

OUROFINO SAÚDE ANIMAL

TELECONFERÊNCIA

DE RESULTADOS

3T2018

OPERADORA - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 3T2018 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Jardel Massari, presidente, e do senhor Kleber Gomes, CFO e diretor de relações com investidores. Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando *0. O áudio e os slides dessa teleconferência estarão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço ri.ourofino.com. Nesse endereço os senhores identificarão o banner com o título Webcast 3T2018 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 em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos e 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 resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora gostaria de passar a palavra para o senhor Jardel Massari. Por favor, senhor

Jardel, pode prosseguir.

JARDEL MASSARI - Boa tarde a todos. Mais uma vez agradecemos aí pela participação de todos os ouvintes na nossa teleconferência de resultados do 3T2018. Por mais um trimestre nossa companhia demonstrou consistência em seus resultados, com crescimento de receitas, incremento de margem bruta e diluição de despesas, registrando indicadores superiores tanto na margem EBITDA ajustada de 26,0%, quanto na margem líquida ajustada de 15,0%. Adicionalmente, a alavancagem financeira segue em níveis de 2 vezes o EBITDA ajustado sobre a dívida líquida, consequência da boa geração operacional de caixa do ano. Mesmo considerando a decisão estratégica de manutenção de maiores níveis de estoque, substancialmente de matérias-primas, em conjunto com a retomada do EBITDA ajustado de 12 meses que totalizou R\$ 136,0 milhões. Vale ressaltar aqui que a margem EBITDA percentualmente cresceu 50,0% em comparação aos 9 meses anteriores, 120,0% no lucro líquido de aumento também em comparação com o ano passado. No segmento de animais de produção a receita líquida trimestral alcançou R\$ 127,0 milhões, um crescimento de 22,0% com margem bruta de 55,0%, 2,0 p.p. de aumento em comparação com o mesmo período do ano anterior. Esses resultados refletem o melhor esforço dos produtos além da nossa bem-sucedida participação na Expointer de 2018, uma das principais feiras do setor. Cabe destacar aqui o excelente trabalho da equipe comercial que tem sido fundamental nessas conquistas, e do aprofundamento do nosso programa de geração de demanda com as visitas do nosso time de veterinários às fazendas por todo o Brasil. Em animais de companhia a operação seguiu seu planejamento e alcançou receita líquida de R\$ 18,0 milhões no trimestre, crescendo 12,0% em relação ao 3T2017, mesmo com as condições macroeconômicas do Brasil ainda em fase de recuperação. Nosso time de consultores técnicos segue firme no trabalho de visitas que tem se tornado valioso para fomentar os sell out dos distribuidores contribuindo para a manutenção de níveis saudáveis de estoque. Em operações internacionais a receita líquida obtida foi de R\$ 16,0 milhões, crescendo 52,0% em relação ao

mesmo período de 2017, e em linha com o nosso plano de crescimento e lançamentos de produtos que vem sendo feito. México e Colômbia já representam mais de 2/3 das receitas de operações internacionais, demonstrando a execução de nosso plano estratégico de internacionalização. Importante destacar que o crescimento apresentado ocorreu substancialmente em moeda local e também pelo momento favorável do câmbio. Com tudo isso seguimos confiantes na geração de valor que esses resultados trazem, aliado aos fortes drivers de crescimento do mercado de saúde animal que vem se materializando. Além disso ressaltamos que toda a equipe está muito empenhada para continuar a execução do plano de negócios nos períodos seguintes e agradecemos a confiança depositada no nosso trabalho.

Passo agora a palavra ao nosso diretor financeiro e de RI, senhor Kleber Gomes, que irá comentar os resultados do período.

KLEBER GOMES - Obrigado Jardel. Boa tarde a todos. A companhia apresentou receita líquida de R\$ 160,0 milhões no 3T2018 crescimento de 23,0% comparado ao 3T do ano passado. Nos 9M acumulados a receita líquida foi de R\$ 414,0 milhões, um aumento de 21,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 130,0 milhões no 3T2018, expandindo 22,0% comparado ao 3T2017. Nos 9M acumulados de 2018, a receita líquida de animais de produção foi de R\$ 322,0 milhões, crescendo 22,0%. Esses crescimentos se deram por aumento de volumes e ganhos de preço por toda a linha. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 18,0 milhões no 3T2018 crescendo 12,0% em relação ao 3T2017. Nos 9M acumulados a receita de animais de companhia foi de R\$ 56,0 milhões crescendo 20,0% em relação ao mesmo período de 2017. Esses resultados também ocorreram em função de aumentos de volumes e ganhos de preço em toda linha. O segmento de operações internacionais apresentou a receita líquida de R\$ 16,0 milhões no 3T2018, um aumento de 51,0% comparado ao 3T2017. Nos 9M acumulados de 2018 a receita líquida foi de R\$ 36,0 milhões, um crescimento de 13,0% com impactos

da venda de vacinas contra febre aftosa na Bolívia e no Paraguai no montante de R\$ 5,0 milhões e ocorreram em 2017 e não se repetiram em 2018. Para os dois períodos o crescimento das receitas em moeda local foi fundamental para o resultado que também foi ajudado pelo câmbio favorável.

Agora os comentários sobre a margem bruta. A margem bruta no 3T2018 foi de 57,0%, aumento de 2,0p.p. em relação ao 3T2017. Nos 9M, a margem bruta foi de 56,0% também crescendo 2,0 p.p. em relação ao mesmo período de 2017. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 55,0% no 3T com aumento de 2,0p.p. em comparação com o 3T2017. Nos 9M2018 a margem bruta foi de 52,0%, aumento também de 2,0 p.p. Esses resultados refletem ganhos em preços nos períodos, em especial na linha de antiparasitários. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 67,0% no 3T2018 com recuo de 2,0p.p. em relação ao 3T2017 impactado por um mix menos favorável. Nos 9M2018, a margem bruta foi de 71,0% um crescimento de 0,5p.p. refletindo ganhos de preço durante esse ano. O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 63,0% no 3T2018 com crescimento de 6,0p.p. em comparação com o 3T2017. Nos 9M2018, a margem bruta foi de 64,0%, um crescimento de 12,0p.p. Esses resultados refletem o melhor mix nos períodos e ganhos com câmbio favorável.

Falaremos agora do SG&A e do EBITDA. As despesas com vendas gerais e administrativas do 3T2018 somaram R\$ 56,0 milhões com diluição de 1,0p.p. em relação ao 3T2017. Nos 9M2018, as despesas somaram R\$ 154,0 milhões, diluindo 3,0p.p. em relação ao mesmo período de 2017. Esses resultados seguem refletindo a estratégia de otimização de despesas da companhia ao longo dos últimos anos combinados com a contínua expansão de receitas dos últimos 5 trimestres. O EBITDA ajustado no 3T2018 totalizou R\$ 42,0 milhões com crescimento de 41,0% em relação ao 3T2017, e apresentou margem de 26,0%, aumento de 3,0p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Nos 9M2018 o EBITDA ajustado foi de R\$ 95,0 milhões, aumento de 50,0% em relação aos 9M2017 e com margem de 23,0%, crescimento de 5,0p.p. em

relação ao mesmo período de 2017. Esses resultados refletem crescimento das receitas com o aumento da margem bruta, combinado com a diluição das despesas com vendas gerais e administrativas.

Agora comentaremos a despesa financeira líquida, a despesa de imposto de renda e contribuição social e o lucro líquido. A despesa financeira líquida do 3T2018 somou R\$ 3,0 milhões, uma redução de 22,0% em relação ao 3T2017. Nos 9M2018, a despesa financeira líquida somou R\$ 10,0 milhões, redução de 17,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. O custo médio de dívida foi de 7,2 ao ano no encerramento do 3T2017 para 7,0% ao ano no encerramento do 3T2018. O imposto de renda e contribuição social no 3T2018 foi de R\$ 7,0 milhões, nominalmente em linha com o mesmo período de 2017 mas menos representativa frente ao lucro antes de impostos. Nos 9M2018, o imposto de renda e a contribuição social foi de R\$ 16,0 milhões contra R\$ 10,0 milhões nos 9M2017. Deve-se notar que a apuração do imposto de renda e contribuição social é realizada sobre as bases fiscais que divergem do resultado contábil, mas esse aumento reflete o aumento da lucratividade. O lucro líquido ajustado do 3T2018 somou R\$ 25,0 milhões, crescimento de 84,0% comparado ao 3T2017 e com margem líquida de 15,0%, representando um aumento de 5,0p.p. em relação ao 3T2017. Nos 9M2018, o lucro líquido foi de R\$ 49,0 milhões, aumento de 120,0% em relação aos 9M2017, com margem líquida de 12,0% e crescimento de 5,0p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Os resultados são reflexos do crescimento do EBITDA pelos fatores comentados anteriormente somados à redução observada tanto na despesa financeira líquida quanto nas alíquotas de imposto de renda e contribuição social nos períodos.

Falando agora sobre o endividamento da companhia, destacamos que no 3T2018 o índice de dívida líquida/EBITDA ficou em 1,7x comparado ao valor de 3,0x no 3T2017. O custo médio de dívida foi de 7,0% ao ano no fechamento do trimestre comparado aos 7,2 ao ano no 3T2017. Esses valores incorporam inclusive as fianças bancárias de algumas linhas em adição aos valores dos

derivativos vinculados. Nosso caixa atingiu R\$ 66,0 milhões em função de amortizações de financiamentos realizados no trimestre.

Agora falando sobre a geração de caixa da companhia, destacamos que nos 9M2018 houve geração de caixa operacional de R\$ 53,0 milhões que foi impactado por aumento nos volumes de estoques em função de maiores compras de insumos na China, e pela produção de lotes pilotos para as novas vacinas contra febre aftosa de 2,0ml que ocorreram no 2T2018, conforme comentado no trimestre anterior. Destacam-se ainda amortização de dívidas, pagamentos de juros e de proventos totalizando R\$ 168,0 milhões, com captações que somaram R\$ 105,0 milhões com rolagem de dívida e melhoria de seu perfil com endividamento de longo prazo, chegando a 2/3 do total da dívida bruta. O custo médio de dívida em 30 de setembro de 2018 é de 7,0% ao ano, contabilizando os custos dos derivativos e fianças associadas.

Por fim destacamos os investimentos em pesquisa e desenvolvimento que totalizaram R\$ 28,0 milhões e representaram 7,0% da receita líquida do período. O percentual apresentado se mostra em linha com a média histórica e demonstra que seguimos investindo em nosso crescimento e sustentabilidade.

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 haja alguma pergunta, queiram por favor digitar *1.

O senhor Joseph Giordano, do JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

JOSEPH GIORDANO – Olá. Boa tarde a todos. Obrigada por pegar a minha pergunta. Na verdade são duas. A primeira em relação ao ambiente competitivo: como é que vocês estão vendo o ambiente? E a segunda é do lado de preço, parece que a campanha de aftosa do 1S estava com preço bastante positivo talvez a gente teve alguma mudança de deslocamento de volume, mas indo um pouquinho além da questão de aftosa eu queria entender como é que está esse ambiente de preço hoje com macro melhor, uma estrutura de juros menor e

também entender um pouquinho como é que está esse estoque na ponta, a gente vem de um período de desestocagem e entender-se esse nível já está bem normalizado. Obrigado.

KLEBER GOMES - Joseph, boa tarde. Muito obrigado pela sua pergunta. Começando pelo ambiente competitivo, o que a gente costuma falar é que ele nunca é fácil, a gente disputa o mercado com grandes players multinacionais, que são players com muita qualidade também, mas a Ourofino busca várias diferenciações, seja por exemplo em animais de produção, pelo nosso caminho de ir direto aos eventos agropecuários ao invés de distribuidores, seja por um marketing bastante focado, com várias iniciativas inclusive o canal de TV, o programa de geração de demanda que é um dos maiores do Brasil, então a gente busca nos diferenciar nesse momento e a gente, pelos resultados apresentados, estamos entendendo que estamos num caminho bom. É o quinto trimestre de crescimento, é o quinto trimestre de crescimento com duplo dígito, então isso eu acho que mostra um pouquinho da força da Ourofino e como a gente está conseguindo se diferenciar nesse mercado. Com relação à questão de preço, a gente também comentou desde o ano passado que esse ano a gente tinha um posicionamento de China mais complicado, por todas as questões que estão acontecendo lá de regulação ambiental e isso está trazendo uma alta do insumo, e a nossa estratégia é precisarmos repassar isso para os preços e fizemos isso ao longo do ano, isso afeta toda a cadeia e outras indústrias inclusive, então nós estamos tendo sucesso, os preços estão bastante em linha com o que nós fizemos de orçamento. Na questão especificamente da aftosa, de fato este ano por ser o último ano da comercialização da vacina de 5,0ml a gente esperava no nosso orçamento um ano um pouco mais complicado, porque essa vacina de 5ml precisaria zerar todo o mercado, tanto das indústrias quanto das revendas, e começamos o ano conservadores nesse aspecto. Mas a primeira campanha que correu entre abril e maio foi uma campanha positiva para Ourofino. De fato, alguns players de mercado, isso é público, tiveram seus lotes de vacina não validados pela certificação que o governo faz para validar a qualidade da vacina, com isso a primeira campanha

acabou ficando um pouco mais justa em volumes e nós como Ourofino acabamos fazendo um 1S melhor do que esperávamos, inclusive com o deslocamento de um parcela do volume que seria destinada à segunda campanha para a primeira campanha. Então digamos assim que saímos um pouco talvez da briga um pouco mais forte que pode acontecer agora na segunda campanha. Estamos com um volume menor para a segunda campanha, mas ela até agora ocorreu dentro de uma normalidade, não tivemos nenhuma situação assim muito diferente. Então aftosa neste ano foi um aspecto positivo para a gente. Com relação a estoque de canais, eu acho que esse é um problema que já ficou no passado a gente falou isso muito lá em 2016. O ano de 2017 já foi um ano com ajustes, então, sinceramente, eu acho que é um problema que ficou no passado. Nós estamos trabalhando naquela linha que nós trabalhamos com o distribuidor, que é a linha pet, olhando mensalmente esses indicadores, acompanhando, porque nós temos acesso aos controles de estoques dos distribuidores, estamos em níveis planejados e muito bem controlados. E no canal em animais de produção, que é um pouco mais difícil, a gente não tem o detalhe nas mãos, mas a gente tem conseguido crescer o que mostra que os canais estão em níveis normais e não espero nenhum problema com isso, OK? Não sei se faltou alguma coisa?

JOSEPH GIORDANO - Perfeito muito claro. Acho que por último aqui, aproveitando que eu estou na linha: com relação à fábrica de biológicos e os novos produtos, eu queria entender como é que está a cabeça de vocês em termos de financiamentos esperados para o curto prazo e como é que está a rampagem da capacidade produtiva. Obrigado.

KLEBER GOMES - A fábrica, Joseph, ela está pronta, a gente já comentou isso com vocês desde o final do 2S, a gente já tinha rodado outros pilotos e nós vamos ter uma surpresa pro Ourofino Day, que eu não queria estragar hoje, mas assim, a gente tem uma expectativa de começar a ter uma contribuição ainda menor no próximo ano de aftosa e seguir com o ramp up mas... Não deixa eu estragar a surpresa do Ourofino Day, não, a gente vai ter uma surpresa boa lá.

JOSEPH GIORDANO - Tá bom então guarda surpresa. Obrigado, gente. Boa tarde.

KLEBER GOMES - Eu só estou olhando aqui eu acho que nós temos uma pergunta do Pedro Ferreira, que entrou aqui pelo site: "a receita atual já contempla alguma receita proveniente da nova fábrica?". Não, de fato nós não temos nada em 2018 de contribuição de biológicos. E a outra pergunta é: "se puderem também comentarem um pouco das operações no exterior com mais detalhes (vendas, estrutura, distribuição e vendas) e nos países em que você acredita em superação de resultados". Bom então eu vou falar um pouquinho sobre essa segunda pergunta. Desde a nossa abertura de capital, nós mencionamos como os pilares de crescimento a internacionalização da companhia, num primeiro momento no nosso quintal de casa, que é a América Latina. Então, do ponto de vista natural, nós fomos para o México, que é o segundo maior mercado de saúde animal, e para a Colômbia, que é o terceiro maior mercado de saúde animal da América latina. Essas operações são relativamente recentes, nós fabricamos tudo no Brasil e temos times comerciais e de marketing locais no México e na Colômbia. São mercados de bastante potencial, lógico, disparado o maior mercado da América Latina é o Brasil, mas esses são os mais representativos e com muito potencial de crescimento no futuro. Nós já fomos a empresa que mais cresceu no México no ano de 2017, fomos a terceira empresa que mais cresceu na Colômbia também em 2017. Estamos crescendo por volta de 50,0%, então acreditamos que nós temos um caminho muito bom nesses países também. E um ponto importante é que nós não tínhamos portfólio registrado, esse portfólio foi bastante reforçado na Colômbia e no México a partir do ano de 2017/2018, o que está abrindo novas portas para a gente. Também começamos a introduzir agora nesse trimestre a nossa linha pet no México e na Colômbia, mas ainda está começando devagarzinho, digamos assim. Mas são os mercados em que a gente acredita bastante também.

OPERADORA – Obrigada. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

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

JARDEL MASSARI - Bom pessoal, até o 3T2018 colhemos um excelente resultado, caminhamos para um fechamento também muito bom do 4T performando um ano com crescimento e resultados bastante robustos conforme a nossa expectativa. Agradeço a todos pela atenção e tenham uma boa tarde. Muito obrigado.

OPERADORA - O conference call do 3T2018 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.