

**Local Conference Call**  
**JBS S.A. – Nac.**  
**Resultados do Quarto Trimestre de 2010**  
**24 de março de 2011**

**Operadora:** Bom dia a todos e bem-vindos ao *conference call* da JBS S.A. em que serão analisados os resultados do quarto trimestre e do ano de 2010. A pedido da JBS, este evento está sendo gravado e a gravação vai estar disponível para os ouvintes a partir de hoje a tarde, seguindo as instruções postadas no site da Companhia [www.jbs.com.br/ri](http://www.jbs.com.br/ri). Estão presentes hoje neste *conference call* Wesley Batista, Presidente e CEO, Jeremiah O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores, e Eliseo Fernandez, Diretor de Administração e Controle.

Passo agora a palavra ao Sr Jeremiah para dar andamento ao *call*. Sr O'Callaghan pode prosseguir.

**Sr. Jeremiah O'Callaghan:** Bom dia a todos e obrigado por estar conosco hoje para revermos nosso desempenho no quarto trimestre e do ano de 2010. Ontem à noite arquivamos um documento no CVM onde resumimos os principais destaques do trimestre e do ano. Este documento está disponível no nosso site: [www.jbs.com.br/ri](http://www.jbs.com.br/ri), onde também você vai encontrar os slides da nossa apresentação atualizados, incluindo esses resultados de hoje.

Hoje, além de analisarmos o trimestre e o ano, faremos uma análise dos principais *drivers* para o nosso negócio no ano de 2011. Após a nossa apresentação abriremos o *call* para perguntas e respostas, onde teremos o prazer em respondê-los, onde estarão presentes além do Wesley e eu, Sr. Joesley Batista, Presidente do Conselho de Administração da JBS S.A.

Antes de iniciar, quero lembrar que durante esse *call* faremos referência às expectativas de resultados futuros, venda, custo, além de analisar o que acreditamos sejam as perspectivas futuras do nosso negócio. Favor ver o *disclaimer* em nosso site para detalhar fatores de risco.

Agora passo a palavra ao Wesley para dar andamento a nossa apresentação. Wesley.

**Sr. Wesley Mendonça Batista:** Bom dia e muito bem-vindos a todos. Eu gostaria de começar esse *call* agradecendo toda a nossa equipe pela imensa dedicação, esforço e comprometimento com a nossa empresa. Sem dúvida nenhuma sem o time que temos não seríamos capazes de chegar aonde chegamos, e tão pouco realizarmos o que realizamos no ano de 2010. Continuamos como sempre contando com todos para a contínua busca pela excelência.

A nossa receita no ano de 2010 ultrapassou R\$ 55 bilhões, com Ebitda de 3.75 bilhões e margem Ebitda de 6.8%. Esses números nos colocam entre as principais companhias no nosso setor, como também nos destaca como uma

das três principais companhias brasileiras. No último trimestre do ano passado tivemos uma receita de R\$ 14.3 bilhões, com Ebitda de 866 milhões e margem Ebitda no período de 6%.

A JBS consolidada apresentou um crescimento orgânico de 14.2% em receita líquida em moeda local no ano de 2010. É importante lembrarmos que o real se valorizou 12% frente ao dólar quando comparado com a média de 2009, fato esse que nos gera uma clara visão de nosso crescimento orgânico. Porém excluindo esse efeito do real e da valorização do real frente ao dólar, tivemos um crescimento orgânico de mais de 14%.

Vale ressaltar o crescimento orgânico de nossa operação nos Estados Unidos, o qual estamos operando em um mercado maduro. Crescemos a receita da nossa unidade de carne bovina em 16.7% ano sobre ano, e 33.9% nos últimos dois anos. Na unidade de carne suína... na unidade de negócios de carne suína tivemos um crescimento recorde de 31.7% no último ano, e de 52% nos últimos 24 meses.

A Pilgrim's Pride cresceu 10.3% em receitas durante este ano, desde quando a adquirimos (que foi no final de 2009, em dezembro de 2009). O crescimento orgânico no Mercosul foi de 13.7%, mesmo apesar da carência... de uma certa carência de matéria-prima. Com relação às exportações consolidadas do ano atingimos US\$ 8.5 bilhões, o qual representa um aumento de 20% em nossos volumes para exportação.

Agora falando individualmente de cada unidade de negócios e começando pelo Mercosul. Estamos observando uma melhora gradual na recuperação no ciclo de bovinos no Brasil. Tivemos um ano de integração das operações do Bertin, fato que ajudou a elevar a nossa receita de R\$ 5.8 bilhões em 2009 para 13.3 bilhões em 2010, o que representa um aumento de 129% em nossas receitas. Nossa margem Ebitda saiu de 5.5% em 2009 para 9.7% em 2010. No trimestre tivemos receitas de R\$ 3.3 bilhões, e um Ebitda de R\$ 238 milhões com margem de 7.1%.

Eu gostaria de destacar alguns pontos relevantes da nossa operação no Mercosul. Tivemos um crescimento em nossos abates de 62% ano sobre ano. Os nossos preços médios de venda tanto no mercado interno, como no mercado externo aumentaram em mais de 20%. Para 2011 acreditamos que com a melhora na disponibilidade de matéria-prima, a forte demanda no mercado doméstico e na exportação, combinado com ganhos de sinergias tendentes a serem capturados, estamos confiantes e certos de que teremos um bom desempenho em nossas operações no Mercosul.

Na nossa unidade de negócios de bovinos nos Estados Unidos, o qual inclui a Austrália, nossas vendas foram de US\$ 13.1 bilhões em 2010, contra 11.2 bilhões em 2009, o qual representa um crescimento de 16.7%. Nosso Ebitda foi de US\$ 663 milhões em 2010, contra 398 milhões em 2009, o qual, novamente, representa um crescimento de 66.5%. A margem Ebitda saiu de 3.5% em 2009 para 5.1 em 2010.

Com relação ao trimestre, no quarto trimestre tivemos uma receita líquida de US\$ 3.6 bilhões, um aumento de 27% sobre o mesmo período do ano anterior. O Ebitda no trimestre foi de 194.8 milhões, 54% superior ao mesmo trimestre de 2009. A margem Ebitda do quarto trimestre na unidade de bovinos ficou em 5.4%.

Alguns pontos relevantes nessa unidade de negócios são: o crescimento do número de cabeças abatidas de 2.3% ano contra ano, e o aumento de 6.4% no preço médio de venda no mercado doméstico, e um aumento de 23.9% dos preços na exportação. Para 2011 acreditamos na sustentabilidade e na melhoria de nossas margens devida à continuidade das ações iniciadas quando compramos a companhia.

Essas ações são contínuas ações de melhoria do rendimento de carcaça, aumento na venda de produtos de maior valor agregado, e do crescimento de nossas exportações. Vale ressaltar que o momento é altamente favorável às exportações americanas devido ao enfraquecimento do dólar.

Falando sobre a unidade de negócios de suínos nos Estados Unidos, nossas vendas foram de US\$ 2.9 bilhões em 2010 contra 2.2 em 2009, o que representa um crescimento de 31.7%. Nosso Ebitda foi de US\$ 276 milhões em 2010 contra 76 milhões em 2009, o qual representa um aumento de 263%. A margem Ebitda saiu de 3.4% em 2009 para 9.4% em 2010.

Falando do quarto trimestre, a receita foi de US\$ 799 milhões, um aumento de 32% sobre o mesmo trimestre do ano anterior. O Ebitda do trimestre foi de US\$ 102 milhões, 258% superior ao quarto trimestre de 2009. A margem Ebitda do quarto trimestre foi de 12.8%.

Alguns pontos relevantes nessa unidade de negócios são: o crescimento do número de cabeças abatidas em 3% ano contra ano; o aumento de 21.6% nos preços médios de venda no mercado doméstico; o crescimento do volume exportado em 26.8%.

Com demanda forte e exportação crescendo, além do equilíbrio entre a capacidade instalada e a oferta de matéria-prima, estamos trabalhando em 2011 para superar os resultados de 2010 nessa divisão de suínos.

Falando sobre Pilgrim's Pride - nossa unidade de frango nos Estados Unidos, a qual já publicou os seus números por ser uma companhia listada - aqui gostaria de parabenizar o bom trabalho feito por todos em elevar o desempenho da empresa, a qual um ano atrás saiu de uma concordata e apresentou um resultado de 7% Ebitda durante o ano de 2010.

O ano de 2011 se iniciou bastante desafiador no setor de aves devido à forte alta no preço dos grãos, especialmente do milho, porém acreditamos que conseguiremos repassar o impacto desse aumento nos grãos no preço de venda dos nossos produtos.

Aqui cabe ressaltar alguns fatores que nos levam a crer que a indústria, não só

nós, será capaz de atravessar esse momento desafiador. O primeiro ponto: a gente já começa a perceber uma redução na produção de frango no mercado americano.

Um outro ponto importante é a alta competitividade do frango americano hoje no mercado internacional, mais uma vez devido ao enfraquecimento do dólar. Para se ter uma idéia hoje em dia os Estados Unidos conseguem produzir frango tanto quanto, ou até mais barato do que o Brasil.

Outro ponto que vale ressaltar é a forte alta nos preços da carne bovina e suína que, em nossa opinião, contribuirão para o aumento da demanda e consumo de carne de frango ao redor do mundo. O último ponto é a gradual retomada da economia americana que automaticamente melhora consumo no mercado doméstico.

Agora eu gostaria de passar a palavra de volta para o Jere para falar um pouco sobre o nosso balanço patrimonial. Jeremiah.

**Sr. Jeremiah:** Obrigado, Wesley. Terminamos o ano de 2010 com US\$ 2.4 bilhões em caixa e mais US\$ 500 milhões de disponibilidade. Nossa alavancagem fechou o ano em três vezes, um ligeiro aumento quando comparado ao trimestre anterior, aumento este devido ao pagamento do prêmio de R\$ 521 milhões aos debenturistas e da recompra de ações no valor de R\$ 208 milhões.

O perfil da nossa dívida se encontra 33% no curto prazo e 67% no longo prazo, sendo 50% em moeda estrangeira. Nossas contas a receber aumentaram em R\$ 700 milhões ano contra ano, nossos estoques aumentaram R\$ 1.3 bilhão.

Esses aumentos se deram por conta do crescimento em nossas receitas, o aumento significativo das nossas exportações e do aumento de nível de capacidade utilizado em nossas plantas. Quando olhamos nossa dívida líquida tivemos um aumento de exatamente o mesmo valor do que cresceu os nossos estoques de contas a receber.

Gostaria agora de voltar a palavra ao Wesley para suas considerações finais, antes de abrimos para perguntas e respostas. Wesley.

**Sr. Wesley:** Quando a gente olha para trás acreditamos que muito fizemos, porém quando a gente olha para frente temos a certeza de que muito ainda temos a fazer. Nós iniciamos o ano de 2011 uma nova etapa na JBS, que será a etapa de colher fruto de tudo o que nós fizemos, de tudo que investimos no decorrer desses últimos anos.

Nós vamos continuar trabalhando em nossa meta de ser uma companhia integrada, global de alimentos, na busca constante de novos clientes e mercados a fim de expandir os nossos canais de distribuição e exportação. Estaremos altamente focados em obter o maior retorno do possível de nosso capital investido e, conseqüentemente, gerando valor aos nossos acionistas.

Quero aproveitar este momento para comunicar a todos que iniciamos o processo de listagem de nossas ações no mercado americano através de ADRs Nível 2, o qual estaremos dando entrada no processo junto à SEC e à CVM nas próximas semanas. Esperamos estar listados no mercado americano no início do segundo semestre.

Acreditamos que esse seja um passo de alta relevância em nossa companhia, pois aumentará a nossa liquidez, nos dará acesso a novos investidores e assim contribuirá para a geração de valor aos nossos acionistas.

Estamos trabalhando com um cenário macroeconômico de aumento da demanda mundial por proteínas, principalmente nas economias emergentes, e por outro lado uma produção estável no nosso setor para suprir essa demanda - cenário esse que nos coloca confiantes na melhoria do desempenho de nossa companhia para 2011.

O nosso desafio é continuar sendo uma empresa com faturamento crescente, nos mantendo uma companhia simples, eficiente, enxuta e com seu tradicional dinamismo, para isso trabalharemos com união, consistência, perenidade e crescimento direcionado.

Sem o esforço de todos os nossos colaboradores não teríamos chegado aonde chegamos. Agradecemos a todos que acreditam e investem em nossa companhia, continuamos contando com todo o apoio, com o apoio de todos (parceiros, fornecedores, clientes, acionistas e demais *stakeholders*). Com isso encerramos a nossa apresentação, por favor, operador abra para perguntas e respostas.

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

**Operadora:** Com licença. Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um (\*1). Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois (\*2).

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Fernando Ferreira, do Merrill Lynch.

**Sr. Fernando Ferreira:** Bom dia a todos, obrigado pelo *call*. Eu tenho algumas perguntas, a primeira delas se vocês pudessem me ajudar a reconciliar o Ebitda consolidado com o Ebitda reportado dos segmentos. Usando um câmbio médio a gente chega a um Ebitda mais próximo a R\$ 950 milhões. Tem algum não recorrente no trimestre ou a diferença é principalmente na taxa de câmbio mesmo?

A segunda pergunta: por que as despesas e gerais e administrativas sobre o percentual da receita subiram tanto nesse trimestre? Esse é um nível que a gente pode esperar nos próximos trimestres ou também teve algum não recorrente em cima desse número?

**Sr. Wesley Mendonça Batista:** Bom dia, Fernando, aqui é o Wesley. Com

relação à reconciliação do Ebitda, a gente pode fazer um *follow-up* depois do *call*, mas acredito eu que o impacto é com relação ao câmbio que tem essa diferença na sua conta. A gente pode checar o número preciso e te passar esse número exato após o *call*.

Com relação às despesas administrativas, o crescimento não é recorrente, nós tivemos algum incremento dessas despesas no quarto trimestre, mas não será o número para esse trimestre. O Eliseo poderia comentar (que é nosso diretor de administração e controle) sobre esse ponto, adicionar alguma coisa.

**Sr. Eliseo Fernandez:** Bom dia Fernando. Referente ao Ebitda eu recomendaria você dar uma linha também na nota 28, na nota explicativa, que tem a reconciliação do Ebitda, ok? A nota explicativa 28 você consegue conciliar.

Quanto às despesas administrativas, ela tem um ligeiro aumento, mas é quando você está juntando as empresas PPC (Pilgrim's Pride) e o Bertin. Se você fizer uma análise vertical delas em relação às vendas líquidas, o crescimento é ligeiro, é 0,3, porque várias despesas embora estejam classificadas como fixas, ela é muito atrelada ao volume de vendas.

Quando você tem algumas despesas que estão atreladas a *facilities*, então aumenta o volume de vendas e você tem um ligeiro aumento também. Então na realidade quando você olha a relação com vendas líquidas, ela variou 0,3... 0,4%.

**Sr. Fernando:** Tá legal, obrigado. E só uma última pergunta, vocês podem comentar um pouco, Wesley, sobre o impacto dessa crise no Japão para as exportações da JBS USA? Você acha que pode ter algum tipo de problema no curto prazo de queda de demanda ou vocês estão vendo isso mais como uma oportunidade de eventualmente aumentar as exportações no médio prazo?

**Sr. Wesley:** Fernando, boa pergunta por que logicamente a situação no Japão não é uma situação que deixa ninguém ao redor do mundo feliz de ver o que aconteceu, mas por outro lado, por incrível que pareça, Fernando, a demanda está super aquecida no Japão, a procura está bastante grande.

De um modo geral o que a gente viu é um movimento de consumidores correndo, comprando produtos de alguma forma para se estocarem de alimentos. Nesse momento a demanda está muito forte, os preços subiram muito, então o impacto... apesar da situação ser triste, o impacto financeiro no nosso negócio é favorável pela alta demanda e pela subida nos preços.

**Sr. Fernando:** Tem algum tipo de número que vocês conseguem passar ou ainda é muito cedo, Wesley?

**Sr. Wesley:** Número com relação à...

**Sr. Fernando:** Em relação a preço, ao aumento de volume...

**Sr. Wesley:** Nós tivemos em duas semanas um aumento de mais de 10% nos preços médios nas nossas vendas no Japão, Fernando.

**Sr. Fernando:** Tá ótimo, obrigado.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Vaz, do Banco Santander.

**Sr. Gabriel Vaz:** Bom dia Wesley, bom dia Jere, bom dia a todos.

**Srs. Wesley e Jeremiah:** Bom dia Gabriel.

**Sr. Gabriel:** Eu queria... eu achei até que o Ebitda, seguindo a pergunta anterior, teria alguma coisa a ver também com algumas mudanças contábeis, mesmo porque aparece no seu fluxo de caixa uma linha nova de redução, aumento de ativos biológicos, alguma coisa assim.

Eu imaginei que se você multiplica... soma os Ebitdas das unidades e multiplica pelo câmbio, não está dando o Ebitda que está reportado pelas novas regras do IFRS por conta de regras novas aplicadas no quarto tri. É o caso? Tem contabilidade nova no quarto tri e, se for o caso, se pudesse explicar quais?

**Sr. Wesley:** Não tem nada, nenhuma mudança de regra contábil, Gabriel. Essa questão dos ativos biológicos também não tem nada a ver com isso. A questão do aumento dos ativos biológicos é o aumento da quantidade de animais em confinamento na Austrália.

Você se lembra que nós compramos uma planta da Mitsubishi na Austrália, uma planta que se chamava "Rockdale", essa planta tem um confinamento de 50 mil animais. Quando nós compramos não entrou o gado como parte do negócio, então nós hoje estamos com esse confinamento quase cheio, então o aumento desses ativos biológicos se deve a isso.

Aí, Fernando, a principal questão na diferença talvez do número que você está olhando pode ter uma diferença de IFRS para o US GAAP, porque os números não necessariamente são exatamente os mesmos quando você olha em US GAAP e quando você olha em IFRS porque tem alguns critérios diferentes. Pode ser, eu não tenho certeza, a gente poderia reconciliar exatamente esse número com você, mas pode ser uma diferença vindo dessa diferença de IFRS para US GAAP.

**Sr. Gabriel:** Tá bom. Quanto às despesas de reorganização, a JBS teve 77 milhões com a Bertin, teve depois 25 por conta da Inalca, 41 por conta da Argentina, 90 milhões por conta da Pilgrim's Pride, o que você está vendo para o ano de 2011 em relação aos não recorrentes ou despesa de reorganização da empresa?

**Sr. Wesley:** Gabriel, na PPC nós não temos nada material mais, pode ser alguma coisa bastante imaterial... a gente pode ver número de 1 milhão, coisa desse nível, mais nada parecido como foi o ano passado.

Logicamente, você sabe, nós compramos uma empresa no ano passado e fizemos toda uma reestruturação, mandamos mais de 1 mil pessoas na área corporativa embora, e aí tem *severance* tem todas as questões. Então da PPC nós não temos expectativa e não vai ocorrer nada relevante do ponto de vista de não recorrente.

Na questão de Inalca nós terminamos a nossa sociedade com a Inalca, então também daqui para frente podemos ter no primeiro trimestre deste ano agora ( que se fecha agora em março) alguma despesa com relação à Inalca, mas também nada material.

Com relação à Bertin também praticamente não tem mais nada pendente para trás. No ano de 2011 nós não esperamos nada material, pode ser alguma coisa bastante imaterial com relação à reorganização e não recorrente.

**Sr. Gabriel:** Tá bom, bem claro. E com relação às debêntures, vocês não fecharam o acordo 100% com o BNDES ainda, o que está faltando? Tem alguma coisa ainda em discussão, ou seja, taxa de juros ou alguma outra característica da debênture que está em jogo ainda?

**Sr. Wesley:** Nós estamos discutindo com o BNDES, a gente espera nessas próximas semanas ou nesse próximo mês estar com isso concluído. Estamos discutindo ainda, Gabriel, são pontos... como a gente vem discutindo desde quando nós iniciamos essa discussão com o BNDES, estamos na discussão dos pontos da debêntures, mas a gente espera que nos próximos trinta dias a gente esteja com a solução final e comunicado ao mercado.

**Sr. Gabriel:** Você acha que pode ter alguma mudança significativa do que já foi anunciado?

**Sr. Wesley:** Gabriel, a gente gostaria de falar o final, quando nós realmente terminarmos todos os pontos, para não ficarmos gerando expectativa ou não. A gente quer terminar tudo, e quando tiver terminado e assinado, nós queremos anunciar o final de como ficou.

**Sr. Gabriel:** Tá bom, eu respeito. E uma última perguntinha, o pagamento da multa foi caixa no quarto tri ou vai ser agora no primeiro tri? A saída caixa mesmo?

**Sr. Wesley:** Foi caixa no quarto tri.

**Sr. Gabriel:** Tá bom, obrigado.

**Sr. Wesley:** De nada.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem da Sra. Thais Aleluia, da Credit Suisse.

**Sra. Thais Aleluia:** Bom dia.



**Sr. Wesley:** Bom dia Thais.

**Sra. Thais:** Bom dia Jeremiah, bom dia Wesley.

**Sr. Jeremiah:** Bom dia.

**Sra. Thais:** Primeira pergunta seria: qual é a sua expectativa de margem para os *businesses* nos Estados Unidos esse ano? E também no Brasil, dado os custos de milho e soja e do gado no Brasil, você espera que fique estável, melhore ou piore no Brasil e nos Estados Unidos?

**Sr. Wesley:** Thais, quando a gente olha a unidade de negócios em separado, nos Estados Unidos nós estamos trabalhando na unidade de suíno com a perspectiva de poder superar o resultado de 2010. Nós iniciamos o ano com uma demanda muito forte, os números que a gente tem visto nos leva a crer e há bastante confiança de que a gente tem tudo para superar o resultado de 2010 na unidade de suíno.

Na unidade de bovinos também a mesma coisa, começou ano bastante forte, com um cenário bastante otimista e bastante encorajador. Nós também acreditamos que temos condição e o mercado nos leva a acreditar que temos como operar nos Estados Unidos acima do que operamos em 2010.

Na Pilgrim's, no negócio de frango, como eu falei anteriormente, o ano começou desafiador, o milho subiu bastante mais do que os preços de venda subiram - o milho está ao redor de US\$ 7 por *bushel*. Então a indústria tem um retardo no repasse de preços, então sem dúvida nenhuma o começo desse ano está desafiador.

Nós achamos e acreditamos, devido ao que eu comentei anteriormente, devido à competitividade do frango americano no mercado internacional, devido à retomada gradual da economia americana e outros fatores, a gente acredita que a indústria (não só nós) vai ter condição de repassar esse aumento e incorporar esse aumento dos grãos. Porém o começo do ano sem dúvida está desafiador.

No Mercosul aqui no Brasil, e não só Brasil, inclui-se Uruguai e Paraguai, nós estamos otimistas, a gente acha que o ciclo do rebanho brasileiro está se retomando. A gente acredita que nós vamos ter mais disponibilidade de matéria-prima para rodar as nossas unidades e o nível de capacidade utilizada maior, o qual logicamente gera um benefício na redução do custo por cabeça abatida, continuamos tendo oportunidade de capturar o resto das sinergias com a integração do Bertin. De um modo geral nós estamos também otimistas, achamos que os resultados de 2011 serão promissores.

Na Argentina continua difícil, nós, como vocês sabem, fizemos uma reestruturação, fechamos quatro unidades, estamos operando duas unidades, estamos em compasso de espera, não está fácil. Estamos ali se mantendo e tentando operar para não perder dinheiro, esse é o foco. Então na Argentina

não há expectativas muito boas, esperamos não perder ou perder menos do que perdemos o ano passado na operação da Argentina.

Porém, logicamente a Argentina é um país que no negócio de carne bovina tem um produto de qualidade internacionalmente reconhecida, é um país que a gente não entrou para operar em curto prazo. Nós felizmente... a operação representa pouco na nossa operação, então é isso Thais, de um modo geral é isso o que a gente está vendo.

**Sra. Thais:** E no Uruguai como é que está?

**Sr. Wesley:** No Uruguai está indo bem, a nossa unidade está rodando a plena capacidade, gerando bons resultados.

**Sra. Thais:** Tá jóia. E quanto a aquisições, o que você pode contar para a gente do que vocês estão buscando?

**Sr. Wesley:** Thais, nós, como eu comentei anteriormente, nós iniciamos este ano com foco absoluto em colher fruto de tudo isso que nós fizemos nesses últimos anos, e principalmente nos últimos quatro. Então nós não vamos estar focados em aquisição, nós vamos estar focados no nosso crescimento orgânico, esse é o foco principal. Nós achamos que temos uma segunda fase e que esse ano inicia essa segunda fase - que é a de colher fruto, de novo, de colher fruto de tudo que fizemos e investimos.

Não vai ser o nosso foco aquisição, porém aquisição para nós, se fizer sentido em algum momento, é em produtos de valor agregado... produtos de marca e de valor agregado e que tem distribuição bastante capilarizada. Nós achamos que nós temos um tamanho que é suficiente para termos escala, para sermos eficiente em todas as unidades que operamos. Esse é o nosso foco para 2011 - gerar valor e gerar retorno do capital investido, é isso.

**Sra. Thais:** Ok, e a última pergunta seria: vocês têm planos de refinanciar alguma dívida no mercado de renda fixa... de vir ao mercado para refinanciar com *bonds*?

**Sr. Wesley:** Thais, nós não temos nada definido ou mandatado. Eu não diria no mercado de renda fixa, ou nesse ou em outro mercado, nós temos uma ineficiência tributária hoje na nossa operação que é o desbalanceamento da nossa dívida, nós temos bastante ágio a ser amortizado na nossa operação aqui no Brasil. Por outro lado a maior parte da nossa dívida ou quase a totalidade está aqui, então isso está ineficiente.

Nós estamos gerando um forte resultado nos Estados Unidos, e lá nós não temos nada de NOL ou ágio para ser amortizado. Nós estamos e esperamos concluir nos próximos três meses um rebalanceamento da nossa dívida, isso não quer dizer que vai ser... que nós vamos colocar dívida em renda fixa ou qualquer coisa do tipo, nós estamos analisando.

**Sra. Thais:** Ok, muito obrigada.

**Sr. Wesley:** De nada.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Marcio Gregnanini, do Banco do Brasil.

**Sr. Marcio Gregnanini:** Alô, bom dia a todos.

**Srs. Wesley e Jeremiah:** Bom dia Marcio.

**Sr. Marcio:** Eu gostaria de esclarecer uma dúvida em relação à questão da debênture do BNDES. Nesse exercício de 2010 a companhia teve um impacto do reconhecimento de duas despesas com pagamento daquela penalidade, essa abertura de capital que vai ocorrer agora nos Estados Unidos vai ser uma abertura de capital da JBS S.A. ou da JBS USA? E ela visa à liquidação e amortização dessa debênture?

**Sr. Wesley:** Marcio, duas coisas separadas: nós iniciamos e mandatamos no banco e advogados e esperamos nas próximas duas semanas estar dando entrada na SEC e na CVM para listarmos a JBS S.A. emitindo ADRs Nível 2 nos Estados Unidos, não tem nada a ver com abriremos o capital da nossa unidade nos Estados Unidos, essa é uma coisa diferente de abriremos o capital lá dos Estados Unidos.

Com relação às debêntures, o acordo inicial seria (quando nós fizemos as debêntures) que nós teríamos até 2011... até final de 2011 para fazer abertura de capital da operação americana, JBS USA, para aí sim converter as debêntures na JBS USA através de emissão de BDRs, do outro jeito, emitindo BDR no mercado brasileiro através da abertura de capital da JBS Estados Unidos. Porém, com a renegociação que nós estamos em curso, isso pode... provavelmente mudará, nós não estamos hoje olhando para fazer a abertura do capital da JBS Estados Unidos.

**Sr. Marcio:** Ok, mas como está em negociação ainda com o BNDES, como as negociações ainda estão em andamento, agora a JBS deve fazer uma emissão lá fora, e essa debênture conversível, o mecanismo de liquidação dela em princípio seria uma emissão também, né? Nesse caso haveria uma relação entre esta emissão e a liquidação dessa debênture?

**Sr. Wesley:** Marcio, nós não vamos estar fazendo emissão, nós estamos fazendo a listagem... um *upgrade* das ADRs que nós temos hoje e que são "tradeadas" balcão, *over-the-counter*, de Nível 1 para Nível 2, então não é emissão de ação, é só a listagem... a *full* listagem das ADRs no mercado americano. Não tem nada a ver com emissão de novas ações, nós não vamos estar fazendo emissão de novas ações.

**Sr. Marcio:** Ok, entendi. Obrigado.

**Sr. Wesley:** De nada.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem da Sra. Carolina Rocha, da Quest Investimentos.

**Sra. Carolina Rocha:** Oi gente, bom dia. Eu vou só insistir um pouquinho, desculpa a insistência, mas em um ponto que o Ferreira levantou com relação às despesas administrativas e gerais. Pelo o que eu estou vendo aqui com relação à receita ela sai no terceiro tri de 2.5 da receita para 3.5 da receita, ou seja, um impacto de 100 bips. Daria para explicar um pouquinho melhor esse aumento... em que exatamente foi?

**Sr. Wesley:** Carolina, é o Wesley. Nós gostaríamos, se pudéssemos, olhar e abrir isso em detalhe e te passar isso após o *call*. Você está olhando... você mencionou dois ponto alguma coisa em relação a qual trimestre, Carolina?

**Sra. Carolina:** Eu estou falando dos 2.5 da receita no terceiro tri, e no quarto tri foi 3.5 da receita, então um aumento de 100 bips, ou seja, as despesas estão aumentando em torno de 40% enquanto as receitas *quarter over quarter* estão crescendo em torno de 2%, é bastante relevante e por isso que eu queria entender melhor.

**Sr. Eliseo:** Bom dia Carolina, é Eliseo quem está falando. Eu gostaria de sugerir a você que na nota 5 existe a comparação do resultado 2010 contra 2009 proforma, porque em 2009 você não inclui o Bertin e a Pilgrim's.

No tocante ao terceiro e quarto trimestre eu vou compor essa diferença para você e olhar, porque se você olhar ano contra ano foi 4.380 bi no ano de 2009 e agora está 4.294 bi, na realidade é até uma redução... proforma... é no proforma, porque eu tenho que comparar incluindo Bertin e Pilgrim's quando eu comparo com 2009.

Então eu precisava que você... conversar com você depois dessa parte do quarto e terceiro trimestre, porque ano contra ano a despesa administrativa está estável, até com uma ligeira redução, tá?

**Sra. Carolina:** Tá ótimo, perfeito.

**Sr. Eliseo:** Dá uma olhada na nota 5.

**Sr. Wesley:** Carolina, é importante o ponto que o Eliseo falou, a gente pode fazer um *follow-up* disso, da diferença do terceiro para o quarto tri. Mas quando você olha o proforma da JBS, incluindo Bertin, incluindo Pilgrim's em 2009, o total das despesas administrativas foi 4.382 bilhões, e em 2010 foram 4.294, então teve uma redução e logicamente um crescimento significativo nas vendas.

Percentualmente ano contra ano, mesmo usando o número proforma de 2009, teve uma redução no percentual, mas vamos fazer um *follow-up* do trimestre, do terceiro para quarto.

**Sra. Carolina:** Tá ótimo gente, muito obrigada.

**Sr. Wesley:** De nada, Carolina.

**Sra. Carolina:** Tchau, bom dia.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Menuzzo, do Banco Alemão.

**Sr. Marcelo Menuzzo:** Bom dia a todos, três perguntas rápidas. A primeira: vocês mencionaram que não vão focar em aquisições, então a gente pode esperar um Capex similar a 2010, que segundo meus cálculos é ao redor de 2% da receita?

A segunda pergunta é com relação ao slide 18, vocês estão mostrando um decréscimo da dívida de curto prazo com relação à dívida total. Eu queria saber se vocês estão satisfeitos com 33% ou a que nível que vocês querem continuar diminuindo a dívida de curto prazo?

A minha última pergunta é se a gente pode esperar alguma outra recompra de ações em 2011?

**Sr. Wesley:** Marcelo, primeiro com relação à Capex, como eu comentei, o nosso foco não será aquisição este ano, será consolidação do que fizemos. Com relação à Capex você pode considerar nos seus números, nos seus modelos, um valor bastante similar ao do ano de 2010, talvez uma ligeira redução do número absoluto. Nós tivemos no ano de 2010 o número de R\$ 1.4 bilhão, então para o ano de 2011 a gente acredita que esse número vai ser um pouco menos do que isso, nada muito significativo, mas um pouco menos.

A outra pergunta que você fez com relação ao perfil da dívida, é 1/3 da dívida no curto prazo e 2/3 no longo, é um nível que achamos que é um nível confortável. Nós queremos manter isso nesse nível, ou parecido com esse nível, era o nosso *target*, era ter 2/3 no longo e 1/3 no curto. O qual estamos hoje, isso pode ir variando um pouco mais para lá e para cá, mas estamos confortáveis com esse nível.

Com relação a recompra de ações, nós temos aprovado no nosso *Board* um valor absoluto para o ano, nós estamos analisando qual que vai ser a nossa estratégia com relação a isso. Vamos estar monitorando a performance das ações e decidindo isso trimestre a trimestre.

Eu não poderia te falar que o número será zero ou será parecido ou menor ao que tivemos no ano passado, porém logicamente nós temos a limitação do total aprovado no *Board* e na Assembléia de Acionistas do quanto pode ser esse número, e isso está no nosso *site*.

**Sr. Marcelo:** Obrigado.

**Sr. Wesley:** De nada.

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um (\*1). Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Diego Maia, do HSBC.

**Sr. Diego Maia:** Bom dia a todos. Eu peço desculpas se eu for um pouquinho repetitivo, mas eu perdi o comecinho do *call*. A minha pergunta é primeiro em relação ao resultado financeiro líquido.

Mesmo considerando o efeito não recorrente da multa para postergar as debêntures do BNDES, mesmo assim o número veio um pouco acima do que a gente estava esperando, eu queria ver se tem algum outro item não recorrente no resultado financeiro líquido que vocês possam mencionar?

O segundo ponto é em relação à questão da estrutura fiscal da companhia, vocês mesmo com um resultado operacional bastante negativo, continuaram pagando impostos no trimestre. Eu sei que vocês têm aquele plano para melhorar a estrutura fiscal da companhia, como é que está se desenvolvendo isso?

A última pergunta é em relação à perspectiva de exportação de Estados Unidos, se vocês pudessem comentar um pouco a respeito dessa questão de febre aftosa lá na Coreia do Sul, se espalhando na Ásia, e como é que isso pode impactar as exportações de Estados Unidos com o dólar mais fraco que a gente está vendo? Obrigado.

**Sr. Wesley:** De nada. Diego, com relação às despesas financeiras não teve, além do pagamento do prêmio, do debenturista, não teve nada não recorrente no trimestre... nada material não recorrente no trimestre.

Com relação à questão... o seu segundo ponto?

**Sr. Diego:** A questão fiscal.

**Sr. Wesley:** A questão fiscal. Diego, nós estamos trabalhando com a meta de nos próximos 90 dias estar com isso resolvido, estar com essa dívida balanceada e estar, fiscalmente falando, eficiente. Estamos trabalhando e vamos fazer o balanceamento dessa dívida porque realmente está ineficiente. Nós temos como *target* de estar com isso resolvido dentro de 90 dias.

Com relação à questão de exportação, Diego, a questão da aftosa na Coreia com a combinação do enfraquecimento do dólar, isso tudo é favorável às exportações americanas. Nós vimos o preço da carne suína para exportação subir muito por causa da demanda na Coreia e o dólar fraco ajuda.

Então no bovino, no suíno e em aves os Estados Unidos está altamente competitivo. É incrível acreditar, mas hoje os Estados Unidos compete com o Brasil nas três proteínas - os Estados Unidos hoje vende carne bovina na Rússia, vende carne bovina no Oriente Médio, coisa que no passado os Estados Unidos... a participação dos Estados Unidos nesses mercados era zero porque o Brasil era bastante mais competitivo.

E a mesma coisa em frango, hoje a indústria brasileira vende frango na Arábia Saudita, no Oriente Médio, a preços que os Estados Unidos pode vender fazendo margem, então nós fizemos alguns trabalhos de *benchmark* do custo de produção nos Estados Unidos comparado com Brasil.

Nós chegamos a ver números de que os Estados Unidos reproduz um frango a dois centavos por libra mais barato do que o Brasil hoje. Então o cenário de um modo geral, para as três proteínas que a gente opera nos Estados Unidos, é altamente promissor do ponto de vista de exportação.

**Sr. Diego:** Tá ótimo, obrigado.

**Sr. Wesley:** De nada.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Alhadeff, da JP Morgan.

**Sr. Eduardo Alhadeff:** Bom dia a todos.

**Palestrantes:** Bom dia Eduardo.

**Sr. Eduardo:** Eu estava olhando rapidamente aqui a parte de dívida de curto prazo com caixa, a grosso modo tem mais ou menos 5 bi de dívida de curto prazo contra 4 bi de caixa. Eu queria saber a estratégia da companhia para o gerenciamento dessa dívida de curto prazo. E expectativa de variação de capital de giro também, se pretende ter mais ou menos o que foi visto em 2010, ao redor de um aumento de 1 bi e alguma coisa de capital de giro.

**Sr. Wesley:** Eduardo, com relação à dívida, como eu comentei anteriormente, a gente acha que o nível que nós estamos está confortável, 1/3 no curto prazo, do qual esse 1/3 é R\$ 5 bilhões e do qual nós temos 4 bilhões em caixa. Então quando você olha a dívida de curto prazo, nós temos caixa para praticamente toda ela, ou 90% dela, coisa parecida.

Então o perfil da dívida é isso, a gente está confortável, o nível de caixa que temos... e além do caixa que temos, vale lembrar que temos US\$ 500 milhões de disponibilidade nos Estados Unidos de linhas de crédito garantidas, então o caixa e mais a disponibilidade é praticamente, exatamente o mesmo valor de toda a dívida de curto prazo.

A outra pergunta que você fez, se você puder me ajudar, eu não me recordo.

**Sr. Eduardo:** É sobre o capital de giro da companhia, que teve um incremento acho que significativo no ano passado, quero saber se a perspectiva é de aumento do capital de giro para esse ano também? E se for aumentar, como é a estratégia de financiamento desse capital de giro, já que o caixa provavelmente vai... teoricamente serve para cumprir o endividamento de curto prazo?

**Sr. Wesley:** Eduardo, tem dois fatores com relação à capital de giro. Um, nós claramente temos oportunidade de trabalhar com menos estoque, ter contas a receber... girar mais o nosso dinheiro, então nós temos oportunidade nessa área e que isso logicamente traz dinheiro para dentro de casa.

Nós estamos... iniciamos este ano, principalmente a partir desse mês, um trabalho muito diligente e forte com relação a estoque, com relação a prazo médio, contas a receber e assim por diante. Nós estamos trabalhando com a perspectiva de ver uma melhora nos nossos contas a receber e estoque, esse é um lado.

Do outro lado a gente está vendo um forte aumento no preço do boi, do porco, principalmente nos Estados Unidos, devida a demanda, devida a questão das exportações, como nós já falamos. Nós gostaríamos e achamos que temos como trabalhar esse ano sem a necessidade de grande aumento de *working capital*, de capital de giro, pela questão de reduzir contas a receber e estoque.

Porém depende logicamente... vai depender dessa inflação nos preços de gado e de carnes. Na Pilgrim's claramente nós tivemos um aumento maior do que a gente esperava no preço dos grãos, então nesse primeiro trimestre na Pilgrim's foi acima, então logicamente quando os grãos sobem muito, a necessidade de capital de giro aumenta.

Você tem esses dois lados, nós queremos trabalhar e estamos trabalhando com a possibilidade de uma coisa "netiar" a outra, alguma coisa compensar a outra. Pelo aumento de preços vai aumentar capital de giro, por outro lado vamos reduzir estoque e contas a receber, então a gente está trabalhando com um *target* de não ter grandes aumentos da necessidade de *working capital*.

Se caso aumentar a necessidade de *working capital*, nossas projeções para esse ano a gente está confiante que vamos gerar resultado e número suficiente para cobrir mais do que a necessidade de aumento de capital de giro e fazer fluxo de caixa positivo. Este é o nosso cenário.

**Sr. Eduardo:** Ótimo, muito obrigado.

**Sr. Wesley:** De nada.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Vaz, do Banco Santander.

**Sr. Gabriel Vaz:** Opa, obrigado pelo *follow-up*.

**Sr. Wesley:** Oi Gabriel, de nada.

**Sr. Gabriel:** Eu gostaria de saber: vocês falam aqui que sinergia de Bertin já foi absorvida em 2/3, eu lembro que o *guidance* de sinergia era algo em torno de 500 a R\$ 485 milhões. O total do Ebitda de 2010 de Mercosul foi 1.3 bi, eu sei que a maioria das sinergias devem ter sido efetivadas no final do ano.



Eu queria saber como que eu posso fazer a leitura desse 1.3 de Ebitda que aconteceu esse ano no Mercosul, mais os 500 de potencial que existem para sinergia com Bertin no ano que vem? E como que isso se daria na prática? É mais ou menos essa a pergunta.

**Sr. Wesley:** Gabriel, como nós falamos no nosso *script*, nossas projeções eram ao redor de 500 milhões (485), nós capturamos ao redor de 350, que é 2/3 desse valor. Logicamente no decorrer do ano de 2010 nós não capturamos 100% dos 350, nós capturamos parcialmente esse número - por que começou janeiro e fevereiro, então você faz uma conta que provavelmente nós capturamos a metade desse número no decorrer... no número de 2010.

Nós temos mais US\$ 150 milhões... de reais, desculpa, para serem capturados, estamos trabalhando, são atingíveis e também vão ser capturados no decorrer do ano de 2011. A gente vai ter o benefício dos 100% dos US\$ 350 milhões do ano passado, do qual em 2010 nós não tivemos o benefício dos 100% desse número, e vamos ter uma parte desse saldo remanescente dos 150 porque também vamos estar o capturando no decorrer do ano, então é isso.

**Sr. Gabriel:** Entendi. Mas fazendo uma conta rápida aqui que eu fiz enquanto você estava falando, daria para ver uma JBS Mercosul, unidade de Mercosul, trabalhando a 12... 13% de margem Ebitda, seria mais ou menos isso que vocês esperam?

**Sr. Wesley:** Se eu for aí, eu vou passar *guidance*... eu gostaria de não ir nessa área porque a gente não dá *guidance*, então eu não gostaria de falar do percentual. O número das sinergias, mais o número que nós fizemos este ano... passado, desculpa, o ano passado, leva a um número que a gente espera superior ao do ano passado, sem dúvida.

**Sr. Gabriel:** Tá bom Wesley, obrigado e boa sorte.

**Sr. Wesley:** Obrigado.

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

**Sr. Wesley:** Obrigado a todos por participar do nosso *call*, das nossas demonstrações de resultados do quarto trimestre de 2010 e do ano de 2010. Como eu comentei anteriormente, nós estamos 100% focados esse ano em colher fruto do investimento, de tudo o que nós fizemos nesses últimos... principalmente nesses últimos quatro anos.

Como eu comentei anteriormente, de novo, a gente olha para trás e a gente acha que a gente fez bastante coisa, mas olhando para frente temos muito a fazer ainda. Vamos estar focados nisso, o nosso foco vai ser na geração de valor e no retorno do capital investido. Obrigado a todos, tenham um bom dia e mais uma vez obrigado pela confiança.

**Operadora:** O áudioconferencia da JBS S.A. está encerrada, agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.

---