



## **OUROFINO - PORTUGUÊS 10/08/2016**

**OPERADORA:** Boa tarde, Senhoras e Senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao 2T2016 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Dolivar Coraucci Neto, CEO, e o senhor Kleber Gomes, CFO e diretor de RI. Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Todos os participantes estão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando \*0. O áudio e os slides dessa 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 2T2016” que os conduzirá à plataforma da apresentação. Antes de prosseguir, gostaria 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 Cia., bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas pois se referem a eventos futuros e portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Ourofino e podem levar a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Dolivar Coraucci Neto, que dará início à apresentação. Sr. Dolivar Coraucci Neto pode prosseguir com sua apresentação.

**DOLIVAR CORAUCCI NETO** - Boa tarde a todos. Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do 2T e 1S do ano de 2016. No 2T a Cia. avançou na execução de seus projetos estratégicos e deu continuidade em ações com o objetivo de retomar os níveis históricos de rentabilidade. Tivemos uma significativa expansão de receitas nos segmentos de animais de companhia e de operações internacionais e redução no segmento de animais de produção. Neste contexto, a receita líquida consolidada no 2T2016 foi de R\$ 134,6 milhões, crescendo 1,4%. No semestre crescemos 5,9%, atingindo R\$ 232,6 milhões de receita líquida. Em animais de produção, houve crescimento na linha de produtos farmacêuticos para bovinos, porém condições adversas nos mercados de vacina contra a febre aftosa e produtos de aves e suínos, resultaram em decréscimo da receita líquida do segmento. Apesar disso, continuamos confiantes nos sólidos fundamentos do mercado e acreditamos que situações mercadológicas da vacina contra a febre aftosa e de aves e suínos tende a melhorar nos próximos períodos. No segmento de animais de companhia, apesar de mais sensível à situação macroeconômica, a expansão de portfólio contribuiu para um importante crescimento no trimestre e consequente reversão da queda observada no 1T2016. Em operações internacionais, as ações estratégicas para expandir nossa presença nos mercados do México e da Colômbia, que passaram a representar mais da metade de nossas exportações, estão sendo bem-sucedidas e impulsionaram o expressivo crescimento desse segmento. Em linha com nosso planejamento e investimentos em pesquisa e desenvolvimento, lançamos dois importantes produtos no trimestre: para animais de produção, o Evol; não endectocida com associação inédita entre o Sulfóxido de Albendazol e Ivermectina para combate a parasitas externos e internos com poder ovicida, que tem demonstrado ótima aceitação do mercado. Para animais de companhia, o Nulli, um analgésico para cães e gatos com recomendação de uso clínico e cirúrgico, para controle das dores agudas e cólicas. Com esses dois novos produtos, já totalizamos 4

lançamentos em 2016. nossas atividades de expansão de portfólio seguem bem ativas com diversas oportunidades desenvolvidas pelo nosso P&D em conjunto com o time de novos negócios. A construção da nossa nova planta e o desenvolvimento dos produtos biológicos seguem avançando conforme o planejado. Ao longo dos últimos trimestres, observamos redução de nossa rentabilidade e margens históricas, o que nos tem feito redobrar esforços para redução de gastos e melhoria da nossa eficiência operacional. Com isso, acreditamos em uma recuperação no 2S que também é nosso período mais forte de vendas. Continuamos confiantes em nosso planejamento estratégico e nos fundamentos de crescimento e desempenho do nosso negócio e continuaremos investindo no desenvolvimento sustentável da nossa Cia., com foco na geração de valor para nossos acionistas. Passo agora ao nosso CFO e diretor de RI Kleber Gomes que irá comentar os resultados do período.

**KLEBER GOMES** – Obrigado Dolivar. Boa tarde a todos. Primeiramente, gostaria de mencionar a minha grande satisfação com a nova posição da Cia., destacando que me dedicarei bastante para agregar ainda mais valor para nossos acionistas.

No slide da página 3, apresentamos a receita líquida de vendas consolidada, que cresceu 1,4% no 2T, alcançando R\$ 134,6 milhões contra os R\$ 132,7 milhões do 2T2015. No semestre, a receita cresceu 5,9% atingindo R\$ 232,6 milhões contra R\$ 219,7 milhões do mesmo período do ano anterior.

No slide da página 4, detalhamos a receita líquida em cada um dos nossos segmentos de negócio. Em animais de produção, a receita líquida do 2T foi de R\$ 105,8 milhões, com recuo de 5,5% comparado ao 2T2015. Esse decréscimo decorreu substancialmente de condições adversas em duas linhas: vacinas contra febre aftosa e produtos para aves e suínos. O mercado de vacinas contra febre aftosa tem sido bastante impactado por preços baixos. O mercado de aves e suínos, por sua vez, tem sido pressionado pelos

maiores custos dos grãos e dificuldades de repasse de preço das proteínas do mercado interno, resultando em maior competição entre os laboratórios. As perdas foram parcialmente compensadas por um bom crescimento nas demais classes terapêuticas. No semestre, a receita líquida foi de R\$ 180,6 milhões, com crescimento de 0,2%. Em animais de companhia, a receita líquida do 2T foi de R\$ 17,6 milhões, com aumento de 15,8% em relação ao 2T2015. Podemos destacar o crescimento da linha de terapêuticos, reforçado pelo lançamento do Nulli, um analgésico para dores crônicas e aguda. É uma importante recuperação após os resultados dos dois últimos trimestres e está alinhada às nossas observações de gradual retomada das vendas para os petshops. No 1S, a receita foi de R\$ 31,7 milhões, com crescimento de 5,3%. Conforme mencionado no 1T, iniciamos em março as vendas da nossa distribuidora modelo na cidade de São Paulo. Em operações internacionais, a receita líquida do 2T foi de R\$ 11,2 milhões, com aumento de 103,6% comparado ao 2T2015. No semestre, a receita foi de R\$ 20,3 milhões, com aumento de 116,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento reflete nossos investimentos para aumento das vendas no México e início das operações próprias na Colômbia, países que já representam mais de 50,0% de nossas operações internacionais.

No slide da página 5, analisaremos o lucro bruto e o SG&A. A margem bruta do 2T foi de 51,3% em comparação com 54,9% do 2T2015. Em animais de produção, conforme já comentado, a redução das margens decorreu substancialmente de perdas de preço em vacinas contra a febre aftosa e em produtos para aves e suínos. Em animais de companhia, houve leve redução de margem em decorrência de mix menos favorável. Em operações internacionais, observamos uma melhoria da margem decorrente do impacto favorável do câmbio. No semestre, a margem bruta totalizou 52,1% comparada aos 56,5% do mesmo período de 2015. O SG&A do 2T totalizou R\$ 54,4 milhões contra R\$ 49,7 milhões do 2T2015. No semestre, o SG&A foi de R\$ 105,1 milhões contra R\$ 91,4 milhões do mesmo período do ano

anterior. O crescimento decorre substancialmente do aumento das estruturas comerciais no México e na Colômbia e despesas pressionadas pela inflação. Em relação ao percentual sobre a receita líquida, observa-se maior diluição quando comparado ao 1T2016 em função da maior representatividade do faturamento do 2T combinado com medidas de otimização de gastos iniciadas no 1T. Considerando que historicamente o 2S é o mais representativos do ano, esperamos verificar nesse período maior diluição do SG&A.

No slide da página 6 apresentamos que o EBITDA ajustado no 2T totalizou R\$ 20,2 milhões com margem de 15,0% e queda de 6,0 p.p. no 1S o EBITDA ajustado foi de R\$ 26,8 milhões com margem de 11,5% e decréscimo de 7,6 p.p. Os principais fatores que influenciaram esse resultado foram a redução da margem bruta e o aumento do SG&A já explicados anteriormente. Reforçamos que esperamos uma recuperação no 2S por ser o mais representativo em termos de faturamento, pela retomada do crescimento de animais de companhia iniciado no 2T e por ações de otimização de gastos que estão em andamento.

No slide da página 7, apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de IR e contribuição social e o lucro líquido. A despesa financeira líquida do 2T ficou em R\$ 6,8 milhões contra R\$ 1,8 milhão do 2T2015. Já no semestre, a despesa líquida foi de R\$ 11,4 milhões, contra R\$ 2,5 milhões do mesmo período de 2015. O aumento da despesa é decorrente do nível de endividamento líquido menor no 1S2015 em função de recursos do IPO realizado em outubro de 2014, bem como do aumento dos encargos financeiros indexados ao CDI verificados durante o 1S2015, com a subida da taxa SELIC. Destacamos que para o 2S esperamos liberação de nova parcela da linha de financiamento com a FINEP contratada em dezembro de 2014 que contribuirá para uma taxa média ainda melhor. O IR e a contribuição social do 2T somaram R\$ 1,5 milhão contra R\$ 2,4 milhões do 2T2015, decorrente da menor lucratividade no período. O lucro líquido ajustado do 2T2016 foi de R\$

6,3 milhões com redução de 66,7% em relação ao 2T2015. No 1S2016 o lucro somou R\$ 4,5 milhões com queda de 83,0% comparado com o mesmo período do ano anterior. Esses resultados refletem a queda do EBITDA ajustado combinado ao aumento de despesas financeiras líquidas já comentados anteriormente.

Na página 8, apresentamos as informações sobre o endividamento da Cia. No 2T2016 o índice de dívida líquida/EBITDA ficou em aproximadamente 2x contra 1,63x do mesmo período do ano anterior. O custo médio de dívida foi de 9,52% ao ano no fechamento do 2T2016, comparado aos 5,75% ao ano do 2T2015. Esperamos, conforme já destacado, liberação de nova parcela de financiamento com a FINEP que possui encargos reduzidos e pré-fixados. Destacamos ainda que a Cia. fechou 30 de julho de 2016 com caixa de R\$ 23,2 milhões.

Na página 9, apresentamos os investimentos em P&D do 1S2016. Os investimentos totalizaram R\$ 14,8 milhões e representaram 6,4% da receita líquida do período, em linha com percentuais anuais históricos.

Na página 10 apresentamos os lançamentos de produtos do 1S2016. Foram 3 novos produtos para animais de produção e 1 produto para animais de companhia. Destacamos os lançamentos do 2T. Para animais de produção, o Ovol, um endectocida com associação inédita entre Sulfóxido de Albendazol e Ivermectina e para combate a parasitas internos e externos com poder ovicida. Para animais de companhia, o Nulli, analgésico para cães e gatos com recomendação de uso clínico e cirúrgico para controle das dores aguda e crônica.

Na página 11 demonstramos o desempenho da nossa ação desde o IPO até 30 de junho de 2016. notem que as curvas estão em base 100. Nesse período, a ação da Cia. deu retorno de 60,6% incluindo dividendos.



Comparativamente, o iBovespa, no mesmo período, apresentou retorno negativo de 5,1%.

Retorno a palavra ao nosso CEO, Dolivar Coraucci, que irá resumir os destaques do período.

**DOLIVAR CORAUCCI** – Para finalizar, no slide da página 12, gostaríamos de ressaltar a retomada do crescimento de animais de companhia com 15,8% de aumento no 2T, o crescimento de 103,6% em operações internacionais em decorrência dos investimentos no México e na Colômbia, o bom desempenho de animais de produção desconsiderando-se os fatores mercadológicos de vacina contra a febre aftosa e de produtos para aves e suínos. O lançamento de mais 2 produtos totalizando 4 por semestre, conforme nosso plano diretor e o andamento conforme o planejado da nova planta de biológicos. Seguimos agora disponíveis para sessão de perguntas e respostas aos senhores. Obrigado por enquanto.

**OPERADORA** – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso tenha alguma pergunta, pressione \*1 do seu telefone. Se a qualquer momento sua pergunta foi respondida, aperte tecla # para se retirar da fila. As perguntas serão respondidas à medida em que forem recebidas. Por favor aguardem enquanto postamos as perguntas.

O senhor Joseph Giordano do JPMorgan gostaria de fazer uma pergunta.

**GIORDANO** – Olá, boa tarde a todos. Boa tarde Dolivar e Kleber, obrigado por pegarem minha pergunta. Na verdade, a minha pergunta é explorar bastante essa questão do crescimento do lado de animal de produção. Primeiro, eu queria entender um pouquinho a questão da aftosa, imagino aí que o preço ficou em torno de 25,0% abaixo do que a gente viu em novembro nessa campanha do 1S, então eu queria entender um pouquinho primeiro: o quanto hoje a aftosa é em relação à Cia., se continua em torno daqueles

10,0% da receita, só para tentar entender um pouquinho do que foi o impacto no tri. O segundo ponto é se vocês acreditam que esse preço deve continuar pressionado na campanha de novembro e a do 2S. Terceiro: como foi a questão de volume. Estou imaginando que essa questão de preço veio por conta de um excesso de oferta, então, além do preço, vocês perderam bastante volume e para entender um pouquinho também a dinâmica do lado de suínos. A gente viu algumas questões na indústria do ponto de vista de custo, que afetaram a cadeia. Então eu queria entender um pouquinho se foi queda na demanda de volume ou vocês tiveram que achar um pouco do preço para ajudar o cliente final. E acho que é o último ponto aqui para explorar essa questão de crescimento, olhando para o resto do portfólio, febre aftosa e frangos e suínos eu queria entender um pouquinho qual foi a tendência de volume e receita, porque se não me engano vocês passaram uma tabela em torno de 10,0% mais alta no final do 1T. Obrigado.

**DOLIVAR CORAUCCI** – Obrigado Joseph pela pergunta. Vamos por partes. Em relação à aftosa. A aftosa já vinha sinalizando, como eu disse para vocês, já no primeiro tri, um cenário bastante complexo em virtude de uma alta oferta de produto no mercado. Então, nós tínhamos um excesso de produção em todas as empresas, o que gerou uma competitividade muito maior e consequentemente queda de preços. Além disso, você tem alguns players que tem posições diferenciadas em relação à aftosa, bastante diferente da Ourofino, porque a Ourofino tem no negócio dela a aftosa representando 10,0%. Tem outras empresas que possuem negócios de aftosa representando muito mais do que a situação da Ourofino. E isso também gera, em virtude de o pessoal conseguir colocar as suas vacinas que tem prazo de vencimento bastante curto normalmente, uma pressão de se colocar o produto antes que ele perca vencimento dentro dos estoques. Então, essa é a dinâmica que está sendo vivida nesse momento. No 2S eu não acredito, nós não acreditamos na recuperação de preços e para isso nós já também ajustamos as nossas previsões e os nossos gastos para que a gente possa suportar de maneira

mais adequada o desenvolvimento do nosso negócio em animais de produção. Sobre suínos e frangos, a pressão realmente se deu em virtude do problema na cadeia das commodities, tanto milho quanto soja atingiram preços históricos aumentando os custos dos produtores a níveis não suportáveis pelo nível de custo que eles vinham experimentando há alguns anos. Conseqüentemente, eles tiveram uma maior dificuldade em incrementar sua produção e muitos deixam de usar muitas vezes os produtos de sanidade, melhorando a performance, mesmo porque já está vivendo um momento de total perda e eles acabam não fazendo os investimentos necessários em medicamentos. Se a gente separar um pouquinho os suínos e frango, as aves estão um pouco melhores porque as aves tem o mercado externo e tem uma situação bastante interessante, se é que a gente pode chamar isso de interessante, né, a crise brasileira propicia um maior consumo de aves, em detrimento de outras proteínas em virtude da situação econômica da população em geral, então aumenta um pouco o consumo de aves e você ainda consegue algum nicho, mas mesmo assim o mercado muito sofrido pressionado pelos custos das commodities. A última pergunta era ligada à questão do crescimento em relação fora à aftosa e aves e suínos. Seguramente nós tivemos uma importante parcela de crescimento no repasse de preços e isso foi importante para nossa empresa na consolidação de preços muito em virtude também do aumento de custos devido à pressão inflacionária e todas as despesas internas da empresa, energia elétrica, folha de pagamento e tudo mais. Então foi importante a gente ter essa situação do crescimento mais substancial em repasse de preço. Teve também um crescimento em volume mas menor do que o repasse de preço, mesmo porque apesar dos bovinos estarem com preços históricos importantes, há uma questão de liquidez no mercado bastante importante a ser considerado. Os canais que são negócios também tem uma dificuldade de crédito inerente ao momento econômico que nós estamos vivendo.

**GIORDANO** – Perfeito. Obrigado, Dolivar. Agora uma pergunta para o Kleber. Olhando para o balanço da Cia. ele mencionou que tem mais uma parcela da FINEP para entrar no 2S, mas quando eu olho para a dívida da Cia. é um pouco mais de um terço, vence nos próximos 12 meses. Então eu queria entender um pouco se essa parcela do FINEP consegue cobrir esses R\$ 80,0 milhões de dívida de curto prazo, dado que ainda imagino que vocês tenham uma parte do CAPEX da planta para ser feito, então a geração de caixa ainda deve ser pressionada no curto prazo. E se essa dívida não cobrir, se essa [23:59] não cobrir esse vencimento eu queria entender se há alguma dívida atrelada à CDI sendo contratada. Obrigada.

**KLEBER** – Joseph, obrigado por perguntar. Na verdade, nós temos ainda 3 parcelas do financiamento da FINEP contratado em 2014 a serem liberadas. Nós notamos um atraso por problemas internos da FINEP, eles trocaram o sistema e não deu muito certo algumas questões e eles acabaram tendo problemas e dificuldades para operacionalizar a liberação. Então, nós temos mais de R\$ 60 milhões a serem liberados naquele financiamento. E a gente esteve recentemente em reunião com eles e a gente já deve ter uma liberação de uma das parcelas agora em breve e esperamos ter alguma parcela que já foi comprovada ainda até o final de dezembro desse ano. Então nós estamos bastante tranquilos com a questão do endividamento de curto prazo em função dessas parcelas que nós temos para receber e que na verdade houve uma substituição durante o período dos recursos que nós tínhamos da FINEP e acabamos tendo que pegar no mercado. Mas estamos bastante tranquilos com isso.

**GIORDANO** – Perfeito. Muito obrigado. Boa tarde.

**OPERADORA** – O senhor Antônio Barreto, do Itaú BBA, gostaria de fazer uma pergunta.

**BARRETO** – Boa tarde, Dolivar. Boa tarde, Kleber. A minha primeira pergunta é só um detalhamento da questão de aftosa, suínos e frangos. Tem como vocês passarem para a gente uma ordem de grandeza ao menos do quanto que elas representaram da receita no 2T? Na aftosa eu sei que vocês costumam adiar para 10,0% da receita, mas como a gente tem campanha no 2T eu queria saber se isso pode ter sido um pouco maior. E contextualizar aí também com receita de suínos e frangos no trimestre. E para completar essa pergunta, se você puder dar alguma perspectiva de margem histórica versus o quanto foi feito no 2T para esses dois segmentos, aftosa e suínos/frangos, isso ajudaria bastante a gente para tentar entender que impacto isso teve no 2T.

**KLEBER** – Antônio, obrigado pela pergunta. Aves e suínos representam cerca de 15,0% do faturamento de animais de produção. Aftosa, a gente tem uma representatividade um pouco maior que depende também muitas vezes do preço. E como o preço que nós tivemos é menor nesse período a representatividade oscila. Mas aftosa em termos gerais representa de 9-10,0% de nosso faturamento. Com relação à margem, a pergunta é sim, aftosa e suínos no trimestre tem um impacto maior.

**BARRETO** – Mas vocês não podem dar ideia quantitativa de ordem de grandeza pelo menos do quanto que foi menor, quando a gente olha na média histórica?

**KLEBER** – a gente não tem aberto esse nível de informação, Antônio. Nós estamos num setor bastante competitivo e a gente não tem aberto por classe terapêutica.

**BARRETO** – Está ótimo. Obrigado. E a minha segunda pergunta é: vocês comentaram bastante sobre as iniciativas de corte de custos e eficiência que vocês esperam para o 2S, tem como vocês darem pelo menos 3 principais ações para a gente tentar fazer algum tipo de análise aqui?

**DOLIVAR** – Antônio, nós fizemos uma série de readequações nas questões operacionais da empresa em virtude do momento macroeconômico que nós estamos vivendo. Nós estávamos preparados para uma condição macroeconômica bastante diferenciada e a tomada da economia não se movimentou nessa direção como todos sabem. Então, mediante isso, em todas as linhas da empresa fizemos otimizações importantes, desde otimização de pessoal até controle de gastos importantes que estavam planejados dentro de uma situação macroeconômica diferenciada e que postergamos para que pudessem ser executadas mais à frente. Então, são normalmente as ações de praxe ligadas a controle de custo, a controle de despesas e melhoria de eficiência operacional mediante o momento e o ambiente que nós estamos inseridos.

**KLEBER** – Antônio, complementando o Dolivar, a gente fez várias ações buscando por exemplo, sinergias entre áreas, então nós tivemos junções de departamentos, nós tivemos, estamos analisando terceirizações de funções non-core e também fizemos desligamentos de funcionários para corte de custo fixo.

**BARRETO** – Está ótimo. Obrigado.

**OPERADORA** – O senhor Marcio Montes, do Banco do Brasil, gostaria de fazer uma pergunta.

**MONTES** – Boa tarde, Dolivar, Kleber. Obrigado pela oportunidade. Ainda continuando na taxa de spreads financeiros, como é que vocês estão vendo, assim, o que afetou nessa estruturação que a gente teve, tanto no México quanto na Colômbia, bem como nos [29:30] aqui no Brasil, como é que isso estaria afetando daqui pra frente toda essa parte da empresa?

**DOLIVAR** – Marcio, muito obrigado pela sua pergunta. A gente não vê impacto significativo nesse momento decorrente do crescimento das



operações no México e na Colômbia. O ciclo financeiro, os prazos lá são prazos até menores do que o Brasil, as operações ainda, estão crescendo bastante, mas ainda são relativamente pequenas na composição do grupo e nós não vemos nenhum problema, pelo contrário, a gente enxerga as operações de exportação como um todo como um hedge natural para as importações de princípios ativos que nós temos. Então não enxergamos nenhum problema, não temos nenhuma preocupação com relação à despesa financeira decorrente desses países.

**MONTES** – Está OK, obrigado.

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

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** – Agradeço a todos a participação em nossa conferência, permanecemos focados no nosso planejamento estratégico e atentos às oportunidades para melhorar nossa rentabilidade, com responsabilidade e reafirmarmos o nosso compromisso com o crescimento sustentado dos nossos negócios. Desejo sucesso ao Kleber na nova função e agradeço a todos pela confiança depositada em nosso trabalho. Seguimos focados em trazer mais valor para os nossos acionistas. Obrigado.

**KLEBER** – Obrigado.

**OPERADORA** – Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T2016 da Ourofino está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.