

**OUROFINO – PORTUGUÊS 09/08/2017**

**OPERADORA** - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao conference call do 2T2017 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do Sr. Jardel Massari, presidente, e do senhor Cleber Gomes, CFO e diretor de Relações com Investidores. Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando \*0. O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço [ri.ourofino.com](http://ri.ourofino.com). Nesse endereço os senhores identificarão o banner com o título "webcast 2T17" que conduzirá à plataforma da apresentação. Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Ourofino, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Cia., bem como, informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Ourofino e podem levar a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Jardel Massari. Por favor, senhor Jardel, pode prosseguir.

**JARDEL MASSARI** - Boa tarde a todos. Agradeço pela participação de todos em nossa teleconferência de resultados do 2T2017. A Ourofino segue a sua trajetória de recuperação e o 2T2017 foi bastante positivo para nós. Foram retomados níveis históricos de rentabilidade com a margem EBITDA de 23,0%, crescendo 8,0 p.p. em relação a 2016 e 2,0 p.p. em relação a 2015. Margem líquida de 11,0%, um aumento de 6,0 p.p., comparado ao 2T2016. Esse resultado reflete a estratégia demonstrada com a revisão de políticas comerciais dando mais alçada negocial à linha de frente da nossa equipe comercial, buscando redução do desconto de bonificações e a decisão dura de diminuição dos níveis de estoque do canal que impactou os resultados de maneira severa ao fim de 2016. E também a retirada de produtos menos rentáveis do portfólio, aliados aos esforços para redução de despesas e geração de caixa com prazos médios de faturamento bem mais curtos. No segmento de animais de produção observou-se leve crescimento das receitas líquidas com melhora na margem bruta. Como resultado de vendas com melhores preços na linha de bovinos, incluindo as vacinas contra febre aftosa para essa primeira campanha que tivemos [3:54] e o melhor mix para linha de suínos. Em animais de companhia houve recuo na receita líquida impactada com o cenário macroeconômico ainda desafiador, em especial no RJ, onde optamos por uma estratégia mais racional de estocagem do canal, não só no RJ, mas como também em outros estados, com diminuição do estoque para fazer frente ao atual cenário econômico. Apesar disso, a margem bruta segue se recuperando em relação aos últimos três trimestres e estamos confiantes para uma maior recuperação no 2S. No segmento de operações internacionais houve crescimento das receitas em linha com nossas expectativas apesar do fortalecimento do real frente às outras moedas e da exportação de vacinas contra febre aftosa que reduziram o percentual da margem bruta como um todo no segmento de exportação. Este trimestre também foi marcado pelas comemorações de aniversário dos trinta anos da Ourofino. Nessa importante data lançamos o nosso projeto [5:24] traduzindo

nosso propósito que é "reimaginando a saúde animal". Desde a sua concepção a Ourofino sempre esteve na vanguarda e na busca de práticas diferenciadas que sempre buscam trazer maior valor agregado como, por exemplo, o modelo comercial praticado pela Ourofino, o modelo de vendas diretas e revendas agropecuárias, que reimaginou a prática comum na indústria farmacêutica veterinária de vendas por meio de distribuidores, que era o modelo usual de todo o mundo. O desafio ao longo do ano de 2017 não tem sido diferente, a atitude de reimaginar continuam norteando as nossas ações. Seguimos confiantes para entregar os resultados do 2S sabendo que se trata de um período de maior representatividade de vendas da Ourofino, porque há uma sazonalidade normal do 2S que é melhor que o primeiro, historicamente, e ainda mais relevante em termos de rentabilidade que são produtos de maior margem bruta. Confiamos plenamente no empenho e motivação de toda a nossa equipe. Findo isso, passo agora a palavra ao nosso diretor financeiro e de relações com investidores, Cleber Gomes, que irá comentar os resultados do período. Obrigado.

**CLEBER GOMES** - Obrigado, Jardel. Boa tarde a todos. A Ourofino apresentou receita líquida de R\$ 138,0 milhões no 2T2017, um crescimento de 2,0% comparado ao 2T2016. No 1S2017 a receita líquida foi de R\$ 203,0 milhões com decréscimo de 8,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O segmento de animais de produção apresentou uma receita líquida de R\$ 106,0 milhões com crescimento de 1,0% comparado ao 2T2016. Para o 1S2017 a receita líquida foi de R\$ 160,0 milhões, com recuo de 11,0% comparado ao mesmo período de 2016. No geral houve um impacto de menor volume de vendas para aves em consequência da estratégia de descontinuar produtos menos rentáveis parcialmente compensados por melhores preços de vacinas contra a febre aftosa e do restante da linha de bovinos e produtos para suínos. Ao descontar os efeitos de produtos descontinuados, lançamentos e câmbio, o crescimento teria sido de 4,0% no trimestre, trazendo tudo para bases comparativas. O segmento de animais de

companhia obteve receita líquida de R\$ 14,0 milhões no 2T2017, um recuo de 18,0% em relação ao 2T2016. Esses resultados refletem situações pontuais de menor sell out como o caso do Rio de Janeiro e a opção da Cia. em racionalizar a estratégia do canal nesse contexto macroeconômico. O segmento de Operações Internacionais apresentou receita líquida de R\$ 17,0 milhões, um aumento de 52,0% comparado ao 2T2016. Para o 1S2017 a receita líquida foi de R\$ 22,0 milhões, um aumento de 8,0% comparado com o mesmo período do ano anterior. Os incrementos [8:47] se dão substancialmente no aumento de volume na Colômbia com avanço dessa unidade, e vendas de vacinas de febre aftose no Paraguai. Ao desconsiderar os efeitos de câmbio, o crescimento teria sido 63,0% no trimestre e de 21,0% no semestre. A margem bruta no 2T2017 foi de 52,0% com aumento de 1,0 p.p. em relação ao 2T2016. No 1S2017, a margem bruta alcançou 52,0%, um aumento de 0,2 p.p. em relação ao semestre anterior. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 50,0% no trimestre com aumento de 5,0 p.p. em comparação com o 2T2016. Para o 1S2017 a margem bruta foi de 49,0% com aumento de 2,0 p.p. em relação ao mesmo período. As expansões de margem devem-se aos melhores preços das vacinas contra a febre aftosa e da linha de bovinos em geral, ao melhor mix de suínos e redução dos volumes de produtos de menor margem para aves, considerando que alguns desses produtos foram descontinuados. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta 71,0% no trimestre, com queda de 3,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. No 1S2017 a margem bruta foi de 71,0% também, com recuo de 3,0 p.p. em relação ao semestre do ano anterior. Essas quedas são reflexo de mix menos favorável combinados com algumas provisões para perdas de estoques. Contudo, houve um incremento de 6,0 p.p. de margem bruta no 1S2017 em comparação com o 2S2016, reforçando a trajetória de melhoria. O segmento de Operações Internacionais apresentou margem bruta de 48,0% no 2T2017, com queda de 22,0 p.p. em comparação com o trimestre de 2016. Para o 1S2017 a margem

bruta foi de 51,0%, um recuo de 15,0 p.p. em relação ao mesmo de período de 2016. Essas quedas refletem substancialmente o impacto de vendas de vacinas contra febre aftosa no Paraguai compondo esse mix, além da queda no câmbio médio nos períodos. O SG&A no 2T2017 somou R\$ 46,0 milhões com recuo de 15,0% em relação ao 2T2016. Para o 1S2017 somou R\$ 90,0 milhões com decréscimo de 14,0% em relação ao mesmo período de 2016. Além disso, nota-se uma diminuição de 7,0 p.p. no trimestre e de 3,0 p.p. no semestre, já refletindo os esforços para otimização de despesas na Cia. Seguiremos firmes procurando otimizar nossos recursos ainda mais, sem nunca comprometer os drivers de crescimento que tanto prezamos. O EBITDA ajustado no 2T2017 totalizou R\$ 32,0 milhões com margem EBITDA ajustado em 23,0%, um aumento de 8,0 p.p. em relação ao 2T2016, constando uma forte recuperação e retomada dos níveis históricos de rentabilidade. No 1S2017, o EBITDA ajustado foi de R\$ 33,0 milhões com margem EBITDA ajustada de 16,0%, um aumento de 4,0 p.p. em relação ao mesmo período de 2016. Os aumentos da margem bruta e diminuição do SG&A como os fatores para melhoria do EBITDA refletem os trabalhos que vêm sendo conduzidos pela administração da Cia. A despesa financeira líquida do 2T2017 ficou em R\$ 3,0 milhões, um decréscimo de 59,0% em relação ao 2T2016. No 1S2017 foi de R\$ 9,0 milhões, um decréscimo de 25,0%. Esses resultados ocorreram em virtude da maior geração de caixa no semestre, consequência do ajuste nas políticas de prazo e dos menores níveis de despesas combinado com menor redução de CAPEX. Com isso houve redução na dívida líquida que havia atingido R\$ 275,0 milhões no 4T2016 e agora está na casa dos R\$ 215,0 milhões. Se associada à liquidação de dívidas indexadas pelo CDI, reduziu também os custos financeiros. O imposto de renda e contribuição social no 2T2017 foi de R\$ 8,0 milhões contra 1,5 no 2T2016. O 1S2017 foi de R\$ 3,0 milhões contra R\$ 0,1 milhão do mesmo período de 2016. O efeito apurado é resultado da maior rentabilidade combinado com impacto de diferenças fiscais temporais. O lucro

líquido ajustado do 2T2017 foi de R\$ 15,0 milhões, um aumento de 136,0% em relação ao 2T do ano anterior. No 1S2017 o lucro aí resultado foi de R\$ 9,0 milhões, um aumento de 100,0% em relação ao mesmo período de 2016. Os resultados refletem o crescimento do EBITDA ajustado pelos fatores comentados anteriormente somados à redução observada na despesa financeira líquida. Falando agora um pouquinho sobre endividamento da Cia., destacamos que no 1S2017 o índice de dívida líquida/EBITDA foi de 4,2 vezes, mas esse indicador segue afetado pelos resultados dos três últimos trimestres no cálculo do EBITDA acumulado em 12 meses. Nossa expectativa é de normalização desse indicador ao final do ano em decorrência da melhoria esperada do EBITDA. O custo médio de dívida foi de 7,7% a.a. no fechamento do 1S2017, comparado aos 9,5% a.a. do 1S2016, e também, inferior aos 8,8% do 4T2016. Esse indicador foi impactado positivamente pela amortização de dívidas atreladas ao CDI ocorridas no 1S. Destacamos ainda que o CAPEX de construção da nova fábrica está concluído tirando a pressão do endividamento. Adicionalmente nosso caixa atingiu R\$ 110,0 milhões e é suficiente para nossa dívida de curto prazo que é de R\$ 104,0 milhões, mesmo que a Cia. eventualmente não gerasse nenhum caixa daqui pra frente o que a gente acredita que vai continuar gerando. Olhando um pouquinho a geração de caixa no 1S, destacamos que houve geração operacional de caixa de R\$ 74,0 milhões, em linha com os esforços da Cia. para redução dos prazos médios de recebimento que recuaram de 148 para 98 dias. Destacamos ainda a amortização de dívida de pagamentos de juros totalizando R\$ 62,0 milhões, além de captações de R\$ 40,0 milhões com impacto no custo médio de dívida aliado às amortizações de dívidas indexadas ao CDI.

Apresentaremos os investimentos em P&D do 1S2017 agora. Os investimentos totalizaram R\$ 15,0 milhões e representaram 7,0% da receita líquida do período. O percentual apresentado se mostra em linha com sua média histórica e demonstra que não abriremos mão do nosso crescimento e sustentabilidade. Como resultado dos nossos esforços de P&D, há os

lançamentos em linha [14:25] como o Regepil, para animais de companhia. O Regepil é indicado para feridas gerais crônicas e localizadas em regiões de difícil cicatrização. Para feridas cirúrgicas auxilia na redução do índice de abertura de pontos, além de contribuir e acelerar o processo de cicatrização em animais com comprometimento fisiológico. Adicionalmente, dentro do modelo de P&D com inovação aberta também estabelecemos parcerias estratégicas. Nesse contexto, nós temos produtos da Linha GalliPro, frutos da parceria com a dinamarquesa Christian Hansen, já comentados no trimestre anterior.

O desempenho da nossa ação no período foi o retorno de 18,4%, incluindo dividendos comparativamente ao i-Bovespa no mesmo período, que apresentou retorno de 15,8%. Isso falando desde o momento do lançamento do nosso IPO.

Passo agora a palavra para à operadora para seguir para a sessão de perguntas e respostas.

**OPERADORA** - Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar \*1.

O senhor João Soares gostaria de fazer uma pergunta.

**SOARES** - Boa tarde, Jardel e Cleber. Boa tarde a todos. Obrigado por pegarem minha pergunta aqui. Primeiramente parabéns pelos resultados, realmente é uma recuperação significativa. Dentro dos animais de produção, eu queria entender um pouco melhor se vocês pudessem passar pelo menos uma [17:51], uma noção de grandeza de quanto que esse ganho de margem bruta foi devido à melhora de preço na aftosa, quanto que isso foi mix? E entrando nesse assunto da aftosa, o que vocês estão vendo, vocês acham que é sustentável o cenário de preço e se essas mudanças estão acontecendo que o MAPA tem exigido tanto de dosagem quanto de

composição da vacina aftosa, se vocês pudessem passar um update de como vocês estão em relação a isso, agradeço.

**GOMES** - João, muito obrigado pela sua pergunta. A gente agradece os parabéns pelos resultados do trimestre. A gente também ficou bastante feliz. A gente acredita que de fato é uma evidência de recuperação e de que aquilo que nós estávamos plantando, agora começa a ser colhido. Falando um pouquinho da margem bruta de animais de produção, a gente, a aftosa, de fato teve um impacto positivo no semestre. A gente não está divulgando esse breakdown no detalhe pra não fechar nossas [18:57] de preço, ela teve uma boa ajuda, mas nós melhoramos muito também, podia dizer que é bem equilibrado os preços, pelo menos da linha de bovinos. Nós tivemos uma boa recuperação de preços, e também tirando principalmente esses produtos que vinham com margem bem ruim de aves. Então, é uma postura bastante equilibrada. Com relação à aftosa no 2S, é lógico que a gente espera que isso se mantenha, né. É um cenário que ainda é um pouco incerto, mas nossa expectativa é sim, que se mantenha, mas de qualquer forma a Cia. trabalhou os seus lançamentos com cenários conservadores que nos dá a confiança de que eventualmente isso pode [19:45] futuro. Com relação ao cenário aftosa, de fato está um cenário bastante estável, está havendo muitas discussões sobre algumas situações que foram levantadas sobre o uso do produto gerar abscessos na carne. Isso o Ministério da Agricultura já se manifestou de forma oficial de que a aftosa é um produto extremamente importante, que é um produto seguro, testado inclusive pelo Ministério, mas deve acontecer de comum acordo entre o Ministério, a representatividades dos produtores e da indústria algumas mudanças na formulação. Basicamente a vacina deve passar de 5ml para 2ml, deve ter a exclusão de uma cepa de vírus, uma vacina trivalente que trata somente dois tipos de vírus e também é possível que se exclua uma substância que é a [20:48] que é uma substância que busca trazer uma reação proposital vacinal para potencializar o efeito da vacina. Mas de uma certa forma, esses efeitos estão sendo melhores

mensurados e busca-se no final de tudo trazer ainda mais confiança pro segmento com essas mudanças.

**SOARES** – Está claro, Obrigado.

**OPERADORA** - A senhora Olívia Petronilha gostaria de fazer uma pergunta.

**PETRONILHA** - Bom dia, Jardel e Cleber. Obrigada por pegar minha pergunta. São algumas perguntas, na verdade, ainda no assunto de aftosa, como vocês estão vendo a tendência de preço agora pra frente, qual a expectativa agora pro fim de novembro? Minha segunda pergunta é quanto à fábrica de biológicos, quando que a gente deve esperar começar ver lançamento vindo daqui, quando que a gente deve esperar ver esse processo, começar a gerar crescimento de receita? E minha última pergunta, do lado da revisão de portfólio. Você comentou que excluindo a revisão de portfólio a gente estaria com um crescimento de 4,0%. Quando que a gente poderia começar a ver uma base mais normalizada do lado de portfólio de produto e se a gente deve esperar mais algum produto ser descontinuado ainda? Obrigada.

**MASSARI** - Boa tarde, Olívia. Quanto à vacina de aftosa eu acho que a tendência é a manutenção dos preços que foram efetuados na campanha de maio. Primeiro porque o preço da vacina em si já é muito barato, vacna a R\$ 1,00, R\$ 1,10, um preço extremamente baixo para a indústria e para o produtor. Então eu acho que esse preço deve até melhorar um pouco a rentabilidade para a empresa, mas são conjecturas que só em outubro a gente vai saber. A segunda pergunta, a fábrica de biológicos já está em fase final, já foi validada pelo MAPA, pela CTNBio. Os produtos já estão em fase de piloto, alguns, e já devemos ter faturamento a partir de 2018. Para finalizar, a questão dos produtos descontinuados eu acho que já nós, já eliminamos todos os produtos que não traziam rentabilidade pra empresa. Então já estão dentro da normalidade, inclusive as áreas onde foram descontinuados os produtos, principalmente aves e suínos, a margem bruta dos produtos que

ficaram teve aumentos extremamente lucrativos, acho que nós já fizemos todo o dever de casa em termos de descontinuação de produtos então a linha vai daqui pra frente na normalidade do mercado. Obrigado. Mais alguma dúvida?

**OPERADORA**- O senhor Tomas Godoi gostaria de fazer uma pergunta.

**GODOI** - Boa tarde, pessoal. Obrigado pela pergunta. Minha primeira pergunta em relação à geração de caixa, a gente viu aí uma liberação de caixa por conta de um capital de giro menor. Eu queria saber se a gente já chegou num patamar de recebíveis sustentável, tem mais algum ganho para capturar nesse sentido? Qual a direção da empresa nesse sentido? e olhando pra frente, se qualitativamente tem mais alguma coisa pra capturar que deve liberar caixa dados os projetos de eficiência que a empresa tem tocado? Minha segunda pergunta é em relação a esse novo esforço de venda, essa nova estrutura comercial, [24:39] já capturaram acredito que parte da melhora já vem desse trabalho e se tem bastante coisa pra capturar nesse sentido ainda, como que tá rodando também essa frente? Obrigado.

**GOMES** - Tomás, obrigado pelas suas perguntas também. Com relação à geração de caixa, de fato nós ficamos bastante contentes com esse período. Esse foi um trabalho que começou em setembro do ano passado que, principalmente, foi a adequação dos nossos prazos de contas a receber, tivemos um ganho bastante positivo. Eu acho que, por enquanto, nós estamos num patamar já bacana. Não acho que a parte de contas a receber a gente vai mudar muito por esses momentos. A gente tem que continuar também incentivando as vendas, a gente não quer que isso bloqueie de forma alguma. Onde eu acho que a gente vai capturar algum ganho, geração de caixa, é nos nossos estoques, que em função de toda situação que nós vivemos no ano passado, de queda, nós ficamos com estoques mais elevados e que estamos realizando agora. Então eu acredito bastante no potencial de melhoria do capital de giro pela redução dos nossos prazos de estoques. Considerando que a parte nossa de fornecedor ela é pouco relevante, ela tem pouco

impacto na geração de caixa. De uma certa forma, a gente também pode falar da geração de caixa pelo menor índice de despesas que a gente tá tendo, buscando uma racionalização nesse processo e isso a gente vai continuar bastante diligente aí nos próximos períodos, sem que em qualquer momento comprometer o crescimento e a sustentabilidade. Com relação aos nossos esforços de vendas, sim, eu acho que esse é um dos grandes motivadores da recuperação que a gente começa a enxergar nesse trimestre. A gente deu muita força para a equipe comercial. Hoje toda a força de negociação está nas mãos deles, mas com limitadores. Eles têm um limite de desconto para ser trabalhado, que é um limite que fica dentro do nosso orçamento, com foco no portfólio, com política comercial bem estabelecida, sem muitas mudanças de direção, seguindo uma linha de trabalho. Sem dúvida nenhuma isso é um dos grandes motivadores de melhoria de margem bruta e de uma certa forma, inclusive, das despesas. Quando a gente fala de redução de despesas, isso também ocorreu por uma maior racionalização da equipe comercial. Agora a gente espera que no segundo trimestre a gente traga junto com isso um crescimento de receita também, principalmente olhando para animais de companhia, que a gente já está vendo uma melhoria de sell out bastante grande, que são as vendas dos distribuidores para as clínicas e pet shops, em que pese algumas localidades que são um pouco mais afetadas pelo cenário econômico, mais por exemplo, RJ e Brasília. Mas nós também estamos com uma postura muito consciente e séria de não deixar nossos distribuidores com estoque muito elevado, então eu acho que é todo esse trabalho que está sendo feito aí pela frente.

**GODOI-** Obrigado.

**OPERADORA** - O senhor Márcio Montes gostaria de fazer uma pergunta.

**MONTES** - Boa tarde, Isabel, Cleber, obrigado pela oportunidade e parabéns pelos resultados da Cia. no trimestre. Em linha com os resultados de vendas a gente vê que apesar de todos os esforços e da elevação dos preços no mix

dos produtos, a gente vê uma evolução não tão grande assim em relação a 2015, na verdade, até uma redução. A minha pergunta vai assim: onde a empresa está esperando conseguir um ganho para retomar efetivamente os níveis de 2015, uma vez que a gente tem um certo recuo na parte de animais de produção, se a gente considerar a evolução de preços, e que animais de companhia e, principalmente, a gente falando de Rio de Janeiro que foi um dos destaques de vocês no release, que parece que a gente vai ter ainda algum problema no decorrer do 2S e quando a gente fala das operações internacionais, a gente teve uma evolução em relação aos números em função da oferta de aftosa no Paraguai, mas isso a gente não vai estar vendo exatamente agora no 3T, mas sim pro final dele para o 4T. Então eu queria entender um pouquinho melhor, onde é que vai estar focada essa evolução já que os animais de produção significaram quase 80,0% das receitas da empresa até agora?

**GOMES** - Tá bom, Márcio, foram várias perguntas aí, eu vou tentar responder todas e se eventualmente faltar alguma coisa você me lembra. Obrigado pela sua pergunta e obrigado pelos cumprimentos pelos resultados também. Comparando nosso resultado do trimestre de 2017 com o resultado de 2015, eu vejo muitas coisas positivas. Apesar da nossa receita ter ficado cerca de 2,5% acima de 2015, a margem bruta ficou relativamente igual. Mas todas as demais linhas foram muito positivas, a gente mostra que nós fizemos, mesmo descontinuando produtos, quando a gente compara com 2015 nós não estamos falando de bases comparáveis, mesmo descontinuando produtos, mesmo tirando políticas de bonificações que foram adotadas de forma relevante em 2015 e que traziam uma receita maior com um custo um pouco menor, a gente consegue verificar que mesmo assim nós tivemos crescimento no trimestre, comparado. E todas as demais linhas estamos com os despesas menores o que mostra que nós estamos fazendo essa venda com muito mais qualidade comparativamente. E isso dá uma confiança de que nós vamos seguir na mesma linha pro 2S e que isso vá nos trazer um resultado próximo

a esse de 2015, como a gente está buscando. Esse resultado, resumindo, virá de vendas racionais nas três linhas, incluindo operações internacionais, que está crescendo bastante. Nós esperamos um 2S de animais de companhia mais forte, uma vez que todo trabalho mais complicado de desabastecimento de canal nós já fizemos nesse 1S e aí a gestão eficiente das despesas e melhoria de receita financeira que vai nos ajudar a trazer um resultado, principalmente em termos de EBITDA por volta desse de 2015. De fato, a gente fala assim, então como nós vimos a comparação do trimestre com 2015 e considerando, como o Jardel já havia mencionado, que o 2T é muito sazonal, é muito forte e que isso tende a trazer resultados melhores ainda pela frente. Olhando um pouquinho a questão que você falou de animais de companhia, o que a gente observa já é uma melhoria de sell out acontecendo já em várias localidades do país. O ponto que o Rio de Janeiro, em específico, e não é toda área do RJ, vamos falar da área menos favorecida do RJ, que está performando abaixo mas nós também já estamos com algumas ações, a nossa linha, a nossa diretoria de pet está investindo bastante em investimentos de sell out em conjunto com os distribuidores pra melhorar essa situação e a gente espera isso que venha um resultado melhor no segundo semestre. Em operações internacionais, nós estamos seguindo um plano firme de crescimento no México e na Colômbia. Lógico que esses planos estão sempre sujeitos aos ajustes iniciais da execução, mas a gente já entende que está performando bem e tivemos impacto muito forte de câmbio, quando se compara e isso afeta um pouquinho esses resultados. Mas assim, o plano está seguindo bastante forte e a gente acredita bastante no potencial dessas localidades, principalmente olhando aí um universo de quatro, cinco anos, a gente tem um crescimento muito expressivo. Estamos falando do México que é o segundo maior mercado da América Latina e a Colômbia que é o terceiro maior mercado da América Latina. Então, de fato são mercados de muito potencial.

**OPERADORA** - Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Jardel Massari para suas considerações finais.

**JARDEL MASSARI** - A todos os investidores que acreditam na Ourofino, nós temos certeza de que fizemos todas as mudanças estruturais necessárias que vão conduzir aos nossos resultados históricos de crescimento e rentabilidade. Volto a afirmar, com certeza, que teremos um 2S excelente e fechamento do ano com orçamento cumprido e resultados muito robustos e uma volta à normalidade do histórico da empresa. Agradeço a todos pela atenção e tenham uma boa tarde. Obrigado.

**OPERADORA** - O conference call do 2S2017 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.