



**Local Conference Call
JBS S/A
Resultados do Quarto Trimestre de 2015
17 de Março de 2016**

Operadora: Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do ano de 2015 e do quarto trimestre.

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, Gilberto Tomazoni, CEO Global de Operações, Tarek Farahat, CEO Global de Marketing e Inovação, André Nogueira, CEO da JBS USA, Jerry O'Callaghan, Diretor de Relações com Investidores.

Passo agora a palavra ao Sr. Wesley Batista. Por favor, Sr. Wesley, pode prosseguir.

Sr. Wesley Batista: Obrigado. Bom dia a todos, obrigado pela presença nesta teleconferência. Eu queria começar antes de entrar nos números do ano, eu gostaria de começar este *call* agradecendo a todos os nossos parceiros, clientes, fornecedores, investidores e demais *stakeholders* que nos apoiam e que acreditam na JBS.

Faço aqui também um agradecimento especial a todos os nossos mais de 230.000 colaboradores, embaixadores de nossa cultura e dos nossos valores; 230.000 colaboradores, parceiros que contribuem diariamente para o crescimento e o desenvolvimento da JBS. Mais uma vez obrigado a todos vocês.

Eu vou passar aqui pelos números do ano, vou falar aqui sobre o consolidado dos *highlights* da JBS durante 2015 e em seguida vou transferir para o Jerry para falar sobre o quarto trimestre e para falar um pouco sobre cada uma de nossas unidades de negócio.

Bom, no ano de 2015 a JBS encerrou o ano com receita líquida de R\$162,9 bilhões; um expressivo crescimento, 35% de crescimento nas vendas, crescimento este que adicionou 42 bilhões de vendas adicionais somente no ano de 2015.

A JBS fez 22,5 bilhões de lucro bruto; também um crescimento robusto de 21% ano comparado... 2015 comparado com o ano de 2014.

Seguindo na nossa apresentação, o nosso Ebitda nós terminamos 2015 com R\$13,3 bilhões de Ebitda comparado a 11 bilhões no ano de 2014; um crescimento de 20% ano contra ano.



Nosso lucro líquido no ano de 2015 fechou em R\$4,6 bilhões comparado mais do que o dobro do ano de 2014 quando foi... quando o lucro líquido foi R\$2 bilhões.

Resultado por ação 71 centavos em 2014 e o ano de 2015 a companhia teve R\$1,60 por ação de lucro líquido. Vale ressaltar aqui, eu acho que é um importante ponto aqui: A JBS fez – e eu vou falar um pouquinho mais na frente – várias aquisições relevantes durante o ano de 2015, tais com Moy Park, Primo na Austrália, o negócio de suínos da Cargill nos EUA, o negócio de aves da Tyson no México e outras aquisições menores aqui no Brasil.

Nós temos R\$1,5 bilhão de resultado que não está refletindo de forma pró-forma nos nossos números porque nós fomos comprando estas empresas ao decorrer do ano e estas empresas trazem resultados anteriores que nós não contemplamos eles de forma pró-forma em nenhum dos nossos números aqui.

Falando um pouco de geração de caixa operacional e livre, a companhia gerou R\$21 bilhões de fluxo de caixa operacional; um crescimento também bem expressivo quando a gente compara 2014, que foi R\$9 bilhões a geração de caixa operacional.

Já caixa livre antes de aquisições – porque, de novo, foram aquisições relevantes, nós estamos aqui olhando antes destas aquisições –, a companhia gerou 17 bilhões de caixa livre após Capex, mas antes das aquisições, que as aquisições coincidiram, a companhia foi capaz de gerar 17 bilhões de caixa e fez 17 bilhões em aquisições. Então, quer dizer, toda a aquisição do ano de 2015 foi financiado pela geração própria de caixa da companhia.

Movendo para falar sobre endividamento, sobre dívida líquida, a JBS terminou 2015 com 2,9 vezes *leverage* quando a gente adiciona o 1,5 bilhões de resultado destas companhias compradas de forma pró-forma – que é a forma correta e justa que nós entendemos ser a forma correta de analisar a alavancagem. Se excluimos isto e não consideramos o resultado das companhias compradas de forma pró-forma a alavancagem ficou em 3,18.

Aqui um pouco das aquisições que eu já falei, as aquisições foram a Tyson no México, o Grupo Primo na Austrália, a Moy Park na Europa, aí teve no Brasil Big Frango, Anhambi e a aquisição do negócio de suínos da Cargill nos EUA. Nós gastamos ao redor de US\$5 bilhões nestas aquisições, que somaram um montante de ao redor de R\$20 bilhões que, de novo, coincide com aquele caixa que nós geramos que eu falei anteriormente.

Seguindo aqui, nós durante o ano nosso plano de recompra a companhia exerceu aí durante o ano o seu plano de recompra, a companhia comprou 96 milhões de ações, que totalizou o valor de R\$1,4 bilhões, dos quais 63 milhões de ações, ou o equivalente a R\$900 milhões, foram comprados no quarto trimestre.



Sobre caixa e perfil da dívida a companhia terminou 2015 com 18,8 bilhões de caixa de forma consolidada. O endividamento da companhia está dividido em 1/3 dívida de curto prazo, 2/3 endividamento de longo prazo. Aqui nós temos a abertura da dívida por moeda, que 91% do endividamento está em dólar, 9% está em reais.

Mercado de capitais 43%, bancos comerciais 56% e onde está a dívida, que está bem dividida aí, metade da dívida está na JBS, 45% ou metade da dívida está na JBS S.A., e praticamente a outra metade da dívida está na subsidiária da JBS, que é a JBS USA.

Seguindo na nossa apresentação, a gente vem convocando aí este slide um pouco para gente acompanhar o histórico da nossa performance (e estou falando do slide 8), a JBS desde lá 2007, quando nós abrimos capital, aí vem a evolução do crescimento de venda e de margem, nós temos discutido isto com o mercado e internamente nós acreditamos que a JBS conseguiu montar uma plataforma que ela é única no mercado do ponto de vista de diversificação geográfica, do ponto de vista de diversificação em proteínas, em segmento que nos tem permitido maximizar oscilações dentro das unidades de negócios: quando uma está performando melhor às vezes uma outra cai um pouco a mais, mas no consolidado a gente tem aí conseguido ter uma estabilidade de *earnings* e, sem dúvida nenhuma, um crescimento na magnitude que nós temos tido com expansão de margem ano sobre ano é o nosso *driver* aqui, o que nos leva a crer que estamos com a estratégia correta.

Eu vou encerrar aqui. Antes de passar para Jerry falar sobre um pouquinho sobre as prioridades da JBS em 2016. Eu falei isto em 2014...

Sr. Jerry: 2015!

Sr. Wesley: ...2015 e vou falar um pouco, nós estamos começando o ano, um pouco das prioridades nossa.

Nós estamos muito focados e o crescimento da JBS vai se dar por crescimento orgânico, nós temos... muita gente nos pergunta sobre M&A devido à nosso histórico de M&A, eu tenho dado uma resposta simples sobre M&A e por isto que o foco é em crescimento orgânico, que hoje a gente não vê nenhum investimento em M&A que possa trazer melhor retorno para a companhia, para seus acionistas do que dentro da própria JBS, ou através de *equity* ou da dívida da companhia.

A companhia acredita que o melhor retorno está dentro dela, então por isto a companhia vai estar focada em crescimento orgânico.

Excelência operacional é nosso histórico, faz parte da nossa cultura. Foco em produtos preparados, com marca. Nós, é conhecido, vocês sabem, a companhia tem expandido seu negócio em produtos de valor agregado, com



marca, investindo em suas marcas, temos colhido bons resultados em todas as áreas que nós temos investido em todas as nossas marcas.

Redução do ciclo de capital de giro, nós temos oportunidades expressivas aí para melhorar o nosso ciclo de capital de giro e assim trazer o melhor retorno do capital empregado. Geração de fluxo de caixa livre, redução da alavancagem, que é consequência: à medida que a gente reduz o ciclo de capital de giro gera caixa. Nós estamos confiantes na capacidade da companhia de reduzir a alavancagem.

Estrutura fiscal mais eficiente é um foco da JBS para este ano. Nós terminamos em 2015 uma reestruturação que nós acreditamos que trará bons frutos para a companhia neste ano de 2016 para frente, e automaticamente retorno sobre o capital empregado.

Obrigado pela participação de vocês. Eu vou passar aqui para o Jerry para comentar os resultados do quarto trimestre e das unidades de negócio e em seguida abrimos para perguntas e respostas. Jerry.

Sr. Jerry O'Callaghan: Obrigado Wesley. Obrigado, bom dia a todos. Fazendo referência à nossa apresentação novamente, eu vou começar na página 11 para falar do quarto trimestre de 2015. Então, em primeiro lugar os destaques consolidados do trimestre depois vamos falar um pouco de cada unidade de negócios.

Nós estivemos aí mais que R\$47 bilhões de receita; um aumento, um incremento de 37,5% sobre o mesmo período em 2014. Tivemos um lucro bruto de R\$5,7 bilhões com uma margem bruta de 12,1% no quarto trimestre; isto foi um aumento de quase 5% do lucro bruto em relação ao mesmo período de 2014.

Passando para a página 12 e continuando com os destaques consolidados do quarto trimestre, nós tivemos um Ebitda consolidado de R\$3,1 bilhões consolidado no trimestre; 6,6% de margem Ebitda e nós tivemos aí um prejuízo líquido de R\$265 milhões, que foi impactado por despesas não recorrentes no total de R\$460 milhões.

Em termos de caixa, geração de caixa, tivemos no quarto trimestre de 2015 praticamente R\$3,6 bilhões de geração de caixa operacional, e se nós desconsiderarmos o desembolso da aquisição que fizemos em meados do quarto trimestre, tivemos anterior ao desembolso desta aquisição uma geração de caixa livre de R\$2,6 bilhões.

Falando agora um pouco das unidades de negócios e começando com a JBS Foods, o nosso negócio da aves e suínos e produtos preparados e com marca aqui no Brasil e também nas exportações, temos na página 15 os números para o ano de 2015 da unidade, uma receita de R\$18,7 bilhões; 45% superior ao ano anterior. Um Ebitda de R\$3,37 bilhões com margem Ebitda de 18% no



ano. Aí nós vemos crescimento da receita via as aquisições e também orgânicos.

Nós tivemos no ano o lançamento de mais de 100 produtos, com destaque para produtos de inovação e de conveniência, e nós tivemos também (e mostramos em trimestres anteriores) uma melhoria relevante dos indicadores dos serviços, e isto obviamente resultou na melhora do desempenho o do resultado desta unidade de negócio no ano de 2015.

No quarto trimestre tivemos uma receita líquida de quase R\$5,4 bilhões; 47% superior ao mesmo período em 2014. Tivemos um Ebitda de R\$926 milhões no trimestre; uma margem de 17,3%. Tivemos um aumento relevante do volume vendido obviamente e um incremento dos preços médios também.

Tivemos aí uma penetração nos lares brasileiros através dos produtos natalinos bem relevante, um crescimento relevante quando a gente vê o Ebitda expandido 41% ano sobre ano e continuamos aí com foco na rentabilidade desta operação.

Quanto à unidade de negócios que nós chamamos de JBS Mercosul, que é o nosso negócio de carne bovina no Brasil, no Uruguai, no Paraguai e na Argentina e os produtos relacionados, que são couro e outros subprodutos, tivemos no ano de 2015 uma receita líquida de R\$28,6 bilhões; isto é 9,3% superior ao do ano de 2014.

Tivemos um Ebitda de R\$2,3 bilhões, praticamente estável em relação ao ano de 2014 com uma margem no ano de 8,1%. Quando nós vemos o quarto trimestre a gente vê que o quarto trimestre o desempenho em termos de Ebitda é bastante superior à média do ano; tivemos um Ebitda no quarto trimestre de R\$921 milhões com uma margem de 12,3% contra uma margem de 8,1% no ano, 12,3% no quarto trimestre. A receita no quarto trimestre foi praticamente R\$7,5 bilhões.

Passando para as unidades fora aqui da América do Sul, passando primeiro para JBS USA carne bovina, página 19 da nossa apresentação, tivemos... agora vamos... os números estão na moeda em dólar, então tivemos uma receita aí de US\$22,1 bilhões no ano na unidade de carne bovina USA – que a gente chama de carne bovina USA, onde está inclusa a nossa operação na Austrália e também no Canadá –, então, apesar do nome USA, é Canadá e Austrália: 22,1 bilhões de receita no ano com Ebitda de US\$587 milhões; uma margem no ano de 2,7%.

Tivemos no quarto trimestre uma queda nos preços da carne bovina, uma desvalorização do dólar australiano afetando a receita. A receita caiu de US\$5,9 bilhões no quarto trimestre de 2014 para 5,2, US\$5 bilhões no quarto trimestre de 2015. Também tivemos uma piora no Ebitda; o Ebitda saiu de 325 positivo para 25 negativo, e com uma margem negativa de 0,5%.



Carne suína nos EUA nós tivemos aí no ano uma receita de US\$3,4 bilhões. Lembrando que o preço médio da carne suína reduziu bastante em 2015 quando comparado com 2014. Tivemos um Ebitda de US\$347 milhões; uma margem Ebitda de 10,1% em 2015 contra 10,6% em 2014.

Aí no quarto trimestre tivemos a incorporação da aquisição que nós fizemos do incremento de produção e de receita bastante relevante, foi apenas 2 meses do quarto trimestre, portanto, somente em 2016 que nós vamos ter uma comparação mais realista com trimestres cheios.

Tivemos no quarto trimestre uma receita de quase US\$1,100 bilhão parcialmente em função da incorporação desta aquisição. Tivemos um Ebitda de US\$141 milhões contra US\$96 milhões no ano... no quarto trimestre, perdão, de 2014; um aumento aí bastante relevante de quase 50% em relação ao quarto trimestre de 2014. E nós vamos estar agora, iniciamos o processo de integração destes ativos adquiridos no quarto trimestre e vamos continuar agora em 2016.

Tivemos uma retomada bastante relevante das exportações de carne suína no quarto trimestre. Nós estamos vendo aí bastante demanda vinda da Ásia – destaque aí para a Coreia do Sul – e também de um mercado bastante tradicional nosso, que é o mercado mexicano, onde a gente tem uma presença grande com a produção e distribuição de aves, e temos uma distribuição própria que nos fortalece na distribuição dos produtos que nós importamos dos EUA para o México.

Falando então, página 23, falando um pouco de aves, PPC (Pilgrim's Pride Corporation) os números já são públicos, mas só para recapitular, no ano nós tivemos aí uma receita de US\$8,180 bilhões; uma redução de 4,7%.

A gente vê que em suínos e aves nos EUA houve uma redução do preço médio basicamente em função da redução do custo da alimentação da ração nos EUA, e isso afetou a receita de suínos e também de aves.

Tivemos no ano um Ebitda de US\$1,2 bilhões contra 1,35 em 2014; ligeira redução, mas uma margem Ebitda próxima de 15%, 15,8 em 2014 e 14,8 em 2015.

Lembrando também que nós expandimos no meio do ano a nossa operação no México através da incorporação dos ativos que nós adquirimos naquele mercado.

Quarto trimestre de 2015 para frango nos EUA por Pilgrim's Pride tivemos uma receita um pouco abaixo de US\$2 bilhões; 1,96 bilhões contra 2,1 no quarto trimestre de 2014 e tivemos um Ebitda de US\$150 milhões contra 368 no quarto trimestre do ano anterior. A margem caiu de 17,4 para 7,6%. Tivemos aí no ano passado, por exemplo, a questão da influenza asiática que prejudicou as exportações que estão sendo retomadas agora em 2016.



E finalmente falando da nova unidade de negócios, que nós estamos reportando agora a partir do quarto trimestre de 2015, que incorporamos no final de setembro, Moy Park na Europa, que nós vamos chamar a partir de agora de JBS Europa, tivemos neste quarto trimestre uma receita bastante parecida com a receita do quarto trimestre de 2014: £378 milhões contra 372 no ano anterior. Tivemos um Ebitda de 30 milhões, bastante próxima do ano anterior também, uma margem de 7,9% contra uma margem de 8,3% no quarto trimestre de 2014.

Rapidamente em relação a Moy Park, nós tivemos crescimento das vendas, o fortalecimento da libra frente ao euro (20% de receita aproximadamente vem em euros) prejudicou os números. Continuamos na Moy Park a fazer investimentos em inovação e em expansão dos produtos preparados. A Europa é modelo para todos os negócios de aves em termos de inovação e de lançamento de novos produtos.

Com isto eu fecho aqui esta apresentação um sobre as unidades de negócios e vamos, então, abrir para perguntas e respostas, por gentileza.

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 dois.

Nossa primeira pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual.

Sr. Thiago: Olá, bom dia a todos.

Sr. Wesley: Bom dia Thiago!

Sr. Thiago: Bom dia, bom dia! Eu tenho 3 perguntas rápidas.

A primeira é sobre esta despesa de 406 milhões referente à liquidação de créditos tributários e reestruturação; eu queria só entender a natureza destas despesas, principalmente em relação à liquidação de crédito, não é primeira vez que isto aparece, acho que em 2014 aconteceu algo parecido lá no terceiro tri. Eu queria só entender a natureza e a recorrência dessas despesas.

A segunda pergunta é sobre operação de bovinos nos EUA. A gente... vocês mencionam no *release* que tem a perspectiva bem mais positiva em 2016, mas eu queria entender particularmente o quê que vocês viram acontecer neste quarto trimestre, a gente viu que o preço de gado e preço de carne foi bastante volátil, principalmente nos EUA, mas é interessante entender em quê que se deu esta queda bem forte nas margens.



E terceiro é sobre um pouco da narrativa da história de vocês em relação a alguns eventos que vocês já mencionaram no futuro com relação principalmente a IPO de divisões lá fora. Quer dizer, já mencionou o Wesley no passado que isto era uma possibilidade, a gente viu esta reestruturação corporativa recente que dá para ler como sendo um passo nessa direção, então seria interessante entender um pouco como isto... como vocês enxergam isso no futuro. Obrigado.

Sr. Wesley: Thiago, pegando a primeira parte da sua pergunta, esta parte aí não recorrente tem 2 partes: Uma é toda esta reestruturação societária, que teve o valor expressivo aí que foi gasto para fazer toda esta reestruturação societária, que foi coisa de ao redor... mais de R\$100 milhões foram gastos nesta reestruturação.

E outra foi uma questão fiscal no Mato Grosso de um questionamento que foi feito no Mato Grosso que a companhia entendia não estar com nenhum *liability*, mas surgiu um questionamento e a companhia decidiu encerrar o questionamento e pagar o que o estado questionou de incentivos fiscais.

Basicamente é essas 2 coisas e claramente são coisas *one-off*; não tem recorrência nenhuma porque nem a questão da reestruturação tem nada *ongoing*, não tem nada continuando, isto foi terminado no final do ano e a questão no Mato Grosso também foi encerrado, foi um acerto e acabou.

Mudando para a sua segunda pergunta, com relação ao bovino EUA, sim, a gente já vem discutindo sobre isto há algum tempo, realmente o mercado ano passado foi difícil, foi volátil. Não tem segredo que dentro de todas as nossas unidades de negócios foi a mais desafiadora foi o negócio de bovino.

Nós estamos claramente vendo uma recomposição do rebanho nos EUA, o rebanho aumentou em 3 milhões de cabeças no total o ano de 2015 comparado com o que terminou em 2014. Então isto é claro sinal de que nós vamos ter dias melhores.

A grande discussão é o *timing*, né, eu acho que o mercado tem discutido e nós internamente também temos nos debatido é o *timing*.

Nós acreditamos que nós vamos ver isto começar a colher frutos no segundo semestre deste ano. Por quê? Porque o ciclo da pecuária nos EUA é um ciclo mais curto, você abate animais mais jovens, então o aumento no rebanho o quê que isto se traduz? Maior oferta de animais para abate, menos pressão no *spread* e uma melhor utilização da capacidade instalada.

Então, é isto. Nós estamos com esta perspectiva.

Na sua terceira pergunta sobre IPO de subsidiária, a JBS terminou esta reestruturação societária em dezembro, claramente nós temos discutido



internamente os passos de geração de valor na companhia. Se você olhar a nossa história nós quando abrimos capital em 2007 nós éramos uma empresa e hoje somos outra empresa.

Felizmente nós fizemos o que fizemos, nós nos internacionalizamos de uma forma muito expressiva, nós somos hoje uma empresa literalmente internacionalizada, somos uma multinacional, então nós estamos discutindo internamente qual é a melhor forma de nós refletirmos o que somos. Refletirmos o que nós temos dentro da JBS.

Então, nós estamos ativamente trabalhando e discutindo o que nós podemos e o que nós devemos fazer para que a gente possa criar valor e ser percebido de forma correta.

Então é isto.

Sr. Thiago: Está claro, obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado Thiago.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Antônio Barreto, Itaú BBA.

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

Sr. Wesley: Bom dia Antônio.

Sr. Jerry: Bom dia.

Sr. Antônio: A minha primeira pergunta é sobre a JBS Mercosul. A gente viu uma melhora expressiva aí no resultado e, fazendo a conta – me corrija se eu estiver errado, mas – a gente viu uma expansão tri contra tri de mais ou menos 120 bps na margem bruta e uma expansão muito maior no Ebitda de quase 330 bps, então a gente chega à conclusão que boa parte disto pode ter sido de SG&A.

Eu queria que vocês explicassem... se vocês puderem explicar um pouco melhor esta melhoria e se isto tem a ver com o fechamento de planta, se é mais utilização e se a gente pode contar com esta melhoria de SG&A (se foi o caso) para os próximos tris também.

Sr. Wesley: Oi Barreto, assim, claramente este é o ponto. Nós – não é segredo, é sabido pelo mercado – nós tivemos lá... quando a gente olha 2015 nós tivemos um primeiro semestre, primeiro trimestre e segundo trimestre bem difícil, foram duros porque as exportações foram altamente impactadas, a companhia decidiu fazer um ajuste de capacidade de *footprint*, a capacidade estava maior do que tem disponibilidade de matéria-prima infelizmente. A companhia decidiu enxugar seu *footprint* e reduzir o custo; nós fechamos algumas unidades que literalmente não tinham matéria-prima para trabalhar,



para trabalhar de forma eficiente, então nós reduzimos. Então, assim, é sustentável isso aí.

A redução do ponto de vista de custo ela é sustentável e do ponto de vista de margem. Nós, a indústria hoje realmente se adequou à realidade atual, nós temos uma realidade diferente. No ano passado nós começamos o semestre com uma queda nas exportações brutais e um mercado interno mais... melhor, não bom, mas um mercado interno mais estável.

Este ano nós tivemos a inversão: o mercado externo começou num patamar muito melhor tanto do ponto de vista de volume quanto do ponto de vista de rentabilidade, e temos um pouco mais de pressão no mercado interno devido a tudo que a gente está vendo no país.

Mas, é isto: as margens são sustentáveis aí dentro deste negócio. Nós não estamos com dúvida de que seremos capazes de rodar este negócio com 2 dígitos de margem, não.

Sr. Antônio: Está ótimo, obrigado Wesley.

A segunda pergunta é sobre a JBS Foods. Como que vocês estão vendo o ambiente competitivo agora no primeiro tri de 16? O concorrente de vocês tem falado em aumentos de preço na casa de 10%. Eu queria saber se vocês estão vendo este tipo de aumento e também como que está a estratégia da empresa em relação a este ambiente competitivo.

E se vocês puderem comentar também um pouco sobre a inflação de custo que a gente está vendo de *inputs* agrícolas e como que a empresa está se preparando para lidar com este cenário ao longo de 2016.

Sr. Wesley: Ô, Barreto, assim, claramente não só nós, mas o mercado está assistindo um repasse de custo nosso, dos competidores, por uma razão simples: nós temos uma pressão de custo advindo de grãos.

Então claramente o mercado está se comportando da forma correta, que infelizmente quando você tem impacto e pressão em custo infelizmente você tem que buscar formas de repassá-lo, e o mercado está repassando, né. Iniciou este repasse aí no início deste ano e a gente está claramente vendo isto por uma necessidade da indústria como um todo este movimento.

Sr. Antônio: Tá ok, obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Fernando Ferreira, Merrill Lynch.

Sr. Fernando: Bom dia Wesley e Jerry.



Sr. Wesley: Oi Fernando, bom dia.

Sr. Jerry: Bom dia.

Sr. Fernando: Eu tenho uma pergunta, já que a gente está quase no final do primeiro trimestre, se vocês pudessem comentar um pouco o quê que a gente pode esperar aí de tendências dos principais *business* neste primeiro tri e também se vocês pudessem dar um *update* de como está a posição de *hedge* agora com o aumento. Obrigado.

Sr. Wesley: Ô, Fernando, com relação aos negócios, assim, o negócio de bovino no Brasil, como eu comentei, continua estável. Nós acreditamos que 2 dígitos aí, nesta casa de 2 dígitos de margem é o que nós vamos assistir para este negócio.

Foods tem uma pressão, mas continua trabalhando com boas margens, mas tem uma pressão por que veio a questão de pressão de custo de grãos. Nos EUA Pilgrim's está bem, está operando com 2 dígitos, vem dentro de uma estabilidade.

O negócio de bovino nos EUA continua desafiador no primeiro trimestre, não está com melhoras como a gente gostaria de ver, e o negócio de suíno está bem. O negócio de suíno é estável, é um negócio que nós temos estabilidade.

Com relação à sua segunda pergunta, política de *hedge*, nós temos falado isto por algum tempo já que, assim, a JBS olha a política com uma visão de longo prazo, nós temos *hedge* aí de toda a nossa exposição onde toda ou uma hora mais ou uma hora menos de acordo ao cenário, desde 2013 na nossa visão esta visão é de longo prazo.

Nós em 2000... final de 2014 em dezembro o câmbio era 2,65, 1 ano e 3 meses depois o nosso custo mesmo com o carregamento disto ainda é abaixo de 3. Então nós continuamos achando que a política foi acertada e continua sendo acertada.

E a gente monitora logicamente, nós estamos assistindo aí esse momento de volatilidade e incerteza que nos traz mais ainda a ideia de que nós temos que estar protegidos. Nós temos um passivo em dólar que está lá; se nós não estivermos protegido é um risco. Nós não achamos que podemos estar exposto, ainda mais no momento que nós estamos aí de incerteza, de vai e vem.

Então, a nossa posição com relação a *hedge* e câmbio é isto: nós temos uma visão de longo prazo e estamos satisfeitos onde estamos.

Sr. Fernando: Está legal, obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado Fernando.



Operadora: A próxima pergunta vem de Pedro Leduc, JP Morgan.

Sr. Pedro: Bom dia a todos. Parabéns pelo ano.

Sr. Wesley: Bom dia Pedro!

Sr. Pedro: Se eu puder ver um pouquinho o pensamento de vocês quanto à planejamento de volumes agora para 2016 tanto no... acho que no bovino já está claro, né, que estão cortando capacidade, e etc., mas aí no frango tanto nos EUA como no Brasil.

No Brasil aqui na Foods aves processadas, quarto trimestre subiu 50% ano a ano, é claro que aqui tem efeito aquisição, mas de acordo com o planejamento, alojamento de matriz e etc. já *in place* eu queria ver quanto vocês esperam de volume aí para o ano em processamento de aves no Brasil e como vocês enxergam já o *supply* e *demand*, o balanço nos EUA da vista Pilgrim's? Obrigado.

Sr. Wesley: Pedro, assim, nós não acreditamos em grande crescimento de produção nos EUA como indústria como um todo. Nós acreditamos que a gente pode assistir uma expansão entre 2-3% na produção americana; nós não vemos nada diferente disto. E a Pilgrim's não vai ser diferente disto; nós não vamos produzir mais do que a indústria. Nossa estimativa é que nós vamos crescer volume nesta casa também, entre 2 e 3%.

Aqui no Brasil nós não temos grande expansão de volume quando você atualiza as nossas aquisições. Logicamente, como nós fizemos muita aquisição durante o ano, se você comparar ano contra ano só na JBS você vê um crescimento expressivo, mas se você por um *pro rata* aí e adicionar o número da empresa que nós adquirimos não tem uma grande expansão do ponto de vista de produção adicional, de ave e suíno; tem as aquisições.

No lado de processados nós estamos felizmente crescendo o negócio, nós temos várias linhas de produto que estamos na nossa capacidade máxima, atingimos aí em várias linhas 100% da nossa capacidade, temos espaço para crescer, mas também não é uma coisa absurda. Estamos contentes com os investimentos que nós temos feito isso do ponto de vista de... então, eu acho que 2016 vai ser um ano muito mais qualitativo do que quantitativo.

Nós acreditamos que a marca Seara nós temos espaço para posicionar a marca ainda acima de onde nós estamos. Por quê? Porque o consumidor está reconhecendo a qualidade, reconhecendo o trabalho que a Seara está fazendo, então isto nos traz mais fidelidade com o consumidor. Então este ano nós vamos estar bem focados nisto.

Nós passamos o ano passado focados, mas vamos estar muito focados em serviço, em mais fidelização, mais consideração da marca e assim por diante.



Sr. Pedro: Está legal, muito obrigado. Se eu puder fazer um gancho nisso aí e aproveitando, né.

Teve a recente contratação do Enéas Pestana para Brasil, se puder ver como é que ele vai se encaixar neste... todo este processo da Foods e no Brasil também? Obrigado.

Sr. Wesley: De nada Pedro. Então, o Enéas está aqui, está te ouvindo, está ouvindo a tua pergunta e, assim, como nós comunicamos, né, a JBS quando você olha nós temos uma estrutura que é uma plataforma bem clara nos EUA, que tem lá uma estrutura, um *management*, a empresa está sempre sendo profissionalizada lá, o André Nogueira que também participa aí conosco no *call* é o nosso CEO, e toda a estrutura, e nós vamos no mesmo caminho: O Enéas aceitou o convite que o fizemos para ser o CEO da JBS América do Sul e nós queremos trabalhar com 4 plataformas: América do Norte, América do Sul, Europa, Ásia e Pacífico, cada uma dessas plataformas tendo a sua estrutura de liderança 100% profissionalizada, com a sua governança e queremos ter um grupo de gente, do qual eu me incluo, o Tomazoni, o Tarek, e outras pessoas que virão fazer parte deste time, que é um grupo que vai apoiar essas plataformas, um grupo que vai estar focado em garantir as melhores práticas, não só de garantir, mas de disseminar as várias práticas e essas coisas.

Então, as operações daqui vão estar reportando diretamente ao Enéas, desde bovino, Mercosul, Foods e os outros negócios que nós temos que faz parte da nossa operação América do Sul. E do jeito que eu falei, uma estrutura que a gente chama de estrutura global que, de novo, Tomazoni, Tarek, eu e outras pessoas vão estar olhando isto e apoiando as plataformas.

Sr. Pedro: Está legal, muito obrigado e boa sorte no ano.

Sr. Wesley: Obrigado!

Operadora: A próxima pergunta vem de Alex Robarts, Citibank.

Sr. Alex: Olá, bom dia a todos.

Sr. Jerry: Bom dia Alex.

Sr. Wesley: Bom dia Alex.

Sr. Alex: Oi, oi! Eu quero voltar neste... o segmento carne bovina EUA, tá. Eu entendi o comentário que enquanto o preço a gente tem visto no quarto tri uma queda por quilo de 11%, tri contra tri 22%, ano contra ano neste preço por quilo e você falou sobre a desvalorização do dólar na Austrália, né, como um fator atrás disto.

Mas se vocês tiram este fator, será que você pode comentar um pouco da tendência do preço por quilo neste segmento no quarto tri?



E a segunda parte é realmente também sobre carne bovina nos EUA. Qual é a sua visão este ano para a demanda doméstica e realmente nos mercados internacionais se tem uma expectativa de nova demanda em alguns mercados para carne bovina americana? É só isso.

Sr. Wesley: Alex, obrigado pela pergunta. Eu vou pedir ao André, que está na linha, se você puder, André, comentar a pergunta do Alex, por favor.

Sr. André: Oi Alex. O que aconteceu no trimestre, o Wesley comentou um pouco disto, né, mais do que a redução do preço é a extrema volatilidade dentro do trimestre.

Se você for olhar do ponto de vista histórico, a carne bovina ainda está num preço elevado histórico. A medida que a gente vai ver a maior oferta de boi especialmente na segunda parte do semestre, no ano que vem e no outro ano, o preço da carne deve voltar mais para os patamares normais, que eram 4-5 anos atrás.

Assim, qual a tendência do preço da carne bovina nos EUA? É ela voltar um pouco mais para o patamar histórico dela de 3-4 anos atrás comparado com o preço extremamente elevado que foi no ano de 2014 e especialmente no ano de 2015.

O impacto do *aussie* aí é muito mais do ponto de vista da receita, transformando a receita que a gente tem na Austrália, os 5 bilhões, em torno de 5 bilhões dos 22 bilhões do total do faturamento da carne bovina nos EUA, 5 bilhões vêm da nossa operação na Austrália, é muito mais a transferência desta receita da carne bovina australiana para o nosso faturamento em dólar americano.

A expectativa durante o ano é, de novo, à medida que vai aumentar a oferta de boi, o Wesley comentou sobre isto, uma retenção muito forte, acima da nossa expectativa para o ano de 2015 de matrizes, e esta retenção acima da nossa expectativa afetou o nosso resultado em 2015, mas é boa notícia para o futuro. Segunda parte de 2016 a gente deve ver essa... se apresentar só de vacas, o rebanho cresceu mais de 1,3 milhões em um ano, que é um crescimento muito forte que afetou a disponibilidade, mas vai afetar a produção futura.

Maior produção vai significar que o preço da carne bovina vai voltar um pouco mais para o patamar histórico.

Demanda externa é positiva, os EUA importou muita carne no ano de 2015, esta importação deve reduzir bastante no ano de 2016 à medida que o mercado começa a ser mais ofertado com carne doméstica e a exportação deve crescer especialmente na segunda parte.



Então, o que a gente crescer de produção não necessariamente vai aumentar a oferta doméstica. Você deve ter um aumento da exportação e uma diminuição da importação.

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

Sra. Luciana: Bom dia a todos, Wesley e Jerry.

Sr. Jerry: Bom dia.

Sr. Wesley: Bom dia.

Sra. Luciana: Eu queria que vocês comentassem rapidamente em que estágio se encontra a integração da Cargill, né. Vocês anunciaram aí que a margem Ebitda do quarto tri já teve algum impacto positivo do resultado, 2 meses, né, e também teve uma retomada das exportações.

E aí neste sentido eu que entender esta margem sustentável para frente qual a expectativa da empresa da unidade Cargill, né.

Vocês também colocaram nos resultados, no *release*, que as sinergias elas podem ultrapassar aquela inicialmente esperada de US\$75 milhões. Se vocês puderem falar um pouquinho.

Sr. Wesley: Obrigado pela pergunta. Ô, André, você podia comentar, por favor?

Sr. André: Oi Luciana. A integração está indo muito bem, a sinergia, a gente falou, vai ser acima da nossa expectativa inicial, a gente espera estar com o processo, com toda a tecnologia, com todos os sistemas integrados agora até o final do mês de março e a gente espera capturar toda esta sinergia até o final do ano.

Então, se tem alguma novidade em relação ao que a gente falou no trimestre passado é a nossa confiança que a gente consegue capturar toda esta sinergia ainda durante o ano de 2016. Até o final do ano de 2016.

Sra. Luciana: Ok, obrigada.

Operadora: A próxima pergunta vem de João Barrieu, Goldman Sachs.

Sr. João: Bom dia. É o Luca [0:05:59 ininteligível – sobreposição de vozes]...

Sr. Wesley: Bom dia.

Sr. Luca: Eu queria fazer 2 perguntas, 2 *follow-ups*. A primeira é sobre a oportunidade de crescimento inorgânico na JBS Foods no Brasil em 2016-2017.



Eu ouvi o seu comentário anterior, mas eu queria entender se você acha que neste momento do mercado, neste período mais difícil de fato vai ter oportunidade para fortalecer ainda mais aquela divisão, e de qualquer forma se você acha que o portfólio pode continuar a crescer, portfólio de marca você [0:51:31 incompreensível] com o que você já tem hoje?

Então esta seria minha primeira pergunta. E segunda eu queria só perguntar uma clarificação sobre os *buybacks*.

Acho que se eu entendi, você comentou que vai continuar investindo na recompra de ações se tiver oportunidade. Eu queria entender qual é o nível onde você acha que vai ter uma preferência de alocação de capital alternativa, ou se de qualquer forma você vai continuar olhando isso de uma forma oportunística no curso do ano?

Sr. Wesley: Obrigado pela pergunta. Vou pedir ao Tomazoni para responder a parte da Foods aí e eu respondo a parte de *buyback* e a sua segunda parte da pergunta. Tomazoni.

Sr. Tomazoni: Bom dia a todos. João, nós... obviamente o mercado está... o mercado é conhecido a dificuldade que o mercado brasileiro passa, no entanto, nós esperamos um crescimento dos nossos volumes dado o trabalho que a gente tem feito nos últimos anos.

Nós temos investido na qualidade dos produtos, nós temos investido na melhoria do serviço, o serviço no ponto de venda e o consumidor tem respondido. Nossa taxa de recompra de produtos hoje é 64%. Nós aumentamos 62% a penetração em 2015, nós botamos 29.000 clientes novos. Tudo isto, mesmo que tenha uma inércia no mercado, vai levar à uma expansão.

A gente obviamente não sabe quanto vai ser esta expansão porque este repasse que vai ter que ter de custos ele é significativo, e quanto isso vai afetar a demanda é difícil fazer um prognóstico hoje. Mas obviamente nós acreditamos na nossa expansão no mercado dado os fatores que eu coloquei antes.

Sr. Wesley: E só complementando uma parte aí do que o Tomazoni falou, assim, a indústria tem o desafio de estar fazendo um repasse aí que foi comentado anteriormente de ao redor de 10%, mas não é suficiente. O impacto no custo foi bem maior. É provável que a indústria precisa do dobro, outros 10 para não ter perda de rentabilidade.

Então, vai ter este desafio para a indústria como um todo, né. Você está num momento que você tem os desafios do mercado por si só e mais o desafio de repasse de custo, que não é pequeno.



Sr. Luca: Nos últimos 2 anos teve também aquele... um [0:54:19 incompreensível] muito grande para aumentar os postos de distribuição, né, a penetração do mercado, e queria entender agora aquele processo chegou em um limite, ficou mais ou menos parado e até poderia ter uma movimentação oposta onde uma parte do pequeno varejo necessariamente não faz muito sentido de servir um cenário como aquele de hoje.

Onde a gente se posiciona naquela parte da estratégia de e aumentar ponto de vendas?

Sr. Tomazoni: Nós continuamos com a estratégia e nós temos conseguido aumentar, como eu falei, só 29.000 clientes novos que nós colocamos quando compara ano contra ano. Nós esperamos crescer este mercado, nós ainda temos quando se olha mercado uma participação que a gente acredita que está muito abaixo do nosso potencial.

Obviamente que o crescimento nosso ele tem sido feito de uma maneira bastante ponderada. Não estamos em mercados assim que nós estamos tendo rentabilidade para nós que nós vamos direto, nós estamos indo através de distribuidores. Então isso tem permitido nós aumentar, continuar aumento a nossa base de cliente.

E obviamente quando você consegue ter um aumento de penetração, um aumento de taxa de recompra, isto permite que você continue avançando no número de pequenos clientes.

Então eu acho que esta mensagem de que nós... as 2 estratégias que nós tínhamos; aumentar... melhorar o nosso portfólio de produtos, quer dizer, nós temos feito lançamento de 100 novos SKUs no último ano, isto é relevante, isto é importante, isto continua dirigindo o valor da marca e continua dirigindo o crescimento.

Além disto, melhorar o nosso mix entre grande e pequeno. Nós temos conseguido isto e isto tem sido uma outra alavanca enorme de crescimento.

Vai continuar. Não sei se no mesmo ritmo, né, porque obviamente o mercado não está tão favorável quanto esteve, mas nós estamos acreditando que nós vamos conseguir avançar.

Sr. Wesley: Ó, respondendo a segunda parte da sua pergunta sobre *buyback*, que você perguntou, eu vou responder de forma simples: aí você olha o múltiplo da JBS não tem nada no mercado que você possa comprar que seja mais atrativo que isto. Então, é uma equação simples.

A JBS hoje para fazer uma aquisição tem que pagar o dobro do múltiplo que ela própria vale. Então, qual que é melhor eu comprar, é a JBS ou é um outro? Então, é a JBS.



E aí até onde vai isto? Até onde fechar o *gap* de diferencial de preço. Quer dizer, você tem... a própria companhia nossa está valendo a metade do que o mercado... do que você pode ter de oportunidade no mercado para comprar, como é que você vai fazer? E não só no *equity*, na dívida também.

Então, assim, a nossa conta que é simples: quando vem me oferecer algum negócio eu falo: “Olha, eu não tenho nada mais barato – desculpa a forma, mas –, não tem nada mais atrativo para investir do que no próprio *equity* ou na dívida da companhia”. Você tem aí estas 2 oportunidades e nós continuamos. Nós fizemos aí este 1,400 bi ou quase 1,5 bi de *buyback*, temos plano aberto e continuamos.

Agora, logicamente vamos acompanhando o mercado. Não queremos causar distorção ou nada, nós só queremos investir o capital de forma mais adequada para trazer o melhor retorno.

Sr. Luca: Perfeito, muito obrigado. Muito claro. Obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado.

Sr. Jerry: Obrigado Luca.

Operadora: A próxima pergunta vem de Victor Saragioto, Credit Suisse.

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

Sr. Wesley: Bom dia Victor.

Sr. Jerry: Bom dia.

Sr. Victor: Duas perguntinhas bem simples. Primeiro, a gente viu esta suspensão temporária das operações de 5 frigoríficos no Brasil, né, por 20 dias. Eu que entender se vocês têm mais alguma suspensão programada.

E não falando só de vocês, é como o mercado como um todo, vocês vêm fechamento no mercado doméstico acontecendo ou não?

E segunda, eu queria entender – se eu me lembro eu acho que era Price que estava fazendo esta consultoria tributária para vocês – eu que entender se este não recorrente já tem alguma coisa dessa consultoria, desta liquidação de crédito tributário, como é que está o status deste trabalho e se vocês já têm alguma estimativa de ganho com este realinhamento tributário que vocês estão pretendendo fazer. Obrigado.

Sr. Wesley: Olha, na verdade, só corrigindo: não é fechamento, na verdade nós demos férias. Na verdade o mercado falou em 5, nós mesmos pensando em 5 e no final terminou sendo 4. Nós demos férias e de 20 dias por vários motivos: um para aproveitar o momento, tem pouca disponibilidade de oferta, o



mercado interno está com um pouco de excesso de oferta, aproveitamos para tirar férias nas unidades que estavam mais ociosas. Mas não é um fechamento. Nós não temos plano de fechar nenhuma unidade. Achamos que o nosso *footprint* hoje no negócio de boi está adequado, temos tranquilidade de que vai ter matéria-prima suficiente para rodar o que nós temos hoje de forma eficiente.

Eu não vejo a indústria além da JBS também com necessidade ou alguma coisa parecida de fechar unidade de forma definitiva. Agora, férias isto são coisas normais; você dá férias na unidade, aumenta na outra e tal.

Então, é isto; a JBS não tem plano de parar nenhuma unidade.

A segunda parte...

Sr. Jerry: Sobre a reestruturação.

Sr. Wesley: ... da sua pergunta, sobre a reestruturação, terminou-se tudo em dezembro, pagou-se tudo em dezembro, não tem nada para pagar de consultoria ou de *tax* a adicional. Foi liquidado, foi a Price que liderou esta reestruturação societária e foi pago o que tinha que ser pago em dezembro. É isto, e não tem nada *ongoing*.

Com relação à potenciais benefícios, claramente nós vamos ter benefícios nesta reestruturação, que ele vem de várias formas: ele vem de maior flexibilidade do ponto de vista de capital, de aonde a gente aloca, com a gente move capital entre as subsidiárias, uma melhor eficiência do ponto de vista fiscal como um todo.

Nós estimamos um *saving* que é importante durante o ano. Logicamente nós terminamos agora em dezembro, ainda estamos aí nos ajustando para capturar o máximo da sinergia possível.

Sr. Victor: Perfeito, obrigado.

Sr. Wesley: Obrigado.

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

Sr. Wesley: Olha, eu gostaria muito de agradecer a presença de todos, todos os nossos clientes, fornecedores, parceiros, *stakeholders* e mais uma vez a todos os 230.000 colaboradores, parceiros que trabalham juntos arduamente para que a gente cumpra a nossa missão e mantenha nossos valores intactos e possamos melhorar a cada dia, gerar mais valor, criar valor e criar oportunidades dentro da casa.

Gente, muito obrigado e bom dia a todos!



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