



Local Conference Call
JBS S.A. – Nac.
Resultados do Quarto Trimestre de 2009
8 de Março de 2010

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS S.A., para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2009. Estão presentes hoje conosco os Srs. Joesley Mendonça Batista – Diretor Presidente, o Sr. Wesley Mendonça Batista – Presidente da JBS USA, o Sr. Jeremiah O’Callaghan – Diretor de Relações com Investidores, o Sr. Marcos Bastos – Diretor Financeiro e o Sr. Guilherme Arruda – de Relações com Investidores.

Informamos a todos os participantes que essa teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela internet através do site www.jbs.com.br/ri e que a apresentação está disponível para download na seção Central de Resultados.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia e que a sessão de perguntas e respostas será apenas para os presentes no evento e através do webcast, no site da Companhia.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da JBS S.A., bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Jeremiah, Diretor de RI. Por favor, Sr. Jeremiah, pode prosseguir.

Sr. Jeremiah O’Callaghan: Bom dia, bem-vindo a todos. É um prazer mais uma vez conversar com vocês sobre a JBS S.A., sobre os nossos resultados do último trimestre de 2009. Temos, como foi dito, uma apresentação no nosso *site*, é um total de 34 slides. Nós vamos conversando sobre cada um na medida em que a gente vai passando e vamos mencionando os números das páginas para todo mundo poder acompanhar a conversa junto com o slide correspondente.





Iniciamos mencionando mais uma vez a questão de *disclaimer*, que já foi mencionado com antecedência, mas na página 2 da nossa apresentação tem o texto completo do *disclaimer*. Eu queria, por gentileza, chamar a atenção de todos para este texto e para o seu conteúdo.

Em seguida na página 3 nós temos os valores da Companhia. É algo sobre o qual nós gostamos de lembrar a todos sempre, já que nós lembramos aqui dentro da casa constância, quais são: excelência, planejamento, obstinação, disciplina, disponibilidade, franqueza e simplicidade – são os valores que procuramos viver todos os dias e elevar todos os dias dentro da Companhia, acreditamos que é importante nós destacarmos isso neste momento.

Nossa agenda hoje nós dividimos em cinco capítulos: temos primeiro um *overview* geral da Companhia; depois temos um panorama do mercado, principalmente do mercado internacional que é uma parte importante do nosso negócio; temos os destaques do trimestre; algumas expectativas de curto prazo e, por final, as considerações finais.

E nós vamos abrir... eu estou me referindo à página 6 , falando sobre o resumo da JBS S.A.. Apenas para lembrarmos, a Companhia existe já há 57 anos, fundada em 53, nas fizemos um IPO em 2007, nosso *ticker* na Bovespa é JBSS3, e também temos ADRs nos Estados Unidos com o *ticker* JBSAY.

Atualmente somos a maior companhia produtora de proteína do mundo, com bases de produção na América Latina, na América do Norte, na Europa e também na Oceania, mais especificamente na Austrália, com 125 mil pessoas trabalhando na Companhia pelo mundo.

Nossa receita anual pro forma a partir de 2010 fica na casa de R\$ 30 bilhões e o nosso *market*... de US\$ 30 bilhões, desculpe, e o nosso *market cap*, de acordo com Bloomberg, é de R\$ 22 bilhões.

No slide número 7 só para demonstrar e para falar um pouco de como a JBS cresceu. A Companhia cresceu sempre fazendo aquisições em momentos que acreditávamos que eram propícios, companhias que precisavam de algum tipo de apoio ou de ajuda, e através dessas aquisições fizemos *turnaround* ao longo de muitos anos - primeiro no Brasil e depois no mercado internacional, a partir de 2005 quando inicialmente fomos para a Argentina e em 2007 quando nós ampliamos essa base de produção nossa para a América do Norte e para a Oceania, e também para a Europa em 2008.

Na página 8, que segue esse slide sobre nosso crescimento, podemos ver o crescimento do Ebitda da Companhia no mesmo período crescendo junto com



as aquisições, e isso é um crescimento que consideramos sustentável e que continuaremos nessa etapa de crescimento.

A partir da página 9 nós temos... na página 9 e na página 10 temos 2 slides que falam um pouco sobre a questão da estratégia da Companhia. Como eu acabei de falar, em 2005 e 2006 nós criamos uma estrutura financeira de capital próprio para iniciarmos a ampliação da base de produção nossa primeiramente na América do Sul, depois na América do Norte, na Austrália e na Europa.

A partir de 2009 iniciamos o processo da construção de uma plataforma de distribuição dos nossos próprios produtos já iniciado no Brasil, iniciando nos Estados Unidos, onde nós pretendemos ter uma base de distribuição para atingir mais proximamente os nossos clientes finais. E em cima disso, mais a longo prazo, pretendemos agregar mais valor para a Companhia através da produção de produtos mais customizados, mais personalizados e com mais *branding*, assim agregando mais valor.

Isso está também demonstrado no slide número 10, a base da pirâmide sendo a base de produção que nós temos atualmente, estamos já na segunda fase da construção da plataforma de vendas e distribuição, indo rumo à produção de produtos de valor agregado com marca própria.

Na estrutura societária da Companhia, na página 11, devido às aquisições existentes e as mudanças na Companhia, achamos pertinente nós mostrarmos esse slide e demonstrarmos qual é a estrutura da Companhia hoje. Esse slide basicamente é auto-explicativo, temos JBS S.A., que é controlado por uma holding nova, que tem 59% da Companhia, 41% é do mercado. Embaixo de JBS S.A. temos JBS USA, que a partir do início de 2010 tem uma participação do BNDESPAR, que por si é proprietário 64% de Pilgrim's Pride Corporation, que é uma das maiores produtoras de frango do mundo.

Na página seguinte, só para detalhar um pouco mais os acionistas da empresa. A Holding tem 59% e os outros 41% é dividido entre BNDESPAR, pessoas físicas, estrangeiros e outros. Só para lembrar e para detalhar um pouco mais, as bases de produção que nós temos pelo mundo, acreditamos que essas bases nesses países são empresas próprias de tamanho bastante expressivo, e acreditamos que seja importante nós mencionarmos o número de unidades de produção, o número de funcionários e a capacidade diária de cada uma dessas bases.

Iniciando no Brasil, 61 unidades de produção, 45 mil funcionários, com capacidade de abater e de agregar valor também em 43 e poucos mil bois por dia. Fora o Brasil, no resto do Mercosul temos oito unidades de produção, com



mais de 6 mil funcionários, com capacidade de abater 8.4 mil bovinos. Nos Estados Unidos é dividido em dois grupos: primeiro JBS USA, 16 unidades, quase 25 mil funcionários, capacidade de abater 28.6 mil bovinos, 48.5 mil suínos, e mais 4.5 mil ovinos.

Separadamente, Pilgrim's Pride Corporation, com 37 unidades, 39 mil funcionários, e capacidade de abate de 7.2 milhões aves/dia. Na Austrália temos 10 unidades produtivas, quase 7 mil funcionários, capacidade de abater 8.7 mil bovinos por dia e 20 mil ovinos, hoje o maior produtor de ovinos da Austrália. E na Itália, através da parceria que temos com Inalca – Inalca e JBS – temos 8 unidades de produção, 3.5 mil funcionários, com capacidade de abater 3 mil bovinos por dia, que somado dá 140 unidades, 125 mil funcionários, capacidade de abate de 92 mil bovinos, 48.5 mil suínos, 24.5 mil ovinos, e 7.2 milhões aves/dia.

Passando para a página 15 na nossa apresentação para falar um pouco do mercado. Fizemos alguns destaques nesta página para depois olhar um pouco a estatística do comércio internacional nas páginas seguintes. Um dos destaques que vemos é o crescimento do mercado doméstico brasileiro em detrimento das exportações brasileiras, mas, por outro lado, o crescimento tem sido robusto no Brasil e isso tem criado uma oportunidade no mercado internacional, particularmente nos mercados emergentes, aonde nós vemos uma tendência constante de um aumento de procura por proteínas importadas.

Também como destaque nós vemos a recuperação das exportações dos Estados Unidos, inclusive apontado pelo USDA na semana passada, essa tendência já é verdade, acreditamos que em 2010 os Estados Unidos vai impulsionar bastante suas exportações não somente de carne bovina, mas também de carne suína e carne de frango.

Outro destaque para nós que é importante nós lembrarmos é o declínio da produção na Europa, o que cria um ambiente mais propício para as exportações a partir das bases produtivas da JBS. O que nós sentimos em todo esse ambiente é uma produção gradual das tarifas e das barreiras internacionais impulsionando o comércio internacional.

Página 16, são dados da FAO - Food and Agriculture Organization - que são bastante interessantes, projetados até 2050. Novamente o que se vê é uma tendência constante deste crescimento do consumo de carnes, também de leite e derivados, mas particularmente nós vemos uma consistência nas projeções do crescimento do consumo de carnes.

A partir da página 17 nós temos um pouco de detalhes do comércio internacional. Como aumentamos, com o aumento do consumo doméstico no



Brasil temos tido menos competitividade no mercado internacional, particularmente em relação ao câmbio também. Então as exportações brasileiras entraram em declínio em 2008 e essa tendência foi confirmada em 2009. Nós acreditamos que o Brasil vai voltar a ser competitivo a partir da retomada do rebanho, e isso a partir de 2010/2011, mas você pode ver nesse slide o potencial de recuperação no mercado do Brasil a partir do momento em que temos uma base de rebanho maior no Brasil.

Páginas 18, 19 e 20 são em relação às exportações americanas, e é interessante novamente para confirmar a nossa teoria de que a demanda por proteínas americanas tiveram uma certa dificuldade em 2009 mais por conta de dificuldades da crise global do que pela potencial demanda pelos produtos. Nós acreditamos que em 2010 veremos crescimento substancial - até há previsões de que a carne bovina pode atingir o nível de exportação de 2003, pré-crise de "vaca louca", alcançando até 2.5 milhões de libras exportadas.

Carne suína também sofreu em 2009 até um certo ponto, estava crescendo até então, mas, novamente acreditamos que haverá oportunidade de voltar alguns mercados, particularmente o mercado russo que recentemente anunciou a abertura de suas exportações para a carne suína americana, mas também para outros mercados até então pouco explorados dos Estados Unidos.

As exportações de frango têm sido talvez as mais consistentes ao longo dos anos, mas seguramente com a capacidade de aumentar a produção nos Estados Unidos e o potencial de crescimento agora das exportações em função de uma oferta limitada de produto, haverá também crescimento das exportações de carne de frango a partir dos Estados Unidos.

Só para confirmar, na página 21, mais uma vez nós utilizamos números da FAO, indicando que o consumo mundial de proteínas é bem abaixo do recomendado, é mais um dado que demonstra que há potencial de crescimento das proteínas a partir do momento que haverá melhor renda no crescimento dos mercados emergentes e com a diminuição das barreiras tarifárias e comerciais que existe mundo afora.

Agora a partir da página 23 nós temos os destaques propriamente ditos, destaques do quarto trimestre de 2009 e do ano também, não somente do trimestre, mas também do ano de 2009. Tivemos um lucro líquido de quase 128 milhões no trimestre. Tivemos um crescimento anual último trimestre contra último trimestre de mais de 13% da receita líquida, vindo de R\$ 30.34 bilhões para 34.300 bi. Nosso Ebitda consolidado aumentou quase 50% sobre o mesmo período em 2008, vindo de 266 milhões para 398 milhões, e a margem no período dobrou de 2.8% para 5.4%.



Outro destaque do período é a conclusão da nossa associação com Bertin S.A. aqui no Brasil e da aquisição do controle da Pilgrim's Pride Corporation nos Estados Unidos.

E quando considerarmos essas operações, de Bertin e Pilgrim's Pride, nós teremos uma receita líquida pro forma no ano de 2008 de mais de R\$ 55 bilhões em 2009, que novamente em uma comparação pro forma teria sido 82% superior a 2008, e o Ebitda pro forma da mesma base de receita seria mais que R\$ 3 bilhões em 2009, que representaria um aumento de quase 165% sobre o ano de 2008.

Olhando um pouco mais detalhadamente esses números, o trimestre, na página 24, e fazendo a comparação ano sobre ano também, tivemos, como comentamos, um aumento da receita de 13.1%, um aumento do Ebitda de 11.2%, praticamente mantivemos o nosso Ebitda consolidado 2008 contra 2009 no mesmo nível, 3.8% em 2008, 3.7% em 2009, e podemos também observar a evolução por trimestre nesse slide na página 24.

Na página 25 quebramos por unidade de negócio, primeiro a JBS USA carne bovina, e aí está incluso também nossas operações na Austrália. Tivemos receita de US\$ 2.8 bilhões no período, no quarto trimestre, com uma margem de 4.5%, US\$ 126 milhões. Suínos nos Estados Unidos, tivemos um aumento da receita de 559 para US\$ 606 milhões, e com uma melhora substancial na margem também de 2.7 para 4.7%, vindo de 15.3 milhões para quase US\$ 29 milhões.

No caso da Inalca, JBS na Europa, quase constância na receita, de 146 para € 141 milhões, a margem vindo de 6.6 para 5%, € 9.7 milhões para € 7 milhões. No Mercosul tivemos um ligeiro aumento na receita, mas um aumento mais substancial no Ebitda e na margem Ebitda, 1.7 bilhão a receita, Ebitda vindo de 47 para R\$ 102 milhões, ou de 2.9% para 6.6% a margem Ebitda.

Para falar um pouco do perfil da nossa dívida, na página 26, a dívida líquida sobre o Ebitda, a alavancagem reduziu de 3.3 vezes no terceiro tri para 3.1 vezes no quarto tri de 2009. A Companhia captou no final do ano US\$ 2 bilhões através de debêntures, 2 milhões de debêntures que são convertidos em ações da JBS nos Estados Unidos ou no Brasil. A JBS hoje possui caixa suficiente para cobrir quase que integralmente a sua dívida de curto prazo e os ativos circulantes excedem os passivos circulantes em quase 50%, assim demonstrando a liquidez do balanço da Companhia.

Nós vemos na página 26 a evolução por trimestre e o perfil da dívida dividida em curto e longo prazos, basicamente inalterado em 2009 quando comparado com 2008 .





Na página 27 temos a quebra da receita líquida para o mercado doméstico e exportação, isso é JBS como um todo, não é nenhuma unidade de negócios especificamente. Nós vemos que houve uma diminuição da participação no mercado externo ao longo do ano passado, basicamente em função da crise global e dos movimentos das moedas. Acreditamos que essa tendência pode se reverter em 2010, particularmente dos Estados Unidos, mas potencialmente também das outras bases da Austrália, do Brasil também e, eventualmente, também da Argentina.

Temos essas exportações por destino, no slide na página 28, comparando 2009 com 2008, houve realmente uma diminuição de 5.6 bilhões para 5 bilhões, ainda números substanciais. Mas vemos, por exemplo, nossas exportações para o Japão aumentando bastante, para México diminuindo, para Rússia diminuindo ligeiramente, mas com uma certa constância, como é o caso do Canadá também. Então vemos aí um certo movimento para mercados de maior valor agregado no ano passado, acreditamos que vamos retomar as exportações para os mercados perdidos no ano passado neste ano de 2010 .

A partir da página 30 falamos um pouco das nossas expectativas de curto prazo, primeiro falando um pouco de Pilgrim's Pride. Temos comentado sobre as sinergias, e acreditamos que seja importante nós começarmos a detalhar essas sinergias já implementadas e as em processo de implementação, e a totalidade de sinergias que estamos vislumbrando implementar. Já capturamos nesse primeiro bimestre de 2010, já que o negócio foi concluído nos últimos dias do ano passado, 95 milhões de sinergias, particularmente nas áreas corporativas, na área de transporte e na área de suprimento de embalagens, particularmente em relação a caixas de papelão e embalagens plásticas.

Estamos na segunda fase já de implementação das sinergias, e de agora até o meio do ano temos clara visão de que nós vamos reduzir os custos em mais de US\$ 65 milhões, principalmente através da redução de despesas gerais e administrativas, e através do início da implementação de certas sinergias na área de exportação e também na área de logística, não somente logística no mercado doméstico americano, mas logística também nos mercados internacionais... no comércio internacional. Estamos vislumbrando sinergias no mínimo de US\$ 200 milhões, mas com potencial de atingir US\$ 300 milhões em uma base anualizada a partir de 2011.

Novamente na página 30 creio que o mercado está refletindo a realidade do trabalho feito na Pilgrim's Pride, não somente no período pré-aquisição, mas também no período mais recente. Nós vemos o desempenho das ações apontando o momento em que foi feito o anúncio da aquisição por parte de JBS do controle de Pilgrim's Pride em setembro e novamente a partir do momento do fechamento do negócio no final do ano.



Na página seguinte continuando a falar das expectativas de curto prazo, novamente destacamos a questão das sinergias relacionadas à nossa fusão... a nossa associação com Bertin. Novamente, nós temos nos empenhado bastante ao longo dos últimos dois ou três meses no sentido de detalhar as sinergias que nós mencionamos quando nós anunciamos a associação, e já temos R\$ 145 milhões implementados agora até o final deste mês... até o final do primeiro trimestre, particularmente nas áreas de embalagem, novamente parecido com os Estados Unidos nas questões dos processos industriais e formulação dentro da fábrica e, novamente, nas áreas administrativas.

Estamos já visando cortar mais de 100 milhões de sinergias, principalmente... novamente da área corporativa e das exportações ao longo dos próximos seis meses. E, como anunciamos na época do anúncio da associação, estamos vislumbrando sinergias anualizadas novamente a partir do ano de 2011 de R\$ 500 milhões.

Para fechar vamos só fazer as nossas considerações finais aqui antes de abrir a sessão para perguntas e respostas. Queremos destacar, sempre destacando nas considerações finais, mas primeiro destacar que a JBS continua sendo uma companhia de crescimento, isso faz parte do DNA da companhia e continuamos visando o crescimento, a eficiência e o retorno para os investidores através do crescimento. Estamos, como nós acabamos de falar sobre as sinergias, focados na integração de Bertin no Brasil e de Pilgrim's Pride nos Estados Unidos, e nos ganhos de sinergias relacionados para poder elevar a lucratividade e o desempenho da companhia.

Continuamos... como temos dito em trimestres anteriores, continuamos a construir uma base de distribuição que já iniciamos em diversos países, com foco na agregação de valor e expansão das margens relacionadas a essas atividades onde pretendemos chegar mais perto dos nossos consumidores finais, com um produto mais customizado e mais preparado para esses consumidores. Continuamos comprometidos com a saúde financeira da companhia e a redução da alavancagem financeira, mantendo uma boa geração de caixa.

E, por último, já fizemos um esforço na elevação da governança da companhia, focamos na manutenção dos fundamentos financeiros sólidos e no crescimento sustentável para nos próximos trimestres buscar uma melhoria de sua classificação de risco visando, no curto e médio prazo, nós atingirmos o Grau de Investimento - *Investment Grade*.

Com isso fechamos nossos comentários da nossa apresentação e abrimos a sessão para perguntas e respostas. Muito obrigado a todos.



Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Gostaria de lembrar que a sessão de perguntas e respostas será para os participantes presentes e através do chat no webcast no site da Companhia. Pedimos também a gentileza de se limitarem a apenas uma pergunta por vez. Caso queiram fazer perguntas, por favor, digitem asterisco um.

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Gabriel Lima, do Banco Santander.

Sr. Gabriel Lima: Bom dia, obrigado. Bom dia Jerry. Jerry, eu queria só uma confirmação rápida antes da minha pergunta. Essas sinergias de US\$ 95 milhões e R\$ 145 milhões com Pilgrim's e Bertin respectivamente já é o número que a gente deve ver no primeiro trimestre de 2010?

Sr. Jeremiah O'Callaghan: Bom dia Gabriel. Realmente, como nós falamos, essas são sinergias que nós estamos confirmando e que estão sendo implementadas no primeiro trimestre de 2010. Os primeiros pontos nas duas páginas que nós referimos na apresentação, eu vou mencionar os números das páginas aqui novamente só para não haver dúvida, que são na página 30 e página 31, essa é a realidade das sinergias para o primeiro trimestre de 2010.

Sr. Gabriel: Tá, tudo bem. Bom... a minha pergunta é relação ao quarto trimestre. Queria entender melhor, Jerry, o aumento de preço em bovino nos Estados Unidos, qual que foi o *driver* para isso? A gente teve um aumento ano contra anos significativo... e se essa seria a principal razão para a expansão de margem ano contra ano?

Sr. Jeremiah: Gabriel, como nós mencionamos no início, nós temos aqui presente Joesley Batista, nosso presidente aqui no Brasil, temos o Wesley nos Estados Unidos, além de Marcos Bastos e Guilherme Arruda, então nós vamos passando as perguntas para as pessoas e essa pergunta vamos passar para o Wesley.

Sr. Gabriel: Tá legal.

Sr. Wesley Mendonça Batista: Oi Gabriel, bom dia. Basicamente o preço do boi dos Estados Unidos vem recuperando, desde o ano passado que o boi atingiu um nível de preço bem mais baixo do que está hoje. E vem recuperando com a recuperação geral da economia, não é nada fora do que o mercado vê isso como normal - quando você olha o suíno, o preço do suíno recuperou bastante e o do bovino também vem recuperando. Particularmente a margem no quarto trimestre não tem ligação com o aumento do preço, na verdade o mercado está operando melhor, as margens...



Eu não sei se você se lembra, eu comentei em alguns *calls* atrás, a gente está vendo uma mudança nos Estados Unidos do que era historicamente o primeiro trimestre e o último trimestre mais fraco em margens, e os dois trimestres do meio os mais fortes.

A gente está vendo isso mudando e basicamente essa mudança vem da demanda do mercado externo, quer dizer, nós tivemos um benefício - e ainda continua, apesar de que o dólar se fortaleceu um pouco nesse trimestre que nós estamos - mas estamos tendo benefício de que os Estados Unidos hoje... a combinação do dólar mais fraco e uma demanda mais forte no mercado internacional, estamos tendo a combinação de que os Estados Unidos hoje é competitivo em bovino, em aves, em suíno, com todos os países concorrentes no mundo.

Você vê em aves, o Brasil hoje em alguns mercados os Estados Unidos está mais competitivo do que o Brasil em aves para exportação. Então essa margem no bovino vem da melhora do fundamento do negócio mesmo.

Sr. Gabriel: Tá, entendi. E vocês inclusive mencionam SG&A, redução de SG&A na operação, né?

Sr. Wesley: A gente continua, Gabriel, desde quando a gente adquiriu a Swift, a gente continua trabalhando cada dia e eu acho que a cada dia estamos mais eficientes. Ainda temos oportunidade para reduzir custos, para melhorar a eficiência nas plantas, não é mais logicamente do tamanho que era quando a gente chegou aqui, é bem menor, mas cada dia que passa o negócio está ficando mais ajustado, estamos consolidando o nosso negócio.

Eu acho que nós gastamos nos dois primeiros anos muito focados em reduzir custo e melhorar a eficiência nas plantas, eu acho que agora nós estamos bastante focados em melhorar o nosso nível de venda, a nossa base de cliente, expandir margem melhorando as nossas vendas. Então acho que, de um modo geral, cada dia que passa o negócio está se consolidando e ficando melhor.

Sr. Gabriel: Tá legal, obrigado. E só uma perguntinha, aproveitando que o Marcos está aí, a geração de caixa na linha de crédito com empresas ligadas no trimestre foi de R\$ 550 milhões, então eu queria entender melhor essa linha?

Sr. Jeremiah: Gabriel, um minutinho só.

Sr. Marcos Bastos: Se puder explicar um pouquinho, Gabriel, a sua dúvida?



Sr. Gabriel: Aqui, Marcos, no consolidado fluxo de caixa até nos nove meses de 2009 a gente tem uma redução de 107,5 milhões, e aí no quarto trimestre a gente passa a ter uma entrada de caixa de 458. Então acho que foi uma geração aí, não sei se foi por um *liability* de uma empresa ligada...

Sr. Marcos: Isso aqui... eu só queria ver exatamente a linha aqui. Na verdade isso aí... é meio difícil comparar esse dado aqui do fluxo de caixa que está no final do ano com 30/09 por que esse balanço de fim de ano já reflete a entrada de Pilgrim's e Bertin, entendeu? Você está consolidando o balanço das empresas que foram adquiridas - o balanço nosso de fim de ano já reflete 100% as empresas adquiridas no finalzinho do ano, esse número aí tem um pouquinho de sujeira nele...

Sr. Gabriel: Assim como o balanço patrimonial. Tá bom, desculpa ter estendido um pouco, obrigado.

Sr. Marcos: Não... tudo bem, sem problema.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Fabio Monteiro, da BTG Pactual.

Sr. Fabio Monteiro: Oi, bom dia a todos. Queria fazer uma pergunta relacionada às margens que foi uma surpresa positiva para mim, tanto a margem nos Estados Unidos, como no Brasil. Considerando que a entrada da Bertin e da Pilgrim's ainda vão melhorar mais ainda essa margem, e esse nível de sinergia que tem sido capturado de uma forma bastante rápida por vocês, o que vocês estão imaginando de margem para Estados Unidos e Brasil, já considerando tudo isso aí? Obrigado.

Sr. Joesley Mendonça Batista: Fabio, bom dia, é Joesley.

Sr. Fabio: Bom dia.

Sr. Joesley: Na realidade em linha com o que a gente tem falado e feito ao longo dos anos, a gente tem trabalhado de forma a ir expandindo as margens ano a ano, praticamente é o que nós fizemos aqui no Brasil durante todos os anos passados. Quando fomos para os Estados Unidos, pegamos a operação americana lá operando com margens negativas, tivemos o primeiro trimestre, o segundo, fomos expandindo.

No nosso entendimento, nós vamos continuar fazendo o que sempre fizemos - expandindo as margens... a gente vai ver ano a ano as margens de forma consolidada melhorando por questões de melhoria de eficiência interna, por questões de expansão da distribuição, por questões de aumento da parte de valor agregado, de processados e de industrializados, aumento através da



parte de trabalhar com mais marcas. Nós vamos ver uma contínua expansão ano contra ano, muito provavelmente a gente vai estar... esse primeiro trimestre de 2010 já vai ter melhorado em relação ao ano anterior, que foi melhor do que o ano , e assim é que a gente tem ido.

Sr. Fabio: Excelente, obrigado. Só uma outra pergunta rápida sobre utilização de capacidade. O que vocês estão esperando para esse ano em termos de melhora no Brasil e nos Estados Unidos especificamente... isso em bovino?

Sr. Joesley: No Brasil a gente acha que a gente vai aumentar muito, a gente fez vários investimentos o ano passado em expansão de fábricas. O Bertin também havia feito, terminou lá o frigorífico em Diamantino - é o maior frigorífico que tem no país hoje - expandiu sua planta de Campo Grande, enfim... nós expandimos Vilhena, expandimos Barra do Garças, expandimos Campo Grande, expandimos, enfim... esse ano a gente vai ver o aumento dos volumes com o Capex que foi realizado no ano passado.

Sr. Fabio: Tá legal, muito obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, novamente, caso queiram fazer perguntas, por favor, digitem asterisco um.

Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Leonardo Sardinha, da Mauá Investimentos.

Sr. Leonardo Sardinha: Boa tarde a todos. Eu observei que no resultado anterior, do 3Q, vocês melhoraram o capital de giro de vocês em dias. Nesse resultado aqui a gente observou uma elevação de 33 dias do tri passado para 40... Eu queria saber a que se deve... (inaudível X 46:52) o recorrente esse nível de capital de giro, ou se é uma tendência de melhora para os próximos trimestres? Obrigado.

Sr. Joesley: Se você observar, Leonardo, o nível do capital de giro utilizado pelo Bertin é bastante maior do que o nosso, e da Pilgrim's também era maior do que o nosso dos Estados Unidos. Nós vamos trazer isso para os níveis nossos, históricos nossos. Isso não está contabilizado quando a gente fala negócio de sinergias, mas isso aí é um grande ganho que a operação do Bertin vai ter quando incorporado à nossa, porque o nosso modo de funcionar é bastante mais otimizado desse lado.

Sr. Leonardo: Entendi. E só mais uma pergunta: eu vi que a Pilgrim's abriu algumas novas linhas de financiamento no último resultado que eles soltaram. Vocês esperam para a unidade da Pilgrim's algum aumento adicional de endividamento ou qual que vai ser a dinâmica de dívida da Pilgrim's?



Sr. Joesley: A Pilgrim's está gerando caixa positivo, o Capex desse ano vai ser menor do que a geração de caixa, não vai ter aumento, não.

Sr. Leonardo: Ótimo, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Julia Rizzo, da GAP.

Sra. Julia Rizzo: Bom dia a todos. Eu queria entender melhor qual foi o *driver* da origem do aumento de margem Ebitda do terceiro para o quarto trimestre que foi excelente, em muito acima do que eu estava esperando. Você poderia explicar um pouquinho melhor o que veio de margem bruta, de melhora comercial, e o que seria *driver* de despesa, custo, sinergia?

Sr. Joesley: Julia, você está falando do Brasil?

Sra. Julia: Eu estou.

Sr. Joesley: Ah, tá. A operação do Brasil melhorou um pouco, nós tivemos... enfim, os volumes para a Europa estão gradativamente voltando, nós tivemos um ganho importante na questão tributária em novembro. Em novembro a lei do PIS e COFINS mudou, que isso dá no primeiro momento um reflexo em torno de 5%, mais lógico que isso se dissipa um pouco na cadeia e não fica tudo só na indústria, isso dissipa na cadeia, mas teve a questão tributária que foi relevante.

E temos tido, de novo, a história é um pouco parecida... quando a gente sofreu lá com a mudança da Europa, a margem caiu bastante, nós tivemos que nos reinventar... nós tivemos que nos reinventar de como nos manter rentáveis sem a Europa, e é o que nós viemos fazendo - desenvolvendo novos mercados, abrindo novos canais de venda e está aí o resultado, está vindo.

Sra. Julia: Então eu posso considerar que é recorrente?

Sr. Joesley: Poxa, tem que ser, né?

Sra. Julia: E nos Estados Unidos?

Sr. Joesley: Espero que continue melhorando, na realidade, Julia. Nos Estados Unidos também não é diferente, é o que o Wesley tem feito de redução, de SG&A, de melhoria... é tudo aquilo que a gente falava, melhoria na parte dos rendimentos, na parte da produção, mudança de canais de venda, enfim, eu não tenho medo de afirmar que esse ano vai ser melhor do que o ano passado.



Sra. Julia: Tá bom então, muito obrigada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Diego Maia, do HSBC.

Sr. Diego Maia: Bom dia a todos, Joesley, Jerry. A minha pergunta, de novo, é relação às margens nos Estados Unidos. Eu queria saber se é possível quebrar o quê que é Estados Unidos efetivamente e o quê que é Austrália? E eu queria saber o quanto que essa melhora está refletida nas exportações mais elevadas dos Estados Unidos? O Wesley comentou que o patamar de sazonalidade está mudando, eu queria entender se isso é por causa das exportações? Essa é a primeira pergunta.

Sr. Wesley: Desculpa, qual é o seu nome?

Sr. Diego: Diego Maia, do HSBC.

Sr. Wesley: Diego?

Sr. Diego: Isso.

Sr. Wesley: Diego, basicamente, assim, da Austrália e dos Estados Unidos a gente tem publicado como um segmento só o bife, mas a melhora na margem nos Estados Unidos está maior, os Estados Unidos está se beneficiando mais das melhoras na margem do que propriamente a Austrália. Aquilo que eu comentei e o que o Joesley repetiu na resposta anterior, a gente tem... a melhora da margem é uma combinação, não é logicamente uma coisa só.

Desde quando nós adquirimos a companhia que a gente tem trabalhado e dito que cada dia a gente tem estado melhor que é o que a gente está vendo, cada dia estando melhor em custo, estando melhor rendimento nas plantas, vendendo os produtos melhores e, logicamente, exportação é uma parte disso.

A Swift propriamente tinha um foco um pouco limitado em exportação, a gente com o conhecimento que a gente tem na América do Sul de atuar em muito mais diferentes mercados, a gente tem expandido a exportação nossa aqui para mercados que não eram usuais a Swift exportar e os Estados Unidos de exportar também, então a gente está fazendo mais exportação, e exportação para mercados de melhor valor agregado.

Como você deve ter visto na apresentação, nós estamos expandindo a nossa exportação no Japão significativamente, comparado com 2008 e 2009 foi um salto grande, e continuamos expandindo, temos espaço ainda, nesse trimestre vamos expandir mais as nossas exportações no Japão.



Então é uma combinação e, como o Joesley disse, está sustentável, a margem vem por iniciativa interna nossa e por uma melhora na questão de demanda por carne mundialmente.

Sr. Diego: Tá ok, obrigado. A outra pergunta que eu tinha é em relação à Pilgrim's Pride. Vocês colocaram aqui na apresentação que até o meio do ano vocês esperam mais US\$ 65 milhões em sinergias, e vocês estão considerando também ali exportações. Eu queria entender a respeito do que vocês estão comentado aqui, a gente está falando de preço? E o quanto o embargo da Rússia pode atrasar um pouco a implementação dessas sinergias da Pilgrim's?

Sr. Wesley: Basicamente essa sinergia quando a gente se refere à exportação nesse número só está calculado vender o produto da Pilgrim's mais diretamente aos clientes em cada mercado e usar menos *trades* que compra produtos da Pilgrim's. A Pilgrim's é uma empresa que vende a grande maioria dos produtos dela para *trades* americanas, e essas *trades* que exportam para a Rússia, para a China, para outros mercados.

E, logicamente, você tem uma margem aí... nós temos uma *trade* que compramos carne também, vendemos – *trade* você trabalha com 100, US\$ 200 de margem, então a melhoria quando a gente se refere na exportação, quanto a gente põe de sinergia, é só basicamente deixar de vender para a *trade* e vender mais direto para os clientes que nós conhecemos, que não é diferente dos clientes que compra bovino e que compra suíno, basicamente é isso.

Sr. Diego: Ok, vocês têm alguma expectativa em relação a embargo? Quando que ele pode ser removido, como é que estão as negociações com a Rússia?

Sr. Wesley: Então, nós estamos otimistas de que isso vai ser resolvido breve. A gente viu semana passada, no final da semana passada, o anúncio do acordo de voltar às exportações de suíno. No mercado tem se falado que está próximo a um acordo na questão do frango, se esperava semana passada, se espera essa semana. Em resumo, a gente acha que isso vem rápido... essa conclusão sai logo.

Sr. Diego: Ok, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem pela web, do Sr. Diogo Jesus, do Banco ABC.

Sr. Jeremiah: A pergunta de Diogo é: qual será o impacto do implemento do rebanho brasileiro nas margens da JBS?



Eu vou repetir a pergunta aqui, a pergunta de Diogo Jesus: qual será o impacto do implemento do rebanho brasileiro nas margens da JBS? Quem vai responder é o Joesley.

Sr. Joesley: Diogo, então, sem dúvida, expandir o rebanho é sempre uma boa notícia. A situação do rebanho talvez eu acho que vai estar mais alinhado com a expansão do volume do que da margem. A JBS nunca fez e nem vai fazer... a gente não gosta de expandir margem por questões que vem do mercado, a gente gosta de expandir margens por questões internas, por que sempre que eu expando margens por questões do mercado, abre espaço para o concorrente e isso não nos parece muito razoável para o médio e longo prazos da competitividade da empresa.

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

Sr. Joesley Batista: Para encerrar eu agradeço todo mundo. O ano de 2009 foi um ano marcante para a empresa, foi a retomada da pós-crise. No apagar das luzes do ano fizemos dois negócios que mudam o patamar... nos muda de patamar, nos tornamos a maior empresa de proteína do mundo. Entramos em novos segmentos como frango, através do Bertin também reforçamos bastante a nossa atuação na área de couro, expandimos base de clientes, enfim, estamos cada dia com mais processados, mais produtos processados, então realmente foi extremamente significativo.

Nós continuaremos crescendo, estamos otimistas para 2010, crescendo sempre de forma cautelosa nas questões financeiras, muito cauteloso na questão do *management* capaz de administrar uma empresa que tem enfrentado desafios relevantes pela sua velocidade, pela sua ousadia nos mercados.

2010 vai continuar sendo um ano de crescimento, continua sendo um ano de expansão de margens, vamos estar gerando caixa positivo, vamos estar diminuindo dívida. O nosso *driver* é baixar dívida, nós estamos com 3.1 vezes *leverage*, mesmo após todas as aquisições, nós vamos trabalhar fortemente em mudar esse patamar para algo abaixo de 2 vezes.

Nós conseguimos várias conquistas, nos diversificamos em proteína, internacionalizados, mitigamos riscos unitários, temos investido muito na governança da empresa, temos gerado caixa positivo, enfim... e agora nós vamos estar bastante focados em reduzir os níveis de dívida por que nós precisamos melhorar a percepção de risco das agências, baixar custo de dívida, enfim, esses vão ser os principais novos grandes desafios da JBS.



Muito obrigado a todos, tenham um bom dia e um bom dia de trabalho. Um abraço.

Operadora: O *conference call* da JBS está encerrado, agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.

The logo for Friboi, featuring the word 'Friboi' in a red, cursive script font.



The logo for Swift, featuring the word 'Swift' in a white, italicized serif font on a red, curved background.

