

## **OUROFINO - PORTUGUÊS 10/05/2017**

**OPERADORA:** Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes aos 1T2017 da Ourofino Saúde Animal.

Hoje, temos a presença do sr. Jardel Massari, presidente, e o sr. Cleber Gomes, CFO e diretor das 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 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 um banner com o título webcast 1T2017, 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 garantia 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, eu gostaria de passar a palavra ao sr. Jardel Massari, que dará início à apresentação. Sr. Jardel, pode prosseguir.

**JARDEL MASSARI** - Boa tarde a todos. Obrigado pela presença, participação, de todos que estão na nossa teleconferência de resultados do 1T2017. No 1T2017, a Ourofino apresentou importantes sinais positivos, como a geração de caixa operacional, crescimento de receitas em animais de companhia, e melhoria da margem bruta em relação ao 2S2016. A maior geração de caixa operacional decorreu da diminuição dos prazos médios de recebimento através de uma política austera de compromissos formais com a política existente comercial da Ourofino, o que proporcionou uma redução da dívida líquida da companhia.

Com a melhora gradativa do EBITDA e geração de caixa ao longo de 2017, nosso índice de alavancagem deverá voltar a níveis usuais que sempre tiveram [03:26]. Adicionalmente, nosso endividamento deixou de ser pressionado com final da construção da fábrica nova de biológicos e houve liquidação de dívidas indexadas em CDI no trimestre, contribuindo para diminuir seu custo médio ao fim do período.

No segmento de animais de produção, houve decréscimo de receita líquida, substancialmente em função da readequação da Cia. à sazonalidade natural e normal que existe na indústria em saúde animal em seu 1T.

Adicionalmente, houve impacto menos relevante da decisão estratégica tomada ao fim de 2016, de descontinuar parte do portfólio de aves, que não tinham viabilizado margens melhores. Importante destacar a melhora da margem bruta em comparação com o 2S2016. Em animais de companhia o aumento da receita líquida seguiu o incremento das vendas de nossos distribuidores aos pontos de venda e devemos continuar monitorando essa evolução, uma vez que esse segmento é o mais exposto ao cenário

macroeconômico brasileiro que foi muito desfavorável nesse segmento no ano de 2016, com tendências já claras de melhoria para 2017.

No segmento de operações internacionais houve impacto desfavorável das taxas de câmbio em comparação com o mesmo período de 2016. A receita líquida na Colômbia, em moeda local, cresceu e a receita em moeda local do México ficou aquém da nossa expectativa. Mas, já tomamos várias providências e já promovemos várias alterações em toda a equipe em nossa estratégia comercial no México, que nos reconduzirá à retomada no ritmo planejado com o cumprimento das metas para o ano de 2017.

Seguimos confiando nos fundamentos do nosso negócio. Estamos trabalhando bastante, com bastante empenho, afinco, para entregar os resultados que agregam valor à Cia., sendo que os resultados do trimestre, e do [06:05], porque não dizer, estão em linha com nosso orçamento do ano 2017.

Para finalizar, gostaria de agradecer a todos pela confiança depositada em nosso trabalho. Passo agora a palavra ao nosso CFO, Diretor de Relações com Investidores, Cleber Gomes, que irá comentar os resultados do período e sanar dúvidas que, porventura, houverem. Muito obrigado.

**CLEBER GOMES** – Obrigado Jardel. Boa tarde a todos. No slide da página 3, apresentamos a receita líquida total da companhia, de R\$ 75,2 milhões no 1T2017, um decréscimo de 23,3% comparado ao 1T2016, que foi um trimestre bastante forte.

No slide seguinte, detalhamos as receitas e margens por segmentos. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 53,8 milhões no 1T com recuo de 28,1% comparado ao 1T2016. Esse decréscimo decorreu, substancialmente, de perda de volume, em comparação com o 1T, pois voltamos a acompanhar a sazonalidade natural observada na indústria

da saúde animal. Além disso, houve impacto de menores volumes de produtos descontinuados na linha de aves. Essas quedas foram parcialmente compensadas por ganhos de preços na linha de bovinos. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 16,4 milhões no 1T17, com um incremento de 16,3% em relação ao 1T2016. Esse resultado reflete o aumento de receita dos distribuidores para os pontos de venda. E, como já dito pelo Jardel, é importante a gente continuar monitorando essa evolução, uma vez que esse segmento é o mais exposto ao cenário macroeconômico. O segmento de operações internacionais apresentou uma receita líquida de R\$ 5,0 milhões no 1T, um recuo de 45,1% comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse decréscimo ocorreu por diminuição de receitas em pesos no México e por perda de volumes em venda spot nos outros países, que foram parcialmente compensados por aumento das receitas em pesos na Colômbia. Cabe destacar que no 1T2016 houve ainda a venda de vacinas contra a febre aftosa no Paraguai e, adicionalmente, o real estava mais apreciado do que no 1T2017.

No slide da página 5, apresentamos o lucro bruto. A margem bruta do 1T2017 foi de 52,8%, um ligeiro recuo de 0,4 p.p. comparado ao 1T2016. Cabe destacar que houve uma melhora de 5,9 p.p. em relação ao 2S2016.

No slide da página 6, detalhamos a margem bruta em cada um dos nossos segmentos de negócios. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 46,7% no 1T2017, com queda de 1,8 p.p. em comparação com o 1T2016. A redução de margem deve-se, substancialmente, a impactos de provisões pra perdas de estoques. Cabe destacar o incremento de 2,6 p.p. na margem bruta do 1T17 em comparação com o 2S2016, em linha com os esforços de melhoria de margens que a companhia vem fazendo.

O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 70,7% no 1T2017, com queda de 2,3 p.p. em relação ao 1T2016. Essa queda é reflexo

de mix menos favorável. Contudo, houve um incremento de 6,1 p.p. em comparação com o segundo semestre de 2016.

O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 60,0% no 1T17, com queda de 0,4 p.p., comparando com o mesmo período do ano anterior. Essa queda reflete o impacto do câmbio menos favorável, parcialmente compensado pela melhoria de mix em função de não ter havido vendas de vacinas contra a febre aftosa.

No slide da página 7, analisaremos o SG&A. O SG&A no 1T17 somou R\$ 43,9 milhões, com um recuo de 13,4% em relação ao 1T2016, já refletindo parte dos esforços para redução de despesas da companhia. Cabe destacar recuo de 12,5% em relação ao 4T2016.

No slide da página 8, apresentamos o EBITDA ajustado do 1T17, que totalizou R\$ 1,2 milhão com margem EBITDA ajustado de 1,6%, uma queda de 5,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. O fator que influenciou esse resultado foi a redução da receita líquida com perda e diluição das despesas com vendas gerais e administrativas.

No slide da página 9, apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de Imposto de Renda e Contribuição Social, e o lucro líquido. A despesa financeira líquida do 1T17 ficou em R\$ 5,8 milhões, um aumento de 26,1% em relação ao 1T2016. Esse incremento reflete o aumento do endividamento bancário decorrentes dos investimentos realizados em 2016, substancialmente na nova fábrica de biológicos. Cabe destacar a redução de 9,4% da despesa financeira líquida em relação ao 4T2016, resultado da diminuição da dívida entre os dois períodos. O IR e CS no 1T2017 foi positivo com R\$ 4,1 milhões contra um valor positivo de R\$ 1,4 milhão no 1T2016. O efeito apurado no 1T2017 é resultado da menor rentabilidade combinado com o impacto de diferenças fiscais temporárias. O prejuízo líquido ajustado do 1T2017 foi de R\$ 5,9 milhões contra prejuízo líquido ajustado de R\$ 1,8

milhões do 1T2016. Esses resultados refletem a queda do EBITDA ajustado e o aumento da despesa financeira líquida parcialmente compensados pelo efeito de IR e CS.

No slide da página 10, apresentamos as informações sobre endividamento bancário da Cia. No 1T, o índice de dívida líquida sobre EBITDA foi de 6,09x, mas esse indicador foi bastante afetado pelos resultados dos últimos três trimestres no cálculo de 2016, no cálculo de EBITDA acumulado de doze meses. O custo médio de dívida foi de 7,93% ao ano no fechamento do 1T2017, comparado aos 8,98% ao ano do 1T2016, e também inferior aos 8,8% do 4T2016. Esse indicador foi positivamente impactado pela amortização de dívidas atreladas ao CDI, ocorrida no 1T2017. Destacamos, ainda, que o CAPEX de construção da nova fábrica está praticamente concluído, tirando a pressão do endividamento.

Na página 11, comentamos sobre a geração de caixa da companhia no 1T. O caixa ao fim de 2016 era de R\$ 70,3 milhões, com impacto positivo nos reembolsos de R\$ 43,0 milhões da última parcela do financiamento da FINEP, que ocorreu em dezembro do ano passado. No 1T2017, geramos caixa operacional no montante de R\$ 44,7 milhões, que foi suficiente para fazer frente às amortizações, incluindo os pagamentos de guias de juros, que totalizaram R\$ 42,9 milhões no período. O CAPEX se mantém [14:28] intangível, somados os desembolsos de R\$ 9,2 milhões mais R\$ 1,0 milhão em desembolsos com impostos. Com isso, em 31 de março de 2017 nosso caixa foi de R\$ 61,9 milhões.

Na página 12, apresentamos os investimentos em P&D do 1T17. Os investimentos totalizaram R\$ 7,5 milhões e representaram 10,0% da receita líquida do período. O percentual apresentado se mostra acima dos valores históricos em função da retração das receitas líquidas apresentada no mesmo período.

Na página 13, apresentamos os lançamentos do 1T2017. Dentro do modelo de P&D com relação aberta, estabelecemos parcerias estratégicas e, neste contexto, nós listamos os produtos da linha Gallipro, juntos da parceria com a dinamarquesa Christian Hansen. São três produtos que são aditivos probióticos com bacilos que contribuem para a microbiota intestinal dos animais, levando a incremento do desempenho das aves de corte, reprodução e poedeiras. Esses lançamentos estão alinhados com as expectativas de margem da Cia. e comporão o portfólio. Não são produtos de altos volumes, mas comporão o portfólio.

Na página 14, demonstramos o desempenho da nossa ação desde o IPO até 31 de março de 2017. Destacam-se que as curvas estão em base 100. Nesse período, a ação da companhia deu retorno negativo de 5,9%, incluindo dividendos. Comparativamente, o IBovespa, nesse período, apresentou retorno de 19,7%.

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

**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 for respondida, aperte \*2 para se retirar da fila. As perguntas serão respondidas à medida em que forem recebidas. Por favor aguardem enquanto postamos as perguntas.

O senhor Antonio Barreto, do Itaú BBA, gostaria de fazer uma pergunta.

**BARRETO** – Boa tarde a todos. A minha pergunta sobre o capital de giro. Chamou bastante a atenção realmente, como vocês já comentaram, o número de recebíveis da empresa que caiu bastante. Estava fazendo uma conta rápida aqui em número de dias, é de longe o menor número que vi na série histórica. Então, eu queria saber se esse número é sustentável, se a gente

deve imaginar realmente que as condições que a Cia. está exigindo para venda vão se manter firmes ou se a gente pode imaginar que caso as vendas não melhorem nos próximos trimestres pode haver uma reversão desse patamar de dias de recebíveis.

**CLEBER** – Boa tarde, Antônio, muito obrigado pela sua pergunta. Sim, a gente entende que esses números são bastante sustentáveis. A gente fez uma série de adequações na Cia., que vocês têm acompanhado de perto e a gente entende que, sim, é bastante sustentável. A gente está conseguindo, nós não estamos tendo dificuldades de venda nenhuma por conta dos prazos que nós estabelecemos. A questão é que o 1T é um trimestre mais fraco mesmo, nós ainda tivemos uma questão adicional de [18:15] mesmo, a gente tem vendas muito concentradas na última semana e a gente decidiu também ter uma economia um pouco maior com custos logísticos para entregar produtos, então a gente tem as vendas [18:30] estão alinhados com nosso orçamento para o ano e os prazos ainda a gente acha que pode até ter algum espaço para melhoria. Mas lógico que a gente está atento com as questões comerciais, se tiver alguma situação diferente a gente tem que reavaliar, mas não temos nenhum indício disso. A estratégia da Cia. está bem firme, nós vamos prosseguir com elas até o final do ano com espaço inclusive de melhoria do capital de giro.

**BARRETO** – Só um follow-up rápido em relação à essa questão, quando você compara aí essa questão de prazo de pagamento, vocês entendem que vocês estão liderando o mercado no sentido de diminuir os dias de recebíveis ou existe algum descolamento grande em relação às condições de mercado que a concorrência oferece ou não?

**CLEBER** – Antonio, a gente, como a gente já colocou em outra oportunidade, a gente ficava um pouco fora da curva ano passado, tá? Nesse momento, a gente está seguindo o mercado, não é que nós vamos trazer o mercado para



baixo nesse movimento, é um movimento em que nós estamos corrigindo as nossas rotas internas de prazos anteriores.

**BARRETO** – Tá ótimo. Está claro. E a última pergunta é em relação à linha de animais de produção. A gente entende aqui que [19:54] essa casualidade é mais normalizada com esse 1T mais fraco mesmo, a gente queria entender quando vocês imaginam que a gente pode ter uma recuperação de vendas aí, tentando nesses problemas que vocês destacaram, que a gente conhece, o mercado de aftosa estava fraco, a descontinuidade da linha de aves e suínos, uma possível estocagem também até na própria linha de animais de produção. Se você pudesse comentar esses três elementos aí, quais deles você acha que já melhoraram, o problema está mais ou menos sanado mas ainda impactam os próximos trimestres?

**CLEBER** – É assim, na questão da descontinuidade de produtos, a gente fez uma descontinuidade, então nós vamos ter um impacto no ano mas é como nós colocamos: ele tem um menor impacto na nossa conta. A questão da sazonalidade é bastante típica e bastante conhecida no mercado. Nós temos um 2S muito mais forte na indústria do que o primeiro, então nosso orçamento está acompanhando isso, então nós temos um período maior no 2S mas a gente pode até destacar um ponto positivo: o mês de abril é um mês também forte, menos do que, porque a gente segue a dinâmica da campanha de vacinação de aftosa, né? A gente sabe que setembro e outubro são meses mais fortes mas abril também é um mês forte. E apesar de a gente não estar falando, a gente pode destacar que nós fizemos dentro do nosso orçamento os números. Então é assim, a gente está vendo que aquilo que é a nossa visão anual de entrega de resultados até o mês de abril está alinhada. Principalmente em termos de EBITDA e de lucro. Então, um pouquinho olhando o trimestre, que é uma situação que a gente está, como destacado, olhando um ritmo mais lento e animais de companhia que a gente tem que continuar monitorando porque a situação da economia a gente sabe que ela

não está totalmente resolvida. Nós estamos ainda especialmente esse setor, sentindo um pouco mais de dificuldade no RJ, no ES, que são estados que tiveram, RJ pela questão econômica, o ES pela questão de insegurança pública que nós tivemos no começo do ano, mas a gente já está vendo sinais positivos de recuperação bastante resolvidos. Não sei se respondi seus três pontos, faltou algum?

**BARRETO** – Eu acredito que sim. Nesse call vocês comentaram que abril aparentemente foi um mês mais forte né? Dá para imaginar que o mercado já voltou à normalidade por causa da aftosa?

**CLEBER** – A febre aftosa, a primeira campanha que começou agora em abril está bastante positivo, nós tivemos nesse momento uma situação um pouco atípica do que é a condição normal de mercado, é um mercado super ofertado, nós tínhamos um estoque de [22:40] menor, então a gente está fazendo uma boa primeira campanha de aftosa e aí nós precisamos acompanhar o resultado da segunda. A primeira está sendo bastante positiva.

**BARRETO** – Tá ótimo. Obrigado.

**CLEBER** – Obrigado, Antonio. Um abraço.

**OPERADORA** – O senhor Gabriel Lima, do Banco Bradesco, gostaria de fazer uma pergunta.

**LIMA** – Bom dia, pessoal. Desculpa, boa tarde, Jardel e Cleber. Só com relação a essa provisão para perda de estoques na linha animais de produção, eu queria entender o que ela é só pra entender também, eu não sei se tem alguma relação com Venezuela, ou se Venezuela é separado, só pra gente entender se isso pode afetar os próximos trimestres.

**CLEBER** – Tá. Gabriel, boa tarde. Obrigado pela pergunta também. Nós tivemos, nós passamos um estoque bastante alto de passagem no final do

ano passado e nós tivemos um ano muito atípico em 2016. Isso trouxe um impacto no nosso estoque. A gente deve ter algumas perdas de estoque ao longo do ano mas, assim, nada que vá prejudicar o cenário que a Cia. desenhou para o ano, que vá ser uma desculpa para qualquer resultado. Mas a gente vai ter algumas como nós tivemos esse trimestre e que estamos realizando, tá? Então aí tem a ver muito com a questão de estoque que ficou em excesso em alguns momentos. E também no recorrente, existem algumas perdas na produção, alguns produtos que tiveram lotes com problema, mas que não deve ser um problema para o ano, está bem monitorado.

**LIMA** – Entendi. É praticamente então produto que estava pronto para venda mas talvez esteja entrando no período de validade ou alguma coisa assim que você não vai vender?

**CLEBER** – Isso.

**LIMA** – Tá. E a questão de mix e animais de companhia, é...Desculpa, voltando um ponto aqui, eu não sei se você abriu no release essas provisões, mas o valor delas está especificado no release? Eu não lembro de ter visto. Só para saber como fica.

**CLEBER** – Ela não está no release, Gabriel, mas ela traz impacto relativo na margem bruta mas não é nada assim tão grande não, tá? É coisa não tão grande.

**LIMA** – Tá. Mesmo porque...não, deu pra entender, Cleber. A segunda pergunta aqui é com relação ao mix de animais de companhia. Acho que você mencionou isso, pegou um pouquinho na margem bruta nesse segmento. Eu sei que você falou um pouquinho pro Antônio sobre recuperação, mas só para eu entender porque, enfim, a gente já tem visto algumas melhoras aqui nos nossos setores de consumo já no 1T. O que você está vendo com relação a

mix nesse setor que é animais de companhia que é mais sensível à macroeconomia? Como você vê ela evoluir no ano?

**CLEBER** – Então, esse é um bom ponto positivo que nós tivemos que foi o crescimento do segmento de 16,0%. A gente vinha de períodos bastante complicados no segmento de animais de companhia e a gente traz nesse trimestre um crescimento, na minha opinião, bastante bom, ainda considerando o momento que nós vivemos. Então, assim, a gente tem pontos positivos. Essa questão de mix, essa é menor. Você viu, a perda foi bastante pequenininha de margem em animais de companhia, mas aí é questão que se ajusta ao longo do ano, com certeza. Com relação ao segmento, a gente começa, a gente teve mais acompanhando o sell out, as vendas dos distribuidores para o ponto de venda e a gente vê cenários também bastante positivos. Mas a gente está cauteloso, Gabriel. A gente tem, tudo que nós vimos durante o ano a gente está acompanhando isso de perto, a gente quer verificar se isso de fato se consolida, principalmente com a melhoria, como você está colocando, de vários sinais da economia. Mas por enquanto são sinais positivos e a gente aqui faz a nossa parte de continuar monitorando para ver se isso de fato fica consolidado.

**LIMA** – Tá bom, Cleber. E por último, um update de quando que vocês esperam o ramp up da fábrica de biológicos. Pelo que eu entendi, ela já está pronta, então quando que a gente deve ver vacinas aumentando aí significativamente no mix de vocês. Ficou mais para o ano que vem? O que você acha aí dessa agenda de inauguração?

**KLEBER** – A fábrica, a parte de construção está pronta, né, equipamento, a fábrica já passou por uma primeira inspeção do ministério da Agricultura, para sua liberação; ela está em trâmite de liberação da licença, o trâmite mais formal, mas nós tivemos uma resposta bastante positiva quando da visita do fisco e agora nós estamos começando a moldar a fábrica, com os testes, os

primeiros lotes. Esse ano a gente não colocou no nosso orçamento ainda nenhuma venda de biológicos, mas tem possibilidade de ter uma venda talvez menor. Mas a gente não está considerando nas nossas projeções. E aí, a partir do ano que vem a gente começa a entrar no segmento olhando para um ramp up que deve ter um portfólio mais consolidado aí para o ano 2019-2020.

**LIMA** – Tá bom, Cleber. Obrigado pelas respostas. Boa tarde.

**CLEBER** – Eu que agradeço. Abraço.

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

**MONCIOS** – Boa tarde, Jardel, boa tarde, Cleber. Obrigado pela oportunidade. A gente já viu que as rendas em relação à febre aftosa estão num bom momento. O que a gente pode falar em relação à operação Carne Fraca, ela chegou a oferecer algum problema para a empresa em função do fornecimento, ou de repente pelo fato de estar começando agora um movimento de exportação, se ela é uma oportunidade agora para os próximos trimestres? E também com relação aos animais de companhia, se o incremento que a gente vê já um efeito da reestruturação proporcionada pela empresa ou se é alguma coisa mais vinculada à parte econômica. E no aspecto das operações internacionais, quais são as perspectivas já que a gente tem tido uma [29:30] significativa? Obrigado.

**CLEBER** – Marcos, eu só não captei a segunda pergunta. Pode repetir, por favor?

**MONCIOS** – Tá.

**CLEBER** – Carne Fraca, operações internacionais e qual que foi a segunda que você colocou?

**MONCIOS** – Dos animais de companhia. Se é em função da reestruturação ou do fator macroeconômico.

**JARDEL** – Oi, Marcos, boa tarde. Obrigado pela pergunta. Nosso parceirão, no Banco do Brasil, nós tivemos com todo o pessoal aqui até a semana passada. E com relação à resposta: a Carne Fraca, eu acho que não houve interferência, prejuízo nenhum para nós. Houve um certo desconforto [30:17] de 10-15 dias, o governo tomou as medidas rapidamente, por incrível que pareça, bem direcionada, bem feita, a resposta do ministro foi muito bem recebida pelo mercado externo, então não houve, tanto é que a carne hoje, naquela semana da Carne Fraca, hoje o preço está melhor do que naquela época. Então eu vejo o mercado de carne tanto interno como externo, deve ter uma baixa de preço, mas se você correlacionar com preço de custo, esse ano vai ser muito melhor para o pecuarista do que o ano passado. Então, o custo de produção pelo preço de venda, hoje é muito mais vantajoso. Nós vamos ter esse ano, eu acredito que não vai haver preço altista de boi. Até pode haver uma baixa, ainda tem muito boi. Mas a previsão dos especialistas, a nossa, o nosso feeling, vai faltar boi em 2018-2019. Ou até se investir em confinamento, vaca de recria, vai ter uma rentabilidade excelente. Basicamente, essa Carne Fraca eu acho que não atrapalhou em nada. Nós temos alguns mercados ainda, [31:37] meia dúzia de países, mas não são expressivos, então acredito que não há problema. Tanto é que o preço da tonelagem de carne na exportação está melhor.

**CLEBER** – Até complementando o Jardel, Marcio, no final das contas a gente enxerga a operação até como resultados positivos para a Cia., porque nós estamos falando, no final das contas, de maior exigência de qualidade de carne, nós estamos falando de qualidade, e é nesse mercado que a gente participa. Então, para ter uma carne de qualidade, nós precisamos ter uma boa genética, nós precisamos ter uma boa alimentação, e nós precisamos ter qualidade de bois. Então a gente vê que no final das contas é um movimento

que reforça a necessidade de [32:19]. Então, a gente vê isso, não trouxe o impacto de curto prazo como a gente até acreditou no começo que poderia trazer, e traz para gente no final do momento um ponto que a gente entende como positivo para as indústrias.

**JARDEL** – Quando à segunda pergunta, Marcio, animais de companhia, esse crescimento nosso no 1T, de 16 e pouco, é em função de nítida reação do consumidor, que chegou no fundo do poço e agora está [32:50], mas é mais em função do que houve nos distribuidores, em função do aperto financeiro, o ano passado [32:57] Cia. para normalizar [33:02] para nos focar nos clientes, deixamos de vender e agora volta. Os estoques dos distribuidores estão menores, então volta numa venda mais sadia, mais normal, está fluindo melhor. Alguma dúvida sobre isso?

**MONCIOS** – Tá colocado aí. É o ambiente macroeconômico que está melhorando como um todo, né?

**CLEBER** – É, casado com o [33:35] que nós tivemos o ano passado, porque como o problema é macroeconômico nossos distribuidores estavam com estoques muito altos. Então, o movimento que nós fizemos o ano passado que foi doloroso trouxe para uma condição melhor agora na condição de estoque que está nos permitindo vender agora que a economia está retomando numa condição boa. Então, não houve uma grande reestruturação em pet, os prazos eram bastante adequados, [34:00] de preço em animais de companhia era questão só do canal do distribuidor que estava ficando com o estoque muito alto, e aí a Cia. por iniciativa tomou a ação de desabastecer o canal. Com relação à questão das retrações internacionais, a gente está vendo sinais muito positivos na Colômbia, a Colômbia tem feito números bastante bons na moeda local. O que nós tivemos no trimestre foi uma forte apreciação do real contra todas essas moedas. O México está um pouco aquém, a gente está lá há mais tempo, a gente sabe que o México tem um

ritmo mais lento mesmo, mas como o Jardel mencionou a gente também está tendo ações lá pra buscar o ritmo desejado. Mas a gente acredita bastante no mercado externo, é um dos drivers de crescimento da Cia.

**MONCIO** – OK. Se você me permitir uma última pergunta, com relação à desalavancagem, quais são os planos da empresa de, de repente, estar negociando prazos e taxas uma vez que isso tem afetado ela de forma completamente contundente.

**KLEBER** – Marcio, eu acho que na questão de endividamento a gente está com endividamento relativamente alto, acabamos de construir uma fábrica que teve investimento bastante forte. Por um outro lado, é um endividamento com uma qualidade muito boa, nós temos um custo de dívida muito baixo, a gente tem um componente bastante forte aí de FINEP, nós acabamos de pegar um financiamento também com o BNDES, um financiamento menor, mas com o BNDES também, e a gente sabe que a Cia. para os próximos anos não vai precisar de grandes investimentos, ou seja, nós não vamos ter nenhuma pressão adicional de CAPEX nos nossos investimentos, a não ser o CAPEX de lançamento de produto, de desenvolvimento de produto. Mas é uma dívida que está muito equalizada, a gente já está entrando com os [35:54] de financiamento e assim, sinceramente, a gente está gostando bastante da geração de caixa, tivemos até um número muito bom nesse 1T que é suficiente para o pagamento de dívida. A gente de fato não acredita em nenhuma dificuldade para frente de rolagem de dívida. A gente tem inclusive outros instrumentos para usar nas nossas mãos que, exemplo, nós temos uma cobertura de recebíveis completamente livre. Pode fazer um [36:22], pode fazer uma série de situações caso necessário. Mas sinceramente, essa questão de potencial de geração de caixa a partir das decisões que nós tomamos em setembro do ano passado.

**MONCIO** – Tá OK, então, obrigado pela resposta.



**CLEBER** – Eu que agradeço. Um abraço.

**OPERADORA** – A senhora Olivia Petranili, do banco JPMorgan gostaria de fazer uma pergunta.

**OLIVIA** – Boa tarde, obrigada por pegar minha pergunta. Eu tenho duas perguntas, na verdade, a primeira é ainda sobre pipeline. Quando a gente olha para a estratégia de vocês de descontinuar alguns produtos que vocês tem hoje no portfólio, eu queria saber se a gente deve pensar em um pipeline diferente do que a gente tinha em mente agora indo para frente. A minha segunda pergunta é ainda sobre a dívida. Entendi a parte de vocês confirmam a geração de caixa e etc., eu quero saber se o que que a gente deve pensar no custo da dívida com reajuste de FINEP etc. Obrigada.

**KLEBER** – Boa tarde, Olívia, obrigado pelas suas perguntas. Com relação ao pipeline nós não temos nenhuma grande mudança de direcionamento. A gente tem destacado isso bastante nos últimos calls é que nós tivemos reajustes mais operacionais, principalmente na política comercial, na questão de buscar uma empresa mais enxuta, mais ágil, mas nós não mudamos nenhum direcionamento estratégico da Cia., nós continuamos acreditando na [37:57], na força da linha pet, nós estamos olhando para o mercado externo e para o nosso pipeline que é muito robusto e que vem aí para compor principalmente os lançamentos de vacinas a partir do [38:14] vamos chamar assim. Nós não temos nenhuma grande mudança que deva ser considerada, não. Com relação, desculpa, a sua segunda pergunta foi com relação ao custo da dívida. O custo da dívida tem, a gente está vendo por um lado um movimento que tende a igualar mais as taxas de BNDES e FINEP às taxas de mercado, mas ainda, principalmente na FINEP, ainda baixo [38:42] e por outro lado estamos vendo queda de CDI e custo da dívida como um todo. Então, assim, a gente vai buscar e trabalhando para isso para continuar tendo um custo de dívida abaixo do mercado como temos hoje comprovadamente,

como temos nos últimos anos sempre. A gente monitora de perto, o Brasil a gente nunca sabe onde vai terminar mas a gente está vendo, por um lado esse movimento de trazer as taxas das agências de fomento mais próximas do mercado, por outro lado, taxa de mercado também caindo.

**OLIVIA** – Está ótimo, obrigada.

**CLEBER** – Eu que agradeço.

**OPERADORA** – Lembrando que caso haja alguma pergunta, pressione \*1 do seu telefone.

Obrigada, a sessão de Perguntas e Respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Jardel para as considerações finais.

**JARDEL** – Obrigado a todos que participaram e com certeza nós vamos ter um ano muito bom [39:49], vamos cumprir, falando até o quarto mês aí, a tendência de mercado está muito boa, a sinalização está excelente, os ganhos de margem estão melhorando, enfim, a Ourofino com certeza vai ter resultados muito melhores do que no ano de 2016. Muito obrigado a todos e até a próxima

**CLEBER** – Obrigado.

**OPERADORA** – Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T da Ourofino está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.