

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Terra Santa Agro sobre os resultados do 4T18. Estão presentes conosco hoje o Sr. José Humberto Prata Teodoro Junior, Diretor Presidente e de Relações com Investidores da Terra Santa Agro, e o Sr. Marcelo Lambrecht, Diretor Administrativo da Terra Santa Agro.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço www.terrasantaagro.com/ri, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

Informamos que a apresentação será gravada, e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a conferência, por favor, chame o operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Terra Santa Agro, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Alterações na política macroeconômica ou na legislação, e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Terra Santa Agro e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. José Humberto, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Humberto, pode prosseguir.

José Humberto Prata Teodoro Junior:

Bom dia a todos. Bem-vindos ao nosso *call* de resultados do ano de 2018 e 4T18. Foi um ano muito positivo para a Companhia, em que apresentamos EBITDA e lucro ajustado recordes em nossa história. O lucro foi de R\$42,3 milhões, e o EBITDA de R\$196,2 milhões.

Mantendo aquele padrão de comunicar sempre tentando analisar o resultado safra, esses R\$196,2 milhões se convertem em R\$185 milhões para o resultado da safra de 2017-2018, o que significa R\$1.752/ha de lavoura.

O destaque foi o algodão, que teve sua maior contribuição no EBITDA, com margem de contribuição de R\$158,5 milhões, contra R\$51 milhões na safra 2016-2017.

Em relação à safra 2018-2019, a colheita de soja finalizou, produtividade em linha com o ano passado. Quando acabarmos os embarques, teremos a produtividade efetiva final.

O plantio de algodão em uma janela muito boa, uma das melhores janelas que já plantamos o algodão em nossa história. E o plantio de milho também, bem plantado,

dentro de uma janela adequada. Então, a expectativa é positiva em termos de produtividade. Veremos mais detalhes adiante.

Na página três, temos uma abertura analisando o EBITDA e olhando a contribuição de cada cultura, como ele se comporta por ano safra. Dentro do resultado de 2018, temos um pedaço daquele EBITDA que é o ano safra 2018-2019, que é a soja que já estava plantada e foi reconhecida no resultado pelo ativo biológico.

Na hora em que olhamos na tabela o ano de 2018, conseguimos segregar, dentro de 2018, o que significa a safra a 2017-2018. Mas também, tinha um pedaço do resultado da safra 2017-2018 que estava reconhecido no ano de 2017, que era exatamente a soja que tínhamos plantada em 31 de dezembro de 2017.

Essa tabela abre por cultura para conseguirmos avaliar, e vamos para a tabela de baixo, em que temos o resultado da safra 2016-2017 e o resultado da safra 2017-2018. Tem um erro aqui, não é 2018-2019, é 2017-2018.

A margem de contribuição do algodão aumentou cerca de R\$107 milhões, a da soja diminuiu pouco mais de R\$20 milhões, e a do milho também contribuiu positivamente com o resultado do ano, com mais de R\$20 milhões.

Isso mostra a importância da diversificação das culturas, porque nem sempre uma cultura está boa, e aí podemos ter outra para compensar; e a importância de termos agilidade e flexibilidade para poder expandir ou retrainir a área de determinada cultura. No caso, houve um aumento significativo da área de algodão, especialmente por conta da expectativa, que acabou se confirmando, de um bom resultado.

Na última linha, temos uma comparação da safra 2016-2017 contra 2017-2018, de um EBITDA que vai de R\$84,918 milhões para R\$185,036 milhões.

Na página seguinte, temos o mapa de comercialização da safra 2017-2018. Aqui, temos a soja já 100% comercializada, o milho também 100% comercializado, com os preços conforme indicados aqui. O preço Nova York ficou em US\$1.009,72 para soja, e o Basis Premium em US\$55. Os custos de 'FOBização', que são os custos de elevação portuários, em US\$12,12, e o custo de frete, e aqui estamos falando do frete entre as nossas unidades produtivas e o porto, ficou em R\$308, o que nos gera um preço FOB Fazenda para a soja de US\$17,22/saca.

No milho, os preços também já estão todos fechados, CBOP em US\$401, Basis Premium em US\$73. 'FOBização', US\$11,5, e o frete um pouco menor que o da soja, R\$291/tonelada. Natural, pela demanda de frete variando ao longo do ano. Quando a produção de soja está no seu pico, os fretes são mais caros, pela alta demanda. O que nos gera um preço de milho de US\$5,12 FOB Fazenda.

No caso do algodão, também temos o zero, porque são casas decimais, é zero vírgula alguma coisa a fixar ainda. Já estamos com praticamente 100% fixado. Os preços MTM, olhando a última linha, os preços Nova York são de US\$0,7378, e o prêmio de 518 pontos. Esse prêmio engloba o prêmio Brasil, um prêmio de curva, o algodão comercializado em agosto e setembro acaba tendo um prêmio um pouco maior que o algodão comercializado em novembro e dezembro, e também os prêmios de qualidade da Companhia. Isso se traduz em um preço FOB porto de US\$0,7896.



Os nossos custos, para transformar isso no preço FOB Fazenda, de frete foram R\$367,82, e os custos portuários, de R\$135/tonelada de algodão.

Avançando para a próxima página, temos aqui uma comparação da safra 2016-2017 e 2017-2018, e uma estimativa, uma prévia do que estamos esperando para a safra 2018-2019.

No caso do algodão, saímos de uma margem de contribuição de R\$1.918/ha para R\$4.975/ha. Essa margem de contribuição é explicada por dois fatores: preço e produtividade. Produtividade, conseguimos ver aqui em cima que saiu de 268,2 @/ha para 287,9 @/ha.

Na tabela ao lado, temos aqui uma análise que está comparando a safra 2018-2019, que é a que está em andamento, com a 2017-2018. No caso da produtividade, estamos aqui com uma expectativa de que não haja grandes desvios. Potencialmente um pouco menor, porque o resultado foi realmente muito positivo na 2017-2018, mas em linha com o ano passado.

Em insumo, aí sim temos uma expectativa de aumento nos custos. Preços Nova York e prêmio também estáveis; custos logísticos estáveis; e nas despesas, temos também uma redução.

Caminhando para a soja, também temos aqui uma comparação da safra 2016-2017 com a 2017-2018, em que o número piorou um pouco, a produtividade ficou 0,7 sacas pior, foram 60 sacas em 2016-2017 e caiu para 59,3 em 2017-2018, um ano um pouco mais desafiador, mas, ainda assim, com produtividade em níveis muito bons. A explicação dessa queda se dá por fatores de preços e custos em relação à safra passada.

Em relação à próxima safra, 2018-2019, esperamos produtividades similares. Como já comentei, a soja já está colhida; nos insumos, estamos esperando a alta dos custos finais; preços em linha, preço CBO tem mais prêmio; custos logísticos, também em linha; e uma redução de despesas.

Na próxima página, nossa análise do milho. Temos aí um aumento importante, que foi de -130 em 2016-2017 para +320 em 2017-2018, explicados em boa parte por preço, mas um pedaço também pela produtividade, que saiu de 117,6 sacas para 126,6 sacas/ha.

Para a próxima safra, nossa expectativa de produtividade é que continue nos mesmos níveis da safra 2017-2018; os insumos também, com leve variação, mas nada muito significativo; os preços, CBOP mais prêmio, aí sim com uma redução, um pouco piores; custos logísticos um pouco piores; e as despesas um pouco melhores.

Em relação à safra 2018-2019, na página oito, temos aqui, para a soja, uma área já finalizada de 91.100 ha. A produtividade será reconhecida após todos os embarques; estamos estimando hoje em torno de 58,5 sacas/ha. O custo estimado em R\$2.845/ha está cerca de 15% superior à safra 2017-2018.

Para o algodão, a área de plantio está finalizada em 35.900 ha, um aumento de 13% em relação à safra 2016-2017. A produtividade estimada em 271,4, esse é nosso



orçamento para o ano, muito em linha com o do ano passado. O custo estimado do algodão está em R\$7.486/ha, 11% superior à safra 2017-2018.

No caso do milho, aqui separamos entre milho de alto potencial e de baixo potencial, que tratamos muito mais como uma opcionalidade, que varia muito da possibilidade de plantio dentro das janelas. Dependendo do ano, pode ser um ano mais desafiador, o plantio se alongar um pouco mais ou não. Assim, não ficamos obrigados a plantar uma área de milho maior e entrar em uma janela não ideal. Em um ano em que a janela permite, conseguimos expandir a área de milho. Como eu disse, flexibilidade acaba sendo muito importante para fazermos a nossa gestão operacional dentro do ano, dados os desafios da própria atividade.

No caso do milho, finalizamos o plantio em 24.800 ha, uma área menor que a área plantada em 2017-2018, 21% menor. A produtividade estimada segue em linha, 123,2 sacas, e o custo estimado do milho em R\$2.052, cerca de 6% superior à safra 2017-2018.

Na próxima página, temos aqui uma foto da comercialização da safra 2018-2019. Olhando para a soja, cerca de 83,2% do preço CBOP já fixado, o Basis Premium um pouco mais avançado, com 88,9%, o FOB com 92,4% e o frete com 84,8%.

Nesses números, temos o detalhe do preço que está fixado; o preço que está em aberto, temos marcado a mercado. E eles se traduzem em um preço FOB porto de US\$22,68/saca, ou um preço FOB Fazenda em US\$16,78/saca.

No caso do milho, temos 81% de todos os *frames* fixados, inclusive do frete e do Fobblings, aos preços como encontramos aqui. O pedaço em aberto, 19%, estamos marcando a mercado, o que se traduz em US\$10,43/saca, FOB porto, e US\$4,82/saca no preço FOB Fazenda.

Para o algodão, temos cerca de 75% fixadas para o Nova York e para o prêmio. Os preços se encontram aqui, US\$74,61 Nova York e US\$660 para o prêmio. O frete tem bem menos fixado, a maior parte será fixada, na verdade, conforme realizarmos. Então, estamos indo para o spot na contratação do frete. E os custos portuários têm cerca de 46% fixados a R\$144.

O que pode chamar a atenção é o prêmio do algodão do pedaço que está em aberto, que está só 36 pontos. Essa redução não é só por preço de mercado. O prêmio de mercado caiu, sim, um pouco, mas essa redução é por conta da qualidade do algodão. O algodão comercializado antecipadamente é um algodão de melhor qualidade, e como não temos a segurança da qualidade do algodão, o pedaço em aberto é, normalmente, algodão de pior qualidade que comercializaremos conforme a colheita vá acontecendo, conforme ela se aproxima e temos mais clareza de qual é a qualidade.

Então, já estamos prevendo aqui que a qualidade dos 25% que ainda não comercializamos é um pouco pior que a qualidade do algodão já comercializado. Mas isso se traduz em um preço de US\$0,7960 FOB porto, ou US\$0,7325 FOB Fazenda.

Na próxima página, temos uma análise da evolução da nossa dívida líquida. Olhando em Reais, houve um aumento de 9,7%, mas olhando em USD, uma redução de 6,4%. A gestão é feita toda em USD, do nosso custo de caixa, então faz sentido fazermos a

análise da dívida em USD, ela é de fato dolarizada. E isso significa que houve, na verdade, pagamento de dívida pela Companhia.

O caixa gerado, o *use of proceeds* desse caixa foi principalmente pagamento de juros, CAPEX, investimentos de manutenção, solos ou estrutura, um pouco de capital de giro pelo aumento da área de algodão, que é mais demandante de capital de giro, e o restante usamos para diminuir o nosso endividamento. Temos hoje uma relação dívida líquida/EBITDA ajustado de 4,3x.

Gostaria de passar a palavra agora para o Marcelo, para continuar a apresentação.

Marcelo Lambrecht:

Bom dia a todos. No slide 11, gostaria de apresentar o andamento do nosso plano de venda de ativos. É um plano que foi aprovado em maio do ano passado junto ao Conselho da Empresa, onde temos uma meta de venda de R\$103,8 milhões em ativos. Alguns deles são ativos ociosos para a Companhia, e esse é o grande motivador de se efetuar essa venda. Até o momento, até dia 15 de março, temos R\$41,7 milhões de ativos já vendidos.

Em relação a algumas linhas, em terras já vendemos quase R\$7 milhões de ativos; vendemos dois talhões de uma das nossas unidades de produção. São áreas marginais, e, para nós, arrendar áreas no Mato Grosso, com *yield* de mais ou menos 3%, faz sentido, porque o custo operacional é mais baixo quando comparado ao custo da nossa dívida. Então, essas vendas fazem sentido, no sentido de usar o dinheiro para liquidar dívidas mais caras.

Em relação a máquinas, aviões e frota, vendemos até um pouco mais do que estava na meta inicial de vendas, em relação a máquinas e frota, especialmente. Nesses últimos meses, percebemos que, além de vender máquinas ociosas e alguma frota, também estamos com a intenção de terceirizar algumas atividades nossas, aquelas que geram VPL positivo. E, nesse sentido, estamos buscando vender até mais que aquilo que já tínhamos como meta de venda, em especial na linha de aviões. Temos uma meta de vender R\$4,650 milhões, o que equivale a apenas dois aviões, e temos na nossa frota seis aviões.

Então, estamos avaliando, hoje, aumentar nossa meta de venda de ativos, terceirizando atividades, desde que essas terceirizações tragam para a Companhia um VPL positivo. Estamos em avaliação hoje para aumentar a oferta de ativos a vender.

No slide 12, falo um pouco sobre os resultados do ano de 2018, quando comparado ao ano de 2017. No ano de 2018, conforme o João Humberto já comentou, tivemos um lucro de R\$42,2 milhões no ano, e um EBITDA de R\$196,2 milhões, que são os melhores resultados já alcançados pela Companhia, em comparação com o lucro de R\$7 milhões obtido em 2017 e um EBITDA ajustado de R\$119 milhões.

Eu gostaria de chamar a atenção para a primeira linha, que é a receita líquida de produtos, em que estamos comparando uma receita de R\$841 milhões obtida em 2018 contra R\$679 milhões obtidos em 2017. O aumento da receita, que é de 24%, é especialmente motivado pelo aumento da receita de algodão em pluma no ano, que deu R\$146 milhões a mais em 2018 quando comparado a 2017. Nos próximos slides,

explicarei um pouco mais sobre a receita de cada cultura. Então, esse aumento expressivo da venda de algodão motivou esse aumento expressivo de receita.

Nosso custo aumentou 7%, e aqui, o CPV realizado também tem um componente, que é o aumento das áreas de algodão na Companhia, que têm um custo por ha mais alto que as culturas de soja e milho.

As despesas gerais e administrativas da Companhia em 2018, que foram de R\$35 milhões, são 8% mais baixas que as despesas verificadas no ano anterior, e elas reduziram especialmente pela redução da linha de gastos com pessoal em 12% em 2018, e das despesas de prestação de serviços em 22%. Essa mesma redução pode ser observada no comparativo dos trimestres, do 4T dos dois anos, e isso mostra o esforço da Companhia na redução das despesas gerais.

Eu gostaria agora de passar para o slide 13, onde comento um pouco mais sobre a questão da margem das culturas, que foi o grande motivador desse resultado mais robusto em 2018 quando comparado ao ano anterior.

Na primeira tabela, da soja, podemos ver que o movimento de soja no ano foi semelhante ao ano anterior. Nossa receita foi 7,4% menor; o custo unitário de venda de soja também foi um pouco menor, 0,9%. Por outro lado, tivemos também um custo menor de vendas de 8% e um custo unitário de produção em Reais/saca 1,5% menor. Isso fez com que a margem de cada saca vendida no ano fosse muito parecida, em torno de 2% maior apenas em 2018 quando comparada a 2017.

No caso do milho, tivemos um resultado da cultura muito melhor em 2018. O milho, 2017, tinha dado um prejuízo, uma margem de R\$-2,4 por saca, e em 2018 tivemos uma margem de R\$2,36 por saca de milho. Isso foi motivado por um aumento muito expressivo no preço médio de venda, de 22,7%, aliado a uma redução de custo unitário de 6,3%. Esse custo unitário, sua principal motivação é o aumento de produtividade na cultura.

Na página 14, temos a abertura do movimento de algodão no ano, o algodão em pluma e o caroço. O algodão foi o grande motivador do resultado da Companhia no ano, conforme dito anteriormente. Tivemos um volume muito maior de algodão vendido no ano quando comparado ao ano anterior, 52.000 toneladas contra 36.900.

O preço unitário de venda da pluma foi 26% superior ao ano anterior, e o custo unitário de produção da pluma foi 3% inferior, isso também motivado por aumento de produtividade. Isso fez com que a nossa margem unitária em Reais/tonelada da cultura passasse R\$1.233 em 2017 para R\$2.756/tonelada no ano de 2018. Esse foi o grande motivador para o nosso resultado ter sido muito mais expressivo no ano de 2018.

É isso que eu tinha para falar sobre o nosso resultado. Agora passo para a sessão de perguntas e respostas. Agradeço a todos pela participação.

Paulo Valaci, Versa Gestora de Recursos:

Bom dia. Parabéns pelo resultado do ano. Realmente, mostra o *turnaround* operacional que a Empresa tem feito. Eu tenho uma dúvida sobre o *outlook* que vocês apresentaram de preços, de custos e produtividade, com preço razoavelmente estável

na safra 2018-2019 comparada com a 2017-2018, custos um pouco piores, produtividade estável e despesas um pouco melhores.

O último fator, se não me engano, no release teve uma atualização sobre a intenção de plantio 2018-2019, e deve ter uma redução, também. E aí, eu gostaria de entender de vocês o *outlook* para geração de EBITDA na safra 2018-2019. Nesse balanço de todos esses fatores, o que vocês imaginam que deve ser o crescimento de EBITDA para essa safra?

A segunda pergunta é sobre o impacto do *trade war* entre os Estados Unidos e a China. Entendemos que, na medida em que você chega a uma resolução desse conflito, deveria haver um aumento da compra de soja pela China dos Estados Unidos e, eventualmente, uma redução da compra de soja chinesa aqui do Brasil. Se isso poderia impactar os prêmios existentes hoje na soja brasileira versus os Estados Unidos.

Sabemos que, pelo que já foi apresentado que vocês têm de preço fixado, não houve grandes mudanças na safra 2018-2019 versus 2017-2018. Eu gostaria de entender se vocês acham que para a safra seguinte poderia haver alguma mudança nesse cenário de preços a serem fixados ainda.

A última dúvida é se vocês acham que deve haver algum impacto de área plantada nos Estados Unidos e no Brasil por conta da resolução desse conflito. São essas as perguntas. Obrigado.

José Humberto Prata Teodoro:

Bom dia, Paulo. Obrigado pela pergunta. Em relação ao EBITDA, seu primeiro ponto, temos três principais culturas, o algodão com o maior percentual dentro do faturamento, soja em segundo lugar, próxima do algodão, e o milho com bem menos que os dois. E as culturas são cíclicas. Às vezes temos um bom momento de uma cultura, e não necessariamente todas as três estão no melhor momento.

Vimos na safra que se fechou um excelente momento do algodão. Na hora em que comparamos a margem do algodão, a margem teórica e hipotética, sem efeitos de produtividade, com números bem acima das médias históricas.

É natural esperar que isso caia conforme o tempo passe, afinal de contas, o produto é cíclico. O efeito disso é um aumento de área muito grande no Brasil; e não só no Brasil. Se a margem está boa, os mercados são todos conectados, isso acaba influenciando produtores em vários locais do mundo. Então, um dos efeitos é o aumento da oferta. Por isso a redução de margem.

No caso do algodão especificamente, existe um componente de demanda que também é muito forte, que na soja e no milho é menor, a demanda é bem mais estável. A demanda de algodão está um pouco ligada ao crescimento mundial.

Então, eu diria que, dentro desse EBITDA que acabamos de ver, tem um pedaço importante, que é ciclo. Com a manutenção das áreas da Companhia, a Companhia seguindo como ela está, não vejo um aumento de EBITDA para o próximo ano; pelo contrário.



Em relação ao *trade war*, ele gerou muita volatilidade, e isso colocou uma pressão de gestão de risco bem grande do nosso lado, e tivemos que fazer um acompanhamento bastante frequente, olhando diariamente e semanalmente como estavam nossas posições.

O preço da soja já não varia mais, então não há grande impacto para essa safra, para a safra que está plantada agora. Ele terá, sim, para a safra que plantaremos ao final desde ano de 2019, a safra 2019-2020, porque a incerteza continua.

Acho que com o *trade war*, não para a safra atual, de novo, para as futuras, o que temos aqui é uma migração mesmo, com a China importando menos dos Estados Unidos, mas não significa que os Estados Unidos deixaram de exportar, significa que foi uma 'dança das cadeiras'. O Brasil exportou menos para outros *players* e mais para a China, os Estados Unidos exportaram mais para outros *players* e menos para a China, gerando um novo equilíbrio mundial. Talvez sub-ótimo, porque existe a restrição do *trade war*. Sem a restrição do *trade war*, provavelmente estaríamos mais próximos do equilíbrio ótimo.

O que preocupa muito mais, e estamos acompanhando bem de perto, é a evolução da peste suína na China. Isso pode ter impacto na demanda por grãos e, aí sim, consequentemente, impactar o preço.

Acho que é isso. Enderecei todos os pontos.

Paulo Valaci:

Está claro. Muito obrigado, José Humberto.

Operador:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos agora a palavra ao Sr. José Humberto para suas considerações finais.

José Humberto Prata Teodoro:

Gostaria de agradecer a todos pela participação. Assim encerramos o nosso *call* de resultados referente ao ano de 2018. Muito obrigado.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 4T18 da Terra Santa Agro está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"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"