



Relatório da Administração

2018

Sumário

1. Mensagem da Administração	3
2. Quem somos	4
Nosso Propósito	5
3. Sobre o Mercado	6
Faturamento do Mercado Veterinário	11
4. Desempenho Financeiro	13
Receita Líquida	13
Lucro Bruto e Margem Bruta	15
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	15
EBITDA e Margem EBITDA	16
Resultado Financeiro	16
Imposto de Renda e Contribuição Social	17
Lucro Líquido	17
Endividamento	17
Posição de Caixa	18
5. Fábrica de medicamentos de saúde animal	19
6. Pesquisa e Desenvolvimento - P&D	20
Lançamentos em 2018	20
7. Governança Corporativa	22
8. Recursos Humanos	24
9. Responsabilidade Social	25
10. Saúde, Segurança e Meio Ambiente	26
11. Considerações finais	27

1. Mensagem da Administração

O ano 2018 foi o melhor ano da história da Ourofino e apresentou números e indicadores, em bases anuais, com expressivo crescimento, mesmo comparado ao forte ano de 2017. Nossas receitas líquidas totalizaram R\$ 589 milhões, crescendo 17%. O EBITDA ajustado alcançou R\$ 132 milhões, crescendo 27% e com margem de 22% e o lucro líquido ajustado cresceu 56%, somando R\$ 71 milhões com margem líquida de 12%. A alavancagem fechou o ano em 1,7x o EBITDA ajustado com geração de caixa nas operações de R\$ 82 milhões.

No segmento de animais de produção, as receitas líquidas cresceram 15% no ano e totalizaram R\$ 459 milhões, com margem bruta de 51% e 1 p.p. de incremento em comparação com 2017. Esses resultados refletiram o sucesso de nossa estratégia de precificação combinados com aumentos de volume decorrentes de um excelente trabalho de nossa equipe comercial, com nosso programa de geração de demanda com visitas às fazendas por todo o Brasil.

Em animais de companhia, tivemos um ano excepcional com crescimento de 24% em receitas líquidas que totalizaram R\$ 76 milhões, resultado de investimentos em geração de demanda com expansão do time de visitaçõ aos veterinários que também faz diversas ações nos pontos de venda, trazendo maiores volumes e com maior preço. Além disso, nossa equipe permanece atenta aos níveis de estoques de nossos distribuidores, que seguem saudáveis e de acordo com os seus volumes de sell-out.

Em operações internacionais, a receita líquida total de 2018 foi de R\$ 55 milhões, crescendo 18% em relação a 2017. México e Colômbia, em bases anuais, cresceram 55% e atingiram R\$ 37 milhões de faturamento, representando 68% do total do segmento. É importante destacar que o crescimento apresentado ocorreu substancialmente em moeda local.

No projeto de biológicos, foi alcançado um importante marco em novembro com o lançamento técnico da vacina contra circovírus Safesui que é a primeira vacina do mercado a imunizar para a cepa PCV2b desse vírus que é um importante desafio na criação de suínos no Brasil. Adicionalmente, no começo de fevereiro, os primeiros lotes comerciais foram faturados pela equipe comercial.

Em função dos excelentes resultados trazidos pelo time, a administração premiou todos os colaboradores da Companhia com um salário extra de bônus que trouxe impacto extraordinário nas despesas de R\$ 6 milhões no 4º trimestre. Entendemos que as pessoas são protagonistas em resultados como os apresentados no ano de 2018 e que devemos motivá-las para que alcancemos nossas metas de crescimento dos anos subsequentes e as engajando para 2019. Seguimos trabalhando arduamente e direcionados pelo nosso propósito de "Reimaginar a saúde animal", sempre em busca das melhores soluções que atendam todos os nossos clientes. Agradecemos aos acionistas pela confiança depositada para a realização do nosso trabalho.



Jardel Massari
Presidente



Kleber Gomes
CFO e DRI

2. Quem somos

A Companhia é uma sociedade anônima de capital aberto, registrada no Novo Mercado da B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão, com sede em Cravinhos, estado de São Paulo. Foi constituída em 10 de abril de 2014 e tem como objeto social e atividade preponderante a participação em sociedades que atuam na indústria de saúde animal (produção e comercialização de medicamentos, vacinas e outros produtos veterinários) por segmentos de negócio:

Animais de Companhia

Representa a fabricação e comercialização no mercado interno de medicamentos (anestésicos, sedativos, anti-inflamatórios, antibióticos, antimicrobianos, dermatológicos, ectoparasiticidas, endoparasiticidas, otológicos) e outros produtos veterinários para cães e gatos.



Animais de Produção

Representa a fabricação e comercialização no mercado interno de medicamentos (anti-inflamatórios, antibióticos, anticoccidianos, antimastíticos, ectoparasiticidas, endectocidas, endoparasiticidas, hemoparasiticidas, inoculantes, terapêuticos, produtos para a reprodução animal (IATF)), vacinas, além de aditivos melhoradores de performance, probióticos e outros produtos veterinários para bovinos, suínos, aves, ovinos, equinos e caprinos e prestação de serviços de industrialização para outras empresas do setor.



Operações Internacionais

Representa a comercialização no mercado externo, principalmente para América Latina, de medicamentos, vacinas e outros produtos veterinários para animais de produção e de companhia. Nos mercados Mexicano e Colombiano atuamos com equipe própria através de controladas.



O atendimento aos segmentos de atuação é realizado por meio de um portfólio completo de produtos para saúde animal, composto por 105 produtos veterinários (em todas as formas farmacêuticas: sólidos, líquidos, comprimidos, semissólidos, orais e injetáveis, além de vacinas) e aproximadamente 4.200 clientes, incluindo revendas agropecuárias, cooperativas, agroindústrias, produtores rurais e distribuidores presentes em todo o território nacional e no exterior. Dentre os clientes, o maior representa cerca de 4% da receita da Companhia, não havendo, portanto, concentração que gere dependência com relação a clientes específicos.

O grupo econômico no qual a Companhia hoje se insere foi constituído em 1987 por seus sócios fundadores Norival Bonamichi e Jar-del Massari, inicialmente com negócios voltados exclusivamente para a fabricação de medicamentos e outros produtos veterinários para animais de produção (bovinos, equinos, aves e suínos). Ao longo de nossa história de sucesso, o crescimento de nossas operações ocorreu sempre de forma orgânica, e em 2018 somos a maior multinacional Brasileira no segmento de saúde animal.

Nosso Propósito

Reimaginando a Saúde Animal

Este é o nosso compromisso para desafiar o pensamento convencional, promovendo a evolução e o crescimento sustentável de uma nova geração da saúde animal, inspirar e criar ideias e soluções integradas às necessidades do mundo, das pessoas e dos mercados, conectar e trabalhar em colaboração com o ecossistema da saúde animal, construir e nutrir relações na geração de valor compartilhado.

Nossos pilares

- **Inovação Integrada:**
Criar ideias e soluções integradas, desenvolvendo novas formas de produzir e cuidar dos animais, com menos impacto, simplicidade e mais eficiência;
- **Envolver e Colaborar:**
Pensar e agir no sentido mais amplo da saúde animal, envolvendo, conectando e trabalhando em colaboração com nossos clientes, parceiros e comunidade em um movimento de transformação e evolução do setor;
- **Construir e Nutrir Relações:**
Estabelecer maneiras abertas e transparentes para inspirar, empreender, conectar, colaborar e fazer negócios. Crescer juntos.

Nossa personalidade

- Ágil e Simples
- Aberta e Colaborativa
- Atitude Empreendedora
- Transparente e Envolvente
- Brasileira

3. Sobre o Mercado

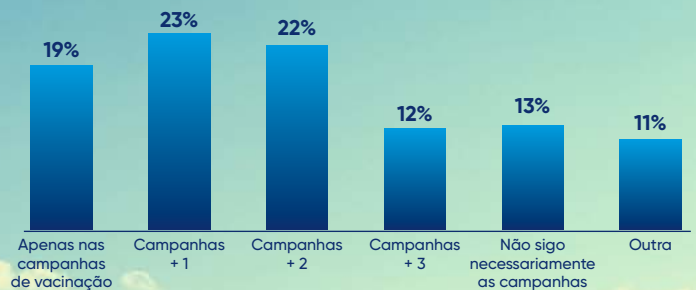
A indústria de saúde animal compreende a fabricação e comercialização de medicamentos, vacinas e outros produtos destinados a animais de produção (ruminantes, substancialmente bovinos para corte e para leite, aves e suínos) e animais de companhia (cães e gatos). Neste mercado atuam empresas nacionais e multinacionais, sendo que os principais players multinacionais são também (ou foram) grandes empresas da indústria farmacêutica de saúde humana com atuação global. Algumas destas corporações realizaram separação dos ativos através de Spin-Off com posterior abertura de capital das empresas veterinárias resultantes.

A sazonalidade no setor decorre principalmente de fatores como clima, sistema de produção e manejo, além de características regionais. Considerando ainda que no Brasil os ruminantes representam 55% do mercado total de saúde animal (fonte: Sindan), a sazonalidade também é observada devido às duas campanhas nacionais de vacinação contra a febre aftosa no rebanho bovino

(abril/maio e outubro/novembro), com exceção para o estado de Santa Catarina. Como a vacinação é obrigatória, o pecuarista comumente procura associar a aplicação de outros produtos veterinários junto da vacina contra febre aftosa, racionalizando assim o manejo dos animais.

O Gráfico abaixo mostra a ocasião de aplicação dos produtos veterinários em bovinos onde 76% dos manejos seguem ao menos uma vez junto da vacinação contra a Febre Aftosa.

Frequência de manejo sanitário observada em campo durante o Rally da Pecuária 2018:

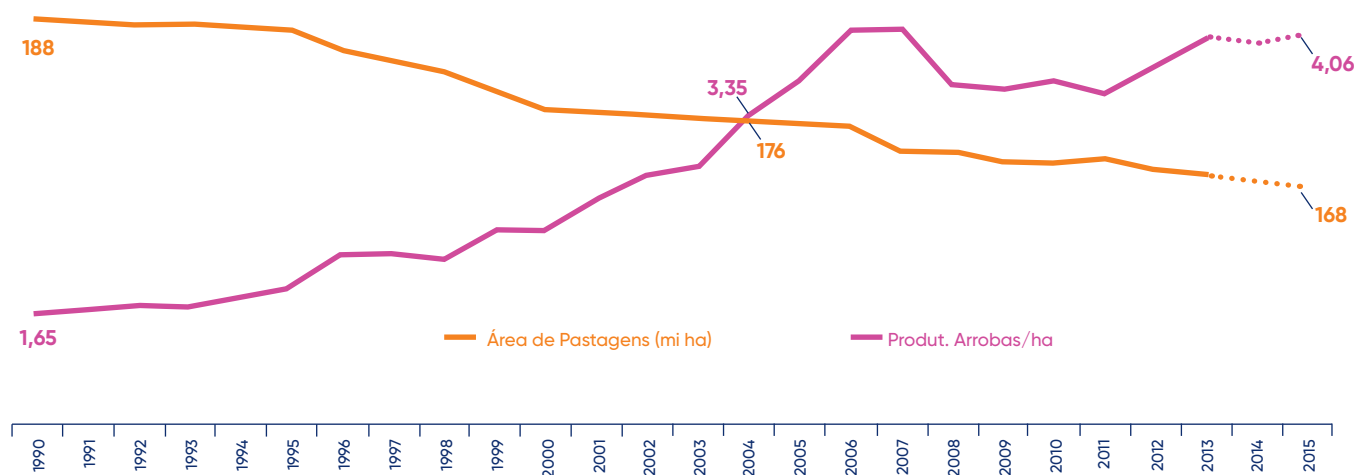


Fonte: Athenagro, Rally da Pecuária

A indústria veterinária atrelada ao mercado de proteína animal possui sólidos drivers de crescimento. Apesar de ser considerado um país em desenvolvimento, o consumo de carnes no Brasil situa-se nos patamares observados nas nações mais ricas, superando a cifra de 100 quilos por habitante por ano. Até os anos 70, a carne bovina representava mais de 50% do total de carnes consumido pelos brasileiros. A segunda mais comprada era a suína e a de frango vinha na terceira posição. A partir dos anos 80, porém, a busca por alimentação mais saudável fez com que o consumo de carnes consideradas brancas aumentasse. Na década atual, a carne de frango alcançou e até mesmo superou a bovina na dieta dos brasileiros, que comem, em média, 44 quilos por ano deste tipo de carne. Já a carne suína foi relegada à terceira posição, tendo em vista que a população consome cerca de 15 quilos dessa carne por ano. O aumento do consumo de frango em relação às outras duas carnes está ligado também ao preço relativamente menor, o que dá acesso à população de menor renda às proteínas. O Brasil possui um grande mercado interno potencial no que diz respeito ao consumo de carnes. Toma-se como exemplo a carne suína, que comparada aos outros dois tipos de carne é a menos consumida em nível nacional, tendo assim mercado a ser conquistado e expandido. Em países desenvolvidos, o consumo de carne suína é aproximadamente de 70 quilos/habitante/ano.

A pecuária bovina de corte está presente no cenário econômico nacional, desde a época colonial. Nas últimas décadas, a pecuária bovina de corte desenvolveu-se através da expansão da fronteira agrícola, com a incorporação de novas terras, sendo a maioria desprovida de infraestrutura e tendo desgaste do solo pelo sistema intensivo de produção de grãos. A produção nacional sempre se caracterizou pelo sistema extensivo. Hoje nota-se uma inversão na ocupação das terras, pois há um forte processo de expansão da fronteira agrícola sobre a área anteriormente destinada à pecuária. Essa expansão das áreas agrícolas, junto do aumento do preço da terra, forçará a redução da pecuária extensiva, exigindo que o pecuarista seja cada vez mais tecnificado para obter os melhores resultados em suas propriedades. Nesse contexto, o aumento da demanda por tecnologia torna-se fundamental para que o pecuarista mantenha seu negócio competitivo em termos de rentabilidade em comparação com as oportunidades apresentadas pela agricultura.

Para dimensionar o avanço da pecuária e sua tecnificação, vale lançar mão da análise pelo efeito "pouca terra". Com a mesma produtividade de 1990, seriam necessários 419 milhões de hectares para produzir o mesmo volume de carne estimado para 2014. Para 2018, continuamos acreditando no avanço dessa tendência de melhoria na produtividade.



Fonte: Agroconsult (2015)

De forma resumida, de acordo com a Athenagro, a evolução da pecuária de corte no Brasil passa pelas seguintes fases:

Fase de expansão

1940 a 1994

O avanço dos brasileiros para o interior do país é estimulado pela ocupação de terras e viabilizado pela pecuária, única atividade viável com ausência de infraestrutura mínima.

Fase de consumo
do estoque

1994 a 2008

Com o controle da hiperinflação, o excesso de animais improdutivos de eras (idades) mais avançadas começa lentamente a ser consumido. Período é desfavorável a quem faz tecnologia, pois compete com a queima de estoques na pecuária.

Fase de
consolidação

2008 a 2015

Provável ajuste da produtividade, com a pecuária se adaptando a demanda de mercado mais maduro, tanto interno como externo: aumento dos confinamentos, sofisticação da cadeia produtiva, consolidação das exportações, etc. Preços reais sobem.

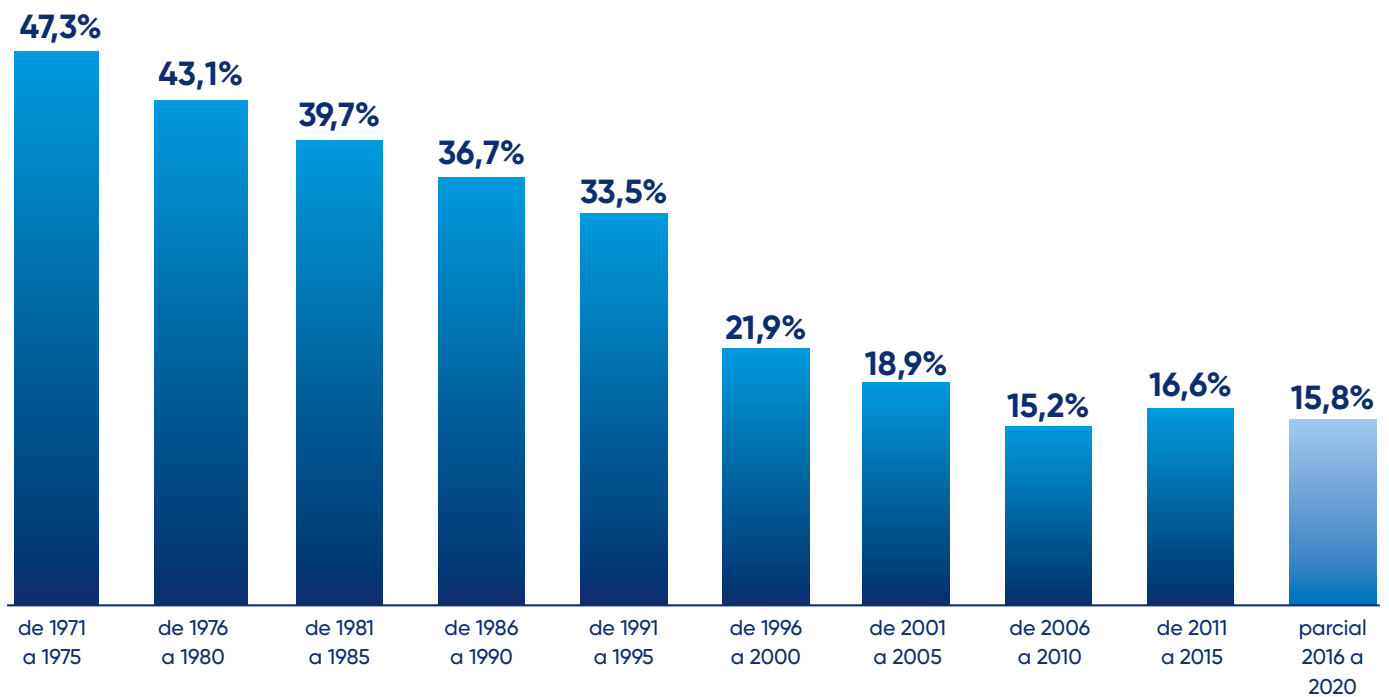
Fase competitiva

**2015 em
diante**

Oferta é mais dependente do aporte de tecnologia nas fazendas. Ciclos pecuários serão mais dependentes de fatores climáticos, mercado de insumos e outras proteínas. Exclusão dos menos competitivos.

Nos últimos anos, o achatamento das margens de lucro, forçaram a incorporação de novas tecnologias que visam ao aumento da produtividade, cresceram os sistemas intensivos de produção em algumas regiões, os chamados confinamentos ou semi-confinamentos, além de sistemas de criações denominados ILPF (integração lavoura-pecuária floresta) que constituem uma estratégia que visa a produção sustentável, que integra atividades agrícolas, pecuárias e florestais realizadas na mesma área, em cultivo consorciado, em sucessão ou rotacionado e busca efeitos sinérgicos entre os componentes do agroecossistema, contemplando a adequação ambiental, a valorização do homem e a viabilidade econômica.

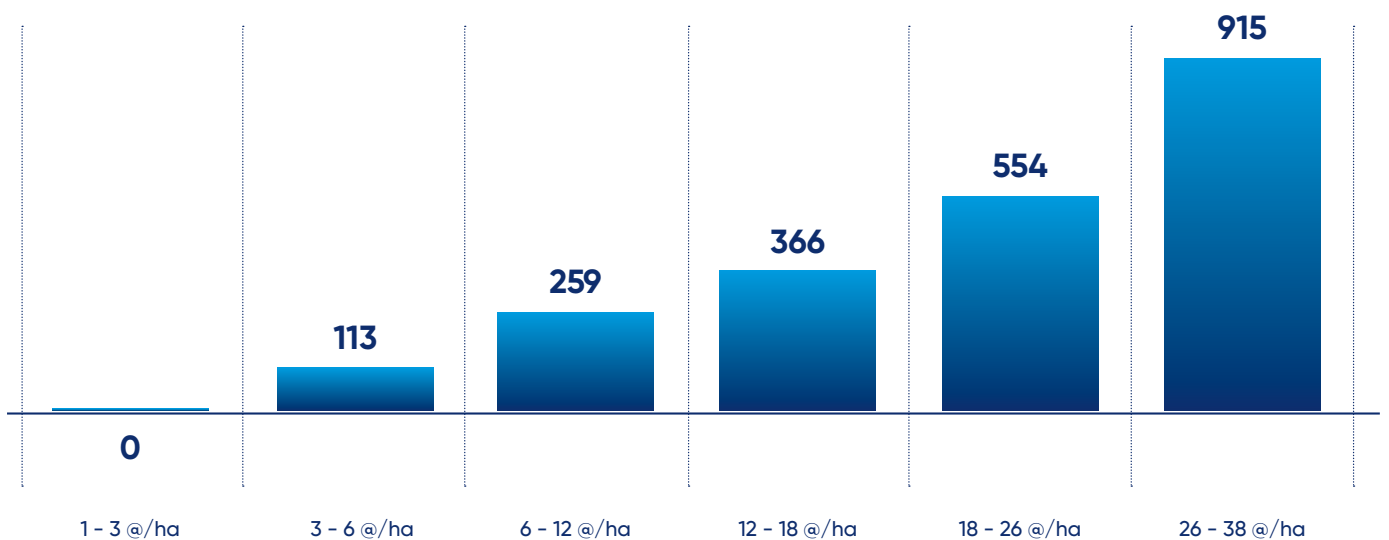
Evolução da margem de lucro média na pecuária de corte - por arroba



Fonte: Athenagro, dados Cepea, IEA

Segundo a Agroconsult, a rentabilidade do pecuarista aumenta de acordo com seu nível de tecnificação, ou seja, quanto mais arrobas por hectare o produtor consegue produzir, maior será seus investimentos em tecnificação, porém maior será sua rentabilidade.

Projeções do lucro operacional/nível de tecnologia: R\$/ha (Ciclo Completo - 2018)



Sobre este panorama de melhoria da produtividade, está inserida a indústria veterinária, onde a demanda por produtos veterinários tem potencial crescimento pelos fatores já descritos como o baixo índice de tecnificação nas propriedades. O uso de tecnologias dentro das propriedades está ligado aos tratamentos curativos e cada vez mais sobre o uso de terapias preventivas, onde o produtor que busca maiores índices de produtividade utiliza um manejo profilático através da vacinação do rebanho. Além disso, outro potencial de difusão é o potencial de melhoramento genético do rebanho brasileiro e o uso de protocolos de reprodução, com a técnica de inseminação artificial por tempo fixo (IATF).

Sobre o uso de protocolos de IATF, que aumentam a produtividade dos pecuaristas, observa-se cada vez mais a aderência por este tipo de tecnologia. O acompanhamento da taxa de desfrute, que é a produção em arrobas ou cabeças em determinado espaço de tempo em relação ao rebanho inicial, é um indicador que mostra essa evolução. Há 15 anos, essa taxa era em torno de 25% e hoje o índice encontra-se em 39% (Fonte: CEPEA (média Brasil)). Ainda é baixo se comparada a países mais desenvolvidos, ou seja, quanto maior a taxa de desfrute, maior a produção interna do rebanho. Posto isso, o incentivo ao uso de técnicas de reprodução como a IATF oferece vantagens como maior controle dos manejos nas propriedades com redução do intervalo entre os partos, otimização do uso da mão de obra, acompanhamento sistêmico do rebanho, menos descarte de animais por falta de prenhez, fatores diretamente ligados à produtividade nas fazendas. Há, portanto, espaço para expansão do mercado e da Companhia.

Aliar produtos a serviços é uma tendência mercadológica e a Ourofino faz valer esta máxima e se propõe a oferecer ao mercado as melhores soluções em saúde animal, contribuindo para a alta performance da cadeia produtiva de proteína. Em suma, todo o investimento em tecnologia deve ser acompanhado de investimento em capacitação da mão de obra, outra oportunidade de mercado equipe de Consultores Técnicos que entre outras funções realizam treinamentos aos pecuaristas, promovem palestras aos balconistas, dias de campo, realizam aplicação assistida dos produtos e acompanham os resultados. Esta equipe gera a demanda dos produtos da Companhia ao consumidor final e é também responsável por levantar as necessidades e oportunidades do campo, apresentar soluções e implementar protocolos e calendários sanitários.

Além disso, o rebanho brasileiro passa por melhoramento genético com o aumento da utilização de raças europeias, que trazem precocidade, qualidade da carne e aumento de produtividade no leite, entre outras vantagens. A difusão desta genética gera

a utilização de mais insumos, entre eles os medicamentos veterinários, tendo em vista a maior susceptibilidade destes animais aos desafios sanitários atualmente enfrentadas no Brasil.

Para os animais de companhia, os fatores a serem considerados são o aumento do número de animais de companhia nos lares brasileiros: a faixa etária da população que mais cresce está entre 30 e 49 anos; a média de filhos por mulher caiu drasticamente; o número de idosos tem subido; há aumento dos domicílios que moram apenas uma pessoa, segundo mostra a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio e o total de animais de estimação no país chega a R\$ 74 milhões (Fonte: Pnad e PNS). Além disso, segundo o relatório anual da APPA (Associação Americana de Produtos Pet na sigla em Inglês), o mercado de produtos para animais de estimação dos Estados Unidos em 2017 foi de US\$ 69,5 Bi comparado ao mercado brasileiro de R\$ 20,3 Bi em 2017, segundo a Abinpet (Associação Brasileira da Indústria de Animais de Estimação). Em que pese o fato do total de animais de estimação nos Estados Unidos ser de 144 milhões, ainda existe um potencial muito grande a ser explorado no mercado brasileiro. Aliado ao potencial de mercado existe o fato da relação entre as famílias e seus animais de estimação ter se tornado cada vez mais emocional. A mudança de status dos pets é evidente. Eles deixaram de ser vistos como animais de estimação para se tornarem membros da família e ninguém deixa um ser que "ama" sem itens fundamentais, como comida, banho, cuidados com a saúde, vacinas, etc.

Em seu propósito de Reimaginar a Saúde Animal, a Ourofino trabalha em prol da longevidade dos animais de companhia buscando inovação contínua e está diretamente inserida neste contexto.

Todo este panorama e a mudança de perfil populacional possibilitam a expansão do mercado Pet de modo significativo, o que vem sendo observado com crescimento médio anual de aproximadamente 15,3% entre 2013 e 2017 (Fonte: Sindan).

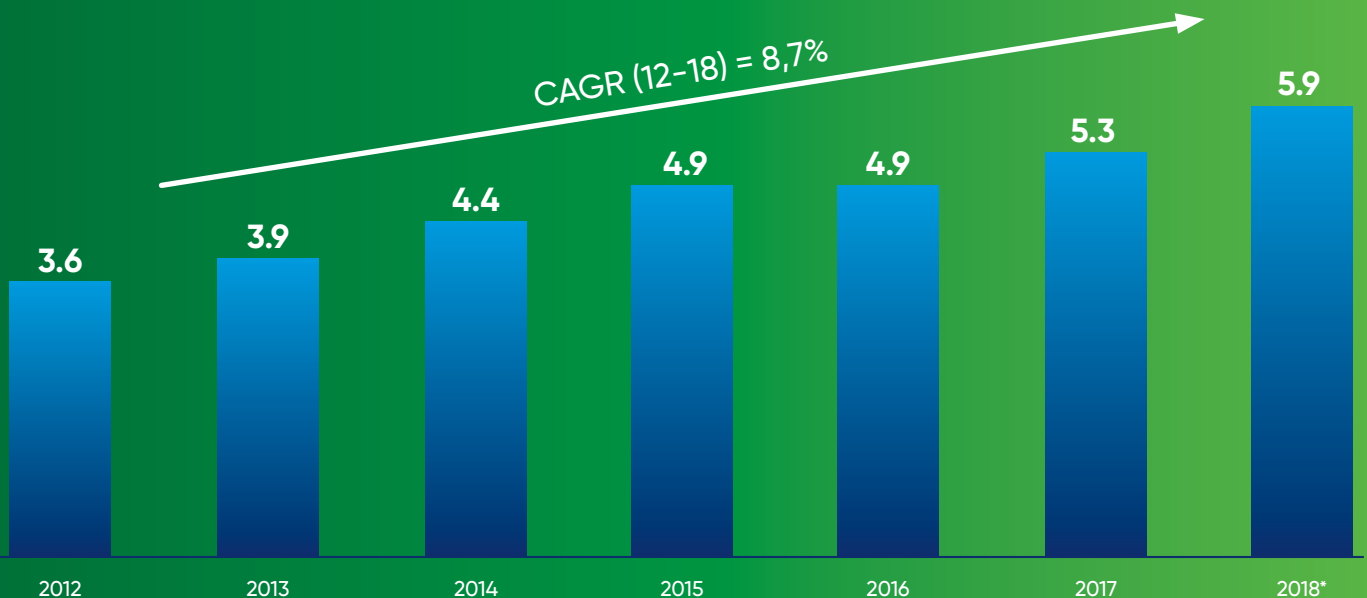
Faturamento do Mercado Veterinário

Em 2017 o mercado veterinário evoluiu 8,2% frente a 2016, retomando sua média histórica de crescimento, já que no ano anterior houve estagnação deste mercado que também sofreu com o cenário macroeconômico enfrentado pelo país naquele ano. Ainda não há dados oficiais do exercício de 2018 fechado, no entanto projeta-se uma evolução de cerca de 11% frente a 2017, indicando a retomada deste mercado que segue em recuperação de acordo com a visualização de um cenário econômico favorável pré e pós eleição.

Em 2018 houve estabilidade de preços de vacinas contra febre aftosa e mais investimentos por parte do produtor que presenciou um mercado de preços da arroba sem grandes variações negativas devido a me-

lhora da demanda interna e a manutenção das vendas elevadas ao mercado externo. Porém o mercado de aves e suínos, sofre com custos altos, preços competitivos da carne bovina e baixas exportações. Apesar destes cenários o mercado veterinário para aves e suínos conseguiu reagir frente ao ano anterior e fechou no positivo, retomando seus crescimentos médios históricos. Além disso ocorre a melhoria de consumo interno (proteínas) com a sinalização de um cenário econômico favorável e a abertura de novos mercados para exportação tem trazido melhores expectativas ao setor. Além do mercado de proteína, ocorre a melhora do poder de compra da população que se reflete diretamente nos cuidados com os animais de companhia.

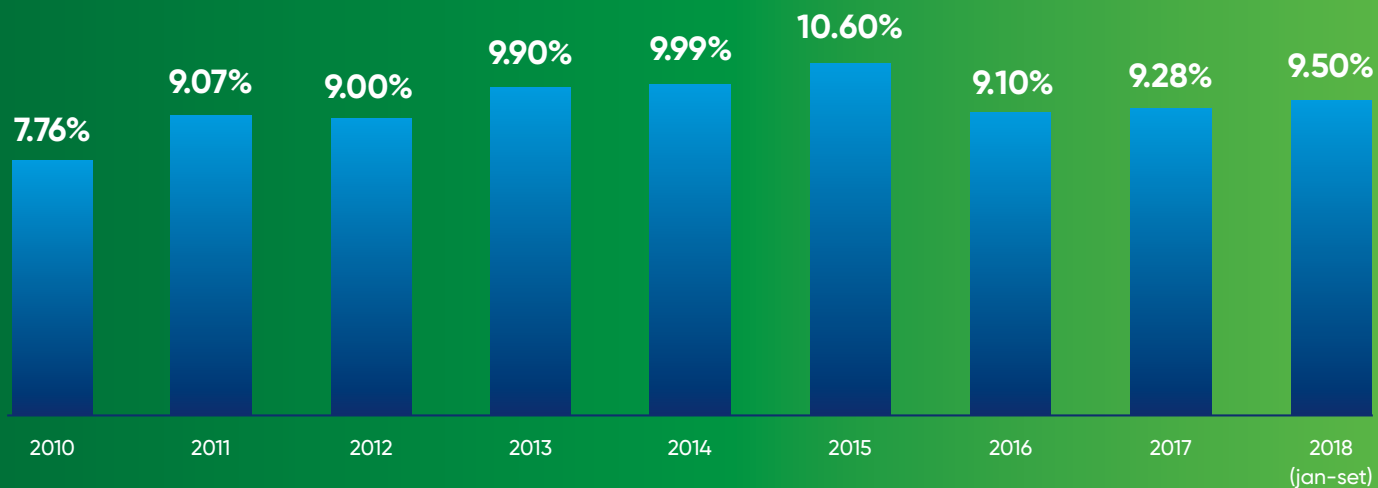
Indústria brasileira de saúde animal - R\$ bilhões



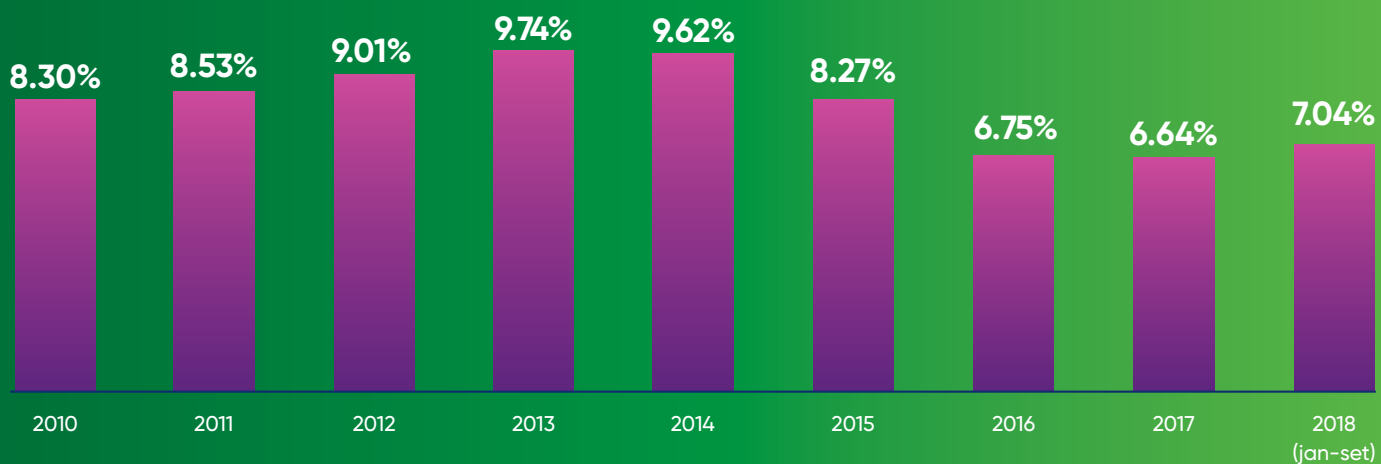
Fonte: 2012 a 2017, Sindan (site).
*2018 estimado pela Companhia.

Evolução do Market Share da Companhia

Evolução do Market Share - Animais de Produção



Evolução do Market Share - Animais de Companhia



Fonte: PPE Sindan (Ourofino)

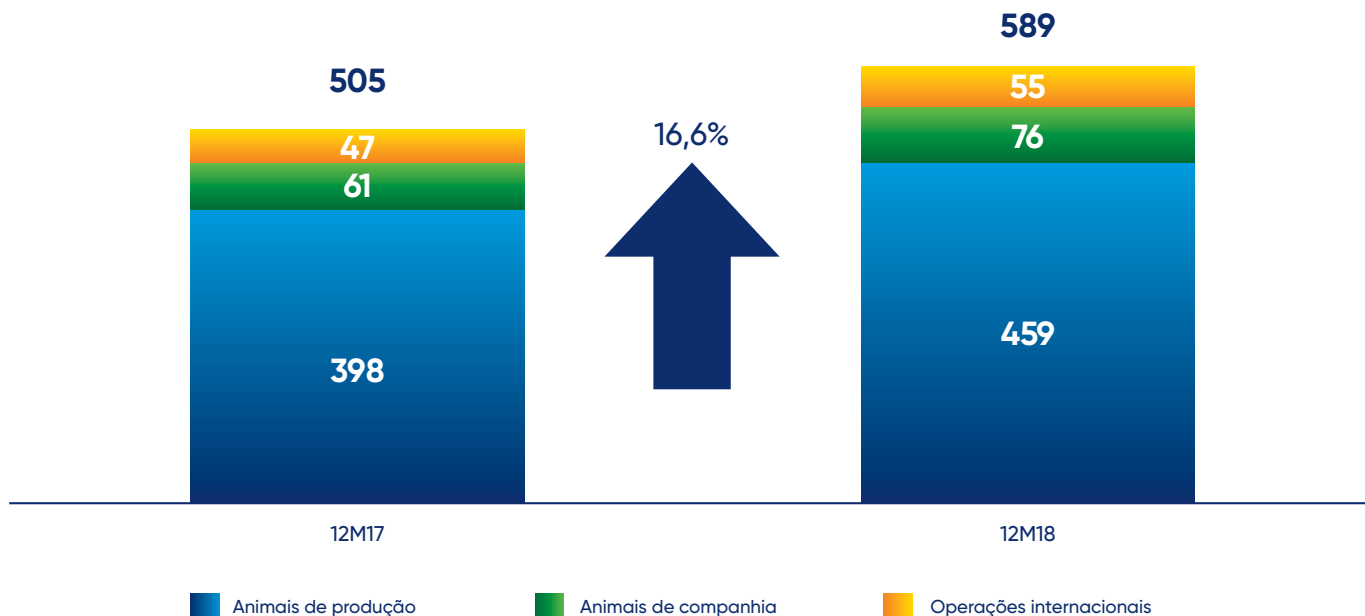
4. Desempenho Financeiro

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Receita líquida	505,3	589,2	16,6%
Custo dos produtos vendidos	(236,5)	(265,1)	12,1%
Lucro bruto	268,8	324,1	20,6%
(margem bruta)	53,2%	55,0%	1,8 p.p.
Despesas*	(191,0)	(222,7)	16,6%
Lucro operacional	77,8	101,4	30,3%
(margem operacional)	15,4%	17,2%	1,8 p.p.
Resultado financeiro líquido	(16,8)	(15,2)	-9,5%
Imposto de renda e contribuição social*	(15,6)	(15,2)	-2,6%
Lucro ajustado	45,4	71,0	56,4%
(margem lucro ajustado)	9,0%	12,1%	3,1 p.p.
EBITDA ajustado	103,7	131,7	27,0%
(margem EBITDA ajustado)	20,5%	22,4%	1,9 p.p.

*Em 2017, não considera despesas não recorrentes da consultoria Falconi, liquidação de auto de infração de exercícios anteriores e gastos com reestruturação. Em 2018, não considera provisão para contingências e créditos tributários extemporâneos (ambos de exercícios anteriores). Os eventos tiveram seus respectivos efeitos tributários.

Receita Líquida

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Receita líquida das vendas	505,3	589,2	16,6%
Animais de produção	397,7	458,6	15,3%
Animais de companhia	61,0	75,6	23,9%
Operações internacionais	46,6	55,0	18,0%



A Companhia apresentou receita líquida de R\$ 589,2 milhões nos 12M18, um aumento de 16,6% em relação aos 12M17.

- O segmento de Animais de Produção, nos 12M18, a receita líquida foi de R\$ 458,6 milhões, crescendo 15,3%, impactados por aumentos de volume e preço ocorridos em 2018.
- O segmento de Animais de Companhia, nos 12M18, a receita líquida foi de R\$ 75,6 milhões, crescendo 23,9% em relação ao mesmo período de 2017. Os crescimentos ocorreram substancialmente com aumentos de volume.
- O segmento de Operações Internacionais, nos 12M18, a receita líquida foi de R\$ 55,0 milhões, um crescimento de 18%. Esses resultados ocorreram substancialmente por crescimento em moeda local e com favorecimento do câmbio e foram impactados por decréscimos de vendas para outros países, substancialmente por vendas de vacinas contra febre aftosa ocorridas em 2017.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Lucro bruto	268,8	324,1	20,6%
(margem bruta)	53,2%	55,0%	1,8 p.p.
Lucro bruto para animais de produção	202,2	236,0	16,7%
(margem bruta para animais de produção)	50,8%	51,5%	0,7 p.p.
Lucro bruto para animais de companhia	42,7	53,2	24,6%
(margem bruta para animais de companhia)	70,0%	70,4%	0,4 p.p.
Lucro bruto para operações internacionais	23,9	34,9	46,0%
(margem bruta para operações internacionais)	51,3%	63,5%	12,2 p.p.

A margem bruta no 12M18 foi de 55,0%, crescendo 1,8 p.p. em relação ao mesmo período de 2017.

- O segmento de Animais de Produção apresentou margem bruta de 51,5% nos 12M18, um aumento de 0,7 p.p., refletindo ganhos em preço na linha no acumulado do ano.
- O segmento de Animais de Companhia apresentou margem bruta de 70,4% nos 12M18, um aumento de 0,4 p.p., refletindo ganhos de preço no acumulado de 2018.
- O segmento de Operações Internacionais apresentou margem bruta de 63,5% nos 12M18, um crescimento de 12,2 p.p.. Esses resultados refletem o melhor mix nos períodos e ganhos com câmbio favorável.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Despesas com vendas, gerais e administrativas e outras	(191,0)	(222,7)	16,6%
Percentuais sobre receita líquida	37,8%	37,8%	0,0 p.p.

As despesas com vendas, gerais e administrativas do 12M18 somaram R\$ 222,7 milhões, mantendo o mesmo percentual sobre receita do mesmo período de 2017.

EBITDA e Margem EBITDA

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Lucro líquido ajustado	45,4	71,0	56,4%
(+) Resultados não recorrentes, líquida IR/CS*	(7,5)	(2,2)	-70,7%
Lucro líquido do período	37,9	68,8	81,5%
(+) Resultado financeiro líquido	16,8	15,2	-9,5%
(+) Imposto de renda e contribuição social	11,7	14,0	19,7%
(+) Depreciação e amortização	24,9	25,5	2,4%
EBITDA	91,3	123,5	35,3%
(+) Efeitos não recorrentes*	11,4	3,4	-70,2%
(+) Outros	1,0	4,8	380,0%
EBITDA ajustado	103,7	131,7	27,0%
Receitas líquidas das vendas	505,3	589,2	16,6%
Margem EBITDA	18,1%	21,0%	2,9 p.p.
Margem ABITDA ajustado	20,5%	22,4%	1,9 p.p.

*Em 2017, não considera despesas não recorrentes da consultoria Falconi, liquidação de auto de infração de exercícios anteriores e gastos com reestruturação. Em 2018, não considera provisão para contingências e créditos tributários extemporâneos (ambos de exercícios anteriores). Os eventos tiveram seus respectivos efeitos tributários.

O EBITDA ajustado nos 12M18, o EBITDA ajustado foi de R\$ 131,7 milhões com margem de 22,4%, um crescimento de 1,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2017, refletindo ganhos de margem bruta ao longo de 2018.

Resultado Financeiro

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Resultado financeiro líquido	(16,8)	(15,2)	-9,5%

A despesa financeira líquida nos 12M18 somou R\$ 15,2 milhões, uma redução de 9,5% em relação ao mesmo período de 2017.

Imposto de Renda e Contribuição Social

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Imposto de renda e contribuição social	(15,6)	(15,2)	-2,6%
Percentuais sobre o Lucro antes do IR e CS	-25,6%	-17,6%	8,0 p.p.

O imposto de renda e contribuição social nos 12M18, o IR e CS foi de R\$ 15,2 milhões, contra R\$ 15,6 milhões nos 12M17. Deve-se notar que a apuração de IR e CS é realizada sobre bases fiscais que divergem do resultado contábil.

Lucro Líquido

R\$ Milhões	12M17	12M18	Var %
Lucro ajustado	45,4	71,0	56,4%
Margem de lucro	9,0%	12,1%	3,1 p.p.

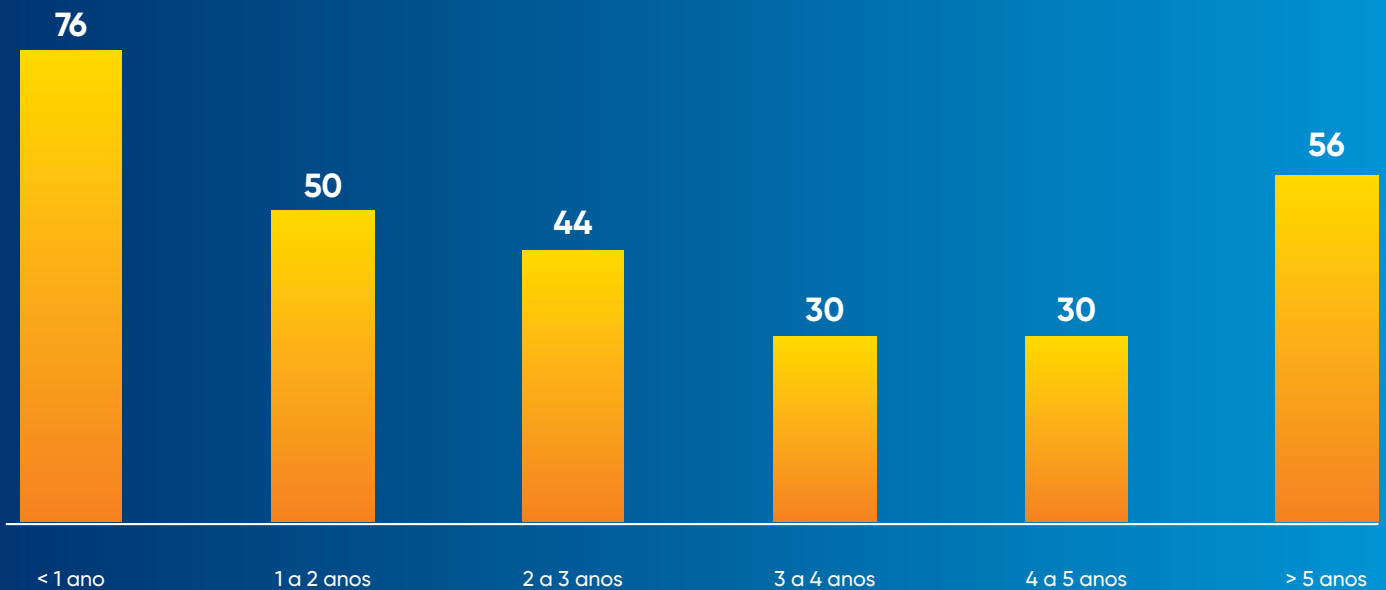
O lucro líquido ajustado nos 12M18, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 71 milhões com margem líquida de 12,1%, um crescimento de 3,1 p.p. em relação ao mesmo período de 2017, refletindo ganhos em margem EBITDA ajustado, combinados com menor percentual de impostos sobre lucro antes de IR e CS.

Endividamento

Em R\$ milhões	31 de dezembro de 2017	31 de dezembro de 2018
Circulante	190,2	76,4
Não circulante	122,9	211,1
Dívida Bruta	313,1	287,5
Instrumentos financeiros derivativos vinculados	10,5	-
Dívida Bruta considerando derivativos vinculados	323,6	287,5
(-) Caixa e equivalentes de caixa	123,4	65,2
Dívida Líquida	200,2	222,3
Custo médio da dívida (ano) ¹	6,84%	7,22%
Dívida líquida/EBIDTA anual ajustado LTM	1,93	1,69

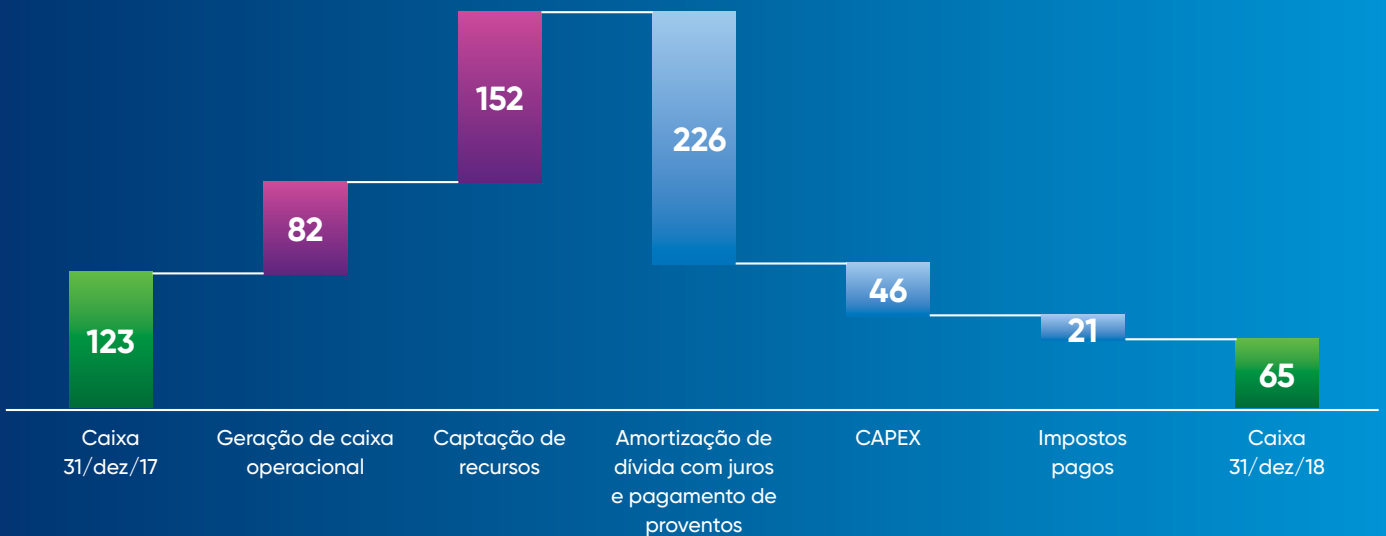
¹Dívida líquida bancária considerando derivativos vinculados e custos de fianças bancárias.

Aging do endividamento bancário*



*Considera o período entre 1º de janeiro e 31 de dezembro e dívidas acrescidas de derivativos.

Posição de Caixa



Nos 12M18, houve geração operacional de caixa de R\$ 82 milhões, que foi impactada por aumento nos volumes de estoques em função de maiores compras de insumos na China. Destacam-se, ainda, a amortização de dívidas, pagamentos de juros, e de proventos totalizando R\$ 226 milhões. As captações somaram R\$ 152 milhões com rolagem da dívida e melhoria de seu perfil com endividamento de longo prazo chegando a 3/4 do total da dívida bruta. O custo médio de dívida em 30 de dezembro de 2018 é de 7,22% a.a., contabilizando os custos de derivativos e fianças associadas.

5. Fábrica de medicamentos de saúde animal

Considerada uma das mais modernas e completas da América Latina, com aproximadamente 24.840 m² de área construída. Possui todas as formas farmacêuticas de produção: Vacina Febre Aftosa, com grau 4 em biossegurança, um dos níveis mais elevados do mundo. Produção de Medicamentos sólidos (comprimidos e Pós), Semi-sólidos (cremes e Pomadas), líquidos (soluções), Injetáveis, Hormônais e a mais nova conquista produção de Vacinas Biológicas.

O projeto foi concebido conforme os preceitos das "Good Manufacturing Practices (GMP)". São atendidos conceitos das normas aplicáveis do Ministério de Agricultura (MAPA), incorporando conceitos das mais rigorosas normas regulatórias mundiais como as emitidas pelo "Food and Drugs Administration - FDA", dos Estados Unidos, e pela "European Medicines Agency - EMA", da União Europeia.

Fábrica de
farmacêuticos
6.680 m²

Fábrica de
hormônios
820 m²

Fábrica de
vacina da
febre aftosa
5.651 m²

Fábrica e
Controle de
qualidade de
biológicos
6.482 m²

Fábrica de
defensivos
animais
1.900 m²

6. Pesquisa e Desenvolvimento – P&D

O grupo tem como uma de suas principais metas manter-se na vanguarda tecnológica do segmento, investindo continuamente em pesquisa e desenvolvimento. A estrutura de P&D conta com laboratórios internos para a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos e uma equipe interna multidisciplinar com aproximadamente 110 pessoas, composta por veterinários, farmacêuticos, químicos, biólogos, biotecnólogos, engenheiros e administradores.

Lançamentos em 2018



Como resultado dos nossos esforços de P&D, há os lançamentos em linha com nosso pipeline, como o da vacina **Safesui Circovírus**, vacina para prevenção de uma das principais enfermidades de suínos em âmbito global. A mesma foi desenvolvida em plataforma de produção recombinante de proteína viral, utilizando uma cepa viral mais relacionada aos desafios presentes na atualidade, podendo assim trazer maior proteção e desempenho aos animais, diferenciando-se assim de todos os produtos presentes no mercado. Essa é a primeira de vários outros projetos que a empresa tem em desenvolvimento no segmento de produtos biológicos.

Pareun: A primeira Amicacina para uso veterinário do País.

Indicação: Pareun é indicado para o tratamento de infecções bacterianas e problemas articulares que acometem os equinos. Disponível em embalagens de 100 mL, esse produto inovador é um salto tecnológico para o mercado.

Classe terapêutica: antimicrobiano.

Segmento: equinos.

Mês lançado: fevereiro de 2018.



SiloSolve® MC: Mantém a silagem fresca e a rentabilidade em alta por mais tempo.

Inoculante bacteriano feito com embasamento científico, comprovado por pesquisas e formulado para dominar a fermentação, garantindo: redução de microrganismos patogênicos na silagem; maior recuperação de matéria seca; aumento da palatabilidade da silagem; produção de leite ou carne mais eficiente.

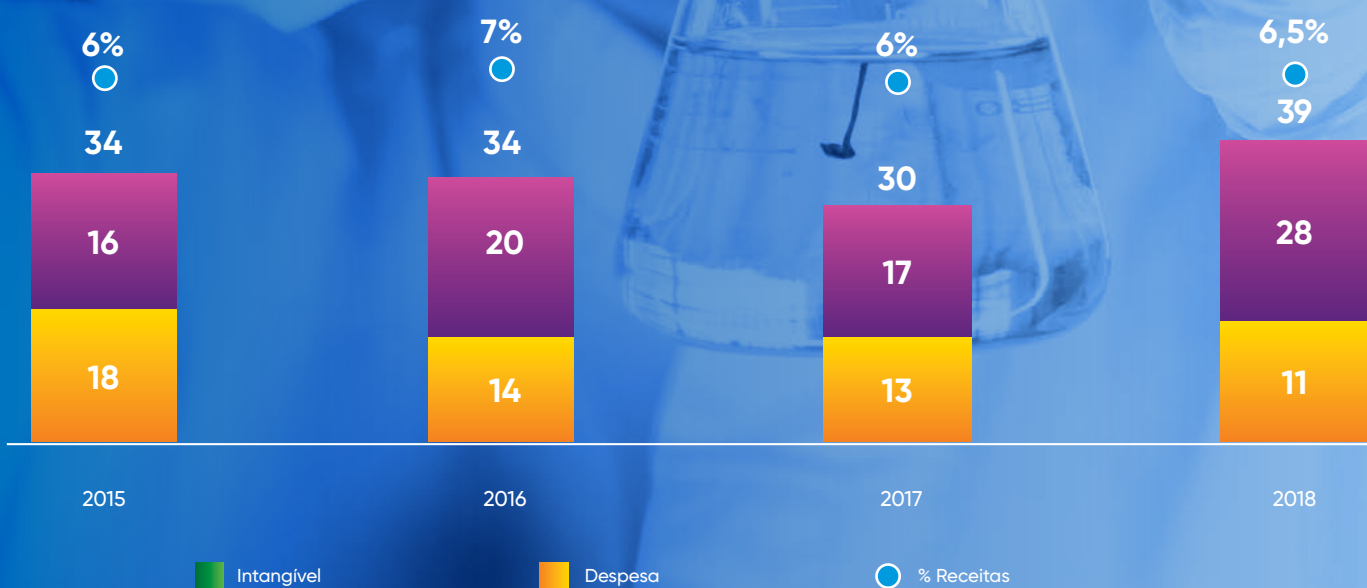
Classe terapêutica: nutricional.

Segmento: bovinos.

Mês lançado: junho de 2018.



Nos 12M18, foram investidos 6,5% da receita líquida em P&D, totalizando R\$ 39 milhões. No gráfico abaixo, é possível verificar os investimentos totais da Companhia em P&D de 2015 até 2018.



7. Governança Corporativa

Novo mercado

Realizamos nossa oferta pública inicial de ações (IPO) em outubro de 2014, participando do Novo Mercado da B3, seguimento da bolsa de valores com as maiores exigências em relação à transparência e práticas de governança corporativa. A listagem nesse segmento especial implica na adoção de um conjunto de regras societárias que ampliam os direitos dos acionistas, além da adoção de uma política de divulgação de informações mais transparente e abrangente.

Conselho de administração/ Diretoria estatutária

O conselho de administração é composto por seis membros, dos quais quatro externos e independentes, segundo as definições do novo mercado. A diretoria executiva estatutária da Companhia é composta por dois diretores. A lista com o nome, descrição de cargo e breve currículo dos conselheiros e diretores pode ser encontrada no Formulário de Referência da Companhia, na seção de relação com investidores no website www.ourofino.com/ri.

Conselho fiscal

O conselho fiscal é um órgão fiscalizador independente da diretoria e do conselho de administração, que busca, através dos princípios da transparência, equidade e prestação de contas, contribuir para o melhor desempenho da organização. É composto por três membros externos e independentes e suas atribuições estão previstas no artigo 163 da Lei 6.404/76 e no Estatuto da Companhia.

Comitê de auditoria estatutário

Órgão consultivo de assessoramento, vinculado diretamente ao conselho de administração, com a finalidade de: (i) analisar a contratação e destituição da auditoria independente, (ii) revisar e supervisionar as atividades da auditoria interna e externa, (iii) monitorar a qualidade e integridade dos mecanismos de controles internos e informações contábeis, (iv) avaliar e monitorar a exposição de risco, e (v) avaliar e monitorar, juntamente com a Administração e auditoria interna a adequação das transações com partes relacionadas. Atualmente, o comitê de auditoria é composto por três membros externos independentes eleitos pelo conselho de administração, sendo presidido por um membro independente do conselho de administração.

Comitê de recursos humanos

Auxilia o conselho de administração na definição das políticas de remuneração e de benefícios dos conselheiros e diretores. O Comitê de recursos humanos conta com três membros eleitos pelo conselho de administração, dos quais dois são externos e independentes, sendo presidido por um membro independente do conselho de administração.

Relacionamento com os auditores independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03, a Companhia e suas controladas adotam como procedimento formal, previamente à contratação de outros serviços profissionais que não os relacionados à auditoria contábil externa, consultar os auditores independentes, no sentido de assegurar-se que a realização da prestação destes outros serviços não venha a afetar sua independência e objetividade, necessárias ao desempenho dos serviços de auditoria independente. Neste contexto, durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2018, não foram contratados serviços adicionais.

Arbitragem

Pelo Regulamento do Novo Mercado, e pelo Estatuto Social da Companhia, o acionista controlador, os administradores, a própria Companhia e os membros do conselho fiscal devem comprometer-se a resolver toda e qualquer disputa ou controvérsia relacionada ou oriunda a estas regras do Regulamento do Novo Mercado, do Contrato de Participação no Novo Mercado, das Cláusulas Compromissórias, em especial, quanto à sua aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, através da arbitragem. Também serão resolvidas por arbitragem as divergências quanto à alienação de controle da Companhia.

Declaração da diretoria estatutária

Em conformidade com o inciso VI do Artigo 25 da Instrução CVM nº 480/09, os diretores da Ourofino declaram que discutiram, reviram e concordaram com as opiniões expressas no parecer dos auditores independentes e com as demonstrações financeiras referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2018.

8. Recursos Humanos

Em 2018, a Diretoria de Recursos Humanos e Sustentabilidade intensifica suas ações iniciadas anteriormente, ratificando suas ações estratégicas, através de ações conjuntas com a Alta Administração e colaboradores, buscando alinhamento integrado com o negócio e soluções práticas às pessoas. Neste contexto estratégico e alinhado com o momento do negócio, elaboramos um Plano Diretor de Pessoas que nos norteia para os próximos 5 (cinco) anos, com ações voltadas às melhorias de clima organizacional, estratégias focadas no reconhecimento, meritocracia, atração e retenção, planos de desenvolvimentos e mapeamento de colaboradores chaves e potenciais talentos, evolução do modelo de Gestão de Desempenho, alterações em programas de captação e seleção de candidatos bem como iniciativas voltadas à qualidade de vida e programas familiares.

Para que estas ações estratégicas sejam implementadas e aderidas pelos colaboradores, a área de Recursos Humanos continua desempenhando seu papel no processo de incorporação do propósito da Companhia e de resgate dos pilares que elevaram o patamar humano da empresa. Para que isso seja efetivo, será dado sequência no processo de engajamento do público interno, através do Programa Diálogos com o RH, almejando identificar as principais necessidades de nosso público interno e atuar nas resoluções de problemas que possam impactar nos resultados das equipes. Outra ação importante foi a Criação de um Comitê de Clima Organizacional, alinhado e apoiado pela Alta Administração, inclusive com participação de alguns membros neste Comitê.

Tendo como principal objetivo a escuta ativa dos colaboradores, incluindo Gestores e Alta Administração, alinhamentos com mercado externo para entendimento das melhores práticas e intenso foco e excelente execução do Plano Diretor, buscaremos manter uma equipe de alta performance para continuar alcançando ótimos resultados e manter os valores/pilares da empresa, com bom clima organizacional.

9. Responsabilidade Social

Construir e nutrir relações são um dos propósitos mais evidentes na forma como a Ourofino entende o seu papel social em relação às suas partes interessadas. Entendemos que o diálogo fortalece o processo de engajamento e engrandece o negócio, sendo compromisso por meio da nossa Política de Sustentabilidade, em que visa estabelecer uma relação saudável de transformação e evolução para ambas as partes. Visando aprimorar sempre este processo, em 2018 a Ourofino realizou a revisão do seu processo de Materialidade, que consiste em mapear, identificar e avaliar, quais são os temas mais relevantes para o negócio. Tivemos um fórum presencial com membros da comunidade de Cravinhos e Ribeirão Preto (comunidades do entorno), onde alguns temas como diversidade e empregabilidade de jovens foram tratados. Além da comunidade, tivemos engajamento com a Alta Administração e os outros stakeholders (clientes, fornecedores, acionistas e colaboradores), onde também mapeamos os temas relevantes de cada público.

Lançamos o “Viva Mais”, programa que promove a qualidade de vida entre os colaboradores, por meio de ações integradas de saúde, segurança, cultura, esporte e voluntariado.

Investimos em 2018 em projetos sociais incluindo: Associação de Judô Corpore, Centro de Treinamento de Polo feminino de Guará, Fundo Municipal do Idoso de Ribeirão Preto, Companhia de Teatro Minaz, Projeto Pedalando Para o Futuro, Projeto Festival da Cultura Caipira, Apoio a Associação de Deficientes Visuais de Ribeirão Preto a Equipe de Ciclismo da Federação Paulista, entre outros projetos.

Continuamos conectando nossos colaboradores aos nossos projetos e ações sociais através do pilar Voluntariado, do nosso Programa Viva Mais, que é constituído por grupo de colaboradores e avançamos com 260 horas de trabalhos voluntários.

A companhia segue investindo nesse modelo de negócio e vislumbra seguir avançando cada vez mais em ações focadas na redução de impactos e riscos socioambientais.

10. Saúde, Segurança e Meio Ambiente

Seguimos empenhados em desenvolver ações focadas na redução dos impactos ambientais relevantes e no levantamento de perigos e riscos ocupacionais em nossas operações e em toda nossa cadeia de valor, reforçando nosso compromisso de promover o crescimento sustentável de forma consciente e transparente, agregando valor ao negócio.

Em 2018, seguimos com o monitoramento de emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) e já focados nessa gestão, identificamos a oportunidade de melhorar a eficiência energética dos processos, reduzindo emissões. Assim, em 2018 foram trocadas todas as lâmpadas de Vapor de Mercúrio por lâmpadas Led das áreas externas e internas da companhia. Outro projeto foi a redução em 50% do descarte de água do Sistema Termocompressor. Este descarte é utilizado na irrigação das áreas externas da companhia.

Buscando aprimorar e agregar valor para a companhia, o setor de meio ambiente procura empresas no mercado que associam excelência na prestação de serviço a custos aceitáveis. O objetivo é unificar sempre que possível o atendimento a legislação no que tange gestão de resíduos com geração de receita para empresa. Investimentos também no sistema de tratamento de efluente, adaptando suas unidades para absorver e tratar as futuras demandas devido a ampliação da produção.

Após atuação efetiva no processo de elaboração de acordo setorial juntamente com o Sindicato da categoria, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e Eu Reciclo, a Ourofino aderiu ao Termo de Compromisso para Logística Reversa – TCLR conforme preconiza a Lei nº 12.305/10. A coleta

e tratamento adequado das embalagens pós-consumo contribui para a preservação dos recursos naturais e reduz possíveis danos ocupacionais. Mantemos nosso modelo de negócio próximo ao produtor por meio de nossa equipe comercial e diferentes canais de comunicação, promovendo o entendimento sobre as melhorias de desempenho ao se utilizar corretamente os produtos gerando maior eficiência e cuidado no manejo. A prevenção de riscos no trabalho é contínua e vem colhendo resultados positivos envolvendo a conscientização dos colaboradores quanto às práticas seguras: utilização de equipamentos de proteção individual (EPIs), treinamentos de capacitação específicos para as diversas atividades desenvolvidas, além do cumprimento de procedimentos de segurança alinhados aos processos produtivos.

Além das ações preventivas da segurança, focamos em ações voltadas para a melhoria da qualidade de vida dos colaboradores, ampliamos as atuações do médico de família visando o atendimento na empresa, a fim de antecipar situações de risco à saúde e promover o bem estar, mapeamos com maior precisão os riscos das áreas, realizamos simulados de emergência com intuito de capacitar a brigada de emergência, além de envolver os colaboradores no Plano de Emergência da companhia, fizemos a Semana Interna de Prevenção de Acidentes e Meio Ambiente, promovendo ainda mais a conscientização e sensibilização de nossos colaboradores com o objetivo do envolvimento contínuo em campanhas de saúde, prevenção de acidentes e doenças do trabalho em todas nossas atividades.

11. Considerações finais

A Administração da Ourofino mantém o compromisso e o foco na continuidade dos seus esforços para um crescimento sustentável. Na busca constante de excelência empresarial, a Ourofino agradece seus clientes, fornecedores, agentes financeiros, acionistas e colaboradores pela confiança depositada em suas ações.

