

OUROFINO SAÚDE ANIMAL

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

4T21

Operadora: Bom Dia a Todos sejam bem-vindos a esse encontro online, promovido pela Ourofino Saúde Animal, para compartilharmos os resultados de nossa companhia nesse quarto trimestre de dois mil e vinte e um no acumulado de todo o ano. Eu sou a Juliana Mattos. Eu faço parte do time de comunicação, da Ouro fino. É um prazer estar com vocês mais uma vez para conduzir esse encontro.

Ao final das apresentações, teremos nossa rodada de perguntas e respostas. a favor caso queira participar, é só escrever em nosso que o Enem nós temos. Um aviso legal que vou ler para vocês nesta apresentação, traz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitos a riscos e incertezas. As declarações têm como base crenças e suposições de nossa administração.

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 de diretores da companhia, as ressalvas com relação a declarações informações acerca do futuro também inclui informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas seguidas, o que incluem as palavras acredita.

poderá, irá, continua, espera, prevê. Pretende planeja estima ou expressões semelhantes as declarações informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos e incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de cerco, 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.

muito bem para conduzir as apresentações. Contamos com a presença de nosso CEO Kleber Gomes e de nosso diretor financeiro e de relacionamento com investidores Marcelo Silva Obrigada pela presença de ambos. Para dar continuidade, a palavra está com Kleber, bom dia Kleber.

Kleber Gomes: bom dia Juliana, bom dia a todos, vamos começar a nossa divulgação muito importante do nosso fechamento de dois mil vinte e dois queria começar dizendo que a gente está muito satisfeito para aquilo que está entregue neste momento de prestar contas. Nós estamos com dez meses da nova gestão, quando, quando assumi a presidência, que foi em primeiro de abril de dois mil e vinte da última oportunidade já fechamos aqui, contudo, o time, dois exercícios, que foram dois exercícios bastante positivos.

Nós tínhamos partido, o nosso recorde histórico em dois mil e vinte. e agora, nós implantamos entregando o melhor resultado da história. Em dois mil e vinte e um, nós crescemos em dois mil e vinte e um. Vinte e quatro por cento das receitas e trinta e dois por cento no líquido. Quando nós olhamos esses dois anos juntos, nós estamos crescendo quarenta e seis por cento em receita de cento e quarenta e um.

por cento em lucro líquido. Isso só é possível no entendimento. Nós temos um time muito engajado, muito focados e que, após a todos os dias aqui, para exercer o nosso propósito de reimaginar a saúde animal, ajudando na evolução dos setores onde há tomamos e mais do que isso, para viver os nossos três valores, que são os valores de jogar para ganhar, conectar.

jogar para ganhar, cuidar das pessoas e conectar com De fato, essa foi uma das primeiras ações que nós implementamos aqui na gestão, a nossa nova cultura. Entendo que está dando excelentes resultados que nós temos hoje pessoas muito engajadas no nosso time com brilho nos olhos e que tem diariamente feito seu melhor.

Isso se reflete nesses excelentes resultados que nós estamos apresentando nesses dois exercícios. também queria reforçar aquilo que a gente sempre falou que o mercado. Desde a nossa abertura de capital, nós temos uma companhia, excelentes praias de crescimento e que a gente entende que está muito cristalino isso.

Nesses dois últimos anos, acho que não há mais nenhuma dúvida. de que nós temos uma necessidade de aumento da eficiência dos sistemas produtivos pecuários, de mais produção e isso se dá com maior adesão. A tecnologia e a sanidade é parte fundamental nesse processo nós temos de vinte e dois anos muito positivos e justamente porque tem faltado animais do campo face à demanda.

maior de exportações, especialmente da Ásia, e os produtores estão aderindo à tecnologia para aumentar a sua eficiência produtiva. Da mesma forma, o driver de animais de companhia, que a humanização dos peritos, que a pandemia fez ficar extremamente claro, todo mundo entende como está aumentando a adesão, como os vemos as famílias.

vamos animais hoje são membros das suas famílias e que, muitas vezes, a suplementação, as carências que temos emocionais e acabam canalizando ali muito das suas emoções com os animais. Então, isso tem feito esse mercado aumentar muito fortemente. Inclusive nós entendemos que foi um momento até de mais euforia, então reforçar a força dos nossos gregas e da resiliência dos nossos números, dos nossos negócios.

Queria dizer também que, mais do que esses resultados que estamos entregando, os dois últimos anos tem uma confiança muito grande o nosso futuro justamente pelos recentes áreas. Mas porque nós estamos fazendo a nossa lição de casa com muito afinco. Nós temos um planejamento estratégico que foi consolidado ao final de dois mil dezanove.

Nós estamos seguindo à risca a execução desse Planejamento Sudeste, o que nos dá a certeza de que colhemos melhores frutos ainda nesses próximos anos. queria também trazer um pouco da nossa missão aqui, trazendo um pouquinho informação de dentro da empresa. Na primeira reunião que eu fiz, quando assumir como presidente, uma colaboradora perguntou se nossas, porque o nosso objetivo é resumido.

Eu disse que a gente queria ser a empresa mais admirada da América Latina, o melhor clima para se trabalhar. a empresa que mais lança produtos. Eu acho que a gente está conseguindo tudo isso é que eu vou trazer agora algumas evidências do cumprimento dessa missão, que é na verdade, o nosso nossa premiação nós não somos.

Ficamos muito felizes e honrados de ter reconhecido. Ela é uma empresa de Londres de inteligência de negócios e que faz uma avaliação anual de todo o setor de saúde animal no mundo. Então, esse prêmio não é um prêmio só para o fim. Existe uma prevenção para melhor empresa da ópera Câmara A imprensa da Ásia, Nós fomos reconhecidos como a empresa mais admirada melhor empresa das Américas Latina do Sul.

Então, ficamos muito feliz, contou. Muito aqui o nosso crescimento, da nossa expansão internacional, a nossa parte e inovação. Então, acho que a primeira parte da nossa missão está sendo aí muito bem encaminhada esse fato do nosso desejo. Nós queremos ser os mais admirados pelos nossos clientes pelo mercado na América Latina.

Além disso, é como eu disse que a gente queria ser a melhor empresa para trabalhar. Por que não? Eu não acredito, de forma alguma, que a gente vai atingir os objetivos financeiros, objetivos de negócio. Se a gente não tiver pessoas que acreditam naquilo que a gente busca. então é melhor Clima para trabalhar é fundamental nesse processo.

São as pessoas que cuidam do nosso negócio e a gente tem tido também bons resultados. Eu nós voltamos a participar depois de muito tempo sem participar da entidade. Nós já tivemos uma certificação, uma nota muito alta de largada. e mais recente, nós fomos eleitos aí a melhor, melhor grande empresa do interior de São Paulo, Só tirando a capital paulista, para gente, cada um de nós somos a décima primeira melhor grande indústria do Brasil em climas para trabalhar.

isso está no nosso trabalho, estava só no começo. Nós estamos participando da pesquisa novamente, eu tenho certeza que nós vamos alcançar voos muito altos. Mas isso já já vamos mostrar que a partir de temer na ativa para trabalhar, ela está sendo também cumprida. E aí fica parte de lançamento de produtos, e a gente todo mundo acompanha.

Sabe que eu falo muito disso. A gente tem gente entende, a necessidade, que é uma empresa de base tecnológica. como o laboratório farmacêutico veterinário está sempre dialogando sobre o iPhone e também buscando complementar os espaços onde ainda participa. Então nós nós estamos com ações voltadas para tanto, para desenvolvimento interno de produtos também, como parcerias e alianças.

faz parte também de um dos nossos pilares do planejamento estratégico. Fico muito feliz de mencionar que os produtos desenvolvimento, desenvolvidos internamente esse ano foram duas vacinas que fazem parte da nossa plataforma de biológicos, que começa a ganhar corpo e começa a ter produtos e tem muita coisa pela frente.

Nós lançamos aqui a vacina sem sua Mycoplasma, que é uma vacina para tratar Broncopneumonia dos suínos. a vacina mais atualizada, diferenciado no mercado. Isso é importante votar. Nós estamos trazendo mais uma vacina comunicarmos. Estamos trazendo a melhor vacina para o mercado, considerando a sua atualização, as suas características e também a vacina ou provar que a raiva que é para a proteção contra a raiva dos devidos.

e, além disso, nós imaginamos um produto super importante no mercado, que é o brinco esquecida, que combate em busca dos chifres, e já não posso de forma uma evidência de que voltarmos e voltamos a lançar produtos fortemente, esses desenvolvimentos internamente, mas também como eu disse a gente, incentivando parcerias.

E nesse caminho nós estamos distribuindo algumas vacinas da da década, que é um grande laboratório, farmacêutico também, que mostra a nossa força. É um grande laboratório francês, confirmasse ou utilizando a nossa força de acesso para o Brasil e também no exterior. Estamos distribuindo a vacina superbac.

Dez. Uma vacina reprodutiva, que ajuda. E foi casa muito bem com os nossos protocolos, de a condição. Então essa vacina faz parte do nosso protocolo. Nós estamos também distribuindo folders, essa e mais uma outra vacina de construir doze, da década de para a Colômbia, mostrando a nossa força também. de situação internacional.

Além disso, nós lançamos muito alinhada com o planejamento estratégico em kits diagnósticos rápidos, ou seja, saindo ali da linha mestra só de medicamentos, e olhando todos os mercados

adjacentes importantes esse kit. Hoje, se ele se está muito alinhado com todas as tendências de mais diagnóstico, pontua.

Fiquei na verdade, nas clínicas. Essa parceria foi feita com uma empresa da Coreia. Os produtos são nossos registros, nossa marca, as nossas, uma linha completa. E ainda temos mais produtos para a França para completar, para parar, para implementar mais. Não sei, mas foi muito positivo. Então a gente com essas três evidências foi trouxe aqui na premiação como a maior empresa da América Latina, com uma questão do melhor clima para trabalhar e de lançamento de produtos.

Só nós estamos com. cumprindo com aquilo que você perguntou a colaboradora que era a nossa missão. Nessa mesma linha, a gente simplesmente só dez a gente apresentou para vocês que a gente tinha um braço de alianças estratégicas que a gente iria fazer alguns movimentos orgânicos, e eu estou muito feliz, porque dois mil vinte e um foi um marco para a empresa que nós fizemos o nosso primeiro, nosso primeiro Enem, a nossa primeira aquisição.

nós adquirimos a região era que é uma. Esta etapa de biotecnologia, uma plataforma inovadora de tratamento por selo, mostrou. Isso está muito alinhado também com nosso objetivo de cada vez mais aumentar a nossa participação de animais de companhia nas receitas totais da empresa também mostra. enquanto os parceiros acreditam no nosso potencial de acesso a mercados.

Então, é uma tecnologia inovadora pouco regulamentada no mundo. O Brasil só lá na frente a janela tem o primeiro produto já registrado. no Ministério da Cultura e nós vamos explorar essa plataforma para outras soluções e, principalmente para fazer esse negócio. Um grande negócio, então muito feliz por esse mar.

E também não poderia deixar de falar da nossa nossa expansão internacional que está encaminhada, já que com o tempo, no nosso planejamento estratégico, estive recentemente com os nossos times do México, da Colômbia. Fiquei muito feliz com o que temos equipes nesses países totalmente engajados, totalmente alinhadas à estratégia da companhia.

Já tenho posições de destaque. Por exemplo, na Colômbia, nós já somos mesmo com poucos líderes, por exemplo, em evolução. Já somos a número um em produção, mas ainda com bastante espaço de crescimento que virá pela penetração. em áreas sob penetradas e também pela expansão do nosso portfólio, todos sabem, nós estamos com um trabalho bastante grande que levar os nossos serviços no Brasil, para esses países, isso vai nos garantir, não foi de crescimento forte, bastante bastante anos.

Nós estamos aí evoluindo em comento consistentemente também no nosso caminho internacional. Nós não somos nada sem os nossos clientes e em dois mil e vinte e um dentro do nosso nossa cultura, nós reforçamos o nosso cliente no centro das nossas atividades e a gente tem evoluído também bastante nesse aspecto.

Nós estamos aí sempre avaliando a jornal aos diferentes jornadas, os nossos clientes, para melhorar os pontos de contato, para, de fato, ser empresa que encanta porque está alinhado à cultura. De isso ser a empresa mais admirada da América Latina. Nesse sentido, nós criamos em dois mil e também uma área de experiência do cliente.

é uma área que vai cuidar de tudo nesse aspecto. Eu tenho certeza também para trazer bons frutos. Nós evoluímos nos nossos programas de segmentação, de que o índice não é aquela civilização básica por tamanha canal. Nós estamos aqui falando de entender profundamente os nossos clientes, segmentados, para tratá los da melhor forma possível.

Nós evoluímos. in Precificação, Então isso vai nos ajudar muito. Em dois mil e dois, a gente tenha um componente a passo de preços maior, visando suplantar um pouco da pressão inflacionária que está vindo também. E a gente tem evoluído também na nossa pauta, disse. Nós tivemos dois destaques muito importantes em dois, mil e vinte e um.

a premiação dessa decisão, mais integridade. Foi agora se nesta semana, mas nós somos o primeiro laboratório, farmacêutico, veterinário, recebeu sendo mais integridade, do Ministério da Agricultura. Isso comprova o nosso compromisso com a ética com completa em si, com integridade Então, a gente foi muito feliz como com essa conhecimento.

É um processo extenso, eles avaliam muita coisa, então de formação diferentes. Além disso, nós tivemos também o reconhecimento. Nós queremos o prêmio Abraço de Melhor Relatório de Sustentabilidade no ano de dois mil vinte, e um da Companhia Relativas Demonstrações Financeiras de dois mil e vinte das companhias abertas com faturamento de até três bilhões.

Ou seja, nós estamos também comunicando muito bem, de forma muito transparente, todas as nossas ações de Além disso, eu queria aqui trazer um pouco das nossas ambições nesse contexto nós estamos trabalhando fortemente para no futuro próximo vir a compor o ICI, o Índice de Sustentabilidade Empresarial, da Bolsa de Valores, e também vamos trabalhar este ano para apresentar o nosso plano de buscar neutralidade.

carbono, nossa atividade. Além disso, nós fizemos um trabalho muito importante que foi a revisão da nossa matriz de materialidade. Essinger e nós fizemos esse processo escutando todos os países desenvolvidos no nosso negócio. Nós temos hoje seis temas materiais para

explorar os temas que são sabiam muito com a nossa estratégia, com as tendências, Então, entendo que nós estamos muito bem encaminhados também na pauta, de exigir.

na nossa pauta de digestão, nós também estamos avançando. Nós criamos em dois mil e vinte e um na área de dados da companhia, é uma área com cientistas cidades que vai nos ajudar a avançar em pontos complexos de negócio, entender melhor as nossas atividades. E, além disso, também nós estamos avançados, como algumas soluções digitais, que vai buscar nos aproximar ainda mais os nossos clientes, buscar ajudar o desenvolvimento do setor.

Como eu disse que a nossa proposta e essas soluções digitais devem ser lançadas ainda no primeiro semestre de dois mil e vinte e dois? Bom, por fim, gente paciente, quando em dois mil e dois. Ou no complexo como foi os outros, como geralmente é. Mas o ano de dois mil e questões incidente, que tem uma pressão inflacionária, é bastante grande e não é o Brasil, não é no nosso segmento.

Nós estamos falando de mundo e, além disso, nós temos todas as incertezas de um funcionário político nas eleições no Brasil e em outros países da América Latina, além do que estamos agora, começando também um momento de conflito. Mas eu queria forçar que a gente conheci o paciente trata, mas aqui não define, a gente não fica alienado, mas a gente busca fazer o nosso melhor com aquilo que está no nosso controle.

E como eu disse que a gente tem um mercado muito residentes, traz esquecimentos muito positivos, planejamentos, protestos. Procurado. e sendo implementado escola. Perfeição. Nessa execução, a gente tem bastante expectativa de fazer um excelente dois mil questões, entregando resultados alinhados com o que nós temos apresentado.

Então, queria terminar essa primeira parte aparecendo. os nossos fundadores, ao nosso próximo ao nosso, dos conselheiros, de administração aos órgãos de gestão, que tanto nos ajudam aqui no dia a dia agradecer especialmente ao nosso time que, como eu disse no médio esforços para fazer o seu melhor e agradecer também aos nossos clientes nossos queridos, que confiam na hora final.

para também conseguir atingir seus objetivos de negócio e as nossas parceiras em geral estão com a gente nessa caminhada. Então, agradeço e falar mais do sol da sessão.

obrigada muito bem ao final. Então, das apresentações, a gente vai ter a nossa rodada de perguntas e respostas. Algumas pessoas já fizeram questionamentos aqui no nosso espaço de que o Enem, mas a gente então vai terminar todas as apresentações para depois começar a responder. Agora então eu passo a palavra Marcelo Silva, que apresenta os resultados da Não sou Rufino Saúde Animal Bom Dia Marcelo

vejo obrigado. Bom dia Kleber, como não começar a falar um pouco do deputado do quarto trimestre e do ano de dois mil e vinte, como bem colocou, nós crescemos em dois mil e vinte e um vinte e quatro por cento. Mas sobre uma base que já cresceu dezessete oitenta e dois mil e vinte, ou seja, um crescimento acumulado nesses dois anos de quarenta e seis por cento.

Eu quero destacar não só o crescimento de receita, mas trazer a visão. E seis que vocês podem acompanhar isso. nas nossas informações financeiras que ela. Dois anos são dois anos de forte crescimento, mas mantendo os fundamentos em pessoas saudáveis. Nós estamos crescendo, mantendo uma geração de caixa robusta, uma baixa alavancagem, uma dívida alongada e de baixo custo, o que nos dá confiança de continuar.

crescendo em dois mil vinte e dois, considerando os desafios, mas também todas as oportunidades que nós temos no nosso mercado, como bem colocado pelo clero, Nós estamos atrás dos sólidos consistentes. A estratégia está definida. O time tem trabalhado com uma execução primorosa, que passa por um bom atendimento do cliente, uma geração de demanda, proximidade, influência com o veterinário, lançamento de novos produtos, entregue.

Ramos, vinte e três por cento de crescimento e quatro e vinte e quatro por cento de crescimento ao ano de dois mil vinte e um lembrando que são dois anos de crescimento acumulado de quarenta e seis por cento. Também tivemos desafios. Pode deixar a margem bruta, favor. tivemos bastante desafios em dois, mil e vinte e um, que pressionaram a nossa margem bruta.

Nós temos que trazer aqui o cenário ainda desfavorável da cadeia de insumos e da logística internacional, que impacta principalmente o custo dos fretes de importação. Isso traz pressão sobre a margem bruta. Também temos pressão inflacionária interno. recorrentes, principalmente da alta do dólar, o preço das commodities, alguns preços administrados como energia e o repasse de inflação.

Só para vocês terem uma visão, o dissídio é que o repasse de salário estabelecido pela categoria este ano foi de onze por cento. contra um repasse de quatro ponto oito de dois mil e vinte E isso é o resultado do cenário de inflação que nós temos em dois mil e vinte e dois. Essas variáveis impactaram o resultado de dois mil e vinte e um?

Em termos de mais, principalmente o quarto trimestre impacta fortemente. Vamos nos dissídios. Foi repassado em novembro, além do aumento do custo dos salários a partir daquele mês. Nós temos que atualizar todas as provisões. Férias, décimo terceiro, isso trouxe um carrinho de despesas no quarto trimestre de dois mil e vinte e um.

mas olhando para frente, quais são as contra medidas que a empresa tem tomado para mitigar esses impactos. Uma delas é o repasse sistemático de preços. Então anualmente a gente vir a tabela de preços, no início do ano, alinhado com o nosso orçamento. Isso já foi feito tanto trazem más companhias, mais produção e operações internacionais.

Nós temos trabalhado aqui continuamente para ter uma execução eficiente, ou seja, não crescem despesas diluídas pelo contrário. mantenha o volume de crescimento forte para trazer também a seleção de cursos, filhos. Então empresa. Com essas três ações conjuntas, está trabalhando para em dois mil e dois, mitigar esses efeitos também recompor a margem bruta da companhia.

Lembrando ainda, que a gente cresce e animais, companhia e operações internacionais, segmentos com maior margem bruta, espaço ter uma maior participação do consolidado das vendas. Eles também traz uma melhora de margem bruta para a companhia como um todo. animais. Produção Nós crescemos vinte e quatro por cento no trimestre, vinte e três por cento do ano.

Eu acho que cabe destacar que nós continuamos crescendo em segmentos nos quais haja somos unidos, como por exemplo, a linha de antiparasitários e além de reprodução que comentou nessa linha especificamente, nós ampliamos a nossa capacidade de ofertar produtos em dois mil e vinte e um. começamos vinte e dois com a capacidade também e o trabalho de geração de demanda feito para o time.

Hoje, cinquenta por cento da força de vendas animais, produção trabalha com a geração de demanda, tem contribuído para a gente ganhar espaço crescente, produtos mais tecnificados e alguns segmentos que nós temos uma participação menor. Então, os fundamentos e as perspectivas da linha de animais produção são bastante.

Foram muito boas em dois mil vinte e um também são bastante positivas para dois mil e vinte e dois. animais, companhia falar de mais companhia que teve um ano excelente. Teremos vinte e um por cento. Nós temos que trazer aqui. O histórico de dois mil e vinte e dois mil vinte foi primeiro trimestre, segundo semestre bastante desafiadores, que foi dos trimestres mais.

impactados pela pandemia no primeiro trimestre de dois mil e vinte, o crescimento foi sério. Nós evoluímos no segundo trimestre, quando se compara o segundo semestre de dois mil e vinte, e um com o segundo semestre, dois mil e vinte. É uma comparação que tem que ser ajustada, porque nós crescemos no quarto trimestre de dois mil e vinte, vinte e seis por cento, porque foi o segundo trimestre de vinte e um.

de vinte e um terceiro trimestre aqueles estremece que recuperava perda. Nós tivemos no segundo trimestre de vinte, então é um crescimento, apesar de ter andado de lado um por cento de redução comparado ao quarto mês de dois mil e vinte, temos que trazer que nós crescemos vinte e seis por cento.

Entregamos um ano de crescimento de vinte e um por cento em dois mil e vinte e um animais. Companhia é uma unidade. com a mais de muito boa. Apesar das dificuldades, das mesmas pressões sofrida por outras linhas, nós também estamos aumentando a nossa margem bruta de sessenta e nove ponto seis para sessenta nove ponto sete.

Então, como crescendo Mantena rentabilidade da linha, lembrando que em dois mil e vinte o segundo semestre para ser analisado com dois mil e vinte e um já fazer uma normalização, considerando o impacto da pandemia, principalmente no primeiro semestre de dois mil e vinte. operações internacionais, que é um dos nossos pilares de crescimento delineados no papel estratégico como bem colocou.

nós crescemos no trimestre quarenta e cinco por cento no ano, trinta e três por cento. Crescemos no México, na Colômbia, também nas operações com outros países e trazendo também um pouco aqui de composição, olhando para cima, estratégico. Em dois mil e dezanove, quando nós fechamos o projeto estratégico, definimos a nossa estratégia.

avançar. Na América Latina, nós faturamos sessenta e quatro ponto três milhões. Entregamos agora um faturamento de cento e quinze milhões. Ou seja, nós crescemos setenta e oito por cento em dois anos em operações internacionais. Isso também reflete o resultado combinado de força de vendas os times montados sobre a liderança do Ruy.

Lançamento de novos produtos, que lançamos vinte seis produtos em dois mil quinze não tem. Vários produtos são registrados nos próximos anos. Além de todo apoio, tinha de digitalização, geração de demanda. Todo este trabalho desenvolve representação levada também para ser usado no México, na Colômbia, e outros países da América Latina também.

em relação às despesas, não é? Sidinei, bastante alinhado com o comitê há pouco. Nós involuindo, incluímos de vinte e nove ponto nove. Para vinte cinco ponto cinco as despesas comerciais e administrativas. Crescemos abaixo da inflação. Na verdade, o crescimento do trimestre foi de quatro por cento no ano, quatro ponto três bastante abaixo da inflação.

Aqui tem inclusive o componente das despesas comerciais, ou seja, crescemos vinte e quatro por cento em receitas comerciais. Cresceram muito menos do que isso. Também cresceram bastante abaixo da inflação, mas só o trabalho de eficiência continua que se busca pela companhia para mitigar os efeitos inflacionários.

entender, ao contrário do que a nossa futura, o coração da companhia. Nós ampliamos os investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Foi um ano que nós mais investimos empreender. Vocês vão lembrar que desde a pandemia nós trazemos à informação deveriam buscar eficiência. a nossa. Dinei não deixa aumentar os gastos.

Mas manteremos os investimentos estratégicos, principalmente os investimentos na área de pesquisa, desenvolvimento, produtos, e agora também estamos avançando, como colocou os investimentos voltados para a transformação digital da companhia? então nós fizemos. Tivemos dezoito milhões de gastos, compreendendo quatrocentos e cinquenta e nove milhões no ano.

Lembrando que apenas a parcela que está no resultado que refere se à fase de pesquisa, os gastos totais que compõem a pesquisa Desenvolvimento vão apresentar mais adiante nós tivemos um crescimento de vinte por cento do previsto, ou seja, crescemos em receita. Tivemos uma perda relativa, de margem bruta, que foi compensada pela diminuição dos gastos, e também investimos mais emprego e ainda assim conseguimos crescer vinte por cento previsto um valor de cento e setenta e dois milhões contra cento e quarenta e dois milhões de dois mil e vinte.

o resultado financeiro eu vou apresentar diante das nossas despesas. Possui um componente de incentivada, que são dívidas, contratos de inovação, da Finep e principalmente, para os projetos de inovação. Então, o nosso curso endividamento ficou abaixo da Selic, não refletiu o aumento da taxa básica de juros.

O lucro líquido ajustado da companhia teve um crescimento de trinta e dois por cento no ano trinta e oito por cento no pacto que reflete no crescimento profissional. Resultado financeiro um custo abaixo do curso nesta Selic, também a gestão tributária da companhia. em termos geração de caixa. Nós geramos um caixa operacional de setenta milhões em dois mil e vinte e um tivemos aqui em pagamento de proventos adicionais.

Nós pagamos em dois mil e vinte e um quinze milhões de CPFs foram declarados pagos dentro do ano. Você regionalmente declara e paga no ano seguinte, mas considerando as incertezas de uma eventual reforma tributária que se delineava um terceiro trimestre, nós decidimos antecipar o pagamento de juros sobre capital próprio e também fizemos um plano de recompra de ações de cinco milhões.

Então nós temos aqui esses proventos de quarenta milhões, vinte milhões, que seriam extraordinários quando comparado com a geração de caixa do ano passado. Fechamos o caixa com cento e sessenta e um milhões. mas trazendo aqui uma estrutura de capital muito confortável, que nós temos trabalhado desde então.

Primeiro, para alongar a nosso perfeito de que nós tínhamos em dois mil dezanove, quarenta e dois por cento da dívida. No curto prazo, encerramos dois mil vinte e um um setenta e oito por cento a de longo prazo, de apenas vinte e dois por cento da dívida. No curto prazo, aumentamos a participação de Finep e o BNDES dentro de nossa estrutura de capital.

são contratos possuem condições muito alinhadas ao nosso processo de pesquisa. Desenvolvimento na relação produto leva tempo. Então precisamos de fás que seja adequado em termos de prazos e custos. Ainda em dezembro, nós tivemos mais uma liberação da Finep, uma liberação de sessenta e sete milhões de reais, de um contrato que tinha um prazo de doze anos, com três de carência e um custo ao indie.

TJLP mais zero, trinta e cinco para das vinte e dois. Nós ainda temos cinquenta e oito milhões de Finep para serem liberados e um valor de cinquenta milhões do BNDES, de um contrato que nós fechamos em dezembro de vinte e um. com prazo de dez anos, com dois anos de carência, que está voltado para o capex de manutenção da companhia relativo ao segundo semestre, vinte e um e o Orçamento de dois mil vinte e dois.

Então, temos uma condição financeira bem confortável, crédito de inovação contratado, capex de manutenção também contratado, uma alavancagem baixa de um ponto vinte e oito vezes a vista de pontos eram trinta e quatro patrimônio. e que você vale o eixo do endividamento. Grande partida Gil está acima de cinco anos, que reflete um pouco das contratações e alongamento que nós fizemos últimos dois anos entender.

Nós investimos setenta milhões oito por cento da receita líquida acima da média dos últimos anos e as expectativas para a gente possa continuar mantendo o nível de investimento. Para acelerar essa agenda de lançamentos de produtos, o câmbio comentou que é um dos pilares para se tornar uma das empresas mais admiradas da América Latina.

quero aqui agradecer a confiança de todos, deixar o nosso compromisso de continuar fazendo uma gestão voltada para o crescimento, mas muito responsável em termos de mais estrutura de capital, buscando gerar sem que o valor aos nossos acionistas, os nossos investidores. Muito obrigado. ligada também Marcelo, pela sua participação.

Então, como prometido a gente começa a nossa seção de perguntas e respostas. A gente já tem perguntinhas aqui ou passar para o Kleber para conduzir esse momento. obrigado. Obrigado também a quem já fez suas perguntas e, se quiser, também continuam encaminhando. A gente vai responder todas uma dose, nós temos uma pergunta Carlos Ferreira, ele pergunta se com o agravamento das questões internacionais, quando nós estamos vendo a cadeia de insumos da companhia.

E se para dois mil vinte e dois as margens devem continuar pressionadas? Marcelo trazer uma breve explicação. Então, vou complementar essa primeira pergunta, dizendo que está muito atento assim, uma cadeia que não é simples. Nós nós temos insumos importados, mas boa parte deles vem da Ásia, a companhia Marcelo quando mostrou lhe a a geração de caixa.

Nós tivemos uma excelente ações no ano, mais nós tomamos uma decisão de ter mais dois toques dentro da empresa para minimizar qualquer risco de ruptura, seja pela lado da cadeia de suprimentos, seja pelo lado da cadeia, elogia. Então, se a gente vê pressionado a mais. Mas o que nós fizemos este ano, uma estratégia de repasse de preços no nosso mercado.

Geralmente a virada de tabela acontece ao longo do ano e chega esta semana esses três dias atrás. Estava, inclusive, visitando clientes Mato Grosso do Sul e a gente vê. que praticamente todos os laboratórios farmacêuticos também estão buscando o seu espaço impresso. Então, entendemos que é uma situação que vai se dar em todo o mercado.

Não é um desafio se autodefine, mas que esse repasse deve acontecer, porque todos estão vendo. está por trás dos homens que sim, tem pressão mais vinte fera continuar o mais de cem dias de crescimento. E a segunda pergunta dele foi sim. Chegamos espaço para dizer mais recursos fixos em dois mil vinte e dois.

E como está a capacidade utilizada? Companhia Sim. A gente entende que o crescimento mais excelente, oportunidade de redução de custos fixos. nós já temos um time muito bem estruturado. Lógico que sempre uma ou outra posição vai se fazer necessário, mas o cal chefe, digamos assim, grosso da empresa já está totalmente estruturado e, com isso, o crescimento traz a admissão na questão da capacidade utilizada.

Nós temos aqui os melhores sites da América Latina, said bastante, grandes sites foram sempre foram construídos, pensam muitos anos para foi. Nós temos se tem que ser olhado por área, é bem complexa, Agora são e, mas nós temos uma capacidade de bastante boa. para os próximos anos. Eventualmente com alguma melhoria em termos mais máquinas ou implementação de algum turno, mas não.

Eu diria que a capacidade utilizada não é um problema para a companhia. e uma outra pergunta você passar por Marcelo responder também por Marcelo, participa aqui com a gente, que é a seguinte Seu Rufina cogita entrar em novos negócios diferentes de saúde normal ou ainda novas verticais, dentro da saúde animal, para ampliar o mercado endereçado da companhia.

Obrigado pela obrigado pela pergunta Não tem o nome do participante, mas nós fizemos em dois mil dezanove, planejamento estratégico, bastante detalhado, nós entramos. segmento segmento dentro do nosso mercado, para avaliar as tendências e as incertezas e mapear as oportunidades. E, sim, a gente olha como a gente olha o mercado de mais companhia.

Nós conseguimos chegar várias oportunidades, várias tendências do mercado que vai mudar bastante. Tem de se especializar. Os animais vivem mais, são mais bem tratados e você vê ali mercados como suplemento, ter seu kit diagnóstico. Colocou que nós já começamos, inclusive, com parceria. Tratamentos como osteoartrose osteoartrite vão fazer parte.

Vão ser cada vez mais relevante nesse segmento e a regenera anunciou a aquisição. Apesar de estar bem de saúde animal é uma companhia muito voltada para o bem estar também, porque este acesso a gente vai oferecer aos produtores um tratamento, um custo benefício muito bom. cujo alternativa hoje que tem no mercado é substancialmente não é a única uma cirurgia.

Então, você entra no mercado oferecendo uma terapia menos invasiva, sem as complicações de um pós operatório. Então, pode trazer ainda um custo benefício bastante interessante. A gente acredita muito que esses mercados voltado principalmente para que casos como estarem mal, vai se expandir bastante nos próximos anos.

obrigado Marcelo! E temos mais uma última pergunta Que se essa gente possui alguma sinalização do BNDES, claro, falou onde oferta restrita ao bloco direito que possibilita aumentar a liquidez do papel, Nós fizemos um comunicado ao mercado recente dia de uma uma decisão que vendesse tomou, nos comunicou de fazer a a avaliação de venda do papel da participação deles.

Hoje tem que é de doze ponto três por cento e eles decidiram, neste primeiro momento contratar uma instituição financeira que é o BTG, para assessorá los nessa agenda. Então, isso é o que a gente sabe, é o que está sendo trabalhado, por esse agente financeiro, juntamente com o BNDES. Acho que temos muito a acrescentar a esse ponto, mas é por aí que está acontecendo.

Eu acho que nós não temos mais perguntas. Viu? Então os filhos? Pode confirmar se temos ou não são? A gente pode falar de inclusão. Obrigada, Kleber! Vou dar mais dois minutinhos para a turma participar. Essa é uma grande oportunidade que você tem de participar aqui com a gente, nos questionar sobre o nosso dia a dia.

Então, só escrevendo que o Enem, o seu nome, nome da sua empresa ou instituição, eu Kleber, falou muito dos nossos valores. E jogar para ganhar cuida das pessoas, conectar com o

mundo, então a gente sempre faz o convite para você. a ver conosco os nossos valores. A gente tem um site que é o ponto nossos valores ponto Ouro financiam de animal ponto com Ali você encontra todas as descrições de cada valor e e até guias de alto desenvolvimento para conhecer um pouquinho das nossas.

práticas corporativas, de gestão e desenvolvimento e também estamos em todas as redes sociais. A gente tem o nosso espaço no LinkedIn, onde você conhece as nossas práticas aqui institucionais, mas também no Instagram Facebook, você encontra Ourofino Saúde Animal, espaço para falar de animais de produção e Ouro Fino pede para falar!

sobre o nosso universo de animais de companhia, claro, também as nossas redes sociais focadas no mercado exterior. Muito bem. Acredito que realmente não venham mais perguntas, Então quero agradecer a presença de todos. Vou passar para o KLEBER para fazer a finalização do nosso encontro. Obrigada. obrigado a todos que participaram desse encontro de hoje.

Queria já deixar que o convite para o nosso evento anual com os vencedores que eu o defino, meio, que vai acontecer no dia nove de março, Então todos aí que estão ao nosso, eles vão receber todos os detalhes, mas já fica o convite para que participem conosco quando nós vamos ter a oportunidade. de passar mais tempo e falam mais da nossa estratégia e os nossos planos futuros e das nossas performances atuais.

Queria aproveitar e fazer um agradecimento especial a toda a diretoria do Ouro Fino, que trabalha também incansavelmente. Temos hoje uma diretoria considerando a estatutária, estatutárias diretores das controladas bastante diversa, é composta por profissionais com bastante experiência de mercado. Uma bastante experiência de refino, profissionais maduros, profissionais, jovens, homens, mulheres.

E essa diversidade que faz a gente ser tão forte, tão, queriam agradecer aos nossos colegas diretores que são a gente nessa batalha que vão estar também com a gente ou no final do mês. Obrigado a todos e a gente se vê em breve.