

OUROFINO - PORTUGUÊS 08/08/2018

Operadora - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos aos conference call do 2T2018 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença dos senhores 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 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. Nesse endereço os senhores identificarão o banner com o título "Webcast 2T18" 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 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 pela participação em nossa teleconferência de resultados do 2T2018. Estamos muito satisfeitos por entregar resultados robustos em mais um trimestre, com forte crescimento em nossas receitas líquidas, melhoria de margem bruta, diluição de despesas e apurações de margens EBITDA em patamares dentre os mais elevados de todos os tempos da história da Ourofino. Nossas receitas líquidas cresceram pelo quinto trimestre consecutivo. Nosso EBITDA no 2T2018 [03:00] do resultado de 4T2017 como o mais elevado de nossa história, mesmo considerando as sazonalidades típicas da indústria com o 2S sendo mais forte, em especial, o 4T sendo sempre os mais representativos. O EBITDA apurado nos últimos 12 meses é o maior de nossos 31 anos de atuação somando R\$ 124,0 milhões de reais. No segmento de animais de produção, a receita líquida cresceu 21,0% no trimestre e somou R\$ 129,0 milhões, reflexo da expansão dos volumes de venda combinada com o aumento de preços ocorrido no início de 2018. Cabe destacar aqui, que as políticas comerciais estabelecidas nos últimos dois anos foram mantidas assegurando a sustentabilidade dos indicadores alcançados e nossa equipe comercial foi fundamental para que isso ocorresse, para esse resultado robusto, e gostaria aqui de deixarmos em destaque publicamente, a sua importância. Em animais de companhia, entregamos o trimestre com crescimento de 34,0% na receita líquida. Esse crescimento ocorreu tanto em volume, reflexo de nossa estratégia comercial de geração de demanda com a expansão de [04:35] quanto em preço de nossos produtos. Além disso, temos observado a gradativa melhora do cenário macroeconômico impactar positivamente esse segmento. Em operações internacionais em linha com o plano de internacionalização da companhia, as operações do México e da Colômbia tiveram crescimento de 48,0% nas receitas líquidas no trimestre e passaram a representar mais de 70,0% das receitas desse segmento no ano. Continuamos otimistas com as oportunidades de crescimento nesses países porque ainda temos produtos em fase de registro e os investimentos em

expansão da equipe comercial tendem a agregar mais resultados. As melhoras alcançadas em receitas líquidas, EBITDA e lucro líquido trazem a segurança de que todas as ações da atual gestão foram implementadas e estão de fato agregando valor para a companhia. Quero reforçar aqui com vocês, que continuamos com muito foco em todas as nossas ações de melhoria de produtividade, excelência operacional, sustentação do portfólio, geração de demanda, planejamento estratégico para os próximos cinco anos, dentre outras que preparam o nosso próximo ciclo de crescimento. Por fim, as conquistas dos últimos trimestres, combinadas com a expansão do mercado de saúde animal, que tem fortes drivers de crescimento, servem de combustível para que continuemos trabalhando arduamente em busca dos objetivos propostos e traçados para o futuro da companhia. Agradeço a todos pela confiança em nosso trabalho.

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

Cleber Gomes – Boa tarde, Jardel. Boa tarde a todos. A companhia apresentou receita líquida de R\$ 172,0 milhões no 2T2018, um crescimento de 17,0% comparado ao 2T2017. No 1S2018 a receita líquida foi de R\$ 253,0 milhões, com aumento de 19,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 129,0 milhões no 2T2018, aumentando 21,0% em relação ao 2T2017. No 1S2018 a receita líquida foi de R\$ 194,0 milhões com crescimento de 21,0%. Esses crescimento tiveram aumento de volumes e ganhos de preço por toda a linha. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 19,0 milhões no 2T2018, crescendo 34,0% em relação ao 2T2017. No 1S2018 a receita líquida foi de R\$ 38,0 milhões, crescendo 24,0% em relação ao mesmo período de 2017. Esses resultados ocorreram em função do aumento de volume e ganhos de preço pela linha também. O segmento de operações

internacionais apresentou receita líquida de R\$ 13,0 milhões no 2T, uma redução de 24,0% comparada ao 2T2017. No 1S2018, a receita líquida foi de R\$ 21,0 milhões, um decréscimo de 5,0%. O crescimento de receitas no México e Colômbia, combinados, foi de 48,0% no trimestre e 51,0% no semestre. As quedas observadas se devem em função de vendas de vacina contra a febre aftosa na Bolívia e no Paraguai no montante de R\$ 5,0 milhões que ocorreram em 2017, de forma spot e não se repetiram em 2018.

Agora falaremos sobre a margem bruta. A margem bruta no 2T2018 foi de 53,0%, um aumento de 1,0 p.p. em relação ao 2T2017. No 1S2018 a margem bruta foi de 55,0%, crescendo 2,0 p.p. em relação ao mesmo período em 2018. Analisando os segmentos, o segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 49,0% no 2T, com redução de 1,0 p.p. na comparação com o 2T2017 refletindo um mix com maior participação de vacinas contra a febre aftosa. No 1S2018, a margem bruta foi de 50,0%, um aumento de 1,0 p.p., e que reflete os ganhos em preços no semestre. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 74,0% no 2T2018, um aumento de 3,0 p.p. em relação ao 2T2017. No 1S2018, a margem bruta foi de 73,0%, um crescimento de 1,0 p.p., resultados que demonstram ganhos em preços nesses períodos.

O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 77,0% no 2T2018 com crescimento de 19,0 p.p. em comparação com o 2T2017. No 1S2018 a margem bruta foi de 66,0%, um crescimento de 14 p.p.. Esses resultados refletem o melhor mix em função das receitas de vacinas contra aftosa que ocorreram somente em 17, além de ganhos por câmbio.

Agora comentário sobre o SG&A e o EBITDA. As despesas com vendas, gerais e administrativas do 2T2018 somaram R\$ 52,0 milhões com diluição de 1,0 p.p. em relação ao 2T2017. No 1S2018 as despesas somaram R\$ 98,0 milhões com diluição de 4,0 p.p. em relação ao mesmo período em 2017. Esses resultados seguem refletindo a estratégia de otimização de despesas

nos resultados da companhia ao longo dos últimos dois anos combinados com a contínua expansão das receitas dos últimos trimestres. O EBITDA ajustado do 2T2018 totalizou R\$ 41,0 milhões com margem de 25,0%, um aumento de 2,0 p.p. em relação ao 2T2017. No 1T2018 o EBITDA ajustado foi de R\$ 53,0 milhões, um crescimento de 58,0% em relação ao mesmo período em 2017. Esses resultados refletem o crescimento das receitas com o aumento de margem bruta combinados ainda com a diluição das despesas com vendas gerais e administrativas.

Agora falaremos sobre a despesa financeira líquida, a despesa de imposto renda, contribuição social e o lucro líquido. A despesa financeira líquida no 2T2018, somou R\$ 4,0 milhões, em linha com a despesa financeira líquida do 1T2018 que foi de R\$ 3,5 milhões. No 1S2018, a despesa financeira líquida somou R\$ 7,0 milhões, uma redução de 15,0% em relação ao mesmo período de 2017, em linha com a redução do custo médio de dívida de 8,0% a.a. para 7,0% a.a. nesses períodos. O imposto de renda e contribuição social no 2T2018 foi de R\$ 9,0 milhões comparados a R\$ 8,0 milhões do 2T2017. No 1S2018, o imposto de renda e a contribuição social foi de R\$ 9,0 milhões, contra R\$ 3,5 milhões no 1S2017, refletindo a melhoria na rentabilidade. O lucro líquido do 2T2018 somou R\$ 21,0 milhões, um crescimento de 42,0% em relação ao 2T2017. No 1S2018 o lucro líquido foi de R\$ 25,0 milhões, um crescimento de 174,0% em relação ao mesmo período de 2017. Esses resultados são reflexos do crescimento do EBITDA pelos fatores comentados anteriormente, somados à redução observada na despesa financeira líquida do semestre.

Falando agora sobre o endividamento da companhia, destacamos que o 1T2018, o índice da dívida líquida sobre o EBITDA ficou em 1,8 vez comparado ao valor 4x no 1T2017. O custo médio de dívida foi de 7,0% a.a. no fechamento do trimestre comparado aos 8,0% a.a. do 2T2017. Os valores incorporam os valores de [13:31] bancários de algumas linhas em adição aos

valores derivativos vinculados. Nosso caixa atingiu R\$ 135,0 milhões em conjunto com a geração de caixa esperado para os próximos períodos é o suficiente para a nossa dívida de curto prazo de R\$ 173,0 milhões, cuja concentração é maior no 2S2018.

Agora falaremos sobre a geração de caixa da companhia. No 1S2018 houve geração de caixa operacional de R\$ 29,0 milhões, que foi impactada por aumento nos volumes de estoque em função de maiores compras de insumos na China e pela produção de lotes pilotos para novas vacinas contra a febre aftosa de 2ml que precisam ser aprovadas pelo Ministério da Agricultura. Destacam-se ainda a amortização de dívidas, pagamentos de juros, dividendos e JCP totalizando R\$ 94,0 milhões, além de captações de R\$ 105,0 milhões. O custo médio da dívida foi de 7,0% a.a. contabilizando os custos de derivativos de [14:25] associadas em 30 de junho de 2018.

Por fim, vamos falar sobre os nossos investimentos em P&D. Os investimentos totalizaram R\$ 20,0 milhões e representam 8,0% da receita no período. O percentual apresentado se mostra em linha com a média histórica e demonstra que seguiremos investindo em crescimento e sustentabilidade.

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.

O senhor Tomas [15:10] do Itaú BBA, gostaria de fazer uma pergunta.

Tomas – Boa tarde, Jardel e Cleber. Obrigado pela apresentação. Minha primeira pergunta é em relação a animais de companhia, a gente viu uma melhora expressiva de margem, eu queria entender para este ano, se ainda tem em vista das ações que o senhor tem feito, um aumento de margem para acontecer no segundo semestre, se vocês ainda esperam capturar algum benefício este ano dessas medidas todas ou se a gente já chegou num

patamar que a gente pode esperar rodar no próximo semestre? Essa é a primeira pergunta, por favor.

Cleber Gomes – Vamos lá. Obrigado pela sua participação e pela pergunta, só me confirma uma coisa, a sua dúvida foi sobre animais de companhia ou animais de produção?

Tomas – Animais de companhia, essa melhora de margem é em animais de companhia.

Cleber Gomes – Animais de companhia, a gente havia perdido um pouco da margem nos últimos dois anos e é um trabalho bem forte que a companhia colocou este ano pra recuperação. Então a gente espera manter esse patamar de margem bruta, sim. A gente está trabalhando bem forte com isso, a gente já viu uma recuperação de mercado, principalmente questões macro econômicas, estamos trabalhando muito fortemente a nossa equipe de [16:27] veterinários em função dos grandes fornecedores, clínicas, pet shops, então a gente tá com um trabalho forte para manter essa margem daqui pra frente.

Tomas – Tá claro. Minha segunda pergunta é em relação ao capital de giro, vocês entregaram uma melhora expressiva também nos últimos 12 meses e nesse tri com essa questão dos estoques, dos insumos de aftosa de 2ml da China, subiu um pouco a necessidade de capital de giro. Queria entender quando a gente pode esperar uma reversão disso e voltar a trabalhar no patamar anterior de capital de giro.

Cleber Gomes – Uma ótima pergunta também. De fato a gente fez um trabalho também muito forte pra geração de caixa nos últimos anos. Tivemos um resultado que a gente entende bastante positivo em 2017 e estamos com o mesmo foco para 2018. Mas a gente já vinha, de certa forma, testando a questão da China que está um pouco mais tumultuada pelas questões regulatórias de China e a gente tomou uma posição mais conservadora este ano de deixar esse estoque um pouco maior pra segurança, né. A questão da

China a gente já falou, é uma situação que afeta praticamente várias indústrias que tenham dependência química, né. O lote de aftosa, de fato, como há mudança, esse é o último ano que vai ser a comercialização de 5ml, nós tivemos que fazer os novos lotes com 2ml só para [17:55] o Ministério e isso requer uma preparação prévia, mas a gente volta a vender e isso volta para uma regularidade. Então, assim, sendo objetivo, a gente entende que a China nós já fizemos um esforço grande de capital de giro e que isso, de uma certa forma, não deve impactar muito pra frente nos próximos semestres.

Tomas – Obrigado.

Operadora – A senhora Olívia Petronílio, do Banco JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

Olívia Petronílio – Bom dia, pessoal. Obrigada por pegar minha pergunta. Tenho duas perguntas, na verdade. A primeira é quanto ao segmento internacional, acho que a gente acabou vendo bastante mudança aí nos últimos trimestres e pelo que a gente entendeu agora, a gente tem um foco bem grande nos dois países, México e Colômbia, queria entender a estratégia para os próximos 12 ou 18 meses para continuar crescendo nesses países e como a gente deveria esperar ver a margem aqui, né, podemos até tirar o efeito do câmbio, que acho que é um pouco menos esperado, né. A minha segunda pergunta é quanto à fábrica de biológicos, se vocês pudessem dar um update como é que tá a previsão de lançamento, do que a gente poderia esperar, talvez o lançamento aí já talvez no ano que vem, afetando a receita. Obrigada.

Cleber Gomes – Oi, Olívia. Obrigado aí pela participação e pela sua pergunta. A gente, com relação ao México e a Colômbia, de fato, desde o IPO nós destacamos bastante que esse era um dos focos da empresa para crescimento. A gente sabe que o México é, primeiro, que a América Latina é o local mais representativo para o crescimento de produção de [19:35]. Sabemos também que o Brasil é mais da metade da América Latina, mas

quando a gente vai olhar para os outros mercados, a gente olha o México, é o segundo maior mercado em saúde animal e a Colômbia é o terceiro maior mercado. Então faz todo sentido que a Ourofino nesse caminho de internacionalização olhando [19:55] da América Latina começasse por esses países. Então a gente começou há um certo tempo com os investimentos, nós temos hoje duas subsidiárias nesses países, são empresas com foco na [20:09] comercial, né toda a produção está sendo centralizada aqui no Brasil. Então nós temos lá nossa equipe de comercial, de marketing e que de fato agora participam do mercado mais ativamente. E nós viemos também ao longo dos últimos anos fazendo um trabalho de registro de produtos desses países, porque nós não tínhamos o mesmo portfólio que temos no Brasil nesses países, então nós começamos já nesse ano e no ano seguinte a colher mais frutos de novos produtos. Então, assim, a nossa expectativa com relação a esses países é bastante boa, de crescer, haja vista que nós em 2017 já fomos a empresa que mais cresceu no México, olhando todas as empresas do setor. E na Colômbia, também em 2017, nós somos a terceira empresa em crescimento, ou seja, a gente está com um esforço bastante grande e também tem expectativas também bastante grandes pra esses crescimentos nesses países. Com relação à fábrica de aftosa, à nova fábrica de [21:12] também é um projeto muito importante da companhia, a gente sabe que esse projeto tem uma característica transformacional, uma vez que hoje a tendência é muito mais preventiva do que curativa, então olhando para o futuro esse projeto vai agregar bastante e que nós começamos e estamos entregando um projeto que é bastante complexo e bastante arrojado no setor. Tivemos alguns atrasos, também é verdade, todo mundo sabe, já comentamos isso, a parte da fábrica nós já estamos com tudo pronto, já a fábrica começou a rodar alguns pilotos que são necessários por mais que já vinha desenvolvendo, você, quando vai fazer o registro no Ministério, você tem que ter [21:54] então nós começamos rodando o piloto das primeiras vacinas, que são as vacinas representativas e nós temos aí em

desenvolvimento de um pipeline um pouco mais extenso, que vai ser lançado ao longo de alguns anos. Ok?

Olívia Petrolínio - Legal, obrigada.

Operadora - O senhor Márcio Montes do Banco do Brasil gostaria de fazer uma pergunta.

Márcio Montes - Boa tarde, Senhor Jardel. Boa tarde, Cleber. Minha pergunta é em linha do crescimento. A gente está vendo que os animais de produção estão ocupando uma fatia cada vez maior, tava na faixa de 70, 75 e agora já está com 80. Eu queria saber qual a sua perspectiva nesse segmento e quanto a vacina contra febre aftosa fez parte agora desse 2T. Tem gente fazendo lançamento dos produtos novos, mas aquela [22:58] de maior rentabilidade seria dos animais de companhia, né, e a gente teve toda essa queda na economia brasileira que afetou bastante e não está exatamente se traduzindo como aquele setor que mais cresce e sim cada vez mais direcionando para a parte de animais de produção. E então, como a febre aftosa, a vacina para febre aftosa ela acaba tendo uma margem menor, né, como que você vê essa representatividade do setor e o que tem sido feito pra tentar ter uma melhor distribuição? Obrigado.

Cleber Gomes - Márcio, boa tarde. É o Cleber, perguntas muito boas. Sim, animais de produção no Brasil sempre vai ser o mais relevante. Quando a gente olha a distribuição de animais de produção e animais de companhia no mundo, a gente vê uma distribuição 60/40, ou seja 60,0% de animais de produção, 40,0% animais de companhia. Quando a gente olha no Brasil, em termos de mercado como um todo, a gente vê uma pizza diferente, ela é 80,0% animais de produção, e 20,0% animais de companhia. Isso é por que o mercado de animais de companhia cresce pouco? Não, não é. Esse mercado, é o mercado que mais cresce, né, se a gente considerar o período [24:10] a gente falaria que esse mercado cresce 20,0% a.a. e quando ele cresce 20,0% ao ano, animais de companhia cresce 25,0%. Animais de produção

tem um crescimento aí na casa histórica de 7,0-8,0%. Essa configuração não vai mudar no Brasil? A gente entende que sim, que ela tem uma chance de mudar, mas não vai chegar a ser 60/40 como é no restante do mundo. O Brasil pela vocação da produção de proteína, de ser o único país com solo, clima, mão-de-obra, [24:46] vai sempre ser mais representativo em animais de produção, mas pode ser que daqui uns anos a gente vai ver uma pizza mais parecida com 70/30 alguma coisa nesse sentido. Com relação à aftosa, eu acho até que de uma certa forma pode ter havido uma confusão na divulgação, nós vendemos praticamente os mesmos volumes de aftosa nos dois trimestres, tanto 2017, quanto 2018, quando a gente pega os valores de receita líquida foi praticamente a mesma. Nós tivemos uma mudança na configuração. Em 2017 nós vendemos 5,0 milhões desse volume envolvendo export para Paraguai e Bolívia que estavam com melhores preços naquele momento. Então ficou uma parcela menor com segmento de animais de produção, uma vez que uma parcela estava alocada em operações internacionais. Neste ano nós vendemos o mesmo volume, só que ele ficou todo no segmento de animais de produção. Mas se a gente fosse fazer uma análise: se eu tirar a aftosa da minha conta, a gente teria crescido até mais, a gente teria crescido 21,0% no trimestre, então só pra você ter uma ideia que a aftosa não trouxe um impacto tão grande. Animais de produção sairia de 21,5% de crescimento para 20,4%, e animais, e operações internacionais apresentou uma queda de 24,0%, teria um crescimento de 10,0%. Então, esse é um ponto. A aftosa, essa campanha foi uma campanha positiva, nós tivemos preços bons, mas em termos de faturamento foi a mesma participação nos outros trimestres. A sua pergunta em relação aos animais de companhia, qual a foi a terceira, desculpa?

Márcio Montes - Como é que estaria o crescimento dele uma vez que...

Cleber Gomes - Tá. Já lembrei. Este ano as publicações, principalmente do Sindan, sobre a expectativa do mercado, é que animais de produção

tivesse um crescimento na casa de 7,0-8,0%, muito próximo das históricas, e animais de companhia estaria crescendo de 12,0%-15,0%. Então é isso que o mercado geralmente tem falado, ainda um pouco abaixo do que era histórico, lembrando que esse setor é um pouco mais sensível à macroeconomia, mas a gente já, como destacou bem, do segundo semestre de 2017, a gente vem sentindo já essa melhoria. E a gente espera que de fato esse mercado cresça nessas bases. Ficou claro?

Márcio Montes – Tá joia. Obrigado.

Operadora - Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

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 as suas considerações finais.

Cleber Gomes - Antes da gente voltar com o Jardel, quero comentar que nós recebemos duas perguntas aqui, online, a pergunta do Pedro Ferroni, sobre a questão de aftosa, aumento do estoque, creio que foi respondida na primeira pergunta que foi feita pelo Tomás. E uma outra pergunta de Luís Azevedo perguntando se a Ourofino tem planos para o segmento aqua. Nós estamos nesse momento revisando nosso planejamento estratégico e a previsão de planejamento estratégico ela concorre para uma revisão aí dos nossos corredores tecnológicos, mas neste momento nós não temos nenhum plano, pode ser que no futuro isso mude. Então agora volto a palavra para o Jardel para fazer o encerramento. Obrigado a todos.

Jardel Massari - Agradecemos aí a participação de todos vocês pela atenção e mais uma vez reafirmo que estamos trabalhando arduamente para entregar os resultados propostos e até o fechamento do primeiro semestre, tivemos um resultado muito bom, temos certeza que o segundo semestre também vai nessa linha de resultados robustos. Muito obrigado.



Operadora - O conference call do 2T2018 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.