

Bom dia a todos bem-vindos à divulgação de resultados do terceiro trimestre da nossa Ouro Fino saúde animal, sou a Juliana Matthes faço parte do time de comunicação corporativa e é um prazer estar aqui com vocês para conduzir o encontro. Essa transmissão Está Sendo Gravada e vai ficar disponível em nosso site de relações com investidores o RI ponto Ouro Fino ponto com e em nosso canal no YouTube o Youtube.com/ourofinosaúdeanimal ao final das apresentações teremos nossa rodada de perguntas e respostas e por favor caso você já queira fazer uma pergunta é só utilizar o espaço de Q&N. Nós temos um aviso legal que vou ler para vocês.

Esta apresentação traz declarações sobre eventos que estão sujeitos a riscos e incertezas Tais declarações tem como base crenças e suposições de nossa Administração informações aqui 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 diretores da companhia as ressalvas com relação à declarações e informações acerca do Futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos bem como declarações que são Precedidas seguidas ou que incluem as palavras “acredita” “poderá” “irá” “continua” “espera” “prever” “planeja” “estima” ou expressões semelhantes as declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho elas jovem riscos incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros dependendo portanto de circunstâncias que poderão ocorrer ou não os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro muitos dos fatores que irão determinar esses resultados e valores que estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

E para conduzir as apresentações contamos com a presença do nosso CEO Kleber Gomes de nosso diretor de desenvolvimento estratégico e novos negócios o Ângelo Melo e do nosso gerente financeiro de relacionamento com investidores o Bruno Menegazzo.

Para iniciar nossa rodada de apresentações eu passo a palavra ao nosso CEO, Bom dia Kleber. Bom dia, Ju. Muito obrigado, bom dia a todos, o Marcelo tá ausente né para quem me senti falta Marcelo tá em casa hoje, mas tá inclusive nos acompanhando. Bruno é uma honra de fazer apresentação junto com Bruno aqui que tudo né todo mundo daí já conhece e feliz pelo nosso trimestre bastante positivo com margens positivas Então dentro daquilo que nós alinhamos para o primeiro trimestre bom voltamos mais positivo e seguimos bastante firmes aí Nosso propósito de entregar um ano bastante bom assim como foram resultado como esse que nós tivemos de conhecimento com rentabilidade a gente também segue com várias ações com várias reconhecimentos que a gente vai explorar bastante isso ao longo da apresentação com vocês mas eu já vou fazer alguns destaques primeiramente né Nós somos uma empresa que tem o propósito imaginar a saúde animal nós trabalhamos muito fortemente com água negócio é um dos nossos carros aqui e a gente sempre sentiu a necessidade de reforçar todas as questões positivas do água e a gente dentro de uma campanha positiva a gente Aproveitou muito da nossa expertise interna da nossa equipe fantástica que nós temos aqui de Marketing nós lançamos na Expointer na feira a campanha esse Agro é nosso é uma campanha com iniciativa da Ouro Fino saúde animal e que busca né trazer para público em geral não só aquele que vive do Agro né claro mas o público em geral a importância do Agro no dia a dia da economia no nosso dia a dia em tudo que nós fazemos a gente viu lá então a gente vai disponibilizar bastante peças uma campanha que não tem data para terminar para que todo mundo né possa ajudar Nessa comunicação positiva essa locomotiva como a gente fala né que movimenta o Brasil é que tem uma representatividade bastante grande no PIB que a gente

tem muito orgulho de estar liderando essa iniciativa Nós também tivemos um reconhecimento alguns reconhecimento muito bacanas em Linha Do que que já vem acontecendo em relação as nossas pessoas né as nossas práticas de trabalho aqui de clima e nós somos Nesse contexto do nosso participamos do ranking nacional da GPTW, nós já tínhamos ficado em primeiro lugar na categoria agronegócio nós já temos ficado em terceiro lugar do interior de São Paulo e agora dentro da categoria Nacional nós ficamos entre as empresas com mil a 9.99 colaboradores nós ficamos na posição 52 estando dentro do ranking da 150 melhores estacionais a gente tomou conhecimento ali na no dia do conhecimento são quatro mil empresas que participam né então se a gente faz a conta de 150 melhores empresas nós estamos falando de três pontos 75% dessas empresas carne 250 ainda mais dentro da posição 52 a gente evoluiu 31 posições em relação ao ano anterior então bastante feliz com esse reconhecimento né tem tudo a ver com o nosso valor de cuidar das pessoas e como a gente busca práticas modernas ao mesmo tempo práticas produtivas é nosso dia a dia é nós também tivemos reconhecimento da FIA/USP um reconhecimento bastante bacana é que nos colocou como a melhor farmacêutica para trabalhar nós ficamos nesse ranking também na décima terceira posição Geral de todas as empresas que é muito excelente é muito excelente né Na oitava posição entre as categoria de grandes empresas e a melhor do setor farmacêutico sendo que aqui nós competimos além das farmacêuticas veterinárias e todas as empresas Como você sabe tem muito boas práticas então a gente ficou feliz por esse primeiro lugar é nós também né reforçando ali nossa linha de inovação aberta buscar a conexão com o mundo que também é o nosso outro valor importante nós tivemos reconhecimento como uma das onda de Corpus né como são as empresas que mais relacionam tem mais relações comerciais com startups sendo que nós ficamos em segundo lugar nesse lance no report agronegócio apenas perdendo para Embrapa que é celeiro de inovação de agro negócio no Brasil nós ficamos na frente de enormes empresas do agronegócio e nós estamos ali 45 contratos nós temos trabalhando com as startups inclusive considerando aquisição que nós tivemos da plataforma de biotecnologia de célula tronco nós já comentamos com vocês também estamos bastante felizes com a evolução dos nossos lançamentos de produtos nós tivemos ao longo desse ano lançamento bacanas o Angelo depois vai comentar um pouquinho até recapitular todos esses lançamentos do ano mas eu queria aqui os lançamentos mais recentes e são o Denise O que é o benigna o beniv ele é um analgésico é para Pet é bastante inovador a primeira molécula dupla mercado veterinário e que inclusive ele contou com Flash track no ministério para sobre grau de inovação dentro do processo de Registro é um produto importante aí para ajudar nas soluções de animais de companhia e também estamos lançando agora uma linha de aditivos naturais nutricionais não antibióticos em parceria com empresas asiáticas é que foi feito um trabalho bastante grande pelo nosso time desenvolvimento de negócios estratégicas e que esses aditivos antecipam bastante a tendência de uso racional também uma linha completa e que já está à e que ao longo do tempo vai ganhar relevância é no nosso faturamento e por fim mas não menos importante é Todos sabem nós publicamos o mercado a evolução societária que nós tivemos nós tivemos o fim do ciclo bastante exitoso né do BNDES consórcio da companhia o BNDS vendeu as ações para Mitsui do Japão e juntamente também com a Oportunitty de transação nós estamos muito felizes do consórcios abençoe uma organização do Centenária os maiores conglomerados da Ásia Sem dúvida nenhuma dos maiores do Japão é uma empresa com mais de 120 Bilhões de Dólares investimentos mais de 500 empresas investidas de relacionamento Fantástico Então a gente tem uma felicidade né de ser conhecido como uma empresa Potencial seu veículo de uma nova divisão de saúde Animal é que a pessoa está implementando né e principalmente com os olhos Para América Latina e também com potencialidades exploradas no futuro nós estamos

bastante felizes e a gente acredita e o relacionamento network vai nos trazer bons resultados a média longo prazo então trimestre bastante agitado com muita coisa acontecendo mas do jeito que a gente gosta de ser que seja no final é bastante movimentado com conhecimento de produtos com reconhecimentos importantes mas sempre plantando sementes para o futuro né A gente trabalha muito alinhado ao nosso planejamento estratégico e tudo que a gente está fazendo tá alinhado para esse planejamento bons ajustes e adaptações necessárias aos diversos contextos então muito obrigado a todos eu vou botar a palavra para a ju para dar continuidade a apresentação e volta com vocês aqui para acessar Obrigada também Kleber Relembrando que é o final das apresentações a gente vai abrir então para o nosso espaço de perguntas e respostas né então você pode fazer sua pergunta desde já ali no logo abaixo aqui do zoom no Q&N e hoje então a gente conta também com a presença do Angelo Melo nosso diretor de desenvolvimento estratégico e de novos negócios para apresentar as novas soluções do nosso portfólio Bom dia Ângelo boa apresentação

Bom dia, Juliana, bom dia a todos prazer tá aqui novamente e estamos aqui mais uma vez para falar dos lançamentos dos novos produtos como nós comentamos no Ouro Fino Day no começo do ano gestão de portfólio e lançamento de novos produtos são extremamente importantes extremamente importante no nosso plano estratégico porque eles são a fonte de crescimento de expansão do nosso faturamento e esse ano como a gente prometeu também lá no lançamento

No Ouro Fino day nós vamos lançar 14 Novos Produtos nós já lançamos esses 14 produtos com os aditivos naturais que nós vamos que nós lançamos o final desse mês então nós começamos controlar que é um produto próximo patente para controle de pneumonia de bovinos e suínos Nós somos o primeiro a lançar esse produto o lançamento foi feito no final do segundo trimestre e os resultados de Campo São fantásticos o produto ainda

Super bens estão alcançando as nossas metas e ele representa uma alternativa muito importante para os nossos clientes de animais de produção para redução de custo com a eficácia e a segurança a qualidade e os serviços técnicos da Ouro Fino então um arco muito importante o produto é super bem nós lançamos também no decorrer do terceiro trimestre os suplementos para animais de companhia nós lançamos seis produtos e esse

Suplemento vocês estão dentro do conceito do antropomorfismo né que é aquele conceito que os tutores os pais e as mães de pet fazem para os seus filhos de pata o mesmo que eles fazem para os seus filhos humanos ou para você mesmo então o mercado de suplementos é um mercado pungente em saúde humana e está se replicando nesse formato também em saúde animal especialmente em animais de companhia é uma vertente poderosa para crescimento do próprio dentro do nosso

Plano estratégico porque é o mercado de crescimento muito rápido, mas com poucos Player segmentados com envergadura da Ouro Fino então nós estamos muito confiantes com o

lançamento desses produtos tá vindo mais coisa por aí e nós vamos ser um grande Player nesse mercado no decorrer do terceiro trimestre também nós fizemos o lançamento do beniv como Kleber já adiantou o beniv ele é o primeiro produto a base de

Buproprianofina no mercado de animais de companhia ele é um produto indicado para dor aguda e principalmente em pré pós e durante a cirurgia é um produto injetável então ele é manejado pelo veterinário dentro da Clínica e ele tem indicação para cães e gatos então o mesmo produto atende as duas espécies que para nós financeiramente é mais importante porque aumentar a oportunidade de faturamento, mas o mais importante é que o mesmo produto o

Veterinário consegue trabalhar as duas espécies e isso facilita muito a vida dos nossos clientes que é o mais importante para nós o ponto mais importante nesse no beniv ainda é que a Inovação né Nós Somos a primeira companhia trazer a bupropiona para o mercado animal então mostrando a nossa capacidade de Inovar de adaptar um produto humano para saúde animal então a nossa capacidade de perder e o outro ponto muito importante

Que devido a Inovação nós conseguimos utilizar a via que a gente chama de fast track para registro no ministério é uma via que existe além da Inovação existe algumas nuances de para aprovação desse produto na para ser usado nessa via e o nosso time de regulatório brilhou aqui porque eles conseguiram encaixar o produto dentro das regras da portaria de fast track e entre a data de submissão do produto doce é o ministério e o lançamento foram

11 meses em alguns dias então em festa a gente esperar dois anos para registro menos de um ano a gente lança submeteu e lançou mostrando a nossa expertise aqui em regulatório e em pesquisa e desenvolvimento e por último nós estamos lançando agora né nesse mês os aditivos naturais não antibiótico é uma linha de aditivos para aves e suínos então o mercado de Minas e aves é um mercado totalmente globalizado o Brasil é o

Maior exportador de carne de aves e o quarto maior exportador de carne insulina então nós temos duas indústrias totalmente focada no Mercado Global e esses produtos estão em linha com a demanda da sociedade moderna que é que são produtos verdes produtos não antibióticos esses produtos eles foram desenvolvidos dentro do conceito de cliente no centro a gente teve o nosso comitê de clientes o nosso comitê de especialistas que

Mapeou identificou as necessidades não atendidas no mercado de aditivos né de performance que é no mercado de antigamente se usava muito antibiótico e hoje nós estamos mudando e nós iremos contribuir para nossa mudança acelerar essa mudança para produtos naturais então nós mapeamos as necessidades não atendidas desses nossos clientes junto com os clientes e a partir disso nós desenhamos os produtos junto com eles e fomos buscar parceiros globais vivendo o

Nosso valor conectar com o mundo nos identificamos parceiros na nossa rede Global na Ásia e na Europa e estamos lançando seis produtos esses produtos são probióticos são óleos essenciais e produtos combinados óleos essenciais com ácidos orgânicos que não tem problema nenhum de período de retirada não tem nenhuma restrição na exportação das carnes e basicamente o que eles fazem é promover um equilíbrio do sistema imunológico da microbiota intestinal permitindo que o animal tem uma todas apresente toda a sua performance de ganho de peso então esses produtos depois que eles foram desenvolvidos com os parceiros globais nós trabalhamos com três universidades brasileiras a USP a federal de Lavras e a Estadual de Londrina essas três nessas três universidades nós fizemos oito estudos clínicos nas várias fases de criação do animal nos posicionamentos que nós desenhamos junto com os nossos clientes e os produtos tiveram uma performance excelente exatamente como nós tínhamos previsto no nosso desenho então nós estamos trazendo um pacote completo de tecnologia e de como usar essa tecnologia no campo de como fazer aumentar a produtividade então encerrando aqui antes de voltar para Juliana isso reforçar o nosso compromisso de inovação de lançamento de produtos que nós falamos no nosso Rufino Day estamos colocando no mercado esse ano 14 novos Produtos Muito obrigado volto para Juliana.

Obrigada Ângelo também pela sua participação pela sua apresentação tudo bem então do nosso portfólio partimos para os nossos resultados hoje a gente conta com a presença do Bruno Menegazzo fazendo sua estreia que conosco embora seja já bem conhecido por todos vocês O Bruno é o nosso gerente financeiro de relações com investidores Bruno bem-vindo muito obrigada pela sua presença e boa apresentação para você.

Um bom dia então vamos falar um pouquinho dos destaques financeiros aqui é importante a gente queria trazer um pouco para vocês um review aqui de como é que a gente tá em termos financeiros desde que a gente fez a nossa revisão de planejamento estratégico em 2019 a fim de 2019 e que a gente tinha limpou 6 frente de trabalho e que vem vencendo né com muita maestria aí e isso se traduz também nos nossos números de lançamentos como Ângelo comentou engajamento das equipes como aumentou, mas principalmente aqui nesses dobrando os resultados financeiros da companhia. Então nesse ano aqui nove meses acumulado a gente cresce 13%, só que desde 2019 né nesse ciclo novo aqui de planejamento estratégico a gente tá com o crescimento acumulado de 70%. o nosso lucro bruto né com margem bruta de 51% nos nove meses acumulados, né, demonstrando aí resiliência do nosso negócio apesar dos Desafios ,né , logísticos por exemplo que a gente vem enfrentando e vem comentando ao longo dos últimos investimentos em estoque em 90 milhões ao longo dos nove meses acumulados E com isso a gente consegue trazer a alavancagem que vinha um pouquinho mais alta lá no segundo trimestre para 1,3 vezes é nítida é com custo de dívida de 10% ao ano né abaixo aí da SELIC pela nossa estratégia de tomada de recursos com Finep BNDES e uma dívida muito, muito alongada né com 79% dela no longo prazo E aí é um pouco dos resultados acumulados então esses 70% de crescimento né ao longo dos últimos desde 2019 eles representam que ele de 19%. E como eu comentei manutenção de níveis de rentabilidade né e no trimestre cresceu 19% do ano contra ano né em 81 por cento

Terceiro trimestre 19 contra o terceiro tri agora indo para as nossas BU's né a gente tem aqui animais de produção também com crescimentos né muito importantes expressivos aí né

nesses desde 2019 66% de crescimento é uma margem bruta também né com recuperação apesar dos Desafios e logísticos quando a gente vem comentando é e esse terceiro trimestre a gente teve a feira de Esteio então é a feira de Esteio é sempre muito Importante a gente ressalta nas conversas que a gente tem mesmo Nos quais aqui ela foi também um sucesso esse ano então né isso ajudou nos números do ano e aí cabe um comentário aqui a respeito do dos nove meses que tem um crescimento de quase 3% que a gente ainda tem as vacinas de artrose né não foram vendidas lá no segundo trimestre mas agora já no quarto trimestre né como evento subsequente a gente já tem vendas eu correndo nos

Últimos dias aí conforme a gente vinha adiantando e planejando para animais de companhia né a gente também tem um crescimento importante aqui né de trigo contra tri conhecimento dos últimos desde 2019 aí né na casa de 60% é e acaba que destacar a questão dos suplementos a questão dos kits diagnósticos que a gente até comentou no ter passado a gente recebeu os kits fez as vendas então estamos caminhando em linha aqui apesar do desafio aí de renda

Das famílias né como a gente também tem comentado de às vezes ao invés de ir para o pet que foi super catapultado durante a companhia é indo para outros itens de consumo e o pet né às vezes não o mesmo desempenho que a gente vinha vindo nos outros anos né em 2020 2021 por outro lado a gente entende o driver a gente sempre comentou continua muito válido tanto é que né o lançamento que a gente fez foram muito bem recebidos pelo mercado e produtos

Inclusive com recorrência como os suplementos né que deixa de ser medicamento e vai para uma linha mais obviamente medicamentosa ali, mas numa linha mais de uso recorrente para poder cuidar da saúde dos animais operações internacionais a gente vem sempre comentando o desafio de câmbio e não foi diferente nesse trimestre volatilidade bem alta por outro lado é a gente na escada impactando As Margens brutas como a gente comenta por outro

Lado a gente tem crescimentos em moeda local que vem né dentro das expectativas nossas principalmente em Colômbia México a gente tem visto um desafio um pouco maior, mas é que cabe um ponto até que a gente comentou no release que é o desafio macroeconômico desenvolvimento né desdobramentos econômicos na Colômbia e a gente vem acompanhando de modo atento tá então é isso é um ponto de atenção aqui por outro lado nossas receitas de outros países também vem

Vindo apesar da questão de effex bem-vindo também dentro do nosso planejamento inclusive adiantamos alguns volumes aí de vendas como a gente comentou que por uma questão de ocupação de container a gente acabar né traçando essa hoje a gente fez isso é SG&A da companhia é excluindo dentro do que a gente né do esforço da administração em trazer diluição então conseguimos ver diluição aqui né tanto no ano acumulado quanto no

Trimestre ninguém com os nossos esforços apesar do dissídio do ano passado em que Pese aqui e a gente até melhor aqui a inflação arrefecendo né a gente deve ter né dissídio aí um pouco mais confortável para esse ano então a gente tá animado aqui que a gente tem mesmo no cenário desafiador conseguido diluir as despesas Gerais administrativas aqui E aí indo para pedir aqui a gente vê um leve aumento em linha com a estratégia da companhia de acelerar os

Lançamentos de produtos e parcerias bem colocados aqui pelo Kleber pelo Angelo e a gente consegue ver a frutificação dos nossos esforços com os lançamentos de produtos com os projetos isso até ajudando também nas receitas da companhia já e a gente tinha as despesas de p&d que passa pela dre e aqui somados ao esforço total da companhia que a parte também que vai para tangível então é investimento na casa de 8% das receitas líquidas da companhia um pouco né acima do nosso histórico que é na parte de seis a sete e meio só que dentro do nosso plano de acelerar e dentro do nosso plano de novas tecnologias avançadas que a gente vem investindo bastante energia para que elas agregam portfólio da companhia por sinal né finalizando aqui evite da ajustada vem também mostrando resiliência né inclusive se a gente compara aí né o crescimento lá de dos três anos lá da casa de 79% a gente tem aqui 120% de vista crescendo no acumulado de 9 meses né desde 2019 isso mostra também algo que a gente comentava também estratégico de sinergias comerciais de diluição das despesas e isso traduzindo o resultado da companhia e na base no alto e contra 30% de crescimento aqui é que a gente tá muito animado para o resto do ano aí para rentabilidade da companhia é importante a gente comentar aqui a questão de geração de caixa é a gente vem fazendo um trabalho aqui que cabe salientar primeiro de troca das nossas dívidas então primeiro a gente teve geração de caixa operacional apesar dos investimentos em estoque e nessa segunda rubrica aqui de captações amortizações a gente fez conforme o Marcelo tinha comentado entre passado amortização não rolamos né os débitos que a gente tinha em CDI uma estratégia para deixar a companhia menos indexada esse indicador que também tem sido bastante afetado pela estação macroeconômica de inflação então a gente né tomamos mais uma crente de FINEP e foi no segundo tri ainda e agora no quarto tria amortizamos cerca de 44 milhões com juros aí de dívidas indexadas a CDI e ao longo do ano a gente espera ter mais um pedaço a gente espera que a gente cheguem na casa de captação de 100 milhões então a gente espera que esse número aqui fique levemente positiva até o fim do ano que tá em 15 minutos negativos aqui né mostrando que a gente trocou amortecedor pedaço dessas dívidas de FINEP que são de longo prazo tem algumas cenas aí, mas a gente mostrou aqui que conseguimos trocar né esses indicadores com de forma bastante exitosa aqui e Isso se traduz né nesse gráfico aqui o percentual de FINEP que passou a 66% FINEP né BNDS da composição da dívida bruta e vamos comerciais ficando com quatro da nossa dívida bruta então a gente 12% de Selic média ao longo desses nove meses acumulados de 2022 a Ouro Fino consegue ter um custo médio de dívida na casa de 10%, então esse é fruto da estratégia de posicionamento da companhia e a gente né também tá bastante animado E aí outra coisa boa da geração de caixa no gráfico ao lado é a diminuição da alavancagem da companhia ao longo desses trimestres aqui do ano apesar da Estratégia Nossa de reforço de estoque e questões logísticas e ponto né bacana aqui da do nosso da nossa estrutura de capital é o perfil de dívida né é uma dívida que tem 79% dela no longo prazo e 44% dela é acima de cinco anos e a trança transnova de BNDS nas próximas semanas aí a gente vai levar mais ainda esse esse percentual muito alinhado a estratégia de flange da companhia para a pesquisa envolvimento né como a gente mostrou que os lançamentos de produtos mas que requer uma estrutura de capital é de longo prazo vai ser possível aí a gente consegue isso né com a nossa estratégia de

FINEP Principalmente um pouco de BNDES de manutenção e tudo mais é com isso aqui eu conclusivo comentários financeiros volta a palavra para Juliana para a gente começar a sessão de perguntas e respostas aqui obrigado a todos pela atenção.

Obrigada Bruno também pela sua participação pelos seus esclarecimentos muito bem então a sessão de perguntas e respostas está aberta você pode utilizar o nosso espaço de que o Enem Lembrando que essa transmissão também vai ficar gravada disponível no nosso site de rir ponto ouro fino.com e nosso canal no YouTube já temos uma perguntinha em nosso espaço e agora eu passo para o Kleber nosso senhor para conduzir esse momento Kleber palavra é toda sua

Bom dia, podemos dar uma luz maior sobre alguma mudança percebida nas primeiras semanas da Mitsui no capital da companhia e as grandes estratégias?

Obrigado pela sua pergunta posso sim ainda é uma próxima operação bastante recente né, mas nós já tínhamos um relacionamento deles e a gente já explorava algumas oportunidades de licenciamento de produtos, mas assim que a transação foi anunciada no Japão é importante órgãos de imprensa e já reportaram para gente várias empresas que entraram em contato entender melhor a transação algumas já buscando explorar algumas oportunidades de parceria já tivemos uma reunião a paz da transação com a Cúpula da liturgia aqui definimos muito bem claro que nós gostaríamos né para esse futuro em conjunto E agora vamos sim né detalharmos nossos planos de negócio mas a gente já tem até algumas reuniões marcadas com empresas japonesas né do relacionamento da Mitsui para explorar potenciais então a gente entende essa vai ser dinâmica né de sempre explorar esse Network eu mesmo deduzo do Japão no começo do próximo ano também entender melhor as estruturas da sua e eles vão ter a oportunidade de deixar aqui no diretor Nós também temos oportunidade de tocar uma pessoa trabalhando lá é super para buscar novos negócios para explorar toda essa potencialidade então como eu disse lá no começo da minha fala um movimento bastante importante e que a curto médio e longo prazo deve trazer boas respostas porque muitas vezes ser uma tecnologia um licenciamento nós temos a parte regulatória de Brasil né mas isso já seria bastante positivo e quem sabe a gente também possa explorar com um bom parceiro com a própria pessoa é as potencialidades de produtos em alguns países da Ásia basicamente é isso, vocês têm mais alguma pergunta? que pelo menos aqui no chat não chegou nenhuma. Se não tiver eu vou voltar a palavra para complementarmos. Isso Kleber, vamos dar mais um minutinho um minutinho e meio para turma refletir se tem ainda algum questionamento para ser feito com intuito enquanto isso passando alguns recados para vocês que o time de relações com investidores está sempre à disposição para qualquer esclarecimento não só aqui nas transmissões, mas ao dos demais dias. Chegou uma pergunta do Bernardo Kleber, vamos responder, obrigado pela sua pergunta vou reproduzir aqui também para todo mundo.

Poderia comentar sobre o ambiente competitivo sobre um destaque para mencionar o ambiente competitivo ele é sempre muito competitivo no nosso negócio né nós estamos players globais e Players locais nesse período disputou um mercado que é o melhor do mundo né do mercado da América Latina onde está aqui toda a produção de proteína futura então o mercado semestre foram alguns movimentos de consolidação na parte de distribuição na parte do varejo de animais de produção principalmente né nós tivemos algum anúncio de algumas transações estão baseadas aí em fundos de investimento adquirindo participações

Em redes importantes é destruição lembra todos ainda né que é um mercado extremamente pulverizado nós temos ali a gente já vende diretamente para o varejo né, animais agropecuários existem grupos fortes de lojas agropecuárias mas ainda dentro de um contexto muito pulverizado de um negócio muito pulverizado então nós tivemos sim alguns movimentos e que a gente entende movimentos Salutaris que vão ajudar o crescimento do nosso negócio da cadeia como tudo projetando aumento de vendas no setor nos próximos três meses o dinheiro mais companhia é um mercado muito bom né o mercado que cresce muito nós vivemos aí os anos de 2020 2021 uma certa eu poderia nesse mercado é o contrário que aconteceu na pandemia né as pessoas ficaram em casa elas concentraram a sua renda porque não tinha é distribuição com a parte de restaurante que embelezamento né então foi muito canalizado ali para os animais sendo que inclusive Aumentou a taxa de redução bastante fortemente nesse período olhando agora um pouquinho para frente a gente já esperava isso o mercado volta para sua normalidade é uma normalidade bastante positiva né Então esse mercado do mercado sempre muito importantíssimo a Ouro Fino sempre busca tá muito bem posicionada tanto em termos de soluções quanto temos de equipe nós já temos lançamentos que nós fizemos ali mencionei suplementos e o Beniv companhia temos também a nossa plataforma é de biotecnologia que está sendo apresentada ao mercado ainda é bastante inovador ainda Precisa um trabalho né de apresentação do produto e a gente tá sempre reforçando time nós não temos nenhum grande movimento em termos de aumento de escultura simplesmente aquilo que a gente planejando nosso planejamento estratégico que acompanhar o crescimento da companhia mas muito obrigado tem mais uma pergunta aqui também é do Ítalo é nosso amigo bom dia seria possível dar mais cores sobre evolução e vacinas biológicas Ítalo Sim a gente pode mencionar que esse ano nós tivemos um trabalho bastante pesado para finalização de etapas muito importantes do desenvolvimento de algumas vacinas também muito importantes

Nós conseguimos realizar pilotos né o piloto para quem não é tão familiarizado a gente precisa fazer dentro da nossa fábrica três lotes similares produtivos para que a gente possa na sequência submeter os doces né para registro do ministério então essa é uma etapa quase que a etapa final dentro de um processo que nós temos aqui para isso apenas acompanhamento de estabilidade né e a gente avançou bastante com isso né nós também então a gente tá andando dentro do nosso planejamento a gente já teve lançamento de raiva e agora a gente lançou bastante com os pilotos de outras vacinas importantes tá agradeço bastante também a sua pergunta Por enquanto não Kleber obrigada a gente agradece demais a gentileza de todos que questionaram aqui para nós lembrando reforçando aliás que essa transmissão fica disponível no site [r.urofino.com](http://r.urofino.com) e nosso canal do YouTube o

[Youtube.com/ourofinosaudeanimal](https://www.youtube.com/ourofinosaudeanimal) o Kléber mencionou a nossa campanha o nosso movimento esse Agro é nosso lá no nosso canal no YouTube você encontra materiais sobre esse movimento os Nossos programas de TV Ouro Fino em campo e os programas Amigo Pet voltados para o segmento de animais de companhia vou passar para o Cléber fazer as considerações finais e obrigada pela oportunidade de estar com todos vocês aqui hoje

Obrigado Ju queria apenas comentar duas coisas muito importantes também nós esse mês nós fizemos em outubro o lançamento da nossa plataforma corporativa de desenvolvimento né os nossos colaboradores é uma base de treinamentos nessa modalidade mais moderna como se fosse o nosso o nosso Netflix interno com os treinamentos todos da companhia então a gente tá bastante feliz com isso E além disso nós

Estamos lançando agora super recente é o primeiro serviço das Indústrias veterinárias de tele orientação veterinária no campo nós temos ali um canal de atendimento 16 35 18 20 25 se eu não me engano né esse é o número correto onde os produtores principalmente os produtores menores pequenos que às vezes não tem a possibilidade de ter uma Assessoria promete veterinária especialista pode falar em horário comercial com o nosso

Time vai ter um veterinário Especialmente Para atendê-los né para dar as orientações então também entendo que na França e evolui bastante nesse contexto e por fim né para dizer que a gente tá bastante motivados por parte bimestre não parte bimestre complexo que tem aí um pós-eleição que tem as questões de copa do mundo, mas a gente trabalha aqui em qualquer contexto né E a gente

Tem provado para vocês que a gente tem é trazido bons resultados então a gente vai muito firme para esse quarto trimestre para fechar mais um ano de forma muito bem sucedido Obrigado a todos pela confiança pelo tempo que estenderam com a gente nessa reunião abraço e até em breve.