão de bonds de dez anos a 6,5 depois fizemos um retap a 6,25. Eu acho que isso mostra a posição em que a JBS está captando nesses níveis. Eu acho que isso fala por si só o trabalho que todo o time tem feito na empresa.

Para finalizar eu queria dizer que nós estamos com uma equipe que mais do que nunca eu considero que estamos super bem organizados de vista das pessoas que estão gerindo esse negócio, um negócio cada dia mais na mão, buscando a cada dia melhoria, redução de custo. Nós costumamos dizer que custo é igual à unha: cresce todo dia e a gente corta todo dia.

Nós não somos uma empresa de fazer planos. Os pontos de melhoria de eficiência o redução de custo nós fazemos isso todo dia através de busca pela excelência em cada parte do nosso negócio.

Então eu encerro aqui para nós abirmos para perguntas e respostas dizendo que mais do que nunca eu estou super satisfeito com a estrutura que temos, que estamos, os negócios que estamos confiantes na capacidade da companhia de entregar resultados consecutivos melhores do que os comparados com os mesmos períodos dos anos anteriores, com a capacidade de geração de caixa, desalavancagem da companhia como um todo.

Eu encerro aqui e, operador, vamos abrir para o Q&A. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença senhoras senhores, iniciaremos agora para 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.

A primeira pergunta vem da Sra. Isabela Simonato, Merrill Lynch.

Srs. Isabela Simonato: Bom dia Wesley, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a minha primeira é em relação a beef nos Estados Unidos, se vocês puderem dar um pouquinho mais de color sobre o nível de margem que vocês estão conseguindo operar já em abril e maio considerando os efeitos de sazonalidade e de melhora de custo se supply, demand por conta do fechamento da planta da Cargill.

E minha segunda pergunta é em relação ao capital de giro. A gente vê nesse trimestre que teve um aumento considerável no capital de giro até pelos motivos que você falou, Wesley, de aquisição. O que a gente pode esperar de melhoria ao longo do segundo tri e no restante do ano? Obrigada.

Sr. Wesley: Isabela obrigado pela pergunta. Primeiro sobre bovino nos Estados Unidos como eu mencionei negócio gradativamente tem ido para uma direção de melhores nas margens. Eu não gostaria de dar guidance; eu estou confiante de que para o ano nós vamos atingir margens normalizadas que a gente tem falado para o ano.

O nosso número é ao redor de 3% de margem para o ano, então eu continuo confiante que durante o ano esse negócio vai melhorando gradativamente: o segundo tri melhor, o terceiro melhor do que o anterior e assim por diante. Então a gente tem visto o reflexo desses pontos que a gente já mencionou que é Japão e a redução da capacidade.

Com relação a capital de giro, como já mencionado nós tivemos a entrada da Agrovêneto, a entrada da Tramonto, o negócio no Canadá tanto de aquisição como de capital de giro. Nós não esperamos aumento da necessidade de capital de giro para o segundo tri; nós esperamos uma forte geração de caixa para o segundo tri e estamos vendo os resultados. Eu estou confiante que nós vamos gerar caixa de forma expressiva e ver uma boa melhora na alavancagem.

Sra. Isabela: Tá ótimo, obrigada.

Sr. Wesley: De nada, obrigado.

Operadora: Com licença, a próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Robarts, Citibank.

Sr. Alexandre Robarts: Bom dia, obrigado. Duas perguntas por favor: sobre a aquisição dos ativos da XL nós achamos que realmente foi o grande interesse mais entrar no Canadá do que pegar essas plantas nos Estados Unidos; mas se você pode comentar um pouco da condição e a situação da indústria canadense de bovinos, especificamente talvez se você pode comentar o tamanho do rebanho, como está indo realmente os preços ao consumidor de produtos bovinos? E realmente o patamar da margem contra os níveis que você está vendo nos Estados Unidos.

A segunda pergunta é o preço, o seu comentário sobre o fato que nos Estados Unidos o negócio que você está esperando, como você falou agora, que as margens tem uma melhora sobre cada quarter. Qual seria para você o driver atrás do comentário? É preço? É custo? Para que a gente veja uma melhora na margem. Obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado Alex pela pergunta. Começando pelo Canadá o Canadá tem dois operadores principais no Canadá, nós e a Cargill. Nós e a Cargill representamos 80% no abate de bovinos no Canadá, muito parecido o market share de cada um (a Cargill tem 40%, nós 40%), muito parecido.

Nós iniciamos recentemente essa operação no Canadá. O rebanho canadense não é um rebanho grande mesmo pelo tamanho da indústria canadense; porém é suficiente para a capacidade ali instalada, tem um bom balanço do ponto de vista

de capacidade instalada e oferta de matéria-prima. Tem-se mantido relativamente estável o rebanho canadense.

Nós estamos otimistas e acreditando que o Canadá é uma aquisição que mostrará um excelente retorno. Nós investimos ali 100 milhões de dólares na aquisição do negócio, e para você ter uma ideia desse negócio em 2011 gerou 100 milhões de dólares de Ebitda com o dono anterior, e no ano passado, que foi um ano mais apertado, gerou 50 milhões de dólares. Então se você fizer um múltiplo dessa aquisição ela é altamente atrativa no nosso ponto de vista.

Falando sobre bovinos nos Estados Unidos, Alex, basicamente é uma combinação de fatores o porquê que a gente acredita em uma melhora gradual trimestre a trimestre nas margens do bovino americano. Logicamente quando você tem redução da capacidade instalada você tem uma melhora nas plantas que estão operando a capacidade utilizada, e isso logicamente traz redução de custo por conta de ter uma melhor utilização da capacidade utilizada.

O segundo ponto claramente você cria um balanço melhor do ponto de vista de oferta e demanda, então você tem um pouco menos de pressão do ponto de vista de aquisição de matéria-prima e um pouco menos de pressão do outro lado de volume de produto ofertado no mercado.

E o terceiro ponto é a abertura do Japão, que representa... não a abertura, mas a mudança da regra no Japão que representa uma melhora no mix dos produtos que a gente ali processa. Então não só você remunera um pouco melhor o produto em si que você vende no mercado japonês comparado com o mesmo produto que você vende no mercado americano, mas você aumenta a exportação, você tira pressão de volume no mercado doméstico.

Então esses são os principais fatores que nos trazem otimismo e confiança de que a gente vai assistir a uma melhora nas margens durante o decorrer do ano de 2013.

Sr. Alex: Bem claro.

Sr. Jerry: A questão sazonal ali também é que obviamente a gente tem que lembrar que sempre tem essa curva, ao longo do ano passando do primeiro para o segundo e o terceiro trimestre.

Sr. Alex: Certo, ok, obrigado.

Sr. Wesley: De nada obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Miguel, Itaú BBA.

Sr. Alexandre Miguel: Bom dia Wesley, bom dia Jerry. A minha primeira pergunta ainda eu queria só tentar entrar em um pouco mais em detalhe nessa questão de capital de giro. Vocês têm como quebrar os 800 milhões que vocês gastaram no consolidado de capital de giro entre as operações? O que veio de Agrovêneto, Tramonto e uma parte talvez que veio dos ativos do Canadá? Essa é a minha primeira pergunta.

Eu queria saber também se para 2013, o segundo trimestre de fato, vocês esperam qualquer indicação, se há um pouco mais de capital de giro mas não dessa magnitude, se é a estabilidade ou se é liberação de capital de giro sobre o nível que vocês adicionado no primeiro trimestre. Essa é a primeira pergunta.

Minha segunda pergunta é em relação a M&A. A gente viu um dos concorrentes falando em vender ativos, plantas de frango, suínos, centros de distribuição e eventualmente até ativos de bovinos no Mercosul e alguns outros ativos internacionais.

Eu queria entender do lado de vocês se algum desses ativos faz sentido para vocês, se vocês analisariam a compra de alguns desses ativos.

Sr. Wesley: Obrigado Alexandre. Bom, para entrar na primeira pergunta sobre capital de giro se você olhar na controladora e no consolidado você pode ver um pouco de como foi a necessidade de capital de giro por cada negócio.

Mas para te dar um pouco... nós fizemos a aquisição da Tramonto que custou... desculpa, da Agrovêneto que entre aquisição custou ao redor de R\$ 80 milhões mais capital de giro entre Tramonto e Agrovêneto, esse número entre capital de giro e a aquisição foi o redor de 200 milhões.

Então do número o aumento da necessidade de capital de giro decorrente tanto de aquisição como da compra é ao redor de 200 milhões, R\$ 250 milhões no Brasil. E aí você tem nos Estados Unidos a compra da XL mais a necessidade de capital de giro nos Estados Unidos que foi responsável pela diferença.

Então dos 800 milhões que você menciona você pode considerar que 250 - 650 (250 plano Brasil e 550, desculpa, foi nos Estados Unidos).

Com relação a esse trimestre, Alexandre, nós não esperamos aumento da necessidade de capital de giro. A gente acredita assistir um pouco de redução da necessidade de capital de giro, nada muito expressivo, e esse pouco da necessidade de capital de giro advém de preços de grãos mais baratos. Logicamente você tem uma redução na necessidade de capital de giro à medida que o preço de grãos vai caindo de preço e à estabilização dessas operações de Agrovêneto, Tramonto e Canadá que já estabilizaram no final do trimestre.

Então nós não esperamos aumento de necessidade de capital de giro; ao contrário, esperamos uma melhora, mesmo que não muito expressiva, na necessidade de capital de giro para o segundo trimestre. E esperamos uma geração expressiva de caixa no segundo tri, Alexandre.

Sr. Alexandre: Uma pergunta só, desculpa, em relação ao Canadá também vocês não esperariam nenhuma necessidade adicional dado que pelo que eu vi Canadá foi o que mais consumiu caixa?

Sr. Wesley: Não. Já no final de março isso já estava na sua plenitude já estabilizado, entendeu Alexandre?

Alexandre, indo para a sua segunda pergunta sobre aquisições eu gostaria de passar essa pergunta porque você cita a outra empresa a qual falou que pensa ou que tem planos de fechamento ou desinvestimento de unidades. Eu tenho dito isso já faz tempo: a JBS está bastante focada no negócio; eu acho que nós temos demonstrado isso. Nós ficamos 2011 e 2012 bastante focados no negócio existente.

O que eu posso te falar e afirmar é que nós não estamos nesse momento engajados em nenhuma conversa com o mercado sobre uma potencial aquisição.

Sr. Alexandre: Tá legal, obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado Alexandre.

Operadora: Com licença senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

A próxima pergunta vem do Sr. Tiago Duarte, BTG Pactual.

Sr. Tiago Duarte: Olá bom dia a todos, bom dia Wesley, bom dia Jerry. Uma pergunta sobre Mercosul: a gente viu as margens contraindo sequencialmente - e não só para vocês mas também para os outros players da indústria - pelo menos a maior parte deles - em cima de um gado um pouquinho mais caro sequencialmente também ano contra ano e uma queda, alguma queda também no preço das carnes.

Eu imagino que isso tenha bastante a ver com esse aumento grande dos abates que vocês entregaram e que também os outros players da indústria também entregaram. Então eu queria entender a visão de vocês para o restante do ano dessa variação, esse ajuste fino das margens que está acontecendo na indústria. Vocês imaginam, número um, abates indo em qual direção? Número dois, preço

do gado indo em qual direção? E obviamente número três preço da carne (mercado externo e mercado interno) indo em qual direção? Obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado Tiago pela pergunta. Tiago, nós, como mencionei anteriormente em alguns calls anteriores, nós fizemos um ramp up de produção, abrimos algumas plantas. Nós não esperamos nem na JBS e nem no mercado como um todo crescimento comparável com os níveis atuais. Nós acreditamos que estabilizou volume, nós estamos rodando no volume que a gente planejava estar, então a gente não vê e não acredita em aumento no volume de cabeças abatidas semanalmente no Brasil para os próximos meses ou para as próximas semanas no decorrer desse ano. Esse é um ponto.

Segundo, nós acreditamos que preços de venda vão se manter estáveis. Na nossa opinião o mercado interno em janeiro e principalmente fevereiro foi mais tímido do que eu acho que todos esperavam do ponto de vista de consumo e demanda; porém nós vimos o nosso negócio em março mais animador do ponto de vista de demanda. Nós vimos um abril também melhor do ponto de vista de demanda. Então nós não acreditamos que estamos assistindo a queda nos preços de forma substancial ou de forma expressiva.

Do ponto de vista de preço de boi, Tiago, eu espero estável - eu tenho dito isso há algum tempo já - eu acredito que nós vamos ver o boi com uma variação dentro de uma banda que é de 90 a R\$ 95, 100 em São Paulo, de 90 em algumas regiões do Brasil, a 100 em São Paulo, que já têm algum período que está nessa variação dessa banda.

Então quando eu olho o negócio como um todo eu acho que o boi vai estar estável (logicamente dentro dessa banda), eu acho que carne vai estar estável dentro de uma flutuação normal. Nós vimos a exportação um volume expressivo de 33% que cresceu no trimestre comparado com o trimestre anterior e nós estamos assistindo o câmbio, câmbio um pouquinho - em que pese são centavos, mas centavos no nosso negócio fazem a diferença - um pouquinho mais enfraquecido do ponto de vista do real, e isso também beneficia.

Então, diferente um pouco do que eu acho que o mercado tem comentado, nós não estamos com um cenário diferente daquilo que a gente tem falado anteriormente. Nós acreditamos que o negócio de bovinos continua dentro de um ciclo positivo e estamos confiantes. Eu acho que nós temos uma operação supercompetitiva e estamos confiantes de que esse negócio continua operando com boas margens; logicamente com alguma flutuação, não é, Tiago?

Sr. Tiago: Ótimo. Eu sei que esse tipo de pergunta é muito chato, mas é só olhando uma base sequencial contra o primeiro tri e olhando o que vocês viram no

segundo teria, até agora pelo que você está falando, vislumbrando esse preço de gado com essa visão para preço de carne e câmbio, faz sentido então imaginar, até por que vocês estão ramping up capacidade das plantas rentáveis adquiridas e reinauguradas vamos dizer assim, faz sentido então imaginar uma margem melhor do Mercosul em relação ao primeiro tri?

Sr. Wesley: Tiago eu não quero dar guidance mas você está correto. Na nossa opinião a nossa operação no segundo tri está melhor do que no primeiro tri.

Sr. Tiago: Ótimo, obrigado.

Sr. Wesley: De nada.

Operadora: A próxima pergunta vem do Sr. Ivan Fernandes, Barclays.

Sr. Ivan Fernandes: Oi bom dia a todos, obrigado pelo call. A primeira pergunta é sobre recoverable taxes. Recoverable taxes eu notei no balanço de vocês que houve uma reversão na tendência de diminuição na acumulação dessa linha no ativo, também eu vi basicamente todos os outros peers do setor no Brasil. Vocês poderiam explicar um pouco melhor o que aconteceu no primeiro tri e se isso é uma coisa que vai se manter por mais alguns tris ou se houve algum evento da parte do governo que está dificultando a monetização? Se você pudesse dar um outlook sobre isso essa é a primeira pergunta.

Sr. Wesley: Ivan você está correto quando você olha a nossa DF; porém nós não tivemos reversão desse trend de monetização não; nós tivemos um negócio pontual, que na incorporação da Agrovêneto nós absorvemos R\$ 110 milhões que está na nota explicativa de nossas demonstrações. Nós absorvemos R\$ 110 milhões de tributos advindos da incorporação da Agrovêneto (isso é ICM, PIS e Cofins). Então se você exclui isso que foi advindo da incorporação o trend nosso continua sendo de monetização e não de acúmulo.

E esse trimestre especificamente nós estamos num período de monetização boa, eu diria, durante esse trimestre. De novo, o nosso não cresceu não.

Sr. Ivan: Tá bom. A outra pergunta é sobre o business de frango. Eu queria só entender se realmente o foco da operação que vocês apresentam Brasil vai continuar sendo só exportação ou se vocês pretendem começar a participar mais do mercado doméstico.

Se você puder dar um color sobre o que aconteceu no primeiro tri no Brasil que o preço de frango subiu bastante do primeiro tri e só começou a cair de novo agora no começo de abril, se você pudesse falar um pouquinho do balanço de supply e demand de frango no Brasil.

Sr. Wesley: Bom, basicamente o nosso plano para o negócio de aves no Brasil nós continuamos focados em ter uma operação no modelo que nós temos de alto volume, bastante enxuto do ponto de vista de estrutura de custos. Nós queremos participar dos dois mercados, logicamente o mercado interno externo; porém o nosso foco continua o que eu tenho mencionado nas conversas anteriores que nós temos tido: que é uma operação muito, muito enxuta do ponto de vista de estrutura de custo.

Nós fizemos esse negócio, um acordo - logicamente sujeito a condições precedentes - para a aquisição de uma planta de suíno em Ana Rech na qual a gente já produz ali um pouco de produto industrializado, mas a nossa estratégia é ir expandindo esse negócio nosso passo a passo e continuar na mesma estratégia que temos.

Nós vimos o mercado interno, como você bem mencionou, forte do ponto de vista de preço; porém você teve um balanço melhor de produção e demanda no segmento de aves no Brasil. Então especialmente o modelo que nós temos de operação tem sido bem positivo para o nosso negócio.

Sr. Ivan: Mas você está vendo a indústria expandindo muita capacidade no Brasil? Como é que você vê isso para o resto do ano? Você acha que vai ter muito mais supply de frango?

Sr. Wesley: Não; reduziu, nós assistimos a uma redução significativa do ano passado e está estável: os alojamentos que a gente tem acompanhado está estável. Nós não estamos vendo um crescimento do nível de produção no Brasil, não.

Sr. Ivan: Tá bom.

Sr. Wesley: E isso é um ponto importante. Logicamente estabilidade do nível de produção é importante para que se mantenha a margem, e não só aqui: nos Estados Unidos também nós estamos vendo uma estabilidade do nível de produção que tem sustentado os preços de venda de frango em patamares satisfatórios e bons.

Sr. Ivan: Tá bom. Com relação ao business de beef nos Estados Unidos, basicamente JBS USA, quando você olha o histórico de receita dos últimos cinco tris houve um spike grande no quarto tri do ano passado. O que a gente deve esperar em termos de receita total para o ano desse business mais ou menos?

Sr. Wesley: Basicamente o seguinte: nós tivemos ali no ano de 2012 aumento no decorrer do ano de 2012, um aumento, eu diria, expressivo dos preços de boi e

consequentemente da carne nos Estados Unidos. O boi tem subido no decorrer dos anos.

Quando você olha a nossa operação nós vamos ter uma receita significativamente superior ao ano de 2012; agora porque significativamente em maior? Nós temos a planta do Canadá, que é um negócio ao redor de 2 milhões de dólares de receita adicional advinda só do Canadá. Então nós vamos ter um crescimento de receita comparado com o ano de 2012.

Sr. Ivan: Tá bom. E a última pergunta é em relação ao guidance de leverage que você passou abaixo de 3x: quando vocês tentaram fazer bond da JIF foi comentado que a JBS teria que pagar dividendos para suportar a estrutura de capital da Holding. Esse guidance já está incluindo no que vocês esperam que terão que ser pagos em dividendos para suportar a JIF?

Sr. Wesley: O dividendo que nós temos pago nunca foi diferente do obrigatório, então nós temos pago só o que é obrigatório no Novo Mercado, que é os 25%. Então nós não temos política ou nada planejado de pagar acima do mínimo exigido.

Sr. Ivan: Tá bom, muito obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado Ivan.

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. Por favor pode prosseguir.

Sr. Wesley: Bom, eu queria agradecer a todos pela participação da nossa conferência de resultados do primeiro trimestre de 2013, agradecer a confiança que todos têm tido em nossa companhia, os investidores que têm investido conosco. E de novo, estamos mais do que nunca confiantes de que estamos com a estrutura certa, no modelo correto e buscando excelência a todo dia.

Gente, obrigado.

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