

**Local Conference Call  
Ourofino Saúde Animal  
Resultados do Quarto Trimestre de 2016  
22 de março de 2017**

**Operadora:** Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados referentes ao **quarto trimestre de 2016** da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do **Sr. Jardel Massari – Presidente**, e o **Sr. Kleber Gomes – CFO e Diretor de Relações com Investidores**.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o inglês, todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando \*0.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço [ri.ourofino.com](http://ri.ourofino.com). Nesse endereço, os senhores identificarão o *banner* com o título **“webcast 4T16”** que os conduzirá à plataforma da apresentação.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Ourofino, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Ourofino e podem afetar a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, eu gostaria de passar a palavra ao **Sr. Jardel Massari**, que dará o início à apresentação. **Sr. Jardel**, pode prosseguir com sua apresentação.

**Sr. Jardel Massari:** Boa tarde a todos. Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2016.

Como sabemos, o ano de 2016 ficará marcado na história da Ourofino como um dos mais desafiadores. Externamente, fomos fortemente pressionados por

condições macroeconômicas e mercadológicas adversas. Internamente, tomamos decisões difíceis para a correção de rota que deverão refletir em melhores resultados com certeza, bem como para os anos seguintes.

No quarto trimestre de 2016, conforme mencionado no trimestre anterior, iniciamos ações preparando as bases para a retomada do crescimento e da rentabilidade históricos, dentre as quais o processo de racionalização das vendas com ajustes das condições comerciais, o que ocasionou a contração substancial das receitas no último trimestre de 2016.

Temos consciência de que os resultados do ano ficaram muito aquém das expectativas de todos. No entanto, estamos convictos de que estas decisões estão alinhadas aos interesses de longo prazo da companhia e de nossos acionistas.

Para 2017 esperamos colher os resultados da mudança de direcionador da equipe comercial com um programa de incentivo atrelado ao incremento de margem bruta, diminuição da exposição no segmento de aves, da racionalização do portfólio de produtos para bovinos e do restabelecimento progressivo de níveis menores de estoque melhorando o nosso capital de giro.

Gostaríamos de destacar ainda as ações com foco em simplificação de processos e otimização de gastos com o início dos trabalhos da consultoria Falcone, que foi contratada para identificar oportunidades de melhoria, com enfoque em questões que agreguem valor de forma permanente trabalhando as alavancas tanto de gasto quanto de receitas.

Reiteramos nossa confiança no setor de saúde animal e nas ações tomadas que deixam a companhia muito mais preparada para se beneficiar da retomada gradativa da economia, que todos esperamos e acreditamos que deva acontecer ao longo de 2017.

Nossos projetos de longo prazo, incluindo nossos investimentos de Pesquisa e Desenvolvimento, seguem inalterados. Com isto, reforçamos nossa crença no crescimento sustentável da companhia.

Gostaria de agradecer a todos pela confiança depositada em nosso trabalho. Passo agora a palavra ao nosso CFO e Diretor de Relações com Investidores, Sr. Kleber Gomes, que irá comentar os resultados do período. Obrigado.

**Sr. Kleber Gomes:** Obrigado Jardel, boa tarde a todos. No slide da página 3, apresentamos a receita líquida total da companhia de 98,5 milhões no quarto trimestre de 2016; um decréscimo de 40,2% comparado ao mesmo trimestre de 2015, que tinha sido o maior trimestre em receita da história de Ourofino. No ano, a receita líquida foi de 456,6 milhões; um decréscimo de 14,5% em relação a 2015.

No slide da página 4, detalhamos a receita líquida em cada um dos nossos segmentos de negócio. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida 76,6 milhões no quarto trimestre de 2016 com algum recuo de 43,3% comparado ao quarto trimestre de 2015, refletindo principalmente o processo de ajuste das práticas comerciais já comentado no trimestre anterior.

Em 2016, a receita líquida foi de 359,7 milhões com um decréscimo de 17,4 em relação a 2015. Estes decréscimos decorreram substancialmente de perdas em preço em vacina contra febre aftosa, perdas de preço e volume na linha de aves e suínos (especialmente em aves). Em bovinos [0:06:53 ininteligível] aftosa, houve queda de volume em grande parte das classes terapêuticas, que foram parcialmente compensados por ganhos de preços, exceto para os produtos da linha reprodutiva, que ganharam em preço e volume.

Esta queda reflete o cenário macro e de negócios adversos, bem como os ajustes das práticas comerciais já mencionados anteriormente.

O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de 11,6 milhões no quarto trimestre de 2016 com recuo de 21,1% em relação ao quarto trimestre de 2015. Em 2016, a receita foi de 54,5 milhões; um recuo de 12,7% comparado ao mesmo período de 2015.

Este resultado reflete a situação macroeconômica com impacto nos níveis de estoque dos nossos distribuidores, que precisaram ser reduzidos. Adicionalmente, houve perdas de preço e volume na classe terapêutica de ectoparasiticidas em decorrência do crescimento das vendas de ectocomprimidos por outros participantes do mercado.

Estes resultados foram parcialmente compensados por ganho de preço e volume em vermífugos e ganhos de preços nas demais classes terapêuticas.

O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de 10,3 milhões no quarto trimestre de 2016; um recuo de 30,9% comparado ao quarto trimestre de 2015. Em 2016, a receita foi de 42,4 milhões; um aumento de 18,1% em relação a 2015, em linha com o planejamento estratégico de longo prazo da companhia.

Destacam-se os impactos negativos da depreciação das moedas locais, especialmente do peso mexicano e da apreciação do real frente ao dólar.

No slide da página 5 segue o lucro bruto. A margem bruta no quarto trimestre de 2016 foi de 43% em comparação com 52,9% do quarto trimestre de 2015. No ano, o indicador totalizou 49,5% com queda de 6,2 pontos percentuais comparado ao valor de 2015.

Destacamos um impacto de menor diluição dos custos fixos da fábrica em função da racionalização das vendas de um modo em geral nos 3 segmentos de negócio.

No slide da página 6 detalhamos a margem bruta em cada um dos nossos segmentos de negócio. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 38,5% no quarto trimestre de 2015 com queda de 10,... no trimestre de 2016 com queda de 10,5 pontos percentuais em relação com o quarto trimestre de 2015, e 2016 o acumulado foi de 45,3% com queda de 6,7 pontos percentuais em relação ao ano de 2015.

As reduções de margem devem-se substancialmente às perdas de preço em aves e suínos e em vacina contra a febre aftosa, além de um mix menos favorável. Houve ainda o impacto negativo por provisão de *impairment* por ociosidade de fábrica.

O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 67,2% no quarto trimestre de 2016 com queda de 6,9 pontos percentuais em relação ao quarto trimestre de 2015. Em 2016, a margem bruta total foi de 70,3% com queda de 5,2 pontos percentuais em relação a 2015. Esta queda é reflexo de perda de preço e impacto negativo por previsões de *impairment*.

O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 49,5% no quarto trimestre de 2016 com queda de 18,3 pontos percentuais em comparação com o quarto trimestre de 2015. Em 2016, a margem bruta totalizou 58,5% com queda de 7,8 pontos percentuais em relação a 2015.

Estas quedas refletem o impacto de um câmbio menos favorável com maior participação de vacinas contra febre aftosa no mix.

No slide da página 7 analisaremos do SG&A. O SG&A do quarto trimestre de 2016 somou 50,2 milhões com recuo de 6,5% em relação ao quarto trimestre de 2015, já refletindo parte dos esforços para redução de despesas na companhia. Em 2016, o SG&A somou 207,3 milhões contra 199,5 milhões em 2015.

No slide da página 8 apresentamos o Ebitda ajustado do quarto trimestre de 2016, que totalizou 1 milhão com margem Ebitda ajustada de 1%; uma queda de 23 pontos percentuais em relação ao quarto trimestre de 2015. Em 2016, o Ebitda ajustado foi de 44,4 milhões com margem de 9,7% e decréscimo de 12,6 pontos percentuais em relação a 2015.

Os fatores que influenciaram este resultado foram: a redução das receitas líquidas com queda de margem bruta e conseqüente perda e diluição do SG&A, conforme apontado anteriormente.

No slide da página 9 apresentamos a despesa financeira líquida, a despesa de Imposto de Renda e Contribuição Social e o lucro líquido. A despesa financeira líquida do quarto trimestre de 2016 ficou em 6,4 milhões; um aumento de 128,6% em relação ao mesmo período de 2015. Em 2016, totalizou 22,6 milhões; crescendo 109,4% em relação a 2015.

Estes incrementos refletem o aumento do endividamento bancário decorrente dos investimentos realizados em 2016, substancialmente a nova fábrica de biológicos. Além disto, os recursos para estes investimentos foram assegurados por contrato de 106 milhões com a Finep com juros fixos abaixo de mercado, mas os 42 milhões finais referentes a este contrato foram liberados somente ao fim de dezembro, impactando os resultados financeiros ao longo de 2016.

O Imposto de Renda e Contribuição Social no quarto trimestre de 2016 foi positivo em 4,7 milhões contra uma despesa de 6,9 milhões no quarto trimestre de 2015. No ano, o resultado também é positivo em 5,7 milhões contra uma despesa de 18,1 milhões em 2015. O efeito apurado em 2016 é resultado de menor rentabilidade combinado com maior impacto de diferenças fiscais temporais.

O prejuízo líquido ajustado do quarto trimestre de 2016 foi de 9,5 milhões contra lucro líquido ajustado de 23,8 milhões no quarto trimestre de 2015. Em 2016, o lucro somou 2,3 milhões com queda de 96,7% comparado a 2015. Estes resultados refletem a queda do Ebitda ajustado e o aumento de despesa financeira líquida, parcialmente compensados pelo efeito do Imposto de Renda e Contribuição Social.

No slide da página 10 apresentamos informações sobre endividamento bancário da companhia. No quarto trimestre de 2016, o índice de dívida líquida sobre Ebitda ficou em 5,96 vezes contra 1,62 do mesmo período do ano anterior.

Ressaltamos que a companhia não possui *covenants* e que este indicador foi afetado pela decisão estratégica que retraiu os volumes de vendas no quarto trimestre de 2016 e conseqüente diminuição no Ebitda.

Para 2017, acreditamos que o indicador deverá recuar em função do Ebitda voltar a bases mais alinhadas ao histórico da companhia.

O custo médio de dívida foi de 8,8 ao ano no fechamento do quarto trimestre de 2016 comparado aos 7,98 ao ano do quarto trimestre de 2015. Este indicador foi positivamente impactado pela liberação de recursos da Finep em dezembro de 2016, que fazem parte de um contrato com taxa fixa de 4,5% ao ano, além de contribuírem para o alongamento da dívida, pois são recursos com prazos de pagamentos de 7 anos.

Destacamos ainda que a companhia fechou em 31 de dezembro de 2016 com um caixa de 70,3 milhões e Capex de construção da nova fábrica praticamente concluído, tirando a pressão do fluxo de investimentos sobre o caixa.

Na página 11 apresentamos os investimentos em P&D no ano de 2016. Os investimentos totalizaram 33,6 milhões e representaram 7,4% da receita líquida

do período. O percentual apresentado se mostra acima dos valores históricos em função da retração das receitas líquidas apresentadas no período.

Na página 12 apresentamos o lançamento de produtos no quarto trimestre de 2016. Foram 3 novos produtos para animais de produção: foram lançados o Gallipro, que é com aditivo probiótico que contribui para o equilíbrio da microbiota intestinal dos animais, também o Saligold e o Nicargold, que maximizam o desempenho do zootécnico das aves pelo controle da coccidiose.

Na página 13 demonstramos o desempenho da nossa ação desde o IPO até 31 de dezembro de 2016 – notem que as curvas estão em bases 100. Neste período, a ação da companhia deu retorno de 5,4% incluindo dividendos. Comparativamente, o Ibovespa no mesmo período apresentou retorno de 10,9%.

Passo agora a palavra à operadora para seguir para a Sessão de Perguntas e Respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso tenha alguma pergunta, pressione asterisco um no seu telefone. Se a qualquer momento sua pergunta for respondida, aperte asterisco 2 para se retirar da fila.

Nossa primeira pergunta vem de Joseph Giordano, JP Morgan.

**Sr. Joseph:** Olá, boa tarde a todos. Boa tarde Jardel, boa tarde Kleber. Obrigado pela minha pergunta. Na verdade, são em 3 *fronts*: A primeira delas acho que vai um pouco mais ao *topline*, né, eu queria entender hoje onde vocês enxergam o *status* da desestocagem do canal, né, se você já vê um estoque mais adequado no canal ou ainda tem mais alguns trimestres de pressão?

Seguindo nesta linha da receita, vocês mencionaram alguns pontos relativos à margem bruta, então eu que entender um pouquinho se você consegue quebrar a queda da margem bruta entre o quê que foi preço e o quê que foi perda por questão de ociosidade. Eu só queria entender o quê que pode ser recorrente neste *front* e o quê que é o não recorrente por conta do volume.

E o terceiro ponto, a gente continua vendo a empresa lançar produtos, mas a gente não está vendo registro significativo no lado de biológicos. Então, eu queria entender como é que está o *status* deste *pipeline* de produtos. Obrigado.

**Sr. Jardel:** Boa tarde Joseph, é o Jardel. Obrigado aí pela interferência. Respondendo a você quanto a canal, nós tomamos medidas bastante duras no

último trimestre justamente para tentarmos – e tivemos êxito – em desentupir canais, que o ano de 2016 foi difícil para nós e para todos os nossos concorrentes, e os nossos nós tomamos esta descrição mesmo em perda de vendas, mas já sinalizou o início do ano agora a linha pet, está praticamente normalizado o canal, já não tem mais estoque, o que também está acontecendo na linha de grandes animais. Então, a gente vê um cenário muito melhor em termos de fluxo de vendas nos nossos canais dos nossos clientes.

**Sr. Kleber:** Bom, completando o Jardel, então, Joseph – boa tarde, obrigado pela pergunta –, na questão de preços e volume e a questão de ociosidade de fábrica, nós de fato tivemos uma ociosidade, mas não é um número que foi o mais significativo, este número ele acaba agregando ao estoque e uma parte ainda ficou no estoque.

Nós tivemos de fato foram perdas de volumes muito grandes, os preços (principalmente focados naqueles pontos chaves que nós sabíamos que era aftosa e que a gente espera que possa ter alguma recuperação para frente) e também nos preços de aves e suínos, e que olhando para frente, principalmente, é a nossa ação de ter menor exposição em aves principalmente, que é o que vinha com uma deterioração bastante grande e que trazia a pressão muito forte na margem bruta. E também, olhando de uma forma macro, a questão do câmbio que trouxe uma pressão no comércio, na margem do comércio... das operações do comércio externo, né.

Então, são uma série de fatores que a gente entende, algumas delas que, com as ações internas tomadas, a gente começa a resolver, outras a gente vai depender um pouquinho ainda de fatores externos.

Com relação à lançamento de produtos, principalmente do *pipeline* de biológicos, a gente estava esta semana... estamos esta semana com um processo de validação da fábrica, a fábrica está concluída, o processo de validação pelos órgãos reguladores está caminhando bem e a gente tem um pacote previsto, mas que ainda nós precisamos concluir alguns testes e algumas questões regulatórias para fazer o lançamento.

Nós esperamos poder surpreender alguma coisa ainda este ano, trazer alguma receita destes produtos, mas ainda não é uma certeza por conta destas questões de os testes ainda não estarem 100% concluídos, bem como dos procedimentos regulatórios.

**Sr. Joseph:** Perfeito. Uma última pergunta se eu puder...

**Sr. Kleber:** Fique à vontade.

**Sr. Joseph:** ... com relação à aftosa, vocês estão mencionando preços bastante pressionados, né. Quando você olha no ano contra ano, a gente vê que o ano passado já teve uma pressão grande. Este ano a gente já vê uma

estabilidade ou o preço continua a cair? Só para a gente entender um pouquinho a dinâmica neste produto em específico.

**Sr. Kleber:** Quando você está falando “este ano”, você está falando 2017?

**Sr. Joseph:** 2017, mas o ano passado foi quando a gente teve aquela queda mais bruta, né, do preço?

**Sr. Kleber:** Isto. 2017 a campanha ainda está começando, né, a gente já está vendo uma melhora, mas é bem cedo a campanha para a gente ter esta conclusão mais correta.

Mas a gente sabe que houve algumas situações no setor e que podem favorecer este movimento de recuperação de preços. Mas ainda nós estamos no começo da campanha, mas já sentindo alguns sinais, sim, de melhoria. Porém, até para fins internos, nós fomos bem conservadores no nosso orçamento para evitar qualquer surpresa negativa.

**Sr. Joseph:** Desculpa, pode falar.

**Sr. Jardel:** Joseph, só para complementar – é o Jardel que está falando –, nós temos essa expectativa de melhoria nos preços em função de que os estoques este ano de passagem estão muito menores que do ano passado.

Então, não tem muito excedente de vacina. Muitas empresas... como a Ourofino ano passado produziu menos, outras empresas também produziram menos. Então, é esta a expectativa porque eu acho que a demanda vai ser bastante em linha com a produção.

**Sr. Joseph:** Perfeito, muito obrigado, gente.

**Sr. Kleber:** A gente que agradece, Joseph.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Márcio Montes, Banco do Brasil.

**Sr. Márcio:** Boa tarde pessoal, obrigado pela oportunidade. A gente teve uma mudança bastante grande aí na faixa dos pets e a concorrência com alguns lançamentos prejudicou a companhia como um todo, né. Como é que vocês estão vendo esta situação dos lançamentos da concorrência em relação à situação do Ourofino?

**Sr. Kleber:** Márcio, obrigado, obrigado pela sua pergunta. De fato, o ano teve um impacto grande no mercado de um produto lançado pela concorrência, uma classe terapêutica, na verdade, né, que nós não temos. Mas, assim, a gente tem uma marca muito forte, muito consolidada, nós temos produtos muito reconhecidos e, assim, não é sempre que nós vamos ser a empresa que vai ter o melhor lançamento naquele momento. As empresas que atuam nesse setor são muito competentes e às vezes têm seus lançamentos também bons, né.

A gente enxerga a continuidade do negócio pet com bastante sustentabilidade, com bastante saúde financeira, com margens muito boas, com *market share* muito bom mesmo não tendo este comprimido no nosso portfólio ainda. Nós estamos buscando o desenvolvimento do produto, mas, assim, a nossa linha é muito completa e muito boa. Então, a gente vê ainda pet muito forte no setor.

**Sr. Márcio:** Legal. Mais uma pergunta se puder, por favor, é em relação à parte financeira, que a gente teve uma elevação bastante grande aí embora a empresa esteja com caixa. Qual a expectativa de a gente ter uma redução do endividamento e da despesa financeira como um todo?

**Sr. Kleber:** A expectativa é bastante boa para 2017. Nós olhamos... assim, se a gente for olhar o histórico da Ourofino, a gente sabe que este Ebitda do ano ele ficou completamente fora da curva e advém destas condições adversas macroeconômicas e de negócio, mas também das decisões internas que nós tomamos para corrigir algumas rotas.

A gente enxerga o ano de 2017 muito bem preparado para retomar rentabilidade e voltar a Ebitda em bases normais e com certeza o indicador de alavancagem ele volta para os níveis normais.

A gente tem um custo de dívida com uma qualidade muito boa, nós temos uma melhoria de geração de caixa já verificada a partir do terceiro trimestre (principalmente com o Contas a Receber) voltando com prazos bastante regulares, nós estamos trabalhando com uma ação bastante forte para reduzir os níveis de estoques e também melhorando caixa porque (principalmente) nós não temos para 2017 o investimento que nós fizemos na fábrica de biológicos.

Então, assim, a gente está vendo somente condições positivas para o ano de 2017 para a geração de caixa e conseqüente desalavancagem da companhia em relação aos níveis de 2017. Estamos bastante confiantes neste aspecto.

**Sr. Márcio:** Está joia, obrigado.

**Operadora:** Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Estrela um.

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Jardel para as considerações finais.

**Sr. Jardel:** Eu gostaria de agradecer a todos os participantes que estão *linkados* com a gente aí e dizer a todos os nossos acionistas que nós, com certeza, o ano de 2016 é para ser esquecido, aprendemos com os erros, mas com certeza 2017 será completamente diferente de 2016.

Eu acho que a Ourofino tem uma base sólida de conhecimento, de portfólio, de políticas comerciais, é uma marca forte, então eu vejo isto mais como um

desvio temporal de rumos, mas, com certeza, 2017 vamos voltar às premissas e normalidade de rentabilidade e retorno aos acionistas. Muito obrigado.

**Operadora:** Obrigada. Áudio conferência dos resultados do quarto trimestre de 2016 da Ourofino está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.