

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Martinho S.A. para a discussão dos resultados referentes ao 4T da safra 17/18. Estão presentes, hoje, conosco o sr. Felipe Vicchiato, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; e a senhora Aline Reigada, Gerente de Relações com Investidores da São Martinho.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site www.saomartinho.com.br/ri.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0.

Informamos que algumas informações contidas nesse *conference call* podem ter projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais informações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado.

Agora, gostaria de passar a palavra ao sr. Felipe Vicchiato, que iniciará a conferência. Obrigada.

Felipe Vicchiato:

Boa tarde a todos. Obrigado pela participação no *conference call* da São Martinho referente aos resultados do 4T da safra 17/18.

Vamos iniciar a apresentação na página dois, com a agenda dos principais tópicos. Nós falaremos do estado operacionais da safra que se encerrou, dos destaques financeiros da Empresa para o trimestre e para o ano, um pouco dos custos da São Martinho, como se comportaram durante o trimestre e durante a safra inteira, o endividamento.

Seguiremos com o *guidance* de produção da safra 18/19 que soltamos hoje para o mercado em relação ao tamanho da queda e das razões para estar quebrando. Passaremos pela posição de *hedge*, de açúcar e de dólar e, finalmente, quais são os cenários que estamos vendo para o preço do etanol.

Indo para o slide seguinte na página quatro, nós tivemos destaques operacionais da safra 17/18 que fechou agora. A Companhia moeu 15% acima de cana, de 19,2 milhões para 22,2 milhões de toneladas, com um *mix* de 53% etanol e 47% açúcar, produzindo 1,4 milhão de toneladas de açúcar e 487 mil m³ de anidro e 466 mil m³ hidratado, um aumento, na casa do anidro, de 22% e, no hidratado, de 73%.

A principal razão pela qual nós aumentamos consideravelmente a produção de etanol, tanto anidro quanto hidratado, foi a consolidação total dos ativos da Boa Vista, cuja conclusão da transação com a Petrobras ocorreu em fevereiro do ano passado, consolidamos integralmente na safra atual.

Passando para o slide na página seguinte, temos os destaques financeiros que é um pouco o resultado do forte volume de produção que aconteceu na safra 17/18. No 4T, nós tivemos um aumento da receita líquida na ordem de 25%, resultado do maior volume vendido de etanol. Nós tivemos um volume de etanol vendido 84% acima do trimestre do passado, com o preço médio 4% acima do trimestre passado.

Na linha de açúcar, nós subimos o volume em 5,6%, caindo de 374 mil toneladas para 394 mil toneladas. No entanto, o preço médio do açúcar no trimestre apresentou uma queda de 17% aproximadamente, chegando a R\$1.100 por tonelada de açúcar vendido, uma vez que os preços da *commodity* no final do trimestre caíram consideravelmente chegando a um patamar próximo de R\$0,12.

Mesmo assim, com esses preços de açúcar ruins, nós conseguimos uma margem recorde de EBITDA para o trimestre, chegando a 52,4%, frente a uma margem no ano anterior de 44,8%, tendo um crescimento de 7,5 p.p. Vale lembrar que, no último trimestre, não tivemos praticamente nada de venda de cogeração de energia e essa foi a primeira vez que a São Martinho marcou uma margem acima de 50% nesse trimestre sem cogeração de energia.

Além de uma melhora de preços do etanol e uma melhora de volume, nós tivemos uma diluição de custos fixos importante no trimestre quando comparada com a safra 16/17 e, obviamente, a consolidação integral da Boa Vista, que é uma usina com um custo menor do que a média do Grupo São Martinho.

Com isso, o EBITDA cresce 46% e o EBIT ajustado cresce 62%. Nós temos um lucro líquido antes do imposto de renda saindo de R\$248 milhões para R\$192 milhões, uma queda de 22%. Essa queda é explicada principalmente por um item não recorrente que ocorreu no trimestre passado, um ganho de R\$140 milhões por conta da incorporação da Nova Fronteira na transação que nós fizemos com a Petrobras.

E também, a marcação ao mercado do ativo biológico nesse trimestre, que nós marcamos contabilmente uma perda de R\$50 milhões, uma vez que, em março de 2018, os preços de açúcar na tela marcavam próximo a R\$0,12 e, contabilmente, temos que reconhecer a marcação do mercado desse ativo biológico com base na data de fechamento do balanço.

Tirando esses eventos não recorrentes, temos uma conciliação no lucro caixa logo na tabela dois abaixo, na qual percebemos que o lucro da Companhia com efeito no caixa, efetivamente, cresceu 102%, saindo de R\$114,9 milhões no trimestre passado para R\$233 milhões neste trimestre.

Apenas um comentário importante em relação ao ano agora, nós temos na tabela do gráfico dois, como se comportou o preço médio do etanol, e o volume de vendas do ano inteiro. Quando comparamos ano contra ano a safra 16/17 e 17/18, tivemos uma queda no preço médio do etanol, saindo de R\$1.773 por m³ para R\$1.728 por m³; então, uma queda de 2,5%.

Mas se compararmos o preço médio realizado pela São Martinho contra a ESALQ média, nós temos um ganho próximo a 9% acima da ESALQ. A razão pela qual nós temos um ganho médio no ano próximo a 9% é por conta da estratégia de

carregamento dos estoques da Companhia, e tentaremos implantar essa estratégia novamente nessa safra para conseguir um prêmio igual ou melhor do que a ESALQ.

No açúcar, apesar do forte aumento de preços e da oscilação durante toda a safra, quando comparamos o preço médio do açúcar realizado ano contra ano, a safra 16/17 e 17/18, o preço médio do açúcar subiu só 3% e o volume de açúcar vendido subiu só 5%. Então, mesmo assim, com o preço médio do açúcar subindo pouco, nós conseguimos uma margem no ano inteiro bastante relevante.

Saindo dos destaques financeiros, nós passamos agora para olhar um pouco os custos da Empresa no ano e no trimestre, na página seis. Nesse exercício, nós colocamos uma tabela na carta financeira que mostra o custo caixa da Companhia, tanto o custo caixa do açúcar, etanol e energia. Acho que todos que olharam o *release* conseguiram entender esse custo.

Basicamente, nós fechamos o ano fiscal da safra 17/18 com um custo médio de açúcar próximo a R\$926,00 por tonelada. Esse custo hoje é equivalente a R\$0,11 no açúcar, se transformamos isso em *cent por pound*. Nós vendemos o açúcar a R\$1,290 por tonelada; tivemos uma margem operacional de 28% que seria uma margem caixa antes da despesa financeira no açúcar.

No etanol, dentro da mesma lógica, nós tivemos um custo de R\$1.400 por m³, vendemos, na média, 1.700; tivemos uma margem no etanol próxima a 19% e, na energia, uma margem próxima a 82%.

A melhora da alavancagem operacional da Empresa, a maior produção de açúcar e etanol e a melhor ATR fizeram com que o custo unitário caixa caísse em todas as métricas ano contra ano, tanto no trimestre quanto no ano. Vocês podem ver que para o ano, o custo caixa do etanol cai 13,9% e o custo caixa do açúcar cai 13,6%. No trimestre, a queda é ainda mais acentuada porque comparando o trimestre da safra 16/17 foi um pouco pior dado que tivemos um impacto grande da geadas no 4T da safra 16/17.

Esse é um resumo dos custos da Empresa. A ideia é que para essa safra, nós continuemos dentro da mesma tendência tentando reduzir os custos de operação da Companhia o máximo possível.

Indo para o próximo slide, nós falamos rapidamente do endividamento da Empresa. Nós encerramos com uma dívida bruta total de R\$3,9 bilhões, um caixa de R\$1,5 bilhões e uma dívida líquida de R\$2,4 bilhões. Quando olhamos o indicador da dívida líquida/EBITDA, ele fechou em 1,26, um nível bastante baixo, acho que é o menor nível histórico da São Martinho desde a abertura de capital. Ano contra ano é uma queda de 18,7% quando comparado com 1,55 da dívida líquida/EBITDA encerrada em março de 2017.

Dentro da dívida bruta, predominantemente 74% da dívida é em reais e 26% é em moeda estrangeira. Da dívida líquida, 37% é em dólar e 63% é em reais. Temos, aqui, no gráfico dois, a movimentação da dívida líquida e quais foram os principais indicadores que contribuíram para o aumento ou diminuição da dívida líquida partindo do fluxo de caixa da operação e assim por diante.

O cronograma da dívida está bastante saudável; temos um caixa de R\$1,5 bilhão para uma dívida de R\$700 milhões apenas e que vence em 360 dias e, uma dívida de R\$1,91 bilhão que vence de dois a três anos. Então, o caixa praticamente cobre quase dois anos de vencimento de dívida financeira.

Ontem, nós soltamos dentro da ata do Conselho da São Martinho; nós estamos tomando mais US\$50 milhões para um pré-pagamento de exportação de sete anos para alongar ainda mais a dívida da Companhia. E, provavelmente, no mês de junho, quando divulgarmos o resultado, vocês verão um endividamento ainda mais alongado e com um custo menor de financiamento.

Indo para página oito, nós falamos da nossa estimativa de produção para a safra 2018/2019, o nosso *guidance* que soltamos hoje pela manhã. A São Martinho espera moer 20,5 milhões de toneladas de cana. Isso representa uma queda de 7,4% em relação ao que foi realizado na safra 17/18.

As estimativas iniciais da Empresa que começaram a ser construídas em setembro do ano passado, estimavam um número mais próximo dos 23 milhões de toneladas. E a razão pela qual estamos moendo 20,5 milhões é que, efetivamente, teve uma seca muito grande nos últimos meses e, mesmo no verão, o volume de chuvas foi bastante prejudicado. Essa é a principal razão pela qual estamos moendo só 20,5 milhões de toneladas.

Além da seca, nós tomamos uma estratégia de aumentar a área de plantio, diminuindo obviamente a área de colheita, para acelerarmos um pouco os nossos projetos de crescimento de moagem próximo a 24 milhões de toneladas. Isso impactou um pouco parte desse *guidance*, mas o grande impacto mesmo foi a forte estiagem que observamos em São Paulo e em outras regiões. Como todos podem ver, nós praticamente não tivemos chuva desde abril.

Apesar disso, estamos fazendo um *guidance* com 65% dessa cana sendo destinada para a produção de etanol e 35% dessa cana destinada para a produção de açúcar. Isso faz com que o volume de açúcar produzido caia 30,4% ano contra ano e o volume de etanol produzido quando somamos o nível hidratado, suba para algo próximo a 20%, com destaque para o hidratado que subirá próximo a 42%.

Então, será uma safra bastante alcooleira, sendo que grande parte dessa produção de açúcar que estamos fazendo, falaremos isso no slide seguinte, ela já está “hedgeada” em um nível de preço bastante interessante. A ideia é que em dois ou três anos, no máximo, a Companhia chegue a um volume de moagem próximo a 24 milhões de toneladas, que é, efetivamente, a capacidade industrial das quatro plantas que ela tem.

Na página nove, como eu já adiantei, nós temos a nossa posição de *hedge* de açúcar. Na data de 31 de março, nós tínhamos “hedgado” 535 mil toneladas do produto a um preço de R\$15,51. Esse preço equivalente para a parcela que já está fixada em reais soma R\$1.144 por tonelada e representa, hoje, 78% da cana própria quando olhamos o volume de açúcar fixado e 54% da cana própria quando olhamos o volume de açúcar em reais fixado.

A razão pela qual nós não casamos 100% até o momento o volume de dólar com o volume de açúcar fixado, foi porque na época nós entendemos que tínhamos uma

arbitragem positiva que está um pouco mais descasado. Então, na média, estamos fixados a US\$3,35, hoje o dólar está próximo a US\$3,80. Se olharmos o MTM da posição, devemos fazer um açúcar próximo a R\$1.180 por tonelada na safra inteira, que é um número ótimo para um ano em que vimos o preço do açúcar chegar a R\$0,12 recentemente.

Seguindo para o último slide, nós falamos um pouco sobre qual é a nossa cabeça para o cenário de etanol, que é a grande aposta da Companhia neste ano, uma vez que 65% da sacarose será destinada para o etanol.

Hoje, a UNICA soltou um relatório em que percebemos um volume de produção importante no etanol no centro-sul. Então, a São Martinho, como as demais empresas, estão migrando produção de etanol.

Salve o engano, a produção de etanol, no acumulado da safra, subiu próximo a 50%, comparada com o ano passado. Por outro lado, a produção de quilos de açúcar por tonelada de cana processada caiu 20%. O que remete que, provavelmente, deveremos ter uma produção de açúcar no Brasil bem inferior à que vimos há um ano.

É difícil citar um número, mas estamos com as casas próximas a 28 milhões de toneladas de açúcar, e menos as casas que estão próximas a 30 milhões de tonelada de açúcar. Então, nosso número é próximo a 28 milhões.

O cenário de etanol continua bastante positivo. Hoje, a paridade nos principais mercados, que são São Paulo, Goiás e Minas Gerais, estão entre 60% e 64%, de modo que é vantajoso para o consumidor consumir etanol em vez de gasolina, que mantém a demanda pelo produto bastante alta.

No acumulado da safra, temos uma demanda de etanol aumentando 12,6%, e a estratégia da São Martinho é fazer um carregamento, como eu já falei anteriormente, vender algo próximo a 35% do volume no 1S, e 65% do volume no 2S, para tentar capturar um prêmio acima da ESALQ, como, historicamente, temos feito nos últimos anos.

Esses eram alguns comentários iniciais do trimestre e do ano. Agora eu gostaria de abrir para perguntas e respostas.

Isabela Simonato, Bank of America:

Boa tarde a todos. Tenho duas perguntas, Felipe. A primeira em relação à questão do processo da Copersucar com o governo sobre o IAA. Pelo *release*, ficou claro que o primeiro 5,6 bilhões, vocês já até conseguiram emitir o precatório, e os outros 10 bilhões estão vias de. Isso deve gerar para vocês, pelas minhas contas, uma entrada de caixa anual, pelos próximos cinco anos, de alguma coisa perto de R\$400 milhões.

É isso mesmo? Qual é o uso desse dinheiro se, de fato, vocês conseguirem todo esse montante? Essa é a primeira pergunta. Obrigada.

Felipe Vicchiato:

Oi, Isabela. Boa tarde. Um precatório já foi emitido, inclusive a primeira parcela já foi depositada em juízo, e a Copersucar está buscando levantar essa parcela, que está em depósito inicial bloqueado para virar caixa. O segundo precatório ainda não foi emitido. A Copersucar já pediu a emissão desse precatório, o Governo Federal tem uma carta dizendo que o valor é um pouco menor, uma diferença de R\$2 bilhões.

Então, para sabermos, exatamente, qual que é o valor que entrará no caixa da Companhia, precisamos ter a certeza de quando o segundo precatório estará efetivamente emitido.

Nós não sabemos desse controle, mas, como mostramos no *release*, que, basicamente, é uma cópia da mesma nota explicativa que a Copersucar colocou – essa é a razão pela qual nós também espelhamos nos nossos resultados, a situação está bem próxima de acontecer.

O uso para o caixa – nós não temos grandes projetos de crescimento na Companhia, não há projeto de *brownfield*, porque projeto de *brownfield* ainda é um projeto inviável financeiramente, que seria dobrar a usina Boa Vista. Naturalmente, entrando caixa, nós vamos distribuir dividendos, ou aumentar o programa de compra de ações.

Essa é um pouco a lógica, mas primeiro temos que ver esse caixa entrando, ver a questão fiscal, porque nós temos que colher impostos em cima dessa entrada de caixa, e o destino do líquido, a priori, é a remuneração do acionista.

Isabela Simonato, Bank of America:

Está muito claro, obrigada. A segunda, Felipe, sobre *guidance* dessa safra e margem. Vocês mencionam no *release* que, apesar de tudo, vocês estão olhando para resultados muito semelhantes a 2017/2018. Como que fica a questão do custo unitário na cabeça de vocês para este ano, com esse volume 10% menor? O que dá para fazer, internamente, para compensar isso, do ponto de vista de custo unitário?

Felipe Vicchiato:

O volume não é 10% menor, o volume é 5% menor, só. Quando você olha na mesma linha em ATR equivalente. Então, nós estamos perdendo 7% na moagem, e estamos ganhando 2% no ATR. Estamos falando de um *gap* de 5%. Além disso, acabamos virando com um estoque de etanol e de açúcar relevante, dado nosso histórico de virada de safra.

Salvo engano, nós estávamos com algo próximo a 78.000 a 80.000 m³ de etanol e 30 mil toneladas de açúcar. Esse etanol já foi vendido no mês de abril e já estava basicamente precificado no mês de março. Foi uma questão mais de cronograma, de virada de mês, porque não conseguimos faturar, e o açúcar já estava precificado.

Então, quando combinamos o volume produzido, 5% a menos, com esse estoque que passou de um mês para o outro, nós estimamos que o volume em si não será tão

prejudicado quando olharmos o volume vendido da Companhia comparado com o ano anterior.

E o impacto de 5% no custo a menos de produção não é tão relevante. Nós conseguimos, com as nossas iniciativas internas, melhorar a produtividade de colhedora, consumo de diesel, apertar alguns parafusos aqui e conseguir diluir essa menor posição de açúcar e etanol equivalente.

Isabela Simonato, Bank of America:

Está ótimo, obrigada.

Victor Saragiotto, Credit Suisse:

Boa tarde, pessoal. Obrigado pela pergunta e parabéns pelos resultados. Felipe, eu queria, na verdade, perguntar sobre essa questão da venda direta de etanol das usinas para as distribuidoras. Como é a posição da Empresa em relação a isso? Como você acha que isso pode, de alguma maneira, prejudicar ou melhorar o mercado em que vocês estão inseridos e dentro do conceito de RenovaBio também? Obrigado.

Felipe Vicchiato:

Oi, Vitor. Boa tarde e obrigado pela pergunta. A São Martinho tem uma posição alinhada com a posição da UNICA, e a UNICA está se manifestando frente ao governo federal com a opinião da aprovação ou não dessa lei. Então, estamos 100% alinhados com a UNICA.

No entanto, se a lei for efetivamente aprovada, ela estava em caráter de urgência e agora está tramitando sem caráter de urgência, mas se ela for aprovada, nós teremos que nos adaptar e conseguir tirar algum benefício disso dentro dos ativos da Companhia.

Então, as três usinas de São Paulo estão localizadas em lugares estratégicos, próximo a um mercado consumidor bastante grande. A usina de Goiás tem um volume muito grande de canal de produção, com um carregamento bastante eficiente. E, se a lei for aprovada, a São Martinho fará internamente os estudos e entenderá se vale ou não a pena vender parte da produção diretamente para postos.

Vale lembrar que não é uma obrigação; a lei abre uma possibilidade. No fim do dia, depois dos nossos estudos, se entendermos que não vale a pena vender nada diretamente para os postos, nós vamos continuar com os nossos modelos de vender por meio de distribuidoras.

Vale lembrar, que, no passado, a São Martinho fez alguns estudos bastante abrangentes para entender se valeria a pena avançar na cadeia e ter uma distribuidora. E, nós entendemos que não valeria a pena porque para ter uma distribuidora precisaríamos de escala e de outro *expertise* que a São Martinho não tinha, e a decisão foi não ir, não comprar uma distribuidora ou não montar uma distribuidora.

Então, se essa lei acontecer, nós vamos olhar internamente e veremos se conseguiremos ganhar vantagem, mas sempre lembrando que é uma opção, e não uma obrigação.

Em relação à RenovaBio, eu também entendo que não muda muito. O volume de etanol que vendermos para a distribuidora, a lei do RenovaBio continua de pé, e o volume de etanol, que, por acaso, se eu vender diretamente para os postos, eu entendo que não teria o RenovaBio. Então, um *tradeoff* e cada companhia tem que analisar e pensar se vale a pena ou não vender diretamente para postos de combustíveis.

Victor Saragiotto:

Está ótimo. E, uma segunda pergunta rapidamente, voltando um pouco na pergunta da Simonato, nessa questão de uma potencial repressão de custo, dada a redução da moagem que vocês mencionaram, como vocês imaginam que ficará essa composição de cana própria ou cana de terceiros, Vicchiato? Eu não sei se vocês já têm algum cheiro do que deve ser isso, olhando para frente.

Felipe Vicchiato:

Eu acho que em cana própria e cana de terceiros, o *mix* não muda, continua mas próximo a 70/30. A pressão de custos seria que, na prática, eu estou tirando menos quantidade de sacarose por tonelada de cana, porque eu tenho menos CCH na prática.

Então, assim a diminuição de custo fixo é um pouco pior, mas não é uma coisa que é muito relevante. Se vocês pegarem o custo total da Companhia, o custo caixa da Companhia que nós divulgamos no *release* e dividir pelo número produzido no ano da safra de 17/18 e 18/19, vocês percebem que a diferença não deve ser tão grande.

Eu devo sair com um custo próximo a R\$926,00 por tonelada de açúcar por R\$950,00 de tonelada de açúcar, não é um número tão relevante. E, no caso do etanol, dado que eu estou produzindo mais etanol, provavelmente eu tenho uma economia, colocando mais sacarose por etanol, dilui um pouco mais do custo fixo e talvez o etanol fique no mesmo custo caixa de produção que eu estou reportando agora.

Acho que esse custo caixa do etanol, particularmente, não deve mudar para a próxima safra.

Victor Saragiotto:

Está ótimo, Felipe. Obrigado.

Thiago Duarte, BTG Pactual:

Boa tarde, Felipe. Boa tarde a todos. Eu queira fazer duas perguntas. A primeira é falando bastante sobre a perspectiva desse próximo ano safra. Eu queria entender um pouco o número de CAPEX que faria sentido trabalhar para esse próximo ano.

Acho que dentro dessa quebra que vocês fazem de manutenção, melhoria e expansão, seria importante. E, ainda, nesse mesmo contexto, daquela notícia da

semana passada sobre a aquisição da cana do Grupo Furlan, se eu não me engano da usina de Santa Barbará, se isso está inserido nesse contexto da aquisição de cana.

E, a segunda pergunta, voltando ao tema dos precatórios. Só para entender, Felipe, esse caixa que já está depositado em juízo, eu imagino que, em algum momento, vá parar no caixa da São Martinho e dos precatórios vindouros, como nós poderíamos pensar em termos de recursos líquidos. Eu não sei se vocês já têm um pouco mais de visibilidade sobre como será a tributação desse negócio. Seria bacana entender um pouco melhor. Obrigado.

Companhia:

Boa tarde, Thiago. Obrigado pelas perguntas. Em relação ao CAPEX, nós estimamos que, na próxima safra, tenhamos um CAPEX de manutenção na ordem de R\$930 milhões. Basicamente, nós devemos ter uma safra um pouco mais curta e nós aumentamos um pouco a área de plantio.

Então, nós temos um CAPEX de plantio um pouco maior, na casa de R\$930 milhões. Então, esse é primeiro ponto. Quando você olha a melhoria operacional e os outros projetos, que é o projeto COA, MPB com Meiose e alguns outros pequenos, mais ou menos, temos de R\$100 milhões a R\$120 milhões de CAPEX para a safra 18/19.

Nesse CAPEX, nenhuma aquisição de cana ou nenhuma aquisição de usina estão inclusas. Se viermos a fazer alguma aquisição, esse número de CAPEX não está contemplando. Mas, obviamente, entra CAPEX e entra cana em algum momento para processarmos essa cana e termos o retorno do investimento. Então, essa é a quebra.

Em relação aos impostos do IAA, a tributação, nós vamos, obviamente, seguir o que a Copersucar entender que é o correto, provavelmente a Copersucar deve reter os impostos, depositar os impostos judicialmente e discutir judicialmente se esses impostos, efetivamente, são devidos ou se eles não são devidos, dado que é uma cauda de indenização.

Porque, uma vez que esse recurso deveria ter ido para as usinas na década de 80s e está sendo indenizado a partir de agora, o entendimento dos advogados da Coper é que você deposite o imposto devido judicialmente e discuta judicialmente se é uma indenização. E, se for uma indenização, esses impostos não são devidos.

Então, está um pouco nessa fase; mas para fazer uma longa história curta, o recurso entra no caixa da São Martinho, em um primeiro momento líquido de impostos e, depois, se a Copersucar e os advogados tiverem sucesso na causa, aí, o recurso que estaria depositado judicialmente entraria mais para frente no caixa das cooperadas, São Martinho, inclusive.

Tiago Duarte:

Perfeito, muito obrigado.

Tomas Budoia, Itau BBA:

Boa tarde, Felipe. Obrigado pela pergunta. A minha pergunta é em relação a estiagem do começo deste ano. Se já há algum impacto contratado para o próximo ano ou se

ainda é muito cedo para assumir isso. E se essa estiagem afetou a evolução do plantio ao longo do começo da safra. Se atrasou o plantio e se será concentrado em algum trimestre.

A segunda pergunta seria em relação à destilaria. No passado, quando o preço do açúcar estava bastante vantajoso com o prêmio para o etanol; na Santa Cruz, conseguiu fazer algum ajuste, algum CAPEX marginal para aumentar a produção de açúcar, tem alguma coisa em relação ao etanol agora? Ouvimos a indústria falar de comprar *brownfield*, que está parado, se tem alguma coisa, alguma análise da São Martinho em relação a isso. Obrigado.

Felipe Vicchiato:

Oi, Tomas. Boa tarde. Obrigado pela pergunta. Em relação à estiagem, por enquanto a próxima safra – safra 19 e 20 – não tem nenhum impacto no momento, dado que o crescimento da cana ocorre de outubro até fevereiro/março, entendemos que 85% deles não estão impactados para o próximo ano; apenas este ano. E o impacto deste ano já estão na nossa estimativa, no nosso *guidance* divulgado pelo mercado.

A São Martinho usualmente demora um pouco mais para soltar a estimativa de safra justamente para entender um pouco como está o crescimento da cana e, em junho, isso tem uma base bastante sólida para ter a segurança do número. Em relação ao plantio, não impactou no nosso caso.

Com a técnica de MPB com meiose, todo plantio da Companhia vai para cana de 18 meses, que é feita entre janeiro e março; então, entre janeiro e março choveu, não dentro da média histórica, mas choveu; não teve impacto nenhum na quantidade de área plantada. Pelo contrário, eu plantei ainda mais, como eu disse inicialmente no *call*, que é uma das razões por que estou, efetivamente, colhendo menos área do que colhi ano passado. Não sei se eu perdi alguma pergunta, acho que eram essas duas.

Tomas Budoia, Itau BBA:

Obrigado. Era só a última em relação à destilaria, se tem algum CAPEX marginal que dá para fazer.

Felipe Vicchiato:

Nós estamos avaliando a destilaria; se tem algum gargalo para tirarmos e conseguirmos produzir um pouco mais. No primeiro momento, não; estamos no máximo. Qualquer posição adicional ou CAPEX seria muito grande, dada a produção marginal. Então, por enquanto, estamos contentes com o *mix* de 65%.

Tomas Budoia, Itau BBA:

Obrigado, Felipe. Uma última pergunta, se você me permitir, voltar um pouco nesse ponto do Thiago da compra de cana da Furlan, que saiu notícia. Seria ótimo se você puder comentar isso rapidamente. Obrigado.

Felipe Vicchiato:

Eu vi a notícia. Qualquer notícia em relação à aquisição, soltamos um Fato Relevante, mas não tenho nada para comentar; mas, obviamente, estamos olhando o M&A no setor, como todo mundo. Mas, no caso da Furlan, eu não tenho nada a comentar no momento.

Tomas Budoia, Itau BBA:

Obrigado.

Marcelo Inoue, Citi:

Boa tarde, Felipe. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu tenho uma pergunta sobre *hedge* de preço de açúcar. Você comentou aqui no *call* agora que os preços para safra atual já estão praticamente fechados, perto de R\$180 por *ton*, e eu queria entender se a depreciação recente já abriu oportunidade para fechar algum *hedge* para 19 e 20 e em qual nível.

E queria ouvir também se é possível para a safra de 19 e 20, você faça o inverso do que aconteceu agora, ou seja, fechar o câmbio e deixá-la para fechar o açúcar depois, dado que vocês esperam uma recuperação do açúcar em *cent* por *pound*.

Felipe Vicchiato:

Oi, Marcelo. Obrigado pela pergunta. Estamos avaliando ainda se iniciamos ou não a fixação da safra 19 e 20. O preço das 19 e 20 hoje está em um nível muito similar do que está a safra atual de 17 e 18, ou seja, próxima a R\$1.180, em algumas telas chegando até a R\$1200, dada a combinação de preço de açúcar e dólar.

Difícilmente faremos uma posição descasada na qual, eu, vendo, primeiro, o dólar e a área comercial vende depois o açúcar. Entendemos que esse movimento é muito arriscado, uma vez que o Brasil é um produtor marginal de açúcar; se o câmbio deprecia rapidamente pode ser que o preço do açúcar caia ainda mais. Então, se for para fazer, a área comercial provavelmente fará primeiro, e nós acompanharemos com o câmbio com o tempo, ou faremos de modo casado, como viemos fazendo, historicamente, nos últimos anos.

Então, estamos avaliando. É um preço que é interessante, dado que estamos vendo ainda um superávit de açúcar nessa safra e na próxima, dada a superprodução da Índia e da Tailândia.

Marcelo Inoue, Citi:

Perfeito. Obrigado.

Felipe Vicchiato:

Obrigado a todos pela participação no *call*. Acho que essa safra foi bastante desafiadora, com uma volatilidade grande no açúcar, e a São Martinho conseguiu, dentro da estratégia comercial, tanto no açúcar como no etanol, um resultado recorde do ponto de vista operacional e de lucro.

Nosso lucro caixa, como eu falei anteriormente, foi recorde no trimestre, no ano, chegando a R\$850 milhões para o ano. Remuneração de acionista alcançou um recorde também nesta safra ao combinar dividendos e recompra de ações, no qual somando os dois, falamos de algo próximo a R\$350 milhões de remuneração ao acionista, e a ideia é seguir com o mesmo tamanho de remuneração percentual para os acionistas nas próximas safras.

Essa safra que está vindo não é diferente, como eu já havia dito anteriormente, estaremos aproveitando bastante esse cenário positivo para o preço de etanol. Obrigado a todos. Nosso próximo *call* deve ser na metade de agosto para divulgar o 1T. Qualquer dúvida, meu time de RI e eu estamos à disposição. Um abraço.

Operadora:

A teleconferência da São Martinho está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”.