



**Local Conference Call
JBS S/A
Conferência Extraordinária
23 de Junho de 2015**

Operadora: Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A sobre a aquisição da Moy Park.

A pedido da JBS, este evento está sendo gravado e a gravação estará disponível para ouvintes a partir de hoje à tarde no site da companhia.

Estão presentes hoje conosco os senhores Wesley Batista, CEO Global da JBS, e Jerry O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores.

Passo agora a palavra ao Sr. Jerry O'Callaghan. Por favor, Sr. Jerry, pode prosseguir.

Sr. Jerry: Muito obrigado. Bom dia a todos e bem-vindos a esta teleconferência para falarmos da Moy Park.

Nós arquivamos no nosso site uma apresentação agora pouco, hoje pela manhã, onde nós temos uma apresentação que nós vamos seguir aqui durante a nossa conversa, então, eu peço, por gentileza, que quem estiver nos acompanhando para acompanhar também na apresentação.

Eu vou começar pela página 2 da apresentação, que fala da visão geral da companhia Moy Park.

A companhia tem mais que 70 anos de história, é uma empresa especializada em aves *in natura*, principalmente para o varejo do mercado do Reino Unido e produtos processados para o varejo e também para o *food service*, e verticalmente integrada (como também são as outras empresas de aves da JBS), é líder em categorias de alto valor agregado tanto na Inglaterra como Irlanda, é a segunda maior empresa no processamento de aves no Reino Unido, tem 13 unidades produtivas e quase 12.000 colaboradores.

Tem fábricas na Irlanda do Norte, na Irlanda, na Inglaterra, na França e também na Holanda. 79% de receita provém do Reino Unido e 21% vêm do continente da Europa.

Seguindo na apresentação aqui, falando pouco mais do perfil da companhia e dos produtos que a companhia produz, no mercado do Reino Unido e da Irlanda, que representam 79% de receita, tem os produtos *in natura*, que são ilustrados no slide ao qual eu estou fazendo referência, tem nos pratos prontos e também tem os produtos como chamamos empanados ou *breaded*, também produto de valor agregado. E na Europa tem produtos de conveniência e também têm alguns outros produtos que não são à base de carnes.



Os clientes nós podemos ver que têm todos os principais supermercados, naqueles mercados desde Tesco, Asda, Marks & Spencer e também as principais empresas de *food services*, como Mc' Donalds, KFC, Pizza Hut e outros mercados.

76% das vendas no Reino Unido e na Irlanda é no varejo, 14% no *food service* e 13% em outros canais. No caso do continente da Europa 78% é para *food service* e 22% é para o varejo.

Seguindo na apresentação e falando um pouco sobre os investimentos em inovação, a Moy Park tem feito pesquisas, é de conhecimento do consumidor, promovendo, desenvolvendo e inovando com produtos à base de frango. Tem lançado uma grande variedade de novos produtos ao longo dos últimos 10 anos com a participação de chefes dentro da casa que desenvolvem os produtos em conjunto com os clientes.

No slide 4 têm aí alguns exemplos destes produtos. Também nota-se aqui que a equipe que trabalha na Pesquisa e Desenvolvimento é uma equipe robusta que tem mais de 70 pessoas, com 59 novos colaboradores nos últimos 4 anos.

Seguindo, então, para o slide do racional da transação e vou passar agora a palavra para Sr. Wesley Batista para continuar a apresentação.

Sr. Wesley Batista: Obrigado Jerry. Bom, bom dia a todos aí, é um prazer estar nesta conferência com todos.

Como o Jerry mencionou, falando sobre a Moy Park, primeiro, eu queria começar dizendo que é uma tremenda satisfação para nós termos chegado a um acordo com a Marfrig para a aquisição da Moy Park. Estamos bastante felizes por este momento.

Falando um pouco do racional da transação, assim, nós acreditamos que nós estamos no momento correto para entrarmos no mercado europeu de maneira relevante, com a aquisição da Moy Park nos põe no mercado europeu de maneira relevante, com produção, com produtos processados, valor agregado, uma companhia que tem feito bastantes investimentos em inovação para expandir seu portfólio e produz valor agregado.

Principalmente a entrada no mercado europeu sendo feita pelo Reino Unido; mercado que a gente tem assistido uma ótima recuperação, então, a JBS ficou por um bom tempo fora do mercado europeu investindo na América do Norte no momento em que nós achávamos que era o momento adequado, e tem se confirmado, tem sido momento adequado. Agora nós achamos que a Europa está no momento e a entrada pelo Reino Unido a gente acha que é a entrada correta.



Bom, além disto, a gente tem já falado sobre isto há algum tempo que faz parte da nossa estratégia a ampliação dos negócios, ampliar os negócios na JBS em produtos preparados, com valor agregado, produtos que agregam suas marcas e a Moy Park traz este portfólio de produtos processados com valor agregado; o que está em linha com a nossa estratégia.

Outra coisa que a gente acredita ser bem positivo é expandir a operação além da América do Norte, que hoje nós estamos nos Estados Unidos, México e América do Sul, no Brasil. Uma posição na Europa nos dá mais amplitude para que a gente possa continuar fazendo benchmark entre as nossas operações, cada país, cada região tem coisas que são agregadoras, que são positivas. Então, esta capacidade, esta ampliação da diversificação, da globalização da JBS permitindo com que a gente amplie a nossa capacidade de benchmark interno é muito positivo na nossa opinião.

Outra coisa, a Europa provavelmente (e o Reino Unido acho que mais destaque) uma participação relevante em produtos naturais, orgânicos, *free range*, isso também a Moy Park traz esta experiência que a gente acha muito positiva. A gente tem assistido aí a uma tendência em vários países, principalmente em países mais desenvolvidos, uma crescente demanda em uma velocidade grande para estas linhas de produtos orgânicos, *free range antibiotics free*, então, a Moy Park traz essa experiência que a gente também acha muito positiva.

Além do mais, e superimportante em todos os passos que a JBS tem feito, é a análise do time, do management: Nós temos conseguido fazer a expansão do grupo com muito foco no time, nas pessoas e eu sempre atribuo que o maior *contribuidor* para nós temos conseguido fazer esta expansão de forma bem-sucedida tem sido as pessoas, tem sido a capacidade da empresa de ter nela as pessoas engajadas, com a cultura correta e a Moy Park tem um time super sólido que estava empresa há muitos anos, então, isto é uma importante componente do racional de nós termos seguindo adiante na questão da Moy Park.

Mudando um pouco para a página 6, falando pouco de sinergia, a gente acredita ser capaz de adicionar (e aí eu não sei se o nome correto é sinergia, mas provavelmente a gente chama de sinergia), mas nós acreditamos que a JBS pode adicionar na Moy Park \$50 milhões de melhora no seu *earnings* no curto prazo, isto vindo de várias áreas; vindo de aquisição, suprimentos, tais como embalagens, ingredientes, todos os produtos que estão envolvidos aí na cadeia de produção.

Um benchmark também de melhores práticas na produção, manejo entre EUA, México, Brasil e Europa, a gente acredita também que traz valor. A questão de originação, *risk management* em grãos também acreditamos que é um componente que fará parte aí destes 50 milhões que a gente acredita ser possível adicionar.



Além do mais, a comercialização de produtos produzidos em outras plataformas da JSB que são vendidos na Europa hoje, hoje nós vendemos produto da Austrália, vendemos produtos da Argentina, do Uruguai, do Brasil, vendemos produtos de vários lugares que a JBS opera no mercado europeu.

Nós em 2014 tivemos mais de 1 bilhão de vendas de diversos lugares que a JBS opera no mercado Europeu e claramente, na nossa opinião, com a plataforma Moy Park nos dá mais acesso direto ao varejo Europeu, principalmente no Reino Unido.

Nós acreditamos que esta junção destes vários itens nós conseguiremos adicionar 50 milhões em sinergias na Moy Park.

Seguindo adiante, a estrutura da transação. Bom, a transação é a aquisição de 100% da participação acionária que a Marfrig detém hoje na Moy Park. O valor já foi falado ontem e nos fatos relevantes saltados pelas 2 empresas: O *enterprise value* é \$1,5 bilhão, que vai ser ajustado pela dívida bruta menos o caixa e menos ou mais a variação do capital de giro.

Hoje a Marfrig tem £300 milhões em dívidas, que foi uma dívida emitida recente com vencimento em 2021, então, esta dívida bruta menos o caixa mais a variação do capital de giro será o *equity value* a ser pago em dinheiro pela JBS.

Falando um pouco em múltiplo da transação, eu tenho acompanhado vários relatórios falando sobre múltiplo e na nossa análise esta transação ela tem um múltiplo de 7,85 vezes baseado no resultado estimado para 2015, sem sinergia.

Precisa ser lembrado que em todos os resultados da Moy Park hoje são reportados em Reais, e aí você tem uma tradução da Libra. Então, se olhar para trás, olhar o LTM nos últimos 12 meses tem que fazer aí a conversão das moedas para ter o valor correto.

Mas, na nossa análise, esta aquisição é uma aquisição a 7,85 vezes em 2015. Adicionando sinergia destes 50 milhões que nós colocamos, em 2016, que provavelmente nós vamos ver a transação sendo concluída neste segundo semestre, então, colocando 50 milhões adicionais ao resultado de 2015, essa transação é uma transação a 6,5 vezes múltiplo.

Do ponto de vista de alavancagem, na JBS logicamente esta aquisição é uma aquisição relevante, é uma aquisição estratégica, mas não é uma aquisição como impacto relevante do ponto de vista de balanço ou do ponto de vista de alavancagem.

Se a gente olhar os nossos números baseados no primeiro trimestre de 2015 esta aquisição representa 0,24 vezes *leverage* a mais, então, nós fechamos o primeiro trimestre com 2,3 vezes *leverage*.



Se a gente olhasse lá no mesmo período com esta aquisição o nosso *leverage* seria 2,54 vezes; um nível bem confortável e bem tranquilo.

Bom, eu vou passar para a gente abrir para as perguntas. Mais uma vez obrigado a todos pela presença e estamos disponíveis às perguntas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a sua pergunta da lista, digitem asterisco 2.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fernando Ferreira, Merrill Lynch.

Sr. Fernando: Bom dia Wesley, bom dia Jerry.

Sr. Jerry: Bom dia.

Sr. Wesley: Bom dia Fernando.

Sr. Fernando: Bom dia. Eu tenho uma pergunta em relação ao *business* da Moy Park. Um dos problemas que a gente entende do por quê que a margem da Moy Park não era melhor era a grande exposição à *private label*, né, e eu entendo que esta seria uma das formas de melhorar, de aumentar a exposição à *branded products*, né, e vocês conseguem melhorar as margens.

Então, vocês estão contemplando isto, é parte da estratégia, faz parte destes \$50 milhões ou não? Seria uma melhora incremental esses 50 milhões? Obrigado.

Sr. Wesley: Fernando, assim, claramente nós contemplamos não estar incluídos nestes 50 milhões. Estes 50 milhões são coisas só que a gente acredita que devido à escala do grupo, a presença global da JBS, a gente adiciona no resultado atual da Moy Park.

Isto não está incluído isto que você falou e logicamente está dentro da nossa estratégia de investir nas marcas. Nós temos feito isso com as nossas marcas Seara, Friboi e outras e será foco nosso fortalecer as marcas e estar mais presente em produtos de valor agregado, agregando às nossas marcas e automaticamente esperando que agregue resultado adicional.

Mas não está, não faz parte destes 50 milhões, até mesmo porque isto é um negócio pouco mais subjetivo, né Fernando, e leva tempo. Logicamente construção de marca, mudança de mix em termos de *private label* para a marca da companhia isto tem um processo.



Então, isto não está incluso, mas fará parte da nossa estratégia de estar fortalecendo a marca nossa, a marca da empresa.

Sr. Fernando: Legal. Obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem José Luís Rizzardo, BTG Pactual.

Sr. José Luís: Bom dia Jerry, bom dia Wesley. Eu tenho uma pergunta ainda sobre as sinergias. Assim, olhando para a história da JBS vocês vem entregando... conseguindo fazer o processo de (0:18:16 ininteligível), melhoria das companhia adquiridas, mas, assim, no caso da Moy Park é um pouco diferente no sentido de não só por estar presente numa região geográfica um pouco mais nova para vocês e aparentemente tem sinergias menos óbvias.

Então, assim, eu queria que vocês pudessem comentar um pouco como que vocês enxergam isso e, sobre estes 50 milhões que vocês falaram que esperam de ganho de sinergia, qual a expectativa de *timing* para vocês; 12 meses depois de aprovada a aquisição? Como a que vocês veem isto? Obrigado.

Sr. Wesley: Bom, obrigado pela pergunta. Assim, o *timing* nós acreditamos que nós capturando estes 50 milhões no ano de 2016; 100% dele a gente acredita ser capaz de adicionar 50 milhões no resultado atual da companhia já em 2016.

Com relação à sinergia, claramente, assim, a operação na Europa ela tem aí uma limitação do ponto de vista do que você consegue integrar, *back office* e esse tipo de coisa não são coisas que têm grandes oportunidades, então, logicamente ela é mais limitada do que outras aquisições que nós fizemos que nós já tínhamos uma plataforma existente.

Logicamente com a Moy Park no futuro se você adiciona alguma outra aquisição aí sim você começa a ganhar mais escala em sinergia porque você já tem uma base, uma plataforma estabelecida que você pode usar o que você já tem e ganhar escala e mais sinergia.

Assim, esta sinergia nós fomos bem, na nossa opinião, bem conservador para estimar somente o que nós acreditamos e o que nós temos aí de experiência dos últimos anos de várias aquisições que fizemos coisas bem simples e bem concretas de que, assim, quando a gente compara preços de embalagem que nós compramos no mundo inteiro, toda a experiência que não tivemos aí nos últimos anos de todas as aquisições você tem aí um benefício pela escala, né, pela própria escala da companhia em várias áreas; sinergias, grãos, gerenciamento de riscos em posições de milho, soja (hoje nós somos um dos maiores usuários de milho e soja para a alimentação e produção de proteína no mundo), e em outras áreas.



E nós logicamente embarcamos bastante produtos de outras plataformas nossas para o mercado Europeu, você ter mais acesso ao ponto final que é o varejo Europeu isto dá benefício.

Então, assim, esta sinergia é isto. Ela não está contemplada, como o Fernando falou, de investimento em marca, mudança um pouco do perfil da companhia. Isto nós não estimamos até mesmo porque é a nossa estréia no mercado, a gente não quer ser mais otimista do que a gente consegue enxergar próximo a nós onde elas estão.

Mas nós temos aí um *track record* de uma boa performance e uma boa geração de valor nas aquisições. Nós acreditamos que a Moy Park – limitado ao tamanho da companhia – a gente acredita que a gente pode assistir a outras oportunidades de incremento dos resultados.

Sr. José Luís: Muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem do Sr. Thiago Kapulskis, Brasil Plural.

Sr. Thiago: Bom dia a todos e muito obrigado pela oportunidade de perguntar. Eu tenho, na verdade, 2 perguntas. A primeira é a seguinte: A gente via a Marfrig dando um *guidance* de margem Ebitda ajustada de longo prazo entre 7,5 e 8,5%.

Eu gostaria de saber se com todas estas sinergias, esta nova estratégia que vocês acreditam que vão dar para o novo ativo se vocês enxergam algum número diferente deste ou, enfim, qual o número de margem Ebitda que vocês estão enxergando para este ativo?

Depois eu faço minha segunda pergunta. Muito obrigado.

Sr. Wesley: Olha, se você adiciona aí os 50 milhões você está falando de algo ao redor de 2 e pouco da receita. Então, nós acreditamos que 10% de margem seria um patamar realístico a ser atingido em 2016 e vamos trabalhar com este número.

Em que pese, a ambição futuras será maior que isto, mas realisticamente hoje e as nossas análises na aquisição, no *evaluation* que nós fizemos foi baseado no resultado atual e adicionado aí este número que eu comentei.

Então, assim, a gente acha que 10% é um número bem realístico. Em que pese, a nossa ambição não será, em médio prazo, 10%; a gente acha que tem que ser mais, mas não estamos contando, contemplando ou dando *guidance* adicional a isto.

Sr. Thiago: Perfeito. E a minha segunda pergunta é em relação ao *market share* da Moy Park no Reino Unido e na Europa. Vocês acreditam que possa



ter um aumento de *market share* dado que vocês podem entrar com novos produtos na plataforma JBS dentro da Moy Park ou vocês acham isto muito agressivo ter este tipo de previsão?

Sr. Wesley: Olha, a Moy Park tem capacidade adicional sem investimento, a companhia pode crescer, a Marfrig vem fazendo investimentos nos últimos anos, fez bons e bastante investimentos na companhia.

Então, assim, nós temos condições de crescer a empresa sem adicionar Capex até um certo ponto, e a gente acha que vai fazer isto aí no momento correto, no momento que a demanda estiver, como eu comentei, nós acreditamos muito no que *timing* é superimportante para quando você está fazendo um movimento de diversificação geográfica.

E nós estamos muito otimistas com esta entrada, com o *timing* de estarmos entrando no mercado Europeu e principalmente via o Reino Unido, que é uma das economias que estão mostrando aí sinais de melhor recuperação em toda a Europa.

Então, sim, vamos ter condição de ganhar um pouco de *market share*. Em que pese, não vai ser o nosso foco, nós temos focado bastante em rentabilidade, como em outras operações, mas a capacidade adicional está lá. No momento que a demanda estiver nós ramos está logicamente olhando oportunidades para continuar crescendo orgânico a companhia e utilizar esta capacidade instalada que lá está.

Sr. Thiago: Perfeito, está claro. Muito obrigado pelas respostas.

Operadora: A próxima pergunta vem de que Daniela Eiger, Bradesco BBI.

Sra. Daniela: Oi, bom dia. Na verdade, eu tenho 2 perguntas. A primeira é referente à estrutura: Como que vocês vão integrar a Moy Park aí na base de vocês, se ela vai ficar embaixo da JBS Foods ou se ela vai ser uma unidade de negócios separada?

E a segunda, na verdade, é um esclarecimento: A Marfrig ontem ela comentou de uma dívida de £200 milhões e vocês estão falando em 300. Eu queria entender quanto que, então, seria de caixa, se é £300 milhões mesmo e aí quanto que seria pago à vista neste cenário? Obrigada.

Sr. Wesley: Assim, a estimativa é que a dívida líquida no *closing* esteja em 200 milhões. A dívida bruta é 300. Existe um *bond*, um *note* de 300, mas quando a gente se refere aos 200 milhões é a estimativa no *closing* de quanto vai estar a dívida líquida.

Então, se você pegar £200 milhões você vai estar falando aí de um pouco mais de \$300 milhões. Então, o saldo a ser pago no *closing* do *equity value* é ao redor de 1,2.



A estimativa exata é de \$1,190 bilhões a ser pago no *closing* e a assunção de £200 milhões em dívidas líquidas. Então esta é a estrutura do endividamento, do *equity* do *enterprise value*.

Com relação a sua outra pergunta...

Sr. Jerry: Da estrutura, Wesley...

Sr. Wesley: Da estrutura, tá. Olha, de primeira mão, ela será uma companhia que não vai estar embaixo juridicamente da Foods; ela vai estar embaixo da JBS S.A. juridicamente.

Em que pese, nós vamos ter um link com o *management* que hoje está na JBS Foods, que vai estar no dia-a-dia a Moy Park vai se reportar ao Tomazzoni diretamente, mas juridicamente não estará neste momento.

Nós estamos fazendo várias análises, tem aí uma discussão um pouco mais ampla da JBS como um todo porque não é só a Foods, né, nós temos aí expandido a companhia em negócios de aves, produtos processados em outras regiões, tais como a Austrália, no Brasil e, bom, é uma análise que não impede que amanhã a gente decida por embaixo de Foods ou não.

Mas neste momento não estará de baixo da JBS Foods do ponto de vista jurídico, mas estará do ponto de vista de *management*.

Sra. Daniela: Está ok, muito obrigado.

Sr. Wesley: De nada. Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Luciana Carvalho, o banco do Brasil.

Sra. Luciana: Bom dia Wesley, Jerry. A minha pergunta é referente ao IPO, que, na verdade, a Marfrig vinha preparando a empresa para um IPO no segundo semestre e aí é lógico que eles tinham uma certa necessidade, que é diferente da JBS, mas eu queria entender qual que é a expectativa da empresa para que isto aconteça ou não está nos planos da empresa.

Se vocês puderem falar um pouquinho eu agradeço.

Sr. Wesley: Não, não está nos planos da JBS pensar em IPO da Moy Park neste momento.

Nós vamos primeiro fazer o *closing* e operar a companhia por um tempo e sabe lá no futuro se isso pode vir a ser uma oportunidade de estar sendo analisada, mas neste momento não.

Sra. Luciana: Está ok, obrigada.



Sr. Wesley: De nada, obrigado a você.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra Sr. Wesley Batista e para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Wesley: Eu gostaria de agradecer muito a presença de todos na conferência.

Como eu mencionei, este é um movimento estratégico para a JBS: A entrada no mercado Europeu pelo Reino Unido é num momento que a gente acredita ser o momento correto e estamos bastante otimistas do que esta aquisição da Moy Park pode agregar ao grupo como um todo.

Gostaria de agradecer a todos que participaram da transação, a Marfrig e a todos os envolvidos. O meu muito obrigado e um bom dia a todos.

Operadora: A teleconferência da JBS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.