





Na sua missão de produzir e prover alimento e energia às pessoas, você não está sozinho. A Ourofino está ao seu lado levando soluções para garantir produtividade com segurança e qualidade à sua lavoura.







NZ		
UO	PERFIL	
	Mensagem da Administração	8
	Propósitos para 2016	12
	Sobre o relatório	
	Processo de Materialidade	16
\bigcirc		
ZU	QUEM SOMOS	
	A nossa história de sucesso	22
	Nossa estrutura	24
	Operação	25
	Parque Fabril	
	Nossas soluções	
	Distribuição de Mercado	
	Serviços	
	Terceirização	
	Nossos públicos	
	Engajamento setorial	
/ /		
44	GOVERNANÇA	
	Restruturação	40
	Conselho de Administração	
	Conselho Fiscal	
	Diretoria	
\circ /		
34	ESTRUTURA DE VALOR	
36	ESTRATÉGIA E INTELIGÊNCIA COMPETITIVA	
	Antecipando riscos	55
	Inteligência Competitiva	





54	GESTÃO DO CONHECIMENTO	
00	Treinamentos	58
/ 0		50
62	INOVAÇÃO	
	Aporte financeiro	65
44	ÉTICA INTEGRIDADE E CONFORMIDADE I FOM	
00	ÉTICA, INTEGRIDADE E CONFORMIDADE LEGAL Marketing	71
	Serviços de Marketing	
	Comunicação Corporativa	
	Esclarecimento	
7/	~	
/4	SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADA	
	Normatização em segurança	
	Principais índices de segurança	
	Qualidade e segurança dos produtos Prevenção em todos os momentos	
	Rotulagem	
	Fornecedores	
	Riscos ambientais	83
	Água	
	Efluentes e resíduos	86
88	INFRAESTRUTURA	
	Energia	0.1
	Desenvolvimento local	92
\bigcirc \Box		
CY	ÍNDICE REMISSIVO	

05





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

• G4-1



Prezado leitor,

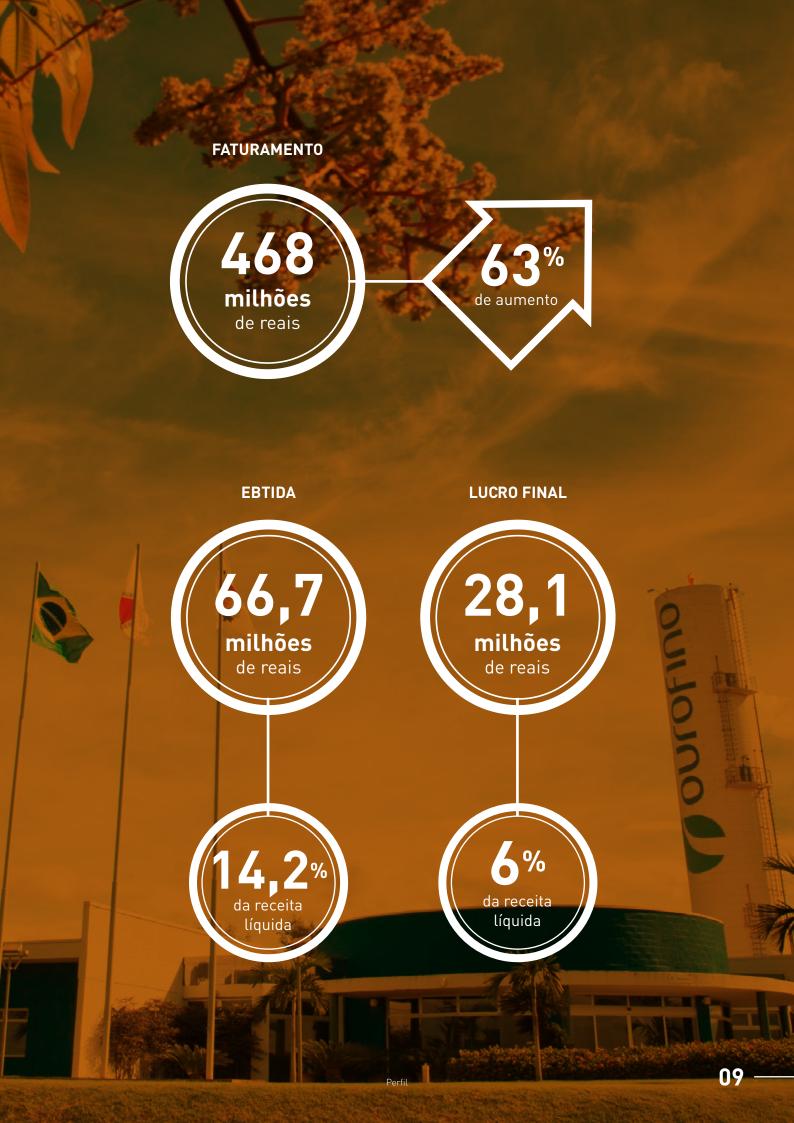
O ano de 2015 foi de grandes avanços para nós. Superamos as expectativas em um período adverso, em que a economia brasileira retraiu fortemente e as incertezas para o futuro do país aumentaram. Ainda assim, alcançamos nossas metas e obtivemos um crescimento consistente ao final do ano.

No mercado agrícola, considerado um dos pilares da economia brasileira, os efeitos da crise foram diversos. O setor se recuperou dos fortes problemas climáticos no ciclo anterior, porém os produtores enfrentaram a queda nos preços das commodities, redução do financiamento agrícola e problemas climáticos pontuais. Além disso, a desvalorização cambial causou efeitos dúbios, que ajudaram a recuperar parte

das perdas da queda dos preços, mas por outro lado, penalizaram aqueles que tinham dívidas em moeda estrangeira e não se protegeram.

Em 2015, aumentamos nossa receita em 63% frente a 2014, atingindo um faturamento líquido de R\$ 468 milhões, EBTIDA de R\$ 66,7 milhões (14,2% da receita liquida) e um lucro final de R\$ 28,1 milhões (6% da receita líquida).

Para atingir esse resultado algumas ações foram tomadas, tais como a mudança da estratégia de vendas, focando em minimização de riscos, diluição de custos fixos, melhorias de processos, redução de despesas, bom relacionamento com clientes, redução de necessidade de capital de giro.



No mercado sucroenergético, focamos na venda para grandes grupos de usinas, uma vez que possuem elevada capacidade de pagamento e com prazos mais curtos, reduzindo nossa exposição ao risco e necessidade de capital de giro. Além disso, ampliamos as vendas para cooperativas, onde contamos com o apoio da linha de crédito rural para também reduzir o prazo de recebimento.

Comemoramos a entrada de mais três produtos em nosso portfólio, dentre eles, um inseticida autorizado pelo governo brasileiro em caráter emergencial para combater a *Helicoverpa Armigera*. Apenas algumas regiões onde a infestação estava mais severa, puderam fazer uso do produto de forma controlada e procedural, cujo princípio ativo é o Benzoato de emamectina, muito eficaz no combate à praga.

Mantivemo-nos, também, determinados na ampliação da relação com outros clientes-empresas do segmento. Dessa forma, aumentamos nossas vendas nessa modalidade e iniciamos novas negociações com outras indústrias do setor, fazendo da prestação de serviço (terceirização) parte estratégica em nosso negócio.

Passamos por mudanças importantes na estrutura diretiva da empresa. Esta reestruturação faz parte de um planejamento estabelecido para alcançar metas em 2016 e nos consolidar no setor do agronegócio brasileiro.

No tocante ambiental, nos esforçamos para incorporar novas tecnologias e melhorias de processos que resultassem em reduções e melhorias nos processos ligados aos recursos hídricos. Um bom exemplo está na planta industrial de Uberaba, onde obtivemos avanços consideráveis, por meio da uti-



lização do material proveniente da saída da estação de tratamento de efluentes (ETE) na irrigação da operação.

Continuamos com os investimentos necessários para a manutenção e melhoria de nosso sistema de gestão integrado (ISO 9001, OHSAS 18001 e ISO 14001), que em 2015, passou por recertificação.

Outro passo importante discutido ao longo de 2015 está ligado ao tema de mudanças climáticas. Iniciaremos em 2016, um processo interno para posicionar a empresa quanto ao real impacto causado por nossas operações e desta forma entender como atuaremos nos próximos anos. Priorizaremos inicialmente, a quantificação dos gases de efeito estufa (GEE).

nossas forças e prezamos pelo respeito e valorização de nossa equipe.

As perspectivas de futuro indicam obstáculos cada vez maiores, próprios da proporção que estamos alcançando. E mais uma vez contaremos com nossa equipe capacitada e aguerrida para superá-los.

Norival Bonamichi e Jardel Massari

Presidente e Vice-Presidente da Ourofino Agrociência



PROPÓSITOS PARA 2016



1. Ética, Integridade e Conformidade Legal

- Implantar processo de auditoria interna para aperfeiçoar o trabalho desenvolvido pelo Comitê de Ética.
- Aprimorar os procedimentos e políticas internas relacionadas ao tema.
- Identificar os pontos críticos (riscos) para prevenir passivos (reais ou potenciais).



3. Qualidade e Segurança do Produto

- Atualização de Sistema de Gestão para adequação à nova versão da ISO 9001.
- Aprimorar a Gestão de Indicadores (KPI's) por meio do Projeto Qualidade Vertical.
- Implementar o programa Radar de Sugestões.



2. Certificação e Normatização

• Credenciar o laboratório da empresa.



Inovação Gestão do Conhecimento

- Capacitar e treinar colaboradores e lideranças focando em produtividade.
- Desenvolver novas soluções para as culturas de soja, algodão, milho e cana.



5. Riscos Ambientais

- Obter maior eficiência na utilização e consumo de água.
- Iniciar estudos para um processo de posicionamento em mudanças climáticas.



6. Governança

 Formalizar os comitês de Inovação e Gestão.



8. Infraestruturae GestãoOperacional

 Adequar a estrutura produtiva da planta industrial de acordo com a nova estratégia de vendas definida.



10. Saúde e Segurança do Trabalho

 Monitorar a saúde ocupacional dos colaboradores para providenciar ações preventivas e corretivas.



7. Estrutura de Valor

- Manter a estratégia das vendas focadas em baixo risco e pagamentos em curto prazo.
- Implantar um software focado em gestão de vendas.
- Viabilizar uma operação de armazéns na indústria.



9. Estratégia e Inteligência Competitiva

- Finalizar a estruturação da área de Inteligência Competitiva.
- Suplantar a área Comercial com informações estratégicas e decisórias.
- Adquirir ferramentas para facilitar o acesso às informações de gestão da empresa.
- Aprimorar o processo de engajamento com as partes interessadas.

SOBRE O RELATÓRIO

• G4- 22/ 23/ 28/ 29/ 30/ 31/ 32/ 33

Publicamos neste Relatório de Sustentabilidade, as informações sobre desempenho e práticas de gestão, além de nossas perspectivas para o futuro. Este documento utiliza as diretrizes GRI (Global Reporting Initiative) versão G4, optando pelo modelo essencial.

Para dispor da transparência e confiabilidade esperadas pelos nossos públicos, submetemos o documento à verificação externa pela Hirashima Associados. Os dados apresentados nos textos e indicadores são referentes ao período de 1º de janeiro de 2015 a 31 de dezembro de 2015. Estamos considerando para este relatório todas as operações controladas pela Holding Ouro Fino Participacões e Empreendimentos S.A. (Ouro Fino Química Ltda., Ouro Fino Hong Kong Ltd. e Shangai Ouro Fino Trading Co. Ltd).

As informações financeiras presentes neste relatório foram concebidas conforme preconiza a norma IFRS (International Financial Reporting Standarts) emitida pelo Inter-

national Accounting Standarts Board (IASB), considerando as interpretações do International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC). A PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes foi responsável pela auditoria das demonstrações financeiras do período.

A partir desta 1^a edição, o Relatório de Sustentabilidade será emitido anualmente,

e informações adicionais ou esclarecimentos sobre este

material, podem ser obtidos por meio de nosso canal de comunicação oficial sustentabilidade.agro@ourofino.com.



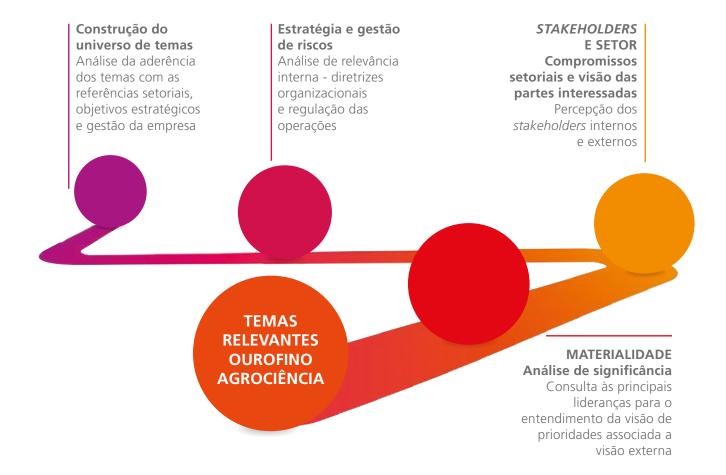
PROCESSO DE MATERIALIDADE

• G4- 18/ 19/ 20/ 21

Os indicadores apresentados neste relatório foram priorizados e definidos de acordo com a relevância para a nossa empresa e para os públicos com os quais nos relacionamos.

O cruzamento dos temas indicados associados à nossa percepção sobre a importância e a aplicabilidade para os negócios destacou os aspectos efetivamente materiais neste momento, com temas que reflitam os impactos econômicos, socioambientais ou que influenciem significativamente as avaliações e decisões das partes interessadas.

Nosso processo de definição da materialidade atual foi realizado no final de 2014 para adequação às diretrizes GRI G4 e considerou como metodologia de trabalho quatro etapas principais e conceitos do relato integrado. Esse processo deu origem à atual matriz de materialidade, apresentada neste capítulo.



Na primeira e segunda etapas, identificamos cerca de 100 temas ao longo do processo, os quais posteriormente foram consolidados a partir dos resultados das entrevistas e análises internas.

Já na terceira etapa, foram realizadas pesquisas e consultas (análise de dados) às principais partes interessadas consideradas por nossa empresa como impactadas ou que de alguma forma nos impactem.

Por fim, na última etapa, o cruzamento dos olhares interno e externo, alinhados a visão das principais lideranças da empresa, resultaram em um extrato de 26 temas relevantes para o negócio, sendo 10 selecionados como foco para nossa gestão.

Matriz de Materialidade



Ética integridade e conformidade legal Certificação e normatização Qualidade e segurança do produto Inovação e gestão do conhecimento Riscos ambientais Governança corporativa Saúde e segurança do trabalho Estrutura de valor Infraestrutura e gestão operacional Estratégia e inteligência competitiva

TEMAS MATERIAIS E PARTES INTERESSADAS

Tamas	N. Alatavial	Aspecto		
iema	Material	Relacionado	Colaboradores	Fornecedores
		Conformidade		
	ÉTICA INTEGRIDADE E CONFORMIDADE LEGAL	Avaliação Ambiente de Fornecedores		
@		Mecanismos de Queixas e Reclamações		
•		Relacionadas a Impactos na Sociedade		
		Investimentos		
		Combate à Corrupção		
	CERTIFICAÇÃO E NORMATIZAÇÃO	Saúde e Segurança do Cliente		
Ø	QUALIDADE E SEGURANÇA DO PRODUTO	Rotulagem de Produtos e Serviços		
(INOVAÇÃO E GESTÃO DO CONHECIMENTO	Treinamento e Educação		
		Desempenho Econômico		
	RISCOS AMBIENTAIS	Água		
		Efluentes e Resíduos		
	GOVERNANÇA CORPORATIVA	Governança		
2	SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO	Saúde e Segurança no Trabalho		
	ESTRUTURA DE VALOR	Desempenho Econômico		
		Práticas de compras		
<u>(m</u>	INFRAESTRUTURA E GESTÃO OPERACIONAL	Impactos Econômicos Indiretos		
		Energia		
	ESTRATÉGIA E INTELIGÊNCIA COMPETITIVA	Comunicações de Marketing		

Part	es Interessa	das				Limites
Mídia	Governo	Entidades Financiadoras	Comunidades	Acionistas	Clientes	
						Todas as operações
						Todas as operações
_	_			_	_	Todas as operações
						Todas as operações, exceto Centros de Distribuição
						Todas as operações
						Todas as operações
						Todas as operações
						Todas as operações, exceto Centros de Distribuição
						Todas as operações
						Planta de Uberaba
						Planta de Uberaba
						Todas as operações, exceto Centros de Distribuição
						Todas as operações
						Todas as operações
						Escritório de Ribeirão Preto e Planta de Uberaba
						Planta de Uberaba
						Planta de Uberaba
						Escritório de Ribeirão Preto e Planta de Uberaba





A NOSSA HISTÓRIA DE SUCESSO

• G4- 3/56





Somos uma empresa fabricante de defensivos agrícolas, fundada em 2010 por dois parceiros empreendedores, Norival Bonamichi e Jardel Massari, atuais Presidente e Vice-Presidente, respectivamente. Nascemos com o objetivo de estar presentes na rotina do agricultor, fomentando a agricultura e o crescimento sustentável do setor.

O nome Ourofino tem origem na simplicidade dos sócios-fundadores, naturais de Inconfidentes (MG), mas que passaram a infância no distrito de Ouro Fino. A história destes dois visionários teve início em 1987, quando foi constituído um grupo econômico para negócios voltados à fabricação de medicamentos e outros produtos veterinários.

Depois de 20 anos de atuação no segmento veterinário, em 2007, a marca Ourofino, tão respeitada no mercado, decidiu expandir sua atuação para o segmento de defensivos agrícolas.



Desta forma, em 2010, foi inaugurada em Uberaba, Minas Gerais, uma planta industrial altamente tecnológica, que se tornou referência no segmento de atuação e motivo de orgulho para o grupo.

O Grupo Ourofino, que era composto pelas empresas das áreas de saúde animal e de defensivos agrícolas, passou por uma reestruturação societária em razão da abertura de capital da Ourofino Saúde Animal. Assim, em 30 de junho de 2014, houve a cisão da companhia e a holding Ouro Fino Participações e Empreendimentos S.A. passou a ter atuação exclusiva no mercado de defensivos agrícolas.

Nesta nova configuração, a Ouro Fino Participações e Empreendimentos S.A. passou a ter como controladas, a Ouro Fino Química Ltda. e a Ouro Fino Hong Kong Ltd. que, por sua vez, controla a Shangai Ouro Fino Trading Co. Ltd.

Desta forma, definimos como missão e visão, oferecer as melhores soluções agrícolas em termos de qualidade e valor, buscando ser a mais completa empresa brasileira de insumos para o agronegócio, comprometidos com a qualidade de vida da humanidade e meio ambiente. Destacamos ainda, como principais valores: respeito; honestidade e integridade; humildade e coragem; compromisso com a qualidade; responsabilidade; clareza e precisão na divulgação de informações; preservação e sustentação das condições ambientais.

Quem Somos 23

NOSSA ESTRUTURA

• G4-5/6/7/8/17

Somos uma empresa de capital fechado de origem 100% brasileira. Nossa sede e indústria localizam-se em Uberaba (MG), porém possuímos colaboradores alocados em unidades situadas nas cidades de Shangai (China), Ribeirão Preto (SP) e Guatapará (SP).

Temos como objeto social a participação, direta ou indireta, nas sociedades controladas mencionadas abaixo:

Ouro Fino Participações e Empreendimentos S/A

Sediada Ribeirão Preto (SP), tem como objetivo a participação em outras sociedades, como sócia, acionista ou detentora de qualquer outro tipo de participação, que atuem no mercado do agronegócio.

Ouro Fino Química Ltda.

Com sede em Uberaba (MG) e filiais em outras cidades tem como principais atividades, a pesquisa e desenvolvimento, industrialização e a comercialização de defensivos agrícolas. Também presta serviço de industrialização por encomendas a terceiros.

Ouro Fino Hong Kong Ltd.

Sediada em Hong Kong, na China, exerce atividades comerciais (incluindo importação e exportação), bem como serviços de controle de qualidade, logística e suporte.

Shanghai Ouro Fino Trading Co., Ltd.

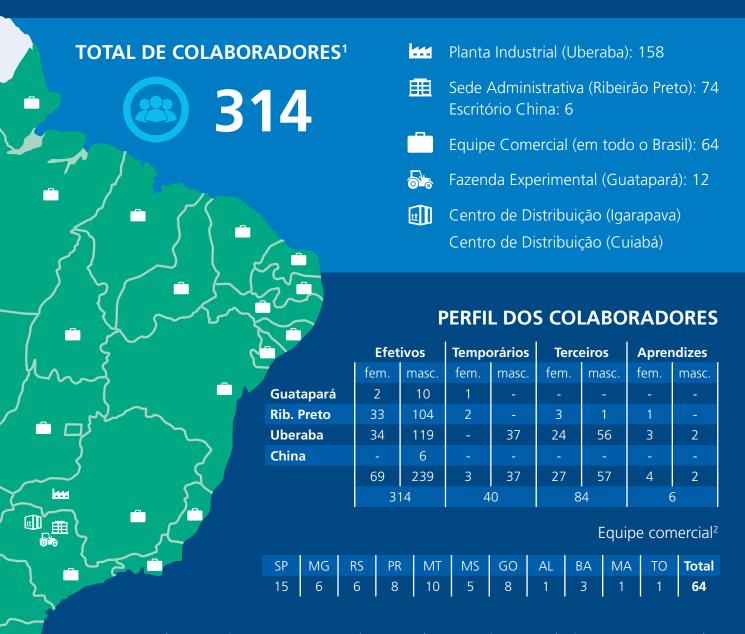
Com sede em Shangai, na China, tem como principal atividade a área atacadista, na compra de insumos e fiscalização da qualidade da matéria-prima.



Operação

• G4-8/9/10/11/54/55

Atuamos no mercado brasileiro de agronegócio, mais especificamente na fabricação e comercialização de defensivos agrícolas. Nossos colaboradores estão alocados da forma demonstrada no mapa a seguir.



Apesar do crescimento em *market* share em 2015, não tivemos variação significativa no número total de colaboradores em comparação com 2014, considerando nossa força de trabalho, que possui 100% de cobertura em acordos

de negociação coletiva. Neste período, também foi concedido um aumento percentual médio para todos os colaboradores de 10,33%. Em 2015, a proporção entre o maior salário e a média da organização no Brasil foi de 5,9.

Quem Somos 2

^{1.} O número considera o total de colaboradores e aprendizes. 2. Equipe comercial, composta por 64 colaboradores homens, está cadastrada como Ribeirão Preto. Todos os nossos Centros de Distribuição, Igarapava (armazém físico em Sumaré) e Cuiabá, são conduzidos por operadores logísticos terceirizados (não temos equipe Ourofino Agrociência).

Parque Fabril

LOCALIZAÇÃO



Distrito químico-industrial em Uberaba, Estado de Minas Gerais.

DIMENSÃO

Terreno próprio de

226,9_{mil m²}

Área construída de aproximadamente

50 mil m²

Capacidade operacional instalada de mais de

100 milhões

de litros/ano de defensivos agrícolas

VANTAGENS GEOGRÁFICAS

- Proximidade com as principais áreas cultivadas do país;
- Facilidade de acesso a importantes mercados, tais como Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais e São Paulo;
- Disponibilidade de mão de obra especializada vinda, principalmente, das duas maiores universidades da região (Universidade Federal do Triângulo Mineiro e Universidade de Uberaba).



DIFERENCIAIS

- Projeto concebido dentro dos padrões de World Class Manufacturing, garantido processos bem definidos em segurança do trabalho, qualidade dos processos, saúde dos funcionários e cuidados com o meio ambiente.
- Conta com 2 fábricas independentes, sendo uma para a produção de herbicidas e outra destinada a fungicidas, inseticidas, espalhantes adesivos e óleo mineral, o que evita riscos de contaminação cruzada.
- Linha de envase robotizada, o que faz com que o operador não tenha contato com o produto, apenas com a embalagem externa do mesmo.

A modernidade empregada em nossa fábrica contribuiu para que o local se tornasse uma referência no setor de defensivos agrícolas, recebendo a visita de cerca de 500 pessoas ao longo do ano. Neste número estão contemplados clientes, estudantes, pesquisadores, parceiros e auditores de empresas que contratam os nossos serviços de industrialização.



NOSSAS SOLUÇÕES

• G4- 4/9/13



A competitividade enfrentada no mercado de defensivos agrícolas faz com que busquemos melhorias em nossas operações constantemente. Em 2015, resolvemos ampliar a nossa área de armazenagem por meio da construção de dois novos armazéns em uma área de 5.600 m², totalizando 10 mil novas posições de paletes. Para viabilizar o projeto, fechamos uma parceria com uma empresa terceirizada na área logística, que trouxe know-how às operações envolvidas, as quais destacamos:

- Otimização das movimentações de materiais internos
- Gestão de estoques
- Redução de custos logísticos
- Redução de poluentes no transporte de cargas

18
produtos no total

8 herbicidas

7 inseticidas

• 3 fungicidas



Principais culturas trabalhadas e lançamentos em 2015

- Cana-de-açúcar
- Soja
- Algodão
- Milho



BritBR, inseticida de contato à base de Cipermetrina com registro para soja, milho e algodão.



PingBR, inseticida de contato à base de Permetrina com registro para algodão, arroz, milho e soja.

Quem Somos

Distribuição de Mercado

• G4-8

Acreditamos que o segredo das empresas que se perpetuam ao longo do tempo é a capacidade de adaptação. Neste sentido, ainda que tenhamos enfrentado dificuldades em 2015, a nossa estratégia de vendas mostrou-se efetiva, uma vez que conseguimos aumentar em 41% a nossa participação no mercado sucroenergético.

Na região dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, reestruturamos as equipes e nossa estratégia, focando nas vendas de inseticidas, assim como herbicidas (em menor proporção) para as culturas da soja e algodão. No Mato Grosso, o conceito aplicado foi o mesmo, tendo como resultado um aumento de 176% no faturamento bruto.

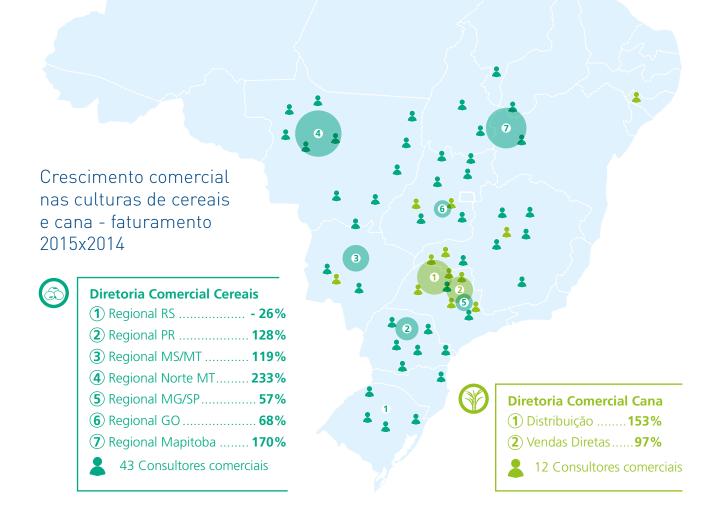
Já na região sul as chuvas atrapalharam o desenvolvimento das lavouras e tivemos um desempenho 25% menor quando considerado o faturamento bruto. Todas as comparações têm como base o nosso resultado de 2014.

O estado de São Paulo foi o mais representativo em nossas vendas, chegando a 38%. O número é explicado por conta da alta produção de cana-de-açúcar na região e o fato de contarmos com um portfólio extenso para esta cultura. Na sequência aparecem os estados de Mato Grosso com 17% e Minas Gerais com 10%.





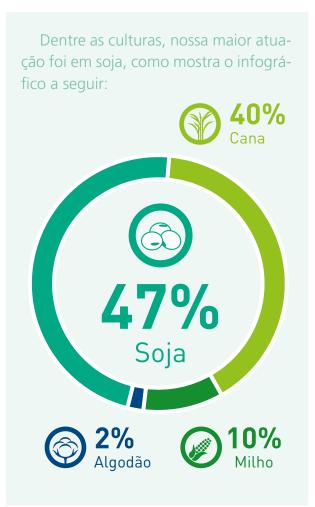




Em termos de custos, o estado de São Paulo, pela sua predominância na cultura de cana, é o que possui a maior porcentagem de representatividade, seguido por Mato Grosso, Minas Gerais e Goiás.

Região	Receita Bruta	% Contribuição s/ Receita
GO	49.838.568,65	9%
MG	54.384.783,97	10%
MS	31.568.198,25	6%
MT	92.798.530,47	17%
PR	28.272.144,47	5%
SP	202.627.210,68	38%

Região	Custo Bruto	% Contribuição s/ Custo
GO	30.867.426,56	9%
MG	36.127.770,94	11%
MS	19.560.681,91	6%
MT	43.519.750,89	17%
PR	17.137.815,67	5%
SP	145.010.162,21	44%



Quem Somos 3

SERVIÇOS

• G4-4

Além de atuar na fabricação de produtos próprios e de terceiros, oferecemos assistência técnica e treinamentos em campo sobre produtos, pragas e manejo de culturas.

A proximidade entre os nossos profissionais e clientes é um ponto de constante atenção e preocupação de todos os gestores, uma vez que em nossas raízes, preservamos o relacionamento como um de nossos pilares estratégicos.

Uma de nossas maiores preocupações está no des-

carte correto das embalagens utilizadas. Através de uma parceria com o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV), conseguimos auxiliar e orientar os produtores agrícolas quanto à devolução correta das embalagens vazias de defensivos. <u>Em</u> todas as notas fiscais emitidas em nossa fábrica, por exemplo, estão descritos os endereços das Unidades de Recebimento, instaladas em todo o país.



TERCEIRIZAÇÃO

• G4-4

Em 2015 evoluímos no trabalho de terceirização envolvendo grandes *players* de defensivos agrícolas. Dada à capacidade de produção e tecnologia aplicada em nossa fábrica, passamos de um faturamento de R\$ 7,2 milhões em 2014 para R\$ 11,2 milhões em 2015, isso envolvendo apenas produtos terceirizados.

Neste processo o ganho não é apenas financeiro.

Para que possamos desenvolver tais produtos, somos constantemente avaliados e nossos processos colocados à prova.

São realizadas periodicamente auditorias baseadas em guias globais e específicos do mercado, muitas vezes mais restritivos que a legislação nacional. Desta forma, elevamos constantemente nosso nível de excelência na produção. Como principais benefícios de nosso processo de terceirização, podemos destacar:





Incorporação de *know-how* aos processos, com base em diretrizes de empresas multinacionais;



Incorporação de novas tecnologias e aperfeiçoamento de linhas produtivas para atendimento a protocolos dos clientes;



Diluição de custos fixos e redução de taxa de ociosidade de nossas plantas pela utilização das linhas para terceirização.

Quem Somos 33

NOSSOS PÚBLICOS

• G4- 24/ 25/ 26/ 27

Definimos como partes interessadas, os grupos de indivíduos e/ou organizações com questões e/ou necessidades comuns de caráter social, político, econômico e ambiental, que estabelecem ou podem estabelecer rela-

ções conosco e são capazes de influenciar ou ser influenciados por nossas atividades, negócios e/ou reputação.

No processo de materialidade, priorizamos oito grupos principais de partes interessadas, sendo eles: colaboradores, acionistas, fornecedores, governo, entidades financiadoras, comunidades, clientes e mídia.

Abaixo relatamos as principais formas como nos relacionamos com esses grupos, no último ano.



Parte
Interessada

Principais Ferramentas Utilizadas para Engajar

Frequência do Engajamento

Principais tópicos abordados junto às partes interessadas

Colaboradores

Código de conduta, comunicações internas, blog, murais e reuniões. Entrada na empresa, diariamente e mensalmente conforme demanda. Comportamentos éticos, direcionamentos para os colaboradores, orientação sobre as estratégias da empresa, benefícios.

Fornecedores

Processo de identificação, seleção e avaliação de fornecedores, visitas e auditorias.

Contato inicial com a empresa, constantes avaliações periódicas e anualmente para empresas selecionadas para auditoria.

Relacionamento, informações de mercado, acompanhamento de custo, negociações.

Mídia

Comunicações oficiais (assessoria de imprensa) e mídias sociais. Diariamente e mensalmente conforme cronograma da área. Informações sobre os principais produtos, comemoração dos 5 anos de atuação no mercado, detalhes técnicos e treinamento de produtos.

Governo

Reuniões para discussão de tendências setoriais ou novas regulamentações. Conforme agenda anual positiva dos órgãos ou em casos emergenciais. Decreto para regulamentar a comercialização e o uso do Benzoato de emamectina, portaria nos estados sobre a emergência fitossanitária, instruções normativas sobre componentes.

Entidades Financiadoras

Durante processo de avaliação de risco para financiamentos diversos, envio de relatórios contábeis trimestralmente e informações conforme solicitação.

Durante processo de avaliação e manutenção dos contratos de financiamento. Informações estratégicas da empresa, e outros tópicos de interesse como hedge, custo de dívida, dólar, vendas.

Comunidades

Projetos sociais desenvolvidos, comunicações oficiais (assessoria de imprensa). Diariamente e bimestralmente.

Campanha de doação de leite para hospital de câncer de Uberaba. Campanha Adevirp — Associação dos Deficientes Visuais de Ribeirão Preto e Região.

Acionistas

Assembleia Geral e reuniões pontuais a pedido dos mesmos. Conforme agenda anual positiva ou em casos emergenciais. Resultados financeiros de forma geral, abordando principalmente vendas, margem bruta e lucro bruto (e informações correlatas).

Clientes

Forte equipe Comercial e Técnica no campo, visitas à fábrica em Uberaba, treinamentos, e mídias sociais. Quando requisitado, conforme cronograma de visitas e treinamento das equipes de campo e diariamente. Consultoria técnica para clientes, treinamentos de manejo de pragas e técnico sobre nossos produtos.

Mesmo com todo o esforço realizado no período, buscamos melhorias em nosso processo de engajamento. Faremos, a partir de 2016, a sistematização deste processo com as partes interessadas. Esta nova diretriz nos auxiliará a organizar de forma única um processo que hoje é feito de forma independente pelas áreas. Acreditamos que esta melhoria trará uma visão mais abrangente, preventiva e objetiva de nossas reais necessidades quando pensamos em nossas redes de relações com partes interessadas.



35

ENGAJAMENTO SETORIAL

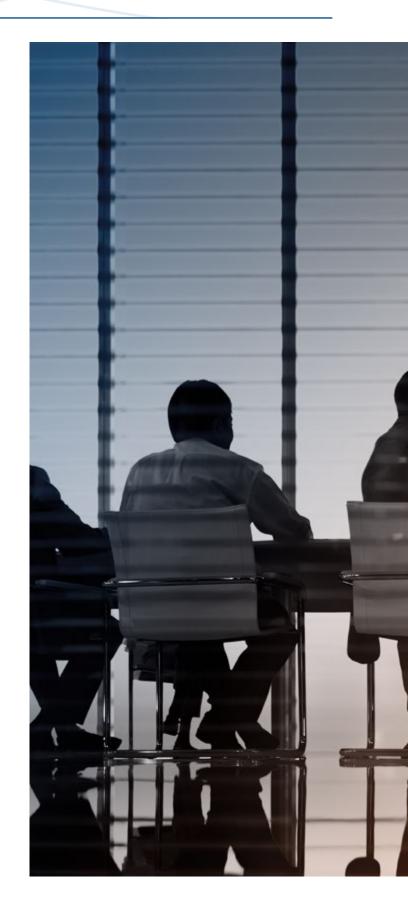
• G4-15/16

Buscamos estabelecer relacionamento junto aos mais diversos órgãos e associações ligadas ao setor de defensivos agrícolas para minimizar os impactos decorrentes de nosso processo produtivo e operacional.

Em 2015, participamos de maneira efetiva dentro de duas entidades que estabelecem as regras para o setor, e assim nos mantivemos atualizados com as novas tendências e regulamentações.

Como destaque, podemos ressaltar a atuação junto ao Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal (Sindiveg), em que a Ourofino Agrociência, representada pelo Sr. João Sereno Lammel, participa da Diretoria e Conselho; além do trabalho junto a Associação Brasileira das Indústrias de Química Fina, Biotecnologia e suas Especialidades (Abifina).

Também neste período não foram realizadas doações ou contribuições para partidos políticos.









REESTRUTURAÇÃO

• G4- 13/34/52

Para que pudéssemos almejar um crescimento sustentável em função das dificuldades do mercado, em 2015 foram realizadas mudanças em nossa estrutura diretiva.

Os sócios-fundadores,
Norival Bonamichi e
Jardel Massari assumiram
como Presidente
e Vice-Presidente,
respectivamente. Essa
reestruturação faz parte
de um planejamento
estabelecido para
alcançar metas em 2016
e consolidar a empresa
no setor do agronegócio
brasileiro.

Nossa estrutura de Governança Corporativa é composta por um Conselho de Administração, Presidência Executiva, Diretoria e Conselho Fiscal.

O Conselho de Administração é composto pelos dois fundadores, um membro indicado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social Participações (BNDESPar) e mais dois conselheiros externos.

Na área de Marketing & Inteligência Competitiva, contratamos um diretor com a função de gerir toda a estratégia de marketing, inteligência competitiva, comunicação, pesquisa, desenvolvimento e inovação (PDI) interna e de campo. O objetivo é estruturar essas áreas e atuar em parceria com o departamento Comercial para buscar maximizar os resultados das vendas.

Os fundadores permaneceram como Presidente e Vice-presidente do Conselho, bem como passaram a participar efetivamente das funções executivas, trazendo à Companhia toda a experiência de mercado e de gestão, tendo como diretriz principal o desenvolvimento da empresa com a cultura e o DNA desejados por eles.

Ainda visando sempre o aprimoramento da gestão da companhia, foi criado o Comitê Gestor composto pelos executivos internos, responsáveis pelas áreas financeira, comercial, marketing, suprimentos, industrial e operações industriais. Esse comitê tem por objetivo deliberar sobre a gestão operacional e estratégica da empresa, bem como facilitar a fluidez das informações entre Conselho de Administração, Presidência e demais colaboradores

Para 2016, tem-se como principal objetivo a formalização do Comitê de Inovação, com a principal atribuição de assessorar o Conselho de Administração na análise de iniciativas relacionadas à pesquisa e desenvolvimento, inovação tecnológica, avaliação de projetos estratégicos de PDI e posicionamento mercadológico.



Horival Bonamichi Conselho de Jardel Massar, Eleito em 30/05
Releito em 30/05
mandato de 20/15
mandato de 20/15
partir de 2 Beito an addato de 1 anos Administração jeito eri gollosi 2014 para jeito eri gollosi para kati mandato 23/1/2/2015 para Rati mandato de 2 anos • G4-38/39 Conselho de ^{R(s)}to em 23/12/2015 ^{na}ndato de 2 anos Eleito em 23/12/12015 para mandato de 12 anos João Sereno Lammet Narcos Fava Neves Administração Eleito em 30/05/2014 para Releito em 23/12/2015 para mandato de 2 anos Luiz Antonio do **Pedro Augusto** Luciano Souto Gonçalves Membro Indicado pelo BNDES **Ribeiro Novis** Roppa Membro Independente Membro Independente

Eleito em 30/05/2014³ Eleito em 30/05/2014³



Norival Bonamichi⁴



Jardel Massari⁴



João Sereno Lammel



Marcos Fava Neves

O Conselho de Administração é composto por no mínimo cinco e no máximo sete membros, todos eleitos pela Assembleia Geral, para um mandato unificado de dois anos, sendo permitida a reeleição e que pelo menos um dos membros deve ser conselheiro independente. Em 2015, o Conselho de Administração passou por mudanças como indicam as tabelas abaixo, nas datas correlacionadas:

^{3.} Permaneceram no cargo até a realização da AGO, em 23/12/2015. 4. Acumulam os cargos de presidente e vice na presidência executiva da empresa a partir de 23/12/2015.



Diretoria

• G4- 48

Nossa diretoria estatutária é composta por no mínimo dois e no máximo cinco Diretores, sem designação específica, eleitos pelo Conselho de Administração. Os diretores possuem mandato unificado de três anos, sendo permitida a reeleição. A Diretoria também é responsável por acompanhar e aprovar o Relatório de Sustentabilidade anualmente.

Durante o ano de 2015, a diretoria estatutária foi composta da seguinte forma:

Conselho Fiscal

O Conselho Fiscal é composto por três membros efetivos, eleitos pela assembleia geral com mandato até a primeira Assembleia Geral Ordinária que se realize após sua eleição, sendo permitida a reeleição.

Em 2015, o Conselho Fiscal tinha a seguinte composição:



^{5.} Permaneceram no cargo até a realização da reunião de Conselho de Administração, em 23/12/2015. 6. Mandato unificado com o Jurandir Paccini Neto. 7. Permanecerão no cargo em 2016, pois foram reeleitos na AGO realizada em 23/12/2015.

Governança 43





ESTRUTURA DE VALOR

• G4- 9/ EC1

Estar no mercado de defensivos exige uma sólida estrutura de capital. Exatamente por isso, temos uma preocupação constante na forma de financiamento de nossa estrutura. Mesmo com a estruturação inicial, através do capital social e dos primeiros financiamentos, o crescimento dos primeiros anos demonstraria que esses recursos não seriam suficientes para sustentar um crescimento tão robusto quanto tivemos. Por isso, no final de 2014, os sócios aportaram na empresa mais de R\$ 140 milhões, ou seja, todo o recurso que receberam da venda de parte de suas ações na Ourofino Saúde Animal.

Em meados de 2015, devido às incertezas na economia brasileira, identificamos os riscos de escassez de recursos para capital de giro (funding), bem como alta probabilidade de aumento do custo dos empréstimos e fi-

nanciamentos em 2016. Diante disso, negociamos o alongamento das dívidas bancárias a vencerem no 2º semestre de 2015 e 2016 para 2018, fato que possibilitou a manutenção da boa situação econômico-financeira da empresa e a continuidade do crescimento sustentável.

A estratégia mostrou-se acertada e, apenas quatro meses após a contratação dos financiamentos, o mercado elevou taxas em mais de 10% e diminuiu fortemente a oferta de crédito.

O resultado de 2015 demonstrou como o caminho que estamos traçando é consistente. Nosso foco em melhorar o resultado da empresa e as estratégias que adotamos pode ser verificado na DVA – Demonstração de Valor Adicionado do ano (abaixo).

Ouro Fino Participações S.A

Demonstração do valor adicionado em reais. Consolidado						
1 - Receitas						
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços	508.632.269					
1.2) Outras receitas	(52.101)					
1.3) Receitas relativas à construção de ativos próprios	11.340.908					
1.4) Perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa	(776.120)					
	519.144.956					
2 - Insumos adquiridos de terceiros						
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos	(326.550.554)					
2.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	(46.294.144)					
2.3) Perda/Recuperação de valores ativos	(305.305)					
2.4) Outras	-					
	(373.149.993)					
3 - Valor adicionado bruto 145.994.962						
4 - Depreciação, amortização e exaustão	(8.879.227)					

5 - Valor adicionado líquido produzido pela entidade	137.115.735
6 - Valor adicionado recebido em transferência	
6.1) Resultado de equivalência patrimonial	0
6.2) Receitas financeiras	130.186.671
6.4) Royalties	-
6.3) Outras	(195.660)
7 - Valor adicionado total a distribuir	267.106.746
, valor darelenado tetal a distribuir	20711001710
8- Distribuição do valor adicionado	
8.1) Pessoal	
8.1.1 – Remuneração direta	38.787.933
8.1.2 – Benefícios	7.841.058
8.1.3 – FGTS	2.791.879
8.2) Impostos. Taxas e contribuições	
8.2.1 — Federais	11.985.891
8.2.2 — Estatais	4.844.127
8.2.3 – Municipais	61.477
8.3) Remuneração de capitais de terceiros	
8.3.1 – Juros	170.511.297
8.3.2 – Aluguéis	1.317.035
8.3.3 – Outras	885.754
0.4) D ~ 1 /	
8.4) Remuneração de capitais próprios	4.527.500
8.4.1 – Juros sobre capital próprio	4.537.500
8.4.2 – Dividendos	2.814.583
8.4.3 – Lucros retidos/ Prejuízo do exercício	20.728.212
8.4.3 — Participação dos não controladores nos lucros retidos	-
Valor adicionado distribuído	267.106.746

Custo dos produtos vendidos

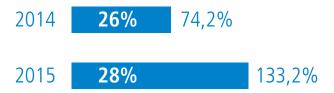
Em 2015, o CPV atingiu R\$ 335,3 milhões, um aumento de 57% em relação ao ano de 2014 e melhora de 2 pontos percentuais (p.p.). Tal fato ocorreu pelo aumento da receita líquida e mudança de mix de vendas, focado em produtos com melhores margens.

CPV (em BRL milhões)

2015	%	2014	%	Δ%
(335,3)	-72%	(213,8)	-74%	57%

Lucro bruto e margem bruta

O lucro bruto atingiu R\$ 133,2 milhões, um aumento de 79% em relação ao ano de 2014. A margem bruta atingiu 28%, acréscimo de 2 p.p. em relação ao ano anterior, advindo principalmente da margem do custo dos produtos.





Despesas operacionais

O total das despesas com vendas, gerais, administrativas e outras, comparado a 2014 representaram um aumento de 19% e diluição de 6 p.p., substancialmente concentrado nas despesas comerciais pelo aumento das vendas e pagamento de participação nos lucros que não ocorreu em 2014 por conta do resultado negativo do ano.

Despesas (em BRL milhões)

2015	%	2014	%	Δ%
(74,2)	-16%	(62,3)	-22%	19%

EBTIDA e margem EBTIDA

O EBTIDA cresceu 263% frente ao ano anterior. O valor foi de R\$ 66,7 milhões, R\$ 48,3 milhões maior do que o alcançado no ano de 2014. O grande crescimento ocorreu, principalmente, pelo resultado positivo que a empresa alcançou no ano de 2015.



EBITDA (em BRL milhões)

	2015	%	2014	%	Δ%
Receita Líquida	468,4	100%	288,0	100%	63%
Lucro (prejuízo) líquido ajustado	28,1	6,0%	(9,3)	-3,2%	-403%
(-) Operações descontinuadas	0,0	0,0%	6,2	2,1%	-100%
Lucro líquido	28,1	6,0%	(3,1)	-1,1%	-1005%
(+) Resultado financeiro	20,9	4,5%	21,4	7,4%	-2%
(+) Estorno depreciação e amortização	7,6	1,6%	11,8	4,1%	-35%
(+) Imposto de renda e contribuição social	10,0	2,1%	(0,2)	-0,1%	-4323%
EBITDA	66,7	14,2%	29,8	10,4%	123%
(+) Operações descontinuadas	0,0	0,0%	(6,2)	-2,1%	-100%
(+) Estorno depreciação e amortização operações desontinuadas	0,0	0,0%	(5,3)	-1,8%	-100%
EBITDA AJUSTADO	66,7	14,2%	18,4	6,4%	263%

Resultado financeiro

A melhora do resultado financeiro de 2 p.p., frente ao ano de 2014, é decorrente do resultado de receita de aplicações financeiras e às receitas de AVP advindas das vendas, que equilibrou o resultado negativo de variação cambial e derivativos que foram superior ao de 2014, em decorrência da forte desvalorização do real frente ao dólar.

Resultado financeiro (em BRL milhões)

2015	%	2014	%	Δ%
(20,9)	-4%	(21,4)	-7%	-2%

Estrutura de Valor

Imposto de renda e contribuição social

O imposto de renda e a contribuição social, em 2015, somaram R\$ 10,0 milhões, contra um crédito de R\$ 0,2 milhões no ano anterior. Em 2014 foi constituído IRPJ e CSSL diferidos em razão do prejuízo. Em 2015 houve aproveitamento de créditos de prejuízo fiscal.

IRPJ e CSLL (em BRL milhões)

2015	%	2014	%	$\Delta\%$	
(10,0)	-2%	0,2	0%	-3070%	

Lucro (prejuízo) líquido ajustado

Apresentamos o resultado do exercício de 2014 ajustado, refletindo o resultado das operações continuadas. Para melhor comparabilidade.

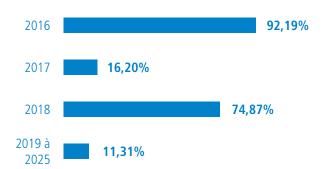
Lucro (Prejuízo) Líquido (em BRL milhões)

2015	%	2014	%	$\Delta\%$
28,1	6%	(9,3)	-3%	-405%

Endividamento

Em 2014, a maior parte do endividamento estava no circulante, com vencimentos em 2015. Durante o ano, essas dívidas foram alongadas e, aproveitando o momento de captação, também se alongou parte da dívida que venceria em 2016. Essas dívidas foram contratadas para vencimento em 2018, com prazos médios de 2 a 3 anos de pagamento. Com relação ao circulante, R\$ 35,4 milhões são de crédito rural e *vendor*, modalidades em que a empresa é avalista da operação.

Aging do endividamento R\$ milhões



Resultados (em BRL milhões)8

	31.12.2015	31.12.2014	Δ%
Circulante	92,2	134,1	-31%
Não Circulante	102,4	57,7	77%
Total	194,6	191,8	1%
Instrumentos financeiros derivativos, líquidos	3,8	19,5	-
Caixa e equivalentes de caixa	143,8	146,9	-2%
Dívida Líquida	47,0	25,3	85%
Custo médio da dívida (ano) ¹	13,67%	9,79%	40%
Dívida Líquida/ Ebtida Ajustado	0,7	1,4	-

^{8.} Desconsiderado do custo médio as linhas de Crédito Rural e o Vendor







ESTRATÉGIA E INTELIGÊNCIA COMPETITIVA

• G4-9

Acreditamos que o sucesso obtido em 2015 é fruto das diversas ações estratégicas feitas durante o ano, assim como da manutenção de nossa estrutura de crédito robusta e dos profissionais com know-how do mercado de defensivos.

De acordo com dados do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal (Sindiveg), o mercado de defensivos agrícolas totalizou 9,5 bilhões de dólares em 2015. Nossas vendas representaram um *market share* de 1,25%, aumentando nossa participação no mercado de agroquímicos.

Para atingir um faturamento de R\$ 535 milhões, contamos com forte presença da equipe comercial no campo, em um trabalho de conquista de novos clientes e fidelização dos antigos.

Priorizamos o trabalho junto aos grandes *players* do mercado sucroenergético, uma vez que, dada as suas elevadas capacidades de pagamento em curto prazo, a nossa exposição ao risco diminuiu.

Ainda neste mercado, fortalecemos a nossa participação nas cooperativas, onde contamos com o apoio da linha de crédito rural para reduzir o prazo de recebimento.

Mantivemo-nos focados na ampliação da relação com outros clientes-empresas do segmento, que resultam no trabalho de terceirização. Nessa modalidade, aumentamos nossas vendas e iniciamos novas negociações com outras indústrias do setor. 9,5 bilhões

de dólares, foi o valor totalizado pelo mercado de defensivos em 2015

Antecipando riscos

• G4- EC2

O setor agrícola é suscetível a diversas variáveis que devemos estar atentos. Eventos climáticos adversos, tais como chuvas em excesso ou estiagem em etapas impróprias a determinados cultivares, especialmente soja, milho e cana de açúcar, podem afetar diretamente a receita e lucro dos nossos clientes, e por consequência, o recebimento de suas vendas realizadas a prazo.

Uma seca prolongada pode fazer com que uma lavoura de soja em sua fase de desenvolvimento, tenha uma queda na média de produção na ordem de 50%. Neste caso, o produtor terá queda de receita e, consequentemente, poderá ter dificuldade em cumprir com os pagamentos no caso das vendas a prazo. Os riscos são em diferentes níveis, sendo perda parcial, prorrogação e perda total.

Esse risco é gerido através da área de Crédito pelo uso de uma ferramenta específica, que monitora quinzenalmente os eventos climáticos nas regiões em que estão situados os clientes, e fisicamente in loco, por meio da presença dos consultores de crédito.

Inteligência Competitiva

Com tantas variáveis adversas, é fundamental o embasamento do trabalho entregue pela equipe de Inteligência Competitiva. O departamento, que mantém análises gerais de mercado ao longo do ano, realizou em 2015, um levantamento de mercado, considerando o potencial por regional de atuação, para embasar os tomadores de decisão na melhor estratégia e adaptá-la conforme o mercado local. O trabalho, realizado em conjunto com diversas áreas, envolveu os 53 representantes técnicos de vendas, além de seus gerentes e diretores.

Auxiliou na tomada de decisão das estratégias de vendas e ofereceu a confiança necessária para que o trabalho fosse executado. Destaca-se ainda a pesquisa de satisfação envolvendo a nossa base de dados, com cerca de 3 mil clientes cadastrados. Com aproximadamente 1.500 respostas, uma análise sobre as necessidades de nossos clientes, visão sobre o trabalho realizado pela equipe de vendas, assim como sugestões de melhorias, puderam ser computadas e estudadas para o desenvolvimento da empresa.

Com uma estrutura bem definida, espera-se um trabalho ainda mais efetivo em 2016, com a ampliação do escopo de trabalho, principalmente na geração de informações estratégicas. Para dar suporte a este trabalho, ferramentas serão disponibilizadas para gerirmos melhor nossas informações.

1.500

resposta foram obtidas em nossa pesquisa de satisfação





TREINAMENTOS

• G4- LA9

Com uma estrutura de capital forte, governança bem estruturada e uma estratégia de ação bem definida, chegamos a outro quesito que consideramos como diferencial: a capacitação de pessoas. As várias mudanças diretivas pelas quais passamos em 2015, além da cisão com a Saúde Animal em 2014, nos levaram a um caminho de intenso aprendizado e desenvolvimento. Focamos na manutenção das ações que mantêm o engajamento, alinhamento e espírito de conquista de nossos colaboradores, pontos vitais neste processo de consolidação.

Para dar condições e desenvolver as competências necessárias dos nossos colaboradores, investimos em treinamentos e formação de lideranças. Estes líderes, a partir da cultura de nossa empresa, serão os responsáveis por conduzir nossa estratégia de cres-

cimento ao longo dos próximos anos. Temos o objetivo de incorporar ao máximo nossa cultura, valores e satisfação às atividades desempenhadas pelos colaboradores.



Horas treinamento - 20159

	Guatapará		Ribeirão Preto		Uberaba		Total Geral
	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Total Gelal
Administrativo	78,00	96,83	12,00	247,08	910,77	915,76	2.260,45
Liderança	-	11,83	2,00	41,00	136,50	338,96	530,29
Operacional	-	-	2,00	-	174,99	2.995,86	3.172,84
Total Efetivos	78,00	108,67	16,00	288,08	1.222,25	4.250,58	5.963,58
Temporários e Terceiros	1,00	-	2,00	-	154,00	2.385,75	2.542,75
Total Geral	79,00	108,67	18,00	288,09	1.376,25	6.636,33	8.506,33

^{9.} Dados não incluem a operação da China.

Supera

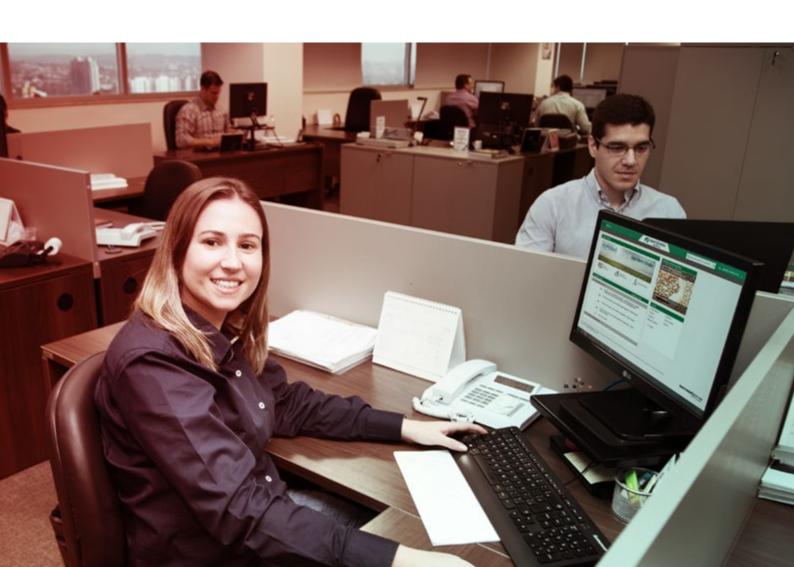
Ainda na linha de treinamento e gestão do conhecimento, iniciamos em 2015 as operações da plataforma de gestão de pessoas, chamada SUPERA - Gestão de Talentos. O programa possui um módulo para gestão de treinamentos, uma plataforma de Rede Social para troca de conhecimentos e boas práticas entre colaboradores, e disponibiliza informações curriculares e da carreira interna do colaborador.

O sistema é composto por três módulos:

- Perfil do colaborador: é a base da plataforma, onde estão alocadas todas as informações dos colaboradores.
- Aprendizagem: refere-se ao gerenciamento dos treinamentos. Neste módulo os gestores e usuários pode-

rão consultar os treinamentos previstos e realizados, tendo como objetivo principal o desenvolvimento dos colaboradores através dos treinamentos presenciais ou *e-learning*. O sistema também otimiza a gestão dos treinamentos, fornecendo ao gestor, relatórios referente a treinamentos pendentes e programados, e automatizando processos como lista de presença, certificados e avaliações.

Compartilhe: é uma rede social corporativa, voltada para troca de informações profissionais, divulgação de materiais complementares de treinamentos e outras informações internas.



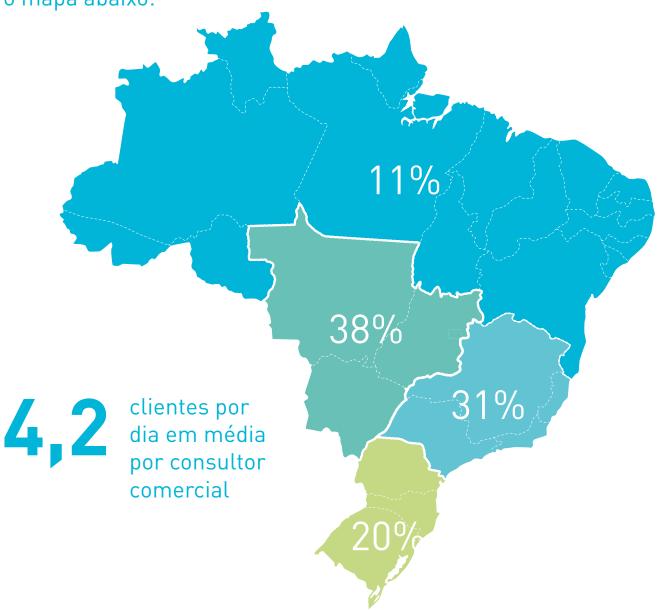
Equipe técnica

A preocupação em atender de forma segura e sustentável os nossos clientes, faz com que boa parte dos investimentos seja em nossa equipe de campo. Em 2015, mais de 70 engenheiros agrônomos integraram este

time, responsáveis por promover nossos produtos pelo Brasil e oferecer suporte a nossos clientes. Essa presença pode ser percebida no mapa abaixo, que demonstra como estivemos atuantes em nossos parceiros.

+40_{mil}

visitas em 2015, distribuídas conforme o mapa abaixo:



Clientes

A forma com que nos relacionamos com nossos clientes demonstra grande parte de nossa essência como empresa.

Proximidade e agilidade são fatores que permeiam o nosso atendimento diário,

demonstrando a nossa vontade em contribuir com uma cadeia de valor mais estruturada e por consequência mais fidelizada às nossas soluções. A rede de relacionamentos é trabalhada para desenvolver e disseminar os defensivos agrícolas junto aos produtores e revendas espalhadas pelo Brasil. Em nossa base de dados contamos com mais de 3 mil clientes cadastrados em todo o Brasil, localizados 35% no Centro-Oeste, 30% no Sudeste, 23% no Sul, 9% no Nordeste e 4% no Norte do País.







INOVAÇÃO

O mercado de defensivos agrícolas é muito competitivo e dinâmico. Neste cenário, é importante manter foco de trabalho também na área de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I). As empresas sempre se preocupam em gerar novas soluções, seja por meio de novas moléculas, misturas, técnicas de aplicação etc. Para nós, essa máxima também é verdadeira. Na busca constante por novas soluções, mantemos um quadro de aproximadamente 50 profissionais nas áreas de PD&I e Registro Agrícola, parcerias com empresas de tecnologia, universidades e institutos.

Mantemos também nossa proximidade com o produtor através de equipes técnicas e comercial, buscando entender quais as necessidades no campo e desenvolvimento nas lavouras.

As demandas geradas por esse trabalho são analisadas por nossa equipe de gestão de projetos. Nessa etapa são analisados diversos fatores, como a restrição de uso da molécula no Brasil e o desenvolvimento de protótipos de formulações, sempre buscando que estejam de acordo com o nível de toxidade exigido por lei. É um trabalho integrado e de grande responsabilidade social, ambiental e econômica.

Todos os nossos produtos, por meio de um dossiê, são encaminhados para Brasília (DF), onde serão avaliados pelo Ministério da Agricultura, Ibama e Anvisa.

Nosso trabalho de PD&I tem como base um centro de pesquisas localizado em uma fazenda com mil hectares, em Guatapará (SP), credenciado pelo Ministério da Agricultura. Neste centro, os novos produtos são colocados à prova em condições de campo, desta forma, realizamos a emissão de laudos de eficiência do produto, trazendo agilidade e menor tempo para o registro dos produtos.



Aporte financeiro

• G4- EC4

A infraestrutura de nosso centro de pesquisas envolve o trabalho médio de oito anos por produto, tempo necessário para que todos os testes e liberações sejam concluídos. O investimento financeiro para cada novo produto, é de cerca de R\$ 1,5 milhão, por isso, o nosso departamento de PDI e Registro trabalham alinhados ao Conselho e à Presidência.

Para viabilizar os investimentos em moléculas que complementem o nosso portfólio e nos proporcionem maior rentabilidade, atuamos em conjunto com a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), uma empresa pública fomentadora da ciência, tecnologia e inovação de empresas. As taxas de financiamento são extremamente competitivas e o prazo de pagamento é estendido, possibilitando que esses investimentos sejam financiados por um período maior.

Para ter acesso a este recurso, as empresas precisam submeter um projeto para um biênio de financiamento e, conforme são liberados os recursos, é preciso comprovar a utilização do mesmo. Trata-se de um trabalho que conta com nossa total atenção e esforço para viabilizá-lo.

Atualmente temos contratado mais de R\$ 30 milhões, divididos em 12 projetos. Além disso, contamos também com a utilização da Lei do Bem, um benefício que reduz a base de cálculo do Imposto de Renda Sobre Pessoas Jurídicas (IRPJ), conforme os gastos de PD&I.

1,5
milhão

de reais é o investimento médio a cada novo produto

30

milhões

de reais em financiamentos contratados junto a Finep, para investimento em novos produtos.





ÉTICA, INTEGRIDADE E CONFORMIDADE LEGAL

• G4- 56/ EN29/ S08/ PR9

Nossas atividades são reguladas por órgãos como o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

Nesse sentido, nosso departamento jurídico, alinhado à estratégia do negócio e focado na gestão de riscos, atua de maneira abrangente não só em relação a ações preventivas, demandas judiciais e consultivas, mas também com relação a questões regulatórias que permeiam nossas atividades e cadeia de valor.

Para formalizar e difundir todas as políticas e valores éticos, reformulamos em 2015 o nosso Código de Conduta, o qual contempla normas de conduta e regras que devem ser seguidas por todos os colaboradores, sejam do órgão de governança ou demais colaboradores e, ainda, parceiros de negócios, novos e existentes.

Este novo Código de Conduta, mais específico quanto ao nosso negócio, é entregue aos colaboradores logo que ingressam na organização e seus preceitos são amplamente disseminados em todas as ocasiões em que são ressaltados os principais valores da empresa.

Todos são treinados e precisam assinar o termo de ciência referente ao Código de conduta. Seguindo no processo de solidificação desse documento, estamos elaborando as versões em inglês e mandarim para que nossos fornecedores externos também possam ter acesso ao documento físico.

Em 2015, realizamos treinamentos focados em nosso Código, conforme quadro abaixo. O material também aborda aspectos e procedimentos ligados aos temas de direitos humanos e combate à corrupção.



Horas de integração no código de conduta da empresa em 2015^{10, 11, 12}

• G4- HR2

	Guata	apará	Ribeirão Preto		Uberaba		Total Caral
	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Total Geral
Administrativo	3,00	-	6,00	32,00	8,00	7,00	56,00
Liderança	-	1,00	-	3,00	-	2,00	6,00
Operacional	-	-	-	-	-	14,00	14,00
Total Efetivos	3,00	1,00	6,00	35,00	8,00	23,00	76,00
Temporários e Terceiros	1,00	-	2,00	-	-	129,00	132,00
Total Geral	4,00	1,00	8,00	35,00	8,00	152,00	208,00

% Colaboradores treinados em 2015^{10, 11, 12}

• G4- HR2/S04

	Guatapar		Ribeirão Preto		Uberaba		Total Carol	
	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Total Geral	
Administrativo	150%	100%	28%	81%	103%	103%	83%	
Liderança	-	67%	22%	27%	133%	114%	56%	
Operacional	-	-	-	-	133%	127%	126%	
Total Efetivos	150%	80%	26%	67%	108%	119%	89%	

^{10.} Dados não incluem a operação da China. 11. Em algumas categorias a quantidade de pessoas treinadas é maior que o quadro de colaboradores devido à rotatividade da empresa no período. 12. 100% dos colaboradores admitidos em 2015 foram treinados em nosso Código de Conduta.

Ainda em 2015, iniciamos um processo de implantação de software de controle legal para questões relacionadas a meio ambiente, saúde & segurança do trabalho e responsabilidade social. Dessa forma, as áreas técnicas envolvidas terão uma maior gestão de conformidade legal, alinhadas com as diretrizes emanadas pelo departamento jurídico.

Vale ressaltar que durante o ano de 2015 não fomos objeto de sanções ou multas relevantes resultantes de não conformidades com regulamentos ou leis, incluindo aspectos sociais e ambientais. Da mesma forma, não registramos casos confirmados de corrupção.

Todos esses resultados são possíveis graças ao apoio do Conselho de Administração às condutas definidas em nosso código. Também atuamos de forma independente e permitimos que concorrentes, clientes, distribuidores e fornecedores também o facam.

A gestão da nossa cadeia de fornecedores segue critérios uniformes e transparentes, garantindo, em todos os casos, documentação legal que formaliza comportamentos empresariais esperados por nós. Assim, a cada contrato, todos os fornecedores renovam seu compromisso com as questões, compartilhando práticas mais alinhadas com as premissas do desenvolvimento sustentável.

Temos a preocupação em garantir a qualidade e o gerenciamento do risco socioambiental dos produtos e serviços oferecidos, o correto registro dos preços e descontos oferecidos, adequadas condições de comercialização, conforme política estabelecida pelo departamento comercial, adequado controle sobre os processos de industrialização, preservação e segurança e acesso restrito pelo cliente a qualquer informação recebida dos clientes em relação à compra de produtos e serviços.

Em 2015

não fomos objeto de sanções ou multas

resultantes de não conformidades com regulamentos ou leis





Nossa área de marketing trabalha para levar soluções ao agricultor brasileiro, oferecendo muito mais que a promoção de produtos, e também para nos manter a frente de possíveis percalços.

Contamos com estrutura própria e buscamos resultados diferenciados, gerados pela agilidade e pelo entendimento do negócio da companhia.

Mais do que os conceitos de Marketing, promovemos a comunicação de dentro para fora da empresa, de forma integrada com os processos de toda a companhia, a começar pelos departamentos que compõem a área de marketing: Comunicação Corporativa, Inteligência Competitiva e Serviços de Marketing.

A diretoria de marketing atua diretamente sob as diretrizes do Presidente da Ourofino Agrociência em alinhamento às estratégias das demais pelo constante desenvolvimento do negócio e das pessoas que se dedicam a ele.

Serviços de Marketing

Para implementar as diretrizes de marketing, propondo ações que deem corpo às estratégias da empresa, a área conta com uma publicitária contratada, que junto a uma equipe de profissionais terceirizados, criam estratégias e conteúdos integrados para as ferramentas de marketing da Ourofino Agrociência. A área é responsável por trabalhos como:

- Organização de feiras e eventos;
- Solicitação de visitas à fábrica;
- Solicitação de materiais promocionais e brindes;
- Solicitação de materiais que envolvam a criação de material publicitário.



Comunicação Corporativa

• G4- PR7

Por sermos uma empresa 100% brasileira, entendemos as necessidades dos produtores e exploramos essa característica nos mais variados meios de comunicação. As atividades da Comunicação abrangem a aproximação da empresa junto aos seus diversos públicos de interesse, como colaboradores, clientes

e comunidade em que está inserida. Todo o trabalho é norteado pelos pilares que nos sustentam, de forma que assegure os resultados planejados ao longo do ano. Em 2015, não registramos casos de não conformidade com leis e códigos voluntários relacionados a comunicações de marketing.

Esclarecimento

• G4-PR6

Em 2015, uma reportagem divulgada em um jornal do estado de São Paulo, informou que o herbicida MegaBR estava sendo comercializado mesmo sendo mais nocivo à saúde do que outros já existentes no mercado com o mesmo princípio ativo e para o mesmo fim.

Em tempo, esclarecemos que para que um defensivo agrícola possa ser vendido, é necessária aprovação do Ibama (órgão ambiental), da Anvisa (saúde) e do Ministério da Agricultura, que avalia a eficácia agronômica e, por fim, emite o registro.

Fm conformidade com nossos princípios sociais e ambientais, todas as nossas ações cumprem, de forma rigorosa, todos os requisitos exigidos pela legislação brasileira para comercialização de nossos produtos. Em relação ao MegaBR, o produto foi analisado pelos órgãos reguladores mencionados de acordo com a legislação aplicável à espécie e dentro dos ritos e rigores preconizados pela lei vigente.

O caso foi esclarecido em nota divulgada pela própria Anvisa, um dia depois da publicação da reportagem, que afirmou que o processo de avaliação do MegaBR havia sido revisado e um erro foi detectado, no caso, sua classificação como altamente tóxico. De acordo com a agência, o erro ocorreu porque um dos critérios de análise, o da toxicidade inalatória, ao qual foi atribuída a classificação de nível 2-altamente tóxico, não deveria ter sido considerado, porque "não houve condições técnicas" para os testes. Apesar do erro, de acordo com a Agência, a classificação toxicológica não implicou em risco sanitário.







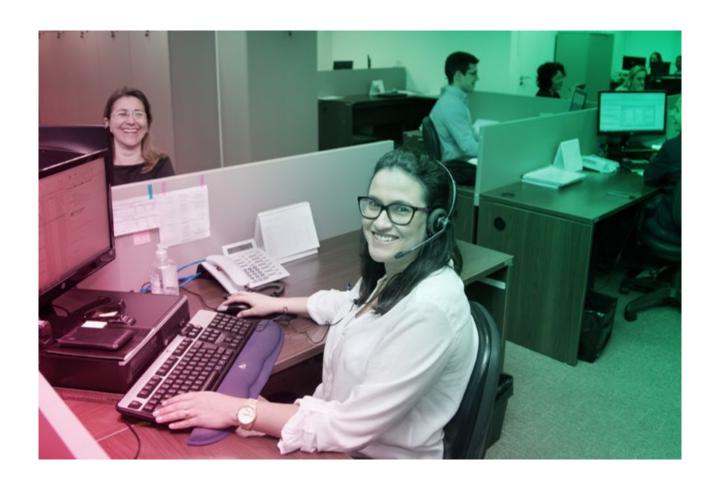
SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADA

Devido ao grau de exigências do mercado de defensivos, faz-se necessário um controle constante e eficiente que englobe todos os requisitos legais, de boas práticas e exigidos por nossos clientes, fornecedores, parceiros, governo e seus órgãos e demais partes interessadas.

Para organizar todos os requisitos e necessidades de mercado, possuímos um sistema de gestão integrada (SGI) que engloba os aspectos de qualidade, saúde, segurança e meio ambiente. O SGI formaliza por meio

de procedimental específico todas as práticas de nossa empresa e direciona os processos de forma a mitigar os riscos envolvidos na operação como um todo.

Em 2015, passamos por auditorias de Recertificação – ISO 14001:2004 e OHSAS 18001:2007 e 1ª Periódica – ISO 9001:2008, cujo principal objetivo foi a avaliação da eficácia do sistema de gestão para garantir que a organização é capaz de conhecer os requisitos estatutários, regulatórios e contratuais, e atingir os objetivos especificados.



Normatização em segurança

• G4-LA5/LA8

Mantemos em constante avaliação o bem-estar e a saúde dos colaboradores. Para isso, em 2015, as áreas de Saúde e Segurança Ocupacional e Meio Ambiente se uniram e passaram a ter maior foco e agilidade em soluções integradas, uma vez que os profissionais e suas habilidades se complementam, trazendo melhores resultados.

Outro destaque em 2015 foi o investimento de cerca de R\$ 100 mil em um sistema de combate a prevenção de incêndios. O projeto, com término previsto para 2016, passa pela incorporação ainda maior da capacidade de reserva de água dedicada a combate a incêndio da planta.

Por contarmos com instalações modernas, associadas a constantes avaliações por especialistas em segurança, nossos processos possuem baixo índice de doenças ocupacionais, sendo que em 2015, não tivemos casos registrados. Possuímos foco na implementação de medidas de engenharia voltadas à proteção coletiva dos colaboradores.

Em nossas unidades de operação e também nas instalações administrativas, mantemos as Comissões Internas de Prevenção de Acidentes (Cipa) e Brigada de Incêndio, responsáveis por relatar as condições de risco nos ambientes de trabalho e preservar a saúde e integridade física dos trabalhadores. Desta forma, na planta de Uberaba, possuímos cerca de 20% de nossa força de trabalho representada nestas comissões citadas, onde a Brigada de Incêndio corresponde a 13,13% e Cipa 7,07%.

Na área da saúde, nossas ações estão voltadas à medicina preventiva, por meio de acompanhamento e ações diárias, campanhas e projetos específicos como vacinação junto aos colaboradores.

Os acordos firmados com sindicatos contemplam temas relativos à saúde e segurança, como o uso de equipamentos de proteção individual (EPI), inspeções, treinamentos, reclamações, direito de recusa e inspeções do Sindicato. Hoje, 85,71% dos acordos contam com temas de saúde e segurança.



Incêndio

Principais índices de segurança¹³

• G4-LA6/LA7

	/tat	ale disent	alias pedil	Agenta of	Juna Collage	, e ¹⁰ /0 ¹⁰	Pedido's	general Description		Jeis John	Total Total	Jordis Treis
Ourofino Agrociência	5,26	0,21	0	1,07	Masc.	13	1	Queimadura e corrosão limitadas aos olhos e seus anexos	247	0	5928	229
Ourofino Agrociência	0	0	0	1,07	Masc.	0	1	Ferimento 2º dedo mão direita	247	0	5928	229
Prestador de serviço 1	13,76	0,57	0	1,07	Masc.	34	1	Fratura dedo pé esquerdo	247	0	5928	229
Prestador de serviço 2	12,32	0,51	0	73	Fem.	45	1	Fratura clavícula	365	0	8760	5

Em 2015, foram registradas 29 não-conformidades com regulamentos e códigos voluntários relacionados aos impactos causados por produtos e serviços na saúde e na segurança durante o ciclo de vida de seus produtos, conforme tabela abaixo.

Não-conformidades (NC) registradas em 2015 relacionadas a saúde e segurança no ciclo de vida do produto • 64-PR2

Número de NCs	Descrição	Ação Tomada
2	Acidente com colaborador prestador de serviço (terceiro) resultando em afastamento do trabalho	Treinamentos constantes e pontual
2	Acidente com colaborador efetivo sem afastamento do trabalho	Treinamento e adequação das sinalizações no ambiente de trabalho
25	Eventos que poderiam ter causado um acidente (lesão, incapacidade ou doença)	Treinamentos, orientações e adequações nos ambientes de trabalho.

^{13.} Dados referentes a planta de Uberaba.

Qualidade e segurança dos produtos

• G4-14

Dentro do SGI, mantemos um sistema de qualidade focado em nossos processos de produção, controle de qualidade e garantia da qualidade. Os investimentos neste trabalho são estimulados por cinco objetos principais:

- Assegurar a qualidade dos produtos e processos;
- Assegurar a capacitação dos colaboradores envolvidos;
- Garantir o atendimento às necessidades dos clientes;
- Assegurar o atendimento aos requisitos regulamentares aplicáveis;
- Assegurar a execução de auditorias que atestem a conformidade do sistema com os requisitos especificados.

O cuidado com a qualidade é reflexo dos valores enraizados em nossa

marca. Por isso, desde a confecção de nossa planta, focamos em garantir a minimização de riscos, principalmente em relação à contaminação cruzada e conformidade com requisitos legais, normativos ou subscritos pelos clientes.

Nosso sistema de gestão assegura o alinhamento com a legislação brasileira e com as diretrizes de diversos órgãos de controle importantes em nosso mercado, como o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (Mapa), a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama).

Para 2016, seguiremos aprimorando nossos processos e um novo selo de qualidade será alcançado, a NBR ISSO/IEC 17025 (Acreditação de Laboratórios).



Prevenção em todos os momentos

• G4-14/S011

Trabalhamos este tema sempre de forma abrangente e objetivando a prevenção de qualquer risco em nossa cadeia de valor. Desta forma, adotamos o princípio da precaução de diversas formas e em diferentes momentos da operação.

Controlamos nossos processos de forma abrangente, desde as fases de recebimento de matéria-prima até a expedição dos produtos acabados. Periodicamente são levantados os riscos e aplicados controles posteriores. Os riscos também são gerenciados, por meio da identificação dos perigos e riscos, e levantamento de aspecto ambiental (fonte, atividade, área). Com base em todos os levantamentos de risco das operações, são propostas ações operacionais e estratégicas, de curto, médio e longo prazo.

Nossos canais de comunicação são importantes ferramentas para entender e aprimorar nossa gestão de riscos e qualidade. Para cada demanda encaminhada por nossas partes interessadas, são traçadas tratativas para solucionar e prevenir qualquer necessidade identificada.

Em 2015, foram emitidos 4.679 pedidos de vendas. O índice de desvios relacionados aos pedidos foi de 1%. Estes desvios foram todos registrados em nosso sistema de gestão para avaliação das causas raízes. Através de vários estudos identificamos oportunidades e implementamos ações para melhorias em nossos processos e resolução dos desvios.



Rotulagem

• G4-PR3/PR4

Seguimos todas as normas do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), relativas à qualidade e segurança dos produtos licenciados e sua rotulagem. O cumprimento normativo é evidenciado pelos registros de produtos deferidos pelo Mapa ao longo dos anos.



Na bula e embalagem dos produtos, também estão presentes as informações referentes à correta destinação das embalagens. Nossas equipes de campo realizam um trabalho de treinamentos e conscientização junto às revendas e produtores rurais para que todas as embalagens sejam encaminhadas para as centrais de recebimento do Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias — inpEV, além de treinar os clientes em como aproveitar o produto ao máximo. O inpEV credencia as centrais pelo Brasil e fiscaliza a gestão do material.

Em 2015, não foram registradas não conformidades e multas significativas relacionadas a regulamentos ou códigos voluntários referentes à rotulagem e fornecimento de nossos produtos ou serviços.

Fornecedores

• G4-12/FC9/FN32

Nossa preocupação em manter a qualidade dos produtos reflete diretamente no trabalho com os fornecedores. Uma série de medidas e processos são rigorosamente seguidos, com o intuito de minimizar os riscos durante o fornecimento.

Adotamos as mais elevadas práticas éticas na seleção, negociação e administração de todas as atividades comerciais, tratando com respeito todos os fornecedores, sem privilégios ou discriminação de qualquer natureza, independente do volume de negócios guem mantêm conosco. A escolha e a manutenção de 100% fornecedores contratados, baseiam-se em critérios técnicos. financeiros, ambientais, de qualidade, éticos e de cumprimento da legislação vigente. Os fornecedores devem cumprir os preceitos trabalhistas e previdenciários e normas de segurança do trabalho, definidos e aplicáveis nas dependências da empresa. Restringimos a contratação de fornecedores que tenham qualquer espécie de pendência judicial contra ela, conforme prévia avaliação de suas áreas de responsabilidade.

Como grande parte dos insumos utilizados em nossos processos produtivos vêm da China, contamos com seis colaboradores locais em um escritório em Shangai, com o objetivo de mitigar o risco de fornecimento e nos aproximar dos atuais fornecedores, além de prospectar novos.

O trabalho no local é feito in loco, e conta, ao menos duas vezes ao ano, com a nossa equipe do Brasil, que embarca com o intuito de estreitar o relacionamento e checar o trabalho dos fornecedores, garantindo o padrão de qualidade exigido.

Além disso, essa equipe auxilia as áreas Comercial e de Inteligência Competitiva na busca do melhor preço nas negociações, garantindo que seja montada uma estratégia de negociação com base em *targets* previamente definidos. Esta etapa só ocorre depois que os fornecedores são avaliados em diversos aspectos como ambiental, financeiro, produtivo, documental e social.

Nossa cadeia de fornecedores é dividida basicamente em duas grandes categorias, sendo:

- Produtos e Serviços;
- Insumos Produtivos.

Atualmente nossos fornecedores se encontram em território nacional compreendendo vários Estados da Federação totalizando mais de 800 fornecedores cobrindo mais de 4.900 itens.

Tipo de Fornecedores	N° total de fornecedores	N° de fornecedores locais ¹⁴	% de fornecedores locais considerando total
Não produtivos	846	378	44%
Produtivos- Matéria Prima	52	3	6%
Produtivos- Embalagens	28	3	11%
TOTAL	926	384	41%

^{14.} Foram considerados para este indicador, os fornecedores presentes em um raio de 250 Km da planta industrial de Uberaba.

Riscos ambientais

A responsabilidade em não comprometer as futuras gerações se reflete em práticas diárias, nos investimentos para a atualização contínua dos equipamentos e nos programas de estímulo à conscientização ambiental da comunidade e dos colaboradores.

Mantemos procedimentos documentados, específicos para identificar os aspectos ambientais e avaliar os impactos, incluindo critérios para ponderar sua significância e manter essas informações atualizadas. Os resultados das avaliações dos aspectos e impactos ambientais significativos são considerados no estabelecimento dos controles operacionais, objetivos e metas e programas da gestão.



Água

• G4-EN8/EN10

O trabalho envolvendo a reutilização da água é tema de constante aprimoramento. Estamos evoluindo para melhor utilizar a quantidade de água usada nas lavagens dos equipamentos e tubulações nas trocas de campanhas (fabricação de produtos). O objetivo, além de reduzir o consumo de água, é gerar menos efluentes, com consequente redução de custos com incineração e contribuir ainda mais com o meio ambiente.

Atualmente, todo abastecimento de água em nossa unidade industrial é provido por dois poços artesianos, devidamente regularizados, junto ao Instituto Mineiro de Gestão das Águas (Igam).

A fábrica possui um reservatório com capacidade de 400 m³, sendo que 140 m³ são destinados exclusivamente para situação emergencial (incêndio). O consumo de água da unidade é destinado ao processo produtivo (insumo para fabricação de defensivos agrícolas e limpeza das unidades), consumo humano e irrigação das áreas verdes e Parque Ecológico.

Em 2015 realizamos a adequação do sistema de irrigação para incorporar a água proveniente da Estação de Tratamento de Efluentes (ETE). Neste caso, toda a vazão da ETE, que é de 26 mil m³ por dia, é destinada a irrigação da planta. Para garantir a qualidade da água, são realizadas avaliações frequentes, por meio de análises de solo e do efluente tratado, em laboratórios acreditados, de acordo com os parâmetros definidos por legislação ambiental vigente.







Total de retirada de água subterrânea em 2015^{15, 16}

50.120,06 m³



Volume total de água reciclada e reutilizada em 2015^{17, 18}

12.881,04 m³

O percentual do total de água reciclada e reutilizada em relação ao total de retirada de água, foi de 26%

15. Medições realizadas por hidrômetro referentes a planta de Uberaba e captada de 2 poços tubulares outorgados.

18. Em outubro de 2015 foi instalado um hidrômetro na saída da ETE, e assim, foi possível realizar as medições dos 3 últimos meses do ano para reutilização da água, que somaram um total de 3.220,26 m3 de água reutilizada. Este valor foi considerado base para a estimativa de percentual total anual de agua reciclada bem como seu valor absoluto.

^{16.} A gestão das águas em Minas Gerais é regida pela Política Estadual de Recursos Hídricos (Lei 13.199/1999). A Outorga é o instrumento legal que assegura ao usuário o direito de utilizar os recursos hídricos. Essa autorização, no entanto, não dá ao usuário a propriedade de água, mas, sim, o direito de seu uso. Coma concessionária de água local não fornece água para os distritos industriais, foi necessária a perfuração de 2 poços tubulares aqui na Ourofino, ambos outorgados: o primeiro, denominado de poço 1, com uma vazão de 18,33 m³/h (Portaria de Outorga 02538/2010), com tempo de captação, por meio de bombas, de 12 horas. Já o poço 2 (Portaria de Outorga 01401/2014), a vazão concedida é de 23 m³/h, com tempo de captação de 05 horas e 30 minutos/dia (de janeiro a julho) e 13 horas e 45 minutos/dia (de julho a dezembro). Os usos outorgados são: consumo humano, manutenção da área verde (irrigação), lagoa ornamental e consumo industrial (processo). 17. O volume da água reciclada é referente ao efluente tratado pela ETE doméstica da planta de Uberaba que é reutilizado para irrigação da área verde (Parque Ecológico).

Efluentes e resíduos

• G4- FN23

Em nossa unidade industrial os efluentes domésticos (esgoto) são encaminhados para a nossa ETE — Estação de Tratamento de Efluentes, e após tratamento, são reutilizados por meio de aspersores para a irrigação do Parque Ecológico. Trata-se de um sistema facultativo onde o tratamento é realizado de forma natural, sem uso de produtos químicos, onde atuam concomitantemente dois processos biológicos distintos de depuração dos poluentes: o aeróbico e o anaeróbico. A ETE tem capacidade de tratamento para 26 m³ de esgoto por dia. São realizadas análises laboratoriais internas (semanais) e externas (trimestrais) para garantir o descarte do efluente, dentro dos padrões legais.

Nossos resíduos são segregados, identificados, acondicionados, armazenados e destinados de forma adequada, seja para reciclagem, recuperação ou incineração. Os procedimentos preveem auditorias de qualificação em prestadores de serviço e destinação final de resíduos perigosos. Os efluentes líquidos industriais gerados são tratados como resíduos líquidos e acondicionados em contêineres de 1.000 L e, posteriormente, destinados à incineração.

Buscamos investir continuamente em ações e programas para mitigar os impactos ambientais de produtos e serviços, com gerenciamento de resíduos sólidos efetivos e sistema de tratamento de efluentes operando.

Resíduos Não Perigosos ¹⁹								
Métodos de Destinação	2015	Unidade	Materiais mais comuns					
Reciclagem	121,66		Reciclagem de plásticos, papéis e metais.					
Recuperação	581,47	Topolodos (t)	Recuperação de paletes, tambores metálicos e bombonas plásticas.					
Aterro Sanitário	100,22	Toneladas (t)	Resíduo não reciclável, orgânico (classe II) e de construção civil.					
TOTAL	747,23		-					

Resíduos Perigosos ¹⁹					
Métodos de Destinação	2015	Unidade	Materiais mais comuns		
Reciclagem	833,70		Tratamento de água de limpeza industrial por equipamento de concentração a vácuo (osmose reversa), economizando custos com incineração.		
Recuperação	cuperação 46,96 T		Recuperação de tambores vazios de produtos perigosos por empresa especializada.		
Incineração (ou uso como combustível) 606,04			Incineração de todos os resíduos perigosos (classe I).		
TOTAL	1486,70		-		

^{19.} Dados referentes a planta de Uberaba.







INFRAESTRUTURA

Todos os investimentos citados ao longo do relatório seriam insuficientes caso não possuíssemos uma estrutura sólida. Temos mais de quarenta mil metros quadrados de área construída, com equipamentos modernos e ambiente automatizado, capacitado para produzir mais de 100 milhões de litros de defensivos agrícolas por ano. Neste cenário, buscamos trabalhar e desenvolver de forma sustentável nossos processos.

Como prioridade, temos buscado aumento na eficiência de processos, além de reduzir e planejar a geração de qualquer tipo de efluente ou resíduo. Somente em 2015, foram investidos mais de R\$ 22 milhões em nossa planta em novos projetos, adequações para aumento de produtividade, meio ambiente e segurança.

Já para 2016, iniciaremos ações visando nos posicionar perante o tema mudanças climáticas. Inicialmente definimos que o departamento de Meio Ambiente fará a análise de todos os riscos ligados a este tema, com objetivo de construir um plano de mitigação dos impactos.



40 mil

m² de área construída

pronta para produzir

100

milhões

de litros de defensivos agrícolas por ano



22 milhões

de reais em investimentos em 2015

Energia

• G4- FN3/ FN5

Sabemos a importância em utilizar o recurso energético de forma responsável, fato que se estende ao impacto financeiro relativo à aquisição da energia, mas também pelos danos causados pelo uso de fontes não renováveis.

Dessa forma, nossa fábrica foi instalada com zenitais translucidas no telhado para clareamento natural dos galpões reduzindo assim o consumo de energia com lâmpadas acesas durante o período diurno. As salas administrativas possuem janelas de vidro para melhorar a

claridade durante o período de trabalho diurno.

Atualmente a fábrica é dotada de aquecimento solar para água de banho dos colaboradores e para alguns processos produtivos, reduzindo o consumo de energia eliminando resistências elétricas.

Considerando os investimentos feitos em 2015, obtivemos dois novos grupos de geradores, em um investimento de R\$ 600 mil. Para entrarem em operação, é aguardada a aprovação da Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig). O ob-

jetivo é utilizar os geradores em caso de queda de energia, uma vez que eles suportam 100% da operação, e também nos horários de pico (das 17h às 20h) para economizar custo de energia no horário de ponta.

Foi realizado um estudo para instalação de usina fotovoltaica com placas de captação solar, que nos trará autonomia para operar de 80% a 90% de nossa planta, sendo que o mesmo já foi submetido à análise de viabilidade para verificar a possibilidade de implementação no próximo ano.

Consumo de energia por fonte²⁰

Tipo de Fonte	Fonte	Unidade	Valor 2015
Não renovável	Óleo Diesel de Gerador		0,01692
Nao renovaver	Consumo de GLP	LP 13,30524	
Renovável	Eletricidade	Tj	1,724
Renovavei	Refrigeração	Tj 1,724 0,01092	
	Total		15,05708

Intensidade energética²¹

Tipo de Produto	Taxa de Intensidade Energética (kw/L)
Herbicidas Pós	0,184
Herbicidas CE	0,172
Herbicidas SC	0,090
Herbicidas SL1	0,042

Tipo de Produto	Taxa de Intensidade Energética (kw/L)
Herbicidas SL2	0,027
Inseticidas SC	0,090
Inseticidas CE	0,014

^{20.} Dados referentes a planta de Uberaba. Os consumos são medidos por meio de software de gestão. 21. Dados referentes a planta de Uberaba e consideram apenas a energia consumida internamente de eletricidade e refrigeração.

Infraestrutura 9'

Desenvolvimento local

• G4-FC7

Estimular o desenvolvimento local é uma das nossas preocupações. Ao longo de 2015 algumas práticas foram fomentadas, buscando envolver e aprimorar as comunidades de nossa área de abrangência.

Exemplos disto foram as ações de Páscoa e Natal. Na primeira escolhemos uma instituição social e promovemos brincadeiras entre as crianças dessa instituição e nossos colaboradores voluntários, além de distribuir ovos

de páscoa e lanches, em um dia de muito divertimento. Já no Natal, visitamos uma comunidade carente e uma instituição local, distribuindo roupas, alimentos e brinquedos arrecadados em uma campanha de doações.

Outras ações socioambientais foram realizadas em 2015, realizamos a manutenção do canteiro central da via pública em que nossa fábrica se localiza em Uberaba, com um investimento total de mais de R\$

66 mil, por meio de irrigação, adubação, plantio de mudas ornamentais (palmeira imperial, palmeira branca e palmeira laranja), aplicação de defensivos e roçada. Ainda no mesmo período, participamos ativamente no Dia Nacional do Campo Limpo (inpEV), um evento anual que celebra os resultados da logística reversa de embalagens vazias no Brasil e reconhece os elos da cadeia do Sistema Campo Limpo.









Relatório dos Auditores Independentes sobre Asseguração Limitada do Relatório Anual de Sustentabilidade 2015 da Ouro Fino Agrociência

Aos Sócios Cotistas da Ouro Fino Agrociência São Paulo - SP

Introdução

Fomos contratados para a realização de procedimentos de asseguração limitada sobre as informações sustentabilidade divulgadas no Relatório Anual Sustentabilidade do grupo Ouro Fino Agrociência, compreendido pelas empresas Ouro Fino Química Ltda. e Ouro Fino Participações e Empreendimentos S.A, daqui para frente "Ouro Fino Agrociência", relativo ao exercício de 1 de janeiro de 2015 a 31 de dezembro de 2015, elaborado sob a responsabilidade Administração. de sua responsabilidade é a de emitir um Relatório de Asseguração Limitada sobre os procedimentos utilizados pela Administração para a obtenção e compilação dessas informações de sustentabilidade.

Responsabilidades da Administração

A Administração da Ouro Fino Agrociência é responsável pela elaboração e apresentação do Relatório Anual de Sustentabilidade 2015, seguindo os critérios e diretrizes para relatórios de sustentabilidade do *Global Reporting Itiniative*, versão G4. Essa responsabilidade inclui o desenho, a implementação e a manutenção de controles internos para a adequada elaboração e apresentação do Relatório Anual de Sustentabilidade 2015.

Procedimentos aplicados

O trabalho de asseguração limitada foi realizado de acordo com a Norma Brasileira de Contabilidade para Trabalho de Asseguração Diferente de Auditoria e Revisão NBC TO 3000, emitida pelo Conselho Federal de Contabilidade. Essa norma exige o cumprimento dos padrões éticos, o planejamento e a realização do serviço para obtermos asseguração limitada de que nenhuma questão tenha chegado ao nosso conhecimento que nos leve a acreditar que o Relatório Anual de Sustentabilidade 2015 não esteja adequado com os critérios e as diretrizes para relatórios de sustentabilidade do *Global Reporting Initiative*, versão G4, em todos os seus aspectos relevantes.

Em um serviço de asseguração limitada, os procedimentos de obtenção de evidências são mais limitados do que em um serviço de asseguração razoável; portanto, obtém-se um nível de asseguração menor do que seria obtido em um serviço de asseguração razoável. Os procedimentos selecionados dependem do julgamento do auditor independente, incluindo a avaliação dos riscos do Relatório Anual de Sustentabilidade 2015 não cumprir significativamente com os critérios e as diretrizes para relatórios de sustentabilidade do *Global Reporting Initiative*, versão G4. Dentro do escopo do nosso trabalho, realizamos os seguintes procedimentos, entre outros: (i) o planejamento dos trabalhos; (ii) a obtenção do entendimento dos controles internos; (iii) a constatação, com

base em testes, das evidências que suportam os dados quantitativos e qualitativos; (iv) entrevistas com os gestores responsáveis pelas informações; e (v) confronto das informações de natureza financeira com os registros contábeis. Dessa forma, os procedimentos aplicados foram considerados suficientes para permitir um nível de segurança limitada e, por conseguinte, não contemplam aqueles requeridos para emissão de um relatório de asseguração mais ampla, como conceituado na referida norma

Escopo e Limitações

Nosso trabalho teve como objetivo verificar se os dados incluídos no Relatório Anual de Sustentabilidade 2015, no que tange à obtenção de informações qualitativas, à medição e aos cálculos de informações quantitativas, se apresentam em conformidade com os critérios e as diretrizes para relatórios de sustentabilidade do *Global Reporting Initiative*, versão G4.

Considerando que esta revisão não representou um exame de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria, não podemos expressar, e, portanto não expressamos opinião sobre as informações incluídas no Relatório Anual de Sustentabilidade 2015, nem sobre as informações contábeis incluídas por referência ou divulgadas neste relatório. Adicionalmente, nosso relatório não proporciona asseguração limitada sobre a política e as práticas de responsabilidade social, bem como o alcance de informações futuras como metas, expectativas, projeções e informações descritivas que são sujeitas a avaliação subjetiva.

Conclusão

Com base nos procedimentos aplicados, não temos conhecimento de qualquer modificação relevante que deva ser feita nas informações de sustentabilidade divulgadas no Relatório Anual de Sustentabilidade da Ouro Fino Agrociência, relativo ao exercício de 1 de janeiro de 2015 a 31 de dezembro de 2015, para que o mesmo esteja preparado em conformidade com os critérios e as diretrizes para relatórios de sustentabilidade do *Global Reporting Initiative*, versão G4.

São Paulo, 19 de julho de 2016.

Hirashima & Associados Auditores Independentes CRC-2SP025496/O-4

U

Taiki Hirashima Contador CRC-1SP056189/O-1

ÍNDICE REMISSIVO

• G4- 32

CONTEÚDO GERAL

Descrição	Omissão	Verificação Externa	Página/ Resposta
Estratégia e Análise			
G4-1- Mensagem do presidente	-	94	8
Perfil Organizacional			
G4-3- Nome da organização	-	94	22
G4-4- Principais marcas, produtos e/ou serviços	-	94	28, 29, 32, 33
G4-5- Localização da sede da organização	-	94	24
G4-6- Países onde estão as principais unidades de operação ou as mais relevantes para os aspectos da sustentabilidade do relatório	-	94	24, 25
G4-7- Tipo e natureza jurídica da propriedade	-	94	24
G4-8- Mercados em que a organização atua	-	94	24, 25, 30, 31
G4-9- Porte da organização	-	94	25, 28, 29, 46, 47, 48, 49, 50, 54
G4-10- Perfil dos empregados	-	94	25
G4-11- Percentual de empregados cobertos por acordos de negociação coletiva	-	94	25
G4-12- Descrição da cadeia de fornecedores da organização	-	94	82
G4-13- Mudanças significativas em relação a porte, estrutura, participação acionária e cadeia de fornecedores	-	94	28, 40
G4-14- Descrição sobre como a organização adota a abordagem ou princípio da precaução	-	94	79, 80
G4-15- Cartas, princípios ou outras iniciativas desenvolvidas externamente	-	94	36

Índice remissivo 9

G4-16- Participação em associações e organizações nacionais ou internacionais	-	94	36
Aspectos Materiais Identificados e Limites			
G4-17- Entidades incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas e entidades não cobertas pelo relatório	-	94	24
G4-18- Processo de definição do conteúdo do relatório	-	94	16, 17
G4-19- Lista dos temas materiais	-	94	17
G4-20- Limite, dentro da organização, de cada aspecto material	-	94	18, 19
G4-21- Limite, fora da organização, de cada aspecto material	-	94	18, 19
G4-22- Reformulações de informações fornecidas em relatórios anteriores	-	94	14
G4-23- Alterações significativas de escopo e limites de aspectos materiais em relação a relatórios anteriores	-	94	14
Engajamento de stakeholders			
G4-24- Lista de grupos de stakeholders engajados pela organização	-	94	34, 35
G4-25- Base usada para a identificação e seleção de stakeholders para engajamento	-	94	34, 35
G4-26- Abordagem para envolver os stakeholders	-	94	34, 35
G4-27- Principais tópicos e preocupações levantados durante o engajamento por grupo de stakeholders	-	94	34, 35
Perfil do relatório			
G4-28- Período coberto pelo relatório	-	94	14
G4-29- Data do relatório anterior mais recente	-	94	14
G4-30- Ciclo de emissão de relatórios	-	94	14

G4-31- Contato para perguntas sobre o relatório ou seu conteúdo	-	94	14
G4-32- Opção da aplicação das diretrizes e localização da tabela GRI	-	94	14, 95
G4-33- Política e prática atual relativa à busca de verificação externa para o relatório	-	94	14, 94
Governança			
G4-34- Estrutura de governança da organização	-	94	40
G4-38- Composição do mais alto órgão de governança e dos seus comitês	-	94	42
G4-39- Presidente do mais alto órgão de governança	-	94	42
G4-48- Mais alto órgão responsável por aprovar formalmente o relatório de sustentabilidade e garantir a cobertura de todos os aspectos materiais	-	94	43
G4-52- Participação de consultores (internos e independentes) na determinação de remunerações	-	94	40
G4-54- Relação proporcional entre o maior salário e a média geral da organização, por país	-	94	25
G4-55- Relação proporcional entre o aumento do maior salário e o aumento médio da organização, por país	-	94	25
Ética e Integridade			
G4-56- Valores, princípios, padrões e normas de comportamento da organização	-	94	23, 68

CONTEÚDO ESPECÍFICO

Descrição	Omissão	Verificação Externa	Página/ Resposta				
Categoria Econômica							
Desempenho econômico							
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	46, 47, 55				
G4-EC1- Valor econômico direto gerado e distribuído	-	94	46, 47				
G4-EC2- Implicações financeiras e outros riscos e oportunidades decorrentes de mudanças climáticas	-	94	55				
G4-EC4- Ajuda financeira significativa recebida do governo	-	94	65				
Impactos econômicos indiretos							
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	92				
G4-EC7- Impacto de investimentos em infraestrutura oferecidos para benefício público	-	94	92				
Práticas de compras							
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	82				
G4- EC9- Gastos com fornecedores locais em unidades operacionais importantes	-	94	82				
Categoria Ambiental							
Energia							
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	91				
G4-EN3- Consumo de energia dentro da organização	-	94	91				
G4-EN5- Intensidade energética	-	94	91				
Água							
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	84, 85				
G4-EN8- Total de água retirada por fonte	-	94	84, 85				

G4-EN10- Percentual e volume total de água reciclada e reutilizada	-	94	84, 85
Efluentes e resíduos			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	86
G4-EN23- Peso total de resíduos, discriminado por tipo e método de disposição	-	94	86
Conformidade			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	68, 70
G4-EN29- Valor de multas e número total de sanções resultantes de não conformidade com leis	-	94	70
Avaliação Ambiente de Fornecedores			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	82
G4-EN32- Percentual de novos fornecedores selecionados com	-	94	82
base em critérios ambientais			
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente			
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente	-	94	76, 77
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente Saúde e segurança no trabalho	-	94 94	76, 77 77
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente Saúde e segurança no trabalho G4-DMA- Forma de Gestão G4-LA5- Percentual dos empregados representados em comitês	-		
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente Saúde e segurança no trabalho G4-DMA- Forma de Gestão G4-LA5- Percentual dos empregados representados em comitês formais de segurança e saúde	-	94	77
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente Saúde e segurança no trabalho G4-DMA- Forma de Gestão G4-LA5- Percentual dos empregados representados em comitês formais de segurança e saúde G4-LA6- Taxas de lesões, doenças ocupacionais e dias perdidos G4-LA7- Empregados com alta incidência ou alto risco de	-	94	77
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente Saúde e segurança no trabalho G4-DMA- Forma de Gestão G4-LA5- Percentual dos empregados representados em comitês formais de segurança e saúde G4-LA6- Taxas de lesões, doenças ocupacionais e dias perdidos G4-LA7- Empregados com alta incidência ou alto risco de doenças relacionadas à sua ocupação G4-LA8- Temas relativos a saúde e segurança cobertos por	- - -	94 94 94	77 78 78
Categoria Social- Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente Saúde e segurança no trabalho G4-DMA- Forma de Gestão G4-LA5- Percentual dos empregados representados em comitês formais de segurança e saúde G4-LA6- Taxas de lesões, doenças ocupacionais e dias perdidos G4-LA7- Empregados com alta incidência ou alto risco de doenças relacionadas à sua ocupação G4-LA8- Temas relativos a saúde e segurança cobertos por acordos formais com sindicatos	-	94 94 94	77 78 78

Categoria Social- Direitos Humanos			
Investimentos			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	68, 70
G4-HR2- Total de horas de treinamento de empregados em políticas de direitos humanos e percentual de empregados treinados	-	94	69
Categoria Social- Sociedade			
Combate à corrupção			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	68, 70
G4-SO4- Percentual de empregados treinados em políticas e procedimentos anticorrupção	-	94	69
Conformidade			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	68, 70
G4-S08- Valor monetário de multas significativas e número total de sanções não monetárias	-	94	70
Mecanismos de Queixas e Reclamações Relacionadas a Impactos na Sociedade			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	80
G4- SO11- Queixas relacionadas a impactos na sociedade registradas, processadas e solucionadas por meio de mecanismo formal	-	94	80
Categoria Social- Responsabilidade pelo Produto			
Saúde e segurança do cliente			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	77, 78
G4-PR2- Não conformidades relacionadas aos impactos causados por produtos e serviços	-	94	78

Detailement de mus dutes a comites			
Rotulagem de produtos e serviços			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	81
G4-PR3- Tipo de informação sobre produtos e serviços exigido por procedimentos de rotulagem	-	94	81
G4-PR4- Não conformidades relacionadas à rotulagem de produtos e serviços	-	94	81
Comunicações de marketing			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	72, 73
G4-PR6- Venda de produtos proibidos ou contestados	-	94	73
G4-PR7- Casos de não conformidade relacionados à comunicação de produtos e serviços	-	94	72
Conformidade			
G4-DMA- Forma de Gestão	-	94	68, 70
G4-PR9- Multas por não conformidade relativas a fornecimento e uso de produtos e serviços	-	94	70



Planejamento e Coordenação Geral do Projeto

Marcelo Abdo Raquel Violante

Coordenação e Desenvolvimento

Aline Escoura Lidiane Godoy

Projeto Gráfico

Lucas Cardoso

Diagramação

Fabio Abrão

Redação

André Ricci Nelson Bispo Okano

Consultoria e Projeto

Schmidt Consulting

Verificação Externa

Hirashima Associados





