

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS S.A., para discussão dos resultados, referentes ao segundo trimestre de 2009.

Estão presentes hoje conosco: o senhor Joesley Mendonça Batista, diretor-presidente, e o senhor Jeremiah O'Callaghan, diretor de relações com investidores. Informamos a todos os participantes que esta 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 "relações com investidores".

Informamos também, que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. E, em seguida, iniciaremos a seção de perguntas e respostas para analistas e investidores. Logo após esta seção, abriremos o espaço para os jornalistas, quando novas instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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 as 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.

Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Joesley, CEO. Por favor, senhor Joesley, pode prosseguir.

Jeremiah:

Não sei se Joesley está podendo falar agora. A princípio, eu vou iniciar a apresentação e passarei a palavra ao Joesley no final da apresentação para as considerações dele e para poder atender as perguntas que vêm em seguida.

Eu queria iniciar hoje à tarde, pedindo desculpas pelo transtorno havido hoje de manhã. Houve um problema com o sistema telefônico aqui em São Paulo, e não foi possível nós fazermos essa conferência na hora em que foi marcada. Tivemos que remarcar para esse horário. Espero que não tenha havido muitos transtornos para vocês que estão nos ouvindo.

Antes de iniciar, eu também queria registrar a presença do senhor Zé Mineiro (José Batista Sobrinho), nosso conselheiro, e também do Doutor Pratini de Moraes, também nosso conselheiro, que também estão

participando do call, além do senhor Joesley Mendonça Batista e do senhor Wesley Mendonça Batista.

É com satisfação que nós iniciamos essa apresentação, apresentando os números do segundo trimestre de 2009. Trimestre, este, que demonstrou a recuperação até um certo ponto das economias e dos mercados da carne. Nós vemos uma tendência de retorno normal, depois de um período de dificuldade na segunda metade do ano passado e no início deste ano. E os nossos números demonstram, até um certo ponto, essa melhora.

Iniciaremos conversando um pouco sobre nossa estratégia, passaremos a falar um pouco sobre um panorama do mercado, e em seguida passaremos os destaques do segundo trimestre de 2009. Falaremos um pouco sobre os resultados consolidados, o senhor Joesley vai fazer as considerações finais antes de iniciar a seção de perguntas e respostas.

Para vocês que têm acesso à nossa apresentação, eu vou mencionar os números das páginas sobre as quais nós estamos falando, para poder nos acompanhar.

Vamos iniciar na página 4, que demonstra as fases de desenvolvimento da JBS ao longo dos últimos anos. No período de 2005 e 2006, nós fizemos um trabalho de fortalecimento da empresa do ponto de vista financeiro. Numa oportunidade que existiu em 2007 e 2008, fizemos um trabalho de internacionalização da companhia, indo primeiro para os Estados Unidos e para a Austrália, através da aquisição da empresa Swift, em 2007, e fazendo as aquisições da SmithField Beef, da Tasman na Austrália, do complexo de confinamentos nos Estados Unidos, conhecido hoje como JBS Five Rivers.

A partir deste ano de 2009, iniciamos uma nova fase, que pretendemos concluir ao longo deste ano e do ano que vem, que é a fase da criação de uma plataforma de vendas e distribuição global. Nós estamos implantando um planejamento feito nos últimos tempos, que é termos um sistema de distribuição mais perto dos nossos clientes, termos um contato de vendas mais perto dos consumidores, podermos customizar ainda mais nossos produtos. Tanto no setor de Food Service, através do posicionamento, como também para o pequeno varejo e outros pequenos pontos de vendas através de uma embalagem mais reduzida e mais customizada para o perfil dos clientes que temos em cada uma dessas camadas. Isto não somente nos países onde temos bases de produção, e também nos países, nos muitos países, por onde nós exportamos e onde temos volumes grandes, produtos, e uma base de cliente bastante diversificada. Países como o México, o Canadá, os países da Ásia, também a Europa e, eventualmente, em países da África e do Oriente Médio também.

Na página 5, nós temos um pouco da explicação das etapas. Inicialmente, de vendas e distribuição. Mais adiante, a agregação de valor através da re-embalagem e customização do produto. E, numa etapa mais adiante, em utilizar as nossas marcas e identificar o produto customizado à nossa marca.

Na página 6, nós temos alguns números sobre o mercado global. Basicamente temos os principais países produtores, consumidores, exportadores e importadores. Gostamos de destacar este slide porque demonstra o trabalho feito pela JBS para estar nos países de maior

importância estratégica no setor da carne bovina: os Estados Unidos, o maior produtor; Brasil, o segundo maior produtor; Europa, terceiro maior. Nós estamos em posições fortes nesses mercados, e esses três blocos representam mais de 50% da produção global. Os países consumidores, novamente, nós vemos os Estados Unidos com uma posição de destaque, a Europa também e o Brasil, novamente representando metade do mundo em termos de consumo. Apesar de haver bastante comércio entre os blocos, são os três blocos mais importantes. Não queremos excluir a Austrália que não é um país tão expressivo em termos de volume, mas é um grande país em termos de exportação. E nós podemos ver no quadro de exportação que a Austrália é o segundo maior exportador, atrás apenas do Brasil, enquanto que os Estados Unidos é o terceiro maior exportador e o primeiro em termos de importação. Portanto, demonstrando as oportunidades de comércio que existem dentro dos blocos aonde a JBS tem bases de produção e/ou escritórios de venda ou de apresentação.

Na página 7, temos um gráfico produzido recentemente pela FAO, onde nós temos o consumo de carnes (falando sobre carne bovina, suína e de aves também), o consumo recomendado que é de 80 Kg per capita e hoje, no mundo, consome-se um pouco mais do que a metade desse per capita. Isso nos dá uma ideia do quanto que há do potencial do crescimento de demanda, particularmente, na medida em que nós vemos a melhora da renda per capita nos países em desenvolvimento, aonde nós temos o maior crescimento populacional que, aliás, na página seguinte, na página 8, nós podemos observar uma projeção feita pela ONU, que vai até 2050, demonstrando que todo o crescimento populacional no mundo vai ser dos países em desenvolvimento. E são esses países que nós estamos observando uma melhora de renda e, portanto, grande potencial do aumento de demanda por proteínas e do aumento do consumo da carne.

Falando mais especificamente dos grandes mercados, e iniciando com o mercado dos Estados Unidos, e olhando o slide nº 9 (para quem estiver acompanhando os slides), nós vemos uma tendência de recuperação das exportações americanas, iniciada em 2004, depois do caso da “vacalouca”, que hoje está quase de volta ao normal que existia anterior a essa crise de 2003/2004, com as exportações crescendo ano a ano, e trimestre sobre trimestre.

Só para ter uma ideia, as exportações da JBS e USC, nos Estados Unidos: Este ano, nós exportamos US\$ 300 milhões no primeiro trimestre, e isso pulou para US\$ 345 milhões no segundo trimestre. Um aumento de 15% trimestre sobre trimestre. Isto nos dá uma ideia de como é que esse mercado que está crescendo e do quanto, também, o comércio global está se recuperando depois da crise financeira e da crise de crédito.

Na página 10, temos um pouco mais detalhamentos das exportações americanas, sobre o qual acabamos de comentar, atualizados até Maio, os números deste ano e os números oficiais do USDA.

Na página 11, temos o panorama do mercado europeu. Um mercado onde a produção vem diminuindo, e as oportunidades de exportar para aquele destino são bastantes, se não fossem as barreiras que dificultam o acesso àquele mercado. Mesmo assim, as exportações vêm crescendo, ora carne In Natura, ora carnes industrializadas. As carnes industrializadas, todas da

América Latina, e as carnes In Natura da Austrália, às vezes dos Estados Unidos, e também aqui do Brasil e da Argentina. Novamente, só para dar um pouco da perspectiva quanto ao papel da JBS nessas exportações, nós, JBS (a empresa Global), exportou US\$ 141 milhões para a Europa no primeiro trimestre, e isso já saltou para US\$ 176 milhões no segundo trimestre. Novamente demonstrando a tendência sobre o qual nós mencionamos.

O mercado Russo. Temos um panorama do mercado Russo na página 12. Este é o maior mercado importador de carne bovina. E, portanto, nós gostamos de sempre comentar e atualizar os números sobre aquele mercado, que, a princípio, sofreu bastante no período da crise, mas vem se recuperando pela dependência que tem de produtos importados. E, novamente para dar uma idéia, JBS exportou para a Rússia, no primeiro trimestre de 2009, mercadorias no valor de US\$ 75 milhões. Isso já pulou para acima de US\$ 82 milhões no segundo trimestre. E, nós vemos com isso, a recuperação deste mercado que, aliás, vem, e continua nessa tendência de voltar a importar volumes parecidos com os quais importava antes da crise.

Na página 13, um pouco sobre o Brasil. É interessante ver o quanto as exportações brasileiras cresceram na última década e, mesmo com uma diminuição da produção, por uma questão cíclica do rebanho brasileiro nos últimos dezoito meses (dois anos), e a conseqüente diminuição das exportações, nós vemos que estamos num patamar de volume, no Brasil, muito além do que nós estávamos acostumados há poucos anos atrás. O Brasil é a origem de, mais ou menos, $\frac{1}{4}$ (hum quarto) de toda a carne *tradeado* internacionalmente hoje. E a tendência é de isso aumentar para algo ao redor de $\frac{1}{3}$ (hum terço), nos próximos anos. $\frac{1}{3}$ (Hum terço) de toda a carne exportada teria origem no Brasil nos próximos anos, com a recuperação do rebanho brasileiro.

E as exportações brasileira, como nós podemos ver na página 14, também vêm se recuperando. Novamente para dar uma idéia, a JBS Brasil exportou mercadorias no valor de US\$ 226 milhões no primeiro trimestre, e isso saltou para US\$ 310 milhões no segundo trimestre, novamente demonstrando a recuperação dos mercados.

Terminando estas questões de análise de mercado, nós queríamos agora falar mais especificamente sobre os destaques deste segundo trimestre de 2009, e, na página 15, nós listamos alguns dos destaques, iniciando com o destaque do lucro líquido desses quase R\$ 173 milhões no trimestre. O crescimento da receita líquida, de 30% praticamente, ano sobre ano, segundo trimestre de 2008 contra segundo trimestre de 2009. O aumento, também, da EBITDA, de 30% em relação ao mesmo período do ano passado, e de 81,5% em relação ao período logo anterior (1º trimestre de 2009). Também queremos destacar um ganho de participação no mercado de market-share, no Brasil, bastante significativo, isso nós vamos ver (de forma gráfica) em nosso press-release que nós mandamos à CVM, onde se pode observar que JBS tem algo ao redor de 18% do market-share no Brasil, hoje.

Também queremos destacar essa implementação do sistema de distribuição e de vendas globais de uma maneira bastante pulverizado para chegar mais perto de nossos clientes.

Outra questão que vimos, importante nesse trimestre, foi a nossa habilidade de gerar fluxo e caixa operacional positivo/significativo. Nós tivemos um CAPEX, um dispêndio de manutenção de quase R\$ 300 milhões, e, mesmo assim, nós tivemos uma geração de caixa operacional acima de R\$ 311 milhões no período. Nós também vamos falar, daqui a pouco, sobre a questão da eficiência da utilização do nosso capital de giro através da diminuição dos prazos, do financiamento do nosso estoque. Também é importante, nós lembrarmos que agregamos mais 5 (cinco) unidades de produção no Brasil, no final do trimestre. E essas cinco unidades representam um aumento da nossa capacidade de abate no Brasil, na ordem de 20%. E, por último, nós não podemos deixar de destacar as informações publicadas recentemente sobre nosso pedido do nosso registro no SEC, o CVM dos Estados Unidos, para uma eventual IPO nos Estados Unidos, e um programa correspondente a recibos de ações BDRs no Brasil, correspondentes a esse IPO.

Sobre os números consolidados do trimestre, nossa receita permaneceu praticamente igual, em Reais, em relação ao primeiro trimestre. Mas, se nós fizéssemos um exercício de câmbio, e utilizarmos o primeiro câmbio (do primeiro trimestre), no segundo trimestre de 2009, isso daria um aumento da receita na ordem de 11,5%. Creio que isso seja bastante relevante mencionar, que é a questão da valorização do Real, faz com que nós não consigamos observar o quanto que cresceu a receita da JBS no segundo trimestre.

Na questão de EBITDA e da Margem EBITDA, nós observamos um aumento de 88,5% trimestre sobre trimestre, indo de uma margem de 2.3% a 4.1%, alcançando R\$ 384 milhões, no segundo trimestre. E isso está quebrado por unidade de negócio e em moeda local na página seguinte, página 17.

JBS USC, incluindo Austrália, um salto na receita de US\$ 2,7bi para US\$ 2,9 bilhões. E um aumento na EBITDA de quase US\$ 105 milhões. Também na carne suína, um aumento de US\$ 526 milhões para US\$ 545 milhões, e uma recuperação substancial da margem de US\$ 7,5 milhões para quase US\$ 25 milhões. De 1.4% para 4.5% de margem.

INALCA, JBS na Itália - Europa, se recuperou bastante, também no período, tendo uma EBITDA de € 6,6 milhões - € 1 Milhão a mais que o trimestre anterior, Chegando à casa de quase 5% de margem, novamente.

E, no MERCOSUL, há também um salto na receita, indo para R\$ 1,7 Bilhão, com uma margem, também, na casa de 5%. Na questão do perfil da dívida da JBS, vejamos que, apesar da sazonalidade, do aumento de produção e do aumento do consumo que existe entre o primeiro e o segundo trimestre, e, portanto, a princípio, a necessidade do aumento do capital de giro, nós mantivemos nossa alavancagem, praticamente estável. Foi de 2.5 para 2.6 vezes, trimestre sobre trimestre. É importante, também, destacar o fato que nós estamos ajustando o perfil de nossa dívida para ter mais dívidas de longo prazo. O ano passado, de 50% de dívidas de curto prazo, hoje essa dívida é de abaixo de 40%. Isso nós podemos observar na página 18.

E, na página 19, há um detalhamento um pouco maior sobre as disponibilidades. Nós temos disponível: não somente a disponibilidade de caixa, mas também as linhas de crédito rotatórias, que nós temos em

bancos no exterior, que são totalmente livres e desimpedidos, que, portanto, representam disponibilidade também. Essas linhas, que estão nos Estados Unidos e na Austrália, representam algo próximo de US\$ 560 milhões, ou R\$ 1,1 Bilhão praticamente. Então, nós vejamos, liquidez total da empresa na casa de R\$ 3,4 Bilhões no dia 30/06/2009.

Nós mencionamos, como destaque, a questão do fluxo de caixa operacional, e isso está demonstrado na página 20, onde nós demonstramos um fluxo de caixa operacional positivo de quase R\$ 312 Milhões. Isso independente de termos tido um investimento em CAPEX, também beirando R\$ 300 Milhões.

Na página 21, a questão da redução do período de necessidade de capital de giro de 53 para 37 dias do primeiro para o segundo trimestre de 2009, nós acreditamos que isso seja bastante importante. Um trabalho bem feito pela equipe, e algo único no mercado. Acreditamos que temos um controle bastante rigoroso sobre este quesito e que isso é uma das questões que faz da JBS uma empresa diferenciada.

Nas páginas seguintes temos um pouco da distribuição da receita por unidade de negócio para entender a fonte da receita da empresa. A carne bovina nos Estados Unidos representando mais que 50%; Brasil representando 16%; carne suína nos Estados Unidos 13%; Austrália (que faz parte da JBS USC), 11%; e depois temos Itália com 4% e Argentina com 2%. Dessa receita, um pouco mais que ¼ (hum quarto) é exportado, de qualquer um dos países onde produzimos, e o resto é consumido no mercado doméstico aonde é produzido. Novamente, só para lembrar, no primeiro trimestre de 2009, somente 22% era exportado, e isso cresceu para 26%, agora no segundo trimestre. Mais uma vez indicando a recuperação dos mercados internacionais.

Essas exportações, que somaram US\$ 1,16 Bilhões no período (segundo trimestre) nós vejamos, na página 23, os principais destinos. Mercados importantes, mercados maduros, que indica uma continuidade e pouca variação de volumes. Mercados como Japão, Europa, os Estados Unidos mesmo, México, Rússia, também África e Oriente Médio - que é um destino cada vez mais importante para produtos carnes.

Isso fecha a nossa apresentação, e eu queria, agora, passar a palavra ao senhor Joesley Mendonça Batista para traçar as considerações finais antes da seção de perguntas e respostas.

Obrigado a todos.

Joesley:

Joesley quem está falando. Boa tarde. Novamente, desculpe pelo transtorno do call, que era para ser hoje, às 10:00 AM, mas por questões da telefonia não foi possível.

Nós encerramos aqui o segundo trimestre, ao nosso entendimento, com resultados bastante positivos. Estados Unidos, com toda a questão da crise mundial, toda a questão da crise financeira que era o centro dos acontecimentos, nós conseguimos manter a operação de forma rentável,

mesmo no período de Low-Season, no início do segundo trimestre, onde inicia o High-Season tivemos margens positivas. Gostaria de salientar que, no Brasil, nós seguimos nosso plano de expansão, conforme havíamos, desde o ano de 2008, prevendo que em 2009 teríamos oportunidade de expandir, arrendando 5 (cinco) novas unidades, e que já estão sendo postas em marcha; passamos a 18% de market-share; no abate...

(Nós) A JBS seguiu consolidando as suas operações na Austrália, nos Estados Unidos, ou seja, quando a gente analisa as margens, os resultados, nós tivemos consistência nos resultados. Completamos, aqui, 2 (dois) anos de aquisição da Swift&Co, que foi adquirida em Julho de 2007, ou seja, comprovamos não só um turn-around, mas também uma consistência na condução. Isso prova que, o que a gente vem falando, que, principalmente, os ganhos vieram da eficiência do negócio, não do mercado. Pois, se tivessem vindo do mercado, agora, em épocas de crise, teríamos voltado ao lado negativo da operação, e isso não aconteceu.

Seguimos muito cuidadosos com aquela questão da saúde financeira da empresa, seguimos com baixa alavancagem. A gente observa que mesmo após entrarmos no High-Season nos Estados Unidos, o nosso leverage (nossa alavancagem financeira) segue em torno de 2.5/2.6 vezes, e se segue nesse ritmo. Ao final do ano de 2009, nós estaremos menos alavancados do que o ano de 2008.

Nós estamos considerando – acompanhando a melhoria no mercado internacional – que a fase de Stand-By, a fase onde a crise estava em seu momento mais agudo, nós temos entendido que isso tem passado. Nós nos mantivemos com o management-in-place, tacando a operação. E, agora, viramos uma página, voltamos a olhar uma possibilidade de manter a empresa no caminho que sempre teve ao longo dos anos, que é um caminho que a empresa se expande de forma orgânica, se expande através de aquisições. Voltamos, agora, a olhar novas oportunidades. A empresa segue com – não só baixa alavancagem -, mas também com um caixa bastante alto, com uma disponibilidade também alta para possíveis oportunidades.

Basicamente, nós voltamos a olhar oportunidades nos países onde já operamos, que é a América do Sul, América do Norte e Europa. Não estamos pensando em iniciar nada em novos países.

Baseados nisso, nós fizemos o *filling* na Sec, em relação a abrir o capital da empresa JBS USC, mais Austrália, baseado no plano de construção expansão da plataforma de distribuição global, após termos feito isso no lado da produção. Isso tem, basicamente, como foco expandir margens na carne bovina, visto que na carne bovina nós não temos mais espaço mais para crescer em vendas, então nosso foco passa a ser expandir em margens, ou seja, nós olhamos agora duas frentes: expandir margens da carne bovina, e talvez expandir em alguma outra proteína (talvez o mais lógico seria o porco, que a gente já vem trabalhando nos Estados Unidos).

Eu queria reforçar aqui que, de tudo o que eu estou falando, nós não temos nenhuma negociação, nenhum *bidding offer*, nós não estamos envolvidos efetivamente em nenhum *commitment*, nenhum compromisso firme. O que

eu estou falando aqui é que nós estamos voltando a considerar as possibilidades de expansão.

O que há de fato, de concreto, é o IPO que fizemos o *filling* na SEC já há quase 30 (trinta) dias, e o uso dos recursos seria para expansão da distribuição. Mas esse é um sumário, daqui, do que têm sido nossos pensamentos, nossos planos.

Vamos abrir, aí, para perguntas e respostas. Nós estamos com o Jeremiah e nossa equipe no Brasil. Eu estou falando aqui de Buenos Aires, fazendo o call com toda a nossa equipe aqui, que também nos acompanha. Tem o Wesley e sua equipe, aí, o André (management) nos Estados Unidos, também. Prontos para estarmos conversando e tentando tornar produtivo esse call.

Eu gostaria de abrir, então, para as perguntas e respostas. Obrigado.

Operadora:

Muito obrigada. Antes de iniciar a seção de perguntas e respostas, somente para analistas e investidores, gostaria de lembrar que para fazer perguntas, basta digitar "asterisco 1' (*+1). Pedimos também a gentileza de se limitarem a apenas uma pergunta por vez.

Por favor, aguarde enquanto recolhemos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do senhor Carlos Albano, do Citibank.

Senhor Carlos, por favor, sua pergunta...?

Carlos Albano:

Oi, boa tarde a todos. Joesley, primeira pergunta: eu queria entender um pouquinho melhor o resultado financeiro desse trimestre. Eu fiquei um pouco surpreso com o resultado negativo de \$33 milhões, dado que boa parte da dívida da empresa é em dólar. Então, eu só queria entender: esse resultado negativo, eu vi lá na abertura que ele veio, basicamente, de um prejuízo com derivativos de R\$ 490 milhões, e isso é basicamente *hedge* da sua dívida em Dólar pra Real, se toda dívida está *hedged*, ou tem alguma outra perda, algum outro prejuízo que vocês tiveram com algum outro derivativo que está aí no meio também?

Joesley:

Albano, boa tarde. Na JBS, nós não oscilamos entre nossa política.

A mesma coisa que nos protegeu de não perder dinheiro na alta do dólar, seguimos a mesma política: Toda nossa dívida é *hedged*. Eu acho que tem um equívoco da sua parte, em considerar prejuízo de 400 milhões, onde

isso se trata de um olhar só de uma perna. Você tem que fazer o combinado das duas, onde dá o NET do resultado.

Seguimos a mesma política de trabalhar 100% *hedgado*, e não entendemos que nosso papel aqui é adivinhar se o dólar vai subir ou vai cair. Nós somos uma empresa em que operamos, trabalhamos com carne, abate e distribuição de produtos.

Carlos:

Tá, obrigado.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Gabriel de Lima, do Banco Santander. Senhor Gabriel, por favor...?

Gabriel:

Boa tarde. Boa tarde, Joesley. O que me chamou a atenção, no resultado do segundo tri, foi o ganho de eficiência de vocês via capital de giro. Eu queria entender melhor o que está por trás deste ganho, quais foram as medidas tomadas para se obter esse ganho de eficiência, que é para entender se isso é sustentável ao longo do tempo. E também gostaria de saber se isso é aplicável a outros países: como é que está funcionando a dinâmica de capital de giro, por exemplo, nos Estados Unidos, se um ganho como esse é aplicável a uma aquisição recente como a SmithField.

Joesley:

Gabriel, você está tocando num ponto bastante relevante, que nós temos. Esse ganho foi basicamente na eficiência operacional. Nós fizemos vários movimentos no management nosso no Brasil. Desde Janeiro, nós temos melhorado bastante eficiência. Você vê um pouco do resultado aí já melhorando as margens, você vê os estoques reduzindo.

Na verdade, nós estamos... Quando você olha em dias, a operação americana é bastante mais eficiente do que a brasileira. E nós estamos – a nível global – caminhando nesse sentido. Nós estamos, realmente, otimizando bastante.

A pergunta “se é sustentável?”. É sim! Isso não veio de nenhuma operação financeira, isso não veio de nenhuma securitização de recebíveis ou Factoring, ou coisas desse tipo. Não é uma questão contábil. É uma questão operacional. Realmente é sustentável, e nós temos promovido esse movimento. Eu estou aqui na Argentina, por exemplo, a gente vai ver - aqui na Argentina - o mesmo movimento. E nós estamos implementando novas rotinas operacionais que têm nos dado grandes importâncias.

Gabriel:

Entendi. Ficou claro. Só mais uma perguntinha: no nível de capacidade que vocês operaram no segundo trimestre, qual foi a utilização de capacidade, Joesley, aqui no Brasil?

Joesley:

Nós estamos expandindo a nossa capacidade. Nós pegamos 5 (cinco) novas plantas. Se nós não considerarmos essas 5 (cinco) novas plantas, nós já estamos perto dos 80% de capacidade, novamente.

Gabriel:

Tá. E as novas plantas passaram a capacidade de 18,9 mil cabeças/dia para 23 mil cabeças/dia. Adicionaram 5 Mil cabeças/dia de capacidade. Correto?

Joesley:

É isso.

Gabriel:

Tá legal.

Operadora:

Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar *+1 da tecla do seu telefone.

Nossa próxima pergunta vem do senhor Júlia Rizzo, do Itaú. Senhora Júlia, por favor...?

Júlia:

Boa tarde, e obrigada por pegar minha pergunta. Eu tenho duas, na verdade. A primeira seria em relação a: se você poderia dar um update para a gente da questão do PIS/COFINS no mercado interno, aqui no Brasil. E também a questão do crédito do IPI, que ficou de ser votado. Eu não tenho nenhuma notícia recente sobre o assunto. Como é que seria o impacto disso para vocês?

A segunda pergunta, seria uma perspectiva, em relação aos Estados Unidos: Eu vejo aqui que o crescimento de abatimentos tem sido bem expressivo,

e desde o final do ano, tem crescido sequencialmente. Eu não sei se eu estou fazendo a conta certa, mas já estão usando treze semanas, e sete dias por semana. Já está quase 23 mil cabeças/dia. Para os próximos trimestres, até o final do ano: é possível continuar crescendo o abate? Eu devo olhar o terceiro trimestre de 2008 como referência, ou esse ano é um ano um pouco atípico?

Joesley:

Primeiro PIS/COFINS: O PIS/COFINS foi um movimento feito pela Associação dos Frigoríficos do mercado local, para isentar a carne de PIS/COFINS para venda do mercado interno. Eu não acompanhei muito de perto isso. Quem está mais liderando esse movimento é o pessoal do mercado interno, que vende mais (evidentemente) no mercado interno. O que eu ouvi dizer é que eles teriam tido uma reunião com o governo, e que estavam entrando num entendimento, que a ideia seria: toda a venda no mercado interno não teria PIS/COFINS, e a compra do boi, ao invés de ter 60% de crédito, passa a ter 50%. A níveis práticos, é como se você pegar toda a venda do mercado interno e melhorar o resultado em 5%.

Júlia:

Mas ainda não está valendo, não é?! Isso já está em prática, Joesley?

Joesley:

Não, não, não. Não está valendo, não.

Júlia:

Ainda não está valendo?

Joesley:

Não. Parece que o governo (eu não entendo bem disso) tem que soltar uma medida provisória, ou algo assim.

Sobre Crédito-Prêmio de IPI, é o Senado. Até 1980, tinha um crédito de 15% sobre todas as exportações que se fazia. Isso, por algum motivo, não teve mais. Tiveram empresas que seguiram se aproveitando disso. Outras não. Outras seguiram compensando contra débito. E, em algum momento, a Receita parou de considerar esse Crédito. Gerou-se um monte de ações na Justiça.

Em termos práticos, tem um projeto aí que passou no Senado, e que aprovaram a reconsiderar esse Crédito. Até 2002.

Essa mesma Lei foi para o Congresso Nacional dos Deputados, e parece que aprovaram também. E, agora, está sujeito ao Presidente da República vetar ou não. Mas hoje, é quinta-feira. Se eu não me engano, hoje ou amanhã, por esses dias, está acontecendo um julgamento importante (ou já teve, talvez) na Justiça, sobre o mesmo tema. Então, é um assunto que parece que está indo para uma solução. Não sei se para funcionar ou não funcionar isso.

Júlia:

No seu entendimento, a JBS teria algum ganho expressivo, ou não?

Joesley:

Então, né?! (Risos)

Todos os exportadores vão ter um ganho importante. Para a JBS, se sair esse crédito, é bom.

Sobre os Estados Unidos, eu não sei que conta que você fez aí, não, Júlia. Sobre... sete dias...

Júlia:

Treze semanas, e sete dias.

Joesley:

Não. Lá segue trabalhando. Lá segue trabalhando de segunda a sexta. Os volumes seguem, mais ou menos, em linha com o que era. Estamos abatendo lá em torno de 28 mil cabeças/dia, ou algo assim.

Júlia:

Tá.

Joesley:

Eu não sei qual é a conta que você fez aí, mas lá seguem os volumes. Os volumes não têm crescido. É isso.

Júlia:

E, para frente, o que eu posso esperar em termos de resultados? O terceiro tri geralmente é o mais forte. Pelo menos no ano passado foi, né?!

Joesley:

Terceiro tri que é o High-Season dos Estados Unidos, né?! Então, provavelmente, nós teremos um terceiro trimestre melhor do que o segundo.

Júlia:

Equivalente ao terceiro do ano passado, ou esse ano é um ano um pouco mais difícil, por causa da crise?

Joesley:

Se eu contar, eu tenho que te matar, Júlia. Eu não posso te contar.

Júlia:

Tá bom, obrigada.

(risos)

Operadora:

Nossa próxima pergunta, vem do senhor Albano, do Citibank. Senhor Albano, por favor...?

Carlos:

Oi, obrigado por mais uma pergunta. Em relação ao CAPEX dessa vez, Joesley. O número também veio no mesmo patamar do primeiro trimestre, R\$ 250 milhões. Eu lembro que no começo do ano, até o final do ano passado, a gente falava – até que o CAPEX do ano passado era, se eu não me engano, R\$ 600 milhões/ano – em alguma coisa perto de 1% ou 1,5% da Receita Líquida de CAPEX para o ano, de manutenção. E, até o primeiro semestre, vocês já fizeram 560, mais ou menos. Esse CAPEX, quando é acima de 1,5% da Receita Líquida, ele está indo aonde? Ele já era para a montagem dessa plataforma de distribuição, essa nova estratégia que vocês estão colocando? Dá para você dar uma ideia de quanto a gente tem a mais de CAPEX, aí, até o final do ano. Se vai chegar até R\$ 1 Bilhão, para 2009, e se dá para dar uma ideia do que será o CAPEX para 2010.

Joesley:

A empresa deve fechar um faturamento em torno de R\$ 40 bilhões. Vamos separar: CAPEX de Manutenção; CAPEX de Investimento.

Nós temos feito investimento nessas novas plantas, que pegamos, essas 5 (cinco) novas plantas. Vamos terminar nossas obras no Brasil. Temos feito algumas expansões com vista à melhoria em rendimento de *yield*, nos Estados Unidos. Reformando as desossas, arrumando as áreas de subprodutos nos Estados Unidos. Temos feito algumas melhorias na Austrália, mais em relação à melhoria de eficiência, realmente.

Sem contar – porque esse é um plano... No Brasil nós estamos já investindo nessa parte da expansão da distribuição, sem dúvidas -, realmente, o plano que é o do IPO, vai estar mais ou menos em linha com o que você falou. Você pode considerar que isso vai ter sido metade em manutenção, metade vai ser em pequenas melhorias. 2% do faturamento: 1% de manutenção, 1% de melhorias em rendimentos, em *yield*, eficiência. Vale lembrar que isso é globalmente, tá Albano?! Obrigado.

Carlos:

As novas unidades, aí, as 5 (cinco) que vocês arrendaram, elas devem entrar em operação quando?

Joesley:

Até dia 15 de Setembro, creio que estarão as 5 (cinco) iniciadas. Tem uma curva, evidentemente, onde vai se aumentando os abatimentos, né?! E, eu creio que, até o final do ano/início do... até o primeiro trimestre. Nós vamos entrar o segundo trimestre de 2010, possivelmente. Quero crer que vamos entrar o segundo trimestre de 2010 à plena capacidade dessas novas unidades.

Carlos:

Tá ok. Obrigado.

Operadora:

Gostaria de lembrar que, para fazer uma pergunta, basta digitar *+1. Pedimos, também, a gentileza de se limitarem a apenas uma pergunta por vez.

Um momento, enquanto coletamos as perguntas.

Nossa próxima pergunta vem do senhor Luis Fernando, da PANE. Senhor Luis Fernando, por favor, a sua pergunta...?

Luis Fernando:

Olá Joesley, boa tarde. A minha pergunta é com relação à unidade da Argentina. Vocês ainda estão trabalhando com margens negativas na Argentina? Mas, primeiro eu gostaria de saber, quando que vocês esperam reverter essa margem negativa da Argentina? E, dado que é um mercado interno tão tradicional, no futuro vocês esperam aumentar a capacidade da Argentina?

Joesley:

Luis, parece que você é do interior, né?! Você tem um sotaque.

Luis Fernando:

Eu sou. Do Mato Grosso.

(risos)

Joesley:

Tá bom. Não. Na Argentina, nós temos feito aqui algumas mudanças. Nós vamos ter, ainda, um terceiro trimestre de ajuste. Do quarto trimestre para frente já vai estar resolvido. Nós fizemos várias mudanças aqui no management. Praticamente mudamos todo o management. Estamos terminando. Amanhã, sexta-feira, nós vamos estar anunciando como vai ficar toda a nova estrutura. Eu estou até aqui, na Argentina, fazendo esse call daqui, da Argentina.

Não tem pensamento de expansão de capacidade por aqui, por enquanto.

Luis:

Tá bom, obrigado.

Operadora:

A seção de perguntas e respostas para investidores e analistas está encerrada. Gostaria de passar a palavra para o senhor Joesley, para suas considerações finais.

Joesley:

Gostaria de agradecer a todos. Novamente pedir desculpas, aí, pelo atraso do call. Agradecer toda a diretoria nossa, o empenho. Por mais um trimestre.

Parabenizar a todos, porque, no meu entendimento, nós tivemos um segundo trimestre de bastante sucesso, virando a página da crise. E nos preparando para seguir o processo de crescimento e expansão através de aquisições, expansão orgânica. Eu quero ressaltar, para que não haja dúvidas, como sempre fizemos. Qualquer movimento que viemos a fazer, será com a devida estrutura de capital, será com management organizado, para garantir a melhoria de eficiência contínua.

E seguimos, aqui, no firme propósito de manter essa empresa como viemos conduzindo há anos, mantendo essa empresa cada dia mais competitiva, cada dia mais eficiente. Zelando pelos nossos clientes, produtos. E cuidando, para que a gente construa, realmente, uma empresa sustentável e perene ao longo do tempo.

Gostaria de agradecer a todos, e desejar a todos uma boa tarde. Muito obrigado.

Operadora:

O Conference-Call da JBS está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma ótima tarde. Obrigada.