

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao 2T15 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do Sr. Dolivar Coraucci Neto, CEO, e do Sr. Fábio Lopes Júnior, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet, no endereço ri.ourofino.com. Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título 'Webcast 2T15', que os conduzirá à plataforma da apresentação.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Ourofino, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como 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 eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Dolivar Coraucci Neto, que dará o início à apresentação. Sr. Dolivar Coraucci Neto, pode prosseguir com sua apresentação.

Dolivar Coraucci Neto:

Boa tarde a todos. Obrigado pela presença e participação. Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do 2T e seis meses acumulados de 2015.

No 1S15, o desempenho da Companhia foi consistente com a nossa estratégia de crescimento rentável e de geração de valor para os acionistas. Lançamos no 1S quatro novos produtos, demonstrando nosso compromisso com a inovação e continuidade com os investimentos em pesquisa e desenvolvimento para ampliação do nosso portfólio. Além disso, há a bem-sucedida volta do Master, produto que combate parasitas internos e externos de bovinos.

Seguimos otimistas em relação às oportunidades do mercado em que atuamos, e confiantes com o nosso planejamento de crescimento, nos preparando para o novo ciclo baseado na ampliação de nosso portfólio e na continuidade do processo de estruturação da nossa área de biológicos.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Passo agora a palavra ao nosso CFO e Diretor de Relações com Investidores, Fábio Lopes, que irá comentar os resultados do período.

Fábio Lopes Júnior:

Obrigado, Dolivar. Boa tarde a todos. No 2T e 1S15, nossos resultados ficaram alinhados ao nosso planejamento. Estamos em linha para atingir nossas metas anuais, com lançamentos de produtos, crescimento em faturamento, EBITDA e lucro.

No slide da página três, destacamos o crescimento da nossa receita líquida de vendas em 12,4% no 2T15, um valor total de R\$132,7 milhões. No 1S15, houve um aumento de 13,8%, com total de R\$219,7 milhões.

Neste slide, apresentamos também a contribuição dos segmentos de animais de produção, de companhia e de operações internacionais na receita líquida em comparação com os mesmos períodos de 2014. Nota-se que houve um aumento da participação do segmento de grandes animais, tanto no trimestre quanto no semestre, passando de 80% no 1S14 para 82% no mesmo período de 2015.

Na página quatro, detalhamos a receita líquida de cada um dos nossos segmentos de negócio. No segmento de animais de produção, o valor total de receita líquida do 2T15 foi de R\$112 milhões, um aumento de 16%. No 1S15, o valor total foi de R\$180 milhões, um crescimento de 16,4%. Destacam-se para este aumento as vendas de produtos contra parasitas internos e externos para bovinos, e o aumento de vendas em aves e suínos.

Em animais de companhia, a receita líquida total do 2T15 foi de R\$15,2 milhões, um recuo de 5,6% frente ao 2T14, que historicamente foi mais forte. No 1S15, o valor chegou a R\$30 milhões, um crescimento de quase 8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No segmento de operações internacionais, a receita líquida do 2T15 permaneceu estável, com valor total de R\$5,5 milhões. No 1S15, houve uma queda de 9,6% e um valor total de R\$9,4 milhões. Esse segmento foi impactado pela impossibilidade de vendas para a Venezuela, e também demos também continuidade ao plano de reestruturação do segmento. Por meio dessa iniciativa, acreditamos em melhores resultados nos próximos períodos.

Na página cinco, analisaremos o lucro bruto e o SG&A. No 2T15, o lucro bruto total foi de R\$ 72,8 milhões, um crescimento de 5% em relação ao mesmo período de 2014. No 1S15, o total foi de R\$124 milhões, um aumento de 6,9% contra o 1S14.

Quando analisamos o 1S15, a margem bruta ficou reduzida em 3,6 p.p., e isso foi causado por um *mix* menos favorável, com menor participação proporcional de animais de companhia e de operações internacionais, além de maiores receitas em aves e suínos e vendas de vacinas de febre aftosa com preços menores.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

No 2T15, o SG&A teve uma diluição de 1,1 p.p. sobre a receita líquida, atingindo o valor de R\$49,7 milhões. Para o 1S15, houve uma diluição de 1,8 p.p., e o SG&A total foi de R\$91,4 milhões.

Na página seis, temos o EBITDA e a margem EBITDA. No 2T15, o EBITDA somou R\$28 milhões, praticamente em linha com o 2T14. No 1S15, o EBITDA total foi de R\$42 milhões, crescimento de 1,9% sobre o mesmo período de 2014. Tivemos uma perda de 2,2 p.p. de margem EBITDA, que é explicada pela queda de margem bruta, com parcial compensação pela diluição do SG&A.

Na página sete, apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de imposto de renda e contribuição social e o lucro líquido. A despesa financeira líquida teve uma redução importante, de 21,7% no 2T15, e de 51% no 1S15, explicada pela amortização dos financiamentos atrelados ao CDI, com parte dos recursos provenientes do IPO.

Nossas despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social foram 52,9% menores no 2T15, com um total de R\$2,4 milhões e uma alíquota efetiva de 11,3%. No 1S15, essas despesas foram 28,3% menores, com uma alíquota efetiva de 12,6% e um total de R\$3,8 milhões. Esses números refletem um aumento da utilização dos benefícios fiscais da Lei do Bem com investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

O lucro das operações continuadas no 2T15 cresceu 16%, com um total de R\$18,9 milhões, e no 1S15 houve um crescimento de 20,5% quando comparado ao 1S14.

No slide oito, analisamos a dívida bancária líquida. No 1S15, o índice de dívida líquida/EBITDA, acumulado dos últimos 12 meses, ficou em 1,63x, contra uma relação de 2,2x no 1S14. O caixa fechou o 1S15 com R\$19,5 milhões, com impacto da amortização de R\$72 milhões em dívidas no período.

O custo de dívida fechou o 1S15 em 5,75% ao ano, contra 6,27% ao ano no mesmo período de 2014, com os resultados das amortizações de dívidas atreladas ao CDI.

Na página nove, destacamos os investimentos em P&D no 1S15. Foram ao todo R\$16,5 milhões, que representaram 7,5% da receita líquida do período.

Na página dez, os lançamentos no 1S15. Foram quatro lançamentos até agora: três produtos para animais de produção e um para animais de companhia. No 1T, foram dois antimicrobianos, o Lactofur, um antimicrobiano injetável para bovinos e suínos, e o Ciprolac Vaca Seca, um anti-mastítico intramamário para bovinos. No 2T foram o Isocox, agente anticoccidiano para bovinos, ovinos e suínos, e o Trissulfim SID, um antimicrobiano para cães e gatos.

Na página 11, demonstramos o desempenho diário da nossa ação desde o IPO até 30 de junho de 2015. A ação no IPO foi precificada a R\$27, e em 30 de junho de 2015 fechamos cotados a R\$32, um aumento de 19,54% no período. Comparativamente, o Ibovespa no mesmo período caiu 3,25%.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Para finalizar, no slide 12, gostaríamos de ressaltar o nosso crescimento de receita líquida de 13,8% no semestre, nosso crescimento de lucro líquido de 20,5% no semestre, e o lançamento desses quatro novos produtos.

O desempenho do 1S reforça a nossa expectativa de que 2015 seja um ano de bons resultados para a Ourofino. Seguimos motivados para buscar as nossas metas com bastante determinação, credibilidade e agilidade. Agradeço a atenção de todos, e abrimos agora para perguntas.

Joseph Giordano, JPMorgan:

Boa tarde. Obrigado por pegarem minha pergunta. A primeira pergunta é com relação ao pipeline. Vocês lançaram até agora quatro produtos para o ano. Eu gostaria de saber como está a sua cabeça para o 2S, se tem mais por vir ou o pipeline ficará mais concentrado próximo do lançamento da fábrica de vacinas.

Minha segunda pergunta é com relação ao crescimento de top line. Vimos um crescimento muito bom em animais de produção, e em operação internacional, o Fábio explicou bem o que está acontecendo com a Venezuela, a reestruturação. Eu gostaria de entender o que está acontecendo no lado de animais de companhia. Vimos um crescimento bem abaixo da média, imagino até que cresceu abaixo do mercado no semestre. Queria entender o que vocês estão vendo, tanto de *outlook* para animal de companhia quando de produção, se somente com a volta do Master teremos vendas de julho, que normalmente são bem fortes para o produto. Obrigado.

Dolivar Coraucci Neto:

Obrigado pela pergunta, Joseph. Sobre a questão de pipeline, ele está bastante em linha com o que havíamos planejado. Dentro do nosso escopo de planejamento, ainda temos produtos a serem lançados neste ano, absolutamente dentro do nosso planejamento, também, e que não estão vinculados ainda ao processo de biológicos, mesmo porque a planta de biológicos fica pronta somente no ano que vem.

Já lançamos um agora, em agosto, e provavelmente nos próximos meses teremos outros lançamentos importantes, que estão alinhados com a consistência do resultado financeiro que queremos construir dentro do próximo semestre.

E obviamente, juntamente com o lançamento dos produtos que temos planejados, mais a volta do Master, continuamos confiantes que o que entregaremos de resultados para o próximo semestre é algo bem dentro das expectativas que vimos alinhando com o mercado em geral, e dentro das nossas expectativas.

Quanto à questão de animais de companhia, esse é um segmento mais sujeito a essa intempérie ambiental que o Brasil passa agora, esse acometimento dessa insatisfação política e econômica, mais a crise econômica. Isso atinge mais diretamente o varejo.

O que acontece é que nossos clientes nesse próximo trimestre, até mesmo porque a base que tínhamos do trimestre passado foi muito importante, ficaram um pouco mais cautelosos com o processo.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Posso garantir a vocês que temos essa situação bastante sob controle, e estamos com a expectativa de manter o nosso crescimento anual acima do mercado e acima dos dois dígitos, que historicamente vimos desenvolvendo nosso negócio com essas bases.

É óbvio que, ambientalmente, requererá um esforço maior da nossa Companhia, mas posso garantir aos senhores que estamos bastante otimistas em manter os nossos planos de crescer acima do mercado e acima de dois dígitos.

Joseph Giordano:

Obrigado, Dolivar. Só uma pergunta com relação a market share: você consegue nos atualizar como foi o share da Companhia no semestre, tanto em animais de companhia quanto de produção? Obrigado.

Dolivar Coraucci Neto:

No caso, ainda não temos os valores de share, porque isso vem diretamente do sindicato, e a atualização só se dá depois que fazemos a divulgação pública de nossos resultados. Depois, eles ainda têm um tempo para fazer a compilação dos dados.

Provavelmente deveremos enviar uma posição a vocês nas próximas semanas sobre isso.

Joseph Giordano:

Mas, pelo que você tem visto, você tem sentido que a Empresa tem ganhado share, ou é uma situação um pouco mais estável?

Dolivar Coraucci Neto:

O que temos visto é que estamos em um caminho de sucesso e crescimento. O que temos percebido frente aos movimentos de mercado que acompanhamos, e de toda a concorrência, é que temos feito um bom trabalho. Pelo menos é o que escutamos, e é o que percebemos.

Joseph Giordano:

Perfeito. Muito obrigado, Dolivar.

Gabriel Lima, Bradesco:

Boa tarde. Minha pergunta era relativa também a market share, ela já foi feita. Mas eu gostaria de aproveitar e pegar um *update* sobre como está a planta para biológicos, de vacinas, que deve sair no final do ano que vem. Como está a construção, todas as autorizações, o pipeline de inovações; se está dentro do esperado a construção dessa

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

planta, dado que ela é tão importante para vocês como fonte de crescimento de receita, e como expansão de margem, também.

Dolivar Coraucci Neto:

Seguramente, Gabriel, este é um projeto bastante importante para a Companhia. Se pudéssemos separar em grau de importância as três fases envolvidas no desenvolvimento do mês, a parte de desenvolvimento de produtos, parte regulatória de registro e construção de planta estão totalmente em linha com o que temos planejado dentro do processo.

Isso é uma excelente notícia, inclusive, porque muitas vezes não adianta você ter planta e não ter produto, ou ter registro e não ter planta. Estamos fazendo uma gestão de implantação de todo esse projeto de maneira muito consistente e muito sólida.

Na outra vez que tivemos a chance de conversar com vocês, falamos que vocês poderiam visitar, inclusive, porque as obras já começaram em um ritmo muito acelerado, e estão em um ritmo bem avançado. No próximo release até colocaremos umas fotos para mostrar para vocês e para o mercado como anda esse nosso projeto, que seguramente é um divisor de águas para a nossa companhia.

Gabriel Lima:

OK, Dolivar. E com relação aos gastos com pesquisa e desenvolvimento, houve uma aceleração neste ano comparado com o 1S14. É alguma mudança? Vocês também esperam acelerar nos próximos anos a questão do pipeline de inovação, ou está mantido o mesmo? E um *link* com essa pergunta é que neste trimestre você teve uma taxa de imposto bem baixa. Só para entender o que podemos esperar como taxa de imposto de renda para a Companhia no ano, e se a queda desse *tax rate* neste trimestre tem a ver com a aceleração que vocês fizeram na pesquisa e desenvolvimento no 1S15. Obrigado.

Dolivar Coraucci Neto:

Nós manteremos nossa base de investimento em torno de 6% ao ano. O que acontece é que temos fases dos projetos que às vezes recorrem em um pouco mais de recursos em determinados pontos.

São marcos importantes que nós atingimos e que demandaram um pouco mais de investimento neste momento, mas a nossa ideia é continuar com os nossos níveis em torno de 6%.

Gabriel Lima:

OK. E com relação aos impostos?

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Fábio Lopes Júnior:

Gabriel, em relação aos impostos, quando analisamos os trimestres, tivemos um grau de aproveitamento, quando falamos deste trimestre, maior, o que fez a nossa alíquota do trimestre e, conseqüentemente, do semestre, ser menor, em torno de 12%. Mas quando anualizamos essas projeções de alíquota de imposto de renda e contribuição social, nós mantemos as nossas expectativas de termos uma alíquota anualizada em torno de 21% ou 22% de alíquota de imposto de renda e contribuição social para este ano de 2015.

Gabriel Lima:

OK. Obrigado.

Antônio Barreto, Itaú BBA:

Boa tarde. Nós temos visto que vocês têm entregado uma diluição de SG&A muito forte. Vocês já vinham comentando isso, mas acho que essa diluição está até um pouco acima das nossas expectativas. Eu gostaria de entender o quanto vocês acham que esse SG&A, essa diluição é escalável. Se puderem nos dar um detalhe, na sua opinião, se vocês já chegaram à diluição máxima ou se ainda tem coisa para ir; se a partir de agora vocês têm que fazer mais investimento nessa estrutura de SG&A para continuar crescendo, ou tem mais espaço ainda? Se puderem dar um pouco mais detalhes de estrutura de custo de fixo etc., eu agradeceria.

Fábio Lopes Júnior:

Nós esperamos que a diluição de SG&A continue em 2015 e 2016. Ela está mais forte quando analisamos em cima das projeções, mas ela vem compensando um pouco a diminuição da margem bruta. Ainda tem espaço, principalmente quando olhamos o 2S, para um aumento do faturamento, e conseqüentemente vem uma diluição do SG&A.

E quando você fala da questão de escalar um novo patamar, é lógico que, por exemplo, quando a fábrica das novas vacinas entrar, teremos que fazer algum investimento específico em marketing, em lançamento de produtos, quando olhamos principalmente 2017, em equipe comercial, em investimento comercial.

Então, internamente, quando falamos de custos internos, não estamos visualizando nos próximos dois anos uma mudança de patamar. A Empresa montou essa estrutura nos últimos anos, e já vínhamos contando com essa diluição das despesas internas da Companhia com o aumento de faturamento.

Antônio Barreto:

Está ótimo, Fábio. Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Marcio Montes, Banco do Brasil:

Boa tarde. Vocês já responderam em relação à queda no segmento de *pets*, mas eu queria que falassem um pouco sobre a parte internacional, porque a Empresa foi afetada pela Venezuela, e até o momento não foi possível ver nenhum crescimento em relação à Colômbia e ao México. Vocês podem falar um pouco sobre como está essa situação e quais são suas expectativas agora para o 2S15 e o 1S16, por favor?

Dolivar Coraucci Neto:

Segurando, Marcio, Colômbia e México fazem parte do nosso *guidance* estratégico e de nosso *fit* estratégico determinado por tudo que queremos desenvolver para a Empresa nos próximos anos, bem como a importância desses dois *cases* para a nossa Organização como um todo, que serão os *cases* de internacionalização da Empresa.

Na Colômbia, decidimos adotar situações de reestruturação bastante profunda, de modo que ainda não conseguimos gerar resultados importantes neste ano, mas cremos que nos próximos informativos passaremos a vocês boas notícias desse processo.

O México vem desenvolvendo. Mudamos bastante a nossa maneira de atuação no México, conforme o que havíamos planejado, e ele está dentro daquilo que plantamos, dentro de uma curva de desenvolvimento.

Em relação ao semestre passado, temos um crescimento de 21,7% em pesos, lá dentro do México, o que reforça e corrobora com a estratégia de estarmos nos consolidando dentro do país.

Obviamente, ainda está aquém do que gostaríamos que fosse, mesmo porque a velocidade e o *timing* em que adotamos as medidas ainda não surtiram o efeito que gostaríamos que surtiram. Mas estamos atentos para que isso volte a acontecer, e sejam bons resultados nas próximas comunicações.

Marcio Montes:

Obrigado.

Pedro Ferroni, CTM Investimentos:

Boa tarde. Minha primeira pergunta é em relação a lançamentos. Eu gostaria de saber um pouco mais sobre como funciona a dinâmica em termos de tempo, como o produto atinge esse *breakeven* de tempo. Se vocês lançam o produto, quanto tempo leva para vocês rodarem em todos os seus distribuidores, os clientes começarem a conhecer os produtos?

A segunda pergunta é para ter um pouco mais de *feeling* para o 2S em termos de EBITDA, lucro líquido, receita, se vocês conseguem manter a mesma dinâmica que aconteceu nesse 1S. Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Dolivar Coraucci Neto:

Pedro, sua pergunta é excelente. Um dos diferenciais competitivos da nossa Organização é justamente o fato de termos uma expertise muito grande para colocar produtos no mercado.

Nossa Empresa possui uma capilaridade e presença dentro do mercado brasileiro, o que facilita muito quando lançamos um produto e o colocamos a serviço do mercado com uma agilidade muito grande. Conseqüentemente, começamos a rodar isso muito rapidamente.

Inclusive, é um grande diferencial da nossa Companhia o fato de termos essa capilaridade e a possibilidade de colocarmos produto na ponta, na mão do produtor, com uma agilidade bastante grande.

E conseqüentemente, eu diria que gozamos de uma estruturação desse produto no mercado sempre em dois ou três anos, levando o profundo conhecimento e o profundo uso do produto. É um *ramp-up* importante dentro do processo.

Fábio Lopes Júnior:

Pedro, em relação à sua segunda pergunta, esperamos esse 2S em uma dinâmica relativamente mais forte do que foi o 1S. Há várias circunstâncias para esse 2S que nos dão uma segurança de colocarmos uma expectativa mais forte ainda do que foi o 1S.

Temos alguns pontos para exemplificar isso. Nós fizemos um repasse de preço em julho em torno de 6% nos produtos da Ourofino, recompondo toda essa defasagem de custo, principalmente essa defasagem cambial, o que traz uma precificação e, conseqüentemente, uma melhora de margem bruta para o 2S.

Temos também, como o Dolivar colocou, a volta do Master. Como você sabe, é um produto muito importante, foi o principal produto da Empresa até 2013. No 2S14, ficamos sem este produto, e já estamos começando o 2S15 com o produto recolocado no mercado.

No último *call*, falamos que ainda não tínhamos a sensibilidade de como estava a volta desse produto. Hoje, já podemos afirmar que esse produto voltou muito bem posicionado, e que nós temos a segurança de posicionamento, de ele voltar a ser um dos produtos principais da Ourofino.

Além disso, como o Dolivar falou, já fizemos um lançamento no mês de agosto, de produto, que está indo muito bem, e temos outros lançamentos importantes a serem feitos nesse 2S, que trazem uma margem de contribuição melhor.

E com a maior representatividade e o crescimento que esperamos, e como o Dolivar falou, para *pets*, para animais de companhia, esperamos ter um *mix* mais favorável para esse 2S, recompondo ainda a questão de margem EBITDA, fazendo com que

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

tenhamos um 2S em linha com as projeções e orçamentos que temos dentro da Companhia.

Pedro Ferroni:

Perfeito, obrigado.

Gabriel Lima, Bradesco:

Obrigado pelo *follow-up*. Com relação a esse último comentário que você fez, Fábio, esses 6% de aumento de preço que você colocou. Acho que você falou julho, e eu queria confirmar se você já havia colocado o aumento no começo ano. Só para entender se esse aumento é para 'offsetar' esse novo patamar de câmbio que estamos vendo, ou se você precisará de mais aumento. E se você já está colocando alguma coisa a mais nesse câmbio, no fim para ganhar rentabilidade.

E se pudesse falar um pouco do comportamento de preço dos principais concorrentes, que têm um portfólio de produto importado, então são naturalmente mais impactados pelo câmbio, seria interessante. Obrigado.

Fábio Lopes Júnior:

Esse repasse de preço que foi colocado, sim, é para recompor o patamar de USD entre R\$3,40 e R\$3,50. Ele é adequado para repor esse aumento de custo que viria com o USD a R\$3,40 ou R\$3,50. No mercado, não cabe um aumento muito mais expressivo do que esse para aumentar margens, mas com esse aumento de preço de 6% estamos recompondo as margens brutas que tínhamos antes.

Em relação aos concorrentes, sentimos que alguns deles estão acompanhando esse aumento que a Ourofino fez, mesmo porque o impacto do câmbio é para o setor inteiro, não apenas para a Companhia.

Gabriel Lima:

Está bom, Fábio. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de palavra ao Sr. Dolivar Coraucci Neto para as considerações finais.

Dolivar Coraucci Neto:

Gostaria de agradecer a todos pela atenção e confiança, de dizer a todos que estão nos escutando que estamos bastante otimistas frente aos desafios que temos para o 2S, e que seguiremos trabalhando com afinco para trazer melhor retorno para os nossos acionistas. Muito obrigado a todos.

Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T15
Ourofino (OFSA3 BZ)
12 de agosto de 2015

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T15 da Ourofino está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.

Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.