

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes 1T15 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do Sr. Dolivar Coraucci Neto, CEO; e do Sr. Fábio Lopes Júnior, 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 teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela Internet, no endereço ri.ourofino.com. Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título 'Webcast 1T15', que os 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 Companhia, bem como em 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 Sr. Dolivar Coraucci Neto, que dará o início à apresentação. Por favor, Sr. Dolivar Coraucci Neto, pode prosseguir com sua apresentação.

Dolivar Coraucci Neto:

Boa tarde a todos. Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do 1T15.

No 1T15, fomos consistentes com nossa estratégia de crescimento e geração de valor para os acionistas. Comparativamente ao mesmo período do ano anterior, nossa receita líquida das vendas cresceu 16%, nosso lucro líquido 34%, e nosso EBITDA 14%, além de termos lançados mais dois novos produtos. Esses bons resultados nos dão a confiança necessária para enfrentarmos os desafios do ano de 2015.

Além desses pontos, de acordo com as recentes informações de mercado relativas ao ano de 2014 acumulado, divulgadas pelo SINDAN, confirmamos nossa terceira posição no ranking do setor em razão de nosso crescimento de 12,33% no período, percentual acima do mercado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Oufino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Nosso market share passou de 9,82% no acumulado de 2013 para 9,93% no acumulado de 2014. Isso ocorreu mesmo com a promulgação em maio da IN-13/2014 pelo MAPA, que suspendeu as vendas das ivermectinas de longa ação, e consequentemente, impossibilitou a comercialização de importantes produtos de nosso portfólio a partir de junho de 2014.

Destacamos também a revogação, ao final de março de 2015, da citada IN-13/2014 do MAPA, e a retomada das vendas de nosso produto Master LP, endectocida líder de mercado.

Nossa equipe segue motivada e comprometida para entregar os resultados.

Passo agora a palavra para nosso CFO e Diretor de Relações com Investidores, Fábio Lopes, que comentará os resultados do 1T15 com todos.

Fábio Lopes Júnior:

Obrigado, Dolivar. Boa tarde a todos. No 1T15, nossos resultados ficaram alinhados ao nosso planejamento. Conseguimos atingir nossas metas, crescendo em faturamento, EBITDA e lucro líquido.

No slide da página três, destacamos o crescimento da nossa receita líquida de vendas em 16%, passando de R\$75 milhões no 1T14 para R\$87 milhões no 1T15. Neste slide, apresentamos também a contribuição do segmento de animais de produção, de companhia e de operações internacionais na receita líquida.

No 1T15, o segmento de animais de produção representou 78% das receitas líquidas, o segmento de animais de companhia representou 17%, e o segmento de operações internacionais representou 5% do total.

Na página quatro, detalhamos a receita líquida de cada um dos nossos segmentos de negócio. No segmento de animais de produção, nossa receita líquida passou dos R\$58,3 milhões no 1T14 para R\$68,2 milhões no 1T15, um incremento de 17%.

Em animais de companhia, a receita líquida do 1T15 cresceu 26,3%, passando para R\$14,9 milhões, tendo como um dos fatores importantes a consolidação dos lançamentos no fim de 2013 e ao longo de 2014, como o produto NEOPet e a Coleira Leevre.

O segmento de operações internacionais apresentou recuo de 20,4% nas receitas quando comparadas ao 1T14, atingindo R\$3,9 milhões no 1T15. O segmento foi impactado pela impossibilidade de vendas para a Venezuela.

No slide da página cinco, analisaremos o lucro bruto e o SG&A. No 1T15, o lucro bruto cresceu 9,6%, atingindo R\$51,3 milhões. Houve um recuo na margem bruta de 3,4 p.p., que reflete um *mix* de produtos menos favorável no trimestre. Além disso, no período, tivemos ajustes relativos a provisões de estoques contabilizadas.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

O SG&A teve uma diluição de 3 p.p. sobre a receita líquida, atingindo o valor de R\$41,7 milhões. O SG&A sobre a receita líquida foi de 50,9% no 1T14, contra 47,9% no 1T15.

Na página seis, ao analisar o 1T15, verificamos o crescimento de 13,8% do EBITDA, para R\$14 milhões. A margem EBITDA ficou praticamente em linha com o 1T14.

Na página sete, apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de imposto de renda e contribuição social e o lucro líquido das operações continuadas. A despesa financeira líquida teve uma redução importante, de 75% no 1T15, explicada pelo volume de recursos em caixa com abertura de capital, reduzindo assim a dívida líquida.

Nossas despesas com imposto de renda e contribuição social foram maiores no 1T15, alcançando R\$1,4 milhão, uma alíquota efetiva de 15,7%. Essas despesas refletem o aumento do lucro tributável em virtude dos melhores resultados.

No 1T15, o lucro das operações continuadas ajustado cresceu 33,9%, passando para R\$7,5 milhões, contra R\$5,6 milhões no 1T14. O forte crescimento do lucro líquido é decorrente, em primeiro lugar, do aumento das receitas líquidas; em segundo, substancialmente, pela diluição do SG&A, que compensou a redução da margem bruta; e, além disso, pela melhora significativa do resultado financeiro em decorrência da capitalização da Companhia pelos recursos do IPO.

Na página oito, analisamos a dívida bancária líquida. No 1T15, o índice da dívida líquida/EBITDA acumulado nos últimos 12 meses ficou em 1,27x, contra uma relação de 2,16x no 1T14.

No nosso endividamento de curto prazo, cerca de metade são dívidas correntes da Finep e BNDES, que foram transferidas do longo prazo para o curto prazo. A outra metade é o capital de giro contratado antes do IPO, do qual cerca de R\$18 milhões já foram amortizados no início de abril de 2015.

Em continuidade à contratação da linha com a Finep, em dezembro de 2014, no valor total de R\$107 milhões, já houve o primeiro desembolso, de R\$42 milhões, no final de março de 2015.

Na página nove, destacamos os resultados dos investimentos em P&D, com os lançamentos do 1T15. Foram dois os lançamentos no trimestre, ambos antimicrobianos no segmento de animais de produção. O Lactofur, que combate as principais infecções de bovinos de corte de leite e suínos; e o Ciprolac Vaca Seca, indicado para cura e prevenção da mastite, uma inflamação da glândula mamária.

Na página dez, demonstramos o desempenho diário da nossa ação desde o IPO até o fechamento do ano de 2014. A ação no IPO foi precificada a R\$27, e em 31 de março fechamos cotados a R\$28,68, um aumento de 6,2% no período. Comparativamente, o Ibovespa no mesmo período caiu 5,8%.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Para finalizar, na página 11, gostaríamos de ressaltar o nosso crescimento da receita líquida de 16%, o aumento do EBITDA em 14%, nosso crescimento do lucro líquido de quase 34%, e o lançamento de dois produtos no trimestre.

O desempenho do 1T reforça nossa expectativa de que 2015 seja um ano de bons resultados para a Ourofino. Seguimos motivados para buscar nossas metas com bastante determinação, credibilidade e agilidade.

Agradeço a atenção de todos.

Joseph Giordano, Banco JP Morgan:

Boa tarde. Obrigado por pegarem minhas perguntas. Primeiro, olhando para o lado do P&D, vocês lançaram dois produtos nesse 1T15, mas eu entendo que no seu pipeline existiam produtos para substituir a ivermectina de longa duração. Queria entender um pouco qual foi a estratégia nesse 1T, dado que a ivermectina voltou, então você pode comercializá-la, e parece que vocês estão dando um grande foco para a campanha de inverno. Então, queria entender quando vocês pretendem lançar essa linha nova, e se haverá de fato essa linha nova. Obrigado.

Dolivar Coraucci Neto:

Boa pergunta, Joseph. Na verdade, o que acontece no mercado é que muda-se o cenário de aplicação e de manejo dos produtores. Como a ivermectina de longa duração é uma forte ferramenta para propiciar um manejo mais racional do sistema produtivo brasileiro, que é um sistema em que utilizamos muito gado a campo, muito gado a pasto, muda-se o cenário.

Nós, antes da liberação da ivermectina concentrada, trabalhávamos com um cenário de que o mercado teria de se adequar a uma nova prática de manejo. Voltando a utilização da ivermectina concentrada, o mercado se adapta a outra prática de manejo, que é a que ele estava acostumado a trabalhar.

Desta forma, reposicionamos o produto, que é um produto que continua sendo uma ferramenta bastante promissora, um produto a base de Eprino, um produto que tem um nível de resíduo bastante baixo, um período de retirada bastante baixo, na utilização como endectocida para o mercado brasileiro. Então, vamos reposicionar este produto para lançamento a partir de agosto.

Joseph Giordano:

Obrigado, Dolivar. Outra pergunta, se eu puder, com relação ao front regulatório. Vimos no último mês o Governo ficando um pouco mais flexível com relação às regras de segurança. Queria entender o que vocês estão vendo no front regulatório, se haverá alguma mudança, se vocês acreditam que o Governo tende a ficar um pouco menos restrito para impedir fechamento de capacidade no setor. Queria entender qual é a sua visão nesse front?

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Dolivar Coraucci Neto:

Na opinião de nossa Companhia, não acreditamos que as regras de biossegurança tenham sido arrefecidas. Na verdade, entendemos que deve ter havido algum trabalho de adequação das empresas que porventura estavam com alguma pendência com o Governo no sentido de dirimir qualquer risco substancial à saúde humana ou à própria segurança veterinária do País.

O que acreditamos é que o processo competitivo continua e que as regras de biossegurança são extremamente adequadas para o momento que vivemos. E dentro de uma visão de longo prazo, acredito que quanto mais regulado, quanto mais estivermos adequados com as melhores práticas de biossegurança, melhor para todos.

Joseph Giordano:

Perfeito. Muito obrigado, Dolivar.

Giovana Araújo, Itaú BBA:

Bom dia. Minha primeira pergunta é a respeito dessa provisão de estoques que vocês contabilizaram no período, se vocês puderem dividir conosco esse valor.

Fábio Lopes Júnior:

Giovana, é um processo regular da Empresa, alguns produtos que estavam vencidos no estoque. Não houve nada fora do curso regular da Companhia. É que como a representatividade do 1T tem um faturamento mais baixo, essas provisões acabam puxando um pouco o custo. Foi isso que quisemos deixar claro na explicação de um dos motivos de a margem bruta ter diminuído 3 p.p.

Giovana Araújo:

Então, Fábio, a principal explicação para queda da margem bruta vem do *mix* de produtos, mesmo; você ter menos venda na parte internacional, que tem uma margem melhor.

Fábio Lopes Júnior:

Podemos falar que mais ou menos 1,5% é em relação à provisão de estoque e 1,9% em relação à essa questão do *mix*. Sendo que, sim, como o comércio exterior teve uma representatividade menor, acaba aumentando um pouco o custo das outras linhas.

Mas não estamos olhando com grande preocupação por causa da representatividade desse 1T ser menor em relação ao ano.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Giovana Araújo:

OK. A segunda pergunta é em relação à sua alíquota média sobre o lucro tributável. Você tem uma alíquota média de imposto de renda de 15,7%. Nesse número já há algum impacto de lucro presumido?

Fábio Lopes Júnior:

Desculpe, Giovana, tem algum impacto de quê?

Giovana Araújo:

Na realidade, tínhamos uma estimativa de uma alíquota maior para 2015.

Fábio Lopes Júnior:

É justamente isso. Nós não projetamos que essa alíquota de 15,7% vá perdurar durante o ano. Classificamos que essa alíquota foi baixa nesse 1T, mas no fechamento do ano temos uma projeção também de uma alíquota maior que essa, muito mais próxima de 23% ou 24% que dos 15%. Mesmo porque, o lucro é substancialmente maior nos próximos trimestres que virão.

Giovana Araújo:

Está ótimo. E por último, Fábio, se você pudesse comentar um pouco sobre como você está vendo, já em março e abril, o impacto dessa retomada da liberação. Se há algum impacto nas vendas do Master com a liberação da comercialização dos produtos.

Fábio Lopes Júnior:

Como falamos no último *call*, já começamos a venda do produto. Ainda não estamos nos posicionando formalmente em relação a esse movimento de mercado que o Dolivar explicou; estamos esperando terminar essa primeira campanha, entre abril e maio.

Mas o produto está tendo uma boa aceitação no mercado, e ainda estamos quantificando os efeitos que isso dará nos números da Empresa na projeção do ano de 2015.

Giovana Araújo:

OK. Mas por ora você está confiante em relação aos números de 2015?

Fábio Lopes Júnior:

Sim. Inclusive, o 1T reforça essa confiança que temos de atingimento dos resultados de 2015, e de este ser um bom ano para a Ourofino.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Giovana Araújo:

Ótimo.

Gabriel Lima, Bradesco:

Boa tarde, Dolivar, Fabio. Boa tarde a todos. Parabéns por esse bom começo de ano. Eu entendi as observações que vocês fizeram sobre market share no ano fechado de 2014 contra 2013, mas queria ouvir qual é a sua percepção para comportamento da concorrência, a questão de market share nesse 1T, até abril, e se vocês seguem confiantes que a Ourofino pode continuar desempenhando esses ganhos de market share que desempenhou nos últimos cinco, dez anos.

Dolivar Coraucci Neto:

Gabriel, obrigado pela pergunta. Temos um posicionamento estratégico que está bastante alinhado com o desenvolvimento da pecuária brasileira. É parte do nosso plano diretor continuar o trabalho, levar tecnologia para o campo, e por isso os lançamentos de produtos. E ao lançar produtos, estamos tomando bastante cuidado em lançar produtos que possam fazer diferença no processo produtivo brasileiro e, conseqüentemente, colocar a Empresa em um grau de competitividade e de posicionamento que seja capaz de elevar nossa posição nas diferentes necessidades do processo produtivo.

Então, seguimos confiantes nesse processo, cautelosamente, não só pelo sucesso que tivemos durante todos esses anos, com forte posição dentro do mercado de pecuária de corte etc., na parte de carrapaticidas e endectocidas, mas também buscando os nichos em que estávamos por cobrir de maneira mais completa.

Isso nos dá, seguramente, a confiança de que podemos trabalhar para conquistar market share a cada ano que passa.

Gabriel Lima:

Entendi. E eu lembro que falávamos de um market share de 10,5% ao longo do IPO, mas ele era um dado pontual, se não me engano do meio do ano passado, e quando olhamos o ano passado ele fechou em 9,93%, isso que você colocou no release. Essa queda – se é que houve – foi por conta da saída da ivermectina, que vocês tiveram que suspender?

Fábio Lopes Júnior:

Gabriel, quando analisamos nosso crescimento no 1S14, ele realmente foi muito forte. Então, quando analisamos o market share do 1S14, estávamos com um market share um pouco superior, mas gostamos de sempre analisar o ano, e aí vemos sim o reflexo de não termos tido principalmente o Master no 2S.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

O que significa que, mesmo sem esse produto, que era o principal produto da Ourofino, continuamos crescendo acima do mercado. Se tivéssemos tido este produto no ano anterior, nossa expectativa era de ter crescido ainda mais do que crescemos.

Gabriel Lima:

Era exatamente esse o meu ponto. Interessante. Obrigado, Fábio. E por último, eu sei que já foi perguntado, mas gostaria de esclarecer por que o mercado externo teve essa performance, essa queda de 20%, se foi uma questão de Venezuela. No meu entendimento, a expectativa de vocês é que as exportações melhorem ao longo do ano, é um mercado que tem uma margem boa. Por que vocês esperam que melhore ao longo do ano? Queria entender qual foi o problema e por que ele irá se resolver ao longo do ano.

Fábio Lopes Júnior:

Realmente, o problema foi pontual com a Venezuela nesse 1T. Não podemos contar com a venda certa nos trimestres, mas acreditamos sim que o comércio exterior, as operações internacionais são uma das grandes vertentes de crescimento para a Ourofino no médio prazo, nos próximos três ou quatro anos.

Pode haver algum descasamento em algum trimestre ou semestre, mas quando analisamos um período maior, o esforço de mudança, de concentrar mais energia e foco em países como México e Colômbia nos traz uma garantia de crescimento desse setor de operações internacionais quando analisamos um período maior que um trimestre.

Gabriel Lima:

Então, em outras palavras, o foco será mais em outros países, como México e Colômbia, para fazer a contraparte dessa queda na Venezuela, Fábio?

Fábio Lopes Júnior:

Exatamente.

Gabriel Lima:

OK. Obrigado, e boa tarde.

Márcio Montes, Banco do Brasil:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Por favor, estamos falando aqui sobre entregar mais tecnologia, em linha com o desenvolvimento da pecuária brasileira, e minha dúvida é sobre como está a situação da fábrica, porque é nela que vocês desenvolverão a produção das novas tecnologias, mesmo para complementar a linha de produtos da Ourofino. Queria saber um pouco melhor como está essa situação, por favor. Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Dolivar Coraucci Neto:

Obrigado pela pergunta, Marcio. Nós estamos totalmente em linha com o nosso cronograma de desenvolvimento dos novos produtos da área de biológicos. A fábrica possui um cronograma de execução de um ano e meio, mais ou menos, e praticamente já estamos na primeira etapa, que é a de fundação do prédio principal.

Já temos a parte do centro de transferência de tecnologia, que está cumprindo seu papel nas etapas preliminares de produção dos produtos, e a fábrica onde ocorrerá o processamento definitivo dos novos produtos está em andamento.

Marcio Montes:

OK. Então, dando continuidade, você falou que isso está nas etapas preliminares. A Empresa tem tido bastante sucesso nos produtos que está lançado. De repente essa produção em etapas preliminares sem estar com a fábrica construída não pode segurar uma expansão dos produtos da Empresa?

Dolivar Coraucci Neto:

Todo o processo de desenvolvimento possui uma série de etapas que não necessariamente se faz dentro de uma fábrica pronta. Temos toda a etapa preliminar de preparação de todo esse ambiente para lançarmos o produto. De qualquer forma, até chegarmos ao final da planta produtiva, há uma série de outros produtos que entrarão na base de incremento tecnológico para a pecuária brasileira que não são feitos nessa fábrica, são feitos em outras operações.

Marcio Montes:

OK. Obrigado.

Pedro Ferroni, CTM Investimentos:

Boa tarde. Parabéns pelos resultados. A primeira pergunta, não sei se vocês tiveram tempo hábil para ver o Plano Nacional de Defesa Agropecuária lançado pela Presidente hoje de manhã. Queria saber se vocês entendem que há alguma regulamentação ou alguma nova regra que possa beneficiar ou trazer algum problema para a Companhia.

Vimos também que neste plano está inserida uma nova regulamentação para medicamentos genéricos veterinários, acho que essa é uma das grandes vertentes do mercado e de crescimento da Companhia, a parte pet.

A segunda questão, pegando um pouco do ponto do mercado externo, como vocês pretendem crescer nesse mercado externo, já que a grande qualidade que vocês têm no Brasil é a parte de distribuição, de realmente ter pessoas atendendo o produtor de forma bem próxima? Seria essa mesma vertente para fora? Como se daria essa expansão? Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Dolivar Coraucci Neto:

Pedro, obrigado pela pergunta. Neste momento, estamos analisando toda a parte do pronunciamento, da implementação e do lançamento do Plano Nacional de Defesa Agropecuária, mas todos os temas que são abordados pela Ministra e pela Presidente já são temas extremamente debatidos e conhecidos da nossa estrutura e do setor. Então, já vimos em um processo de preparação para todas essas questões que estão envolvidas e foram anunciadas neste momento. Não há surpresa para o setor nessas posições e nessas regulamentações que estão sendo anunciadas neste momento.

Acreditamos, sim, que nosso País precisa de um *guide* de desenvolvimento, um *guide* de segurança por parte do Governo; vemos com bons olhos a questão de um plano lançado por uma Ministra que está demonstrando força. Torcemos para que isso tudo entre em um trilha de operação, porque o maior desafio das empresas é quando elas não têm um *guide* para seguir. Quando passamos a ter, eu diria que, em geral, as organizações conseguem ter um comportamento muito mais competitivo, porque têm a oportunidade de se preparar para isso.

Então, ainda estamos em análise. Em cada ponto daqueles que ela anunciou existem impactos que estamos verificando em que nível podem afetar nossa Organização ou não, e de que forma, mas estamos preparados há anos, porque há temas que são discutidos há muitos anos dentro do Ministério da Agricultura.

Quanto à questão da parte internacional, sua pergunta é muito interessante, porque toda a nossa experiência como empresa internacional, até o presente momento, sempre foi a experiência de sermos exportadores. Então, parávamos nosso trabalho através da venda a um distribuidor local de um país, e a nossa relação com os países realmente ficava bastante aquém do que somos capazes de demonstrar quanto à organização de saúde animal.

Então, nosso plano mais sólido e consistente das ações com que nos diferenciaremos nos próximos anos foi utilizar o México e a Colômbia, que são dois países bastante interessantes da América Latina, são os mercados mais importantes da América Latina, possuem um grau de organização e uma economia razoavelmente estável, para que possamos fazer o trabalho de termos uma penetração mais técnica, reproduzindo um pouco o modelo em que atuamos aqui no Brasil.

Colocaremos maior assistência técnica ao produtor daqueles países, porque já identificamos *gaps* e oportunidades tecnológicas, que precisam de trabalhos como fazemos aqui no Brasil também.

Pedro Ferroni:

E rapidamente, Dolivar, o que seria a contribuição para vocês no futuro das operações internacionais em termos de receita?

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
06 de maio de 2015

Fábio Lopes Júnior:

É uma projeção que temos, porque como a base de comércio exterior é muito pequena, quando analisamos três, quatro ou cinco anos para frente, acreditamos em um crescimento bem forte, e ainda mais forte quando é em um horizonte maior que o mercado nacional, aumentando sua representatividade no total do faturamento da Ourofino.

Pedro Ferroni:

Mas quanto isso representaria? Hoje, estamos falando de 5%. Chegaria a até 10%, 12%, Fábio?

Fábio Lopes Júnior:

Nós temos várias projeções internas aqui, e elas apontam um crescimento forte das operações internacionais no médio e longo prazo.

Pedro Ferroni:

OK. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Dolivar Coraucci Neto para suas considerações finais.

Dolivar Coraucci Neto:

Gostaria de agradecer a todos pela atenção e confiança prestada em todo esse trimestre e nesta conferência, e dizer que seguiremos trabalhando com afinco para trazer o melhor retorno para os acionistas, dentro de um plano bastante interessante e importante para nossa Companhia. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T15 da Ourofino está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”