

**Local Conference Call**  
**JBS S/A**  
**Resultados do Terceiro Trimestre de 2012**  
**14 de Novembro de 2012**

**Operadora:** Bom dia a todos e bem vindo à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do terceiro trimestre de 2012.

A pedido da JBS, este evento está sendo gravado e a gravação estará disponível para ouvintes a partir de hoje a tarde seguindo as instruções no site da Companhia [www.jbs.com.br/ri](http://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 Sr. André Nogueira, Presidente eleito da JBS EUA.

Passo agora a palavra ao Sr. O'Callaghan para dar andamento ao call. Sr. O'Callaghan?

**APIMEC:** (...) e essa proximidade da empresa com o mercado, a APIMEC São Paulo se junta a JBS para mais esta apresentação. A JBS que é um dos destaques mundiais na área de proteína animal – talvez o principal destaque mundial – e evidentemente uma é companhia que desperta muito interesse, uma evidência disso é a plateia que nós temos hoje e certamente também uma audiência numerosa que nos acompanha via Internet e, desde já, aproveito para agradecer àqueles que nos acompanham remotamente através da rede.

A as apresentações já foram feitas, mas eu vou fazer aqui as indicações para aqueles que, eventualmente, não sabem exatamente quem são as pessoas. Então, nós temos aqui: Jeremiah O'Callaghan, que é o Diretor de Relações com Investidores à nossa direita, na ponta da mesa, temos também André Nogueira, que é Presidente Eleito da JBS EUA, que nos privilegia aqui com a sua presença, ao lado ali do Jeremiah, temos o Eduardo Galvão, que é Gerente de Relações com Investidores na ponta esquerda da mesa, Eliseo Fernandez, Diretor Administrativo e de Controle, que está aqui à minha esquerda imediata e, também, o Presidente, Wesley Batista, a quem eu passo a palavra para suas considerações iniciais e desenvolvimento apresentação. Por favor, Wesley.

**Sr. Wesley:** Bom, bom dia a todos. Obrigado, eu queria agradecer a APIMEC, é um prazer, uma honra estar aqui juntos. Eu queria agradecer todos vocês que estão presentes na divulgação do terceiro trimestre da JBS, neste JBS Day e agradecer a todos que participam da teleconferência que estão nos ouvindo.

Antes de falar dos resultados da JBS, eu queria passar um vídeo institucional da JBS. Nós programamos para todos que estão aqui, quem não está presente aqui não tem a oportunidade de ver o vídeo, mas

aquele que está presente nós gostaríamos de passar um vídeo institucional da JBS e, em seguida, eu vou falar sobre os resultados do terceiro trimestre.

Pode colocar o vídeo? Obrigado.

**(Vídeo institucional)**

Bom, eu queria, antes de mais nada, agradecer imensamente as 140.000 pessoas que todos os dias eles estão na JBS, nós somos 140.000 colaboradores que trabalhamos duro ali todos os dias tem vários diretores, presidentes de divisões nossa no evento, mas nós temos muita gente espalhada ao redor do mundo que contribuem para o crescimento da empresa, contribuem para que a gente possa gerar valor aos nossos acionistas, e entregar resultados que a gente luta todos os dias para que a gente entregue aquilo que a gente objetiva e aquilo que a gente tem como meta.

Bom, falando do trimestre aqui nós tivemos um trimestre que a receita líquida nossa atinge R\$ 19,4 bilhões no trimestre, um aumento de 24% em relação ao mesmo período do ano passado. Nós tivemos um Ebitda consolidado do trimestre também R\$ 1,380 bilhão, que é um Ebitda recorde (é o maior Ebitda nosso), veio neste trimestre. Nós fechamos com uma margem consolidada de 7.1% em todas as operações do grupo, nós tivemos um lucro líquido de R\$ 495 milhões – e eu quero ressaltar que este lucro líquido, quando a gente diz “ajustado” na verdade é uma questão contábil, o lucro líquido é 495 milhões, o reportado é 360 e poucos milhões devido à questão do ágio que a companhia tem e que isso vai para a conta do imposto de renda diferido, e que isso só teria efeito caixa se a companhia desinvestisse dos ativos que originou o ágio, então, o lucro líquido é 495 milhões de efeito prático.

Nós tivemos uma geração de caixa operacional no trimestre de R\$ 630 milhões, após investimentos, Capex e expansão, nós tivemos uma geração de caixa livre de R\$ 157 milhões. A nossa alavancagem teve uma melhora significativa, nós fechamos o trimestre 3,68, alavancagem essa que a gente já vem falando e vem dizendo mercado que o nosso trabalho e ela é decrescente, a gente espera que essa alavancagem continue reduzindo.

Um ponto, acho que, super importante é que nós tivemos um crescimento orgânico no trimestre de ao redor de 20%, excluindo as adições de plantas novas, excluindo o negócio de frango que nós entramos recentemente no Brasil, o crescimento orgânico no trimestre comparado com o mesmo trimestre do ano passado foi de 20%, acho que é um número bastante relevante e que a JBS cresce por dois caminhos; cresce por expansão, mas cresce o orgânicamente também em números expressivos.

Bom, nos nove meses do ano, no acumulado do ano, a JBS atingiu já uma receita de R\$ 53,8 bilhões, e isso é 20% a mais do que os mesmos nove meses do ano de 2011. O nosso Ebitda consolidado nesses nove meses atingiu 3,240 bilhões, e ele é 46% maior do que os mesmos nove meses do ano de 2011. A margem acumulada, a margem dos nove meses, a margem Ebitda está em 6% e o lucro líquido acumulado neste período é ao redor de R\$ 948 milhões. E tivemos no ano, no acumulado do ano, um crescimento orgânico, excluindo de novo a expansão do negócio de bovinos no Brasil, excluindo o negócio de frango que nós entramos aqui no Brasil, nós tivemos um crescimento orgânico de 16%, também é um número que no nosso dia-a-dia a gente considera ele é um número relevante, e a gente olha para isso e a gente acredita muito que o crescimento orgânico adicionado do crescimento de expansão é super importante no nosso negócio.

Esse resultado claramente nos orgulha, é um bom resultado, atingimos o recorde em Ebitda, atingimos quase meio bilhão de lucro líquido, nós estamos satisfeitos para onde a companhia está indo. Logicamente nunca acaba você sempre tem mais, sempre a gente quer atingir melhores resultados, a gente espera e acredita muito que a companhia tem potencial para entregar resultados melhores do que o que nós estamos entregando no trimestre, mas, claramente, eu acho que todo nosso time (e agradecendo todo time) o trimestre a é um trimestre que nos orgulha.

Eu tenho dito já há mais de um ano que a JBS está numa fase que é de colher frutos. Nós expandimos muito nosso negócio nos últimos anos, fizemos várias aquisições – aquisições relevantes – tanto no Brasil como no exterior, e nos últimos um ano e meio ou nos últimos dois anos nós estamos muito concentrados e muito focados em capturar sinergia e melhorar nosso negócio em operar nosso negócio de forma mais eficiente, com menor custo, com mais produtividade, expandido margem e eu acho que nós temos visto fruto deste trabalho e nos nossos números e nos nossos resultados.

Eu acho que a estratégia da JBS de ter uma plataforma diversificada de operar no setor de aves, no setor de suínos, no setor de bovinos, no setor de animais de pequeno porte (que é carneiro) e na diversificação geográfica que a companhia tem, eu acho que têm nos mostrado e está nos mostrando a cada dia mais que tem sido uma estratégia acertada, nós temos aí se beneficiado da diversificação tanto geográfica como da diversificação um de segmento. Nós temos hoje uma plataforma que acessamos todos os mercados ao redor do mundo, vendemos os nossos produtos em todos os mercados, coisa que nos possibilita estar presente em mercados quando estão em melhores e mover o nosso mix de venda para regiões e para áreas que a demanda está mais aquecida e assim por diante.

Gente, eu vou passar a palavra para o Jerry, que é nosso Diretor de Relações com Investidores, ele vai fazer a apresentação e depois eu volto e falamos mais sobre os números. Jerry?

**Sr. Jerry:** ...(interferência sonora)... uma análise um pouco mais detalhada do mercado brasileiro e também falar um pouco do mercado mundial, já que a gente está presente em tantos países ao redor do mundo. E aí vão entrar um pouco mais nos detalhes do trimestre antes de passar a palavra ao nosso presidente da JBS nos EUA.

Então, começando aqui na página 3 da apresentação, a nossa companhia foi fundada quase 60 anos atrás, nós vamos celebrar 60 anos agora em 2013 em Goiás, no centro-oeste brasileiro, nós viemos crescendo desde Goiás, dentro do Brasil, e mais tarde pelo mundo, nós tivemos um evento bastante relevante em 2007, quando nós fomos a primeira empresa do setor de carne bovina a abrir capital aqui no Novo Mercado da Bovespa, em São Paulo, e isso talvez a vinte anos atrás era impensável, e houve, obviamente, uma evolução muito grande da imagem do setor e do desempenho do setor de tal maneira que nós pudéssemos abrir capital e, em 2007, entrar numa nova fase de uma empresa de capital aberto como acionistas pelo mundo.

Nós somos líderes e eu vou mostrar por setor. Nós somos líderes mundiais na produção de carne em vários segmentos, em várias geografias. O nosso presidente já falou da receita líquida, e da Ebitda e também do crescimento orgânico, que também eu quero destacar que é algo realmente relevante crescer 20% no trimestre organicamente em relação ao trimestre anterior, e quando a gente vê um período maior, os nove meses acumulados até setembro, um crescimento orgânico de 16%. Como também o nosso presidente falou, temos hoje mais de 140.000 pessoas trabalhando conosco todos os dias pelo mundo, e isso também é um número que nos dá bastante orgulho.

Entre confinamentos integrados, produtores de pintinhos num dia, fábricas, couro, outros produtos, subprodutos, nós temos um total de 307 unidades de produção (de nível maior ou menor pelo mundo), esse também é um número na nossa visão bastante relevante.

Como eu mencionei, no setor da carne bovina, aqui no Mercosul, particularmente no Brasil e nos EUA, e mais recentemente no Canadá e também na Austrália, nós somos líderes mundiais de produção de carne bovina, nós produzimos algo superior a 10% de toda a carne bovina mundial. Também temos uma posição de liderança em carne bovina, particularmente na Austrália, mas também uma produção relevante nos EUA. Também, através das operações, principalmente aqui no Brasil, nosso processamos (até a fase terminada) couros, produzimos couro acabado para várias categorias, produto que nós vendemos para o usuário final. Eu acho que é importante a gente lembrar o quanto que isso agrega em termos de mão-de-obra e o quanto que isso dá de valor ao produto de chegar ao produto terminado, no couro terminado.

Também hoje, primeiro através das operações de frango que nós temos nos EUA, conhecido lá como Pilgrim's Pride, uma empresa de capital

aberto inclusive nos EUA e, através das operações que nós operamos recentemente aqui no Brasil este ano, nós somos líderes mundiais também do setor de produção de carne de frango, carne de aves. E temos também uma operação relevante de carne suína nos EUA, somos o terceiro maior produtor de carne suína nos EUA. E se a gente pega o que nós produzimos de carne suína nos EUA representa 50% de toda a produção de carne suína brasileira, então, apesar de ser o terceiro maior nos EUA, tem um volume bastante relevante.

Aqui na página 5 da apresentação, um pouco das várias fases da companhia. Entre 2005 e 2007, até a abertura de capital, nós fizemos uma estruturação da nossa dívida emitindo títulos de dívida para capital de giro, procuramos sempre EUAr as emissões *equity* para fazer as aquisições e nós fizemos isso nessa fase entre 2005 e 2007, fizemos realmente aquisições relevantes na fase de 2007 a 2009 (2008 e 2009 principalmente), nestes últimos dois anos a gente tem trabalhado bastante para integrar todas essas aquisições para fazer com que sejam mais eficientes, que a gente tenha mais sinergias, custo mais eficiente e, no longo prazo, como o nosso presidente falou, a idéia é de trazer valor para todos que estão envolvidos na nossa companhia, nossos colaboradores, os *stakeholders* e os acionistas da companhia. Esse é o nosso plano é no longo prazo.

Aqui no slide número 6, um pouco mais da estratégia da companhia. O quê que nós fizemos nesse período de aquisições mais volumosos? Procuramos construir uma plataforma de produção de carnes nos lugares mais eficientes em termos de custo no mundo, então, nós vimos a América do Sul (e particularmente o Brasil) como um lugar bem eficiente, nós vimos os EUA e a Austrália particularmente, também no México e outros países, mas principalmente esses países como regiões aonde nós podemos trazer valor e sermos eficientes. Então, construímos esta plataforma de produção em cima do qual nós estamos construindo uma rede de distribuição e de vendas bastante penetrada dentro do mercado. Não é vendendo para uma *trading company* para levarem nosso produto para outro lado do mundo, nós procuramos sempre ter a mentalidade de querer entender o consumidor global e servir este consumidor o mais próximo dele possível, e por isso que nós temos (e nós vamos ver agora no próximo slide) escritórios pelo mundo; é para entender o consumidor, para poder produzir um produto mais customizado para cada um desses consumidores.

Também, até nos números deste trimestre, a gente pode observar um crescimento relevante dos produtos industrializados nossos, os produtos de valor agregado. Esta é uma área aonde nós viemos crescendo e vamos continuar a crescer nessa área e, também, nós temos bastante marcas a serem impostas junto com estes produtos industrializados de valor agregado, nosso produto base também (a carne) pelo mundo.

Aqui na página 7 da apresentação, um pouco mais sobre a nossa presença mundial, a idéia do consumidor global. Nós temos escritórios pelo mundo, na Ásia, na Europa e no Oriente Médio e nas Américas

também, que é basicamente para ter o elo mais próximo do consumidor final. Aqui nesta página 7 a gente tem a capacidade de cada setor nosso de carne bovina onde nós temos uma capacidade diária de processar mais que 80.000 animais. De frango temos uma capacidade hoje próxima de 8,5 milhões de frangos por dia, 8,5 milhões por dia. Suínos, nos EUA, temos uma capacidade de processar 50.000 suínos por dia e couros, como eu mencionei, mais que 85.000 couros por dia em sendo processados. Ovinos têm acima de 18.000 ovinos por dia também sendo processados, para dar uma idéia dos números diários das operações da JBS pelo mundo.

Na página 8 da apresentação, um pouco dos produtos de valor agregado nossos. Estamos produzindo bastante (particularmente no Brasil, mas também fora) hambúrguer para o setor que a gente chama em inglês de *QSR (quick service restaurants)*, os “restaurantes rápidos”, esse é um mercado que cresce bastante, com quem nós temos um elo bastante forte.

Também produzimos vários produtos de marca para o varejo, que a gente pode ver nas ilustrações no slide número 8. As marcas nossas, nós dividimos aqui em duas categorias: as marcas que nós temos aqui no Mercosul (tanto no Uruguai, Paraguai, Argentina, como no Brasil) e as marcas que nós temos pelo mundo, algumas dessas marcas bem conhecidas dos senhores. Particularmente, a marca a Swift, que é uma marca mundial hoje, que nós vendemos produtos pelo mundo debaixo dessa marca dos tanto EUA como aqui da América do sul.

Agora, no capítulo 2 aqui para falar um pouco do mercado brasileiro, especificamente para benefício do público que nós temos aqui hoje, a gente queria falar um pouco mais do mercado brasileiro e das perspectivas que nós temos para esse mercado, e a gente começou ilustrando um pouco a evolução da produção de carne bovina neste mercado brasileiro, indo desde 2000 até 2021, essa é uma projeção feita pela FAO das Nações Unidas, então, é um número bem interessante.

O que a gente vê é um crescimento não tão expressivo, mas é um crescimento constante tanto de produção como o consumo brasileiro. A produção crescendo mais do que o consumo, portanto, um excedente do produto brasileiro para exportação cada vez mais crescente. Se a gente vê hoje em 2012, o Brasil deve exportar mais ou menos 1,5 milhão de toneladas de carne, de uma produção total no Brasil próximo de 9,5 milhões de toneladas. Projetando para 2020, a gente espera que a produção aumente em 2 milhões de toneladas nesta próxima década e que nós exportávamos, até então, mais ou menos 500.000 toneladas anuais, exportando 2 milhões de toneladas e, obviamente, a nossa perspectiva é que o Brasil seja o maior exportador de carne bovina, hoje está disputando esse primeiro lugar, mas deve se destacar com a sua capacidade de aumentar a sua produção, que não é o caso de muitos outros países.

Aqui neste slide número 12, colocamos isso daqui só para ilustrar um ponto aqui, basicamente; a capacidade nossa, o potencial nosso de aumentar a nossa produtividade sem necessariamente ter que aumentar o tamanho do rebanho. O peso médio de um animal processado nos EUA é de 771 libras, mais ou menos 350 quilos (carcaça), no Brasil é 612 libras, mais ou menos 260/270 quilos, então, só através de uma eficiência genética, uma eficiência da alimentação, e o manejo adequado dos animais, se nós chegarmos perto da produtividade americana nós aumentamos substancialmente a nossa produção de carne bovina sem necessariamente ter que ver um aumento substancial do rebanho. Então, eu acho que é relevante a gente destacar essa diferença entre a produtividade nos EUA e a produtividade no Brasil.

E para falar um pouco de frango, no slide número 13 na apresentação, a gente vê que a produção de carne de frango no Brasil cresce mais rapidamente do que o da carne bovina, por ser um ciclo mais curto, há um potencial de fazer isso crescer mais, e a gente vê também que o Brasil tem potencial de cada vez mais exportar este produto. Então, hoje, nós produzimos mais ou menos 14 milhões de toneladas de frango no Brasil, 9,5 milhões de toneladas de carne bovina, mais ou menos 14 milhões de toneladas carne de frango, e hoje nós temos o Brasil (o consumidor brasileiro) consumindo mais carne de frango do que carne bovina, algo impensável há vinte anos atrás. Se a gente voltar vinte anos, se não me engano a carne bovina o consumo era 36,38 quilos por pessoa, isso mudou pouco, aumentou um pouco, mas não tanto, o frango era 25 kg o consumo per capital por ano, hoje o consumo de frango já passou de 40, dependendo, alguns números chegou em 45 quilos por pessoa ano, e ainda assim o Brasil continua produzindo um excedente para o mercado internacional. Então, a gente vê que até 2021, projetado aqui na página 13, a gente deve ter algo como 5 milhões de toneladas de produtos excedente a exportar em 2021 que, disparado, seria o maior exportador desse produto para o mundo.

No slide 14, rapidamente, só para falar um pouco do poder aquisitivo do brasileiro. Então, nós estamos aqui apenas para ilustrar como o poder aquisitivo do brasileiro aumentou tanto. E a melhor maneira, na nossa visão, de medir isso é de comparar a porcentagem do salário mínimo gasto na cesta básica, e a gente vê que isso vem diminuindo ao longo desses últimos dez anos substancialmente. Quer dizer, o brasileiro tem mais poder aquisitivo (medido pelo salário mínimo), portanto, está comendo uma dieta melhor, está comendo mais carne – seja carne de frango ou carne bovina – não há muita cultura de carne suína no Brasil, mas o brasileiro está com poder aquisitivo e vontade de comer cada vez mais carne.

Aqui também outro estudo, na página 15, quais setores serão mais crescimento até 2020. E a gente vê que o setor de bebidas e alimentos é disparado o que é previsto (esse é um estudo feito o por várias fontes) é

disparado o setor com mais potencial de crescer aqui no Brasil na próxima década.

Agora, para falar rapidamente sobre a perspectiva global (deixando o Brasil de lado um pouco). A gente colocou aqui este slide para destacar um pouco aonde (página 17) nós temos excedente de produção ou de proteína vegetal, ou de cereais, ou de proteína animal pelo mundo e aonde nós déficit. E é bastante interessante ver o quanto que está desequilibrado mesmo essa produção e essa demanda, esse consumo. A gente vê que nos países aonde nós construímos a nossa plataforma de produção, realmente o excedente é cada vez maior; na América do Norte, na América do Sul e na Austrália. Particularmente, nas três regiões há um excedente substancial enquanto que a gente vê aonde a o déficit; começando com o Oriente Médio, África, Ásia e também um déficit crescente na Europa.

Então, obviamente, a enquanto que essa tendência continua ao longo da próxima década, nós vamos ver cada vez mais comércio da região das Américas e da Austrália para o resto do mundo de alimentos, e isso sempre levando em consideração, um aumento do poder aquisitivo de todos os consumidores nos mercados emergentes. Nós vimos Brasil, é a mesma coisa na China, a mesma coisa na Índia, a mesma coisa em muitos países africanos, Oriente Médio, no sudeste asiático e assim por diante.

Aqui na página 18, um pouco sobre a produção mundial e de carne bovina. A gente vê aqui que o crescimento não é tão expressivo pelo mundo, o Brasil é um dos maiores responsáveis pelo crescimento mundial de carne bovina, onde cresce mais a produção é no Brasil. A gente vê que a diminuição da produção em lugares como na Europa, onde a terra é menos disponível, então, o crescimento não é tão expressivo, mesmo assim desde 2000 até 2021 há uma previsão de 60 milhões de toneladas para mais ou menos 77,5 milhões ao longo de duas décadas, mas mais expressivo, como eu falei, no Brasil.

Fala-se bastante sobre a situação nos EUA, e a gente queria colocar esse slide um pouco para poder falar sobre a situação do ciclo de bovinos nos EUA. A gente vê aqui uma projeção feita pela entidade estatística do governo americano (USDA) que há uma perspectiva de recuperação substancial do rebanho americano ao longo dessa próxima década, chegando a ter uma produção crescendo ano a ano a partir do ano que vem até 2020.

O consumo de carne, eu já falei um pouco sobre isso, nesse slide na página 20 destaca um pouco mais ainda (aves em azul, carne suína em vermelho e carne bovina em cinza no alto das colunas), e agente vê ainda a perspectiva de um aumento de consumo pelo mundo; 81% do aumento do consumo virão dos mercados, dos países com economias crescendo, economias emergentes, e 19% do aumento vem dos mercados mais maduros.



Aqui é o consumo médio por pessoa desde 1960 até 2030, e a gente vê, novamente, por tipo de carne como há um crescimento bem consistente, e é neste ambiente, neste cenário, que nós inserimos a nossa companhia como uma companhia que tem bastante potencial de aproveitar este constante aumento de consumo.

Na página 22, é só para demonstrar aqui; a FAO recomenda que o consumo da carne per capita (que seja qualquer uma das carnes) seja na casa de 80 quilos por pessoa por ano, a soma de todas as carnes. O consumo médio, hoje, no mundo é de 42 kg. Então, você vê (na medida em que a renda per capita vem melhorando) qual é o potencial do aumento da demanda e para chegar algo perto do recomendado pela FAO.

Um pouco sobre exportações aqui, exportações nossas em primeiro lugar, nós tivemos neste trimestre a maior exportação de qualquer trimestre da nossa história, exportamos mais de US\$ 2,5 bilhões em três meses. Vocês imaginam anualizando isto e exportando US\$ 10 bilhões por ano, é o número realmente bastante relevante. E como eu destaquei já várias vezes, eu não quero ficar repetindo muito, mas a gente ver quais os destinos principais; África, Oriente Médio, México, China, Hong Kong, Vietnã, Rússia, então, são todos países que realmente têm potencial de continuar a crescer, não é porque são maduros que o vão ficarem de estão hoje, o potencial continua forte de ver este crescimento.

A aqui na página 25 da apresentação, a gente tem um pouco dos principais exportadores mundiais de carne bovina, carne suína e carne de frango, e apenas para destacar (está em vermelho na apresentação), os países onde nós estamos situados. A gente vê carne bovina Brasil, Austrália, EUA disputando o primeiro lugar com a Índia, que é um produto um pouco diferenciado no sentido que não compete no mercado mundial, compete apenas regionalmente nos vizinhos da Índia, que é a carne de búfalo, não é bem carne bovina o que a Índia exporta. A gente vê as exportações de frango pelo mundo, Brasil e EUA juntos, os dois países aonde nós temos operações relevantes; 70% de todo o frango exportado sai desses dois países, 70% desses dois países! E carne suína, a gente vê na Europa, por exemplo, há uma tendência de diminuição da competitividade e da produção na Europa, e os EUA vão se destacando como um grande fornecedor mundial de carne suína, onde também a gente vê a dificuldade de certos mercados de consumo (particularmente a China) de continuar a aumentar a sua produção de acordo com a sua demanda, então, a necessidade de importar vem crescendo e os EUA realmente se destacam como uma região competitiva para participar dessa demanda vinda destes mercados.

O nosso presidente falou um pouco sobre os destaques já, então, eu vou passar rapidamente aqui com vocês a nossa receita (página 27 da apresentação). Nossa receita do terceiro tri de 2011 para o terceiro tri de 2012, saiu de 15,6 bilhões para 19,4 bilhões; 24% de aumento. Nosso

Ebitda saiu de 787 milhões no mesmo período do ano passado para quase 1,400 bilhões nesse trimestre (sendo agora em setembro). A margem Ebitda saiu de 5.1% para 7.1%, e o nosso lucro líquido ajustado (e já comentamos sobre a palavra “ajustado” aqui, que de fato esse é o lucro líquido real da companhia) saiu do negativo R\$ 67 milhões para um positivo de quase R\$ 500 milhões no trimestre. No acumulado do ano, a nossa receita saiu de R\$ 44,9 bilhões no terceiro tri do ano passado para quase 54 neste último tri agora. Nós podemos (anualizando isto ou projetando a receita que nós tivemos agora no terceiro trimestre) a gente pode projetar um número robusto também para o ano de 2012, não vamos fazer nenhuma previsão mais detalhado aqui, mas é fácil de ver aonde nós devemos chegar no ano.

O Ebitda acumulado saindo de 2,200 bilhões para 3,240 nestes dois trimestres – terceiro de 2011 para terceiro de 2012 – e a margem Ebitda nos nove meses saindo de 4.9 para 6% consolidado. Novamente, o lucro líquido acumulado em negativo em cento e poucos milhões nos primeiros nove meses do ano passado, chegando perto de 1 bilhão nos primeiros nove meses deste ano.

Alguns eventos estratégicos, talvez a gente possa falar um pouco mais sobre isso mais adiante, mas nós tivemos aí um anúncio recente sobre nossa entrada no mercado canadense (que eu vou deixar para o nosso Presidente eleito dos EUA para fazer algum comentário sobre isso), também nós anunciamos bem recentemente a expansão da nossa produção de frango no Brasil através da aquisição de uma empresa em Santa Catarina (Nova Veneza em Santa Catarina) de frango, uma empresa com uma instalação bastante moderna, com uma visão global também do consumidor global, que exporta uma parcela grande de seus produtos e aonde a gente vê bastante sinergias com as operações de frango que já temos no Brasil e também com as operações de carne bovina, aonde nós podemos EUA as mesmas companhias marítimas para transportar o produto com os mesmos escritórios de venda para vender para os clientes mundo afora, então, a gente realmente vai agregando muitas sinergias na medida em que a gente vai expandindo neste setor aqui no Brasil.

Também estamos anunciando essa fase da abertura de algumas unidades de carne bovina no Brasil (está detalhada que na apresentação, eu não vou ler todas as unidades por estado ou por cidade), vocês podem ver que nós vamos ter um a abertura da unidade que somados darão a nós a capacidade de processar 1.200.000 cabeças a mais no Brasil em 2013, comparado com 2012. E um pouco sobre o resultado consolidado na página 30 da apresentação. Faltando cinco trimestres e vendo um pouco o desempenho ao longo de um período mais consistente, a gente vê como a receita sair de 15,5 bilhões para 19,4, como o Ebitda saiu de 786 e como se desempenhou ao longo dos trimestres até chegar no 1,378 bilhões, margem Ebitda de 5,1 para 7,1 como nós comentamos.

Eu vou falar um pouco sobre o Mercosul rapidamente aqui. Nós tivemos aí também um crescimento substancial da receita no Mercosul, quase 18% do aumento da receita no terceiro trimestre do ano passado para o terceira trimestre deste ano, alcançando 4,6 bilhões agora nesse terceiro trimestre. Mercosul representando aproximadamente  $\frac{1}{4}$  hoje de toda nossa receita. Tivemos um Ebitda bastante substancial, bastante relevante de 665 milhões agora, quase 47% superior ao mesmo tri do ano passado, e isso no Mercosul (principalmente no Brasil, mas no Mercosul como um todo). A margem Ebitda no trimestre é 14.5%, muito próximo do trimestre anterior. Então, e isso dá uma idéia de como nós crescemos e ainda com potencial de nós continuarmos a crescer com essas unidades novas que nós estamos anunciando que nós vamos colocar para operar ao longo desses próximos meses.

O sobre os EUA e Austrália, carne suína nos EUA, eu vou deixar para o André Nogueira comentar um pouco mais sobre essas operações e eu vou comentar aqui, antes de passar a palavra para ele, um pouco sobre a questão do perfil da dívida nossa, algo que nós sentimos que está melhorando substancialmente. Nós vimos, particularmente, uma medida bastante focada por analistas e por agências de *rating* a melhora da nossa alavancagem; saindo de 4,27 vezes no segundo trimestre caindo e agora para 3,68 vezes. Geração de caixa Ebitda nos últimos doze meses nós terminamos este trimestre agora com R\$ 5,040 bilhões em caixa, que representa mais de 90% da totalidade da dívida que nós temos vencendo nos próximos doze meses.

Fora esses 5,040 bilhões, nós temos também de linhas disponíveis (disponíveis sem nenhuma restrição) nos EUA de US\$ 1,200 bilhão, essas são linhas contratadas e garantidas que a qualquer hora a companhia poderia utilizar se sentir a necessidade. Bom, em cima deste 5 bilhões há ainda 1,200 bilhão a ser utilizado se a companhia desejar.

Agora, aqui um pouco do perfil do vencimento da dívida nossa e a quebra da dívida por região e por moeda. Nós temos pouca dívida vencendo agora em 2012 e 2013, o primeiro no vencimento relevante em 2014 e essas são dívidas que, de fato, são renovados automaticamente, não é algo relevante no sentido de que é um processo que termina, nós temos tanto aqui no Brasil como lá fora muitos *revolving* que a gente chama – “rotatória” – dívida que vai vencendo e vai prorrogando, vai vencendo e vai prorrogando. A quebra da dívida por moeda e também por *bonds*, ou títulos da dívida e por outros, que está ilustrado nesse slide na página 27.

Para eu fechar aqui, dois pontos rápidos que eu queria mencionar para vocês: primeiro, a questão da sustentabilidade. Nós recentemente Nomeamos o diretor de sustentabilidade no Brasil e estamos cada vez mais demonstrando como nós somos realmente pioneiros neste setor, e um dos exemplos que a gente mostra sempre para os investidores, para os consumidores e para o mercado como um todo é a nossa habilidade de monitorar os nossos fornecedores aqui no Brasil. Essa é uma questão bastante discutida em público, nós temos feito um trabalho de

monitoramento via satélite para poder identificar com clareza, documentalmente, quais são os nossos fornecedores no bioma, para evitar que tenha qualquer viés, nos responsabilizar por qualquer questão de desmatamento, ou de invasão de áreas indígenas, então, nós fazemos um monitoramento próprio nosso através de imagens de satélite para certificar que a gente sabe quem são os fornecedores e exatamente onde eles estão localizados. Esse é um trabalho realmente que acreditamos que seja único e que seja bastante bem documentado para dar toda a segurança e garantia para os nossos consumidores, sejam eles brasileiros ou internacionais, da garantia da origem do nosso produto.

E para fechar os meus comentários, eu queria falar um pouco sobre uma questão social. E para aqueles de vocês estão aqui ou que estão nos ouvindo, quando vocês vêm nos visitar aqui na nossa sede em São Paulo, nós convidamos vocês para (do lado do nosso escritório) visitar um projeto bastante pioneiro que nós temos, que é uma escola que nós construímos para pessoas que têm talento mas que não têm a oportunidade de ter uma educação adequada. Nós construímos uma escola e que estamos administrando, cuidando dessa escola do lado do nosso escritório. Teremos 630 alunos no pleno funcionamento, vamos a partir de janeiro para 360 alunos, estamos aumentando 90 alunos todo ano. É um projeto realmente que nos agrada bastante, que dá muito prazer, muita energia para nós de ver essa escola com todos os alunos do lado do escritório, vindo nos visitar o escritório, esse é um projeto piloto que nós temos e queremos ver aonde mais nós podemos multiplicar este projeto para nós fazemos a nossa contribuição na área social, na área de educação; que nós acreditamos que seja uma área carente e aonde nós nos sentimos orgulhosos de poder fazer essa participação e aonde nós queremos continuar a crescer a nossa participação.

Com isso, eu termino e passa agora para o André Nogueira para comentar sobre os EUA e também sobre o Canadá.

**Sr. André:** Obrigado Jerry. O bom dia, obrigado pelo tempo de vocês, pela atenção. Vou voltar algumas páginas aqui. Comentar um pouquinho de cada unidade de negócio. Vou fazer o convite vocês; quem quiser, quem puder visitar a nossa operação nos EUA é um prazer recebe-los lado, é muito difícil para quem está aqui ter uma noção da escala da operação americana da JBS, é difícil imaginar uma planta de boi que mata 6000 bois por dia (e o boi é quase o dobro do tamanho do boi brasileiro), uma planta de porco que produz 20.000 porcos por dia, no centro de distribuição anexada a esta planta que tem capacidade para 200.000 caixas. As escalas são diferentes, tem que estar um pouco preparado especialmente nesta época do ano se quiser nos visitar porque a temperatura chega fácil a -20, então, é um pouquinho diferente da nossa temperatura aqui, na mas é um prazer recebe-los lado, a porta da JBS está aberta, eu acho que é importante para analista, investidor ter mais conhecimento desta operação da JBS nos EUA.

Um pouquinho do resultado e do desempenho do trimestre. O negócio de carne bovina; a receita cresceu, atingiu 4,275 bilhões, o Ebitda recuperou em relação ao que foi nos dois primeiros trimestres, voltamos para 175 milhões e uma margem de 4,1%. No boi, e quando a gente está falando de bovino, obviamente a gente está falando de EUA e de Austrália, claramente o trimestre com melhor equilíbrio entre oferta e demanda nos EUA na carne bovina, e a performance da Austrália que vem melhorando significativamente – todos lembram, a Austrália passou a por uma seca muito forte, que provocou uma redução do rebanho lá desde 2007 – e nos últimos dois anos o clima mudou, o clima ficou muito mais favorável, teve uma recuperação forte do rebanho e agora gente começa a ver este boi entrar na produção; o que a gente imagina que será concedido muito positiva para a Austrália por pelo menos nos próximos três anos tanto em boi quanto em carneiro.

Porco, a receita atingiu US\$ 846 milhões no trimestre, o Ebitda de 4,8% e 40 milhões. Em frango, a operação da Pilgrim's (nos EUA e no México) com uma receita de 2,068 bilhões, um crescimento bastante significativo em relação ao mesmo período do ano anterior, de quase 10%. Um Ebitda de 105,6 milhões, que considerando que a empresa teve quase 60 milhões a mais de custos pelo preço do grão em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, a gente pode dizer que para o resultado de bom a muito bom dado à situação do preço de insumo. Destaque da empresa no último ano; reduziu a dívida em mais de US\$ 300 milhões, a dívida da Pilgrim's agora está em 1,1 o bilhão; fruto da geração de caixa da empresa neste período.

Quando a gente coloca esses negócios da JBS e EUA juntos, nós estamos falando de uma empresa 100% da JBS do Brasil que atua na Austrália, nos EUA, no Canadá agora e no México. Porco, boi, frango e carneiro é um negócio que, combinado, representa uma venda em torno de US\$ 30 bilhões anual.

Acho que um importante destaque (acho que pouca gente percebeu isso) o que vem acontecendo ano após ano; a JBS fez a primeira aquisição nos EUA em 2007 – comprou a Swift naquele momento – e a visão que a JBS teve, além de entrar no mercado gigantesco como o mercado americano ou o mercado da América do norte, a JBS teve a visão de quão eficiente os EUA eram na produção de proteína, e do potencial que aquilo tinha não só para o mercado doméstico mais para exportação. Se você olhar de 2007 para cá, ou seja, pouco menos de seis anos, os EUA passaram de exportação de em torno de 10% do total da produção de proteína para hoje 18% do total de exportação de proteína, é um crescimento de 80% no volume de exportação de proteína americana em oito anos. Fruto do quê? Fruto da escala, fruto da eficiência americana claramente nas três proteínas, com um destaque especial para porco, onde os EUA em pouco mais de 15 anos saíram de praticamente zero da exportação global para hoje líder absoluto na exportação de porco, com mais de 35% do mercado global. Então, eu acho que esse foi um grande destaque da JBS de antecipar o quão eficiente é os EUA e o potencial que a América do Norte

tinha de (combinado com o Brasil) ser o provedor de proteína para aqueles países e aquelas regiões que o Jerry apontou que tem um déficit gigantesco. E é isto que está acontecendo; os EUA estão crescendo, o Brasil está crescendo e essas duas regiões são os responsáveis por alimentar aí esse mundo que não para de demandar proteína.

Vou comentar um pouquinho da XL – a última aquisição que a gente anunciou – e porque entrar no Canadá? O Canadá é o nono maior produtor de boi mundial, é o sexto maior exportador de boi, portanto é um país relevante na produção de boi, do que o Canadá produz e exporta 25%, desta exportação de 25%, 75% vai para os EUA e mais 10% vai para o México, então, tem claramente uma interação gigantesca com a operação americana, nos permite benefícios de escala e de sinergia, que é uma oportunidade única. Então, a gente anunciou aí que tem uma opção de compra, nós já estamos operando a planta do Canadá há três semanas – um acordo operacional que nós fizemos até conseguir fechar o processo de aquisição – mas a JBS efetivamente já está operando agora planta por três semanas e é um mercado importante de produção, é um mercado exportador importante, exporta 75% do que exporta para os EUA, e do que importa, importa 75% dos EUA. É o segundo mercado para exportação do boi americano, é o segundo mercado para exportação do porco americano, portanto, a interação e a sinergia são gigantescas e a oportunidade era a única de entrar neste mercado relevante.

Com isso, Jerry, eu acho que agora eu convido o Wesley.

**Sr. Wesley:** Bom, eu vou fazer uns comentários finais aqui para a gente abrir para perguntas. Acho que o Jerry e o André decorreram todos os números aqui já foi falado, e eu queria dizer aqui um pouco do caminho que a gente está perseguindo o para os próximos meses, para os próximos trimestres e para o ano que vem. Vocês vão assistir nós continuarmos a expandir o nosso negócio de bovino no Brasil. Para vocês terem uma idéia, ano contra ano, em 2012 comparado com 2011 nós vamos processar ao redor de 1.200.000 cabeças a mais (advindo de aquisições e arrendamentos de plantas que nós fizemos aí nestes últimos meses) para o ano que vem, para o ano de 2013, comparado como 2012, nós vamos adicionar 2 milhões de cabeças acima deste ano, então, isto vai vir, destas seis novas plantas o que nós estamos anunciando que vamos abrir aí nos próximos meses, e de plantas que nós incorporamos durante o ano de 2012, então, nós vamos ter um incremento significativo no negócio de bovino no Brasil, que é a nossa estratégia, nós temos comunicado isto ao mercado e vamos estar expandindo o nosso negócio na área de bovino dessa forma. É uma expansão a custo muito baixo, nós já possuímos estas plantas, então, a gente vai coloca-las para rodar com um foco no mercado interno e exportação dentro do nosso mix, então, vai ter uma expansão e um crescimento no negócio de bovino no Brasil para os próximos meses e no próximo ano.

No negócio de bovino nos EUA, como o André falou, nós começamos há duas semanas atrás essa operação no Canadá, que faz todo sentido para

nós, tem muita sinergia com a operação dos EUA, então, nós vamos estar assistindo uma expansão de receita, uma expansão no negócio na América do Norte advindo do crescimento orgânico e advindo desta expansão, desta entrada no Canadá.

Novo negócio de frango no Brasil, nós recém anunciamos a aquisição de uma empresa regional no estado de Santa Catarina, a Agrovêneto, nós vamos estar focado (e estamos focados) no nosso negócio de aves no Brasil, o nosso foco é bastante em mercado externo, nós estamos hoje... 75% do negócio nosso de frango no Brasil é exportação, esse negócio da Agrovêneto também tem esse perfil de 2/3 ou mais, 75% é para o mercado externo e este é o nosso foco; nós não vamos estar focados em disputar o mercado interno brasileiro, a gente acha que este mercado já está um pouco disputado de um pouco congestionado, o nosso foco vai ser em ter uma operação muito enxuta (como nós temos hoje), com um custo muito baixo e muito eficiente é focando o mercado internacional. Então, o negócio de aves essa é a nossa estratégia.

Nós continuamos profissionalizando o nosso negócio, profissionalizando a nossa empresa, nós hoje temos uma estrutura profissionalizada, nossa operação é tocada por executivos ao redor do mundo e a gente continua perseguindo o caminho de profissionalizar o nosso negócio cada dia mais, então, este é um movimento que nós continuamos perseguindo e trabalhando para estarmos cada vez mais profissionalizados. Nós estamos muito focados na geração de caixa, na desalavancagem do nosso negócio; o que nós assistimos aí neste trimestre é o resultado disso que a gente tem falado, nós saímos de 4,2 vezes *leverage* para 3,6 vezes *leverage* e vamos continuar nesse caminho. Nós... toda a equipe está concentrada nisto e vamos continuar trabalhando para gerar caixa e desalavancar a companhia.

Nós acreditamos muito que, de novo, nós temos uma estrutura de diversificação geográfica e de diversificação de proteínas que nos beneficia, temos uma operação global e, por outro lado, uma operação enxuta, uma operação de custo enxuto. Esse negócio nosso ele é um negócio que tem que se administrar com custos baixos, nós não trabalhamos numa indústria que trabalha com margens de 40% ou coisa parecida, nós trabalhamos numa indústria que trabalha com margens relativamente baixas, então, nós somos muito focados e continuamos muito focados em ter uma estrutura de custo bastante condizente com a característica do negócio que nós estamos.

Nós estamos muito confiantes na estrutura que temos, na equipe que temos e na capacidade que temos de continuar gerando bons resultados, trazendo valor aos nossos acionistas o estamos certos de que estamos no caminho correto e confiantes de que, como tenho dito já há algum tempo, nós vamos estar colhendo fruto de tudo o que nós fizemos aí nestes últimos anos.

Com isso eu encerro e gostaria de abrir para perguntas. Eu acho que vai vir do público aqui e via *webcast*. Infelizmente nós não temos como receber perguntas via telefone porque o sistema não nos permite, então, fiquem à vontade e estamos aqui, todos, para responder as perguntas. Obrigado.

(Aplausos)

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**APIMEC:** Obrigado André, Jeremiah, Wesley pelas apresentações que foram claras, objetivas e esclarecedoras. E nós passamos de imediato, à sessão de perguntas e respostas. Como de praxe, eu pediria àqueles que estão aqui no auditório, que se desejarem fazer suas questões, se manifestem. As recepcionistas estarão circulando no auditório com os microfones, e falar ao microfone é importante porque há uma transmissão remota pela Internet e, por favor, simplesmente se identifiquem e, simplesmente com o objetivo de dar mais fluidez à questão, eu pediria que cada pessoa fizesse 2 perguntas de cada vez. Se for necessário, nós fazemos uma outra rodada um pouco mais adiante. Está aberta a sessão, por favor.

**Sr. Alexandre:** Bom dia a todos, é Alexandre Miguel do Itaú BBA. Minha primeira pergunta é em relação às aquisições anunciadas no Brasil, das seis plantas ao longo do ano e, agora, o fechamento da Independência. Então, a primeira coisa que eu gostaria de esclarecer é se os termos do negócio foram os mesmos do anúncio no último fato relevante da Independência, então, o valor monetário parte sendo pago em ação e o preço de emissão (se eu não me engano) a 7,90. Então, eu queria só esclarecer isso com vocês.

E, além disso, mais duas coisas; o quanto vocês estimam de necessidade de capital de giro para operar, para começar operar... (sem áudio 1:06:18 ao 1:06:27)... em relação ao aumento de volume, né, é um momento da capacidade, mas o que que vocês esperam aumentar em volume efetivamente ano que vem no Mercosul?

Eu entendo que a capacidade de produção ou de disponibilidade de gado aumente 4 ou 5% ano que vem, e é um aumento bem expressivo, então, essa é uma preocupação para ver se vocês estão vendo mesmo toda essa demanda para aumentar em... (sem áudio de 1:06:56 ao 1:07:02).

**Sr. Wesley:** Alexandre, eu vou respondendo aqui. Eu não tenho certeza se eu entendi ou ouvi tudo, o microfone está um pouco ruim. Com relação à primeira pergunta sua, destas seis plantas que nós vamos estar abrindo, três já são plantas que já são nossas e não são plantas que nós estamos adquirindo ou nada disso, então, nós só vamos saber plantas que esse tão fechadas, três delas. Três delas são plantas que fazem parte do negócio que nós fizemos e estamos finalizando com a Independência, que é a



planta de Nova Andradina, a planta de Senador Canedo e de Rolim de Moura na Rondônia. Os negócios com a Independência, os termos são os mesmos (respondendo a pergunta), então, não é nova aquisição, é coisa que já todas essas seis plantas é coisa que nós já tínhamos anunciado e plantas que nós já temos elas, porém estão fechadas.

Com relação à capital de giro, o perfil dessas plantas nós vamos operar bastante mercado interno, o mix maior vai ser de mercado interno, então, automaticamente você tem uma necessidade menor de capital de giro quando o mix é maior de mercado interno, mas é ao redor de 100 a R\$ 150 milhões que se vai fazer necessário para rodar essas novas seis plantas.

Com relação à sua última pergunta, se eu entendi correto, sim, nós estamos, de novo, como eu falei, nós estamos... esse ano nós vamos estar processando a 1,2 /1,3 milhões de cabeça as a mais do que nós processamos em 2011 e o ano que vem nós vamos estar processando outros 2 milhões de cabeças a mais do que nós processamos e que nós vamos fechar o anos em 2012. Então, assim, com relação à demanda, Alexandre, a demanda existe, a colocação da carne existe. Logicamente, você tem que ter a matéria prima, você tem que comprar o boi para poder aumentar esse volume. Nós estamos ganhando *Market share*, a gente acredita que a gente tem uma operação super eficiente, que está supera azeitada hoje e nós vamos ganhar *Market share*. Para crescer nesse tamanho aí não tem como crescer e se não expandir *Market share* no abate, então, nós vamos estar... esses 2 milhões de cabeças adicional nós vamos estar ganhando espaço no mercado para poder processar esses 2 milhões de cabeças a mais no ano que vem.

Fala sem microfone aí que dá para ouvir, se você levantar...

Alexandre, assim, logicamente quando você expandir capacidade, você imprime mais competição no mercado, não tem como dizer que não. Quando você ganha *Market share* ou alguém ganha *Market share*, e não é a JBS, quer dizer, outras empresas estão expandindo, então, assim, a gente acredita que nós vamos ser capazes de, mesmo expandindo, continuar entregando bons resultados, continuar gerando bons resultados daquilo que nós estamos fazendo. Agora, logicamente, para ganhar *Market share* você imprime e impõe mais competição no mercado, então, não necessariamente a arroba de boi vai subir ou não, porque a arroba do boi ela sobe ou não muito baseada no preço de venda, então, se a exportação, se o câmbio for mais favorável, e a exportação for mais favorável ou menos, isso é o principal ponto e vai impactar o preço da arroba. Então, é isso.

**Sr. Alexandre:** ... (inaudível do 1:10:50 ao 1:10:56)

**Sr. Wesley:** Alexandre, não, nós não estamos olhando para *follow on*, nós não estamos olhando para a emissão de novas ações, a gente não acredita que seja o melhor momento para a JBS, ou para os acionistas da

JBS, nós acreditamos na capacidade de gerar caixa e de desalavancar sem precisar ir a mercado e sem precisar fazer emissão de ação. Ou desinvestimento e venda de ativo, nós também não estamos analisando. Quando eu falo isso, coisas relevantes, logicamente a gente está constantemente olhando coisas que a gente acha que é supérfluo ou que não agrega muito no negócio e olhando forma de monetizar, mas nenhuma operação nós estamos olhando para vender ou coisa parecida.

De novo, nós acreditamos na capacidade nossa e na capacidade da empresa (e acho que este trimestre e traz essa demonstração clara) de que nós vamos continuar reduzindo a alavancagem e a gente acredita que nós vamos estar no nível de alavancagem que a gente quer estar, gerando caixa e gerando resultado dentro da própria companhia.

**Sr. Alexandre:** Obrigado.

**Sr. Gabriel:** Bom dia. Bom dia Wesley, é o Gabriel do Barclays.

**Sr. Wesley:** Bom dia Gabriel.

**Sr. Gabriel:** Parabéns pelos resultados. Eu queria discutir um pouco a perspectiva dos EUA, principalmente em carne bovina, eu achei interessante o que o Jerry colocou aí do USDA, a recomposição de gado, do rebanho que é esperado para 2014, mas o quê que você acha... qual que é a perspectiva de vocês nesse ano de transição, que é o ano de 2013, e também o quarto trimestre deste ano que entra agora, com o inverno americano uma demanda sazonalmente mais fraca?

Então, esta seria a primeira pergunta e, a segunda pergunta é bastante relacionada a isso; o quê que precisa acontecer nos EUA para gente ver esse rebanho começar a ser recomposto? Então, o criador americano ele vem perdendo dinheiro faz algum tempo, tenha batido matriz, então, o que que precisa acontecer principalmente num cenário desses como milho e soja nas alturas? Enfim, então, basicamente são essas duas perguntas.

**Sr. Wesley:** Sim Gabriel, a recomposição do rebanho americano se dá diretamente pelo preço do bezerro, à medida que o bezerro se valoriza, a atividade de criação, de ter fêmeas e criar se torna mais rentável, e o produtor se interessa mais em expandir nessa atividade. Então, nós vamos assistir, nós estamos assistindo o preço do boi nos EUA subir de preço, quer dizer, ficou... só para gente lembrar, há décadas atrás (ou a década atrás) o preço do boi nos EUA era o dobro do preço do boi no Brasil, nós chegamos em um momento que o preço do boi no Brasil é igual a preço do boi no EUA, então assim, claramente o preço do boi nos EUA ficou defasado, então, isso trouxe um desincentivo ao criador e o criador começou a abater fêmeas e a desestimular a atividade de criação.

Então, o aumento do rebanho vai vir com a melhora do preço do boi, gradativamente, que nós estamos assistindo e nós acreditamos que vai

continuar subindo o preço do boi nos EUA, vai trazer maior rentabilidade ao produtor americano, que vai incentivar a expandir o negócio de criação.

Com relação ao negócio (que você comentou do quarto tri que sazonalmente mais fraco) de bovino está se recuperando. Nós tivemos um primeiro trimestre fraco ou ruim, o segundo trimestre também ruim, nós tivemos um terceiro trimestre razoável e bom, trimestre melhor do que os primeiros trimestres que nós assistimos esse ano, o primeiro e segundo. Por quê? Por que a indústria está operando um com um balanço melhor entre oferta e demanda. A indústria está equilibrando o volume de abate semanal, ou diário, mais adequado à realidade da oferta de boi que está tendo. Então, é isso.

**Sr. André:** Só completando, lembrando que a produção americana ela é dividida; você tem o fazendeiro (que é o dono da vaca) e você tem o confinamento. O confinamento não define o número de bois, ele compra o que tem disponível na fazenda. O confinamento (por conta do milho) ele sofre um pouco mais na margem dele, mas a margem do produtor, do dono da vaca, nunca foi tão alta nos últimos anos como está agora desses ritmos dois anos. O único motivo da liquidação... de matar vacas nos últimos ano e meio para cá é a seca, não é a rentabilidade. A rentabilidade está alta. E como é que faz para isso retomar? Exatamente, rentabilidade alta. Estímulo econômico. Que não existia há alguns anos atrás, e que voltou a ser muito forte para o produtor de vaca. Então, o único motivo para liquidação de rebanho mais recentemente foi a seca, foi a não capacidade de reter as vacas.

Na medida em que ele está tendo uma rentabilidade alta ele vai voltar a reter. Essa é a lógica econômica.

**Sr. Gabriel:** Tá, então em suma, enfim, claro, vocês não dão *guidance* para margem, mas o cenário é otimista para 2013. Enfim, o Wesley mencionou o aumento de custo do boi, então, vocês acreditam que o repasse – mesmo com uma demanda um pouco enfraquecida americana – vai ser possível por conta de disciplina da indústria?

**Sr. André:** Têm dois fatores importantes para contribuir este processo; tem um fator de custo, que é o custo milho, que está elevado. Outro fator que contribui do outro lado é a exportação, como a gente falou, continua os EUA muito eficientes e exportando cada vez mais. Além disso, por conta do custo de produção, a produção americana ela está bastante contida, esse ano se você somar bife, porco e frango, o total de proteínas, provavelmente vai produzir 1% a menos do que produziu o ano passado. Num mercado tão estável como o americano, de um consumo muito estável, você tem mais exportação é uma produção controlada, é um fator de suporte de preço. Você olha para o ano que vem, o USDA (quando ele bota as três proteínas juntas) ele está projetando uma queda de 2% da produção, demanda global; suporte para preço.

**Sr. Gabriel:** André, obrigado.

**Sr. Ricardo:** Bom dia é Ricardo Martins da Planner Corretora. Eu queria debater um pouco a respeito da produtividade americana em relação à brasileira. Pelo que o Jerry nos colocou, essa relação ela não vem melhorando pró-Brasil nos últimos 10 anos... (sem áudio 1:18:11 ao 1:18:15)... no slide 19 nós vemos também que a projeção de produtividade, pelo que é colocado, tem que aumentar também. No slide 21 nós vemos ali que o consumo, pelos dados da FAO, ela não tende a... (sem áudio 1:18:36 ao 1:18:41). Eu queria entender um pouquinho as ações da companhia no sentido de melhorar essa produtividade em relação ao mercado americano.

**Sr. Wesley:** Ricardo, assim, essa questão de produtividade nós, logicamente, somos parte da cadeia e temos todo o interesse na melhoria da produtividade na pecuária brasileira, agora, nós não produzimos bois no Brasil, nós não temos criação na JBS ou nós não produzimos os animais que a gente processa no negócio de bovinos no Brasil, então, essa produtividade vem do produtor que nos fornece animais, quer dizer, o produtor tem investido, a gente acredita muito que o produtor e hoje está cada dia mais focado em melhoramento genético, em alimentar os animais melhor, então quer dizer, nós acreditamos muito que o Brasil vai crescer produção de carne bovina não necessariamente aumentando a quantidade de animais no Brasil.

Se você pegar... quando eu comecei nesse negócio há vinte anos atrás, o peso médio dos animais, ou de uma fêmea ou de um boi há vinte anos atrás, comparado com o que é hoje, a gente assiste um melhoramento expressivo. Vacas, fêmeas há vinte anos atrás de 11 arrobas eram as boas fêmeas que se debatiam, hoje você vê fêmeas com 14,15,16,17 arrobas sendo abatidas, com um peso médio muito melhor do que era no passado. Então assim, o produtor vai investir em genética e vai investir em nutrição, e nós fazemos parte disso. Como que a gente entra? Nós entramos estimulando o produtor a investir em genética e em nutrição, ou comprando animais e tendo um preço melhor porque o animal é melhor geneticamente, ou mais acabado, ou até mesmo do lado financeiro, ajudando ele com ferramentas, a ele ter condição de acessar capital para que ele possa investir em genética e nutrição. Só isso.

**Sr. André:** Só um comentário Ricardo, com relação ao que você falou do consumo de boi; não é que o consumo não cresce, a produção não cresce. A produção não cresce porque ela tem limitações importantes no mundo. Tem poucas regiões do mundo com capacidade de crescer a produção. O Brasil é principal disparado, então, o Brasil cresce produção a Europa reduz produção, o Japão reduz produção, Coréia reduz produção, EUA produção estável, a Austrália pode aumentar um pouquinho, mas também não é nada de dobrar a produção em dez anos, então não é que o consumo não cresce, a produção é limitada. Qual o efeito disso? Preço.

EUA, se você olhar em dez anos, o preço da carne de boi dobrou de preço. A demanda existe e ela é ajustada pelo preço, porque a produção é limitada.

**Sr. Luís:** Bom dia. É Luís, investidor. Eu queria que vocês falassem um pouco, eu tenho um dos pontos que me chamou a atenção; leste europeu e Rússia. Eles estão numa queda muito grande. Vocês veem perspectiva de melhora?

**Sr. Jerry:** Nesta região, particularmente na Rússia que é o principal eixo daquela região, a gente vê primeiro um desejo muito grande de ser autossuficiente, iniciando com frango, então, particularmente na Rússia, mas também na Ucrânia, houve um certo fechamento do mercado para produtos importados e muitos incentivos criados pelos governos locais para aumentar a produção. E isso mudou a dinâmica global das exportações de frango, e particularmente dos EUA.

Havia uma concentração muito grande de venda naquela região poucos anos atrás, dez anos atrás, ou oito anos atrás. Hoje você vê uma diversificação muito grande das exportações (particularmente o os americanos) para novos mercados, com uma certa autossuficiência em frango na região, mas com a ajuda do governo. Então, em algum momento o mercado vai ter que andar por si só, e vamos ver o quanto que vai ser competitivo.

Há um pouco deste movimento também na questão da carne suína, mais recentemente, a gente tem visto dificuldades, particularmente do Brasil, para poder exportar para aquele mercado. Agora, quando o assunto é carne bovina, é muito mais difícil você fazer crescer a produção local para ficar independente do comércio mundial. Então, a gente tem visto a carne bovina os volumes até aumentaram para aquela região, não necessariamente do Brasil, mas se a gente somar os países onde nós estamos aqui na América do Sul, de todos os países, EUA e Austrália, nós exportamos para Rússia de todas essas bases de produção. Então, a carne bovina, se você vir a população da Rússia (desculpe prolongar um pouco) é perto de 150 milhões de pessoas, o rebanho é menos que 20 milhões, o rebanho bovino. Então, nenhum desejo vai ser decrescer com lácteos e não na produção de carnes, então esse é um mercado estrategicamente importante para carne bovina particularmente.

**Sr. Rodrigo:** Bom dia, meu nome é Rodrigo Gimenez, eu sou da Deloitte Consultoria. A pergunta é um pouco mais aberta e não relacionada ao produto principal do grupo, mas sim para as outras empresas com biodiesel, etc.; quais são os planos para estas outras empresas e como elas se integram hoje no grupo?

**Sr. Wesley:** Ah sim, nós temos alguns outros negócios que são correlatos ao nosso negócio. O negócio de biodiesel, por exemplo, 90% da matéria-prima que a gente usa no biodiesel é sebo, que é produzido nos frigoríficos. Então, todos os negócios que estão dentro da JBS, eles de

alguma forma tem ligação com o negócio principal nosso, que é a nossa atividade principal. Então, o negócio de produção de embalagens metálicas, a mesma coisa, nós produzimos lata para nosso consumo próprio e vendemos o excedente. Biodiesel; os anos matéria-prima, que é um sebo, para produção de biodiesel. Transporte; temos uma transportadora que serve as unidades de frango, ou de bovino, ou de couro, então assim, todos esses negócios são correlatos. Nós temos investido ou crescido nesse negócio quando ele tem sinergia e ele é um negócio que agrega valor. Então essa é a estratégia nossa; tudo o que agrega valor e tem ligação direta com o *core business* da JBS nós queremos estar agregando valor e queremos estar expandido nosso negócio.

Agora, nós não temos nada dentro da JBS que é coisa que é assim, claramente, *non-core* para nosso negócio. Quer dizer, tirando os negócios que são outros negócios, mas são correlatos e nós não temos nada... nosso negócio é carne bovina, ave, frango, abate de ovinos, couro (que é um negócio expressivo) e todos esses outros negócios que são diretamente correlatos ao negócio *core* da empresa.

**Sra. Mônica:** Bom dia. É Mônica do Portal BBO. Eu não tenho certeza, vocês citou couro agora e me parece que houve uma nova aquisição de uma planta no Ceará. Vocês citaram aqui os números?

**Sr. Wesley:** Não, não, é só uma incorporação. Já é uma empresa que já é parte da JBS, uma subsidiária integral da JBS. Nós só estamos incorporando ela porque hoje ela é um outro CNPJ qual a JBS é dona de 100% dela. Nós só estamos incorporando por eficiência fiscal e operacional.

**Sra. Mônica:** Ah, então não há aumento na produção?

**Sr. Wesley:** Não, não é aquisição, é só incorporação.

**Sr. Paulo:** Oi, bom dia. Meu nome é Paulo, sou da Aliansce, da parte de Seguro de Crédito. Eu gostaria de saber qual *headroom* dos *covenants*? Você comentou a respeito, né Jerry, do 1,200 bilhão de linhas disponíveis e não utilizadas; eu queria saber qual o espaço dos *covenants* do endividamento que a JBS tem hoje?

**Sr. Wesley:** A JBS tem um *covenant* hoje nos *bonds* dela (nos *bonds* brasileiros) de 4,75 vezes *leverage*, e hoje estamos 3,68 vezes *leverage*. Então, e seu espaço. Nos EUA o *covenant* que a JBS nos EUA tem não-*bond* que a JBS tem (que o *bond* de 2014) ele é 3 vezes *leverage*. Porém, essas linhas já são linhas contratadas, você pode tomar (se caso fosse preciso) essa linha disponível hoje de US\$ 1,200 bilhão que a JBS tem adicional ao caixa, poderia ser tomada que não é a quebra de *covenant* porque você não pode incorrer em nova dívida se você estiver acima do *covenant* que está no *bond*.

**Sr. André:** É isso mesmo, existe um (inaudível 1:28:55) lá nos *bonds* que linha contratada você toma, quer dizer, não importa quanto é o *leverage* da JBS, pode estar em 10 vezes, a linha está disponível de qualquer forma.

**Sr. Paulo:** Obrigado.

**Sr. Wesley:** Acho que só completando, eu acho que esse ponto é um ponto relevante que às vezes a gente cita pouco. Além do caixa, nos EUA sempre existe essas linhas (que são *revolving credit facility* que eles chamam) que são linhas contratadas, quer dizer, você usa a hora que precisa e não está sujeito a aprovação ou nada, então quer dizer, esse US\$ 1,200 bilhão é liquidez a qualquer momento.

**Sr. Marcelo:** Oi Wesley, bom dia. Aqui é o Marcelo, eu trabalho no BizPoint. Eu queria que você comentasse um pouco sobre a capacidade total de abate da indústria frigorífica no Brasil, se tem ociosidade ou não? Como é que está a JBS no Brasil? E como é que se relaciona essa abertura das novas plantas no curto prazo?

**Sr. Wesley:** Ociosidade existe, nós mesmos estamos abrindo as seis plantas que estavam fechadas, de uma forma ou de outra elas estão fechadas. Então, existe ociosidade do Brasil, nós estamos operando em níveis bem elevados do ponto de vista das plantas que já estão abertas hoje, nós operamos 85% da capacidade instalada, nós vamos subir esse número com a abertura destas novas plantas, então é isso. A capacidade total no Brasil depende do número que você olha. O Brasil, fala-se que abate 40 milhões de cabeças, você tem números do IBGE que são 38 milhões de cabeças, então quer dizer, tem alguns números que são diferentes. Mas a capacidade total do Brasil é ao redor de 40 milhões de cabeças no ano.

**Sr. Henrique:** Bom dia, é Henrique Cardoso do Banco Pine. Eu queria dar os parabéns pelos números.

**Sr. Wesley:** Obrigado.

**Sr. Henrique:** eu gostaria de entender, primeiramente, na linha de depreciação e amortização, dentro dos números consolidados, dentro das demonstrações de fluxos de caixa e conciliação de Ebitda, o porquê que teve um aumento tão grande assim acumulado de até junho para o acumulado em até setembro?

No acumulado até junho a gente viu um número de 603 milhões e no acumulado até setembro 1,163 bilhão, praticamente dobrou em três meses e eu queria saber se tem algum impacto relacionado ao aumento do ativo biológico, no caso do frango, que aumentou bastante de junho para setembro.

**Sr. Wesley:** Sem dúvida tem. Nós entramos no negócio de frango no Brasil, nós podemos fazer um *follow up* dessa pergunta sua em detalhe, eu não tenho aqui para te falar da variação, mas nós não operávamos no segmento de aves no Brasil, nós começamos a operar, então quer dizer, você tem depreciação do ativo biológico e das aquisições ou da expansão que nós fizemos você tem depreciação adicional, então, principalmente de ativos biológicos esse crescimento aí da linha de depreciação.

**Sr. Henrique:** Tá legal obrigado.

**APIMEC:** Mais alguma questão?

**APIMEC:** A questão poderia ser feita inclusive por aqueles que já tenham perguntado. Não sei se há alguma outra questão?

**Sra. Adriana:** Bom dia, é Adriana, trabalho para a Scot Consultoria.

**Sr. Wesley:** Bom dia Adriana.

**Sra. Adriana:** Eu queria fazer uma pergunta relacionada à sustentabilidade da cadeia produtiva. A JBS está ganhando cada vez mais espaço nos mercados global e brasileiro e eu queria entender se além do financiamento disponibilizado para o produtor, se a JBS, que atua globalmente, tem alguma outra estratégia para manter o mercado equilibrado de compra e venda de bovinos para manter o mercado saudável?

Se vocês têm... (sem áudio 1:33:13 ao 1:33:19)... a gente sabe que mercado concentrado ele vicia, né. Em algumas regiões do Brasil a JBS já domina isso, então...

**Sr. Wesley:** Sim, Adriana, nós temos várias áreas dentro da empresa; nós temos a área de sustentabilidade, nós temos uma área de apoio ao produtor, de relacionamento com o pecuarista, quer dizer, nós temos trabalhado em diversas frentes junto ao produtor para produzir de forma mais sustentável, produzir cada vez mais de forma sustentável para apoiar o produtor em diversas iniciativas. E então assim, nós temos diversas frentes e isso muda de região para região, quer dizer, no Brasil você tem algumas demandas, você não tem o bioma amazônico nos EUA, você o tem no Brasil, então, temos várias frentes que a gente tem trabalhado com o produtor e nós recém criamos uma área de relacionamento com o pecuarista e nós temos trabalhado muito perto. Eu tenho dito a todo o momento que o sucesso da pecuária é o sucesso da indústria frigorífica. Não existe indústria frigorífica sem uma pecuária forte e vice-versa.

E eu acho que nós estamos no caminho, os produtores têm estado super abertos para discutir coisas que podem melhorar a cadeia como um todo, nós temos muitos pontos que são incomuns e que todo mundo quer ver evolução, então, tanto do lado da indústria como do lado do pecuarista nós temos trabalhado cada dia mais para estar mais próximos.



**Sra. Adriana:** Tem algum país que vocês atuam que tem algum modelo de relacionamento entre indústria e produtores que seja exemplo?

**Sr. Wesley:** Não, o relacionamento é relacionamento, é como aqui, quer dizer, não tem nada diferente do que a gente assiste aqui. Logicamente você tem, talvez, relacionamentos mais maduros, mas o relacionamento é o mesmo em qualquer lugar do mundo.

**APIMEC:** Alguém tem mais alguma pergunta? Não? Então, não havendo mais perguntas, nós estamos caminhando então a para a finalização da apresentação. Agradeço a presença de todos, espero revê-los em nossos próximos eventos (que são muitos nos próximos dias), eu sugiro e convido a todos e a visitarem o nosso site para terem acesso a esta agenda de eventos.

E meu agradecimento a muito especial a JBS por ter nos proporcionado mais essa oportunidade com a representatividade que nós vimos aqui; a empresa aqui com o Presidente, alguns de seus principais diretores presentes aqui à mesa, alguns no auditório com outros colaboradores também, isso é muito enriquecedor para todos nós, todos nós certamente saímos daqui um pouco mais conhecedores do negócio, ou dos negócios que a JBS toca aqui e mundo afora, e é especialmente gratificante ver o presidente falando com esse conhecimento de causa, com essa empolgação sobre a empresa.

Passo então a palavra ao Presidente Wesley para que ele fecha a sessão.

**Sr. Wesley:** Bom, mais uma vez obrigado à APIMEC, a todos vocês que estão presentes aqui, a todos que estão participando por telefone ou via Internet. De novo, nós estamos super confiantes na capacidade e na estrutura que nós criamos, nas pessoas que estão dirigindo a empresa para continuar gerando valor de a todos os *stakeholders* e a todos os nossos acionistas. Obrigado e tenham um bom dia todos.

**(Aplausos)**

**Operadora:** A audioconferência da JBS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada por usarem Chorus Call.

---