

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Terra Santa Agro sobre os resultados do 1T19. 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 *call* de resultados do 1T19 da Terra Santa Agra. Se caminarmos para a nossa primeira página, temos ali um resumo. O EBITDA ajustado do 1T ficou em R\$39,1 milhões, contra R\$36,6 milhões no mesmo período do ano passado.

O 1T é muito impactado pela safra de soja, basicamente, do ano 2018/2019, neste 1T. E o 1T18 também é muito impactado pela safra de soja, mas a do ano 2017/2018. Veremos em mais detalhes que, olhando puramente a safra de soja, este ano estamos um pouco piores que no ano passado, apesar de termos mostrado um número um pouco melhor, basicamente por outros fatores.

O prejuízo líquido da Companhia foi de R\$5,3 milhões no 1T, contra um lucro de R\$39 milhões no 1T18. Aqui, temos um impacto muito forte de uma conta de *hedge accounting* da nossa dívida em USD, que será descarregada ao longo deste ano em nosso

resultado, o que prejudicará a possibilidade de gerar lucros na última linha, como fizemos no ano passado.

A safra de soja já finalizada, ainda com um volume pequeno para ser expedido dos nossos armazéns, com a produtividade estimada ainda em torno de 58,5 sacas de soja. No próximo trimestre, já conseguiremos compartilhar com vocês o resultado final.

Estamos com um número bem acima da média do estado, e se considerarmos que a nossa Companhia planta uma área muito grande de segunda safra e, portanto, temos muita safra de soja precoce, e este ano foi especialmente difícil para a soja precoce no Estado do Mato Grosso, isso mostra que essa diferença contra a média do estado foi ainda mais desafiadora. Especialmente difícil para a soja precoce, porque o mês de novembro foi um mês de pouca luminosidade, o que atrapalhou muito essa soja mais precoce. Mesmo assim, conseguimos manter o número 4,4% acima da média do estado.

Nesse período, também, completamos a nossa renegociação das dívidas, que havia começado no ano passado, com Itaú e Bradesco, em que conseguimos alongar o prazo de pagamento, e conseguimos também uma redução no custo dos juros da dívida.

E também, aprovamos em nossa assembleia um aumento de capital de R\$50 milhões, com um bônus de subscrição, para cada ação do aumento de capital, dois bônus de subscrição, de mais R\$100 milhões, totalizando cerca de R\$150 milhões, dos quais R\$50 milhões imediatos e R\$100 milhões em até três anos, que esperamos que entrem no caixa da Companhia como aporte dos nossos acionistas.

Na próxima página, temos aqui uma visão um pouco mais detalhada do EBITDA. Este ano, incorporamos o IFRS 16, que é um ajuste por conta de contratos de longo prazo de arrendamento; o Marcelo falará em mais detalhes à frente. E o nosso EBITDA ajustado, não estamos considerando; consideramos o arrendamento como um gasto operacional e um gasto caixa. Portanto, ele é um gasto que deve ser, sim, deduzido do nosso EBITDA. E aqui, a margem de contribuição que estamos mostrando já considera esse ajuste.

Vemos aqui que no 1T19, o resultado da soja da safra 2018/2019 foi R\$29,980 milhões, contra o resultado da safra 2017/2018 no 1T18 de R\$38 milhões.

As outras variações são, principalmente, preços ou câmbio. Porque o resultado já estava reconhecido, mas a comercialização física que aconteceu no período foi com preço diferente daquele que havia sido reconhecido naquele momento, e isso gera um pequeno resultado positivo ou negativo, como conseguimos ver aqui, no resultado da safra 2017/2018, na última linha, R\$4,3 milhões de EBITDA.

Se compararmos só a safra 2018/2019 com a safra 2017/2018, 1T19 contra 1T18, vemos uma leve redução, de R\$36 milhões para R\$34,7 milhões.

Na próxima página, temos a evolução das últimas três safras da margem de contribuição do algodão. Na safra 2017/2018, nossa produtividade foi 268 @; na safra 2018/2019, quase 288 @/ha de algodão, e uma margem de contribuição de R\$4.752/ha.

Na safra 2018/2019, a que está plantada agora, estamos com a estimativa ainda original, inicial, de 271,4 @ de algodão. Do ponto de vista de produtividade, as coisas seguem muito bem. O algodão foi instalado em uma janela muito boa; a pressão de pragas, com os desafios normais, segue sob controle. Este ano está sendo um pouco chuvoso demais, em excesso, o que acaba prejudicando um pouco, principalmente as maçãs do baixeiro, mas também sob controle.

Então, mantemos assim a nossa expectativa positiva, mantendo o número original que tínhamos, até com leve viés de alta.

Em insumos, como já vimos comentando, na safra 2018/2019 temos um custo maior que o da safra 2017/2018, significativamente maior, principalmente com a alta dos principais insumos, químicos e adubo. Os preços Nova Iorque e o prêmio de mercado para a safra 2018/2019 estão em linha com a 2017/2018. O prêmio caiu recentemente, mas como tínhamos muito da safra já travada, como veremos mais à frente, mantemos um preço final para a Companhia em linha com o ano passado. Se estivéssemos com a posição toda aberta, estaríamos em uma situação um pouco pior.

O custo logístico também em linha. Houve muita volatilidade, greve dos caminhoneiros, tabela de frete, mas estamos conseguindo executar, e nossa expectativa é de que teremos um custo logístico em linha. E as despesas também, bastante alinhadas, sem grandes variações.

Para a safra de soja, como falamos, essa sim já concluída, produtividade em torno de 58,5 sacas/ha. Se compararmos a margem de contribuição, ela vinha em R\$823 na safra 2016/2017, R\$631/ha na safra 2017/2018, e na safra 2018/2019 podemos esperar um número um pouco inferior, dados os principais indicadores que comentarei agora com vocês.

Produtividade levemente inferior, 59,3 contra 58,5; custos com uma alta significativa, veremos mais à frente em detalhes; preços de soja, apesar da queda recente, ela nos pega já com praticamente 100% da comercialização realizados, ou seja, praticamente impacto nenhum, estamos com preço muito em linha com o do ano passado; custos logísticos, a mesma coisa, apesar de toda aquela instabilidade, conseguimos contornar. Não travamos fretes em momentos de pico, esperamos os momentos de volatilidade, de queda. A volatilidade tem altas e quedas, aproveitamos os melhores momentos para irmos travando o frete, e conseguimos manter os custos dentro de uma lógica razoável. E as despesas também seguem completamente sob controle, sem grandes variações.

Para o milho, também estamos com a safra em andamento. Estamos mantendo a produtividade estimada inicialmente. A lavoura segue muito boa, a chuva em excesso, no caso do milho, ainda não tem tido nenhum prejuízo, e potencialmente não deve ter.



O que pode acontecer é, se continuar a chuva em excesso, um pouco de problema de qualidade, mas também estamos preparados para contornar isso, compensando milhos de muito boa qualidade, dosando aqueles eventuais talhões, eventuais pontos em que a qualidade seja comprometida por um eventual excesso de chuva.

Produtividade bastante em linha, a safra segue muito bem. Em insumos, no caso do milho, os preços estão em linha com o ano passado, foram momentos diferentes de tomada de decisão. Como vimos comentando, estamos sempre olhando a margem esperada, o resultado esperado de cada cultura para tomar a decisão, e no momento em que tomamos a decisão de comprar os insumos, ela vem, normalmente, acompanhada de uma venda significativa das nossas commodities, de forma que não geremos um descasamento.

E, às vezes, o melhor momento de tomar a decisão da safra de soja não necessariamente é o melhor momento da safra de milho. Em momentos distintos, conseguimos bons negócios no caso dos insumos no milho.

Os preços, aí sim, um pouco piores, o que acaba compensando. Quando estávamos olhando a margem, apesar de os insumos estarem mais baixos, os preços não estavam tão bons, mas o lucro esperado estava dentro do que entendemos como bom ou razoável para a nossa tomada de decisão.

Custos logísticos também, acabamos capturando custos logísticos um pouco mais altos para poder conseguir fazer essa equação inteira de olhar a margem esperada daquela cultura.

Na próxima página, sete, aí sim temos alguns detalhes mais específicos. A área de soja foi de 91.000 ha, o custo estimado neste momento está em R\$2.856/ha, 16% superior à safra passada.

No caso do algodão, a área plantada foi de 35.900 ha, um aumento em relação ao ano passado, à safra passada, de 13%. A produtividade estimada ainda em 271,4 @, e o custo da safra de algodão também com uma alta de 15%, estimada em fechar em R\$7.779/ha.

No milho de alto potencial, plantamos quase 25.000 ha, uma área menor que a passada. A área total física da Companhia diminuiu, vemos pela própria área de soja também, que foi de 91.000 ha, contra mais de 100.000 na safra passada. E o custo estimado do milho, cerca de 7%, bem mais próximo do que quando analisamos soja e algodão.

Na página oito, temos uma foto da comercialização da safra 2017/2018. Vemos aqui a safra de soja com 98,7% comercializados. É questão de conseguirmos expedir todo o restante e fechar a comercialização. Estimamos, nas próximas semanas, chegar a 100%.

No caso do milho, estamos com 81% comercializados, e a comercialização aqui mantém também a mesma proporção entre preço CBOP e *basis premium*. Estamos monitorando o andar da safra. Com a evolução, começamos a ter muito mais confiança na produtividade, o que abre espaço para que possamos evoluir e aumentar esse percentual comercializado do milho.

No caso do algodão, é exatamente o mesmo racional do milho, estamos com 73% e, com a evolução da safra, aumenta nosso nível de confiança na produção total da Companhia, o que faz com que estejamos abertos, a partir de agora, a capturar bons momentos de mercado, usando sempre a volatilidade a nosso favor, e elevar esse percentual já comercializado de 73%.

Na página nove, acho que vale comentarmos um pouco sobre os desafios para a safra 2019/2020. Começamos a monitorar o lucro esperado da safra 2019/2020 no final do ano passado; ou seja, praticamente um ano antes de estarmos executando a safra de soja, e mais de um ano de estarmos plantando a safra de algodão e de milho, já estamos monitorando o lucro esperado.

E este tem sido um ano bastante desafiador. No mesmo período do ano passado, já estávamos com bastante das safras de soja e algodão comercializados, tanto com os insumos comprados quanto os produtos vendidos. E, desde o início do ano, não encontramos uma janela adequada, uma janela ideal, seja por preços de mercado, seja por custo dos insumos. Os insumos vieram com pressão muito alta de custos no começo do ano, e o ritmo de negociação segue lento, até mesmo por conta disso. Insumos são tanto os adubos quanto as sementes e produtos químicos.

Mas o grande desafio que encontramos pela frente vem marcado pelo problema da peste suína na China, que aparentemente, tomou proporções gigantescas. Estamos falando de uma quebra de 20% no rebanho suíno chinês, e o rebanho suíno chinês é cerca de metade do rebanho mundial. Isso, potencialmente, leva a uma redução na demanda de soja de cerca de 10 milhões de toneladas.

O reflexo disso, enxergamos no gráfico ao lado, o preço da soja despencando. E se os lucros esperados já não estavam bons antes de a febre suína africana tomar as proporções que tomou, hoje eles estão realmente em um cenário muito crítico para produção de soja.

Claro que há algumas compensações pontuais, aumenta a produção de suínos em todos os outros países, fora a China, mas, nem de longe, isso será necessário para compensar toda a falta de demanda da China por conta de grãos para ração animal desses suínos.

Esse desafio baterá muito forte na safra 2019/2020, e, uma vez controlada a peste, aí sim, teremos uma retomada da demanda pela China, porque irá reconstruir o plantel, e então poderemos ter um ano positivo para a soja. Mas dentro dos prazos, dos horizontes da expansão da doença, que segue acontecendo, não é que ela esteja controlada,

difícilmente esse cenário acontecerá para a safra 2019/2020. Potencialmente, teríamos uma safra melhor na 2020/2021, mas o nosso desafio aqui, neste momento, é a 2019/2020.

Em complemento a isso, também temos uma guerra comercial entre Estados Unidos e China, que traz bastante volatilidade para o mercado. Ora a situação para que irá se encaminhar bem, ora temos alguns retrocessos. Estamos agora em um momento de retrocesso, acho que o gráfico do algodão mostra um pouco disso. Ele não é impactado pela febre suína, porque não tem relação direta com a demanda de algodão; ele é impactado, sim, por essa guerra comercial Estados Unidos-China.

Então, na hora em que olhamos o cenário para a safra 2019/2020 de algodão, ele não é um cenário positivo. Pontualmente, por conta das notícias das últimas semanas, ele está pior ainda. Mas mesmo se estivéssemos olhando isso um ou dois meses atrás, estaríamos olhando para um lucro esperado do algodão bem abaixo da média histórica, ao passo que o lucro esperado do algodão da safra atual está acima da média histórica e da safra passada, bastante acima da média histórica. Também estamos monitorando, mas será um ano desafiador para o algodão.

Em contrapartida, temos o cenário macroeconômico brasileiro, que também traz bastante volatilidade, e, em alguns momentos, essa volatilidade acaba impactando a taxa de câmbio, o que contribui para aliviar um pouco o cenário ruim que eu acabei de comentar, de guerra comercial Estados Unidos-China e de peste suína africana.

Gostaria, então, de passar a palavra para o Marcelo, e depois eu volto, no final, para fazer mais alguns comentários em outros temas.

Marcelo Lambrecht:

Obrigado. Bom dia a todos. Na página dez, falarei um pouco sobre uma mudança na parte contábil a partir de 01 de janeiro de 2019, em atendimento à mudança que aconteceu no IFRS 16, esse IFRS trouxe mudanças no CPC 6 aqui no Brasil, na forma de contabilizar arrendamentos mercantis.

De acordo com essa nova norma contábil, nova regra de contabilização, os arrendatários de ativos precisam reconhecer o direito do uso do bem arrendado no seu útil e, em contrapartida, precisam reconhecer também todo o passivo do arrendamento até o final do contrato no passivo.

Aqui na Terra Santa, foram afetados por essa nova norma os nossos contratos de arrendamento de terras e parcerias agrícolas, que, ao todo, são 18 contratos, sendo que o mais longo deles vai até 2035. Então, esse passivo todo agora veio para o nosso balanço, e o ativo também; o aluguel do nosso escritório administrativo em São Paulo, e um contrato de aluguel de veículos no Mato Grosso. Esses contratos foram afetados pela nova norma.

A Empresa adotou como prazo de reconhecimento os prazos contratuais dos arrendamentos. No caso do arrendamento de terras e parcerias agrícolas, nossos contratos todos são atrelados ao valor da soja. Essa linha será afetada também pela variação monetária das mudanças do valor da soja ao longo do tempo, o que afetará tanto o ativo como o passivo.

E para o reconhecimento inicial desses instrumentos, usamos, como taxa de desconto para terras, a taxa de 8,64% ao ano para os contratos mais curtos, até 9,04% ao ano para os contratos mais longos. No caso do arrendamento de veículos e imóveis, estamos usando a taxa de desconto de 10,65% ao ano.

A página 11 mostra o efeito dessa mudança contábil em nosso ativo e passivo. Essa mudança é prospectiva, ela vale a partir de 2019 para frente. Então, em 2018 não foi equalizado o mesmo valor.

Nas linhas destacadas da página 11, podemos ver que, no ativo de direito de uso, temos um valor agora em 31 de março de 2019 que já é o valor presente dos contratos de arrendamento todos que temos em nossa Empresa, os falados agora há pouco. Em 2018, não tínhamos esse valor.

No passivo, temos a linha de arrendamento a pagar, que ficou um pouco mais elevada agora, com a adoção dessa norma no curto prazo. Estamos reconhecendo também contratos de parceria ali. Então, temos um valor de curto prazo, que seriam os valores que pagaremos em até 12 meses, e temos o arrendamento a pagar no longo prazo, que é o valor dos arrendamentos que são devidos a partir do 13º mês até o fim dos contratos. Essas foram as grandes variações que aconteceram no ativo e no passivo.

Na página 12, gostaria de comentar um pouco sobre o impacto que essa norma nova terá em nosso resultado. Como a forma de contabilizar os arrendamentos mudou, não teremos mais em nossa despesa e nosso custo um lançamento de aluguel ou arrendamento. Em substituição a isso, passaremos a ter despesa e custo de depreciação de direito de uso de bens arrendados, bens alugados, como despesa operacional, e esse valor de depreciação será menor que o valor do arrendamento que tínhamos até então.

Isso fará com que a nossa despesa e custo operacional sejam um pouco menores do que tínhamos até o ano passado, e um dos efeitos disso é que nossa marcação de ativos biológicos ficará um pouco mais alta a partir de agora.

Por outro lado, no resultado financeiro, reconheceremos o valor dos juros dos passivos de arrendamento, o que fará com que a linha de despesa financeira fique também mais alta do que tínhamos até 2018.

No fim do dia, esse balanço entre maior despesa operacional e maior despesa financeira será materialmente parecido, não haverá grande afetação no resultado do ano, mas haverá operações impactando sempre linhas da DRE.

Um pouco abaixo, na página 12, temos a movimentação que aconteceu nas linhas do ativo e do passivo ao longo do 1T. Como vocês percebem, na adoção inicial, tanto no ativo de direito de uso como no passivo de arrendamentos, o valor da adoção inicial é rigorosamente igual. E, a partir daí, o direito de uso dos ativos passa a ser depreciado de forma linear até o fim do prazo do contrato, e no passivo, acaba sendo capitalizado o juro, e depois amortizado pelo pagamento.

Então, o comportamento do ativo e do passivo será diferente. Tanto é que, no final do 1T, o valor do ativo de uso foi de R\$869 milhões, contra R\$132 milhões do passivo de arrendamento.

Podem ver que no 1T houve impacto de variação monetária no ativo de arrendamento, porque o valor da soja mudou durante o trimestre, e tivemos a depreciação do valor do direito de uso. Já no passivo, também tivemos variação monetária e o lançamento de juros do período, e tivemos também pagamentos de arrendamentos e aluguéis durante o período. Então, os saldos finais são impactados por esses movimentos.

Na questão do ativo e do passivo, então, o valor principal, que é o valor de terras, terá certa volatilidade ao longo do tempo a partir de agora, porque o valor da soja irá variar no decorrer do tempo e isso trará impactos no reconhecimento, tanto do ativo como do passivo.

Na página 13, falo um pouco sobre o resultado do 1T19 comparado com o 1T18. A nossa receita líquida de produtos durante o trimestre foi mais alta em 2019. Tivemos mais faturamento de soja e algodão em volumes.

Na linha de *hedge accounting*, o José Humberto falou um pouco, nós temos um impacto bem negativo neste ano, e teremos ao longo do ano um impacto mais negativo do que tivemos no ano passado. Reciclaremos um saldo alto que temos no patrimônio líquido, hoje, para resultado no decorrer deste ano. O impacto no 1T foi de R\$25 milhões, contra R\$1 milhão no 1T18.

A conta de custo de produtos vendidos foi também mais alta neste trimestre comparada ao ano passado, também muito em função do maior volume faturado de algodão e soja nesse período.

No nosso lucro líquido, apesar de o *hedge accounting* estar em linha nos dois trimestres, na despesa operacional nós fizemos, na linha de despesas gerais e administrativas, praticamente o mesmo valor nos dois trimestres, em torno de R\$11 milhões.

O que mudou no grupo de despesas operacionais foram basicamente as despesas com vendas, que tiveram um acréscimo de 38%, e esse acréscimo é decorrência do maior volume de faturamento de algodão em pluma no período, combinado também com um maior custo de frete nesse período em comparação com o mesmo período do ano passado.

Na linha de resultado financeiro, temos um resultado neste 1T19 em torno de R\$13,5 milhões mais elevado que no ano passado, uma despesa líquida maior. Uma parte desse valor já é o efeito da adoção do IFRS 16, tivemos R\$13,7 milhões de despesas de juros sobre arrendamento, um valor que não tínhamos no mesmo período do ano passado. E esse grupo do resultado financeiro também é afetado neste trimestre, em comparação com o ano passado, pelo maior patamar de USD, que neste 1T ficou em torno de R\$3,90, comparado com R\$3,30 do mesmo período do ano passado. Esse maior patamar de USD também afeta materialmente a conta de despesa financeira, já que nosso grande passivo financeiro é em USD.

Na linha de IR e contribuição social, tivemos também uma afetação grande nos dois períodos. No 1T18, houve um impacto positivo em nosso resultado em função da troca de regime tributário de apuração do imposto de renda e da contribuição social, que mudou de regime de caixa para regime de competência, o que trouxe um valor muito positivo para essa linha no ano passado, e este ano não temos esse impacto.

Tudo isso fez com que nosso resultado líquido do trimestre fosse R\$-5,3 milhões no 1T19, comparado com um valor de R\$39,160 milhões no 1T18.

No slide 14, trago um detalhamento um pouco maior do nosso EBITDA do período, também do 1T19 contra o 1T18. O EBITDA normal, o EBITDA sem ajustes do período foi R\$32,6 milhões em 2019 contra R\$30,718 milhões do ano passado, e o EBITDA deste ano já está sendo afetado pela mudança da norma da contabilização de arrendamentos.

Essa norma traz um valor mais alto de EBITDA, porque antes, nossos custos e despesas de arrendamento compunham o EBITDA normal, e agora, como essa conta virou para juro e depreciação, no EBITDA normal, ela deixa de fazer parte do EBITDA.

Porém, nós adotamos como critério voltar esses valores do IFRS 16 para o EBITDA ajustado. Tanto é que a parte marcada em vermelho aqui são exatamente os valores da afetação do IFRS 16 no EBITDA desse período de 2019, porque consideramos que o arrendamento é um custo operacional nosso e, além disso, é um valor caixa. Estamos todo ano pagando arrendamento. Então, na prática, não mudou.

Então, estamos voltando isso para o EBITDA ajustado, como forma de manter a comparabilidade do EBITDA a partir deste ano com o que vimos demonstrando até o ano passado na linha do EBITDA ajustado.

Na página 15, trago um pouco de detalhamento sobre a nossa receita e CPV dos produtos principais da Empresa, que são soja, algodão e milho. Em relação à soja, tivemos um faturamento neste trimestre de 240.000 toneladas, contra 246.000 toneladas no mesmo trimestre do ano passado. Isso é reflexo, um pouco, de a nossa área de soja ser menor nessa safra 2018/2019 comparada à safra anterior.

A receita de soja, por outro lado, foi maior, em função de o preço médio das vendas em Reais ter sido maior, muito em função da alteração do câmbio no período. O nosso CPV de soja foi mais alto que no ano passado porque o nosso custo de formação das lavouras, conforme o José Humberto já falou, está maior na safra atual do que foi no ano passado.

Em relação ao algodão, tivemos mais faturamento de pluma nesse 1T19 comparado com o ano passado. Tivemos uma produção mais elevada no ano passado em função de área e produtividade, e acabou passando mais estoque de passagem do ano passado para este, então temos mais faturamento neste ano, de forma que tanto a receita de faturamento da pluma, como o custo de pluma, também ficaram mais elevados no período.

Em milho, tivemos o valor de 3.000 toneladas de faturamento nesse período de 2019, também com uma sobra de estoque do ano passado, contra praticamente nada de faturamento em 2018, o que gerou uma receita líquida pequena, de R\$800.000 no período, contra R\$41.000 no ano passado.

Então, em relação a faturamentos, grosso modo, foi esse o faturamento que a Empresa teve no período.

Vou voltar a palavra agora para o José Humberto.

José Humberto Prata Teodoro:

Perfeito. Na página 16, conseguimos olhar um pouco da evolução da nossa dívida. Como vimos comentando, a Companhia tem um nível de endividamento ainda bastante elevado, e qualquer excedente de caixa, faz muito sentido que a primeira destinação a ser avaliada seja a redução da nossa dívida líquida.

E aqui, conseguimos ver que saímos de US\$237,5 milhões no 1T18 para US\$211,4 milhões. Ou seja, pagamos cerca de US\$16 milhões de dívida ao longo desse período, fruto da nossa geração de caixa operacional, principalmente, um pouco também entrando no programa de venda de ativos, que comunicamos em nosso *call* de resultados do trimestre passado.

Na próxima página, temos o detalhamento da renegociação da dívida bancária com os nossos principais credores, que são Itaú e Bradesco. O resultado da renegociação mostra claramente uma percepção de risco por parte dos credores bem melhor do que a anterior, porque conseguimos aqui uma redução na taxa de juros e um alongamento no prazo de pagamentos, o que, para a Companhia, é muito positivo. Saímos com uma parcela muito grande de vencimentos em 2022 e alongamos, suavizamos melhor o fluxo de pagamentos com uma parcela em 2025.

E na página seguinte, temos também um detalhamento da operação de aumento de capital que comentei, que, de novo, mostra o nível de compromisso e confiança na



Companhia vindo de nossos acionistas, que foi exatamente o que aprovamos em nossa assembleia de acionistas, que é, basicamente, o aumento de R\$50 milhões, com R\$100 milhões em bônus de subscrição. O preço de emissão foi o preço médio de R\$13,51 por ação, e o direito de preferência, é claro, será preservado. A operação tem que ser o mais democrática possível nesse contexto.

Aqui, temos mais detalhes, mas acho que não vale a pena entrarmos em detalhes. Gostaria, então, de encerrar minha parte e abrir para a sessão de perguntas e respostas.

Operadora:

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

José Humberto Prata Teodoro:

Muito obrigado a todos pela participação em nosso *call* de resultados. Encerro assim nosso *call* de hoje. Tenham todos um bom dia.

Operador:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T19 da Terra Santa Agro está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

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”