

OUROFINO – PORTUGUÊS 09/05/2018

OPERADORA - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem, e sejam bem-vindos ao conference call do 1T2018 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Jardel Massari, presidente, e do senhor Cleber 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. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando *0. O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço ri.ourofino.com. Neste endereço, os senhores identificarão um banner com o título Webcast 1T18, que os conduzirá à plataforma da apresentação. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas a 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 garantia de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, 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 eu gostaria de passar a palavra para o senhor Jardel Massari.

Por favor, senhor Jardel, pode prosseguir.

JARDEL MASSARI - Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do 1T2018. Seguimos firmes na execução da

nossa estratégia. O Sindicato das Indústrias de Saúde Animal – Sindan - divulgou os dados de mercado de medicamentos veterinários para 2017 e a Ourofino ficou na quarta posição no ranking, com pequena diferença em relação ao terceiro colocado. Nós figuramos na terceira posição desde o 2T2017, reafirmando a sustentabilidade dos ajustes realizados, para a retomada dos níveis históricos de crescimento e rentabilidade. Em operações internacionais, fomos a empresa que mais cresceu em 2017 no México, segundo ranking da Infarvet, e a terceira em crescimento na Colômbia, segundo ranking da Aprovet, que são os respectivos sindicatos desses países. No 1T2018, que é sazonalmente mais fraco em receitas e margem EBITDA, nossas receitas cresceram 22,0%, atingindo R\$ 92,0 milhões, com margem bruta de 57,0%, comparado a 53,0% no 1T2017. A Cia. segue atenta às suas despesas, e alcançou a diluição de 9,0 p.p. sobre a receita em comparação com o mesmo período do ano anterior, levando nossa margem EBITDA a crescer 12 p.p., totalizando R\$ 12,0 milhões em comparação a R\$ 1,0 milhão no 1T2017. O lucro líquido somou R\$ 4,0 milhões, revertendo o prejuízo de R\$ 6,0 milhões no mesmo período de 2017. A geração de caixa operacional foi de R\$ 25,0 milhões, e a dívida líquida atingiu 1,7x o EBITDA, contra 6x no 1T2017. Em animais de produção, a receita líquida cresceu 21,0%, alcançando R\$ 65,0 milhões, com margem bruta de 53,0%, comparado a 47,0% do 1T2017, e plenamente em linha com nosso planejamento. Nossa equipe de campo segue bastante motivada para atingir os objetivos de crescimento e rentabilidade do ano de 2018, com foco nos drivers de necessidade do aumento de adoção de tecnologia, e da vocação para a produção característica de proteína no Brasil. Em animais de Cia., a receita líquida foi de R\$ 19,0 milhões, um crescimento de 16,0% em comparação ao 1T2017, e com margem bruta de 71,0%, 0.4 p.p. acima do período anterior. Para esse segmento estamos aumentando o time próprio de consultores técnicos, intensificando o trabalho de visitação aos médicos veterinários, alinhados ao driver de intensificação dos cuidados com animais

de estimacão, que cada vez mais estão presentes na vida de milhões de famílias, e têm expectativa de vida cada vez mais longa. Além disso, é possível observar que a melhoria gradual do cenário macroeconmico do Brasil tem impactado positivamente o mercado, que anteriormente crescia em média de 19,0% ao ano, o que nos possibilita visualizar um bom ano  frente. Em operaes internacionais a receita cresceu 58,0%, atingindo R\$ 8,0 milhões e com margem bruta de 62,0%, 2 p.p. acima do 1T2017, reflexo da execuo do planejamento estratégico de crescimento no México e na Colômbia, com abertura de novos clientes, introduo de novos produtos no portfólio e aumento de equipe de vendas. Também nesse trimestre realizamos na sede da Cia. a cerimnia de lançamento de um movimento que nós estamos chamando de Produtividade, em que todos os colaboradores foram incentivados a refletir sobre o seu papel na busca permanente de melhoria de processos, pois sempre há o que fazer para aumentar a nossa competitividade. Devemos sempre nos nortear pelo propósito de reimaginar a saúde animal, que deve passar por tornar a Cia. sempre mais eficiente, de maneira ágil e simples, e principalmente ajudar na transformao da eficiência e competitividade do setor, em nossos mercados de atuao. Agradecemos a confiança de todos, e seguimos focados na busca permanente da produtividade para agregar valor  Cia.

Passo agora a palavra ao nosso diretor financeiro e de relaes com investidores, senhor Cleber Gomes, que irá comentar os resultados do período.

CLEBER GOMES - Obrigado Jardel. Boa tarde a todos. A Cia. apresentou receita líquida de R\$ 92 milhões no 1T2018, crescimento de 22,0% comparado ao mesmo período de 2017. O segmento de animais de produo apresentou receita líquida de R\$ 65,0 milhões no 1T2018, expandindo 21,0% comparado ao 1T2017, com impactos positivos de aumento de volume e preço no segmento, em especial no preço das linhas de antiparasitários e antimicrobianos. O segmento de animais de companhia

obteve receita líquida de R\$ 19,0 milhões no 1T2018, crescendo 16,0% em relação ao 1T2017, refletindo aumentos em volume e em preços. O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de R\$ 8,0 milhões no 1T2018, um aumento de 58,0% comparado ao 1T2017. Esse resultado foi impactado positivamente por aumentos de volume no México, Colômbia e em outros países, além do impacto positivo do câmbio.

Agora os comentários sobre a margem bruta. A margem bruta no 1T2018 foi de 57,0%, um aumento de 4,0 p.p. em relação ao 1T2017. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 53,0% no 1T2018, com aumento de 6,0 p.p. em comparação com o 1T2017, refletindo principalmente ganhos em preço. Adicionalmente, o 1T2017 foi impactado por provisões para perdas e estoques. O segmento de animais de Cia. apresentou margem bruta de 71,0% no 1T2018, com aumento de 0,4 p.p. em relação ao 1T2017, com impacto de ganhos de preços nas linhas. O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 62,0% no 1T2018, com crescimento de 2,0 p.p. em comparação ao 1T2017, em função de ganhos de preço e câmbio. As despesas com vendas gerais e administrativas do 1T2018 somaram R\$ 46,0 milhões, com diluição de 9,0 p.p. em relação ao 1T2017, refletindo atenção contínua aos gastos que foi incorporada à cultura da Cia., aliado ao aumento das receitas. O EBITDA, no 1T2018, totalizou R\$ 12,0 milhões, com margem de 13,0%, um aumento de 12 p.p. em relação ao 1T2017, refletindo o crescimento das receitas, com aumento da margem bruta, e consequente diluição das despesas com vendas gerais e administrativas.

Comentários agora sobre a despesa financeira líquida, despesa de imposto de renda e a contribuição social e lucro líquido. A despesa financeira líquida do 1T2018 somou R\$ 3,0 milhões, um decréscimo de 40,0% em relação ao 1T2017. Esse resultado ocorreu em virtude da geração de caixa continuada desde o ano de 2017, com redução na dívida líquida que chegou a R\$ 196,0 milhões em 31 de março de 2018, após ter alcançado R\$ 265,0

milhões em 31 de dezembro de 2016, e recuado a R\$ 200,0 milhões em 31 de dezembro de 2017. O imposto de renda e contribuição social no 1T2018 foi de R\$ 0,2 milhões, comparado a R\$ 4,0 milhões no 1T2017. Deve-se notar que a apuração do imposto de renda e contribuição social é realizada sob bases fiscais que divergem do resultado contábil. O lucro líquido do 1T2018 somou R\$ 4,0 milhões, revertendo o prejuízo apresentado no 1T2017. Esse resultado é reflexo do crescimento do EBITDA, pelos fatores comentados anteriormente, somada à redução observada na despesa financeira líquida.

Comentando agora sobre o endividamento da Cia., destacamos que no 1T2018, o índice de dívida líquida sobre EBITDA ficou em 1,7x, comparado ao valor de 6,0x no 1T2017. O custo médio de dívida foi de 7,0% ao ano no fechamento do trimestre, comparado a 8,0% no mesmo trimestre do ano anterior. Esses valores incorporam inclusive os valores de fianças bancárias de algumas linhas, em adição aos valores de derivativos vinculados. Nosso caixa atingiu R\$ 126,0 milhões e em conjunto com a geração de caixa esperada para os próximos períodos, é suficiente para nossa dívida de curto prazo de R\$ 163,0 milhões, cuja concentração é maior no 3T2018. No 1T2018, houve geração de caixa operacional de R\$ 25,0 milhões, em linha com a melhora de margem bruta e a diluição de despesas. Destacam-se ainda a amortização de dívidas e pagamentos de juros, totalizando R\$ 53,0 milhões, além de captações de R\$ 40,0 milhões. Os investimentos em P&D totalizaram R\$ 8,0 milhões, e representaram 9,0% da receita líquida do período. O percentual apresentado se mostra em linha com sua média histórica e demonstra que seguimos investindo em nosso crescimento e sustentabilidade.

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

OPERADORA - Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta queiram por favor digitar *1.

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

A senhora Olívia Petronilha, do JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

OLÍVIA PETRONILHA - Boa tarde pessoal, obrigada por pegar minha pergunta. Eu tenho duas perguntas na verdade. A primeira se vocês pudessem passar um update quanto à fábrica de biológicos, como está a evolução da produção lá, quando a gente deveria ver esses produtos sendo lançados no mercado; e minha segunda pergunta é quanto ao M&A, acho que a gente ouviu algumas coisas aí de que talvez vocês poderiam estar entrando com mais força nessa frente, principalmente do lado internacional. Se vocês pudessem nos passar um update do que a gente poderia esperar daqui para frente. Obrigada.

CLEBER GOMES - Boa tarde, Olívia. Vou começar pela segunda. Você deve estar se referindo à questão da reportagem que saiu no Valor. Na verdade nós não temos nenhuma ação de M&A nesse momento, nós estamos avaliando, acho que ali houve um pouco de confusão, porque o que nós estávamos comentando é que havia uma redução significativa de dívida, né, e que com essa redução de dívida sobraria oportunidade da empresa avaliar algumas outras oportunidades pela alavancagem operacional, mas não temos nenhum movimento nesse sentido que mereça qualquer destaque nesse momento. Com relação à fábrica de biológicos, a gente prossegue com o desenvolvimento, né, a fábrica como já está bem, já está rodando os lotes todos, a fábrica já foi concluída, e os produtos estão no desenvolvimento de trâmites normal, não temos nada previsto a curto prazo, mas está dentro daquilo que está alinhado aqui internamente para a produção.

OLÍVIA PETRONILHA - Está ótimo. Se pudesse fazer só um follow up, vocês comentaram bastante no release de melhor cenário para preço, vocês estão conseguindo acho que aplicar preços maiores nos produtos. Como vocês estão enxergando aqui tanto o lado de estoque do distribuidor e do

varejista, é isso que está permitindo vocês passarem mais preço, ou vocês acham que é um fator mais de retomada econômica, talvez um cenário melhor pro setor como um todo? Obrigada.

CLEBER GOMES - Na verdade, as questões de preço, a gente tem acompanhado até de forma pública nos jornais aí né, os comentários sobre a situação da China, que a China, por questões ambientais, tem tido muitas mudanças no sistema produtivo chinês, e a gente sabe que a gente compra produtos, princípios ativos dos medicamentos de origem chinesa também. E com essas modificações, também tem havido um repasse de preço, o custo tem ficado mais caro para a gente, e esse movimento a gente tem, como todos os setores afetados, buscado repassar os preços. Então a gente vê essas melhoras, além disso também depois no cenário macroeconômico a gente também acha que precisava repassar um pouquinho do preço. Mas é um movimento normal de mercado, anualmente a Ourofino no começo do ano olha suas tabelas e faz suas revisões de preço. Mas tem sido um movimento que, de fato, também foi um pouco impulsionado pelos custos maiores de alguns produtos chineses.

OLÍVIA PETRONILHA - Está ótimo. Obrigada.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do senhor Márcio Montes, do Banco do Brasil.

MÁRCIO MONTES - Boa tarde senhor Jardel, boa tarde Cleber, obrigado pela oportunidade. Na verdade, tenho três perguntas, uma dando continuidade à Olívia aí na parte de prática de preços, né, se vocês podem colocar em média em quanto foi praticado de reajuste nas tabelas agora no início do ano, se existe alguma expectativa para o restante do ano. A outra é com relação aos empréstimos, se existe alguma expectativa de liquidação antecipada para aproveitar as menores taxas que o mercado tem praticado e se de repente com a geração de caixa que a empresa está tendo, se ela conseguiria aproveitar mais essa situação. A outra seria em relação às

operações internacionais. Um dos fatores, a empresa ela teve um resultado bastante positivo nas operações internacionais em função do hedge que ela teve, e agora a gente vê essa elevação do dólar frente ao real, eventualmente poderia haver alguma perda em função de hedge das operações. Como é que ela vem tratando isso, né? E como estão as expectativas para as margens no 2T em função do período da vacinação da febre aftosa e outras expectativas que vocês tenham para melhorar a situação do 2T como um todo. Obrigado.

CLEBER GOMES - Márcio, obrigada pelas suas perguntas. Com relação a preços, a gente de fato não tem divulgado essa informação de forma aberta, então a gente infelizmente não vai poder passar o percentual que nós estamos repassando. Com relação à possibilidade de liquidação antecipada de empréstimos, a gente sim olhou isso, a gente sabe que a taxa básica de juros caiu bastante nos últimos períodos, mas a Ourofino, ela tem no nosso entendimento uma taxa bastante baixa, né, nós estamos falando aí uma taxa bruta de praticamente 7,0% em relação à dívida, mas a gente de qualquer forma avaliou assim, a gente achava que poderia ser uma oportunidade para algumas linhas, principalmente de capital de giro, de fazer a troca de financiamento. Mas, como a gente tem um momento muito próximo agora, nós divulgamos ali que nós temos uma consideração de pagamentos de dívidas no 3T, o timing era muito pouco para as penalidades previstas em contratos para pré-pagamentos. Então nós decidimos não fazer uma antecipação, mas digamos que naturalmente isso vai acontecer pelo próprio vencimento dos financiamentos que são financiamentos um pouco mais caros. Caros digamos assim, para a gente, mesmo assim financiamentos com taxas geralmente mais baixas que a de mercado. Você também comentou aqui a questão de operações internacionais, de hedge, de dólar. Operações internacionais e o crescimento, ela vem muito, não é o hedge em si, mas ela vem muito do aumento de equipe que nós fizemos, de lançamentos de produtos que estamos tendo nesses países, e dos esforços que nós estamos fazendo no México e Colômbia. A questão do câmbio é que, se a gente olhar

os trimestres anteriores, o câmbio estava prejudicando um pouco o negócio. Nesse momento, com a alta do dólar, o câmbio favoreceu um pouquinho o negócio. Mas digamos que a maior parte desse crescimento, sem dúvida nenhuma, são dos esforços mesmo de implantação dessas controladas no México e na Colômbia. Com relação à situação geral da Cia., com relação ao dólar, que acho é uma pergunta muito boa, considerando que a gente tem uma parcela de compras de produtos, materiais chineses, mas é uma parcela menor. A gente tem um hedge natural que são as nossas exportações, e também uma parte de vendas para produtos para aves e suínos, cujo preço em dólar, depois que fatura ele é em reais, mas a tabela de preços é em dólar, e nós olhamos isso mensalmente na Cia., e nós geralmente estamos em uma posição muito equilibrada, então, ou seja, o dólar para a gente, a gente não ganha nem perde, e eventualmente se tem algum desequilíbrio, nesse mês a gente contrata uma operação de hedge para equilibrar. Mas nos últimos tempos não tem sido necessário, então o dólar não é uma questão, não nos preocupa muito, considerando que nós temos um hedge natural para isso. Um pouquinho, você me perguntou um pouco, pelo que eu me lembre aqui, sobre as questões de aftosa, né? Aftosa, de fato, a campanha vai acontecer agora no 2T, né, é um produto de uma certa forma super ofertado no mercado, mas a gente não está com o sentimento ruim não diante dessa campanha, a gente espera que essa campanha até seja uma campanha parecida com a do ano passado, mas nós temos que aguardar para ver como de fato vai se comportar a campanha na sua integralidade, OK? E obrigado pelas suas perguntas.

MÁRCIO MONTES - Joia, obrigado.

OPERADORA - Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Jardel Massari, para as considerações finais.

JARDEL MASSARI - Bom, agradecemos aí a todos pela atenção, e nós temos plena convicção de que teremos um 2018 bastante robusto, bem em linha com os nossos números, nosso orçamento. Com certeza vai ser melhor do que 2017. Obrigado a todos pela atenção.

OPERADORA - O conference call do 1T2018 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.