

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao 4T14 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do Sr. Dolivar Coraucci Neto, CEO; e 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 mais 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 4T14', 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 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 ao Sr. Dolivar Coraucci Neto, que dará o início à apresentação. Sr. Dolivar, pode prosseguir com sua apresentação.

Dolivar Coraucci Neto:

Boa tarde, senhoras e senhores. Agradeço a todos pela participação em nossa conferência de resultados do 4T14 e acumulado do ano, especialmente aos investidores e analistas por acreditarem em nosso negócio. Muito obrigado.

O ano de 2014 foi, sem dúvida, um dos mais importantes na história da Ourofino, pois representou a consolidação de vários esforços de gestão, melhorias dos processos operacionais e avanços na governança corporativa, culminando no IPO em outubro, o único realizado no Brasil no ano.

Dentre os principais esforços e avanços, podemos destacar o lançamento de dez novos produtos, o *go live* do SAP no início do ano, a cisão que resultou na nova estrutura societária do negócio de saúde animal, e a criação dos comitês de auditoria estatutário, de inovação e de recursos humanos.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Com os recursos do IPO, estamos preparados para o desenvolvimento de um novo ciclo de crescimento. Acreditamos em um cenário de crescente adesão à tecnologia para aumento da produtividade dos animais de produção e de forte crescimento do mercado de animais de companhia, impulsionado pelo fortalecimento do caráter emocional na relação com esses animais.

Seguimos executando nosso plano estratégico com afinco, e sempre atentos às mudanças ambientais e eventuais oportunidades que agreguem valor ao nosso negócio. Nossa equipe está motivada e comprometida com esse novo ciclo de crescimento.

Passo agora a palavra ao nosso CFO e Diretor de Relações com Investidores, Fábio Lopes, que irá comentar os resultados do 4T e do ano de 2014. Obrigado, Fábio.

Fábio Lopes:

Obrigado, Dolivar. Boa tarde a todos. Reforçando as palavras do Dolivar, no que diz respeito ao relacionamento com o mercado, a Companhia reitera o compromisso de realizar um trabalho com credibilidade para atender às expectativas e solidificar uma relação próxima e de confiança.

Em 2014, nossos resultados ficaram alinhados com o nosso planejamento. Conseguimos atingir nossas metas, crescendo em faturamento e EBITDA, com aumento da margem EBITDA.

No slide da página três, destacamos o crescimento da nossa receita líquida de vendas em 12,6% no ano, passando de R\$384 milhões em 2013 para R\$432 milhões em 2014. O 4T apresentou uma receita líquida de R\$135 milhões, praticamente estável quando comparada aos R\$136 milhões do 4T13.

Neste slide, apresentamos também a contribuição dos segmentos de animais de produção, de companhia e de operações internacionais na receita líquida. No acumulado do ano, o segmento de animais de produção representou 80% das receitas líquidas em 2014, contra 82% em 2013; o de animais de companhia representou 14% em 2014, contra 12% em 2013; e o segmento de operações internacionais representou 6% do total nos dois anos.

Cabe destacar que a contribuição do segmento de animais de companhia tem o seu crescimento alinhado às nossas expectativas estratégicas de atingimento de um maior número de pontos de venda por meio de nossos distribuidores e aumento dos produtos no portfólio.

No slide da página quatro, detalhamos a receita líquida de cada um dos nossos segmentos de negócio. No segmento de animais de produção, a nossa receita líquida passou de R\$315 milhões em 2013 para R\$346 milhões em 2014, um incremento de 9,8%, que reflete a capacidade de crescimento da Companhia, apesar do impacto da suspensão, a partir de maio de 2014, das vendas de produtos à base de avermectinas de longa ação, IN 13 do MAPA, que afetou o mercado como um todo.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Em reação, a Companhia reposicionou produtos da linha e ampliou seu portfólio com sete novos produtos, lançados em sua maioria no final do 2S.

No 4T14, nossa receita líquida ficou em R\$106 milhões, recuando 9,2% em comparação ao mesmo período de 2013, quando tivemos um trimestre de faturamento muito forte.

Em animais de companhia, a receita líquida do 4T cresceu 16,7%, passando para R\$17,5 milhões. Além disso, o acumulado de 2014 teve um forte crescimento, de 29,2%, passando de R\$45 milhões para R\$59,3 milhões.

Como foi dito, esses crescimentos refletem a estratégia de expansão neste segmento, com enfoque no aumento dos pontos de venda, reforçado pelos lançamentos de novos produtos da linha de antiparasitários ao final de 2013 e ao final de 2014.

O segmento de operações internacionais apresentou um aumento de 139% nas receitas do 4T14 em comparação com o mesmo período de 2013, chegando a R\$11,7 milhões. No ano acumulado, houve um crescimento de 17,6%, passando de R\$22,7 milhões em 2013 para R\$26,7 milhões em 2014, principalmente em razão do crescimento nos mercados de México e Colômbia, em linha com a nossa estratégia de crescimento

No slide da página cinco, analisaremos o lucro bruto e o SG&A. No 4T14, o lucro bruto cresceu 2,9%, atingindo R\$77,6 milhões, com um ganho de margem de 2,2 p.p. sobre a receita líquida, em decorrência do aumento das vendas no segmento de animais de companhia e do mercado externo.

Em 2014, o lucro bruto atingiu R\$260,3 milhões, montante 10,8% superior aos R\$234,9 milhões de 2013. A margem bruta no mesmo período atingiu 60,2%, um decréscimo de 1 p.p. frente à margem apresentada em 2013, de 61,2%. Essa redução é atribuída a um *mix* de produtos menos favorável no segmento de animais de produção, que foi parcialmente compensado pelo forte crescimento das vendas no segmento de animais de companhia.

O SG&A teve uma redução de 2,2% quando analisamos os trimestres, passando de R\$50,9 milhões no 4T13 para R\$49,8 milhões no mesmo período em 2014. No acumulado do ano, o SG&A alcançou R\$179,6 milhões, um aumento de 10,7%. Ao se comparar com aumento de 12,6% da receita líquida, percebemos uma diluição de 0,8 p.p.

No slide da página seis, ao analisar o 4T, notamos o crescimento de 13,3% do EBITDA ajustado, para R\$32,4 milhões. A margem EBITDA ajustada aumentou 3 p.p., alcançando 23,9%, resultado proveniente do aumento do lucro bruto e diluição de SG&A vistos anteriormente.

Destacamos também que o EBITDA ajustado aumentou 15,4% no ano, evoluindo de R\$85,1 milhões em 2013 para R\$98 milhões em 2014. A margem EBITDA ajustada cresceu 0,5 p.p., atingindo 22,7% no acumulado. Essas margens reforçam os resultados de nossas ações ao longo do ano.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

No slide da página sete, apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de imposto de renda e contribuição social e o lucro líquido ajustado das operações continuadas.

A despesa financeira líquida teve uma redução importante, de 58,3%, no 4T14 em relação ao mesmo período de 2013, explicada pelo volume de recursos em caixa com a abertura de capital. No acumulado do ano, houve um aumento da despesa financeira líquida em 31%. O volume atingiu R\$11,4 milhões, devido ao aumento do capital de giro indexado ao CDI. Além disso, houve elevação de 3 p.p. ao longo de 2014 no CDI. Ressaltamos que essas linhas indexadas estão sendo liquidadas em 2015, com parte dos recursos captados no IPO.

Nossas despesas com imposto de renda e contribuição social foram maiores em 2014, pois em 2013 houve compensações de prejuízos de operações descontinuadas. Nossa alíquota efetiva em relação ao lucro antes do imposto foi de 22% no ano de 2014, contra 9% em 2013.

No 4T14, o lucro das operações continuadas ajustado recuou 5,1%, passando para R\$20,3 milhões. No acumulado do ano, o lucro ajustado das operações continuadas recuou 5,4%, atingindo R\$54,2 milhões. O lucro líquido foi impactado pela maior despesa financeira líquida, além da maior alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social, conforme explicado acima.

No slide da página oito, analisamos a nossa desalavancagem com os recursos do IPO. Em 2014, a dívida líquida representou 0,43x o patrimônio líquido, contra 0,9x em 2013. O índice de dívida líquida/EBITDA recuou de 2,2x em 2013 para 1,46x em 2014.

No *aging* de nosso endividamento, temos ainda refletida a dívida de curto prazo de R\$53 milhões indexados ao CDI, que está sendo liquidada em 2015, conforme explicado no slide anterior. Além disso, há R\$107 milhões em novos recursos da FINEP, contratados em dezembro de 2014, cujo prazo de carência é de três anos, além de seis anos para amortização, e juros pré-fixados em 4% ao ano. A primeira parcela de desembolso desse recurso ocorreu em março de 2015.

No slide da página nove, demonstramos o CAPEX de 2014. A Companhia concluiu o centro de pesquisa em biotecnologia, em linha com o plano estratégico de crescimento no mercado de biológicos, finalizou a segunda onda de investimentos no SAP, além de realização de investimentos na pesquisa de novos produtos. No CAPEX de manutenção, os investimentos mantiveram-se em linha com o histórico da Companhia.

Na página dez, apresentamos os nossos investimentos em P&D. Em 2014, a Ourofino continuou investindo o equivalente a 6% da receita líquida em P&D, totalizando R\$27 milhões. Desse total, R\$12,8 milhões compõem o CAPEX citado anteriormente.

Na página 11, destacamos os resultados dos investimentos em P&D com os lançamentos de 2014. Foram dez os lançamentos no ano, mais que os seis planejados, e em várias classes terapêuticas, demonstrando a diversificação do portfólio.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Na página 12, demonstramos o desempenho diário de 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 dezembro fechamos cotados a R\$30,68, crescendo 13,6% no período. Comparativamente, o Ibovespa no mesmo período caiu 7,1%.

No slide da página 13, temos a seção de eventos recentes. Apresentamos um resumo das informações do exercício do *green shoe* finalizado em 18 de novembro de 2014. Foram emitidos mais 2 milhões de ações ordinárias. Assim, nosso capital social passou a ser dividido em 53.942.307 ações. O aumento de capital suplementar somou R\$54,5 milhões.

A distribuição das ações da Companhia passou a ser: os acionistas fundadores com 55% de participação; administradores com 3% de participação; e *free float* com 42% de participação.

Outro evento recente importante foi a decisão judicial que suspendeu a aplicação da IN 13. Em 24 de março de 2015, uma decisão judicial antecipou os efeitos da tutela em ação proposta pelo SINDAN, no sentido de anular a aplicação, aos membros do sindicato, da IN 13. Em razão dessa decisão, poderemos voltar a produzir e vender os produtos Master LP, Aba LA e Iver LA. Ainda estamos medindo o possível impacto nos resultados da Companhia.

Para finalizar, no slide da página 14, gostaríamos de ressaltar o nosso crescimento anual de receita líquida de aproximadamente 13%, nosso crescimento de EBITDA ajustado de mais de 15%, e o lançamento de dez produtos no ano.

Além disso, reforçando o que já foi dito pelo Dolivar, tivemos o *go live* do SAP, fizemos a cisão da Companhia que resultou na nova estrutura de negócios da saúde animal, e realizamos o IPO. Todos esses projetos foram conduzidos com sucesso, em um cenário macro influenciado por eventos importantes, como a Copa do Mundo, eleições muito indefinidas e instabilidade política e econômica.

Para 2015, seguimos motivados para continuar buscando as nossas metas com bastante determinação, credibilidade e agilidade. Manteremos a nossa estratégia de estar cada vez mais próximos de nossos clientes, identificando suas necessidades, desenvolvendo produtos e provendo soluções que incrementem a produtividade dos animais de produção e protejam os animais de estimação.

Agradeço a atenção de todos. Obrigado pela confiança.

Joseph Giordano, JPMorgan:

Boa tarde. Obrigado por pegarem minha pergunta. Ela é um pouco no ambiente de mercado, principalmente com essa alta do câmbio, o USD se fortalecendo muito em relação ao Real, queria entender o que vocês estão vendo, especialmente no lado de repasse de preço na indústria, dado que, imagino, seus maiores competidores importam grande parte do portfólio. Queria entender esse impacto do câmbio tanto no mercado doméstico quanto para sua exportação. Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Fábio Lopes:

Joseph, em janeiro e fevereiro de 2015, fizemos um repasse dos nossos produtos, que foi, em média, de 8%, na maioria dos produtos, sendo que foram 6% em relação à inflação e em torno de 2% em relação ao câmbio. Continuaremos atentos nesses próximos dois, três meses e, se necessário, faremos um novo ajuste no início do 2S.

Acompanhamos os nossos concorrentes, em sua grande maioria multinacionais, como você disse, que também estão repassando os preços para recompor suas margens devido à variação do USD.

Joseph Giordano:

Obrigado, Fábio. Vocês têm alguma noção de magnitude do aumento da competição, ou ainda não houve esse repasse?

Fábio Lopes:

Está em torno de 8% a 10%.

Joseph Giordano:

Perfeito. E olhando o começo do ano, em que o macro deteriorou bastante, o que vocês têm visto em termos da demanda pelos produtos? Os fazendeiros, os produtores estão ficando um pouco mais cautelosos com relação ao macro, ou vocês acham que o câmbio também os ajuda do lado da exportação, então isso facilita um pouco a venda?

Fábio Lopes:

Joseph, estamos fechando o 1T em linha que o que apresentávamos. Não estamos sentindo diminuição da demanda dos nossos produtos, mesmo porque os fazendeiros, como você disse, também estão tendo uma boa performance dos seus produtos. Não temos notado nenhum impacto que possa prejudicar ou modificar as expectativas da Empresa em relação ao crescimento para o ano de 2015.

Joseph Giordano:

Perfeito, Fábio. Muito obrigado.

Giovana Araújo, Itáu BBA:

Boa tarde, Fábio. Parabéns pelos resultados. Na verdade, gostaríamos que você desse mais detalhes sobre o cenário para 2015, como você está vendo a perspectiva de crescimento por linha de negócio, por margem; como você vê a contribuição dessa potencial volta de três produtos que haviam sido suspensos? Como está o seu pipeline em inovação? Se pudesse falar de dois ou três principais produtos em 2015. Seria basicamente isso.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Fábio Lopes:

Boa tarde, Giovana. Temos a expectativa de continuar crescendo nos dois segmentos do negócio acima do mercado. Estamos com uma expectativa boa para o ano de 2015.

Mas, como você frisou, a volta desse produto, que realmente é um produto importante para a Companhia, gostaríamos de frisar que a Empresa tomou diversas atitudes, desde junho e julho do ano passado, reposicionando linhas de produtos e reposicionando novos programas de tratamento para o pecuarista.

Mas é claro que a volta, principalmente do produto Master LP, é um fator importante para o ano de 2015, e reforça as nossas expectativas de ter um bom ano de 2015, continuando crescendo acima do mercado.

Giovana Araújo:

Está ótimo. E sobre pipeline de inovação, você poderia falar um pouco sobre o que estão esperando para 2015, quais seriam os principais produtos?

Dolivar Coraucci Neto:

Giovana, dentro do nosso plano de inovação, temos para esse próximo ano em torno de sete novos produtos para colocar no mercado, sendo dois ligados à linha pet, de pequenos animais, e mais ou menos cinco produtos ligados a animais de produção, que atendem normalmente os *gaps* que estão presentes nas nossas linhas de atuação. São totalmente alinhados com o nosso plano estratégico.

Para você ter uma ideia, nesse 1T já lançamos três novos produtos no mercado de grandes animais.

Giovana Araújo:

Está ótimo. Obrigada, Dolivar.

Rodrigo Coelho, Bradesco:

Boa tarde. Obrigado pela pergunta. Gostaria que vocês explorassem um pouco mais sobre a avermectina. Eu entendo que vocês ainda não mediram o impacto, dado que foi uma decisão muito recente, mas queria saber se vocês ainda têm estoque desse produto, e se vocês têm alguma estimativa, mesmo que inicial, de quando poderia acontecer essa retomada das vendas, se é uma decisão com efeito imediato.

Eu lembro que vocês também mencionaram que parte da avermectina concentrada foi substituída pela versão diluída. Queria saber se deveríamos esperar um movimento dos pecuaristas de voltar a usar o produto concentrado, se para os pecuaristas ele é mais interessante, e mesmo em termos de preço, se ele é mais atrativo. Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Fábio Lopes:

Rodrigo, toda a Diretoria da Ourofino – tanto a parte de *supply*, de indústria e a diretoria de marketing da Empresa – está trabalhando para voltar a vender, o mais rápido possível, a avermectina concentrada. Acreditamos muito nesse produto.

Já começamos a venda desse produto este mês; hoje começamos a venda deste produto. Redirecionamos parte do estoque que tínhamos para o comércio internacional para atender a demanda do mercado nacional, e acreditamos em uma volta desse produto nessa campanha de abril e maio.

O Dolivar complementarará a resposta.

Dolivar Coraucci Neto:

Com essa retomada da substituição de avermectinas concentradas por avermectinas não concentradas, na verdade, nós fizemos um programa sanitário, onde reposicionamos o uso devido e responsável do programa de desparasitação do gado, onde fortalecemos a utilização da avermectina não concentrada no momento certo do uso.

E voltando a avermectina concentrada, iremos reposiciona-la, dando um melhor conforto para o pecuarista dentro do próprio programa sanitário, retomando a utilização mais racional e inteligente do produto.

Rodrigo Coelho:

Entendi, ficou claro. Minha segunda pergunta é se vocês poderiam falar um pouco de que maneira vocês têm se beneficiado, porque temos visto preço da arroba nos níveis recordes nos últimos meses. Se vocês têm sentido uma demanda adicional pelos produtos da Ourofino, principalmente na área reprodutiva, que objetiva melhorar a produtividade do gado? Obrigado.

Fábio Lopes:

Acreditamos em uma maior rapidez do uso da tecnologia. E como você bem colocou, a linha reprodutiva é onde notamos o maior crescimento; tivemos um crescimento muito grande dessa linha no ano de 2014 e continuamos prevendo um crescimento forte para 2015 e 2016.

Como sempre costumamos dizer, é lógico que o preço da arroba do boi faz com que o ciclo de conseguir usar mais tecnologia, trazer mais inovação para que o pecuarista utilize mais produtos, fica mais rápido. Então, acreditamos na continuação da demanda dos nossos produtos.

Rodrigo Coelho:

Perfeito. Obrigado, Fábio e Dolivar. Parabéns pelos resultados.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Márcio de Carvalho Montes, Banco do Brasil:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade, e parabéns pelos resultados. Vocês podem me falar o quanto que a vacina para febre aftosa faz parte do *mix* de produtos da Empresa?

Fábio Lopes:

Em torno de 8% do faturamento.

Márcio de Carvalho Montes:

OK. E com esse fechamento que tivemos, a suspensão da nova lei, a Empresa tem alguma expectativa de ampliar seu market share? E posteriormente, como a coisa aconteceria? Estamos vendo uma ampliação do market share, vocês conseguem segurar o market share, a exemplo do que vêm acontecendo com os outros produtos da Empresa?

Fábio Lopes:

Márcio, não acreditamos em uma expansão do market share da Ourofino. O ciclo de produção desse produto é muito longo, e a capacidade produtiva da Ourofino é para produzir em torno de 36 milhões a 40 milhões de doses por ano. Não pretendemos aumentar a capacidade produtiva desse produto. Nosso *driver* de crescimento é em biológicos, mas em outros produtos na linha de biológicos, não em vacina contra febre aftosa.

Márcio de Carvalho Montes:

Obrigado. E outra pergunta: na parte de antibióticos para crescimento, houve o lançamento de um novo produto pela concorrência, com óleos naturais e amilase. Isso concorre diretamente com algum produto da Empresa?

Dolivar Coraucci Neto:

Esse tipo de produtos são os usados normalmente como aditivos da avicultura e da suinicultura, portanto da agroindústria. Tratam-se de correntes mundiais de utilização de produtos que são um pouco mais sustentáveis.

A introdução desse tipo de produto leva tempo para aceitabilidade, e os desafios para esse tipo de produto na questão de resultados também possuem um diferencial grande para essas tecnologias já consolidadas.

Essa é uma frente de trabalho para a qual nossa Empresa também está atenta, e estamos trabalhando fortemente para colocar em nosso pipeline cada vez mais produtos sustentáveis, e com características que sejam mais naturais.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T14
Ourofino (OFSA3 BZ)
26 de março de 2015

Márcio de Carvalho Montes:

Então, no momento, qualquer coisa nesse segmento está em desenvolvimento e não afeta as expectativas da Ourofino, é isso?

Dolivar Coraucci Neto:

Exato. Podemos dizer exatamente isso.

Márcio de Carvalho Montes:

OK. Obrigado.

Operadora:

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

Dolivar Coraucci Neto:

Primeiramente, gostaria de agradecer a participação de todos nesta nossa conferência. Agradecemos a todos pela atenção e confiança no nosso trabalho, e gostaríamos de dizer que estamos centrados e focados na entrega de constante melhora em resultados a cada ano dentro desse segmento bastante concorrido, e do qual nos orgulha muito fazer parte. Muito obrigado a todos.

Fábio Lopes:

Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T14 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.