

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

**Operadora:**

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao 3T14 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 maiores 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](http://ri.ourofino.com). Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título 'Webcast 3T14', 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 conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Dolivar Coraucci Neto, que dará início à apresentação. Sr. Dolivar Coraucci Neto, pode prosseguir com sua apresentação.

**Dolivar Coraucci Neto:**

Obrigado. Boa tarde a todos. Primeiramente, gostaria de dizer que estou muito feliz com a abertura de capital da Ourofino, e agradecer a todos pela participação em nossa teleconferência de resultados. Quero agradecer especialmente aos investidores e analistas pela confiança demonstrada em nosso negócio, mesmo em um cenário macroeconômico adverso e de incertezas políticas. Muito obrigado a todos.

Nessa nova fase de relacionamento com o mercado, acho importante iniciar reforçando que nosso negócio tem pilares de sustentação muito fortes. Primeiro, nossa posição de liderança no mercado de saúde animal brasileiro, com uma combinação única de marca reconhecida, base diversificada de clientes e alta capilaridade de distribuição.

As mais atualizadas plantas industriais, e que atendem as mais importantes práticas e normativas de boas práticas de fabricação. Uma grande expertise em P&D com uma equipe própria de desenvolvimento local. Uma cultura empreendedora ágil e uma administração experiente e comprometida com as melhores práticas de governança corporativa e com o sucesso do negócio.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

Gostaria de reafirmar também o meu compromisso como CEO de executar nosso plano de negócio com afinco, buscando a ampliação de nosso portfólio de produtos, inclusive com a nova linha de produtos biológicos, que são as novas vacinas, e a ampliação de nossas operações internacionais, especialmente na América Latina.

Acreditamos em um cenário crescente de tecnificação da pecuária brasileira e um forte crescimento do mercado de animais de companhia, impulsionado pelo aumento da renda e pela humanização dos *pets*.

Vamos, ao longo de nossa convivência, estreitar laços e criar canais para reporte sobre os desenvolvimentos dos principais temas de negócio de nossa Companhia. Muito obrigado a todos.

Passo agora a palavra para nosso CFO e Diretor de Relações com Investidores, o Sr. Fábio Lopes, que irá comentar os resultados do 3T e do período dos 9M findo em 30 de setembro.

**Fábio Lopes Júnior:**

Boa tarde a todos. Como já dito pelo Dolivar, temos uma grande responsabilidade com os investidores, que demonstraram muita confiança em nossa Companhia. Muito obrigado. Não mediremos esforços em recompensar essa confiança com bons resultados ao longo dos próximos anos.

Iniciando nossa apresentação, quero dizer que nossos resultados estão em linha com nosso planejamento e expectativas para o ano, inclusive levando-se em consideração a sazonalidade usual das vendas, que historicamente são mais fortes no 4T.

No slide da página três, temos a seção eventos recentes, onde apresentamos um resumo das informações da oferta. Destacamos que a comercialização das nossas ações se iniciou no dia 21 de outubro de 2014, com cotação de R\$27 por ação. O valor de distribuição da oferta base foi de R\$363 milhões, correspondentes a 13,4 milhões de ações ordinárias.

Nosso capital social atual é composto por 51.923.077 ações, distribuídas da seguinte forma: acionistas fundadores com 57,14% do total, administradores com 3% de participação, e o *free float* com 39,78% de participação.

Quero informar que o *green shoe* foi integralmente exercido. Assim, o capital social passará a ser composto por 53.942.307 ações, correspondentes a um aumento de capital suplementar de R\$54 milhões.

Passaremos agora para a análise dos principais indicadores da Companhia. No slide quatro, destacamos o crescimento de nossa receita líquida de vendas, de 10% no 3T, passando de R\$94,3 milhões no 3T13 para R\$103,7 milhões no 3T14, e um crescimento de 20% no acumulado de 9M, passando de R\$247 milhões nos 9M13 para R\$296 milhões no acumulado de 9M14.

Destacamos também, neste slide, a contribuição do segmento de animais de produção, de companhia e de operações internacionais na receita líquida das vendas. No 3T14, o segmento de animais de produção representou 82% da receita líquida, contra 80% no mesmo período do ano anterior; animais de companhia representaram

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

14% contra 12%, no 3T13; e as operações internacionais representaram 4% no 3T14 contra 8% no 3T13.

No acumulado de 9M, as contribuições dos segmentos para receita líquida de vendas estão praticamente em linha nos dois períodos analisados, apenas com uma redução de participação do segmento de operações internacionais, que será explicada no slide seguinte.

Assim, no acumulado de 9M14, o segmento de animais de produção representou 81% das receitas líquidas das vendas, animais de companhia representaram 14%, e o segmento de operações internacionais representou 5% do total.

É importante destacar que o segmento de animais de companhia vem apresentando maior participação na receita líquida total, pois este mercado tem crescido historicamente a taxas superiores às do mercado de animais de produção, principalmente pelo aumento da renda dos brasileiros e da tendência, como o Dolivar falou, da humanização dos *pets*.

No slide cinco, apresentamos a receita líquida das vendas em cada um dos segmentos de negócio para os períodos analisados. A receita de animais de produção cresceu 13,1% no trimestre, passando para R\$85,3 milhões no 3T14; e no acumulado de 9M, a receita de animais de produção cresceu 20,9%, passando para R\$240 milhões. Este crescimento é substancialmente explicado pela melhor performance das linhas de produtos para reprodução assistida e de antiparasitário.

Em animais de companhia, a receita líquida do 3T cresceu 25,2%, passando para R\$13,9 milhões no 3T14, e no acumulado de 9M teve um crescimento de 35,3%, passando para R\$41,8 milhões nos 9M14. Este crescimento é substancialmente explicado pela consolidação da linha de antiparasitários lançada em 2013 e pelo lançamento de dois novos produtos anestésicos em 2014.

O segmento de operações internacionais apresentou queda na sua participação na receita líquida de vendas, devido principalmente à Companhia estar mais restritiva às vendas para a Venezuela, em virtude da instabilidade econômica deste país. Destaca-se que a demanda por nossos produtos na Venezuela continua bastante alta, e que a restrição é uma decisão da Ourofino de acordo com sua política de crédito.

Os demais principais países apresentaram crescimento nesse período. Assim, no 3T, as receitas do segmento de operações internacionais passaram para R\$4,5 milhões. No acumulado de 9M, as receitas desse segmento diminuíram 15,7%, passando para R\$15 milhões. Destacamos também que a Empresa tem em seu plano estratégico a ampliação das operações internacionais na América Latina, iniciando-se as ações já em 2015.

Passando para o slide número seis, iremos analisar o lucro bruto e o SG&A. No trimestre, o lucro bruto cresceu 10,3%, passando para R\$66 milhões. No acumulado de 9M, o crescimento foi de 14,5%, atingindo R\$182 milhões. O SG&A teve um crescimento nominal no trimestre de 13,8%, passando de R\$40,5 milhões no 3T13 para R\$46 milhões no 3T14. Já no acumulado, teve um crescimento nominal de 15,7%, passando para R\$129 milhões no acumulado dos 9M14. Destaca-se aqui a diluição em relação às receitas líquidas de vendas, de 1,7 p.p. no acumulado de 9M.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

Passando agora para o slide sete, destacamos que o EBITDA ajustado aumentou 6,1% no trimestre, passando de R\$23,1 milhões no 3T13 para R\$24,5 milhões no 3T14, e aumentou 16% no acumulado de 9M, passando de R\$56 milhões nos 9M13 para R\$65,7 milhões no acumulado de 9M14, o que entendemos ser um bom crescimento e que demonstra que estamos no caminho para atingir os resultados do ano. No acumulado, as margens EBITDA ajustadas foram de 22,1% nos 9M14 e 22,9% nos 9M13.

No slide da página oito, apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de imposto de renda e contribuição social e o lucro líquido das operações continuadas. As despesas financeiras líquidas tiveram um crescimento mais significativo, passando de R\$2,3 milhões para R\$5,3 milhões no 3T14, e de R\$6,2 milhões para R\$10,3 milhões no acumulado.

Em termos gerais, o aumento da despesa financeira líquida é reflexo da diminuição dos saldos médios de aplicação financeira, aumento de endividamento vinculado ao CDI, além do aumento do próprio CDI, de 3 p.p. em relação ao período anterior.

Destaca-se, no entanto, que como a oferta foi finalizada em data posterior ao fechamento das demonstrações financeiras do 3T, o caixa no resultado financeiro ainda não foi afetado pelo aumento do capital decorrente, sendo que, conforme indicado no prospecto, parcela dos recursos será utilizada para liquidação de financiamentos vinculados ao CDI ainda no final deste ano e início do próximo. O custo de capital da Companhia está em 7% ao ano.

A despesa com imposto de renda e contribuição social aumentou 10% no trimestre. Já no acumulado de 9M, o aumento foi de 65%, passando de R\$5 milhões para R\$8,6 milhões. Este aumento decorre principalmente do fato de que em 2013 houve uma maior compensação de prejuízos das operações descontinuadas, comprovada por uma alíquota efetiva em relação ao lucro antes do imposto de 20% nos 9M14, contra 12,7% nos 9M13.

No trimestre, o lucro das operações continuadas passou de R\$14,6 milhões no 3T13 para R\$12 milhões no 3T14. No acumulado de 9M, passou de R\$35,9 milhões nos 9M13 para R\$33,9 milhões no acumulado dos 9M14, uma diminuição de 5,6%. Essa diminuição do lucro das operações continuadas é decorrente do aumento das despesas financeiras líquidas e da despesa do imposto de renda e contribuição social, conforme eu acabei de explicar nos dois gráficos acima.

O lucro operacional aumentou de R\$47,4 milhões no acumulado de 9M13 para R\$53 milhões no acumulado dos 9M14, um crescimento de 11,8%. E também, como já foi dito nos slides anteriores, nossa receita teve um crescimento de 20%, e nosso EBITDA um crescimento de 16% no acumulado dos períodos.

Passando agora para o slide número nove, queremos destacar o aspecto da sazonalidade das nossas operações, pois a distribuição ao longo do ano da receita das vendas e dos resultados não é linear em nosso negócio, que é afetado principalmente pelas épocas de manejo do rebanho bovino.

Vivemos em um País de grandes dimensões, onde predomina a pecuária extensiva. Conseqüentemente, os produtores, de forma geral, escolhem momentos específicos do ano, como a campanha de vacinação contra febre aftosa, para também fazer uso

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

dos demais produtos veterinários, concentrando assim as vendas nessas épocas do ano.

Para fins ilustrativos, as receitas líquidas das vendas de 2013 tiveram a seguinte composição por trimestre: no 1T13, 14,4%; no 2T13, 25,4%; o 3T13 representou 24,6% do total; e o 4T13 representou 35,6% do total das vendas de 2013. Ou seja, o 4T, historicamente, é bem mais forte que os demais.

Assim, o lucro líquido e o EBITDA do 4T também possui uma representatividade mais significativa, sendo que, também para fins ilustrativos, o lucro líquido e o EBITDA do 4T13 representaram 37,8% e 33,5%, respectivamente, do total do ano.

Na página dez, queremos destacar um dos principais pilares do nosso negócio, que são os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação. Historicamente, a Ourofino investe acima de 6% do seu faturamento em PDI, sendo que os investimentos acumulados no período de 2011 a 2013 totalizaram R\$62 milhões, e no período de 9M findo em 30 de setembro de 2014, totalizaram R\$18 milhões, também correspondentes a 6% da receita líquida deste mesmo período.

Esses investimentos buscam o lançamento de novos produtos em anos subsequentes, assim como os investimentos realizados em anos anteriores resultaram em um lançamento de 20 produtos nos anos de 2011 a 2013, e de seis novos produtos já lançados nos 9M14.

Na página 11, demonstramos o desempenho diário de nossa ação nos 24 primeiros dias de atividade. No dia 14, a ação encerrou a R\$29, uma alta de 7,4% em relação à sua cotação inicial.

Antes de encerrar minha apresentação, quero destacar novamente o crescimento de nossa receita líquida de vendas de 20%, e do nosso EBITDA de 16% no acumulado de 9M, e reforçar que nosso resultado acumulado em setembro está em linha com nosso planejamento e expectativas para o ano, considerando a sazonalidade usual das vendas, que historicamente são mais fortes no último trimestre.

Assim, encerro minha apresentação de resultados, agradecendo a atenção de todos. Muito obrigado. E passamos agora para a sessão de perguntas e respostas.

**Joseph Giordano, JPMorgan:**

Boa tarde. Parabéns pelo IPO, primeiro de tudo, e por esses 9M de resultados bons. Eu queria fazer uma pergunta com relação à parte de R&D da Companhia. Vemos que vocês comentam no release que temos 52 produtos no pipeline de desenvolvimento, mas quando olhamos para o pipeline que vocês anunciaram no prospecto, vocês falavam que, além disso, tinham alguns produtos em fase de análise, sendo sete em fase final de aprovação para o desenvolvimento. Queria entender como está a cara desse pipeline hoje, no fim de setembro, dado que vocês estão falando no fim de junho no release. Obrigado.

**Dolivar Coraucci Neto:**

Joseph, se você olhar pelo release, tínhamos uma previsão de praticamente seis produtos para o ano de 2014, previsão esta que já está totalmente em linha com o que

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

apresentamos no mês de setembro. E pelo próprio processo de pesquisa e desenvolvimento, como eu lhe disse, esse é nosso contínuo. Nós temos vários marcos de decisão e de implementação dos novos produtos.

Já temos produtos que deverão ser lançados agora, nos próximos meses, em demonstração a vocês, e também já temos produtos em linha para o próximo ano. Ou seja, acho que estamos totalmente dentro da expectativa que passamos a vocês no ato da construção do nosso release.

**Joseph Giordano:**

Na verdade, Dolivar, a pergunta era se vocês têm algum produto a mais além dos que colocaram no prospecto, dado que em junho havia sete produtos na fase final de aprovação, para começar o desenvolvimento. Queria entender se algum desses produtos já, de fato, entrou no pipeline ou ainda não.

**Dolivar Coraucci Neto:**

Joseph, o nosso evento de IPO é muito recente. Estamos exatamente em linha do que nós falamos com vocês. Obviamente, o P&D é muito dinâmico, e vamos lutar sempre para conseguir superar as expectativas. Mas, no momento, estamos exatamente em linha, conforme passamos para vocês.

**Joseph Giordano:**

Perfeito. Obrigado, Dolivar. Uma segunda pergunta, se me deixarem fazer, queria saber um pouco como está o cronograma da fábrica de vacinas, se mudou alguma coisa, se está em um estágio um pouco mais avançado. Eu lembro que vocês iriam começar a construir por agora. Se puderem me dar algum *update* nesse ponto, seria muito bom.

**Dolivar Coraucci Neto:**

Exatamente nesta semana, é o *workshop* de alinhamento do processo de construção da nossa nova operação. Exatamente nesta semana, estamos em fechamento de todos os *steps* necessários para início de implementação da nossa planta. Ainda não se iniciou o fechamento de todo o projeto executivo e definitivo do nosso orçamento.

**Joseph Giordano:**

Perfeito. Obrigado, Dolivar.

**Rodrigo Coelho, Bradesco:**

Boa tarde. Minha pergunta é em relação à sazonalidade, mas não muito em relação a vendas, que vocês já abordaram bastante no *call*: queria saber se existe algum tipo de sazonalidade em relação às despesas comerciais, seja em termos de venda, marketing, P&D, ou se a alocação desses recursos é mais ou menos uniforme ao longo do ano. Obrigado.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

**Fábio Lopes Júnior:**

Obrigado pela participação, Rodrigo, e obrigado pela pergunta. A despesa comercial variará, quando você analisa o trimestre, muito em linha com o crescimento do faturamento. Não temos uma sazonalidade que vá impactar em nenhuma análise de forma significativa quando se analisa o último trimestre, porque temos o aumento da receita, mas também temos o aumento de despesa que corresponde. Então, ela fica em linha com o que estávamos prevendo.

**Rodrigo Coelho:**

Entendi. E se eu puder fazer um *follow-up*, em relação à receita, no 1S14 ela veio crescendo mais ou menos 25% em relação ao ano passado, e neste trimestre vimos uma desaceleração. Como vocês estão olhando para o 4T? Entendo que ele é um trimestre mais forte em relação ao ano, mas queria saber um pouco em relação à comparação com 2013.

**Fábio Lopes Júnior:**

É o semestre mais forte do ano, como também foi um semestre muito forte em 2013. Nossa expectativa é de atingir o crescimento que estávamos esperando, e sabemos que o crescimento do 1S foi muito forte e na nossa expectativa achamos que teremos um crescimento ainda um pouco menor do que foi o crescimento do 1S, visto que o 4T13 também foi muito forte. Estamos mantendo a expectativa de crescimento que colocamos nas nossas expectativas para o mercado.

**Rodrigo Coelho:**

Está certo. Obrigado, pessoal, e parabéns pelo resultado.

**Giovana Araújo, Itaú BBA:**

Boa tarde. Minha primeira pergunta é sobre o SG&A. Queríamos entender melhor a tendência para este ano e para 2015, mas olhando 2014, esse aumento de 150 b.p. na comparação 3T versus o ano passado, o que reflete melhor a tendência? É esse aumento de 150 b.p. ou a redução de 170 b.p. no acumulado do ano?

**Fábio Lopes Júnior:**

Boa tarde, Giovana. Obrigado pela colocação. Como falamos, nós sempre esperamos a diluição do SG&A quando analisamos um período mais longo do que somente um ou dois trimestres. Quando olhamos a nossa diluição, estamos sempre olhando dois, três anos para frente.

Em 2014, esperamos um percentual de SG&A muito em linha com o que foi no ano passado, ou levemente inferior, mas não um aumento de 1,5 p.p., e também não uma diluição tão grande como foi no acumulado desses 9M, de 1,7 p.p.

Acreditamos, sim, na diluição do SG&A, mas quando nós analisamos um período um pouco maior, quando estamos analisamos um, dois, três anos para frente.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

**Giovana Araújo:**

Em relação a 2015, Fábio, o que vocês estão esperando?

**Fábio Lopes Júnior:**

Acreditamos na diluição do SG&A, mas não em um percentual tão grande. Mas uma diluição gradativa, conforme vão acontecendo os aumentos de vendas.

**Giovana Araújo:**

Está ótimo. A segunda pergunta, se vocês pudessem comentar como vocês estão vendo o *outlook* para o mercado no próximo ano, olhando a parte de animais de produção. Se o fato de estarmos vendo um ambiente de gado mais caro e exportações mais fortes tem alguma implicação para o segmento. E olhando os animais de companhia, se esse macroeconômico mais fraco no Brasil afeta de alguma forma a performance desse segmento, na sua visão. Obrigada.

**Fábio Lopes Júnior:**

Giovana, quando analisamos animais de produção, acreditamos que o preço da arroba do boi, o preço histórico mais alto da história, com crescimento muito grande, é claro que deixa todo mundo animado.

Mas como sempre falamos, a tecnificação do pecuarista, e a necessidade dele usar mais tecnologia, usar cada vez mais remédio, manejo adequado, é o principal *driver* de crescimento do nosso setor. O aumento da produtividade do campo é uma necessidade que o pecuarista tem que ter para tornar seu negócio cada vez mais lucrativo.

Em relação a animais de companhia, quando olhamos o *outlook* e vemos a questão do varejo um pouco mais reprimida, quando nós analisamos essas coisas, nas nossas projeções já consideramos isso.

Então, acreditamos que nossas projeções refletem essa característica do mercado. E quando analisamos especificamente o *pet*, a questão do espaço do crescimento desse mercado ainda é muito grande.

**Giovana Araújo:**

Está ótimo. E se você me permitir uma última pergunta, rapidamente, se pudesse comentar, Fábio, o que foi a venda do ativo de R\$12,7 milhões que vocês mostraram no fluxo de caixa?

**Fábio Lopes Júnior:**

Isso, substancialmente, foi uma venda, que a Ourofino tinha uma aeronave e nós a vendemos para outra empresa, para a Ourofino Química na cisão do Grupo, deixando somente os ativos operacionais, só o que tem a ver com o *core business* da saúde animal. Isso representa cerca de R\$6 milhões - R\$7 milhões do total; e os outros R\$3 milhões - R\$4 milhões de venda de ativo foram da operação descontinuada em 2013, que era em relação a gado.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 3T14**  
**Ourofino (OFSA3 BZ)**  
**17 de novembro de 2014**

Vendemos esses ativos para os acionistas controladores no final do ano de 2013, em linha com o que nós sempre deixamos claro para o mercado, de deixar somente as questões operacionais dentro dos ativos da Companhia.

**Giovana Araújo:**

Está ótimo. Obrigada.

**Operadora:**

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Fábio Lopes Júnior para as considerações finais.

**Fábio Lopes Júnior:**

Obrigado pela presença e participação de todos. Estamos à disposição pelo site do RI e pelo telefone da Companhia. Esta foi a primeira divulgação de resultados da Ourofino, e vamos procurar aprimorar essa divulgação de resultados a cada trimestre. Todas as sugestões que vocês tiverem são muito bem-vindas.

Obrigado pela atenção e pela confiança que vocês estão demonstrando na Ourofino e na gestão da Empresa. Muito obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T14 da Ourofino está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas e tenham uma boa tarde.

“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.