

Ouro Fino Saúde Animal Participações S.A.

Transcrição da teleconferência – 1T20

Orador A: Sejam bem-vindos ao *conference call* do primeiro trimestre de dois mil e vinte da Ourofino Saúde Animal. Hoje temos a presença do senhor Jardel Massari - presidente do conselho de administração; do senhor Cleber Gomes – CEO; e do senhor Marcelo Silva - diretor financeiro e 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, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite ter alguma assistência durante a conferência, queiram por favor solicitar ajudar de um operador digitando asterisco zero dois. O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente pela internet no endereço ri.ourofino.com. Neste endereço, os senhores identificarão o banner com o título webcast 1T20, que os conduzirá à plataforma de 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 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 os resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora eu gostaria de passar a palavra para o senhor Jardel Massari. Senhor Jardel, muito boa tarde. Por favor, com a palavra.

Orador B: Boa tarde a todos. Muito obrigado pela participação na nossa teleconferência de resultados do primeiro trimestre de dois mil e vinte. Gostaria de começar agradecendo a cada um dos colaboradores da Ourofino pela confiança, comprometimento e dedicação na construção de um propósito comum, reimaginar a saúde animal, por todo o período em que estive à frente da Ourofino. Esse sonho, que começou há trinta e três anos comigo e com o Lourival, transformou-se hoje na maior indústria nacional de saúde animal. Nesses três anos e

meio em que voltei à gestão diária da companhia, procurei reforçar os valores dos fundadores, dar simplicidade e agilidade nos processos da Ourofino, sempre com bastante foco naquilo que é fundamental, ou seja, os clientes, que são a razão da companhia existir, de onde nós fazemos a nossa história. Desde o dia primeiro de abril, deixei a posição de presidente da companhia e, em linha com o processo sucessório já previamente delineado, que estava em andamento, o Cleber assumiu a presidência da empresa. Eu continuarei como presidente do conselho de administração da empresa, apoiando na missão de definir a melhor estratégia para a Ourofino, e assim contribuir para a empresa crescer cada vez mais. Assim, é com bastante tranquilidade, por conhecer seu trabalho, competência e caráter, que eu e os demais membros do conselho de administração o elegemos. O Cleber entrou na empresa há treze anos, conhece profundamente o negócio tendo liderado as áreas de finanças, relações com investidores, juristas, tecnologia de informação e mais recentemente a área de produtos, que engloba pesquisa, desenvolvimento, inteligência de mercado e regulação, com participação ativa em todos os principais movimentos estratégicos da companhia nos últimos anos. Não é que eu vou sair da empresa. Eu estarei no conselho de administração, como presidente, mas continuarei aqui no dia a dia dando suporte a toda a estratégia da empresa aqui, junto com o Cleber. Desejo desde já sucesso no exercício do novo desafio do Cleber e passo agora a palavra para seguimento dos comentários dos resultados.

Orador A: Muito obrigado, Jardel. Agradeço a confiança em todo o trabalho desenvolvido com muita dedicação, tanto como um dos fundadores da companhia quanto no papel de retomada do crescimento e de volta dos valores dos fundadores, desempenhado nos últimos três anos e meio. Estamos muito contentes de ainda poder contar com a sua participação na empresa no papel de conselheiro contribuindo com a sua sabedoria, conhecimento e experiências no negócio, orientando a melhor estratégia para o crescimento e perenidade. Antes de entrar nos comentários de desempenho, eu quero aproveitar e desejar bastante sucesso ao novo diretor financeiro e de relações com investidores, o Marcelo Silva. O Marcelo é contador pela USP e atualmente cursa especialização em gestão de negócios pela Fundação Dom Cabral. Também está conosco há treze anos, tendo ocupado desde então as funções de gerente de projetos financeiros, gerente de controladoria e *controller*, e estou certo de que daqui continuará a contribuindo para a empresa em sua nova posição. Agora iniciaremos os comentários quanto aos resultados da companhia no primeiro trimestre. No primeiro trimestre de dois mil e vinte, a companhia apresentou forte crescimento de receita líquida em vinte e três por cento contra o mesmo período de dois mil e dezenove, com

diluição de despesas com verbas gerais e administrativas em sete pontos percentuais e consequente melhoria no Ebitda ajustado de cinco milhões no período. Os segmentos de operações internacionais e de animais de produção foram os maiores destaques, com aumento de sessenta e seis por cento e vinte por cento nas receitas líquidas, respectivamente, em relação ao no anterior. Para o segmento de animais de companhia, o crescimento foi de sete por cento. Houve geração de caixa operacional de quarenta e dois milhões e melhora em quarenta e cinco dias no ciclo financeiro. Em cenário de maior volatilidade, apresentado pela pandemia da Covid19, a companhia segue motivada e confiante em seu planejamento estratégico de viabilização da Ourofino dois ponto zero, uma empresa de portfólio amplo, multiespécie, com estratégia de inovação incremental e principalmente focada na execução para ampliar suas operações, que são essenciais para o abastecimento e produtividade da cadeia do agronegócio e garantia do cuidado em relação ao animal de companhia. Reforçam-se, portanto, mesmo no período de crise, os direcionadores de médio e longo prazo dos mercados em que atuamos, ainda que haja efeitos negativos no curto prazo. Em animais de produção tivemos impacto de menor grau pela pandemia com a cadeia de proteínas sendo considerada essencial e as revendas não sofrendo sanções para abrirem. No que pese o fato de o segmento ser possivelmente afetado pela situação exigir menor circulação de pessoas nesses estabelecimentos, alguns tendo, inclusive, optado por fechar temporariamente, e de haver postergação e/ou cancelamento de feiras de negócio no Brasil. Reforça-se que a representatividade dos custos de saúde animal na criação dos animais de produção é baixa. Fundamental para a maior produtividade e rentabilidade do produtor rural, acreditamos que o investimento em medicamentos e produtos veterinários devem ser mantidos pelos pecuaristas. Em animais de companhia, um dos direcionadores do segmento é a disponibilidade de renda da população, no primeiro momento, afetada pelos fatores econômicos. Ressalta-se, entretanto, o importante papel que os animais desempenham nesse contexto de restrição a mobilidade das pessoas, com poder terapêutico e impacto positivo na saúde mental dos tutores, de modo que o bem-estar desses animais, garantido também por medicamentos e produtos veterinários, deve ser prioridade. Em contrapartida, a pandemia trouxe menor visitação dos tutores de animais nos *pet shops* com impacto nas vendas já observado no fim do primeiro trimestre. Em operações internacionais, a companhia desempenhou papel importante junto às entidades de classe, em especial na Colômbia, que teve uma restrição de mobilidade mais forte na segunda quinzena de março para reconhecimento pelos governantes da produção e comercialização de produtos de saúde animal como atividade indispensável. Ainda em linha com o planejamento estratégico, houve

revisão de estrutura do modelo de segmentação de clientes e de precificação, visando melhoria da rentabilidade e crescimento sustentável no médio e longo prazo para o México e Colômbia. O atendimento aos clientes está mantido, mas devido à situação adotamos e estudamos diversas mudanças para adaptação às transformações de contato digital com os clientes, que tendem a ser catalisados. Tanto em animais de produção quanto em animais de companhia, incluindo as operações internacionais, os times de atendimento ao consumidor foram treinados para usar soluções de contato digitais na execução das vendas, no processo de geração de demanda e nos cuidados aos animais. Treinamentos e workshops estão sendo oferecidos aos clientes em salas virtuais com especialistas, mantendo relacionamento e acelerando a digitalização da companhia. Ainda no sentido de garantia de abastecimento aos clientes, em especial pelo percentual de insumos oriundos da Índia e da China, temos reforçado a gestão de estoque e o monitoramento da cadeia de suprimentos. Os estoques de produto acabado no final do primeiro trimestre de dois mil e vinte foram acrescidos em dezessete por cento quando comparados ao do final do exercício de dois mil e dezenove, e são considerados pela companhia como adequados às nossas operações, tanto no Brasil quanto no México e na Colômbia. Do ponto de vista financeiro, a posição de caixa também foi reforçada no primeiro trimestre de dois mil e vinte por meio de captações que totalizaram noventa milhões, com taxa média de CDI mais dois ponto quatro por cento ao ano, com prazo de um ano. No mesmo sentido, revisitamos o orçamento de capex da companhia, com manutenção apenas dos projetos essenciais que já estavam em andamento e os projetos de ampliação de portfólio. O monitoramento da carteira de recebíveis também foi intensificado, sendo importante informar que até o momento a inadimplência permanece nos níveis históricos. Principalmente para a produção da saúde dos nossos colaboradores, foi instituído um comitê de gestão de risco que, assim como propõe as melhores práticas recomendadas de redução de contato, definiu-se a substituição de reuniões presenciais por remotas, cancelamento de viagens nacionais e internacionais e adoção do trabalho remoto, *home office*, para as funções do corporativo. Houve também intensificação na higienização dos locais de trabalho e os colaboradores receberam álcool em gel de produção própria. Sabedores dos desafios que surgiram e ainda virão em função da pandemia, com prováveis impactos no curto prazo, devido a contração da atividade econômica, trabalharemos para mitigar ao máximo esses impactos para a companhia. Agradecemos a confiança, empenho e parceria de todos os colaboradores, fornecedores, acionistas e comunidade nesse momento. Agora passo a palavra ao Marcelo, para seguimento dos comentários dos resultados.

Orador D: Boa tarde a todos. Muito obrigado, Cleber. Agradeço a confiança e desejo a você muito sucesso na liderança da empresa. Começaremos comentando sobre as receitas líquidas da companhia. A receita líquida consolidada da companhia no primeiro trimestre de dois mil e vinte foi de cento e doze milhões, um crescimento de vinte e três por cento ao ano. Abaixo seguem os comentários de desempenho nos três segmentos. O segmento de animais de produção apresentou receita líquida de setenta e dois milhões no primeiro trimestre de dois mil e vinte, com crescimento de vinte por cento comparado ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove, refletindo, principalmente, ganhos de volume e câmbio favorável, uma vez que parte das vendas no subsegmento de aves e suínos para os integradores são atrelados ao dólar. Em função da pandemia, a equipe comercial foi treinada a atuar de forma proativa, mesmo que remota, entendendo as necessidades de sua ampla e pulverizada base de clientes. Estão sendo oferecidos treinamentos *online* com especialistas no agronegócio que, associadas a outras iniciativas de mídia, nas redes sociais e televisão, visam também a ativação de novos clientes. O segmento de animais de companhia obteve receita líquida de vinte e um milhões no primeiro trimestre de dois mil e vinte, crescendo sete por cento por aumento de volume, em especial dos produtos terapêuticos e antimicrobianos, e em menor escala, ganho de preço. A equipe de consultores técnicos segue construindo junto aos veterinários, ainda que remotamente, reconhecimento de marca e dos produtos, com o programa de geração de demanda. As clínicas, consultórios, hospitais veterinários e *petshops* estão autorizados a permanecerem abertos, garantindo a saúde aos animais de companhia. O segmento de operações internacionais apresentou receita líquida de dezenove milhões no primeiro trimestre de dois mil e vinte, um crescimento expressivo de sessenta e seis por cento comparado ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. Desconsiderando o impacto positivo do câmbio, o crescimento foi de cinquenta e seis por cento. Houve significativo ganho de volume referente a venda da vacina contra febre aftosa no Uruguai, além de melhoria de preços do consolidado. Na Colômbia, o crescimento da receita líquida foi de nove ponto quatro no primeiro trimestre, sendo que o aumento das vendas nos dois primeiros meses do ano, associados a melhoria no câmbio, de seis por cento, e aos preços, de cinco por cento ao ano, compensaram as perdas provocadas pela última quinzena do trimestre na qual o país passou por uma forte quarentena em virtude da pandemia. No México, houve redução de vinte e oito por cento das receitas líquidas, com um ganho de preço de oito por cento ao ano e impacto positivo do câmbio em quatorze por cento ao ano, mas que não compensaram as perdas de volume. As atividades da companhia no país passaram por uma reestruturação incluindo o modelo de precificação e da equipe, visando melhoria da rentabilidade e da

margem de contribuição, além do crescimento sustentável no médio e longo prazo. A margem bruta no primeiro trimestre de dois mil e vinte foi de quarenta e seis por cento, uma diminuição de três pontos percentuais em relação ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. O segmento de animais de produção apresentou margem bruta de trinta e seis por cento, uma diminuição de quatro pontos percentuais refletindo principalmente piora no mix de produtos com maior participação do subsegmento de aves e suínos e vacinas contra a febre aftosa, que possuem margens menores. Adicionalmente, houve, a partir do segundo trimestre de dois mil e dezenove, vigência de decreto estadual do estado de São Paulo que passou a exigir o estorno dos créditos de ICMS dos insumos cujo produto final seja vendido dentro do próprio estado, reconhecendo como custo, com o consequente impacto na margem. O segmento de animais de companhia apresentou margem bruta de sessenta e seis por cento no primeiro trimestre de dois mil e vinte, com uma diminuição de três pontos percentuais em relação ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. Substancialmente, as perdas de margem ocorridas pelo aumento dos custos de produção em função de menor utilização das áreas das fábricas destinadas a produtos para *pets*, e consequente maior valor unitário do produto. O segmento de operações internacionais apresentou margem bruta de sessenta por cento no primeiro trimestre de dois mil e vinte, com aumento de quatro pontos percentuais em comparação ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. O resultado se dá pelo impacto positivo do câmbio e ganho de preço, que compensaram a piora do mix. As despesas com vendas gerais e administrativas no primeiro trimestre de dois mil e vinte somaram cinquenta e três milhões superiores em relação ao mesmo período do ano anterior, em três milhões, ou seja, seis por cento. O aumento reflete principalmente um maior reconhecimento dos dispêndios P&D como despesas, em aproximadamente um vírgula cinco milhão, e o reajuste salarial dos colaboradores frente a dois mil e dezenove. Percentualmente sobre a receita líquida, houve diluição das despesas em sete pontos percentuais para quarenta e sete por cento. O Ebtida ajustado no primeiro trimestre de dois mil e vinte foi de cinco ponto dois milhões, refletindo a diluição das despesas com vendas gerais e administrativas, pelo incremento de receita líquida que compensou a queda de margem bruta consolidada no período. Quanto a despesa financeira líquida no primeiro trimestre de dois mil e vinte, somou um vírgula cinco milhão, redução de cinquenta e oito por cento em relação ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. A redução ocorre pelo menor custo de capital, que foi de aproximadamente cinco ponto setenta e quatro por cento ao ano, acompanhando os indicadores como CDI e TJLP. A captação de noventa milhões ao custo médio de CDI mais dois ponto quarenta e dois por cento ao ano e vencimento em um ano, realizado pela

companhia no primeiro trimestre de dois mil e vinte, utilizando garantia de liquidez em um cenário imposto pela Covid19, ocorreu no final do período, de modo que aumentou a dívida bruta, não trouxe no trimestre, no entanto, aumento de despesas financeiras que fossem relevantes. Ainda ressalta-se que como a capacitação foi utilizada para reforçar a posição de caixa, associada a geração de caixa operacional de quarenta e dois milhões, a dívida líquida da companhia permaneceu basicamente estável, com crescimento de três por cento, e o índice de dívida líquida sobre Ebitda ficou em um ponto oitenta e nove vezes. Agora comentário sobre o Imposto de Renda, contribuição social e prejuízo ajustado no período. O Imposto de Renda e contribuição social no primeiro trimestre de dois mil e vinte foi de ponto três milhão negativo comparado a dois ponto sete milhões positivo no primeiro trimestre de dois mil e dezenove. Deve-se notar que a apuração do Imposto de Renda e da contribuição é realizado encontro sobre bases fiscais que divergem do resultado contábil. O prejuízo ajustado no primeiro trimestre de dois mil e vinte somou três ponto milhões, melhora de cinquenta e dois por cento em relação ao primeiro trimestre de dois mil e dezenove. Esse resultado é reflexo do aumento da receita líquida da companhia, que compensou a perda percentual da margem bruta e diluiu despesas com vendas gerais e administrativas, além de minimizar o impacto do valor do imposto de renda e contribuição social redutor do resultado. Seguiremos com um comentário sobre os investimentos em P&D. No primeiro trimestre de dois mil e vinte, foram investidos oito por cento da receita líquida em P&D, totalizando nove milhões contra onze por cento do mesmo período do ano anterior. A redução decorre tanto do aumento da receita líquida como consequente diluição dos investimentos quanto pela redução em aproximadamente um milhão no período. O percentual permanece em linha com o histórico e ressaltando que os projetos de desenvolvimento de produtos, por serem considerados indispensáveis à companhia, serão mantidos. Passo agora a palavra ao operador para seguir para a sessão de perguntas e respostas.

Orador A: Muito bem. Senhores convidados, faremos então uma sessão de perguntas e respostas. Para fazer a sua pergunta, por favor, digite asterisco nove no seu telefone. A primeira pergunta é da Luciana Carvalho, do Banco do Brasil. Luciana, boa tarde.

Orador E: Boa tarde, boa tarde a todos, Jardel, Cleber e Marcelo, obrigada pela oportunidade. Sucesso aos recém promovidos, parabéns. Eu tenho duas perguntas, acho que a primeira pergunta é referente a volumes. Vocês tiveram avanços em volumes nos três segmentos, mas vocês já sinalizaram aí que animais de companhia, um segmento apresentou queda em março

devido a pandemia, e eu queria entender um pouquinho o efeito que vocês estão vendo de repente para produção. Existe uma expectativa na proteína animal de, de repente, menor abate, um reajuste aí para frente de oferta de frango. O que a gente pode esperar para volume daqui para frente? O impacto continua e aí, de repente, o segundo trimestre vai ser um impacto maior, como que é vocês estão vendo volumes? E a segunda pergunta é referente ao mix. Vocês mencionaram mix de produtos menos rentáveis que acabou impactou margens aí no trimestre. Eu queria entender um pouco como é que ficou abril e o que vocês estão esperando para frente referente a mix. A gente pode esperar que o segundo trimestre também vai ter um maior impacto desse mix menos rentável ou vocês acham que vocês já conseguem melhorar o mix ao longo do ano? Eu queria entender um pouco também como é que fica a questão de preço. Então se vocês puderem comentar sobre volumes, mix e preço, eu agradeço.

Orador C: Oi, Luciana, primeiro muito obrigado pela sua pergunta, obrigado também pelos cumprimentos, uma fase nova para mim, para o Marcelo, mas a gente está bem preparado. A gente vai fazer o melhor trabalho possível. Falando como que a gente está vendo o mercado. De fato, a gente sabe, nós estamos vivendo uma crise sem precedentes. No primeiro momento, a gente enxerga o nosso negócio de animais de produção bastante protegido. Nós estamos falando da cadeia de alimentos, e a cadeia de alimentos é menos afetada, o agronegócio é considerado atividade essencial. E nós temos a facilidade, o Ourofino sempre foi muito próxima de seus clientes, ela tem uma base de clientes mais pulverizada. Nós temos recursos internos, fazemos trabalho com um canal de TV, nós temos um estúdio de TV onde a gente grava programas diários. Nós temos uma agência de publicidade interna. Então a gente conseguiu de uma forma bastante rápida virar para esse atendimento remoto e continuar ativando todos os nossos clientes. Isso tem sido uma grata surpresa e de fato vai acelerar o nosso processo já previsto no planejamento estratégico de digitalização do nosso modelo comercial. Então já sendo específico, eu não vejo uma redução de volumes tão grande nesse segmento, pelo menos nas condições atuais. A gente sabe que a crise ainda não nos permite ter uma clara visão do seu momento de término, mas a gente entende que esse modelo, da questão da proteína, está mais protegido. A gente também enxerga na cadeia de proteína talvez uma redução da demanda interna, mas que vem sendo compensada por aumento de exportações. O Brasil vem batendo recordes de exportações nos últimos tempos, especialmente para a China. A China tem sido um grande comprador, a nossa carne está em dólar mais atrativa para as compras. Então a gente entende que as compras da China podem

compensar eventualmente uma redução na atividade interna, principalmente aí pelo *food service*. Ressaltando também que o nosso custo, o nosso preço, o preço do insumo, do custo final do animal é muito pequeno e o benefício de não fazer os tratamentos não compensa. Então a gente entende que tem proteções aí para vários lados do ponto de vista de animais de produção. Já animais de companhia, a situação é um pouco mais preocupante sim. A gente sabe da questão do impacto da renda, na disponibilidade de renda para o crescimento do mercado. Esse segmento, por mais que também tenha sido protegido pelo decreto aí de produtos essenciais, considerando a saúde de forma integral, inclusive, a saúde dos animais, houve num primeiro momento um fechamento maior das atividades, uma vez que os petshops na sua maioria são administrados e tocados geralmente por famílias, e as famílias também ficam com medo nesse momento. Então acabou que impactou bastante. Nós tivemos uma perda de volume significativa no segmento de animais de companhia em março. Um pouquinho mais para a frente, a gente sabe que provavelmente abril e maio vão ser os meses mais críticos dessa crise e a gente entende que na sequência já deve estar começando uma retomada mais forte. Lembrando que o nosso negócio, setenta e cinco por cento dele vem de animais de produção Brasil e que a gente está conseguindo manter números bem próximos dos nossos versamentos. No comércio exterior é muito ainda também voltado a cadeia de proteína, mas nós sentimos um *lockdown* muito mais forte na Colômbia, que atrapalhou um pouco mais a operação. No México, a gente estava fazendo um pouco de reestruturação também de time, de modelo, e a crise pegou a gente um pouco no meio desse processo dificultando um pouquinho mais essa implementação, mas que está seguindo. Com relação a mix, é uma questão mais pontual do trimestre. A gente sabe que o primeiro trimestre é mais fraco mesmo, a gente teve esse reconhecimento de receita de venda de aftosa nas operações internacionais, que isso também traz a margem um pouco para baixo, lógico, também, com um pouco menos de atividade econômica no site. A gente espera que, como eu disse, meses um pouco piores agora em abril e maio, mas a gente entende que depois disso volta a atividade dentro de uma normalidade, de um mix mais normal já para o segundo trimestre.

Orador E: Está ótimo, Cleber, obrigada.

Orador A: Muito bem. A próxima pergunta é do Joseph Giordano, do JP Morgan. Joseph, boa tarde.

Orador F: Olá, boa tarde, obrigado pela pergunta. Espero que esteja tudo bem com vocês aí nessa pandemia. Parabéns, Cleber, parabéns, Marcelo, nas novas atribuições, um desafio

grande. Eu queria sair um pouco dessa discussão do Covid, porque se tem uma coisa que a gente sabe é que esse negócio vai passar, não sabe se é em três, seis meses ou um ano, mas vai passar. Acho que talvez o importante seja entender um pouco como é que estão as grandes alavancas de crescimento da companhia daqui para a frente, que é uma combinação de ganho de *market share*, mas também de expansão de portfólio de produtos, principalmente no que tange a parte de biológico. Então eu queria entender um pouco nesse corte de capex, o que isso muda na conta de (inint) [00:27:37] da companhia? Então se os produtos que não tinham sido iniciados do ponto de vista de pesquisa e estavam no planejamento eles vão ser postergados ou não? Também, até uma curiosidade (inint) [00:27:53] dessa planta, como é que hoje está a ocupação dela e, por último, a curiosidade se depois em algum momento seria possível você transformar essa produção para talvez uma vacina de saúde humana, porque eu entendo que os requerimentos de biossegurança muito similar e até o processo de produção também, então se daria para vocês eventualmente usar essa capacidade que eu imagino que esteja ociosa para uma vacina de Covid. Obrigado.

Orador B: Oi, Joseph, obrigado também pela sua pergunta, obrigado pelo incentivo também nesse momento novo. Bom, o primeiro ponto, a companhia... Eu vou até voltando um passo, não é? Na nova posição, nós temos que trabalhar três pontos principais aqui. O primeiro deles é fortalecimento comercial. A Ourofino é muito forte comercialmente, e a gente quer fazer isso ainda mais forte. E agora impulsionados pelo digital. Nós temos que expandir portfólio. É um dos (inint) [00:28:58] de crescimento, a gente já vinha falando isso, desde Ourofino *Day*. Também trazer uma motivação, uma modernização para pessoas, para a gente fazer uma pegada também mais ágil com todo mundo. E nesse caminho, Joseph, a companhia tomou algumas precauções, fez um colchão de liquidez, seguiu um pouco nos investimentos não essenciais, mas a companhia não tirou nenhum segundo o pé do acelerador em expansão de portfólio. Lógico que nós vamos avaliando com a extensão da crise, a gente espera que essa crise também mais dois meses, um mês, ela passe e já comece uma recuperação gradual, e que a gente sofra menos por estar no agronegócio. Mas a companhia não reteve nenhum investimento relacionado a expansão de portfólio. A fábrica continua no mesmo ritmo, então, portanto, os biológicos e os outros desenvolvimentos. Temos bastante coisa para fazer, temos trabalho pela frente. E com a sua pergunta que é muito interessante, a gente tem acompanhado sim os movimentos de eventual produção de vacina no mundo. A gente até ficou sabendo de uma notícia pelo jornal, de uma potencial vacina e que o potencial fabricante estaria procurando fábricas. A gente até procurou já um contato para buscar, nós

temos duas plantas aqui de biológicos, nós temos uma planta de vacinas tradicionais com base em cultivo de células, que é a planta de aftosa, e nós temos a planta nova que é a planta recombinante. Então a gente está atento sim a esse ponto, e se surgir uma oportunidade a gente espera poder aproveitar. Então a gente vai ver como que anda, seria muito bom ter essa vacina, e a gente espera eventualmente poder contribuir com isso sim.

Orador F: Perfeito, muito obrigado, Cleber.

Orador A: A próxima pergunta é do Gabriel Miliate, da Fundação Getúlio Vargas. Gabriel, boa tarde.

Orador G: Boa tarde, boa tarde, Cleber, boa tarde a todos. Obrigado pela pergunta. Minha pergunta vai seguir mais ou menos na linha da pergunta anterior. Em dois mil e dezoito vocês inauguraram nova planta de produtos biotecnológicos de quase dezessete mil metros quadrados, tanto visando a expansão de diversidade de produtos quanto de facilidade de incremento na capacidade de produção. Em dois mil e dezoito para dois mil e dezenove teve um crescimento de receita de cinco por cento, mas apesar disso agora no primeiro trimestre, como vocês divulgaram, teve um crescimento de vinte por cento comparado a dois mil e dezoito. Eu gostaria de saber como que a expansão da fábrica, dessa nova planta, tem se refletido nesse crescimento sem dar uma boa capacidade de incremento da produção dentro dessa nova planta, e como é que vocês veem o papel que essa planta vai desempenhar na empresa nos próximos anos.

Orador C: Gabriel, boa tarde, muito obrigado pela sua pergunta também. Bom, em biológicos, quando você faz você precisa fazer uma fábrica para depois na sequência você fazer a terminação e o desenvolvimento das vacinas. A vacina precisa passar por processos que precisam de uma fábrica. Então já indo direto ao ponto, o crescimento que veio nesse trimestre não tem nenhuma relação com a nova planta. A planta segue produzindo um produto, que foi o produto que nós lançamos no começo de dois mil e dezenove, que é a vacina (inint) [00:32:43] vírus, é a primeira vacina PCV2B do mundo, mas que está ainda num processo de *ramp-up*. Então não há crescimento. O crescimento de trimestre está muito relacionado ao crescimento de volumes que veio muito forte em janeiro e fevereiro. Sentimos já um pouco a queda em março principalmente em animais de companhia e operações internacionais. Os animais de companhia, pela restrição e fechamento dos *pet shops*, e em operações internacionais, muito por conta do *lockdown* da Colômbia e da reestruturação do

México. Animais de produção a gente conseguiu fazer números bem próximo do orçamento do trimestre, até um pouco superiores, e estamos ativando os clientes remotamente. Então o que a gente espera dessa fábrica é uma fábrica, olhando para frente, nos próximos anos, com quatro ou cinco anos, que venha trazendo bastante contribuição para os lançamentos de produtos biológicos, que são produtos que representam cerca de vinte e cinco por cento do mercado, se a gente fala de biológicos como um todo. Não estou dizendo que a companhia vai participar de todo esse mercado, mas o dado de mercado de biológicos é esse. Mas tem bastante trabalho, como eu disse antes, pela frente. Muito obrigado pela sua pergunta.

Orador G: Muito obrigado, Cleber.

Orador A: Muito bem. Lembramos a todos os convidados que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco no seu telefone, que estamos com o time da Ourofino a nossa disposição. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Dessa forma, gostaria de retornar a palavra ao senhor Cleber Gomes para as considerações finais. Cleber, por favor.

Orador C: Bom, só agradecer a todos pela confiança, interesse na companhia. A gente segue trabalhando bastante, seguindo o planejamento estratégico que foi estruturado ao longo de todo o ano de dois mil e dezenove. A companhia com dados sólidos, com colchão de liquidez e continuando acelerando nas questões estratégicas importantes, sem nenhuma parada de nenhuma ação estratégica. Estamos todos aqui motivados, a diretoria bastante motivada. O Jardel continuará aqui perto da gente. Então acho que é um momento bastante positivo dentro da situação que se apresenta de uma pandemia, mas que a gente entende que o nosso setor é um pouco mais protegido de toda essa situação. Então agradeço a todos e a nossa equipe de relações com investidores segue a disposição para tirar qualquer dúvida. Um abraço e obrigado.

Orador A: Muito bem, assim o *conference call* do primeiro trimestre de dois mil e vinte da Ourofino está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um excelente final de tarde.