

OUROFINO SAÚDE ANIMAL

TELECONFERÊNCIA

DE RESULTADOS

1T2019

08/05/2019

OPERADORA - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 1T2019 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Jardel Massari, presidente, e do senhor Kleber 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. Nesse endereço os senhores identificarão o banner com o título Webcast 1T2019, 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 afetar a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora

gostaria de passar a palavra para o senhor Jardel Massari. Por favor, senhor Jardel, pode prosseguir.

JARDEL MASSARI - Boa tarde a todos. Agradeço mais uma vez pela participação em nossa teleconferência de resultados do 1T2019. Estamos muito contentes com os dados de ranking de 2018 divulgados ao longo do 1T pelo Sindam. O Sindam divulgou os seus dados para o ano e estamos orgulhosos em informar que voltamos a conquistar o terceiro lugar no ranking geral de receitas das empresas no Brasil. No México, a Infavet, que é um órgão similar ao Sindam no Brasil, divulgou o seu ranking e fomos a segunda empresa que mais cresceu em 2018. Assim também aconteceu na Colômbia, onde a Aprovét também divulgou o resultado, onde fomos a segunda empresa que mais cresceu. Esses marcos importantes são consequência do trabalho com foco no crescimento sustentável executado pelas nossas equipes ao longo dos últimos anos. Com vista ao futuro, o projeto de biológicos já começa a gerar receitas advindas da recém lançada vacina SafeSui, a vacina contra o circovírus em suínos. Trata-se de produto com grande diferencial técnico pois imuniza os animais com tecnologia inédita contra o circovírus, desafio relevante para a suinocultura mundial. Estamos confiantes de que este produto trará ganhos de produtividade importantes ao produtor de suínos. As demais vacinas do nosso pipeline continuam sendo desenvolvidas e nos ajudarão a buscar uma das maiores coberturas de produtos vacinais de mercado. Para animais de produção, o 1T é o mais fraco em receitas pela sazonalidade típica da indústria de saúde animal. E para esse primeiro período em 2019 observamos redução em relação ao 1T2018. Destacamos que a variação observada nas receitas do segmento foi impactada negativamente por uma concentração maior de vendas no final de março, não reconhecidas pelas normas contábeis no trimestre por falta de tempo hábil para entrega das mercadorias aos clientes. Ressaltamos que essas vendas já foram entregues e reconhecidas no início do mês de abril e aparecerão no resultado do 2T.

Em animais de companhia, a receita líquida foi de R\$ 20,0 milhões, crescimento de 3,0% em comparação ao 1T2018 e em linha com o nosso orçamento para o trimestre. Importante destacar nossa confiança no desempenho nos próximos trimestres.

Em operações internacionais a receita cresceu 48,0% em R\$ e 36,0% em moeda local, atingindo R\$ 12,0 milhões. México e Colômbia foram responsáveis por 90,0% desse total, a maior participação trimestral registrada no segmento. Cabe ressaltar o foco nesses dois países com o trabalho de registro dos nossos produtos feito nos últimos anos em conjunto com a expansão da carteira de clientes. Tivemos também nesse trimestre a parada programada da fábrica para reforma de alguns setores. Com isso, os custos que seriam absorvidos por produtos em estoque foram alocados diretamente no resultado no montante de aproximadamente R\$ 7,5 milhões, que impactou a margem bruta de forma não recorrente e sem o qual a margem bruta do trimestre teria sido 57,0%, em linha com o 1T2018.

Destacamos de forma positiva a geração robusta de caixa operacional de R\$ 41,0 milhões, crescimento de 64,0% em relação ao mesmo indicador no 1T2018. Além disso, a dívida líquida se mantém no nível de 1,7x o EBITDA.

Agora passo a palavra ao nosso diretor financeiro e de relações com investidores, o senhor Kleber Gomes, que irá comentar em detalhes os resultados do período.

KLEBER GOMES – Obrigado, Jardel. Boa tarde a todos. Começaremos comentando sobre as receitas líquidas da Cia. A Cia. apresentou receita líquida de R\$ 91,0 milhões no 1T2019 e com ligeira queda de 1,0% comparado ao mesmo período de 2018. Cabe destacar que aqui em abril as receitas brutas acumuladas do primeiro quadrimestre de 2019 já cresce em mais de 6,0% em relação ao primeiro quadrimestre de 2018. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 60,0 milhões no 1T2019 com decréscimo de 8,0% comparado ao 1T2018, com impacto principal nas perdas de volumes

pelas entregas que foram realizadas em abril, após o fechamento do 1T. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 20,0 milhões no 1T2019, crescendo 3,0% em relação ao 1T2018, refletindo aumentos de preços. Gostaria de ressaltar que seguimos confiantes nos resultados dos próximos trimestres e em nossas ações de geração de demanda como as visitas que nosso time faz aos veterinários.

O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de R\$ 12,0 no 1T, aumento de 48,0% comparado ao mesmo período do ano anterior. Em moeda local, o aumento foi de 36,0%. Esse resultado foi impactado positivamente por aumento dos volumes no México e na Colômbia, além de impacto positivo de câmbio já pontuado ao citar o crescimento em moeda local.

Agora, falaremos sobre a margem bruta. A margem bruta no 1T foi de 48,0%, uma diminuição de 9,0p.p. em relação ao 1T2018. O impacto principal foi a parada programada da fábrica para manutenção, com impacto de R\$ 7,5 milhões. Cabe ressaltar que esse impacto é não-recorrente, e foi de 8,0p.p. na margem bruta e será diluído ao longo do ano. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 40,0% no 1T2019 com diminuição de 13,0p.p. em comparação com o 1T2018, com o impacto já mencionado da parada de fábrica para manutenção no montante de R\$ 6,6 milhões, alocado a essa divisão, e que resultou em 12,0p.p. na margem bruta. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 69,0% no 1T2019, com redução de 2,0p.p. em relação ao mesmo período do ano passado, com impacto de parada programada de fábrica para manutenção no montante de R\$ 500,0 mil e 3,0p.p. na margem bruta. O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 56,0% no 1T2019, com diminuição de 6,0p.p. em comparação ao 1T2018, com impacto da parada de fábrica para manutenção no montante de R\$ 400,0 mil e 3,0p.p. na margem bruta.

Com relação ao SG&A e EBITDA, destacamos que as despesas com vendas gerais e administrativas do 1T2019 somaram R\$ 49,0 milhões, incorporando o dissídio de 2018. Além disso o não reconhecimento das receitas já faturadas e

entregues no início de abril deixou de contribuir para a diminuição das despesas do trimestre, que também é o mais fraco pela sazonalidade típica da nossa Cia. O EBITDA no 1T2019 ficou em zero, diminuição de 13,0p.p. em relação ao 1T2018, com reflexo da menor margem bruta pelos motivos anteriormente explicados e perda da diluição das despesas com vendas, gerais e administrativas pelas receitas não reconhecidas.

Com relação à despesa financeira líquida e despesa de IR e contribuição social e o lucro líquido, destacamos que a despesa financeira líquida do 1T2019 somou R\$ 4,0 milhões, aumento de 13,0% em relação ao 1T2018. Esse resultado demonstra a estabilização da dívida líquida que está em torno de 1,7x o EBITDA desde o 1T2018. O IR e contribuição social no 1T2019 foi de R\$ 3,0 milhões credor comparado a R\$ 200,0 mil também credor no 1T2019. O resultado do 1T apresentou tax rate de 30,0% e está em linha com o nosso tax rate mas deve-se notar [11:16] de IR e contribuição social é realizado sobre [11:20] fiscais que divergem do resultado contábil.

O prejuízo líquido do 1T2019 somou R\$ 6,0 milhões, revertendo o lucro apresentado no 1T2018. Esse resultado é reflexo do recuo do EBITDA pela queda da margem bruta em função da parada programada para manutenção da fábrica, somado ao SG&A que deixou de ser diluído pelas entregas de mercadorias com receitas não reconhecidas. E é o maior IR e contribuição social que esse caso prevê.

A seguir, comentamos sobre o endividamento da Cia. No 1T2019 o índice dívida líquida/EBITDA ficou em 1,7x. Esse indicador segue estável desde o 1T2018. O custo médio de dívida foi de cerca de 7,0% ao ano no fechamento do trimestre, comparado em linha com o histórico desse indicador ao longo dos últimos trimestres. Cabe destacar o perfil da dívida bruta, que apresenta $\frac{3}{4}$ da dívida no longo prazo. Tal perfil se deve a desembolso de valores via FINEP e as amortizações de dívida de curto prazo. Nosso caixa foi de R\$ 71,0 milhões em 31/03/2019.

Sobre a geração de caixa da Cia., destacamos que no 1T2019 houve amortização de dívida de pagamento de juros, totalizando R\$ 16,0 milhões, CAPEX de R\$ 15,0 milhões e pagamentos de impostos de R\$ 3,0 milhões, que foram mais do que compensados pela geração operacional de caixa, de R\$ 41,0 milhões, indicador que ficou 64,0% acima da geração de caixa operacional no 1T2018.

Seguiremos com os comentários sobre investimentos em pesquisa e desenvolvimento e lançamentos em 2019. Os investimentos totalizaram R\$ 11,0 milhões e representaram 11,0% da receita líquida do 1T2019. O percentual apresentado se mostra acima da média histórica considerando a menor receita do trimestre principalmente impactado pelo não reconhecimento de receitas que não foram entregues. Excluindo esse percentual, o número ficaria mais em linha com o histórico.

Em fevereiro de 2019 passamos a faturar a nossa primeira vacina dentro da nova planta de biológicos. A vacina SafeSui é a pioneira em imunizar a cepa PCV2B de circovírus e apresenta imunização cruzada importante para cepas PCV2A e PCV2B. Com esse primeiro produto e os demais que estão sendo desenvolvidos estamos confiantes em ganhar relevância no mercado de biológicos.

Com isso, esperamos que 2019 seja mais um ano importante para a história da Ourofino em termos de resultado e em linha com o nosso planejamento de longo prazo.

Passo agora a palavra 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.

A senhora Olívia Petrolino, da JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

OLÍVIA PETROLINO – Oi, boa tarde, pessoal, obrigada por pegar minha pergunta. Eu tenho três perguntas na verdade. A primeira, é quanto a esse spill over de receita que a gente teve. Eu entendo que vocês não queiram fornecer o número, acho que a nossa dúvida aqui é mais, quando a gente olha pra tendência de receita de animais de companhia, se a gente teria visto um crescimento, ou como é que está a tendência um pouco mais normalizada, tirando esse spill over de receita pro 2T. A minha segunda pergunta é quanto à margem bruta. Quando a gente olha para os números ali ajustados para a parada programada da fábrica, a gente poderia ter esses números como base, olhando daqui pra frente, para a empresa ou se você tem algum tipo de desalavancagem operacional aqui. Do ponto de vista de fábrica a gente deveria esperar uma margem um pouquinho maior pra frente? A terceira pergunta é quanto às vacinas. A gente vê que vocês fizeram o primeiro lançamento da fábrica. Se vocês pudessem dar um pouquinho de visibilidade no portfólio deste ano, o que a gente poderia esperar do lado de biológicos de lançamento? Obrigada.

KLEBER GOMES – Tá bom. Olívia, tudo bem? Boa tarde. Muito obrigado pelas suas perguntas. Eu anotei aqui todas e vamos ver, se faltar alguma coisa eu complemento. Bom, no [15:32] nós não falamos um número nominal mas ele foi o maior da história, por isso até que a gente não gosta de falar de [15:38], acho que não é a justificativa correta, mas ele foi muito forte mesmo, então por isso que a gente acabou fazendo. Até aqui nos comentários a gente trouxe um pouquinho da visão de como a gente já ficaria aí olhando como já fechado o de abril numa visão que volta para o crescimento. Animais de companhia: de fato a gente teve um trimestre um pouquinho mais fraco, a gente está reforçando as ações de sell out, a gente faz muito controle de estoque, a gente não quer aumentar estoque, a gente até poderia ter vendido mais, mas a gente não quis aumentar o estoque do distribuidor mantendo os nossos volumes como vinham sendo feitos. Mas de uma certa forma a gente também ampliou as ações de geração de demanda que a gente já vem fazendo para que isso volte forte para os próximos trimestres. A gente está bastante confiante com o ano de animais

de companhia. Com relação à margem bruta, a gente de fato passou o número aí de uma forma bem aberta. A fábrica é uma fábrica bem moderna mas de vez em quando a gente precisa parar um pouco e fazer alguma manutenção, nesse caso a gente fez manutenção em duas áreas importantes. Nós fizemos manutenção na nossa área de hormônios, nós fizemos manutenção também na fábrica de fármacos, especialmente na nossa área de injetáveis, e isso de fato trouxe uma pressão na margem que já era planejada, já estava nos nossos orçamentos, então a gente enxerga essa diluição ao longo do ano para chegar em patamares próximos. Falo como referência do ano passado. A gente não tem nenhuma expectativa de buscar margem nem muito acima nem muito abaixo. A gente está trabalhando, mas como eu mencionei em alguns outros momentos, nós estamos com a operação neste momento um pouco desalavancada porque nós estamos rodando a nova fábrica de vacina já ainda com um pequeno volume, porque é ainda só uma vacina, ainda é a introdução da vacina de circovírus nesse mercado, e essa introdução é uma introdução progressiva, porque é uma vacina que vende principalmente para o mercado dos frigoríficos, os frigoríficos tem seus protocolos e fazem essa mudança de forma bem estudada e bem elaborada. Então, a gente tem uma pressão de margem um pouco mais forte por conta da fábrica nova, a própria fábrica de aftosa. Esse ano nós tivemos essa mudança da fabricação de aftosa de 5,0ml para 2,0ml, o que por si só também traz uma diminuição de volumes e de tempos de produção também deixando a fábrica de aftosa um pouquinho mais desalavancada. Então, considerando esses fatores, o que a gente está mirando, para o final do ano, é chegar em margens iguais ao ano passado ou ligeiramente superiores. Em termos de pipeline, Olívia, de fato a gente, como tem feito, a nossa participação é bem estratégica, a gente não tem feito uma divulgação desse pipeline de forma, mas é um portfólio. A gente vai buscar um portfólio bastante completo, bastante pra suinocultura, bastante pra bovinocultura, e também para animais de companhia. Ao longo de 4 ou 5 anos. Esse ano a gente ainda está trabalhando pra poder confirmar eventuais lançamentos. Não sei se respondi todas, Olívia.

OLÍVIA PETRONÍLIO – Respondeu sim, obrigada, Kleber.

KLEBER GOMES – Tá bom. Muito obrigado, você, Olívia. Um abraço.

OPERADORA – A senhora Catherine Kiselar, do Banco do Brasil, gostaria de fazer uma pergunta.

CATHERINE KISELAR – Olá. Agradeço aí a oportunidade da pergunta. Em relação ao segmento de operações internacionais, se puder dar um overview em relação a México e Colômbia, principalmente em relação aos desafios desses países quanto à penetração e distribuição e as perspectivas aí pra frente. Obrigada.

KLEBER GOMES – Catherine, muito obrigado pelas suas perguntas. A gente tem uma confiança muito grande nessa operação internacional. Uma vez nós estamos falando do México, o segundo maior mercado de saúde animal da América Latina, e a Colômbia é o terceiro maior mercado. E se a gente olhar o nosso desempenho no ano de 2017, nós fomos a empresa que mais cresceu no México e no ano também de 2017 nós fomos a segunda empresa que mais cresceu na Colômbia. E agora se repetiu esse bom desempenho de crescimento, sendo que no ano de 2018 nós fomos a segunda empresa em crescimento nos dois mercados. Lógico que a gente parte de uma base pequena, a gente parte de um trabalho que foi feito ao longo dos últimos anos de registro de produtos para complementar nosso portfólio nesses mercados, e também de constituição de times comerciais e de marketing nos dois países. A gente vê, o México é um pouco mais lento, acho que a cultura no México é um pouco diferente, a gente está fazendo um trabalho mais de formação da equipe, de trazer a equipe mais dentro da cultura da Ourofino, de sair da cultura de distribuição no México direto para vendas. E esse trabalho está sendo bastante frutífero mas na nossa percepção ele é um pouco mais lento do que a gente imaginava. Mas faz parte das dificuldades do dia a dia e a gente tem certeza de que a gente vai continuar sendo bem sucedido como estamos sendo até agora. No caso da Colômbia, aí é uma posição bem surpresa, uma surpresa bem positiva. A gente enxerga a Colômbia, depois do período de guerrilha, de crise que passou o país, com um desejo muito grande de crescimento. As

pessoas lá são muito pró-ativas, elas querem servir, e isso tem ajudado muito na implantação do nosso negócio nesse país. Então está sendo também uma grata surpresa. Tudo isso coroado por um trabalho de registro de produtos de pipeline que também tem coisas para agregar pra frente. Então, a gente segue bastante confiante com as duas operações.

CATHERINE KISELAR – Perfeito. Obrigada.

OPERADORA – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

O senhor Pedro Ferroni, da CTI Investimentos gostaria de fazer uma pergunta.

PEDRO FERRONI – Olá, pessoal, boa tarde. Continuando na parte internacional, se obviamente vocês puderem abrir o que realmente puxou esse volume pra México e Colômbia, se tem algum produto específico que puxou ou se tem alguma particularidade em questão. Obrigada.

KLEBER GOMES – Oi Pedro, boa tarde. Obrigado pela sua pergunta também. Na verdade, é um trabalho de entrada mesmo, de um marketing forte mesmo, que primeiro foi constituir uma equipe. A gente tem constituído uma equipe forte, especificamente no México agora, a gente está trabalhando também mais forte com a questão da geração de demanda que são os CTs, então até invertendo um pouquinho do perfil da equipe, mais gerador de demanda que são os técnicos veterinários que visitam os clientes e geram o conhecimento do produto, uma vez que nós somos uma marca menos conhecida ainda nesses mercados, então esse trabalho é bem importante. Mas não tem uma concentração de produtos específicos, é nossa linha sendo levada. Uma das linhas que nós estamos trabalhando mais recente no México e na Colômbia é a questão da nossa linha pet. É mais recente, são mercados menores mas são mercados de crescimento muito forte também. Então, é assim, é de fato agregar produtos nesses países que não tinham e ainda não tem portfolio completo mas isso está sendo incrementado ao longo do período.

Não há uma concentração ou uma dependência em um produto ou dois produtos.

OPERADORA – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

A senhora Catherine Kiselar, do Banco do Brasil, gostaria de fazer uma pergunta.

CATHERINE KISELAR – Por gentileza, mais uma pergunta. Se vocês pudessem dar mais detalhes em relação da não contabilização das vendas realizadas no 1T que agora vão para o 2T, a gente agradece também.

KLEBER GOMES – Catherine, na verdade, o nosso setor de saúde animal tem uma concentração de vendas nos últimos dias do mês. É uma prática antiga, e a gente já tentou de alguma forma mudar esse modelo com incentivos, mas na prática a gente ainda não conseguiu mudar o mercado. O mercado tem uma concentração de compra nos últimos dias do mês. Como nós somos uma empresa que a gente atua diferente da grande maioria dos concorrentes, ou seja, a gente não usa distribuidores, a gente vai direto nas lojas agropecuárias espalhadas pelo Brasil inteiro, a gente tem uma operação logística mais difícil. Então, a gente vende pro Nordeste, a gente vende pro Norte do país e acaba, a norma contábil, ela te exige que você reconheça como receita somente o produto entregue no cliente. Então, na questão aí principalmente de março nós ficamos com um volume muito grande, houve uma concentração muito forte e a gente não conseguiu fazer essa vazão dentro do mês. Então, assim, mas a gente, com o reconhecimento disso, olhando já para abril no resultado a gente já estaria bem alinhado, ou mesmo olhando em relação a março, se a gente tivesse essas vendas reconhecidas a gente estaria bem alinhado com o nosso orçamento. Então, assim, isso que nos dá uma confiança aí para o restante do ano. O número parece um número pior do que realmente é. Mas é questão da concentração, da forma de atuação do mercado, com a questão nossa que a gente não usa distribuidor. Seria mais fácil para fazer a logística e vai direto nas lojas agropecuárias atendendo aí de 4 a 5 mil clientes todo mês.

CATHERINE KISELAR – Perfeito. Se pudesse também falar em relação às perspectivas para o próximo trimestre e também o ano como um todo, excelente.

KLEBER GOMES – Sobre perspectivas a gente está bastante confiante. A gente vê, de uma certa forma, principalmente para animais de produção um momento positivo, com preço de carne bom, com preço de leite bom, com preço de bezerro bom. Agora nós temos essa questão também da peste suína que está acontecendo na China, né, eu acho que o Brasil vai ter até que aumentar seus rebanhos para ajudar no fornecimento de proteína pra lá. A própria proteína suína ou uma proteína substituta como carne de boi ou de frango. E além de tudo, eu acho que nós vamos, o produtor no Brasil vai ser beneficiado porque a parte de grãos, que tem uma exportação para a China relevante para a alimentação dos suínos lá vai ter uma queda. Essa queda pode favorecer o preço do [27:07] da soja, que é um componente importante do custo do produtor. Então, assim, a gente somando todos esses fatores com todos os trabalhos que nós estamos planejando para o ano, nosso reforço no nosso programa de geração de demanda, o nosso marketing no canal de TV, na televisão, as nossas ações junto aos veterinários prescritores de animais de companhia, a gente vê um momento positivo, uma toada que vem parecido com o que nós viemos no ano passado e é isso que a gente espera.

CATHERINE KISELAR – Perfeito. Obrigada.

OPERADORA – Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

O senhor Pedro Ferroni, da CTI Investimentos, gostaria de fazer uma pergunta.

PEDRO FERRONI – Pessoal, acabei caindo aqui e confesso que não acabei escutando a resposta da primeira pergunta. Mas tudo bem, depois eu pego a gravação aqui. Eu só tenho uma outra questão, daí é mais por curioso mesmo, como é que vocês estão vendo essa situação – e daí não sei se já foi respondido – a situação da China com os rebanhos de suínos e vírus e tudo

mais. Vocês que estão nesse meio, já tem algum estudo, algum trabalho, alguma pesquisa que permeia isso aí? Como é que está?

KLEBER GOMES – Pedro, excelente pergunta. Eu acabei de certa forma falando um pouquinho mas eu vou reforçar um pouco mais aqui. Lógico que a gente olhando do ponto de vista de mercado, de animais, é uma situação muito triste o que aconteceu na China porque as imagens que a gente tem acesso lá são imagens ruins mesmo, porque os animais tem que ser sacrificados e não tem o que fazer. Olhando do ponto de vista de Brasil, existem dois aspectos: acho que ele favorece a pecuária e de uma certa forma pode trazer um prejuízo pontual para a parte agrícola. E vou explicar o porquê disso. Do ponto de vista da pecuária, a população de suínos que foi sacrificada na China é muito grande, as pessoas vão precisar continuar comendo, e alguém vai ter que fornecer produtos de proteína para a China. O Brasil é o principal exportador. Lógico que os nossos rebanhos não vão conseguir ser feitos de uma forma rápida para construir isso mas é um caminho natural e vai ser tanto carne suína quanto proteínas substitutas para essa proteína. Do lado da agricultura, a parte agrícola, de grãos, a gente vê que existe uma exportação também de milho e soja pra lá e que constituem a base da alimentação desses suínos. Como a população, o plantel lá diminui, é provável que o consumo de milho e soja importado do Brasil também caia. Mas isso também é bom para a pecuária porque deve ter uma queda de preço, com essa menor demanda e isso pode ajudar no custo do produtor aqui no Brasil, que vai ter acesso a esses grãos talvez um pouco mais baratos. Lá se fala na China que teve uma queda de 150, 200 ou até mais, milhões de cabeças de suínos. É uma queda muito grande, a gente talvez não tenha essa visão tão clara. Lógico que como país também nós temos que estar bastante atentos também aos controles sanitários para essa doença não chegar aqui. E a gente acha, olhando de forma geral, isso é só mais um ciclo, mas a pecuária principalmente, que é o nosso carro chefe aqui de animais de produção, está entrando num ciclo muito positivo, ela veio num ciclo de baixa, pode ainda ter algum reflexo no campo, nesse finalzinho de um pouco menos de animais no campo, de animais um pouco mais magros, mas agora para entrar

num ciclo de alta, porque nós temos tudo apontando para um momento aí, pelo menos 3 anos, positivos de pecuária. E a gente já vê esses sinais muito claramente. Você já vê preço de leite bom, preço de boi bom, preço de bezerro bom. Então, assim, com todo mundo que a gente estuda, a gente trabalha com alguns consultores de mercado que nos ajudam, junto com nosso time de inteligência do mercado interno, tudo o que a gente olha é positivo para a pecuária para esse novo ciclo forte de crescimento.

PEDRO FERRONI – Tá bom. Obrigado.

OPERADORA – Lembrando que para fazer pergunta, basta digitar *1.

Lembrando que para fazer pergunta, 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 – Para concluir gostaria de reafirmar que seguimos trabalhando arduamente direcionados pelo nosso propósito de reimaginar a saúde animal, sempre em busca das melhores soluções que atendam todos os nossos clientes em todo o Brasil e no exterior. Agradecemos aos nossos acionistas pela confiança depositada para a realização de nosso trabalho. E nossa equipe de relações com investidores segue à disposição para tirar quaisquer dúvidas que por ventura haja. Uma boa tarde a todos.

KLEBER GOMES – Boa tarde.

OPERADORA - O conference call do 1T2019 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.