

Bom dia a todos!

Bem-Vindos à divulgação de resultados do quarto trimestre de 2022 e o consolidado do ano da nossa Ouro Fino Saúde Animal. Muito prazer, e para quem ainda não me conhece eu sou a Juliana Matthes faço parte do time de comunicação corporativa e é um prazer estar com vocês. Essa Transmissão está sendo gravada e ficará disponível em nosso site de relações com investidores e também no nosso canal do Youtube: [Youtube.com/Ourofino Saúde Animal](https://www.youtube.com/OurofinoSaudeAnimal).

Ao final das apresentações teremos a nossa tradicional rodada de perguntas e respostas, por favor caso você queira participar utilize do espaço Q&A.

Nós temos um aviso legal que eu vou ler para vocês agora!

Essa apresentação traz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitos a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa administração e informações a que a companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

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

Muito bem, para conduzir então as apresentações, contamos com a presença do nosso CEO Kleber Gomes e do nosso diretor financeiro e de relações com investidores, Marcelo Silva. Para iniciar a nossa rodada de apresentações, eu passo a palavra ao Kleber Gomes.

Bom dia, Kleber.

Bom dia Ju, Bom dia a todos. É um prazer novamente estar aqui nesse evento que praticamente é de fato, marca o nosso encerramento do ano de 2022.

E me peguei, né? Quando estava escrevendo principalmente nosso relatório anual, nossa mensagem no relatório integrado de sustentabilidade já está liberado, refletindo bastante sobre esses últimos 3 anos. Que na verdade é o tempo que nós estamos com a nova gestão

que estou na presidência, lembrando que assumi a presidência em abril de 2020. Então, fechamos 3 exercícios com essa nova gestão, e eu fiquei satisfeito nessa reflexão de avaliar que nós tivemos um crescimento bastante relevante, crescemos 68% nos últimos 3 anos, todos os anos crescendo duplo dígito, duplo dígito alto e mais do que isso, crescendo com rentabilidade, com manutenção de bons indicadores financeiros, com geração de caixa, inclusive depois o Marcelo vai trazer mais detalhes, mas tivemos um recorde de geração de caixa no ano de 2022. Estamos com endividamento bem baixo, com uma qualidade de vida bastante boa, então assim, no ponto de vista financeiro estamos bastante satisfeitos com os resultados entregues, lógico, sabendo que temos muito o que fazer pela frente, ainda há um bom espaço pra crescimento.

Acho que a maior parte da reflexão veio de como nós fizemos esses resultados de 3 anos, quando nós começamos a gestão, colocamos como principais metas da companhia ser a que mais cresce, a mais admirada da América Latina, a que tem melhor clima para trabalhar e de uma certa forma, a que mais lança produtos, e a gente vem buscando esses objetivos. Então como era muito importante posso dizer também que olhando para trás foram 3 anos de inúmeras premiações de reconhecimentos pela empresa, mais do que isso, quando ando aqui nos corredores no dia a dia da empresa, vejo as pessoas felizes de estarem trabalhando aqui, foi um ano que as pessoas ganharam bônus né? Os colaboradores que se dedicaram. Nós implementamos nossa cultura que está bastante fortalecida e, isso foi reconhecida por vários órgãos, então posso dizer que só no ano de 2022, fomos a melhor empresa do agro negócio para se trabalhar pelo GPTW, vou falar mais detalhes.

Estamos no ranking das 150 melhores empresas para se trabalhar, numa posição muito legal. Então, as pessoas refletem, como nós atingimos nossos resultados né? E sem elas seria impossível, e eu estendo esse cuidado das pessoas, não só com nossos colaboradores, mas também com nossos parceiros, nossos clientes e nossa comunidade. Fizemos muitas coisas interessantes nesses 3 anos e em 2022 também.

Estamos lançando produtos, com um ritmo forte de lançamento, temos muita coisa pela frente, nossos times estão trabalhando fortemente no regulatório, nas pesquisas de desenvolvimento, nos novos negócios e todos os times de suporte, depois vou falar um pouquinho mais desses lançamentos. Temos evoluído no tema estratégico de ESG que é super relevante, sempre falo que não é uma coisa nova para a Ouro Fino que sempre se dedicou bastante, aos temas de ESG e em 2022 nós tivemos algumas evoluções importantes sendo que esse é o terceiro ano que a gente solta nosso relatório de sustentabilidade no formato de relato integrado e junto com as demonstrações financeiras que eu entendo que é um diferencial grande do mercado, estamos sendo bem rápidos em levar as nossas informações também de sustentabilidade e ESG para o mercado. Vou começar a detalhar tudo isso um pouco mais.

Bom, falando aqui um pouco dos reconhecimentos que mencionei que é tudo a ver com o combo das boas entregas que nós tivemos, somos a melhor empresa do agronegócio para trabalhar no Brasil, a melhor farmacêutica para se trabalhar pela FIA, incluindo as farmacêuticas humanas, ganhamos em 2022 o troféu Agro leite, que é o Oscar da pecuária leiteira e ficamos muito felizes de ser conhecido por esse importante elo da

cadeia produtiva. Ganhamos também como a melhor empresa da Granja, nós ganhamos o touro de ouro vários anos já confirmamos em 2022 na categoria mosquecida e carrapaticida, esse é uma premiação e um reconhecimento novo onde nós ficamos em segundo lugar nos Open Corpus que é a premiação das empresas que melhor trabalham com startups, nós deixamos várias empresas muito tecnológicas para trás com o nosso trabalho com startups, que suporta a nossa evolução tecnológica, nossa evolução de negócio de produtos.

Fomos recém certificados agora pelo conselho mais integridade do Ministério da Agricultura, e sendo a única empresa veterinária com essa certificação que é uma diligência enorme de todos os aspectos de compliance, ética e integridade. Nós temos dedicado muita atenção ao nosso atendimento aos clientes, e a gente também ganhou como a melhor empresa que tem um atendimento no Reclame Aqui, nem queremos ir para o Reclame Aqui, mas quando a gente chega lá às vezes nós temos algumas situações, poucas inclusive, mas temos um índice de atendimento muito bom e fomos premiados na categoria de empresa farmacêutica veterinária com o melhor atendimento no mercado.

Poderia falar até mais de algumas outras questões, mas por exemplo, acompanho o glassdor e vejo que ali nós temos um índice de indicação dos nossos colaboradores de 97%, uma nota de 4.7/5 de reconhecimento da companhia, então sempre como é muito importante para nós e as premiações elas não são o nosso fim, mas elas mostram que nós estamos no caminho correto então estou bastante satisfeito com isso também.

Falando um pouco mais dos lançamentos de produtos, nós tivemos no ano de 2022 lançamentos importantes para animais de produção, alguns deles foram mais no final do ano então iremos começar a colher mais frutos agora no ano de 2023, mas nós lançamos o Tulaxx que é um antimicrobiano diferenciado, um produto que já entrou bem no nosso mercado e que temos certeza que irá contribuir bastante para os futuros resultados. E buscando também acompanhamento de tendências do que foi delimitado no nosso planejamento estratégico de 2019, nós estamos cumprindo fielmente, temos os nossos aditivos naturais que são pra aves e suínos e que seguem uma tendência de redução ou racionalização dos usos dos antimicrobianos, ou seja, nós estamos trazendo produtividade pra cadeia, seguindo também as tendências todas de Onehalf que a gente sempre fala, então esses foram os lançamentos de animais de produção e agora vou falar um pouquinho dos nossos lançamentos em animais de companhia.

Em animais de companhia a gente lançou o Beniv é um produto também inovador, foi a primeira molécula analgésico opioide, essa molécula é a primeira vez está sendo trabalhada no mercado veterinário então esse produto foi inclusive objeto do caminho de fast track de regulatório, ou seja, pelo seu grau de inovação foi também lançado no final do ano e está sendo introduzido e irá ajudar muito as práticas de tratamento dos animais. Nós também havia comentado com vocês nossa intenção de explorar mais mercados adjacentes, crescendo mais a nossa linha utilizando os nossos canais lançamos bastante suplementos pra animais de companhia, que são suplementos que tem um apelo de suporte ao tratamento terapêutico casando muito com a linha de produtos que nós temos, mas é um produto de uso muitas vezes recorrente, um produto de uma agregação de valor tanto para o nosso cliente quanto para companhia, então lançamos essa linha também mais um final do ano, nós temos mais lançamentos pela frente mas temos aqui vários produtos que foram lançados totalizando 18

lançamentos no ano de 2022, então aquele objetivo que nós tínhamos de crescer também com lançamento de produtos, a gente vem cumprindo muito bem.

Vocês sabem que temos como avenida de crescimento muito forte o nosso aprofundamento nas operações internacionais, ainda na América Latina nós construímos no passado as nossas sub-diárias no México e na Colômbia, o México é o segundo maior mercado de saúde animal da América Latina, Colômbia é o terceiro maior mercado, a gente tem ido bem nas operações mas nós tínhamos poucos produtos registrados tanto no México e na Colômbia quanto nos demais países da América Latina que a gente atua por distribuição. Então a gente veio no esforço muito grande de lançar e registrar produtos, e nós tivemos 68 aprovações de registros e lógico tem produtos que se repetem, mas dos diferentes países mostrando muito dessa evolução e, mais do que isso, nós trabalhamos também com quase outras mais de uma centena ou quase duas centenas de novos protocolos registrados no ano de 2022 que vão continuar contribuindo para a nossa expansão na América Latina, e estamos também bastante satisfeitos com o resultado do nosso trabalho regulatório de pesquisa e desenvolvimento e de parcerias estratégicas.

E avançando agora para o tema do ESG, 2022 foi o ano que nós revisitamos a nossa materialidade e que nós envolvemos toda a nossa cadeia de interesse para que pudesse opinar conosco sobre os temas mais importantes para a companhia, onde nós vamos revidar os nossos melhores esforços pra avançar, e saímos desse trabalho com 6 temas materiais que são: Bem-estar animal, mudanças climáticas, inovação e pesquisa, gestão da cadeia de fornecimento, bem-estar e valorização das pessoas e a segurança alimentar. Vocês podem perceber que está tudo muito bem alinhado ao nosso planejamento estratégico que já foi comentado ano passado, está alinhado ao nosso compromisso com as ODS, está alinhado também com todo o nosso caminho de desenvolvimento e nossos valores e propósitos. Então quando estamos falando de cuidar das pessoas, nós estamos falando por exemplo do item 5 de Bem-estar e valorização, quando estamos falando de conectar com o mundo nós estamos falando de inovação e pesquisa, de gestão da cadeia de fornecimento, então estamos sempre olhando de forma bem alinhada todos os ângulos possíveis.

Ainda com o ESG eu queria destacar já a publicação do nosso relatório anual integrado, ele não é um relatório só de sustentabilidade mas ele tem toda a nossa parte financeira junto, e queria agradecer ao nosso time pelo esforço e trabalho pois é um relatório muito bem feito e, principalmente por nós estarmos conseguindo entregar esse relatório já no começo de março, são 180 páginas de informação feito com muita atenção e com muitas informações de qualidade, inclusive esse relatório, considerando o ano base de 2020 dentro da premiação de 2021 ele foi eleito o melhor do Brasil na categoria empresas abertas com faturamento de até 3 bilhões na premiação da Brasca, então nós estamos ali com relatório e já está disponível inclusive com QR Code aqui na nossa página para que vocês possam baixar e usar toda a informação que tem aí da melhor forma dentro dos diferentes públicos de interesse.

Mas é uma conquista da empresa e, por fim refletindo ainda pouco mais sobre esse ano de 2022 nós temos aqui uma mudança societária bastante importante, principalmente os nossos investidores e os nossos analistas de mercado que acompanhava a participação que a Grandepar mantinha na companhia desde 2007, houve a possibilidade da saída da Grandepar como esperado e nós tivemos a grata informação, a grata surpresa mas não era tão maior surpresa da entrada da Mitsui que é a quarta maior conglomerado japonês, com investimentos de mais de 110 bilhões de dólares com mais de 300 empresas investidas e, por que eu digo que é uma surpresa? Porque os nossos acionistas controladores possuem um

outro negócio fechado de defensivos agrícolas e a Mitsui já era sócia há 4 anos mostrando muito da confiança que eles tem os nossos sócios e também no nosso plano de negócios que está público para todos vocês.

Damos aqui então as boas-vindas para a Mitsui, temos certeza que com a influência e relevância da Mitsui principalmente no mercado asiático, a gente pode abrir agora um outro caminho de também explorar esse mercado da Ásia, tanto buscando tecnologia como levando produtos pra lá. Estamos ainda em um processo inicial da entrada dos sócios, pois foi algo bastante recente mas acreditamos sim nesse futuro que pode ser melhor ainda trabalhando junto com a Mitsui. Nós teremos dois conselheiros da Mitsui, de administração, teremos também um diretor que ira reportar para mim apontado para a Mitsui que vai estar trabalhando voltado com essa expansão para os países asiáticos, temos também o direito de colocar uma pessoa na estrutura da Mitsui para olhar pras nossas potencialidades e inclusive estive recente em uma viagem pra Ásia junto com a Mitsui já fazendo contatos e principalmente conhecendo toda estrutura da Mitsui e fiquei bastante impressionado, já tinha muito essa visão mas posso dizer que fiquei muito impressionado depois de estar junto com as principais lideranças da Mitsui nessa visita até a Ásia.

Em resumo, ciente de todo o trabalho que temos pela frente de que nosso mercado é um mercado bastante competitivo e que nós temos competidores muito capazes e enorme, mas que estamos fazendo um trabalho de qualidade e encerrando 3 anos com resultados sólidos em todos os aspectos e o mais importante que o como que previmos está sendo muito bom.

Agradeço a todos, vou estar de volta aqui pra sessão de perguntas e respostas mas volto a palavra para a Ju pra que ela possa continuar conduzindo a nossa videoconferência, obrigado a todos!

Obrigada Kleber, eu vou só pedir pra turma fechar o microfone do Kleber por favor, obrigada! Pessoal eu também disponibilizei no nosso chat o link direto pro nosso relatório anual de 2022 e também a gente disponibilizou o qr code mas para facilitar ainda mais o acesso, está aqui o link direto no chat, lembrando mais uma vez como o Kleber disse teremos uma rodada de perguntas e respostas, você pode escrever desde já o seu questionamento nesse espaço aqui embaixo Q&A. E agora pra dar continuidade nas apresentações eu passo a palavra ao nosso diretor financeiro e de relações com investidores, Marcelo Silva.

Bom dia, Marcelo! Seja bem-vindo.

Bom dia Ju, bom dia a todos! Agradeço a oportunidade de voltar aqui e falar do encerramento de 2022 quarto trimestre do ano e, os destaques financeiros que estão nesse primeiro slide refletem basicamente o trabalho que o Kleber comentou que tem sido feito nos últimos 3 anos pela companhia, o esforço de continuar crescendo de forma consistente em todas as nossas linhas de negócio, e crescer consistente é gerando margem, preservando os fundamentos do capital de giro da companhia que fez com que nós acumulasse um crescimento de 68% nos últimos 3 anos e atingisse a marca de 1 bi de faturamento, então é um número bastante relevante. Os fundamentos preservados de crescimento, os fundamentos econômicos permitiram também crescer o caixa melhorando o IBITDA fazendo a maior conversão de caixa operacional de 72% maior que o ano passado e desalavancando a companhia, é uma combinação de trabalho dentro de um planejamento estratégico bem delineado que busca crescer mas de forma sustentável, fazendo a companhia gerar valor para os acionistas mesmo em um cenário de incertezas ou em uma conjuntura as vezes menos favorável.

Prosseguindo para os resultados financeiros e para as unidades de negócio, no slide seguinte trazendo um pouco de número, nós fechamos o crescimento de 2022 de 15% de receita líquida sobre 2021 e crescemos no último trimestre 19.3 contra o quarto trimestre de 2021, e conseguimos manter o crescimento e melhorar a margem bruta da companhia, nós trouxemos lá no comecinho na primeira reunião com o mercado que falávamos sobre 2022 que tínhamos alguns desafios que era acomodar o custo dos insumos ainda no cenário de fornecimento favorável principalmente em relação a covid, o desafio de manter uma mistura de Capital adequada e de geração de caixa, e o trabalho para superar esses desafios eram fazer repasse de preços adequados à preservação de margem mas sem perder a competitividade no campo, trabalhar internamente para ser eficiente na redução de custos de operação, ou seja, eficiente no dia a dia, no administrativo, na operação para que a gente pudesse aumentar a gestão de caixa e manter agenda estratégica de investimento que é a agenda de p&d para lançar produto, e o Kleber trouxe aqui vários lançamentos que foram feitos em 2022 que são decorrentes desse trabalho, o lançamento de 2022 reflete o investimento feito em anos anteriores dado o tempo necessário para desenvolver um produto, então nós conseguimos crescer e melhorar a margem bruta porque nós repassamos preço de forma adequada e trabalhamos para buscar eficiência nas nossas operações.

Em animais de produção que é o nosso maior segmento, representa em 85% do resultado consolidado da companhia e olhando não só operação Brasil mas a operação internacional, nós tivemos um crescimento de 14,7% no acumulado do ano e crescemos 19% no quarto trimestre. E esse mercado nós temos como principal fortaleza já trazido aqui em alguns momentos o acesso ao mercado, a nossa pulverização de carteira, nós chegamos a quase 4.000 clientes todos os meses fazendo geração de demanda, estando em campo com a equipe própria treinando os pecuaristas, levando conhecimento e produtividade.

O Kleber comentou que nós temos concorrentes importantes/ relevantes, mas nós fazemos o nosso trabalho de mostrar o quanto a nossa linha de produto consegue gerar valor aumentando a produtividade do pecuarista e, tivemos ainda o impacto positivo de lançamento de novos produtos que foram alguns deles lançados mais ao final do ano que devem trazer um maior impacto em 2023, e com isso nós conseguimos melhorar também a margem bruta da nossa unidade de animais de produção que fechou em 46%, conta 43.4 de Margem bruta de 2021.

Animais de companhia, esse é o segmento que nós investimos bastante, temos muita confiança que a nossa tese de crescimento está muito alinhada pois a questão do bem-estar e da humanização dos pets é um caminho sem volta, mas por outro lado é também um segmento mais suscetível mais impactado pela conjuntura, é um mercado mais alinhado ao consumo. Nós vimos em 2022 esse mercado crescer um pouco menos que os anos anteriores, lembrando que a pandemia trouxe um bom crescimento dada condições daquele momento das pessoas em casa, sem poder viajar, trabalhando exclusivamente em Home Office em algumas situações, nós vimos em 20 e em 21 aumento dos animais domiciliados, em 2022 esses números começam a se estabilizarem a ficar em uma crescente mais normalizada, quando eu falo normalizada me refiro ao período pré-pandemia, mas ainda assim tivemos um crescimento relevante de 14,1% em 2022, isso aqui também reflete além de um portfólio diversificado da qualidade dos nossos produtos, ação do nosso time comercial de fazer um trabalho forte junto ao médico veterinário que é um grande formador de opinião e que atesta a qualidade de nosso produto ao fazer a prescrição dos mesmos.

Então crescemos de forma relevante em 2022 em animais de companhia e tivemos uma margem bruta de 68.8%, ligeiramente abaixo da margem bruta de 69.7 em 2021, muito em função dos investimentos de introdução de novos produtos no mercado e principalmente da nossa linha de suplementos.

Operações internacionais é um pilar importante da nossa estratégia de crescimento que traz como vantagem a própria possibilidade de ter receita do regularizada, que nos traz um rege natural já que parte dos nossos insumos são também adquiridos em moeda estrangeira, e o nosso foco atual é América Latina, principalmente México e Colômbia onde nós temos operações locais e, outros países da América Latina que nós trabalhamos por meio de distribuição e conseguimos em 2022 continuar crescendo em moeda local expandindo nossas operações comerciais, lançando novos produtos, mas tivemos o impacto mais negativo da conversão das moedas, a moeda da Colômbia teve uma desvalorização principalmente no segundo semestre, México também a moeda valorizou um pouco, o que na conversão em reais trouxe um certo pênalti em fincar a operação em moeda local, onde crescesse menos, então nós continuamos crescendo de forma relevante em moeda local nesses dois países.

Em termos de lucro e margem bruta, nós tivemos uma perda de imagem bruta de 63.3 e 58.8 que reflete basicamente a variação do câmbio nesse período, a perda cambial que se reflete em preços menores em reais quando a gente faz a conversão, mas continuamos firmes no nosso propósito de ser a empresa mais admirada da América Latina como o Kleber comentou, que passa necessariamente por termos uma presença ainda mais relevante e a prova disso é o esforço da companhia em aumentar a sua cobertura de mercado, a sua participação, lançando novos produtos, então esse é o compromisso da companhia de continuar crescendo.

Entendemos que pode haver dificuldades mais circunstanciais por mudança de política ou alguma reorientação, mas não muda a dinâmica e o potencial desses mercados que são atrativos para o nosso negócio.

Em relação as despesas e aos gastos totais, foram gastos comerciais e administrativos, nós tivemos um crescimento total de SG&A de 13% contra uma receita de 15, mas temos que lembrar que ao final do ano passado nós tivemos um dissídio bastante elevado, dissidio de 11% e, também tivemos em 2022 após a aprovação do Conselho, a aprovação de incentivo de longo prazo para administração que trouxe um custo incrementar, eu posso dizer que desconsiderando o efeito desse incentivo nós crescemos basicamente o dissídio no SG&A, ou seja, nós crescemos na casa dos 11 ou 12% quanto o crescimento de vendas na casa dos 15%, e conseguimos com isso diminuir o SG&A de 25 para um patamar menor em relação para 27,3% contra 27% em 2021.

A agenda de p&d manteve-se aquecida em 2022, investimos 79.6 milhões de reais em pesquisa e desenvolvimento dos quais 69.2 estão no resultado como despesa e 10 milhões como investimento, mas não quero repetir pois o Kleber já trouxe, mas só para deixar registrada a quantidade de produtos que nós lançamos e, além de lançar novos produtos nós avançamos internamente nossa agenda relevante de biológico, produzindo pilotos que vão ser utilizados agora para fazer os testes oficiais que serão submetidos para registro no mar, em 2023 vamos manter a mesma agenda de investimento com o orçamento já aprovado sem nenhuma contingência para a agenda estratégica de crescimento da companhia.

O EBITDA em 2022 cresceu 20%, nós atingimos 207 milhões de EBITDA no estado, um crescimento bastante importante, conseguimos melhorar a margem e isso reflete o crescimento da companhia com ganho de margem bruta e de união de SG&A que foi suficiente

para compensar o aumento dos gastos com pesquisas de desenvolvimento, então essa sempre foi a nossa missão dentro da companhia crescer gerando margem sendo eficiente para que a gente pudesse melhorar as margens, mesmo tendo que acelerar a agenda de pesquisa de desenvolvimento.

Um ponto importante que vemos a relevância de ser uma companhia que gera caixa que tem uma geração de caixa robusta e relevante, nós fizemos 152 milhões de caixa operacional, convertimos 73% do EBITDA em caixa operacional foi um crescimento de 41% sobre a geração do ano passado, que também foi uma geração de caixa importante, então nós conseguimos mesmo fazendo mais investimentos, nós investimos mais em 2022 e tivemos uma aquisição de 14 para 5 milhões, mantivemos nossa posição liquidez mesmo aumentando a nossa agenda de investimento porque a nossa geração de caixa operacional foi mais robusta, e ela foi relevante não só por conta do crescimento da companhia mas também como eu comentei no início da minha fala, por mantemos os fundamentos do capital de giro preservados, prazo médio de faturamento para pagamento de fornecedor e, ainda em 2022 ao longo do ano nós passamos um nível de estoque um pouco mais elevados, que era uma estratégia da companhia para fazer frente eventuais riscos de abastecimento em função do cenário da logística internacional desfavorável, mesma avançando um pouco com os estoques nós tivemos uma geração de caixa muito importante em 2022.

O outro ponto importante da nossa estratégia de crescimento é crescer de forma sustentável, ou seja, ter condições de fato ter uma musculatura financeira que permite a empresa continuar investindo mesmo num cenário de conjuntura pouco favorável, nós passamos o ano de 2022 desalavancando a companhia começando ali o primeiro trimestre mais alavancados, fechamos o ano com 1,18 vezes de dívida líquida/EBITDA e fizemos ainda captações de finep, liquidamos operações de capital de giro principalmente olhando o contexto taxa de juros mais elevados, ficamos com a taxa média de 10,3% quanto uma taxa de SELIC de 13.75.

Olhando a composição de basicamente FINEP e BNDES nós entendemos que ela é muito adequada com o perfil do nosso investimento, que é um perfil para projeto de pesquisa de desenvolvimento que é uma faturação maior, um produto demora muitas vezes de 5 a 7 anos desde a sua concepção até o seu lançamento, e nós provamos ter condição de financiar o capital de giro do nosso crescimento orgânico, basta ver que a composição de bancos comerciais caiu de 40/47% pra 23%, ou seja nossa liquidamos operações de capital de giro mesmo crescendo 15% ao longo de 2022.

Trazendo um pouco mais de informação sobre a nossa estrutura de Capital 80% praticamente está no longo prazo, 1/3 dela vence acima de cinco anos, ou seja, tem bastante conforto em relação a nossa estrutura de dívida para vir aqui falar com vocês que a agenda de investimento da companhia segue firme para 2023 a gente continuar aqui trazendo boas notícias de novos produtos.

Eu queria também trazer uma visão importante porque terminamos o ano de 2022 muito bem, como colocou trazendo resultados sólidos de um trabalho de 3 anos e um balanço bastante robusto, começamos o ano de 2023 animados com nossos negócios buscando crescer de forma contínua, por outro lado o primeiro trimestre de 2023 se mostra bastante desafiador nas expectativas, em relação ao fechamento de 2022 estão menos favoráveis em relação á custo de crédito principalmente no varejo, os clientes muitas vezes são a maioria do varejo exceto alguns pecuaristas, questões climáticas que afetam nossos negócios como a seca no sul, custos elevados de produção ainda e principalmente na nossa cultura e algumas incertezas na

parte política, política monetária, fiscal, discursos de reformas tributárias ainda não tem o desenho dessa reforma completa ou seja, temos um cenário em 2023 no início desse ano talvez mais desafiador do que eu imaginava ao final de 2022, mas por outro lado queria trazer aqui o nosso conforto, nós temos pontos positivos, temos um portfólio diversificado em linhas de negócio, produtos, geografia, isso nos dá conforto de continuar crescendo vendendo em qualquer lugar do país e na América Latina, uma carteira de crédito bastante pulverizado que instiga eventuais risco de inadimplência ou liquidez no mercado, uma liquidez como vocês sabe importante, uma geração de caixa robusta e uma estrutura de capital bastante adequada, então nós estamos preparados para fazer um trabalho duro em 2023 para crescer, sabendo que temos o primeiro trimestre um pouco mais difícil mas também acreditando em uma melhora da conjuntura a partir do segundo trimestre de 2023 e acreditando sem dúvida nenhuma na força do nosso negócio e na nossa gestão do dia a dia, como o Kleber comentou, continuamos firmes aqui na execução das nossas ações no plano estratégico.

Agradeço a todos, fico aqui disponível para a sessão de perguntas e respostas.

Obrigada Marcelo, pela sua apresentação!

Muito bem, nós abrimos então esse espaço de perguntas e respostas, por enquanto ainda não temos nenhuma pergunta no nosso espaço de q&a, vou dar um minutinho para vocês refletirem se tem alguma curiosidade pra questionar aqui com a gente, nós estamos á disposição.

Lembrando que essa transmissão está sendo gravada e vai ficar disponível no nosso site de investidores e no nosso canal do YouTube, [YouTube.com/Ourofino](https://www.youtube.com/Ourofino) saúde animal.

Já temos perguntas no nosso espaço de Q&A e vou passar a palavra então ao Kleber para conduzir esse momento, Kleber o espaço é seu.

Primeiro antes de responder eu queria aproveitar a oportunidade para agradecer o time Ouro Fino, eu já fiz isso algumas vezes, estão sempre aqui com a gente em todos os desafios que enfrentamos.

Bom, temos aqui a pergunta do Alexandre Assaf, dando os parabéns pelos resultados e pedindo para a gente comentar sobre eventuais emeneis, Alexandre obrigado pela sua pergunta, emenei é uma questão que está no nosso radar, a gente comentou bastante isso no final do ano quando nós fizemos a aquisição da regenera com a stardap de biotecnologia que tem a tecnologia de tratamento dos animais de companhia com célula tronco e hoje é o nosso produto, nós temos um trabalho que vem desenvolvendo ainda porque é uma tecnologia bastante nova e nós precisamos apresentá-la aos médicos veterinários e a gente fez bastante isso no ano passado, esperamos colher bons resultados nesse ano de 2023.

Olhando um pouco pra frente, apesar de continuar no nosso radar nós temos que ser muito seletivos nesse momento uma vez que a gente vê que a conjuntura econômica está diferente, nós temos hoje custo de capital elevado, então tem que ser um emenei muito assertivo, lembrando que nós somos uma empresa que já tem um acesso grande, que temos produtos e um portfolio bem completo, que temos entre as melhores instalações da américa latina com a produção de medicamentos, então tem que ser muito seletivo nesse momento, não significa que a gente não está olhando e que não vamos continuar acompanhando eventuais oportunidades, então nesse momento estamos também bastante centrados em fazer o nosso negócio, a célula tronco, decolar nesse ano de 2023, mas obrigado pela sua pergunta.

Eu vou seguir aqui nas perguntas, agora tem várias, eu vou pro Marcelo enquanto eu leio a pergunta número dois que é a pergunta do Bernardo Semedo, ele pergunta qual a reforma tributária e como a companhia enxerga esse assunto, e como seria o impacto líquido para a Ourofino, existem benefícios fiscais do gênero que preocupam então vou passar pra ele depois eu volto.

Obrigado Kleber, em relação ao emenei só complementando a sua resposta é que apesar de como você colocou da taxa de juros mais elevada, então não vimos ainda uma correção dos preços dos ativos, então os ativos ainda continuam caros mesmo com a taxa de juros elevado aqui ainda tá um pouco, é um paradoxo que olhando também esse movimento em relação ao preço dos ativos e, sobre a reforma tributária o impacto vai depender muito de como ela foi configurada, do desenho dessa reforma, ela começou ano passado e em 2021 principalmente de uma forma que mais até 45, agora nós temos outros elementos trazendo o ICMS, então seria precoce traçar aqui expectativas e impacto econômico, a gente espera que seja uma reforma que não traga um aumento de Carga Tributária e nem prejuízo com setor responsável pela produção de alimento, tão importante tanto para a população brasileira como também para nossa porta de exportação. Os benefícios da companhia são os benefícios inerentes ao setor, nada específico que traga algum alguma coisa mais pontual em relação a uma reforma tributária.

Agora nós temos o Carlos Ferraz, ele dá parabéns pela apresentação e pelos resultados e nos pergunta qual é o país da América Latina que a gente vê com o maior potencial para os negócios. Claramente nós estamos investindo muito no México, como eu disse, o segundo maior mercado de saúde animal da América Latina e a Colômbia, eu sempre gosto de trazer por exemplo o dado de produção de proteína.

A América Latina ela produz cerca de 16% da proteína do mundo, o Brasil sozinho representa cerca de 8% dessa produção, ou seja mais da metade, e quando a gente soma Brasil, México e Colômbia, estamos atingindo 75% da produção de proteína da América Latina. Então, primeiro ponto estamos muito bem posicionados nesses 3 países de maior potencial, e quando a gente olha o restante do nosso entendimento nós temos que olhar nos aglutinados, e a gente tem crescido bastante, lógico que tem países que nós por conta de registro não tinha uma presença mais forte que agora iremos passar a ter para frente, por exemplo como o Chile, o Chile por mais que tenha uma economia voltada bastante para a agricultura, onde nós atuamos tem também mercados para a frente e estamos registrando produtos nesses países. Mas, tenho certeza que nosso posicionamento está focado em todos os países de potencial.

Temos uma outra pergunta do Alexandre Assaf, “a cia vem sendo cotada a um múltiplo de mais ou menos 8 vezes, teve eb&da, fora o tema macro, por que vocês acham que a empresa não é conhecido por mercado?”

Alexandre é uma ótima pergunta, eu tenho certeza do motivo uma vez que os resultados são muito positivos, nosso motivo hoje é que a gente tenha um freefloat bastante baixo que leva a uma comercialização baixa das ações, hoje 57% do Capital está na mão dos controladores, nós temos mais 29% na mão da Mitsui sobrando um freefloat baixo, então a questão da liquidez e do Giro acaba trazendo isso, mas eu não tenho dúvida nenhuma do valor estratégico da companhia, inclusive pela movimentação que houve da entrada de um sócio bem relevante e provavelmente com uma condição boa na negociação, ou seja, a companhia tem o seu valor estratégico relevante na questão de mercado nesse momento.

Temos uma outra pergunta anônima, “com a entrada da Mitsui na sociedade, existe algum estudo para fechar o capital da companhia? Faz sentido a companhia civil listada como se aberta dado baixo flow de liquidez vis-à-vis, os custos de seguir como cia aberta?”

Tem muito a ver com o que eu acabei de responder, né? O que eu posso dizer hoje é que não há nenhuma indicação nesse momento para que haja um movimento de fechamento de capital. A Mitsui entrou numa companhia aberta praticamente sem nenhum acordo de acionistas adicional, exceto, a própria questão de ter um diretor aqui que nós também temos a possibilidade de ter uma pessoa na estrutura, como é público, está no nosso formulário de referência, então não há nenhuma indicação nesse momento.

Tem uma outra pergunta do Alexandre Assaf aqui.

“Aquele assunto do governo utilizar os espaços da Ourofino para a fabricação de vacinas morreu?”

Acho que está dizendo da covid, não é?

“Não vale uma prestação com o novo governo?”

Entendo que nesse momento nós não caminhamos, já há um tempo eu havia comentado isso. Basicamente eu creio que nós temos no Brasil as melhores instalações para a produção de vacinas, que nós tenhamos a nossa instalação da fábrica de aftosa com laboratório bio seguro 4, que trabalha com vacinas inativadas e também temos a nossa planta de vacinas recombinantes que está preparada para todo o pipeline que nós estamos desenvolvendo de vacinas animais, especialmente para suínos, bovinos e animais de companhia. Mas nós não tínhamos, não desenvolvemos uma vacina de covid, não foi possível estabelecermos parcerias, até porque também a ponta da venda era uma ponta muito limitada à venda para o governo e não havia nenhuma sinalização de compromisso nesse sentido.

A gente até percebe hoje que o plano nacional de vacinação ainda não está tão certo nesse sentido da onde vão vir as vacinas, então nós temos instalações, estamos sempre abertos á parcerias, alianças estratégicas, mas hoje nós não temos mais esse caminho estabelecido.

Nós temos uma outra pergunta, que vai ser uma pergunta do Caio leal

“Parabéns pelos resultados de 2022. O que esperar dos investimentos em pesquisa de desenvolvimento para 2023?”

Obrigada pela sua pergunta Caio, nós seguimos na mesma toada, a gente entende que uma empresa de base tecnológica como é no laboratório farmacêutico de saúde animal, precisa estar em constante renovação do seu pepilaine, nós estamos desenvolvendo vacinas relevantes, como o Marcelo falou, nós tivemos avanços muito importantes esse ano com vários pilotos sendo finalizados, entrando já com a parte regulatória, mas nós temos que também temos espaços para preencher além da renovação das nossas soluções. Então, o investimento deve seguir na mesma toada e na mesma casa, entre 7 e 7,5% do nosso faturamento.

Tem uma outra pergunta anônima aqui sobre a aquisição pela Mitsui
"O preço da transação já foi divulgado publicamente isso não será divulgado em algum momento?"

Não, trata-se de uma transação privada e o preço ficou restrito às partes envolvidas na transação. Então ele não é público e entendo que não será divulgado em algum momento.

Deixa eu ver, acho que tem outra pergunta que eu acabei pulando aqui deixa eu só me localizar.

Do Alexandre Assaf também
"Considerando que as margens de animais de companhia são maiores que produção, poderíamos ter um maior foco nisso?"

Alexandre, a gente já tem, não é só a questão da margem, quando a gente olha o nosso os drivers de crescimento a gente tem de que a humanização dos pets que é cada vez mais adoção, as pessoas casando mais tarde, tendo menos filhos, adotando animais de companhia, tratando como membros das famílias e aí, fazendo com que a própria vida longevidade dos animais de companhia aumente e com isso o mercado se expanda, é uma enorme oportunidade e a gente tem foco total.

Então você pode ver ali que nós tivemos vários lançamentos para animais de companhia e nós temos também pela frente. Nós estamos desenvolvendo um pipeline de vacinas que representam uma parcela significativa desse mercado, e nós temos também um produto patente que é o maior do mercado veterinário hoje, que é um produto carrapaticida para os cães e gatos, que nós já estamos também no desenvolvimento mas temos que aguardar o prazo de patente, mas nós temos foco total, inclusive talvez no futuro se a gente pensar principalmente essas linhas de regulamento sem juros mais altos, talvez seja um caminho um pouco de explorar as sinergias com a Mitsui que eu disse.

Mas, foco total, lembrando que nós não vamos perder, né? A nossa vocação de América Latina para a produção de proteína e que vai continuar sendo forte, nós somos fortes em animais de produção também, mas enxergamos um crescimento mais rápido de animais de companhia no futuro.

Eu acho que acabaram-se as perguntas, pelo que estão aqui. Então eu vou voltar para a Juliana, para produzir o encerramento.

Obrigada também Kleber, por esse momento, a gente agradece demais a participação de todos nessa manhã, a gentileza de acompanharem o nosso encontro e entenderem o nosso resultado. Essa gravação vai ficar disponível no nosso site de RI, e no nosso canal do YouTube: [YouTube.com/Ourofino_saude_animal](https://www.youtube.com/Ourofino_saude_animal). Aqui no chat como eu disse anteriormente, está o link do nosso relatório anual 2022 divulgado ontem, então fique à vontade para acessar e conhecer todo esse trabalho, e também quero fazer um convite para seguir a nossa página no LinkedIn: Ouro Fino saúde animal, lá é um ambiente para você conhecer o dia a dia da nossa Ourofino internamente, onde a gente também compartilha às nossas

práticas de gestão. Obrigada a companhia de todos vocês. Mais uma vez, Kleber suas considerações finais.

Bom, é como o Marcelo falou, né? A gente tem sempre anos difíceis, você pensar em 3 anos aqui. Primeiro ano foi covid, o segundo ano de covid, inflação alta, ruptura de cadeia de fornecimento, aumento de custo logístico e a gente tem conseguido entregar bons resultados, tendo 5 primeiro trimestre vai ser um trimestre um pouquinho mais apertado, mas nós estamos olhando muito para um bom crescimento em 2023 também, como foram os demais, porque tenho certeza que nós temos o melhor time do mercado, temos as melhores instalações, temos portfólio, nós estamos em mercados de bastante crescimento de drivers positivos, então a gente encerra esse ano de 2022, em termos de resultado e de apresentação desses resultados com bastante confiança de fazer excelentes anos pela frente. Estamos suportados num bom planejamento, e mais do que isso, né? Nós estamos suportando em bons fundamentos de propósito e em valores. Então agradeço a todos, agradeço o nosso time, agradeço os nossos investidores, os nossos órgãos de gestão que nos apoiam constantemente e, também aos nossos clientes, nossos parceiros, aos nossos financiadores, e a gente segue firme aqui nas nossas batalhas tentando sempre pra agregar valor o máximo possível para os investidores. Obrigado a todos!