

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Terra Santa Agro sobre os resultados do 4T e ano de 2019. 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 está sendo transmitido simultaneamente pela Internet via *webcast*, podendo ser acessado no endereço [www.terrasantaagro.com/ri/](http://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 fiscal de 2019. Na nossa primeira página, queria aproveitar para fazer uma breve retrospectiva do ano de 2019, um ano que avaliamos como bastante positivo para a Companhia.

Tivemos um aumento de capital no começo do ano, junto com a renegociação e alongamento da nossa dívida. Em um momento muito positivo, conseguimos, além de alongar a dívida, baixar o custo em 1 p.p.

Também seguimos na execução do nosso plano de venda de ativos. Originalmente, havíamos nominado R\$100 milhões, e conforme as atividades foram andando, fomos tendo mais visibilidade e, com olhar muito crítico, olhando sempre o retorno sobre capital investido, essa base de ativos para venda aumentou, hoje está em torno de R\$120 milhões. Seguimos bastante ativos no plano, executando-o com muita diligência.



Fizemos o *kick-off* de um projeto de *data science*, um projeto que avaliamos como muito promissor. Está apenas engatinhando por enquanto, mas percebemos que o setor é muito carente de dados, e a Terra Santa tem dados muito organizados no sistema. Informações como que dia plantamos, o quanto choveu antes de plantar, o quanto choveu depois de plantar, qual era a análise de solo antes do plantio, qual foi a variedade plantada, qual foi o pacote de adubo utilizado, qual foi o pacote de químico utilizado, se o químico foi aplicado na data certa, se foi aplicado com atraso. Temos um nível muito detalhado de informações por talhão, e esperamos que esse projeto de *data science* venha a agregar em produtividade.

Avançamos bastante na criação de uma ferramenta de aprimoramento de gestão comercial. Na verdade, eu ampliaria aqui para gestão comercial e risco, porque, como temos falado, estamos sempre olhando o lucro esperado, e agora conseguimos, trabalhando com um time a seis mãos, time de compras, time de vendas e time de planejamento, a todo momento reavaliando safras futuras e tomando decisões; vocês verão, um pouco mais à frente, nosso mapa de exposição. Estamos muito satisfeitos com a evolução dessa gestão que estamos fazendo na Companhia.

Também demos o *kick-off* de um projeto de *supply chain*. Estamos revendo todo o nosso processo de compras, estamos em uma fase de organizar os dados para criar massa crítica, para poder colocar a análise em cima e, na sequência, começar a colocar inteligência e estratégia de compra. Esperamos também ter resultados financeiros, com melhores compras, melhor timing e melhor preço quando o projeto estiver finalizado. É um projeto longo, que está em andamento.

Tivemos a definição da emissão de valores da Companhia. Esse é um momento bastante especial, porque é um negócio que foi feito junto com a liderança da Companhia. Os valores, na verdade, não foram definidos, eles foram revelados. Eles estão vivos aqui dentro, e reforçamos aqueles que temos que reforçar. Também ressalta esse momento em que temos foco bastante grande em uma cultura organizacional que passa a dar mais poder para as pessoas, passa a demanda mais que as pessoas trabalhem em equipe, em conjunto.

Cocriação é uma palavra que tem sido bastante comum aqui dentro da Companhia, e esse novo momento de geração de caixa é o que nos permite avançar nessa mudança cultura da Companhia.

Ainda nesse ponto, temos agora um plano detalhado de melhoria do ambiente de trabalho. Ano passado, fizemos um plano ainda de muito alto nível, agora com uma escuta ampla e generalizada de todos os nossos colaboradores para entender a demanda deles, organizar com as possibilidades da Companhia e montar um plano de execução. Melhoraremos bastante nesse aspecto, também.

E, por fim, começamos a perceber, também, uma melhora no limite de crédito junto a praticamente todos os nossos parceiros, o que conseguimos ir gradualmente

convertendo em valor, à medida que decisões técnicas começam a sobressair-se sobre decisões financeiras. Mais crédito traz mais flexibilidade nas compras e nas vendas.

Em resumo, houve bastantes coisas que fizemos no ano, eu tentei capturar alguns itens principais. Queria agora entrar nos nossos números do ano, e aproveitar e passar a palavra para o Marcelo, nosso Diretor Administrativo.

**Marcelo Lambrecht:**

Bom dia a todos. Vamos começar falando sobre o lucro bruto das principais culturas da Companhia na safra 2018-2019, comparada com a safra 2017-2018.

No slide quatro, temos a variação do lucro bruto da soja. A soja teve um lucro bruto de R\$836/ha na safra 2017-2018, contra um lucro bruto de R\$728 na safra 2018-2019. As principais variações de lucro bruto, na parte da receita, tínhamos uma receita em Reais/ha maior na safra 2018-2019. Nossa produtividade na safra 2018-2019 foi um pouco menor que a produtividade na safra 2017-2018.

O preço da soja em USD na safra 2018-2019 também foi um pouco menor que na safra 2017-2018, em 3,7%. E na taxa de câmbio, tivemos uma variação positiva quando comparadas as duas safras. A safra 2017-2018 foi faturada com um câmbio médio de R\$3,43, enquanto na safra 2018-2019 foi R\$3,87. Então, tivemos uma apreciação de câmbio de quase 13% nas safras.

No lado do custo da soja, tivemos um incremento de custo em torno de R\$400/ha. As principais variações no custo são no preço dos fertilizantes, que aumentaram em torno de 6% da safra 2017-2018 para a safra 2018-2019, e também tivemos uma maior utilização de fertilizantes na safra 2018-2019, muito em função da maior extração de fertilizantes na safra anterior.

Outra variação na parte de custos é que os custos fixos da soja aumentaram R\$49/ha, e aqui é uma variação normal da inflação dos períodos.

Na parte do câmbio do custo, tivemos uma variação negativa de R\$230. O valor do câmbio no recebimento dos estoques de insumos foi em torno de R\$3,20, enquanto o câmbio de recebimento dos insumos da safra 2018-2019 foi de R\$3,90. Esses foram os motivos que fizeram com que o lucro da soja fosse menor na safra 2018-2019.

Em relação ao lucro bruto das culturas de algodão, tivemos também uma redução em Reais/ha de R\$4.256 na safra 2017-2018 contra R\$3.518 na safra 2018-2019.

Na parte da receita, nossa receita de algodão em Reais/ha aumentou em torno de R\$580. A grande questão do algodão foi o câmbio. Os preços do algodão entre as duas safras foram muito parecidos, assim como a nossa produtividade. Já o câmbio de faturamento da safra 2018-2019 foi em torno de R\$4,07, enquanto o câmbio de

faturamento médio da safra 2017-2018 foi de R\$3,90, então uma apreciação de 4,1% na taxa de câmbio.

Já na parte do custo, tivemos um questão de R\$6.833/ha na safra 2017-2018, em comparação com R\$8.127 na safra 2018-2019.

Em relação ao custo, as principais variações foram em relação ao uso de defensivos; tivemos R\$150 de variação nessa conta, usamos mais volume de defensivos na safra 2018-2019, em função de maior pressão de chuvas.

Em relação aos outros custos variáveis, na safra 2018-2019 tivemos um aumento de R\$300/ha. Na safra 2018-2019, nós aumentamos a área plantada da Companhia, e esse aumento de área plantada foi por terceirização do serviço de colheita. Tivemos mais serviço de colheita de terceiros nessa safra 2018-2019, e também aumentamos o *mix* de máquinas de rolo de colheita, quando comparado com máquinas de cestos. Essa mudança do *mix* de máquinas de rolo também traz consigo um aumento da necessidade de uso de lona para enfardamento do algodão colhido na lavoura.

O maior ofensor na ponta de custos foi o câmbio. Os insumos que recebemos na safra 2017-2018 foram recebidos a um câmbio médio de R\$3,20, enquanto os defensivos recebidos na safra 2018-2019 foram a um câmbio médio de R\$3,90. Essa variação de câmbio foi o principal ofensor na conta do custo do algodão entre as duas safras.

Falando do milho, partimos de um lucro bruto na safra 2017-2018 de R\$280, comparado com um prejuízo na safra 2018-2019 de R\$132.

Na parte da receita do milho, tivemos uma receita de R\$2.092 na safra 2017-2018, contra R\$2.022 na safra 2018-2019. Essa redução de R\$70 foi decorrente da produtividade da cultura, que teve uma variação de -4,4% quando comparadas as duas safras. O preço em USD do produto também teve uma queda de 6% comparadas as duas safras; tivemos um preço médio de US\$5,18 em 2017-2018, contra US\$4,87 por saca na safra 2018-2019.

O positivo na conta de receita do milho foi o câmbio. O câmbio médio de faturamento da safra 2017-2018 foi R\$3,70, enquanto o câmbio de faturamento médio na safra 2018-2019 foi R\$4,07.

Na parte do custo, saímos de um custo em Reais/ha de R\$1.812 na safra 2017-2018 contra um custo de R\$2.154 na safra 2018-2019. Aqui, os principais pontos que variaram foram as pontas dependentes de fertilizantes, que, somando as duas, dá R\$99/ha.

Aqui, entramos em áreas mais marginais da Empresa, em função do aumento das áreas de algodão. Esse aumento de áreas marginais trouxe consigo uma maior necessidade de utilização de sementes e fertilizantes nas lavouras.

Outra ponta que teve variação relevante foi a de outros custos variáveis, e aqui tem uma questão de um pouco mais de serviços de terceiros na cultura de algodão, e também um aumento relevante na ponta de combustível na cultura. Na ponta de combustível, tem um pouco de problema de alocação, um problema que estamos trabalhando para melhorar, para conseguir ter uma captura um pouco melhor de custos na safra 2019-2020.

Na parte do câmbio, tivemos uma variação de R\$157/ha no custo do milho. O custo médio de recebimento de insumos na safra 2017-2018 foi de R\$3,25, contra um custo médio de recebimento a uma taxa médio do câmbio de R\$3,90. Isso fez com que nosso custo de milho aumentasse de R\$1.812 para R\$2.154.

Vamos passar agora para o slide nove, onde comentamos sobre a variação do resultado do ano de 2019 quando comparado a 2018. No ano de 2019, o resultado do exercício foi impactado por três safras. Estávamos expedindo o estoque de passagem da safra 2017-2018 no 1S19; durante o ano tivemos toda a colheita e faturamento das culturas de soja e milho, e também já começamos a marcar a soja da safra 2019-2020; ao passo que, no ano anterior, também teve o impacto de três safras: 2016-2017, 2017-2018 e 2018-2019.

Vou direto à linha do resultado líquido. Tivemos, em 2019, um resultado líquido de R\$-134,7 milhões, comparado com um resultado positivo de 2018 de R\$42,262 milhões. As principais variações na parte do resultado, a primeira grande variação foi na linha de *hedge accounting*. A Empresa decidiu não designar mais alguns segmentos como *hedge accounting* a partir do mês de fevereiro de 2019. Então, neste ano, foi reciclado muito do valor que estava estocado no patrimônio líquido para resultado do exercício; R\$123 milhões que foram reciclados para o resultado, contra um valor de R\$22,6 milhões no ano de 2018, uma variação de R\$101 milhões na linha de *hedge accounting*.

A segunda questão, tivemos algumas provisões no final do ano de R\$23,250 milhões, de alguns recebíveis que decidimos fazer ajustes no final do ano. No ano passado, essa linha de outras despesas operacionais foi de R\$-1,824 milhão, então aqui tem uma diferença de R\$21 milhões na linha de outras despesas operacionais.

E tivemos uma variação na margem das culturas, que impactou nosso resultado bruto do ano de 2019, no valor de mais ou menos R\$35 milhões. Conforme já comentamos nos slides anteriores, o lucro bruto das culturas na safra 2018-2019 foi inferior ao da safra 2017-2018, e essa redução de margem das culturas acaba aparecendo no ano de 2019.

Nosso EBITDA do ano civil de 2019 foi de R\$116 milhões, comparado com um EBITDA do ano civil de 2018 de R\$196 milhões.

No slide dez, colocamos uma informação nova em relação ao EBITDA da safra acumulada. Como 2019 teve a afetação de três safras – 2016-2017, no final da expedição dos produtos; tivemos nesses dois anos, 2018-2019, toda a safra de 2017-



2018, e tivemos boa parte da nossa safra 2018-2019 já realizada até o final de 2019 – trouxemos aqui uma informação do EBITDA da cultura da safra inteira, que transcende um pouco o ano civil, traz uma melhora visualização de quanto foi o resultado da safra fechada.

Na safra 2016-2017, nós tínhamos um EBITDA ajustado realizado de R\$97,7 milhões; na safra 2017-2018, tivemos um EBITDA da safra de R\$180 milhões, uma safra que teve produtividade muito alta e uma diferença entre preço de venda e custo dos produtos maior em comparação com a anterior; e na safra 2018-2019, em função do que já falamos, que tivemos um estreitamento da margem entre venda e custo, tivemos um EBITDA da safra de R\$146 milhões.

A safra 2018-2019, se formos ver a linha de receita, está bastante inferior à safra 2017-2018. Houve estoque que passou de 2019 para 2020, ainda será realizado no 1T20. Então, até o final do safra, haverá um aumento de receita, despesas de venda e CPV.

Porém, todo o estoque de passagem da safra já está marcado em 31 de dezembro de 2019, motivo pelo qual o valor do EBITDA ajustado não deve se alterar materialmente até o final da expedição da safra.

No slide 11, falamos um pouco sobre a geração de caixa total de 2019. Neste ano de 2019, tivemos uma geração de caixa operacional positiva de R\$169 milhões. Tivemos uma entrada de caixa em decorrência da desmobilização de ativos de R\$19,5 milhões, e tivemos um aumento de capital de R\$50,3 milhões. Então, as entradas de caixa decorrentes da operação, com desmobilização de ativos e aumento de capital, foi um total de R\$238,5 milhões durante o ano.

Tivemos o pagamento de arrendamentos no ano de R\$46,7 milhões, pagamento de juros no valor de R\$69 milhões, e aquisição de imobilizado no valor de R\$19,9 milhões. Então, as saídas operacionais de investimento montam R\$137 milhões, aproximadamente. E tivemos, na parte de financiamentos, o valor de desembolso de R\$82 milhões, a diferença entre captações e pagamentos de principal.

Então, durante o ano, a Empresa gerou caixa positivo de quase R\$20 milhões, com amortização de dívida financeira.

No slide 12, mostramos um pouco melhor a variação do endividamento total da Companhia, onde fazemos uma ponderação de toda a dívida financeira e estrutural, dívida financeira para capital de giro e a dívida de alavancagem que temos com fornecedores de insumos, clientes e parcelamento de tributos.

No ano de 2019, fechamos o ano com dívida bruta ajustada de R\$1,204 bilhão, um caixa no valor de R\$50 milhões, e uma dívida líquida total ajustada de R\$1,154 bilhão. Dívida essa dívida pelo câmbio de fechamento do ano, essa dívida total equivale a US\$276 milhões, quando comparada a uma dívida total ajustada do ano de 2018 de US\$310,4

milhões. Então, durante o ano de 2019, tivemos uma redução total na nossa dívida de US\$24 milhões, fruto do desempenho operacional da Companhia durante o ano.

Neste momento, volto a palavra para o José Humberto, por favor.

**José Humberto Prata Teodoro Junior:**

Vamos para o slide dez. A ideia aqui é dar uma ideia para vocês de quais os níveis de exposição que a Companhia tem das safras futuras, haja vista a grande volatilidade nos mercados por conta, principalmente, do coronavírus.

Em relação à safra 2019-2020, temos uma exposição bastante reduzida. A soja já foi plantada, colhida, quase 100% comercializada, e está sendo expedida. Devemos terminar a expedição no prazo de mais um a dois meses. Então, nossa exposição aos preços de Chicago, CBOT, são 5,8% do nosso volume total. O *basis premium*, 3,3%, e a logística, 3,3%.

Em relação ao algodão, aqui temos nossa maior exposição, 36% da nossa produção da safra 2019-2020 ainda não estão comercializados. No restante, já temos o preço Nova Iorque fixado. Em relação ao *basis premium*, temos 50% do volume fixado e 50% ainda em aberto, e a exposição logística ainda é 100%. Realizaremos a logística pós a colheita e durante o beneficiamento. Em relação aos insumos, zero de exposição, todos os fertilizantes e defensivos de semente comprados.

Em relação ao milho, também estamos bastante avançados na comercialização. Comercializamos todos os *frames* em 80% da nossa produção esperada. Então, nossa exposição aos preços de milho é de cerca de 20%. Em relação a fertilizantes, defensivos e sementes, também já 100% comprados.

Ainda nessa página, temos um termômetro do que significam essas exposições, os preços que nós temos fixados e o que está em aberto em uma visão de marcação a mercado; ou seja, nosso preço médio final e a relação entre os preços de venda e os preços de compra.

Conseguimos ver aqui, para a safra 2019-2020, uma expectativa de relação entre custos e receitas em linha com os níveis históricos, parâmetros históricos da Companhia, falando dos últimos quatro, cinco anos da Empresa. Para o algodão, um pouco pior do que os parâmetros históricos para a safra 2019-2020, e o milho um pouco melhor que os parâmetros históricos.

Quando olhamos a safra 2020-2021, aí sim, temos uma exposição bem maior. Temos cerca de 56% do nosso volume esperado de soja ainda exposto em Chicago, *basis premium* de 58,9% e logística de 53,5%. Lembrem-se de que estamos falando aqui de uma safra que será expedida em janeiro, fevereiro e março de 2021.

Em relação aos custos, não temos nenhuma exposição em fertilizante, temos 33% de exposição nos defensivos e 100% de exposição nas sementes. O que estamos fazendo, como mencionei no início, é que estamos andando *pari passu* nas compras e nas vendas, sempre mirando nossa relação de troca, o spread entre aquilo que estamos comprando e aquilo que estamos vendendo.

Os números da soja apontam para um nível de lucratividade bastante positivo quando olhado em Reais/ha; em USD também, mas os números indicam Reais/ha. Então, nossa expectativa é que, nas próximas semanas, avancemos bastante na compra dos defensivos e das sementes, e também na comercialização dos preços em Chicago e do prêmio para a soja, e que consigamos, assim, garantir uma lucratividade em Reais/ha em níveis muito bons, quando comparado a parâmetros históricos.

Já no algodão, o cenário é bem mais desafiador. Conseguimos até agora uma boa relação apenas em parte dos fertilizantes e parte dos defensivos. Por isso, enxergamos que temos 83% ainda de exposição aos preços internacionais em Nova Iorque, tendo 17% do preço já fixado. O *basis premium* ainda 100% exposto, e a logística também, 100% exposta. E, quanto vamos para as contas de custo, temos 37% do fertilizante exposto, 90% do defensivo e 100% de sementes. E também, com lucro esperado ruim, olhando nossos parâmetros históricos para o algodão.

No milho, temos cerca de 28% do nosso preço exposto; ou seja, já fixamos pouco mais de 70% do preço do milho, e aí todos os *frames*: Chicago, prêmio e logística. E, em relação ao fertilizante, ainda temos 37%, basicamente nitrogenado, e enxergamos que pode haver boas oportunidades agora, principalmente com a queda do petróleo. Em relação aos defensivos, não temos mais exposição, e temos 100% de exposição à semente de milho, e também deveremos reduzir essa exposição para o milho nas próximas semanas, a um lucro esperado bastante positivo quando comparamos com o padrão histórico da lucratividade de milho para a Companhia.

A exposição que resta falar aqui, que não está no resultado, é a exposição cambial. Vocês viram o Marcelo passando pelos números, ela, de fato, impacta nosso resultado, mas o número que está lá não tem gestão ativa no número do resultado. Ele é o USD do dia de faturamento, o USD do dia da compra. A gestão do USD é feita mais para baixo, olhando o DRE.

Então, do ponto de vista de exposição cambial, temos uma exposição próxima de zero olhando os próximos 12 meses da Companhia. Quando começamos a olhar a safra 2020-2021, já começa a haver uma exposição positiva, e passamos a ser beneficiados por essa desvalorização cambial.

O que tínhamos para falar hoje era isso. Agradeço a participação de todos, e passo 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 as suas considerações finais.

**José Humberto Prata Teodoro Júnior:**

Muito obrigado a todos pela participação. Espero que tenha conseguido esclarecer alguns pontos, principalmente nesse momento de bastante volatilidade que estamos vivendo hoje.

Muito obrigado. Encerro assim nosso *call* de resultados do ano fiscal de 2019.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T e ano de 2019 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”