

**Lucy Sousa:**

Boa tarde a todos, analistas, associados Apimec, demais profissionais de investimento, investidores. É com muita satisfação que eu, Lucy Souza, representando a Apimec, estou com a Companhia de Ferroligas da Bahia, a Ferbasa, que faz parte do nível 1 de governança corporativa.

Estão compondo a mesa os senhores: Márcio Barros, Diretor Presidente, Ana Paula Oliveira, Diretora Administrativa, Heron Albergaria, Diretor Financeiro de RI, Claudinei Pedrosa, Diretor Comercial, Wanderley Lins, Diretor de Mineração, Sebastião Andrade, Diretor Florestal, e Oseias Fiau, Diretor Industrial.

Eu gostaria de lembrar aos participantes que o encaminhamento de perguntas deverá ser feito pelo webcast da MZ.

Então, passo a palavra ao Sr. Márcio para a abertura da sessão.

**Márcio Barros:**

Boa tarde a todos. É um prazer recebê-los em nossa reunião pública referente ao 3T20, aos 9M20. É com satisfação que estamos compondo a mesa com toda a Diretoria colegiada para atender aos nossos investidores, acionistas e ao público em geral.

Vou falar um pouco sobre a visão institucional da Companhia, depois passarei a palavra à nossa Diretora Administrativa, Ana Paulo, para falar acerca do nosso programa de RSE e das ações de covid-19 implementadas ao longo dos 9M20.

Por favor, podem passar para o próximo slide. Essa é a nossa agenda. Como eu falei, vamos falar sobre nossa visão institucional. Em seguida, teremos as apresentações de cada diretor respectivo responsável por sua área, falaremos sobre todos esses temas que estão na tela para os senhores e senhoras.

Como a grande maioria já sabe, a Ferbasa foi fundada pelo engenheiro Dr. José Gorgosinho de Carvalho Filho há exatamente 59 anos; ano que vem, completaremos 60 anos de muita luta, muita vivência para chegarmos até aqui como uma empresa sólida e reconhecida no mercado.

A Ferbasa, como todos sabem, é a única produtora integrada de ferrocromo das Américas e a maior produtora de ferroligas do Brasil. Ela está posicionada entre as 36 maiores empresas do Nordeste, e também entre as 10 maiores empresas da Bahia. Na última avaliação em análise, a Ferbasa avançou um pouco nesse ranking no estado da Bahia.

A Ferbasa é uma empresa verticalizada. Temos nossa atuação na área de mineração, na área florestal, na metalurgia e na geração de energia elétrica. Estamos buscando, com outros projetos estratégicos, ampliar essa verticalização, e isso será apresentado mais à frente, no dia de hoje.

Atualmente, a Ferbasa gera aproximadamente 4.000 empregos diretos e indiretos, em todas as regiões onde atua. É um grande pilar da Ferbasa estar inserida nessas comunidades, apoiá-las e ajudá-las, nas comunidades locais onde nós temos nossa atuação direta. Essa é uma grande preocupação da Ferbasa. Nosso programa de RSE demonstra muito isso, e ele será também abordado mais à frente.

Nós temos uma grande e forte atuação nos programas de responsabilidade socioambiental do estado da Bahia. É um programa que muito nos dá orgulho. Dedicamos aproximadamente R\$10 milhões anualmente a esse programa, e essa é uma das nossas grandes características.

Hoje, estamos com uma posição bastante estratégica de mercado. Temos como principais clientes as maiores siderúrgicas do mundo. O ano de 2020 está sendo bastante desafiador.

Temos tentado alterar o mix para o mercado externo em virtude da situação do mercado nacional, mas estamos trabalhando e projetando, e ao final da apresentação eu falarei um pouco, nos desafios para 2021, para que, com o retorno do crescimento do mercado nacional, possamos voltar a balancear esse mix de venda, tanto no mercado interno como no externo.

Este slide apresenta nossas unidades de negócio, um resumo das nossas principais unidades de atuação. Temos a mineração de cromo, em que produzimos o *hard lump* e o concentrado, aproximadamente hoje com 594.000 toneladas/ano. Uma unidade que possui 1.466 colaboradores.

Nós temos as minas em Campo Formoso e a mina em Andorinha. Andorinha é nossa mina subterrânea, Campo Formoso é nossa mina a céu aberto.

Temos também ao longo do litoral norte da Bahia uma produção florestal, com 133.000 toneladas ao ano de biorredutor, que detém aproximadamente 500 funcionários.

Temos a nossa unidade metalúrgica, nosso polo metalúrgico, que fica situado na metalurgia em Ipojuca, uma cidade que fica a 75, 80 km da capital Salvador, e esse polo tem 1.704 colaboradores.

Nossa unidade corporativa fica situada na capital Salvador, com aproximadamente 116 colaboradores em dois andares, em um edifício que hoje fica situado em uma das principais avenidas da capital.

E temos, obviamente, nosso complexo, a BW Guirapá, adquirida no ano de 2018, que hoje detém 92 aerogeradores e 69 colaboradores.

Então, em resumo, temos uma atuação em aproximadamente 16 municípios, como já falamos, com 4.000 colaboradores diretos e indiretos, e hoje temos um recolhimento de aproximadamente R\$120 milhões em impostos e contribuições para todo o estado da Bahia nos últimos quatro anos.

Acho que quase todos conhecem as nossas operações. Este slide demonstra a verticalização das operações das nossas unidades para produção das ligas de cromo. Temos a mineração de cromita, como já falei, nas cidades de Andorinha e Campo Formoso, mais a produção da cal virgem, e isso tudo com o objetivo de produzimos o ferrocromo.

Hoje, nossa capacidade está em torno de 214.000 toneladas/ano, com uma produção para oito fornos. Nós produzimos nesses fornos de alto carbono o ferrocromo alto carbono, o ferrocromo baixo carbono e o ferrosilício cromo.

Este slide demonstra a verticalização das nossas operações nas nossas unidades de negócio para a produção das ligas de silício. Hoje, temos a produção do biorredutor, como já falei, de 138.000 toneladas/ano ao longo do litoral norte do estado da Bahia, e mais as minas de produção de quartzo, aproximadamente 100.000 toneladas de produção por ano de quartzo, todas voltadas para nossos seis fornos de ferrosilício que hoje detêm a capacidade de produção de 112.000 toneladas/ano. Esses fornos eles produzem o ferrosilício standard e o ferrosilício HP.

E aqui, a nossa unidade de negócio de geração de energia, a mais recente, adquirida em 2018, a BW Guirapá, com 92 aerogeradores. São sete parques eólicos, com 70 MW. Temos uma garantia física de 78,1 MW médios, e temos, assinado com o governo, um PPA que tem validade até 2034. A partir de 2024, 30% dessa demanda de é energia atendida na nossa fábrica.

Esse é um tema que está muito em voga, o ESG. Apesar de ser um tema que recentemente todos têm falado, a Ferbasa já se posiciona sobre o tema há muito tempo. Então, achamos interessante trazer um pouco para vocês, acionistas, investidores e público em geral, nossos pontos de ação sobre o ESG.

No aspecto ambiental, a Ferbasa há alguns anos já reestruturou a sua área ambiental. Nós temos uma área específica para cuidar dos assuntos de meio-ambiente. Há algum tempo também, já temos um reserva legal muito acima do exigido por lei. Os nossos fornos na metalurgia, 100% já se utilizam dos filtros de manga.

Já temos estabelecido o nosso programa de gerenciamento de resíduos sólidos. Já usamos no processo de produção de ferroligas de o biorredutor, e já nos utilizamos há vários anos do uso de energia limpa e renovável, mais recentemente com a aquisição também da BW Guirapá.

No aspecto social, como todos sabem, temos como controladora a Fundação José Carvalho, iniciada em 1975, a qual falarei um pouco mais à frente, que possui seis escolas próprias. São 650 postos de trabalho gerados diretamente, e tem aproximadamente 4.000 alunos beneficiados.

É o nosso programa Aqui Tem Ferbasa, nosso programa de responsabilidade social, com inúmeras ações das quais nos orgulhamos muito. E aí há um resumo dessas ações, que serão explicadas e demonstradas mais a fundo pela nossa Diretora Administrativa, Ana Paula. O Ferbasa Educa, nossa horta, o Canta Luiz e o Um Campeão na Escola.

Para finalizar o ESG, nossa governança. Há alguns anos, já estruturamos a nossa área de RI. Recentemente, neste ano, publicamos o nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade, que falarei no slide seguinte.

Já instauramos, desde o início, o Conselho Fiscal. Como Lucy mencionou, estamos um nível 1 de governança da B3. Já estruturamos também em uma área de Gestão de Riscos e Compliance, e também a companhia já possui comitês estratégico de RH e de auditoria, que são passos que confirmam o avanço da governança da Ferbasa.

Esse é o nosso relatório de sustentabilidade. Convido a todos para que acessem nosso site e tenham a oportunidade de ler o nosso relatório de sustentabilidade. Foi um grande desafio a publicação desse relatório, mas nós conseguimos fazer neste ano de 2020, e ele consolida as nossas principais realizações e resultados obtidos no ano de 2019. É um projeto contínuo, ano que vem publicaremos nosso segundo relatório de sustentabilidade. Essa é mais uma demonstração do avanço no ESG da Ferbasa.

E eu não podia deixar de mencionar e falar um pouco sobre a Fundação José Carvalho, nossa acionista controladora. Praticamente, detemos um modelo único no Brasil, onde uma fundação é acionista majoritária de uma empresa privada. Essa é uma 'pizza' que demonstra o controle da Fundação José Carvalho, com 51% consolidados das ações ordinárias e preferenciais, 13% são pessoas jurídicas, estão no poder de pessoas jurídicas, 32,4% de pessoas físicas, e temos algumas ações em tesouraria da Ferbasa, o que representa 3,6%.

A Fundação José Carvalho já possui 45 anos, educando de forma gratuita essas crianças em seis escolas próprias, com dois projetos socioeducativos. Como falamos, são 650 postos de trabalho gerados diretamente, aproximadamente 4.000 alunos atendidos, e aproximadamente 150 educadores, 12 no núcleo pedagógico.

Essa é a Fundação José Carvalho, a qual a Ferbasa se orgulha em ter como controladora. Nosso objetivo maior é atender à fundação e a todos os senhores e senhoras acionistas e investidores dessa Companhia, que se orgulha de ser baiana e se orgulha em atender e ajudar ao crescimento do país.

Agora vamos apresentar as nossas entregas para a sociedade. Vou passar a palavra para a nossa Diretora Administrativa, Ana Paula. Ela falará um pouco sobre o nosso programa Aqui Tem Ferbasa, nosso programa de RSE e as ações que forem implementadas ao longo de 2020 para combater essa doença terrível, que é a covid-19.

Ana, fique à vontade. Muito obrigado a todos, e eu retorno ao final para falarmos sobre nossos desafios e perspectivas para 2021.

**Ana Paula Oliveira:**

Obrigada, Márcio. Boa tarde a todos e todas. É um prazer participar da Apimec e falar um pouco sobre o nosso programa de responsabilidade social Aqui Tem Ferbasa.

O Aqui Tem Ferbasa atua cinco linhas principais: educação, desenvolvimento rural e comunitário, esporte, arte e cultura e meio-ambiente. Sua essência é pautada nos propósitos e visão humanista do nosso instituidor, que acredita que uma empresa precisava transcender os objetivos essenciais como o lucro e a geração de empregos, e adotar uma postura sempre proativa quanto à melhoria do meio, dos impactos ambientais decorrentes de suas atividades e da mitigação das questões pessoais que tanto atrasam o desenvolvimento das localidades onde atuamos no Nordeste brasileiro, uma das regiões mais pobres do país.

O programa está assentado em alguns princípios básicos, como promoção de boas práticas e educação ambiental, respeito às leis, valorização da cultura local, educação para o desenvolvimento humano e cidadania, respeito aos interesses dos nossos públicos, busca constante do diálogo aberto e construtivo com todos os públicos, e observação do código de conduta e seus princípios éticos e legais.

Mas podemos ir muito além, e dizer que a Ferbasa já nasceu com o DNA da responsabilidade socioambiental. Seus valores vanguardistas refletem os princípios da sustentabilidade. Quando ainda não havia nem obrigatoriedade legal, já tínhamos iniciativas voltadas à formação profissional e educacional, o que nos rendeu em 1989 o título de Empresa Cidadã concedido pela revista Exame.

Aqui, temos alguns números. São dez projetos, o Márcio falou um pouco sobre alguns deles, como Apoio à Cultura da Terra, Boa Leitura, temos o Ferbasa Cultural, o Campo é a Semente, Escola para Todos, Profissão Talento, Educação Ambiental, Ação Esporte, Nosso Cidadão, e o Circuito Cultural Ferbasa.

Esses dez projetos são subdivididos em 21 subprojetos. Investimos anualmente cerca de R\$10 milhões em 24 municípios baianos onde temos atuação, no entorno, e atendemos cerca de 130.000 pessoas.

Como a nossa principal linha de atuação é a educação, que constitui o pilar central de todo o nosso programa de responsabilidade social, e o tempo é muito apertado para falar de todas as ações, resolvemos falar do Ferbasa Educa.

O nosso instituidor ele acreditava que a educação é única transformar gerações. Já tínhamos, através da Fundação José Carvalho, um meio de oferecer educação de qualidade aos nossos jovens, muitos deles filhos de nossos funcionários. Agora, precisamos pensar na comunidade, na continuidade da educação de nossos colaboradores próprios e terceiros.

E assim nasceu o Ferbasa Educa, em 2014. Além de aumentar o nível de escolaridade desse público, ele cria condições para o crescimento pessoal e profissional, um dos nossos valores, e assim oportuniza a evolução de uma carreira dentro da Companhia. Esse é um dos projetos que nos enche de orgulho e nos faz acreditar que um futuro digno a todos é possível.

E então chegou 2020, e o ano início de uma forma muito diferente para nós; na verdade, para o Brasil. A pandemia de covid nos deixou em estado de alerta. Em 18 de março, com avançados casos no Brasil, nós decidimos colocar 100% do nosso escritório corporativo em home office e afastar das atividades presenciais nossos colaboradores acima de 60 anos e os crônicos.

Nós adotamos um rígido protocolo médico e sanitário, que contou com a orientação de uma médica infectologista, que foi desdobrado em ações em todas as unidades fabris. Nossa missão é proteger nossos funcionários e criar um ambiente seguro para que permaneçam trabalhando presencialmente.

Dentre as várias iniciativas que nós tomamos, temos aqui o teletrabalho para as funções administrativas, afastamento imediato dos colaboradores que apresentem sintomas gripais, aferição da temperatura em todos os transportes e entradas das unidades, obrigatoriedade da utilização de máscara, uma orientação ostensiva e massiva para a higiene das mãos e disponibilização de álcool em gel em todas as áreas comuns, sinalização do distanciamento social mínimo exigido em refeitórios, vestiários, áreas de grande circulação; criação de um canal de atendimento direto e gratuito com nosso setor médico, com o 0800, para atender os colaboradores próprios, de terceiros, esclarecer dúvidas, informar sobre sintomas e receber orientações.

Também tivemos a antecipação da campanha contra a gripe e a suspensão de viagens, reuniões presenciais, presenças em eventos e treinamentos, razão pela qual estamos fazendo online hoje.

Mas essas ações não se limitaram ao público interno. Nós atuamos nas comunidades, apoiamos os poderes públicos e criamos uma rede de apoio para minimizar o sofrimento das pessoas mais carentes.

Aqui é um resumo de algumas ações que fizemos nesses nove meses, como a adoção de mais de 300.000 em equipamentos hospitalares, doação de aproximadamente 7.500 cestas básicas, doação de 1.000 testes rápidos de covid, dois respiradores também foram doados para o governo do estado, e também participamos na cota com mais um respirador. Apoiamos a instalação de um centro de atendimento especializado covid em Andorinha, onde está localizada nossa unidade da mineração e mais distante dos centros de atendimento médico.

Distribuímos folders com orientações de prevenção, é muito importante conscientizar a população acerca dos cuidados básicos que são tão importantes para poder evitar essa mazela. Instalamos postos de triagem nas rodovias para aferir a temperatura, observar as condições clínicas dos nossos motoristas, com a intenção de proteger não somente esses motoristas, mas também os nossos colaboradores e as comunidades, as pessoas das comunidades. E, por fim, nosso programa de voluntariado distribuiu uma tonelada de alimentos, beneficiando mais de 400 famílias.

Fazendo um balanço das ações que nós tomamos nesses nove meses de pandemia, tivemos na Ferbasa 278 casos. Graças a Deus, não tivemos nenhuma perda. Até ontem, nós tínhamos um caso ativo e cinco casos em quarentena.

Mantivemos a produtividade tanto nas nossas unidades operacionais, quanto na área administrativa. Mas nós entendemos, estamos cientes de que a doença está aí e, até temos uma vacina para nos protegermos, precisamos nos manter vigilantes, reforçando a necessidade de continuarmos adotando todas as medidas protetivas.

Nós já temos um protocolo sanitário pronto para o retorno das atividades administrativas, que estão sendo reavaliadas a cada 15 dias, e esperamos que logo tudo isso faça parte apenas de uma história a ser contada.

Muito obrigada. Passo a palavra agora para o nosso colega Heron.

### **Heron Albergaria:**

Boa tarde a todos. É um prazer estar aqui novamente nessa apresentação pública da Ferbasa. Vou começar desejando saúde a todos, complementando as palavras da Ana, porque acho que é o mais importante nessa circunstância que o mundo vive.

Vamos fazer um apanhado dos resultados dos 9M20. Em relação a um comparativo dos 9M20 com 9M19, temos um EBITDA ajustado que atingiu R\$307 milhões, apontando um aumento de 48,8% em relação aos 9M19. Nossa geração de caixa foi de R\$160 milhões neste ano, nesses 9M. Nosso lucro líquido chegou a R\$32,5 milhões, caiu 85,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

Tivemos crescimento de 13,3% no volume de vendas, com um crescimento de 56% no mercado externo e redução de 21% no mercado interno. Essa mudança de mix explica muito do que foi este ano de 2020 para a Ferbasa. Não foi uma mudança espontânea, foi uma alternativa ao cenário de contração no mercado interno e de surgimento de oportunidades no exterior.

Tivemos a valorização de 29,5% no USD médio praticado, e uma redução de 18,4% nos preços médios de venda, que é uma contrapartida dessa desvalorização cambial, é importante lembrar, e também é um ponto relevante desse cenário de 2020 porque o patamar dos preços já estava abaixo do ano passado

Tivemos a exportação de 88.200 toneladas de minério de cromo, aumento de 180% em relação ao mesmo período do ano passado, o que vem confirmar a ação estratégica da Ferbasa de se consolidar como empresa exportadora regular de minério de cromo.

Tivemos a expansão de 25,6% na produção de ferroligas, destacando as ligas de cromo, que avançaram 41%, e as ligas de silício andaram de lado. Nosso resultado financeiro foi impactado em R\$154,9 milhões, fortemente influenciado pelas operações de hedge cambial. Farei uma explicação sobre isso.

Em relação ao covid, a Ana comentou bastante as ações da Companhia, e felizmente conseguimos manter o funcionamento das nossas atividades operacionais dentro da normalidade.

Falando do desempenho operacional da produção de ferroligas, à esquerda os senhores podem ver a produção das ferroligas. Na barra cinza, as ligas de cromo, na barra vermelha, as ligas de silício, e ao final a comparação entre os 9M dos anos.

Então, o crescimento da produção de 9M20 frente aos 9M19 foi uma associação do incremento de 41,7% na produção das ligas de cromo e de apenas 1,2% nas ligas de silício.

No 3T20, os impactos da pandemia no mundo se refletiram intensamente sobre a demanda pelo ferrosilício HP. Por que isso ocorreu? Por causa do caso do efeito da pandemia, principalmente no Japão, o principal destinatário dessa liga. Então, no 1S20, tivemos um volume de vendas bem dentro daquilo que esperávamos de HP, e no 2S ele já foi bastante resultado.

E tivemos a redução de 17% do preço do PLD. O preço da energia caiu, o que ainda fortifica as decisões de utilização da sinergia para produção. À direita temos o volume de vendas, também segregado em ligas de cromo e ligas de silício.

Vale ressaltar que, da nossa produção, uma parte das ligas de alto carbono vai para na produção de ferrosilício cromo, que vai parar na produção de baixo carbono. Então, a correlação de formação de estoque não é tão direta.

Na próxima página, um apanhado da receita líquida em relação à variação cambial. Na barra cinza, vocês veem a receita da Ferbasa sem a BW Guirapá, sem o parque eólico, e, na barra azul, a receita do parque eólico, e na linha pontilhada, a variação cambial.

Como já falamos, crescimento de 16% na receita nos 9M20 frente aos 9M19, fortemente influenciado por quase 30% de desvalorização cambial, 11% de aumento no volume de venda, mas 18% de queda nos preços das ligas em USD.

Observamos também uma retomada desse mercado interno, que apresentou 46% da receita líquida do 3T20, em relação aos 32% registrados no 2T, favorecendo a recuperação das ligas de ferrocromo no território nacional.

Aqui, vemos uma compilação do CAPEX gasto nos 9M20, R\$37,7 milhões. Houve, sim, uma redução do volume esperado para o ano por conta da pandemia. A Companhia revisou e manteve um volume de investimento para manter as atividades no seu nível ideal mínimo de atividade. Para o parque eólico, foi R\$1,6 milhão de investimento, na área de recursos florestais, R\$16 milhões, na mineração, R\$11 milhões, e na metalurgia, R\$9 milhões.

Aqui, o comportamento dos custos. No gráfico de barras, vemos uma relação com o 1T19, colocado como referência. Nesse período, vemos em torno de 103% de aumento das ligas de silício.

Em relação aos 9M20 e 9M19, temos a evolução de 3% no preço médio global da energia elétrica consumida, computando o custo da energia contratada junto à Chesf e ao mercado livre, e também todos os custos dos encargos de linhas de transmissão.

Tivemos um aumento no custo de produção do ferrosilício devido à mudança do mix de produção, das ligas de ferrosilício HP. A queda foi mais agora no 2S. Então, houve uma mudança de mix, e o HP é mais eletrointensivo.

Tivemos um ganho de performance na produção de ferrocromo, que estava muito relacionado à mudança do mix de minério consumido, com a utilização de um minério que tem maior produtividade metalúrgica. E tivemos também redução no custo do coque e do eletrodo de grafite.

Em baixo, temos uma 'pizza' que distribui a participação dos itens mais relevantes na cadeia do ferrocromo, alto carbono e na cadeia do ferrosilício.

Aqui, fazemos um apanhado da reserva financeira. Chegamos com R\$403 milhões consolidados, e do endividamento, chegando a R\$582 milhões. Um dos maiores componentes desse movimento financeiro do ano foi o EBITDA, que gerou R\$307 milhões. Fizemos um bom exercício de captação de recursos este ano, quase R\$190 milhões. O carregamento dessa dívida não chega a 4% ao ano, a ponderada global, e temos endividamento para até cinco anos.

Tem uma realização dos investimentos de R\$37 milhões, conforme já comentei, temos amortizações de R\$111 milhões, temos o resultado financeiro de R\$-154 milhões, e temos o pagamento dos proventos de quase R\$19 milhões; R\$5 milhões no início do ano e R\$13 milhões recentemente.

Aqui, falaremos do resultado financeiro. No lado esquerdo, destacando a redução de quase 25% na despesa por conta de queda no custo financeiro decorrente da permuta do endividamento de aquisição do parque eólico, que era feito junto aos vendedores e nós financiamos com o Bradesco, com alargamento de prazo e redução do custo financeiro.

E temos também a redução de 83% na receita nesse mesmo período. Mas vale destacar que a receita dos 9M20 estava fortemente impactada por R\$81 milhões, que era proveniente da correção monetária daquele débito de ICMS na base de PIS/COFINS. Ele foi lançado uma parte em outras despesas e receitas, e o restante foi a correção monetária, que foi de R\$81 milhões.

Do lado direito, vemos o portfólio das operações que servem de hedge cambial, e aqui vou me deter um pouco mais. Essas operações, nós iniciamos no ano de 2020 esperando um resultado em torno de cerca de 1/3. Já esperávamos um resultado negativo, mas que ele seria em torno de 1/3 do que foi o resultado positivo de 2019.

Aí, veio a pandemia. A pandemia trouxe, como já citei no início, uma queda de 18% nos preços, e o volume de vendas cresceu apenas 11%. Então, nosso nível de exposição das operações que já

estavam contratadas para o ano subiu muito. Veio para um nível bastante desconfortável, e vimos que tínhamos que fazer uma intervenção cirúrgica nesse regramento que dita a maneira de operar da tesouraria.

Então, paramos, fizemos um longo debate interno com as esferas de debate sobre esse assunto na Organização, e chegamos agora, tanto em nível de portfólio como de contabilização, a uma situação, para nós da área financeira, mais confortável em termos de gestão.

Esse portfólio que está aqui apresentado contempla todas as contratações da Companhia. O resultado colocado nos 9M é aquele resultado que deveria ter sido colocado, então está perfeito, e estamos mais tranquilos com a norma que foi criada para tocar os próximos período, porque também é a nossa expectativa que viveremos nos próximos anos, talvez, um momento de tensão cambial mais forte. Também estamos esperando por isso.

Então, essa norma precisava ser ajustada, esse *modus operandi*, essas novas expectativas, e assim o foram.

Agregamos aqui também a questão da rolagem. Estudamos a maneira de reduzir o impacto em 2020, estudamos várias soluções, e a maneira que entendemos a conveniente seria a rolagem das operações de travas de exportação, que são operações que aumentaram muito de relevância este ano. Em quantidade, aumentaram 5x em relação ao mesmo período do ano passado, quase 3x em dinheiro, e o prazo também aumentou.

Essas operações novamente venciam dentro dos próprios trimestres onde havia exportação e eram registradas pela sua liquidação. Como houve a rolagem, estudamos a maneira de fazer corretamente essa alocação, e também finalizamos, depois muita conversa com o mercado, com outros agentes de mercado, esse diagnóstico agora no 3T.

Então, uma parte dessas travas de exportação foi rolada sem prejuízo para o final do tempo do 4T21 e início do 1T22. A trava de exportação você pode rolar sem perder taxa, o que não acontece nas NDFs, que, quando você rola, você perde taxa.

Outra alternativa pensada também foi a possibilidade de comprar. Nós avaliamos que o impacto entre reduzir a exposição com a compra e o impacto no resultado não são opcionais, e estaríamos aqui explicando, talvez, por que baixamos a exposição e o resultado não melhorou tanto. Então, preferimos fazer a rolagem das travas de exportação que não têm perda de taxa cambial, e fazer um esforço na contabilização dos 9M.

Então, esse resultado está bem comentado. Era o reforço que eu queria dar em relação às operações de hedge.

Como mensagem final, estou realmente mais tranquilo agora para seguir adiante. Essa revisão basicamente estanca esse efeito. O portfólio daqui para frente tende a cair muito. Está bastante limitado dentro da nova regra à exposição, que obviamente será ajustada ao longo do tempo. Ela está na última fase de aprovação junto ao Conselho e, assim que for aprovada, teceremos maiores detalhes.

Em relação a lucro líquido e EBITDA, são os destaques que, de um modo ou de modo, já foram citados ao longo da minha fala. A manutenção do nível das operações dentro da normalidade, a alteração importantíssima no mix de comercialização, alocando maiores volumes para exportação e em função da retração do mercado siderúrgico interno, acirrada tanto pela pandemia, como também pela demora da retomada da atividade da economia brasileira.

A valorização do USD gerou efeitos positivos sobre o faturamento e negativos sobre o hedge cambial, a redução do preço médio ponderado em USD de nossos principais produtos, a redução do custo produção, principalmente da liga de cromo, em função da mudança de mix de consumo de mineiro, e o resultado da BW Guirapá, que foi um prejuízo de R\$9 milhões.



Tratando um pouco das questões do mercado de capitais, preparamos as duas telas que costumamos apresentar, a questão de liquidez. Vemos que nosso ADTV caiu um pouco, muito por conta da aversão ao risco que aconteceu na Bolsa de Valores por conta dos efeitos da pandemia. Esperamos que, daqui para frente, com a redução desses itens de incerteza, a Bolsa volte aos patamares, pelo menos de melhoria.

Em relação à distribuição, conforme já comentei, referente ao resultado de 2020, tivemos R\$13 milhões. Os R\$5 milhões distribuídos no início do ano foram referentes ao resultado de 2019. Então, estamos com 42% considerando o lucro de 2020 até aqui.

Aqui eu encerro minha apresentação. Um abraço a todos. Fico disponível para maiores esclarecimentos, e passo a palavra para nosso colega Claudinei Pedrosa para falar das questões de mercado e ambiente de negócios. Um abraço a todos.

### **Claudinei Pedrosa:**

Boa tarde a todos. Vamos falar sobre o ambiente de negócios onde a Ferbasa está inserida, e vamos nos concentrar em minério de cromo, ferrocromo e ferrosilício.

O ano e o ambiente onde trabalhamos foi extremamente desafiador, com o início da covid-19 já no 1T, pressionando preços para baixo e com demanda bastante fraca no mercado nacional. Nesse sentido, tivemos que focar na exportação e, como o nosso Presidente comentou, e o Heron também, tivemos que focar na exportação, e agora vamos falar um pouco sobre como se encontrou o mercado externo nesse período.

Vamos fazer uma comparação e vamos começar com o minério de cromo. A produção mundial de minério de cromo vinha em ascensão até 2019, e agora, para 2020, a expectativa, o *forecast* é tenhamos uma redução de 20% no fechamento do ano.

A África do Sul permanece como o principal produtor de minério, isso aconteceu em 2019 com 59%, seguida pelo Cazaquistão e Índia, e o Brasil representando 1% da produção mundial. Nesse contexto, a Ferbasa é o maior produtor aqui do Brasil e representa percentuais muito menores do que acontece no mercado mundial. Então, acompanhamos as evoluções de preço e de demanda.

A África do Sul teve uma redução bastante importante de 2019 para 2020 em função de covid-19, em função de problemas de logística e, com isso, outros países acabaram assumindo a posição de aumentar as exportações. Vamos ver nos próximos slides.

O minério de cromo é usado basicamente para produção de ligas de cromo para consumo na metalurgia, para produção de aço, com pequeno consumo em outras áreas, e o produto mais consumido é o ferrocromo alto carbono.

No próximo slide, o suprimento mundial de minério é eminentemente África do Sul, que é o maior produtor e acaba fazendo as maiores exportações, chegando a 76% em 2019. O Brasil, de novo, produz e exporta o minério de cromo. Neste ano de 2020, multiplicamos algumas vezes a nossa exportação, justamente ocupando esse espaço que tem sido deixado por outros países que tiveram mais problemas com covid.

No próximo slide, o consumo mundial e o preço do minério. Tivemos um consumo bastante aumentado pela China, que foi menos impactada pela covid no que diz respeito à sua produção de ferrocromo, com metade da sua capacidade de produção. A outra metade, não parece que ela vai incrementar no curto prazo, porque ela polui muito. Então, não se pensa que ela vá produzir muito mais ferrocromo do que ela faz hoje em dia.

O preço do minério de cromo o UG2 deve ter atingido agora em 2020 o seu nível mais baixo nos últimos dez anos, e a expectativa é tenhamos a subida de preço agora em 2021. Dentre os

principais *drivers* do mercado, destacamos a redução de produção da Índia, que não exporta seu minério, ela consome o seu minério para a produção de ferrocromo, agregando valor. Isso não é uma prática só da Índia. Ela teve, então, uma produção de ferrocromo menor. e por isso produziu menos minério.

E a notícia do momento, que é o governo da África do Sul anunciando a possibilidade de colocar tarifa de exportação para o minério de cromo. A ideia é agregar valor, mas o problema da energia elétrica não está resolvido para produzir o ferrocromo que eles exigem.

De qualquer forma, a expectativa é que, tendo esse aumento de preço por conta da tarifa de exportação, vejamos o preço do minério subindo em 2021. Já temos tido bastante *input* de possibilidade de subida.

Próximo slide. Agora falando um pouco da produção do ferrocromo alto carbono, que é o principal produto a partir do minério, a expectativa é de uma queda também em 2020 da ordem de 11%, produção que vinha crescendo nos últimos nove anos, com a liderança da China e da África do Sul; a China com 44% da produção de ferrocromo em 2019 e a África do Sul com 27%, seguida pelo Cazaquistão e a Índia, que não exporta seu minério, como comentei, e produz o ferrocromo.

O Brasil representa 1% da produção de ferrocromo no mundo, e a Ferbasa, como o maior produtor integrado, é a principal empresa brasileira produzindo esse material.

O destaque aqui nesse gráfico inferior à esquerda é para a China, que teve apenas 300.000 toneladas de redução, e agora a África do Sul com 600.000 toneladas a menos. O motivo dessa redução é, realmente, por conta de energia elétrica, por conta de pandemia e de transporte, de logística. Então, o Brasil, e a Ferbasa notadamente, com a valorização do USD, com trabalho árduo de redução de custo, conseguimos ser mais competitivo e colocamos nosso material na exportação.

A aplicação das ligas de cromo em 2019, basicamente para produção de aço inoxidável. Sabemos que produzir aço inox sem níquel é possível, mas sem cromo não tem jeito. Precisa-se do cromo. Então, aços especiais e aço inox é o maior destino da nossa produção de ferrocromo.

Com relação às exportações de ferrocromo, temos a África do Sul com 51%, Cazaquistão com 21% e o Brasil com 00.3% do volume mundial. Realmente, somos um passageiro nesse mercado de cromo, e estamos aproveitando todas as oportunidades que temos para colocar nosso mercado no exterior.

As importações de ferrocromo lideradas pela China, com 47%; a Indonésia, que tem muito investimento, também com 10%, igualmente Japão e Coreia do Sul, são os maiores importadores. O destaque aqui para a redução da exportação do ferrocromo da África do Sul, que caiu 400.000 toneladas, e o Cazaquistão mostrando que está ocupando parte dessa demanda mundial que a África não está conseguindo fazer por questões internas.

Os maiores importadores, a China, que teve uma redução importante para os padrões chineses, de 200.000 toneladas, o Japão, basicamente todos eles reduzindo a importação neste ano de 2019. Destaque aí para a Indonésia, que teve um aumento da importação. Isso mostra que há uma demanda lá, com investimentos chineses.

Próximo slide. Neste slide, nesse primeiro gráfico, a ideia é demonstrar quão ligados, quão conectados estão o consumo de ferrocromo alto carbono e a produção de aço inox. A China vem em uma crescente contínua, mesmo algum impacto em 2020 na produção, mas uma crescente contínua, e vemos que a linha de consumo de ferrocromo alto carbono está bem ligada à produção de aço inox, coisa que, como veremos mais adiante, não acontece muito com o silício, que tem outros mercados que consomem. No caso, aqui o consumo é direto.

Destacamos que a China impõe 15% tarifa em importações de ferrocromo, e aí ela agrega valor ao ferrocromo produzido, fazendo aço inox com esse material.

E aí, na descrição dos principais *drivers*, comentamos que, mesmo não tendo o imposto de exportação no minério de cromo da África do Sul, é muito certo que o preço do ferrocromo suba no próximo ano, porque a Eskom, que é a empresa que gere energia elétrica na África do Sul, ela já conseguiu nos tribunais uma autorização para reajuste de 15% na tarifa de energia elétrica, e isso com certeza vai impulsionar os preços, que agora em 2020 atingiram seu menor patamar nos últimos dez anos, pelo menos, como mostra esse gráfico em baixo à esquerda. Então, a expectativa é que, realmente, em 2021 tenhamos um ambiente de preços subindo.

Agora vamos falar um pouco de ferrosilício, que é outro produto importante na nossa cadeia. Ferrosilício é consumido nos aços ordinários, ou brutos, como queiram, e principalmente nos aços especiais, notadamente nos aços GO e GNO.

Próximo slide. A produção mundial de ferrosilício está bem concentrada na China, com 68% da produção, seguida pela Rússia, e o Brasil já tem uma participação maior no mercado, de 3% na produção mundial. Então, no gráfico de pizza, saímos dos outros e já participamos com mais importância nesse mercado.

A expectativa é que em 2020 tenhamos uma queda de 6% produção; todas essas quedas por conta, certamente, de covid, e alguns fatores internos país a país. E a aplicação do ferrosilício, que é eminentemente utilizado na produção siderúrgica, e também é aplicado nas indústrias de fundição e magnésio.

Vamos passar para o próximo slide. O comércio internacional de ferrosilício, as exportações já estão mais pulverizadas, diferente do que acontece nas ligas de cromo e minérios de cromo. Temos o Brasil com 6%, atrás de China com 15%, que exporta menos porque ela consome muito seu ferrosilício; a Rússia com 16%.

E no Brasil, destacamos a Ferbasa, que é o maior exportador. A vocação, por proximidade com o porto, e inclusive por conta de um mercado doméstico em recessão, competição interna, somos o maior exportador do Brasil de ferrosilício.

Do lado dos importadores, temos destaque para Japão e Coreia do Sul. Na Europa, temos a Alemanha.

No slide anterior, vemos que o Japão no 1S20 teve uma retração muito grande, e isso vem corroborar com aquilo que o Heron comentou na sua apresentação, que nosso ferrosilício HP exportado para o Japão teve um impacto muito importante negativo. E outro destaque aqui é para os Estados Unidos, que tiveram uma redução bastante importante em 2020, motivada principalmente por efeitos do coronavírus.

Próximo slide. Esse primeiro gráfico da esquerda superior demonstra que a linha de consumo do ferrosilício não está tão ligada à produção de aço bruto, justamente porque temos aquele consumo de ferrosilício na produção de magnésio e no consumo da indústria de fundição. Vemos que a China está com uma evolução importante na produção de aço.

E na parte de *drivers*, entendemos que a Malásia tem um impacto relativamente importante porque que ela tem um custo competitivo para produção de ferrosilício. Outro destaque que temos aqui é a China, que impõe 20% de imposto de exportação do seu ferrosilício. Entendemos que, se a China resolver reduzir esse imposto de exportação para 10% ou zero, teríamos uma variação importante no mercado mundial em termos de preço.

E aí evolução do preço do ferrosilício, que agora em 2020, principalmente no 1S, teve uma redução muito importante, mas já no 2S tivemos um ambiente mais favorável para conseguir preços melhores. A expectativa é que, em 2021, continuemos tendo o mercado externo mais

favorável e o mercado interno também voltando forte. A partir do 3T, 4T, temos percebido uma melhora e esperamos poder participar mais no próximo ano.

Isso é o que queríamos trazer. Agora eu passo a palavra para o nosso diretor de mineração, Wanderley Lins. Muito obrigado. Boa tarde.

### **Wanderley Lins:**

Obrigado, Claudinei. Boa tarde a todos. É com imenso prazer que estamos juntos em mais uma Apimec, e temos a oportunidade de apresentar a mineração e falar sobre alguns projetos.

No primeiro slide, a Ferbasa iniciou suas operações de mineração na cidade de Campo Formoso no ano de 1961, fazendo extração do minério via operação a céu aberto. Hoje, nós temos uma produção de cerca de 90.000 toneladas/ano de minério de cromo, minério concentrado e *lump*.

Hoje, nós temos uma vida para as minas nessa região em torno de 18 meses aproximadamente. Ou seja, estamos terminando uma fase de lavra a céu aberto para a migrar para a lavra subterrânea. Estamos fazendo um estudo da mina subterrânea com o objetivo de viabilizar e colocar a produção toda através de exploração subterrânea, com a perspectiva de reserva da ordem de dez anos, aproximadamente. Após o início das operações é provável que, com pesquisas, possamos ampliar mais ainda essa estimativa de dez anos.

Falando um pouco da mina subterrânea que fica na cidade de Andorinha, hoje temos aproximadamente 500.000 toneladas/ano de minério, trabalhando com método *sublevel cave* e *open stope*, os dois métodos adaptados ao tipo de rocha, promovendo a melhor segurança e a máxima recuperação dentro das condições que esse maciço rochoso apresenta. E essas operações, eu me esqueci de falar inicialmente, tiveram início do ano de 1973.

As nossas minas subterrâneas têm uma característica bastante relevante, que é a questão da segurança e a aplicação da mecânica das rochas, que é um desafio constante na abertura das galerias e da produção. Então, é fundamental a prática dessa disciplina dentro do cotidiano da mineração.

A nossa mina já tem mais de 100 km de abertura, dando evidência principalmente à questão da segurança às operações, e uma reserva estimada em aproximadamente 80 anos.

Vamos falar agora do projeto Hard Lump, que nasceu com o objetivo principal de redução de custo e melhoria dos processos anteriormente utilizados para a separação do minério estéril. Foi uma tecnologia bastante inovadora, que tem a capacidade de identificar em tempo real, em frações de segundo, o que é estéril e minério, e fazer a sua separação em granulometrias bastante diferenciadas, o que no passado não era possível.

A Ferbasa adquiriu seu primeiro sensor de raios X no ano de 2013, e aí, verificando a sua capacidade real de fazer essa separação, a Companhia passou a investir em outros equipamentos com o objetivo de tornar toda sua produção, separando o estéril do minério através desse equipamento.

No próximo slide, conseguimos ver como foi elaborado o projeto Hard Lump, onde saímos do ano base com quatro raios X. A partir desse momento, implantamos o projeto Hard Lump com o objetivo de recuperar *lump* que no passado foi deixado nas bancas que chamamos de rejeito, que contém cerca de 6% a 7% de minério tipo *lump*, e com essa tecnologia é possível pegar de 80% a 90% desse minério contido que, com o método anterior, seria impossível.

Fazendo essa operação, não seria durante esse período da operação, ter que desenvolver a galeria na mina subterrânea, ampliar a produção da mina subterrânea, porque tiraríamos todo o minério equivalente ao desenvolvimento das bancas, reduzindo o custo.

Então, a essência do projeto seria a recuperação de minério contido nas bancas, reduzindo o nosso custo, atendendo à necessidade de minério na metalurgia, e o excedente desse minério indo para a exportação.

A primeira etapa foi iniciada em maio. Teríamos mais três etapas, que seriam as etapas 2, 3 e 4, onde vamos gradualmente aumentando a produção para 46.000 toneladas, cerca de 10%, depois 17% atingindo 54.000 toneladas, e finalizando com 60.000 toneladas, o que representa algo em torno de 40% de aumento de produção.

Importante salientar que mesmo, nesse cenário de pandemia, em função desse projeto, a mineração aumentou a produção em cerca de 10%, do início do ano até maio de 2020.

Nesta foto vemos a instalação principal onde tem raios X 5 e 6. Esses equipamentos irão recuperar todo o material que está aqui do lado, cerca de 7 milhões de toneladas, contendo aí 7% de *lump*.

Mais à esquerda, vemos os raios X 1 e 2, que foram os primeiros, nos anos de 2013 e 2015; raios X 3 e 4 em 2018, e raios X 5 e 6 entraram em operação agora, no ano de 2020.

Aqui, um destaque para ter conhecimento de como é o equipamento. Nós temos sensores de raio x, onde, por absorção de energia, eles identificam o que é mistério e estéril, e um algoritmo no sistema interno faz essa identificação em frações de segundo, e uma válvula injetando ar comprimido para obter a separação do estéril e do minério. Mais à frente, vamos mostrar um vídeo e teremos condições de entender como funciona esse processo em mais detalhes.

No próximo slide, vemos dois tipos de equipamento, duas máquinas, Steinert e Tomra, de fabricação alemã, que a Ferbasa adquiriu primeiro Steinert, depois Tomra, com o objetivo de identificar qual equipamento teria o melhor desempenho. Por questão de detalhes de assistência técnica, foi escolhida a marca Steinert.

Aqui, um vídeo que vai aparecer na frente mostrando o princípio de separação. O minério passa aqui, o raio X atua, pela absorção de energia é calculada a densidade, o material mais pesado é o minério, e daí você pode ejetar ou deixar passar.

Agora, vamos falar da exportação. Até setembro de 2020, exportamos cerca de 88.000 toneladas. Já no acumulado desde 2016, cerca de 270.000 toneladas. Como já havia falado anteriormente, o objetivo principal do projeto é o fornecimento de minério tipo *lump* visando o abastecimento da metalurgia, e o excedente para exportação.

A apresentação da mineração consistiu basicamente nisso. Mais adiante, estaremos à disposição para responder às perguntas que forem necessárias.

Passo a palavra agora ao Sebastião. Obrigado a todos.

### **Sebastião Andrade:**

Boa tarde a todos. É um prazer estar falando com vocês. Mais uma oportunidade para falarmos sobre nossa área florestal. Farei alguns comentários e comentarei a evolução da nossa área.

No próximo slide, na Ferbasa, temos 64.000 ha de área total, distribuída em nove municípios do estado da Bahia. Desses 64.000, 25.000 são plantados, e temos uma capacidade produtiva em torno de 78.000 toneladas de biorredutor por ano para abastecer a nossa fábrica de ferrosilício.

No próximo, vamos falar um pouco sobre melhoramento genético, que é uma das tecnologias que vimos investindo bastante, e acreditamos que isso, no futuro, gerará grandes resultados para a Companhia no tocante a características tecnológicas da nossa madeira.

Então, a estrutura de melhoramento genético começa pelas famílias, que são os grupos de indivíduos diretamente relacionados por descenderem dos mesmos ancestrais. Daí, das famílias, você gera as progênes, que são descendências de um indivíduo, seja por crescimento, ou por autofecundação.

Das progênes, você origina os clones potenciais, que são selecionados no campo e clonados no viveiro; e, desses clones potenciais você seleciona os com melhor desempenho, tanto do ponto de vista de produtividade como de característica tecnológica, para serem testados de forma mais ampliada no campo, e depois, resultando positivamente, você planta em escala comercial.

No próximo slide, todo o objetivo de um plano de melhoramento genético é aumentar a sua produtividade, seja em termos de madeira, sem em termos do seu produto final por hectare. No nosso caso, o nosso objetivo é aumentar a produção de biorredutor, o IMA biorredutor, através de clones, de maior estabilidade, qualidade e produtividade.

Então, aí tem uma sequência cronológica do programa de melhoramento genético, onde você faz a seleção das famílias de procedência de interesse. Depois de três a sete anos, você forma uma população base. Depois, nesse mesmo período, você testa essas progênes, seleciona as superiores, pode fazer um novo cruzamento com a população base, aí você faz os testes clonais, faz um plantio em escala piloto, e confirmando a superioridade desse material genético, você o leva para um plantio em escala mais comercial.

No próximo slide, vimos desenvolvendo nosso próprio programa de melhoramento genético. Temos um viveiro de pesquisa instalado em 2018, começou a operar ano passado, em 2019, porém já vimos testando, desde 2014, materiais genéticos, que são os clones, mais voltados a características tecnológicas à produção de biorredutor.

Onde estamos encontrando esses clones? Aquelas etapas que comentei lá atrás, de três a sete anos, que tem várias etapas, temos cortado essas etapas da seguinte forma: estamos comprando materiais genéticos de outras empresas que têm produção de biorredutor também, principalmente no estado de Minas Gerais, e hoje, até 2020, já estamos com 165 novos clones em teste nas áreas da Ferbasa. Em alguns, já começamos a perceber resultados, que mostrarei no slide seguinte.

Neste slide, a barra em amarelo é a produtividade do material genético atual, que são as testemunhas, e em verde são os clones superiores. Então, podemos pegar um exemplo, os primeiros materiais testados em 2014 estão com produtividade de 8% acima da testemunha; os que plantamos em 2018 então com a produtividade de 29% acima da testemunha, e até o momento a média é em torno de 19% acima da testemunha.

No que isso vai resultar para nós no futuro? No próximo slide, apresentamos isso. No futuro, a nossa expectativa é que, para uma mesma unidade de área, para um mesmo hectare, consigamos produzir mais madeira que gere biorredutor por ha/ano.

Então, aqueles 19% que eu apresentei lá atrás, em média, nossa expectativa é sair do atual 6,7 toneladas de biorredutor ha/ano para em torno de 8 toneladas. Com isso, conseguimos suprir uma maior demanda com a mesma área plantada que temos atualmente.

No próximo slide, vamos falar um pouco agora do processo de colheita. Houve uma grande evolução no nosso processo de colheita. Lá atrás, o processo era bem arcaico e artesanal, com motosserra, húmus de animais, caminhões pequenos no transporte da madeira, e evoluímos para um sistema mais técnico, que é apresentado no próximo slide, onde usamos máquinas mais potentes, mais robustas, ergonomicamente mais corretas, o que reduz o risco de acidente. Com isso, você eleva a sua produtividade tanto do ponto de vista da mecanização, como também melhoramos nossas estradas, mudamos a composição do transporte e, com isso, conseguimos ter mais produtividade e redução de custo, tornando nosso produto mais competitivo dentro da liga.

No próximo slide, mais um exemplo de máquinas também altamente tecnificadas e de operação 100% mecanizada, que é sistema de colheita que mais temos empregado atualmente.

Com isso, o que conseguimos de resultado até agora? Se pegarmos uma comparação com 2014, nós hoje operamos com 72% do custo que era em 2014. Então, podemos dizer que tivemos uma redução de custo de 28% em média comparado ao ano de 2014.

Então, conseguimos absorver toda essa inflação de 2014 até o momento, e ainda conseguimos um ganho de custo de 28% na colheita da madeira. Vou comentar mais à frente sobre o processo do biorredutor.

No próximo slide, falando um pouco da evolução do nosso processo de produção de biorredutor, no passado usávamos esses fornos circulares à esquerda, esse monte de biorredutor. A partir de 2012, começamos a construção de fornos retangulares. Hoje, temos 32 fornos de 240 m<sup>3</sup>, 16 fornos de 265 m<sup>3</sup> e 48 fornos de 480 m<sup>3</sup>.

Nós começamos a construir esses fornos e fomos percebendo que era possível evoluir e aumentar a capacidade dos fornos. Houve investimento na ordem R\$66 milhões entre 2012 e 2017 na modernização da nossa produção de biorredutor. No passado, lá atrás, com esses fornos pequenos, o processo era todo manual, e hoje é todo mecanizado, a carga e descarga dos fornos é 100% mecanizada. O envolvimento do homem nessa operação é mínimo, mais para apoio na parte do processo e alguma manutenção e limpeza dos fornos.

Com isso, percebemos também que lá em 2012, 2013, quando começamos a construção desses novos fornos, a produção de biorredutor era na ordem de 75.000 a 80.000 toneladas/ano. Aí começou essa marcha coletiva em 2014, 2015. Em 2016, como estávamos com aquela insegurança da energia em 2015 e fizemos bastante estoque, produzimos um pouco menos. A partir, daí a produção foi ascendente, e este ano estamos até nos propondo a desafiar a nossa capacidade produtiva, que é de 138.000, e chegar próximo de 140.000 toneladas.

Um passo importante também foi a produtividade, que podemos perceber no gráfico do lado direito. O número de colaboradores, que para produzir 103.000 toneladas era 435, e hoje, chegando próximo de 140.000 toneladas, temos 270 colaboradores próprios, dentro da área florestal. Lá atrás, o Presidente mostrou que temos em torno de 400, porém a diferença aí é dos colaboradores terceirizados em outras atividades.

No próximo slide, percebemos a participação no custo da liga. Era 31%, depois caiu 27%, 23%, deu uma estabilizada em 23%, porque começa a ter um peso maior também de outros componentes de custo, e o biorredutor está se estabilizando, vai ficar próximo de 20%, 22% ao longo do tempo.

Em termos de performance, e falaremos um pouco também da evolução de custos, podemos ver que, em termos de produtividade, o gráfico do lado esquerdo mostra a produtividade em toneladas de biorredutor por homem/ano. Evoluímos de 237 em 2014 e estamos chegando a 520. Mais que dobramos nossa produtividade por homem/ano, e isso é reflexo daquela redução de pessoal que vimos lá atrás.

E o que trouxe, com isso, essa evolução? Tanto no processo de colheita, como a mudança no processo de produção de biorredutor, houve uma melhoria, obviamente, do processo produtivo, e, com isso, houve uma redução no custo do biorredutor produzido.

Se pegarmos em 2014 a base comparativa de 100%, hoje operamos com 63% desse custo de 2014. Então, podemos dizer que absorvemos toda a inflação nesse período, e ainda tivemos uma redução de custo na ordem de 37% no período de 2014 a 2020.

Fruto de quê? De melhoria no processo de colheita, melhoria no processo de estrada, mudança da tecnologia de produção, que são os fornos, e incremento da mecanização, que gerou maior produtividade e, conseqüentemente, melhoria na questão de custos.

Pela área florestal, era isso que eu tinha para transmitir a vocês. Fico à disposição depois para as perguntas, e passo a palavra para o meu colega Oseias, que falará sobre a área metalúrgica.

### **Oseias Fiau:**

Boa tarde a todos. Vamos apresentar, então, a parte do painel metalúrgico, e na sequência vamos falar também da parte de energia elétrica.

Começando com a metalurgia, conforme nosso Presidente já comentou na abertura da reunião, a Ferbasa no ferrocromo alto carbono e baixo carbono é o maior fabricante do Brasil, e a única integrada das Américas. Ela tem uma capacidade instalada de 214.000 toneladas anuais em oito fornos elétricos.

Temos também a planta de ferrosilício, onde produzimos ferrosilício 75 standard e o *high purity*. E nesse material, conforme nosso Diretor Comercial Claudinei já falou, detemos cerca de 50% da produção de ferrosilício do Brasil, e a nossa capacidade instalada de produção é de 112.000 toneladas/ano, em seis fornos elétricos.

Nós tivemos alguns eventos mais impactantes para produção em 2020 que acabaram favorecendo a nossa situação em termos de volume de produção. Em que pese uma situação de pandemia que nós enfrentamos, conforme já foi citado anteriormente aqui, a Ferbasa conseguiu, fazer com as medidas que foram tomadas para conter a pandemia, manter as operações em ritmo normal, e acabamos nos beneficiando, então, com a condição que reuniu em 2020 energia com preços mais baixos no mercado livre. Isso acabou nos dando abertura para consumir energia além do que havíamos contratado.

Tivemos também uma depreciação cambial que, se por um lado nos prejudicou com relação à questão dos contratos de hedge, como já foi citado, também trouxe competitividade para o nosso produto.

E um ponto importante também é que tivemos um ano em que não houve necessidade de parada de fornos pela reforma. Então, ficamos com a capacidade produtiva também totalmente liberada.

Em um caso permanente, nós tivemos ao longo de 2019 algumas obras de melhoria e pequenas alterações no processo que acabaram resultando em aumento de 6% da capacidade de produção de ferrocromo baixo carbono.

E um evento relevante também no final de 2019, nós concluímos as obras de montagem da segunda *casting machine*, e isso fez com que a nossa capacidade de produção de ferrosilício 75 de alta pureza passasse de 25.000 para 50.000 toneladas/ano. Aqui, é importante observar que esse aumento de capacidade se refere a uma migração da produção do ferrosilício standard para o ferrosilício HP.

No próximo slide, nesta tabela temos, para os senhores terem uma ideia, uma evolução de como foi a nossa produção efetiva nos últimos quatro anos e mais 2020. Em 2016, tivemos 212.000 toneladas; 2017, 235.000; e 2018, o melhor dos últimos quatro anteriores, com 263.000. Este ano, no acumulado de janeiro a setembro, estamos com 226.000 toneladas, sinalizando que teremos um ano melhor que os últimos quatro anteriores.

No próximo slide, sobre a questão da *casting machine*, que é um destaque importante para nós, houve um investimento de R\$10 milhões. E só para que fique claro, o *casting machine* é uma máquina de lingotar que substituiu o método tradicional que nós temos na produção de ferrosilício,



que envolve a forração de uma área de lingotamento com finos do próprio ferrosilício, vertemos o *hot metal* nessa área e acabamos formando broas mais grossas e maiores.

Então, temos uma exposição maior a problemas de contaminação, problemas de maior tempo de solidificação, e também dimensões maiores, que acabam nos obrigando a fazer uma quebra mais intensa do material.

Então, o *casting machine*, pela característica que tem em relação ao outro, torna possível fazer a fabricação dos materiais com grau de pureza bem mais alto, e esse equipamento, então, foi o grande destaque nosso no final de 2019, cujo efeito está chegando em 2020.

A capacidade dessa máquina nova é de 25.000 toneladas por ano, ela iniciou a produção em dezembro de 2019, e o ganho que temos com ela é um o aumento da produção de ferrosilício HP e redução de custos.

O próximo slide é um arranjo esquemático só para poder indicar para os senhores a importância do ferrosilício HP. Já falamos que esse material é utilizado na produção de aços ao silício de grão não orientado e silício de grão orientado, e o objetivo desse material é obter aços que têm menores vendas magnéticas para os aços. Essa é a grande vantagem dele e o que torna o HP tão nobre na metalurgia.

No próximo slide, quando vendemos o ferrosilício 75 HP para uma aciaria que irá utilizá-lo em adição aos seus processos de produção de aço, aços já refinados, esse é o caso de aços especiais, ele será utilizado no aço de grão orientado, que, no final das contas, tem o uso em núcleo de transformadores, reatores de potência, hidrogeradores, turbogeradores. Já o aço de grão não orientado é usado em geradores, motores elétricos, medidores de energia, freezers, ares-condicionados etc.

No próximo slide, temos uma figura cedida pelo nosso maior cliente de ferrocromo, a Aperam, que é uma das empresas do ArcelorMittal, e nós temos aqui a distribuição da utilização do Silício de grão orientado entre transformadores e reprocessadores. Veja que 87% dele destina-se à fabricação de transformadores. Já o aço ao silício de grão não orientado já tem o uso um pouco mais distribuído, com destaque maior para compressores e motores.

No próximo slide, temos uma imagem da *casting machine* que foi recém-inaugurada e os dois que tivemos com ela. Aumento da capacidade de produção de HP de 25.000 para 50.000, redução da geração de finos em função de produzir broas com muito menos espessura; redução de perdas, e isso é uma coisa que vem atrelada à redução da geração de finos; aumento da lucratividade média do ferrosilício 75, uma vez que saímos de um produto, o ferrosilício standard, que é mais commodity, e o HP ainda é, de certa forma, um nicho dentro do consumo mundial de ferrosilício 75. E, conseqüentemente, um aumento da lucratividade média do ferrosilício 75, maior competitividade, e uma coisa que ainda será explorada no momento conveniente, a possibilidade de agregarmos outros produtos especiais à linha de produção. E também temos ganhos em saúde, segurança e meio-ambiente.

No próximo slide, fechamos a apresentação sobre *casting machine* com a produção deste equipamento novo em 2020. Isso aqui se refere à produção específica dele, já que o anterior já tem sua produção com destinação específica.

A capacidade dele de janeiro até setembro é 18.750, e nós lingotamos nele 16.563, o que deu a utilização de 88% da capacidade do equipamento.

É importante observar que, na verdade, não atingimos a plenitude da capacidade dele porque a pandemia acabou afetando algumas programações de embarque de produtos, e aí tivemos uma pequena subutilização. Mas tivemos alguns meses, ainda assim, em que a capacidade dele foi plenamente testada, e temos essa capacidade de produção confirmada. Os 88% foram só mesmo uma questão de demanda neste momento.

Nós encerramos a parte da metalurgia. Vamos entrar um pouco no painel da energia agora, e falar rapidamente sobre a BW Guirapá.

Ela tem sete parques eólicos, localizados nos municípios de Caetitê e Pindaí, no interior da Bahia, e nesses sete parques nós temos 92 aerogeradores distribuídos, dando a potência instalada de 170 MW, e nós temos um contrato até 2034 com garantia física de 78,6 MW médios de energia de reserva.

No próximo slide, para um rápido entendimento do funcionamento de um parque, o que basicamente influencia a geração dele? Condições de clima. Tudo quanto é condição relacionada ao clima que interfere nas características de vento é um ponto importante para nós, e a nossa maior variável, talvez.

Disponibilidade do parque. Como qualquer equipamento, tem momentos que ele precisa parar para fazer manutenções preventivas, e eventualmente temos algumas paradas não programadas também para manutenções corretivas. Então, evidentemente, a disponibilidade é outro fator que afeta.

E por último, temos a performance do próprio aerogerador. Essa performance está relacionada à capacidade do gerador propriamente dito, mas também ao correto estado de funcionamento dos equipamentos de medição diversos que temos no parque, que orientam a utilização dos aerogeradores.

No próximo slide, temos um breve histórico da BW Guirapá. O desenvolvimento do projeto que começou com a empresa Sequoia, que depois, em parceria com a empresa Brazil Energy, venceram em 2011 leilão de energia de reserva.

Aí tivemos a fase de implantação, já com a Brazil Energy em parceria com Banco Santander, que construiu no período de 2014 e 2015, e aí entrou em operação ainda com o Santander e Brazil Energy em 2016, e em 2018 a Ferbasa adquiriu o empreendimento.

Aqui, nós temos reunidas as principais características, um pouco já comentadas nos slides anteriores. Então, o leilão de energia de reserva, que aconteceu em 2011, e o contrato de energia de reserva que ela tem também é de 2014 a 2034. São sete centrais, ou sete parques de geração eólica, dando um total de 170 MW. Todos os aerogeradores são da marca GE, de 1,85 MW cada um, com altura de 82,5 m.

E temos em baixo algumas imagens do parque. Temos a primeira imagem, uma imagem do aerogerador. Na sequência, temos um transformador unitário, que é o transformador que faz a primeira elevação de tensão.

Nós temos a geração da energia na parte alta da torre. Aqui esse transformador, que fica próximo à torre, faz o primeiro aumento de tensão, e em seguida transfere essa energia para a rede de transmissão de média tensão, e por último vai para uma estação coletora, e de lá temos ainda uma rede de transmissão que leva para a subestação da Chesf, onde ela tem acesso à rede básica.

Os principais fornecedores da BW. Nós temos a GE, que fez a construção e forneceu os aerogeradores. Nós temos toda a parte de grid, de subestações, linhas de transmissão, ou comumente chamada de BOP também, que foram fornecidos pela Alstom GE, tanto o fornecimento quanto a construção.

Nós temos hoje a operação do BOP pela empresa Energisa, que também é uma empresa tradicional na operação de vários parques. Ela não só opera, como também faz a manutenção do BOP. E temos a operação e a manutenção feita pela GE Wind, que é um braço da própria General Electric, também.

No próximo slide, temos um resumo comparando a nossa situação de geração de energia do primeiro gráfico com o contrato de energia de reserva que temos. Temos aqui nos gráficos, nas barras cinzas, o que seria a nossa previsão de geração trimestre a trimestre, começando no 1T19 e fechando no 4T20.

Observem que temos mantido nos últimos trimestres uma geração abaixo daquela que temos garantida no contrato de reserva. Neste trimestre especificamente, deveríamos ter produzido uma potência média de 96,8 MW, e produzimos 90,5. Então, estamos em déficit com o contrato de energia de reserva.

E aqui embaixo temos como foi o trimestre, um extrato da geração de energia. Então, temos aqui a geração bruta, aquilo que está previsto no contrato de energia de reserva, de 110 MW médios. Tivemos uma perda de 8,6 MW decorrentes de variação de clima, 4,5 MW decorrentes de perdas elétricas internas, que são perdas em equipamentos diversos, principalmente conexões e cabos; e temos também as perdas elétricas externas, que ficaram bem acima do esperado, que são perdas imputadas à geradora pela ONS quando apuram-se as perdas do sistema. E tivemos ainda uma perda de geração decorrente a uma restrição colocada pela Aneel em momentos em que ela precisa regular a geração de energia do sistema.

Baixadas todas essas pessoas, inclusive esses 8,6 MW, temos uma geração líquida de 93,4 MW médios. E por último, temos aqui duas perdas decorrentes de disponibilidade. E chegamos, finalmente, a 90,5 MW, que é o número que apresentamos no gráfico anterior.

Então, observem que a diferença que nós temos provocada por clima, que é a primeira perda depois da geração, de 8,6, ela, na verdade, é um pouco maior se comparamos com o primeiro gráfico, 96,8 com 90,5. Se desconsiderarmos a variação climática, que impôs uma perda de 8,6, tivemos uma performance de operação que acabou sendo um pouco melhor que o esperado, tendo em vista que a geração líquida era para ser 96,8 contra 90,5. Tivemos uma perda ao final da geração líquida de 6,3 MW, sendo que 8,6 MW foram impostos por tempo.

No próximo slide, no primeiro gráfico, temos também a evolução do nosso fator de geração em P50. O P50 mede, na verdade, a curva de geração esperada com uma probabilidade idêntica à de superar ou de não atingir. P50, digamos, é a potência que, no longo prazo, a usina tende a atingir.

Então, tivemos o histórico de 2018, 2019 e 2020. Temos na curva cinco, 2018, que tem acumulado de janeiro a setembro um fator de geração de 91,6%; 2019, 90,6%; e 2020, 82,7%. Este ano, se vocês observarem o 1T, principalmente, nós sofremos muito com a falta de vento, e isso afetou fortemente o nosso fator de geração.

No segundo gráfico, superior à direita, temos os ganhos ou perdas com disponibilidade. Observem que estamos com um ganho de 1,79 no ano de 2020.

Embaixo nós temos, à esquerda, o que aconteceu com os ventos. Observem que em 2018 nós tivemos uma média de 8,36 m/s, 2019 também repetiu 8,36, e em 2020 estamos com uma média até agora de apenas 7,8 m/s. Isso penalizou muito a geração.

E do lado direito inferior, temos a eficiência do aerogerador, que começamos a medir com mais precisão a partir de 2019. Não temos histórico anterior para mostrar, mas 2019, fechamos com uma média de 97,2%, e 2020 com 97,97% praticamente 98%. Então, temos uma ligeira melhora em 2019 e 2020. Essa melhora decorre basicamente de melhoria na manutenção dos equipamentos e indicativos de diversos equipamentos de medição que nós temos, principalmente equipamentos de medição de direção e velocidade de vento.

No próximo slide, eu encerro a minha apresentação e fico à disposição também para perguntas e esclarecimentos no momento oportuno. Agradeço, e passo a palavra para o nosso Diretor Presidente.

## **Márcio Barros:**

Obrigado, Oseias. Para podermos chegar perto do final da nossa apresentação, eu vou comentar com vocês os nossos desafios, resumir em alguns poucos slides nossos desafios e perspectivas para o ano de 2021.

E não poderia deixar de iniciar pelas incertezas que a pandemia pode nos trazer ainda em 2021. Quando sairá a vacina? Quando poderemos ter a imunidade? Qual é o impacto dessa segunda onda, como isso afetará o mercado? Essas incertezas estão pairando ainda sobre nossas análises para o ano de 2021. Temos ainda muitas dúvidas de como será esse 1S21. Apesar das incertezas, enxergamos alguma melhora no mercado, e eu comentarei um pouco à frente.

2021 ainda demonstra ser um ano com intensas disputas comerciais, e a disputa da política internacional, ainda havendo uma guerra entre Estados Unidos e China, o que afeta todo o mercado. Obviamente, com a decisão pela eleição do Biden, a forma de abordagem pode ser distinta, mas obviamente os Estados Unidos não abrem mão da sua política comercial.

Esperamos a confirmação dessa eleição. O candidato Trump ainda alega que vai discutir isso nos tribunais, mas esperamos essa resolução para que também tenhamos uma visão mais nítida do que acontecerá em 2021.

E o crescimento também desse protecionismo mundial. Isso já aconteceu ao longo de 2020, em meados de 2019, e entendemos que isso deve também permear o ano de 2021, o que afeta diretamente os nossos produtos.

Como comentamos no início, é tendência global, os fatores de ESG. A Ferbasa vem se preparando já há um longo tempo para isso. Temos uma política de ESG já planejada para os próximos anos manter o que já temos e, obviamente, avançar nas políticas de ESG.

Um desses pontos, começamos a fazer a avaliação da ampliação da diversidade e da inclusão das minorias na nossa companhia, um estudo que vamos iniciar agora em 2021 para fortalecer o que a Ferbasa já faz há muito tempo. Essa é uma pauta para o ano de 2020.

O Heron comentou, e o Claudinei também pincelou sobre a intensa volatilidade cambial, e entendemos que isso continuará em 2021. Por isso, foi prioritário fazermos a nossa revisão da política de hedge, como muito bem comentado pelo Heron.

E esperamos e rogamos pela recuperação da economia brasileira. O Claudinei comentou, no 3T e 4T já temos um início, ainda lento, mas um início de recuperação da nossa economia interna, e esperamos que em 2021 isso possa se fortalecer, porque o mercado interno, para nós, é muito importante dentro do mix dos nossos produtos.

Da mesma forma, esperamos uma melhora, temos essa expectativa de melhora no setor siderúrgico nacional, o que está diretamente ligado à nossa produção, e temos o desafio de buscar maior competitividade no mercado externo, especificamente na nossa liga de ferrocromo.

Agora, em 2020, já conseguimos alcançar alguns mercados para nossa liga de ferrocromo alto carbono, e queremos que isso se torne uma prática, que se torne regular, e que dentro do nosso planejamento estratégico essa diretriz seja alcançada, que é sermos competitivos também na exportação do ferrocromo alto carbono.

E por fim, esperamos melhores preços para as nossas ligas e para o minério. O Heron também comentou em sua apresentação, e da mesma forma o Claudinei, o impacto que a redução dos preços diretamente teve de ligação com os nossos resultados. Esperamos, e isso já vem se mostrando nos boletins que recebemos, nas publicações que o Claudinei bem pontuou, as melhores perspectivas de preço, pelo menos para o 1S21.

E algo que também impacta, e na nossa visão é positivo para os nossos negócios, é o imposto sobre exportação do minério que vem sendo discutido na África do Sul. Esses são os desafios e perspectivas para 2021.

Quero aproveitar o momento e gostaria de agradecer novamente a todos pela participação. Dizer que o nosso trabalho tem sido fielmente apoiado e fortalecido pela confiança que nos é depositada pelo nosso Conselho de Administração. Agradecer a todos os meus pares, os integrantes da diretoria, Ana, Heron, Claudinei, Wanderley, Sebastião, Oseias, companheiros dos desafios diários. Sabemos os desafios que temos enfrentado ao longo de 2020.

Também quero agradecer aos nossos acionistas, nossos clientes, fornecedores, agentes e analistas do mercado, e à Apimec na pessoa d Sra. Lucy.

Mas eu queria agradecer especialmente a cada um dos nossos colaboradores, que têm empreendido, principalmente neste ano de 2020, grandes esforços para manter a nossa Companhia competitiva. Obrigado a vocês, 'ferbaseiros', ao nosso timaço pelo esforço, pelo engajamento e dedicação que colocam diariamente no seu trabalho. Vocês são a prova de que o sucesso se alcança através de talento, determinação, trabalho duro e muita humildade. Vocês têm o nosso agradecimento especial. Mesmo em tempos de dificuldades, nós da Ferbasa acreditamos que é possível superar qualquer desafio.

Muito obrigado a todos vocês. Caso ainda existam dúvidas sobre a apresentação, nos colocamos à disposição das senhoras e dos senhores através de todos os nossos canais de RI.

Eu passo a palavra agora para a Lucy para podermos finalizar a nossa apresentação. Muito obrigado a todos. Tenham uma boa tarde.

**Lucy Sousa:**

Muito obrigada. Parabéns à Empresa pela qualidade da apresentação, a transparência. Nós temos duas perguntas. A primeira é destinada ao Heron.

**Marcelo Affonso (via webcast):**

Com relação ao hedge cambial, caso o câmbio se mantenha estável nos preços atuais nos próximos trimestres, é esperado que o resultado financeiro continue a apresentar a despesa financeira nos mesmos patamares do 3T, ou deve haver uma redução?

**Heron Albergaria:**

Marcelo, boa tarde. Com essa posição que apresentamos agora de portfólio, eu sugiro que você fique à vontade para fazer a própria projeção, porque ali tem condições. Não deveremos ter mais surpresas em termos de portfólio. Daqui para frente, esse volume de hedge deve cair por um bom tempo. O câmbio médio a ser praticado, é sempre uma variável que temos que esperar.

Então, conforme falei no início da minha fala, reconhecemos a necessidade de fazer uma readequação da nossa política com essa maneira de operar os hedges cambiais, por conta da pandemia. Muita coisa no mundo foi revista por conta da pandemia. Protocolos médicos foram revisados por conta da pandemia. O mundo inteiro está pensando se vale a pena fazer respiradores só na China, porque é mais barato.

Então, nós também tivemos nossa revisão. E agora, com a política de risco financeiro, o portfólio é adequado para enfrentar esse novo ambiente de tensão cambial.

Obrigado pelo seu questionamento, e continua à disposição.

**Rodrigo Coutinho (via webcast):**

Boa tarde. Parabéns pelos formidáveis resultados operacionais. No que tange à nacionalização de setores produtivos de uso intenso de aço inox, como a produção de trilhos para ferrovias, por exemplo, a Empresa vê potencialidades de negócios?

**Claudinei Pedrosa:**

Rodrigo, muito obrigado pela pergunta. Muito pertinente, muito interessante. Com certeza, vemos muitas possibilidades em tudo que diz respeito à produção, principalmente de aço inox no Brasil. Uma das mais competitivas empresas no mundo na produção desse tipo de aço é a Aperam, que é um braço da ArcelorMittal, é nosso parceiro de décadas, nosso cliente no ferrocromo, e com certeza vemos potencial, sim, não só para nacionalização de produtos em inox, como em outros aços também.

Isso é muito positivo para a indústria nacional, e a Ferbasa está atenta a esses movimentos, o setor de desenvolvimento de infraestrutura do país, o Ministério da Infraestrutura tem feito um trabalho bacana, e estamos atentos a isso. Com certeza, temos possibilidade de negócio, sim. Muito obrigado.

**Lucy Sousa:**

Queria, em nome da Apimec, registrar que essa reunião é a 11ª reunião consecutiva com a comunidade de analistas e investidores Apimec, pelo que agradecemos muitíssimo. Conferimos, então, o Selo Ouro a vocês, que está sendo projetado. Muito obrigada.

Eu passo a palavra novamente ao Presidente Márcio para suas considerações finais.

**Márcio Barros:**

Lucy, muito obrigado. Não vou me delongar, já fizemos nossos agradecimentos. Foi uma honra. A Ferbasa agradece a todos os seus acionistas e investidores, principalmente à Fundação José Carvalho. Sempre será prática da Ferbasa a participação de toda a Diretoria nas nossas apresentações, nas nossas reuniões públicas. Acho que isso demonstra a preocupação que a Companhia tem com o mercado, demonstra transparência, e essa é a forma de a Ferbasa trabalhar

Eu sempre finalizei minhas apresentações com uma frase, seja na Apimec, seja pelo webcast, e eu não queria perder esse costume, mesmo sendo videoconferência. Então, “enquanto houver vontade de lutar, haverá esperança de vencer”, Sto. Agostinho.

Muito obrigado a todos. Boa tarde. Foi um enorme prazer.

“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”