

## **OUROFINO SAÚDE ANIMAL**

### **TELECONFERÊNCIA**

#### **DE RESULTADOS**

**2T2019**

**08/08/2019**

**OPERADOR** - Senhoras e senhores, obrigado por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 2T2019 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Kleber Gomes, CFO e diretor de relações com investidores. Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando \*0. O áudio e os slides desta conferência 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 2T2019, que os conduzirá à plataforma de 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 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 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, senhor

Kleber, pode prosseguir.

**KLEBER GOMES** - Boa tarde a todos. Muito obrigado pela participação em nossa teleconferência de resultados do 2T2019. Entendemos que o cenário de produção pecuária no Brasil está iniciando uma nova fase ainda mais construtiva, impulsionada, inclusive, mais recentemente pela oportunidade de o país aumentar suas exportações de proteína para a Ásia a partir da forte redução do plantel de suínos na China em decorrência do surto de febre suína africana naquela região. E ainda pelos fundamentos macroeconômicos que devem continuar evoluindo progressivamente a partir do cenário de aprovações das reformas estruturais que o país requer. Assim, entendemos que os produtores brasileiros devem se beneficiar de maiores volumes e de melhor rentabilidade, liberando investimentos e potencializando adoção de tecnologia incluindo medicamentos, vacinas e outros produtos veterinários. Nesse contexto a Cia. espera um ciclo bastante positivo para seus negócios, tanto de animais de produção quanto de animais de Cia., pois está preparada para continuar apoiando os produtores na sua contínua e necessária melhoria de produtividade e os tutores dos pets a proverem os cuidados necessários para os cães e gatos, e conseqüentemente continuar capturando resultados superiores. Entretanto, devemos destacar que o 1S do ano ficou aquém de nossas expectativas no segmento de animais de produção, que teve crescimento de 7,0% no trimestre já mostrando uma ligeira recuperação, e de 2,0% no semestre retratando um mercado menos comprador em nossa visão em decorrência de um momento ainda de espera pelas definições dos pontos que mencionamos anteriormente, especialmente os macroeconômicos. Também destacamos que parte desse crescimento se deu em função de maiores vendas de vacinas contra febre aftosa na primeira campanha do ano, que combinado com maior ociosidade das plantas, inclusive pelo início da operação da nova fábrica de vacinas com volumes ainda apenas iniciais pressionou a margem bruta do segmento que foi de 45,0%. Mesmo assim, em termos consolidados, o 2T apresentou um bom crescimento das receitas líquidas que foram 10,0% superiores ao mesmo período do ano anterior devido ao aumento de volume no segmento de animais

de Cia. e de operações internacionais que cresceram, respectivamente, 22,0% e 20,0%. Esses segmentos também tiveram, por outro lado, margens mais pressionadas pelos menores volumes produzidos, reduzindo a rentabilidade histórica. A redução da margem bruta consolidada associada a um maior reconhecimento dos dispêndios em pesquisa e desenvolvimento como despesas já previsto pela fase atual dos projetos, levou a redução do EBITDA ajustado da Cia. em 6,0p.p., atingindo R\$ 35,0 milhões. Positivamente, a geração de caixa operacional cresceu cerca de 6x no 2T2019. Como a sazonalidade normal do mercado sempre apresenta um 2S mais forte pela maior concentração de feiras de negócios, da alta do período de reprodução bovina e pelas condições climáticas mais favoráveis à incidência de parasitas, combinado com as excelentes perspectivas do cenário de produção pecuária do Brasil, como mencionado inicialmente, acreditamos que o potencial aumento do volume de operações resultará em maior diluição dos custos e despesas, e conseqüentemente um fechamento de ano de acordo com as nossas expectativas iniciais. Com o propósito de continuar sempre reimaginando a saúde animal, firmamos no trimestre parceria com a AgTech Garage, que é um hub de start ups orientado para o desenvolvimento do agronegócio, sendo escolhidos como único parceiro de inovação do nosso setor, nos permitindo potencial acesso a inovações que visam aumentar a produtividade e facilitar a vida do homem no campo.

Passando agora falar sobre os resultados financeiros, começaremos comentando as receitas líquidas da Cia. Como já dito, a Cia. apresentou a receita líquida de R\$ 178,0 milhões no 2T2019, um crescimento de 10,0% comparado ao mesmo período de 2018. No semestre, as receitas líquidas foram de R\$ 269,0 milhões, crescimento de 6,0%. O mercado foi um pouco mais retraído do que prevíamos no segmento de produção que representou receita líquida de R\$ 198,0 milhões no 1S2019, com crescimento de apenas 2,0% comparado ao mesmo período de 2018. No 2T2019 as receitas líquidas do segmento foram de R\$ 139,0 milhões com crescimento de 7,0%, já mostrando uma recuperação. A maior parte do crescimento apresentado se deu em função

da oportunidade de mercado com aumento de venda de vacinas contra febre aftosa. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 24,0 milhões no 2T2019, crescendo 22,0% em relação ao 2T2018. Os aumentos de volume permitiram maior resultado trimestral histórico do segmento decorrentes do sucesso nosso programa de consultores técnicos que visa fomentar o sell out dos distribuidores, e que está sendo expandido ao longo dos anos. No 1S2019 as receitas líquidas ficaram em R\$ 43,0 milhões para o segmento de animais de companhia, crescimento de 13,0% quando comparamos com o 1S2018. E para operações internacionais a receita líquida atingiu R\$ 16,0 milhões no 2T com o aumento de 20,0% comparado ao mesmo período do ano anterior. Excluindo-se o impacto do câmbio, o crescimento foi de 16,0% e refletindo o aumento de volume com destaque para Colômbia. No semestre, as receitas líquidas do segmento foram de R\$ 27,0 milhões, com 31,0% de crescimento.

Quanto à margem bruta do 2T o resultado foi de 50,0%, refletindo uma diminuição de 4,0p.p. em relação ao mesmo período de 2018. De modo geral, as margens foram pressionadas por menores volumes produzidos que reduziram a rentabilidade histórica. Por consequência, a margem do 1S2019 ficou em R\$ 132,0 milhões, o equivalente a 49,0% refletindo uma redução de 6,0p.p. comparado ao mesmo período de 2018. O segmento de animais produção apresentou margem bruta de 45,0% no 2T2019, com diminuição de 4,0p.p. em comparação com o 2T2018. A redução reflete maior volume de vendas de vacina contra febre aftosa que são menos rentáveis e impactaram o segmento como um todo. No 1S2019 a margem bruta para animais de produção foi de 44,0%, redução de 7,0 p.p. em relação ao mesmo período de 2018, refletindo os fatores já mencionados e a parada programada da fábrica que ocorreu no início do ano. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 71,0% no 2T2019 com redução de 4,0p.p. em relação ao 2T2018. Essa redução também se deve a maiores resultados da fábrica, impactando a diluição e consequentemente aumentando o custo de produção. No semestre, a margem bruta foi de 70,0%, que reflete uma redução de 3,0p.p. comparado ao mesmo período do ano anterior. O segmento de operações internacionais apresentou

margem bruta de 58,0% no 2T2019 com diminuição de 9,0p.p. em comparação com o mesmo período do ano anterior. Além dos menores volumes produzidos com impacto no custo de produção, mudanças no mix de produtos tanto em México e Colômbia quanto os demais países para os quais exportamos afetaram as margens do segmento. No consolidado do 1S2019 a margem bruta foi de 57,0%, trazendo redução de 8,0p.p.

Comentando agora sobre o SG&A e o EBITDA, destacamos que as despesas com vendas, gerais e administrativas do 2T2019 somaram R\$ 60,0 milhões, o equivalente a 34,0% da receita líquida. No 1S2019 ficaram em R\$ 110,0 milhões, 41,0% sobre a receita líquida e crescimento de 2,0p.p. em relação ao mesmo período de 2018. No 2T2019, o crescimento de 2,0p.p. nas despesas comparada ao 2T2018 reflete maior participação das despesas em pesquisa e desenvolvimento representados no resultado do período em comparação com alocação em ativos intangíveis nos resultados anteriores. As despesas alocadas no resultado de P&D no semestre foram de R\$ 13,0 milhões em 2019 frente a R\$ 6,0 milhões em 2018. A inversão da representação está associada ao lançamento de novos projetos de pesquisas que por razões contábeis determina as despesas foram lançados no resultado. Esse aumento já estava previsto em nossas projeções para essa fase de projeto. Assim, por consequência das reduções de margem e mudanças no mix de despesas de P&D, o EBITDA ajustado no 2T2019 foi de R\$ 35,0 milhões com redução de 6,0p.p. em relação ao mesmo período de 2018. No semestre, o EBITDA ajustado de 13,0% reflete perda de 8,0p.p. em relação ao mesmo período de 2018.

Agora comentando a despesa financeira líquida, a despesa de IR e a contribuição social sobre o lucro líquido. Destacamos que a despesa financeira líquida do 2T2019 somou R\$ 3,4 milhões, uma redução de 11,0% em relação ao 2T2018, enquanto, no semestre, a despesa financeira foi de R\$ 7,0 milhões, com redução de 4,0p.p. comparado ao mesmo período de 2018. A dívida líquida ficou em R\$ 217,0 milhões, que representa uma redução de 5,0% em relação ao mesmo período do ano passado. O imposto de renda e contribuição social no

2T2019 foi de R\$ 9,0 milhões com [12:21] de 37,8. No semestre ficou em R\$ 7,0 milhões. Lembramos que a apuração imposto de renda e contribuição social é realizado sobre dados fiscais que divergem do resultado contábil. O lucro líquido do 2T2019, somou R\$ 15,0 milhões, abaixo dos R\$ 21,0 milhões observados no 2T2018. Conforme comentado anteriormente, o resultado é reflexo do recuo do EBITDA pela queda da margem e pela alteração do mix de despesas de P&D. O lucro líquido do semestre ficou em R\$ 9,0 milhões, redução de 6,0p.p. em relação ao 1S2018.

Quanto ao endividamento, no fim do 2T2019 o índice de dívida líquida sobre EBITDA dos últimos 12 meses ficou em 1,9 vezes. O aumento foi decorrente da redução no EBITDA do 1S desse ano, destacando que em termos nominais houve redução da dívida líquida da Cia. para R\$ 207,0 milhões e 5,0% de redução mencionados anteriormente. O custo médio de dívida se manteve próximo de 7,0% ao ano no fechamento do trimestre, em linha com o histórico desse indicador ao longo dos últimos períodos. Ressaltamos mais uma vez o perfil da dívida bruta que apresenta dois terços da dívida no longo prazo. Tal perfil se deve ao desembolso de valores via FINEP e as amortizações de dívidas de curto prazo.

Agora falaremos sobre a geração de caixa da Cia. que no consolidado do semestre houve amortização de dívidas e pagamento de juros totalizando R\$ 56,0 milhões, CAPEX de R\$ 25,0 milhões e pagamento de impostos de R\$ 9,0 milhões, compensados pela geração operacional de caixa de R\$ 67,0 milhões. Esse indicador cresceu 131,0% comparado à geração de caixa do 1S2018. No 2T2019, por sua vez, houve geração de caixa operacional de R\$ 25,0 milhões, número seis vezes maior que no mesmo período de 2018. Falando um pouco sobre nossos investimentos em pesquisa e desenvolvimento e lançamentos de 2019, destacamos que fizemos investimentos que totalizaram R\$ 21,0 milhões no consolidado do 1S2019, o equivalente a 8,0% da nossa receita líquida do período. O percentual segue em linha com histórico da Cia. e reforça nossa orientação para renovação e conseqüente crescimento

sustentável. Para o trimestre, o montante correspondeu a R\$ 10,0 milhões. Realizamos também nesse trimestre uma parceria com a AgTech Garage, que como já mencionado é um hub de start ups do agronegócio no intuito de fortalecer nossas práticas de P&D e ter acesso a inovações no mercado de saúde animal. Esperamos que esta conexão da nossa Cia. com outras iniciativas inovadoras contribua com nosso propósito de continuar reimaginando a saúde animal.

Passo agora palavra à operadora para seguir para a seção de perguntas e respostas.

**OPERADOR** – Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar \*1.

Nossa primeira pergunta vem de Olívia Petronilio, da JP Morgan. Srta. Olívia, pode prosseguir.

**OLÍVIA PETRONILIO** – Oi, bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu tenho duas perguntas na verdade. A primeira é quanto à questão da fábrica, a gente viu aí alguma pressão de margem dada capacidade ociosa, eu queria entender como é que vocês estão vendo o ramp up da fábrica, em quanto tempo que a gente deveria imaginar que a fábrica deveria rampar a ponto de não trazer pressão na margem, né? E além disso, se a gente olhar daqui a dois ou três anos, o quanto de margem a gente poderia ver os produtos biológicos agregando pra Cia. A segunda pergunta é com relação ao crescimento de animais de produção, a gente teve no primeiro trimestre a gente acabou tendo deslocamento de receita para o 2T, né? Queria entender se o ritmo de crescimento que a gente viu no semestre como um todo poderia ser considerado normal, ou se vocês acreditam que a gente deveria ver aceleração daqui para frente? Obrigada.

**KLEBER GOMES** - Boa tarde, Olívia. Obrigado pelas suas perguntas. Vou começar da segunda: crescimento de animais de produção. De fato a gente destacou que no 1T a gente teve um cut off muito forte, a gente não quis

destacar novamente, mas novamente no 2T nós tivemos um cut off forte também. De forma até que foi mais forte do que o outro ano, então os números de crescimento de animais de produção são esses mesmos, até a gente teria um crescimento maior se a gente já considerasse o cut off do 2T também tá. Então, esses números, por outro lado, como destacamos nós acabamos vendendo um pouco mais de vacina de aftosa. Por isso que a gente menciona que consideramos o resultado um pouco aquém. De fato a gente sentiu o mercado um pouco mais retraído, mas na nossa opinião muito é em função de compasso de espera mesmo dos produtores, né, que estão esperando para ver um pouco o que acontece com o Brasil e a gente entende agora que o 2S deve se aquecer ainda mais, deve ter uma recuperação, até porque também como já destacamos o 2S naturalmente é muito mais forte, né? A gente tem todas as feiras de negócio começando agora por Esteio, que é a nossa grande feira do ano, nós temos a época da estação de monta de reprodução então também traz faturamentos adicionais. Além do que é uma época com mais chuvas, e com mais chuvas você tem mais incidência de parasitas e com isso aumentam também as vendas dos nossos antiparasitários. Então, de uma forma geral, os números são bons de crescimento, mas aquém do que a gente espera, e a gente espera que no 2S fiquem melhores, e ainda considerando todo esse cenário macroeconômico daí para frente. E aí o empurrão que é a questão da febre suína africana, né, que a gente sabe que tá mexendo bastante com segmento e acho que isso vai trazer um cenário bastante construtivo, um ciclo bem construtivo para alguns anos aí pela frente. Pelo menos é a nossa expectativa. Sobre a questão da fábrica de biológicos, a gente, olhando a nossa margem a pressão, foram vários fatores a gente veio primeiro de um menor volume de venda, até porque se vocês lembrarem a gente estava com estoque um pouco mais alto no final do ano passado. A gente acabou, que com o mercado mais retraído e um estoque mais alto, você tem um consumo desse estoque e, conseqüente, menos volumes produzidos na fábrica em geral, o que traz uma menor diluição dos custos fixos e portanto uma pressão de margem. Então, até destacando que o impacto maior é dessa questão de menores



volumes, e aí na nossa fábrica como um todo, sendo que a fábrica de biológicos ela tá rodando, ela já começou a rodar, mas ainda apenas com os volumes iniciais da primeira vacina que nós lançamos, que é a vacina de circovírus, a Safesui PCV2D e com volumes ainda bem pequenos, porque a gente tem destacado que a introdução dessa vacina no mercado é uma introdução bastante técnica, ela toma tempo, e ela é feita direto com os grandes frigoríficos, que por sua vez muitas vezes já tem seus protocolos fechados para o ano, então isso é uma introdução progressiva. Mas não é o principal fator. Agora, com relação à fábrica, a gente continua na expectativa de desenvolvimento de um portfólio bastante completo para suínos, para bovinos e também para animais de companhia, dentro de uma previsão de 4 a 5 anos de lançamentos pela frente.

**OLÍVIA PETRONÍLIO** – Está ótimo. Obrigada, Kleber.

**KLEBER GOMES** – Eu te agradeço, Olívia.

**OPERADOR** – Nossa próxima pergunta vem de Catherine [20:51], do Banco do Brasil. Srta. Catherine, pode prosseguir.

**CATERINE** – Olá, bom dia. Parabéns pelos resultados. A minha pergunta é relativa às despesas com vendas, gerais e administrativas, em especial as com P&D. Nós observamos nesse resultado um grande impacto dessa linha de P&D nas despesas, né, eu gostaria de saber se a gente pode observar um novo patamar elevado de despesas para os próximos resultados ou uma diminuição ou elevação aí das medidas estratégicas da Cia. E também o que a gente pode esperar de retorno desses investimentos de P&D para margens e receitas e EBITDA da Cia. nos próximos períodos. Muito obrigada.

**KLEBER GOMES** – Catherine, boa tarde. muito obrigado aí pela sua pergunta também. Vamos começar com a despesa de pesquisa e desenvolvimento, né? A gente sempre destaca que a Cia. ela investe mesmo, a gente sempre, de 6 a 8, 7,0% de investimento todo ano, agora acontece que a alocação desses montantes para resultado como despesa ou para intangível, ela guarda relação direta com o estágio de cada um dos vários projetos que nós temos em nossa

carteira, nosso pipeline de produtos. E de fato nesse semestre nós tivemos uma concentração um pouco maior dessas despesas. Mas a nossa expectativa é que para o 2S já esteja no patamar mais linear com o que foi o 2S2018, então olhando para ano a gente deve fechar num patamar mais próximo do que foi nos anos anteriores, equalizando um pouco essa redistribuição ao longo do período. Com relação às demais despesas, nós temos um componente fixo bastante elevado dentro das despesas e de uma certa forma, com uma performance um pouco mais retraída do que a gente esperava, isso acaba também trazendo menos diluição. Mas dentro da expectativa que nós temos né, como dito de um aquecimento de mercado, não vou nem dizer aquecimento, o mercado já está construtivo, eu acho que nós temos condições ainda de destravar um pouco do mindset aí que estava em compasso de espera dessas reformas, de todas as situações e com isso a gente ter mais volumes e voltar para as diluições normais. Então a nossa expectativa é que a gente feche o ano dentro daquilo que nós prevíamos, porque até agora a gente tem caminhado relativamente próximo do nosso orçamento. Você tinha alguma outra pergunta ou não, só esta?

**CATERINE** – Sim, eu agradeço a resposta. Vocês poderiam também dar mais detalhes em relação à parceria anunciada no 2T com a AgTech Garage, se vocês tem algum ganho quantitativo em relação ao mercado, em termos de EBITDA? O que a gente pode esperar aí para os próximos períodos?

**KLEBER GOMES** - Na verdade, a Ourifino tem várias iniciativas no campo de inovação, a parceria com a AgTech Garage é mais uma delas. Nós começamos relacionamento com a AgTech Garage há cerca de três anos dentro de uma iniciativa que nós temos que nós chamamos de rodadas empreendedoras que nós trazemos para dentro da Cia. Start ups já do negócio que nos apresentam os seus projetos para que a gente possa avaliar, depois de um estágio de maturidade, possibilidade de parceria. E lá atrás, quando nós começamos esse movimento, nós conversamos com a AgTech Garage que nos ajudava com a seleção dessas start ups. E, lógico, esse hub fica localizado no chamado Vale

do Piracicaba, uma alusão ao Vale do Silício, que é uma região muito forte de agronegócio, com instituições de ensino renomadas, e é um hub que hoje é o maior hub de agronegócio do Brasil. Empresas incubadas ainda tem uma quantidade menor, mas dentro do ecossistema de inovação dessas start ups são muitas start ups. E como nós começamos esse relacionamento lá atrás foi um processo natural de nós sermos escolhidos como parceiro de inovação deles e aí nós estamos nos inserindo dentro desse hub para que a gente possa de uma certa forma, quando houver projetos que se relacione a saúde animal a gente possa trabalhar e tentar trazer esses projetos para dentro da Cia. Lógico, não dá para a gente falar de percentuais ou de crescimento esperado nos projetos porque depende muito do que virá para frente, do grau de relacionamento. O que a gente entende é que é condição *sine qua non* que a empresa esteja conectada a todas essas iniciativas, que a gente possa estar olhando muitas vezes, muito mais de fora para dentro, ou seja, apenas o nosso P&D interno, ele não vai concorrer com o P&D do mundo, então esse olhar de fora pra dentro é olhar que a gente tem bastante foco e esta é mais uma iniciativa dentro de todas que nós temos.

**OLÍVIA PETRONILIO** - Perfeito. Maravilha. Muito obrigada pelas respostas.

**OPERADOR** - Nossa próxima pergunta vem de Pedro Ferroni da CTM investimentos. Senhor Pedro pode prosseguir.

**PEDRO FERRONI** - Olá pessoal, boa tarde. Eu não sei se foi na pergunta da Olívia que foi respondido, mas vai aqui minha pergunta: eu vi que a gente viu que a reforma da fábrica trouxe alguma pressão de custos, né, essa pressão no 2S a gente vai ver também alguma coisa disso ou morre nesse 2T? Nas operações internacionais também a gente viu um pior mix. Se vocês puderem abrir um pouquinho, o que é esse pior mix de vocês? E daí aqui também acho que vai uma curiosidade minha, que seria uma terceira pergunta: com relação à febre suína. Uma, se vocês acham, pode ser difícil, mas se houvesse a febre suína aqui no Brasil, se a gente estaria preparado para tal e se vocês, obviamente, já tem algum estudo, alguma coisa assim de desenvolvimento, ou

conversas com pessoal do mercado para entender a molécula que pode ser usada no futuro alguma coisa do gênero? Obrigado.

**KLEBER GOMES** – Pedro, muito boa tarde aí. Muito obrigado pelas suas perguntas. Bom, com relação à reforma da fábrica que foi feita no 1T do ano, no começo do ano na verdade, a gente até comentou no trimestre anterior que foi bem pontual, né? Nossas fábricas, elas são fábricas bastante modernas já, são fábricas relativamente novas. Só que, no nosso bloco principal, já tinha cerca de 10 anos e precisamos fazer um retrofit em alguns setores. Esse é um evento de fato que não vai acontecer mais, a gente já fez essa manutenção, não temos nenhuma previsão de qualquer outra parada neste ano. Então de fato ficou lá no 1T. E como eu disse, com o aumento dos volumes a gente espera diluir essa perda de rentabilidade que tivemos no começo do ano. Com relação ao mix de produtos internacionais, a gente não comenta aqui questões de produtos, mas a gente também entende que foi uma questão bastante pontual do semestre, acabou-se que nós vendemos menos dos produtos mais rentáveis e um pouco mais dos produtos menos rentáveis, que trouxe esse impacto. Tem um pouquinho aí também de aumento de custos de materiais mesmo em alguns produtos, mas também uma questão pontual que a gente provavelmente deve estar repassando isso já no 2S. E mesmo o impacto. Nós falamos uma vez que toda a produção, inclusive dos produtos que são do comércio exterior são produzidos na mesma fábrica e nós já dissemos que do ponto de vista de menores volumes, acabou trazendo um pouco de custo. Então, é um pouco a ideia desse mix desses três fatores. Com relação à febre suína africana, te antecipo, nós não temos nenhum trabalho voltado para essa doença, uma vez que nós não estamos atuando nos mercados em que está acontecendo, não temos essa atuação, então não temos nenhuma pesquisa desse produto. A gente sabe que o mercado sim tá trabalhando com possíveis vacinas para controle, com antivirais, então, assim, tem muita gente muito boa já pesquisando toda essa situação. Com relação ao Brasil, a gente confia muito no nosso sistema de vigilância sanitária, é muito efetivo, não é de hoje já que a febre suína está circulando e você vê que nunca tivemos nenhum caso. É uma

questão muito de governo mesmo e das políticas de controle sanitário que entendemos serem bastante fortes e robustas para que o Brasil não sofra nenhum problema também nesse sentido.

**OPERADOR** – Lembrando: para fazer mais perguntas basta digitar \*1.

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

Encerramos nesse momento a seção de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Kleber Gomes para suas considerações finais.

**KLEBER GOMES** – Bom, para concluir gostaria de agradecer novamente pela confiança que sempre depositam na Cia. Reafirmando nosso propósito seguiremos para entregar as melhores soluções para as necessidades dos nossos clientes reimaginando a saúde animal e por consequência sustentando o crescimento e perenidade da Ourofino. Estamos bastante confiantes para esse 2S e que a gente possa ter um ano bem alinhado com as expectativas nossas e de nossos investidores. Agradeço mais uma vez, e estaremos sempre à disposição.

**OPERADOR** – O conference call do 2T2019 está encerrado, agradecemos a participação de todos e tenha uma boa tarde.