

Ourofino Day 2017



Disclaimer



Esta apresentação traz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitos a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e 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 Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a 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", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

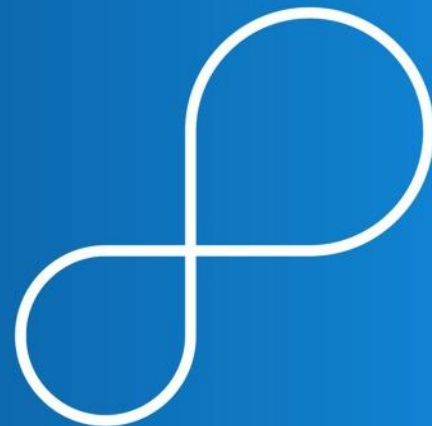
As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Agenda

Início	Fim	Assunto	Palestrante
08:30	09:00	Recepção - Café da Manhã	
09:00	09:05	Abertura Ourofino Day	Francisco D'Orto Neto (APIMEC SP)
09:05	09:25	Finanças	Kleber Gomes (CFO e DRI)
09:25	09:55	Mercado de Proteína Animal	Thiago Carvalho - CEPEA
09:55	10:40	Estratégia de Marca e Mercado	Fábio Viotto (Diretor de Marketing)
10:40	10:55	Coffee Break	
10:55	11:15	P&D	Sandra Barioni (Diretora de P&D)
11:15	11:30	Ourofino	Jardel Massari (Presidente)
11:30	12:00	Perguntas e Respostas	
12:00	12:05	Encerramento	

Ourofino Day
2017

Kleber Gomes
CFO e DRI

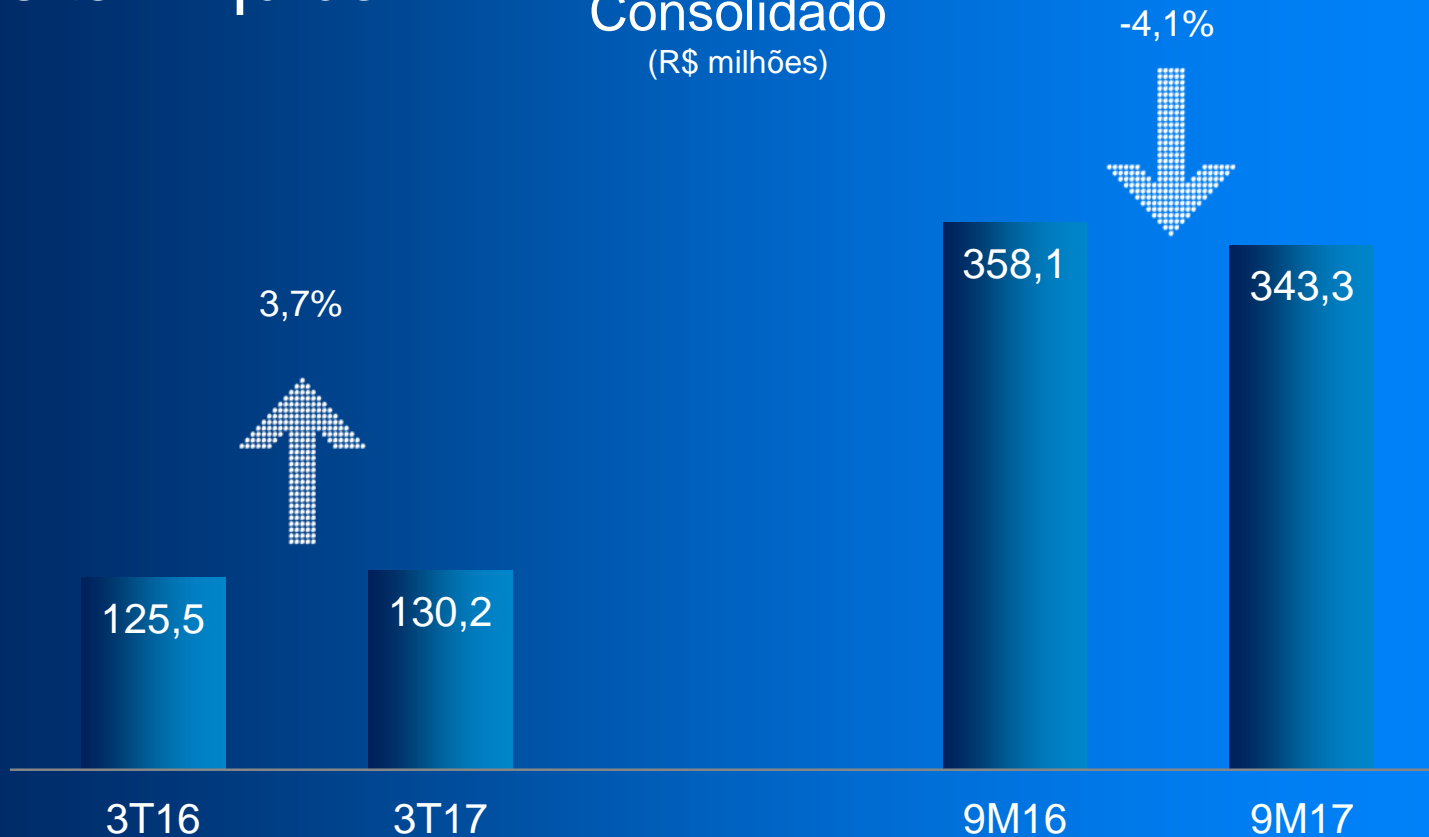


Ajustes implantados em 2016

- Retomada de políticas comerciais mais rígidas
 - Menos descontos e bonificações e prazos de recebimento mais normalizados
- Racionalização de portfólio
 - Menor exposição ao setor avícola e retirada de produtos em fim de ciclo de vida e com menor valor agregado
- Valorização do time de frente com mudança de drive para margem bruta
- Normalização de estoques nos canais
- Racionalização de gastos com redução de quadro

Receita Líquida

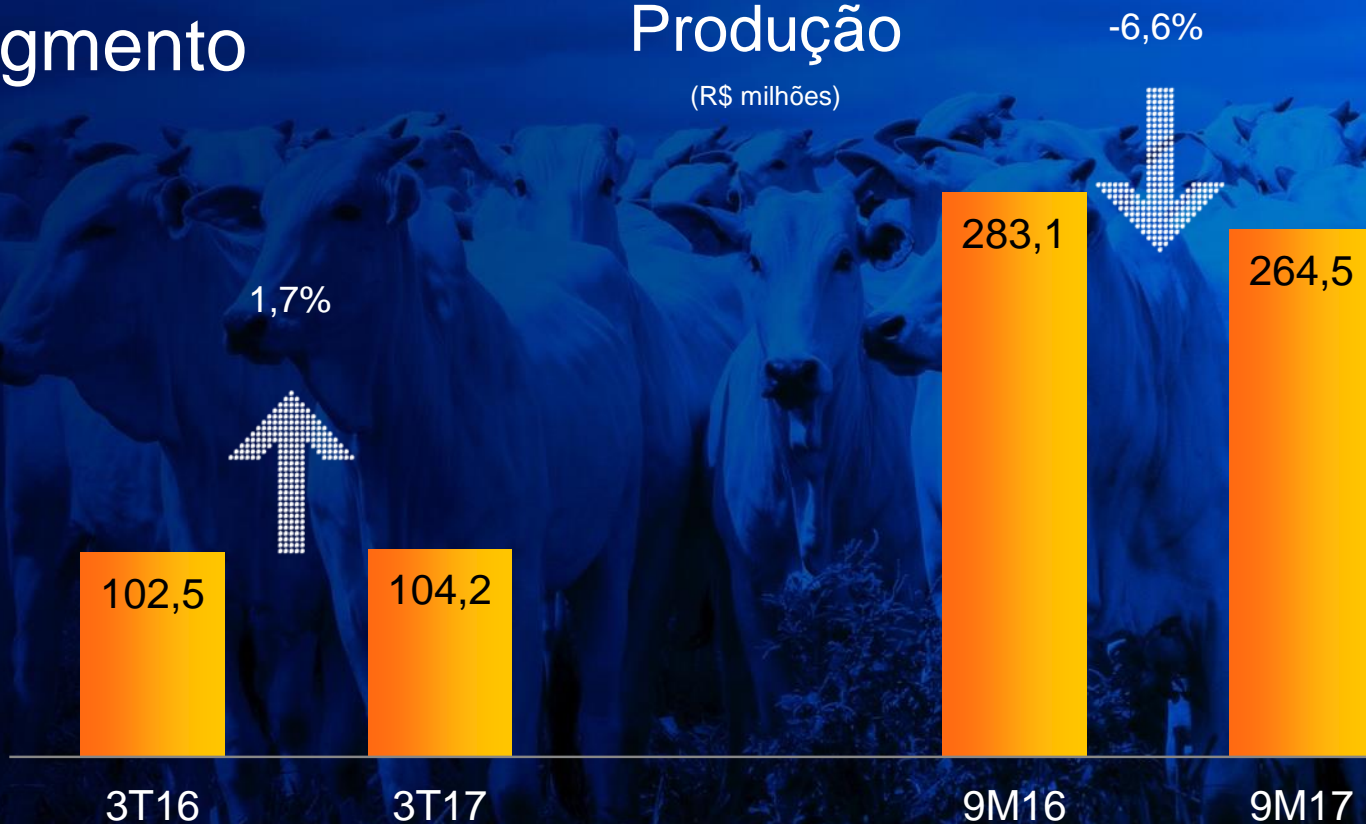
Consolidado
(R\$ milhões)



Receita Líquida por Segmento

Animais de Produção

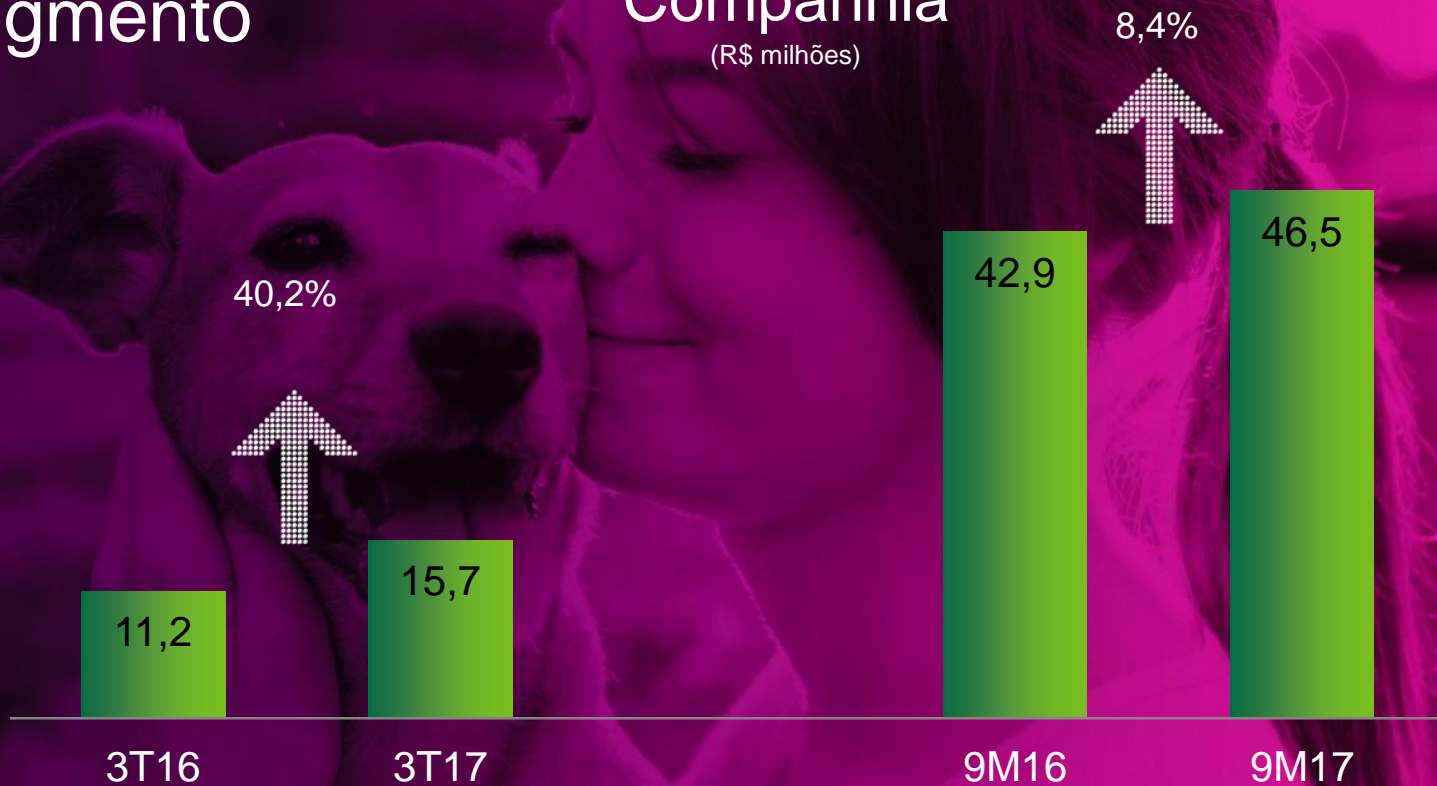
(R\$ milhões)



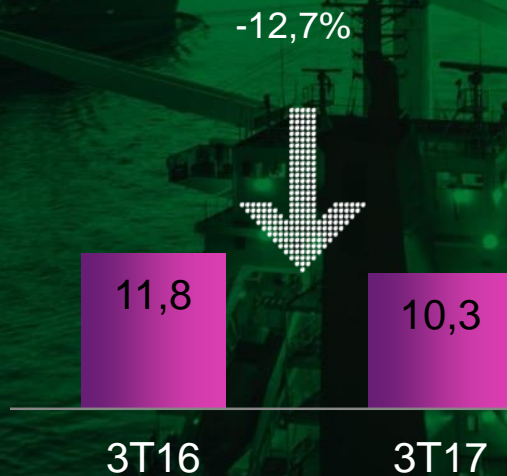
Receita Líquida por Segmento

Animais de Companhia

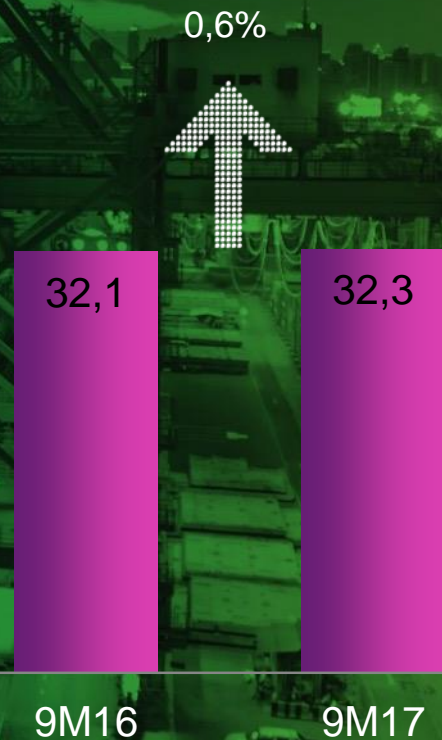
(R\$ milhões)



Receita Líquida por Segmento

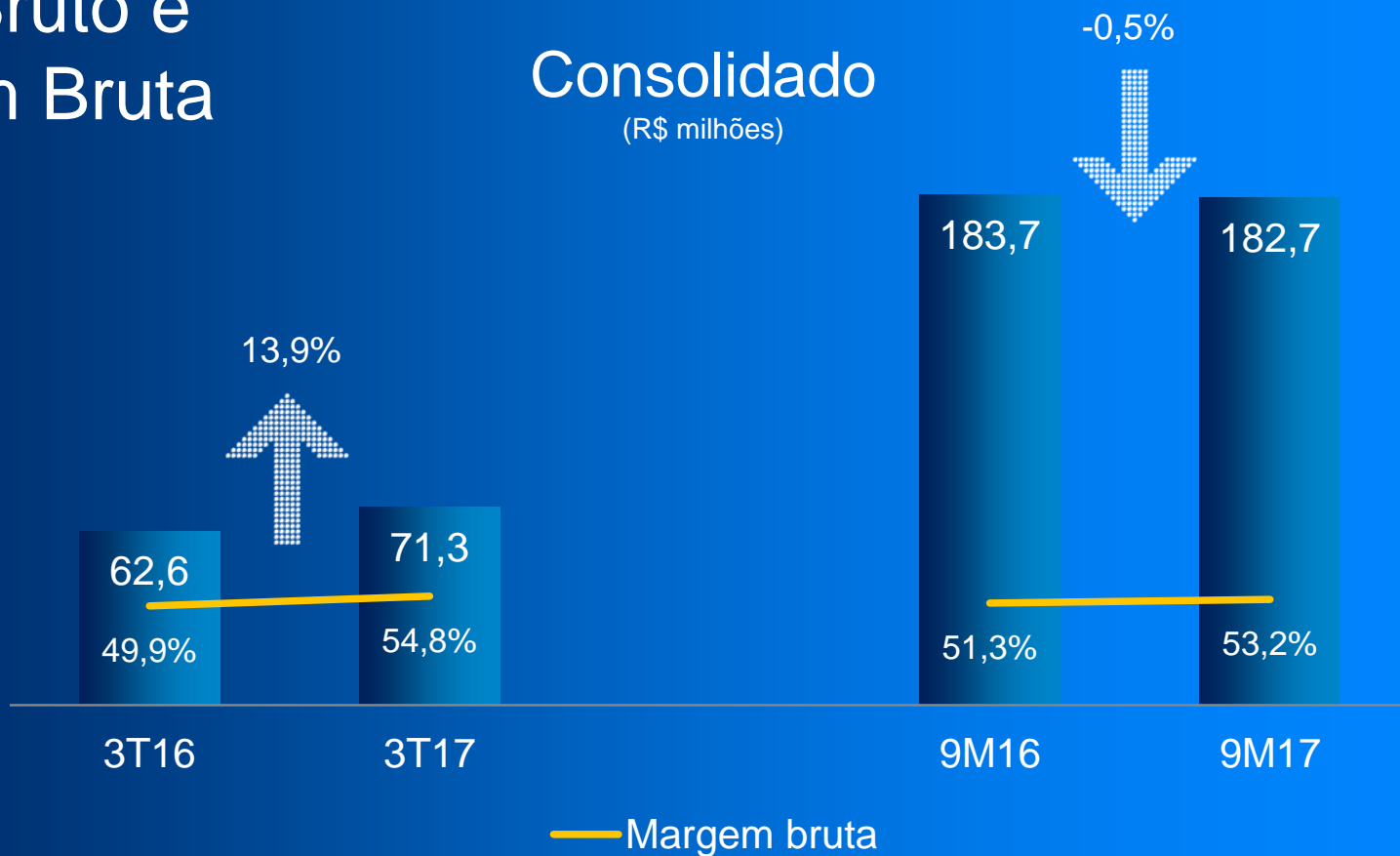


Operações Internacionais (R\$ milhões)



Lucro Bruto e Margem Bruta

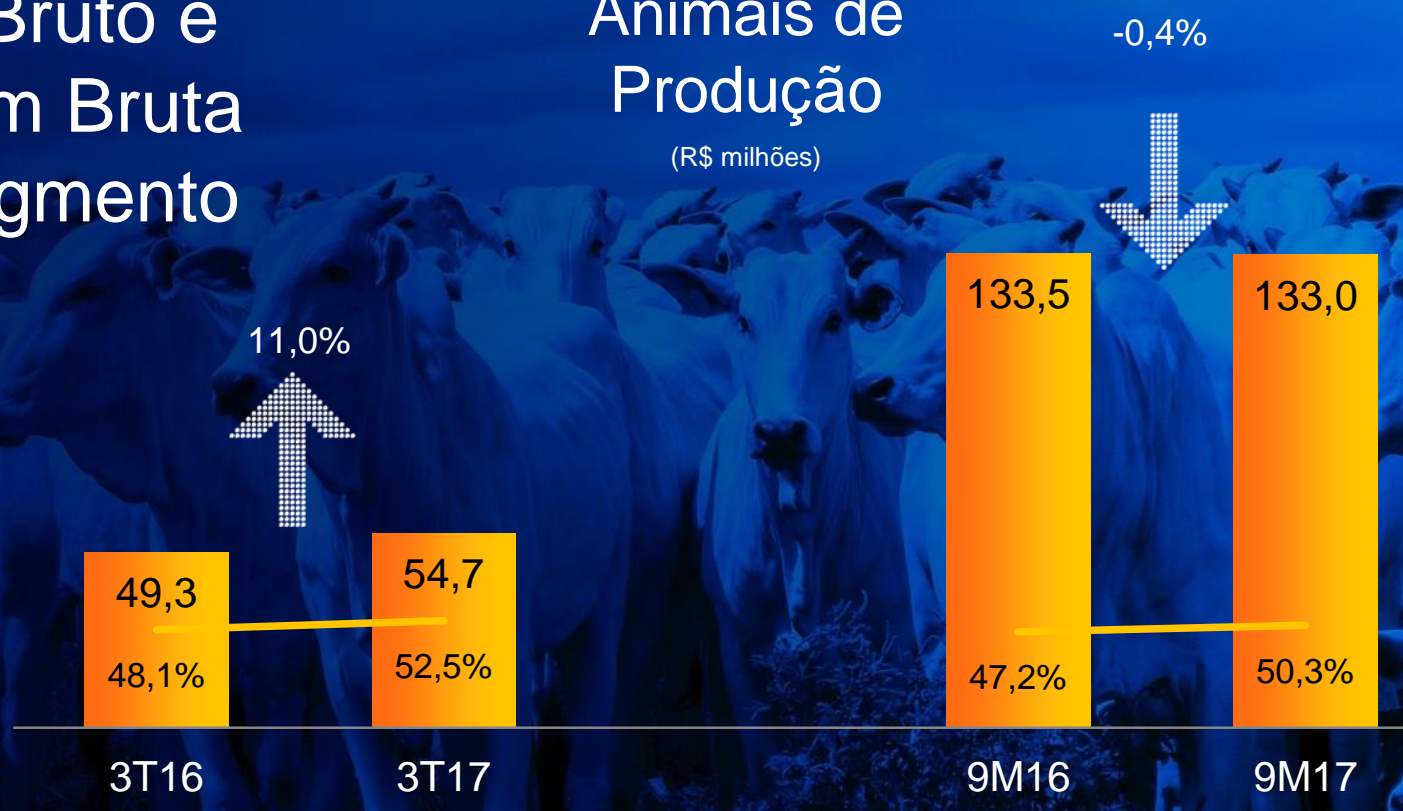
Consolidado
(R\$ milhões)



Lucro Bruto e Margem Bruta por Segmento

Animais de Produção

(R\$ milhões)

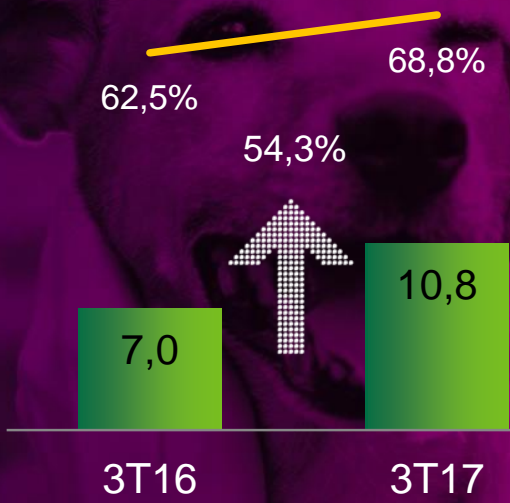


11,0%

-0,4%

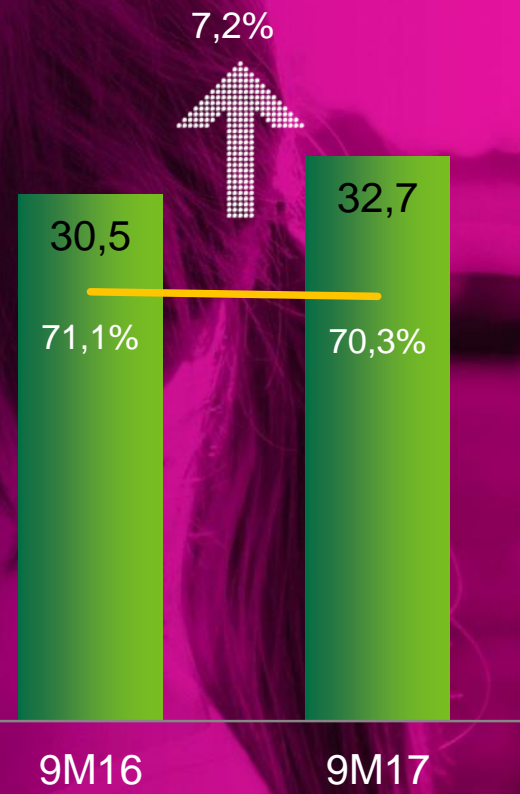
— Margem bruta

Lucro Bruto e Margem Bruta por Segmento



Animais de Companhia

(R\$ milhões)



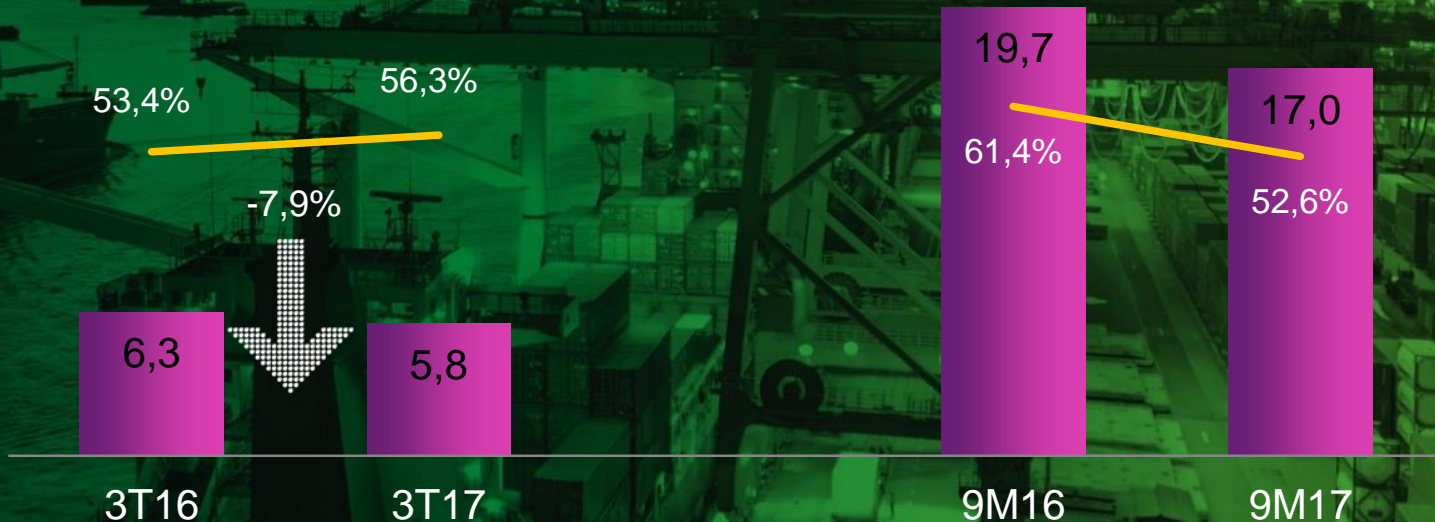
— Margem bruta

Lucro Bruto e Margem Bruta por Segmento

Operações Internacionais

(R\$ milhões)

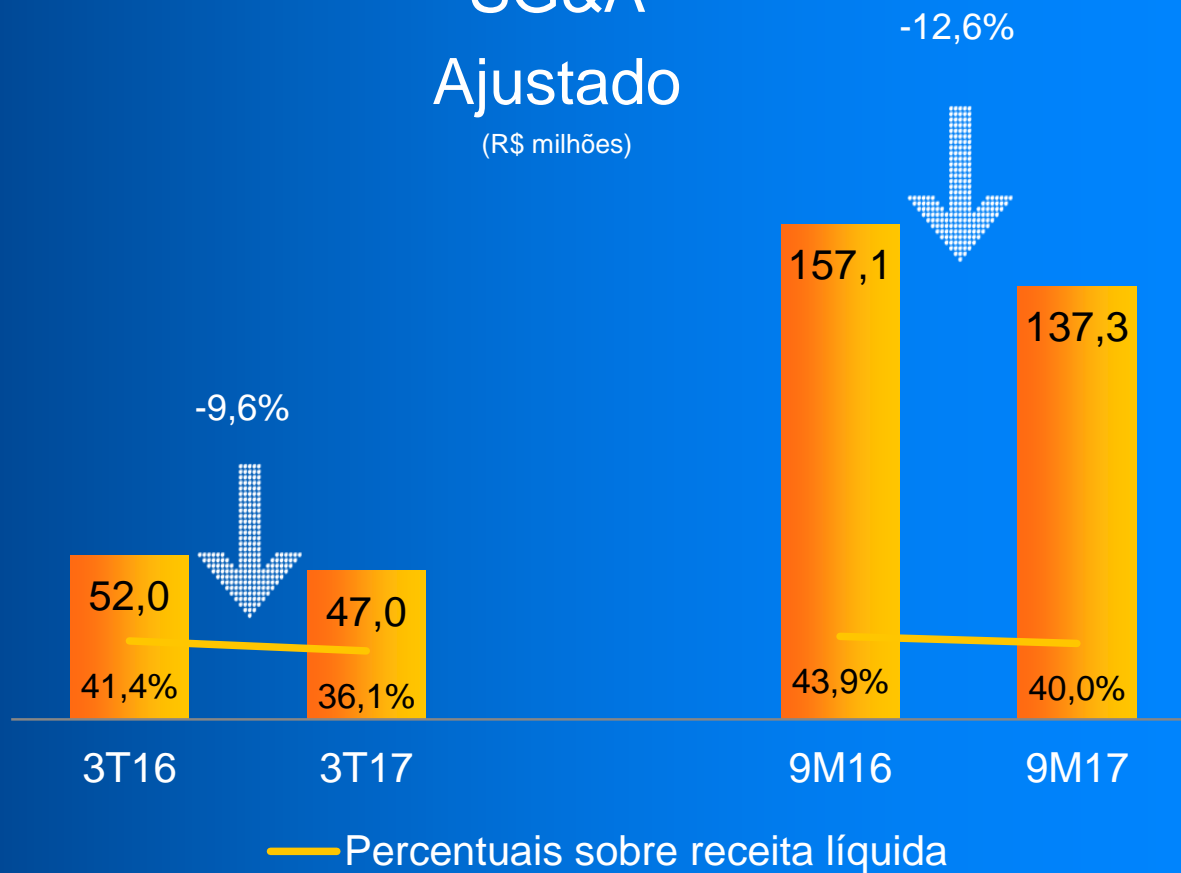
-13,7%



— Margem bruta

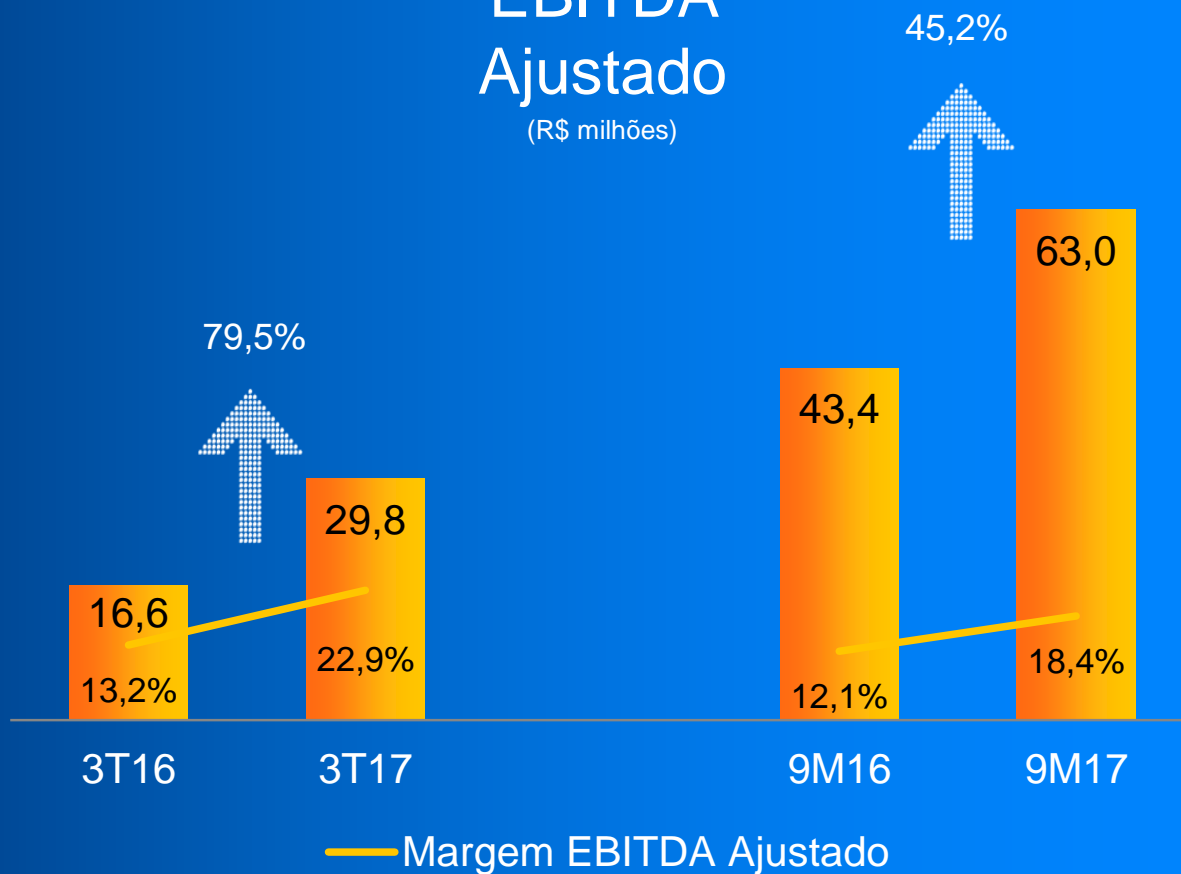
Desempenho Financeiro

SG&A Ajustado (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



Despesa Financeira Líquida

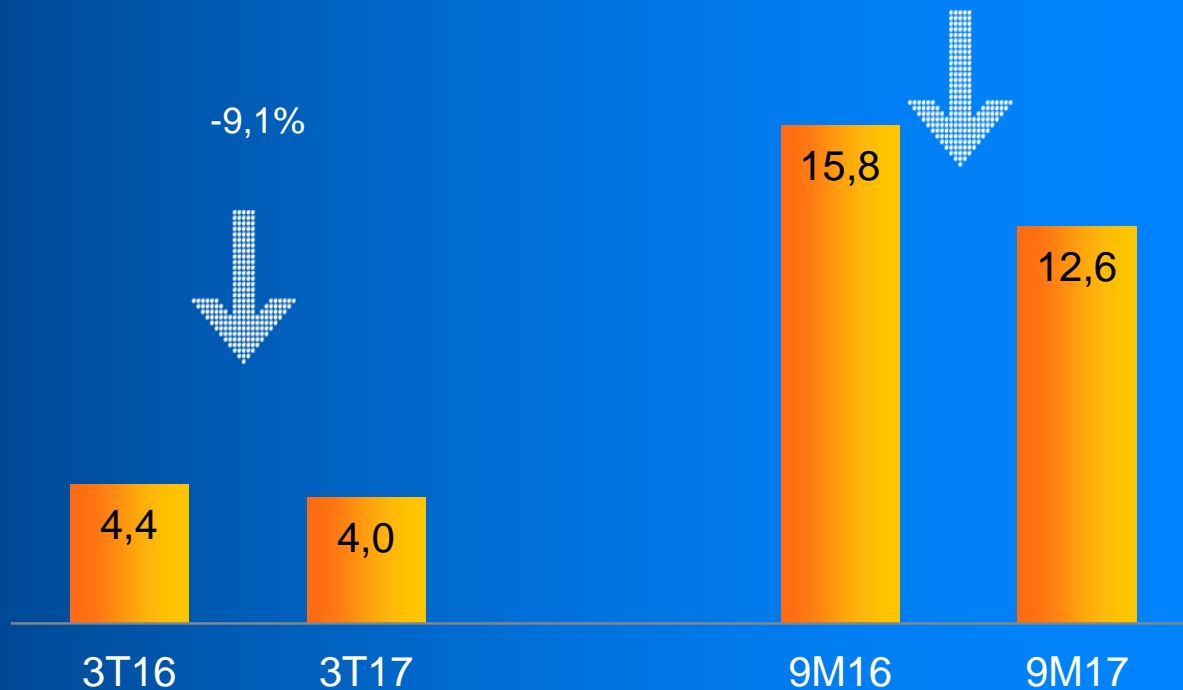
(R\$ milhões)

-20,3%

-9,1%



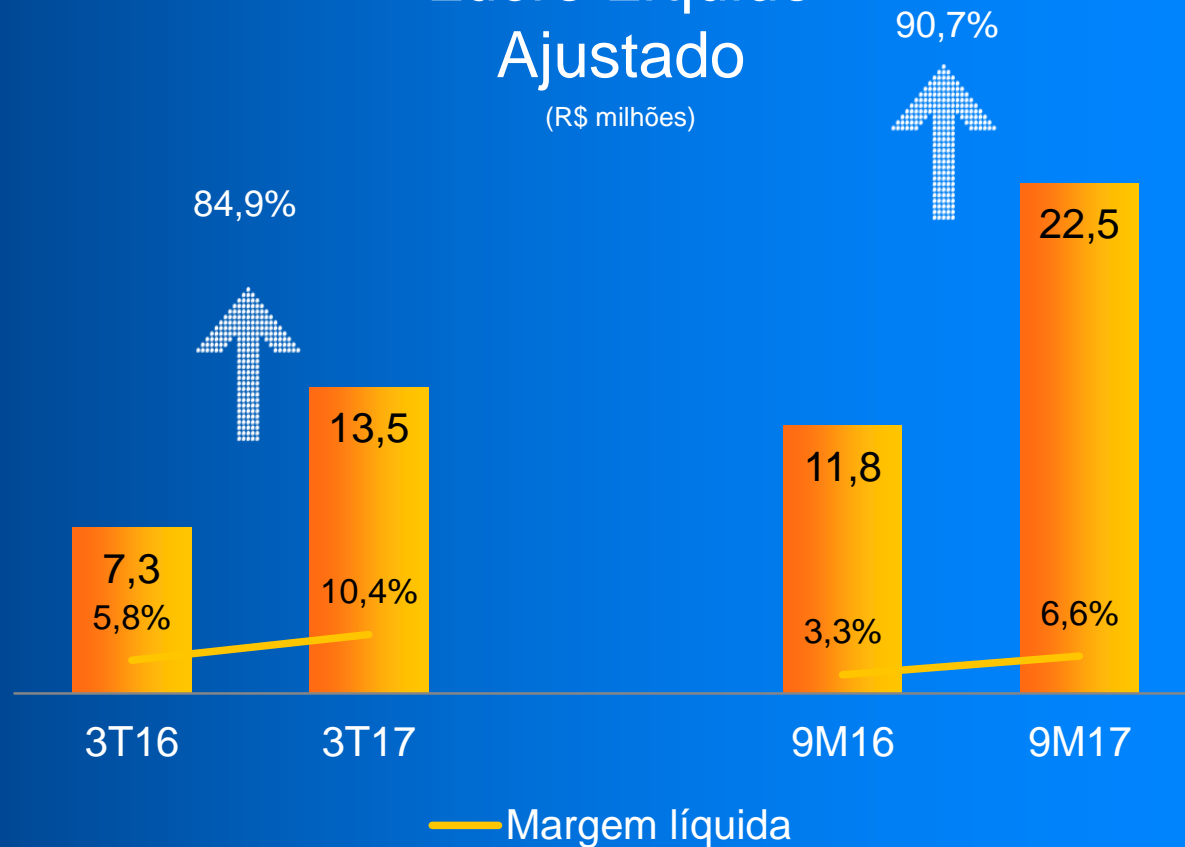
Desempenho Financeiro



Desempenho Financeiro

Lucro Líquido Ajustado

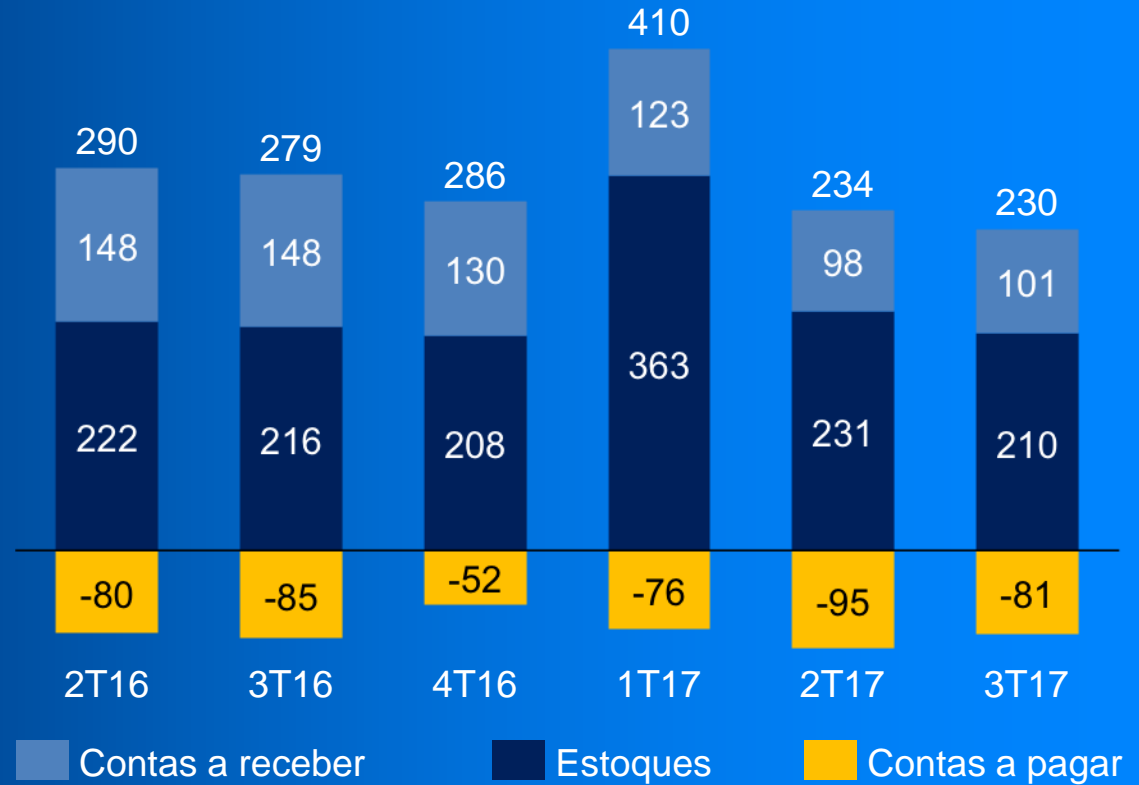
(R\$ milhões)



Ciclo Financeiro

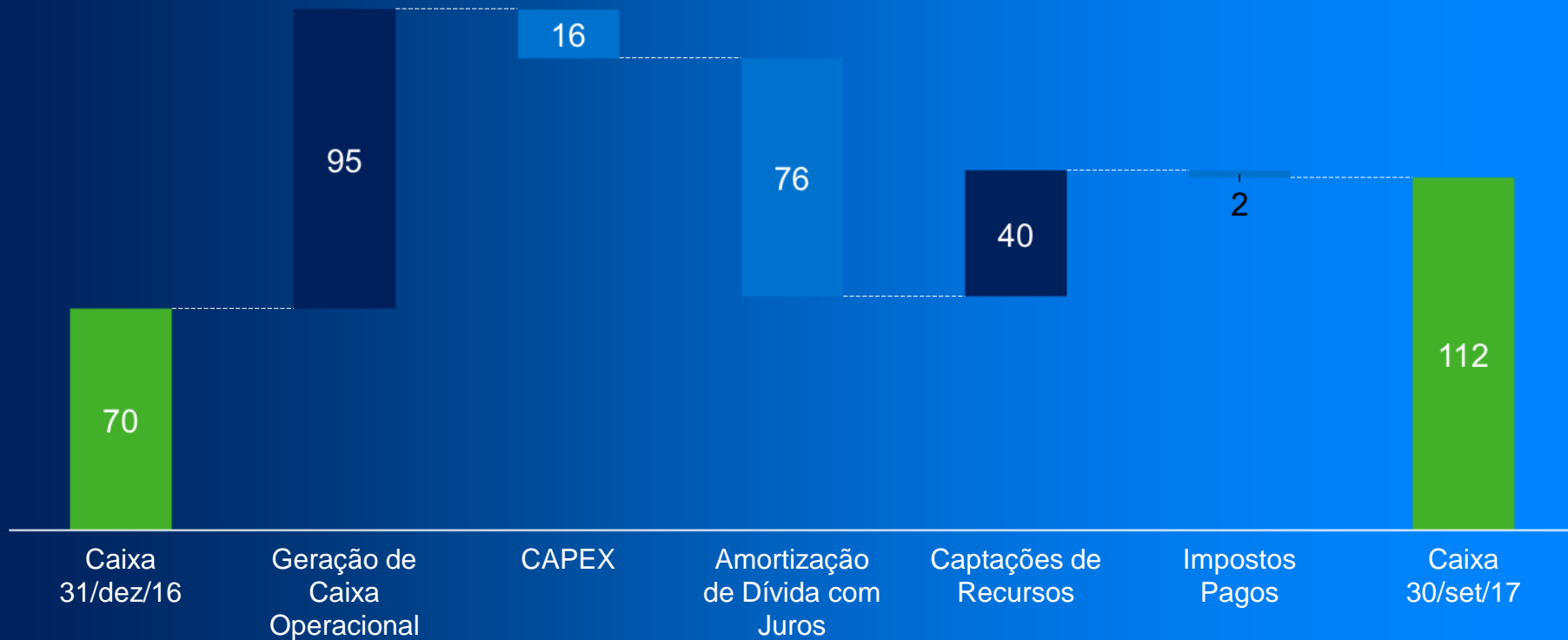
(número de dias)

Capital de Giro



Geração de Caixa

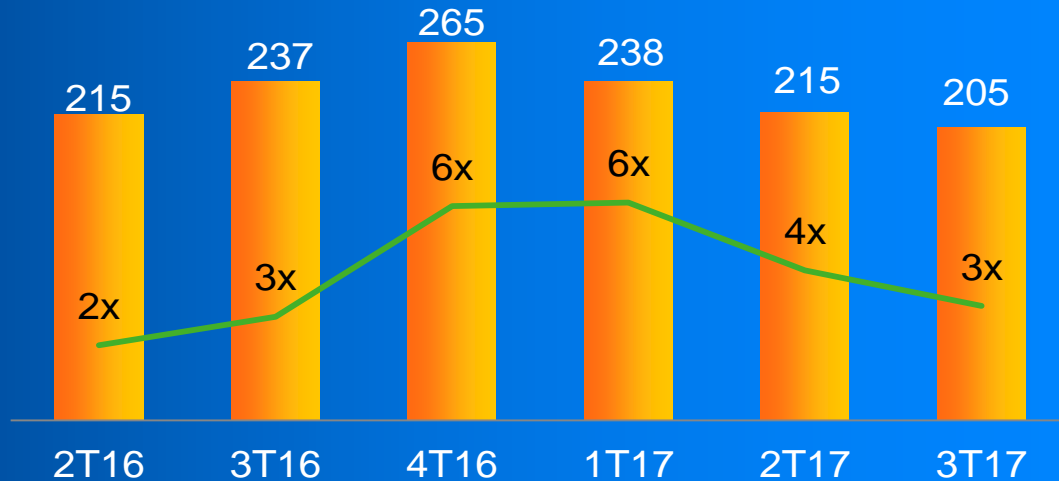
(R\$ milhões)



Dívida Líquida e Alavancagem

(R\$ milhões e Dívida Líquida/EBITDA de 12 meses acumulados)

Endividamento



Custo médio da
dívida ao ano

9,5%

9,6%

8,8%

7,9%

7,7%

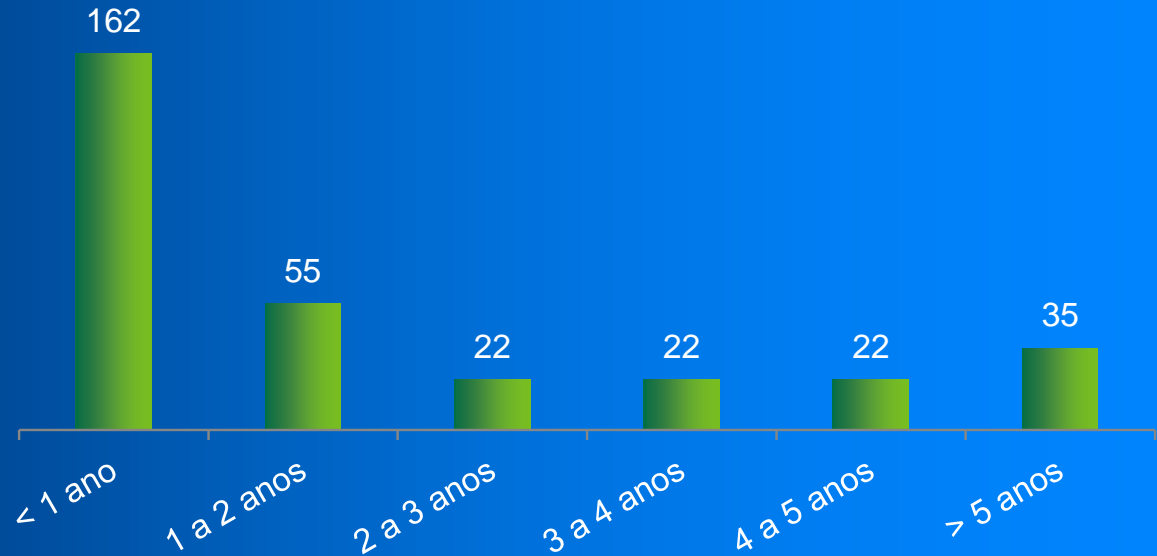
7,0%

Nota 1: Dívida Líquida bancária considerando instrumentos derivativos vinculados

Aging de Endividamento¹

(R\$ milhões)

Endividamento



- Posição de caixa de R\$ 112 milhões

Nota 1: *Aging* considerando o endividamento com instrumentos derivativos vinculados

Condições de empréstimo com a FINEP¹

- Plano bianual de P&D 2017-18
- Valor total do programa: R\$ 100 milhões
- Valor financiado: R\$ 70 milhões
- Encargos: TJLP + 1,5% a.a.
- Carência: 3 anos
- Prazo total: 12 anos
- Garantia: fiança bancária
- Sem covenants

¹ Operação aprovada e em fase final de contratação

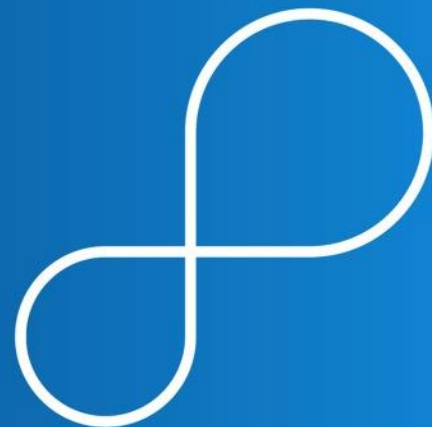
2017 em resumo

- Melhora progressiva da margem bruta de 43% no 4T16 para 55% no 3T17
- Recuo do prazo dos recebíveis em 47 dias desde setembro de 2016
- Diluição do SG&A de 44% nos 9M16 para 40% nos 9M17
- Geração de caixa operacional de R\$ 95 MM nos 9M17 versus R\$ 47 MM nos 9M16
- Redução de endividamento líquido em R\$ 60 MM desde o 4T16
- Melhora da alavancagem para 3x após pico de 6x no 4T16

Colhemos os frutos dos ajustes
implantados em 2016

Ourofino Day
2017

Thiago Bernardino de Carvalho
Pesquisador Cepea/ESALQ/USP



CEPEA/ESALQ/USP



O CEPEA (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) é parte da ESALQ, unidade da Universidade de São Paulo.

- Atualmente, a equipe do CEPEA conta com **160 pessoas**:
- 12 professores da ESALQ,
- 08 doutores/doutorandos,
- 13 mestres/mestrandos,
- 45 graduados/MBA e
- 82 estagiários (auxiliares de pesquisa).

CEPEA/ESALQ/USP



- Cerca de **30 mercados agropecuários**;
- Custos de Produção:
 - Grãos, fibra e raízes: soja, milho, trigo, arroz, feijão, café, algodão e mandioca;
 - Pecuária: boi gordo, frango, suínos e leite
- PIB do agronegócio do Brasil, de Minas Gerais e de São Paulo;
PIB de cadeias - pecuárias corte e leite, soja, algodão e cana-de-açúcar;

CEPEA/ESALQ/USP



- Índices de exportação do agronegócio;
- Temas de economia internacional, ambiental e social;
- Temas a custos econômicos de controle fitossanitário.
- Em outubro/17, por exemplo, foram feitas 27.810 ligações pela equipe CEPEA, o que representa mais de 1.200 por dia.

Indicador ESALQ/BM&F

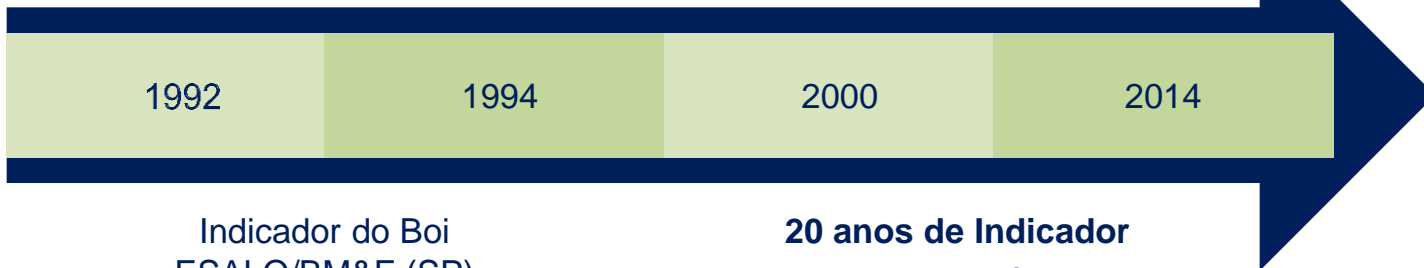


Bolsa de Mercadorias & Futuros demanda por preço que indicasse boi negociado no mercado físico

Indicador do Bezerro ESALQ/BM&F (MS)

Parceria com AE para elaboração de médias e análises de diferentes produtos da Cadeia (outras regiões)

Parcerias: Bloomberg e Reuters



Indicador do Boi ESALQ/BM&F (SP)

20 anos de Indicador

Indicador de número 5.000 em 22 de junho de 2014



“Meu sonho era que o Uruguai tivesse um Indicador Futuro de Preços, como no Brasil. Somente desta forma eu poderia tomar decisões melhores”
Produtor Uruguaio - Congresso Mundial da Carne

Quedas históricas...

Em relação ao ano passado, receita do pecuarista recuou mais de 20%



De reserva de valor à mais quilos de carne por hectare



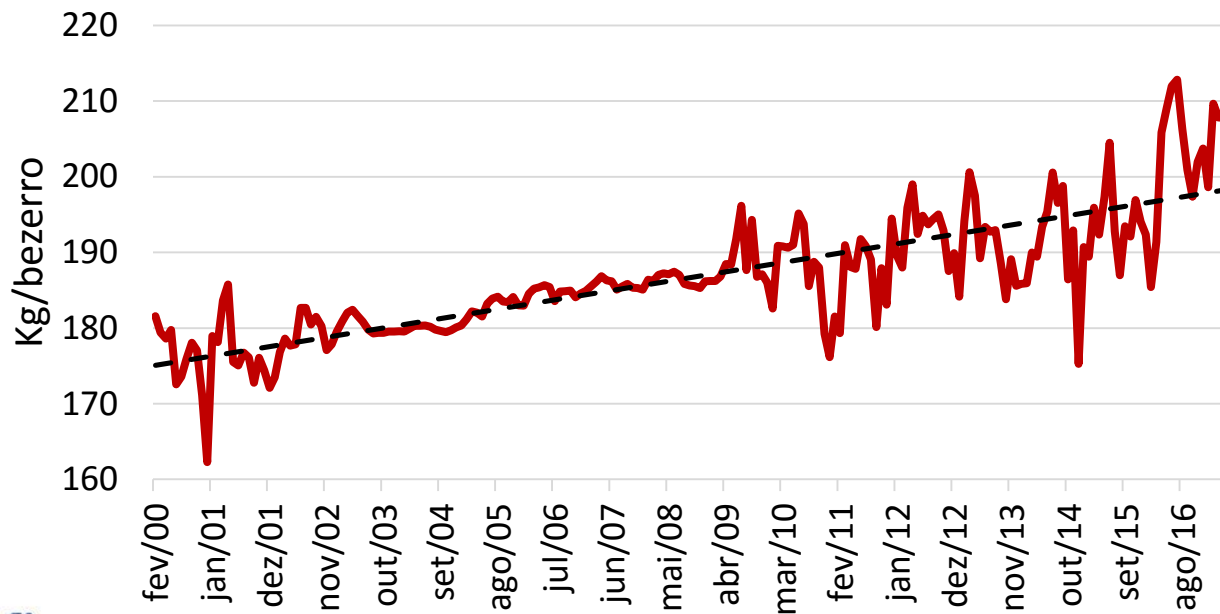
“Dói, mas boi é cada vez menos reserva de valor”

- Arroba chegou a valer mais de 500 reais em dinheiros de hoje na década de 80!

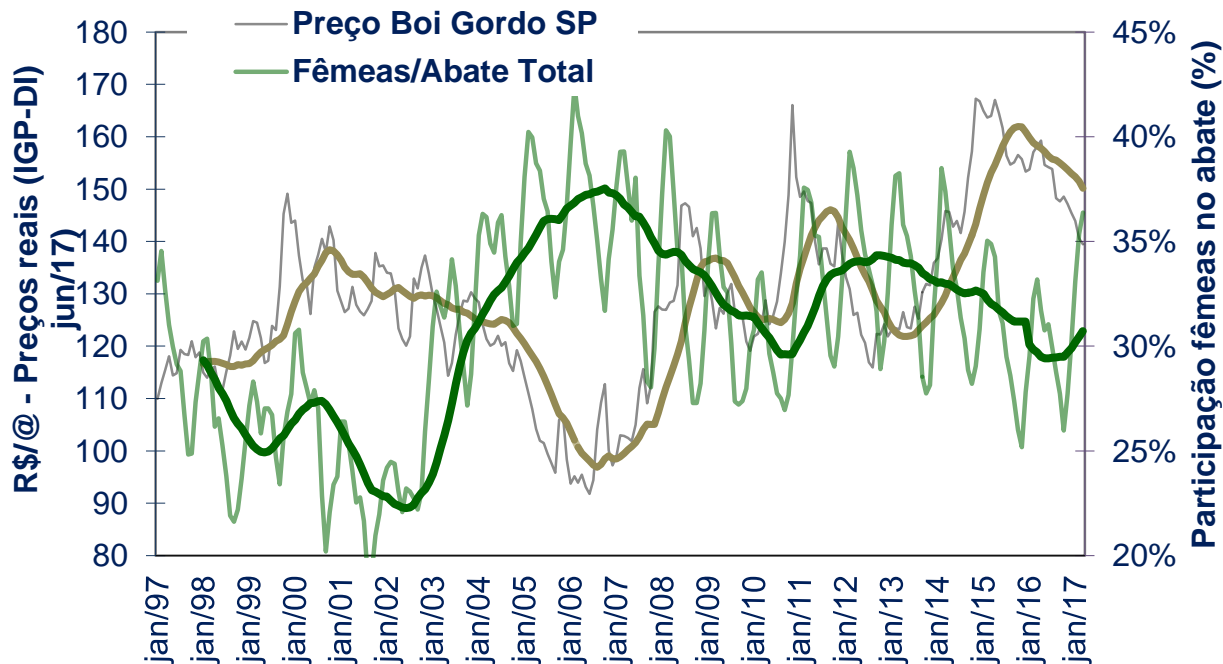


Pecuária Corte

- Evolução do peso médio dos bezerros



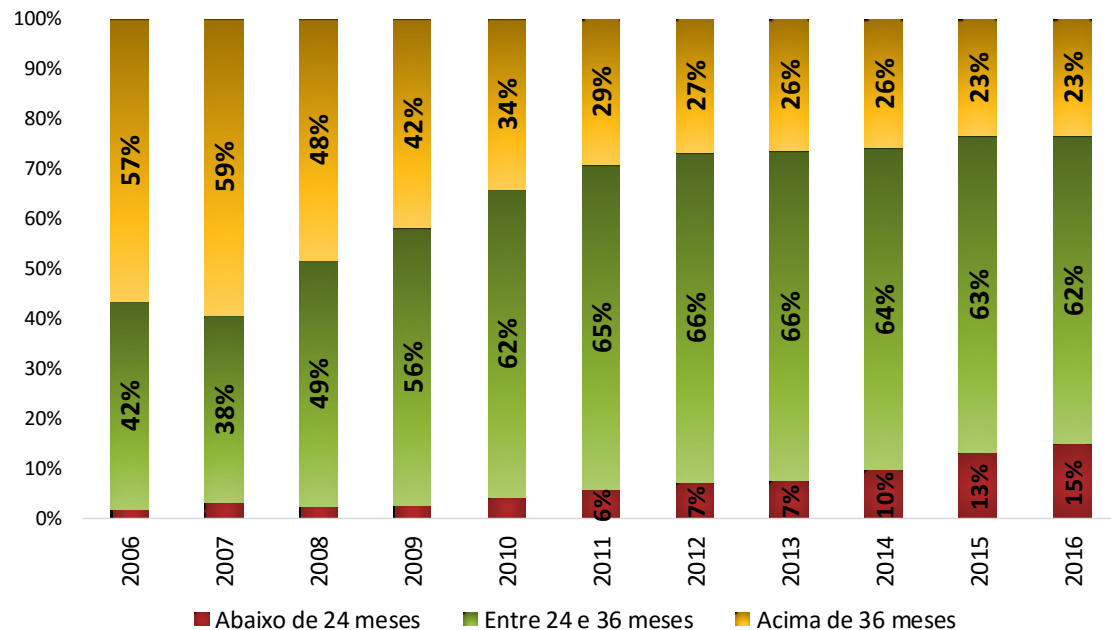
Mercado pecuário



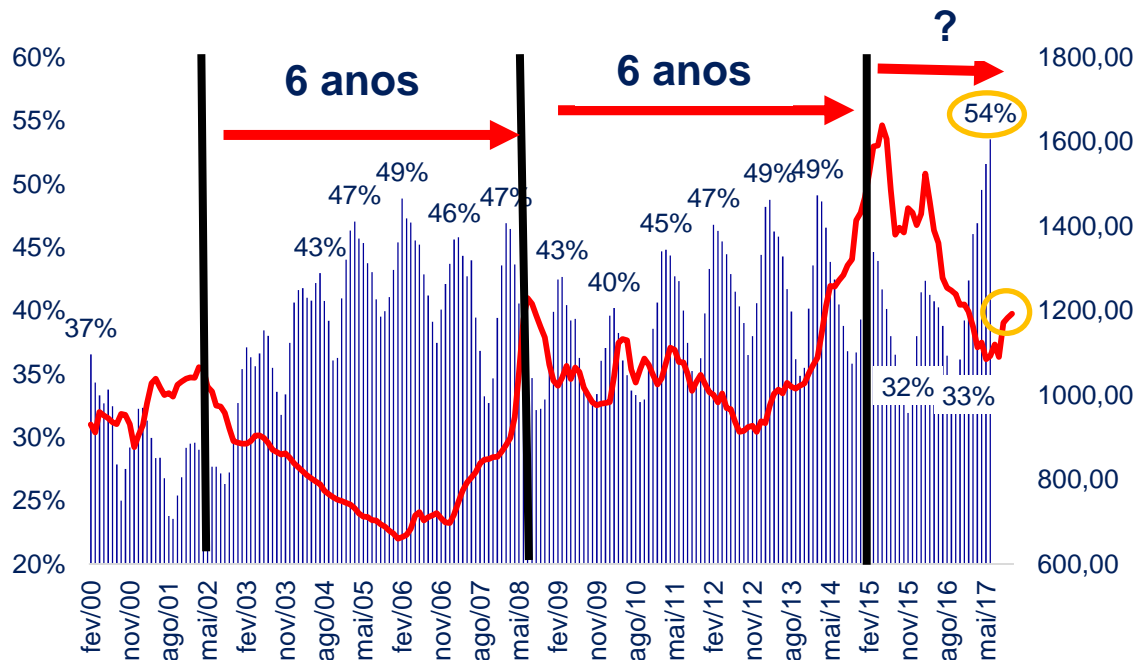
A pecuária mudou...

...Animais sendo abatidos mais jovens!

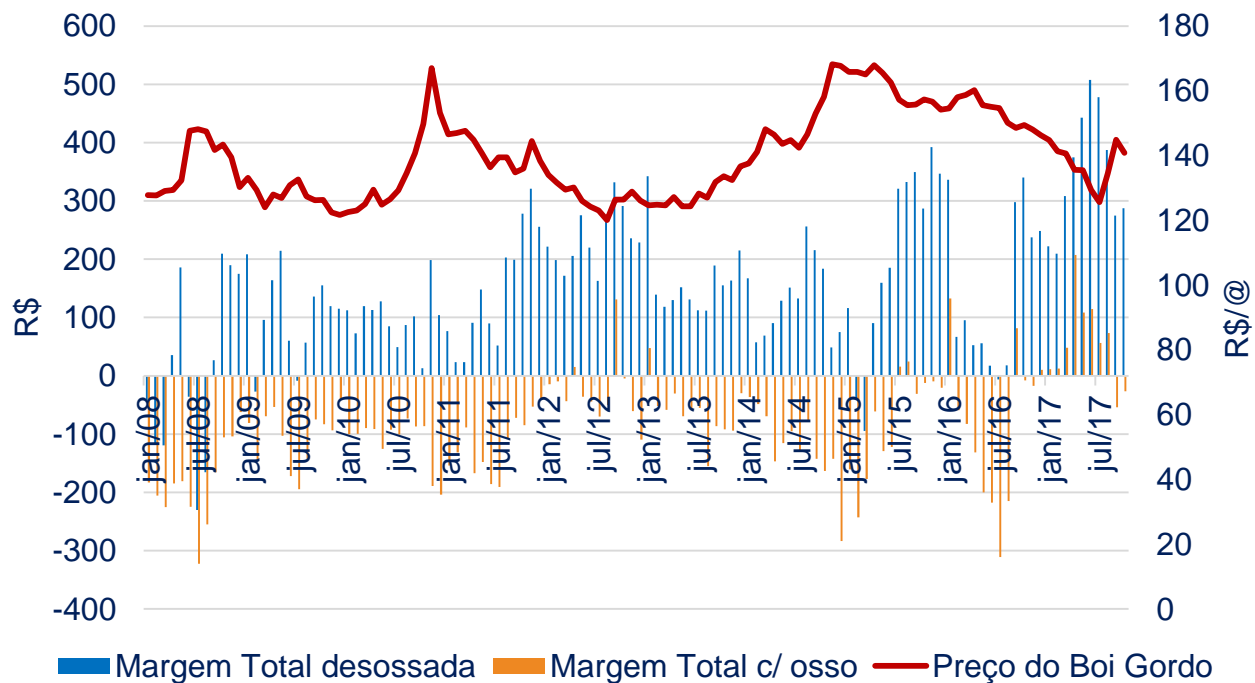
- Evolução da participação por faixa etária no abate total de machos em Mato Grosso



Indicador do Bezerro - em valores reais (IGP-DI) e abate de fêmeas



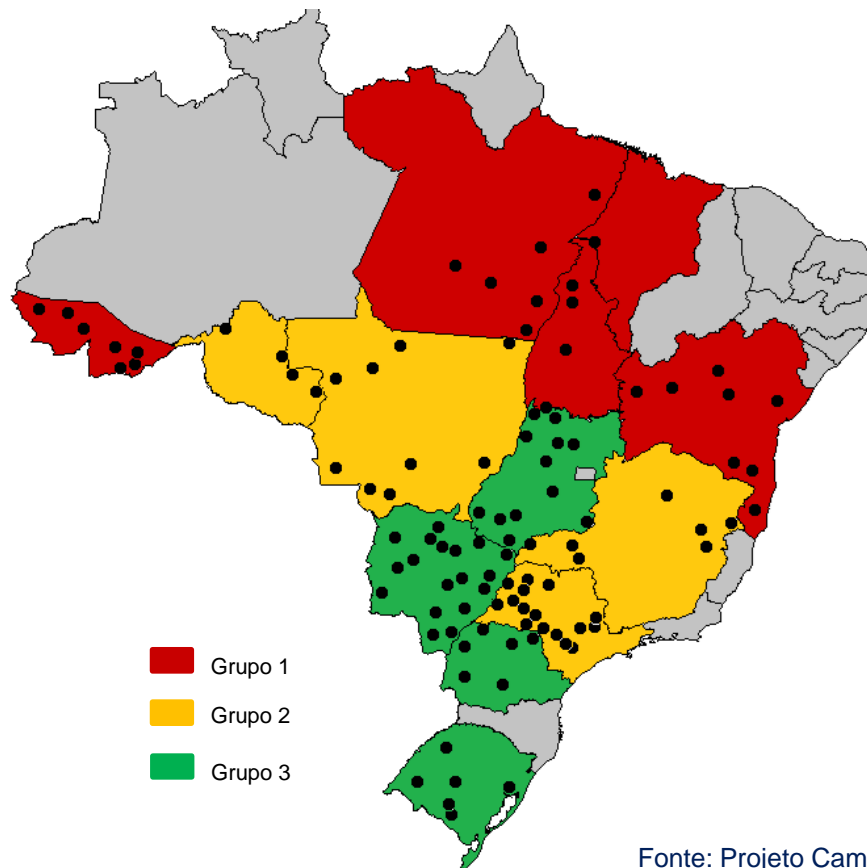
Frigorífico e o Varejo



Panorama Geral

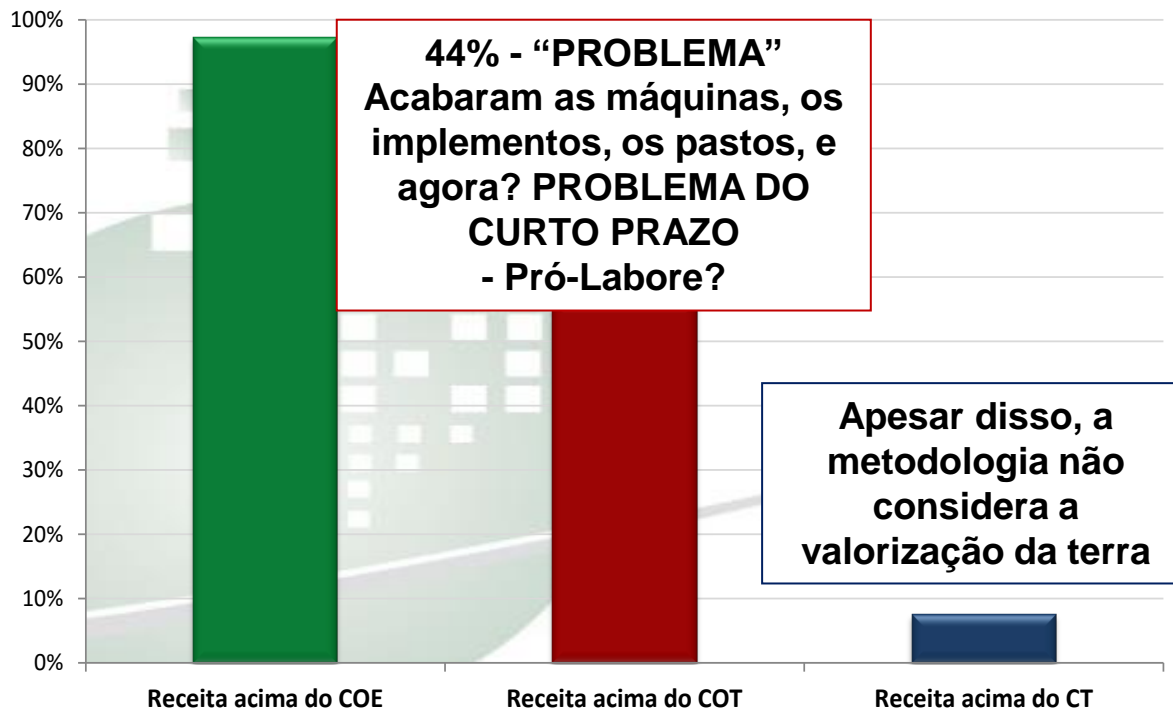
✓ 13 Estados

- 99 municípios
- 245 fazendas modais
- 8 sistemas de produção



Mercado pecuário

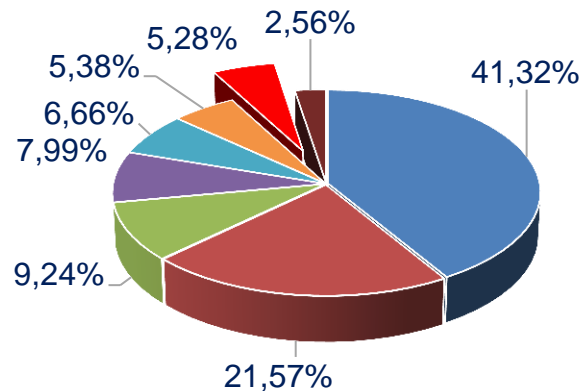
- Como estão os outros?



Insumos - Corte

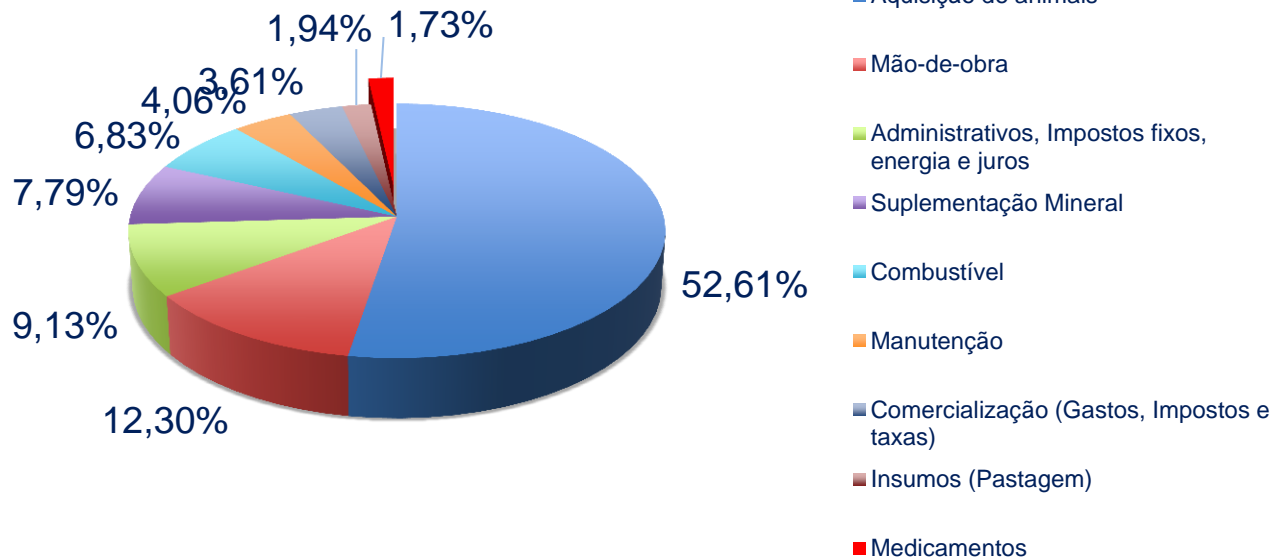


- Resumo Custos Operacionais - Cria

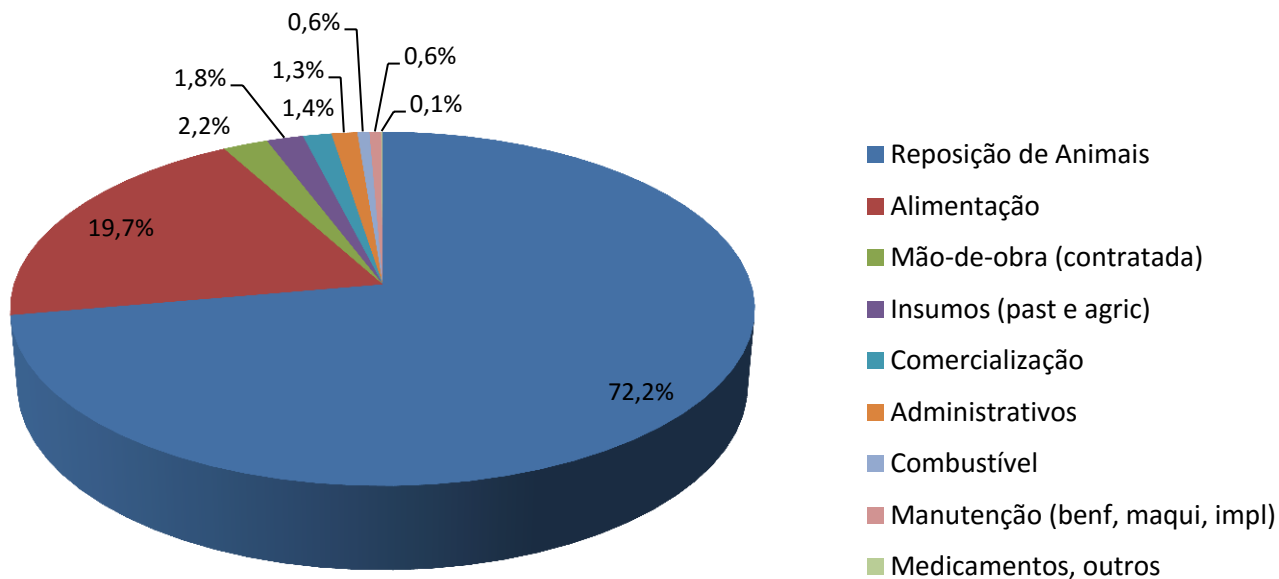


- Suplementação Mineral
- Mão-de-obra
- Aquisição de animais
- Administrativos, Impostos fixos, energia e juros
- Combustível
- Manutenção
- Medicamentos
- Comercialização (Gastos, Impostos e taxas)

Insumos - Corte



Custos de confinamento



Agrupamento



GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
Acre (AC)	Mato Grosso (MT)	Goiás (GO)
Bahia (BA)	Minas Gerais (MG)	Mato Grosso do Sul (MS)
Maranhão (MA)	Rondônia (RO)	Paraná (PR)
Pará (PA)	São Paulo (SP)	Rio Grande do Sul (RS)
Tocantins (TO)		



- Mantiveram sistemas típicos similares

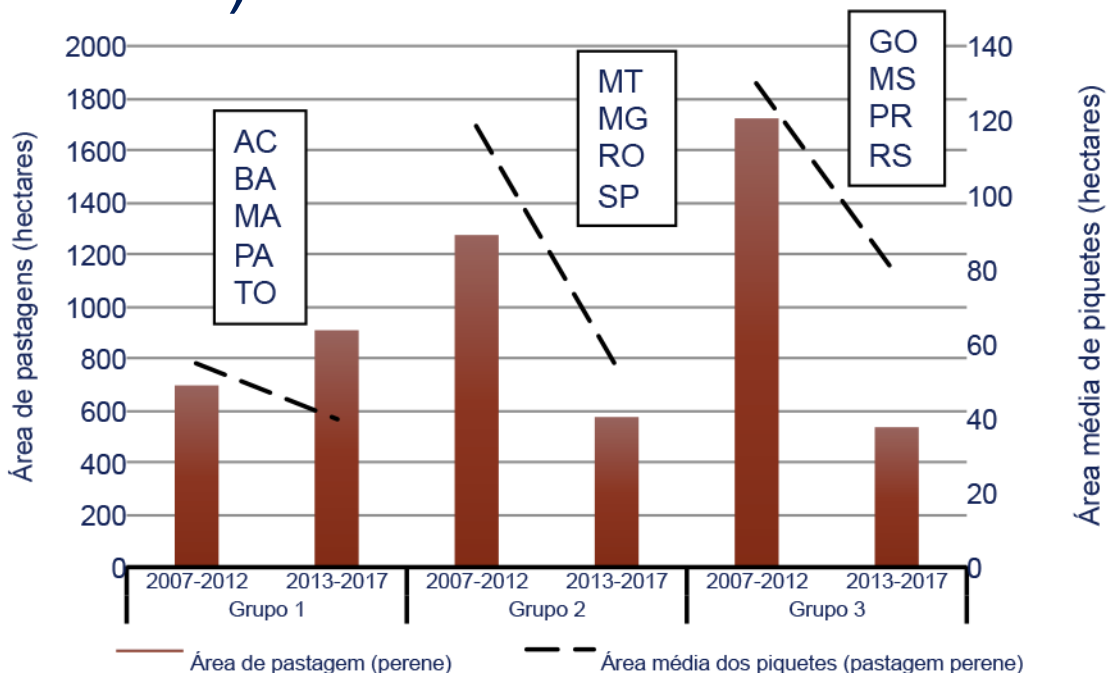


- Se especializaram na cria, recria ou engorda

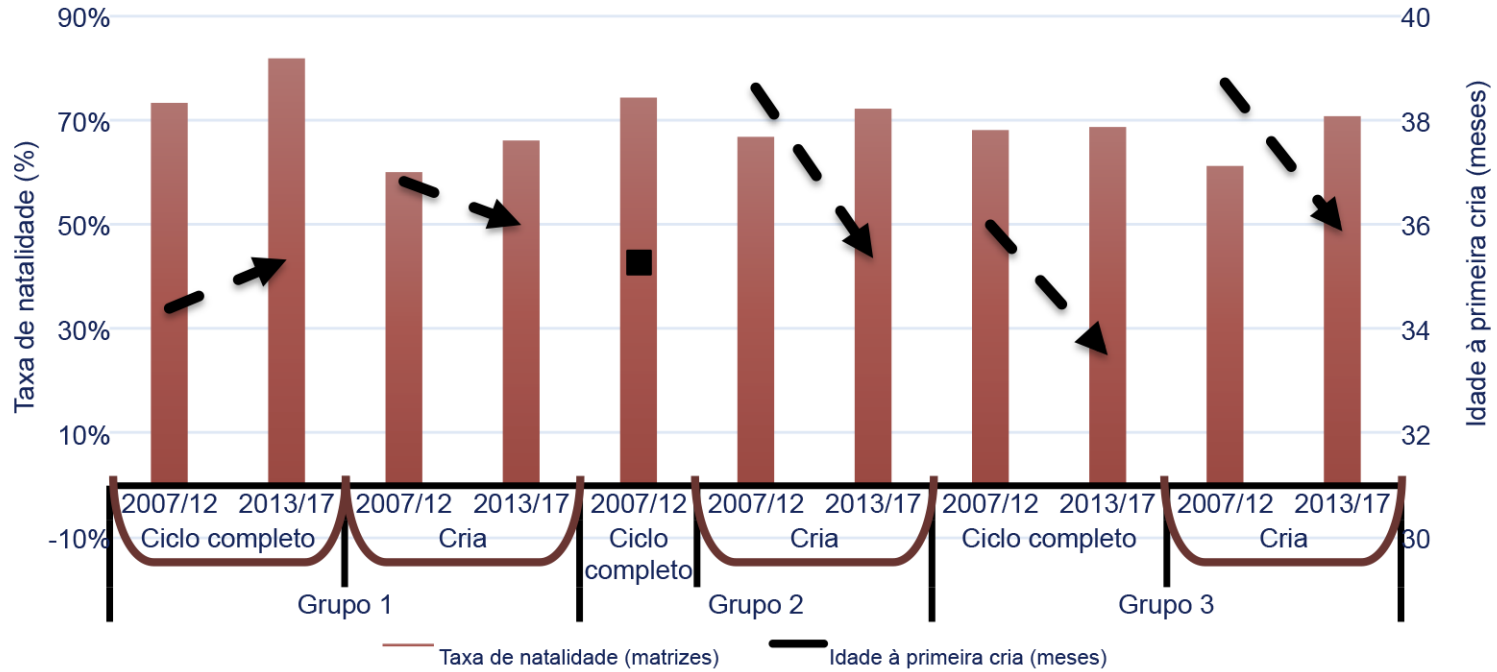


- Produzem, na mesma propriedade, culturas agrícolas

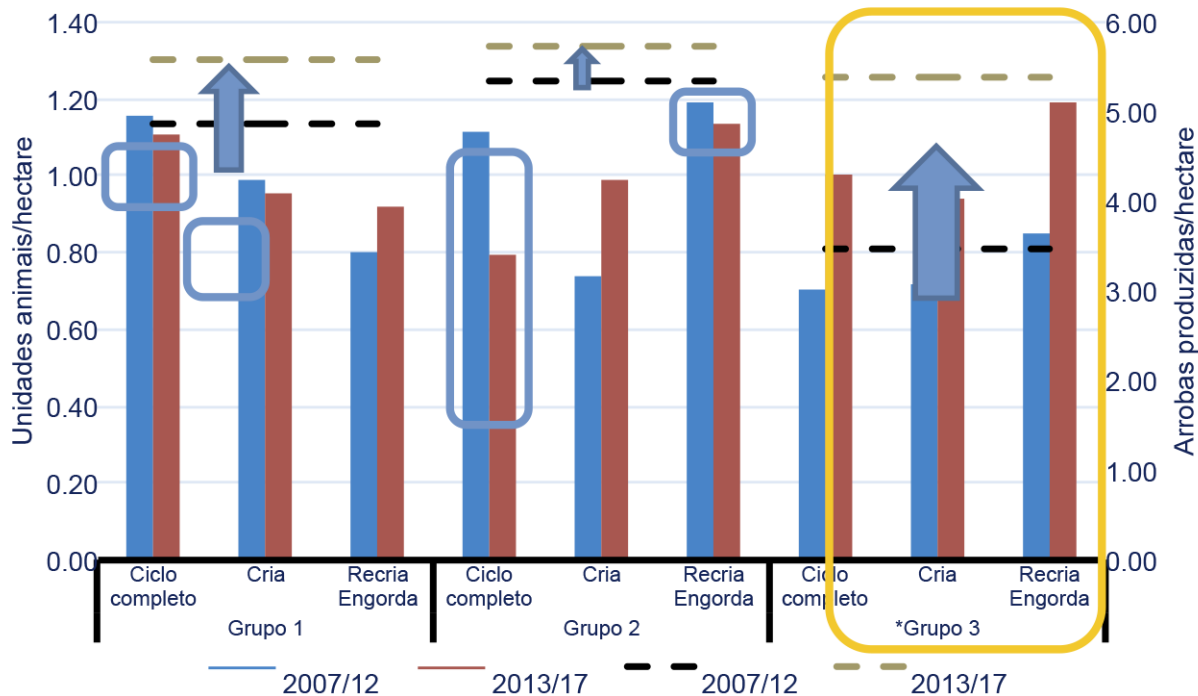
Área média de pastagens e piquetes (2007/12 -13/17)



Taxa de natalidade e Idade da primeira cria (2007/12 - 2013/17)



Taxa de lotação e Arrobas produzidas/há (2007/12 -2013/17)

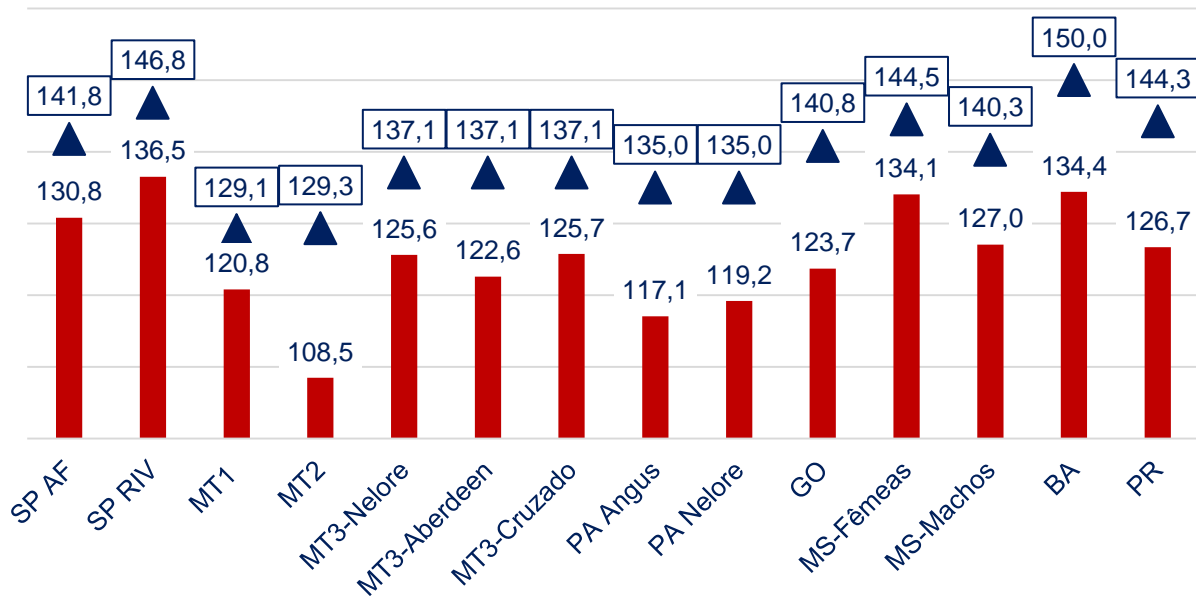


Preço Venda Arroba

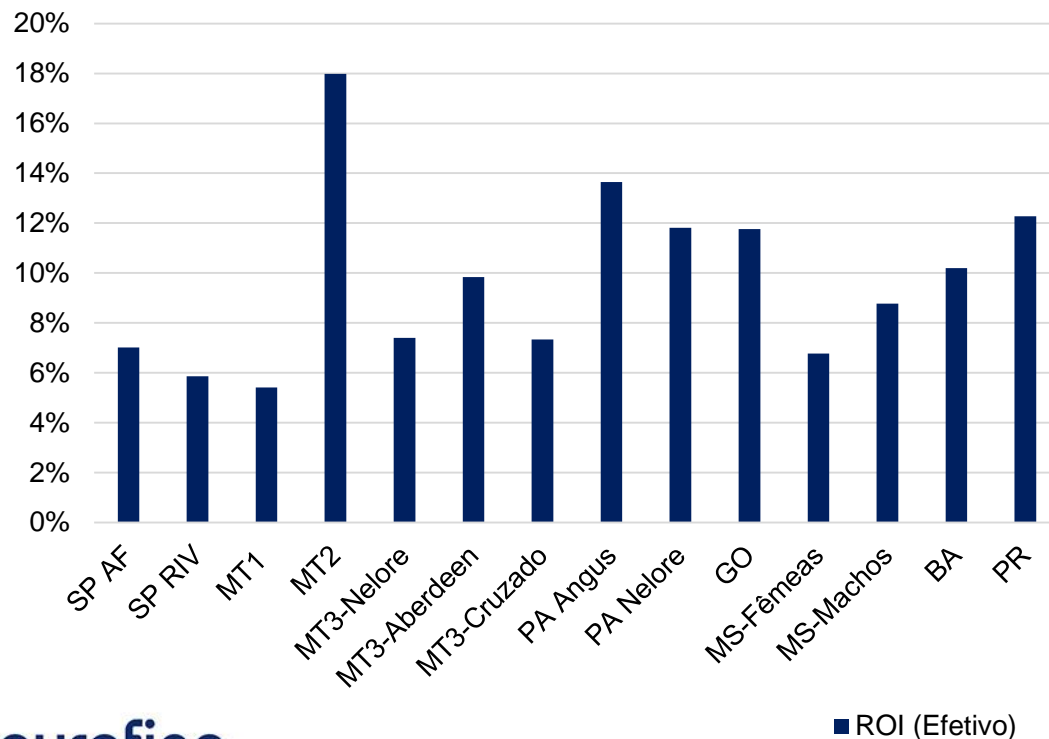


Preço de equilíbrio R\$108 a 136,5;
Preço venda R\$129,3 a 150

Maior diferença entre preço de equilíbrio e
de venda: determinados previamente



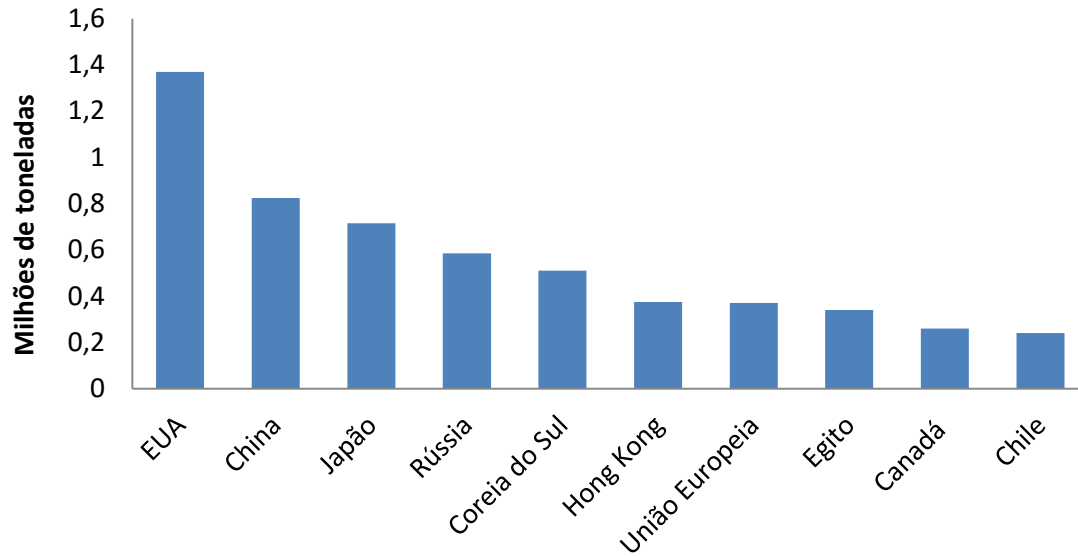
Retorno Sobre o Investimento



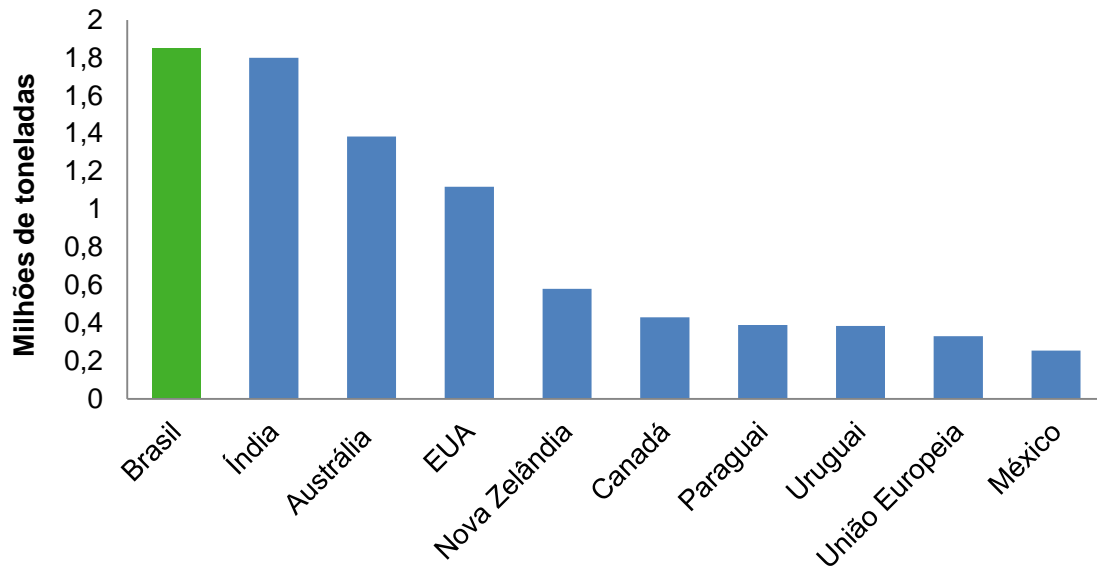
Considera custo de oportunidade do Capital de 0,5% a.m. e boi magro a preços de MERCADO!

ROI médio 2017: 9,7%
ROI médio 2016: 5,57%

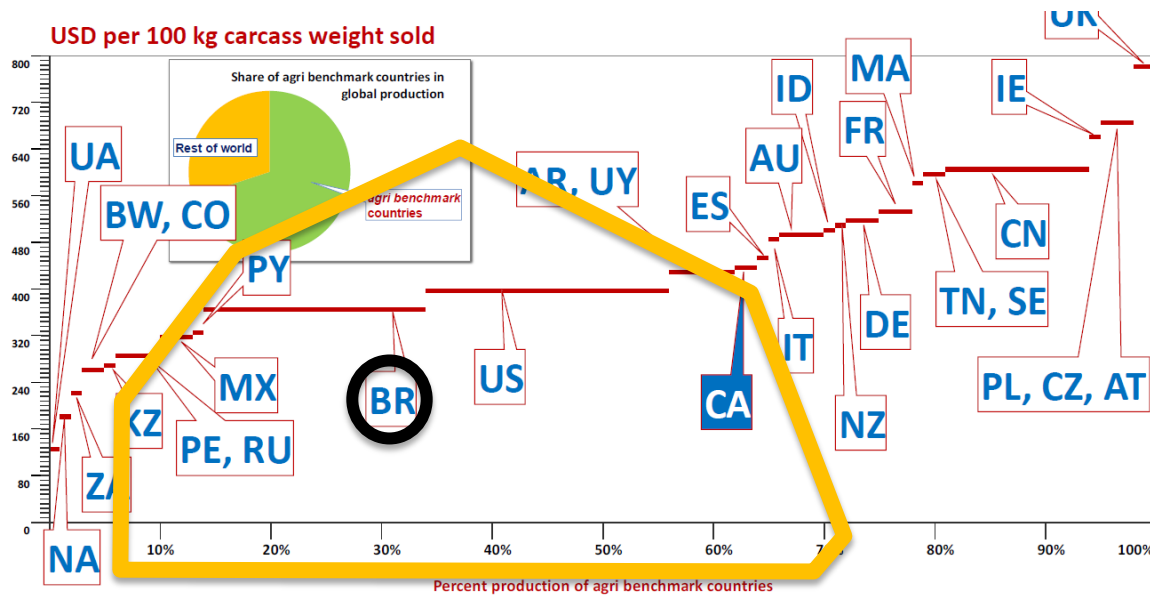
Dez maiores importadores de carne bovina



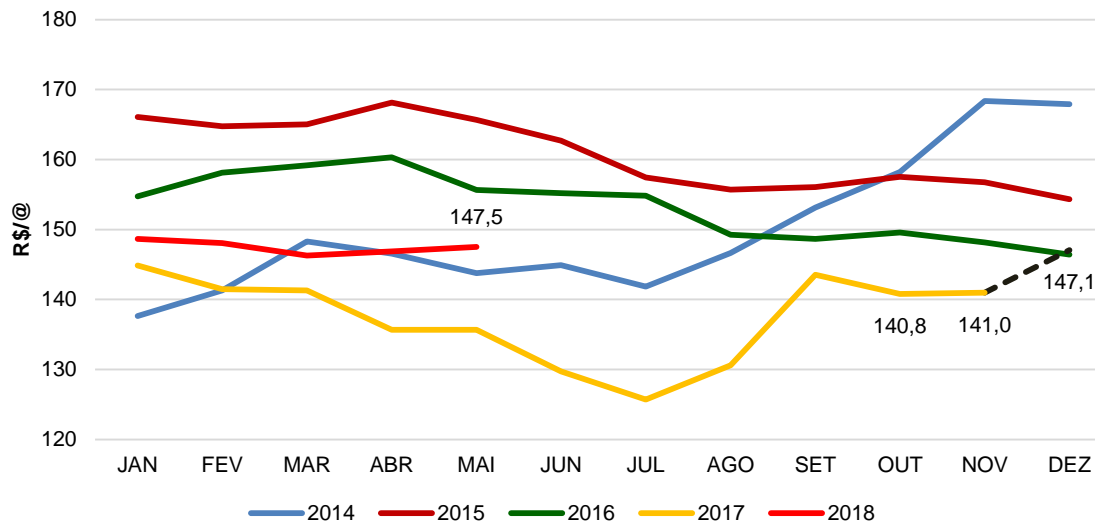
Dez maiores exportadores de carne bovina



Participação Mundial de Produção de Carne



Valores reais da arroba indicador do boi ESALQ/BMF&Bovespa



Indicador do boi gordo ESALQ/BMF&Bovespa deflacionado pelo IGP-DI de julho/17 e cotações dos contratos futuros do dia 09/11/17.

Economia brasileira



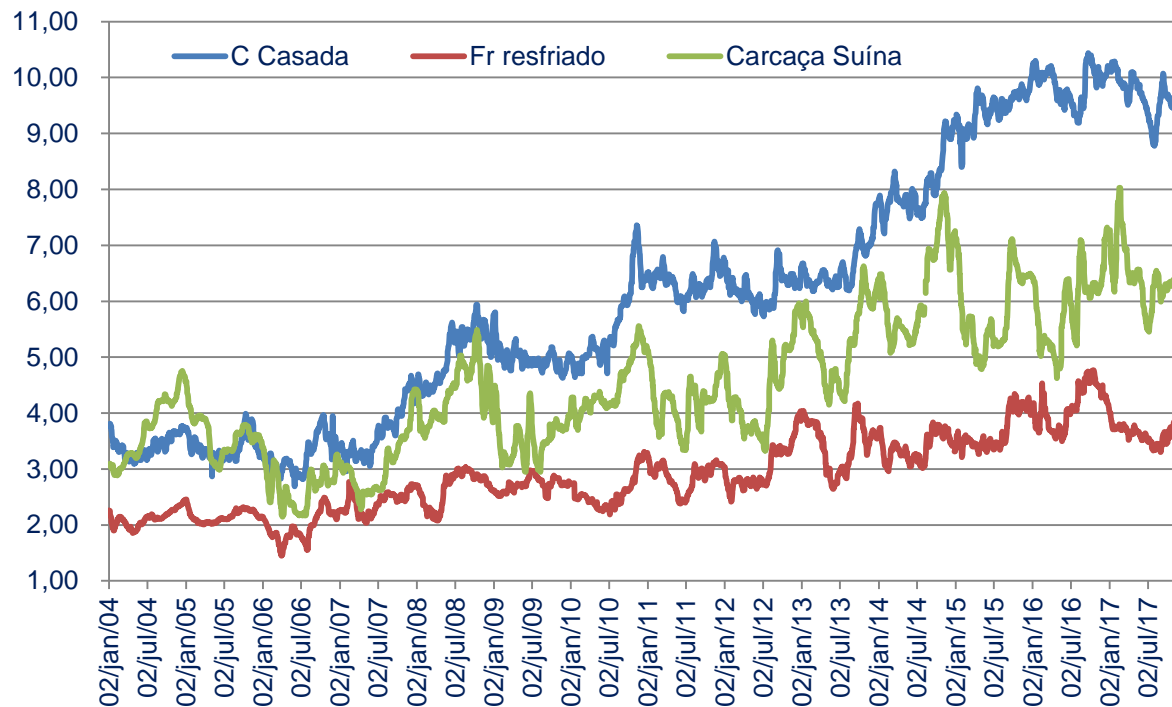
- Consumo per capita de carne recua para 27 kg em 2016, contra uma média histórica de 37/kg.

Mais de 70% da população

	Até R\$ 1.000	De R\$ 1.000 a R\$ 3.000	Acima de R\$ 3.000
Carne de primeira	0,77	0,60	0,31
Carne de segunda	0,17	0,44	-0,34
Carne Industrializada	0,40	0,43	0,63
Suína	0,57	0,35	0,09
Frango	0,38	0,22	0,06
Pescado	0,01	-0,20	0,50

Consumo do brasileiro aumenta rapidamente com o aumento da renda e redução do desemprego

Carnes substitutas - R\$/KG



Futuro Carne Bovina



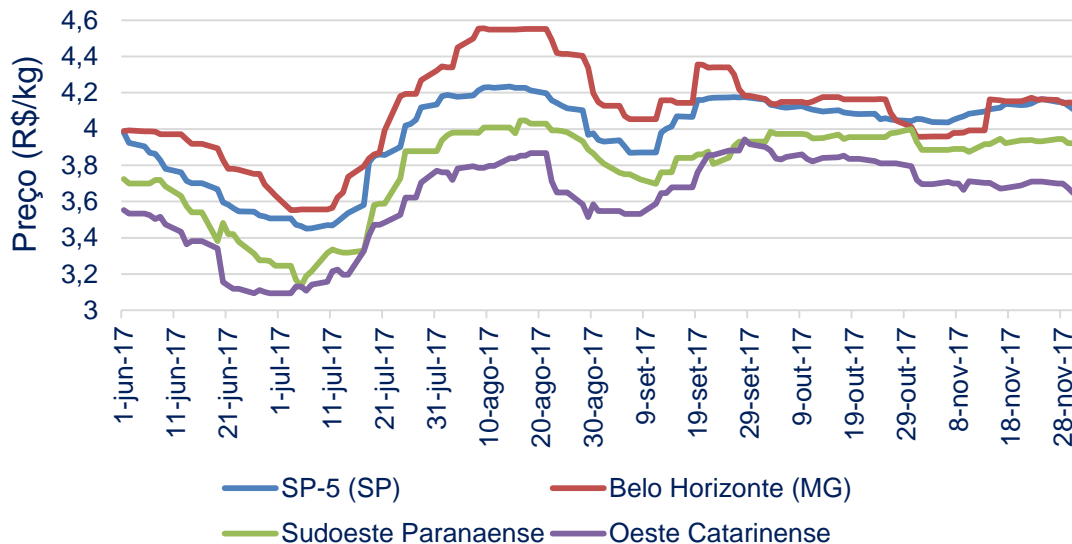
Anos	Taxa de	Produção (toneladas)	Consumo em toneladas	Excedente em toneladas
	Crescimento PIB	Taxa de Crescimento da Produção 0.62%		
2.017	0,89%	9.100.072,80	7.560.254,49	1.539.818,31
2.018	2,60%	9.156.493,25	7.723.852,06	1.432.641,19
2.019	2,70%	9.213.263,51	7.893.734,44	1.319.529,07
2.020	2,54%	9.270.385,74	8.062.865,21	1.207.520,53
2.021	2,47%	9.327.862,13	8.233.614,15	1.094.247,98
2.022	2,50%	9.385.694,88	8.408.856,83	976.838,05

Futuro



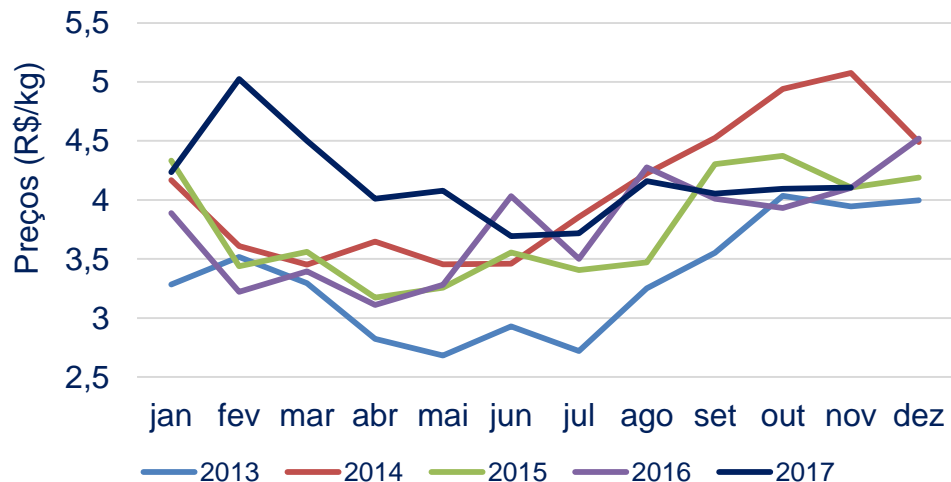
- **Pecuária de Corte**
 - Cenário estável para 2018 – oferta relativamente alta, mas demanda externa e interna crescente;
 - Tendência de crescimento para os próximos anos;
 - Não há disponibilidade de carne no mundo, exceto no Brasil;
 - Retornos interessantes para a atividade

Suínos

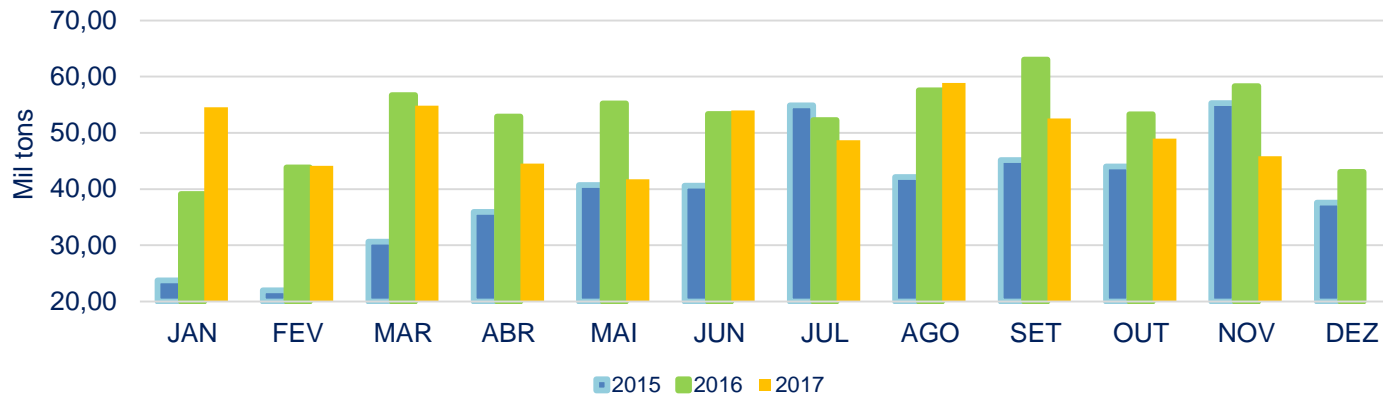


Suínos

- Preços do suíno vivo seguiram firmes em novembro, em função do mercado doméstico mais aquecido. A oferta está enxuta e bem equilibrada com a demanda.

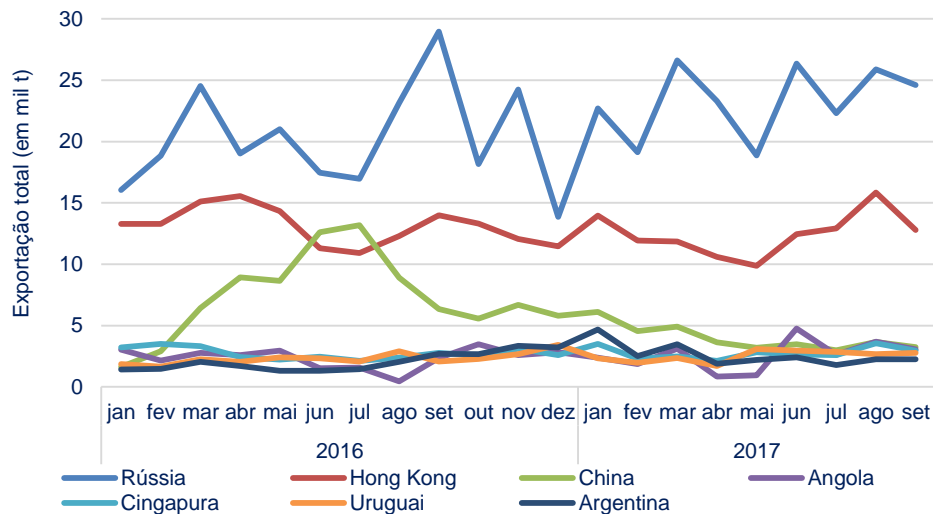


Exportações



Exportações

- Exportações de carne suína (in natura, miudezas, salgados e industrializados): países selecionados.



Exportações

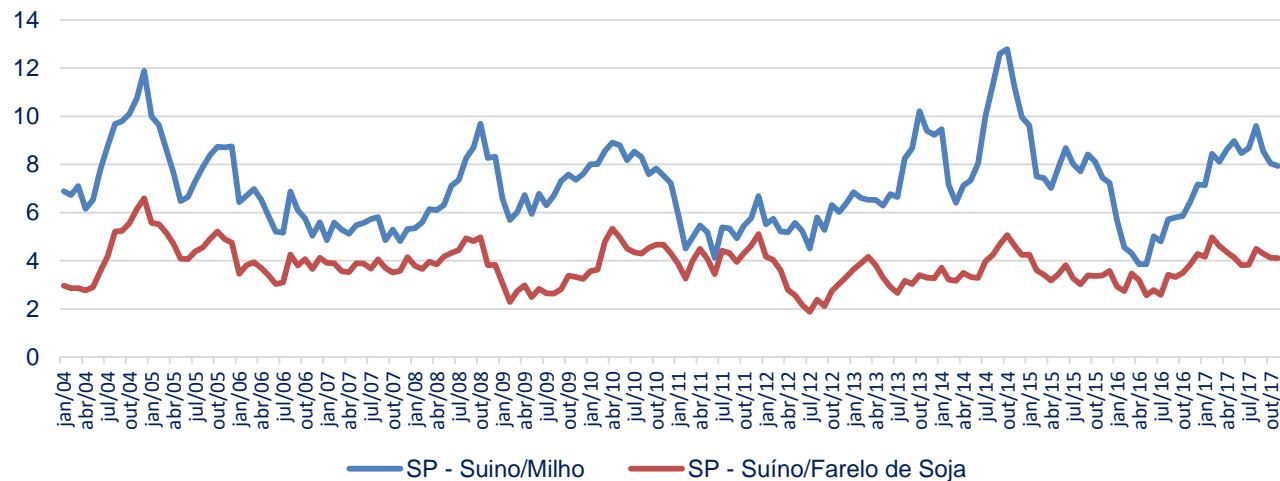


- Embargo Russo, apesar de preocupante para 2018, não afetou tão intensamente o setor nacional já que naturalmente o país compra menos carne suína brasileira no período em função do congelamento dos portos Russos;
- O momento é favorável já que o setor já esperava a menor compra, além de o mercado doméstico estar relativamente mais aquecido em função do final de ano.

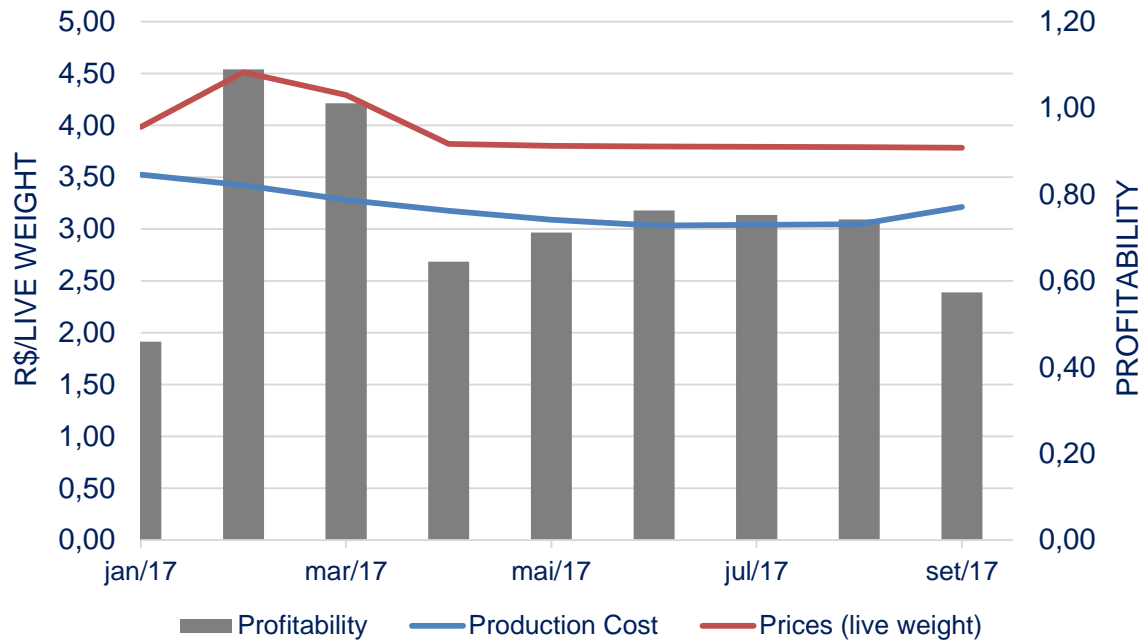
Poder de compra

- Quilos de milho ou de farelo de soja possíveis de se comprar com o valor de venda do quilo de suíno vivo na região SP-5.

Valorizações recentes do milho e farelo de soja comprometem o poder de compra da suinocultura, mas o próximo ano preocupa mais. Com o atraso do plantio da soja, a colheita de milho pode ser comprometida em 2018, o que pode trazer reajustes nos preços do cereal.



Rentabilidade da Suinocultura



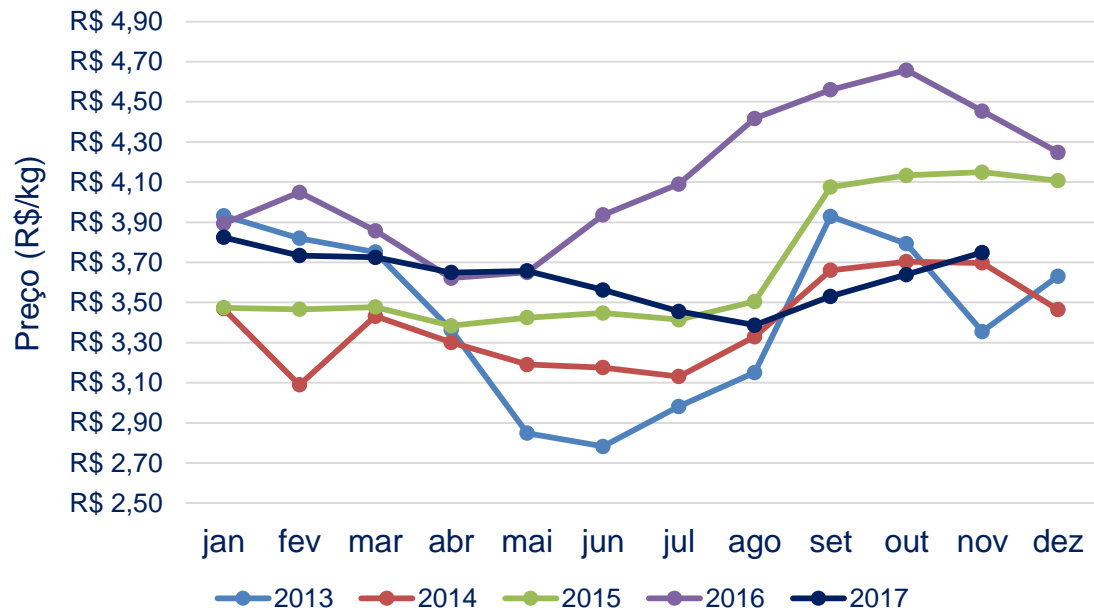
Futuro Carne Suína



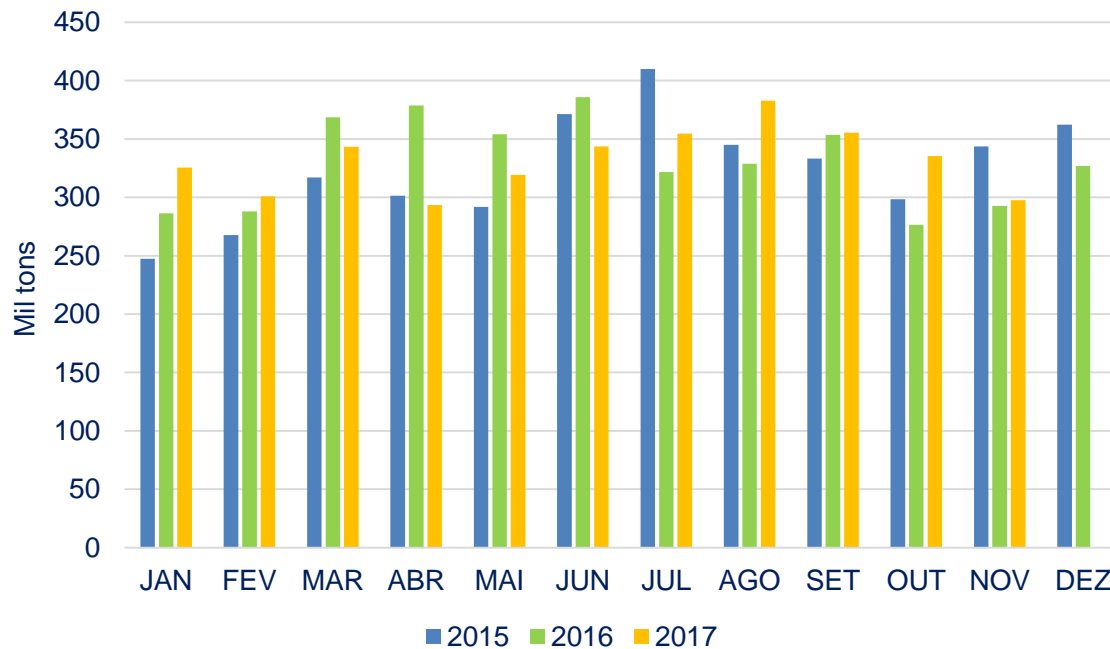
Anos	Taxa de	Produção (toneladas)	Consumo em toneladas	Excedente em toneladas
	Crescimento PIB	Taxa de Crescimento da Produção 2,38%		
2.017	0,89%	3.819.797,80	3.052.214,19	767.583,61
2.018	2,60%	3.910.708,99	3.140.435,83	770.273,15
2.019	2,70%	4.003.783,86	3.233.200,92	770.582,95
2.020	2,54%	4.099.073,92	3.325.422,41	773.651,51
2.021	2,47%	4.196.631,88	3.418.796,74	777.835,14
2.022	2,50%	4.296.511,72	3.515.443,97	781.067,75

Carne Frango

- Preços do frango inteiro resfriado no atacado da Grande SP

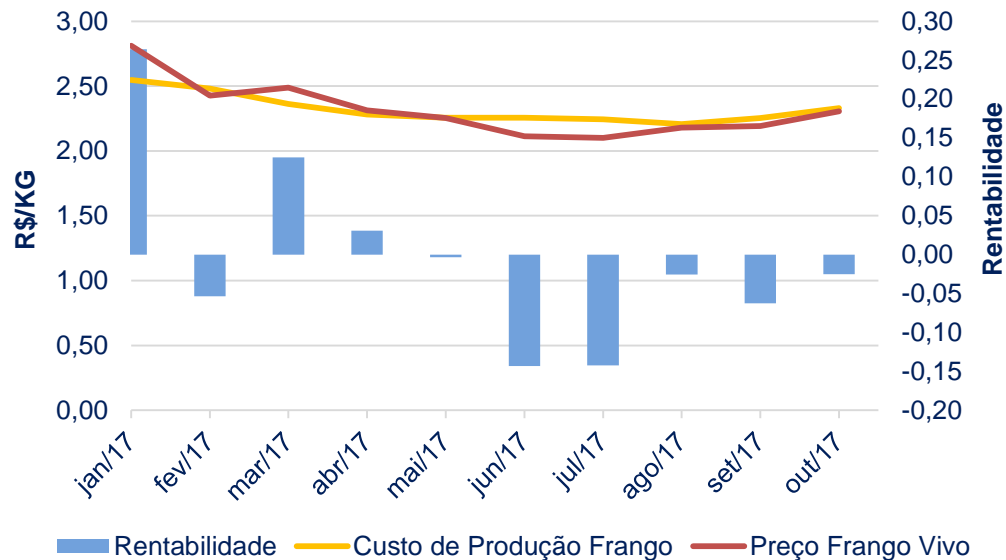


Exportações



Rentabilidade

- Rentabilidade com base nos preços do frango vivo no mercado spot e dos custos de produção de aves, de jan/17 a set/17.



Futuro



Anos	Taxa de	Produção (toneladas)	Consumo em toneladas	Excedente em toneladas
	Crescimento PIB	Taxa de Crescimento da Produção 3,29%		
2.017	0,89%	14.334.804,00	9.370.857,72	4.963.946,28
2.018	2,60%	14.813.586,45	9.518.629,28	5.294.957,17
2.019	2,70%	15.308.360,24	9.669.964,58	5.638.395,66
2.020	2,54%	15.819.659,47	9.821.700,98	5.997.958,50
2.021	2,47%	16.348.036,10	9.974.927,41	6.373.108,69
2.022	2,50%	16.894.060,51	10.130.932,08	6.763.128,42

Futuro



- Suínos e Aves
 - Incertezas para o crescimento econômico;
 - Atraso colheita soja/2017 vai prejudicar colheita do milho em 2018;
 - Aumento dos custos de produção;
 - Oferta de carne bovina em 2018 → carnes concorrentes.

Futuro



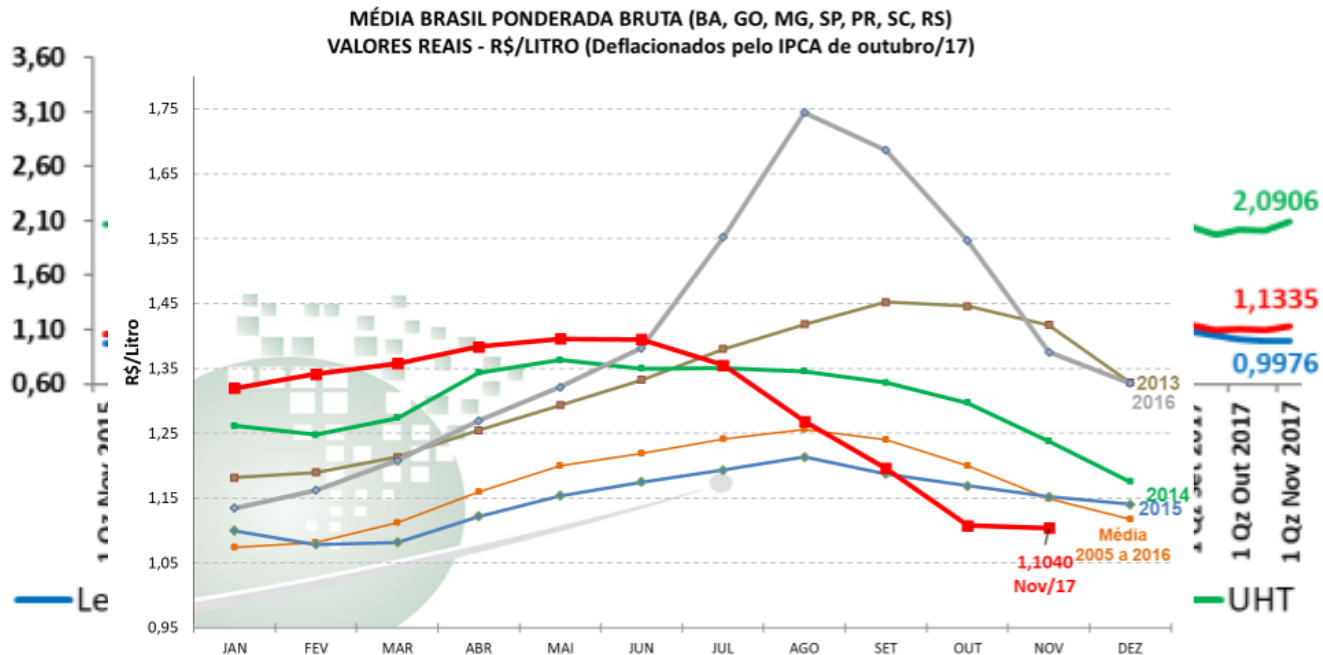
- Suínos
 - Consumo doméstico mais elevado caso crescimento da economia seja melhor que o deste ano → menores excedentes exportáveis;
 - Desafio de aumentar a produção para atender a demanda interna+externa;
 - Preocupação: exportações menores em 2017 → como será em 2018 com as reduções da China e Rússia?
 - Previsão de embarques para Coreia do Sul vai se concretizar?

Futuro

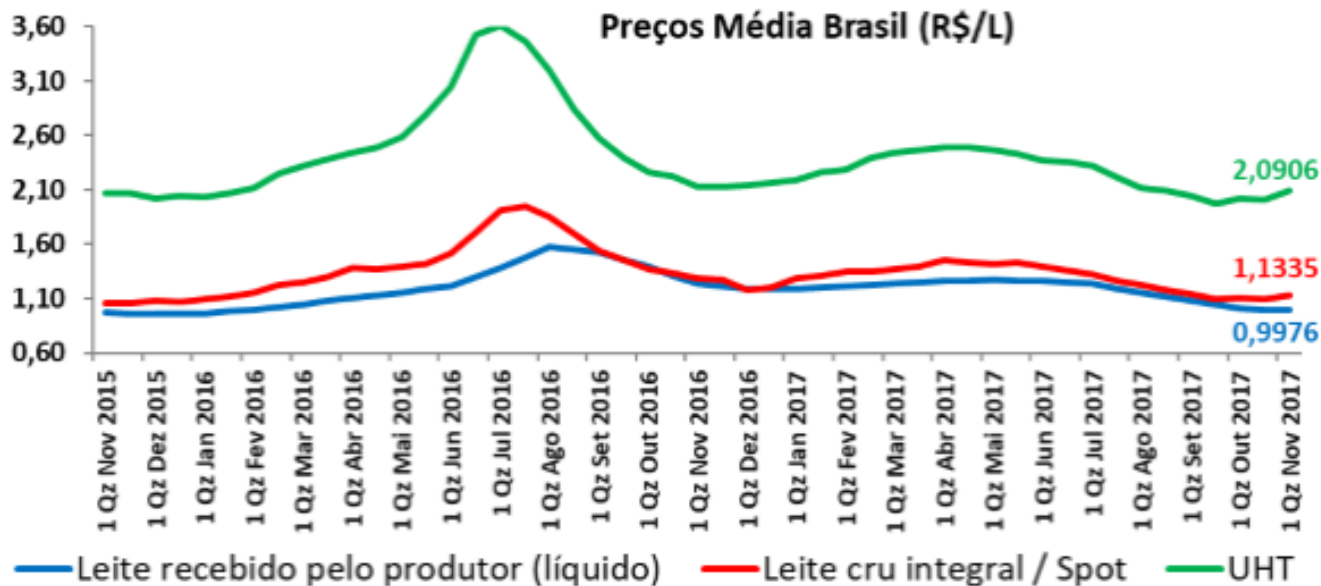


- Frango
 - Demanda interna praticamente constante (temos potencial de comer mais frango???);
 - Demanda externa aquecida + produção ajustada = boa rentabilidade para o setor, mesmo com custos mais elevados que neste ano.

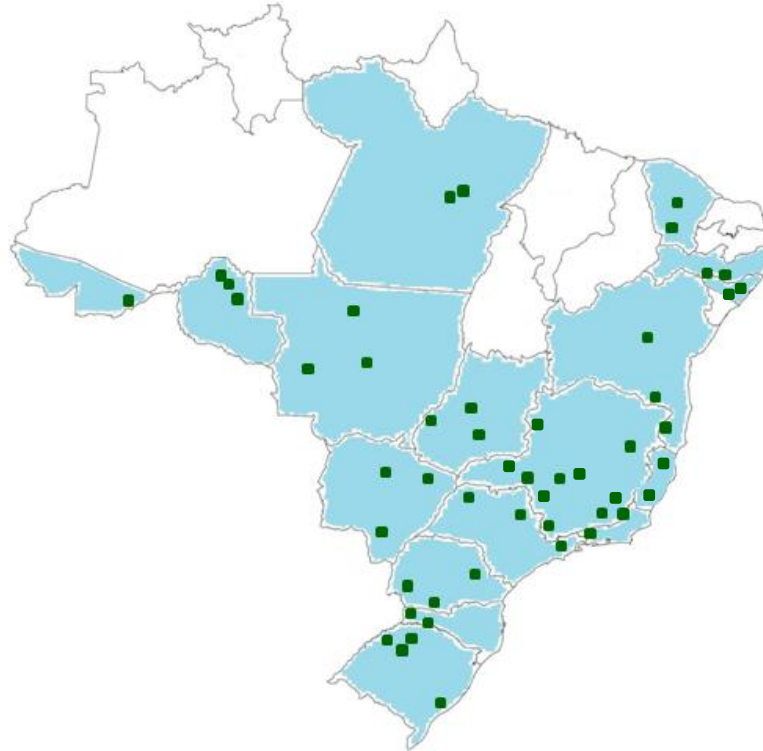
Leite



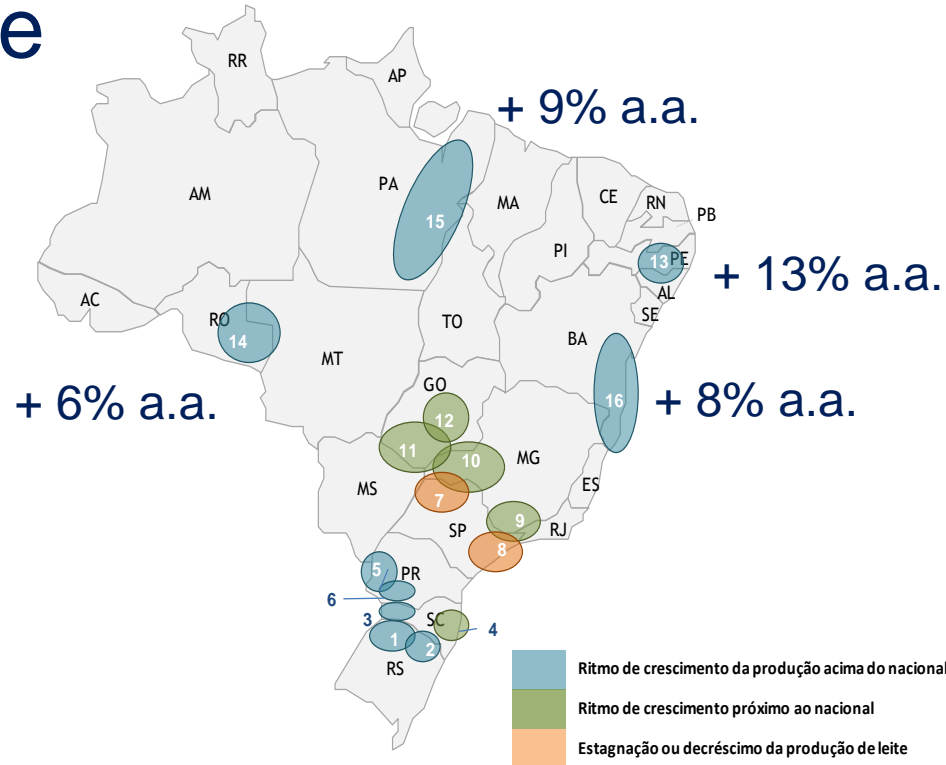
Leite



Panorama Geral



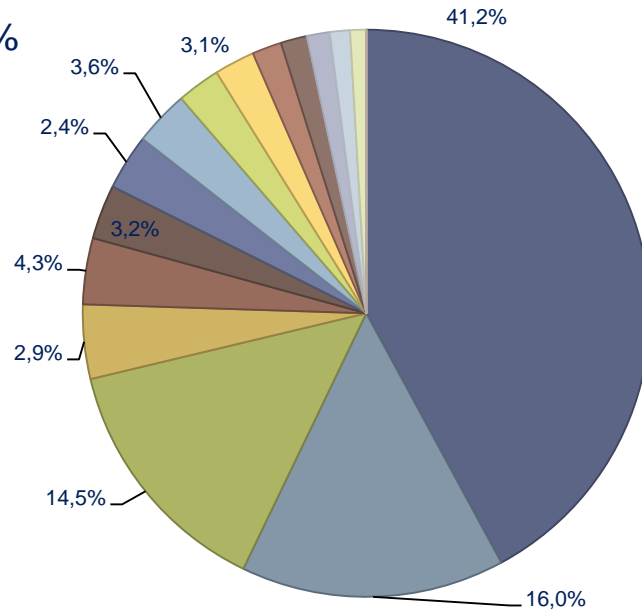
Painéis: regiões de fronteira do leite



Composição Custos

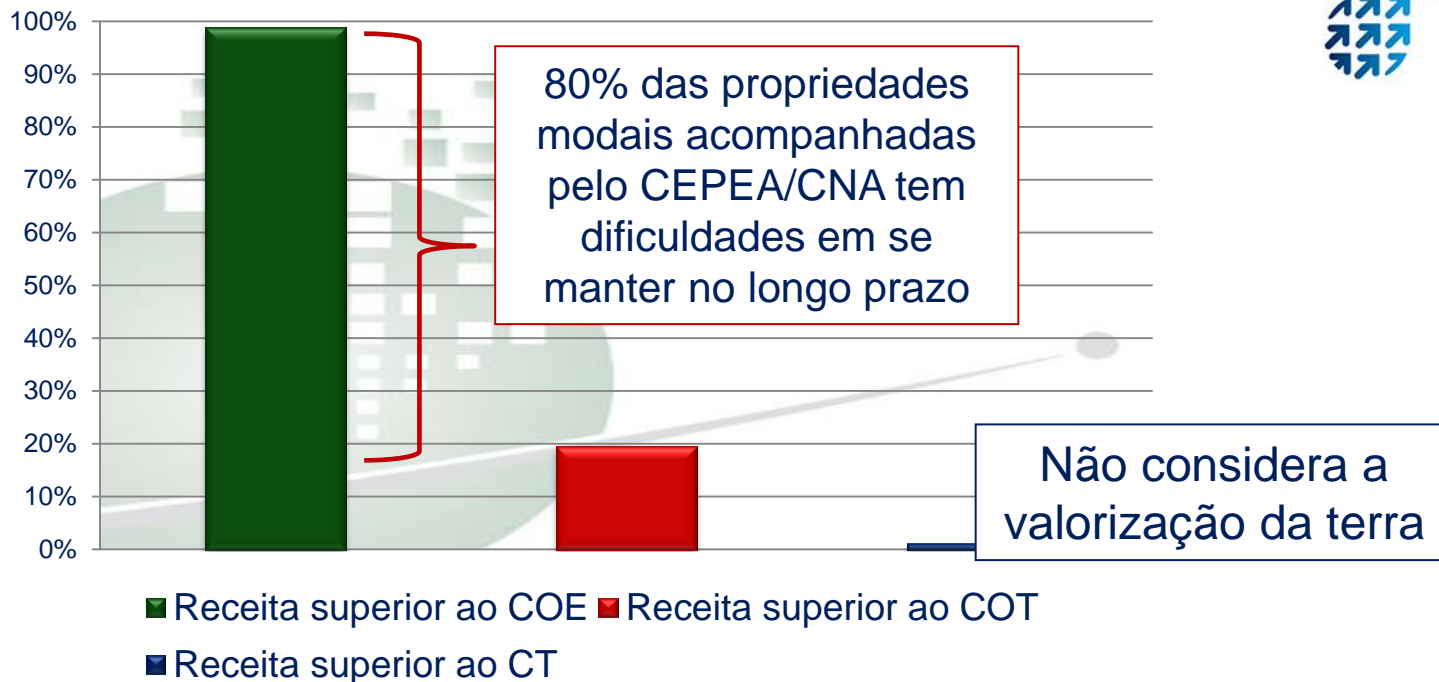


- Medicamentos 3,6%
- Inseminação 1,5%

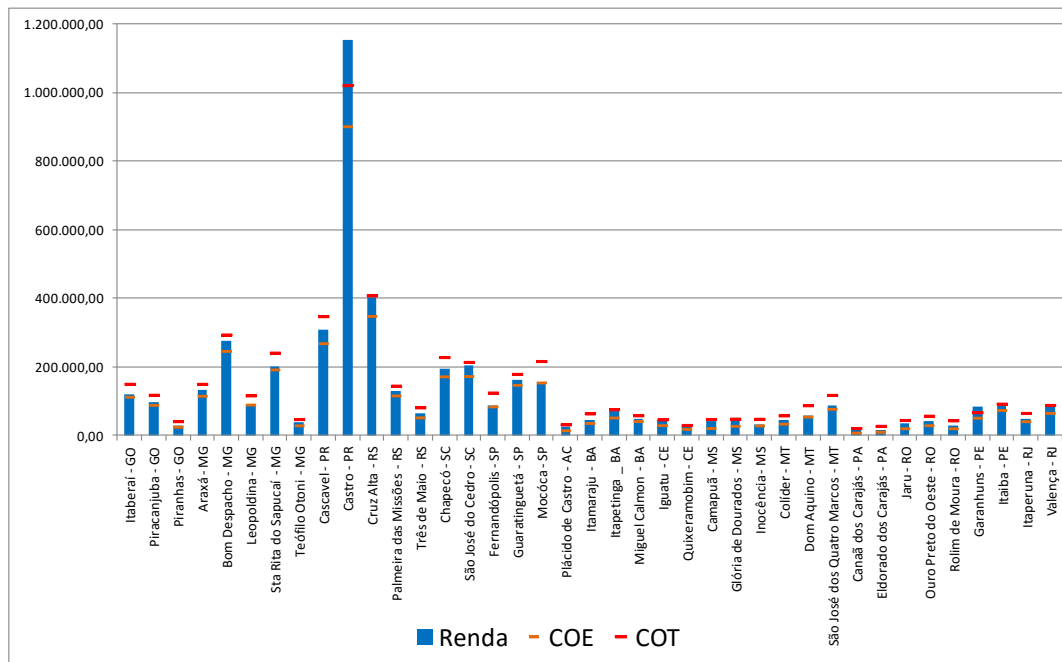


- Concentrado
- Mão-de-obra contratada para manejo do rebanho
- Silagem (Insumos + M.O. contrat.)
- Forrageiras anuais (Insumos + M.O. contrat.)
- Gastos administrativos, impostos e taxas
- Energia e combustível
- Material de ordenha
- Medicamentos
- Assistência técnica
- Suplementação Mineral
- Manutenção - Benfeitorias
- Manutenção - Máquinas, implementos, equipamentos e utilitários
- Inseminação Artificial
- Manutenção - Forrageiras perenes (insumos + M.O. contrat.)
- Transporte do leite
- Aleitamento Artificial
- Outros

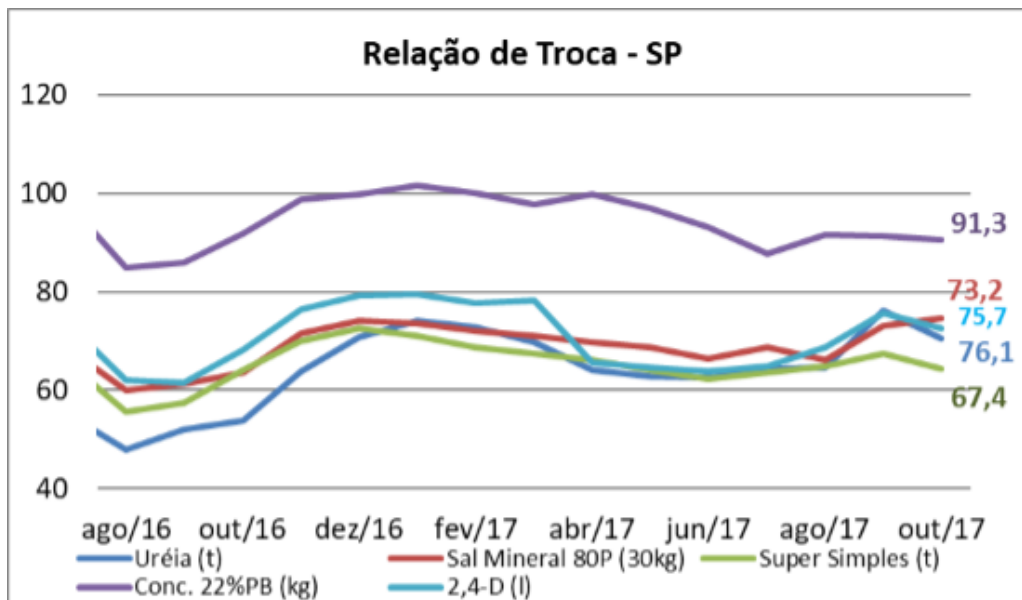
Rentabilidade



Rentabilidade



Relação de Troca



Futuro



Anos	Taxa de Crescimento PIB	Produção (litro)	Consumo em litros	Excedente em litros
		Taxa de Crescimento da Produção 3,33%		
2.017	0,89%	23.940.606,23	23.750.213,67	190.392,56
2.018	2,60%	24.737.828,42	24.348.545,36	389.283,06
2.019	2,70%	25.561.598,10	24.973.930,75	587.667,35
2.020	2,54%	26.412.799,32	25.595.718,46	817.080,86
2.021	2,47%	27.292.345,54	26.224.171,47	1.068.174,07
2.022	2,50%	28.201.180,65	26.871.925,81	1.329.254,84

Futuro: preços



UF	novembro-17 (pelo leite entregue em outubro)	dezembro-17 (pelo leite a ser entregue em novembro)	janeiro-18 (pelo leite a ser entregue em dezembro)	fevereiro-18 (pelo leite a ser entregue em janeiro)
GO - Mercado	1,0467	1,0507	1,0507	1,0533
MG - Mercado	1,1476	1,1477	1,1559	1,1840
SP - Mercado	1,1955	1,1896	1,2142	1,2142
PR - Mercado	1,0760	1,0824	1,0824	1,0824
RS - Mercado	1,0560	1,0705	1,0875	1,1030
ES - Mercado	1,1798	1,2099	1,2580	1,2580

Estimativas de rebanho



- Corte:
 - 70 milhões de fêmeas em reprodução (>3 anos)
 - 180 milhões de animais (total)

- Leite:
 - 27 milhões
 - Sul: 10 mi
 - Resto do BR: 17 mi
 - Cálculo: abate e índices técnicos de painel

Mercado de corte- CEPEA



	Rebanho IBGE	Rebanho Painel	Vacas Painel	Vacas Inseminadas Painel	Vacas Inseminadas IBGE
AC	2.916.207	823.004	57.172	6,95%	202.580
BA	10.758.372	359.032	26.287	7,32%	787.688
GO	21.887.720	2.691.285	196.481	7,30%	1.597.945
MA	7.643.128	85.771	6.486	7,56%	577.987
MG	23.768.959	408.371	18.574	4,55%	1.081.106
MS	21.357.398	5.387.860	376.147	6,98%	1.491.041
MT	29.364.042	4.450.434	351.977	7,91%	2.322.354
PA	20.271.618	4.052.230	320.264	7,90%	1.602.148
PR	9.314.908	196.488	14.202	7,23%	673.297
RO	13.397.970	895.227	80.478	8,99%	1.204.440
RS	13.737.316	1.312.840	170.820	13,01%	1.787.431
SP	10.468.135	264.238	65.546	24,81%	2.596.696
TO	8.401.580	1.675.957	128.762	7,68%	645.486
Total	193.287.353	22.602.737	1.813.198	8,02%	16.570.198

Mercado de leite - CEPEA



	Vacas Ordenhadas IBGE	Rebanho Vacas Painel	Vacas Inseminadas Painel (Total)	Vacas Inseminadas Painel (%)	Vacas Inseminadas IBGE
AM	99.128	20.466	1.095	5,3%	5.303
BA	1.585.941	34.998	1.781	5,1%	80.692
ES	382.861	15.049	756	5,0%	19.225
GO	2.544.301	86.625	5.027	5,8%	147.641
MG	5.423.676	14.881	5.394	36,2%	1.965.976
MS	508.708	112.524	6.077	5,4%	27.474
MT	603.546	70.134	4.051	5,8%	34.860
PB	226.649	2.828	102	3,6%	8.182
PE	491.188	8.332	509	6,1%	29.999
PR	1.641.009	7.052	2.280	32,3%	530.634
RJ	405.706	21.040	1.296	6,2%	24.999
RO	667.350	112.463	5.809	5,2%	34.471
RS	1.496.671	2.112	713	33,7%	505.061
SC	1.110.700	2.725	1.215	44,6%	495.081
SE	230.573	5.134	399	7,8%	17.916
SP	1.240.569	3.623	804	22,2%	275.475
TO	468.964	37.306	1.894	5,1%	23.805
Total	19.127.540	557.292	39.201	7,0%	1.345.476

Oportunidades



- Corte, ovos e leite - **mercado descentralizado**
 - Corte: crescente - falta de carne
 - Pecuaristas estão de olho em tecnologia, busca por aprimoramento
 - Setor sanitário incluído nesta busca
 - Ovos: crescente - sem concentração
 - Setor que cresce em produção e principalmente exportações;
 - Mais facilidade para se trabalhar com insumos (medicamentos) frente a suínos/aves
 - Leite: entrada de novos players ?!?
 - Lactalis ou Lala = compra da Itambé e Vigor
 - Busca por aumento na produtividade e qualidade do produto

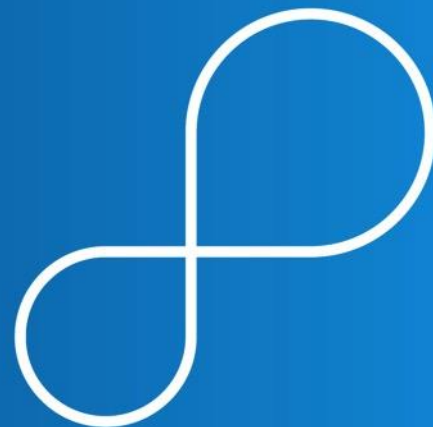
Desafios ?!?

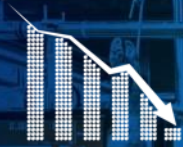


- Suínos e Frango - **mercado concentrado**
 - Pressão por preços de insumos – briga por centavos nutrição, genética e medicamentos
 - Alternativas a carnes caras
 - Suíno: nichos de mercado no Brasil
 - Frango virou *commoditie*
 - Mercado externo
 - Países asiáticos = busca por proteína barata
 - Saída principalmente para o frango

Ourofino Day
2017

Fábio Viotto
Diretor de Marketing





**Crise
potencial
no fornecimento
de alimento**

Fonte: Future Brands

↓ 37%
alimento de
países em
desenvolvimento
por problemas
logísticos



**Demanda
de alimento**

Taste Mode. Pearlfisher Futures 2014




**Produção mundial
de carne**

Taste Mode. Pearlfisher Futures 2014

A high-angle, blue-tinted photograph of a busy crowd of people walking on a city street. The image has a strong blue color cast and motion blur, suggesting a fast-paced, dynamic environment. The people are seen from above, moving in various directions. In the center of the image, there is white text that reads "Mudanças mundiais exigem um novo olhar.".

Mudanças mundiais exigem
um novo olhar.



Uma evolução cultural se
faz necessária.



América Latina

2014

% World

Carne Bovina

18.183.109

28,11%

Frango

23.819.874

23,74%

Carne Suína

7.097.475

6,15%

Total

49.100.458

17,51%

% World Prod.

% Latam Prod.

2000

2014

2000

2014

Carne Bovina

11,86%

15,14%

48,06%

53,86%

Frango

10,42%

12,87%

49,70%

54,22%

Carne Suína

2,97%

3,08%

49,89%

50,01%

Total

7,63%

9,37%

49,01%

53,48%

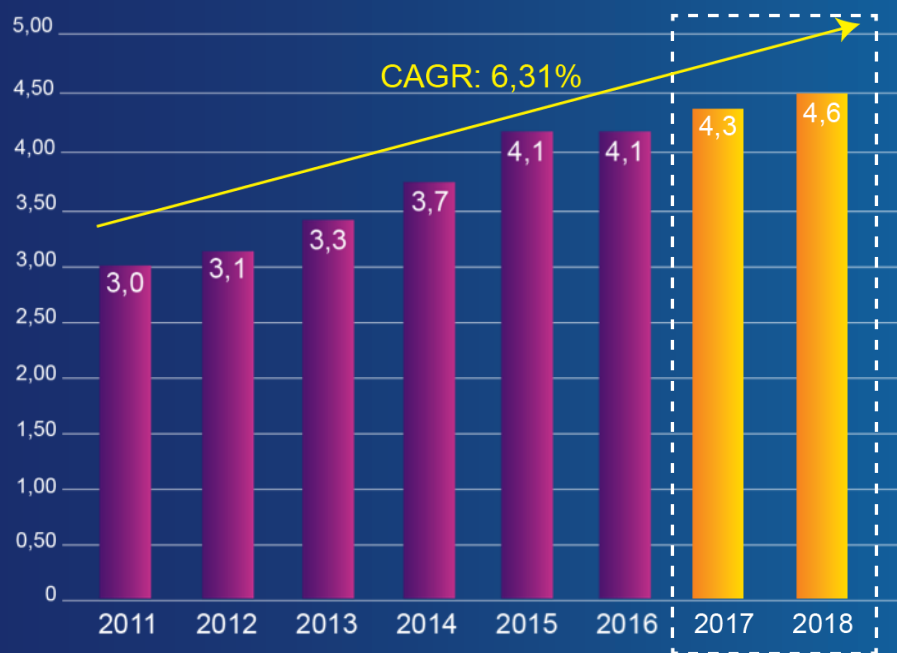
9,37%

53,48%

Evolução de receita líquida

Mercado Veterinário - R\$ bilhões

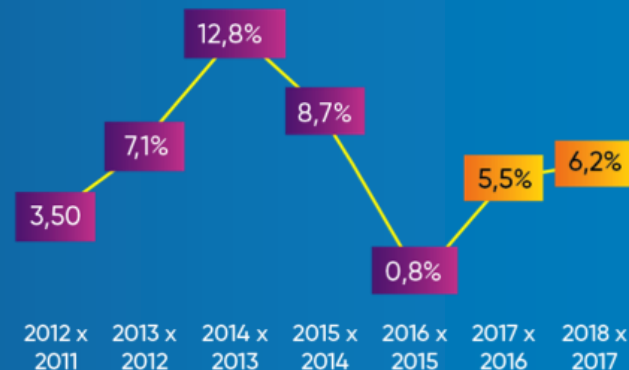
Animais de produção



Fonte: SINDAN (2011 a 2016) / 2017 e 2018: Projeções OF

Evolução do Mercado Veterinário

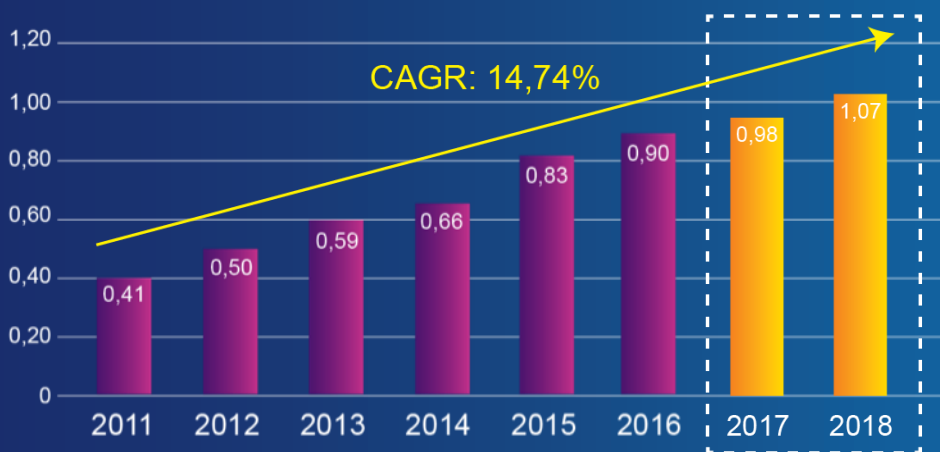
Taxa de Evolução de Mercado



Evolução de receita líquida

Mercado Veterinário - R\$ bilhões

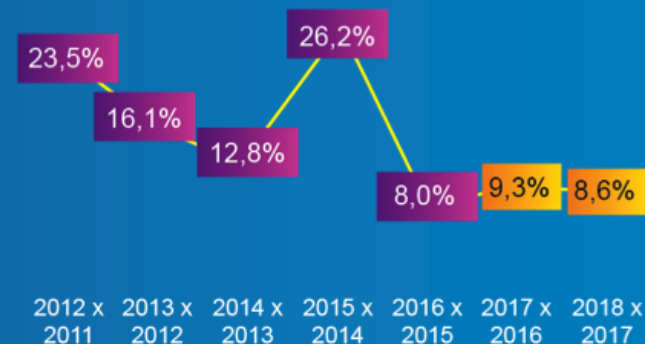
Animais de companhia



Fonte: SINDAN (2011 a 2016) / 2017 e 2018: Projeções OF

Evolução do Mercado Veterinário

Taxa de Evolução de Mercado



Brasil

A man in a white lab coat is leaning over a wooden railing, examining a pig in a farm setting. The scene is illuminated with a warm, orange light, suggesting an indoor or shaded environment. The man is looking down at the pig, which is partially visible through the railing. In the background, other pigs are visible in similar enclosures, creating a sense of a large-scale agricultural operation.

O agronegócio cria
aproximadamente 37% de
todos os empregos do País.

A blue-tinted photograph showing a person wearing white gloves handling animal carcasses on a table in a processing facility. The carcasses are partially wrapped in plastic. The background is slightly blurred, showing more of the facility.

Brasil

O setor de proteína animal está consolidado como um dos principais motores das exportações brasileiras.



Pets

A close-up photograph of a woman with long dark hair, smiling warmly. She is holding a light-colored puppy in her arms. In the foreground, a small white kitten with large blue eyes is looking towards the camera. The entire image is bathed in a warm, golden-yellow light, creating a soft and affectionate atmosphere.

O Brasil é o 2º
maior mercado
pet do planeta.



Pets

População de gatos
aumenta o dobro em
relação à de cães.

Pets

Expectativa de vida de
cães e gatos aumentou
nos últimos 30 anos.



Pets

A close-up photograph of a woman with long dark hair kissing a small, light-colored dog on the cheek. The dog has its mouth open and tongue out, appearing happy. The background is blurred, suggesting an outdoor setting. The entire image has a soft, warm color palette.

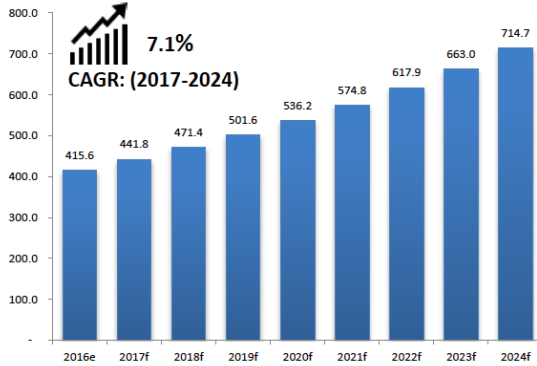
Mercado cresce
graças a mudanças
no comportamento
dos donos.



4.1 Brazil Pet Veterinary Drugs Market Size (USD Million) & Y-O-Y growth (%) - 2016-2024



Fig: 4-1 Brazil Pet Veterinary Drugs Market Size (USD Million), 2016-2024

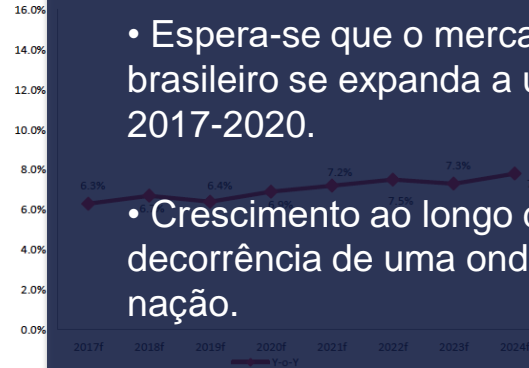


Source: Research Nester

Key Findings

- Brazil pet veterinary drugs market is expected to expand at a CAGR of 6.6% between 2017-2020. Further, the market is projected to flourish at a CAGR of 7.5% between 2020-2024.
- Brazil pet veterinary drugs market has witnessed growth over the past few years on the account of surging adoption of pets in the nation. Further, improving lifestyle of the people is envisioned to bolster the growth of Brazil pet veterinary drugs market in the upcoming years.
- These factors are creating huge opportunities for the pet veterinary drugs manufacturers to introduce their drugs and vaccines in these markets. Further, continuous strengthening bond between pets and pet owners is expected to yield the growth of pet veterinary drugs market.

Fig: 4-2 Brazil Pet Veterinary Drugs Market Y-O-Y Growth Rate, 2017-2024



Source: Research Nester

Fig: 4-3 Brazil Pet Veterinary Drugs Market Administration-2016

- Espera-se que o mercado veterinário pet brasileiro se expanda a um CAGR de 6,6% entre 2017-2020.

- Crescimento ao longo dos últimos anos em decorrência de uma onda de adoção de pets na nação.

- Mudança no estilo de vida das pessoas.

- Oportunidades para as indústrias de medicamentos veterinários pet competirem nos segmentos terapêuticos e vacinas.

Source: Research Nester

5.1.1. Growth Drivers

Rise in Number of Pet Ownership

- The continuous rise in the pet ownership of companion animals specially cats and dogs has been witnessed in Brazil.
- Further, the number of companion animals ownership is anticipated to increase as companion animals plays an important role in the lives of the people.
- Various health benefits such as less stress and high physiological stability and animal assisted therapies are bolstering the bond between the pet and their owners. Further, this affectionate bond is increasing the spending on pets which is driving the growth of pet veterinary drugs market.
- In the previous decade, the spending on the pet healthcare and welfare increased about 20%. Further, the increasing willingness of the pet owners to spend on companion animals is likely to drive the growth of the market.



The pet veterinary drugs industry is anticipated to keep the pace in Brazil over the next five to six years. The veterinary industry is witnessing a rise in Brazil owing to the presence of top leading Brazilian companies in the country. Further, acquisitions and joint ventures are giving rise to the innovative products and building extensive network of companies.



According to the Petsecure pet insurance company, Brazil ranks second with 35,800,000 pet dog ownership in the nation. Further, Brazil has the largest number of small dogs per capita in the world. Furthermore, Brazil accounts for 12,466,000 cat ownership and hold the fourth position across the globe. The companion animal ownership is projected to increase in the country which is expected to foster the growth of the Brazil pet veterinary drugs market.



Impact Analysis:- Rise in the number of companion animals ownership is one of the major growth driver which is fuelling the growth of pet veterinary drugs market in the Brazil.

Aumento no número de proprietários de animais de estimação

- O aumento contínuo no número de proprietários de animais de estimação, especialmente cães e gatos, tem sido testemunhado no Brasil.
- A ligação afetiva está aumentando os gastos com os pets, o que impulsiona o crescimento do mercado de medicamentos veterinários destinados aos mesmos.
- Aumento da preocupação com a saúde e o bem-estar animal.

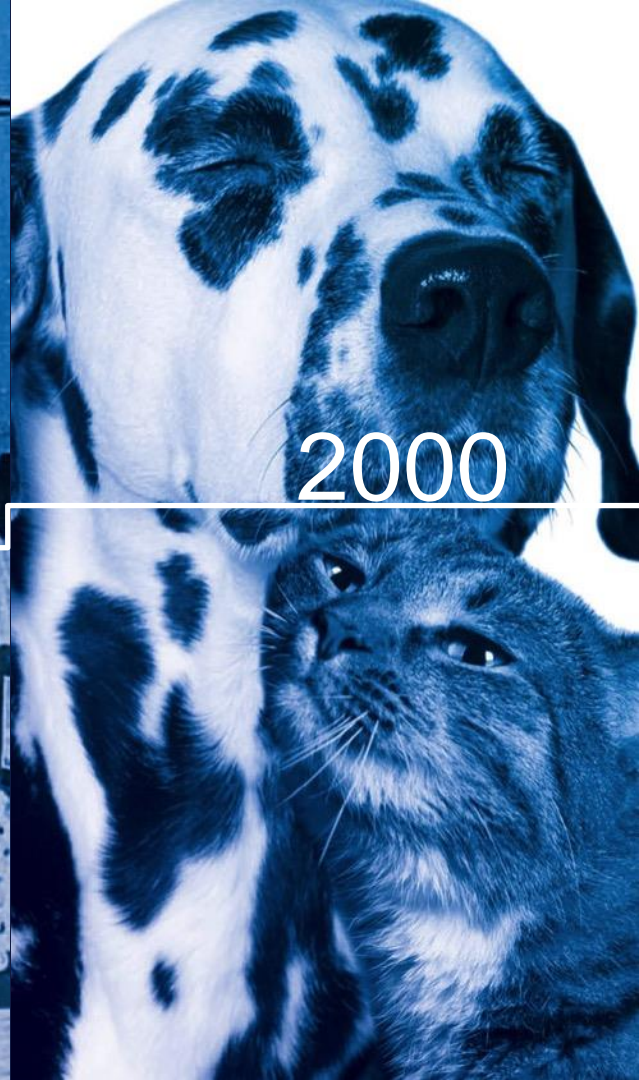
Pesquisa
CVA Pet Care
2017

2 anos consecutivos
citada como a
**Melhor Força de Marca
e Melhor Fabricante**

Trajectoria

1987

2000



2005



2011



2014



Unidade Saúde Animal Cravinhos (SP)

180.000 m²
de área



Nova Fábrica de Biotecnologia Cravinhos (SP)

6.842 m²

de área
sendo 4.554 m²
dedicados para a
produção.

2015

Ciclo de forte crescimento



2016

Impactos
externos e internos



2017

30 anos

Retomada do crescimento
de forma sustentável





Propósito



Repensamos
o nosso processo
e a nossa estratégia
de marca

Necessidades
do mundo?

Propósito

O que nos
torna especiais?

Nosso propósito

Propósito

Reimaginando a saúde animal

O nosso propósito traduz toda a essência que queremos transmitir ao mercado da saúde animal. Já está embutido em nossa cultura e estará implícito em nossos três pilares.

Nossos pilares

Inovação Integrada

Ideias e soluções para atender às necessidades do mundo, das pessoas e dos mercados.

Nossos pilares

Envolver e Colaborar

Trabalhar em colaboração com nossos clientes, parceiros e comunidades em um movimento de transformação e evolução para o setor.

Nossos pilares

Construir e Nutrir Relações

Inspirar, empreender, conectar, colaborar e fazer negócios para construir e nutrir relações na geração de valores compartilhados.

Nossos três pilares informam e orientam nossas ações e decisões.

Personalidade

Ágil e simples

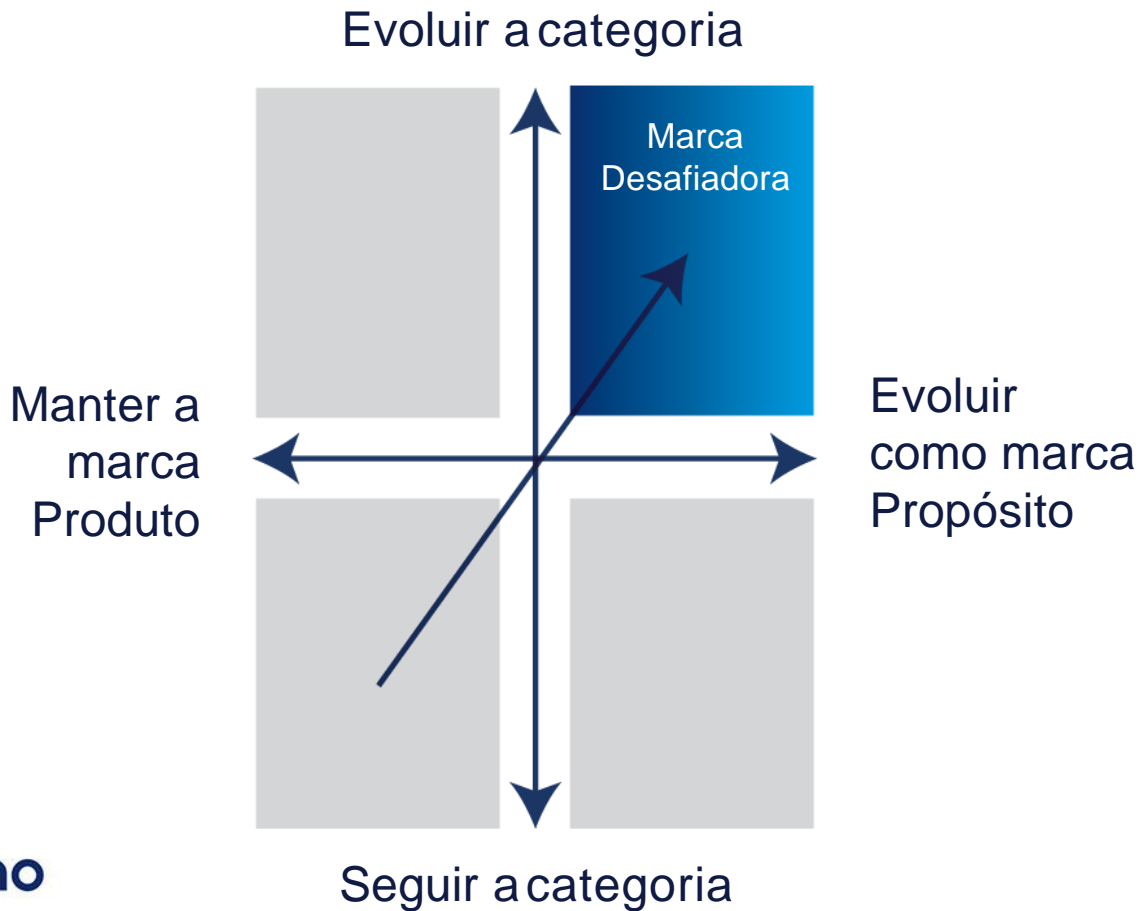
Aberta e colaborativa

Atitude empreendedora

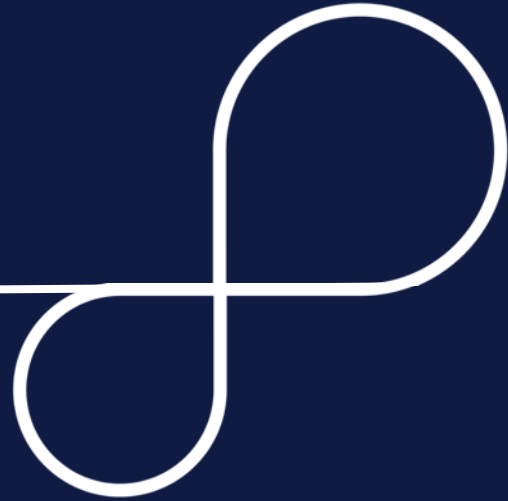
Transparente e envolvente

Brasileira

A nossa personalidade é a característica marcante que nos acompanha e define a nossa trajetória de empreendedorismo.



Reimaginamos



Vivência de Propósito





Promovemos Geração de Demanda Animais de Produção

- Entrega de serviços

89 Consultores Técnicos

11.000 fazendas cadastradas

579 propriedades na plataforma **Cliente Ouro**

Resultados

23% de aumento
em geração de demanda
(R\$ 46,9 MM para R\$ 57,8 MM)

26% de aumento nas visitas
(cerca de 40 mil* fazendas)

*De janeiro a outubro

18% de aumento na taxa de positivação

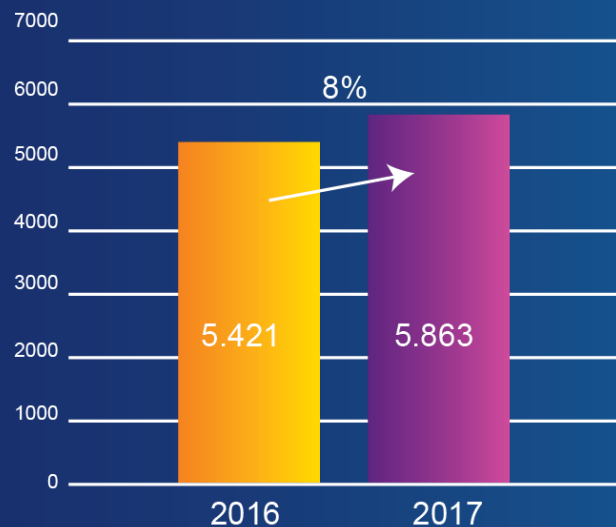
Promovemos Geração de Demanda Animais de Produção

Resultados

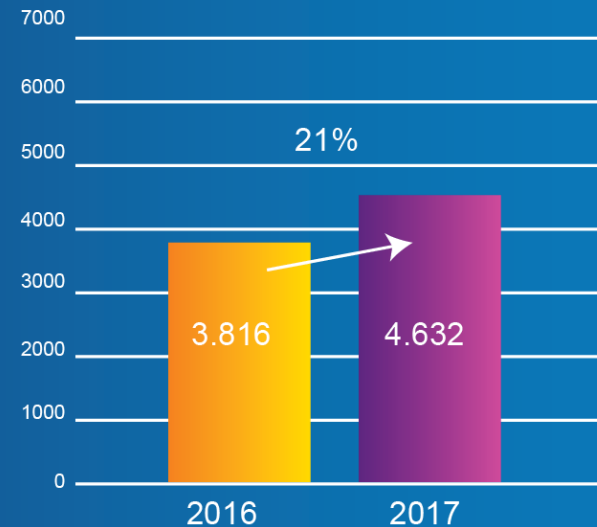
(Acumulado jan-out)

Indicadores Comerciais

Visitação de Clientes



Positivação de Clientes





Entrega soluções
que geram valor



Pilar inovação Integrada







PROGRAMA CONHECIMENTO

Uma forma de distribuir conteúdo relevante a todo setor veterinário.



258

pessoas treinadas



Programa Conhecimento

Uma forma de distribuir conteúdo relevante a todo o setor veterinário.



Cronograma dos Cursos 2017



Setembro	Outubro	Novembro
<p>Curso: Liderança, Gestão e Retenção de Talentos – Módulo I 11/9/2017 10h30 às 16h30 Palestrante: Luciana Chagas – Analista de Desenvolvimento Organizacional da Ourofino Saúde Animal Público-alvo: lojistas e empresários do mercado pet</p>	<p>Curso: RAEM, Gestão de Tempo e KPI's na prática</p> <p>Turma 1 2/10/2017 13h às 18h 3/10/2017 8h às 18h 4/10/2017 8h às 17h</p> <p>Turma 2 9/10/2017 8h às 18h 10/10/2017 8h às 18h 11/10/2017 8h às 13h</p> <p>Palestrantes: Professor Francisco José Fontes Werpels – Consultor de Gerenciamento; Hugo Degiovanni – Personal & Professional Coach Certified; e Lucila Doneux – Gerente Comercial Ourofino Distribuição Pet Público-alvo: gerentes e supervisores dos parceiros da rede de distribuição Ourofino Pet</p>	<p>Curso: Mídia Digital – Como Aproveitar a Ferramenta para o seu Negócio 7/11/2017 Turma 1 – 10h às 12h Turma 2 – 14h às 16h Palestrante: Claudia Schmidt – Gerente Serviços de Marketing da Ourofino Saúde Animal Público-alvo: lojistas e empresários do mercado pet</p> <p>Curso: Treinamentos de Novos 8 e 9/11/2017 8h às 18h Palestrante: Juliana Trigo ou Fernanda Mattos – Analistas técnicas da Ourofino Pet Público-alvo: promotores técnicos e vendedores dos distribuidores</p>
<p>Curso: Liderança, Gestão e Retenção de Talentos – Módulo II 12/9/2017 8h30 às 16h30 Palestrante: Luciana Chagas – Analista de Desenvolvimento Organizacional da Ourofino Saúde Animal Público-alvo: lojistas e empresários do mercado pet</p>		
<p>Curso: Usando Técnica de Vendas para Trabalhar as Objeções 13/9/2017 8h às 18h Palestrante: Juliana Trigo ou Fernanda Mattos – Analistas Técnicas da Ourofino Pet Público-alvo: promotores técnicos e vendedores dos distribuidores</p>		<p>Curso: Design Retail – O Foco do Ponto de Venda 21/11/2017 13h às 16h Palestrante: Fábio Viotto – Diretor de Marketing da Ourofino Saúde Animal Público-alvo: lojistas e empresários do mercado pet</p>



ourofino.com

Com **Regepil**,

CICATRIZAD
CICATRIZAD

ficou fácil.



Regepil é uma nova formulação com agentes exclusivamente cicatrizantes que se associam para uma cicatrização mais rápida e de melhor qualidade. Sua aplicação em spray é mais cômoda e silenciosa para o animal e dispensa o contato da mão do aplicador com o ferido a ser tratado. Regepil é o verdadeiro cicatrizante.

ourofino
saúde animal

Entrega soluções
que geram valor

Pilar Inovação Integrada



Parceiros

43 distribuidores com equipe comercial totalizando cerca de 400 pessoas (vendedores, supervisores e promotores técnicos)

Suportados

Estratégia Pet


Equipe Ourofino

42 pessoas da Ourofino envolvidas com a entrega de valor

- Propec, Programa de Visitas em médicos veterinários, baseado em Frequencia e Sequencia para gerar relacionamento e divulgação para gerar prescrição
- 4,8 mil veterinários cadastrados
- 22,6 mil visitas realizadas até nov/17
- Realizadas pelos promotores técnicos e Consultores Técnicos da Ourofino

Estratégia Pet

- Foco na venda e divulgação de produtos terapêuticos
- Reforço do programa de Consultores Técnicos e de trabalho técnico
- Forte presença junto ao mercado veterinário para gerar prescrição
- Preparação do portfólio de vacinas e da estratégia de penetração de mercado
- Compartilhamento de conhecimento: 2,7 mil treinamentos realizados, para mais de 16 mil pessoas em todo o Brasil em 2017



Estratégia de internacionalização da marca



Vendíamos no mercado
externo, com foco na
América Latina,
medicamentos, vacinas
e outros produtos
veterinários.

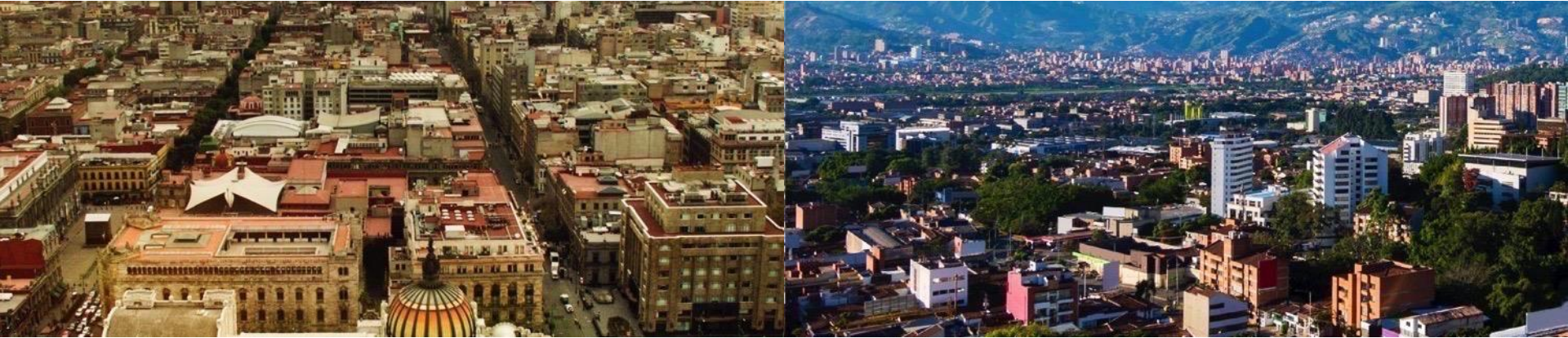


Estratégia de crescimento da marca

Operações Internacionais
apontadas como um dos
vetores de crescimento da
companhia.
Foco: México e Colômbia

Pilar Envolver e Colaborar

Mercados relevantes dentro do segmento veterinário



México e Colômbia: 2º e 3º maiores da América Latina, respectivamente.

México

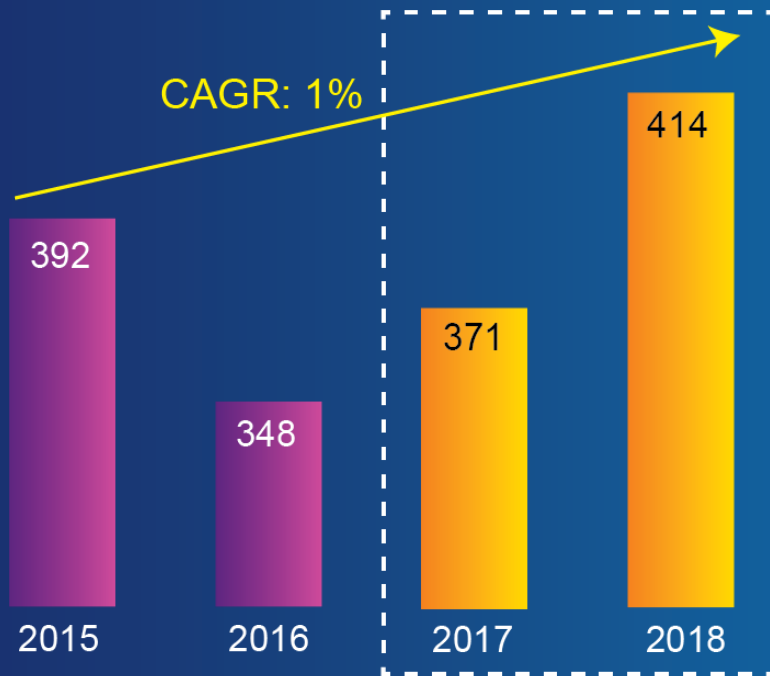


- Formação de equipe
- Reposicionamento de marca
- Investimentos em registros de produtos
- Adaptação ao modelo de negócio da Ourofino
- Entrada com produtos pet



Pilar Construir e Nutrir Relações

México



Fonte: Infarvet-Kleffman

2018: Projeção de evolução Ourofino

Evolução do Mercado Veterinário

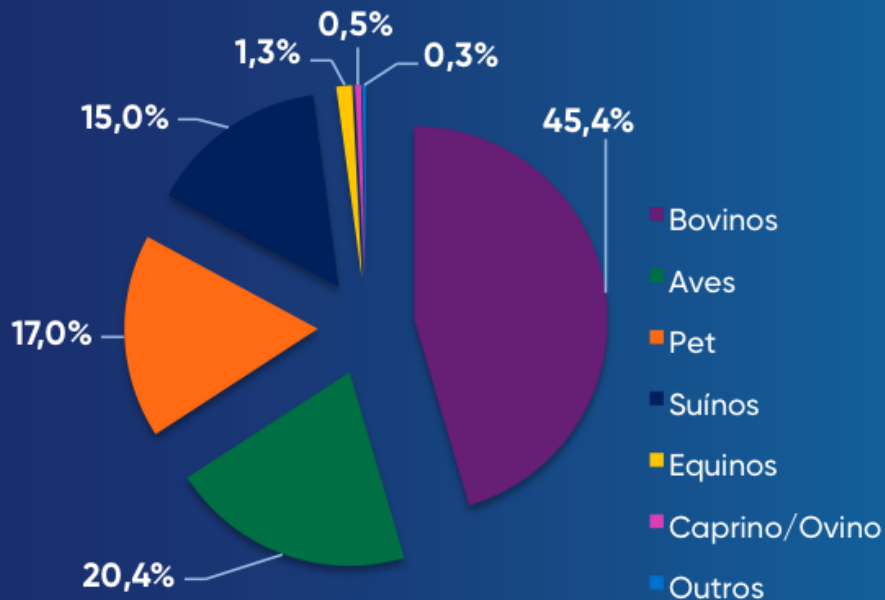
Mercado Total

Ano	Evol.
16/15	-11%
17/16	7%
18/17	12%

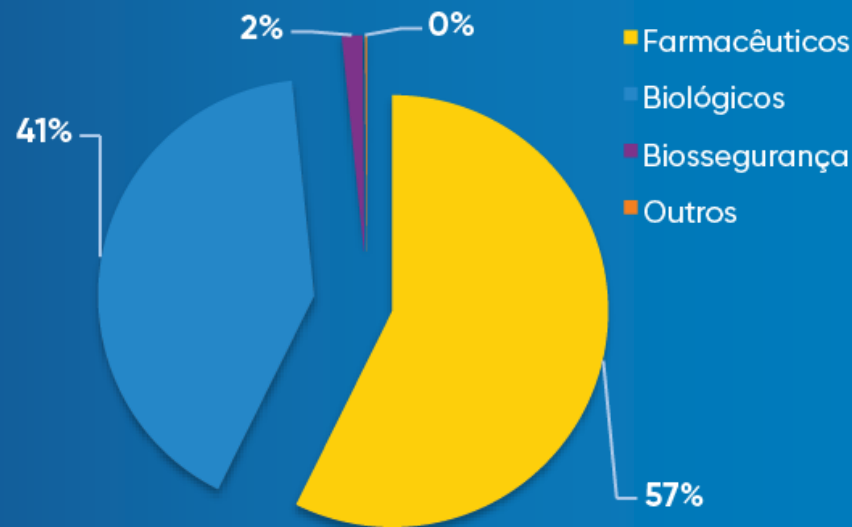
Valores em Dólares.

México

Representatividade 2016



Segmentação de Mercado



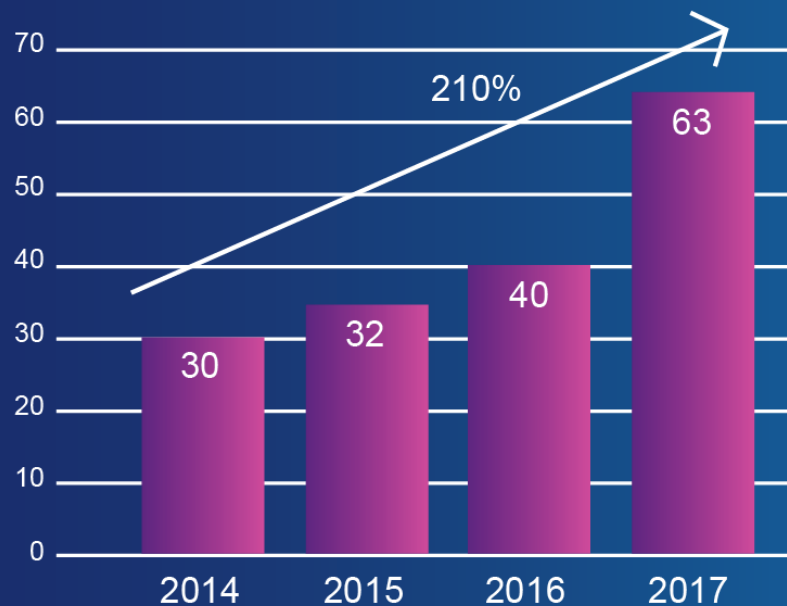
México

Desdobramentos estratégicos

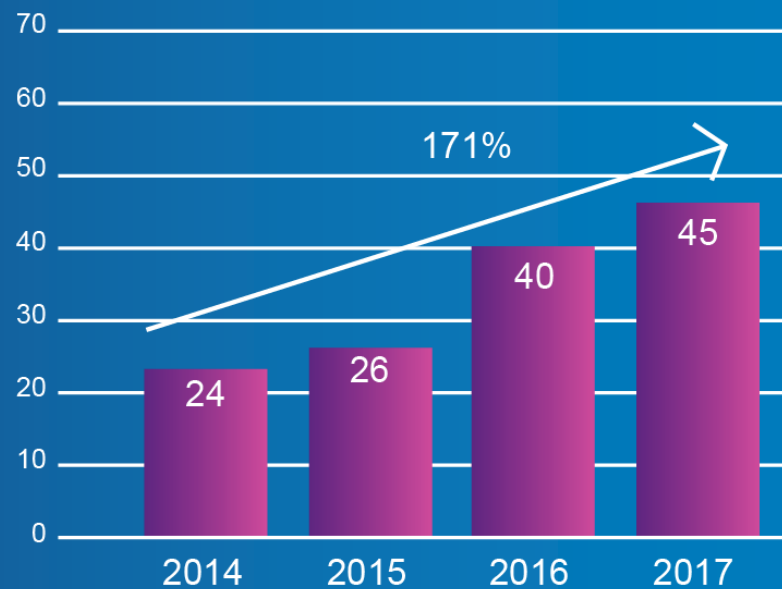
Pilar estratégico	Indicador
Aumento de penetração de mercado	Incremento do número de clientes ativos
	Incremento de cobertura geográfica: número de regiões atendidas com equipe direta
	Crescimento do headcount equipe comercial (gerentes, vendedores, promotores)
Fortalecimento do portfólio de produtos	Registros de novos produtos - Linha Grandes Animais
	Reposicionamento de produtos: busca por novos nichos de mercado, novos usos, novas oportunidades
	Introdução da Linha Pet

México

Clientes ativos



Itens em portfólio

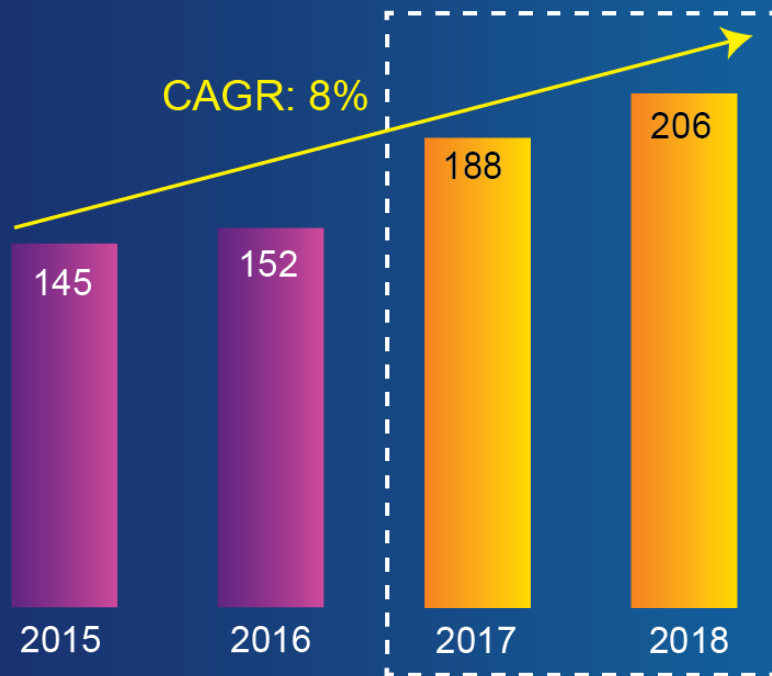


- Aquisição de distribuidor
- Formação de equipe
- Mudança do modelo comercial
- Venda pulverizada
- Mais próxima ao produtor

Colômbia



Colômbia



Fonte: Aprovet

2018: Projeção de evolução Ourofino

Evolução do Mercado Veterinário

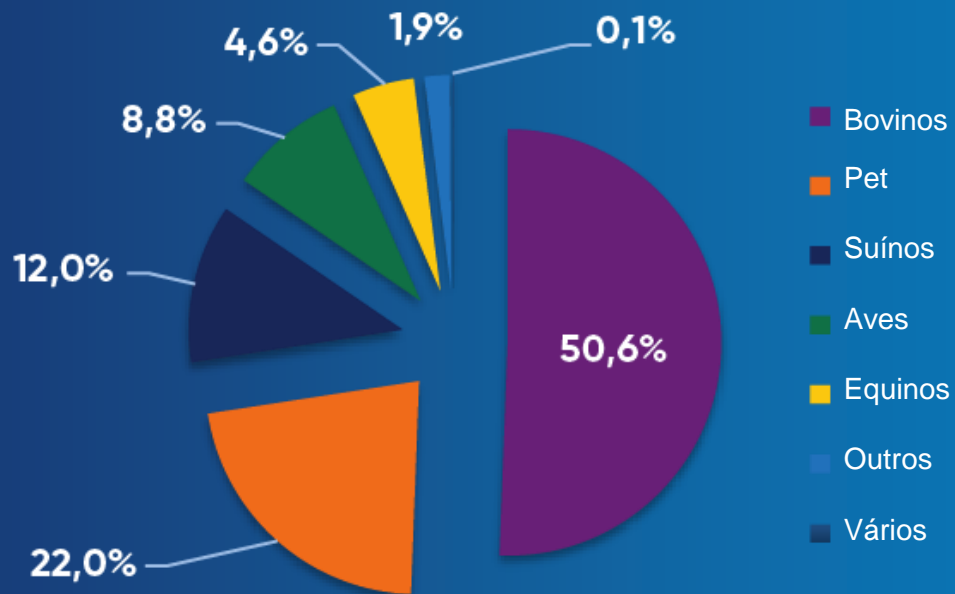
Mercado Total

Ano	Evol.
16/15	5%
17/16	24%
18/17	9%

Valores em Dólares.

Colômbia

Representatividade 2016



Segmentação de Mercado

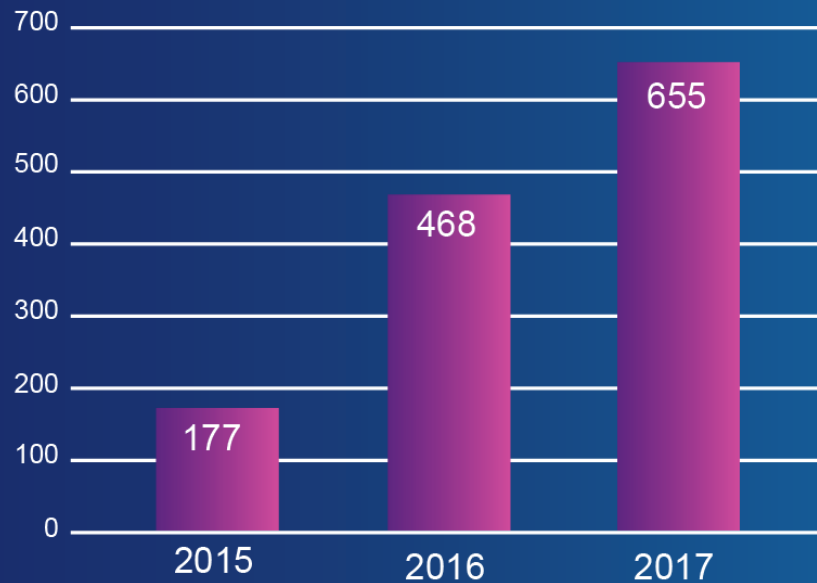
Colômbia

Desdobramentos estratégicos

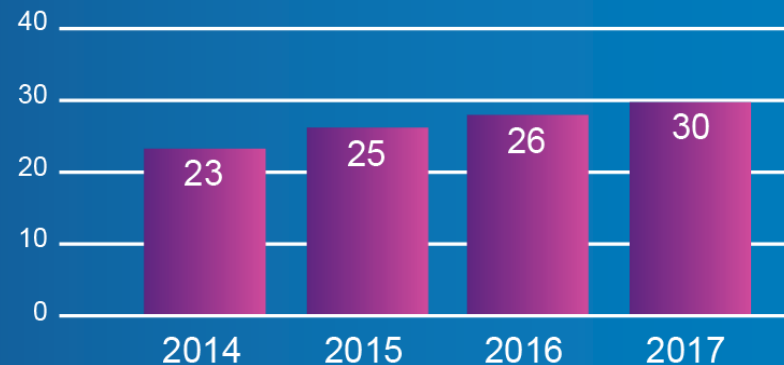
Pilar estratégico	Indicador
Aumento de penetração de mercado	Crescimento do número de clientes ativos
	Incremento do cobertura geográfica: número de regiões atendidas com equipe direta
	Crescimento do headcount comercial (gerentes, vendedores, promotores)
Fortalecimento do portfólio de produtos	Registro de novos produtos - Linha Grandes Animais
	Introdução Linha Pet (2018)

Colômbia

Clientes ativos



Itens em portfólio



2015: clientes atendidos via distribuidor.

A close-up photograph of a hand holding a camera lens. The lens is the central focus, showing its intricate internal elements and the textured outer ring. The entire image is bathed in a deep blue light, creating a monochromatic aesthetic. The background is dark and out of focus, with a soft blue glow on the right side.

Comunicação
de marca

Força de Comunicação com clientes e consumidores finais



Byte
408.000 seguidores



Ourofino Saúde Animal
83.632 Seguidores



Marketing Setorial
Leite é bom com tudo
33.691 Seguidores

Pilar Construir e Nutrir Relações



Força de Comunicação com clientes e consumidores finais

Pilar Construir e Nutrir Relações



Ourofino Saúde Animal
15 mil seguidores





Ourofino em campo



- 28 milhões de antenas parabólicas
- Alcance de 80 milhões de telespectadores
- Programas até novembro: 444
- Transmissão pelo Facebook: 45
- Fazendas visitadas: 30

*Pilares Construir e Nutrir Relações e
Envolver e Colaborar*

Agilidade na comunicação

Retomada na divulgação do Master LP

Pilar Inovação Integrada



feed&food NOTÍCIAS NETWORK MULTIMÍDIA DA

Com isso, Master LP volta a ser divulgado sem restrição e comercializado sem a necessidade da retenção obrigatória da notificação de receita.

Em nova normativa, ivermectina tem venda liberada sem prescrição

Princípio ativo, de uso em grande escala, teve mudança após IN 35

Luma Borrino, da redação





Programa de Visitas Ourofino

135 visitas
1.395 pessoas



- Alunos de Farmácia e Veterinária
- Clientes de Grandes Animais, Pet, Aves e Suínos e Comex

Pilar Construir e Nutrir Relações



Fazenda Experimental



Treinamentos

Cerca de 600 pessoas
treinadas no ano

Pilar Envolver e Colaborar



Participação em eventos

49 eventos em 2017

 **Pilar ourofino** Nutrir Relações
saúde animal





Expointer



ourofino
agronegócio

Expinter

Casa Ourofino



ourofino
agronegócio

ExpoZebu
Casa Ourofino



ourofino
saúde animal

ourofino
saúde animal

ourofino
saúde animal

ourofino
saúde animal

Agroleite
Casa Ourofino





Agroleite 2016

Casa Ourofino

TROFÉU



Agroleite

Agroleite



Rodada Empreendedora

Público: 60 pessoas,
incluindo 10 startups do
agronegócio e
representantes da
Ourofino Saúde Animal e
Agrociência.



**RODADA
EMPREENDEDORA**

Uma parceria entre seu conhecimento
e nossa experiência.

 **ourofino**
saúde animal

 **ourofino**
agrociência

The banner features a blue background with white text and icons representing entrepreneurship (hot air balloon, gears, lightbulb, rocket). The bottom section shows a photo of hands working on a laptop with the text 'Uma parceria entre seu conhecimento e nossa experiência.' and two logos.





Palestras Técnicas

Prof. Dr. Jorge Luiz Costa Castro:
Professor Adjunto de Técnica
Cirúrgica Veterinária (PUC/PR).

Rio de Janeiro
São Paulo
Natal
Curitiba
Campinas

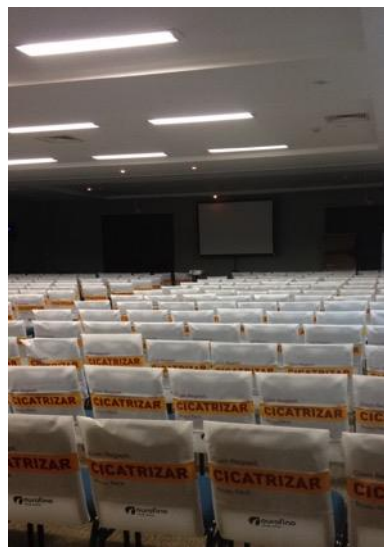


Congresso MedVep

Ação: roleta de perguntas

Brinde: nécessaire

Ambientação: capa de cadeira em salas de palestras patrocinadas



Eventos México

Congresso de León 2016

Congresso Internacional da Carne 2017

Lançamento Linha Pet Guadalajara 2017

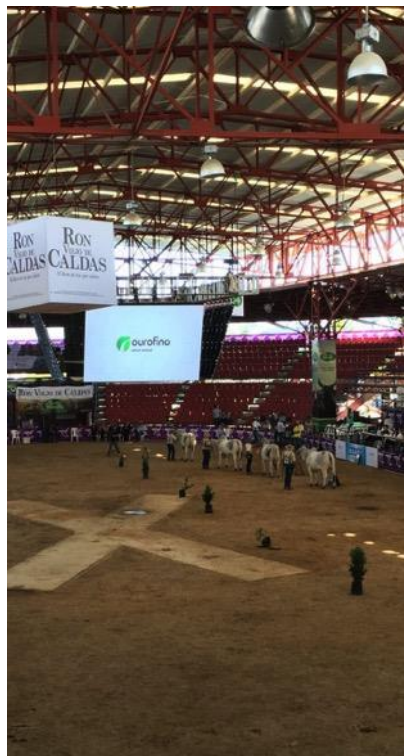
Simpósio Reprodução Animal 2016



Eventos Colômbia

Lançamento Fluatac Duo
Feira Agroexpo 2016

1ª Convenção
de Vendas 2015



Reimaginando a Saúde Animal



Desafiar o pensamento convencional

Promover a evolução e o
crescimento sustentável

Inspirar e criar ideias e soluções

Conectar e trabalhar em colaboração

Construir e nutrir relações

Inspirar para cuidar,
produzir e desenvolver.

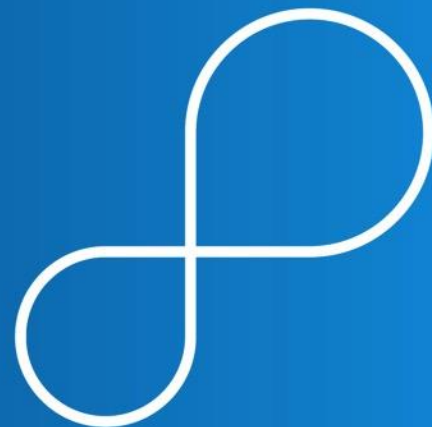


Reimaginando a saúde animal



Ourofino Day
2017

Sandra Barioni Toma
Diretora Técnica de PDI

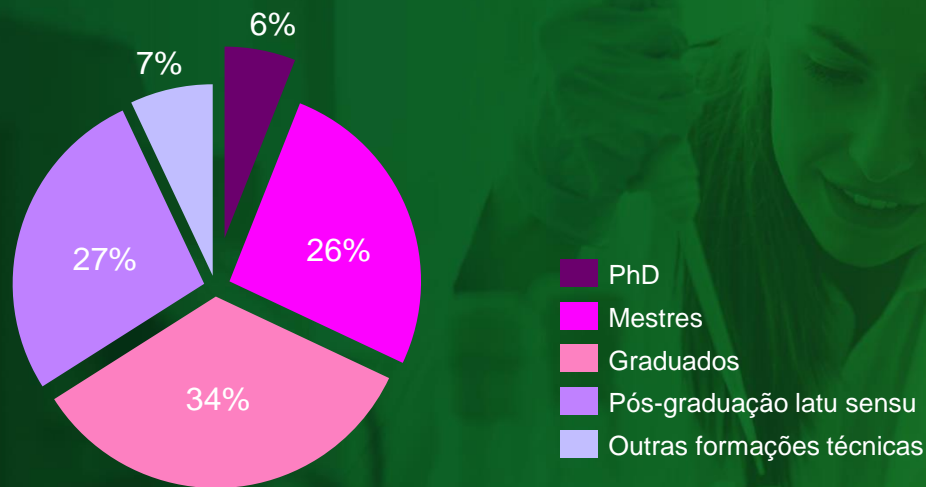


Foco do nosso PDI

Executar as ações estratégicas para entrega de novos produtos e novas soluções para a saúde animal, por meio de forte interação com o campo e com a inteligência de mercado (união das tendências mercadológicas e com as de ciência, tecnologia e inovação).

Expertise em desenvolvimento de produtos com as melhores práticas de gestão de projetos

Qualificação da equipe de P&D



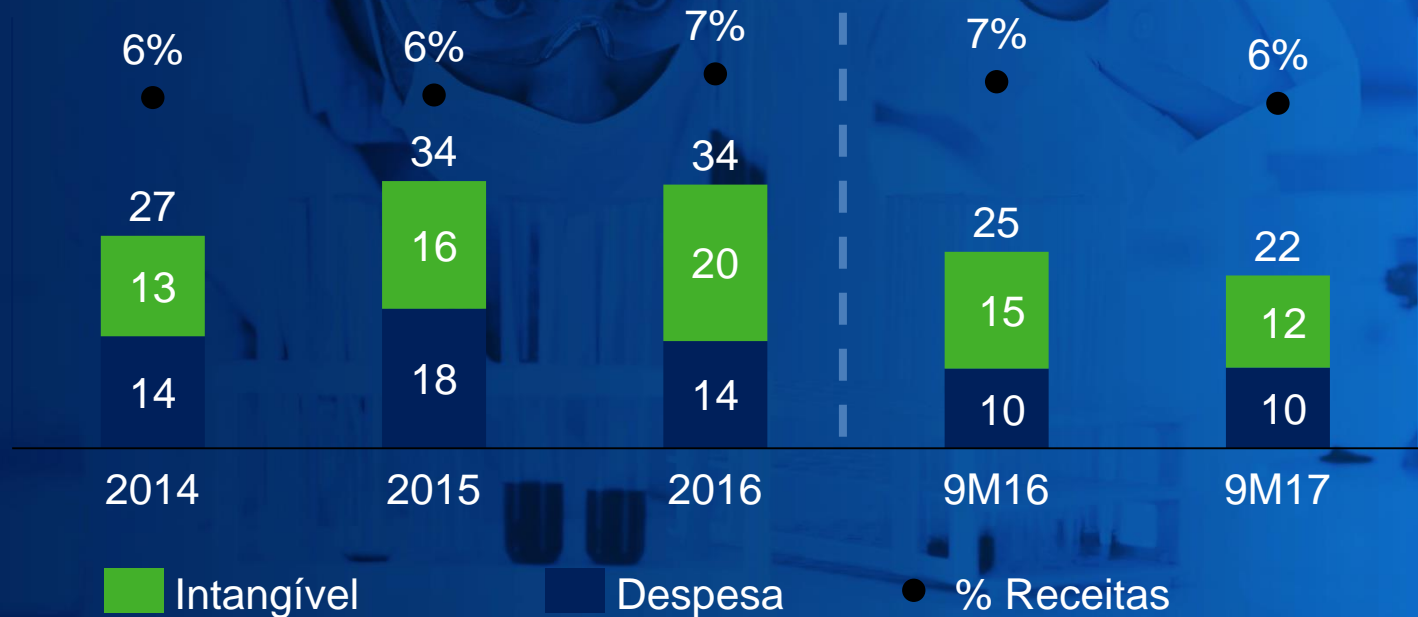
+110

especialistas em P&D
para saúde animal

Nosso PDI

Investimentos em P&D

(R\$ milhões)



Nosso PDI

Profunda interação com o homem do campo e animais de companhia e suas necessidades.

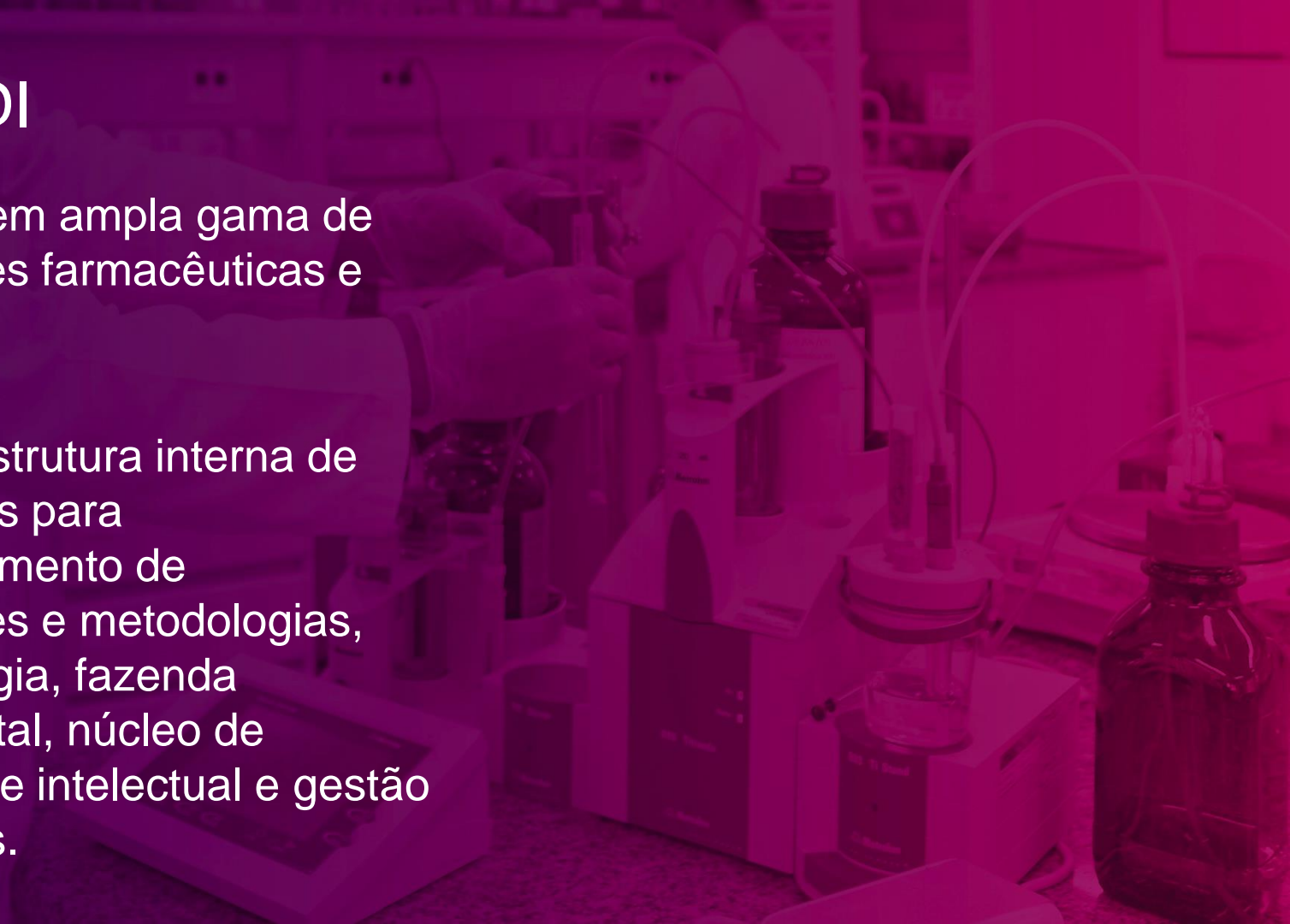
Modelo de Inovação aberta com rede de colaborações com instituições de P&D nas Américas, Europa e Ásia.



Nosso PDI

Expertise em ampla gama de formulações farmacêuticas e vacinais.

Robusta estrutura interna de laboratórios para desenvolvimento de formulações e metodologias, biotecnologia, fazenda experimental, núcleo de propriedade intelectual e gestão de projetos.

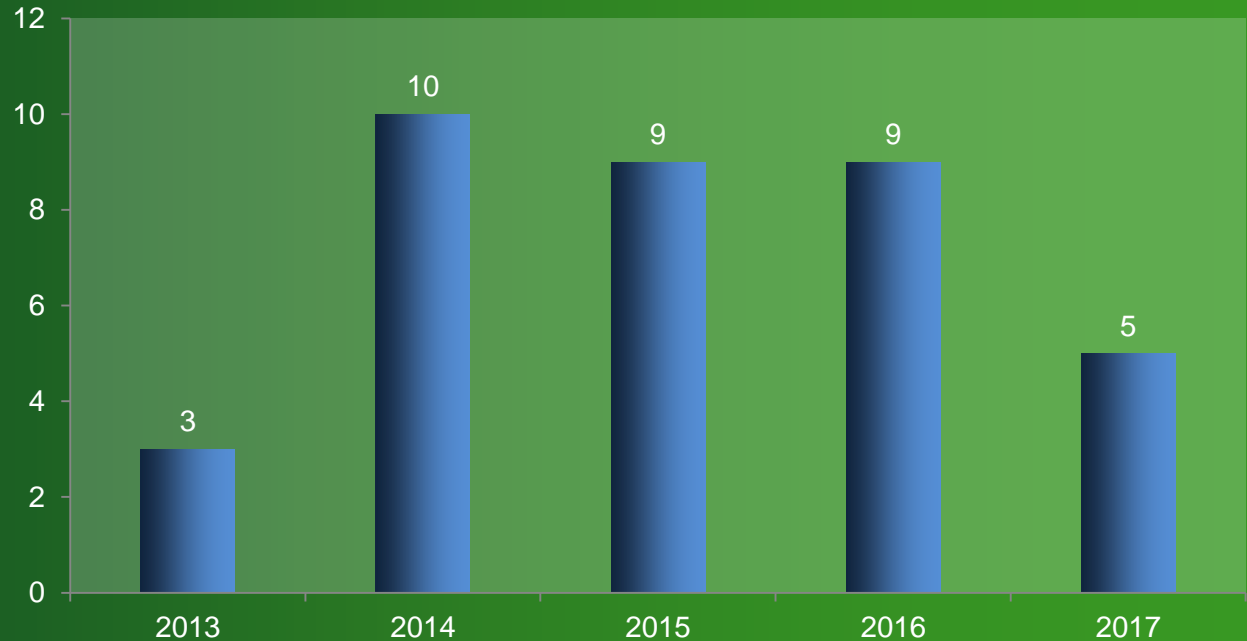


Nos últimos anos

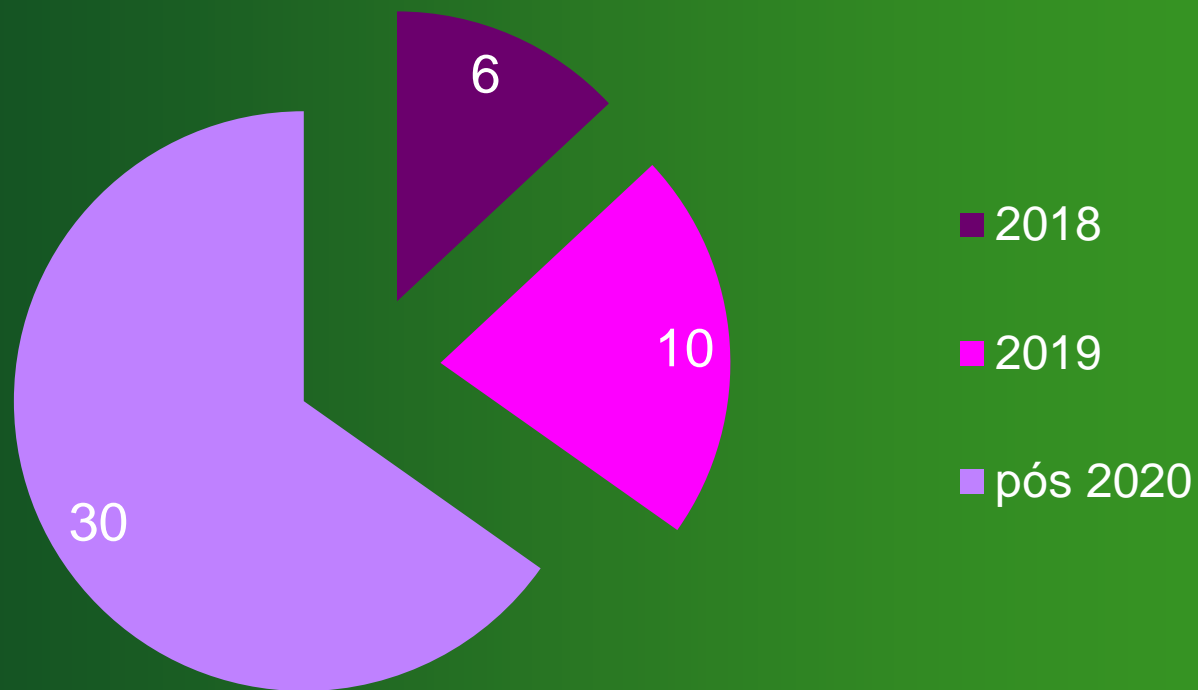
- Forte atuação no desdobramento de um planejamento estratégico, o que culminou na introdução de novos produtos no Brasil e no aumento de portfólio no México e na Colômbia.
- Principal indicador NPVI está em 20% até 9T/2017.

Lançamentos - Últimos 5 anos

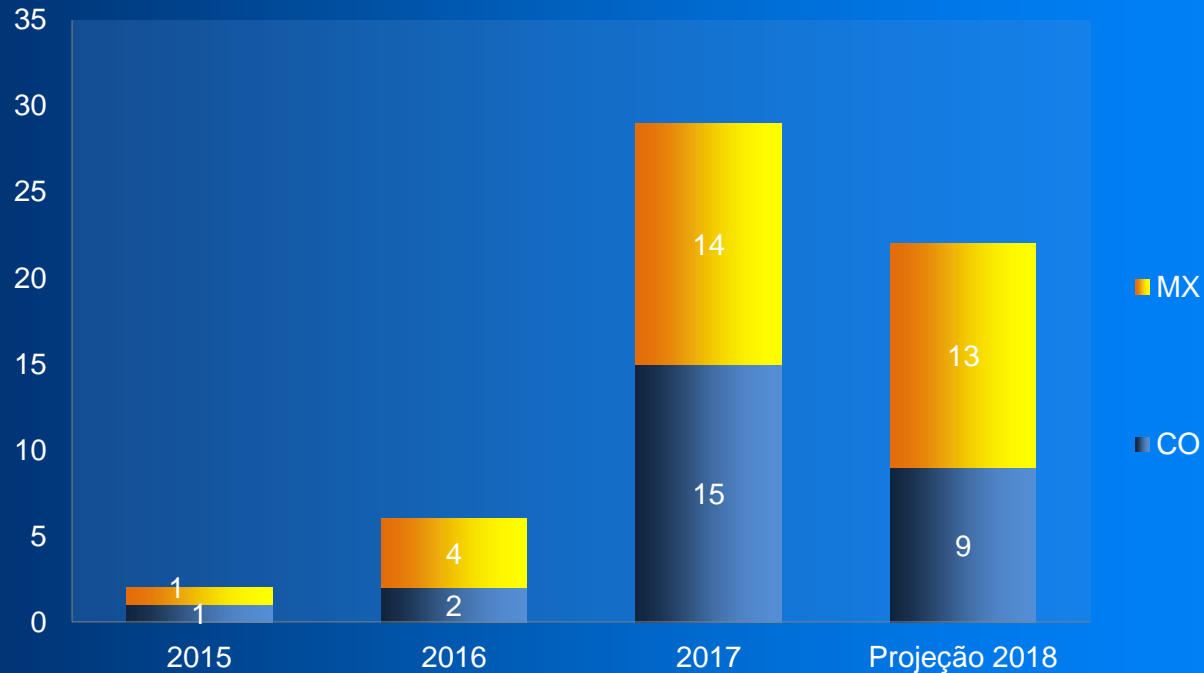
36 novos produtos lançados nos últimos 5 anos.



Projeções para os próximos anos

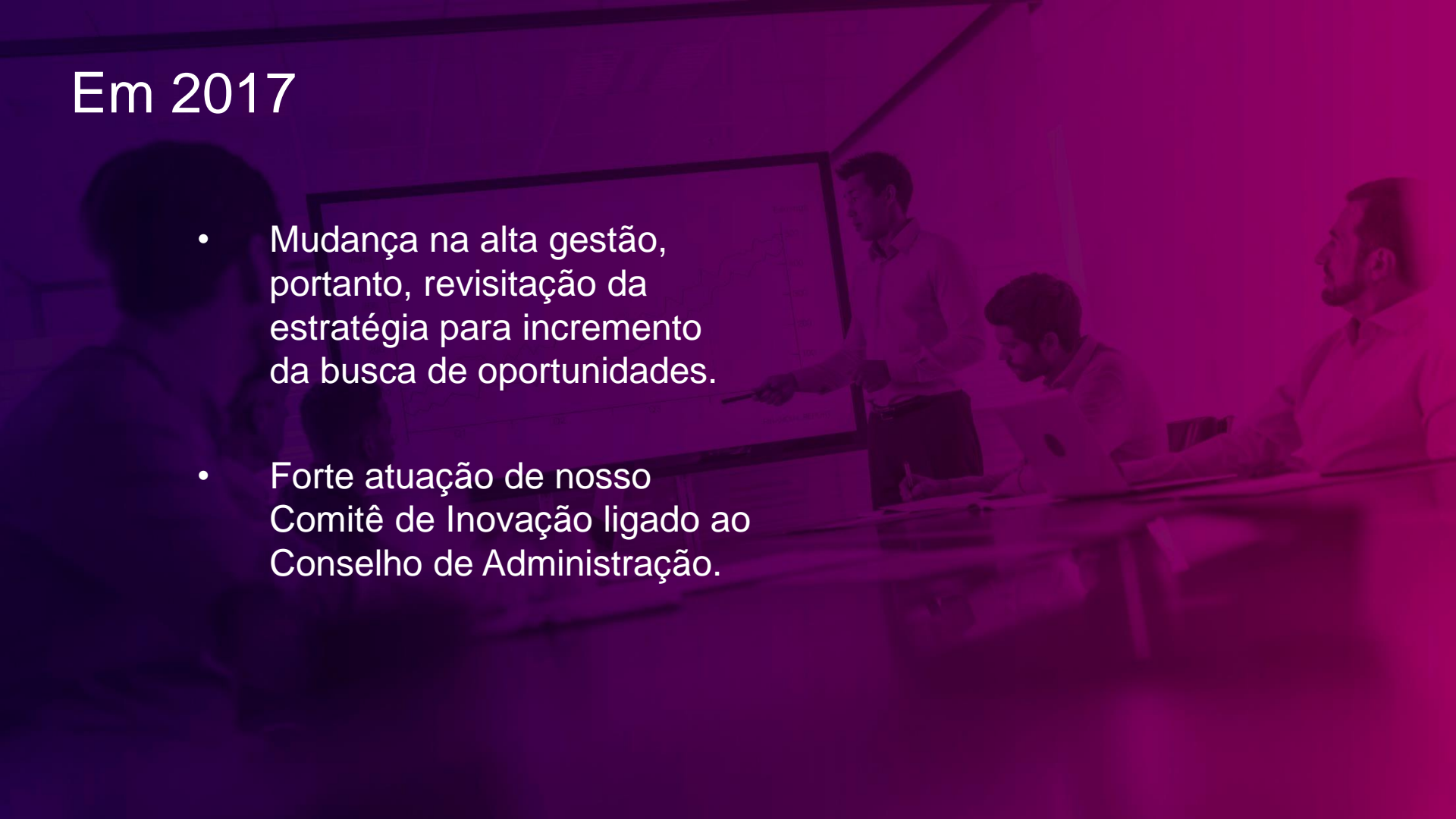


Deferimentos de Registro Inicial Colômbia e México 2015-2017



Em 2017

- Mudança na alta gestão, portanto, revisitação da estratégia para incremento da busca de oportunidades.
- Forte atuação de nosso Comitê de Inovação ligado ao Conselho de Administração.



Destaque das iniciativas - Comitê de Inovação

- Aprovação dos novos corredores estratégicos para ampliação das atividades de prospecção e de pesquisa e desenvolvimento com visão de longo prazo.
- Análise da pesquisa realizada com 100% da força de vendas da Ourofino e definição de prioridades.
- Apoio ao incremento de inovação aberta e determinação de metas.
- Realinhamento do pipeline para composição de portfólio de especialidades em animais de companhia.

Inovação Aberta = Colaboração e parceria

- Somar as competências internas e externas.
- Dinamizar o processo de transformação de ciência, pesquisa e desenvolvimento em novos produtos e negócios.
- Ganho de conhecimento e capacitação da equipe interna.
- Diversos modelos já foram utilizados pela Ourofino.
- Flexibilidade garante um bom relacionamento com potenciais parceiros.
- Foco em fechar o negócio e iniciar relações de longa duração e de ganho mútuo.

Ações para incremento da Inovação Aberta

- Incremento de participação em eventos de inovação em saúde animal e avaliação de oportunidades.
- Revisão de seu fluxograma de avaliação para rapidez na tomada de decisão.
- Rodada Empreendedora.
- III Workshop Ourofino em Biológicos.

Destaques em PI

The
United
States
of
America



The Director of the United States Patent and Trademark Office

Has received an application for a patent for a new and useful invention. The title and description of the invention are enclosed. The requirements of law have been complied with, and it has been determined that a patent on the invention shall be granted under the law.

Therefore, this

United States Patent

Grants to the person(s) having title to this patent the right to exclude others from making, using, offering for sale, or selling the invention throughout the United States of America or importing the invention into the United States of America, and if the invention is a process, of the right to exclude others from using, offering for sale or selling throughout the United States of America, or importing into the United States of America, products made by that process,

inside of the cover.

Joseph Matof

*Performing the Functions and Duties of the
Under Secretary of Commerce for Intellectual Property and
Director of the United States Patent and Trademark Office*

NOTÍCIAS

Vacina produzida pela UFV é patenteada na Colômbia

03/10/2017



Marcia Lamêgo, no laboratório de Infecção Molecular Animal, onde foi desenvolvida a vacina.

Uma vacina para imunizar suinos contra o circovirus suino 2 (PCV2), produzida por pesquisadores da UFV, acaba de ser patenteada na Colômbia. Esta é a segunda patente internacional conquistada pelo produto tecnológico. A primeira foi nos Estados Unidos, em agosto. Com a nova concessão, a Universidade e a Fapernig, que det m a titularidade da patente, terão um monopólio de 20 anos para comercializa o da vacina na Colômbia.

Segundo informa es da Comissão Permanente de Propriedade Intelectual da UFV (CPPI), embora cada país tenha suas próprias legisla es de propriedade intelectual, a concessão norte-americana foi um indicativo para que a patente pudesse ser concedida nos outros países em que foi solicitada (Brasil, Colômbia, Rússia, China, Europa, Uruguai e Argentina). Esta é a primeira patente da UFV na Colômbia. Ainda segundo a CPPI, agora a UFV possui 29 patentes registradas no Brasil, sete no exterior e 19 pedidos internacionais depositados.

A vacina é fruto de mais de 15 anos de trabalho das  quipes coordenadas pelos professores M rcia Rogéria de Almeida Lamêgo, do Departamento de Bioquímica e Biologia Molecular (DBB/LIM/BIOAGRO), e Abelardo Silva Junior, do Departamento de Veterinária (DVT). Para chegar ao produto, os pesquisadores isolaram e sequenciaram o DNA de um genótipo viral considerado o mais patog nico e amplamente distribuído nas granjas brasileiras e em outros países. Os resultados obtidos nas provas de campo, em camundongos e suinos naturalmente infectados, mostraram que o protótipo desenvolvido tem eficiência superior às vacinas importadas disponíveis no mercado

parceria com a empresa “Ourofino Saúde Animal Ltda”,

adaptadas para produ o em escala industrial. Ela deverá chegar ao mercado, até 2019, por meio de uma parceria com a empresa “Ourofino Saúde Animal Ltda” responsável pela produ o. O desenvolvimento da tecnologia vacinal do PCV2 foi financiado pela Fapernig e pelo CNPq.

Segundo a professora M rcia Rogéria, o grupo de pesquisadores está muito feliz por mais uma concessão de patente para a vacina. “Entretanto, ainda temos muitos desafios e um longo trabalho para finalizar a vacina e colocá-la no mercado”, diz. As pesquisas para o desenvolvimento final do produto estão sobre a responsabilidade da empresa licenciada. Ainda para a professora M rcia Rogéria, o apoio da Comissão Permanente de Propriedade Intelectual da UFV foi fundamental para o processo da patente colombiana e será também para os novos pedidos em outros países. “A Universidade tem conquistado um grande conhecimento para que pesquisadores consigam a propriedade intelectual dos produtos desenvolvidos aqui”, disse ela.

L a Medeiros
Foto: Daniel Sotto Maior
Divulga o Institucional

Destaques em PI

BR102014014727-6

Quadro 2 – Considerações referentes aos Artigos 10, 18, 22 e 32 da Lei n.º 9.279 de 14 de maio de 1996 – LPI		
Artigos da LPI	Sim	Não
A matéria enquadra-se no art. 10 da LPI (não se considera invenção)		x
A matéria enquadra-se no art. 18 da LPI (não é patenteável)		x
O pedido apresenta Unidade de Invenção (art. 22 da LPI)	x	
O pedido está de acordo com disposto no art. 32 da LPI	x	

Quadro 3 – Considerações referentes aos Artigos 24 e 25 da LPI		
Artigos da LPI	Sim	Não

Quadro 5 - Análise dos Requisitos de Patenteabilidade (Arts. 8.º, 11, 13 e 15 da LPI)

Requisito de Patenteabilidade	Cumprimento	Reivindicações
Aplicação Industrial	Sim	1-18
	Não	---
Novidade	Sim	1-18
	Não	---
Atividade Inventiva	Sim	1-18
	Não	---

O pedido se refere a um complexo de poliproteínas contendo diversas regiões imunogênicas de *Mycoplasma hyopneumoniae* (complexo denominado Exomyc).

As 18 reivindicações apresentadas referem-se a:

- complexo de poliproteínas imunogênicas (reiv. 1-5)
- gene sintético (reiv. 6-9)
- processo de obtenção de um tal complexo de poliproteínas (reiv. 10-14)

Eventos 2017

Grande presença em eventos de inovação no Brasil e no exterior

IPPE
Atlanta/EUA

Biostartup Lab
São Paulo/SP

**Colorado State
University**
Colorado/EUA

**Animal Health
Innovation – LATAM**
São Paulo/SP

**Pecuária Sustentável
(Instituto Biológico)**
São Paulo/SP

**Third International
Symposium on
Inflammatory Diseases**
Ribeirão Preto/SP

Eventos 2017

Grande presença em eventos de inovação no Brasil e no exterior

Vet Health Global
Prince Eduard
Island/Canadá

**Kansas City Animal
Health Corridor
Symposium**
Kansas City/EUA

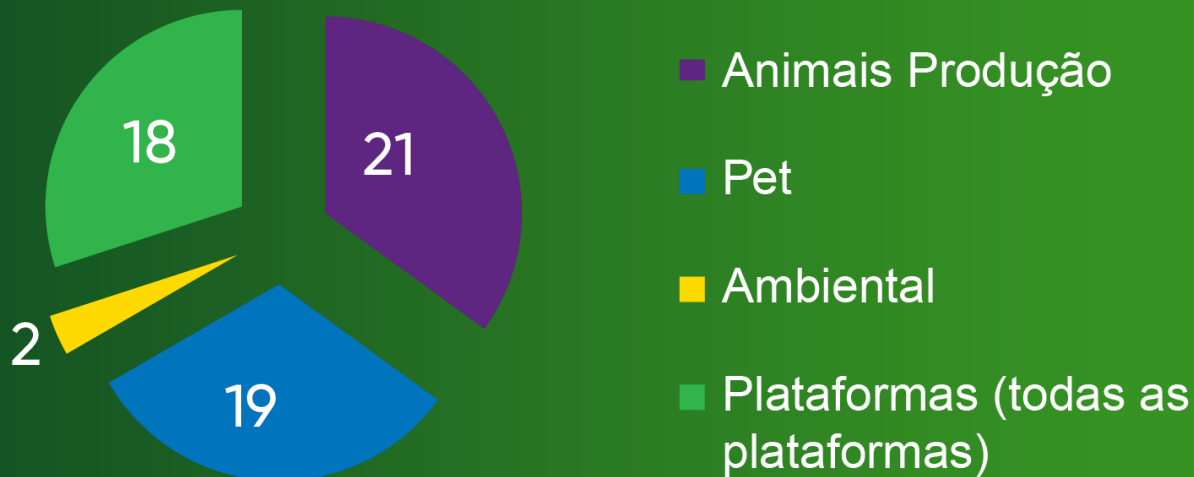
100 Open Inovation
São Paulo/SP

**World Vaccine
Congress/World
Veterinary Vaccine
Congress**
Barcelona/ESP

**Salão Internacional de
Aves e Suínos (SIAVS)**
São Paulo/SP

Análise de Projetos

Novos Negócios e Prospecção Tecnológica - 2017



Total de 60 oportunidades avaliadas em consonância com nossos corredores estratégicos.

Entendimento do processo de inovação para produtos

Fontes de inovação:
fornecedores, clientes, PI,
parceiros em P&D,
colaboradores, road map,
análise de gaps tecnológicos,
vigilância tecnológica de
competidores.

1
AVALIAÇÃO DE
OPORTUNIDADES

2
PROJETOS PDI:
PIPELINE

Mensuração PDI

- Licenciamentos de novos produtos.
- Submissão de dossiês.

- Execução de partidas pilotos;
- Balanço de projetos;

- Indicadores financeiros.
- Lançamentos de produtos por unidades de negócios.

- Avaliação de oportunidades.
- Captação e seleção de projetos.
- Depósitos e concessões de patentes.

- Mapeamento de CT&I.
- Acordos e parcerias em PDI.

Ourofino Day
2017

Jardel Massari
Presidente





Curto prazo
(2016, 2017 e 2018)



Médio
prazo



Visão
permanente

Curto prazo (2016 e 2017)

- Ajustes efetuados buscando rentabilidade e sustentabilidade
 - Mentalidade de fundador
 - Política comercial
 - Valorização da linha de frente
 - Mudança de drive para margem bruta
 - Racionalização de portfólio
 - Racionalização de custos e despesas
 - Alteração da Diretoria – CEO, CFO e Diretoria Comercial de Animais de Produção, RH e Dir. Industrial

Curto prazo (2018)

- Retomada do crescimento
- Geração de demanda
- Foco em excelência/produtividade industrial
- Team building com diretoria para alinhamento
- Vivência do propósito
 - Reimaginar a Saúde Animal
- Desafiar o planejamento estratégico
 - Revisão de corredores estratégicos/produtos de valor agregado
 - Novos caminhos de crescimento
- Atenção com gastos
- Atenção China
- Início das operações industriais de biológicos/novas vacinas

Médio prazo

- Acreditamos nos excelentes drivers de crescimento
 - Tecnificação da pecuária
 - Humanização dos pets
 - Crescimento portfólio
 - Biológicos
 - Outras linhas
 - Expansão geográfica
 - México e Colômbia
 - Outras geografias - parcerias



Visão permanente



- Mentalidade de fundador / Ágil e simples
- Geração de valor
- Crescimento acima do mercado
- Atuação estratégica
- Governança
- Sustentabilidade
- Valorização das pessoas
- Preparação da sucessão

Obrigado

