

Operadora:

Senhoras e senhores, obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à audioconferência da Ferbasa para discussão dos resultados referentes ao 1T20.

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 alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante a 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, e 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 para o Sr. Heron Albergaria. Por favor, Heron, pode prosseguir.

Heron Albergaria:

Boa tarde a todos. Espero encontrá-los bem e com saúde, especialmente neste momento que enfrentamos juntos, uma pandemia mundial dessas proporções.

Para iniciarmos, gostaria de registrar a presença do nosso Gerente de RI, o Sr. Carlos Temporal, e de representantes de nossas equipes de RI e da Contabilidade, aos quais expressei meus agradecimentos pelos trabalhos realizados no dia a dia, bem como, a atuação junto a 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 com o objetivo de aumentar a visibilidade da Companhia, buscando seu valor justo e maior liquidez para as ações.

Dito isso, aproveito esta oportunidade, para reafirmar nossa mensagem de respeito e consideração a todos aqueles que fazem da Ferbasa esta empresa única e especial. Muito obrigado a todos.

Por gentileza, passem para nossa agenda, no slide três. Começaremos nossa teleconferência falando acerca dos destaques do período; depois, faremos uma atualização sobre o status da Companhia e ações tomadas contra o COVID-19, até o momento da publicação das informações trimestrais – me refiro aqui até o dia 22 de maio de 2020; no momento seguinte, caracterizaremos o ambiente de negócio; em seguida, com foco nos resultados do 1T20, comentaremos sobre o nosso desempenho operacional e financeiro; abordaremos ainda um slide sobre mercado de capitais, onde falaremos do histórico de distribuição de proventos, das mudanças em nossa base acionária e da liquidez de nossas ações; finalizando os comentários do 1T20, traremos as atualizações sobre os projetos estratégicos da Companhia.

Por favor, passem para o próximo slide, o de número quatro. Comentarei, a partir de agora, acerca dos principais fatores que influenciaram os resultados do 1T20, quando comparados ao 4T19.

Destacamos a recuperação do EBITDA ajustado que atingiu R\$68,6 milhões, indicando o aumento de 97,7% no período; a geração de caixa de R\$52,3 milhões no 1T20, e o resultado líquido foi de R\$-600.000.

Na perspectiva mercadológica destacamos o crescimento de 32,4% no volume de vendas, com os mercados interno e externo crescendo acima de 30% no período. Adicionalmente, citamos a valorização de 4,8% no USD médio praticado nas vendas, e uma redução média de 3,2% nos preços em USD das ferroligas.

Na perspectiva operacional, temos a expansão de 35,2% no volume de produção das ferroligas, onde as ligas de cromo cresceram 69,2% e as de silício recuaram 2,5%.

No âmbito financeiro, ressaltamos o resultado financeiro de R\$-23,3 milhões, influenciado pelo resultado das operações de hedge cambial.

É importante destacar que, até a data de publicação do primeiro ITR de 2020, mantemos o funcionamento das atividades operacionais dentro da normalidade, apesar do cenário desafiador gerado pelo surto do COVID-19. Todos estes pontos serão mais bem detalhados a seguir, em slides específicos.

Por favor, passem para o slide seguinte, o de número cinco. Neste slide, apresentaremos uma síntese dos impactos do COVID-19 para as operações da Companhia até a data de publicação do ITR, ou seja, o dia 22 de maio.

São eles: a manutenção do funcionamento das atividades operacionais e do quadro de pessoal dentro da normalidade; uma alteração no *mix* de comercialização, com o crescimento da participação das exportações; a intensificação do controle sobre o nível dos estoques; a captação de recursos para preservação da reserva financeira; ampliação dos controles sobre os gastos fixos e racionalização dos investimentos operacionais. Podemos afirmar que, até este momento, essas ações, tem proporcionado a estabilidade da reserva financeira da Ferbasa.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número seis. Apoiada em seu Comitê de Crise e sob a orientação de seus profissionais de saúde, a Ferbasa colocou em prática um conjunto de medidas de prevenção, com foco na saúde e na segurança de seus colaboradores, dentre as quais destacamos: o afastamento dos colaboradores enquadrados nos grupos de risco; a adoção do sistema de teletrabalho para a maior parte das atividades administrativas; a intensificação das ações de higienização; a instalação de barreiras sanitárias e a aferição diária da temperatura corporal dos colaboradores, e também de terceiros, nas unidades operacionais; o uso obrigatório de máscaras de proteção; a suspensão de todas as viagens; e a antecipação da vacina da gripe em 2020.

São realizadas avaliações diárias das condições de trabalho e das recomendações de autoridades competentes, de modo a seguir oferecendo as condições mais seguras para a continuidade das operações da Companhia.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número sete. No âmbito da responsabilidade social, a Companhia vem desenvolvendo ações estruturadas de apoio a comunidades em cerca de 20 municípios que compõem o entorno das suas operações. Para tanto, foi aprovado o montante de R\$1 milhão, destinado à aquisição de produtos junto aos projetos sociais incentivados pela Companhia, como forma de reduzir os impactos na geração de renda das comunidades; à doação de mais de 35.000 itens de higiene e limpeza e 7.000 cestas básicas; equipamentos hospitalares no valor de R\$300.000; dez atomizadores e 30 pulverizadores para sanitização de áreas públicas; dois aparelhos de ventilação, por meio de convênio firmado com a FIEB; além da participação na doação de um aparelho de ventilação em ação coordenada pelo Sindicato das Empresas de Mineração da Bahia, o SINDIMIBA.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número oito. A Ferbasa reafirma seu comprometimento com a sociedade, a saúde, a segurança, a qualidade de vida de seus colaboradores e o apoio às comunidades no entorno das unidades operacionais, atuando para mitigar as mazelas provenientes da pandemia. Expressamos também a nossa solidariedade às famílias de todas as vítimas da pandemia causada pelo COVID-19.

Por favor, passem para o slide seguinte, o de número nove. Comentarei nos próximos dois slides acerca do ambiente de negócio da Companhia, onde tratarei, especificamente, das ligas de cromo e de Silício, e de nossos principais mercados.

Neste primeiro slide, falaremos sobre o mercado de aços inoxidáveis e das ligas de ferrocromo. De acordo com o gráfico de barras da esquerda, no 1T20 observamos uma queda de 12,2% na produção mundial de aços inoxidáveis quando comparada ao 4T19, reflexo do impacto do surto de COVID-19 na China, que viu sua produção cair 22% no período, enquanto o restante do mundo registrou um crescimento médio de 2%.

Analisando a produção brasileira de aços inoxidáveis no 1T20, observamos uma redução de 19,8% frente ao 1T19, e um crescimento de 14,6% diante do 4T19.

Agora examinando o gráfico de barras da direita, observamos que a produção e o consumo mundial de ferrocromo alto carbono apresentaram reduções na ordem de 13,2% e de 14,8% no 1T20 em comparação ao 4T19. Nos períodos apresentados no gráfico, o consumo mundial superou a produção em apenas dois momentos. Isso indica o excesso de oferta internacional do ferrocromo nos últimos anos e explica seus atuais níveis de preço.

No 1T20, esse cenário foi acentuado pela queda na demanda da China, devido ao surto do COVID-19 e aos elevados estoques de aços inoxidáveis naquele país.

Observem agora o gráfico linhas abaixo. Ele apresenta a evolução do preço do ferrocromo em três grandes mercados mundiais. Os preços praticados pela Ferbasa têm como parâmetro de negociação um pacote de preços internacionais, dentre os quais aqueles utilizados nos mercados europeu, americano e, principalmente, chinês.

No 1T20, observamos a estabilidade nos preços do ferrocromo alto carbono nesses três mercados, com uma leve tendência de queda na China e de alta na Europa e nos Estados Unidos.

Para o 2T20, apesar da tendência de queda nos preços observada no gráfico, constatamos que a recuperação econômica da China, associada à intensificação dos problemas energéticos na África do Sul, que foram agravados pela pandemia do COVID-19, tem promovido alguma sustentação aos preços do minério de cromo e do ferrocromo.

Lembramos a todos que o mercado passa por um momento de incertezas e de alta volatilidade, onde o direcionamento dos preços será determinado pela rapidez e extensão de retomada da produção mundial de ferrocromo, especialmente, na África do Sul e na Índia, segundo relatórios de mercado.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número dez. Dando continuidade ao ambiente de negócio, abordaremos neste slide o mercado de aço bruto e de ferrosilício. De acordo com o gráfico de barras à esquerda, a produção mundial de aço bruto registrou no 1T20 uma queda de 1,8% quando comparada ao 4T19, com a produção chinesa caindo 5% no período, enquanto o restante do mundo cresceu, em média, 3,6%.

No Brasil, a produção de aço bruto foi reduzida em 7% no 1T20, frente ao 1T19, refletindo o momento desafiador da economia nacional nos últimos anos. Com relação ao 4T19 a produção de aço bruto aumentou 5,3%.

Examinando o gráfico de barras da direita, a produção e o consumo mundial de ferrosilício apresentaram uma redução de 2,9% e de 1,4%, respectivamente, comparando-se o 1T20 ao 4T19.

O gráfico de linhas abaixo apresenta a evolução dos preços spot do ferrosilício na China, na Europa e nos Estados Unidos. Analisando o gráfico, percebemos uma redução nos preços do ferrosilício, desde o ano de 2018, bastante associada ao crescimento da oferta mundial praticada com menores preços, principalmente por parte da China e da Malásia.

Já no 1T20, os efeitos do surto do COVID-19 nesses dois países impactaram a oferta mundial de ferrosilício e impulsionaram seus preços de mercado, especialmente nos Estados Unidos e na Europa. Os analistas de mercado estimam que muitos produtores aumentaram seus estoques de segurança em face das incertezas no fornecimento provocadas pela pandemia.

Para o 2T20, os elevados estoques internacionais de ferrosilício, somados aos efeitos do surto do COVID-19, vem contendo a demanda e os preços deste produto em todos os mercados. Adicionalmente, observa-se a retomada das operações na China, o que amplia a oferta internacional de ferrosilício.

Para ambos segmentos das ferroligas, o momento é de elevadas incertezas, onde o comportamento dos preços será determinado pelo ritmo de retomada das produções mundiais, que no caso do ferrocromo, refere-se à África do Sul e Índia, e do ferrosilício, à China, Malásia e Rússia.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 11. Vamos, agora, apresentar a evolução das vendas e da produção de todas as ferroligas da FERBASA, destacando e comentando a variação entre o 1T20 e o 4T19.

O gráfico de barras do lado esquerdo mostra a evolução das vendas de todas as ferroligas no período analisado. No 1T20, o aumento na demanda por ferroligas da Ferbasa, com ambos os mercados crescendo acima de 30% no período, explicam a recuperação do volume global das vendas em relação ao 4T19. A boa performance das vendas para o mercado externo é reflexo da retração na economia nacional e dos esforços da Companhia na busca por novos mercados internacionais.

A elevação de 39,5% nas vendas de ferrosilício HP, o alta pureza, no 1T20 em relação ao 4T19, vem provocando um enobrecimento do *mix* de comercialização da Companhia, após a entrada em operação da segunda *casting machine* na fábrica de silício. Essa ferroliga apresenta maiores margens nos preços e um mercado bastante promissor, sendo utilizada na produção de aços para confecção de transformadores elétricos, geradores de energia e outros equipamentos que exigem alta performance elétrica.

O gráfico de barras do lado direito apresenta a evolução na produção trimestral de todas as ferroligas. No 1T20, registramos o crescimento de 35,2% na produção frente ao 4T19, com destaque para o avanço de 69,2% das ligas de cromo. Esse crescimento levou a Companhia a consumir 97% da energia contratada junto ao mercado livre.

Os estoques de produtos acabados reduziram 8% diante da posição do 4T19, já considerando o consumo interno de algumas ferroligas na linha de produção de outras.

Passem, por gentileza, para o slide seguinte, o de número 12. Ainda falando do desempenho operacional, em 2020, a Ferbasa tem a disponibilidade de 194 MW médios de energia, sendo 134 MW médios do contrato de energia cativa firmado com a Chesf, e 60 MW médios, advindos de contratos com o mercado livre cuja energia a Companhia pode arbitrar entre consumir ou comercializar, através de cessão.

Vale a pena destacar no primeiro gráfico, a partir do ano de 2034, a sincronia entre a finalização do contrato de energia com a Chesf e o início da disponibilidade energética oriunda do Complexo Eólico BW Guirapá.

No gráfico abaixo constam os volumes de energia vendida através das operações da cessão de energia, bem como a evolução do preço médio do PLD no submercado do nordeste.

No 1T20, a melhora na demanda das ferroligas gerou um aumento da produção e uma maior utilização da energia contratada do mercado livre. Nesse contexto, a companhia realizou a cessão de apenas 6 MW médios no período.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 13. Destacamos abaixo as variáveis que possuem maior influência sobre a geração de energia do Parque Eólico BW Guirapá. São elas: o Clima: que se refere tanto às condições climáticas da atmosfera quanto à qualidade dos ventos, no que se refere à velocidade e densidade, sendo esse o fator determinante para o nível de geração de energia do parque; a disponibilidade: que compreende a disponibilidade operacional de todos os equipamentos do complexo eólico, o que, no caso do aerogerador, está relacionada ao tempo efetivamente gerando energia, é a disponibilidade por energia; e, por último, a Performance: que faz referência à performance dos aerogeradores e compreende a relação entre a geração real e a esperada, em função da curva de potência teórica das turbinas.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 14. Neste slide, apresentaremos a evolução da produção de energia do Complexo Eólico BW Guirapá entre o 1T18 e o 1T20, apresentando sua geração em relação à garantia física de cada período.

No 1T20, a geração de energia elétrica da BW Guirapá atingiu os 37,7 MW médios, 33,4% abaixo do 1T19 e 39,7% abaixo da garantia física de 62,5 MW médios prevista para o trimestre. Esse desempenho gerou um resultado líquido de R\$-13,3 milhões no período.

Estamos em período de neutralidade climática, que é a baixa influência dos efeitos El Niño e La Niña, desde o 3T19, o que é favorável à geração de energia. Entretanto, essa circunstância climática não foi suficiente para compensar os efeitos de um período extremamente chuvoso neste 1T20, que compromete a qualidade dos ventos.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 15. Neste gráfico, apresentaremos a evolução da receita líquida e da taxa de câmbio média praticada entre o 1T18 e o 1T20. Observem no gráfico de barras a receita líquida do Grupo Ferbasa, e a receita isolada do Complexo Eólico, que já teve seu resultado explicado no slide anterior.

O crescimento de 20,8% da receita líquida Consolidada no 1T20, frente ao 4T19, reflete, principalmente, o aumento de 32,4% no volume de vendas e a valorização de 4,8% no USD médio praticado. Em contraponto, verificamos uma redução média de 3,2% nos preços em USD de nossos principais produtos.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 16. Falaremos agora da evolução e composição dos custos de produção. Observem, no gráfico à 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 normalizados no 1T18.

Na parte inferior, apresentamos, a composição dos custos de produção no 1T20 para o ferrocromo alto carbono e para o ferrosilício 75, que representam as maiores participações na produção da metalurgia.

Tratando dos principais destaques nos custos das ferroligas entre o 1T19 e o 1T20, temos: a elevação de 17,4% na produção de ligas de cromo, gerando diretamente maior diluição dos custos fixos; o ganho de performance dos fornos de ferrocromo relacionado à otimização do *mix* de minério de cromo consumido, com a utilização de um minério com maior produtividade

metalúrgica; a redução nos custos de aquisição do eletrodo de grafite, e do coque, que está sendo beneficiado pela parceria firmada com empresa sediada na Colômbia; a queda nos custos de produção do biorredutor, influenciando diretamente o custo das ligas de silício; o reajuste de 2,3% no preço global da energia elétrica consumida, já considerando os contratos da Chesf e do Mercado Livre, além de todos os custos com encargos setoriais e de transmissão. Cabe ressaltar que a Companhia realizou algumas operações de permuta vantajosa dentro do seu pacote energético, o que contribuiu para mitigar o aumento no custo da energia. Por último, a redução de 5,1% na produção das ligas de silício.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 17. O resultado de R\$-22,7 milhões do hedge cambial no 1T20 foi derivado da diferença entre a taxa média contratada de R\$3,94 por USD e a efetivamente praticada de R\$4,47. Vale ressaltar que a mesma desvalorização cambial que impacta 100% do faturamento de ferroligas e de minério de cromo impacta, também, a parcela contratada em hedge cambial.

A prática de hedge cambial está contemplada em nossa política de risco financeiro, e tem como objetivo mitigar o impacto da volatilidade cambial sobre o resultado da Companhia.

Por favor, passem para o slide seguinte, o de número 18, onde falaremos do desempenho financeiro. Observem no gráfico acima, a evolução da dívida, da reserva financeira e do resultado financeiro do período.

No 1T20 registramos uma geração de caixa no valor de R\$52,3 milhões, influenciada, principalmente pelo resultado operacional de R\$37,2 milhões; pela realização de R\$15 milhões em investimentos; pela captação líquida de recursos no valor de R\$37 milhões; e pela distribuição de R\$5,2 milhões de proventos, deliberados ainda no exercício de 2019.

Ao analisarmos o resultado financeiro consolidado da FERBASA no 1T20 em relação ao 4T19, destacamos a redução de 45,7% na receita de aplicações financeiras frente à realizada no 4T19, influenciada pela redução na taxa Selic e pela aversão ao risco, desencadeada pela crise do COVID-19; o resultado negativo do hedge cambial, de R\$-22,7 milhões, como já comentado no slide anterior; e merece destaque, ainda, o impacto na despesa financeira dos encargos relativos à dívida da subsidiária BW Guirapá junto ao BNDES, que no 1T20 foi de R\$6 milhões, montante 7,5% inferior ao realizado no trimestre anterior.

Desta forma, encerramos o 1T20 com uma reserva financeira no valor de R\$295 milhões, contra uma dívida de R\$540 milhões, frente à posição de R\$243 milhões de reserva financeira e R\$507 milhões de dívida em 31 de dezembro de 2019.

Por gentileza, passem para o slide seguinte, o de número 19. Neste slide, falaremos sobre lucro líquido, EBITDA e margem EBITDA, apresentando sua evolução entre o 1T19 e o 1T20. No 1T20 verificamos uma recuperação do EBITDA ajustado, o qual atingiu o montante de R\$68,6 milhões, com 19,8% de margem EBITDA, e registrou um aumento de 97,7% frente ao 4T19.

O resultado líquido de R\$-600.000 no 1T20 é uma composição de fatores mercadológicos, operacionais e financeiros, que, de alguma forma, já comentamos no transcrito desta apresentação. mas que gostaríamos de sintetizar com alguns destaques: a valorização do USD médio praticado; a redução média nos preços em USD dos produtos; a redução no custo unitário de produção das ferroligas; o resultado negativo dos contratos liquidados de hedge cambial; e o prejuízo da BW Guirapá, o parque eólico.

Por obséquio, passem para o slide seguinte, o de número 20. 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.

Com relação à liquidez da FESA4, o patamar médio medido pela ADTV atingiu R\$6,6 milhões no 1T20, reflexo do impulso no mercado de capitais brasileiro, decorrente da redução na taxa básica de juros, e a pulverização da base acionária, e também da aversão ao risco causada pelo COVID-19, o que gerou um grande volume de vendas de ações entre fevereiro e março.

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. Destacamos ainda a manutenção da prática de distribuição de proventos após a publicação trimestral de resultados.

Peço que passem para o slide seguinte, o de número 21. Neste slide, apresentamos o status de nossos projetos estratégicos. Primeiramente, sobre a *casting machine*, destacamos a entrada em operação da segunda *casting machine* ainda no 4T19, o que proporcionou o aumento na comercialização de ferrosilício HP durante o 1T20, expandindo o valor agregado do portfólio de produtos da Ferbasa.

Sobre o coque, no 1T20 já observamos os benefícios nos custos de fornecimento deste insumo, oriundos da parceria de longo prazo firmada com empresa sediada na Colômbia.

Em relação à geração de energia, a Companhia continua buscando oportunidades relacionadas à produção de energia limpa e renovável, visando a autossuficiência e a melhoria nos custos do seu pacote energético.

Por último, sobre o *hard lump*, iniciamos a etapa de processamento da banca de rejeitos em abril de 2020, em linha com nosso planejamento estratégico, buscando a expansão da produção e redução nos custos. Para o ano corrente, há a previsão de exportações de minério de cromo durante o 2T20.

Neste instante, finalizamos a nossa apresentação, e nos colocamos à disposição de todos.

Operadora:

Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Heron Albergaria:

Temos uma pergunta do Emerson, sobre hedge. Eu acho bem oportuna sua pergunta, Emerson, e me permite até fazer uma exposição.

Separamos a análise do hedge cambial na ferramenta, que já foi debatida internamente, houve muito debate sobre a ferramenta e o modo de operar, e estamos confortáveis com ele. No início do ano, antes de acontecer a pandemia, já esperávamos um resultado negativo para este ano, mas ele não chegava a 30% do resultado positivo que a ferramenta deu no ano passado. Evidentemente, nenhum de nós era passível de imaginar o que estava por vir pela frente, uma pandemia dessas proporções, com esse tipo de impacto, e ainda o que aconteceu dentro do processo da pandemia, que é uma crise política interna, que está alongando um pouco os efeitos de aversão ao risco e manutenção do câmbio nesses patamares.

Então, nesse instante, estamos tirando um pouco o pé, até que o cenário fique um pouco mais transparente para o que vai acontecer o percentual.

A relação percentual, temos um limite que o Conselho nos autoriza a operar, e ela vai oscilando conforme vamos fazendo a leitura do cenário. Então, ela não é travada em um percentual de 30%.

Temos uma pergunta do Vitor, sobre a capacidade instalada. Sim, houve uma capacidade instalada com um aumento interessante, de 14 pontos. E o que podemos dizer em relação ao

cenário do 2T é aquilo que colocamos no início da nossa apresentação, que até o momento as atividades estão dentro da normalidade, e que a Ferbasa vem conseguindo compensar a retração do mercado interno com exportações.

É difícil assegurar que assim será o restante do ano. Estamos todos vendo um cenário de muita incerteza, tanto interna como externa. Então, é difícil assegurar que assim será até o final do ano. E tratando-se de uma empresa intensiva em capital, a Ferbasa é verticalizada, ela tem uma mineração debaixo dela, tem uma área florestal, tem uma metalurgia. São segmentos que exigem um investimento pesado. Nesse sentido, quanto maior a utilização da capacidade instalada, maior uso você está fazendo no retorno do capital.

Tem um complemento do Vitor a respeito da não exportação do minério de cromo neste 1T. Apenas questões de disponibilidade de embarque. No início do 2T, já temos embarques. Então, não foi nada com relação a corona, nada disso. Não tem nenhuma correlação com a crise.

O Marcos fez uma pergunta, colocando que a Empresa vem batendo recordes de venda, em grande parte favorecida pela alta do USD, e está perguntando quais são os principais desafios de custos para que mantenhamos resultados.

O desafio de custo é constate. Nosso foco, hoje, está em dois segmentos: especificamente, mineração, respondendo a esse projeto do *hard lump*, que já vimos noticiando há algum tempo e que iniciou agora em abril de 2020; e também no segmento de energia. A Ferbasa, depois de passar pelo processo de renovação do contrato da Chesf em 2015 e decidir que seria verticalizada também na área de energia, comprar um parque eólico; porque a Chesf renovou em apenas 70% da disponibilidade energética da época. Então, passamos a complementar os outros 30% com energia do mercado livre.

Então, entramos em uma esfera de desenvolvimento do que é operar com energia a mercado livre tendo a possibilidade de arbitrar e consumir energia ou cedê-la em uma venda a mercado, conforme for o cenário.

Avançamos agora também com a contratação de uma consultoria especializada em avaliação de margem de contribuição horária, exatamente para fazer esse processo de arbitragem com uma informação mais sistematizada, em vez de utilizar planilhas de Excel.

E agora estamos em uma terceira etapa, que é a avaliação do próprio custo do pacote energético da Empresa. Estão surgindo, sim, opções de melhoria do custo desse pacote. Isso está em franco curso e, assim que tivermos notícias para divulgar a esse respeito, o faremos. Obrigado pela pergunta.

O André Stefani faz uma pergunta sobre a BW Guirapá, se, em relação à compra do parque, foi feito um pagamento de R\$40 milhões – acho que ele se refere à quitação do financiamento aqui – com efetivação dependendo do atingimento de metas do parque. Uma coisa não tem muita relação com a outra. Qual é o prazo e metas, e como estão os indicadores? E se existe possibilidade de reversão de valor pela Empresa não atingir as metas. Qual a vida útil estimada dos aerogeradores do parque?

André, sua pergunta é muito ampla. O pagamento dos R\$40 milhões foi um pagamento do financiamento da aquisição. Lá 2018, ele custou R\$480 milhões, e a Ferbasa não pagou esse dinheiro todo à vista, ela pagou R\$320 milhões à vista e financiou o restante. E esse financiamento já foi refinanciado novamente.

Então, R\$40 milhões é o preço que se pagou para adquirir o parque. Ele não tem a ver diretamente com as metas. É claro que, na hora da negociação do valor da aquisição, fizemos nossa análise.

Hoje, o diagnóstico é de que existe, sim, um espaço para a melhoria de desempenho e disponibilidade dentro dos equipamentos do parque. Nós estamos investigando isso. Já foram contratadas empresas especializadas para fazer esse diagnóstico, para ver as possibilidades de melhoria.

Mas o definitivo para um parque eólico é o clima. E felizmente, esses próprios analistas também já trouxeram algumas informações sobre a avaliação, e as oscilações estão dentro da margem, do desvio padrão estatístico com estudos de 20 anos. Não tem nada que esteja variando no clima na região porque não fosse passível de acontecer.

Então, estamos com expectativa favorável com relação a clima para frente. Temos um desafio para fazer uma melhoria de performance e de desempenho em todos os equipamentos.

O Jairo está perguntando se, levando em consideração a situação atual de mercado, a perspectiva para 2020 é de queda muito grande ou de aumento no volume de vendas, ou se é de continuidade do volume de vendas atual.

Jairo, como eu falei, só conseguimos dar um status até a data de 22 de maio. Até o dia 22 de maio, que foi o dia da publicação do ITR, vimos mantendo, com uma leve expansão, porque este finalmente trouxe uma contração no mercado brasileiro, mas trouxe também uma limitação na oferta mundial de alguns produtos importantes para nós, e a Ferbasa está conseguindo entrar nesse espaço.

Quanto tempo vai durar essa circunstância é difícil para nós, em um cenário de pandemia, que está atingindo o mundo inteiro, e uma questão de política interna nossa, é difícil estimar quanto tempo isso vai durar. Mas, até o momento, isso é o que nós temos condição de colocar.

Temos uma pergunta de Felipe Oliva: “mesmo com bom desempenho do ponto de vista operacional da Empresa, ela tem sua produção limitada pela inviabilidade de produzir e gerar empregos no horário de pico”. O horário de pico aqui, Felipe, se refere ao horário de ponta, é o horário das 18h até às 21h, em que se tem um custo de energia muito alto nesse período. Então, nesse período, a Ferbasa desliga os fornos.

Ele complementa, “ainda que o Brasil tenha uma superoferta. O que a diretoria tem feito para trabalhar com 100% da capacidade e remover essas barreiras no horário de pico?”.

Felipe, como citei em uma pergunta atrás, hoje, nosso foco de custos é o minério e o pacote energético. As análises estão sendo feitas em amplo sentido, e um deles é no uso da energia *flat*, a energia que vai ao mesmo preço ao longo do dia todo.

Isso está em estudo. O fato de se produzir no horário de ponta também traz outros benefícios. Tem coisas que você tem que compensar, porque o horário em que você para também é um horário que se aproveita para fazer manutenção. Então, ele tem contraprestações.

Mas assim que essas análises em relação ao pacote energético forem finalizadas e que houver uma decisão por parte do Conselho de Administração, vamos divulgar. O ponto tocado por você é importante.

Nós estamos analisando e tem muitas perguntas com conteúdo muito parecido. Então, desculpem, vamos passar adiante, mas acredito que já tenhamos respondido em perguntas anteriores.

Carlos Temporal:

Boa tarde. Vou responder à pergunta do Rogério Corrêa. A pergunta é a seguinte: “os preços de ferrocromo têm subido muito na China nos últimos dias pelo problema de fornecimento na África do Sul. Já se fala em US\$c 145 / lb.Cr. Vocês têm visto esse nível no curto prazo?..

Boa pergunta, Rogério. Temos observado essa taxa de crescimento. Com relação aos US\$145, particularmente, ainda não observamos esse nível de preço. É um preço muito bom. Mas os preços na China têm subido por conta, como você comentou, dos problemas de fornecimento na África do Sul. Já existe um problema estrutural, que foi agravado pela caixa do COVID-19.

Mas é uma visão de curto prazo que nós temos. Tudo que está acontecendo é muito curto prazo, e o que temos hoje de visibilidade é um nível de, praticamente, sustentação dos patamares atuais, com leve tendência de crescimento no médio prazo. É isso que temos no momento.

Heron Albergaria:

Tem uma pergunta do Cláudio: qual o racional sobre o conceito de geração de valor para o acionista da compra do parque eólico de R\$500 milhões, que terá sua energia produzida liberada para Ferbasa apenas em 2034? O retorno desse investimento via lucro anual não parece ser compensado pelo elevado nível de investimento e pelo longo prazo de maturação.

Excelente questão, Cláudio. Como eu comecei a citar algumas perguntas atrás, a decisão de verticalização do segmento de energia foi por conta do que ocorreu em 2015. O contrato cativo que temos com a Chesf foi renovado em apenas 70% da disponibilidade que tínhamos à época, e com informação de que não seria novamente renovado.

Então, a partir de 2034, se você observar o gráfico que está na apresentação, começa uma curva de decaimento do contrato Chesf. Portanto, já partimos, desde 2015, sabendo que isso ocorreria.

E a Ferbasa tem em sua filosofia a questão de verticalização de matéria-prima e insumos relevante. A energia é a única onde não tínhamos uma ação direta. Então, foi tomada essa decisão de comprar esse parque eólico, que, naquele momento, se tratava de garantia de suprimento de longo prazo, que começa em 2034, exatamente quando começa a cair a energia da Chesf.

Também, como 30% da energia não foram renovados, precisamos entrar no mercado livre. Começamos a aprender o que é lidar com energia a mercado livre, tanto no uso como na possível arbitragem, e hoje, nossa avaliação toda se volta para a melhoria do custo do pacote energético. Foram processos que foram gradualmente transformando a maneira de pensar e agir da Companhia, que foram se acumulando.

Então, em relação ao parque eólico, a decisão foi com vistas em suprimento de energia. E acreditamos, sim, que, ao final do período, trará a rentabilidade que lá foi combinada. A princípio, um pouco inferior, por conta da questão climática; mas, como citei há pouco, as últimas análises que recebemos, diagnósticos de empresas especializadas, dizem que as oscilações climáticas estão dentro da normalidade da região. Não é só a BW naquela região que está sofrendo esse impacto, todos os parques eólicos da região estão sofrendo o mesmo impacto climático. Obrigado pela pergunta.

Carlos Temporal:

Teremos que passar agora para as perguntas da teleconferência. Temos mais dez minutos, apenas. Ficamos felizes pelo número de perguntas recebidas, e já assumimos o compromisso de responder a todas diretamente, para cada uma das pessoas que nos fez perguntas.

Então, neste momento, vamos para as perguntas da teleconferência. E obrigado novamente aos que fizeram perguntas pelo *webcast*.

Tasso Vasconcellos, Eleven Financial:

Bom dia a todos. Agradeço pelas perguntas. Espero que estejam todos bem por aí na Bahia. Heron, só para poder confirmar se entendi corretamente, fazer um *follow-up*, você até já comentou

um pouco nas perguntas anteriores, a tendência que vimos no 1T de taxa de utilização em quase 80%, 50% das vendas voltadas para exportação, estão se mantendo até o momento no 2T, correto?

E uma segunda pergunta, nessa mesma linha: será que poderiam comentar sobre esse aumento na demanda nacional no 1T? É uma demanda que estava muito reprimida, como já vínhamos notando, ou conseguiram abrir novos mercados? Minha dúvida é de onde veio esse aumento, visto que a tendência que notávamos, de forma geral, era de uma desaceleração das atividades, sobretudo a partir de março, com o avanço da pandemia. Entendo que seja difícil precisar no momento, mas o feeling da Ferbasa é de que seja possível manter esse nível de demanda nacional nos próximos meses? São essas minhas duas perguntas. Obrigado.

Heron Albergaria:

Tasso, um prazer falar contigo, e espero que você e sua família estejam com saúde, também. Em relação à capacidade, como citamos, até o momento da publicação, posso confirmar que nossa utilização está mais ou menos em linha com essa. A Ferbasa está trabalhando, até a data da publicação, com bastante intensidade.

Em relação à demanda, quero crer que houve certa antecipação, principalmente em relação ao cromo. Já acompanhando o que estava acontecendo na África, que houve uma antecipação nos volumes, por conta de que já se esperava um aumento de preço. A impressão é de que, possivelmente, tenha acontecido isso.

Se esse cenário vai continuar para frente, é difícil estimar, como falamos ao longo da exposição. As variáveis são muitas; dentre elas, estamos nós todos no Brasil, o que acontecerá em relação ao COVID. Nesse sentido, hoje, as nossas preocupações na Companhia como um todo residem aí, essa preocupação em garantir a saúde dos colaboradores, dos terceiros, das comunidades, de maneira que não tenhamos, como até o momento vem ocorrendo, interrupções no *modus operandi*, na normalidade das operações.

Essa é nossa preocupação, hoje. Mas é difícil estimar se as condições de mercado prosseguirão desse jeito. Estamos aproveitando oportunidades que estão surgindo agora, e continuaremos trabalhando desse jeito. Obrigado pela pergunta.

Tasso Vasconcellos:

Muito claro. Obrigado, Heron.

Werner Roger, Trigono Capital:

Boa tarde. Farei duas perguntas. Na realidade, como caiu minha conexão, eu não sei se foi feita alguma pergunta similar durante o período que eu não estava conectado. Com relação ao *hard lump*, vocês informam que começam agora a produção do material que estava estocado. Poderiam dizer como está a curva de aprendizagem dos equipamentos de raio-X? Se existe ainda a capacidade de aumentar a produção de minério, e isso também trazer redução de custos do minério e, por consequência, do ferrocromo?

E outra pergunta, ainda em relação à energia, sabendo que o PLD caiu bastante, está praticamente no mínimo possível, queria saber se a Companhia ainda tem capacidade, além daquela que ela tem adquirida por contato no mercado livre, se ela pode comprar um pouco mais de energia a esse custo de R\$50 e aumentar um pouco mais a produção de ligas. Obrigado.

Heron Albergaria:

Werner, boa tarde. Também desejo que você e sua família estejam bem. Em relação ao *hard lump*, começamos agora, e basicamente, é um projeto que tem três ou quatro etapas.

Começamos a primeira, que é a recuperação de uma banca de rejeitos muito antiga, que, basicamente, hoje, incorrerá apenas no custo do processamento. Esse valor era um valor perdido no passado, não conseguíamos recuperar esse minério, e, com a implementação desse equipamento, agora conseguimos uma recuperação.

Existe um nível de produção que foi estimado mais ou menos em torno de 3.000 a 3.300 por mês de recuperação. O mês de abril ainda não está nesse patamar. Então, existe, sim, uma curva de aprendizado. Obviamente, ao colocar tecnologia, você coloca uma estrutura de manutenção diferente, você altera a correlação do produto com o uso de força de trabalho, e esse aprendizado está sendo formado para que as decisões no desenrolar desse projeto sigam em frente.

Então, até o final do projeto, se espera que alcancemos uma redução um impacto em torno de 20% na redução do custo do minério. Mas isso é ao final do projeto como um todo.

Em relação à energia, obviamente, isso depende das condições de mercado e logística. Hoje, a preocupação é maior com as condições de mercado e as condições logísticas. Então, temos um espaço ainda, sim, para um adicional em comprar energia, neste momento barata, e expandir um pouco a nossa produção.

Nossa preocupação, hoje, está mais com o mercado. Não queremos formar estoques, é uma medida protetiva de caixa nesse momento de pandemia mundial. Então, nossa preocupação atual está em linha com as perspectivas de mercado. Mas, sim, há espaço para alguma compra adicional de energia, se realmente o cenário sinalizar isso como sendo uma coisa positiva, favorável.

Werner Roger:

Heron, se me permite comentar, na realidade, no silício, não sei se ainda existe potencial de aumentar a produção. Ele é mais intensivo que o cromo, poderia ser usado sem energia. Meio que parodiando a ex-presidente Dilma, não seria uma forma de 'estocar a energia' sob forma de liga, sabendo que o câmbio está muito favorável? E, mesmo que isso fizesse um pouco de estoque agora, aproveitar energia barata e o câmbio bastante favorável, mesmo que não tenha mercado imediato, e vender um pouco mais à frente essa energia barata, com um câmbio muito positivo? Só complementando um pouco a pergunta. Obrigado.

Heron Albergaria:

Sim. Respondendo à sua colocação em relação à maneira de estocar energia barata, sim. A questão, realmente, volta às questões de cenário e logística. Imagine formar um estoque agora, em uma situação de crise, colocar caixa nisso e, por uma questão logística, ou por conta da pandemia, você não conseguir, ou até cancelar exportações, ou os clientes cancelarem compras.

Então, neste momento, como temos visto em outras empresas de porte idêntico à Ferbasa, a prioridade tem sido para medidas de proteção do caixa. Porque a curva de retorno, e como voltará esse mercado, ainda é muito instável. É difícil fazer essa leitura de médio a longo prazo. Nossas ações estão mais votadas para o curto, e, nesse sentido, é proteção do caixa.

Operadora:

Com licença. Não havendo mais perguntas, retornamos a palavra ao palestrante para as considerações finais.

Heron Albergaria:

Gostaria de agradecer, novamente, a todos pela participação, e dizer que o nosso trabalho tem sido fortalecido pela confiança do Conselho de Administração da Companhia, de meus pares, os

demais integrantes da Diretoria, conjuntamente com os nossos acionistas, clientes, fornecedores, agentes de mercado e analistas.

Quero agradecer especialmente a cada um dos nossos colaboradores, que têm empreendido esforços para manutenção da normalidade das operações da Companhia e da cultura empresarial da Ferbasa.

Muito obrigado a todos, saúde para todos, e até a próxima. Um forte abraço.

Operadora:

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

“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”