



**Local Conference Call**  
**JBS S/A**  
**Resultados do Quarto Trimestre de 2016**  
**14 de março de 2017**

**Sr. Operadora:** Bom-dia a todos e bem-vindos à teleconferência da JBS S/A em que serão analisados os resultados do quarto trimestre de 2016.

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, André Nogueira, CEO da JBS Estados Unidos e 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, obrigado a todos pela participação em nossa teleconferência dos resultados do quarto trimestre e do ano de 2016.

Nós ontem publicamos um Fato Relevante sobre uma aquisição que a companhia está fazendo nos Estados Unidos: um passo superimportante e super em linha com a estratégia da companhia de expandir seus negócios e seu portfólio de produtos de alto valor agregado.

Esta aquisição, anunciada ontem, é da companhia por nome de Plumrose: é uma subsidiária da Danish Crown, esta aquisição é uma aquisição de US\$230 milhões, sujeita à aprovação dos órgãos competentes do mercado americano.

A empresa Plumrose fatura US\$500 milhões por ano, produz mais de 160.000 toneladas de produtos como bacon, presunto, produtos fatiados, conta com 5 unidades de produtos processados, preparados e 2 centros de distribuição.

Claramente, esta aquisição aumenta a presença da JBS de novo em produtos com marca, de alto valor agregado. Integrando esta aquisição junto às atividades da companhia no mercado americano, a gente estima uma sinergia relevante dentro desta aquisição, sinergia esta de um *range* de 25 a 30 milhões de dólares de sinergia.

Nós estamos bastante contentes que estamos nos movendo exatamente na direção de nossa estratégia de construir no mercado americano uma plataforma como estamos trabalhando no mercado brasileiro com a Seara, nós acreditamos



que a oportunidade de construir uma plataforma como a Seara no mercado americano é uma das grandes oportunidades que a companhia tem hoje.

Seguindo na nossa apresentação, queria fazer um *update* também aqui de alguns movimentos que a companhia teve recente no seu Conselho de Administração e aí falar um pouco de governança.

Nós tivemos 4 novos membros aí nos últimos 6 meses que se juntaram ao Conselho de Administração da companhia, e aí eu vou citar os 4 novos membros, os demais permanecem como estava, os 4 novos membros do Conselho da companhia: a Cláudia Azeredo, o Sérgio Waldrich, o Márcio Luchetti...

**Sr. Jerry:** Maurício...

**Sr. Wesley:** ... Maurício Luchetti, perdão, e o Norberto Fatio.

Estes 4 membros sem dúvida nenhuma são pessoas com alta experiência, cada um em diferentes segmentos de atuação durante a carreira profissional destes 4 membros, o qual tem já aí nos últimos 6 meses adicionado e contribuído imensamente com as discussões sobre nossa estratégia, sobre cada um de nossos negócios, o qual estamos supercontentes com a atuação de nosso Conselho e a proatividade do Conselho com estes 4 novos membros, o qual são super bem-vindos e estão, sem dúvida nenhuma, adicionando valor às nossas discussões no Conselho.

Também um *update* aí sobre nossos comitês, nós hoje contamos com 5 comitês: um comitê de auditoria, um comitê financeiro, um comitê de gente, de gestão de pessoas, e um comitê de sustentabilidade, e mais recente um novo comitê criado, que é o comitê de transação com partes relacionadas.

Este *update* sobre governança é importante por a entrada de novos membros, pela evolução em nossos comitês, que estão bem ativos, o qual estamos bastante satisfeitos dos progressos que temos feito com relação à governança na companhia.

Para falar um pouco aqui sumariamente, depois o Jerry vai detalhar mais os números do trimestre, nós tivemos um quarto trimestre de 2016 que a receita atingiu R\$41,6 bilhões, tivemos um Ebitda de 3,1 bilhões reportado, porém, tivemos uma despesa não recorrente de 260 milhões (que, adicionado a este Ebitda de 3,1 bilhões, seria algo como 3,4 bilhões o ajustado tirando esta parte não recorrente), a margem reportada ficou em 7,5% a margem Ebitda. O lucro líquido da companhia atingiu R\$694 milhões, ou equivalente a 26 centavos por ação.



Tivemos uma boa geração de caixa, geração de caixa livre no trimestre foi de 2,9 bilhões, o qual contribuiu claramente para a redução de nosso endividamento, nós tivemos uma redução de R\$2 bilhões no endividamento da companhia comparando quarto trimestre de 16 com o terceiro trimestre de 2016.

Nossa alavancagem reduziu de 3,2 vezes para 3,1 vezes no fechamento do ano...

**Sr. Jerry:** 4...

**Sr. Wesley:** 4, me perdoa, 4,16 vezes.

Nós tivemos aí durante todo o ano de 2016 super focados na consolidação das aquisições feitas pela companhia nos últimos anos. Só recapitulando, durante o ano de 2015 e 16 nós fizemos aí aquisições relevantes, como a da Moy Park na Europa, da Primo na Austrália, do negócio de suíno da Cargill nos Estados Unidos, do negócio de aves no Brasil e no México da Tyson, dentre outras aquisições feitas no Brasil, então, tivemos aí durante todo o ano de 2016 bastante super focado na consolidação destas aquisições.

Nós claramente já temos dito há algum tempo e continua sendo a nossa estratégia a expansão do nosso portfólio de produtos de alto valor agregado, investindo em nossas marcas, estamos fazendo isso no mercado brasileiro, no mercado australiano, no México, no mercado americano, reforçado aí com estas aquisições de empresas que têm no seu portfólio produtos de alto valor agregado e produtos que a gente pode desenvolver marcas.

A diversificação geográfica e de segmentos da JBS globalmente, claramente em 2016 se mostrou mais uma vez um diferencial... um importante diferencial competitivo para a companhia. Com nossas operações globais, nós conseguimos mitigar volatilidade, estejam elas associadas aos ciclos das commodities, a um cenário mais desafiador principalmente no mercado brasileiro, ou volatilidades ainda relacionadas a barreiras comerciais ou sanitárias.

Claramente acreditamos que por sermos uma empresa global, mesmo com desafios de momento a momento, por região ou por segmento, a companhia conseguiu durante o ano... no ano de 2016 entregar resultados sólidos e consistentes.

Nós para 2017 estamos bem otimistas, nós continuaremos focados mais uma vez na expansão de nosso portfólio de produtos de alto valor agregado, investindo em nossas marcas. Quando eu falo que estamos otimistas para o ano de 2017, que já estamos praticamente terminando o primeiro trimestre dele, gostaria aqui de passar um pouquinho breve aqui por cada uma das regiões e cada um dos segmentos e porque eu falo que nós estamos bastante otimistas.



Quando a gente olha começando pelo do Brasil, que foi aí a região mais desafiadora do ponto de vista de resultados no ano de 2016, quando a gente olha no Brasil (e aí pegando nosso segmento de bovinos), claramente o Brasil também iniciou um ciclo mais positivo do ponto de disponibilidade de gado para abate, o que faz com que a gente possa aí operar as plantas com um nível de eficiência maior, com um custo mais competitivo na aquisição da matéria-prima, e os mercados internacionais também estão positivos, nós temos aí alguns mercados se destacando para a carne bovina brasileira, como China, claramente tem sido aí um mercado de destaque, e a gente acredita que no segmento de bovino nós vamos ter aí um 2017, 2018 e um pouco mais longo um ciclo positivo e traduzindo logicamente num potencial de melhora da rentabilidade.

No segmento de ave, suínos e processados, especificamente a Seara, nós tivemos aí o ano de 2016 um ano extremamente desafiador com várias coisas trabalhando contra a rentabilidade. Uma delas o custo do grão (especificamente milho no Brasil), o ano passado disparou, chegou a ter milho a R\$50,00 a saca. Nós temos assistido aí o preço do milho voltando para patamares historicamente mais em linha com o preço que a gente considera dentro de um patamar adequado ou de um patamar histórico.

Do outro lado, nós estamos assistindo uma recuperação dos preços, no mercado internacional, dos preços de venda, temos aí um câmbio que esperamos estar mais estável durante este ano de 2017, então, a combinação destes fatores nos traz a ter uma visão positiva para a recuperação das margens no Brasil, tanto no negócio de bovino como no negócio da Seara.

Seara continuamos focado na expansão na nossa base de cliente, continuamos focado na qualidade dos nossos produtos, no nível de serviço e temos felizmente feito progressos satisfatórios em todas essas frentes.

Olhando um pouco o Cone Sul (que é Paraguai, Uruguai e a Argentina), também estamos, de um modo geral, positivo: Paraguai acabamos de inaugurar uma planta nova, o Paraguai é hoje uma região onde o rebanho bovino mais cresce proporcionalmente no mundo inteiro, está supercompetitiva e tem uma operação bem ajustada; o Uruguai tem uma operação pequena, mais estável e que está funcionando bem e também estamos positivo para este ano de 2017; a Argentina que tem sido aí um mercado bastante desafiador para nós já há alguns anos, claramente está num *trend* mais positivo do ponto de vista macroeconômico do país, então, também estamos positivos com nossas operações na Argentina.

Então, somando Paraguai, Uruguai e Argentina, o Cone Sul nos traz aí estarmos positivos com relação à performance desta plataforma para 2017.

Olhando nos Estados Unidos, de um modo geral, a economia americana continua indo bem, melhora na renda americana, com o ganho do nível de renda do



americano traz aí um impulso no consumo, desemprego baixíssimo, então, do ponto de vista macroeconômico no mercado americano estamos bem positivos.

Olhando cada um de nossas unidades de negócio, bovino nós temos falado já há algum tempo que entramos num ciclo positivo e claramente assistimos isto já no final do ano passado e continuamos assistindo, nós estamos bem positivos com relação à rentabilidade desta divisão para os próximos anos.

As exportações americanas de bovino estão crescendo de forma expressiva, superior a 25% já neste primeiro trimestre de 2017 quando comparado com o trimestre de 2016, 25% de mais exportação de carne bovina com uma redução também substancial da importação de carne bovina para o mercado, o que traz uma disponibilidade, um *net availability* menor no mercado doméstico americano e que é positivo para as margens, então, sumarizando, bovino estamos bem positivos aí para este ano e os próximos.

No negócio nosso de suíno, nós fizemos uma aquisição super estratégica recentemente, estamos com ela 100% integrada, capturamos grande parte da sinergia estimada, continuamos tendo ainda algumas oportunidades de sinergias a serem capturadas, é uma divisão que tem intrigado margens bastante sólidas e consistentes, e continuamos otimistas, acreditamos que teremos aí este ano e os próximos anos também positivos.

A mesma coisa não diferente do bovino, exportações em crescimento, neste primeiro trimestre... os primeiros meses do ano (não do trimestre porque não fechamos ainda) estamos já com números de crescimento nas exportações de carne suína americana de 30%, então, números também bastante expressivos.

No nosso negócio de frango, de aves na Pilgrims, nós continuamos, o Bill (que é o nosso CEO) anunciou no *call* de resultados da Pilgrims sinergias adicionais a serem capturadas, uma recuperação dos volumes no nosso negócio de produtos preparados e acreditamos que esta unidade de negócio também continuará positiva do ponto de vista de níveis de rentabilidade, em linha com o que já vem aí nos últimos 3 anos.

Como falei no início do *call*, o mercado americano é claramente um foco para a JBS na sua expansão de produtos processados, preparados, agregando marca, haja vista esta aquisição que nós já tínhamos feito aí quando adquirimos o negócio de suíno da Cargill, que veio junto com a aquisição uma operação de bacon bastante importante para o nosso negócio, então, juntando tudo isso, acreditamos que estamos no caminho certo em nossa estratégia.

A Pilgrims recentemente também fez uma aquisição da GNP, uma empresa também com produto, com portfólio de produto de valor agregado, produtos



naturais, orgânicos, o que traz aí para a companhia, dentro do seu portfólio, um incremento importante.

No México nós temos uma operação, somos a segunda maior empresa de aves no mercado mexicano, continuamos investindo no mercado mexicano, estamos bastante otimistas, temos feito um importante progresso no desenvolvimento da marca Pilgrims em produtos processados no mercado mexicano, e continuamos olhando oportunidades para crescer o nosso portfólio neste segmento no mercado mexicano.

No Canadá temos uma operação sólida, uma operação indo bem, o ciclo é o mesmo dos Estados Unidos, um ciclo positivo, de maior disponibilidade, então, também acreditamos que teremos... colheremos bons resultados de nossa operação no Canadá.

Na Austrália temos uma plataforma super sólida, somos uma das principais... uma das maiores empresas de alimentos no mercado australiano, também um pouco repetido aqui, mas a aquisição da Primo, que é a empresa líder no segmento de produtos processados no mercado australiano, nos traz um diferencial competitivo, a gente continua vendo uma oportunidade extraordinária para expandir através da Austrália a nossa presença no mercado Asiático, um mercado que continua crescendo, continua demandando mais proteína. Então, a nossa base no mercado australiano, sem dúvida nenhuma, nos traz aí bastante otimismo para o que a gente pode fazer no mercado Asiático através desta plataforma australiana.

Na Europa nós adquirimos a Moy Park recentemente, há um ano atrás, nós tivemos uma expansão de margem durante o ano de 2016 de quase 1%, continuamos acreditando na oportunidade de operar este negócio com 2 dígitos de margem. A Moy Park tem produtos inovadores que a companhia está usando a capacidade de desenvolvimento e de inovação que temos na Moy Park para lançarmos produtos no mercado brasileiro, no mercado americano, como nós temos estes produtos no mercado europeu.

Bom, para finalizar e passar para o Jerry aqui, nós temos... mais do que tudo o que a companhia tem conseguido fazer e atingir só tem sido capaz graças ao extraordinário time que nós temos, um time super alinhado com nossa cultura, então, com o time que temos, com o cenário discorrido já por mim aí em cada uma das regiões e nós negócios, mais uma vez nos traz aí uma visão bem otimista do que nós podemos fazer do ponto de vista de entrega de resultados para o ano de 2017 e a crença de que continuaremos gerando e criando valor aos nossos acionistas, colaboradores e demais *stakeholders*.

Hoje somos mais de 230.000 colaboradores distribuídos nos 5 continentes, a quem eu quero aqui agradecer a cada um deles e agradecer imensamente pelo empenho, pela dedicação, pela atitude de dono nos nossos negócios. Estendo



também meus agradecimentos a todos os parceiros, clientes, fornecedores, acionistas e investidores que sempre acreditaram e confiam em nossa empresa.

Com isto, eu passo aqui a palavra para o Jerry para passar sobre os números do trimestre, do ano e de cada uma das unidades de negócio em mais detalhe. Obrigado. Jerry.

**Sr. Jerry:** Sim Wesley, obrigado. Muito obrigado, é um prazer estar aqui de novo para conversar sobre o desempenho do trimestre e do ano.

Eu vou fazer referência à apresentação que nós colocamos no nosso site mais cedo hoje, então, para ajudar um pouco, até vou repetir alguns números que o Wesley já comentou aqui só para a gente ter a sequência das páginas.

Aqui, começando na página 9 da nossa apresentação e falando do quarto trimestre de 16, a receita líquida, como o Wesley comentou, R\$41,6 bilhões no trimestre, uma redução de 11,7% em relação ao mesmo período do ano passado.

Só para a gente ter uma idéia do porquê dessa redução, se nós pegássemos o câmbio médio do quarto trimestre de 2015 e aplicasse sobre a nossa receita em dólar no quarto trimestre de 2016, nós teríamos tido R\$5,4 bilhões a mais de receita. Então, basicamente é efeito cambial aí, tanto neste número como nos outros números quando nós fazemos a comparação em função da valorização do real comparando estes 2 períodos.

O lucro bruto no quarto trimestre foi de R\$5,9 bilhões, aumentando de 5,7 no mesmo período de 2015, uma margem bruta de 14,3%.

Passando para página 10, Ebitda basicamente igual, novamente só na questão cambial aí o Ebitda teria sido R\$500 milhões a mais não fosse a variação cambial, a valorização do real, e a margem Ebitda foi de 7,5% no quarto trimestre de 2016 contra 6,6% no quarto trimestre de 2015.

**Sr. André:** [0:27:24 inaudível – fala fora do microfone]... 200 milhões.

**Sr. Jerry:** ...também tem o ajuste não recorrente dos R\$260 milhões que não está contemplado aqui neste Ebitda, que nós vamos comentar um pouco mais adiante aqui. O lucro líquido no quarto trimestre foi de R\$694 milhões ou 26 centavos por ação.

Passando para a questão da geração de caixa, a geração de caixa operacional no quarto trimestre foi de R\$4 bilhões, isto comparado com R\$300 e poucos milhões no mesmo período do ano anterior, e a geração de caixa livre ultrapassou R\$2,9 bilhões, também uma mudança radical em relação ao mesmo período de 2015.



Na questão da alavancagem e dívida líquida, na página 12 da nossa apresentação, nós encerramos o trimestre com R\$9,3 milhões em caixa, mas se levarmos em consideração a disponibilidade que nós temos na JBS nos Estados Unidos de R\$1,67 bilhões equivalente a 5,4 bilhões... US\$1,67 bilhões, perdão, equivalente a R\$5,4 bilhões, a nossa liquidez total aí na casa de R\$15 bilhões.

Nós tivemos uma redução na dívida líquida de R\$2 bilhões e, portanto, também a redução na alavancagem, que caiu de 4,32 para 4,16 vezes. No perfil da dívida, na próxima página, nós temos um pouco mais de detalhe, muito parecido com trimestres anteriores, 91% da nossa dívida em dólares, quase 9% em reais, o custo médio desta dívida em dólares um pouco acima de 5% e em reais um pouco acima de 14%.

A abertura da dívida, da fonte da dívida, quase 60% com os bancos e 40% no mercado de capitais, e por empresa basicamente nós temos quase 10% em Seara e o restante dividido entre JBS Estados Unidos e a JBS S/A aqui no Brasil.

Perfil da dívida também mudou muito pouco: 32% no curto e 68% no longo prazo. Sempre lembrando que, por sermos o maior exportador brasileiro, nós utilizamos do *trade finance* no Brasil e a vasta maioria desse *trade finance* é no curto prazo, é uma dívida mais em conta, mas nossa dívida de curto prazo, para se ter uma ideia, 3/4 da dívida é de *trade finance*, de dívida de curto prazo de *trade finance*, que tem esta rolagem automática apesar de ficar no curto prazo.

Falando rapidamente sobre o ano de 2016 e fazendo a comparação com 2015, a nossa receita cresceu de R\$163 bilhões em 2015 para R\$170,4 bilhões em 2016. Nosso lucro bruto também saiu de R\$22,6 bilhões para R\$21,3 bilhões no ano comparando anualmente. No Ebitda consolidado nós tivemos aí R\$11,3 bilhões em 16 contra R\$13,3 bilhões em 2015, e lucro líquido de R\$376 milhões no ano de 2016 contra R\$4,640 bilhões no ano de 2015. O lucro por ação no ano de 2016 foi de 14 centavos por ação.

Agora, passando um pouco para falar das unidades de negócios e do desempenho das unidades de negócios no quarto trimestre de 2016, iniciando com Seara e fazendo referência à página 18 da nossa apresentação, a receita de 5,4 caiu para R\$4,7 bilhões (sempre lembrando o efeito cambial e lembrando que 50% da receita de Seara vem das exportações), o Ebitda caiu de 17... margem Ebitda de 17,3% para 6,4%, de R\$926 milhões no quarto trimestre de 2015 para praticamente R\$300 milhões no quarto trimestre de 2016. Nós tivemos a redução na receita em função de menor volume e preços de venda no mercado externo incluindo o efeito cambial.

Nós tivemos um aumento em receita e volume comercializado no mercado doméstico no Brasil. Tivemos também um crescimento da base de clientes



atingindo 149.000 clientes ativos no final do quarto trimestre de 2016, e já comentei um pouco sobre a questão da redução do Ebitda.

Na JBS Mercosul tivemos aí uma receita de R\$7,2 bilhões no quarto trimestre de 2016 contra R\$7,5 bilhões no mesmo período de 2015. O Ebitda também reduziu, como o Wesley já comentou, e levando em consideração aqui que há não recorrentes que nós devemos levar em consideração, que elevam a margem do reportado de 2% para 5,6%.

Passando para as atividades fora da América do Sul, o *beef* nos Estados Unidos nós tivemos aí um ligeiro aumento da receita em dólar (lembrando que os números agora em dólar), página 20 na nossa apresentação, US\$5,3 bilhões de receita contra 5,25 no mesmo período de 2015 e uma melhora expressiva de Ebitda saindo de negativo 25 milhões para positivo US\$388 milhões com uma margem de 7,3%.

Nós tivemos um aumento do volume de vendas em ambos os mercados doméstico e externo. O Wesley já comentou um pouco sobre a melhora das exportações, que a gente vem acompanhando desde o ano passado, e entrando em 2017 temos este mesmo movimento, e maior disponibilidade (nós falamos bastante da questão da retenção das fêmeas ao longo dos últimos 5 anos e isto resulta numa disponibilidade maior de animais tanto no quarto trimestre de 2016 como nos próximos trimestres e anos).

Também Austrália continua sendo impactada por um movimento inverso: está reconstruindo o rebanho, porém, em função da diversidade dos nossos negócios que temos na Austrália, continuamos com margens positivas naquele mercado, principalmente levando em consideração o negócio chamado Primo.

Carne suína nos Estados Unidos, o quarto trimestre tivemos aí um aumento expressivo da receita (lembrando que incorporamos os ativos adquiridos da Cargill em meados do quarto trimestre de 2015), tivemos uma receita de US\$1,37 bilhões no quarto trimestre de 2016, um aumento de 26%. O Ebitda saiu de 141 para US\$171 milhões, com uma margem Ebitda de 12,5 no quarto trimestre deste ano contra 13% no quarto trimestre de 2015.

Como eu comentei, tivemos a incorporação das plantas adquiridas e, por consequência, um aumento no número de suínos processados. O Ebitda foi impulsionado pelo crescimento expressivo nas exportações, destaque sempre para a Ásia, estamos vendo como os Estados Unidos é uma das regiões mais competitivas do mundo para produzir carne suína, é uma demanda crescente da Ásia, um crescimento daquele comércio saindo dos Estados Unidos para o Japão, para a Coreia e também para a China.



Pilgrims Pride, a JBS USA frango, tivemos uma receita no quarto trimestre parecido com o quarto trimestre do ano anterior, US\$1,9 bilhões com um Ebitda de US\$172 milhões, uma margem que saiu de 7,6% no quarto trimestre de 2015 para 9% em 2016. Tivemos um bom desempenho nos segmentos domésticos in natura, notadamente na área de *case ready* e de aves menores, e, como comentamos anteriormente também, a operação no México vem desempenhando bem e contribuindo positivamente para o resultado, além de um aumento também das exportações.

Finalmente a JBS Europa, que é basicamente Moy Park, tivemos... e os números aqui, página 23, os números em libras esterlinas, tivemos uma ligeira redução na receita de 378 para £372 milhões no trimestre, mas uma melhora no Ebitda de 30 para £36,5 milhões, a margem saindo de 7,9 pontos percentuais no quarto trimestre de 2015 para 9,8 no quarto trimestre de 2016. Então, nós tivemos aí uma melhora do Ebitda e da margem também.

Estas eficiências operacionais e o controle nos custos que nós introduzimos depois da aquisição de Moy Park em setembro de 2015 vêm colhendo frutos, e, como o Wesley comentou, Moy Park se destaca pela inovação e pela produção de produtos de alto valor agregado, toda esta inovação que pode ser disponibilizada para as outras áreas onde nós atuamos, no setor de aves e de produtos preparados.

Com isso, terminamos os nossos comentários aqui e, por gentileza, podemos abrir para perguntas e respostas. 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 pergunta da lista, digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Luca Cipiccia, Goldman Sachs.

**Sr. Luca:** Oi, bom-dia a todos, obrigado pela pergunta.

**Sr. Wesley:** Bom-dia Luca!

**Sr. Luca:** Bom-dia. Eu queria perguntar sobre um *update* se possível sobre o processo do *appeal* dos Estados Unidos. Pode comentar um pouco o *update* do *timeline*, o que aconteceu até agora e se tem também mais detalhes sobre a projeção do tamanho da transação. Qualquer outro detalhe que você pode compartilhar com a gente seria ótimo.



Em segundo lugar, também se pode comentar um pouco sobre a rentabilidade do ativo que você anunciou ontem foi comprado nos Estados Unidos, tanto atualmente quanto na perspectiva e se a gente deveria esperar mais transações deste tipo de *player* mais regionais e de um portfólio de marca um pouco mais amplo.

Eu acho que, para o meu entendimento, é difícil encontrar ativos com marca nacionais nos Estados Unidos agora que poderiam ser *target* de aquisições, então, queria entender um pouco qual é a visão sobre esta estratégia de portfólio olhando para frente. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado pela pergunta Luca, é o Wesley. Sobre a primeira parte da sua pergunta, do processo de listagem da JBS FI (Foods International) nos Estados Unidos, nós estávamos aguardando a divulgação dos resultados, a conclusão dos resultados do ano de 2016, o processo continua dentro do esperado, do *timeline* esperado. A gente espera bastante em breve aí fazer o *refiling* com o *update* do ano fiscal de 2016, coisa que esperamos fazer bastante em breve.

Segue dentro do planejado. Não posso falar muito mais do que isto, você sabe aí as limitações que temos com relação a comentários sobre o processo, mas o que eu posso dizer é que está em linha com o planejado e estávamos aguardando este momento aí de fazer a finalização e a publicação do ano de 2016 para fazer o *update* do F1 e seguir nos próximos passos.

**Sr. Luca:** E o planejado era o segundo trimestre? Então, está certo?

**Sr. Wesley:** É, continua dentro do planejado.

Com relação à sua segunda pergunta, Luca, nós estimamos aí de 25 a 30 milhões de sinergias a serem capturadas, nós hoje temos uma operação quase similar à da Plumrose, que está nos entregando aí margens de 2 dígitos, nós acreditamos que, com o resultado que a companhia vinha tendo mais as sinergias, nós vamos operar este negócio (um negócio que vai faturar 500 milhões) com 2 dígitos de margem, e aí você pode fazer a conta 500 milhões a 2 dígitos de margem, então, estamos falando algo acima de 50 milhões de resultado estimado nesta aquisição.

Nós acreditamos ter oportunidades de aquisições como esta no mercado americano, continua tendo, você tem aí várias empresas de médio porte neste segmento, nós claramente acreditamos na possibilidade da construção de uma plataforma relevante em produtos de alto valor agregado fazendo movimentos como este que fizemos aí da Plumrose.



Nós vamos estar olhando, aí não tem nada assim grande no radar, mas coisas do tipo da Plumrose nós acreditamos que existem várias ou algumas oportunidades a serem exploradas.

André, você está no *call*? Eu não sei, adicionar alguma coisa aí?

**Sr. André:** Não, é isto mesmo. Assim, os Estados Unidos têm esta possibilidade dado o tamanho do mercado, diversos *players* de médio porte que são fortes em algumas regiões e que nós vamos estar atentos e olhando da mesma forma que fizemos com a Plumrose.

**Sr. Luca:** Perfeito, está claro. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado Luca.

**Sr. Jerry:** Obrigado Luca.

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

**Sr. Pedro:** Bom-dia a todos.

**Sr. Wesley:** Oi Pedro, bom-dia.

**Sr. Pedro:** Tudo bem? Tudo joia? Em relação a USA *beef*, a gente viu uma importante melhora das margens aqui e eu queria explorar um pouco mais isto.

Vocês fazem um comentário da Austrália estar positivo, parcialmente positivo. Dito isto, primeira pergunta: Podemos entender que os Estados Unidos está rodando, estão com margens 9-10% e na Austrália a gente vê na margem o gado começando a cair, existe a expectativa aí do lado de vocês de isto vir a contribuir de forma positiva para a rentabilidade em 2017? Esta é a primeira parte da pergunta.

E a segunda se geralmente o USA tem uma sazonalidade no primeiro trimestre, né, a gente viu o gado subindo um pouquinho, mas por outra vez a carne bovina subiu parece mais rápido. Este primeiro trimestre devemos, então, assistir uma sazonalidade parecida com as anteriores ou bem capaz que fique acima da média também? Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado. André, você quer comentar a pergunta do Pedro?

**Sr. André:** Posso sim, Wesley. Claramente a Austrália performou positivo, mas a margem americana individualmente foi maior do que esta que nós reportamos. A Austrália teve um ano desafiador no negócio de *beef* em 2016, continua a retenção do rebanho, a gente espera que 2017 vai continuar desafiador do ponto



de vista de disponibilidade de gado, a gente espera uma melhora durante o ano, mas efetivamente reposição do rebanho vai ser mais para 2018.

Nos Estados Unidos a gente tem uma perspectiva de disponibilidade de gado este ano de 3 a 4% maior do que no ano passado e crescendo novamente em 2019. Portanto, o ciclo é extremamente positivo, a gente vem de uma seca histórica e de uma reposição de rebanho muito forte, o rebanho americano cresceu 5 milhões de cabeças nestes últimos 2 anos, o que coloca uma disponibilidade de gado bastante favorável para os próximos anos aí.

A gente acha que vai ter uma sazonalidade normal, o primeiro trimestre normalmente é o primeiro trimestre mais fraco do ponto de vista das 3 proteínas, né, especialmente *beef*, mas, quando você olha 2017, claramente 2017 vai operar acima do que a gente considera margens no passado, que eram margens normais. A gente tem que recalibrar um pouco o que a gente considera margens normais para o negócio de *beef* nos Estados Unidos.

**Sr. Pedro:** Obrigado André.

**Sr. Wesley:** Pedro, se você olha (só um comentário), assim, se nós olharmos o nosso primeiro trimestre de 2016, o qual nós vamos estar comparando ele agora com o primeiro trimestre de 2017, nós tivemos um trimestre bastante negativo em 2016.

Claramente nós vamos ter um trimestre bastante superior a este trimestre de 2016, vamos ter um trimestre positivo, mas, como o André falou, tem sim uma sazonalidade: o primeiro trimestre não é como o restante do ano, então, nós vamos ter sim esta sazonalidade.

**Sr. Pedro:** Mas ainda positivo pelo que vocês têm visto até agora, né, Wesley?

**Sr. Wesley:** Positivo sim. Positivo.

**Sr. Pedro:** Legal, muito obrigado.

**Sr. André:** Wesley, deixa eu só destacar mais um ponto, Pedro: esta sazonalidade representa também que nos próximos trimestres, o segundo e o terceiro trimestre, vão ser muito, muito fortes comparados com qualquer referência que você tenha dos últimos 3 ou 4 anos.

**Sr. Pedro:** Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado Pedro.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Antônio Barreto, Itaú.



**Sr. Antônio:** Bom-dia pessoal.

**Sr. Wesley:** Bom-dia Pedro ... oh, Antônio!

**Sr. Antônio:** Sem problema! A minha pergunta é sobre Mercosul. Quando a gente olha o ambiente de oferta de proteínas para o Brasil na verdade, né, tanto bovino quanto frango, quanto suíno, parece para gente que é um cenário de muita oferta com um custo mais baixo.

A minha pergunta é: O quê que vocês acham que vai acontecer em termos de preços e a estratégia de da empresa também neste cenário?

Então, quando a gente olha custo de gado na curva futura caindo 10%, os custos de milho também para baixo, será que vai dar para segurar preço para o consumidor final? Como que vocês estão vendo isto aí?

Se vocês puderem falar das 3 proteínas, eu acho que não tem ninguém melhor do que vocês para dar este comentário para a gente.

**Sr. Wesley:** Antônio, assim, como você bem falou, a gente está assistindo aí preço de milho caindo e o boi também, quando gente olha para frente, preços cedendo.

Nós acreditamos que dá sim para recompor margem, na verdade, não é aumentar preço ao consumidor, mas sim recompor margem porque não é razoável a indústria (especificamente de ave, suíno e produtos processados no caso da Seara) operar com margens como operou aí principalmente nos últimos trimestres.

Então, claramente nós acreditamos que tem aí uma oportunidade clara e acreditamos que a indústria vai capturar aí uma recomposição de margem neste cenário de custo de insumos mais favoráveis.

Nós acreditamos que o mercado externo também contribuirá com esta recomposição de margem, nós estamos claramente aí assistindo uma melhora nos preços internacionais de vendas.

Bem lembrado, Antônio, assim, principalmente em aves e suínos, você tem uma cadeia longa para trás, então, tem que ser levado em consideração aí para não criar expectativa equivocada de que você tem aí um retardo, né, então, quer dizer, todos os animais, frangos e suínos, que estão sendo processados agora, e que vão ser processados ainda, têm um custo de insumos mais caro, que ele vem cedendo.



Então, nós vamos ter aí, na nossa opinião, durante o ano uma gradativa recuperação e recomposição de margens.

**Sr. Antônio:** Está ok, obrigado. Só para fazer a mesma pergunta de um jeito diferente, Wesley, vocês, por exemplo, no mercado de bovinos vocês como líderes a decisão de vocês vai ser mais (agora que você vai ter uma oferta maior de gado) vai ser mais no sentido de aumentar abate e com isso conseguir aumentar volume e aumentar a utilização de planta, ou mais no sentido de tentar segurar preços em um nível mais alto com abate um pouco mais reduzido?

Do ponto de vista estratégico, o quê que você acha que é o caminho da empresa no bovino ao longo de 2017?

**Sr. Wesley:** Antônio, assim, nós estamos com... nós fizemos um ajuste relevante aí ao longo dos últimos 2 anos no nosso parque fabril, no negócio de bovino devido a menor disponibilidade de gado para abate, quer dizer, não tinha gado você tem que adequar, você tem que reduzir o parque fabril e se ajustar. Nós hoje estamos bem-ajustado para oferta e para disponibilidade que tem neste momento.

Nós não acreditamos que nós vamos fazer algum movimento nem para um lado nem para o outro porque estamos bastante ajustados, nós fizemos aí um ajuste importante e acreditamos que vamos operar num nível de eficiência que é um ponto de equilíbrio, né, volume versus oferta, demanda e margem.

Como eu falei, nós estamos otimistas que o negócio de bovino está num ciclo mais positivo e a indústria (como o produtor, como o varejo) precisa trabalhar com margens adequadas à sua necessidade.

**Sr. Antônio:** Obrigado Wesley. Se você puder comentar rapidinho na questão de gripe aviária nos Estados Unidos, como que você acha que vai impactar as 3 proteínas do ponto de vista do negócio de vocês?

**Sr. Wesley:** André, você responde o Antônio sobre isto?

**Sr. André:** Claro. Antônio, o caso que teve de gripe aviária até agora foi um caso bastante isolado, né, foi numa fazenda específica com aves... na verdade, nesta fazenda tinham 8 casas e impactou uma casa.

O negócio ficando desta forma (e claramente já se viu que não se espalhou na região), não tem impacto nenhum. O impacto é mínimo. Os Estados Unidos têm os acordos e um controle muito grande no sentido sanitário, de forma que os países, quando isto acontece, ele tira a exportação só daquele estado específico.



Então, o negócio ficando da forma que foi até agora, um caso específico e isolado, o impacto é nenhum, não tem impacto para o frango e não tem impacto em nenhuma das outras proteínas.

**Sr. Wesley:** Um importante ponto aí Pedro... oh, Antônio! Desculpa mais uma vez. Antônio, um importante ponto aí é, assim, nós temos falado isto já há algum tempo e cada dia me convenço mais que a JBS conseguiu construir e montar uma plataforma única no mercado global de proteínas. Quando você olha a nossa operação de aves nos Estados Unidos, no México, no Brasil e na Europa, nós claramente acreditamos que qualquer que seja (menor, maior) interrupção aí criada por gripe aviária ou por alguma questão sanitária, a companhia tem uma plataforma capaz de, no conjunto, *offsetar* porque, se acontece alguma coisa, o México vai ser beneficiado, se acontece alguma coisa um pouco mais volumosa nos Estados Unidos o México e o Brasil vão ser beneficiados, e a Europa e assim por diante.

Então, aí com a plataforma que temos, no conjunto, nós acreditamos que mesmo que tenha algum incidente sanitário de uma proporção um pouco maior, a companhia conseguirá se beneficiar e no *net* ficar igual. Então, em que pese, o que o André falou até agora não impactou em nada.

**Sr. Antônio:** Obrigado pessoal.

**Sr. Wesley:** Obrigado Antônio.

**Sr. Jerry:** Obrigado Antônio.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Thiago Duarte, BTG Pactual.

**Sr. Thiago:** Olá, bom-dia.

**Sr. Wesley:** Oi Thiago, bom-dia.

**Sr. Thiago:** Tudo bom? Bom-dia todos. Uma pergunta sobre a geração de caixa no tri. É óbvio que tem uma sazonalidade ao longo dos trimestres, quando a gente olha o ano fechado a tua necessidade de capital de giro líquida neste ano de 2016 ele fechou em 5% da receita, no ano passado, no ano anterior, tinha sido 7%, se você olha 5 anos antes está na ordem de 10%. Então, vocês têm apresentado uma melhora bastante importante e bastante impressionante de necessidade de capital de giro, que no ano passado acabou culminando acho que quase tudo aí neste quarto trimestre e, portanto, a geração de caixa muito forte eu acho que boa parte do ganho veio dali.

Então, a minha pergunta para vocês (acho que para você, Wesley) é efetivamente a sustentabilidade disto ou se, na verdade, dá para continuar melhorando, porque



a gente viu todas as linhas ao longo destes anos apresentando melhoras importantes e hoje, como falei, na ordem de 5% da receita de 2016 quando você olha o capital de giro líquido total.

Então, é bastante interessante ter alguns comentários nesta direção para... onde tem um impacto importante quando a gente olha para frente. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado Thiago pela pergunta. Assim, bem como você falou, nós fizemos um progresso importante aí ao longo do último, ao longo dos últimos anos na diminuição da necessidade de capital de giro para operar a companhia.

Nós ainda temos oportunidade, menor do que o que ela era, Thiago, claramente, nós temos na Seara uma oportunidade ainda de operar com menos... com a quantidade menor de capital de giro que nós operamos hoje, no negócio de bovinos tem também aí uma oportunidade, no mercado americano nós estamos bem mais ajustados com uma oportunidade menor porque tivemos ali um importante progresso, mas, no geral, ainda temos. Não é na mesma magnitude, Thiago, a oportunidade de reduzir o capital de giro, mas continuamos trabalhando e super focados em ser mais eficiente para gerar um retorno maior em nosso negócio.

**Sr. Thiago:** Obrigado. E se eu puder fazer uma segunda pergunta mais focada agora na Seara, a gente viu, quando a gente fala de aves in natura, a gente viu basicamente uma troca: você teve uma queda de 30-40 mil toneladas tri a tri no volume de exportação e este ganho veio basicamente para o mercado interno.

Eu queria entender estrategicamente porquê que isto se deu. Quando a gente compara até com a concorrências, a gente viu movimentos até um pouco diferentes neste sentido e entender, enfim, o racional disso, seria interessante a discussão. Obrigado.

**Sr. Wesley:** Thiago, 2 coisas basicamente: nós estamos investindo em frango no mercado doméstico, lançamos uma campanha “Hoje tem frango” com o Alex Atalla, a gente acredita que isto é uma oportunidade no mercado brasileiro de vender frango com marca, agregando valor, e o mercado externo estava muito pressionado, os preços caíram muito aí.

Quando a gente olha, Thiago, se a gente volta para trás, nós fechamos 2015 com o câmbio na casa de 4 e isto claramente estimou um aumento das exportações brasileiras e colocando mais pressão de volume no mercado internacional e fez com que preços caíram muito.

Então, nós, com estes 2 movimentos, um estratégico de investir no frango, na marca Seara “Hoje tem frango” no mercado brasileiro, junto com o mercado



externo que preços chegaram a patamares que estavam menos atrativos do que vender no mercado doméstico.

**Sr. Thiago:** Obrigado.

**Sr. Wesley:** Um pouco agora, Thiago, fazendo o movimento aí ainda alguém do que a gente gostaria ou esperava ou patamares históricos de preço internacional, mas assistindo uma recuperação dos preços internacionais. Nós temos mercados aí com recuperação de US\$200,00 por tonelada, mercados com 300, mercados com até acima disto.

Em que pese, tem que ir mais porque o patamar histórico de preço dos produtos exportados de aves no Brasil está abaixo do patamar normal ou do histórico.

**Sr. Thiago:** Super claro Wesley, obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado Thiago.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Gabriel Lima, Bradesco.

**Sr. Gabriel:** Bom-dia.

**Sr. Wesley:** Bom-dia Gabriel.

**Sr. Jerry:** Bom-dia Gabriel.

**Sr. Gabriel:** Bom-dia Wesley, bom-dia Jerry. A minha pergunta ainda é sobre Seara. Realmente, acho que ficou claro os seus comentários aí, Wesley, sobre o mercado externo que você acabou de fazer, queria só entender, não ficou claro para mim, se isto mudou já esta dinâmica neste começo do ano.

Aparentemente, o que a gente ouve aqui, é que o mercado externo ainda está fraco para exportação de frango e que alguns mercados estão com dificuldade, Oriente Médio tem ali alguns países em crise e a Europa aparentemente sobre ofertada e, eu não sei se fiz um comentário sobre preço, não ficou claro para mim se essa dinâmica de exportação melhorou, e no mercado interno aparentemente é o oposto e talvez até surpreendentemente.

Eu acho que no quarto tri houve uma melhora na dinâmica de preços aparentemente quando a gente olha alguns dados aqui, pelos primeiros meses do ano esta tendência continua. Então, assim, olhar para este curto prazo, e talvez até para o ano, é possível esperar que esta melhora do mercado doméstico se confirme e o mercado externo ainda volátil mesmo tendo alívio de custo talvez um pouco pressionado por conta desta sobre oferta? É isto.



**Sr. Wesley:** Gabriel, assim, nós acreditamos numa medalha gradativa, não é uma coisa de uma hora para outra uma reversão completa.

Os preços internacionais, como você bem falou, em alguns mercados continuam difícil a recuperação, em alguns mercados estamos assistindo aí... o Japão, por exemplo, estamos assistindo uma boa recuperação dos preços dos produtos exportados para o Japão, alguns itens no mercado europeu também, o mercado no Oriente Médio está com um retardo maior para recuperação de preços, mas, de uma forma geral, nós acreditamos e não vemos o porquê não assistir uma melhora gradual trimestre a trimestre durante o ano de 2017 dos preços internacionais, que claramente ajuda aí na recomposição de margem atrelada a um custo de insumos menor.

Então, é como eu falei, no negócio da Seara nós temos uma cadeia integrada, então, o produto que está sendo processado hoje ele tem custo de grão ainda mais caro e que está barateando dia-a-dia, semana a semana. Mas nós acreditamos numa recuperação dos preços internacionais e acreditamos que vamos ter um mercado doméstico mais estável do ponto de vista de demanda.

Então, assim, quando a gente olha o ano, nós acreditamos que, de novo, nós vamos ver o segundo trimestre melhor do que o primeiro, vamos ver o terceiro melhor do que o segundo e o primeiro e o quarto assim sucessivamente.

**Sr. Gabriel:** Entendi, obrigado Wesley. Agora o mercado doméstico eu entendi a questão de uma melhor da demanda, agora o que aparentemente o quarto tri mostrou e tem se mostrado (está muito cedo para falar, mas) boas dinâmicas de preço é no começo deste ano de 17, dá para esperar um ambiente de preço, de concorrência em geral mais positivo para 2017 no mercado doméstico?

**Sr. Wesley:** Gabriel, acreditamos que sim, acreditamos que dá para esperar, até mesmo porque quando você tem aí um mercado externo um pouco mais favorável você equilibra o balanço entre disponibilidade nos 2 mercados, doméstico e internacional.

Como o Thiago Duarte perguntou na pergunta anterior dele, nós, por exemplo, fomos um *player* que reduzimos exportação e colocamos um volume relativamente expressivo no mercado doméstico, e isso, a medida que o mercado externo vai recuperando, você vai fazendo aí um balanceamento da disponibilidade entre os 2 mercados, fazendo com que o mercado possa estar mais suportado do ponto de vista da dinâmica de valor dos produtos.

**Sr. Gabriel:** Tá bom, Wesley, e por último, qual foi a marca que você descontinuou no Mercosul e se poder compartilhar...

**Sr. Wesley:** Bertin.



**Sr. Gabriel:** Está legal ,então, obrigado, bom-dia.

**Sr. Wesley:** obrigado, bom-dia.

**Operadora:** Próxima pergunta Alex Robarts, Citi.

**Sr. Alex:** Olá, bom-dia a todos.

**Sr. Wesley:** Bom-dia, Alex.

**Sr. Alex:** Bom-dia. Minha pergunta é realmente sobre o mercado do boi nos Estados Unidos, tá. É interessante ver e entender você falou agora que espera já no primeiro tri a gente está vendo um crescimento expressivo em exportações de 25%, um pouco não seria óbvio dado o dólar forte e tal? Você pode comentar um pouco de onde você está vendo esta demanda de carne de boi, em quais mercados e tal? E se realmente se a gente pode pensar que essa presença pode continuar.

A segunda parte desta pergunta é se dado esta grande recuperação na margem da indústria de boi nos Estados Unidos, o que você acha que é o risco hoje do que a capacidade de abate aumenta mais rápido, ou seja, se o risco ele é alto, baixo.

E a terceira parte desta pergunta sobre o mercado de boi nos Estados Unidos, você tem falado no último *call* o *guidance* na margem este ano deveria ser tipo *mid single digit* dado este grande aumento de exportações já e fato que o quarto tri é mais forte, você está confortável neste patamar de *guidance* para margem este ano ou você vê um pouco de *upside risk* quanto a isto? Esta seria minha pergunta sobre os Estados Unidos.

**Sr. Wesley:** Alex, obrigado pela pergunta. Eu vou pedir ao André para responder. André, por favor.

**Sr. André:** Alex, então, primeiro a questão da exportação, é claramente uma demanda muito forte vindo dos mercados tradicionais americanos, né, uma combinação de um preço americano mais competitivo, mais disponibilidade de gado, preço da carne voltou um pouco mais próximo dos patamares históricos (ainda elevado, mas mais próximo dos patamares históricos) e nós estamos, na verdade, repondo tanto um pouco da exportação de Austrália, que ano passado produziu 20% menos *beef*, como recompondo produção interna nestes mercados.

Se você for olhar Japão, Coréia, a produção doméstica está caindo, continua caindo historicamente, então, nós estamos repondo esta produção doméstica e repondo um pouco da exportação da Austrália, Estados Unidos está extremamente competitivo novamente e os mercados são mercados tradicionais



americano, é Japão, Coréia, Ásia de uma forma geral, México e Canadá. Estes são os mercados forte para o boi e nós vimos crescimentos relevantes em todos eles.

Como o Wesley comentou anteriormente, é uma combinação de mais de exportação, demanda muito forte nestes mercados, menos importação nos Estados Unidos, importação voltando mais para o normal do patamar histórico, o preço estava muito elevado nos últimos 2 anos (os Estados Unidos atraiu carne do mundo inteiro e agora ela volta para a direção do patamar histórico), e a demanda do mercado interno americano também... desemprego caindo nos Estados Unidos, a renda aumentando, o preço da carne em queda, quando o consumidor vai ao supermercado e vê que a carne caiu 10% em relação ao ano passado isto gera uma demanda adicional.

Então, a perspectiva do ponto de vista de demanda em geral e de exportação é muito favorável. A gente imagina que exportação americana este ano vai crescer em relação ao ano passado (que já foi um crescimento em relação ao ano anterior) vai crescer entre 10 e 15% no total do ano. Podemos nos surpreender com um número ainda maior do que este, mas provavelmente em torno de 10 a 15%.

A capacidade de abate não enxergamos nenhum crescimento nesta capacidade. Construção de uma planta nova nos Estados Unidos, se alguém tiver alguma intenção de fazer isto hoje, entre a intenção e ela se materializa, é em torno de 3 anos. Nós entendemos que a probabilidade, o risco, como você falou, de isto acontecer é muito baixo.

Você está correto em dizer é um ponto relevante uma vez que a gente está tendo mais disponibilidade de gado, vai ter mais disponibilidade de gado este ano e nos últimos anos a indústria fechou capacidade aí em torno de 10% do total da capacidade, então, é um cenário bastante favorável.

Mas reabertura de planta relevante ou abertura de planta nova eu acho que este é um risco bastante baixo para a indústria no geral...

**Sr. Wesley:** Só adicionar...

**Sr. André:** Do ponto de vista de margem... oi?

**Sr. Wesley:** Não, só adicionando, André, que é importante ficar em mente (e a gente tem olhado isto) em todas as proteínas (frango, suíno e bovino) adicionar nova capacidade com o nível de desemprego que você tem hoje nos Estados Unidos é claramente uma brutal barreira de entrada.



Hoje você quer *startar* uma nova planta com desemprego no nível que está e com a restrição e a menor disponibilidade de mão-de-obra, está ficando um negócio quase não *doable*. Então, é um ponto aí que para todas as proteínas isto vai ser um gargalo para qualquer um dos setores querer aumentar a produção.

**Sr. André:** Um comentário adicional: sempre que a gente fala dos Estados Unidos é uma simplificação, na verdade, nós estamos falando dos Estados Unidos e Canadá, os ciclos são muito parecidos nos 2 países. Canadá está tendo a mesma dinâmica dos Estados Unidos com um adicional: você lembra que no ano passado (nós estamos falando do nosso desafio e particularmente do Canadá), além da questão do ciclo, a nossa operação não estava rodando no nível que a gente esperava, e hoje a operação está rodando muito, muito bem, o que adiciona na nossa margem aí.

A questão da expectativa de margem, que eu acho que foi o seu último ponto, ela é muito positiva. Dimensionar ela agora eu acho que é um pouco... mas eu acho que nós vamos ver margem nos Estados Unidos nestes próximos anos no *beef* que nós não vimos historicamente, pelo menos desde quando nós estamos no mercado americano.

**Sr. Alex:** Ok, muito obrigado.

**Sr. Wesley:** Obrigado, Alex.

**Sr. Jerry:** Obrigado, Alex.

**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:** Bom, obrigado a todos pela participação em nosso *call*. Como eu disse, estamos otimistas para 2017, continuaremos focados na nossa estratégia de ampliação no segmento de produtos de alto valor agregado, temos um time extraordinário, estamos supercontentes com a estrutura que temos em cada um dos países ou mercado ou segmento que atuamos, e aqui finalizo mais uma vez com o meu agradecimento aos cada um dos 135.000 colaboradores...

**Sr. Jerry:** 235.

**Sr. Wesley:** ... 235.000 colaboradores no grupo e a todos, e o agradecimento a todos os parceiros, clientes, fornecedores, acionistas e investidores. 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.