

## OUROFINO SAÚDE ANIMAL

### TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

1T22

**Operadora:** Esta apresentação traz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações são baseadas em crenças e suposições de nossa Administração e em informações às quais a Companhia atualmente tem acesso. As declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, bem como as dos membros do Conselho de Administração e dos Diretores da Companhia. As isenções de responsabilidade de acordo com as declarações e as informações sobre o futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações precedidas, seguidas de ou que incluam as palavras "acredita", "pode", "vai", "continua", "espera", "antecipa", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes. As declarações e informações não são garantias de desempenho futuro. Eles envolvem riscos, incertezas e premissas porque estão relacionados a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os resultados futuros e a criação de valor para nossos acionistas podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas declarações feitas sobre o futuro. Muitos dos fatores que determinarão esses resultados e valores estão além de nossa capacidade de controle ou previsão.

**Operadora:** Obrigada. Contamos com a presença do Kleber, nosso CEO e Marcelo Silva, nosso diretor financeiro e de relacionamento com investidores.

Kleber, é a sua vez, obrigada!

**Kleber Gomes:** Obrigado, Ju por esta introdução. Bom Dia a todos. Hoje é uma sexta-feira, 13, é um dia muito positivo para a Companhia; é um dia de sorte para a nossa empresa!

Fizemos o Ourofino day recentemente. É um evento totalmente online, em nosso estúdio de TV para nossos clientes principalmente Ourofino em Campo, e preparamos o Ourofino Day cuidando de tudo para nossos investidores e esses materiais estão disponíveis em nosso site. E

para todos que quiserem conhecer sobre nosso negócio, é só ver no nosso site estas informações.

Continuamos a fazer desta empresa uma empresa muito forte. E estamos sempre procurando por isso, olhando pelas pessoas e fomos classificados em 2022 no GPTW como uma das melhores empresas para trabalhar por nossos colaboradores que participaram fortemente - 99% deles participaram. Além disso, sabemos que isso é um diferencial para manter a empresa como uma empresa de sucesso.

Anunciamos no final do ano o processo de aquisição da startup Regenera, trata-se de um tratamento inovador de uma empresa de animais. E concluímos isso recentemente, é uma parceria de sucesso e estamos lançando este produto para o mercado.

O Neo Stem é nosso produto inovador de células mesenquimais para cães com osteoartrite, cinomose e ceratoconjuntivite. O tratamento é menos invasivo, muito eficiente e temos muita informação sobre isso; começaremos a conscientizar os médicos veterinários e tutores sobre este tratamento. Começamos esse trabalho para tv, rádio, e vimos como um caminho muito positivo para essa terapia, que tem um bom espaço no mundo, se conectando com o mundo.

Quero informar também sobre o novo lançamento; é nossa nova plataforma iUse Saber, dia 19 de maio, é uma plataforma digital de conhecimento e nossa proposta é reimaginar a saúde animal. Queremos a participação de todos; uma participação muito forte, e queremos levar esse conhecimento para os veterinários, para o campo e isso que nossa equipe faz. Queremos levar o conhecimento para todos: clientes, stakeholders. Será um lançamento digital no dia 19 de maio, à noite e informo que teremos outras plataformas durante este ano.

Fizemos um relatório integrado sobre nosso demonstrativo financeiro, fomos premiados pela ABRASCA e estamos muito felizes porque foi um relatório muito bom, com todas as questões sobre o negócio, riscos no negócio. E este material está disponível em nosso site.

Gostaria de lembrar sobre estes dois últimos anos, temos a nova gestão, com um excelente mercado, um mercado resiliente. Vimos resultados muito bons com uma nova gestão e estou muito feliz com esses resultados.

Neste semestre, crescemos um pouco menos do que no primeiro semestre do ano de pandemia, mas temos excelentes drivers, somos um mercado resiliente e somos um mercado com muito potencial. Trabalhamos muito para capacitar nossos funcionários a fazer as coisas diferentes no marketing - como, por exemplo, as células-tronco e isso é o que queremos. Somos muito fortes em nossas políticas internas.

**Operadora:** Obrigado, Kleber, pela sua participação. Kleber, sobre o iUse, vou inserir o link para quem quiser participar, ok?

Agora, Marcelo Silva apresentará os resultados. Marcelo, é a sua vez, por favor.

**Marcelo Silva:** Olá, bom dia a todos; obrigado Kleber, obrigado, Juliana. Vamos começar a apresentar os resultados da empresa e podemos ver um grande crescimento – foi de 19,9% quando comparamos com o mesmo período do ano passado. Temos um crescimento acumulado superior a 80% no primeiro trimestre de 2021 contra o ano de 2020. E isso mostra que a empresa tem bons drivers de crescimento.

Podemos ver uma margem bruta de 48,3%, e é um pouco menor que a verificada no mesmo semestre de 2021. No último trimestre de 2021, decidimos fazer uma compra de insumos maior para nosso estoque. Percebemos uma dificuldade na área de logística e a decisão de fazer um bom estoque em nossa fábrica foi uma decisão muito boa, porém, pagamos por esse estoque com taxas maiores (em torno de R\$ 5,6) e começamos este primeiro trimestre com um dólar um pouco mais alto que traz mais pressão nas vendas internacionais.

Ainda temos alguns desafios em relação à logística internacional, pois grande parte da nossa matéria-prima vem da China, além da inflação.

Continuamos com o repasse de preços e com o compromisso de crescer de forma sustentável.

Em relação aos animais de produção, temos um crescimento relevante - 21,6% e dobramos nosso tamanho quando comparamos com o mesmo período do ano de 2020. Mesmo com a pressão da cadeia logística, tivemos um crescimento relevante com muitas linhas de negócios, principalmente na IATF e na linha antiparasitária, e esse é o maior desafio no Brasil.

Com relação aos Animais de companhia, tivemos um crescimento de 11,3% e no acumulado do semestre foi de 59%. É um crescimento incrível; estamos em recuperação relacionada ao ano de pandemia e percebemos uma tendência de recuperação.

Nas operações internacionais, estamos mantendo um bom crescimento, em relação às operações locais no México e na Colômbia e, juntas, são muito fortes.

O crescimento de 22,5% poderia ser maior se não tivéssemos inflação e câmbio real frente ao dólar e a última margem reflete essa desvalorização do real nesse período e isso nos impressionou.

Em nosso Resultado Operacional de Ebitda, crescemos 15,1% e nossa margem bruta foi impactada pelos motivos que mencionei anteriormente e isso contribuiu para o crescimento da receita da empresa.

Com relação aos esforços para fazer a gestão de custos, reduzimos a Receita Líquida em cerca de 29% no primeiro semestre de 2022. No último semestre de 2021 tivemos um forte impacto, mas agora, estamos vendo um crescimento na Receita. Mantemos os investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento que foi de 15,8 milhões e temos muitos parceiros em investimentos empresariais.

Mantivemos a geração de caixa como 17 milhões de caixa e agora, podemos dizer que esse caixa poderia ser mais alto e é importante mencionar sobre a aquisição da Regenera e que pagamos uma parcela disso - algo como 14 milhões. E essa situação nos manteve em uma posição muito confortável. Continuamos a reduzir o tempo de recebimento das contas.

Além dos altos impostos, o custo médio foi de 9,2%. Agora, mais de 54% é para a Finep e esse é o maior endividamento da empresa. Isso nos dá a capacidade de manter nossa agenda.

Temos 78% de endividamento de longo prazo, mais de 25% acima dos últimos 5 anos e isso nos mostra que temos capacidade para manter esse cronograma de investimentos, principalmente em Pesquisa e Desenvolvimento.

Quero dizer que estamos muito confiantes no nosso crescimento e continuaremos crescendo em geração de caixa. Temos estrutura de capital para manter essa estratégia de investimentos. Temos mais de 16 milhões na Finep com impostos competitivos e um longo prazo para pagar.

Obrigado e desejo uma boa semana para todos.

Agora, estamos abrindo nosso Q&A; se você quiser participar é só escrever no nosso Q&A e qualquer dúvida, será muito bem-vinda. Kleber, passo para você conduzir essas questões.

Obrigado, Juliana.

**Operadora:** Obrigado, Carlos, pela sua pergunta. Carlos nos perguntou: Como foi o M&A para a empresa?

**Kleber Gomes:** Como eu disse antes, a empresa está sempre em busca de um crescimento orgânico e estamos muito atentos a esse crescimento.

Quando vimos um marketing de forma proativa, fizemos a primeira M&A, é uma pequena mas muito relevante e estamos buscando outras oportunidades com novas tecnologias e no marketing adjacente com saúde animal que tenha a mesma sinergia conosco. Carlos perguntou sobre sinergia com a Regenera. A Regenera é uma start up, eles têm a tecnologia e vimos o ponto sinérgico que é fazer um marketing para essa tecnologia porque estamos trabalhando perto dos médicos veterinários e temos uma boa equipe que visita todos esses profissionais. Porém, lembramos que venderemos este produto para o veterinário e, em seguida, eles mostram para os tutores.

Temos um bom plano de mercado para os próximos anos e conversamos com os médicos e tutores - que têm alguns animais com estas doenças - para dar uma boa saúde aos animais de companhia.

Estamos muito positivos e continuamos à procura de outras atividades.

**Kleber Gomes:** Há outras perguntas? Vamos esperar alguns minutos, se alguém quiser participar, é só escrever no Q&A e ficaremos esperando, gostaria de reforçar que o lançamento do iUse será na próxima quinta-feira, às 19h30 no horário brasileiro. Colocarei o link aqui no chat para todos que quiserem participar.

Há uma nova pergunta de Enzo Simas.

Olá bom dia. Quero saber mais sobre o problema logístico. Vou passar para o Marcelo explicar isso, porque Marcelo é o diretor financeiro e responsável pela cadeia de suprimentos também.

Marcelo, por favor.

**Marcelo Silva:** Obrigado, Kleber, obrigado Enzo por sua pergunta.

É uma boa pergunta porque todo mundo está pensando sobre isso. Uma boa quantidade de nossa matéria-prima vem da Índia e da China. Mas estamos em um processo contínuo, considerando um, dois, três, muitos fornecedores de matéria-prima. Nós temos uma estrutura na China, algumas pessoas trabalham para Ourofino e ficam lá e isso nos deixa mais próximos dos fornecedores. Como vimos no Covid-19, crise internacional de logística, guerra na Rússia, então, decidimos antecipar nossos estoques em relação aos nossos itens mais importantes para evitar qualquer risco na cadeia de suprimentos. Então, não temos esse problema aqui, agora.

Nosso grande desafio é a área de logística, resolvemos antecipar nossas compras sobre os itens mais relevantes.

Obrigado, Marcelo, pela sua participação. Quero agradecer por esta apresentação e se não tivermos nenhuma outra pergunta, estamos terminando nosso Q&A e passarei a palavra para Kleber e quero reforçar que estaremos sempre aqui se alguém tiver alguma dúvida ou dúvida. Kleber, você poderia terminar esta apresentação?

Gostaria de agradecer a todos e a todos os trabalhadores da Ourofino porque eles sempre estão procurando ficar juntos como uma equipe, mas estamos muito confiantes que este ano teremos muitas coisas para fazer e também no que diz respeito ao nosso planejamento estratégico e aos nossos trabalhadores. Estou disponível para todos. Obrigado a todos que ficaram aqui conosco.