

# Resultados OFSA3: 3º Tri 2023

---

Bom dia a todos, bem-vindos à divulgação de resultados do terceiro trimestre de 2023 da Ourofino Saúde Animal. Eu sou a Mariana Anselmo e é um prazer estar aqui com vocês hoje. Essa transmissão está sendo gravada e ficará disponível em nosso site de Relações com Investidores, [ri.ourofino.com](http://ri.ourofino.com), e em nosso canal do YouTube. Ao final das apresentações teremos nossa rodada de perguntas e respostas, por favor, caso queira participar, é só escrever em nosso Q&A.

Para começarmos, temos um aviso legal que eu vou ler a vocês. 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 garantia 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 valores 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. Para conduzir 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 essa rodada de apresentações, passo a palavra ao nosso CEO, Kleber Gomes.

Bom dia, Kleber.

Bom dia, obrigado, Mari. Bom dia a todos. É um grande prazer estar aqui novamente para comentar os resultados do nosso terceiro trimestre. Bom, como todos sabem, e eu gosto sempre de destacar, a Orofino Saúde Animal participa de mercados bastante fortes, com fortes drives de crescimento. Mas todos vocês já sabem, quando a gente fala de animais de companhia, questão da humanização, quando a gente fala de animais de produção, nós estamos falando da alimentação do mundo por meio de proteína animal.

Então, crescimento, eficácia, aumento de renda, acho que não temos nenhuma dúvida. E atuando nesse mercado, a gestão da companhia tem tido sempre um destaque bastante interessante em termos de crescimento, de rentabilidade, e os três anos que fechamos em

2022 foram excelentes, nos colocaram na terceira posição do ranking, com bastante destaque. Entretanto, nós sabemos que o ano de 2023 tem sido bastante atípico, nós também temos comentado isso com vocês, tivemos aqui uma conjunção de vários fatores que impactaram a demanda dos nossos produtos, na verdade, dos produtos do mercado como um todo. E não vou ficar citando todos aqui novamente, mas a gente sabe que nós tivemos um desaquecimento do consumo e das exportações, nós tivemos suspensão de exportações por boa parte do ano, nós tivemos parada de vacinação, nós estamos tendo aí um custo de capital alto para as vendas, então, aquele conjunto de fatores que nós já comentamos, e nessa linha, o terceiro trimestre, apesar de já vermos alguns sinais de melhoria, ele segue a mesma toada que vinha o restante do ano.

Então, a gente está trabalhando, a gente fez várias ações para minimizar o impacto desse ano mais desaquecido, tivemos aí um contingenciamento de despesas que tem sido bastante sucedido, vocês vão observar na explicação do Marcelo, que a nossa receita está num patamar bastante controlado e continuamos, ao mesmo tempo, investindo em tudo que nós temos de futuro em linha com o planejamento estratégico da nossa companhia. Nós temos também que ter sido mais agressivos na defesa do nosso market share, é um mercado que está menos demandado, os players todos buscam retomar as suas vendas, então, a gente tem que defender o nosso market share em linhas muito importantes, nós temos posição de liderança, isso, nesse momento, tem impactado tanto na nossa receita quanto na nossa margem.

Olhando um pouco mais para frente, a gente entende que o ano de 2024 deve ser um ano já de melhoria, um ano normalizado e que a gente também tem muitas ações que estão sendo conduzidas para fazê-lo da melhor forma possível. Então, a gente tem aproveitado esse momento, já fazemos isso sempre, mas é sempre um momento de olhar mais para dentro, uma vez que o mercado não é um mercado que a gente controla, então, a gente tem muitas ações direcionadas para 2024 para fazer um ano bastante alinhado. Posso destacar algumas delas, algumas vocês já sabem, já têm discutido, nós temos discutido muito o nosso plano de interacionalização que segue forte, nós estamos, inclusive, após a entrada do nosso novo acionista, estudando novos mercados, ali para o mercado da Ásia, então, nós devemos ter para frente um direcionamento da continuidade dessa internacionalização.

Nós estamos também, nós temos o nosso pipeline de produtos, produtos importantes para aves e suínos, principalmente para suínos em termos de vacinas, algumas já foram lançadas, outras ainda não, nós temos expectativa de lançamento já no ano de 2024, óbvio, dependendo ainda de questões regulatórias, mas nós vamos trazer importantes produtos para o mercado e que isso vai possibilitar que nós aprofundemos ainda mais nesse setor, tirando um pouco da nossa relação de fortaleza que nós temos com bovinos, fazendo isso também para aves e suínos. Então, temos muitas ações, esperamos que em 2024 a gente já verifique todos esses resultados.

Queria destacar que apesar desse momento mais atípico do mercado e dos nossos resultados, a companhia está muito saudável do ponto de vista financeiro, a geração de caixa no trimestre e no ano tem sido excelente, nós estamos com baixíssimo índice de alavancagem, para vocês terem uma ideia, o Marcelo depois vai também trazer detalhes, mas hoje é só de

0,5 vezes o EBITDA, começo do ano, final do ano passado nós estávamos ali na casa de 1,2, nosso custo médio de dívida é bem abaixo do mercado pela nossa composição, o Marcelo também vai trazer mais detalhes à frente, nós temos inclusive uma nova captação de fones de inovação bastante avançada, que também vai ser uma condição bastante interessante para a companhia, reforçando a nossa credibilidade em termos de projetos de inovação.

Então, eu entendo que nós estamos nesse momento um pouco mais difícil de mercado, a companhia já provou a sua boa resiliência e a sua capacidade de geração de resultados superiores, super saudável, então assim é o momento da gente trabalhar ainda mais, olhar mais para os projetos de 2024 e assim nós seguiremos. Obrigado pela presença de todos, o Marcelo vai na sequência depois fazer a explanação dos números no detalhe e a gente volta aqui para a sessão de Q&A.

Um grande abraço.

Muito obrigada, Kleber. Então, lembrando como Kleber acabou de dizer, que ao final nós teremos a nossa rodada de perguntas e respostas, fique à vontade para participar, é só escrever no nosso espaço de Q&A. Então, agora para dar sequência às apresentações, eu convido o Marcelo Silva, que é o nosso diretor financeiro e de relações com investidores. Marcelo, bom dia para você.

Bom dia, Mariana. Bom dia, Kleber. Bom dia a todos que nos ouviram aqui no nosso call de resultados. Como Kleber comentou, nós iniciamos esse ano visualizando vários desafios no mercado, nas linhas de animais de produção, animais de companhia e nas linhas de operações internacionais, que trouxeram maior dificuldade no crescimento das vendas nesse trimestre. No entanto, acho que cabe destacar o crescimento relevante que a companhia apresentou nos últimos períodos. Nós temos um crescimento acumulado de 30%, foi quase da base de comparação de 20 até 2023, que é um CAGR relevante quando a gente olha o crescimento médio anualizado. Mas em 2023, no acumulado dos 9 meses, estamos decrescendo 7,7% na receita líquida consolidada, no trimestre o decréscimo foi de 6,1%.

Basicamente, nós temos os impactos em animais de produção, os menores volumes nas vendas da vacina aftosa, que é um segmento que vem sendo descontinuado pelo governo, pela não mais obrigação das campanhas de vacinação, vários estados já saíram, restam poucos estados. Isso já tem sido comunicado ao longo dos nossos calls, é uma situação pública. Nós temos visto a retração ou até mesmo a involução de segmentos onde nós temos participação relevante, são os maiores segmentos do mercado, como a linha de reprodução, o pecuarista pouco incentivado a investir em reprodução, em inseminação de reprodução de bezerro, considerando inclusive o cenário de preços da carne e o próprio preço do bezerro. Então, isso tem trazido uma retração no tamanho do mercado de reprodução animal, o que nos afeta diretamente pela nossa relevância nesse segmento.

Ainda nesse sentido, a própria redução da importância da campanha de aftosa trouxe uma mudança também na dinâmica de linhas importantes, como as linhas de endectocidas, que

também é um dos carro-chefe da companhia, isso tem trazido uma pressão sobre o nosso volume de vendas. Por outro lado, a companhia segue atenta e bastante ocupada em fazer campanhas, ações comerciais para defender o nosso market share. A gente entende que nesse momento o mais importante é a nossa defesa de mercado, é a nossa defesa, a nossa base de clientes, porque como o Kleber bem colocou, o mercado possui drivers sólidos e bons drivers de crescimento, e nessa retomada, a gente começa a ver uma melhora do mercado ao final de 2023, visualizando o mercado melhor em 2024, é importante a companhia estar preservando o que ela tem mais de valor, que é a sua base de clientes, a sua participação de mercado.

Em animais de companhia, o mercado cresce a patamares inferiores ao período visto durante a pandemia, mas em patamares de crescimento, nós temos trabalhado fortemente para ampliar a nossa participação nesse mercado, pelo meio da nossa linha de distribuição, e também avançando mais outros clientes, com Petz, Cobasi. Temos um programa muito relevante de visitação dos nossos médicos veterinários, são fatores importantes no fator de decisão de compra dos tutores. É um mercado de margens mais relevantes, uma margem bruta acima da casa de 67, 68%, e enxergamos que podemos ter mais participação e um crescimento maior à medida que lançamos novos produtos. Estamos fazendo isso, já lançamos vários produtos das linhas de suplementação, como começamos ao longo do ano, estamos trabalhando para lançar também outros produtos relativo a problemas dermatológicos, problemas de verme, então nós temos obtido sucesso no lançamento desse produto, visando ganhar mercado e crescer, mesmo na situação mais adversa que nós estamos vendo em 2023.

O ano de 2023 deve fechar com um resultado aquém das expectativas da companhia, nós estamos com uma involução em animais de companhia, no nosso caso, de 8%, buscando fazer um sell-out mais forte na nossa rede de distribuição, e também mantendo um nível saudável de estoque no nosso canal, então preparando aqui as bases para retomar um crescimento mais forte em 2024.

Em operações internacionais, é o segmento que a companhia mais cresceu nos últimos anos, é uma grande avenida de crescimento, onde nós mantemos uma agenda forte de investimento, principalmente mantendo operações no México e na Colômbia, com equipe de vendas local, trazendo a geração de demanda, levando o trabalho a ser feito no Brasil, mas tivemos em 2023 um desaquecimento também em algumas linhas de produtos, e o impacto também da não venda de vacina aftosa em alguns países, nós vendemos no ano passado, e provavelmente também não teremos vacinas no ano que vem. Em contrapartida, estamos trabalhando para ampliar o número de produtos registrados em diversos países, para podermos aumentar o nosso Market Share.

Esse trimestre, por exemplo, abrimos novos mercados na América Latina, e isso vai trazer uma receita incremental, não em 2023, mas a gente começa a ver o resultado disso ao longo de 2024. Também é um mercado de margens melhores, acima de 54%, e a medida que a gente expande e aumenta a participação das operações internacionais no nosso mix de vendas, a gente também traz uma expansão de margem projetada para o futuro.

Em relação ao S&GA da companhia, estamos buscando a maior eficiência possível em todas as áreas da companhia, olhando para a nossa cadeia de valor com bastante cuidado, e evidentemente preservando o nosso futuro, que são os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e novos produtos. Temos uma redução do S&GA em nosso 3º trimestre comparado com o ano passado, já reflete parcialmente as ações da administração para buscar esse nível de eficiência. A diluição ainda está aquém, e apresentamos uma redução do S&GA comparado ao ano passado.

Bom, se você olhar dentro de outras despesas líquidas, há uma despesa maior, mais relevante nesse trimestre, que trata-se de uma provisão do impairment parcial, da aquisição da plataforma de biotecnologia que nós fizemos no ano passado. Por regra contábil, nós revisamos as nossas expectativas de vendas dessa aquisição, dessa plataforma. Embora elas tenham crescido de forma relevante nos últimos dois anos, elas estão aquém das expectativas originais da companhia, o que demandou, por norma contábil, um ajuste de preço. Essa tecnologia, que é da aquisição feita e anunciada da Regenera, continua dentro do nosso portfólio, com trabalho e equipe dedicada, mas devido à revisão das nossas expectativas, foi necessário fazer um impairment parcial do valor da aquisição nesse trimestre.

Mantemos a nossa agenda de investimento em pesquisa e inovação, os investimentos ficaram na casa de 7,5% da receita, apesar de uma queda nominal comparada ao ano passado, de R\$ 57 milhões para R\$ 49,7 milhões. Não há contingenciamento de investimento para a P&D. Aqui é basicamente um deslocamento temporal dos projetos. Nós muitas vezes entramos numa fase onde os projetos, entram na fase de piloto, onde nós temos de fato produção dentro da planta industrial e às vezes nós temos deslocamentos temporais, mas sem qualquer contingenciamento de projeto, como o Kleber colocou, pelo contrário, estamos avançando aqui a nossa linha de P&D com pessoas, processos, para trazer boas notícias em 2024 relativo ao lançamento de novos produtos. O EBITDA da companhia no trimestre ficou em R\$ 57,1 milhões, 12% abaixo do trimestre anterior e 31% abaixo do ano passado. É reflexo da redução das vendas e das margens, que não foram compensadas totalmente pela redução das despesas.

Temos uma geração de caixa bastante robusta nesse ano, geramos R\$ 202 milhões de caixa operacional, já líquido do pagamento de imposto de renda e de juros. Esse resultado é a combinação de alguns fatores.

A nossa dedicação aqui é a gestão eficiente do capital de giro da companhia, principalmente no processo de minimizar ou reduzir os investimentos nos estoques adicionais que fizemos durante a pandemia. Temos trabalhado para botar os níveis de cobertura dos estoques aos patamares pré-pandemia, com todo o cuidado evidente de evitar ruptura na nossa cadeia de fornecimento. Não tivemos nenhum problema nesse sentido, pelo contrário, tivemos bastante êxito em atender os nossos clientes. Também temos trabalhado para sermos mais agressivos e defender a nossa posição de mercado, porém com bastante responsabilidade em relação aos prazos médios de faturamento, ou seja, o nosso ciclo financeiro está bastante saudável. Também temos mantido o controle dos gastos. Então a combinação de gestão de

capital de giro das despesas reflete um resultado de R\$ 200 milhões de caixa operacional, quase quatro vezes mais do que nós geramos no ano passado.

A maior geração de caixa operacional traz a alavancagem da companhia para um patamar muito baixo, de 0,5 vezes a dívida líquida e EBITDA, mesmo com um emissor menor comparado com um LTM de meses anteriores, o que mostra que nós temos uma redução de dívida líquida bastante relevante. Nossa dívida líquida termina o trimestre em R\$ 86 milhões, contra um valor de R\$ 240 milhões no ano passado. Então temos uma redução expressiva da dívida líquida da companhia e estamos, mesmo num cenário mais adverso de faturamento, buscando reduzir o custo de capital da companhia. Fizemos liquidação de dívidas de capital de giro nesse trimestre e temos aumentado a participação de crédito incentivado, que é um crédito bastante adequado ao nosso perfil de investimento.

Nós concentramos nosso investimento em pesquisa e desenvolvimento, daí a necessidade de um funding adequado em termos de prazo e custos para manter essa agenda de forma intensa e relevante. A qualidade da nossa dívida também não é apenas pela condição de custo. Ela tem um perfil de prazo bastante alongado, mais de 70% da dívida hoje está no longo prazo. Isso deve ser ainda maior no final do quarto trimestre, uma vez que estamos trabalhando para contratar um novo programa de financiamento para os próximos dois anos, que vai garantir o caixa estratégico da companhia para os projetos de pesquisa nesse período.

Agradeço a atenção de todos. Termino comentando e reforçando a nossa capacidade financeira de crescer de forma saudável, uma vez que o mercado volta aos seus patamares de crescimento mais normalizado. Entendemos que 2023 é um ano atípico, um ano de ajustes, ajustes esses causados por uma conjunção de fatores, como o Kleber comentou, mas estamos trabalhando para voltar a crescer de forma forte e estamos financeiramente muito bem estruturados e preparados para isso.

Então agradeço, volto a palavra para a Mariana e fico também à disposição para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Obrigada Marcelo pelas suas informações. E eu faço aqui o último convite para você que quiser participar da nossa sessão de perguntas e respostas, é só escrever no nosso chat, deixando o nome da sua instituição e também o seu nome. Gostaria também de lembrar que essa gravação, que essa transmissão está sendo gravada e ficará disponível no nosso site [ri.ourofino.com](http://ri.ourofino.com) e que também estará disponível em nosso canal do YouTube.

Neste momento não temos perguntas para serem respondidas, então eu gostaria aqui de finalizar essa transmissão, lembrando a todos vocês que nossa equipe de relações com investidores está sempre disponível para te atender. Se precisar de mais informações é só entrar em contato conosco pelo site [ri.ourofino.com](http://ri.ourofino.com) ou pelos nossos canais de atendimento. Um abraço e excelente dia.

Até a próxima!