

OUROFINO SAÚDE ANIMAL

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

1T21

Operadora: Boa tarde a todos, sejam bem vindos ao encontro virtual, promovido pela Ouro Fino Saúde Animal, para compartilharmos os resultados da Companhia no primeiro trimestre de 2021. Eu sou a Juliana Matthes, faço parte do time de comunicação corporativa da Ouro Fino e é um prazer estar com todos vocês para conduzir esse encontro.

Ao final das apresentações abriremos para perguntas. Por favor se você quiser fazer qualquer questão, é só escrever no nosso espaço de Q&A, ok. Nós temos um aviso que quero ler para todos vocês. Aviso legal.

Esta apresentação traz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitos a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Para conduzir as apresentações contamos com a presença de nosso CEO, Kleber Gomes, e também de nosso diretor financeiro e de relacionamento com investidores, Marcelo Silva. Obrigada também pela presença de ambos. Para dar continuidade, eu passo então a palavra para o Kleber. Boa tarde Kleber.

Kleber Gomes: Boa tarde Ju, obrigado, boa tarde a todos, prazer tê-los conosco aqui novamente para o nosso report dos resultados do primeiro trimestre. Estou bastante feliz, nós estamos

bastante felizes com o resultado que nós tivemos, um resultado histórico em termos de crescimento. Começo destacando a nossa estratégia né, a conexão da estratégia. Nós tivemos um planejamento estratégico no ano de 2019, nós concluímos né, estamos implantando desde 2020 e estamos colhendo muito bons frutos e a gente teve a oportunidade, no Ourofino Day de 2021, que aconteceu do dia 12 de março, de apresentar bastante dessa estratégia a vocês, aos nossos investidores, nossos acionistas, destacando todas as nossas avenidas de crescimento, nossas oportunidades de crescimento e como a gente estaria focado em uma bela execução.

A gente tem visto os resultados na prática, e com isso a gente vem numa sequência de resultados muito positivos, nos últimos 6 trimestres por exemplo, a gente só não cresceu no trimestre da pandemia, que foi o 2T20. Todos os demais trimestres com crescimentos também bastantes positivos. Isso mostra a nossa aderência à estratégia e uma bela execução.

Mais pra frente, o Marcelo irá destacar todos os pontos de crescimento, mas a gente enxerga muito todas as ações do planejamento estratégica que foram delimitadas e que tem o foco o crescimento em áreas não penetradas, mercados subjacentes, parcerias, alianças, desenvolvimento das pessoas, trabalho de cultura. Então tem muita coisa bacana nesse sentido. E também, a gente né, é sempre bom dizer, a gente é bastante preocupado com o nosso sistema de sustentabilidade. Eu queria destacar também a todos, que no dia 4 de março, juntamente com as demonstrações financeiras, nós divulgamos o relatório de sustentabilidade da Companhia, mostrando todo o nosso comprometimento com as ações de âmbito ambiental, social e de governança da Companhia.

E por fim, né a gente, mas não menos importante, como a gente sempre fala, a gente sempre destaca que tudo que a gente consegue é aqui, comas pessoas, e a gente tem muito orgulho do time que nós temos, um time muito aguerrido, um time muito profissional, com muito conhecimento de mercado e depois de muitos anos, que a gente não participava do ranking das melhores empresas para se trabalhar. A gente participou até o ano de 2014, sempre com bastante destaque, a gente voltou a participar esse ano, ainda não temos o resultado do ranking, mas a gente já pode dizer que fomos certificados como uma das melhores empresas para se trabalhar, pela GPTW, e com uma característica muito legal desse trabalho, nós tivemos 93% dos nossos colaboradores respondendo a pesquisa, o que é um índice muito positivo né, incluindo é, considerando inclusive o benchmark da própria GPTW, nós tivemos uma nota de satisfação dos colaboradores de 89%, o que é, na minha opinião, excelente, lembrando que a empresa que teve a melhor nota do Brasil o ano passado, teve 92. Então a gente entende que a gente tá conseguindo viver na prática os nossos valores. Valores que nós lançamos também em agosto de 2020, onde a gente trabalha com o propósito de reimaginar a saúde animal, buscando liderar a evolução do setor e jogando para ganhar, cuidando das pessoas e conectando com o

mundo. Isso para a gente né, o resultado da pesquisa mostra muito a conexão que nós estamos fazendo, entre as pessoas, nossos clientes, e nossos parceiros, com a nossa estratégia.

Então bastante feliz nesse sentido aqui. Muita coisa positiva, com bastante trabalho, a gente tá vendo o desempenho dos mercados de forma também muito positiva e aqui, a gente sempre destacou os nossos drivers de crescimento, quem já nos acompanha há mais tempo vai lembrar, que a gente fala que em animais de produção, por exemplo, o principal driver de crescimento tá alinhado com o crescimento da demanda de proteína no mundo, sendo o Brasil um grande fornecedor né, o celeiro do mundo e que para que isso aconteça o pecuarista iria precisar de tecnificação. E a gente está vivendo isso de forma muito clara nesses últimos tempos. A gente tem visto a Ásia demandando proteína, especialmente a China. A gente tem visto a falta de animais no campo e que pra atender essa demanda, os produtores estão usando bastante tecnologia, principalmente os protocolos reprodutivos né, os protocolos de inseminação artificial por tempo fixo. Então neste cenário muito positivo né, de demanda de proteína, os preços de commodities bastante aquecidos, o preço do boi em patamares históricos, os preços dos bezerros em patamares de recordes históricos, com um time que nós temos que é um time muito qualificado e o maior time para geração de demanda e visitação de clientes, dentro do nosso modelo diferenciado de acesso ao mercado, ou seja, diferente das grandes multinacionais que usam distribuidores em animais de produção, nós vamos diretamente às lojas agropecuárias, atendendo ai, cerca de 5 mil clientes por mês. Então a gente está capturando esse bom momento de mercado, que pra mim não é um momento né, é aquilo que a gente falou o tempo inteiro que aconteceria, e que está acontecendo, então nós tivemos um resultado bastante positivo em animais de produção.

E da mesma forma que a gente falava, quando a gente falava de driver de crescimento de animais de companhia, a gente sempre destacou a humanização dos pets né, que é aquela questão que a gente sabe que os pets eles, as pessoas estão cada vez mais urbanas, elas casam menos, elas têm menos filhos, elas adotam animais de companhia nesses momentos de vida, tratam esses animais como membros da família, que por sua vez vivem mais, têm mais doenças, aquecem o mercado. O médico veterinário que antes era um médico generalista passa a ser um especialista, faz melhores diagnósticos, demanda mais tratamentos específicos e assim vai né.

E a gente viu que agora na pandemia, isso ainda ficou muito mais presente, uma vez que as pessoas passaram a viver diariamente com seus animais. Houve aumento, inclusive de adoções de animais, a gente percebe isso no segmento acontecendo e isso tem trazido um forte crescimento de receita, não só de sell-in, a gente mede que o sell-out é um sell-out que tem acontecido muito forte e muito positivo. Então mais uma vez destacando que tudo que a gente falava de driver de crescimento tá acontecendo de uma forma muito presente.

E a nossa outra grande vertente de crescimento, que são nossas operações internacionais, basicamente as nossas operações na LATAM, especialmente no México e na Colômbia, onde a gente tem ainda uma participação menor, portanto, muito espaço de crescimento, seja pelo acesso ao mercado, seja por novos produtos que estão sendo registrados nesses países e lançados nesses países. E ainda favorecido pela posição forte do câmbio, que nos traz uma margem por exemplo, muito boa também em operações internacionais.

Então assim, um conjunto de informações e notícias muito positivas que a gente traz, muita confiança no trabalho que está sendo executado, e com uma expectativa de fechar um ano bastante positivo, como a gente comunicou para vocês no Ourofino Day.

Então a gente vai estar aqui depois para responder as perguntas e agora eu retorno a palavra para Juliana.

Operadora: Obrigada também Kleber. Bom, então a partir de agora, quem comanda é o Marcelo Silva, e ele vai apresentar os nossos resultados. Boa tarde Marcelo.

Marcelo: Boa tarde Juliana, boa tarde a todos, é um prazer estar aqui pra comunicar os resultados do primeiro trimestre de 2021.

Bom, como vocês vão ver, nós continuamos uma trajetória de forte crescimento, com melhoria de margem, geração de caixa e mantendo baixo os níveis de endividamento.

Nós crescemos no primeiro trimestre de 2021, que foi o melhor trimestre da história e consolida uma trajetória de crescimento como o Kleber bem colocou, 51%, atingimos R\$ 169 milhões de receita líquida e melhoramos nossa margem bruta, que saiu de 45,8 em 2020 para 49,3% em 2021. Então isso reflete os esforços da Companhia, o bom momento ou a tendência de mercado como o Kleber bem disse, e mostra que a Companhia está no caminho certo, colhendo os frutos de todo o trabalho implantado e desenvolvido no projeto de planejamento estratégico.

Entrando mais especificamente nos segmentos, em animais de produção, nós tivemos um crescimento de 62%, a receita líquida atingiu R\$ 116 milhões de reais. Além do crescimento da receita, nós também tivemos a melhora de margem bruta, que atingiu 39,9% contra 36 do ano passado, no primeiro trimestre de 2020. Esse crescimento, reflete o cenário positivo para as exportações e os preços da proteína né, que tem mantido o pecuarista animado em manter os níveis de investimento em sanidade e técnica no campo, e destacando aqui inclusive a linha reprodutiva, dada a necessidade de reposição do rebanho e da reposição dos bezerros. Os alinhamentos de oportunidade com o nosso relacionamento único, ou seja, a forma de acesso da Ourofino ao mercado é diferenciado e isso nos traz uma vantagem competitiva, principalmente pelos incentivos e aumento dos esforços na geração de demanda, ou seja, o trabalho do time de campo no pecuarista, na fazenda, mostrando a efetividade e a produtividade que os nossos produtos podem trazer e aumentar efetivamente a rentabilidade

da propriedade. E o ganho de margem bruta reflete, evidentemente, o aumento do volume que traz diluição de planta, mas também tivemos repasse de preço né, o preço foi reajustado em relação ao ano passado, então temos um impacto positivo de preço. Também tivemos uma melhora no mix. Então esses fatores combinados trazem um ganho de margem bruta no segmento de animais de produção em relação ao primeiro trimestre de 2020.

Animais de Companhia, um crescimento de 43%, receita líquida de R\$ 30 milhões e uma margem bruta de 70,3%, contra 65% de 2020. Esse é o segmento que tem crescido muito né, como o Kleber já comentou, a pandemia trouxe um movimento do número, o aumento do número de animais domiciliados né, e as nossas perspectivas são muito positivas, porque tem aumentado cada vez mais os cuidados com os pets e a relação humanizada entre os animais de companhia e os seus tutores. Nós temos mantido um crescimento muito equilibrado entre sell-in e sell-out, é, a melhora de margem também reflete diluição de custo de planta, e um mix mais favorável, e também tivemos repasses de preços expressivos no período, que contribuiu para o crescimento da margem bruta também.

Operações internacionais, um crescimento de 20%, atingimos R\$ 23 milhões, contra R\$19 milhões do ano passado, uma margem bruta de 69%. A margem bruta reflete sim o câmbio favorável né, que tem impacto de preço direto, mas também tivemos aumento de volume nas operações locais e melhora nos níveis de mix de faturamento. E também expandir nossas operações né, temos feito um trabalho muito forte de ampliar a participação da empresa em outros países da LATAM, que não apenas México e Colômbia, que são os países nos quais nós atuamos com parceiros locais, com distribuidores locais.

Bom, crescemos diluindo SG&A, o SG&A saiu de 39,9 para 31,5%, nós tivemos diluição é das despesas pelo crescimento da receita. É, também tivemos, por outro lado, mantivemos né, como sempre fizemos, mesmo no período da pandemia, forte a nossa agenda de investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Então, no resultado, os gastos com P&D, a parte de pesquisa, saiu de R\$ 8 milhões para R\$ 12 milhões no primeiro trimestre de 2021. Vocês vão ver no resultado consolidado mais adiante que a empresa tá ampliando, aumentando a velocidade e a intensidade dos projetos de pesquisa e desenvolvimento para acelerar as ações de expansão de portfólio, que estavam também previstas no nosso planejamento estratégico.

A combinação de crescimento, com diluição de despesa, traz um EBITDA de R\$ 25 milhões, contra R\$ 5 milhões no primeiro trimestre de 2020, um crescimento aí bastante expressivo, e também uma melhora de margem né, a margem era 4,6, agora está com 15% no primeiro trimestre de 2021.

Tivemos um impacto das despesas financeiras menos favorável em relação ao primeiro trimestre de 2020. Basicamente é o impacto da marcação ao mercado de derivativos atrelado a

SWAP de dívida em moeda estrangeira, de uma taxa pré-fixada né, fruto da volatilidade da taxa de câmbio. O câmbio aumentou muito no primeiro trimestre se comparado ao 1T20, e esse efeito específico no primeiro trimestre de 2021, refere-se a uma operação de SWAP de uma dívida de R\$ 30 milhões, com prazo de 1 ano que nós tomamos em abril do ano passado para fazer um colchão de liquidez. Era uma dívida em euros, swapada, a uma taxa fixa de 4,85% a.a., mas que foi liquidada agora na segunda quinzena de abril, então não é um efeito recorrente. O lucro líquido atingiu R\$ 9,6 milhões de reais, uma margem de 5,7%, ante um prejuízo do ano passado, também refletindo a melhora do resultado operacional, refletindo num ganho também de lucro líquido da Companhia.

Cabe destacar a geração de caixa operacional, que foi de R\$ 23 milhões de reais. Nós geramos quase 1 EBITDA de geração de caixa no trimestre, tivemos o pagamento de amortização de dívidas e juros, CAPEX de R\$ 17 milhões, e finalizamos o primeiro trimestre de 2021 com uma posição de caixa de R\$ 219 milhões, contra R\$ 226 milhões de dezembro de 2020.

A dívida líquida da Companhia continua bastante baixa, nós continuamos pouco alavancados, nós reduzimos em 30% a dívida líquida, que caiu de R\$ 212 milhões no primeiro trimestre de 2020 para R\$148 milhões no primeiro trimestre de 2021, de 1,89x, caiu para 0,9x. Então nós mantemos uma alavancagem baixa. O caixa da Companhia hoje, que tá na ordem de mais de R\$ 200 milhões, ele é destinado para projetos estratégicos, a nossa geração de caixa operacional é robusta e suficiente para suportar o crescimento da Companhia né, suportar o capital de giro, então esse recurso está destinado para operações vinculadas ao planejamento estratégico, principalmente no acesso a mercados adjacentes, como nós bem falamos durante o evento do Ourofino Day.

Bom né, eu comentei sobre esse quadro anteriormente. Se vocês observarem, nós investimos aí né, entre o que é investimento e despesa, R\$ 15 milhões em P&D, contra R\$ 5 milhões do ano passado, mantendo aí 9% da receita líquida destinada para projetos voltados a lançamentos de produtos.

Agradeço a todos pela confiança. A gente fica à disposição aqui para as dúvidas, e obrigado Juliana, volto a palavra para você.

Operadora: obrigada Marcelo pela sua apresentação. Muito bem, vamos começar então nosso momento aqui de perguntas e respostas. Quero convidar todos vocês para participarem. É só escrever a pergunta aqui em nosso espaço de Q&A. Escrever a pergunta, o seu nome e o nome da instituição ou empresa, certo? Então temos aqui a primeira pergunta, do Kaio. Kaio, obrigada pela sua participação. Ele primeiramente nos parabeniza pelos resultados e questiona se houve algum avanço sobre a possibilidade de produção de vacinas de covid-19 nos laboratórios da Ourofino.

Kleber Gomes: Kaio muito obrigado pela sua pergunta. Não sei se este é um tema familiar a todos que estão nos acompanhando aqui, mas de qualquer forma, eu queria destacar que nós fizemos um comunicado ao mercado no dia 20 de abril desta ano, uma vez né, que havia várias notícias públicas da possibilidade da empresa, das empresas farmacêuticas veterinárias, algumas delas né, que possuem plantas para produção de biológicos, para produção de vacinas, serem utilizadas para produção de covid. Então, neste comunicado, a gente se manifestou ali a nossa posição, de que a gente tem acompanhado, a gente tem tido alguns contatos, mas nós continuamos com a mesma posição de que ainda não há nada concreto a ser comentado, destaco que nós como alguns outros laboratórios do setor, temos talvez um dos melhores parques fabris do Brasil para produção de vacinas. Uma planta nível NB3+, que é praticamente o maior nível de biossegurança do mundo para produção de vacinas contra febre aftosa, que produzimos em volumes expressivos já há mais de 10 anos, e também nós temos uma planta que foi recém inaugurada, no final de 2019. Uma planta de vacinas recombinantes, que todos vocês sabem que a gente tem um projeto que está sendo desenvolvido para cobertura do restante do mercado. Então a gente tem acompanhado todas as evoluções, estamos atendendo aos contatos, mas não há nada de concreto a ser comunicado, não há nenhum acordo nesse sentido. Tá bom? E muito obrigado pela sua pergunta.

Operadora: a próxima questão é do Victor Jr. Victor, obrigada também pela sua participação e presença. Ele nos parabeniza também pelos resultados e questiona, o setor de Animais de Companhia que vinha crescendo de forma mais acelerada, cresceu em linha com animais de produção nesse trimestre. Vocês enxergam que esta será a tendência para os próximos resultados? Esse equilíbrio de crescimento? E na mesma linha, mesmo com câmbio favorável, as exportações cresceram abaixo das vendas nacionais, qual o motivo deste comportamento?

Marcelo Silva: Boa tarde Victor, obrigado pela pergunta. Eu não acho que é o setor de pet que desacelerou tá?! Ele cresceu 43% e a nossa expectativa é que ele continue crescendo muito, porque é um mercado pujante. A gente vê o aumento, tanto da adoção quanto do gasto per capita do tutor com os animais de companhia. O que aconteceu no primeiro trimestre foi que animais de produção cresceu muito, cresceu 62%, mas pet tem um crescimento muito acelerado de 43%, e as nossas expectativas é que continue crescendo, inclusive acima do segmento de animais de produção. Em relação às operações internacionais, as exportações, nós tivemos no 1T20 uma operação pontual de uma exportação de um produto, que é a vacina contra febre aftosa, para o Uruguai, e ela não ocorreu neste primeiro trimestre de 2021. Então este é o motivo, e provavelmente ela irá ocorrer agora no segundo trimestre tá. Então houve aí um descasamento da venda deste produto, que é bastante sazonal e está vinculada à campanha no país. Este é o principal, então se você olha a nota explicativa da abertura das vendas pelos

principais países e excluir esse efeito, o crescimento da pasta de 60%. O crescimento comparável, vamos assim dizer. Obrigado.

Operadora: Muito bem, Marcel Rubio. Ele também nos parabeniza pelos resultados. Obrigada viu, Marcel?! E a pergunta é a seguinte: Como a Ourofino observa a atual ruptura da cadeia de suprimentos no mundo? E quais ações tem tomado para evitar/mitigar o risco de atrasos de insumos estratégicos, para o desenvolvimento e lançamento de produtos.

Marcelo Silva: Marcel, obrigada pela pergunta também. É uma excelente pergunta. A gente está vendo aí a Índia né, começando uma segunda onda de covid. O que nós temos feito né, e feito desde o ano passado: monitorado muito próximo a questão dos países, principalmente China e Índia, de onde vem parte de nossos insumos ativos. Existiu um trabalho fino aqui, com a área de operações, planejamento de vendas e nossa decisão foi aumentar o nível de cobertura dos estoques. Então se você olhar o nosso nível do estoque, no primeiro trimestre de 20, com o primeiro trimestre de 2021, você vai ver que há um aumento expressivo dos insumos, principalmente matéria-prima, que é uma cobertura, uma segurança adicional, nós estamos trabalhando com um nível de cobertura um pouco acima da média histórica para garantir que de fato não haja nenhuma ruptura na nossa produção. Nós não vemos riscos de ruptura, não tivemos ruptura em 2020, e temos trabalhado para que isso não ocorra em 2021 também.

Nós temos um escritório na China, que localmente acompanha todos os fornecedores, um relacionamento muito próximo também com nossos fornecedores na Índia, então a nossa contramedida é estar próximo ainda mais, manter um nível de estoque de segurança um pouco maior, para que a cobertura seja adequada e não traga ruptura para o processo.

Operadora: Muito bem, a Eugenia Cavalheiro, agora, tem duas perguntas para gente: Como vocês tem visto o ambiente de demanda e preço para protocolos de reprodução? E como está o pipeline de novos produtos e vacinas? Eugenia, obrigada pelas suas perguntas.

Kleber Gomes: Oi Eugenia, tudo joia? Tudo bem aí com você? Bom, excelente pergunta né, a gente, eu acabei de falar um pouco aí sobre a gente estar vivenciando muito fortemente nesses momentos os drivers de crescimento de animais de produção, quando a gente falava que a adoção de tecnologia aumentaria a produtividade necessária para fornecer proteína para o mundo né. E a reprodução é o principal aspecto que vem sendo utilizado como tecnologia, o mercado está extremamente aquecido, já foi assim o ano passado né, o relatório da ASBIA mostrou um crescimento na ordem de 30% em reprodução o ano passado, e a gente espera que esse segmento continue muito aquecido. É um mercado, para quem tá vendo falta de animais no campo, você precisa produzir bezerro, você produz bezerro com reprodução. E a gente tem uma felicidade de ter uma linha completa né, o nosso protocolo é bastante completo, nós temos aqui um trabalho de um time técnico formidável, que consegue, inclusive, inovar nesse setor

com protocolos bastantes importantes, que estão tendo bastante adesão pelos nossos clientes. Então a gente vê esse mercado continuando bastante aquecido, e a gente capturando boa parte dele com a nossa força de trabalho a campo. Muito obrigada pela sua pergunta.

Operadora: Kleber, nós temos uma mais pergunta da Eugenia, sobre o pipeline de novos produtos e vacinas.

Kleber Gomes: Eugenia, obrigado, a gente segue firme no desenvolvimento dos nossos produtos, das nossas vacinas. Queria destacar aqui, na primeira pergunta sobre o covid, a gente não abandonou nenhum projeto, nós continuamos executando todos os nossos projetos aqui, rigorosamente como eles foram estabelecidos. A gente tem conseguido bastante avanços. Não posso aqui trazer nenhuma informação antecipada, mas a gente está no caminho que a gente persegue conseguindo resultados das pesquisas, dos desenvolvimentos bastantes positivos, dentro do nosso objetivo de num futuro próximo em alguns anos, a gente estar com um posicionamento bastante relevante em biológicos, especialmente em suínos, bovinos e animais de companhia, tá, obrigado.

Operadora: Obrigada também Kleber, muito bem. Nós não temos mais perguntas, por isso agradeço a gentileza de todos vocês, em estarem conosco, nessa tarde. E nossa empresa está sempre aberta para viver os nossos valores, junto a vocês. Para encerrar: Kleber, o espaço é seu.

Kleber Gomes: Bom, obrigado Ju, obrigado a todos. Obrigado Marcelo, pela condução aqui junto com a gente, queria primeiramente agradecer a todos que estiveram com a gente nos escutando, que acompanham nossa Companhia. Queria que vocês tivessem bastante confiança que estamos fazendo um trabalho com muito afinco, e que os resultados estão ficando bastante transparentes para todos. Mas eu queria fazer um agradecimento especial novamente para o nosso time, time Ourofino, time que tá no campo, que acorda cedo, que batalha, que faz isso tudo acontecer né?! E também queria fazer um destaque especial esse ano, nesse momento agora, para o nosso conselho de administração, aos demais órgãos de gestão da Companhia. O conselho de administração tem sido um grande parceiro da administração. A gente tem feito um trabalho conjunto muito bacana. Mas é só agradecimentos a todos, continuamos aqui sempre à disposição de vocês. Uma boa tarde, muito obrigado e até o próximo!