

Transcrição – Teleconferência de resultados – 3T20 e 9M20

Juliana Matthes:

Senhoras e senhores, boa tarde! Sejam bem-vindos ao encontro virtual promovido pela Ourofino Saúde Animal. Evento de extrema importância onde compartilharemos um pouco de nossa cultura organizacional e os resultados da Companhia até o momento. Agradeço a gentil presença de todos vocês.

Eu sou a Juliana Matthes, faço parte do time de comunicação corporativa da Ourofino e é um prazer estar aqui com vocês para conduzir este encontro. Ao final das apresentações, abriremos para perguntas. Por favor, escrevam em nosso chat o nome que liberaremos para você fazer a pergunta para os nossos convidados.

Muito bem, nós temos um aviso que eu quero ler a todos vocês neste momento:

Esta 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 as apresentações, contamos com a presença do nosso CEO, Kleber Gomes, e também do nosso diretor financeiro e de relacionamento com investidores, o Marcelo Silva. Obrigada também a presença de ambos. Para dar continuidade, eu passo a palavra ao Kleber.

Kleber Gomes:

Olá, boa tarde a todos. Para iniciar essa nossa apresentação de hoje, a primeira com a ferramenta de videoconferência, o que eu acredito, até que tem mais o jeito da Ourofino de fazer as coisas e que trará ainda mais proximidade com os investidores do mercado. Queria então começar agradecendo

todo o time Ourofino, aos nossos clientes, que são a nossa razão de existir e demais parceiros pela confiança no trabalho de uma nova gestão que, ao final do terceiro trimestre, tinha completado apenas seis meses de jornada. Já seria um desafio normal e esse desafio foi ainda maior por toda a questão da pandemia, mas nós estamos contentes até agora com o resultado do trabalho. Ao assumir a presidência da Ourofino, no dia primeiro de Abril, eu recebi dos nossos fundadores e também dos nossos conselheiros de Administração, a missão de acelerar ainda mais nossa companhia, adotando sempre, as melhores práticas de gestão e dessa forma temos pautado todo nosso trabalho.

Tivemos como disse antes, a incerteza inicial dos impactos da pandemia, mas nós tínhamos sempre, nesse tempo todo, a certeza de que o nosso time se superaria mais uma vez. Definimos dois pilares: pilar da saúde dos nossos colaboradores e a sustentabilidade dos nossos negócios. Fomos ao mercado, criamos um importante colchão de liquidez, mantivemos um processo de comunicação frequente e transparente com todos os nossos colaboradores, e decidimos, em conjunto, seguir em frente com todas as nossas forças. Sabemos que a pandemia ainda não está resolvida, mas, por outro lado, nós podemos já afirmar que o pior já ficou para trás. E o bom de olhar para trás é ver o tanto que os nossos negócios são fortes e resilientes. Isso se provou mais uma vez.

Nesse período. Trabalhamos com toda energia e pensando sempre no curto, no médio e longo prazo. Muito rapidamente, nesse período de nova gestão, nós estruturamos uma nova diretoria, eu queria excelentes profissionais, nossa diretoria assim, é o que há de melhor no mercado, com uma mescla muito interessante de conhecimento de mercado de alguns profissionais que vieram para nos ajudar, mas também de muitos profissionais que conhecem muito bem a Ourofino. Destaco ainda a criação da Diretoria de Desenvolvimento Estratégico e de Novos Negócios, que tem a responsabilidade de pensar, junto com toda a diretoria, o futuro da companhia, tanto na evolução do nosso planejamento estratégico, que foi concluído em 2019, quanto em alianças, parcerias e novos produtos.

Fizemos também, muito rapidamente, o trabalho de cultura da companhia com a ressignificação dos nossos valores centrais. Esse trabalho envolveu todos os níveis da empresa que contribuíram para o processo, que culminou um evento de lançamento dos novos valores centrais no dia 20 de Agosto, contando com a presença dos nossos fundadores, dos nossos conselheiros de Administração, além de todo o time, e uma palestra do melhor técnico esportivo brasileiro de todos os tempos, o Bernardo Rezende. Como todo mundo conhece, o Bernardino, cuja história profissional tem tudo a ver com os valores que definimos.

Acreditamos fortemente, que cultura é o que move uma empresa. Assim, continuamos firmes no nosso propósito maior de reimaginar a saúde animal liderando a evolução do setor, com a visão de sermos reconhecidos como a melhor e mais admirada empresa de saúde animal da América Latina e norteados agora por três valores centrais que são: o **jogar para ganhar**, aqui pensamos como dono, somos melhores como time e somente nos satisfazemos com resultados superiores sustentáveis; o **cuidar das pessoas**, significa que aqui nós somos apaixonados pelo que fazemos e vamos além

para cuidar das pessoas, e pessoa no seu mais amplo espectro, tanto o nosso time quanto os nossos clientes e nossos parceiros; e o terceiro valor central, que é o de **conectar com o mundo**, somos uma empresa de base tecnológica e temos que estar sempre atualizados e acompanhando tudo que está acontecendo, com inovação aberta, com alianças, conectividade digital e aprendizagem contínua.

Então temos nossos três valores centrais muito bem definidos e desde o dia do lançamento para toda a empresa, tenho sentido uma energia incrível de todo o nosso time, o que nos dá a certeza de que estamos no caminho correto. Também estamos caminhando muito fortemente no desenvolvimento de nossas lideranças. Nesse curto período de tempo também fizemos assessment de 100% dos nossos diretores, gerentes executivos e gerentes, todos eles também com o seu plano desenvolvimento individual trabalhado já. Estamos acelerando no digital, inclusive com trabalhos que estão sendo conduzidos com consultorias especializadas e acreditamos que, muito em breve, teremos também novas soluções digitais para os nossos clientes e parceiros. Fizemos também inúmeros eventos em nossa companhia nesse período, trazendo sempre palestrantes renomados especialistas nos seus setores, tanto para jornada digital, quanto para a liderança feminina, inclusão, práticas de boa gestão. Inclusive, na próxima sexta-feira, teremos o nosso primeiro Encontro Nacional de Lideranças que também será um marco importante desse novo momento da companhia.

Estamos avançando no nosso programa de biológicos, é um programa complexo, que todo mundo sabe, mas nós esperamos já ter novos produtos e lançamentos em 2021, mas sendo produtos que serão lançados ao longo de um período mais amplo, mas devemos ter novos lançamentos em 2021. Em terapêuticos, nós lançamos no segundo trimestre, o Maxicam suspensão, que também é um produto para animais de companhia e agora, no terceiro trimestre nós lançamos uma linha de dermocosméticos, para animais de companhia também, para cães e gatos. Até que vocês estão vendo aqui na tela, que é uma linha de xampus e sérums, que também entra para compor bastante bem o nosso portfólio.

Na linha de alianças e estratégia, nós fechamos uma parceria também agora, recente, com uma empresa nacional, que também tem valores muito próximos aos nossos e estamos lançando agora em novembro dois produtos de suplementos nutricionais para animais de produção que também comporá o nosso portfólio. Então, seguimos forte, sabemos que devemos retomar o lançamento de produtos. Nós que sempre fomos a empresa que mais lançou produtos do mercado, estamos seguindo firmes nessa nessa linha.

Na parte financeira, geramos caixa, vimos uma geração de caixa importante, mesmo nesse momento da pandemia, reduzimos significativamente, ainda mais, a nossa alavancagem, que já era relativamente baixa, que nos dá, inclusive, condições de realizar novos planos para a companhia. Alongamos nosso endividamento em condições muito boas para o atual momento de mercado e contratamos um novo financiamento da ordem de cento e oitenta milhões, já está contratado, não liberado ainda no caixa, com a FINEP, para o próximo ciclo de desenvolvimento de produtos dos próximos anos. O Marcelo Silva inclusive vai depois trazer mais detalhes dessas operações.

O nosso resultado do trimestre foi muito positivo. Nós estamos muito contentes com o resultado desse trabalho e mostra a força do agronegócio. Principalmente, a gente sabe que o país, em muitos momentos, tem o suporte do agronegócio e nessa pandemia, isso se mostrou mais uma vez como sendo um dos pilares da nossa economia, né? Mas também a força do segmento de animais de companhia, que passado, em um primeiro momento, de lojas fechadas, de um pouco de receio dos médicos veterinários, a gente vê uma retomada muito forte porque nós entendemos que a pandemia aproximou ainda mais os tutores dos seus animais, porque muitos deles estão trabalhando das suas casas, começam observar mais os animais e com isso os cuidados se intensificam. Então, nós temos visto um movimento de retomada de animais de companhia também muito forte e estamos muito contentes pela força que os nossos dois negócios estão demonstrando. A mesma condição acontecendo em operações internacionais que inclusive tem se beneficiado também de um câmbio, um dólar mais forte.

Esse resultado ele foi muito bacana. Nós entendemos que o quarto trimestre também vai ser muito positivo. Aliás a gente vê condições macroeconômicas positivas tanto para o quarto trimestre, quanto para dois mil e vinte e um. E de uma certa forma, porém, a gente entende que o quarto trimestre deve ser um resultado mais normalizado, não tão alto quanto foi o crescimento agora do terceiro trimestre. Mas assim temos uma certeza mesmo faltando dois meses aqui, estamos trabalhando bastante forte, para que a gente possa, fechar um ano de fato muito bom, considerando tudo o que aconteceu neste ano, mas um ano de resultado forte.

Bom, seguimos aqui com muito trabalho, disciplina e inspiração para todos os nossos colaboradores. Passo agora a palavra para o nosso diretor financeiro e de relações com investidores, o Marcelo Silva, que comentará em mais detalhes as informações financeiras.

Marcelo Silva:

Obrigado, Kleber, pela palavra. Obrigado a todos que estão acompanhando o nosso call de resultados. Vou entrar agora falando mais detalhes, o desempenho consolidado do grupo e das unidades de negócio. Nós tivemos nesse 3T20, uma receita líquida de 225 milhões, um crescimento de 46% em relação ao 3T19. E no acumulado do ano, nós estamos com uma receita líquida de 510 milhões, com crescimento de 20% em relação aos nove meses acumulado. Vou entrar em detalhes das unidades de negócio, mas esse bom resultado, como o Kleber bem colocou, reflete a resiliência do nosso segmento, tanto de animais de produção, como também em mais companhia, somado aos esforços da administração, que teve um bom desempenho em todos os segmentos de crescimento e também um esforço muito grande na contenção dos gastos, que permitiu que a empresa crescesse em receita, mantendo também a lucratividade. Então, esse é um ponto importante desse ano de 2020. E como o Kleber, comentou, tanto no segundo trimestre, enquanto o terceiro trimestre trazem suas especificidades. Mas, olhando o todo, o ano todo, a expectativa é de um bom ano de crescimento e retomada de lucratividade, também.

Em animais de produção, o crescimento, da receita líquida foi de 45%. Atingimos 174 milhões contra 120 milhões do ano passado. E no acumulado do ano, nós temos receita líquida de 381 milhões, o crescimento de 20% em relação ao acumulado no passado, também. O cenário continua positivo, os pecuaristas têm investido em sanidade animal, não descontinuaram seus investimentos mesmo nesse momento de pandemia. Nosso time comercial muito engajado, mantendo por meio do digital, das ferramentas digitais, o contato, o engajamento dos clientes. Cabe destacar, acho que é um evento importante, emblemático, nesse ano nós temos no mês de agosto um evento importante no Sul do país, que é a Expointer. Este ano não ocorreu, devido à pandemia, mas conseguimos manter as equipes engajadas e atingir os resultados esperados por meio de reuniões, webinars e salas de negócio. Tem sido uma oportunidade muito boa do time comercial, levar treinamento, conhecimento técnico aos clientes, com o objetivo de fomentar as vendas. Então, esse é um ponto a ser destacado no resultado de animais de produção do terceiro trimestre, no contexto da pandemia. Também tivemos melhora de margem bruta, tanto no terceiro trimestre, quanto no acumulado do ano. Aqui nós temos dois eventos importantes: repasse de preços, quando comparado com o ano passado, e também um impacto positivo em parte da linha de aves suínos que têm seus produtos dolarizados

Em animais de companhia, o Kleber trouxe muito bem a questão da importância que esses animais tiveram agora na crise, com as pessoas mais tutores, adotando seus animais. Eu sou exemplo que, na crise, acabei adotando também um golden fêmea para compor a família. E tivemos um desempenho muito bom de sell-out, principalmente setembro, numa curva de recuperação que nós começamos observar no final do terceiro trimestre e chegamos a um crescimento de 47% da receita líquida do 2T20, contra 20 milhões na receita líquida do 3T19. No ano o crescimento é de 9%, então com 68 milhões de receita líquida contra 63 no ano passado. Em termos de margem bruta, tivemos uma recuperação no terceiro trimestre, muito em função do forte volume, mas no ano, ainda carregamos um resultado levemente inferior de margem bruta, devido à pressão de alguns itens dolarizados sobre o custo dos insumos.

Operações internacionais continua sendo um grande vetor de crescimento da Companhia. Continuamos com um bom desempenho nos países estratégicos, especialmente México e Colômbia, mas também tivemos no terceiro trimestre, um desempenho muito bom nas exportações para outros países da América Latina, países que nós não temos a operação local, mas atuamos por meio distribuidores. O crescimento foi de 49% e reflete tanto o desempenho da equipe comercial, ganhamos volume nas operações locais, e também tem o benefício do câmbio bem mais favorável, que tem ajudado na composição das vendas. No acumulado dos nove meses, o crescimento de 43% e 60 milhões de receita líquida contra 42 do ano passado. Houve também uma melhor margem bruta, tanto no período do trimestre, quanto no acumulado ano, muito favorecido por alguns repasses de preços nos países, principalmente México, Colômbia, e também no câmbio mais favorável.

Um ponto importante, como comentei no início da apresentação, houve e ainda está ocorrendo, um esforço muito grande de toda administração de conter os gastos, principalmente os gastos que não são estratégicos, daquilo que não está associado ao futuro da companhia. Nós tivemos, nesse período uma diluição do SG&A de 38% a 31,5% comparando 3T19 com 3T20 e no acumulado de

nove meses, nós temos uma diminuição de 39,8% para 39,5%. Agora aqui tem um ponto que nós temos nesse período: alguns eventos de gastos com projetos de pesquisa e desenvolvimento que foram descontinuados. Se nós considerarmos, ajustarmos esses eventos, que eu entendo que não são recorrentes, nós teremos aí uma redução de despesa no terceiro trimestre, de 7 pontos percentuais, e no acumulado de nove meses, uma diminuição de 4 pontos percentuais. No release, nós abrimos um quadro para detalhar melhor essa variação.

Bom combinando crescimento de venda com redução de despesas, nós tivemos um impacto muito positivo no EBITDA, que foi 57 milhões, um crescimento de 100 por cento em relação ao passado. E, mais importante, com melhoria de margem que sai de 18 para 25%. No acumulado do ano, a nossa margem EBITDA está em 19,8%, contra uma margem de 14,8% nos 9M19.

Temos como efeito positivo também a redução do resultado financeiro. Nós temos dois fatores importantes que é a queda dos indexadores, principalmente TJLP e CDI, que fez o custo da dívida cair, além também da redução da alavancagem financeira, como o Kleber comentou no início da sua apresentação. Em relação ao imposto de renda, também nós tivemos o imposto apurado menor que no ano passado, porque cabe destacar que o imposto apurado sobre bases fiscais que temporariamente divergem da base contábil.

O lucro líquido do terceiro trimestre foi de 46 milhões, uma margem líquida de 25%, uma margem bastante interessante, considerando o histórico recente da Companhia, contra uma margem de 8 do trimestre do ano passado e no acumulado de nove meses a margem líquida de 11,3% contra 5,2% dos 9M19. Atingimos um lucro líquido de 58 milhões.

Acho que um ponto importante que mostra o esforço da gestão da companhia é a geração de caixa, nós crescemos contendo despesa e, principalmente, os investimentos de capital de giro. Não houve, para vender mais, dilatações de prazo, prorrogações com os clientes. Nós estamos crescendo em vendas, mantendo saudável a carteira. Então nós tivemos aí uma geração de caixa operacional 60% acima da geração do ano passado. Fizemos captações de recursos, principalmente no início da crise, em final de março, começo de abril, para montar um colchão de liquidez. Vou explicar um pouco mais adiante o processo de alongamento. Tivemos amortizações nesse período também.

O CAPEX foi de 19 milhões de investimentos. Temos, aqui, sim, ainda, a contenção de projetos que não foram considerados estratégicos, mas mantivemos os projetos estratégicos, e com isso, nós fechamos a posição de caixa de trinta de setembro, com 169 milhões de caixa, contra 45 em dezembro de 2019. Em relação ao endividamento, combinando a geração de caixa, contenção de investimentos, nós reduzimos alavancagem 2x EBITDA, na data base de dezembro, o 3T19, para 1x EBITDA agora no 3T20. Também já comentada internamente uma redução no custo médio, em função muito da queda da Selic e da TJLP.

Esse é um ponto importante: neste momento do ano, apresentando à vocês crescimento de receita, melhoria de margem e redução de alavancagem financeira, que permite, como o Kleber comentou,

olhar novas oportunidade de novos investimentos no horizonte de recuperação, que também já foi comentado.

No início da crise, aqui olhando um pouquinho agora ao primeiro trimestre, nós havíamos feito um colchão de liquidez, da ordem de 120 milhões entre dinheiro novo, repactuação de prazo de operações que já existiam. Já sabíamos que feita a primeira etapa de ter o colchão de liquidez, teríamos que necessariamente já fazer o alongamento dessa dívida. O alongamento foi concluído agora no terceiro trimestre. Basicamente, foram cento e trinta milhões, dos quais a maior parte é repactuação de operações já contratadas e que já reflete aqui no balanço de setembro em 90 milhões e também tivemos agora em outubro, a última operação que foi feita, que é de 40 milhões, mais já é um recurso endereçado para liquidar algumas operações que estão vencendo em dezembro e em março de 2021. A Operação completa de alongamento é de 130 milhões de reais, com prazo final de 4 anos.

O importante, olhando agora na estratégia o crescimento da companhia, é que nós conseguimos agora no terceiro trimestre, o funding estratégico, contratar o funding estratégico, dos investimentos em inovação. A empresa tem um processo de inovação, que é renovável, ela depende disso para continuar crescendo e com a Finep nós fizemos uma operação de 180 milhões. Conseguimos esse ano olhando a característica do nosso projeto, com muito esforço, na área de biológicos, uma classificação como inovação pioneira, que é uma, para as empresas, o melhor nível de classificação. Acho que depois disso só a inovação crítica, que traz para a companhia um funding muito adequado em termos de prazos e custos. É um prazo total de doze anos, com trinta e seis meses de carência, e a um custo de TJLP + 0,71%. Então temos aí um funding estratégico contratado, o alongamento da dívida concluído, também com uma taxa boa e um aging adequado. O balanço que era visto anteriormente uma medida mais concentrado no curto prazo foi resolvida e temos um funding de inovação contratado para fazer frente aos investimentos nos próximos anos.

Investimentos na área, de pesquisa, desenvolvimento, olhando o histórico, não mudamos o perfil de investimento, 7% da receita. Então, corrobora o que nós estamos falando desde o início: não houve retenção dos investimentos voltados para o futuro da companhia.

Deixo agora aberto para as perguntas e respostas que vocês tiverem para nos fazer, e mais uma vez obrigado.

Juliana Matthes

Obrigada também, Marcelo. Agradeço também ao Kleber pela participação. Então estão abertas para as perguntas. Eu peço que sinalize, se você quiser participar que no chat deixe seu nome e o nome da sua instituição ou da sua empresa. A gente vai pedir para liberar os microfones. Nós temos aqui a primeira pessoa que irá participar: Luciana Carvalho, do Banco do Brasil, sendo a gente vai liberar seu microfone.

Luciana Carvalho, do Banco do Brasil

Kleber e Marcelo, obrigado pela oportunidade, eu tenho três perguntas:

Na verdade, eu acho que a primeira é mais relacionado com a perspectiva para o futuro, o que a gente pode esperar para o 4T19? Acho que o Kleber já mencionou que o resultado deve ficar um pouquinho abaixo do terceiro trimestre. Queria, só entender que muda referente a esse resultado positivo que a gente viu no terceiro trimestre, alguma reversão de tendência para alguns dos seguimentos? Ou a gente pode considerar de repente que esses ganhos de eficiência, SG&A, não vão acontecer para a frente, não são sustentáveis? Só para entender aí patamar de margem que a gente pode esperar para frente.

A segunda pergunta seria expectativa para alavancagem, também nos próximos trimestres. A gente acompanhou aí vocês alcançarem uma desalavancagem bastante favorável, estão com níveis, um patamar bastante confortável. Agora, acredito que com esse patamar você já conseguem voltar com os investimentos não estratégicos já pensando no 4T20 e 2021.

O Marcelo comentou rapidamente sobre os ganhos de capital de giro. Se vocês puderem dar um pouquinho mais detalhes sobre os incrementos que você que vocês observaram, o que aconteceu e se eles se sustentam para frente também. Agradeço.

Kleber Gomes:

Luciana, boa tarde, muito obrigado pelas suas perguntas. Eu vou responder a primeira segunda e depois eu passo para o Marcelo a terceira sobre o capital de giro. De perspectivas de future, assim como vocês acompanham também o mercado, a gente está vendo tudo muito positivo. Nós tivemos semana passada que o nosso, o nosso evento de planejamento, diretoria do exercício de 2021. Nós trouxemos vários especialistas de mercado para falar com a gente e a gente vê, está vendo os indicadores de pecuária muito favoráveis ainda para 2021. A gente sabe que tem uma demanda de carne, o Brasil tem suprido essa demanda de carne por meio de suas exportações no mundo, a arroba do boi têm preços recordes, preços de bezerro e não tem bezerras também em preços recordes. Um pouquinho de pressão na parte das commodities, dos grãos, mas ainda mantendo uma relação de rentabilidade muito positiva para os pecuaristas. Então, a gente só vê eventos positivos, tendências positivas. O quarto trimestre, a gente na verdade quando olha o terceiro, nós tivemos um crescimento no comparativo com o trimestre de 2019 que tinha sido um pouco mais fraco, então ele traz por si só, já um efeito da comparação e trouxe também algumas estratégias nesse period. Nós fizemos aumento de tabela de preços, tivemos algumas situações que a gente entende que houve inclusive um pouco, talvez de antecipação de compras. A gente vê muito positivo também o quarto

trimestre, lógico, um número de crescimento mais normalizado, não tão elevados quanto esse, para fechar um ano muito positivo a essa nossa visão.

Na nossa opinião, vai consolidar todo um trabalho que foi feito pelo o nosso time aqui, a quem agradeço todos os dias, pelo comprometimento com com essa nova gestão e, como também com a empresa, acima de tudo.

A alavancagem, ela é reflexo da dessa boa gestão de caixa que nós fazemos aqui, já era, sempre foi, uma preocupação da companhia. A gente espera manter, mas já não temos mais nenhum impedimento, já não tínhamos impedimentos do ponto de vista de investimentos, sempre analisando a melhor alocação possível do nosso capital. Então, a gente tem essa atenção diária aqui, como posso dizer que a companhia hoje não tem nenhuma restrição, pelo contrário, ela está muito preparada para qualquer investimento que seja necessário. Nós temos hoje fundings, inclusive esse funding estratégico da FINEP, muito preparado então para qualquer investimento que seja necessário.

Agora eu vou passar para o Marcelo que vai falar um pouco mais sobre os ganhos de capital de giro. Obrigado pela sua pergunta, Luciana.

Marcelo Silva:

Olá Luciana, obrigado pela pergunta. Sobre o capital de giro, a empresa faz um monitoramento constante da carteira, inclusive prazo médio de faturamento é um indicador que acompanhamos mensalmente na Companhia, nós juntos com o time de vendas. Compõe, inclusive, uma das ferramentas de gestão da area comercial. Então nós conseguimos crescer 45%, mesmo com um contraponto de uma base um pouco menor no 3T19, nós conseguimos manter um volume forte de vendas sem ter que dilatar prazo médio de Faturamento.

Nós estamos então com o nosso giro dentro da normalidade, como também com os nossos índices de inadimplência todos dentro da normalidade. Em relação aos estoques, a Companhia vem monitorando constantemente. No início da pandemia havia uma preocupação em relação a China e Índia, mitigamos esse risco, então não temos questões de rupture de estoque, mas também não precisamos subir muito os nossos níveis de estoque, para fazer um colchão de segurança muito grande.

Então estamos crescendo mantendo os investimentos em capital de giro, basicamente linear. No próximo quadrimestre temos que lembrar que tem a campanha de vacinação de aftosa, que pode fazer uma pressão na margem bruta do trimestre, mas nada significativo, levando em conta a pouca relevância que ela tem hoje no Faturamento da Companhia. Em termos de investimento em capital de giro também, não vemos mudança, no que estamos apresentando agora.

Juliana Matthes:

Nossa próxima pergunta é da Eugênia Cavalheiro, do banco JP Morgan.

Eugenia, do JPMorgan:

Eu queria tentar entender um pouco mais se houve algum movimento de cut-off de receita do segundo para o terceiro trimestre deste ano e também entender se houve esse movimento do terceiro trimestre do ano passado para o quarto trimestre. Só para entender melhor a base de comparação que temos para o 4º trimestre deste ano. Obrigada pessoal.

Kleber Gomes:

Oi Eugenia, obrigado pela sua pergunta. Nós não temos nenhuma diferença relevante de cut-off entre esses períodos, o que houve no nosso entendimento sim, é uma recuperação daquilo que ficou para trás no segundo trimestre, que compôs o terceiro trimestre. Nós ficamos com vendas muito aquém no segundo trimestre. Lembrando ai um pouquinho, em animais de Companhia, a gente fez ai em Abril, Maio, uns 50%, 40% do que era o normal, o esperado. Então estamos tendo essa recuperação.

Em animais de produção estamos tendo um ano melhor, o ano de 2019 tinha sido um excelente ano, mas animais de produção tinha ficado um pouco abaixo, de modo que estamos entendendo que há uma recuperação.

Nós não temos nenhum evento extraordinário de cut-off, nada que vá impactar diferentemente nos outros trimestres. Muito obrigado pela sua pergunta.

Eugenia, do JPMorgan:

Entendi, muito obrigada, pessoal.

Juliana Matthes:

Muito bem, na sequência nós temos o Guilherme da Empiricus.

Guilherme, da Empiricus:

Oi Kleber e Marcelo, tudo bem? Minha pergunta é um pouco mais sobre future mesmo, vocês podem abrir algo de pipeline de lançamentos de produtos para o próximo ano e eu queria entender um pouco mais sobre as alianças que vocês fizeram de suplementos nutricionais, se há mais alguma no radar, e como sera a dinâmica de operação disso. Como sera de equipe comercial, se você vão trazer para a equipe de vocês, como isso funciona?

Kleber Gomes:

A gente não divulga detalhes de pipeline, pois há várias questões estratégicas envolvidas, mas é o foco número 1 da Companhia. A gente sabe que o nosso crescimento depende de vários fatores e um deles é a questão de lançamento de produtos. Estamos com foco total nisso, comentei até na minha abertura sobre a nova diretoria que foi criada que só pensa em produtos e parcerias, e trazendo já algumas novidades. No segundo trimestre, tivemos o lançamento do Maxicam soluções para gatos e cachorros, fizemos agora o lançamento da linha Bris, que é uma linha completa, são 6 produtos que compõe essa linha, que foi um desenvolvimento em tempo recorde. E estamos muito firmes no projeto de biológicos, já queremos lançar produtos no próximo ano, e alguns mais para frente.

E parceria, alianças, é uma questão muito forte, acabei de citar uma, que não colocamos os produtos aqui porque lançamos ontem. Ontem foi inclusive, o evento de lançamento e treinamento para o nosso time comercial. Mas buscamos, a Ourofino é uma empresa muito reconhecida pela sua força de campo, pelos seus times, temos aí os maiores times comerciais, e acho que não só o maior, como também o melhor, então temos muitas possibilidades de parceria. Nessa linha, inclusive, estamos começando uma distribuição de produtos que são suplementos nutricionais, que compõe muito bem nossa linha para bovinos. Então a gente está muito voltado para esse tipo de ação. A gente quer acelerar muito em produtos em todas as frentes. Vamos lembrar que eu falei isso lá no Ourofino Day, que produtos era o foco. Naquele momento eu estava ali em uma outra posição, estava assumindo uma vice presidência com produtos também, e que a gente vai olhar muito a inovação aberta, eu até brincava que não seria nem inovação aberta, seria inovação escancarada. O mundo é muito rápido e por isso o nosso valor central de conectar com o mundo está voltado para isso. A gente espera que uma das características da Ourofino 2.0, sera a empresa que mais lança produtos no mercado.

Juliana Matthes:

Muito bem, obrigada Kleber. Obrigada também ao Guilherme. Na sequência nós temos a participação do Ítalo Belmonte, do BNDESPar.

Ítalo, nós vamos abrir seu microfone para o seu questionamento.

Ítalo, do BNDESPar:

Oi, boa tarde a todos. Em complemento a pergunta dos demais analistas, se pudesse dar um pouco mais de cores a respeito desses lançamentos pretendidos para 2021, tentando qualificar um pouco ou quantificar em termos de utilização da planta de biológicos pretendida, eu agradeceria.

Kleber Gomes:

Oi, Ítalo. Infelizmente eu não posso compartilhar esses dados ainda, são dados estratégicos, de lançamento de produtos. Não podemos antecipar para o Mercado, até porque alguns desses produtos tem ainda alguns poucos desafios. Mas eu diria que a gente começa a ganhar uma tração maior. Nós lançamos a vacina Safesui, que é a vacina para circovírus, a mais atualizada do Mercado, a primeira Pcv2b do mundo, desse virus que é mutante. Nós tivemos também recente uma aprovação regulatória, que nossa vacina estava prevista, a Safesui, para tratamento com duas doses, e já conseguimos o avanço para flexidoses, então pode ser duas ou uma, então isso também trará um bom ganho. Nós temos já uma parceria praticamente fechada para um outro produto, e um outro produto bem encaminhado. Então assim, o ano de 2021 deve ser um ano em que a Ourofino começa novamente a apresentar novas soluções para o Mercado e esperamos que seja assim para todos os próximos. Mas infelizmente não posso comentar mais detalhes do que isso, vou ficar te devendo essa.

Ítalo, do BNDESPar:

Obrigado, Kleber. Desejo sucesso.

Juliana Matthes:

Diante de não mais questionamentos, eu quero agradecer mais uma vez a gentileza de todos vocês, de estarem presentes conosco nesse evento online. Nossa empresa está sempre aberta para viver nossos valores junto a vocês também. Kleber, para encerrar, o espaço é todo seu.

Kleber Gomes

Bom pessoal, só agradecimentos. Como comecei agradecendo, quero encerrar agradecendo. Não posso deixar de agradecer também o nosso time, a turma tem feito um trabalho incrível, comprando todas as estratégias que estão sendo definidas, trabalhando em condições adversas, e fazendo jus ao nosso valor de cuidar das pessoas. De fato aqui nós vamos além para cuidar das pessoas,

inclusive da nossa razão de existir, que são nossos clientes. Estamos trabalhando muito, muito motivados com muita inspiração, e pretendemos continuar em uma toada muito positiva, pois temos um negócio muito bom nas mãos, estamos tendo todo o apoio de nossos conselheiros de administração, dos nossos fundadores que tem participado muito junto com a gente de toda essa dinâmica de nova gestão. Espero que vocês também estejam enchergando essas mudanças como positivas e ficamos sempre a disposição para uma conversa mais detalhada. Inclusive agora estamos fazendo uma mudança física, nós estamos em um period aqui reformando toda a nossa sede o nosso escritório, quebrando todas as paredes, não teremos mais salas aqui na Ourofino. Também tem muito a ver com nossa cultura, essa cultura mais inovativa, então estamos em um period de obras, estamos aqui bastante precários neste momento na sede, mas em meados de Janeiro, a gente deve estar com tudo pronto e vai ser um prazer recebê-los todos aqui novamente e que a gente possa estar juntos. Muito obrigado e sucesso para todos vocês.