

Resultados do 4T19

Operador: Senhoras e senhores, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à audioconferência da Ferbasa para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2019.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da companhia e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queiram por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Ferbasa, bem como em informações atualmente disponíveis para a companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Heron Albergaria; por favor, Sr. Heron, pode prosseguir.

Heron: Boa tarde. Boa tarde a todos. Para iniciarmos, gostaria de registrar a presença do nosso gerente de RI, o Sr. Carlos Temporal e das nossas equipes de RI e de contabilidade, aos quais expresso meus agradecimentos pela excelência dos trabalhos realizados no dia a dia, bem como a importante atuação junto aos investidores e ao mercado em geral. Manifesto ainda nossa gratidão a todos os agentes de mercado, investidores e analistas, pela confiança depositada na Ferbasa. Esperamos retribuí-la à altura, continuando a trabalhar para intensificar nossas atividades com o objetivo de aumentar a visibilidade da empresa e buscando seu valor justo e maior liquidez para as ações. Dito isto, aproveito esta oportunidade para reafirmar nossa mensagem de respeito e consideração a todos que fazem da Ferbasa esta empresa única e especial. Muito obrigado a todos.

Por gentileza passem para nossa agenda no slide 3.

Começaremos nossa teleconferência falando acerca dos destaques do período. No momento seguinte, para abordar algumas de nossas principais referências de mercado, caracterizaremos o ambiente de negócio. Em seguida, com foco nos resultados de 2019, comentaremos sobre o nosso desempenho operacional e financeiro. Abordaremos, ainda, um slide sobre mercado de capitais, onde falaremos de distribuição de proventos, das mudanças em nossa base acionária e da liquidez de nossas ações. Finalizando os eventos relacionados ao ano de 2019, iremos trazer as atualizações dos projetos estratégicos da Companhia.

Por fim, faremos o convite a todos para participarem da nossa reunião pública APIMEC, que será realizada em São Paulo.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 4.

Vou comentar, a partir de agora, acerca dos principais fatores que influenciaram os resultados do ano de 2019, comparados ao ano de 2018. Na perspectiva mercadológica destacamos:

O decréscimo de 1,5% no volume de vendas, resultado do enfraquecimento do mercado nacional;

A alteração no mix de comercialização em favor das exportações que passaram a representar 42% da receita líquida da companhia como reflexo do fraco desempenho da economia nacional e também dos nossos esforços na busca de competitividade internacional.

Na perspectiva operacional, temos:

A redução de 11,5% no volume de produção das ferroligas em um cenário de contração do setor siderúrgico nacional.

E o aumento dos custos de produção, decorrente das elevações nos custos com energia e matérias-primas estratégicas.

Na perspectiva financeira, temos:

O crédito fiscal de R\$ 197,1 milhões referente ao trânsito em julgado que assegurou a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da COFINS, que foi segregado em Outras Despesas e Receita Financeira.

O resultado positivo do hedge cambial, que atingiu R\$ 26 milhões.

A permuta vantajosa do financiamento da aquisição do parque eólico BW Guirapá no valor de R\$ 137 milhões que será pago num período maior e num custo financeiro menor que o financiamento anterior.

Sobre o Ebitda e o lucro do período de 2019, as reduções de 43,8% e de 28,4% respectivamente, quando os comparamos a 2018.

Por último, observamos o resultado no 4T19 que foi impactado pela redução de 2,5% nos preços das ferroligas e queda de 11,8% nas vendas frente ao 3T19, além da provisão complementar de R\$ 5 milhões e seiscentos referente à ação ajuizada pela Abrace em relação do valor da Tust.

Como de costume, vale lembrar que o complexo eólico BW Guirapá passou a integrar as demonstrações consolidadas da Ferbasa a partir do 2T18, e que esse fato afeta a base de comparação entre os períodos 2018 e 2019. Todos estes pontos serão mais bem detalhados a seguir, em slides específicos.

Por favor, passem para o slide seguinte, o de número 5.

Vou comentar nos próximos slides acerca do ambiente de negócio da companhia, onde tratarei, especificamente, das ligas de Cromo e de Silício, em linha com seus principais mercados, as indústrias de aço bruto, aço inoxidável, comparando o acumulado de cada ano.

Neste primeiro slide, falaremos sobre o mercado de aços inoxidáveis e das ligas de FeCr. De acordo com relatórios de mercado, a produção mundial de aços inoxidáveis cresceu a uma taxa de 4,8% ao ano nos últimos 9 anos. Em 2019, um aumento de apenas 1% nessa produção foi observado, quando comparado a 2018, reflexo, basicamente, da desaceleração global, principalmente do ritmo de crescimento da China. Já a produção brasileira de aços inoxidáveis em 2019, apresentou uma redução de 11,4%, ao ano. Em 2019 a baixa demanda mundial por aços inoxidáveis, somada aos elevados níveis de estoques, impactou os preços desse produto e a demanda pelo FeCr. A produção e o consumo mundial de FeCr, apresentou crescimentos médios, respectivamente, na ordem de 5,5% e 5,4% ao ano, também nos últimos 9 anos. Quando comparados os anos de 2019 e 2018, observamos um aumento de 3,2% na produção e de 2,7% no consumo.

Observem agora o gráfico dos preços. Ele apresenta a evolução do preço do FeCr em três grandes mercados, a China, os EUA e a Europa, considerando o mercado spot, além de uma estimativa de comportamento futuro dos preços. A relação de preços internacionais acompanhada pela Ferbasa sinaliza o momento desafiador que é enfrentado pelo mercado de ligas. Dentre esses preços observados, um crescimento na utilização dos preços chineses para balizamento das negociações, é possível observar. Outro ponto de destaque é que, no início de 2020, o efeito do coronavírus atingiu todo o mercado internacional de aços inoxidáveis e FeCr, limitando o suprimento desses produtos e gerando expectativas de modesta recuperação dos preços no curto prazo. Lembramos a todos que o mercado passa por um momento sensível, de alta volatilidade, o que resulta em análises instáveis para o comportamento de curto e médio prazos.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 6.

Dando continuidade no ambiente de negócio, abordaremos neste slide o mercado de aço bruto e de FeSi. A produção mundial de aço bruto registrou uma expansão de 2,4% ao ano durante os últimos 9 anos e apresentou um crescimento de 3,5% na comparação entre 2019 e 2018. Destacamos a posição da China, maior produtora mundial de aço bruto, atingindo, aproximadamente, 55% da produção mundial. No Brasil, a produção de aço bruto reduziu 9% e o consumo registrou uma queda de 2,7% em 2019, reflexo de uma sobreoferta, de um mercado sobreofertado, segundo o Instituto Aço Brasil, IABr. Com relação à produção e ao consumo mundial de FeSi, os relatórios estimam crescimentos na ordem de 2,7% e 2,8% ao ano,

respectivamente. Na comparação entre os anos, foi registrado um crescimento de 4,6% na produção mundial de FeSi e de 1,3% no consumo dessa liga. O crescimento da produção de FeSi acima do consumo mundial reflete o cenário vivenciado durante o ano de 19, um mercado sobreofertado e de preços baixos.

O gráfico de linhas da esquerda apresenta a evolução dos preços spot do FeSi na China, na Europa e nos EUA. Analisando o gráfico por completo, percebemos uma redução nos preços do FeSi desde o ano de 2018, associada às ampliações na produção ao redor do mundo, principalmente na China, e ao baixo crescimento da demanda por produtos, por aço bruto e FeSi. No final de 2019, o difícil cenário desse mercado levou grandes produtores a realizarem cortes em sua produção numa tentativa de rebalancear os preços. Adicionalmente, como já comentamos, o surto do coronavírus provocou restrições no fornecimento de matérias primas e produtos acabados e vem sinalizando uma modesta recuperação nos preços para 2020.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 7.

Vamos, agora, detalhar o desempenho operacional da companhia em 2019, em comparação com 2018.

O gráfico de barras do lado esquerdo apresenta a evolução na produção trimestral de todas as ferroligas, compreendidas entre o 1T18 e o 4T19, e apresenta a comparação do acumulado dos anos. A produção total das ligas de Cromo e Silício em 2019 foi de 233,3 mil toneladas, representando uma redução de 11,5% frente a 2018. Nesse cenário, a utilização da capacidade instalada registrou uma redução de 5,8 pontos percentuais.

O gráfico de barras do lado direito apresenta a evolução das vendas de todas as ferroligas compreendidas entre o 1T18 e o 4T19, e uma comparação dos anos, do acumulado entre os anos. As vendas totais das ligas de Cromo e Silício em 2019 foi de 222,6 mil toneladas, representando uma redução de 1,5% frente a 2018. Cabe ressaltar que o plano de produção leva em consideração o resultado da análise de cenários do mercado de ligas, e também a avaliação dos ganhos com a venda de energia elétrica e minério de cromo, nos limites sobre os quais a companhia pode arbitrar entre a produção de ferroliga e a venda destes insumos. Em 2019 a redução dos preços das ferroligas e a queda da demanda por esses produtos, levou a companhia a realizar cortes na sua produção e cessão da energia não consumida. Por fim, considerando também o consumo interno de ferroligas, registramos uma redução de 20,4% no saldo em estoques de produtos acabados.

Passem, por gentileza, para o slide seguinte, o de número 8.

Ainda falando do desempenho operacional, trataremos agora sobre a disponibilidade energética e das operações de cessão de energia.

O primeiro parágrafo apresenta o pacote energético contratado pela Ferbasa e evidencia também que, desde 2016, isso é importante destacar, a Ferbasa vem se aprimorando como uma empresa atuante no segmento de energia elétrica. Em 2019,

a Ferbasa obteve uma disponibilidade de 194 megawatts médios de energia, sendo 134 megawatts médios do contrato firmado com a Chesf que vem sendo consumido totalmente em nosso processo produtivo, e 60 megawatts médios, advindos de contratos com o mercado livre, os quais a companhia pode arbitrar entre consumir ou comercializar através de cessão. Vale a pena destacar, no primeiro gráfico, a sincronia entre a finalização do contrato de energia com a Chesf e o início da disponibilidade energética oriunda do complexo eólico BW Guirapá. A partir de 2034, o complexo garantirá suprimento energético para cerca de 30% da demanda da metalurgia.

No gráfico abaixo, consta o resultado das operações de cessão de energia, bem como a evolução do preço médio do PLD no submercado nordeste. O cenário mais desafiador para o mercado das ferroligas foi determinante para a decisão da companhia por realizar a cessão de um volume maior de energia que o praticado em 2018 mesmo com níveis de PLD médios mais baixos, gerando um resultado de R\$ 6 milhões e meio em 2019, resultado 57,2% abaixo do registrado em 2018.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 9.

Destacamos abaixo as variáveis que possuem maior influência sobre a geração de energia do parque eólico BW Guirapá. São elas:

O clima, que refere-se às condições da atmosfera quanto a qualidade dos ventos, no que se refere a velocidade e densidade dos mesmos.

A disponibilidade dos equipamentos, que refere-se ao tempo disponível para operação de todo o complexo eólico, excluídas aí as horas de paradas para manutenção.

E, por último, a performance, que compreende a relação entre a geração de energia real e àquela que é esperada em função da curva de potência teórica dos aerogeradores.

O bom entendimento destas variáveis é fundamental para o acompanhamento da produção e performance do parque.

Apenas a partir do segundo semestre de 2019 observamos uma influência positiva do clima, que foi decorrente de um período de neutralidade climática, o qual é caracterizado pela melhor qualidade dos ventos, pois não tem nem influência de El Niño nem de La Niña. No acumulado do ano registramos uma disponibilidade operacional de 96,6%, cuja meta técnica é de 95,2%, e uma performance de 99%, cuja referência mínima é de 95%.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 10.

Nesse slide, vamos apresentar a evolução da produção de energia do complexo eólico BW Guirapá, analisando sua performance em relação à garantia física de cada período.

Devido ao período de neutralidade do clima no 2S19, registramos um aumento na produção, na geração de energia do parque no quarto trimestre, frente ao 4T18, atingindo 82,2 megawatts médios. No acumulado do ano, apesar de observarmos uma melhoria a partir do 2T19, registramos uma geração de 72,4 megawatts médios, resultado 8,2% abaixo da garantia física média anual.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 11.

Neste gráfico, apresentaremos a evolução da receita líquida e da taxa de câmbio praticada entre o 1T18 e 4T19, apresentando também a comparação entre o acumulado dos anos.

Observem no gráfico de barras a receita líquida da Ferbasa, excluindo-se a receita da BW Guirapá, e a receita isolada do complexo eólico. Adicionalmente, destacamos que a BW Guirapá foi integrada ao grupo Ferbasa a partir de abril de 2018, o que impacta a base comparativa entre 2018 e 2019. Registramos, em 2019, uma receita líquida consolidada, aproximadamente, de R\$ 1,2 bilhões, que representou uma redução de 7,4% frente a 2019. Essa variação é, basicamente, o resultado dos seguintes fatores:

Do ponto de vista positivo, a exportação de 61 mil toneladas de minério de cromo. Outro ponto, a valorização de 8,9% do dólar médio praticado frente ao dólar real, frente ao real, influenciando diretamente nossa receita de ferroligas, inclusive no mercado interno.

Do ponto de vista negativo, temos a redução de 17,3% no preço médio ponderado, em dólar, de nossos principais produtos, e também a redução de 1,5% no volume de vendas frente a 2018.

Esses resultados refletem o cenário desafiador em 2019 em decorrência da baixa demanda e redução dos preços internacionais dos nossos produtos. A Ferbasa prossegue seu movimento de revisão de condições comerciais com clientes e fornecedores, tendo em vista as dificuldades encontradas no ambiente do mercado global.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 12.

Falaremos agora, da evolução e composição dos custos de produção.

Observem no gráfico da esquerda, a evolução da produção das ligas de Cromo e Silício, representadas pelos gráficos de barras, e dos seus respectivos custos de produção, nos gráficos de linha. Na parte inferior, apresentamos, a composição dos custos de produção em 2019 para o FeCr Alto Carbono e para o FeSi 75, que representam as maiores participações na produção da metalurgia.

Tratando dos principais impactos nos custos das ferroligas, temos:

Inicialmente, o reajuste de 4,5% na tarifa de energia elétrica em julho de 2018 e de 3,3% a partir de julho de 2019, impactando o custo de todas as ligas. Somam-

se a isso, os aumentos dos custos de transmissão, dos encargos de serviço do sistema, ESS, e da conta de desenvolvimento energético, CDE.

Temos também a valorização de 8,9% do dólar médio praticado no período, aumentando os custos com matérias-primas importadas, notadamente com aumentos de preço no coque, e no eletrodo de grafite e na pasta eletródica.

Por último, a redução de 21,9% na produção de FeCr Alto Carbono em 2019 e o aumento dos custos unitários com minério de cromo, em decorrência, principalmente, do aumento dos gastos com rampa de acesso e galeria de lavra, da redução de 11% na produção, e também da prorrogação dos ganhos objetivados pelo projeto Hard Lump, para 2020.

Vale aqui reforçar que a companhia mantém sempre empenhada em minimizar os impactos dos aumentos recebidos em suas matérias primas e seus custos em geral.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 13.

O resultado de R\$ 26,1 milhões de Hedge Cambial em 2019 foi derivado da diferença entre a taxa média contratada de 4,13 e a efetivamente praticada de 3,96 Reais por Dólar. Em 30 de dezembro de 2019, a Ferbasa possuía contratos de Hedge Cambial correspondentes a R\$ 168,2 milhões, com uma taxa média futura contratada de R\$ 4,07 por dólar. Além disso, pontualmente realizamos operações de travas cambiais para exportações, com o objetivo de garantir margens sobre operações já negociadas.

Por favor, passem para o slide seguinte, o de número 14, onde falaremos do desempenho financeiro.

Observem no gráfico acima, a evolução da dívida, da reserva financeira e do resultado financeiro do período. Em 2019 registramos o valor de R\$ 243 milhões de reserva financeira, contra uma dívida de R\$ 501,7 milhões, frente à posição de R\$ 371,2 milhões de reserva financeira e R\$ 573,5 milhões de dívida em 2018. Destacamos a mudança de composição de capital do grupo Ferbasa a partir do 2T18, quando houve a aquisição do parque eólico BW Guirapá. Essa aquisição provocou uma mudança relevante dos indicadores financeiros da companhia e nos obriga a segregar os efeitos em algumas análises.

O resultado financeiro consolidado em 2019 foi influenciado, primeiro, pelo aumento na receita financeira de 239,5% ante 2018, influenciado pelo registro da parcela de receita financeira decorrente do trânsito em julgado da decisão que determinou a exclusão do valor do ICMS na base de cálculo do PIS e da COFINS; o valor dessa correção foi de R\$ 81 milhões. Também, pelo resultado positivo de R\$ 26 milhões das operações de hedge cambial, que já foram comentadas. Destacamos, também, a permuta da dívida de R\$ 137 milhões para aquisição do parque eólico BW Guirapá, a qual será paga em um período maior, passou de três para cinco/ano, para 5 parcelas anuais, e a custo financeiro menor, passou de CDI + 1 para CDI + 0,7 ao ano.

Como efeito negativo, temos aí o registro da variação de 14% da despesa financeira, a qual reflete 12 meses do efeito da BW Guirapá nas informações consolidadas da Ferbasa em 2019 contra 9 meses em 2018.

Nesse contexto a Ferbasa finalizou 2019 com uma reserva financeira de R\$ 243 milhões, resultado do consumo de caixa de R\$ 128,2 milhões, que foi impactado principalmente pelo menor lucro do período, pela realização de R\$ 116,2 milhões de Capex, pela distribuição de R\$ 111,2 milhões de proventos e amortizações de dívidas consolidadas no montante de R\$ 42,9 milhões.

Por gentileza, passem agora para o slide seguinte, o de número 11. Desculpe, o de número 15.

Neste slide, falaremos sobre lucro líquido, Ebitda e margem Ebitda, apresentando sua evolução trimestral entre o 1T18 e o 4T19, fazendo também a comparação entre os acumulados de cada ano.

No 4T19 registramos um Ebitda ajustado de R\$ 34,7 milhões, o que significou uma redução de 20,4% frente ao 3T19. No acumulado do ano de 2019, o Ebitda ajustado registrou um montante de R\$ 241,7 milhões, o que representou uma redução de 43,8% frente a 2018. O lucro líquido em 2019 é uma composição de fatores mercadológicos, operacionais e econômicos, que, de alguma forma, já comentamos no transcorrer desta apresentação, mas que gostaríamos de sintetizar da seguinte maneira:

Como efeitos positivos, temos a valorização de 8,9% do dólar médio praticado, frente a 2018. Temos o resultado positivo do hedge de R\$ 26,1 milhões derivados dos contratos liquidados de hedge cambial. E temos o efeito líquido do crédito fiscal referente à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da COFINS no valor de R\$ 133 milhões.

Como efeitos negativos, temos a redução de 17,3% no preço médio ponderado, em dólar, de nossos principais produtos, e queda de 1,5% no volume de vendas;

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 16.

Utilizaremos este slide para falar sobre mercado de capitais, especificamente da liquidez das ações da companhia, e dos proventos distribuídos em cada exercício.

A evolução do número de acionistas, Pessoa Física e Pessoa Jurídica, pode ser observada no gráfico de barras da esquerda, onde também consta a evolução da liquidez das ações FESA4. Analisando agora o gráfico da direita, podemos perceber a evolução do total de proventos distribuídos pela Ferbasa aos seus acionistas. Durante 2019, a companhia atingiu 50% de payout com a distribuição de proventos no valor de R\$ 111,2 milhões, mantendo a prática de distribuição de proventos logo após a publicação trimestral de resultados.

Com relação à liquidez da FESA4, o patamar médio medido pela ADTV oscilou entre R\$ 4 e 5 milhões, como reflexo da pulverização da base acionária que provocou um crescimento de 113,5% no número de investidores Pessoa Física. E também do aumento de 15% no montante de proventos distribuídos, mesmo com a redução de 28% do lucro líquido. Apesar da expectativa para um 2020 ainda bastante desafiador, daremos continuidade à prática de distribuição de proventos logo após a publicação trimestral de resultados.

Peço que passem para o slide seguinte, o de número 17.

Neste slide apresentamos o status de nossos projetos estratégicos.

Primeiramente sobre a Casting Machine, a segunda unidade do equipamento na fábrica de Silício já se encontra em plena operação. Com esse equipamento, a Ferbasa está investindo no enobrecimento do seu mix produtivo, promovendo um aumento expressivo da produção de FeSi HP, que é um produto com maior valor agregado em substituição do FeSi standard, além de reduzir perdas e gerar menos finos no processo produtivo.

Sobre o coque, no 4T19 demos um passo relevante na direção da internacionalização da companhia, iniciando uma parceria estratégica para fornecimento do coque metalúrgico de alta qualidade.

Em relação à geração de energia, a companhia continua buscando oportunidades no segmento, visando a autossuficiência e também melhoria nos custos do seu pacote energético.

Por último, sobre o Hard Lump, temos dois novos equipamentos de Raio-X em operação, e com isso esperamos atingir, nessa fase do projeto, um nível de produção de 42.000 toneladas de minério de cromo ainda durante o 1S20.

Vale lembrar que, durante 2019 a companhia realizou a exportação de 61,7 mil toneladas de minério de cromo, enfatizando a sua meta de tornar-se uma empresa exportadora regular deste produto.

Por gentileza passem para o slide de número 18.

Em 2019, ano em que foi comemorado os 48 anos da APIMEC, a Ferbasa foi classificada entre as 10 reuniões públicas mais bem avaliadas pelos participantes da APIMEC São Paulo. No ano, foram realizadas 54 reuniões pela associação com participação de 5,4 mil acionistas e profissionais de investimento. Gostaríamos de agradecer a todos os participantes que votaram no trabalho desenvolvido pela companhia que, com muito esforço, busca sempre transmitir ao mercado, de forma clara e direta, os pontos mais importantes das nossas atividades.

Para finalizar nossa apresentação passem para o slide seguinte.

Convidamos a todos a participarem da nossa reunião pública APIMEC que será realizada, em São Paulo, no dia 30 de abril. Às 8h30 ofereceremos um café de boas-vindas e às 9h iniciaremos a reunião. O evento será realizado no The Capital Hotel na Rua Tenente Negrão, nº 200, Itaim Bibi, São Paulo. Contamos com sua presença, e a todos muitíssimo obrigado.

Operador: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem *1. E para retirar a pergunta da lista, digitem *2. As perguntas também podem ser realizadas via webcast.

Lembrando que para efetuarem perguntas, basta digitar *1.

Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa primeira pergunta é da Sra. Gabriela Carvalho, da Trígono Capital. Por favor, pode prosseguir.

Verner: Olá, boa tarde, é o Verner Roger, eu tô aqui com a Gabriela. Queria fazer duas perguntas. A primeira em relação ao prazo, expectativa de monetização do schedule de PIS e COFINS, temos ali meses ou anos? E a segunda pergunta em relação à gestão de energia dentro do seu contrato do mercado livre, se a companhia está utilizando essa energia pra montar estoque de silício e cromo ou continua vendendo essa energia ou a expectativa da gestão dessa energia nos próximos meses. Obrigado.

Heron: Oi, a audição não ficou muito boa, mas eu percebi que a sua primeira pergunta, se não me engano, foi a respeito da monetização do crédito do PIS e COFINS. Então, assim o volume, foi um volume de R\$ 197 milhões, valor bruto, valor líquido dá uns R\$ 133, não esperamos monetizar isso em menos do que 24 meses. A segunda pergunta foi em relação à energia de mercado livre, se ela tá sendo consumida pra produção ou se ela tá sendo cedida. Eu acho que no meio da apresentação nós colocamos que no ano de 2019, embora num volume maior do que o 2018, com um resultado menor, mas ela tá sendo, foi mais comercializada. Ela foi a mais comercializada em 2019 do que 2018. Então é sempre uma avaliação da relação entre o benefício que é consumir e fazer ferroligas e vender ferroligas ou num cenário desafiador como foi o do ano, você ceder a energia, vender energia. Tá bom? Obrigado.

Verner: A pergunta em relação a agora, 2020, nesse trimestre agora e no próximo trimestre, né? Qual é a gestão em relação à energia já que o câmbio favorece, é um cenário de menor oferta da China, se a companhia vai fazer estoque, eventualmente já vender, ou prefere vender a energia dado as condições de mercado, que talvez não sejam tão favoráveis.

Heron: Essa é uma avaliação que é constante. E assim, não é prática nossa já oferecer guidance em relação a estratégia futura da companhia, tá bom? Peço desculpa aí, mas... pra seu entendimento, mas é uma avaliação que se faz diariamente.

Verner: Obrigado

Operador: A nossa próxima pergunta é do Sr. Felipe Oliva, da Jotapar. Sr. Felipe, pode prosseguir.

Felipe: Boa tarde, Heron. Boa tarde, Carlos. Gostaria de saber, na teoria de investimentos, uma empresa pode ser definida como uma coleção de projetos. E o patrimônio líquido, o valor investido pelos sócios. E, hoje, a Ferbasa está negociando a 85% do seu valor patrimonial, né? Então eu gostaria de saber se a diretoria entende que os projetos anteriores foram ruins, e dessa forma seria melhor alocar o dinheiro dos sócios em novos projetos, né? Ou se ela entende, como eu entendo, que os projetos estão muito bons, e dessa forma ia ser mais interessante cancelar as ações da tesouraria e alocar o dinheiro dos sócios recomprando as ações dos projetos anteriores com desconto, né?

Heron: Tudo bem, Felipe? E relação aos projetos que você citou, a gente entende que os projetos foram muito bem escolhidos, e hoje estamos passando por um cenário de mercado desafiador, mas com certeza eles vão mostrar o seu... a sua correção um pouco mais a frente quando essas condições se restabelecerem. Eu acho que todos entendem que esse cenário atual tá bastante atribulado, seja pela questão EUA X China, e mais recentemente agora pelo coronavírus. Mas nós continuamos acreditando muito em tudo que foi feito, né? É que o cenário hoje, realmente, é bastante desafiador. Com relação ao destino das ações, este processo já está em curso, esse debate internamente. E eu não tenho ainda uma posição final pra te expor, né? Mas ele continua em debate interno e dentro em breve teremos alguma coisa pra divulgar a esse respeito, tá bom? Obrigado pela pergunta.

Felipe: Tá joia. Obrigado, Heron.

Operador: A nossa próxima pergunta é do Sr. Tássio Vasconcelos, da Eleven Financial. Sr. Tássio, pode prosseguir.

Tássio: Boa tarde, Heron, Temporal, todos demais presentes. Pessoal, a minha pergunta é em relação à parceria comercial para aquisição do coque metalúrgico que vocês anunciaram em dezembro. Se possível, gostaria que vocês dessem um pouco mais de cor sobre essa parceria, os termos, se fixaram um valor e não terão mais tanta exposição quanto à variação do preço, à variação do dólar. Qual que deve ser a redução no custo de matéria prima? Obrigado.

Heron: Tássio, obrigado pela pergunta. Como a gente também falou ao longo da exposição, essa presença na Colômbia faz parte de um plano estratégico em relação a essa mercadoria de valor estratégico pra companhia. Foi firmado inicialmente um contrato pra dois anos de fornecimento, as condições desse contrato estão estabelecidas. Elas têm como foco alguma redução de custo, mas o foco principal é exatamente no material. Ele tem, pelas características desse material, ele tem uma importância fundamental pra companhia. A gente fala internacionalização porque, obviamente, o passo lá, existe toda uma estratégia encadeada, a gente quer entender também como funciona todo o mercado local entre produção de carvão mineral e a coqueificação. Então, como é que funciona

esse mercado? Então existe realmente um objetivo estratégico por trás disso. Respondendo a sua pergunta, o objetivo foi alguma redução de custo, mas muito fortemente assegurar o suprimento dessa matéria prima em especial.

Tássio: Beleza, ficou claro. Obrigado.

Operador: Lembrando que para efetuarem perguntas, basta digitar *1. E as perguntas também podem ser feitas via webcast.

Não havendo mais perguntas retornamos a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

Heron: Gostaríamos de agradecer, novamente, a todos pela participação e dizer que o nosso trabalho tem sido apoiado e fortalecido pela confiança depositada pelo Conselho de administração da companhia, de meus pares, os demais integrantes da diretoria, conjuntamente com os nossos acionistas, clientes, fornecedores, e agentes de mercado e analistas. Quero agradecer, especialmente, a cada um dos nossos colaboradores, que têm empreendido esforços para manutenção da competitividade e da cultura empresarial da Ferbasa. Caso ainda parem dúvidas, nos colocamos à disposição através de todos os nossos canais de RI. Muito obrigado a todos e boa tarde.

Operador: A audioconferência da Ferbasa está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.