



**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da JBS S.A. para discussão dos resultados referentes ao ano de 2007. Estão presentes hoje conosco o Sr. Joesley Mendonça Batista, Diretor Presidente, e o Sr. Sergio Longo, Diretor Financeiro e 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](http://www.jbs.com.br/ri), e que a apresentação está disponível para download na seção Relações com Investidores.

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

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

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Joesley, CEO. Por favor, Sr. Joesley, pode prosseguir.

**Joesley Mendonça Batista:**

Bom dia a todos. Quem está falando aqui é Joesley Batista, sou Presidente da Empresa. Vamos falar aqui do primeiro resultado anual fechado após nos tornarmos empresa pública. Vamos passar algumas considerações, alguns números, e depois estamos abertos a perguntas e respostas.

Gostaria de começar falando de alguns destaques do período. Conforme feito no último *call*, após o anúncio da aquisição da National Beef, Smithfield Beef e Tasman Group, eu acho que isso é de extrema importância ressaltar novamente, que nós consideramos uma operação com muito êxito nós termos conseguido concluir o nosso plano de investimento nos Estados Unidos e na Austrália, que se iniciou através da aquisição da Swift & Company em julho de 2007.

Conforme havíamos dito na época, a Swift não era o final, e sim o começo de uma nova etapa, pois imaginávamos que teríamos mais oportunidades, e o que nós imaginamos realmente tornou-se realidade após a conclusão das negociações. E agora estamos no período das autorizações governamentais, queremos crer que durante este ano obteremos as autorizações para integramos as empresas.

Conforme foi anunciado também na última apresentação de balanço, quando nós apresentamos o balanço do 3T, nós havíamos dito que quando estivéssemos aqui no *call* anunciando os números de 2007, seguramente a dívida de US\$750 milhões que foi tomada para financiar o capital de giro da Swift americana, agora JBS USA, estaria refinanciada; conforme também anunciamos alguns dias atrás, nós refinanciamos a dívida, com três a cinco anos de prazo, com os próprios bancos que na oportunidade haviam feito o empréstimo. Nós falamos por várias vezes que não se tratava de um *bridge loan*, e sim se tratava das linhas correntes do nosso dia-a-dia, e que eram os bancos brasileiros, os bancos que operavam conosco há anos.

E conforme imaginávamos, nós usamos das nossas linhas normais de crédito e alongamos as operações, que iriam vencer em julho; antecipadamente alongamos, para que pudéssemos estar aqui neste *call*, hoje, confirmando o que havíamos falado.

A JBS teve um crescimento de receita significativo, principalmente pela aquisição dessas empresas nos Estados Unidos; tivemos uma margem EBITDA em 2007 de 4,18%, que é a composição entre a margem de Estados Unidos e Austrália mais a margem do Mercosul, que é de 14,2% para -1,1%.

No 4T nós conseguimos recuperar; o que andou abaixo das expectativas no 3T, no 4T nós conseguimos recuperar, não só volume como em margens também, principalmente pelo forte aumento nos preços de venda verificados após o 3T; durante o 4T nós tivemos em praticamente todos os mercados um incremento importante nos preços de venda.

Acho que vale salientar aqui também um resultado bastante importante, nos Estados Unidos, a divisão de suínos, em que nós tivemos no 4T a maior margem EBITDA dos últimos quatro anos, 6,8%, e também na Austrália tivemos o importante resultado de 3,4%; ambos resultados refletindo a estratégia então adotada, desde a aquisição da Swift.

Quando nós adquirimos a Swift, como bem dizíamos, tínhamos desafios diferentes. Tínhamos desafios no boi, de fazer o boi ficar rentável; e no porco, nos suínos e na Austrália, faríamos apenas uma administração de redução de custos. A estratégia de redução de custos evidentemente tem respostas sempre mais rápidas, conforme a gente já verifica aqui.

Vale considerar também que a JBS hoje, por ser uma Empresa global, nós temos hoje em torno de US\$300 milhões de exposição em investimentos na Argentina; algo como US\$250 milhões de exposição em investimentos na Austrália, US\$1,5 bilhão de investimento nos Estados Unidos, que, na verdade, nos livros é de US\$1 bilhão, o resto é dívida; e temos US\$1,5 bilhão em Reais aqui no Brasil. Então, conforme anunciado em comunicados anteriores, o Conselho de Administração desta Empresa decidiu não fazer *hedge* desses investimentos, por entender que são investimentos de longo prazo e o *hedge* traria custos no curto prazo.

Então a Empresa tem sido impactada por variações cambiais. No período foram negativas, devido à depreciação do USD frente a todas outras moedas, e também devido à depreciação do Peso frente ao Real.



Eu gostaria de comentar aqui também, que já falamos, sobre as aquisições relatadas em eventos recentes, somadas ao positivo cenário global de comércio de carne bovina e à retomada nas margens já notadas no setor dos Estados Unidos em 2008, que nos dão um favorável panorama para a JBS atingir seus resultados planejados para este ano corrente.

Nós, conforme vamos falar um pouco mais à frente, já verificamos uma significativa mudança no mercado americano de carne, já melhorando as margens da nossa operação lá, e estamos bastante otimistas para o ano de 2008. Será um ano em que integraremos as operações e nos beneficiaremos de todos os investimentos que fizemos em 2007.

Passando para a página quatro, a gente olha alguns números de receita líquida, que fechamos com R\$14 bilhões, frente a R\$4 bilhões do ano passado, 2006 face a 2007. Aqui é só após a aquisição da Swift & Company, ou seja, esses R\$14 bilhões só consideram praticamente seis meses de operação nos Estados Unidos.

Esse outro número para 2008 era o *guidance* que tínhamos dado, porém esse *guidance* também já não vale tanto, pois esse *guidance* era antes das conclusões com Inalca, National Beef, Smithfield Beef e Tasman Group. Possivelmente vamos verificar números maiores que esses.

Em termos de margem EBITDA, 2007 foi impactado negativamente pelo boi nos Estados Unidos. A operação do Mercosul seguiu em linha com o que imaginávamos, conseguimos no 4T recuperar a baixa performance que houve no 3T; porém devido à estratégia adotada, de aumento nos volumes de abate nos Estados Unidos, e com a conseqüente depressão na margem, nós verificamos um trimestre de margens bastante negativas no boi, o que trouxe a margem EBITDA da Empresa abaixo do esperado.

O resultado, conforme eu havia dito, foi impactado negativamente principalmente pela variação cambial dos investimentos no exterior, tanto Argentina quanto Estados Unidos. Vale salientar novamente que isso não tem efeito caixa, portanto não será contado como base para distribuição de dividendos.

Conforme eu havia dito, o USD frente ao Real teve uma desvalorização de 7,9%, e o Real frente ao Peso argentino teve uma apreciação de quase 20%. Portanto, fechamos o período do ano de 2007 com um resultado de R\$-165 milhões, do qual R\$-160 milhões são das variações já ditas.

Aqui um pouco das demonstrações sobre o endividamento versus EBITDA. No fundo, o que a gente verifica não é o aumento da dívida, e sim o não-aumento da margem EBITDA, saindo de 3,3x para 3,7x a alavancagem da Empresa, 2,3x após o IPO e 3,3x após a aquisição da Swift & Company americana.

Aqui a gente mostra um pouco da nossa base de produção. Hoje nós estamos com 46% do nosso faturamento saindo da carne bovina nos Estados Unidos e 18% saindo da carne suína nos Estados Unidos, ou seja, 64% do nosso faturamento hoje sai dos Estados Unidos; 19% em carne bovina no Brasil, 15% carne bovina Austrália e 2% carne bovina Argentina. Aqui novamente vale salientar que são os números de 2007, não estão inclusos aqui Inalca e nem as recentes aquisições.

Um outro dado interessante, que acho que vale salientar, é que mesmo com todas essas aquisições, se consideramos toda a operação, o que é mercado interno e o que é mercado externo, a gente fechou o ano com 32% de mercado externo e 68% de mercado interno; ou seja, 1/3 das nossas vendas é baseado em mercado internacional.

Aqui, agora consolidando as vendas, na página anterior era sobre a produção, agora é sobre as vendas. Nós temos das nossas vendas - das exportações, daqueles 30% - hoje, 20% Japão, 14% União Européia, 12% México, 10% Estados Unidos, 8% Coréia, 7% Rússia, 5% Canadá e China, Hong Kong 3%, Taiwan 3%, e outros 14%.

A JBS teve uma exportação pro forma do ano de 2007 em torno de US\$3,8 bilhões, número que será impactado positivamente após essas novas aquisições. Nós seguiremos tendo importante parcela do nosso faturamento no mercado internacional.

Na página nove a gente fala um pouco da margem EBITDA do Mercosul, a qual verificou a manutenção percentual, mesmo com as adversidades sofridas no 3T. Fechamos com R\$692 milhões, um crescimento de 34% médio nos resultados desde 2004.

Na página dez a gente abre as operação de carne bovina Estados Unidos, carne suína Estados Unidos e carne bovina Austrália. Aqui é o que eu sempre digo dentro da Empresa, o resultado sempre é reflexo da estratégia e da maneira com que se implementa a estratégia. Aqui a gente vê claramente as duas formas com que nós definimos administrar tanto o porco, quanto a Austrália, como a carne bovina.

Como dizíamos, na carne suína e na Austrália não havia muito a fazer a não ser reduzir custos, porque já eram operações que funcionavam bem, que operavam bem, que eram rentáveis, e a gente vê que após a nossa entrada e a forte administração e redução de custos, a gente tem o melhor resultado na série histórica no porco, vindo basicamente por redução de custos; e a mesma coisa verificada na Austrália, um dos melhores resultados na série histórica, 3,4%.

Diferentemente do *beef*, onde entendíamos que precisávamos ganhar escala, precisávamos aumentar os volumes para que operássemos de igual para igual com nossos concorrentes. Foi uma estratégia adotada, perseguida e concluída; tivemos pressão no preço de compra, pressão no preço de venda, tivemos um resultado bastante negativo neste trimestre, porém creio que o período de adaptação do mercado americano com a nossa entrada já foi superado.

Evidentemente, o mercado americano não estava preparado para entrar um *player* aumentando volumes, e sim estava preparado para encontrar um *player* diminuindo volumes. Porém, como entendíamos que para sanear a Empresa, necessariamente deveria se passar por ganho de escala, por estar produzindo, estar com a capacidade utilizada de nossas fábricas aos mesmo níveis dos concorrentes.

Assim fizemos, pagamos um preço por isso, não só nós, mas todos os concorrentes; mas creio que o mercado americano digeriu nossa entrada, e conforme podemos verificar no slide da página 11, todos esses dados são dados públicos, Bloomberg e USDA, onde a gente observa que exatamente após a nossa entrada, quando

anunciado o processo de venda da companhia, as margens já começaram a sofrer uma deterioração – estou falando das margens do mercado, isso são margens do mercado, é preço de boi comparado com preço de carne.

Desde o processo onde a Hicks Muse colocou a empresa à venda, as margens começaram a se deteriorar, porque naquele momento a gente verificava os *players* todos querendo ganhar mercado da empresa que estava sendo vendida; e quando nós entramos, de julho para frente, ao contrário do que o mercado imaginava, nós aumentamos mais um turno em Greeley; as fábricas que vinham abatendo 4.500, passamos para 5.500, fábricas que vinham com 5.000 passamos para 6.000, e verificamos uma forte e rápida deterioração no mercado, onde verificamos no mês de outubro de 2007 o pior momento do setor, e em novembro e dezembro já começou a se acomodar a situação com a nossa entrada; e hoje, conforme os números públicos, a gente já tem um 1T08 bastante diferente do que tivemos no 4T07.

Na página dez nós fizemos alguns cálculos para reiterar nossa crença de que acreditamos que esta indústria operará com margens de 3% no curto prazo. A JBS em especial carregou um custo adicional com o *start up* do segundo turno em Greeley, em que você contrata mão-de-obra mas não tem ainda produção, ainda não tem as eficiências desejadas.

Do resultado negativo do *beef*, nós temos mais de US\$30 milhões que atribuímos a um fator pontual, que foi o custo do *start up* de Greeley, e temos de US\$90 milhões a US\$95 milhões que atribuímos ao mercado, que conforme observamos no gráfico anterior, foi um trimestre bastante impactado pelos preços de compra e os preços de venda.

Novamente repetindo, atribuímos muito isso a um processo que entendemos ser completamente natural, de acomodação de um novo *player* em um mercado maduro; um *player* que se encontra aumentando o volume, fazendo uma competição mais dura, na idéia exatamente de recolocar os posicionamentos de mercado de cada empresa onde achamos que seria o normal e o merecido de cada uma. Porém, infelizmente tem muitas coisas que precisam piorar para melhorar, e é o que nós verificamos aqui no *beef*.

Estamos bastante otimistas para 2008; nós encerramos o nosso plano de investimento para aquele país. Estamos confiantes que teremos as autorizações do *antitrust*, pois todo o mercado só tem a ganhar com isso, os produtores, os clientes. Não existe cadeia produtiva forte com elos da cadeia fracos; nós acreditamos que só existe uma cadeia produtiva forte se todos os elos da cadeia estiverem trabalhando com eficiência, trabalhando com rentabilidade.

Temos tido muito boa receptividade de todos os setores da economia em que estamos relacionados e estamos muito confiantes de que em curto espaço de tempo poderemos integrar essa operação, nos tornando um *player* ainda mais importante nos Estados Unidos, com economias de escala, tendo benefícios desta integração, das reduções de custos, e acreditamos que o ano de 2008 será um ano muito especial para essa empresa.



É o que nós tínhamos a dizer. Vamos abrir agora a perguntas e respostas. Estamos aqui eu, o Sergio Longo e Rodrigo Gagliardi; estamos abertos a perguntas e respostas.

**Ana Siqueira, Banco ABN:**

Bom dia a todos. Quando eu olho os resultados da Swift, foram bastante ruins no trimestre; vocês têm colocado essa questão, que vocês aumentaram a produção lá; mas a questão, quando vocês falam que querem ganhar escala, a gente entende que o *business*, o maior custo, é custo de gado. Então a gente não consegue entender uma estratégia que leve a margem bruta a se tornar negativa.

A nossa preocupação em relação à aquisição da Swift já tem bastante tempo e a gente realmente não consegue ver a visão positiva que vocês têm, que vocês colocavam na época de compra, de margem EBITDA a 2,5%, e a gente vê a situação piorar, apesar de vocês dizerem que vocês provocaram isso. Então eu queria que vocês discutissem um pouco a questão de escala. O que significa ganhar escala? Quanto é o custo de gado no custo total? Obrigada.

**Joesley Mendonça Batista:**

Você está correta. Eu digo aqui dentro que o preço do boi e da carne, a margem do negócio define se nós vamos para o céu ou para o inferno. Os custos internos com os quais a gente opera definem se nós vamos viver bem no céu ou bem no inferno.

Conforme nós havíamos dito, e continuamos dizendo, nós acreditávamos que durante o ano de 2007 o maior desafio que tínhamos era realmente da porta para dentro, reduzir custos, ganhar economia de escala; e como o boi operava bastante deficitário, o boi na Swift operava com uma estrutura para um abate de 20.000 cabeças por dia e na ocasião estavam abatendo 14.000, 14.500. Para essa reacomodação, nós entendemos que seria necessário aumentar os volumes para ganharmos em custo por cabeça. Isso foi feito, e quando a gente olha os nossos números de custo por cabeça hoje, estão bastante mais eficientes do que quando estávamos no passado.

Em relação à margem, ela é bastante impactada, evidentemente, pelos mercados, mas também é bastante impactada pelo volume de capacidade instalada que você tem de empresas comprando boi e vendendo carne. Naquele momento, no 4T07, quando nós abrimos o turno de Greeley, nós evidentemente pressionamos o preço de compra do boi e pressionamos o preço de venda da carne.

Nós, conforme olhando os números, isso eu nem preciso falar, conforme a gente olha nos dados, nos números, após esse momento de acomodação, a gente já assiste um 1T08 bastante diferente. Já não estamos mais operando em margens negativas; isso eu acho que é uma importante informação, que comprova toda a nossa tese de investimento, o quão sensível a margem do setor é ao volume de capacidade instalada que tem na indústria.

Após uma empresa ter aberto um turno a mais, a gente observa as margens se deteriorando rapidamente; conforme anunciado, a Tyson diminuiu uma planta, outros *players* no mercado diminuiriam devido às margens estarem tão ruins também,

evidente. A gente já observa uma forte retomada nos resultados, a gente já observa um 1T08 bastante diferente.

É baseado nisso que a gente segue bastante otimista, pois tendo em vista que nós temos hoje os custos por cabeça aos mesmos níveis dos nossos competidores; e se a gente assiste o mercado tendo uma retomada na margem, principalmente pela diminuição da capacidade instalada e da agressividade com que todos os *players* vinham operando, querendo bloquear nossa entrada, e que eles perceberam que não iam conseguir e agora todo mercado opera de forma mais racional.

**Ana Siqueira:**

A questão é o custo para chegar a isso. Porque eu me lembro lá atrás a gente conversando sobre a questão do segundo turno de Greeley, por que ele tinha sido abolido, e vocês falavam “eles perdiam muito dinheiro”; que foi o que aconteceu com vocês agora.

Quando a gente olha a operação no Brasil, vocês reduziram o ritmo em função de maior custo de gado. Por exemplo, no IPO vocês falavam de abater 4,5 milhões cabeças, e abateram 3,6 milhões; teve compra de carcaça, oportunamente, mas acaba que vocês colocaram um pouco o pé no freio no Brasil e na América Latina em geral por uma questão de preservar margens. E no mercado americano, tudo bem, vocês estão entrando, mas a agressividade precisaria ter sido tão grande? Porque isso custou muito dinheiro e foi feito com a diluição dos investidores que tinham entrado no IPO. Então essa questão que para nós é crítica.

**Joesley Mendonça Batista:**

Eu entendo o que você diz. A gente pode discutir se poderíamos ter feito isso mais agressivo ou menos agressivo, de forma mais lenta ou mais rápida. Essa foi uma estratégia definida pela empresa e que hoje, quando olho tudo que se passou, francamente, eu teria feito tudo novamente.

Eu acho que antes uma operação que se arruma rápido, mas que dura pouco tempo, do que uma operação que fique se arrastando um ano, dois anos, três anos. Essa é a nossa forma de enxergar o negócio. Como nós imaginávamos que esta empresa Swift, como a gente sabia, vinha sofrendo há anos de descrédito, a gente acha que temos um final extremamente feliz para toda a estratégia.

O mercado já se acomodou; nós tivemos inclusive a oportunidade de comprar e aumentar a nossa posição nos Estados Unidos, e eu acho que isso tudo é um pouco conseqüência do cenário como um todo. Eu hoje fico bastante aliviado e bastante tranquilo, pois eu entendo como toda estratégia nossa, do começo ao fim foi pensada, colocada em prática e com sucesso resolvida.

Se eu olhasse também hoje ainda o mercado ruim, o mercado mal, eu também ficaria preocupado. Mas hoje a gente já assiste a um mercado muito mais favorável. Eu acho que fomos muito bem sucedidos no que pensamos e no que implementamos.



**Guilherme Arruda, UBS Pactual:**

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Minha pergunta é com relação à parte de suínos e Austrália. Eu lembro em *conference calls* passados de você falando de um EBITDA para esses dois *business* na casa de US\$150 milhões, acaba rodando nesse nível, e o nível que a gente viu no 4T07 acabou sendo bem acima disso, se você anualizar. Então eu queria saber se teve algum *one-off*, se teve questão de sazonalidade no 4T07 ou se é de fato uma melhora operacional acima do que já vínhamos tendo e a gente pode olhar um EBITDA anualizado acima desses US\$150 milhões que vocês vinham falando.

**Joesley Mendonça Batista:**

Conforme eu falei um pouco antes aqui no *call*, os resultados de uma empresa sempre são reflexos das estratégias implementadas pela diretoria. Enquanto no *beef* nós adotamos uma estratégia de maior agressividade no mercado, retomada de *market share*, como havíamos dito, tanto no suíno quanto na Austrália, não existia esse cenário. O cenário era mais como redução de custos mesmo, e melhoria na operação.

Nós estamos otimistas em pensar que nós teremos resultados melhores, tanto no porco quanto na Austrália, comparado aos históricos. Eu venho falando de US\$50 milhões e de US\$100 milhões, mas a gente espera surpreender o mercado positivamente, pois a Austrália segue operando bem, segue positivo o cenário lá, e o porco nos Estados Unidos também segue bem, que principalmente foi a redução de custos interna. Então a gente acha que vamos conseguir resultados melhores que os projetados.

**Guilherme Arruda:**

Está ótimo. Obrigado.

**Marcelo Menuzzo, Deutsche Bank:**

Bom dia a todos. Eu queria discutir um pouco mais o endividamento, o slide da página seis, em que a dívida líquida dividida pelo EBITDA está aumentando significativamente, conforme vocês falaram pela redução do EBITDA. Eu estava vendo os documentos dos *bonds* de vocês, e se eu estou correto, o máximo para 2007 é 3,75x, que é um pouco acima do que vocês estão apresentando. E se eu estou com os números corretos, a partir de 2008 o máximo seria 3,6x, então a partir do próximo trimestre isso já teria que ser reduzido. Eu queria saber se a minha leitura está correta e qual é o nível que a empresa pretende atingir em 2008.

**Joesley Mendonça Batista:**

Você está correto; é 3,75x e depois reduz. A nossa expectativa é que com essa nova operação que nós fizemos, com a nova capitalização, de mais US\$1,5 bilhão, nós vamos trazer, em grandes números, traremos algo perto US\$200 milhões em margem EBITDA e vamos trazer no máximo algo como US\$300 milhões de nova dívida. Tendo dito isso, conforme a gente verifica nesse trimestre, o cenário do boi nos Estados Unidos já está bastante diferente, e com as perspectivas que a gente olha nós



estamos relativamente confortáveis que vamos nos manter dentro dos índices necessários.

**Marcelo Menuzzo:**

OK. Obrigado.

**Marcel Moraes, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. A operação JBS Mercosul apresentou uma melhora de margens no 4T07 em relação ao mesmo período do ano anterior. Eu queria entender de onde vem essa melhora. A gente percebe que vem da margem bruta, mas como a Companhia consegue obter esse melhora em um momento de pressão forte no custo de aquisição do gado e apreciação cambial? Essa é a minha pergunta.

**Joesley Mendonça Batista:**

Conforme eu disse na apresentação, foi basicamente pela alta dos preços das carnes, onde nós fomos muito bem sucedidos em nossa política de estoque, onde tivemos forte valorização dos estoques, onde melhorou as margens brutas. Nas carnes, já imaginando que poderíamos ter um forte impacto nos preços, nós andamos com estoques estratégicos elevados e fomos bem sucedidos em nossa política de comercialização.

**Marcel Moraes:**

E qual a sua percepção com relação ao 1S08 na operação Mercosul?

**Joesley Mendonça Batista:**

Conforme nós havíamos dado um *guidance* para o mercado, nós estamos assistindo um trimestre, que foram estes três primeiros meses, bastante difícil para carne in natura; principalmente com a parada da Europa, a gente está assistindo um trimestre muito difícil.

Estamos assistindo também uma melhoria no negócio do industrializado, pois várias empresas que industrializavam produtos na Europa estão vindo industrializar produtos no Mercosul, e estamos seguindo. Eu acho que, para a JBS, nós temos conseguido, como sempre, com o nosso *mix* de produção entre vários mercados; mercado local, mercado externo, industrializado e in natura; temos conseguido superar essas adversidades do mercado.

Mas certamente assistiremos algumas oportunidades nos próximos meses, pois empresas que não estiverem bem posicionadas para enfrentar este momento, talvez tenham dificuldades. Então eu acho que isso pode se tornar uma oportunidade para a JBS no fim do ano, ou no ano que vem.



**Marcel Moraes:**

Uma oportunidade operacional ou uma oportunidade de M&A, por exemplo; de alguma aquisição?

**Joesley Mendonça Batista:**

Oportunidades são sempre oportunidades.

**Marcel Moraes:**

Está OK. Obrigado.

**Natália, Agência Estado:**

Bom dia. Eu gostaria que vocês comentassem um pouco sobre a reportagem que saiu no Valor, sobre a entrada de um fundo na Companhia. Eu havia entendido que a emissão seria privada e teria preferência para os atuais acionistas. Como é que vai ser?

**Joesley Mendonça Batista:**

São duas respostas: é isso, está vindo um FIP que está sendo formado, que investirá US\$1 bilhão para suportar essa nova operação; a família está vindo. Os minoritários têm o direito de preferência, de também investirem para que não sejam diluídos em sua participação; então nós vamos aguardar os minoritários exercerem seu direito de preferência. Após isso, se eles não exercerem, a família irá exercer no lugar deles a diferença dos outros US\$500 milhões.

Ou seja, será investido US\$1,5 bilhão. Do US\$1,5 bilhão, os minoritários têm direito de preferência a algo como US\$500 milhões; se eles investirem tudo a família não investe, se eles investirem metade a família investe a diferença. São grandes números.

**JBS:**

Isso está vindo através do exercício de preferência da família. A família está cedendo e diluindo a sua participação, de 63% para algo em torno de 50%.

**Natália:**

Então é US\$1 bilhão que eles aportarão. E quando deve acontecer isso?

**JBS:**

Deve ser em abril.

**Joesley Mendonça Batista:**

Março ou abril; durante o mês de abril.



**JBS:**

Nós fazemos a reunião com os acionistas agora, dia 2, e abrimos o direito de preferência. Mas o aporte está previsto até o final de abril.

**Natália:**

OK. Agora, sobre o que você falou sobre o Mercosul, de gerar oportunidades, eu tinha entendido da última vez que vocês queriam interromper o estágio de aquisição por enquanto. Eu queria saber se isso pode ser revisto.

**Joesley Mendonça Batista:**

Não. Nós achamos que em 2008 não temos planos de seguir investindo, temos plano de integrar as operações. Mas da mesma forma que eu havia dito no passado que eu não assistia oportunidades no Brasil para aquisições, eu assistia oportunidades fora do Brasil, hoje eu começo a mudar a minha visão, vendo que eu acho que para 2009 nós teremos várias oportunidades de aquisição no Brasil.

**Natália:**

OK. Uma coisa que eu não entendi é que está havendo uma melhoria em industrializados porque tem empresas vindo industrializar no Mercosul. Eu não entendi.

**Joesley Mendonça Batista:**

Porque muitas empresas compravam carne in natura do Brasil para industrializar na Europa. Se não pode ir carne in natura do Brasil para a Europa, as empresas estão vindo comprar a carne já industrializada no Brasil.

**Natália:**

Entendi. E sobre o fundo, então a participação é FUNCEF, BNDES e Petros?

**Joesley Mendonça Batista:**

Petros e JPMorgan, um investidor do JPMorgan.

**Natália:**

OK. Obrigada.

**Ana Mano, Debtwire:**

Bom dia. Por favor Joesley, a minha pergunta é com relação à possibilidade de vocês terem que vender alguns ativos nos Estados Unidos para obterem a aprovação das autoridades *antitrust*, de competição lá, para o negócio envolvendo a National Beef, a Smithfield, logicamente, anteriormente à Swift. Se vocês fossem obrigados a vender algumas plantas, quais plantas vocês escolheriam? Essa é a primeira.

**Joesley Mendonça Batista:**

Não é a gente que escolhe vender, esse processo funciona da seguinte maneira: o BOJ, o Departamento de Justiça lá, o mesmo que o CADE aqui, analisa e chega a conclusão que deveria vender ou não, desinvestir ou não, e é ele que indica qual é a fábrica.

Mas nós não consideramos essa possibilidade, achamos bastante remota a possibilidade de que isso venha a ocorrer, porque não tem sobreposição nas fábricas. Isso foi bastante estudado antes da efetivação do negócio, e um dos pontos principais de estudo em relação a esse negócio foi a viabilidade de manter o cenário competitivo naquele mercado.

Respondendo, não somos nós que escolhemos, e tampouco acreditamos que teremos que desinvestir.

**Ana Mano:**

Perfeito. Mas neste momento vocês, eu imagino, conversam com as autoridades *antitrust* durante a análise que eles fazem do negócio que vocês propuseram. E como é esse relacionamento com eles neste momento, e quando é que vocês esperam obter a aprovação ou não, ou ter uma confirmação oficial de que terão que vender algum ativo por conta do tamanho que vocês adquiriram nos Estados Unidos?

**Joesley Mendonça Batista:**

Isso tem duas fases. Tem uma fase de 30 dias, e caso eles queiram mais informações, aí eles fazem um *second request*, onde eles pedem mais informações. Mas esses processos devem durar algo como de três a seis meses para serem resolvidos.

**Ana Mano:**

Perfeito. E Joesley, se eu puder fazer uma última pergunta, complementando a do analista Marcelo Menuzzo, do Deutsche Bank, qual é o *guidance*, ou qual é a sua estimativa para a sua relação dívida líquida/EBITDA para o fim de 2008?

**Joesley Mendonça Batista:**

Acho que nós estaremos melhor que hoje.

**Carlos Caminada, Bloomberg:**

São duas perguntas. Primeiro, eu queria que você elaborasse um pouco mais essa questão de oportunidades em 2009 no Brasil, e se isso tem relação com o que você falou sobre a oportunidade para industrializados. Porque a Europa precisa da carne do Brasil de uma forma ou de outra, então minha pergunta é: essas oportunidades estarão nos industrializados, ou você já espera que em 2009 a questão esteja resolvida?

E a segunda pergunta é em relação ao problema da ameaça de recessão nos Estados Unidos. Não foi um mau momento para fazer aquisições, tendo em vista que a

economia americana está com ameaça até de uma recessão, ou é exatamente por isso que foi bom?

**Joesley Mendonça Batista:**

O que nós temos visto é que nenhuma dessas crises macroeconômicas teve influência no consumo de carne americano. Crises macroeconômicas não mudam a vontade de o americano comer hambúrguer. Isso é o que nós temos verificado.

Segundo, quando nós falamos de oportunidades no Brasil, é porque nós sempre dizemos, e repetimos sempre, as nossas respostas são sempre iguais. Nós somos operadores, nós gostamos de investir em momentos e em locais que não estão performando bem, na idéia de que vão passar a performar bem. Esse é o principal motivo que nós investimos nos Estados Unidos, exatamente porque estava performando mal. Esse é o motivo pelo qual não estávamos investindo no Brasil, porque no Brasil todos estão performando muito bem.

Mas a depender de como vai ficar o mercado, pode ser que a gente verifique uma redução nos resultados das empresas brasileiras, principalmente daquelas que operam mais com carne in natura. E se isso vier a acontecer, porque eu não sei se vai, mas pode ser que venha, pode ser que tenhamos uma oportunidade de negócios no Brasil.

No que diz respeito ao industrializado, nós estamos verificando uma demanda sobre o industrializado, os preços estão subindo bastante, em linha com os preços da carne in natura, que também subiram muito, e isso seguramente incentivará novos preços para o boi, vai incentivar maior produção e passaremos a ter novas oportunidades.

**Alda, Valor Econômico:**

Joesley, você falou que quando vocês chegaram aos Estados Unidos, após a compra da Swift, todos os *players* vinham operando querendo bloquear a sua entrada. O que eles fizeram, exatamente?

**Joesley Mendonça Batista:**

Eles fizeram o que estamos vendo nos nossos resultados. Nós aumentamos a produção e eles aumentaram junto; ao invés de eles diminuírem a produção eles aumentaram também, o que fez com que as margens – conforme já inclusive falado por um dos nossos concorrentes – operassem em uma zona de irracionalidade.

Porque os nossos concorrentes, quando perceberam que nós estávamos aumentando a produção, ao invés de eles ficarem nos níveis existentes ou diminuírem, eles aumentaram junto, então potencializou o problema. Isso no mercado fez com que as margens operassem negativas, como nunca se viu no passado.

Depois que eles entenderam que nós não fomos lá passear, nós estávamos indo com um investimento de longo prazo, eles entenderam que não conseguiriam perder dinheiro o resto da vida, resolveram todos passar a operar de uma forma um pouco mais racional. O imediato reflexo disso é que você vê as margens saindo do vermelho.



**Alda:**

O que você teve foi uma alta do preço do boi...

**Joesley Mendonça Batista:**

E baixa do preço da carne.

**Alda:**

E no caso da JBS, a margem foi -5,4%?

**Joesley Mendonça Batista:**

Isso. No boi.

**Alda:**

Só no boi. E no mercado em geral, quanto foi essa margem?

**Joesley Mendonça Batista:**

A gente tem um gráfico. A gente olha aqui, teve meses - não é em percentual, aqui são USD por cabeça. Você vai observar que em outubro chegou a operar com menos de US\$90 por cabeça, quase US\$-100 por cabeça. Isso é quase 10% em um mês, em um determinado período.

**JBS:**

Isso inclui todo o mercado americano.

**Joesley Mendonça Batista:**

Se você pensar que um boi é US\$1 mil, e pensar que operou com US\$-100, teve um mês específico que operou com quase -10%.

**JBS:**

O que já mostra que agora, neste trimestre, já inverteu, já passa a ser margem positiva.

**Alda:**

Tanto o mercado quanto a JBS?

**Joesley Mendonça Batista:**

Sim, sem dúvida.



**JBS:**

Esse mapa, inclusive, nós podemos passar para você. Aquilo que o Joesley falou, sobre a crise no segundo turno nos Estados Unidos também está nesse mapa, que podemos passar para você.

**Érika, DCI:**

Na verdade eu continuo com a dúvida, já tentei falar com vocês. A alta do boi como está no mercado interno, está nos níveis que vocês esperavam? O boi chegou a níveis históricos este ano no mercado interno e há a tendência de subir mais ainda. Isso preocupa ou não preocupa? Qual é a estratégia para que isso não afete tanto em margens, já que o boi está em uma escalada internacional? Vocês podem comentar um pouco?

**Joesley Mendonça Batista:**

Eu também comentei isso em um *call* passado, e falo isso todos os dias dentro da Empresa. 2 bilhões de pessoas - os indianos e os chineses - passando a comer, fez com que o petróleo saísse de US\$20 e fosse para US\$110. A gente não pode fazer de conta que nada está acontecendo; tem alguma coisa neste planeta em que vivemos acontecendo, e muito importante, muito séria, e todos nós temos que parar para refletir. E eu tenho sugerido a todos que, com esse fenômeno, esqueçam o preço histórico de tudo.

Com o petróleo a US\$100 você não pode imaginar o milho, a soja, o boi, nada dos preços históricos existentes no passado. Francamente, com os preços que a gente verifica no aço, os preços que verificamos no petróleo, são resultantes de uma maior renda, que é resultante de um maior consumo. Porque quando alguém consome mais, ele não consome só petróleo; ele consome petróleo, carne, tudo. Particularmente, eu acho que esse fenômeno está vindo atrasado, já deveria ter vindo.

Então hoje a gente verifica preços jamais imaginados: filé mignon a US\$30 mil, dois anos atrás era US\$5 mil; a gente verifica contra filé, que a história nos dizia que era de US\$2,5 mil a US\$4 mil, e hoje é US\$10 mil. Se você vir um boi de US\$40 a arroba, eu não vou me assustar se eu vir um boi de US\$50 a arroba. Eu acho que toda a referência passada nesse novo cenário não serve para pensar no futuro.

**Operadora:**

A sessão de perguntas e respostas para jornalistas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Joesley, para as suas considerações finais.

**Joesley Mendonça Batista:**

Muito obrigado a todos, muito obrigado por estarem conosco em mais este *call*. Espero poder ter adicionado valor às perguntas, clarificar um pouco do que a gente vem fazendo. Assim como 2007 foi o ano de aquisições e expansão, o ano de 2008 será marcado como o ano da integração e da busca por resultados. Estamos muito confiantes de que seremos capazes de alcançar. Muito obrigado a todos, tenham um bom dia e uma boa semana.



**Operadora:**

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

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."