

OUROFINO SAÚDE ANIMAL

TELECONFERÊNCIA

DE RESULTADOS

4T2018

27/02/2018

OPERADORA - Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos ao conference call do 4T2018 e do ano fiscal de 2018 da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Jardel Massari, presidente, e do senhor 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 conferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda de um operador digitando *0. O áudio e os slides dessa conferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço ri.ourofino.com. Nesse endereço os senhores identificarão o banner com o título Webcast 4T2018 e 2018, que os conduzirá à plataforma da apresentação. Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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 em 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

gostaria de passar a palavra para o senhor Jardel Massari. Por favor, senhor Jardel, pode prosseguir.

JARDEL MASSARI - Boa tarde a todos. Agradeço pela participação em nossa teleconferência de resultados do 4T e do ano de 2018. Em primeiro lugar gostaria de reforçar que estamos muito satisfeitos com o resultado da Ourofino em 2018. Entregamos números acima do orçamento, o maior faturamento da história de 31 anos da Ourofino, com quase R\$ 600,0 milhões, EBITDA de mais de R\$ 130,0 milhões, e lucro líquido de mais de R\$ 70,0 milhões, também os maiores da história da Ourofino. Geramos caixa e reduzimos um pouco mais a alavancagem, dando mais espaço financeiro para que a oportunidade de crescimento de curto e longo prazo sejam analisados e transformados, se for o caso. Entendemos que as pessoas são protagonistas em resultados como os apresentados no ano de 2018 e que devemos estar sempre motivando-as para que alcancemos nossas metas de crescimento dos anos seguintes. Por isso decidimos premiar todos os funcionários da Cia. com um salário extra de bonificação pelo excelente ano de 2018. A bonificação gerou um efeito extraordinário de R\$ 6,0 milhões no 4T que foi mais do que compensado pela diluição de despesas ao longo do ano. Nossas equipes comerciais foram bem sucedidas na execução de vendas saudáveis e na geração de demanda e conseguimos aumento tanto em volume como em preço, tanto em animais de produção quanto em animais de companhia. E elas seguem motivadas para buscar o resultado de 2019.

Em operações internacionais, seguimos o nosso projeto de internacionalizar, via México e Colômbia, principalmente, com o aumento de volume em ambos os países e o crescimento reportado, aconteceu boa parte em moeda local. No ano de 2018 os dois países representaram quase 70,0% do total de faturamento de operações internacionais, percentual que mostra resultados consistentes de crescimento dentro da estratégia de internacionalização da Cia. trabalhando com equipes próprias formadas nesses dois países com a filosofia de trabalho da Ourofino no Brasil. O projeto de biológicos deu o seu primeiro fruto com a vacina

do circovirus, que se chama Safesui, teve seu lançamento técnico em novembro do ano passado, com especialistas de todo o Brasil explicando, e internacionais também, explicando o seu diferencial competitivo. Essa vacina é a primeira vacina em potencial de faturamento do projeto biológico e pioneira contra a cepa PCV2D de circovírus. Com esse produto damos início à era de vacinas de maior valor agregado pra o futuro da Ourofino. Além disso, no início de fevereiro já começamos a venda com os primeiros lotes dessa vacina para granjas de todo o Brasil. Após, agora, ditos os nossos comentários, passo a palavra ao nosso diretor financeiro e de RI, senhor Kleber Gomes, que irá comentar os resultados do período. Muito obrigado.

KLEBER GOMES - Obrigado Jardel. Boa tarde a todos. Começaremos comentando sobre as receitas líquidas da Cia. A Ourofino apresentou receita líquida de R\$ 175,0 milhões no 4T2018, crescimento de 8,0% comparado ao 4T2017. No ano de 2018, a receita líquida foi de R\$ 589,0 milhões, aumento de 17,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, e a maior da história da Cia., conforme o Jardel adiantou. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de R\$ 137,0 milhões no 4T2018, expandindo 3,0% comparado ao 4T2017. Destaco aqui a nossa antecipação de comercialização de vacinas de aftosa no 1T como vínhamos informando para vocês e que conseqüentemente teve um menor volume no 4T trazendo uma sensação de crescimento menor. No ano de 2018, a receita líquida foi de R\$ 459,0 milhões, crescendo 15,0% e impactados por aumento de volume e preços ocorridos durante o ano, em linha com o trabalho dos times de geração de demanda e de venda. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de R\$ 20,0 milhões no 4T2018, crescendo 36,0% em relação ao 4T2017. No ano, a receita líquida foi de R\$ 76,0 milhões, crescendo 24,0% em relação ao mesmo período de 2017. Os crescimentos ocorreram substancialmente no aumento de volume, em linha com vários trabalhos de geração de demanda realizados pela equipe, inclusive a que realiza visitas aos médicos veterinários principais do país. O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de R\$ 19,0 milhões no 4T2018, aumento de 30,0% comparado ao 4T2017. No ano de 2018

a receita líquida foi de R\$ 55,0 milhões, crescimento de 18,0%. Os resultados ocorreram substancialmente por crescimento em moeda local e com o fortalecimento do câmbio e foram impactados por decréscimos de vendas para outros países substancialmente por venda de aftosa ocorridas em 2017 e não repetidas em 2018.

A margem bruta da Ourofino no 4T2018 foi de 54,0%, aumento de 1,0pp em relação ao 4T2017. No ano de 2018, a margem bruta foi de 55,0%, crescendo 2,0pp em relação ao mesmo período de 2017, em linha com os trabalhos de crescer a margem mais o crescimento das receitas. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de 50,0% no 4T2018 com a diminuição de um pouco menos de 2,0pp em comparação ao 4T2017, com impacto nos custos pela premiação dada a toda equipe, nesse caso no custo da equipe da indústria, de cerca de R\$ 2,0 milhões. No ano de 2018 a margem bruta foi de 52,0%, aumento de 1,0pp refletindo ganhos em preço na linha no acumulado do ano. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de 69,0% no 4T18 mantendo o mesmo resultado em relação ao 4T2017. No ano de 2018 a margem bruta foi de 70,0%, um aumento de 0,5pp refletindo ganhos de preço no acumulado de 2018.

O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de 62,0% no 4T2018, com crescimento de 13,0pp em comparação com o 4T2017. No ano de 2018, a margem bruta foi de 63,0%, um crescimento de 12,0pp. Esses resultados refletem melhor mix nos períodos e ganhos com câmbio favorável.

Seguindo agora para os comentários sobre SG&A e o EBITDA, destacamos que as despesas com vendas gerais e administrativas do 4T2018 somaram R\$ 77,0 milhões com aumento de 6,0pp em relação ao 4T2017. No ano de 2018, as despesas somaram R\$ 223,0 milhões, mantendo o mesmo percentual sobre a receita do mesmo período de 2017. O aumento da despesa no 4T é substancialmente em função da decisão da administração de premiar as equipes pelos excelentes resultados no ano com o valor de R\$ 4,0 milhões, e provisões para impairment de ativos intangíveis, de cerca de R\$ 5,0 milhões, combinados

com o dissídio de 2017, de 2,0%, que foi menor do que o registrado em 2018, de 4,0%.

O EBITDA ajustado no 4T2018 totalizou R\$ 36,0 milhões, com margem de 21,0%, diminuição de 4,0pp em relação ao 4T2017, refletindo o aumento das despesas gerais e administrativas, conforme meu comentário anterior. No ano de 2018, o EBITDA ajustado foi de R\$ 132,0 milhões, o maior da história da Cia., conforme dito pelo Jardel, e com margem EBITDA ajustada de 22,0%, crescimento de 2,0pp em relação ao mesmo período de 2017, refletindo os ganhos de margem bruta ao longo de 2018.

Agora comento sobre a despesa financeira líquida, despesa de IR, contribuição social e o lucro líquido. A despesa financeira líquida do 4T2018 somou R\$ 5,0 milhões, aumento de 14,0% em relação ao 4T2017. No ano de 2018 a despesa financeira somou R\$ 15,0 milhões, redução de 9,0% em relação ao mesmo período do ano de 2017. O custo médio de dívida foi de 7,2% ao ano, contra 6,8% ao ano no 4T2017 e reflete os desembolsos de financiamento da FINEP com custos mais alinhados aos praticados no mercado atualmente. O IR e contribuição social no 4T2018, apresentou crédito de R\$ 1,0 milhão comparado à despesa de R\$ 5,0 milhões no 4T2017. No ano de 2018, o imposto de renda e contribuição social foram de R\$ 15,0 milhões contra R\$ 16,0 milhões no ano de 2017. Deve-se notar que a apuração de CSLL são realizados sobre resultados fiscais que divergem dos resultados contábeis. O lucro líquido ajustado do 4T2018 somou R\$ 21,5 milhões, com margem líquida de 12,0%, diminuição de 2,0pp em relação ao 4T2017, com reflexo na diminuição da margem EBITDA ajustada mas contemplada por efeitos tributários. No ano de 2018 o lucro líquido ajustado foi de R\$ 71,0 milhões, também o maior da história da Ourofino, e com margem líquida de 12,0%, crescimento de 3,0pp em relação ao mesmo período de 2017. Esses resultados refletem ganhos em margem EBITDA ajustada, combinados com menor percentual de impostos e lucro sobre [13:31] dos impostos.

A seguir, comento sobre o endividamento da Cia., que no 4T2018 tem uma dívida, dívida líquida/ EBITDA de 1,7x comparado ao valor de 1,9x no 4T2017. O custo médio de dívida foi de 7,2% ao ano no fechamento comparado aos 6,8 do 4T2017. Conforme comentávamos nas despesas financeiras, o custo da dívida da FINEP dos novos desembolsos ocorridos ao longo de 2018 está em TJLP mais 1,5% ao ano, mas os prazos são muito maiores do que os usuais do mercado e condizentes com os nossos ciclos de desenvolvimento de produtos. Além disso, cabe mencionar que esses valores incorporam ainda os valores de fianças bancárias em algumas linhas, em adição aos valores de derivativos vinculados. Nosso caixa atingiu R\$ 65,0 milhões em função das amortizações ao longo do ano.

No ano de 2018, houve geração operacional de caixa de R\$ 82,0 milhões que foi impactada por aumento nos volumes de [14:37] em função principalmente de maiores compras de insumos da China e da produção dos novos lotes piloto de vacina de aftosa de 2,0ml. Destacam-se ainda a amortização de dívidas, pagamento de juros e de proventos totalizando R\$ 226,0 milhões ao longo do ano. As captações somaram R\$ 152,0 milhões, com rolagem da dívida e melhoria do seu perfil com endividamento de longo prazo chegando a $\frac{3}{4}$ do total da dívida bruta.

Os investimentos em P&D em 2018 totalizaram R\$ 39,0 milhões e representaram 6,5% da receita líquida do período. O percentual apresentado se mostra em linha com a sua média histórica e demonstra que seguimos investindo em nosso crescimento e sustentabilidade.

Como mencionado pelo Jardel, em 2018 nós fizemos nossa primeira vacina dentro da nova planta de biológicos e que representa o primeiro resultado de vários que temos pela frente nesse grande projeto, compromisso importante para reimaginar a saúde animal no Brasil e no mundo.

Por fim, gostaria de ressaltar que a Cia. considera o desenvolvimento de novos produtos que complementa seu portfolio, como vetores de crescimento de

longo prazo, de forma sustentável e inovadora. Lembrando que o mercado de biológicos representa cerca de 1/3 do mercado total de saúde animal e que antes tínhamos essencialmente a vacina contra febre aftosa no nosso portfólio.

Com isso, esperamos que 2019 seja mais um ano importante para a história da Ourofino em termos de resultados e em linha com o nosso planejamento de longo prazo.

Passo agora a palavra à operadora para seguir para a seção de perguntas e respostas.

OPERADORA – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram por favor digitar *1.

A senhora Olívia Petronílio, do Banco JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta.

OLÍVIA PETRONÍLIO – Oi, bom dia, pessoal, obrigada por pegar minha pergunta. Eu tenho três perguntinhas na verdade. A primeira, quanto à bonificação que vocês fizeram nesse tri. Eu entendo que ela foi menor do que [16:44] no ano passado, acho que até olhando para toda a reestruturação comercial que aconteceu desde que o Jardel reassumiu o controle, o comando da Cia., eu queria saber só se a gente pode ver como recorrente para a frente, tá, se a gente deveria esperar maior remuneração pro time de vendas. E a segunda pergunta é quanto à margem bruta do segmento de animais de produção. Se vocês pudessem dar um pouquinho mais de visibilidade aqui dentro do 4T. A gente tinha na cabeça aqui que a margem da aftosa era um pouquinho mais baixa então a partir do momento que a gente tem menos aftosa a gente tem que esperar uma margem talvez um pouquinho mais alta. A minha terceira pergunta é uma atualização do pipeline, o que a gente deveria esperar aí dos próximos 3-6 meses de lançamento, e potencial de crescimento de receita. Obrigada.

Kleber GOMES – Olívia, boa tarde. Muito obrigado pelas suas perguntas sempre pertinentes. Com relação à bonificação, de fato, vocês que nos

acompanham há um bom tempo sabem que nós tivemos anos ruins e que a empresa foi bastante dura nos momentos em que foi necessário ser e que naquele momento todo mundo perdeu, né, os acionistas, todo mundo. E a gente vem trabalhando na recuperação ainda numa linha bastante austera, uma linha que prioriza muito a eficiência, muito a produtividade, muita racionalização de gastos e olhando para 2018, mas mais do que olhando para 2018, olhando para 2019 e para 2020, nós entendemos que era um ano importante para a gente trazer um ganho pra todo mundo, principalmente buscando um engajamento ainda maior para os anos seguintes. Então, houve aqui uma deliberação em conjunto do Jardel, da administração, o conselho, inclusive, que entendeu que a gente poderia fazer uma premiação extra de um salário para todos os colaboradores da Ourofino. Então, os mais de mil funcionários da Ourofino receberam esse salário extra em retribuição de fato ao ótimo ano que nós alcançamos, no nosso entendimento, e aos esforços que todo mundo fez para chegar lá. Então, eu não diria que é um efeito recorrente, é um prêmio extra por um período grande de um trabalho de recuperação e bem feito. É lógico que a gente, como Jardel mencionou no começo, a gente entende que os colaboradores são a essência da empresa e são eles que fazem o resultado acontecer, então a gente espera poder recompensá-los mais vezes para a frente mas lógico, sempre que o resultado assim permitir. E esse ano foi o que aconteceu. Com relação à sua segunda pergunta, sobre margem bruta de animais de produção, você tem razão sim, como nós antecipamos as vendas de aftosa na primeira campanha, e nós tivemos um volume menor na segunda campanha, era natural se esperar uma melhoria de margem bruta de animais de produção. Por outro lado, essa premiação extra que nós trouxemos e o PLR ela tem um impacto também na indústria relevante, até decomposos o número né, dos R\$ 6,0 milhões R\$ 2,0 milhões ficaram na indústria e como isso foi uma decisão do último mês, ele não foi provisionado [20:17] ele acabou indo direto para o CPV então de uma certa forma esse efeito compensou o potencial de melhoria de margem que viria com a não venda de aftosa, com venda menor de aftosa na segunda campanha. Então, por isso que no final das contas acabou

saindo o mesmo número e você não conseguiu verificar a melhoria esperada pela não venda de aftosa. Com relação ao pipeline, você sabe a gente de fato não divulga, mas a gente sabe que o projeto de vacinas é um projeto grande e que a gente busca cobrir aí, basicamente um terço do mercado são vacinas, e a gente lançou essa primeira vacina com um enorme diferencial, foi assim um lançamento técnico muito bem feito, muito bem recebido pelo mercado. Não entrando aqui tecnicamente, mas essa vacina é a vacina mais atualizada do mercado para uma doença que tem cepas mutantes, então a gente acredita que essa vacina de fato nos possibilitará fazer uma diferença no mercado da suinocultura. E a gente tem aí previsto para os próximos anos, de fato, outras vacinas [21:25] aí pra frente, mas infelizmente a gente não está divulgando. Essa vacina é um dos principais mercados desse 1/3 de mercado de biológicos quando você tira a vacina de aftosa que é isoladamente a maior. Tá OK?

OLÍVIA PETRONÍLIO – Fechado, obrigada.

KLEBER GOMES – Obrigado você, Olivia, um abraço.

OPERADORA – A senhora Luciana Carvalho, do Banco do Brasil, gostaria de fazer uma pergunta.

LUCIANA CARVALHO – Boa tarde, Jardel e Kleber, obrigada pela oportunidade. Eu queria falar um pouquinho sobre o mercado externo. Vocês tiveram aí México e Colômbia um crescimento de 55,0%, eu queria ver o que vocês ainda vêem de espaço para crescer no mercado externo, alguma expectativa para novos mercados para 2019, e como vocês estão vendo pra frente. E depois, se vocês puderem falar um pouquinho de CAPEX, algum target pra 2019 também, eu agradeço.

JARDEL MASSARI – Luciana, em relação ao COMEX a gente tem a perspectiva muito boa para 2019 e os dois pontos principais de Colômbia e México, de país aí, por que é que a gente acredita muito é que agora que a gente criou a estrutura nos moldes da Ourofino Brasil, com equipe própria, treinamento próprio, com todas as ferramentas de TI desenvolvidas para esse

mercado. E também iniciamos agora em 2018 um trabalho muito forte com a linha pet nesses 2 mercados. Então é um mercado que a gente ainda, a participação nossa é pequena, então eu acho que nós temos muita oportunidade de crescer num percentual bastante importante no ano de 2019.

KLEBER GOMES – Luciana, complementando um pouquinho aí. Primeiro, prazer em ter você aqui pela primeira vez, né? E complementando um pouquinho para trazer uma informação um pouco mais qualitativa, o mercado da América Latina de proteína é o principal mercado do mundo, você sabe que já representa mais de 17,0 % da produção de proteína do mundo e o Brasil, lógico, disparado o maior, já é mais de metade desse mercado. Mas o mercado do México e da Colômbia são respectivamente o segundo e o terceiro maiores mercados depois do Brasil. Então, eles possuem potencial grande de crescimento e como Jardel colocou nós estamos agora com os nossos times próprios lá fazendo o benchmarking de fato com a equipe de marketing e a equipe comercial, e partindo de uma base pequena. Ao longo dos últimos anos um trabalho que nós fizemos lá foi registrar produtos. Nós não tínhamos portfolio completo nesses países e nós tivemos ao longo desses, até de 2018, bastante lançamentos de produtos que nos permitem crescer bastante. Já pra te dar também alguns números, em 2017, nós fomos a empresa que mais cresceu no México, e na Colômbia nós fomos a terceira empresa que mais cresceu. E eu creio que com esses números que nós apuramos, continuando crescendo aí na casa de 50,0%, 40,0%, a gente deve estar novamente quando [24:45] tiver liberado, entre os primeiros países, primeiros em crescimento nos países novamente. Com o espaço é ainda bastante grande e a gente acha que partindo dessa base a gente tem muito espaço. Com relação a CAPEX a gente não tem divulgado em detalhes, mas esse ano a gente deve sim fazer algumas revitalizações de fábrica, a gente tem alguns complementos para fazer aqui, fora toda a parte do PDI que a gente usualmente investe cerca de 6,0 a 7,0% de nossa receita líquida, sendo uma boa parte disso, geralmente metade, pelo menos, é capitalizado também, que é a fase de desenvolvimento de produtos.

Então a gente tem alguns investimentos sim pela frente, nada não muito usual, nada de novo, nenhum outro grande projeto.

LUCIANA CARVALHO – Está ótimo, Kleber, Jardel, muito obrigada.

OPERADORA – Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Jardel Massari para suas considerações finais.

JARDEL MASSARI – Bom, para concluir a nossa teleconferência de hoje eu gostaria de dizer que 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. Agradecendo também aos acionistas pela confiança depositada para realização do nosso trabalho. Nossa equipe de relações com investidores está à disposição para tirar qualquer dúvida que por ventura permaneça. Tenham todos uma boa tarde. Muito obrigado.

OPERADORA - O conference call do 4T2018 está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.