

## **OUROFINO SAÚDE ANIMAL**

### **TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS**

#### **2T20**

**OPERADORA** - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 2T2020 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do Sr. Kleber Gomes, CEO, e do Sr. Marcelo Silva, diretor financeiro e 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](http://ri.ourofino.com). Nesse endereço os senhores identificarão o banner com o título Webcast 2T20, que os conduzirá à plataforma da apresentação. Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativo 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 garantia 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 Kleber Gomes. Por favor, Sr. Kleber, pode prosseguir.

**KLEBER GOMES** - Boa tarde a todos, muito obrigado pela participação em nossa teleconferência de resultados do 2T2020. Compromisso com a execução do planejamento estratégico segue como prioridade por toda equipe Ourofino mesmo com os desafios trazidos pela pandemia do covid-19. O relacionamento próximo com ampla e diversificada

a base de clientes construída por um histórico de soluções oferecidas ao pecuarista e aos tutores dos animais de companhia permitiram que no acumulado do semestre a receita líquida apresentasse crescimento de 6,0% ao ano. A margem bruta melhorou em um 1,0pp para 50,0% ao ano e o EBITDA ajustado em 27,0% para R\$ 44,0 milhões. Ainda como resultado da contenção e [02:47] de investimentos não estratégicos, do controle da inadimplência, que permaneceu nos níveis históricos, da forte geração de caixa operacional e das captações financeiras efetuadas no início da pandemia para garantia de liquidez, houve aumento do caixa para R\$ 133,0 milhões no final do semestre e redução da dívida líquida em 21,0% com alavancagem de 1,6x dívida líquida sobre EBITDA. O trimestre, por sua vez, em linha com o esperado, como efeito de curto prazo da pandemia, houve retração da receita líquida em 3,0% pelo resultado de vendas mais fracas no mês de abril e maio. Positivamente, a essencialidade do mercado em que estamos inseridos, e principalmente todas as iniciativas do nosso time comercial atuante desde o primeiro momento para ativação e manutenção do atendimento remoto, permitiram os menores impactos no faturamento no trimestre e a retomada mais forte observada principalmente a partir de junho. Em animais de produção, o pecuarista segue incentivado a investir em saúde animal na busca por produtividade, dado o cenário do mercado de proteína animal com perspectivas positivas pelo aumento dos preços e do volume de exportação. As restrições não desanimaram o nosso time comercial que manteve contato com os clientes durante todo o período, seja remotamente, seja presencialmente, na medida em que as flexibilizações ocorreram. Assim, no trimestre, houve redução de receita líquida de apenas 2,0%, acumulando crescimento de 4,0% no semestre, com destaque para recuperação do volume de vendas em maio e junho. O segmento de companhia, por sua vez, houve redução da receita líquida em 23,0% no trimestre, e de 9,0% no 1S2020, mesmo com a retomada da efetivação do volume de vendas previsto a partir do final do período. Positivamente, ressalta-se o crescimento de dois dígitos do sell out no acumulado do semestre sobretudo pelo trabalho continuado do nosso time com atendimento a mais de 4.500 veterinários mensalmente para geração de demanda. Adicionalmente, como direcionadores de crescimento do mercado houve aumento na procura e adoção de animais de companhia com impactos positivos esperados na busca por produtos e medicamentos veterinários. Em operações internacionais as receitas líquidas aumentaram 20,0% no trimestre e acumularam 40,0% de crescimento no semestre. Entre fatores, destacam-se o impacto positivo do câmbio, e o desempenho excepcional das exportações para outros países, que não México e Colômbia. Nesses últimos, observamos impactos mais significativos nas vendas resultantes da restrição de pessoas pela pandemia,

mesmo com os ganhos de preço e melhoria da margem bruta. Ao final do 2T reconhecemos provisão para perda de saldo de intangível em R\$ 19,0 milhões, valor, na maior parte, relativo a projeto de produtos eficaz mas que apresentou um efeito adverso no animal, e por isso teve seu lançamento inviabilizado. Atualmente já estamos trabalhando em outra rota tecnológica de desenvolvimento para viabilização deste produto. Ainda por razões comerciais, optamos pelo lançamento de outro projeto que compõe, em menor escala, um montante de R\$ 19,0 milhões, ainda que o produto corresponde também fosse considerado eficaz. Essas decisões não alteram plano de crescimento para os próximos anos, que está fundamentado na expansão do portfólio, principalmente em biológicos conforme delineado em nosso planejamento estratégico. Seguimos bastante confiantes na capacidade de adaptação da companhia que por oferecer soluções aos seus clientes e parceiros e criar soluções inovadoras de cuidado aos animais de produção e companhia, além da preocupação constante com os funcionários ser reconhecida como a melhor empresa de saúde animal da América Latina.

Agora passo a palavra para o Marcelo Silva, nosso diretor financeiro de investidores, para comentar os resultados financeiros.

**MARCELO SILVA** - Obrigado Kleber. Sobre os resultados financeiros começaremos comentando sobre as receitas líquidas da companhia. A receita líquida consolidada da companhia no 2T2020 foi de R\$ 173,0 milhões, redução de 3,0%. No consolidado do semestre, o crescimento da receita foi de 6,0% e atingiu R\$ 284,0 milhões. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 136,0 milhões no 2T2020, uma redução de 2,0% comparado ao 2T2019. No semestre, no entanto, as receitas cresceram 4,0% e atingiram R\$ 207,0 milhões. Dentre os fatores, destaca-se o excepcional desempenho da equipe comercial que manteve contato remoto com a ampla base de clientes, mesmo em todo período de restrições mais severo à circulação de pessoas. Ainda percebemos que mesmo diante do contexto econômico, o produtor busca aumentar sua produtividade para atender ao mercado de proteína animal aquecido pelo aumento do volume de exportações e maiores preços. Em animais de companhia, as receitas líquidas foram de R\$ 18,0 milhões no 2T2020, com redução de 23,0% em relação ao 2T2019. No semestre, a redução foi de 9,0%, atingindo R\$ 39,0 milhões. Houve principalmente impacto pela restrição a circulação dos estados do Rio de Janeiro e São Paulo, e temor dos proprietários de pet shop em funcionar mesmo tendo as suas atividades consideradas como essenciais, com consequente impacto nas vendas, em especial nos meses de abril

e maio. Em junho houve retomada dos volumes esperados, em linha com o movimento de diversas regiões do país de flexibilização das medidas. Positivamente, destaca-se a melhoria do sell out, que apresentou crescimento de dois dígitos no semestre e foi recorde histórico em junho, o que pode creditar parcialmente o aumento da procura e adoção de animais de companhia com impactos positivos esperados na busca por produtos e medicamentos veterinários, além do trabalho continuado do nosso time, com atendimento a mais de 4.500 veterinários mensalmente para geração de demanda.

O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de R\$ 19,0 milhões no 2T2020, crescimento de 20,0% comparado ao 2T2019. No semestre, o crescimento foi de 40,0%, sendo que, desconsiderado o impacto positivo do câmbio, o crescimento foi de 22,0%, destaque no consolidado o aumento de volumes e o ganho de preço, em especial pelas exportações realizadas para países onde a companhia não atua por meio de subsidiárias, e para os quais grande parte das vendas já estava contratada. Na Colômbia, o crescimento da receita líquida no 1S2020 foi de 10,0%, resultado positivo do câmbio, enquanto no México houve redução de 17,0% da receita líquida no 1S2020, com ganhos de preços e câmbio que não compensaram as perdas de volume. Nesses dois países, as vendas foram particularmente afetadas pelas restrições mais severas de circulação de pessoas em alguns meses, mas começaram a apresentar sinais de recuperação em junho. Quanto à margem bruta do 2T2019, o resultado foi de 52,0% aumento de 3,0pp em relação ao 2T2019. No 1S, houve aumento de margem em 1,0pp para 50,0%. No semestre, a margem foi impactada positivamente pelo aumento da margem bruta no segmento de animais de produção e operações internacionais, que compensaram a redução no segmento de animais companhia. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 48,0% no 2T2020, aumento de 3,0pp em relação ao 2T2019, o que possibilitou no semestre uma margem de 44,0%. Mesmo com a maior participação do subsegmento de aves e suínos, que tem margens menores, houve nesse subsegmento melhoria de margem pelo impacto positivo do câmbio, porque parte das vendas são atrelados ao dólar. O que, no consolidado do segmento, permitiu a ligeira melhoria de margem no acumulado do semestre. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 70,0% no 2T2020, com diminuição de 1,0pp em relação ao 2T2019. No 1S2020, a redução foi de 2,0pp, para 68,0%. Os ganhos de preço não conseguiram compensar na totalidade o aumento dos custos. O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 68,0% no 2T2020, com aumento de 10 pp em comparação ao 2T2019. No semestre, a margem bruta foi de 64,0%, com aumento de

7,0pp quando comparado ao 1S2019. O resultado positivo se deve principalmente ao câmbio favorável, mas também ao aumento de preços.

Seguiremos com os comentários sobre SG&A e EBITDA. As despesas com vendas, gerais e administrativas no 2T2020 somaram R\$ 78,0 milhões, crescimento de 29,0% frente ao 2T2019. No semestre, o crescimento das despesas foi de 19,0%. Em relação ao crescimento percentual das despesas frente à receita líquida, destaca-se aqui as despesas reconhecidas no trimestre em atendimento as normas contábeis no montante de R\$ 19,0 milhões, substancialmente em provisões, relativo aos investimentos realizados no desenvolvimento de alguns produtos devido à necessidade de adequação técnica e à estratégia de posicionamento comercial. Ressaltando que essa decisão não altera os planos de crescimento para os próximos anos fundamentado na expansão de portfólio, principalmente em biológicos, conforme delineado no planejamento estratégico. Ainda, se desconsideramos esse impacto específico de R\$ 19,0 milhões, que não afeta o caixa, o percentual de despesas com vendas, gerais e administrativas em relação à receita líquida apresentaria diluição desse peso em função do crescimento de receitas de 2,0pp acumulados no semestre. O EBITDA ajustado do 2T2020 foi R\$ 39,0 milhões, com crescimento de 12,0% frente ao 2T2019. No 1S2020, o EBITDA ajustado cresceu 27,0% em relação ao 1S2019, atingindo R\$ 44,0 milhões. O aumento decorre da melhoria da margem bruta tanto no trimestre quanto no semestre, bem como a diluição das despesas com vendas, gerais e administrativas quando ajustados, conforme comentado anteriormente em relação aos projetos de ativos intangíveis.

Agora, comentário sobre a despesa financeira líquida, despesa de imposto de renda e contribuição social, e o lucro líquido. A despesa financeira líquida do 2T de 2020 somou R\$ 1,0 milhão, com redução de 82,0% em relação ao 2T2019. No semestre, houve redução de 70,0%, atingindo R\$ 2,0 milhões. A redução ocorre pelo menor custo de capital, acompanhando os indicadores como CDI e TJLP, e pelo impacto da variação cambial e ajustes periódicos dos instrumentos financeiros derivativos contratados. O imposto de renda e a contribuição social no 2T2020 foi de R\$ 3,0 milhões positivo contra R\$ 9,0 milhões negativos no 2T2019. No 1S2020, o imposto de renda e contribuição social foi de R\$ 3,0 milhões positivo. Lembramos que a apuração de imposto de renda e contribuição social é realizada sobre bases fiscais que divergem do resultado contábil. O lucro líquido somou R\$ 15,0 milhões no trimestre, redução de 1,0% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, e no semestre, o crescimento foi de 36,0% atingindo R\$ 12,1

milhões. O resultado é reflexo do aumento da margem bruta e impacto positivo do imposto de renda e contribuição social, que compensaram o aumento das despesas pelo atendimento de normas contábeis em relação aos projetos no ativo intangível.

Quanto ao endividamento da companhia, no fim do 2T2020 o índice da dívida líquida sobre EBITDA dos últimos 12 meses ficou em 1,6x contra 1,9x no mesmo período do ano anterior. Além do aumento do EBITDA ajustado, que contribuiu para a melhora do indicador de alavancagem, houve forte geração de caixa operacional, que associada à contenção de gastos na estratégia permitiram a redução da dívida líquida em 21,0% no semestre, para R\$ 188,0 milhões. O custo médio de dívida diminuiu acompanhando os indicadores como CDle TJLP, e apesar de aproximadamente 57,0% da dívida ser de curto prazo, a maior parte está concentrado nos meses de março e abril de 2020, e referem-se a operações tomadas no início da crise para fortalecer a posição de caixa. Ressaltamos ainda que já iniciamos negociações para o alongamento dessas operações de crédito.

Agora falaremos sobre a geração de caixa da companhia. A companhia terminou o 1S2020 com caixa de R\$ 133,0 milhões, resultado de uma forte geração de caixa operacional de R\$ 79,0 milhões no semestre e de captações financeiras em condições favoráveis que somaram R\$ 120,0 milhões e foram feitas no início da crise. Ainda contribuído positivamente para saldo operacional de caixa, houve contenções de gastos e investimentos não estratégicos que reduziram os investimentos em CAPEX, de R\$ 25,0 milhões no 1S para R\$ 16,0 milhões no 1S2020.

Seguiremos com comentários sobre investimento em P&D e lançamentos em 2020. Fizemos investimentos que totalizaram R\$ 21,0 milhões no consolidado no 2S2020, o equivalente a 7,0% da nossa receita líquida no período. O percentual segue em linha com o histórico da companhia e reforça nossa orientação para inovação e consequente crescimento sustentável, além da manutenção dos investimentos estratégicos, mesmo com a pandemia. Destaca-se, ainda, no 2T2020, o lançamento do produto Maxicam Solução Oral para tratamento de dores e inflamações nos pets, e que foi desenvolvido para complementar a linha Maxicam que já era encontrado nas versões injetável e de comprimidos.

Passo agora a palavra à operadora para seguir com 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 Sra. Luciana Carvalho, do Banco do Brasil, gostaria de fazer uma pergunta. Por favor, senhora Luciana, pode prosseguir.

**LUCIANA CARVALHO** - Boa tarde a todos. Kleber, Marcelo. Obrigada pela oportunidade. Eu queria falar um pouquinho mais sobre volume de vendas, né? Se vocês puderem dar um pouquinho mais de detalhes, principalmente no sequencial. Vocês mencionaram aí que o maior impacto ficou em abril e maio. E aí vocês já perceberam uma retomada mais forte em junho, né? Então se vocês conseguirem dar mais detalhes de como se deu essa recuperação, e o que a gente pode esperar para frente, principalmente aí já tendo dados de junho e julho. E depois, se me permitem uma segunda pergunta, vocês conseguem comentar um pouco também sobre o mix e preços? a gente acompanhou aí que no 1T vocês tiveram margens pressionadas por conta de um mix menos favorável, e aí no 2T, pelo que entendi, animais de produção, apesar do mix aves e suínos ter uma margem menor que foi beneficiada pelo câmbio, animais de companhia e operações internacionais, vocês acabaram mencionando ganhos em preços, então se puder só falar um pouquinho, dar mais detalhes do que a gente pode esperar em termos de volumes e preços em mix para frente seria ótimo. Obrigada.

**KLEBER GOMES** – Oi, Luciana, boa tarde. Obrigado pela sua pergunta. Você está sempre acompanhando aqui os resultados. Bom, vamos... começando a falar aí sobre a questão do volume de vendas, vis-à-vis aí a pandemia, tem acontecido o que a gente esperava, né? Lógico que lá no começo da pandemia havia muita incerteza, mas o que a gente percebe que o pior momento foi o mês de abril, porque aí nós tivemos de fato quase tudo fechado, nós estávamos com lojas, agropecuárias fechadas, nós estávamos com distribuidores de animais de companhia fechados, nós estávamos com pet shops fechados, então abril foi um momento que, digamos, que todo mundo tava se ajustando e que estava até com um pouco de medo da situação. Então, abril foi o pior mês. E esse pior mês foi muito mais sentido em animais de companhia. De lá para cá, vou começar agora a falar segmentado, falando de animais de produção, abril foi o mês que foi abaixo, maio foi já dentro do que nós esperávamos em termos de orçamento. Junho foi até acima do orçamento, e Julho também. Então, assim, a gente tá olhando que, em animais de produção, a questão da pandemia já ficou para trás. Lógico que ainda existem municípios

com alguns problemas, mas a essencialidade da operação, necessidade de produção de proteína, em que pese que a gente sabe que teve uma diminuição do consumo interno, principalmente pelas questões da redução do food service, que também já começa a voltar, né? E graças a Deus já está voltando, houve uma compensação por exportações, o Brasil batendo recordes de exportações simultâneos impulsionado, principalmente, por compras da China. Então isso manteve os preços de carne altos, os preços de bezerro, então de uma certa forma animais de produção, a gente já enxerga que não tá tendo nenhum impacto mais, pelo contrário. Lógico existem, olhando agora para o trimestre, alguns desafios, né? Por exemplo, esse mês é o mês... aliás, o próximo mês é o mês da... é esse mês mesmo, seria o mês da feira de Esteio, que é a Expointer que é uma feira bastante importante como negócio para gente, a feira lá do Rio Grande do Sul. Mas a companhia também já se antecipou, tá fazendo... e que não vai acontecer, né? Está confirmado que não vai acontecer. A companhia já se antecipou, já está fazendo, digamos assim, a feira de forma virtual, com contatos com os clientes para fechar suas negociações. Mas, então, abril foi ruim, mas já recuperou; junho foi melhor que maio, e julho foi melhor que junho. Em alguns momentos acima do orçamento. Então, animais de produção a gente tá já bastante positivo olhando para frente. Animais de companhia, o primeiro impacto que ocorreu mais forte foi em abril e maio, fortemente em abril; maio já houve uma certa recuperação; e julho já nós tivemos recuperações níveis de orçamento, assim, bastante positivos. O que chama a atenção positivamente é que o sell out dos meses anteriores estava acontecendo, né? Então, o que a gente percebe que o distribuidor, o próprio lojista ali no primeiro momento ficou um pouco mais receoso, mas já está vendendo, tá fazendo e a companhia já voltou para os níveis normais, tá? Então a gente fica um pouco mais receoso com esse segmento por ser o segmento aí um pouco mais dependente da macroeconomia, né, mas, por outro, lado, o que chama bastante atenção nossa, positivamente, é que nesse momento de crise ainda se reforçou ainda mais os laços dos tutores e dos seus animais, né, que muitas vezes serviram aí de apoio emocional nesse momento em que as pessoas estavam presas nas suas casas, sem muitas alternativas. Isso, a gente acha que incrementou até a adoção de animais, ou seja, projeta um mercado ainda mais positivo para frente. Então, também estamos olhando positivamente. Em operações internacionais nós tivemos impacto de restrições mais fortes. A Colômbia mesmo ficou bastante tempo em lockdown, então isso prejudicou um pouco do trabalho que é um trabalho que a gente tem feito fortemente nos últimos anos, temos crescido bastante, mas ainda estamos ajustando esse trabalho, então nós estávamos, por exemplo, em algumas áreas [23:11] de pessoas, nós estávamos



implementando novas áreas, então isso segurou um pouquinho, mas também a gente tem visto já uma melhoria progressivamente, olhando agora para junho nós tivemos também um mês dispositivo. E de uma certa forma, o câmbio tem compensado também, tem ajudado. Então, o resumo da história é que o pior ficou para trás dessa pandemia, no nosso entendimento, considerando o cenário atual que também as condições gerais aí do Brasil em relação à pandemia, já está mais tranquilo, então, do ponto de vista de resultado é isso. Falando um pouco de mix e preços, quando a gente compara o primeiro trimestre, o primeiro trimestre é sempre mais fraco, então a gente carrega custos fixos mais fortes e margens menores. O que nós percebemos, principalmente nesse 2S, é que o COMEX tem compensado bastante e começa as campanhas de vendas, então, são os momentos de vendas de produtos também, de maior margem. Então, se vê que mesmo a gente rodando a fábrica, em condições de pandemia, com um pouco mais de restrição, às vezes com menos time, a gente conseguiu uma melhoria boa de margem, também impulsionada pelo mix. Olhando para frente, a gente sabe que o câmbio também nos impacta do lado da compra, e a gente, já foi noticiado aí por várias empresas que sentem isso que deve haver um aumento de preço. Então a gente espera que o mercado traga um aumento de preço agora no 2S para compensar um pouco o aumento de custo para o câmbio e a gente deve seguir na mesma ordem.

**LUCIANA CARVALHO** - Está ótimo, Kleber, muito claro. Obrigada.

**OPERADORA** - Nossa próxima pergunta vem da Sra. Eugênia Cavalheiro, do JP Morgan.

**EUGÊNIA CAVALHEIRO** - Oi pessoal, boa tarde, tudo bem? Eu queria saber, você acabou de dar um overview da expectativa de vendas aí mais curto prazo, eu queria saber se você conseguiria dar essa expectativa mais médio e longo prazo, seria minha primeira pergunta. E uma segunda, em relação a M&A. Eu queria saber se vocês têm visto alguma coisa diferente aí no setor, se a pandemia trouxe alguma mudança, enfim, qual que é a visão de vocês aí nessa questão de M&A. Obrigada.

**KLEBER GOMES** – Oi Eugênia. Muito obrigado também pela pergunta. Um abraço aí depois para o Joseph e para a Olívia, faz tempo que eu não os vejo, mas queria deixar aqui uma oportunidade de dar um abraço neles. Bom, para médio e longo prazo a gente só vê positivamente, né? Muito mais forte, né, todos os drivers ficam reforçados, então, a

gente vê que nesse momento alimentação do mundo faz muita diferença, que mesmo que uma pandemia de proporções globais não fez que a produção do agronegócio parasse. Isso ainda reforça ainda mais a necessidade de produção de proteína pro mundo e o Brasil como sendo esse grande provedor, América Latina, na verdade, e o Brasil como grande player da América Latina, como nosso provedor. Então, todos os drivers de crescimento da companhia ficam até reforçados e mostrando a sua resiliência mesmo num momento de pandemia. Olhando para animais de companhia, a mesma coisa né, é um segmento que estava empolgando a todos, a gente sabe até várias empresas do segmento que estavam pensando em IPO anteriormente à crise, a gente via uma empolgação muito grande com esse segmento. E a pandemia, para mim, só reforçou isso, né? a gente tem visto, eu posso falar, aqui mesmo internamente, a gente viu várias pessoas aqui do nosso time que nesse momento adotaram também seus animais companhia, que não tinham. É um momento em que as pessoas estão mais em casa, eu acho que, eu não sou da visão que nós vamos ter uma grande mudança, mas vai ter uma mudança sim nos nossos hábitos, eu acho que as pessoas entenderam agora que devem ficar mais em casa, e que de uma certa casa eles podem ficar com uma melhoria de qualidade de vida. Então, uma série de coisas. Hoje eu estava até ouvindo uma outra conversa, de um presidente de uma companhia, dizendo que as pessoas agora passaram a cozinhar novamente nas suas casas, então que tem segmento aí crescendo muito relacionado a isso, e na parte que nos relaciona aqui eu entendo que nós vamos ter ainda mais animais de companhia nas casas. Então, eu vejo muito positivamente, continuo vendo muito positivamente os mercados da América Latina, especialmente o México e Colômbia, né? A Colômbia, eu sempre reforço a questão que o país, após se libertar das guerrilhas, tem liberado muita terra, essas terras possibilitam a produção, inclusive a produção de grãos, que é essencialmente importante para a operação. Então, a médio e longo prazo só vejo coisas positivas, não consigo enxergar de outra forma. Com relação a M&A, oportunidades, olhando o mercado em si, é lógico que nós somos uma companhia muito bem estruturada, mas a gente sabe que nem todo o setor, principalmente as companhias menores tinham essa possibilidade, então eu enxergo que sim, pode haver alguma oportunidade no mercado em função da pandemia. Mas é só um feeling, uma percepção de como essa crise pode ter afetado algumas companhias, mas é um feeling, tá, não tenho nenhuma informação nesse sentido.

**EUGÊNIA CAVALHEIRO** - Tá ótimo, muito obrigada.

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

**KLEBER GOMES** – Acabou...

**OPERADORA** - O Sr. Lucas Coly, do Banco Safra, gostaria de fazer uma pergunta. Sr. Lucas, pode prosseguir.

**LUCAS COLY** - Boa tarde, Kleber. Primeiro, parabéns pelo resultado da companhia. Eu queria fazer duas perguntas, Kleber. A primeira com relação a reserva especial, que vocês criaram agora em maio, né? Se você tem expectativa de distribuir esse lucro mais para frente, essa retenção, qual que é o driver da companhia para distribuir esse valor. E a segunda pergunta é com relação à sustentabilidade. Muita gente se falou nesse período a questão de preservação do bioma Amazônia, gado confinado e gado em pasto. O que é que isso muda para Ourofino, e o que é que pode acarretar no futuro um aumento de gado confinado no que tange às suas vendas para o animais de produção?

**KLEBER GOMES** – Lucas, obrigado pela pergunta, também. Em termos gerais, a companhia praticou sempre a distribuição de dividendos, né? Então o plano, planejamento, é sim continuar distribuindo dividendos forma regular, principalmente agora que a gente viu que a pandemia teve um impacto menor do que poderia ser esperado quando a gente tinha uma certa incerteza. Então, a companhia, como sempre, distribuirá dividendos recorrentemente. Com relação à sustentabilidade, primeiro que é uma preocupação muito grande da nossa companhia, né? Nós inclusive acabamos, dias atrás, de divulgar nosso relatório de sustentabilidade mostrando todo o nosso compromisso com esse tema para companhia. Olhando em termos de setor, de ecossistema do setor, entendo que sim, existem algumas coisas que a gente pode melhorar, como tudo, mas eu queria ressaltar que o Brasil é um país muito sustentável na sua produção. Muitas coisas que se falam muitas vezes aí elas são distorcidas, e recentemente até houve uma circulação de um vídeo muito bacana que foi mostrado quanto que o Brasil tem crescido em produtividade, sem aumento de área, sem aumento de terras, sem explorar terras de reserva legal, sem desmatar, e esse é o caminho que a gente acredita e por isso que a gente entende que nossos dados de mercado são muito bons, porque a gente entende que não precisa aumentar mais nenhum metro de área para produção, né? A gente entende que a produtividade virá de uma combinação de três pilares que é a genética animal, a sanidade, que é onde nós entramos; e a nutrição. Então, o Brasil é um país

favorecido por conseguir fazer uma produção bastante sustentável, sem falar por exemplo das iniciativas de integração lavoura-pecuária, que ainda traz mais esse apelo, e também de integração lavoura-pecuária-floresta, tá? Então nós estamos, como empresas, comprometidos com isso, tudo o que a gente puder fazer em termos de setor para ajudar, nós faremos, mas acho que o nosso principal papel aqui é trazer, esclarecer a verdade, que a produção brasileira é uma produção bastante sustentável.

**LUCAS COLY** - Legal. Muito obrigado. Legal.

**KLEBER GOMES** - Lucas, desculpa cara, eu acabei pulando uma parte da sua pergunta que era sobre o confinamento, né? A gente entende que o confinamento é crescente no país, ele tende a crescer, apesar de que ainda é uma pequena fração. Nós não enxergamos, de médio e longo prazo, nenhuma mudança na característica principal da pecuária brasileira, que é a pecuária extensiva. Do ponto de vista macro sim, mas com aumento de confinamento. O confinamento em si não reduz a necessidade de sanidade, ele só altera um pouco o tipo de sanidade que é exigido, né? Então, eventualmente você vai ter, por exemplo, menos carrapaticida, mas vai ter mais vermífugo, vai ter outras questões assim, mas ele exige também tratamento. No Brasil é crescente, mas ainda é uma pequena parcela. O Brasil vai continuar por muito tempo, muito tempo mesmo, com a característica da pecuária extensiva.

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

Mais uma vez, para fazer perguntas basta digitar \*1. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Kleber Gomes para suas considerações finais.

**KLEBER GOMES** - Obrigado a todos. Queria primeiramente passar a confiança aqui que a companhia está muito bem estruturada, o Marcelo comentou aqui basicamente a gente já tá contratado só não assinamos ainda um alongamento de dívida para quatro anos, então super bem estruturado no aspecto financeiro, continua olhando muito positivamente. A companhia, a nossa equipe está super motivada com o trabalho, a equipe comercial está com a faca nos dentes e tá trazendo resultado. Então, assim, o nosso objetivo aqui é buscar fazer a melhor empresa de saúde animal da América Latina e é para isso que nós estamos trabalhando. Então, agradeço a todos aí pela

confiança e continuamos aqui muito positivos com o nosso setor e com a nossa companhia, tá bom? Muito obrigado a todos.

**OPERADORA** - O conference call do 2T2020 está encerrado agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.