

OUROFINO SAÚDE ANIMAL

TELECONFERÊNCIA

DE RESULTADOS

4T2019

14/02/2020

OPERADOR – Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 4T2019 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Jardel Massari, presidente da Cia., e do senhor Kleber Gomes, vice-presidente de finanças e produtos, 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 apresentação da empresa, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço ri.ourofino.com. Nesse endereço, os senhores identificarão o banner com o título Webcast 4T2019, 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 Cia., bem como em 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 levar a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora,

gostaria de passar a palavra para o senhor Jardel Massari. Por favor, Sr. Jardel, pode prosseguir.

JARDEL MASSARI – Boa tarde a todos. Muito obrigado pela participação em nossa teleconferência de resultados do 4T2019. Em 2019 concluímos a revisão do planejamento estratégico da Cia. com vistas a um novo ciclo de crescimento e perenidade dos nossos negócios. Reforçado o propósito de reimaginar a saúde animal como empresa de portfólio amplo e multiespécie e com atuação na América Latina, definimos diversas iniciativas orientadas principalmente para a excelência na execução. Com isso, seguimos confiantes nos direcionamentos de crescimentos nos mercados em que atuamos e consequente geração de valor aos stakeholders. No consolidado, a receita líquida cresceu 5,0% em 2019 frente a 2018, atingindo R\$620,0 milhões. Como destaques, o segmento de animais de companhia e de operações internacionais atingiram ambos crescimento de 17,0%, enquanto que o animais de produção apresentou evolução de 2,0%. A margem bruta consolidada reduziu 5,0p.p. ficando em 50,0% em 2019, pela menor diluição de custos fabris o que em conjunto com a maior alocação dos dispêndios em PDI em despesas [03:44] de agropesquisas resultaram em redução do EBITDA ajustado para R\$107,0 milhões. Cabe aqui destacar como um fato extremamente positivo o 4T2019 cujas receitas consolidadas cresceram 12,0% frente ao mesmo período de 2018 atingindo R\$197,0 milhões o maior valor histórico da Cia. em um trimestre com margem EBITDA ajustada de 23,0% e margem líquida ajustada de 13,0%. No segmento de animais de produção, o ano se provou bastante desafiador, com receitas crescendo aquém do esperado em nossas projeções. Em 2019, não percebemos cenário positivo verificado nos preços das proteínas animais refletindo a expansão do mercado de medicamentos veterinários. Entretanto, a tendência de aumento da produtividade nas fazendas, associado ao fato de o Brasil ser ainda incipiente no uso de produtos de saúde animal são fatores que sustentam o crescimento futuro do mercado. Entendemos que nosso programa de geração de demanda, reconhecimento da marca e produtos no campo, e acesso diferenciado frente aos concorrentes, as vendas agropecuárias, permitirão resultados mais

positivos no segmento. Adicionalmente, no 4T2019, já foi possível observar melhora do mercado, com crescimento reportado de 9,0% das receitas no segmento. Em animais de Cia., houve aumento da positivação de clientes e continuidade do plano de expansão do time de consultores técnicos que atuam junto aos veterinários e influenciadores de compra para produtos desse segmento. Com o sucesso do trabalho desse time de consultores, as ações serão reforçadas em 2020. Assim, entendemos que o crescimento de 17,0% no ano é devido à forte presença da Cia., associado ao movimento de humanização dos animais de estimação, e respectivo crescimento de gasto com a saúde desses animais, inclusive pelo envelhecimento e pelo aumento de renda da população. Adicionalmente, como [06:18] administrativas do planejamento estratégico, melhoraremos a segmentação do nosso público-alvo de veterinários visando excelência na nossa estratégia de marketing e vendas. No segmento de operações internacionais, os esforços concentram-se em potencializar o acesso ao canal de vendas nos países, principalmente México e Colômbia, com replicação de programas de marketing que utilizamos aqui no Brasil. Com o planejamento estratégico, identificamos novos produtos do portfólio no Brasil que deverão ser registrados internacionalmente e que tem potencial para alavancar receitas nesse segmento, de modo que já estamos trabalhando junto aos órgãos competentes locais. A gestão estratégica de nosso portfólio foi outra atividade revisitada no planejamento estratégico, com a definição de processos, bens titulados para desenvolvimento interno de produtos e de avaliação de alternativas existentes no mercado, com especial ênfase no modelo de inovação aberta e nas parcerias com integração das áreas de inteligência de mercado, novos negócios e gestão de portfólio. Com isso, seguimos motivados para buscar os melhores resultados para companhia de forma consistente.

Passo agora a palavra ao vice-presidente de finanças e produtos, e diretor de relações com investidores, senhor Kleber Gomes.

KLEBER GOMES - Obrigado, Jardel. Agora vamos aos resultados financeiros. A Cia. apresentou receita líquida de R\$197,0 milhões no 4T2019,

aumento de 12,0% comparado ao 4T2018. Nos 12 meses de 2019, a receita líquida foi de R\$620,0 milhões, aumento de 5,0% em relação a 2018. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$149,0 milhões no 4T2019, crescimento de 9,0% comparado ao 4T do ano anterior. Nos 12 meses de 2019, a receita líquida foi de R\$467,0 milhões, crescendo 2,0% frente aos 12 meses de 2018. O crescimento menor reflete um cenário no qual ainda não observamos o mercado de saúde animal refletindo o bom momento atual do setor de proteína animal com aumento de preços e volumes de exportação. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$25,5 milhões no 4T2019 crescendo expressivos 29,0% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Nos 12 meses de 2019, a receita líquida foi de R\$88,0 milhões, aumentando 17,0% comparado aos 12 meses de 2018. Os resultados são consequência principalmente de aumentos de volume mas também de ganhos de preço. Houve melhoria na positivação de clientes, na comunicação da Cia. com o consumidor e continuidade da estratégia de desenvolvimento do time de consultores técnicos visando potencializar a geração de demanda. Para operações internacionais, a receita líquida foi de R\$22,0 milhões no 4T2019, crescimento de 19,0% comparado ao 4T2018. No México, houve redução de receitas de 1,0% no período compensado pelo crescimento de 18,0% na Colômbia e de 39,0% nos outros países, principalmente por ganhos de volume. Nos 12 meses de 2019, a receita líquida foi de R\$64,0 milhões, crescimento de 17,0% com ganhos de volume acompanhado por aumento de preços e câmbio favorável. A Colômbia teve crescimento de 24,0% no ano, desconsiderando o impacto negativo do câmbio, associados ao aumento da quantidade de pontos de vendas atingidos no país. No México, houve crescimento de 11,0% nos 12 meses de 2019 frente aos 12 meses de 2018, favorecido pelo impacto positivo de câmbio e ganhos de preço. Agora, sobre a margem bruta no 4T2019, ela foi de 50,0%, com diminuição de 4,0p.p. em relação ao 4T2018. Nos 12 meses de 2019 a margem bruta foi de 50,0% diminuindo 5,0p.p. em consequência da menor diluição de custos da fábrica no ano de 2019, uma vez que em 2018 nós trabalhamos com estoque mínimo mais alto e nesse ano houve uma menor

produção pelos menores volumes de venda de animais de produção. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 45,0% no 4T2019, com a diminuição de 5,0p.p. em comparação com o 4T2018. Nos 12 meses de 2019, a margem bruta foi de 46,0%, diminuição de 6,0p.p. tanto no trimestre, quanto no ano completo, houve menor utilização da capacidade fabril como já dito. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 68,0% no 4T2019, com perda de 1,0p.p. em relação ao 4T2018. Nos 12 meses de 2019 a margem bruta foi de 69,0%, decréscimo de 1,0p.p. refletindo aumento da ociosidade fabril.

O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 62,0% no 4T2019, incremento de 0,4p.p. em comparação ao 4T2018, de modo que os incrementos de custo e piora de mix de produtos foram compensados pelo cambio favorável e ganhos de preço. Nos 12 meses de 2019 a margem bruta foi de 59,0%, recuo de 5,0p.p. com impactos negativos de diluição de custos de fábrica.

Seguiremos com os comentários sobre o SG&A, investimentos em pesquisas e desenvolvimento e o EBITDA ajustado. As despesas com vendas, gerais e administrativas do 4T2019 somaram R\$70,0 milhões, redução de 3,0p.p. em relação ao 4T2018. Nos 12 meses de 2019, as despesas somaram R\$239,0 milhões, aumento sobre a receita de 1,0p.p. em relação ao ano de 2018. A alocação dos dispêndios de P&D como despesas foram de R\$12,0 milhões superiores nos 12 meses de 2019 comparados aos 12 meses de 2018, com consequente impacto na diluição de despesas frente a receita líquida. Ainda sobre pesquisa e desenvolvimento, lançamos no final de 2019 o ativo UC2, em parceria com a Lonza, um suplemento para animais de companhia que atua na reparação e preservação da estrutura cartilaginosa dos pets. Quanto ao EBITDA ajustado no 4T2019, atingiu R\$45,0 milhões, com margem de 23,0%, incremento de 2,0p.p. em relação ao 4T2018. No ano, o EBITDA ajustado totalizou R\$107,0 milhões, com margem de 17,0%, decréscimo de 5,0p.p. Em maior importância, a redução do EBITDA ajustado pode ser atribuído ao impacto

na margem bruta, pela menor utilização da fábrica no ano de 2019.

Sobre a despesa financeira líquida, a despesa de IR e contribuição social e o lucro líquido, destacamos que a despesa financeira líquida no 4T2019 foi de R\$3,0 milhões, diminuição de 29,0% em relação ao 4T2018. Nos 12 meses de 2019, a despesa financeira líquida somou R\$14,0 milhões, redução de 9,0% frente aos 12 meses de 2018. Tal diminuição está associada à redução do custo médio de dívida. O IR e contribuição social no 4T2019 foi de R\$1,0 milhão comparado a R\$1,0 milhão de reversão no 4T2018. Nos 12 meses de 2019 o IR e a contribuição social foi de R\$12,0 milhões contra R\$15,0 milhões nos 12 meses de 2018. Resta notar que a provisão do IR e da contribuição social é realizada sobre bases fiscais que divergem do resultado contábil. Adicionalmente, em função do convênio 100/97 ICMS do Estado de SP e sua equiparação à subvenção do investimento foi possível reduzir a base de cálculo do IR e da contribuição social sobre lucro líquido. Quanto ao lucro líquido ajustado do 4T2019, foi de R\$25,0 milhões, com margem líquida de 3,0%, praticamente estável em relação ao 4T2018. No ano de 2019, ele totalizou R\$47,0 milhões, com margem líquida de 8,0% e diminuição de 5,0p.p.

A seguir, comentário sobre endividamento e a geração de caixa da Cia. O fluxo de dívida líquida sobre o EBITDA nos últimos 12 meses ficou em 2x com ligeiro aumento devido à redução de caixa e equivalente de caixa afetando o valor da dívida líquida e redução do EBITDA ajustado em 19,0% ao compararmos com 2018. Houve redução no custo médio da dívida, para 5,91 a.a., acompanhando as deduções de indexadores de longo prazo como TJLP e CDI. Nos 12 meses de 2019, houve geração operação operacional de caixa de R\$86,0 milhões, com amortização de dívidas, pagamentos de juros e de proventos, totalizando R\$132,0 milhões. As captações somaram R\$90,0 milhões e o perfil de endividamento é 60,0% da dívida bruta no longo prazo.

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

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

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar *1.

Para fazer perguntas, basta digitar *1.

O Sr. Joseph Giordano gostaria de fazer uma pergunta.

JOSEPH GIORDANO – Tudo bem, gente? Boa tarde, Kleber. Boa tarde, Jardel. Duas perguntas relativamente simples em relação ao outlook aqui da Cia. Olhando um pouco pro roll out da fábrica de biológicos, queria entender como está o pipeline de novos produtos, eu entendo que a gente ainda tem uma ociosidade muito grande e poucos produtos para serem colocados na fábrica. Minha segunda pergunta vai em relação a parte de aftosa. A gente teve mudança estrutural na indústria ao longo do último ano, tanto do ponto de vista de demanda doméstica quanto do ponto de vista de estrutura do produto, então eu queria entender um pouquinho o que a gente pode fazer com essa fábrica? Talvez exportar mais novos produtos? E do lado de pet, hoje até anunciaram uma parceria de um produto novo, o que a gente deveria esperar de pipeline para a Cia. Talvez até expansão aí do mercado endereçável indo um pouquinho além do fármaco tradicional? Obrigado.

KLEBER GOMES – Joseph, muito obrigado pelo suas perguntas. Eu vou começar pela sua última, falando aí de produtos de portfólio. Como o Jardel destacou na mensagem da administração de abertura, a gente está passando por um processo de planejamento estratégico, acabamos de fazer esse processo, e que foi um processo que reafirmou todos os caminhos que a Cia. vinha trilhando de que ser uma empresa multiespécie, com um portfólio amplo e atuando na América Latina fortemente. Ou seja, reafirmou o caminho de que o futuro é biológicos, é o caminho preventivo, reafirmou o caminho que o Brasil e a América Latina são os grandes produtores de proteína para o mundo para alimentar a população crescente e suprir essa proteína, então, diria que no caminho original a empresa estava muito correta e então o planejamento acabou

voltando para pontos de buscar maior excelência na execução. E um dos pontos críticos nesse processo foi o ponto de gestão estratégica de portfólio, né, para você ter uma ideia, nós tínhamos gestores de produtos que faziam todos os quatro “P” tradicionais e de marketing. A gente pegou esses especialistas e colocou única e exclusivamente para olhar portfólio, para trabalhar junto com o time de novos mercados que roda mundo, que olha novas tendências, que participa dos principais congressos, que está em linha com os trabalhos com start ups, com centros de inovação, junto com inteligência de mercado para ter um trabalho muito ativo em cima de portfólio, então disso a gente viu que tem ainda possibilidades bastante interessantes de se explorar nos mercados em que atuamos e a gente começa agora um novo ciclo forte de desenvolvimento de produtos, é lógico fazendo as considerações que nós sabemos que o nosso ciclo de desenvolvimento é um ciclo longo, considerando principalmente registro. E olhando também a própria unidade de mercados, né? A gente sabe hoje em dia que o mundo é muito rápido, muito veloz, e se você quiser competir com o mundo é muito difícil, então por mais que nós tenhamos a estrutura mais robusta do Brasil em pesquisa e desenvolvimento nós vamos também olhar muito para oportunidades que estão fora da Ourofino. Então a gente espera que com essa ação a gente volte a ter um ritmo de lançamento de produtos bastante forte. Falando um pouquinho aí de, olhando pra frente, aftosa de fato é um cenário que está colocado, um plano de erradicação do governo, esse ano foi o primeiro ano, falo o ano de 2019, foi o primeiro ano com a vacina de 2,0ml, ou seja, o canal estava enxuto porque você comercializou em 2018 a vacina de 2,0ml, a de 5,0ml e tinha que começar com a de 2,0ml em 2019. Então, de uma certa forma, teve um escoamento de volume, criou-se também já um estoque de passagem e olhando pra frente, o que nós temos previsto é a saída de dois estados, que já param de vacinar esse ano, e os demais eles continuam dentro do plano e, segundo as informações públicas ainda não estava tão claro se conseguiriam cumprir com todas as ações e os prazos do ministério. Então, a gente continua produzindo, a nossa fábrica continua voltada pra aftosa por enquanto. Em termos futuros a fábrica, a gente sabe que ela pode ser convertida para outras

opções, ainda não tomamos a decisão e também olhando a aftosa eu queria destacar um ponto que eu entendo como positivo é que a Cia., das grandes do setor, é uma das menos dependentes de aftosa, aliás, ela nem é dependente mas ela tem uma representatividade de aftosa menor no seu portfólio, e também destacar sempre que aftosa não é produto da melhor margem que nós temos, é uma das piores, então o impacto de aftosa na contribuição do resultado não é tão alta, né? E sempre olhando também para outras possibilidades que poderão vir pra frente, como, por exemplo, eventualmente uma abertura do mercado brasileiro para exportação e isso dependeria também de aprovações do ministério para cepas exóticas, né? Então, mas isso ainda é só, não tem nada concreto nesse sentido. E olhando um pouco pra questão da fábrica de biológicos, a gente não tem grandes novidades em relação ao que a gente veio já anunciando ao longo do ano, a fábrica foi concluída, nós lançamos a primeira vacina, que é a vacina mais atualizada do mercado para doença de circovírus, essa vacina que está sendo introduzida e nós continuamos desenvolvendo o portfólio de vacinas, um portfólio voltado aí para suínos, animais de companhia e bovinos, mas que tem o ramp up um pouco mais longo dentro de um projeto bastante complexo.

JOSEPH GIORDANO – Perfeito. Muito obrigado, Kleber.

KLEBER GOMES – Um abraço.

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

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

JARDEL MASSARI – Agradecemos a confiança e a parceria de todos ao longo do ano de 2019 e seguimos trabalhando confiante para entregar valor a todos os nossos acionistas em 2020 e anos futuros. Uma boa tarde a todos e muito obrigado.

KLEBER GOMES – Só vou voltar um ponto aqui rapidinho. Teve uma pergunta aqui online, perguntando sobre a questão, se a gente poderia comentar

um pouco sobre o fato relevante que nós divulgamos ontem. Posso destacar que estamos em período de silêncio e então a gente de fato não pode fazer nenhum comentário nesse momento. Então agradeço a pergunta de qualquer forma.

OPERADORA - O conference call do 4T2019 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.