

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 3T08. Estão presentes hoje conosco o Sr. Joesley Mendonça Batista, Diretor Presidente; o Sr. Sérgio Longo, Diretor Financeiro; e 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 de Relações com Investidores. Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e repostas para analistas e investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções, 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.

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

Joesley Batista:

Bom dia. Estamos aqui na apresentação do 3T08, num cenário bastante turbulento, cheio de incertezas, cheio de resultados surpreendentemente positivos de um lado, resultados surpreendentemente negativos de outro. Nós da JBS seguimos nossos planos, seguimos nossas convicções. A gente vem falando já há algum tempo que a JBS é uma empresa construída em cima de valores, são valores praticados e valores que fazem parte do dia-a-dia de cada colaborador.

Quando falamos de valores, sempre nos remetemos àquelas plaquinhas penduradas na parede, que não é o nosso caso. No nosso caso, nós temos como nossa missão sermos os melhores no que nos propomos a fazer, pois nós pensamos que quando a pessoa se propõe a fazer alguma coisa, ela tem que lutar para ser a melhor naquilo. Com muito foco, foco absoluto na sua atividade, pois nós acreditamos que quando você dorme, amanhece e passa o dia pensando e dedicando-se apenas a um negócio, já não é fácil ganhar dinheiro, já não é fácil fazer resultado. Se você não tiver foco absoluto naquilo que você está fazendo, se torna ainda mais difícil a busca de resultados, pois certamente você tem um concorrente que está dormindo e acordando e pensando só nisso, enquanto você talvez fique pensando em outras, várias coisas.

Nosso foco é carne bovina, temos trabalhado nisso há muitos anos, acreditamos, nos internacionalizamos, passamos a ser a maior empresa global e seguimos essa nossa trajetória, respeitando sempre e garantindo os melhores produtos e serviços aos clientes, solidez aos fornecedores, sempre buscando a rentabilidade satisfatória aos acionistas,

porque afinal não basta ser uma rentabilidade, tem que ser uma rentabilidade atrativa para que os acionistas a cada dia invistam e acreditem mais. E para os nossos colaboradores, somos uma empresa formadora de gente, nós valorizamos a prata da casa, nós queremos aqui dentro que não só a empresa tenha um futuro melhor, mas todos os nossos colaboradores também tenham a certeza de que terão um futuro melhor, trilhando suas carreiras junto com nossa empresa, junto com nossos desafios, assim a gente forma um time coeso.

A gente sempre fala dos valores da empresa, também, que se resumem em seis frases que, novamente, são parte do nosso dia-a-dia, o planejamento, a disciplina, a determinação, a franqueza, a disponibilidade, a simplicidade. Essas seis palavras resumem bastante o que nós, na alta direção, damos o alô, o que nós cobramos de cada colaborador e o que a gente espera de cada pessoa que interage com a JBS, que participa. E eu acho que dois desses valores, que foi o planejamento e muita disciplina, nos trazem hoje a anunciar resultados favoráveis mesmo em um ambiente bastante árido, bastante difícil.

Nossos passos são cuidadosamente planejados e nosso time trabalha de forma absolutamente disciplinada para cumprir nossas metas, cumprir nossos planos. Nós formulamos nossas estratégias, nós não seguimos estratégias alheias. Nós temos nosso pensamento estratégico, nosso planejamento estratégico, e isso é o que a gente tem feito e vem fazendo ao longo dos anos, e, evidentemente, o que a empresa é hoje, sempre é fruto dos nossos planos passados. Os nossos valores nos ajudam a manter a empresa no trilho e mais uma vez nos possibilitam passar por períodos turbulentos de forma a transformar a crise sempre numa oportunidade de crescer, de expandir, de ganhar *market share*, de ganhar valor à empresa.

Nós passamos a colocar aqui na página 4 e na página 5 a organização do Conselho de Administração e dos principais diretores que administram o nosso negócio. A JBS é dividida em unidades de negócio regionais, onde cada regional tem bastante independência para tocar seu negócio de forma a construir uma empresa ágil, uma empresa regionalizada, global, mas com ação regional. O Humberto é o responsável por toda a área de carne aqui no Brasil, trabalha conosco há vários anos, o Nelson está na Argentina, é o presidente de operação na Argentina, o Paolo Boni e o Luigi Scordamaglia são dois executivos que administram a nossa sociedade que temos na Inalca junto com o grupo Cremonini.

O Sérgio Longo nas finanças, o Francisco no jurídico, o Jeremiah O'Callaghan nas Relações com Investidores, que esteve na área comercial há muitos anos, e nós convidamos para estar no RI pela crença nossa de que quanto mais uma pessoa entenda do mercado, talvez a compreensão e o diálogo do mercado de carne com o mercado financeiro fique mais fácil. O Eliseu, que cuida de toda a parte da controladoria global, o Iain, que é o presidente da empresa na Austrália, o Martin, que já era da Swift e cuida de toda a divisão do porco nos Estados Unidos, o Brent, que cuida de uma divisão que nós temos e até falamos pouco dela, mas é uma *trading de commodities* que faz *trading* no mundo inteiro, tem filial aqui no Brasil, na Austrália, nos Estados Unidos, onde se conectam e trabalham não só com carne bovina, mas com outros produtos também, carne suína, frango.

O André Nogueira, que fica nos Estados Unidos, como CFO lá. A nova aquisição da JBS, Smithfield Beef, que agora é JBS Packerland, segue sob o comando do Richard Vesta,

que já trabalhava naquela empresa e seguirá conosco. A JBS Five Rivers segue com o Mike Thoren, muitos anos de experiência em confinamento, segue com bons resultados, e o USA Beef segue com o David até que se resolva a questão do National Beef, que anteriormente tem tudo alinhado para que, em caso de conseguirmos concluir as operações das aquisições da National Beef, venha o Tim Klein a substituir o David, caso não, o David segue tocando a operação.

Nós estamos colocando aqui esse *chart* a mais, esses dois *papers* aqui para mostrar um pouco, porque muita gente nos questiona como uma empresa que cresceu tanto consegue administrar tantas coisas, tantas unidades. Nós tentamos ilustrar um pouco de como nós estamos fazendo, e que temos pessoas, profissionais de mercado, cada um cuidando da sua divisão.

A página 6 é uma página que já temos falado dela, mas temos repetido, assim como os valores, que a nossa estratégia de negócio não é feita por uma consultoria externa que vem aqui e escreve um bocado de pastas e papéis bonitos em que os executivos nem sequer sabem o que está escrito lá dentro. Aqui as coisas são feitas por nós, e o que está no papel é o que nós tiramos da nossa cabeça e a forma como nós pensamos. A JBS, como já temos falado, tem sido construída através de aquisições principalmente. Aquisições de empresas que geralmente não estão performando bem e que achamos que têm oportunidade no lado operacional e no lado da estruturação financeira, é o que fazemos: reduz custo, aumenta produtividade, aumenta produção de produtos de valor agregado, melhora as margens, e como questões sanitárias são questões que temos que enfrentar no nosso setor através da diversificação geográfica, nós temos conseguido mitigar riscos.

Isso é o que nós temos feito há muitos anos, e a gente repete essa fórmula desde quando nós estávamos lá no Goiás, comprávamos pequenos frigoríficos e depois passamos a fazer isso a nível nacional, depois passamos a fazer isso no Mercosul, depois passamos a fazer isso nos Estados Unidos e fora. Mais uma vez, para apresentar os resultados aqui, nós estamos demonstrando a nossa capacidade de adicionar valor através da nossa estratégia.

A página 7 também é uma folha conhecida, somente para lembrar a todos o que eu acabei de falar, que a JBS foi construída através de aquisições de empresas de bovino, que é o que a gente acredita que entendemos e conhecemos e adicionamos valor; quando foi a aquisição da Swift, que tinha uma divisão de suínos, nós só admitimos a idéia de operar com suínos porque o suíno não requeria nenhuma situação de *turnaround*, pelo contrário, é a operação mais bem administrada nos Estados Unidos, mais rentável comparada com seus concorrentes, então a gente imagina que nós seríamos capazes e aptos a estar operando com suíno naquele mercado porque já era uma empresa bem administrada.

Se você olha o histórico, nós, assim como quando nós fomos adquirir a Swift americana, nós dizíamos que dado que o problema da Swift americana é problema na divisão de boi, a gente se elege e se acha elegível como uma empresa capaz de fazer o *turnaround* porque é boi, porque é bovino, por isso mantemos o nosso foco absoluto no que fazemos, a gente tenta ser o melhor no que nos propomos a fazer, e pela idéia de que achamos que a gente não consegue ser o melhor em tudo, talvez esse seja o principal *drive* de não diversificarmos a empresa em vários outros negócios. Isso tem sido racional de estarmos crescendo sempre focados na carne bovina, que é o achamos que nós entendemos.

Eu queria conversar aqui, agora, sobre os resultados, vamos direto ao foco, vamos falar do problema, do desdobramento da crise. Essa crise financeira, junto com a desaceleração global, têm surgido aí vários questionamentos e nada melhor do que falar logo antes de falar dos resultados operacionais, saber como está a saúde financeira dessa empresa que cresceu tanto e de forma tão rápida, se internacionalizou e agora tem uma crise pela frente para enfrentar, então tem gerado aí algumas preocupações em algumas pessoas, em alguns analistas, em alguns preços de mercado, e gostaríamos de discorrer e passar detalhadamente sobre isso porque a gente se sente absolutamente confortável, preparado, e até diria mais: eu acho que nós, JBS, se tem uma coisa que ela fez, foi se preparar para esses dias que estão chegando, não só no Management, mas financeiramente, como sua estrutura de capital e assim por diante.

Aqui nós abrimos detalhadamente, porque as pessoas têm falado muito da dívida de curto prazo da JBS, a gente não concorda com a visão do mercado, e quando nós começamos a aprofundar nossa análise sobre a nossa dívida, hoje o caixa da empresa é maior que os próximos doze meses de vencimento. Se bem que, novamente, nós acreditamos que existe um outro conceito a ser alinhado, que como hoje a dívida da JBS financia apenas capital de giro, ou seja, nós não temos financiamento de ativos fixos, a dívida da JBS é basicamente financiamento das exportações, financiamento aos recebíveis e aos estoques, em bancos brasileiros, italianos, australianos, bancos de longa relação.

Então nós abrimos aqui por modalidade, e fizemos o que achamos que é o cenário provável e que é o que nós estamos experimentando hoje. Estamos tendo praticamente 100% de renovação de todas as linhas, e fizemos aqui também algo que a gente imagina fosse um cenário pessimista, onde o mundo de repente caísse numa extrema situação de falta de liquidez, onde os bancos estariam renovando somente 75% e a empresa teria que estar liquidando 25% por ano das suas linhas de desconto de duplicatas, linhas de ACC, linhas de ACE, são linhas de capital de giro que achamos muito pouco provável que aconteça, mas enfim, nós fizemos aqui os dois cenários.

Ao contrário do que o mercado estava entendendo, que nós tínhamos R\$1,8 bilhão vencendo, R\$1,9 bilhão vencendo, o que nós entendemos é que num cenário mais provável, nós vamos estar liquidando R\$150 milhões; num cenário de extrema deterioração, R\$457 milhões, baseado nas premissas de 75% de não renovação das linhas tradicionais. Hoje nós estamos com caixa de R\$2,2 bilhões, que mesmo em cenário extremamente adverso, nós estaremos com um caixa ainda de R\$1,8 bilhão. Vale salientar que esse caixa de R\$2 bilhões está aplicado nos bancos brasileiros que nos dão essas linhas de crédito, então no líquido, no *net*, nós temos crédito com os bancos, e não os bancos têm crédito conosco, então eu acho muito razoável todos renovarem suas linhas de crédito com a empresa.

Aí nós começamos a experimentar aqui várias métricas, para saber, para fazer testes o mais rápido possível. Nós chegamos à conclusão de que mesmo em um cenário pessimista, a gente estaria renovando só 75% das nossas linhas, teríamos a liquidação de R\$457 milhões, que é menos que o EBITDA gerado no último trimestre, no 3T, que foi de R\$470 milhões. Novamente repetindo, mesmo com um cenário bastante adverso, a empresa ainda estaria com R\$1,8 bilhão no caixa.

Nós fizemos aqui na página 10 um demonstrativo sobre essa questão. Novamente nós tentamos fazer vários cenários e várias análises aqui de como anda a liquidez da

empresa. Nós consideramos o que é capital de giro, nós consideramos o que é absolutamente líquido, contas a receber, estoque e contas a pagar. Nós chegamos aqui a uma necessidade de capital de giro da JBS em R\$2,866 bilhões, que é R\$2,8 bilhões. R\$2,8 bilhões é tudo o que você tem em caixa, mais o que você tem de contas a receber, mais o que você tem de estoque, menos todo o seu compromisso de banco, seja de curto ou longo prazo, toda a dívida de curto e longo prazo, mais toda a dívida de fornecedores. A JBS ainda tem um superávit de R\$370 milhões, ou seja, o total da dívida líquida da JBS é menor que a necessidade de capital de giro.

Quando você olha indicadores de mercado como dívida líquida, EBITDA, conforme nós havíamos falado no *call* passado, que nós estamos em torno de 3x, 2,9x, eu creio, que a empresa manteria o compromisso de seguir reduzindo, e estamos aqui, agora, a 2,3x, que, novamente, nós consideramos extremamente satisfatório.

Vale ressaltar que nós temos 2,3x de uma empresa que tem 90% do seu faturamento em dólar. Isso significa dizer que uma coisa é uma empresa ter 3x alavancado pagando juro em reais, de 13%, 14% ao ano; outra coisa é ter 3x alavancado pagando juro em dólares, de 3%, 4%, 5%. Ou seja, a gente imagina que uma empresa americana que tem suas operações (23:54) pode andar mais alavancada do que uma brasileira porque os juros nos Estados Unidos são menores do que os juros no Brasil, então o serviço da dívida é menor. Mesmo assim, nós estamos abaixo dos níveis das médias das empresas brasileiras.

Outra métrica, e essa me remete a quando nós tocávamos um pequeno frigorífico em Luziânia, é quanto nós devemos versus o faturamento. Hoje, a JBS tem uma dívida de um mês das suas vendas; ou seja, um mês de suas vendas, 2,3x EBITDA, sua dívida é menor do que o capital de giro, não tem dívida de *fixed asset*, tem R\$2 bilhões no caixa, todo o serviço da dívida, se os bancos renovarem apenas 75% das suas linhas de crédito tradicionais, é menor do que a geração de caixa feita no último trimestre. Então, na nossa análise, em todas as métricas que olhamos, nós nos sentimos preparados a seguir crescendo, a seguir ganhando *market share*, e acreditamos, sim, que essa crise, como todas as outras crises, se bem administrada, sempre se torna uma oportunidade.

Nós colocamos aqui do lado porque na verdade até eu não tinha muita noção de como estavam os nossos concorrentes no Brasil, os nossos concorrentes nos Estados Unidos. Nós somamos os principais concorrentes nos Estados Unidos e os principais concorrentes no Brasil para... Uma coisa é nós acharmos que estamos bem no absoluto, outra coisa é no relativo. Quando comparado com os nossos concorrentes, nós também vemos uma menor alavancagem, os concorrentes brasileiros estão em torno de 3,5x, os americanos estão em torno de 5x; as brasileiras, em torno de quatro meses de faturamento, as americanas, 2x de vendas. Lógico que tem empresas melhores, outras piores, então isso é a média. Na média, tanto as empresas americanas quanto as brasileiras, parte da sua dívida financia capital de giro, outra parte da sua dívida financia *fixed assets*, ativos fixos, em proporções demonstradas. Então, acreditamos que estamos bem no absoluto e estamos bem no relativo, também relativo à nossa concorrência.

Na página 11 nós tentamos fazer um sumário dos principais destaques do período. Nós tivemos, apesar de toda a tão falada crise, o melhor trimestre da história da empresa. Quando nós compramos a Swift, um ano atrás, eu ouvi várias pessoas, vários analistas dizendo que agora a JBS não iria crescer, que a Swift era um problema, que os Estados Unidos eram um mercado maduro, que ali não se crescia, e o 2T contra o 3T nós

crecemos 30%, e agora crecemos mais 10% novamente. O 3T fecha com R\$7,7 bilhões em venda contra R\$7 bilhões no 2T, então, ao contrário do que nós ouvimos de várias pessoas, às vezes nos questionando sobre como a JBS continuaria crescendo agora que era uma empresa tão grande, que quando era de R\$2 bilhões em venda, crescer era fácil; agora, com R\$10 bilhões, é mais difícil. Nós estamos aqui comprovando e mostrando que seguimos crescendo mesmo com bases maiores. Nós crecemos 10% em um trimestre.

Os Estados Unidos seguiram melhorando sua margem no 3T, saiu de 5,1% para 5,6%, coisa que, novamente, quando adquirimos a Swift americana, existia um forte questionamento sobre a margem, que seria 1%, 2%, 3%; nós projetávamos, para o fim de 2008, chegar a 3%, estamos fazendo repetidamente acima de 5%. Tivemos um acréscimo significativo na margem EBITDA do suíno, apesar de o suíno ser uma operação que já vinha operando muito bem, também fizemos 7,6%, que é o melhor resultado histórico daquela divisão. No Brasil, apesar de todo o problema de falta de gado, todo o problema de menor oferta, como havíamos falado no *call* passado, a JBS segue fazendo o que toda a vida fez, segue crescendo, segue aumentando. Nós crecemos 27% nas nossas vendas.

Eu ouvi alguns analistas e algumas pessoas dizendo “Ah, mas agora a JBS vai crescer, agora que tem uma oferta menor de gado?”, e a JBS no Brasil e em todas as áreas, nós não estamos crescendo agora, nós sempre crecemos. O que nós falamos é que nós simplesmente manteríamos o nosso ritmo de atividade, o nosso ritmo de crescimento, nos manteríamos o nosso ganho de *market share* apesar de as margens terem deteriorado, porque nós operamos nesse ramo e acreditamos que as margens diminuem, são coisas passageiras, e *market share* é uma coisa duradoura. Então nós seguimos aumentando nossas vendas, seguimos ganhando *market share* no Brasil; em consequência disso, já conseguimos reverter nossas margens EBITDA, o 3T já foi melhor do que o 2T, já estamos assistindo a uma depreciação do câmbio, que já está ajudando sensivelmente o negócio no Brasil, e acreditamos que vamos assistir, em breve, melhora no resultado, como já estamos assistindo.

Na Argentina, finalmente foi resolvido o problema do governo com o campo, e isso já se reflete fortemente nos resultados. Nós fizemos quase Ps. 20 milhões de resultado positivo contra Ps. 11 milhões negativos no 2T. A operação na Argentina segue bem, crescendo, detemos hoje lá quase 80% da industrialização daquele país, detemos aqui no Brasil, também, quase 50% da industrialização de carne, seguimos bem lá na Argentina, fizemos resultados, e acredito que vamos ter resultados sustentáveis naquele país, apesar de todos os problemas que temos assistido passar.

A melhoria dos Estados Unidos nas margens é importante salientar também, porque algumas pessoas já me perguntaram se essas melhorias são sustentáveis ou não são. Quando analisamos de onde vêm as melhorias, eu acredito fortemente que são, sim, sustentáveis, pois os principais fatores foram devido ao ganho de eficiência interna, que isso não se perde, ao aumento das exportações aos novos mercados que os Estados Unidos abriram, que também seguem aumentando, fatores esses que acreditamos que têm sido diferenciais nas exportações. Temos sido bastante beneficiados, estamos crescendo o dobro em exportação do que a média da indústria, e esse é um dos motivos que nos têm propiciado melhores resultados.

Na página 12 nós colocamos os nossos números consolidados de venda e margem. Conforme eu havia falado, nós saímos de R\$7,1 bilhões para R\$7,7 bilhões; no ano de

2007, tivemos R\$14 bilhões em venda; esse ano, só em um trimestre nós já estamos com R\$7 bilhões, então vocês são capazes de projetar o nosso crescimento de 2007 para 2008. A margem consolidada da empresa vem crescendo a passos largos, no 4T, esse 1,4% considera um momento muito adverso de mercado, em que nós registramos prejuízo de US\$100 milhões na operação americana devido à forte adversidade enfrentada lá naquele momento, passando para 3%, para 4%, para 6%, operando o 3T acima de 6% de *EBITDA margin* no faturamento consolidado da Companhia. Isso nós realmente achamos que é um número bastante importante, sustentável. Isso é fruto do planejamento, é fruto do trabalho. Eu acredito que é muito importante ter sorte na vida, só que eu acredito que a coisa que mais dá sorte na vida é trabalhar sério, duro, levantar cedo.

Nós reduzimos o custo, nós aproveitamos a abundância de mercado, a liquidez, a abundância de liquidez de mercado do ano passado para comprar empresas que estavam performando mal, ou seja, nós entendemos que fizemos a melhor estratégia possível, que foi aproveitar de um momento de muita liquidez através não de dívida, e sim de *equity*, comprar as únicas e poucas empresas que existiam ainda no mundo com margens baixas sendo negociadas abaixo de *book value*, abaixo de *replacement value*. E aí podemos experimentar melhorias de resultado de 1,4% para 3%, para 4%, para 6%. Nós assistimos a várias estratégias, várias empresas fazendo vários roteiros. Assistimos a pessoas tomando muita dívida, se endividando bastante e comprando empresas que estavam em valores bastante otimistas. Assistimos a empresas pegando dívida, pegando *equity*, levantando dinheiro em *equity*, comprando empresas que também estavam com valores muito otimistas, mas aí nós achamos que não se otimizou tanto o capital, pois você recebeu o dinheiro em uma situação bastante valorizada, porém, você investiu em companhias também bastante valorizadas.

Nós fizemos o caminho oposto: nós nos capitalizamos, capitalizamos a JBS e compramos empresas que achávamos que tinham forte potencial de *upside* a preços abaixo de *replacement value*, que podíamos ter capacidade, através da nossa capacidade operacional, de melhorar os resultados por isso, não por coincidência e nem por sorte, mas isso é fruto do que fizemos e planejamos e perseguimos do ano passado e ano retrasado do que a gente vem fazendo.

Na página 13 nós abrimos vendas e EBITDA por área. Nós tivemos melhoria em todas as divisões, tivemos melhoria nos Estados Unidos, melhoria no suíno, melhoria na Inalca, melhoria no Mercosul, temos resultados melhores não só em venda, como em margens percentuais, e isso nos proporcionou ter o melhor resultado da nossa história.

Na página 14 tem um mapa-múndi demonstrando um pouco de onde vêm as vendas e de onde vem a geração de caixa dos últimos 12 meses. Hoje se observa uma importante geração de caixa vindo dos Estados Unidos, vindo da Europa, já passa a ser mais de 50% da geração de caixa vindo em moeda forte.

Vale salientar, quando olhamos na página 15, que quando nós falamos dos últimos 12 meses, nós estamos considerando o 4T07 e o 1T08 numa situação muito adversa, onde geramos R\$95 milhões e R\$176 milhões, níveis absolutamente abaixo do esperado. Nós acreditamos que sem fazermos resultados fantásticos, apenas fazendo resultados razoáveis, os nossos últimos 12 meses de margem EBITDA vão colocar a empresa em níveis de alavancagem ainda bastante inferiores ao 2,3x, colocando a empresa com

bastante capacidade de novos investimentos e seguir crescendo e seguir ampliando seus negócios.

Fizemos aqui na página 16 também, porque quando compramos a Swift americana, usávamos esse gráfico demonstrando que a Swift operava abaixo da média da indústria, e que nós acreditávamos ser possível operar ou igual ou melhor, e aqui mostramos no gráfico que estamos entregando o que acreditávamos que era possível, que a Swift americana não tinha nenhum problema estrutural, em seus produtos ou em suas fábricas, ela tinha questão realmente de Management, de conhecimento do setor, do ramo, e que em fazendo isso, ela era perfeitamente factível operar igual ou acima dos seus concorrentes. Nós estamos aqui apenas confirmando e mostrando que o que imaginávamos ser possível foi possível.

A Swift, depois de experimentar durante muitos anos resultados abaixo da média, algumas pessoas se convenceram de que o problema é que a empresa estava fadada a ter maus resultados, que tinha problemas em suas fábricas, problemas em seus produtos, problema que a Swift era, por natureza, menos eficiente, e nós não acreditávamos nisso. Nós acreditávamos que ela tinha plena capacidade de competir de igual para igual com seus *peers*, e está se provando verdadeiro.

No slide da apresentação passada nós colocamos uma importante redução no custo por cabeça, de US\$210 para US\$160, esse número nós seguimos otimizando-o, em que pese agora nós já estamos de igual para melhor do que os nossos concorrentes; nós estamos preferindo parar de falar deles, porque os nossos concorrentes eram o nosso *benchmark*, nós não queremos virar *benchmark* para os nossos concorrentes. Depois, também algumas pessoas nos questionam sobre “Ah, Joesley, todos esses números é porque você ainda não adquiriu a Smithfield; quando você adquirir a Smithfield, esses números não vão estar tão bons assim”.

Nós realmente não gostamos de somar passado com futuro, porque sempre tem uma chance muito alta de erro. Quando você soma números passados com projeções futuras, você não soma todas as linhas, porque quando você faz projeções futuras, você tem geração de caixa, você tem liquidação de dívida, você tem geração de juros, mas nós fizemos uma simulação para que o mercado entenda um pouco do que seria agora, nesse mês de outubro, a JBS após a aquisição da Smithfield Beef e Five Rivers. Em termos de venda, nós agregamos US\$3 bilhões, estaríamos agora com US\$18 bilhões em venda, nós trouxemos um últimos 12 meses de US\$139 milhões, e o nosso últimos 12 meses sai de US\$564 milhões para US\$703 milhões, na verdade melhorando o EBITDA consolidado da empresa, saindo de 3,6% para 3,8%.

Nós fechamos ontem, já está disponível hoje, uma ABL de US\$400 milhões; a ABL é uma conta garantida de longo prazo, no valor de US\$400 milhões, com garantia de recebíveis a taxas bastante interessantes, LIBOR + 2, LIBOR + 3, alguma coisa assim. Então, com a aquisição da Smithfield mais a ABL, nós mantemos o nosso caixa em torno de US\$1,1 bilhão ou US\$1,2 bilhão, praticamente fazemos a aquisição da Smithfield, mantemos o nosso caixa no mesmo nível de US\$1,2 bilhões, e a nossa alavancagem teoricamente sairia de 2,3x para 2,4x; mas, novamente, e por isso que eu não gosto de somar saldos assim, mas na verdade, seguindo tudo a mais constante, talvez assistiríamos a uma redução muito maior nesse EBITDA de 2,3x, 2,4x, porque tira o 4T07, que foi bastante negativo, e inclui um novo, provavelmente bastante melhor que o 4T07, tem mais um trimestre de geração de caixa, tem mais um trimestre de pagamento de juros, enfim.

Isso é apenas para demonstrar que mesmo com a Smithfield, a empresa segue no seu curso de redução da alavancagem, de melhoria dos seus indicadores financeiros. Não é a Smithfield que atrapalha ou que muda materialmente tudo o que nós falamos para trás, passando para 55 mil funcionários na empresa, 114 unidades, uma dívida líquida em torno de US\$1,7 bilhões, saindo de US\$1,3 bilhões para US\$1,7 bilhões, basicamente aumentando o valor do *equity* pago à companhia Smithfield.

Agora, para frente, nós vamos começar a falar alguns números de mercado, mais para conhecimento; na página 18, onde nós demonstramos que a JBS cresceu 64% nas suas vendas para o mercado externo, enquanto a média da indústria cresceu 33%.

A página 19 mostra que nossas vendas consolidadas para exportação representam 36% do mercado, 30% de nossas vendas, 64% das nossas vendas são para o mercado doméstico, dividido em 43% *beef* nos Estados Unidos, 14% porco, 13% Austrália, 22% Brasil, 5% Itália e 3% Argentina. Itália aqui está considerado 50% de participação na empresa, não 100%.

Na página 20 demonstramos as nossas exportações, nós exportamos US\$1,7 bilhões em um trimestre, essas foram as exportações consolidadas antes de considerar os números da Smithfield Beef, que, se considerarmos, passa de US\$2 bilhões em comércio internacional em um trimestre.

Na página 27, o preço do boi e da carne nos Estados Unidos. A partir do momento em que vamos aumentando as exportações de carne naquele país, esse gráfico vai começando a perder um pouco de valor, porque passa a não representar tão bem mais o resultado, porque boa parte dos resultados advém das exportações. Mas enfim, demonstra aqui a queda juntamente no preço do boi, a queda juntamente no preço da carne, e mesmo com a margem teoricamente diminuindo, nós seguimos fazendo resultados.

A página 22 é a continuação de um gráfico que nós passamos a observar com muito cuidado, que é a comparação do preço do boi nos principais países produtores. Nós observamos que o Brasil não é mais o boi mais caro do mundo, como chegou um dia a ser, hoje, os Estados Unidos voltam a ser o boi mais caro, e nesta amostragem a gente não põe Europa, seguido pelo Uruguai em segundo lugar, o Brasil já está um pouco abaixo do preço do Uruguai agora, Austrália bastante abaixo do preço do Brasil, e Argentina seguindo em patamares bastante diferentes, principalmente advindo de uma política macro-econômica diferente desses demais países. Nós temos que assistir, daqui para frente, qual deve ser o comportamento desses preços, que certamente a resposta se passa por como será a desaceleração global, como será, enfim, todo esse movimento de mercado que nós estamos assistindo acontecer com bastante vigor.

Na página 23 nós colocamos uma comparação do que eram os múltiplos teoricamente pagos quando da aquisição e quanto hoje representam os múltiplos pagos após a aquisição, após passado algum tempo. A Swift, que, um ano atrás, quando fazíamos conta, dava 15x o múltiplo, mas, de novo, o múltiplo era 15x muito mais por uma falta de resultado do que por um preço alto, quando a empresa volta em níveis razoáveis de performance, nós já observamos que a aquisição da Swift hoje, últimos 12 meses, nós estamos a 5,5x. A Smithfield Beef, que, quando nós compramos, baseávamos em US\$70 milhões, recebemos já com US\$140 milhões, em torno de 4x. Então nós acreditamos que,

à luz desses números, nós tomamos as decisões acertadas e apropriadas para o momento, pois todas as empresas verificaram uma melhoria da sua performance, não uma deterioração, diminuindo sensivelmente o múltiplo pago, considerado o valor da aquisição.

Eu gostaria de fazer algumas considerações finais e abrir para perguntas e respostas. Nós estamos muito satisfeitos em estar aqui em um 3T um ano após a aquisição da Swift, estar entregando o que havíamos pensado, planejado e projetado; estamos entregando, mesmo com toda a adversidade, um resultado bastante relevante, bastante satisfatório no nosso ponto de vista. Eu não posso deixar de ressaltar que o planejamento e a disciplina, que são valores fundamentais da nossa empresa, contribuíram tremendamente para a redução dos riscos enfrentados pela empresa, pois, se não por isso, nós talvez não seríamos capazes de estar aqui falando sobre uma situação apropriada, creio, a seguir crescendo, a seguir desenvolvendo os planos.

Nós, conforme havíamos já falado, somos muito focados no resultado consolidado da empresa, isso é o que olhamos, isso é o que perseguimos, acreditamos que no consolidado a empresa tem que crescer em vendas e crescer em margem; essa é a nossa meta interna. Muitas vezes as pessoas tendem a querer esquartejar a empresa e tentar explicar ou achar que foi melhor ou pior porque o Brasil foi melhor ou porque a Argentina foi pior, ou porque a Austrália... Mas na verdade, o que verificamos é que, normalmente, boa parte da melhora no resultado da Austrália foi em detrimento à piora do resultado do resultado do Brasil, que foi em detrimento à melhora do resultado na Argentina; está tudo conectado. Então, o que nós realmente temos que preservar aqui é que o número consolidado em vendas cresça e que o número consolidado em resultado cresça, e é o que reafirmamos o nosso compromisso em seguir fazendo.

Nós seguimos desalavancando a empresa, conforme já mostrado anteriormente, estamos mais perto de 2x do que de 3x, mesmo considerando o 4T07 bastante ruim, acreditamos que temos nível de liquidez apropriado ao momento, nós somos muito confiantes de que seguiremos crescendo, vislumbramos essa crise como uma imensa oportunidade para a JBS, e não só para a JBS, mas para todas as empresas que tenham se preparado para momentos mais difíceis, E eu quero aqui reafirmar que nós estamos vendo o mercado, estamos vendo todos os acontecimentos, nós acreditamos muito que apesar de toda a adversidade do cenário macro-econômico, o ano de 2009 terá números em venda e resultado consolidado bastante melhores em 2009 do que 2008, e seguimos com muito cuidado, com muita cautela administrando essa empresa grande, que hoje é uma empresa extremamente profissionalizada, profissionais de longa data, de longa experiência, seguimos formando os profissionais que vão administrar essa empresa para o futuro, temos importantes programas de formação de gente, de formação de pessoas para garantir a perenidade da empresa.

Enfim, continuaremos a fazer o que temos falado. Nós temos tentado falar e ser o mais claros quanto possível em nossos planos, e nossos planos são, normalmente, muito simples. Início de 2008 nós falamos que não iríamos mais investir, que iríamos terminar as aquisições americanas, que em 2008 não faríamos nada, que em 2009 acreditávamos que teríamos oportunidades de seguir crescendo no Mercosul, e eu vou só reafirmar o que a gente vem falando já há vários meses. Em 2008 não vamos ter novas aquisições, muito provavelmente não vamos, estamos nos preparando para seguir crescendo no Mercosul a partir de 2009, temos nossa meta, que é de chegar a de 25% a 30% do mercado de abate, vamos seguir perseguindo, vamos seguir focados na carne bovina,

tentando otimizar essa empresa e ter uma empresa mais eficiente, com menor custo. Nós somos líderes na industrialização e agregação de valor, temos fábricas adequadas, material humano, pessoas treinadas para que consigamos seguir nesse caminho, crescendo e gerando estabilidade e resultado conforme é necessário.

Gente, muito obrigado a todos pela atenção, eu gostaria de abrir para perguntas e respostas. Perdoem o atraso, era para começar 10h, começamos 10h30; tivemos um problema técnico na conexão dos computadores do *call*. Gostaria de abrir para perguntas e respostas, e vamos tentar fazer o mais produtivo possível. Muito obrigado.

Carlos Albano, Citi:

Bom dia a todos, não sabia que tinha sido contratado, Joesley. Depois a gente vê isso aí.

Joesley Batista:

Está bem, depois a gente negocia isso.

Carlos Albano:

Bom, minha primeira pergunta, e depois eu volto a fazer outra, se tiver tempo, é em relação à operação nos Estados Unidos. Vocês mostraram na apresentação no último trimestre, e você também falou um pouquinho hoje, que tinham baixado o custo de produção lá na Swift, caiu de US\$212 para US\$164 dólares do 2T07 para o 2T08. Eu queria te perguntar como é que ficou a redução de custos nesse trimestre, quer dizer, vocês ainda estão trabalhando com isso lá?

Eu estou olhando aqui também aquele slide que vocês usaram na apresentação em julho do ano passado, mostrando os impactos financeiros do *turnaround*, falando de redução de despesas, tudo o que vocês iam fazer lá, custo variável, embalagem, e principalmente a parte de melhoria de rendimento. Teve mais impacto disso no 3T nos Estados Unidos? Isso ajudou a sua margem nos Estados Unidos? E quanto ainda tem para vocês entregarem de ganhos do antigo *turnaround* lá da Swift, lá nos Estados Unidos?

E só para complementar: com a integração da Smithfield, o que pode vir, o que a gente pode esperar agora em termos de ganhos de sinergia, e, grosso modo, como essa sinergia pode vir? Já que você não tem o *turnaround* para fazer na Smithfield o que você fez na Swift, como é que são os ganhos de sinergia lá? Obrigado.

Joesley Batista:

Albano, nos grandes números, a nossa meta... A gente tinha um custo lá acima de US\$200 por cabeça, nós trouxemos isso rapidamente a US\$160. Nós acreditamos ser possível chegar a US\$130, agora com Smithfield, e em aprovando o National Beef, o nosso esforço seria baixar de US\$130, viu? Seria operar abaixo de US\$130. Nós já tivemos, sim, um pouco mais de ganho, nós estávamos com US\$160, nós operamos mais perto de US\$150 nesse trimestre, mas achamos que ainda temos que chegar aos US\$130, ainda temos uns US\$20 por cabeça para ganhar.

Antes da aquisição da National Beef, com a aquisição da National Beef, acreditamos que é factível uns US\$10 a US\$20 por cabeça, ainda melhor de redução e sinergias. A

Smithfield, nós a adquirimos agora, e conforme demonstrado anteriormente, ela tem várias sinergias a serem capturadas. É do jeito nosso, a gente vai fazendo as coisas meio rápido, e não pode demorar dois, três anos para obter resultado disso, não. A gente acredita que já estamos lá, já estamos mexendo o que é possível, e acho que muito rápido nós vamos começar a visualizar resultados da Smithfield.

Quando a gente olha pra frente, Albano, nós temos muitas vezes dois trimestres melhores e dois piores, que são o 2T e o 3T, a *barbecue season*, o 4T e o 1T são de demanda mais fraca. A gente acredita que vamos ver uma redução no percentual do resultado nesse 4T e no 1T, porém, a níveis muito diferentes do que a gente assistiu ano passado. Acho que mesmo com a redução na margem percentual, nós vamos alcançar um bom resultado.

Carlos Albano:

Joesley, na Swift, eu visitei a planta lá, e vi que tinha muita coisa para ser melhorada, até porque a (66:09 margem geral) é menos... Eu sei que é um negócio muito ruim. Dá para ter uma idéia aí em termos qualitativos, mesmo, de o que tem para fazer na Smithfield?

Joesley Batista:

É toda a parte de SG&A, né, Albano? Toda a parte de SG&A que a gente já está agora começando a trabalhar... Na parte de logística, a gente tem muito ganho do lado logístico por não estar cruzando venda de carnes. Enfim, na parte logística, na parte de suprimentos, nós já verificamos muitas oportunidades. São os três lugares: suprimento, logística e SG&A, mais de imediato. A Smithfield já opera com resultados bons.

Carlos Albano:

Está bom, obrigado.

Guilherme Arruda, Banco UBS Pactual:

Oi, Joesley. Bom, só continuando nessa linha aí de expectativa para o próximo trimestre, você mencionou que por causa da sazonalidade, a margem nos Estados Unidos para a parte de bovino deve cair um pouco no 4T e 1T. O que você espera para os outros segmentos? Suíno, Brasil...

Joesley Batista:

Suíno, ao contrário, nós estamos nos dois trimestres bons, que é esse e o fim, e o 4T. Então, o 4T deve ser bastante forte, que são os dois sazonalmente melhores. O boi, Guilherme, com essa depreciação cambial, está bom, sabe? Eu acho que a gente está operando bastante melhor. Eu não sei como vai ser esse câmbio, se vai ficar de R\$2,10, de R\$2,20, a gente vai ter uma melhoria no resultado. E Argentina também está bom. O câmbio lá desvalorizou um pouco, está em Ps. 3,30. Sumarizando, quando você olha o preço do boi em dólares em geral naquele gráfico, você vê tudo caindo. Então, está favorecendo o Brasil, favorecendo a Argentina, favorecendo bastante a Austrália, o porco vai bem. O que é sazonalmente, mesmo, que vai ter uma pequena diminuição, é o boi nos Estados Unidos, que era esperado.

Guilherme Arruda:

Entendi. Bom, obrigado.

Renato, Merrill Lynch:

Bom dia, Joesley, bom dia a todos. Queria dar os parabéns pelo *disclosure* dos resultados. Minha pergunta é sobre as perspectivas de vocês para o mercado americano, primeiro do ponto de vista de oferta e demanda do gado. O cenário que está aparecendo para 2009 é de menor disponibilidade de gado, dado o abate excessivo agora em 2008.

Eu queria saber se vocês vêem fechamento permanente de capacidade no ano que vem, que nem a gente viu, por exemplo, da Emporia, da Tyson esse ano, para ajuste de oferta e demanda, e segundo o ponto de vista de exportações, principalmente falando de Ásia, falando de exportações americanas para a Ásia. O que você está esperando em termos de preço e volume? O Japão tinha continuado muito bom, dado o dólar, mas semana passada a gente viu uma depreciação importante do Yen, e o que vocês estão vendo aí de exportações para esse mercado? Obrigado.

Joesley Batista:

Renato, o ciclo do boi é de 2, 3 anos, depende do país, 4 anos. Então a oferta é inelástica. O volume de boi a ser abatido no ano de 2009, 2010, 2011, ele não tem muito o que mudar mais. Se você diminuir a produção hoje, você talvez vá ter menos volume de boi a ser abatido daqui a 3, 4 anos. Então, toda a conversa começa assim: a oferta é inelástica. Então, o que muda pode ser o preço. Por isso, quando a gente analisa historicamente os resultados, o consumo per capita, quando tem crises, normalmente você não vê uma mudança drástica, porque a oferta está dada.

Evidentemente, em um cenário global complicado como está, eu acho que é muito perigoso a gente estar querendo fazer previsão de preço de boi e de carne. Dado que a oferta é inelástica, eu acredito duas coisas: uma, os volumes se manterão; dois, nos países mais ricos, há elasticidade de renda, elasticidade de preços, carne é menor. Ou seja, não muda tanto. Nos países emergentes, muda mais. Quanto mais a crise se agravar, mais o preço da carne deve cair. Não mudando o volume. Tendo dito isso, eu não vejo, francamente... Por isso que nas considerações finais, quando a gente termina, eu acredito que em 2009 vamos fazer resultado consolidado bastante melhor do que 2008.

Essa pergunta que você me fez sobre os Estados Unidos, se há fechamento de planta ou não, eu não tenho muito a falar sobre isso. Eu acredito que se não tiver demanda e o preço começar a cair muito, enfim, não sei, pode ser que alguém feche alguma planta. Mas o que eu estou vendo hoje lá, parece que a Tyson está bem, parece que a Cargill está bem, que nós estamos bem. Eu não vejo nenhuma empresa... Eu vejo as empresas seguindo competindo no mercado. Eu não vejo nada nessa direção, não.

Renato:

Está ótimo, Joesley, obrigado.

Diego Maia, HSBC:

Bom dia a todos, bom dia, Joesley. A minha pergunta também vai na linha de expectativas de vocês para exportação de carne bovina via Estados Unidos. Eu queria saber se você está esperando uma certa perda de competitividade das exportações dos Estados Unidos, dado que o dólar tem se apreciado em relação a outras moedas. Eu queria saber também, além de Japão, México e Coréia do Sul, que abriu agora, quais são os outros mercados para os quais vocês estão exportando a partir dos Estados Unidos. Obrigado.

Joesley Batista:

Diego, o que nós estávamos vendo era assim: com o dólar naquele preço, os Estados Unidos iam destruir todo mundo, iam tomar conta do mundo, porque os Estados Unidos estavam absolutamente baratos não só em carne, mas em tudo. Os Estados Unidos estavam mais competitivos que o mundo inteiro em tudo que se falasse. Hoje, evidentemente, o Brasil ganha competitividade, todos voltam um pouco mais a um cenário mais razoável. Agora, como a crise é global e a perda de renda é global, a gente vai ter que assistir isso.

Até hoje, até agora, nós não diminuimos nossas exportações dos Estados Unidos, principalmente porque os principais mercados seguem sendo México, Canadá, Coréia do Sul, Japão, que são economias mais fortes. A contrapartida disso é aqui no Brasil, na Argentina, enfim, que a gente vende bastante para a Rússia e países não tão preparados para enfrentar essa crise. Hoje, eu posso dizer que as exportações nos Estados Unidos seguem andando. Não resta dúvida de que o Brasil e a Argentina, principalmente o Brasil, se tornaram um pouco mais competitivos. Apesar de que o Brasil não exporta para esses países diretamente, e apesar de que a Rússia também está com bastante estoque, a gente está esperando aí a diminuição de um pouco dos estoques. E vamos assistir, não sei, vamos ver.

Diego Maia:

Você sabe me dizer quais são os países que competem diretamente com a JBS nesses mercados? Acredito que o Uruguai é um deles, não? Tem mais algum outro país além do Uruguai?

Joesley Batista:

O Uruguai? Não. O Uruguai está vendendo bastante para a Europa, vende um pouco para os Estados Unidos, é mais carne de segunda. Só de empresas lá dos Estados Unidos mesmo. Cargill, Tyson, que hoje competem lá com os Estados Unidos. E a Austrália, certamente. A Austrália tem vendido bastante para o Japão, e Coréia do Sul competindo com os Estados Unidos. O Brasil está vendendo muito pouco para a Europa. O Uruguai é livre, ele vende para a Europa, está se beneficiando da Europa, só que tem que colocar em contexto o tamanho do país. O rebanho do Uruguai é menor que o Estado da Rondônia, então não dá para falar que o Uruguai compete com os Estados Unidos, os Estados Unidos produzem 30 vezes mais que o Uruguai, 20 vezes mais.

Diego Maia:

Está ótimo. Obrigado.

Gabriel Lima, Santander:

Bom dia, Joesley, bom dia a todos. A minha pergunta é em relação ao bom desempenho da carne suína nos Estados Unidos, que veio de uma margem de 2,7% para 7,6% nesse trimestre, mesmo com a pressão de preços de 10% ou 11 % no mercado doméstico americano, que representa 85% das suas vendas de suínos. Então eu queria entender esse avanço na margem de suínos, essa é a primeira pergunta.

Joesley Batista:

Vamos só colocar assim: nos Estados Unidos, nós não criamos o suíno. Começa assim: a gente compra e revende. O suíno tem uma sazonalidade, e esse período é o período de maior demanda pela carne e maior oferta de animais. Então, a combinação da maior oferta de animais com os ganhos de eficiência interna que nós tivemos, nós não sendo produtores, ou seja, não tendo sido afetados pelo alto preço dos grãos, somados esses fatores, o período de mercado que é melhor, nós não termos sido impactados negativamente no preço dos grãos nos trouxe aí um resultado bastante positivo, e que deve seguir positivo durante esses próximos trimestres, que são os dois melhores trimestres que a gente tem no porco, o 3T e o 4T.

Gabriel Lima:

OK, entendi, obrigado. E a minha segunda pergunta seria em relação à aquisição da National Beef. Eu sei que é uma pergunta difícil, talvez uma pergunta um pouco abstrata, mas você é a pessoa próxima, então queria saber sua opinião, quais são as perspectivas, e talvez uma chance da aquisição acontecer e ser aprovada.

Joesley Batista:

Gabriel, nós vamos discutir com o Departamento de Justiça na justiça, porque nós acreditamos que não existe nenhum fundamento nessa tentativa deles de bloquear o *deal*, pois eles bloqueando o *deal*, está só nos impedindo de melhorar nossa eficiência, e nós precisamos melhorar nossa eficiência, porque nós precisamos competir com Cargill, Tyson, logicamente eu não posso dizer aqui que nós vamos conseguir ou não. Eu posso dizer que acreditamos que vamos conseguir, sim. Não estamos dando como perdido o caso, não. Nós estamos dando como mais uma etapa que nós vamos cumprir na justiça.

Gabriel Lima:

Tudo bem, e em relação ao cronograma, vocês esperam aí mais uns...

Joesley Batista:

Ah, agora vai aí mais uns 6 meses, por aí...

Gabriel Lima:

OK. Obrigado.

Fábio Monteiro, Bradesco Corretora:

Bom dia, Joesley. Sobre os Estados Unidos, queria que você comentasse um pouco qual a margem que você considera sustentável para o negócio lá, se já é esse patamar que está agora, ou se em dois, três anos, até onde pode chegar. E também, se puder comentar como está a competição lá, com a Cargill, Tyson e as outras menores. Obrigado.

Joesley Batista:

Então, falando de margem americana, Fábio, é assim: quando nós adquirimos a Swift, nós vínhamos falando que para o final deste ano a gente estaria perseguindo 3%. Nós estamos fazendo aqui mais de 5%. Existe o período sazonal, o período melhor e o período pior, que são o segundo e o terceiro, que nós já fizemos, e o quarto e o quinto. O que eu estou assistindo aqui é que nós vamos ter resultados acima dos projetados, visto os números que estamos vendo. E eu não estou vendo, apesar do quarto 4T, 1T do ano que vem serem períodos de resultados mais fracos, eu acredito que mesmo com resultados mais fracos, nós vamos conseguir fazer níveis que antes achávamos que iam ser os níveis da época boa, acho que mesmo na época pior vão ser os níveis que nós vamos fazer. E deve ser aí coisa de 2%, 3%, 4%, eu não vejo caindo muito de 3%, não.

Fábio Monteiro:

Certo. Outra coisa: com relação às exportações dos Estados Unidos, onde você acredita que dá para ganhar *market share*? Onde você acredita que dá para ter poder de penetração em termos de novos países e mesmo em países em que vocês já exportam?

Joesley Batista:

Então, os Estados Unidos eram um grande exportador devido à vaca louca. Ela saiu de todos os países e agora está voltando. Carne, em geral, tem uma elasticidade de preço muito alta. À medida que baixa o preço, aumenta muito o consumo. Nós estamos vendo que o leste europeu segue crescendo, e os emergentes seguem crescendo. A gente tem visto os Estados Unidos voltando fortemente na Coréia do Sul e em mercados tradicionais anteriormente, e agora, surpreendentemente, participando também da compra dos emergentes, como a Rússia; a gente não exportava carne para a Rússia dos Estados Unidos, e hoje estamos exportando. Essa combinação de desaceleração global com os emergentes ganhando importância no contexto geral, eu acho que a gente vai ver Estados Unidos não só nos tradicionais, mas indo para os emergentes também.

Zaira Miranda, Bank of America:

Bom dia a todos, bom dia, Joesley. Minha pergunta tem a ver com a reconciliação do caixa e da dívida considerando já o JBS integrado, englobando o JBS e Smithfield. Eu tenho aqui, Joesley, um anúncio de março deste ano. Dentro das aquisições feitas, foram anunciados US\$565 milhões a serem pagos em *cash* para a Smithfield, para os acionistas, e mais US\$200 milhões para ser feita injeção de capital na Five Rivers. Olhando aqui a situação de setembro da JBS e tentando reconciliar esses valores para chegar no que seria uma posição atual, eu queria sua ajuda para tentar entender a movimentação desses números, que totalizam US\$765 milhões.

Joesley Batista:

Então vamos lá: aqui não está a Five Rivers, que são os US\$200 milhões, que os US\$200 milhões não colocamos principalmente porque nós vamos trabalhar com a Five Rivers muito como prestação de serviços para terceiros. Esses US\$200 milhões ainda estamos considerando como caixa da empresa. A gente não sabe quando vamos consumir isso em estoques ou não, então nós deixamos isso sem nos aprofundar muito.

A diferença que você deve estar estranhando é que... Vamos voltar aos US\$565 milhões. Você tem que tirar US\$175 milhões, que vem para US\$390 milhões, porque US\$175 milhões vieram através de adiantamentos de redução na necessidade de capital de giro através de redução do contas a receber, através de recebimentos antecipados de vendas, no valor de US\$175 milhões, em um contrato que nós fizemos de longo prazo que foi conectado com a aquisição. Ou seja, no fundo, o dispêndio de caixa não foi de US\$565 milhões, foi de US\$390 milhões, porque é US\$565 milhões menos US\$175 milhões. Por isso é que os US\$390 milhões você vê quando entra o ABL de US\$400 milhões, tem o valor de US\$10 milhões. US\$10 milhões é a diferença dos US\$400 milhões do ABL para os US\$390 milhões do dispêndio de caixa.

Zaira Miranda:

Ah, certo.

Joesley Batista:

Entendeu aí?

Zaira Miranda:

Entendi. Então esses US\$175 milhões já foram dívidas contraídas anteriormente?

Joesley Batista:

Não, não é dívida, é uma redução, mesmo, nos recebíveis. Recebimento antecipado de clientes, vamos dizer assim.

Zaira Miranda:

Certo. Agora, de qualquer forma, você vai precisar fazer o pagamento dos US\$565 milhões integrais para os acionistas.

Joesley Batista:

É, que já foi feito. Ou seja, é US\$400 milhões do ABL, desculpe, US\$390 milhões do ABL, mais US\$175 milhões, dá os US\$565 milhões.

Zaira Miranda:

Está certo.

Joesley Batista:

O que foi feito. Ou seja, na verdade, dos US\$565 milhões, saíram US\$390 milhões do caixa. US\$175 milhões saíram, mas entraram.

Zaira Miranda:

Que foi via redução de *working capital*.

Joesley Batista:

Exatamente.

Zaira Miranda:

Está certo. E esse pagamento, você fez *hedge*?

Joesley Batista:

Ele tinha o *hedge*. Hoje eu desfiz o *hedge*, quando eu paguei. Quando eu peguei os dólares, quando eu comprei os dólares aqui no Brasil, e mandei, eu desfiz os *hedges* que eu tinha. À medida que eu vou pagando, tenho que ir diminuindo.

Zaira Miranda:

Então seu caixa estava em dólares, não é? Parte do seu caixa estava...

Joesley Batista:

É, *hedgado* para poder pagar as aquisições. Senão, é meio complicado...

Zaira Miranda:

Está certo. E a questão da injeção de capital? Ela é obrigatória? Ela vai vir em algum momento futuro?

Joesley Batista:

Desculpa, qual injeção de capital?

Zaira Miranda:

Da Five Rivers.

Joesley Batista:

Então, exatamente, a Five Rivers nós pensamos em ter um caixa de US\$200 milhões lá. Se ele é caixa, ele reduz dívida líquida, então não estamos considerando ele ainda. A partir do momento em que a gente começar a adquirir boi, a gente vai entender o quanto vai ser boi próprio e o quanto vai ser de terceiro. A partir do momento em que a gente tiver essa noção, a gente vai saber se esses US\$200 milhões vão estar no caixa, US\$200 milhões, US\$100 milhões, US\$150 milhões, US\$50 milhões, zero, a gente vai ter que ver um pouco, isso aí vai ser o *blend* de o que é que vai ser boi próprio e boi de terceiros.

Zaira Miranda:

Está certo.

Joesley Batista:

A gente precisa esperar um pouquinho aí para ver como a gente vai fazer. A gente vai colocar os US\$200 milhões integralizados, mas quando a gente integraliza, ele faz parte do caixa da empresa, ele reduz dívidas líquidas, ele só sai quando for para estoques.

Zaira Miranda:

E você tem uma idéia do que seria a necessidade de capital de giro da Five Rivers?

Joesley Batista:

No limite, US\$200 milhões.

Zaira Miranda:

US\$200 milhões. Está certo. Uma segunda pergunta, com relação à aquisição da National Beef. Caso você tenha alguma decisão desfavorável por parte do departamento de justiça norte-americano, você teria alguma penalidade a ser paga?

Joesley Batista:

Não, é assim, vamos só corrigir, vamos lá: o Departamento de Justiça americano não decide nada, ele simplesmente entra na justiça comum contra nós, tentando se opor ao *deal*. Aí se formaram duas partes, eles de um lado e nós do outro. Se os Estados Unidos, se a justiça comum americana disser que não vai autorizar, não autorizou. Se nós desistirmos do *deal*, vamos dizer assim, e não é o caso, mas se hoje nós falássemos “Ah, nós não queremos brigar com o Departamento de Justiça americano, nós queremos pagar uma multa de US\$25 milhões para a National Beef”.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas está encerrada. Pedimos às pessoas que não tiveram a oportunidade de fazer suas questões que retornem para o *call* em inglês, que se iniciará em seguida, ou entrar em contato diretamente com a Companhia. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Joesley para suas considerações finais.

Joesley Batista:

Gente, obrigado a todos, obrigado a atenção. Infelizmente nós temos que dar uma pausa, porque daqui a cinco minutos começa o *call* em inglês. Estejam à vontade para voltar ao *call* em inglês para seguirmos nas perguntas e respostas, e, mais uma vez, muito obrigado, e tenham uma boa tarde os que não forem voltar. Obrigado a todos.

Operador:

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