

Bom-dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem.

Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS S.A., para discussão dos resultados referentes ao ano de 2008.

Estão presentes hoje conosco o Sr. Joesley Mendonça Batista, diretor-presidente, e o senhor Jeremiah O'Callaghan, diretor de relação 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 'Relação 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.

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 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. Joesley Mendonça Batista, CEO. Por favor, senhor Joesley, pode prosseguir.

Bom-dia. Aqui é Joesley quem está falando. Vou fazer o *call* para falar sobre os números de 2008. Acho que nós fomos bem-sucedidos e pontuais na hora de fechar o balanço, mas estamos falhando na pontualidade do nosso *call*. Em todos os trimestres houve um problema técnico, mas vamos chegar lá, vamos melhorar.

Gente, obrigado por estarem aqui conosco. Eu vou fazer uma apresentação dos principais *highlights* do que ocorreu no quarto trimestre e no ano, vamos abrir para perguntas e vamos tentar fazer este *call* o mais produtivo possível.

Na página 2, a gente reforça quais são os pilares da nossa cultura: nós somos uma empresa de cultura particular e própria. Isso tem nos dado uma estabilidade, um alinhamento entre nosso time, nossas pessoas, para que estejamos todos olhando e caminhando da mesma forma, pro mesmo lugar.

2008 foi um ano que começou borbulhando, *booming*, muito animado. O primeiro semestre foi um semestre de grandes negócios, grandes novidades; e o segundo semestre foi totalmente contrário, com crise, aperto financeiro, enfim, tudo isso que a gente está vivendo nesses últimos meses.

Acho que temos sido bem-sucedidos, principalmente no que diz respeito a antecipar estes movimentos. Quando olhar o balanço de 2007 pro balanço de 2008, acho que o principal *highlight* (e isso não é por acaso) foi o principal foco nosso, foi dado a toda essa questão da crise que a gente tava vendo, assistindo e participando, nós entendemos que estava na hora de mudar um pouco a forma de administrar a empresa, no que diz respeito à alavancagem, principalmente no que diz respeito à alavancagem, porque, na verdade, nós entendemos que em épocas de farta liquidez, liquidez abundante, faz todo o sentido se alavancar ao máximo,

ter a melhor equação dívida/*equity*, pra rentabilizar ao máximo o *equity* possível, e é como nós operamos, com níveis de alavancagem de 3, perto de 4 vezes.

Mudamos a nossa forma de atuar dentro da empresa, desde quando nós assistimos que iríamos enfrentar um longo período de aperto de liquidez, momentos mais difíceis, recessões em vendas, nós mudamos toda a nossa estratégia para reduzir risco, reduzir volatilidade, diminuir o balanço, colocar dinheiro pra dentro de casa, melhorar a situação de caixa, desalavancar a empresa, e o principal destaque, então, no final de 2008, é que nós estamos fechando o ano de 2008, apesar de termos sido talvez uma das empresas mais agressivas nas aquisições, em crescimento, em usufruir da abundante liquidez, nós chegamos ao final de 2008 extremamente conservadores, com menos de duas vezes *leverage* (na verdade 1.95 vezes) que foi fruto evidentemente da estratégia adotada por nós, desde o final do segundo trimestre, na verdade, e quem se lembrar dos nossos *calls*, a gente veio... Exatamente há um ano, eu estava fazendo um *call* aqui e começando a dizer que a gente achava que o ano de 2009 seria um ano difícil, mas que teria muita oportunidade de crescimento, e, na verdade é ao que nós estamos assistindo. Eu reitero o que a gente falou no *call* há um ano, reitero a nossa percepção de que o ano de 2009, dada a crise, vai ser um ano de muita oportunidade pra quem estiver preparado, quem sobreviver com saúde. Então, acho que o principal *highlight* da JBS hoje é que nós estamos operando de maneira absolutamente conservadora, preservando caixa, diminuindo *leverage*, e os números mostram o resultado.

Também, o nosso balanço patrimonial teve um ganho substancial, o nosso patrimônio líquido cresceu favoravelmente, muito, no ano de 2008, também pelo volume de investimentos que nós fizemos no exterior, e, agora, com a depreciação cambial do Real, se nós desconsiderarmos o ágio que estamos deduzindo do lucro líquido (que é algo como 200 milhões) que tem como foco principal um planejamento tributário; e se nós considerarmos a valorização dos nossos ativos no exterior, a JBS está registrando mais de um bilhão de reais em lucro líquido. Como mudou a regra, o ganho em participação no exterior agora entra direto no PL, não passa pelo resultado, enfim, quando se olha o balanço, não tem esse número. Eu estou ressaltando só porque no segundo trimestre do ano, este número foi negativo em 300 milhões, e, ao final do ano, este número está positivo em algo como 800 milhões, então ele não só recuperou 300 negativo como está com 800 positivo, e, de qualquer forma, se entra direto no PL ou não, eu entendo que é um ganho para a empresa e para os acionistas.

Nossa receita saiu de 14 bilhões para 30 bilhões, dobramos o tamanho da empresa e vale ressaltar que se nós projetarmos o quarto trimestre para 2009, nós tivemos um quarto trimestre de quase 10 bilhões de reais em vendas, então já estaria projetando algo como 40 bilhões, porque aqui não está o pró-forma de National Beef, National Beef não, de Smithfield Beef, de Five Rivers. Vamos falar um pouco à frente, também, sobre o caso da National. O nosso EBIDTA se alinha com o crescimento das vendas, também cresceu quase 100%, 95%, ou seja, nós não só crescemos a venda, como crescemos o resultado em proporção igual. Vamos distribuir dividendos, de 17 milhões, que foram distribuídos ano passado, esse ano a 51, vai ser nossa proposta de distribuição. Vale salientar que a Tazman Group, a Smithfield Beef, e a Five Rivers se encontram hoje completamente integradas, amplia nossa presença global e nos dá vantagens de sinergias que vão ser capturados os resultados em 2009.

Eu gostaria de ressaltar também que eu tenho falado: a JBS não se encontra em processo de *turnaround* de empresas, reestruturação, nós temos nossos diretores, nossa estrutura alocada em cada unidade, em cada célula de negócio, e estamos em plena operação, ou seja, todas as principais mexidas, mudanças, reestruturações que nós deveríamos fazer, nós fizemos, estamos integrados, ou seja, nós estamos passando por esta crise já com nosso *management* cada um no seu lugar e enfim, tocando cada célula.

Salientar também a importância da Inalca JBS durante este ano, que nos deu uma maior proximidade aos clientes europeus, russos e africanos, e, também, eu não posso deixar de ressaltar que graças à nossa disciplina e ao nosso entendimento sobre risco, exposições, nosso ciclo operacional, nos proporcionou atravessar toda essa turbulência sem problemas em derivativos, mais do que isso, sem dívidas em dólar não *hedidas*, ou seja, nós não tivemos surpresas do lado financeiro e há de se dizer que não foi por acaso: foi porque há alguns anos atrás nós estudamos cuidadosamente todo o nosso ciclo operacional e hoje faz parte da cultura, faz parte do dia-a-dia dos nossos colaboradores pensar sobre isso, sobre risco, volatilidade de preço, exposições, não só exposição das commodities, mas também de moeda, taxa de juros, e, enfim, faltava realmente um solavanco para nós provarmos ao mercado que a gente opera de maneira absolutamente disciplinada e segura em relação a esse ponto.

Na página 5, nós repetimos mais ou menos o mesmo quadro que fizemos na vez passada, porque existe sempre a discussão sobre a nossa capacidade de rolar nossa dívida de curto prazo, na verdade, hoje nós temos R\$ 2,2 bilhões de dívidas no curto prazo, temos o mesmo montante em caixa; gente, essa dívida são em bancos comerciais que fazem parte do limite de crédito, financiando o capital de giro. Hoje nós temos uma necessidade de capital de giro de R\$ 2,7 bilhões, e a nossa dívida de curto prazo é menor que isso. A gente entende, enfim, como nós havíamos feito um cenário provável, ele se realizou, mesmo no ponto mais crítico da crise que a gente passou, e também não tivemos dificuldade em renovar nossos financiamentos, novamente porque são basicamente financiamentos em bancos comerciais, de longo relacionamento, ou seja, não tivemos nenhum impacto em relação à necessidade de liquidação: não tivemos e não estamos tendo. Foi verificado sim, evidente, uma alta nos *spreads* bancários, mas creio que isso foi pra todo mundo também, de maneira que, enfim, eu poderia dizer que nós renovamos quase 100% de tudo que venceu até hoje.

Na página 6, a gente fala um pouco sobre os números consolidados. Mostramos o ano de 2008 com 30 bilhões de reais em vendas, sendo que no último bimestre foi quase 10, 9 e pouco. A gente olha o EBITDA, ele fechou o número do balanço 1 e 100, aqui há de salientar que não está o pró-forma do ano da Smithfield, das empresas adquiridas ao longo do ano. Quando você coloca todo o resultado, incluindo os pró-forma, a gente tem na realidade um pouco mais de R\$ 1,7 bilhões, ou seja, nós saímos então de 590 pra um bilhão e 150, sendo que se considerarmos as empresas adquiridas ao longo do ano, a gente vai ter R\$ 1,7 bilhões reais, que também ao dólar médio do ano que foi de 1,80, 1,83, são quase 900 milhões de dólares. A gente considera um resultado extremamente favorável, dado todo o contexto que vivemos, o volume de aquisições, dada toda a turbulência de mercado e a desvalorização das *commodities*, houve também neste quarto trimestre o impacto não recorrente e um impacto relevante nos nossos estoques, porque todos os estoques e todas as *commodities* caíram de preço, e quando isso acontece, você tem um impacto negativo nos estoques, mais que isso, enfim, espero, acho que não vamos ter, até agora não teve no primeiro trimestre.

Na página 7, nós abrimos a receita líquida em milhões de reais novamente aqui por semestre, então quando a gente compara o quarto trimestre de 2007 com o quarto trimestre de 2008, nós saímos de uma receita de 6 bilhões para uma receita de 9 bilhões, saímos de um EBITDA de 94 milhões para 26 milhões, tivemos 180%, ou seja, fizemos 3 vezes mais, praticamente, o nosso resultado do quarto trimestre de 2007 contra o quarto trimestre de 2008. Há de salientar também alguns pontos que eu tenho falado e a gente não pode deixar de considerar, que nós ainda tivemos um primeiro trimestre de... Quando a gente olha o ..., os últimos 12 meses, a gente ainda tem um primeiro trimestre de 2008 bastante pobre, que foi ainda, dados em processo de *turnaround* na Swift, antiga Swift nos Estados Unidos, onde fez 176 milhões, isto aqui, a gente acredita que com o próprio passar de mais um trimestre, por registrarmos resultados bastante melhores do que o primeiro trimestre de 2008, os últimos 12 meses vai manter a trajetória de desalavancagem da empresa, e novamente a depender da questão

cambial também, à medida que o real se desvaloriza, as nossas receitas em reais evidentemente, o nosso EBITDA, a nossa geração de caixa crescem em proporção igual. Está na página 7, a gente ressaltava que nós tivemos um primeiro trimestre de 2008 3 vezes melhor que o primeiro trimestre de 2007, mesmo considerando o quarto trimestre, o forte impacto negativo da desvalorização dos estoques.

Aqui a gente abre na página 8, por unidade de negócio, onde a gente verifica um crescimento, Estados Unidos, um crescimento nas vendas de 2.8, e saímos de um EBITDA negativo de 80 milhões pra um positivo de 60. Nos suínos, nós registramos praticamente um equilíbrio nas vendas. Esses números são em milhões de dólares. Os suínos nós não crescemos em dólares, mantivemos 600 milhões para 600, o quarto tri contra o quarto tri, e tivemos aqui um resultado inferior, de 40 caiu pra 25, principalmente baseado na questão dos estoques e da desvalorização.

A Inalca se mantém crescendo em vendas, de 130 milhões de euros, terminou o ano com 160 o trimestre, e com o resultado equilibrado, crescendo de 7 milhões de euros pra 8. O Mercosul continua sendo um importante desafio para nós, a Argentina continua dando trabalho para nós, porque enfim, estamos nos ajustando lá. Aqui no Brasil as margens caíram bastante, depois estabilizaram, aqui praticamente o resultado negativo do terceiro pro quarto tri, que registrou no Mercosul, o principal impacto foi um resultado negativo que nós tivemos na Argentina, devido à todas as políticas governamentais, de restrições de exportações, foi aonde mais nós tivemos impacto de desvalorização dos estoques, porque nós produzimos o ano inteiro e ficamos com mais de 3 meses de estoque que não conseguia embarcar, e quando veio a crise, no relativo, a empresa que mais sofreu com esse impacto foi lá, mas enfim, vamos ver, nesse primeiro trimestre acho que a gente consegue reverter isso.

Aqui no Brasil continua forte o desafio em relação à capacidade produtiva, concorrência, volume de disponibilidade de gado, preço do boi. Nós tivemos ganhos devido à depreciação cambial, porque nas exportações gente teve uma receita melhor, por outro lado os volumes foram inferiores, e há de se ressaltar novamente, como eu comecei o *call* dizendo, e essa foi a estratégia adotada pela empresa, nós privilegiamos cuidar do balanço do que cuidar em ganhar um ponto a mais ou a menos na margem. A gente acha que nós, em tempos de crise severa, a luta é pela sobrevivência, mas não basta sobreviver, tem que sobreviver com muita saúde pra se beneficiar das oportunidades que vem depois da crise, então realmente entre vender normalmente para aquele cliente que paga um bom preço, ou vender para aquele cliente que paga à vista, ou com menor prazo, a gente privilegiou manter o caixa saudável, tirar risco de crédito de clientes, tirar risco de crédito na exportação, então nós privilegiamos realmente a saúde financeira da empresa, e estamos na mesma, no primeiro trimestre seguimos na mesma forma, porque certo ou errado, eu acho que a gente tem trabalhado com um cenário um pouco mais pessimista do que a média em relação à crise global, então nós estamos realmente nos preparando talvez, nós colocamos toda a empresa preparada para muita turbulência, e até agora o que a gente tem assistido é muita turbulência, então até agora eu acho que nós temos acertado.

Na página 9, novamente fala dessa alavancagem, que a gente vem de 3.7 pra 2.9, 2.7, 2.3, agora 1.95, e eu gostaria de reiterar que seguimos comprometidos em continuar desalavancando. Nós queremos estar, o próximo trimestre aqui, mostrando a empresa ainda mais desalavancada. O racional disso tudo é bastante simples, nós acreditamos que em época de turbulência financeira, em época de abundância financeira, é muito razoável trabalharmos de 3 a 4 vezes *leverage*, em épocas de tormenta financeira e aperto de liquidez, é muito razoável trabalhar entre 1 e 2 vezes, então é onde nós queremos nos manter.

Vocês olhem aí que a gente ressaltava que ainda tivemos um primeiro trimestre bastante pobre, que a gente acredita em manter esse ano, até o semestre pelo menos, eu acredito fortemente

na manutenção da desalavancagem da empresa, chegando a níveis bastante interessantes e bastante positivos no que diz respeito à saúde financeira. Hoje a composição disso é praticamente 3.3 bilhões de reais em dívidas, para 1.7 bilhões de reais em EBITDA pró-forma, como é calculada essa métrica.

Eu gostaria de salientar também que nós nos mantivemos com 1.4 bilhões de dólares, reflexo de tudo isso que nós estamos falando, nos mantivemos com 1.4 bilhões de dólares em dívida. Se olhar nossa dívida, da JBS, no quarto, no terceiro trimestre, para o quarto trimestre, mesmo após desembolsando o *equity* da Smithfield, que foi mais de 500 milhões de dólares, provavelmente 600 milhões de dólares, eu vou falar novamente. No terceiro trimestre nós tínhamos algo como 1.4 bilhões de dólares, nós desembolsamos 600 milhões de dólares para a aquisição da Smithfield e continuamos com 1.4 bilhões de dólares em dívidas, então assim, a nossa dívida nominal se manteve igual. Isso eu acho que é a grande vitória, o que nós mais comemoramos aqui, que foi 100% reflexo de toda a estratégia adotada desde o início do segundo trimestre do ano passado, onde eu acho que a JBS tem, nós fomos os primeiros a verificar margens mais baixas, porque na verdade nós já estávamos cuidando da questão dos balanços.

Voltando a falar um pouco de margem, quando nós falávamos em 3% de EBITDA margem, quando nós adquirimos a Swift, que a gente iria atingir isso ao final do ano de 2008, eu gostaria de registrar que se vocês observarem o nosso negócio Beef Estados Unidos mais Austrália, nós fizemos no ano 2.9, então nós não só atingimos os 3% como nós fizemos média do ano, que na verdade o nosso *guidance* era para 3% no último trimestre, não a média do ano. Então a gente tem conseguido benefícios consistentes na melhoria de resultados, evidentemente a gente tem sazonalidade, a gente tem analisado trimestre contra trimestre, o quarto trimestre é o pior de todos os trimestres no Beef americano, e mesmo assim registramos margens positivas, acima de 2%, e acreditamos conseguir continuar melhorando isso. Ainda tem bastante coisa pra se fazer.

Na página 10 a gente mostra um pouco sobre isso, sobre as margens, a gente teve no quarto trimestre de 2007 negativo de 5 para positivo de 2, isso significa, trimestre contra trimestre, na mesma sazonalidade, 7 pontos percentuais em apenas 12 meses de trabalho, eu realmente acho que tem que parabenizar a administração do Wesley e toda a sua equipe lá nos Estados Unidos, e é relevante.

Na página 11 a gente mostra um pouco de como estão distribuídas as nossas receitas, nossas vendas, mostra um pouco como estão as exportações, as exportações globais hoje da JBS representam um terço das nossas vendas, o comércio global.

Na página 12 abre dos 15 bilhões de dólares que faturamos, 5 bilhões foram em comércio internacional, distribuído da maneira que vocês podem ver na página 12. Acho que o que vale ressaltar aqui é que nós não temos concentração em nenhuma região, em nenhuma área, em nenhum país.

Na página 13 a gente fala novamente sobre as aquisições; como a estratégia da JBS tem sido comprar empresas de baixa performance, é notório que sempre que a gente faz uma aquisição todo o mercado questiona que o múltiplo que nós pagamos foi muito alto, e a gente sempre responde dizendo que acha que não, porque na verdade o problema não é que o múltiplo é alto, é que o EBITDA da empresa comprada é muito baixo, e foi só por isso mesmo que nós compramos, porque a gente vê oportunidade de melhoria na questão operacional. Aqui na página 13 a gente vem comprovando a nossa teoria, que não é teoria, é prática, você pega a Smithfield, quando adquirimos, era 8 vezes, hoje, ao final de dezembro, se provou que foi 3.5 vezes a aquisição, então eu acho que foi uma aquisição que gerou valor à todos os acionistas. A mesma coisa a gente pode verificar na Swift Estados Unidos, quando nós adquirimos era

uma empresa de 96 milhões em EBIDTA, hoje fizemos 370 milhões. Vale ressaltar, se vocês se lembrarem, que quando nós falávamos, muitos analistas nos desafiavam, se a gente poderia fazer 250 quando estabilizasse. Nós fizemos 370 no primeiro ano, então acho que realmente os números não deixam margem para muito questionamento sobre a capacidade do management da empresa em produzir resultados operacionais.

Considerações finais, nós publicamos a questão da National Beef. A National Beef nós estamos encerrando o negócio hoje, não vamos concluir a aquisição, principalmente pela questão que o DOJ, Departamento de Justiça americana que estava impondo investimento de algumas plantas, que num cenário hostil, num cenário difícil como está hoje não existe comprador, então nós achamos que não era razoável comprar uma empresa por 900 milhões de dólares, que tem 3 plantas e ser obrigado a vender 2 plantas por valores muito baixos. Agradecemos a paciência do pessoal da National Beef, agradecemos todos aí do mercado, a confiança, e seguimos em frente com nossos planos de expansão. Eu realmente acredito que para os Estados Unidos foi um forte equívoco, do Departamento de Justiça americano, ter impedido esta compra, pois dessa maneira impediu que construísse mais uma terceira empresa com forte economia de escala, para competir de maneira mais dura com as outras duas americanas, a Cagil e a Tyson, mas eles devem ter seus motivos e cabe à nós respeitar. Tendo dito isso, encerra a negociação da National Beef, e não temos nenhuma outra aquisição hoje em vista, nem em andamento e basicamente é isso. Gostaria de salientar também que mesmo caso houvesse a aquisição da National Beef, nós nos manteríamos em torno de duas vezes *leverage*, devido ao EBIDTA que melhorou, devido a dívida da National que diminuiu, enfim, porque algumas pessoas as vezes falam 'ah, ele diminuiu o *leverage* por uma coincidência, que não deu certo a National', não, vocês podem fazer as contas, vocês vão chegar à conclusão de que a nossa desalavancagem é muito mais fruto da nossa estratégia operacional do que ter feito ou não o deal da National.

Queremos reiterar como considerações finais que nós vamos seguir desalavancando; seguir com o nível de liquidez apropriado para enfrentar a crise, não só para enfrentar a crise, mas para poder ao final dessa tormenta estarmos saudáveis e capazes de seguir crescendo e seguir ganhando mercado. Seguiremos crescendo, nós temos enxergado essa crise como uma imensa oportunidade, apesar das adversidades macroeconômicas nós conseguimos manter nossa melhoria nos resultados operacionais, e eu gostaria de terminar aqui novamente dizendo que às vezes tem muita gente que confunde a nossa simplicidade de fazer as coisas com sermos simplórios. Nós, aqui dentro, somos uma empresa que planeja; somos muito disciplinados, nós fazemos contas, nós estudamos o mercado, nós somos estudiosos. A gente dá muito valor aos números, aos planos e aos fundamentos de mercado, então isso é que nos contribuiu ao longo de mais de 50 anos. Eu pessoalmente estou na empresa há 20, completei esse ano, posso comprovar, e eu acho que o maior fator de sucesso da JBS tem sido respeitar o mercado, ser contingente aos dados, fazer contas, ser estudioso, olhar os números, se antecipar às crises e se preparar para enfrentá-las. Enfim, isso é que tem garantido a perenização da empresa durante os últimos anos.

Gostaria de agradecer a todos, e vamos abrir para perguntas e respostas, e novamente muito obrigado pela confiança de todos, e estejam à vontade, vamos tentar usar este tempo para esclarecer possíveis dúvidas. Obrigado.

*Antes de iniciar a seção de perguntas e respostas, gostaria de lembrar que para fazer perguntas, basta digitar *1. Pedimos também a gentileza de se limitarem a apenas uma pergunta por vez. Por favor, aguardem enquanto recolhemos as perguntas.*

A primeira pergunta vai para o Sr. Guilherme Arruda, do Banco UBS Pactual.

[Sr. Guilherme Arruda]

Bom dia Joesley, bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta para você sobre a operação no Brasil. Como você está vendo o mercado no Brasil, a gente tem lido nos jornais que vários players que estavam alavancados estão tendo que fechar plantas, fechar até operações às vezes, eu queria saber como está este balanço de oferta e demanda de gado, como que você vê o outlook para 2009, ou pelo menos para os próximos 6 meses, o que você tiver mais visibilidade. Obrigado.

[Sr. Joesley]

Bom dia Guilherme. O Brasil, como vínhamos falando há tempos, achamos que vai operar em torno de 5%, 6% EBITDA margem, quem não estiver preparado para operar durante um bom período com isso, vai enfrentar dificuldades adicionais para seguir andando. Evidentemente que toda planta que fecha beneficia quem fica, a gente tem visto um ciclo de fechamento, não de abertura. Sumarizando estamos preparados para enfrentar um 2009 de média performance. O que significa média performance? Significa margens em torno de 5%, 6%, mesmo, médios volumes, principalmente na JBS porque eu tenho ficado muito cuidadoso na questão de crédito a clientes, então eu não estou forçando volumes aqui, eu estou preferindo não vender que arriscar, então vamos trabalhar de maneira branda. Principalmente porque eu acho que a desaceleração agora no primeiro semestre, e nos mantermos prontos, saudáveis, vai nos dar uma capacidade de ter um crescimento muito superior a uma possível tentativa de acelerar agora e talvez ter inadimplência, talvez ter problemas maiores. Em relação ao rebanho, os abatimentos brasileiros estão reduzidos, há de se dizer que pecuária é sempre uma reserva de valor, então em época de crise o produtor, entre ter dinheiro e ter o boi no pasto prefere ter o boi no pasto, então a gente ainda não assistiu uma grande oferta de boi, e basicamente é isso.

[Sr. Guilherme Arruda]

Está certo, obrigado.

Próxima pergunta vai para o Sr. Carlos Albano, da empresa Citibank.

[Sr. Carlos Albano]

Oi, bom dia Joesley, bom dia a todos. Eu tenho umas 3 ou 4 perguntas, mas vou me limitar a uma como pediram. A primeira pergunta é em relação ao capex. Vocês tiveram um capex de quase 400 milhões de reais no quarto trimestre, fecharam o ano perto de um bilhão, e esse número fica mais ou menos aí no quarto tri perto de 4% da receita líquida, se a conta estiver certa. Então este capex me chamou a atenção, subiu bastante em relação ao terceiro trimestre, eu queria que você falasse um pouquinho sobre porque aumentou no quarto trimestre, eu vi que vocês colocaram que tiveram vários investimentos, mas como fica isso? Principalmente para 2009.

[Sr. Joesley]

Dentro de tudo que falamos anteriormente, Albano, nós demos uma instrução de acabar as obras e encerrar e fechar cofre, e foi basicamente o que aconteceu. Para estarmos alinhados a tudo isso que já falamos anteriormente, nós estamos praticamente finalizando todas as obras, e os principais investimentos e em 2009 verificaremos baixo capex, muito baixo capex.

[Sr. Carlos Albano]

Dá pra ter uma idéia do que é isso, é alguma coisa entre meio e um por cento da receita, como estão falando?

[Sr. Joesley]

Então, acho que talvez um pouco mais, algo como 1,5%, mas esse ano está diferente, esse ano a gente está trabalhando muito no curto prazo. Como tem toda essa insegurança, nós não estamos contratando nenhum grande investimento, a gente está indo trimestre a trimestre, mais cuidadosamente. Aqui é assim, tem que gerar fluxo de caixa positivo, não pode gerar negativo, pronto. Se gerar dinheiro investe, se não, não investe. Essa é a palavra de ordem aqui.

[Sr. Carlos Albano]

Ok, obrigado.

Próxima pergunta, Sr. Alexandre Pizano, do Banco Merrill-Lynch.

[Sr. Alexandre Pizano]

Obrigado. Bom dia Joesley, bom dia Jerry. A minha pergunta é quanto à National Beef e uso do caixa agora que efetivamente a gente não tem mais a aquisição da National Beef pela frente. Quería saber se vocês vão usar esta desalavancagem para aproveitar e acelerar investimentos em outros mercados, se vocês vêem ao longo do ano, talvez não tanto a curto prazo, mas ao longo do ano, possíveis aquisições em outros mercados. Obrigado.

[Sr. Joesley]

Alexandre, não, nós não estamos focados em nenhum mercado novo, ninguém deve assistir investimento em mercado novo. Achamos que não é a hora disso. Agora, por enquanto não estamos pensando em aquisição, estamos pensando em sobreviver bastante saudáveis, porque quando as coisas acalmarem, e eu não sei quando isso vai ser, nós queremos estar preparados para aí sim seguir com aquisições, enfim, seguir crescendo.

[Sr. Alexandre]

Ok. Quando efetivamente você tiver uma volta, e vocês voltarem a olhar para aquisições, vocês já tem um foco, talvez LatAm?

[Sr. Joesley]

Seguramente vai ser onde a gente já opera. Vai ser América do Sul, vai ser Estados Unidos, na Austrália não tem muito mais o que fazer, e na Europa dá pra adquirir coisas. Agora, tem que esperar essa crise passar um pouco. Não é hora de falar nisso.

[Sr. Alexandre]

Está ótimo, obrigado!

Próxima pergunta, Sr. Marcel Morais, da Credit Suisse.

[Sr. Marcel Morais]

Oi Joesley, tudo bem? A minha pergunta diz respeito a exportações da JBS nos Estados Unidos para 2009. Qual é a sua expectativa, o que o senhor acha, quais são os mercados mais promissores, Coréia do Sul, Canadá. O que a empresa está visualizando?

[Sr. Joesley]

Então, eu queria ressaltar uma coisa, exportação é muito impactada pela questão de crédito. Comércio internacional é diretamente proporcional a crédito. Os locais onde o fornecedor mais financiava o cliente era Brasil e Argentina. As exportações americanas e as exportações australianas, já vinham sendo muito disciplinadas, já vinham com muito pouco crédito dado do fornecedor ao cliente. Então, o que nós estamos assistindo é um impacto muito forte no Brasil e na Argentina, e um impacto bastante menor nos Estados Unidos e na Austrália no que diz respeito à questão de crédito, porque lá já não se dava crédito fornecedor ao cliente, isso do ponto de vista financeiro. Sob o ponto de vista operacional eu não sei se o Wesley... (O Wesley tá na linha? Wesley?).

[Wesley]

Estou Joesley.

[Sr. Joesley]

Ah, então, talvez você pudesse falar aí.

[Wesley]

Estamos trabalhando com a premissa de fazer um volume superior ao que tivemos em 2008. Trabalhamos 2008, a maior parte do ano sem Coréia, nós temos mercados favoráveis do ponto de vista de mudança cambial, do Japão, a carne e todos os produtos a serem importados

ficaram mais baratos devido à desvalorização do Yen. Estamos vendo México e Canadá mantendo os mesmos volumes, na Austrália, em janeiro tivemos um crescimento substancial comparado a janeiro de 2008, de modo geral nós tivemos em novembro e dezembro, neste último trimestre, uma queda nas exportações devido a estoques que existiam nesses países, mas estamos trabalhando com perspectiva de crescimento em volumes pra 2009.

[Marcel]

Perfeito. Está certo, muito obrigado Joesley e Wesley.

Próxima pergunta, Sra. Maria Cristina, da empresa Lopes Filho.

[Sra. Maria Cristina]

Bom dia a todos. Eu gostaria de saber, recentemente saiu na imprensa que o preço do boi no Uruguai está mais barato que aqui no Brasil, se a empresa está de alguma forma se beneficiando com isso, e como está a demanda no mercado europeu, já que vários países desaceleraram nestes dois primeiros meses. Obrigada.

[Joesley]

Nós não operamos no Uruguai. Nós temos importado gado do Uruguai para o Brasil. Tem sido viável para abate em nossa unidade do Paraná. Sobre a Europa, nós temos [...] Argentina tem seguido vendendo normal, o Brasil não está vendendo, está vendendo muito pouco, principalmente pelas novas regras de rastreabilidade, agora [...] Até agora o consumo em si [...] eu estava na Itália essa semana, fiquei bastante tempo, segunda, terça e quarta, bastante tempo conversando sobre isso. Curiosamente até agora os volumes têm se mantido lá, não houve queda ainda.

[Sra. Maria Cristina]

Ok, obrigada.

Próxima pergunta, Sr. Carlos Albano, do Citibank.

[Sr. Carlos Albano]

Mais uma pergunta aqui em relação à Argentina. Eu estava fazendo umas contas, fica difícil porque a gente não tem o resultado inteiro aqui, só da Argentina. Mas olhando o quarto tri de 2008 comparado ao quarto tri de 2007, a receita como um todo aumentou, o volume aumentou, quer dizer, pra você seria um ganho de escala no quarto tri do ano passado, preços melhoraram, tanto no mercado doméstico quanto no mercado de exportação. Então, me ajuda um pouco, como é que a margem vai de (...dos mercados... Positivo pra menos de 3.2, ah

desculpe, estava procurando aqui...) 3.2 para menos 6, ou seja, me ajuda a entender o que acontece na Argentina. E a pergunta é, dado que vocês perderam lá 25 milhões de reais, o cenário de 2009 pelo que eu estou lendo, estou entendendo, não é muito promissor para a Argentina, tem a seca, tem o próprio problema da crise econômica, como fica a situação na Argentina?

[Joesley]

Então Albano, lá basicamente nós tomamos um prejuízo muito forte na questão dos estoques, como eu tinha falado. Nós tínhamos 3 meses de estoque, porque produzimos no primeiro semestre e fomos acumulando estoque, não conseguia sair. Agora, com esta desvalorização brutal dos preços, basicamente você tem lá um estoque que você comprou por 4 mil dólares e agora vai realizar por 3, 2, enfim. Mas o impacto principal é esse, talvez 80% de tudo que nós falamos se resume a isso. Aquela empresa deveria estar trabalhando com um mês, um mês e pouco, estávamos com mais de 3 meses de estoque.

[Sr. Carlos Albano]

Entendi. E, você acha que normalizando essa situação agora, pelo que deu pra entender já está mais normalizada...

[Joesley]

Tem que voltar no trilho, senão eu vou me mudar para a Argentina e fazer aquele negócio funcionar.

[Sr. Carlos Albano]

Só mais uma coisa. Em relação aos Estados Unidos, como é que fica o ambiente competitivo agora sem vocês tendo a National? É de se imaginar que as margens devem ser agora um pouco menores, não em relação ao trimestre, mas em relação ao que a gente imaginava, porque agora tem um competidor a mais, um competidor forte pelo que eu entendo?

[Joesley]

Eu respondo aqui, mas peço para o Wesley falar também. Albano, na verdade, nós não chegamos a ter nenhum benefício sobre a questão da aquisição porque nós não chegamos a adquirir, a gente vai continuar competidor, como já era competidor. E quando olhamos nossos ganhos, da JBS, foi focado em questões da porta pra dentro, em questões operacionais, muito mais do que em questões mercadológicas, e a única questão mercadológica mesmo que a gente assistiu foi a abertura da Coréia do Sul, que não se espera que feche. Mas eu gostaria também que o Wesley fizesse algum comentário sobre isso porque essa pergunta que você fez é importante.

[Wesley]

Albano, nós entendemos, como o Joesley falou, que a melhoria que tivemos é independente do National, e não acreditamos que, sem o National, muda nada em nossa estratégia de continuar melhorando as margens. [...] Dia a dia nós estamos melhores se comparado com o dia a dia dos anos anteriores. A aquisição da Smithfield e da Five Rivers [...] Na Five Rivers, é importante ressaltar, são 10 confinamentos, nós temos capacidade para 800 mil cabeças estáticas. Teremos, este ano, de produção própria dentro destes confinamentos, um milhão e 600 mil cabeças, isso sem dúvida nenhuma vai trazer para nós um diferencial competitivo. Uma grande estabilidade do ponto de vista de suprimento de gado. Nós não vemos o não fechamento do National como uma mudança do ponto de vista de o mercado ficar mais concorrido ou não. Nós vemos isso como continuar nossa estratégia de olhar nosso negócio, de melhorar nosso negócio dia-a-dia.

[Albano]

E Wesley, comparando com o que vocês fizeram na Swift, e agora você está olhando os números da Smithfield, todos os ganhos de sinergia, tem muita coisa pra se fazer dentro da Smithfield, muito ganho para ser capturado?

[Wesley]

Albano, tem. Sem dúvida nenhuma nós já vínhamos integrando algumas coisas na Smithfield, mas a passos um pouco lentos, devido a estar esperando o que aconteceria com a National, nós falamos isso algumas vezes, que se o National concluísse, nós iríamos focar na integração do National e, a Smithfield, nós iríamos tê-la stand alone por um período até terminarmos a integração do National. Agora, sem dúvida nenhuma, nós vamos acelerar a integração, vamos ter uma estrutura só, vamos ter bastante redução em SDNA. Teremos bastante benefício pela localização das plantas da Smithfield, tem duas plantas perto da área de Chicago, Detroit, com centros de distribuição que vão permitir ter uma distribuição melhor naquela região, temos outra planta da Smithfield na região próxima a Nova York e toda a região da costa americana, o que vai também nos permitir melhorar a distribuição. De um modo geral tem bastante coisa pra se ganhar sim.

[Sr. Carlos Albano]

Ok, obrigado.

Próxima pergunta, Sr. Marcelo Cirider, da Escotos.

[Sr. Marcelo]

Bom dia Joesley e Wesley. Com a desistência da aquisição da National Beef, eu gostaria de saber se existe alguma penalty fee, alguma penalidade a ser paga e se existe, de quanto é.

[Joesley]

25 milhões de dólares.

[Sr. Marcelo]

25? Está ok, grato.

Um momento, por favor.

Próxima pergunta, Sr. Diego Maia, do HSBC.

[Sr. Diego Maia]

Bom dia Joesley, bom dia a todos. Eu só queria mais um esclarecimento acerca de Argentina, não ficou claro para mim se a empresa tomou algum default de cliente em algum dos mercados, eu queria que você esclarecesse isso, por favor, e se possível, caso isso tenha ocorrido, qual o mercado foi, como que vocês estão lidando com isso? E a segunda pergunta é em relação a Brasil, eu estava olhando aqui e em termos de volume a gente viu uma queda de volumes aqui tanto no mercado doméstico como no mercado externo em 2008, se você tem algum guidance pra gente para 2009. Obrigado.

[Joesley]

Diego, sobre a Argentina, tivemos algumas devoluções de clientes, tivemos algumas questões disso, mas o relevante realmente foi o conjunto de estoques que nós tínhamos que teve o valor depreciado. E, quando o cliente devolve, é evidente, se você tinha vendido por 4 mil dólares, que vai revender por 3, 2 enfim, um novo preço. É tudo girando em torno do mesmo tema, o grande resultado negativo foi a desvalorização do commodities.

[Sr. Diego]

Você pode dizer qual foi o mercado Joesley?

[Joesley]

Então, foi principalmente Rússia, foi Ucrânia, foram esses mercados mais novos. Europa teve alguma coisa, mas nada muito significativo. No Brasil, nós diminuimos o volume, e esse ano de 2009, estamos operando muito cuidadosos. Porque eu acho que a gente tem que adaptar a estratégia ao momento, eu estou muito cuidadoso porque eu acho que não está na hora de se aventurar em nada. Se for necessário diminuir o volume para garantir a saúde da empresa, eu vou fazer isso. [...] como diz a Odebrecht, é sobreviver, crescer e perpetuar. Nós aqui estamos operando em modo de crise para sobreviver, e sobreviver bem. Não adianta sobreviver todo

machucado [...] Então nós procuramos, tudo menos botar em risco o balanço da empresa. Então foi o que aconteceu no terceiro e quarto tri, nós tiramos o pé dos volumes, tiramos dinheiro da rua, se você olhar, nossos estoques no Brasil reduziram, nossas contas a receber no Brasil reduziram; é o que nós trabalhamos. E no ano de 2009 a gente vai estar dia-a-dia olhando a liquidez, olhando a saúde financeira dos nossos clientes [...] Estamos muito cuidadosos com isso, sabe Diego? Vamos ver, se as coisas vão melhorando eu acho que tem dois pontos, um é que alguns concorrentes vão abrir espaço para nós crescermos de maneira orgânica e sem grandes investimentos; de outro lado nós vamos fazer isso tudo de maneira absolutamente disciplinada e cuidadosa. Para que saíamos crescendo, correndo e daqui a pouco começar a ter inadimplência, começar a ter surpresas desagradáveis.

[Diego]

Está ok, obrigado.

A seção de perguntas e respostas para analistas está encerrada. Gostaria agora de passar a palavra para o Sr. Joesley para as suas considerações finais. Sr. Joesley...

Obrigado a todos. Nós vamos fazer um *call* em inglês meio-dia, e vamos tentar começar pontualmente, do *call* de meio-dia eu vou ter que sair [...] 10 para a uma, mas o Wesley vai estar na linha também, e o Jerry. Obrigado a todos, obrigado pela confiança. O que eu sinto [...] no fundo da JBS é que desde que abrimos o capital e passamos a conviver com a comunidade de investidores, somos uma empresa que vive muito pensando no amanhã, pensando e se planejando e tal. Então, o que eu tenho assistido é que a gente tem sempre carregado as notícias 6 meses antes do mercado. Quando estava todo mundo investindo aqui no Brasil nós estávamos no exterior, quando foi todo mundo pro exterior nós começamos a fechar a torneira e preservar caixa. Agora, quando nós já estávamos preservando caixa, o pessoal está começando a cuidar disso. Enfim, hoje estamos falando, fazendo um *call*, eu acho que [...] de certa forma alguma surpresa para alguns, porque realmente a nossa tônica aqui hoje não é... A nossa grande preocupação não é crescer, ganhar mercado; a nossa grande preocupação é enxugar o balanço, desalavancar a empresa, coisa que, eu não tenho dúvida, vai ter de ser seguida por várias outras companhias, a estratégia de desalavancar [...] eu me sinto aqui novamente falando coisas a que, nem sempre, o mercado está 100% acostumado ou habituado. Mas não tenho dúvidas que as empresas terão que trilhar esse caminho da desalavancagem, de enxugar os balanços, de tirar riscos, de cuidar do balanço para sobreviver, porque as oportunidades para quem atravessar essa crise serão inimagináveis. Eu já estava animado, eu já achava que a JBS ia crescer, agora eu tenho certeza e estou convicto de que nós vamos crescer muito mais do que imaginávamos antes, e de forma muito mais barata. Nós estamos confiantes e estamos nos preparando internamente. E todos os nossos movimentos são para nos preparar internamente para quando for o momento, não só financeiramente, mas o management, a organização estarmos aptos a crescer e a cumprir o que a gente tinha no business plan; e continua tendo que é a consolidação dos mercados, que é ter participações relevantes de 25%, 30% ou mais do abate, e é isso.

Gente, muito obrigado, tenham todos um bom dia.

O conference call da JBS está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigado.