

Lucy Sousa, Presidente da APIMEC:

Boa tarde a todos! Saúdo os que nos acompanham pelos meios digitais – analistas, demais profissionais do investimento e investidores. É com muita satisfação que a APIMEC Brasil promove mais uma reunião em conjunto com a Ferbasa, Companhia de Ferroligas da Bahia, que faz parte do nível 1 de governança corporativa.

Compõem a mesa os senhores Marcio Barros, Diretor-Presidente; Ana Paula Oliveira, Diretora Administrativa; Heron Albergaria, Diretor Financeiro e de RI; Claudiney Pedrosa, Diretor Comercial; Wanderley Lins, Diretor de Mineração; Sebastião Andrade, Diretor Florestal; e Oséias Fiau, Diretor Industrial. Eu sou Lucy Sousa, Presidente da APIMEC.

Passo a palavra para o senhor Márcio Barros, para abrir nossos trabalhos.

Marcio Barros:

Boa tarde a todos! Espero encontrá-los bem e com saúde. É com imensa satisfação para a Ferbasa e para mim, pessoalmente, estarmos mais uma vez aqui juntos, nessa reunião pública, para falarmos sobre o resultado de 2T21 e também do resultado consolidado do 1S21.

Primeiramente, gostaria de agradecer a APIMEC Brasil, na pessoa da senhora Lucy Sousa, pela oportunidade e parceria, muito obrigado. Gostaria de registrar a presença de toda a nossa Diretoria Executiva, a qual aproveito o momento para agradecer pela parceria, pela paciência e pela atuação harmônica de toda a nossa equipe.

Gostaria de agradecer também a todos os agentes de mercado, investidores e analistas pela confiança que é depositada na Ferbasa.

Meu muito obrigado ainda ao Conselho de Administração da Companhia pela confiança depositada e, principalmente, meus sinceros agradecimentos a cada um de nossos colaboradores, “ferbaseiros” e “ferbaseiras”, que têm empreendido grandes esforços para a manutenção da normalidade das nossas operações, da competitividade e da cultura empresarial da nossa Companhia.

A todos, em nome da Ferbasa, meus mais sinceros agradecimentos.

Eu vou iniciar falando de nossa agenda de hoje. Por favor, Vitor, pode passar para o próximo slide.

Então, em nosso encontro de hoje, nós vamos falar sobre a visão institucional da Companhia, nosso ESG e Fundação José Carvalho, nosso programa de RSE e sobre o panorama da COVID-19 em nossa empresa, especificamente os resultados deste 1S21, o ambiente de negócio e teremos os painéis da mineração, da nossa área florestal, da metalurgia e o painel de energia. Ao final, teremos os desafios e perspectivas para o ano de 2022.

Passamos para o próximo slide, por gentileza. Então, para muitos que nos acompanham, esses podem ser alguns slides repetitivos, mas muitas pessoas novas estão acompanhando a Ferbasa, então vale muito a pena fazermos uma visão institucional da nossa empresa.

A Ferbasa foi fundada há 60 anos pelo engenheiro José Corgosinho de Carvalho Filho. Aqui, são alguns *bullets* que demonstram a visão institucional da nossa empresa. Hoje, a Ferbasa é a única produtora integrada de ferro-cromo das Américas e maior produtora de ferroligas, também, do Brasil.

Hoje, a nossa Companhia está posicionada entre as 36 maiores empresas do Nordeste e as 10 maiores aqui do nosso estado da Bahia. A Ferbasa é uma empresa verticalizada, temos nossas áreas de mineração, florestal, metalurgia e geração de energia elétrica. A Ferbasa, hoje, gera aproximadamente 4.000 empregos diretos e indiretos aqui no nosso estado da Bahia.

Temos hoje uma forte atuação em nosso Programa de Responsabilidade Socioambiental também voltado para as nossas comunidades de entorno. E, estrategicamente, temos uma posição de mercado, tendo as maiores siderúrgicas do mundo como principais clientes.

Próximo slide, por favor. Esse é um slide que demonstra o panorama das nossas unidades de negócio, aqui, no estado da Bahia. E temos agora uma unidade Ferbasa *in Company* na Colômbia, para o fornecimento de coque.

Então, passando rapidamente por este painel, temos nossa mineração de cromo, que, hoje, produz 510.000 toneladas por ano e 1.466 colaboradores aproximadamente, hoje, localizadas nos municípios de Campo Formoso, que é nossa mina a céu aberto; e de Andorinha, nossa mina subterrânea.

Temos a produção florestal entre 139.000 e 140.000 toneladas/ano, aproximadamente, com 589 colaboradores. Se estende pelo litoral norte do estado da Bahia, em vários municípios, e também temos unidades em Maracás e Planaltino.

A nossa metalurgia, localizada em Pojuca, com 326.000 toneladas/ano de produção e aproximadamente 1.700 colaboradores. Nosso escritório corporativo fica na capital baiana, em Salvador. Atualmente, ele se encontra fechado em virtude da pandemia, mas temos a localização do nosso escritório no centro financeiro da nossa capital.

E o nosso complexo eólico BW Guirapá, localizado em Caetité, com 92 aerogeradores e aproximadamente 70 colaboradores. Como nós já falamos, a Ferbasa emprega 4.000 empregados diretos e indiretos. E, hoje, tem uma atuação em praticamente 16 municípios do nosso estado da Bahia. Por favor, podem passar para o próximo.

A partir de agora, falaremos um pouco do nosso ESG. É um assunto que tem tido uma grande importância no mercado, para nossos clientes, nossos acionistas, para o globo em geral. Então, sempre reforçamos que, desde a

origem, a história da Ferbasa, nós temos tido ações de governança e ações socioambientais que já são o DNA da nossa Companhia.

Trouxemos, aqui, no próximo slide, o ESG dividido, primeiramente iniciando pelo meio ambiente, alguns *bullets* com as ações ao longo do tempo, na linha do tempo da Ferbasa. Por favor, podem passar para o próximo slide.

Como eu disse, iniciando pelo meio ambiente, a Ferbasa, desde 1963 se utiliza de energia limpa e renovável, desde sua origem. Uso de biorredutor desde o início da produção de ferroligas também, lá, em meados de 1986. Estruturamos nossa área de meio ambiente no ano de 1993.

Temos estabelecido o nosso Programa de Gerenciamento de Resíduos Sólidos desde 2002, tivemos investimentos de energia eólica em 2018, e as nossas unidades tanto na mineração quanto florestal e metalurgia são certificadas pela ISO 9.001, ISO 14.001 e ISO 45.001, que foi recentemente certificada, agora, em 2021. Por gentileza, Vitor, pode passar o slide.

Vou falar um pouco do nosso social. Desde o início da Fundação José Carvalho, lá, em 1975, como vocês verão um pouquinho mais para frente, ela é a nossa acionista majoritária. A Fundação, hoje, é composta por 6 escolas próprias, 650 postos de trabalho e aproximadamente 4.000 alunos beneficiados por seus programas.

E em nosso Programa de Responsabilidade Social, a Ferbasa também detém um programa robusto de Responsabilidade Social. Aqui, são algumas ações de dentro do nosso programa, como Ferbasa Educa, Nossa Horta, Canta Luiz e Um Campeão na Escola. Mas o nosso programa será muito mais bem detalhado pela nossa Diretora Administrativa Ana Paula. Pode passar, por favor.

E, no âmbito da governança, também trouxemos algumas ações que a Ferbasa tem. Ela foi fundada como sociedade anônima. Temos já estruturada nossa área de RI desde 2010. Participamos no nível 1 de governança da B3 desde 2011. Instauramos o conselho fiscal em 2011. Estruturação dos comitês que temos, os comitês Estratégico, de RH e de Auditoria em 2015.

Estruturamos nossa área de área de Gestão de Riscos e Compliance em 2015 também. Hoje, 25% do nosso Conselho de Administração já é formado por mulheres, e tivemos, em 2020, a publicação do nosso primeiro relatório de sustentabilidade.

Algumas ações do nosso ESG agora em 2021. Deliberamos e aprovamos a constituição do nosso comitê de ESG. Preocupada com as questões de ESG, a Ferbasa deliberou a constituição desse comitê para avançar em todas essas questões. A contratação de uma consultoria especializada para dar suporte a esse nosso comitê nesse primeiro momento.

Estamos realizando a atualização da matriz de materialidade, porque temos a intenção de fazer a publicação do nosso segundo relatório de sustentabilidade. Vitor, por gentileza.

Para finalizar essa primeira parte, eu trago para vocês a estrutura societária da Ferbasa. Como eu havia dito, temos, como acionista majoritário, com 50,3 %, a Fundação José Carvalho, cujo objetivo é a inclusão social por meio da educação básica de qualidade para crianças e jovens carentes. É um modelo único no Brasil, em que uma fundação é acionista majoritária de uma empresa privada.

E temos 18% de pessoas jurídicas, com 405 acionistas; 28,8% na base de pessoas físicas. Hoje, essa base é composta por 23.572 acionistas; e temos ações em tesouraria, que representam 3,6% dessa estrutura societária.

Eu peço desculpas pelos problemas operacionais da nossa rede, mas espero que, até o final, possamos regularizar essa situação e aproveitar o momento para passar a palavra para a nossa Diretora Administrativa, Ana Paula, que vai falar sobre o nosso Programa de Responsabilidade e demonstrar um panorama da COVID na Ferbasa ao longo desta pandemia.

Ana Paula, muito obrigado! Passo a palavra para você.

Ana Paula Oliveira:

Obrigada, Marcio! Boa tarde a todos! É um prazer falar um pouco mais do nosso Programa de Responsabilidade Social “Aqui tem Ferbasa” para vocês, um programa de que nós gostamos, admiramos e que nos enche de orgulho. Muito bom. Aqui é o nosso programa “Aqui tem Ferbasa”, que é dividido em 6 linhas de atuação: educação, esporte, meio ambiente, desenvolvimento rural e comunitário, arte e cultura e saúde.

Alguns números. Nós temos 10 projetos, 21 subprojetos, contemplamos 24 municípios baianos, investimos aproximadamente R\$ 10 milhões todo ano e beneficiamos cerca de 130.000 pessoas.

Apesar desses dois últimos anos terem sido bastante desafiadores para a execução das ações do programa, isso não tirou nosso ânimo, nossa garra e nossa vontade de continuar os projetos com as comunidades.

Neste ano, tivemos a 3ª Orquestra Sinfônica Canta Luiz, que homenageia o rei do baião, Luiz Gonzaga. Esses shows foram transmitidos pelo YouTube e visualizados por mais de 81.000 pessoas. Também tivemos o “Sacola literária”, em que nós capacitamos 706 professores da rede pública de ensino com oficinas de formação de contação de histórias. Na ocasião, distribuimos 1.000 livros em 9 municípios, e esse projeto beneficiou cerca de 3.300 pessoas.

Também executamos o “Profissão talento”. É um programa que visa capacitar tecnicamente a comunidade. Esse projeto é realizado em parceria com o SENAI.

Tivemos 81 participantes nos cursos de Eletromecânica, Lubrificação Industrial, Soldador e Caldeiraria. A primeira parte teórica foi realizada de forma on-line e a parte prática foi realizada nos *containers* disponibilizados pelo SENAI, mas seguindo todos os protocolos.

“Ferbasa Educa”, nosso projeto que nos enche de orgulho e pelo qual temos muito carinho. Esse projeto foi iniciado em 2014, com mais de 500 adultos formados, entre nossos colaboradores, próprios e terceiros, e seus familiares. Em 2021, tivemos 145 inscritos. Esse programa visa complementar a escolaridade dessa turma no ensino fundamental e médio.

E o que há de mais importante é que acreditamos que a educação dá o direito de o cidadão exercer plenamente sua cidadania, mas também de oportunizar seu crescimento profissional. Então, com essa capacitação ele está apto a participar dos programas seletivos da Companhia e, assim, ir galgando posições mais elevadas.

“Atleta da Casa”, um projeto e patrocínio à nossa atleta Marily, nossa maratonista. Ela foi a única brasileira a concluir o Campeonato Sul-Americano de Maratona em Assunção, no Paraguai. Teve outros resultados muito bons, sendo campeã da maratona na Itália em 2012, foi a quarta colocada nos jogos Pan-Americanos, em Toronto, em 2015.

Mas além de trazer esses excelentes resultados, ela contribui conosco em nossos programas, contando um pouco de sua história de superação tão importante, superação através do esporte. E serve de inspiração e exemplo para nossas crianças. Então, Marily é uma grande parceira da Ferbasa.

Agora, um assunto que não é tão bom e agradável de ser falado, mas é necessário, é a COVID-19, que até hoje nos assusta muito, continua matando muita gente e demandando não só das empresas mas de todo o mundo, ações para o seu enfrentamento.

Desde o ano passado, no dia 17 de março, nós lançamos um protocolo médico e sanitário que vem sendo seguido rigidamente. Esses protocolos foram e são acompanhados por uma testagem que serve não só para identificar a COVID, mas também para prontamente afastar qualquer pessoa que tenha algum sintoma gripal, e, dessa forma, preservar os demais colaboradores, suas famílias e a comunidade em geral.

Nós implementamos também medidas protetivas em todas as unidades, desde as mais comuns como a utilização de máscara; higienização das mãos; distanciamento social, mas também limitação de pessoas em espaços fechados; aferição de temperatura; aumento da frota de ônibus para permitir um distanciamento maior e mais seguro e ocupação em nossos vestiários.

E também fizemos um uso importante da patrulha de segurança. Essa patrulha é composta por colaboradores de forma voluntária e serviu não só para

fiscalizar, mas, sobretudo, para engajar e conscientizar os nossos colaboradores acerca da necessidade de realmente adotar essas medidas não só dentro da empresa, mas, principalmente, em casa, com suas famílias e em todos os momentos.

Aqui é um panorama da COVID. Nós tivemos 903 pessoas que foram infectadas já recuperadas e 2 óbitos. Infelizmente, até a semana passada, nós tivemos um óbito nesta semana em decorrência da doença, o que nos deixou em estado de alerta, preocupados, porque era uma pessoa jovem, com 37 anos, sem comorbidades e que tinha tomado há 10 dias a primeira dose da vacina e tudo foi muito rápido, aconteceu em um intervalo de 13 dias.

Então, é uma doença sobre a qual ainda estamos aprendendo e nos deixa mais firmes no propósito de que é preciso investir em prevenção e conscientização. Só, dessa forma, nossos colaboradores, suas famílias e a sociedade em geral estarão um pouco protegidos desse vírus.

Já finalizando, ontem assisti a uma palestra de Subi Rangan, que disse coisas muito interessantes. Ele dizia que, além de bons *outputs*, é muito importante ter bons *outcomes*. E o Marcio falou isso no início; nesse sentido, a Ferbasa se põe em uma posição de vanguarda, porque mesmo antes das práticas ESG, tão em voga hoje, tão comentadas, a Companhia já tem incorporado, desde a sua fundação, muitas dessas práticas, desde 1961.

Isso nos enche de orgulho e motivação, porque nós sabemos que estamos seguindo na direção certa. Então, onde tem Ferbasa, tem desenvolvimento, cidadania e solidariedade. Muito obrigada. Agora, passo a palavra para o nosso colega Heron.

Heron Albergaria:

Boa tarde a todos! É um prazer estar aqui representando a Companhia. Farei um panorama desses resultados operacionais e financeiros do 1S. Vitor, por favor, você coloca em tela cheia?

Bom, começando a falar do EBITDA, tivemos um EBITDA ajustado na ordem de R\$ 354,7 milhões, um aumento de 76,5% em relação ao ano passado. Uma Geração de caixa de R\$ 79 milhões, notadamente influenciada pelo resultado operacional. No ano passado, tivemos uma geração muito proveniente de captações; neste ano, foi uma geração operacional.

Lucro líquido de R\$ 173 milhões, um aumento de 725,2%. Então, já denota a diferença brutal entre os dois exercícios.

Falando um pouco da área comercial, nós tivemos uma mudança de mix de comercialização, com crescimento de 45,8% no mercado interno e redução de 28,9% nas exportações, o que reflete muito dessa capacidade, dessa flexibilidade que a Ferbasa tem de mudar seu mix de produção e comercialização.

No ano passado, tivemos um mercado interno muito retraído, e a Companhia teve que optar por avançar no mercado externo. Neste ano, com a retomada do segmento siderúrgico, mudamos o mix novamente para um maior atendimento dos mercados locais. É importante chamar atenção para essa capacidade de acompanhar conforme o cenário de mercado se apresente.

Tivemos uma valorização de 1,6% no dólar médio praticado, um aumento de 20,9%, em dólar, no preço das ferroligas. O cenário do ano passado foi um cenário de pandemia, basicamente afetando o mundo inteiro. E, neste ano, tivemos o retorno da atividade, e, ao mesmo tempo, a China tirando um pouco o pé da sua produção eletrointensiva.

E ainda permanecem os problemas energéticos e logísticos, e, agora, também políticos na África do Sul. Isso está dando uma sustentação de preços. Tivemos uma redução nas exportações – 25.000 toneladas de exportações de minério, uma redução de 56%, exatamente porque consumimos esse minério para fazer nossa ferrovia.

Tivemos uma elevação nos custos referentes aos encargos setoriais, reflexo da crise energética que o país vem enfrentando. Pelo jeito, vai durar algum tempo ainda.

Tivemos uma estabilidade na produção, em relação à ferroligas, 1% em relação ao ano passado. No resultado financeiro de R\$ 84 milhões, o destaque foi as perdas dos instrumentos cambiais derivativos. E com relação a esses instrumentos, aproveitamos a valorização que o real teve em junho, que chegou a ficar abaixo de 5.

E fizemos uma operação de compra para neutralizar exatamente as NDFs de venda que estavam trazendo esse impacto financeiro negativo. Então, essa operação foi feita nos mesmos volumes e vencimentos. E o resultado combinado das duas operações fica em R\$ 9 milhões, sendo que desses 9 milhões, 5 milhões já foram apropriados em junho.

Por favor, Vitor, passe para o próximo slide. Falando um pouco do desempenho operacional – produção de ligas e de vendas. Em relação à esquerda, vocês veem a produção. As barras cinzas, as ligas de cromo, e as barras azuis, as ligas de silício. Ao final, a relação entre os semestres e os anos. O gráfico da direita é um gráfico de vendas. Em barras cinza, as ligas de cromo; em barras laranja, as ligas de silício. Também, ao final, a relação entre os semestres.

A relação, em termos de volume, não sofreu grandes alterações. A alteração foi de composição, de mix. No ano passado, foi mais silício, neste ano, mais cromo. No ano passado, mais exportação; neste ano, mais mercado interno.

Comparando o 2T com o 1T21, tivemos uma queda no volume, basicamente por conta do efeito de paradas operacionais dos nossos clientes e também por conta de questões de estratégia logística.

Também é outro problema que impactou o mundo inteiro. De ontem para hoje, vimos esse novo evento em relação a um porto paralisado na China – mais de 300 embarcações paralisadas por conta desse problema no porto chinês. Fora que há alguns meses, houve no Canal de Suez. Então, o frete marítimo está impactando o mundo inteiro.

Vitor pode passar para o próximo slide. Tratando da receita líquida e da variação cambial, vemos o crescimento de 33% da receita líquida consolidada no 1S21 frente ao 1S20, influenciado principalmente pela valorização do dólar, como já comentamos, e pelo aumento de 20% no preço das ferroligas.

Observa-se também o crescimento de participação das vendas do mercado nacional, que atingiu 60% da receita líquida do 1S21 ante os 40% do ano passado. Eu também já comentei a respeito disso.

Pode passar, Vitor. Tratando dos investimentos da Companhia, que estão segregados – os R\$ 37 milhões que fizemos neste 1S21. Esse é agregado em área, à esquerda, no parque BW Guirapá. Logo abaixo, os investimentos na nossa área florestal, segregados no manejo florestal, em reforma de fornos, mas também em estradas.

À direita, acima, em nossa área de mineração, temos o desenvolvimento de minas, edificações, estudos de subsolo e também de beneficiamento do minério. E abaixo da metalurgia, R\$ 9 milhões – reforma de fornos, máquinas e equipamentos e também interessantes soluções de controle ambiental.

Em relação a esses R\$ 37 milhões, esperamos uma velocidade maior desse investimento no 2S. Toda a retomada que o ano proporcionou e também a nossa leitura a respeito do cenário do ano impactou um pouco a velocidade desses investimentos. Retomamos um pouco mais a velocidade dos investimentos agora no 2S. OK, Vitor. Pode passar para a próxima página.

Falando um pouco dos custos de produção. À esquerda, há um gráfico normalizado a partir do 1T20. Ele mostra a evolução dos custos até o 2T21. Os elementos que impactaram os custos das ligas, basicamente, neste 1S21, foram a crise energética, impactando principalmente os mercados setoriais. No alto de carbono, tivemos também um aumento do coque, principalmente por conta do impacto do minério. O carvão mineral também sofreu um aquecimento de preços no mundo inteiro.

E no silício, basicamente energia e na composição da produção do silício. Neste ano, o silício teve um avanço nas ligas de alta pureza, que são mais eletrointensivas e tem um consumo específico maior das matérias-primas, e, portanto, um custo operacional maior. Embaixo, há um gráfico da composição da participação dos custos das ligas de cromo e de silício.

Pode passar Vitor. Aqui, temos uma abordagem da receita e da reserva financeira. Vimos uma geração de R\$ 80 milhões entre o 4T20 e o 2T21. Lembrando que, mais uma vez, é um aspecto importante. No ano passado, a

geração que tivemos foi muito baseada em captação; neste ano, foi exclusivamente operacional. Basicamente, não tivemos captação no 1S.

Então, ainda temos um EBITDA de R\$ 354 milhões - R\$ 37 milhões foram investidos. Amortizamos financiamentos em R\$ 81 milhões. O resultado financeiro levou R\$ 84 milhões e pagamos proventos no valor de R\$ 52 milhões. Pode passar Vitor.

Falando especificamente do resultado financeiro que já chamamos à atenção - dos R\$ 84 milhões, R\$ 66 milhões foram dos instrumentos financeiros derivativos e não derivativos. E à direita, se você puder ampliar um pouco, Vitor, está bem ilustrada a operação que foi feita de neutralização das NDFs de venda. A barra clara representa as NDFs de venda, as que já estavam contratadas pela Companhia.

Em junho, contratamos as NDFs de compra. Então, percebam que elas têm 34 milhões de venda positiva contra 34 milhões negativos. Apenas para mostrar que são operações de sentido contrário.

No 4T21, vemos 8 milhões positivos e também os de compra R\$ 8 milhões negativos. Portanto, elas se anulam. Sobram as travas de exportação em R\$ 25 milhões, R\$ 7 milhões para o 4T21 e mais 17 milhões para o 1T22, que são operações com as quais temos um pouco mais de flexibilidade.

Tanto podemos antecipar essas travas, se o câmbio cair, e se chegar lá no vencimento e o câmbio estiver muito favorável, temos a opção de prorrogar sem ter taxa cambial. Esse foi o feito no mês de junho. Aproveitamos a oportunidade da valorização do real, que ficou abaixo de 5 e fizemos essa operação de neutralização das NDFs de venda com a operação de NDF de compra nos mesmos volumes e vencimentos.

Aqui, o lucro líquido e o EBITDA ajustado do período, que refletem um pouco dos comentários que já fizemos até aqui. O gráfico superior à esquerda mostra o EBITDA ajustado, em barras marrons, em cinza, o lucro, e a linha pontilhada, o aumento da margem EBITDA. Então, veja um aumento relevante da margem EBITDA e percentual em dinheiro.

Os elementos impactantes foram o crescimento do preço ponderado das ligas em dólar, como eu já comentei, em 20%. A manutenção da normalidade das nossas operações, como a Ana Paula citou. Então, foi um desafio vencido, manter dentro da normalidade, construímos um plano de afastamento temporário, se fosse necessário. Graças a Deus, nada disso foi necessário. Então, apesar das perdas que tivemos, a Companhia pelo menos conseguiu manter a normalidade das operações.

Uma mudança de mix que eu também citei no início da nossa conversa. Essa versatilidade em mudar o mix conforme se apresente a conjuntura de mercado também é algo a ser destacado com capacidade da Companhia e também a manutenção do dólar nesse patamar pressionado. Por toda a conjuntura

interna que está acontecendo, isso é algo que deve continuar nos próximos meses.

Por último, o prejuízo da BW Guirapá, que é um financiamento pesado. É um pacto que começou as operações em 2016. Ainda há um financiamento junto ao BNDES bastante pesado.

Pode passar Vitor. Aqui, para tratar finalmente das questões de mercado de capitais. O gráfico da esquerda mostra, em barras, a nossa base acionária por quantidade de pessoa física e jurídica. A barra verde, pessoa física; e a barra escura é pessoa jurídica; e a nossa linha pontilhada, a nossa liquidez medida pelo ADTV.

Então, chama a atenção para como a liquidez da Companhia subiu, principalmente, a partir do ano de 2020. É um movimento expressivo e os elementos que vemos são, a recuperação do segmento e também a opção de mais participação de pessoas físicas na Bolsa. É de se notar também o aumento da participação de investidores institucionais na base acionária da Ferbasa.

À direita, vemos a distribuição dos proventos. Neste ano, só tivemos uma deliberação. O conselho ainda não liberou nada mais sobre proventos. A Ferbasa vem se apresentando sempre como uma pagadora regular de proventos.

Eu encerro por aqui. Desejo minha solidariedade às famílias enlutadas pela COVID. Energia positiva àqueles que estão em recuperação, e vou passar a palavra ao meu colega Claudiney, para falar sobre os aspectos comerciais da Companhia. Um abraço a todos.

Claudiney Pedrosa:

Boa tarde a todos. Vamos falar um pouco do ambiente de negócios da Ferbasa. E, nesse contexto, falar sobre minério de cromo, liga de cromo e ferro silício, que são os nossos principais materiais.

Começando com minério, houve uma queda de produção no mundo em cerca de 18% de 2019 para 2020, para contextualizarmos o que aconteceu em relação ao 1T21 e o 1T20. Então, nessa situação de redução de 19 para 20, na comparação entre 21 e 20, tivemos um aumento generalizado de produção de todos os países que fazem o minério de cromo.

Apesar de a base de 2020 ter sido afetada pelos leilões de reservas minerais na Índia, ela tem destaque com 173% de aumento. O volume é bem menor que o da China, mas é muito importante em termos percentuais. A Ferbasa teve um aumento de 10% na sua produção de minério, e nós fizemos algumas exportações em 2020, coisa que agora em 2021 não tem se repetido.

Ficamos muito atentos aos movimentos da África do Sul, que é o maior produtor de minério do mundo. Neste momento, por vários motivos, e até pelo

preço do minério estar bem alto, a discussão sobre imposto e importação está arrefecida, e não temos visto a África falar sobre isso recentemente.

Em termos de produção, a nossa expectativa, levando em consideração as publicações e os movimentos de mercado, é de que a produção de ferrocromo cresça e, com isso, provoque também um crescimento da produção do minério da ordem de 20% a 30%.

Pode passar Vitor. Nesse gráfico, falando em preço de minério, notamos uma subida constante do G2 desde o início de 2021 e com tendência de continuidade até 2022. Os *drivers* que sustentam essa tendência de preço, subindo até 2022 são, basicamente, custo de frete marítimo, instabilidade política na África do Sul, agora, a proibição de exportação de minério, lá, de Zimbábue. E, por outro lado, a volatilidade de consumo chinês pode eventualmente pressionar os preços para baixo.

Comentando as ligas de cromo, a exemplo do minério, depois de uma queda na produção de 2019 para 2020, por volta de 9%, vemos nesse segundo gráfico, uma retomada da produção, também generalizada, com exceção do Leste da Europa e deve acompanhar essa tendência.

E, aí, com essa produção crescente de inox de 15 a 20%, a produção do ferrocromo deve acompanhar essa tendência em patamares percentuais um pouco inferiores em função da produtividade que se tem usando minério na produção do ferrocromo.

Precisamos também ficar atentos ao interesse declarado da China em usar mais sucata. Não sabemos ainda se vai ser efetivo, mas o governo sul-africano continua buscando soluções para reduzir o custo da energia na produção de ferrocromo local. E, na China, vemos o controle do consumo de energia provocando redução na produção de ferroligas de maneira geral, o que também dá sustentação nos preços até este momento.

Aqui, no primeiro gráfico, chamamos a atenção para a aderência da curva de consumo de ferrocromo alto carbono em relação à produção de aço inox, pois a liga é indispensável e básica para a produção do aço. E uma redução de 3% na produção de 2020 em relação a 2019.

E, aí, no próximo slide, a exemplo do minério de cromo, há uma tendência de curva ascendente de preço, que começou logo no 1T21, e deve perdurar até 2022. O principal produtor e consumidor do ferrocromo é a China, e, por isso, a formação de preço tem origem nesse mercado e nas relações da China com a África do Sul.

E para o 2S, acreditamos que teremos um cenário bem parecido com a primeira metade deste ano, com pressão nos preços, em função de basicamente elevar a produção de aço inox, restrições de produção do ferrocromo alto carbono na China por conta de contenção e controle de consumo de eletricidade, frete marítimo alto, com o Heron comentou.

Generalizadamente, ele está custando muito mais caro hoje; aumento do custo do minério e coque. E um fato relevante é a elevação do imposto de exportação das ligas de cromo, que tem feito subir muito o preço de ferrocromo baixo carbono.

Vamos falar de ligas de silício e produção de aço bruto. Devido à mesma estrutura, também tivemos no silício uma redução global de 2% de produção em 2020 ante 2019, e a China manteve-se na liderança da produção mundial, com aproximadamente 70% do volume total.

No 1S21, a exportação da China cresceu 36% em relação a 2020, em um cenário em que outros grandes exportadores mundiais tiveram queda das suas exportações, incluindo a Ferbasa, e a ideia que se tem é que os mercados internos aquecidos consumiram esses volumes.

Olhando para o futuro, a produção de ferro silício na China deve acompanhar a tendência de crescimento de 5% a 10% da produção de aço bruto, mas o governo chinês tem a expectativa de que a produção de 2021 não supere a produção de 2020 e deve tomar alguma medida para que essa produção não seja tão grande.

Há uma possibilidade para que exista uma queda de até 13% da produção de aço, e, agora em julho, recebemos uma informação bem recente de que já caiu 7%. Então, é possível que eles consigam esse intento.

Aqui, a curva de consumo de ferro silício e produção de aço bruto não é acompanhada na mesma aderência que o cromo, porque o ferro silício tem outras aplicações que não o uso na produção, então não tem tanta aderência, e a China novamente como o maior produtor e consumidor dessa liga, é o principal *driver* na formação de preços.

A Rússia também tem uma posição muito importante, praticando políticas tarifárias variadas e aumentando imposto quando lhe é conveniente. Esses aumentos de imposto de exportação são claramente para agregar valor à matéria-prima e garantir mais produção de aço, com custos menores e exportar mais mão-de-obra.

Segundo as publicações, os preços devem subir em todos os mercados, notadamente o americano, como vemos aqui no gráfico, com queda prevista para o início de 2022. Como tendo antes esse aumento de preço e depois para queda, temos a Malásia retomando a produção de ferro silício e queda de produção do aço na China.

Aqui, falando um pouco agora do mercado brasileiro. Tivemos o maior consumo aparente dos últimos anos. Isso vem impulsionando a produção nacional de aço bruto. Esse aquecimento do mercado nacional fez subir os preços generalizadamente. Vivemos, na hora de compra, 130-150% no preço dos aços, e inclusive, impulsionando as importações no 1S21.

Nesse contexto, a Ferbasa sempre atenta e buscando bom relacionamento com os clientes no mercado interno e conseguiu retomar seu *market share*. E isso explica aquela queda de 23% das nossas exportações de ferro silício no 1S21.

É isso que tínhamos para apresentar. Desejo uma boa tarde e um bom fim de semana a todos. E passo a palavra ao nosso colega Wanderley Lins, da Mineração. Muito obrigado.

Wanderley Lins:

Obrigado, Claudiney. Gostaria de agradecer a todos pela participação e é com enorme prazer que tenho a oportunidade de representar a Ferbasa e fazer uma breve apresentação sobre as minerações. Dando ênfase à mineração de cromo nas minas a céu aberto e subterrânea.

As operações de exploração mineral da Ferbasa iniciaram em Campo Formoso, no ano de 1961, nas nossas minas a céu aberto. Foi onde tudo começou. Várias minas foram exploradas nesse período. E, hoje, finalizamos a parte a céu aberto, possivelmente com a mineração de Coitezeiro com a produção anual da ordem de 90.000 toneladas e temos ainda uma receita prevista para uma operação de aproximadamente 18 meses.

Com esse término desse ponto de equilíbrio de mina a céu aberto e mina subterrânea, estamos fazendo um projeto de uma mina subterrânea, que está ainda na fase conceitual e de pré-viabilidade, que tem uma estimativa inicial para a manutenção da produção atual e por mais 10 anos, tendo a possibilidade de, com mais pesquisas, ampliar a vida útil da mina.

A mina subterrânea de cromo foi iniciada 12 anos depois, aqui na região de Andorinha, no ano de 1973. Hoje, temos uma produção de cerca de 516.000 toneladas/ano. Isso representa aproximadamente 43.000 toneladas de minério, sendo ele o minério tipo lump, que é um minério abaixo de 3 polegadas e os concentrados.

Esse minério lump contém o aproximado de 38% a 38,5%, e os concentrados com teores mais elevados na ordem de 43%. Mais um material com uma granulometria inferior a 1 milímetro.

No item segurança, já abordamos que já foram escavados mais de 100 km de galerias, ou seja, de túneis, para a exploração mineral, com a tecnologia mais atualizada possível, com o objetivo de promover as estabilidades dessas aberturas, principalmente para viabilizar a exportação, mas, em primeiro lugar, a questão da segurança dos nossos colaboradores.

Além dessa questão da estabilidade e dos equipamentos utilizados nessas aberturas, temos um intensivo treinamento dos colaboradores, com uma política de segurança bastante arrojada, para que nós tenhamos o melhor desempenho possível, garantindo, assim, a segurança de todos durante essa

operação. Hoje, os recursos estão na ordem de 40 milhões de toneladas no complexo da mina de poeira do Vale do Jacurici.

Essa tela aqui mostra os grandes produtores, as grandes reservas de minério de cromo, dando destaque à África do Sul, com 72%, Zimbábue, em segundo lugar, e os demais com pequena participação.

E o Brasil, sendo a Ferbasa a maior detentora dessas reservas, com 0,3%, mas não deixando de ser uma reserva de classe mundial, com perspectivas, com campanhas de pesquisa, podendo ampliar esse recurso não só pela quantidade, mas com mudanças de método, recuperação de processo, isso pode viabilizar mais ainda esses recursos.

Notamos que o Brasil é o representante de todo o continente americano, com essa reserva, sendo um produtor de ferrocromo de forma totalmente integrada.

Eu gostaria de dar um destaque à tecnologia da automação, que já é bastante aplicada nos países europeus e nos EUA. São equipamentos que podem trabalhar na mina subterrânea, sendo operados da superfície.

No nosso caso, em particular, temos as carregadeiras, que são responsáveis pelo transporte do minério e de estéril, o *fandrill*, que é um equipamento que faz a perfuração vertical, em que você o coloca exclusivamente para a detonação do minério; e o jumbo é a perfuração horizontal, que faz o desenvolvimento das galerias e dos túneis.

Esse equipamento, tanto o LHD como o *fandrill*, você tem a possibilidade de um único operador da superfície chegar e operar 3 equipamentos da mina subterrânea simultaneamente.

É uma tecnologia que promove segurança bastante elevada, um aumento de produtividade bastante significativo e uma conseqüente redução de custos. Estamos numa fase entre segunda e terceira fase, é um trabalho árduo, mas é um caminho sem volta.

Equipamentos modernos, hoje, vêm com tecnologia embarcada, e você pode optar por fazer o uso da automação e a operação telerremota (no caso do jumbo) em que o equipamento não é controlado da superfície, mas ele perfura uma frente completamente só, e o operador faz o acompanhamento de todos os dados que estão saindo, e, na troca do túnel, não é necessário parar o equipamento.

Ou seja, você tem um ganho de produtividade com esse equipamento, em plena operação, sem ter o acompanhamento, naquele momento, do operador.

Essa parte de automação de equipamentos estacionários foi a primeira parte de automação que realizamos, aqui, na mineração, na qual, hoje, controlamos a ventilação principal, a ventilação secundária por meio de supervisórios, fazendo uma ventilação sob demanda, sob a necessidade, para cada subnível

em operação, em função da quantidade de funcionários que tem lá embaixo, na operação da mina, como da emissão de gás.

Vocês veem aqui esses sensores que detectam a quantidade de gás de monóxido de carbono. Isso vai para um PLC, que conversa com os ventiladores, dizendo qual é a quantidade de ar necessário para que esses gases sejam diluídos, voltando para os limites de tolerância estabelecidos pelas normas.

Já o sistema de bombeamento, você pode fazer o controle por tela de computador por meio de supervisor, sem ter a necessidade de funcionários descerem para fazer o ligamento e o desligamento.

E dá para acompanhar todos os parâmetros operacionais desses equipamentos, tanto para o bombeamento quanto para o ar comprimido, otimizando, assim, as alterações dos sistemas de bombeamento, ar comprimido, ventilação principal e secundária, com o objetivo de economizar energia. E foi o que ocorreu.

Próximo, Vitor. Já vamos falar um pouco do projeto Hard Lump, que consiste numa abordagem de mudança total da tecnologia, da recuperação no nosso minério, do hard lump, desse minério que está abaixo de 3 polegadas. É uma aplicação inovadora no processo de separação, com a utilização de raio X na separação do minério de cromo.

A utilização desses sensores de raio X teve início em 2013, com a aquisição do primeiro sensor. Daí, foi testada a viabilidade técnica e econômica desses equipamentos, e a Ferbasa adquiriu mais 5 equipamentos, totalizando 6 equipamentos em operação.

Aqui, seria um detalhe da projeção de qual é o nosso objetivo em termos de planejamento de longo prazo. Hoje, estamos na primeira etapa de produção com os raios X, que seria uma produção aproximada de 42 a 43.000 toneladas. A próxima etapa, a etapa 2, ainda com 6 raios X. Aqui, teria a aquisição de Jigues pneumáticos, para pegar a fração mais fina dos nossos produtos.

Então, essa produção iria para 46.500 toneladas, com 8 raios X, atingiríamos 54.000 toneladas. Aqui, há um pouco de capacidade ociosa, em função do tamanho dos equipamentos, e poderíamos atingir as 60.000 toneladas, ainda com 8 raios X, implementando outros equipamentos que fazem parte do circuito de produção e minério.

Aqui, temos mais um detalhe da planta de separação do minério tipo lump, em que enxergamos que os raios X 1, 2, 3 e 4. Esses equipamentos são responsáveis em separar o minério que vem da mina subterrânea – cerca de 29.500 toneladas, e os raios X 5 e 6 são responsáveis por produzir de 3.000 a 3.500 toneladas de bancas de rejeitos que foram acumuladas ao longo da produção da mina subterrânea, da ordem de 7 milhões de toneladas que vamos reprocessar, recuperando grande parte desse minério tipo lump e disseminado.

O disseminado, indo para a usina de concentração, e o lump, é metalúrgico, já com teor de 38, que pode ir direto para a metalurgia para ser consumido nos altos fornos.

Por gentileza, Vitor. Aqui, é uma foto mostrando qual é o equipamento. O material é alimentado na parte de trás. Tem um sensor de raio X. Ele faz a separação. Eu vou entrar um pouco em detalhes no próximo slide, que tem um vídeo.

Próximo, Vitor. Nesse caso, esperamos o minério, que vai passando aqui pelo sensor, aí ele é identificado pela absorção de energia. O sensor determina o que é minério e o que é estéril. E, aqui, um comando por meio de um algoritmo, vai soprando o que é o material com menor quantidade, obviamente.

A velocidade que estava passando aqui em câmera lenta é real. Você vê o material que é ejetado. Aqui, vai ter mais condição de enxergarmos isso. Você ejeta o seu objetivo e deixa passar aquela parte que não interessa.

Com isso, conseguimos separar o nosso minério, que, antes, era uma separação anual, visual, em que identificávamos o minério pela intensidade e pela cor. Agora, numa fração de segundos, conseguimos determinar o que é estéril, o que é minério, o que é um minério disseminado também para ir para a nossa usina de beneficiamento. E, lá, recuperando-se para fazermos os concentrados.

Próximo, Vitor. Aqui, dando uma visão geral, a essência do nosso Hard Lump é atendermos a demanda da metalurgia, e o excedente do minério tipo lump ir para a exportação. Então, dessa forma, a Ferbasa se consolida cada vez mais como o maior produtor integrado de ferrocromo da América. Nos 7 primeiros meses, exportamos 40 mil toneladas, totalizando cerca de 332 mil toneladas.

Finalizando, aqui, eu gostaria de ratificar a forma que a Ferbasa vem inovando nas tecnologias que estão disponíveis, com o objetivo de tentar maximizar a segurança dos colaboradores, a questão do aumento de produtividade, dos custos, e, obviamente, em harmonia com o meio ambiente e com as comunidades.

Então, eu gostaria de agradecer a todos pela participação. E boa sorte para todos. Vou passar a palavra para o Sebastião Andrade.

Sebastião Andrade:

Boa tarde a todos. Mais uma vez, é um grande prazer estar aqui falando da nossa área florestal. Espero que todos estejam bem. Por favor, Vitor, vamos avançar com a apresentação. Pode passar.

A Ferbasa tem um parque, um patrimônio florestal nativo de 64 mil hectares, distribuído em 9 municípios da Bahia, sendo 7 municípios próximos, aqui, da nossa fábrica e 2 municípios mais distantes, a oeste do estado. Desses 64 mil,

temos 25.000 hectares de área plantada e conseguimos atender uma produção de 139.000 toneladas/ano para a metalurgia.

Lá atrás, eu falei dos 64.000 hectares, dos quais 25.000 plantados. Temos, hoje, um grande parque florestal nativo entre reserva florestal e preservação permanente, que engloba em torno de 45% das nossas áreas. Além disso, temos 1.243 hectares de uma reserva do patrimônio natural, que equivale a quase 2.500 campos de futebol.

Por liberalidade da Empresa, essa é uma área que tem valor ecológico e biológico mais significativo, tanto do ponto de vista da fauna como da flora, o qual declaramos como uma reserva particular. É uma iniciativa própria, mas que é muito bem-vista pelos órgãos ambientais.

Aqui, podemos ver um dos nossos diferenciais na questão da produção de ferro silício, que usamos um redutor de fonte renovável, que é o nosso biorredutor, que é o popular carvão vegetal. Esse carvão vegetal vai para os fornos, e, obviamente, há uma emissão de CO₂ proveniente do processo. Mas as florestas de produção fazem fotossíntese e consomem todo esse CO₂.

Então, a nossa emissão é neutra, ao passo que se compararmos com o carvão mineral, que é utilizado em outros países, esse balanço é totalmente negativo, porque para cada tonelada de ferro silício produzido, são emitidos em torno de 3 toneladas de CO₂.

Então, com essa questão ESG que está operando fortemente no mundo todo, em um futuro muito próximo, acreditamos que teremos esse diferencial competitivo.

Falando um pouco de tecnologias. É uma inovação que implementamos uns tempos atrás, aqui, na Ferbasa, que é o nosso programa de melhoramento genético. Então, esse programa é um grande funil, ele começa na escolha de indivíduos que têm a mesma descendência, os mesmos ancestrais, vê-se quem são as famílias, e dessas famílias, escolhe-se um indivíduo por cruzamento ou por autofecundação e formam-se as progênies.

Posso dizer que as pró-gêneses são as mães. Dessas progênies, selecionamos as que têm maiores potencialidades e clonamos isso em um viveiro de pesquisa. E desse viveiro de pesquisa, geramos os clones, os produtos, as mudas, que são potenciais.

Nós testamos esses materiais a nível de campo por um período, até confirmar essa viabilidade e adaptabilidade e que atenda aquilo que o programa se propôs. Daí, partimos para o plantio dos clones operacionais. Mais à frente, vou mostrar um pouco desse ciclo.

Se partirmos do zero com o programa, a via da seleção das famílias, para fazer a população base com as progênies, os testes, selecionar as progênies, para depois entrar no teste clonal, fazer o plantio-piloto, fazer o plantio operacional - isso demora muito tempo.

Então, na Ferbasa, hoje, estamos em basicamente todas essas etapas porque desde 2014 vimos adquirindo clones que têm características físico-químicas mais apropriadas para a produção de biorredutor. Vimos adquirindo de outras empresas, principalmente do estado de Minas Gerais. E, aí, vimos fazendo os testes clonais.

A partir desses testes clonais, neste ano, começamos a plantar alguma coisa em escala mais piloto, para que possamos confirmar a adaptabilidade desses materiais, aqui, na região e poder investir numa área mais operacional.

Então, fazemos um teste piloto, observamos essa produtividade, o comportamento desses clones ao longo de 3 a 4 anos e começamos a plantar esses clones mais adaptados e de melhor performance numa escala-piloto. E, aí, observamos mais 3 ou 4 anos e começamos a plantá-lo numa escala mais operacional e crescente. Não plantamos muito de uma vez.

Começamos numa escala menor e depois vamos aumentando essa escala à medida que confirmamos essa boa performance. Então, estamos passando por todas essas etapas, desde a raiz do programa até começarmos a plantar alguns clones em escala operacional.

Qual é o grande objetivo desse programa? O grande objetivo é aumentar o incremento médio anual de biorredutor por hectare e por área através de clones de maior estabilidade, qualidade e produtividade. Então, qual é o nosso grande foco?

Se, hoje, produzo, em um hectare, produzo X toneladas de madeira para produzir Y toneladas de biorredutor, eu quero, nesse mesmo hectare, produzir mais madeira e, obviamente, mais biorredutor nessa mesma área. Com isso, teremos um ganho de produtividade por unidade diária.

Por gentileza, próximo. Aqui, dá para se perceber o seguinte: comentamos, lá, atrás que, desde 2014, vimos adquirindo materiais de outras empresas. Então, todo ano, vamos ao mercado, compramos esses clones, fazemos uma comparabilidade da região em que estamos adquirindo esses clones para ver se há características de solo e clima mais ou menos semelhantes às nossas.

Adquirimos esses materiais de terceiros, principalmente de Minas Gerais, daí, plantamos ano a ano. E vimos percebendo o seguinte: em relação à testemunha, que são os nossos plantios operacionais, hoje, nessa barra amarela, esses clones em verde, que são os clones que temos buscado no mercado, são clones que consideramos superiores, os melhores que temos testado - eles têm o potencial de ganho significativo.

Se pegarmos na média de 2014 a 2019, esse potencial chega até 33%. Obviamente, quando você leva isso para uma operação de grande escala, culturalmente, na ciência, na pesquisa, usamos um deflator de forma que consigamos captar, no mínimo, 80% desse incremento.

Próximo, Vitor. Aqui, temos o nosso sistema de coleta, que é totalmente mecanizado. Temos uma máquina chamada Feller Buncher, que faz a derrubada das árvores, depois tem uma máquina, o Skidder, que faz o baldeio dessa madeira para a borda da estrada, onde é feito o traçamento na bitola, que levamos para dentro do forno, com essa garra traçadora.

Daí, temos caminhões, os bitrens, nos quais são carregados e levados para dentro das nossas unidades de produção. Todas essas máquinas têm alta tecnologia, joystick, computador de bordo e ar-condicionado. Então, há um conforto ergonômico muito grande para os nossos colaboradores.

Próximo, por favor. Aqui, é a nossa tecnologia, o nosso implemento de produção de biorredutor. À esquerda, vocês veem esse monte de biorredutor. A seta para a direita foi a transformação que a Empresa fez. Até 2012, basicamente, tínhamos só esses pontos pequenos, que tinham um desgaste ergonômico e físico muito grande por parte dos colaboradores.

A partir de 2012, começamos a construir fornos maiores. Seguimos essa construção até 2017. Hoje, temos 32 fornos com capacidade de 240 m² por ciclo, temos 16 com 265, e temos o que é o “estado da arte”, o sólido FB 700, com capacidade de processamento de 480 m³ por ciclo.

Então, se vocês quiserem ter uma noção por tonelada, é só dividir esse número por 5,2, que vocês vão encontrar quantas toneladas cada equipamento desses produz por ciclo.

Próximo, por gentileza. Essa tecnologia de modernização dos fornos em que, a partir de 2017, todos os fornos foram nesse modelo. Investimos em torno de R\$ 66 milhões para essa modernização. E podemos perceber o nosso incremento em termos de produtividade. Em 2012, tínhamos quase 450 fornos desses menores e produzíamos 78.000 toneladas.

Com essa modernização, hoje, com 92 fornos, produzimos algo em torno de 140.000 toneladas. Isso reflete também no número de colaboradores. Com essa produção de 78.000 toneladas, tínhamos internamente 541 colaboradores próprios. E, hoje, a produção aumentou em torno de 80% (de 78 para 140) e temos, basicamente, a metade dos colaboradores.

Pode passar, por favor. Aqui, percebemos a participação do biorredutor na liga. Com o advento da tecnologia, essa participação caiu de 31 para 27, depois para 23. E, partir do momento que, basicamente, estabilizamos a capacidade com esses fornos, estamos na faixa de 20 a 21%, em termos de participação do custo do redutor na liga de silício.

Próximo, por gentileza. Todo esse reflexo de aporte tecnológico da coleta, mais a mudança de tecnologia de produção dos fornos, mais a melhoria que fizemos no processo produtivo, percebemos que a produtividade de tonelada por homem/ano mais que triplicou, porque saímos de aproximadamente 160, para próximo de 520 a 530 toneladas por homem/ano.

Obviamente, isso rebateu no custo, que é esse gráfico à direita. Podemos ver que esse gráfico, trazendo a valor presente, corrigido pelo IPCA, hoje, entregamos para a metalurgia, um custo de 58% do que era em 2013. Isso é reflexo, obviamente, do *input* tecnológico.

A nossa expectativa é que, quando começarmos a colher os primeiros frutos desse programa de melhoramento genético e outras melhorias que podemos implementar, conseguiremos com que esse custo relativo seja um pouco menor.

Então, era essa a minha participação. Eu passo a palavra para o meu colega Oséias Fiau, que vai falar sobre o painel da metalurgia e energia. Muito obrigado a todos e desejo uma boa tarde.

Oséias Fiau:

Fazendo coro com os meus colegas, gostaria de agradecer a presença de todos vocês em mais essa apresentação da Ferbasa e agradecer também a APIMEC por mais essa oportunidade que nos foi dada. Vamos falar, então, a partir de agora, sobre o painel da metalurgia. Por favor.

A nossa planta metalúrgica é dividida em 2 unidades. Temos a planta de ferrocromo alto carbono e ferrocromo baixo carbono, que é, de fato, o produto que deu origem à nossa fábrica. E a Ferbasa ainda se posiciona como o único produtor de ferrocromo das Américas.

E a nossa capacidade de produção instalada é de 214.000 toneladas por ano, que é dividida em 8 fornos, dos quais 6 são fornos elétricos de redução e 2 fornos de refino.

O ferrocromo é indispensável para a produção de aço inoxidável. Temos uma amostra do fluxo da cadeia de produção. Na Ferbasa, temos, então, na primeira parte, como insumos, o minério de cromo, a energia elétrica, o quartzo e o coque. Então, nesse caso, utilizamos o redutor mineral.

Esses 4 insumos são colocados dentro de um forno elétrico, no qual, através do uso de energia elétrica, conseguimos fazer o material atingir temperaturas suficientes para que tenhamos a reação química, em que o coque fornece um elemento que atua na redução do cromo e ferro presentes no minério.

A partir dessa produção dos fornos, temos, na sequência, a produção do ferrocromo alto carbono, que tem diversos usos na indústria. Temos a produção de aço inox, tanto planos quanto não planos, que são destinados principalmente à construção civil para a produção de utensílios.

Temos também a fundição, usada para produzir peças de formação especial, e, finalmente, temos os aços especiais, os aços inoxidáveis que são utilizados para materiais cirúrgicos, odontológicos, enfim, materiais nos quais as propriedades de inoxidabilidade são realmente críticas. Então, eles têm propriedades especiais, mesmo dentro da classe de inox.

Por favor, o próximo. Paralelamente à fábrica de ferrocromo, temos a fábrica de ferro silício 75, onde temos a produção de ferro silício standard e HP. E, aqui, é importante destacar também que a Ferbasa tem cerca de 50% da participação na produção de ferro silício no Brasil.

Isso dentro de uma capacidade instalada de 112.000 toneladas por ano, que fazemos em 6 fornos elétricos, todos agrupados nessa fábrica que aparece na foto.

O ferro silício, produzido a partir de energia elétrica, biorredutor - sobre o qual o nosso amigo Sebastião já falou para vocês -, quartzo, cuja matéria-prima é a fonte do silício, e utilizamos ainda uma fonte de ferro.

Dentro do forno elétrico, esses materiais - quartzo, carvão vegetal (que é o biorredutor) e fonte de ferro -, numa condição de temperatura elevada, temos a extração do oxigênio presente nos minérios, liberando ferro e silício, que formam o nosso produto.

Então, na primeira etapa de extração do forno, temos a produção do *hot metal*, que, se não passar por mais nenhuma etapa de processamento, temos a linha superior, que vai gerar a produção do ferro silício standard, utilizado, de maneira geral, como desoxidante em aço carbono.

Mas temos ainda a linha do ferro silício especial que, depois que sai do forno, evidentemente também temos uma diferenciação, às vezes, nas matérias-primas, mas o principal ponto é que temos uma etapa de refino e depois temos o lingotamento também numa condição especial. E, aí, temos a produção do ferro silício de alta pureza, que é conhecido como HP.

Esses materiais são utilizados principalmente como elementos de liga na produção de aços siliciosos e ainda na produção de aços especiais, sobre os quais vamos falar um pouco no próximo slide.

Outro ponto importante de destacar do qual nos orgulhamos muito: a nossa fábrica de ferro silício é sustentável. Ela tem um contexto que nos dá esse orgulho. Participamos de uma situação no mundo na qual o Brasil já tem uma condição, uma matriz de geração de energia elétrica, muito favorável. E 73% da energia é renovável.

Temos também o uso de biorredutor, que como nosso amigo Sebastião já falou, por si só, ele tem um balanço neutro de emissão de carbono. Então, isso nos dá uma condição de emissões neutras e temos ainda o controle das emissões atmosféricas por filtro de mangas, que, inclusive, aparecem nas fotos. Temos a fábrica posicionada à direita e uma série de instalações de filtro de manga aparecendo nos 2 primeiros terços da foto.

Por favor. Aqui, temos outra forma de vermos a questão da sustentabilidade. No primeiro ponto, temos um comparativo desses dois gráficos de pizza, que fazem um paralelo entre a matriz energética do Brasil e da China. Observe que,

no Brasil, a matriz energética é composta essencialmente por energia hidroelétrica e temos, ainda, a energia eólica, que quando somamos os dois, chegamos a 70% de energia limpa e só depois temos 24% de energia térmica.

Numa comparação com a China, que é um grande *player* do mercado, temos a situação inversa. Temos a energia térmica respondendo por 70% da energia deles. Quando pegamos isso e fazemos um balanço em termos de geração e emissão total de CO₂ por tonelada de ferro silício, vemos a Ferbasa, por exemplo, com 1,7 tonelada de CO₂ por ferro silício contra 947 da China. É uma diferença muito representativa.

Por favor, próximo. Falando sobre os resultados de 2021. Eu vou falar um pouco fora da sequência. Tivemos, na terceira linha, um ponto que foi o encarecimento da energia elétrica para compras adicionais. E é importante esclarecer que essa compra de energia do mercado spot representa em torno de 5% do consumo de energia total da Ferbasa.

Tivemos um encarecimento bastante significativo neste ano. Mas apesar de termos isso, tivemos uma combinação de preços de ferroligas elevados, o câmbio foi muito favorável e a outra questão importante foi a disponibilidade. A nossa fábrica estava suficientemente preparada para aproveitar a oportunidade de mercado.

Vejo que tivemos apenas um forno de ferro silício 75 que parou para uma reforma durante 35 dias. Todos os demais tiveram apenas paradas pequenas para manutenções de rotina.

Próximo slide, por favor. Aqui, temos um panorama mostrando a evolução da nossa produção nos últimos 4 anos fechados e mais o ano de 2021. É notório que tivemos um aumento de produção em relação aos anos anteriores. Fechamos 2020 com um total 201.000 toneladas de ferrocromo e 95.000 de ferrosilício, totalizando, então, no volume global, 296.000 toneladas.

No 1T, já estamos com 151.000 toneladas. Então, estamos num ritmo um pouco melhor do que nos anos anteriores. E isso, basicamente, se deve ao que já comentamos no slide anterior.

Embora a energia spot tenha ficado em patamares elevados, isso não nos impediu de comprar esses 5%, aproximadamente, do nosso consumo total porque os preços de ferroliga (no mercado internacional) e o câmbio favorável tornaram o produto rentável mesmo para essa condição de energia mais cara. E aí, aproveitamos a maior disponibilidade dos fornos.

Aqui, não podemos deixar de falar do nosso diferencial de produção de ferro silício de alta pureza. Isso é importante destacar porque a Ferbasa vem, nos últimos anos, em um processo bastante acelerado de migrar a produção de ferro silício standard para a produção de ferro silício HP.

O ponto que torna esse produto tão especial é mostrado nesse primeiro gráfico. Temos aqui, no caso dos aços, uma redução significativa das perdas

magnéticas nos aços de silício de grão orientado e em uma menor escala, voltando para o penúltimo gráfico, serviço de grão não orientado. Esses aços têm aplicações especiais na indústria. O que difere o HP é, basicamente, a baixa concentração de elementos de alumínio, cálcio, titânio e carbono.

E aí, temos usos especiais para eles. Eles costumam ser chamados “aços elétricos” porque o de grau orientado é usado basicamente para transformadores, reatores de potência, hidrogeradores, turbogeradores; e o de grão não orientado, lucros de geradores, motores, medidores de energia, freezers, de maneira geral, são aplicados em equipamentos que têm contato forte com a energia elétrica.

Por favor, próximo slide. Aqui, temos então um detalhamento de um equipamento que inauguramos no fim de 2019 (citamos isso no ano passado) e o que temos aqui é uma vista na foto superior de um processo em que o produto já refinado está sendo vertido nas lingoteiras.

À medida que vai subindo a esteira, ele vai se resfriando e se solidificando. E na foto debaixo, temos uma foto da cabeceira final do equipamento, que é onde esse produto já solidificado se desprende da esteira e é recebido nas baias, da qual é removido depois da destinação final de beneficiamento.

Com a inauguração desse equipamento no final de 2019, já aumentamos nossa capacidade de produção que atualmente está em 50.000 toneladas por ano. Lembrando que isso não é um aumento da capacidade de produção de ferro de silício. É apenas uma migração do ferro silício standard para o ferro silício HP. Mas isso traz benefícios à Ferbasa.

Com a utilização do Casting Machine, além de termos ganhos de eficiência operacional, com menor geração de finos, redução de perdas e custos, esse produto ainda é contemplado pelo mercado com margens de lucros maiores e é um nicho que também não é ainda tão concorrido.

Portanto, ele acaba nos dando maior competitividade, e o equipamento também, mesmo numa eventual condição de não haver demanda, o que não tem se confirmado conosco. Mas ele está ali. A possibilidade de utilização para outros produtos especiais na nossa linha de produção.

Finalmente, temos uma redução de situações de poeira, por exemplo, na fábrica, que acaba contribuindo também com condições de saúde e segurança da operação.

Próximo slide, por favor. Aqui, apresentamos como foi nosso quadro de utilização da capacidade das Casting Machines. Então, desde 2017, observando apenas que, de 2017 a 2019, tínhamos apenas uma Casting Machine. E vínhamos com uma utilização dela da ordem de 103% a 108% em 2019.

E, no final de 2019 (ele nem entrou na consideração ainda porque está no comissionamento), nós o inauguramos e, em 2020, nossa capacidade passou para 50.000.

Neste ano, tivemos 78% de utilização e esse número não foi maior porque, nos primeiros 4 a 6 meses da pandemia, tivemos alguns cancelamentos de embarque de produção de HP, que, depois, foram retomados. Mas isso afetou a utilização em 2020. Em 2021, já estamos com um ritmo de 105% no acumulado de janeiro até junho.

Por favor, próximo slide. Há um vídeo a ser apresentado. Essa é a visão da cabeceira do Casting Machine. Aqui, mostramos primeiro, inicialmente, o abastecimento dos fornos, em que temos balanças. Aqui, temos uma visão do topo do forno, em que temos o forno cheio, com a carga exposta. Aqui, temos a liga saindo do forno e caindo no cadinho.

E, aí, temos o cadinho com o *hot metal* sendo movimentado para poder ser vertido no Casting Machine. E aí, temos o produto em movimentação. Ele passa por uma etapa inicial de resfriamento forçado com o uso de água.

E aí, temos o processo em que ele já solidificado se desprende das lingoteiras e, logo depois de passar por uma britagem primária, já acumula nessas baias, da qual eles são recolhidos depois e passar pelo processamento, gerando uma métrica.

Com isso, fechamos a apresentação da parte metalúrgica. Agora, mostraremos um pouco do nosso investimento no complexo de geração eólica, que é a BW Guirapá.

Próximo slide, por favor. A BW Guirapá é um complexo eólico formado por 7 parques. Isso dá uma capacidade instalada total de 170 MW, e ela tem um contrato de venda para energia de reserva até 2034 com a CCE.

Por favor, próximo slide. Aqui, temos um breve histórico da BW Guirapá. Ela teve uma primeira etapa de desenvolvimento feita pela Sequoia em conjunto com a Brasil Energy. Essas 2 empresas, em parceria, participaram do leilão de energia de reserva em 2011.

Depois, teve uma fase de implantação, que já envolveu a Brasil Energy e o Santander. Essa implantação se deu entre 2014 e 2015, e, finalmente, em 2016, teve-se o início da operação comercial ainda com Santander e Brasil Energy. E, partir de 2018, a operação foi assumida pela Ferbasa a partir da aquisição do complexo.

O complexo está distribuído nesses 7 parques eólicos. O primeiro deles, de Corrupião, com 15 aerogeradores, o segundo, de TEIU, com 9 aerogeradores, o terceiro com 7, que é o Angical, depois temos o Inhambi, com 17 aerogeradores, Tamanduá Mirim, com 16 aerogeradores, Coqueirinho com 16, e Caititu, com 12 geradores. Na somatória de todos, 92 aerogeradores.

Próximo slide, por favor. Aqui, temos uma visão geral das características do projeto. Como comentamos, nesse retângulo central cinza, 7 centrais de geradores, que dão um total de 170,2 MW. Todos eles são aerogeradores GE de 1,85 MW, com o símbolo do motor de 82,5 metros.

Temos um contrato da energia de reserva firmado em 2014, que vai até 2034, e atuamos no ambiente regulado. É um total de 92 aerogeradores, que, se olharmos embaixo, depois do aerogeradores, a energia passa por um transformador que faz uma elevação de tensão de 690 volts para 34,5 kilowatts.

Depois disso segue por uma rede de média tensão que leva até a subestação coletora. Nessa subestação, a tensão é elevada novamente, de 34 para 69 kilowatts, e partir daí, ela segue por uma rede que leva energia até o bay de conexão, que é a subestação, que faz a integração da nossa rede com a rede básica do sistema público. Lá em cima, temos as dimensões - 60 km de rede de média tensão, 2 bays de conexão com a CHESF e temos um total de 10 km de linha de transmissão.

Próximo slide, por favor. Esse slide tem o objetivo de mostrar um pouco o funcionamento do complexo eólico e de que depende, na verdade, o resultado dele. Então, temos 3 fatores que essencialmente afetam a geração: o primeiro é o fator climático. São diversos fatores, mas sobretudo, a velocidade média dos ventos. Depois temos outro ponto importante, que é a disponibilidade do sistema para aproveitar o vento.

E, por último, temos a performance dos aerogeradores, que depende de uma relação entre uma energia, que é, de fato, gerada e aquilo que é esperado, levando em conta as especificações dos equipamentos. Então, clima, disponibilidade e performance operacional.

Próximo slide, por favor. Falando agora de 2021, as principais ações em andamento. A primeira delas é a instalação de filtros harmônicos para poder fazer a compensação de reativos. O objetivo disso é melhorar a qualidade da energia, mas, sobretudo, atender uma normatização que estabelece as condições dessa energia que é entregue na rede pública.

Temos outro investimento muito relevante em fase final de compra, que é a implantação do CMS, que é um sistema que objetiva monitorar em tempo real as condições de funcionamento dos principais elementos críticos do parque.

Então, o objetivo é fazer esse monitoramento em tempo real e, principalmente, nos dar subsídios para podermos identificar a ocorrência de algum problema ainda no início, de forma que possamos atuar, seja para prevenir uma quebra ou para poder prolongar a vida útil dos equipamentos.

Tivemos algumas quebras de gearboxes, que são caixas de engrenagem que fazem a conexão entre as pás do sistema e os geradores. Tivemos algumas quebras que foram consideradas prematuras e tivemos um processo de investigação e análise.

Estamos agora na etapa final dessa investigação e de implantação das ações mitigadoras para prevenir novas quedas. Em 2021, não tivemos nenhuma quebra de gearboxes.

A implantação de boroscopia para a mitigação de falhas de curto prazo. A boroscopia é um procedimento de inspeção visual instrumentada do interior das gearboxes, para que vejamos o estágio de funcionamento, para identificar alguma condição de desgaste, algum ponto de trinca. Enfim, algo que possa nos indicar algum tipo de comprometimento à vida útil do equipamento. Já estamos na fase final da execução desse procedimento neste ano.

Próximo slide, por favor. Aqui, nós temos um quadro que mostra a evolução da energia gerada pela BW e a comparação com a garantia física, que é o contrato da energia de reserva que nós temos. Então, queremos chamar a atenção para os resultados deste ano na comparação com o ano anterior.

Se compararmos o 1T20 com o 1T21, sinalizado por essa seta laranja, temos um aumento de geração, na barra azul, de 37,7 MW em 2020 para 60 MW em 2021. Esse resultado reflete a condição excelente de vendas que tivemos no 1T21, as melhorias que veremos mais para frente, e que tivemos ganhos em termos de disponibilidade.

Mas o principal fator que gerou essa mudança foram ventos bastante favoráveis neste ano. Mas, essa melhoria também aconteceu, no 2T21, quando nós saltamos de 62,7 MW médios para 71,1 MW médios. Quer dizer, no 1T21, uma evolução de 60%, e no 2T21, de 13%. Por favor, o próximo.

Aqui, então, nós tratamos dos principais pontos que afetam o funcionamento do parque. Velocidade de vento é uma condição que nós não controlamos, mas precisamos monitorar e é importante saber que as condições deste ano estão favoráveis. Nós temos o gráfico em cima, mas temos uma tabela na parte de baixo também em que a segunda coluna mostra a velocidade média anual.

Então, só temos até 2020, que mostra como foi a evolução para fins de comparação, e nós fizemos uma terceira coluna que tem apenas a velocidade média do primeiro trimestre. Aí, vemos que nós temos 2021 com uma média de 7,84 metros por segundo, e ela é pouco maior que em 2018, mas o mais importante, é que é a melhor média que temos dos últimos quatro anos. Por favor, o próximo slide.

Aqui, nós temos a evolução da disponibilidade e, mais uma vez, mostramos aí em baixo. Eu vou focar principalmente na tabela da terceira coluna, onde nossa disponibilidade sofreu uma queda em 2019 e 2020, sobretudo por causa de quebra de gearboxes, que são componentes de troca complicados e geralmente levam uma disponibilidade elevada.

Neste ano, nossa disponibilidade está em 98,6% e também é o melhor número dos últimos quatro anos. Próximo slide, por favor.

E, finalmente, temos aqui também a evolução de performance. Nós tivemos, de novo, em 2019. Aí, o número deste ano foi ligeiramente menor. Nós tivemos, no 1S19, uma performance de 99,35% em relação ao esperado. Em 2020, tivemos 97,69%, e em 2018, 98,95%.

Mas, precisamos chamar a atenção, pois tivemos também períodos de restrições impostas pelo operador nacional do sistema, em função de fatores externos ao nosso controle, geralmente para proteger a segurança da rede básica de sistema público, ou por uma questão de equilíbrio entre geração e consumo de energia na região de consumo da nossa energia.

Mas nós vimos mantendo, a grosso modo, uma performance de geração estável. Esse é o último slide da nossa apresentação. Eu gostaria de passar a palavra para o nosso amigo Marcio.

Marcio Barros:

Obrigado a todos os diretores que apresentaram! Espero que, em cada painel, nós tenhamos conseguido passar a mensagem para vocês de forma objetiva e clara. Quero fazer uma menção ao nosso Diretor de Novos Negócios, Eriberto Leite, que está nos acompanhando, mas, por limitações da plataforma, não pode participar conosco e compor a nossa equipe.

Então, um abraço para o Eriberto que está nos acompanhando e que se juntou à nossa Diretoria em abril deste ano. Todo o sucesso junto à nossa equipe e muito obrigado por acompanhar, Eriberto.

Bem, retomando e já nos encaminhando para o final da apresentação, temos um painel de desafios e perspectivas para 2022. Tentamos condensar aqui alguns pontos principais do próximo ano que nós já estamos avaliando e que podem nos impactar.

O avanço da vacinação mundial. Esperamos que, senão toda a população, pelo menos uma grande maioria já esteja imunizada e que tenhamos o retorno de nossas vidas normais no mercado e na economia para o ano de 2022, consequentemente com a reabertura dessas economias globais. Pode passar, por favor, Vitor.

Temos também a ampliação dos investimentos do setor siderúrgico, esperamos que isso também ocorra em 2022. Também temos alguns projetos da própria Ferbasa que eu apresentarei no final, que estão sendo pautados nessa ampliação dos investimentos do setor siderúrgico e o aumento da participação no mercado externo.

Esse é um dos pontos que, em 2022, a Ferbasa aguarda alcançar com esses investimentos e projetos que estamos realizando. E a partir de 2022, nós queremos vê-los concretizados. Por favor, Vitor.

Nós ainda passamos por uma intensa volatilidade cambial. Nesse momento, algumas inseguranças, essa volatilidade, vêm favorecendo nossos negócios,

mas também não nos deixa ter um cenário concreto e seguro do que vai ocorrer no ano que vem, principalmente em virtude das incertezas políticas, reaberturas e incertezas econômicas que teremos no mercado interno, principalmente, mas também impactados no mundo.

Por favor, Vitor. Hoje, temos os preços das commodities em patamares elevados. Avaliamos se isso permanecerá no próximo ciclo, se não seria um “pulo de galinha”, ou se isso poderia ser sustentado. Essa é uma das análises que estamos realizando.

Nosso sentimento é que isso possa perdurar por, pelo menos, no médio prazo e que o ano de 2022, apesar de já termos uma sinalização de redução dos preços dessas commodities, mas ainda em patamares considerados elevados.

E o maior controle no mercado siderúrgico chinês, que foi apresentado por Claudiney. Isso pauta todas as nossas avaliações e decisões para o próximo ano.

Continuamos com as exigências e fatores do ESG, as quais eu tentei apresentar, apesar das dificuldades operacionais. A Ferbasa, muito preocupada com essas exigências, vem discutindo todos os seus novos investimentos e todos os acontecimentos que vêm ocorrendo, pautados e orientados pelos fatores de ESG.

E também, hoje, temos inúmeras discussões na ampliação da diversidade, da inclusão nas empresas. Sobre isso, nós também passamos a fazer avaliações em conjunto com alguns de nossos clientes, para a implementação de possíveis políticas. Nós estamos avaliando, ao longo de um período, o que pode ser feito para a ampliação dessa diversidade dentro do nosso ambiente de negócio.

E falando um pouco dos nossos projetos estratégicos, nós falamos sempre do Hard Lump, da automação e crescimento da produção do minério de cromo, que visa esse atendimento da metalurgia e da exportação. É um projeto contínuo, que já vem dando bons resultados. Algumas fases ainda estão por vir, então é um projeto que nós continuamos acompanhando dentro da Companhia.

O próximo projeto, como o nosso Diretor Industrial falou, é o nosso Casting Machine, que é o aumento da capacidade de produção do ferro silício HP. Com o início dessa operação, do segundo veio que já foi aprovado e nós praticamente teremos essa conclusão no ano que vem.

Então, como mostrado nesse quadro menor, à esquerda, vocês podem observar. Aqui, é nossa previsão para 2023 de termos uma capacidade de produção de 70.000 toneladas de ferro silício HP.

Foi um investimento de R\$ 12,8 milhões, e essa produção adicional de 20.000 é a partir do 2S23, mas nos dará a capacidade de aumentar produtos de valor agregado. Por favor, Vitor.

Como já anunciamos em reuniões anteriores e comunicados ao mercado, nós temos o projeto de internacionalização da Companhia e, em 2021, nós mantemos a parceria com essa empresa colombiana, a CARGOMAX, para o fornecimento de material com qualidade metalúrgica.

Estamos na segunda fase do projeto de avaliação de minas de carvão para aquisição na Colômbia, para que possamos concluir a verticalização que nós tanto esperamos com o coque.

E o suprimento de energia, que eu também chamo de projeto continuado, nós assinamos e foi comunicado ao mercado o contrato de compra e venda com a AES Tietê Energia SA, pelo prazo de 20 anos um volume de 80 MW com fornecimentos a partir do ano de 2024.

Mas continuamos fazendo avaliações tanto para autoprodução quanto para contratos de fornecimento PPA de energia elétrica. Esse é um projeto continuado dentro da nossa Diretoria de Novos Negócios, em que fazemos essa avaliação constante.

Eu agradeço mais uma vez a participação de todos. É sempre uma honra e um prazer fazermos junto à APIMEC a nossa reunião pública. Damos muito valor a isso, por isso convocamos toda a diretoria já de forma recorrente a fazer as apresentações de seus respectivos painéis. A Ferbasa é muito preocupada em ser transparente, para o mercado, sobre suas operações.

A Companhia agradece a todos os investidores e analistas e fica à disposição de vocês para responder às possíveis perguntas que tenham sido encaminhadas para a Lucy da APIMEC, à qual já fazendo menção, passo a palavra e agradeço mais uma vez pelo convite. Muito obrigado, Lucy!

Lucy Sousa:

Marcio, obrigada pelas gentis palavras e pela parceria! Antes de mais nada, quero registrar que essa reunião marca doze anos consecutivos de reuniões e parceria, o que confere à Ferbasa o selo "Assiduidade Ouro de 12 anos". Parabéns à empresa que está projetada aqui na tela, é uma honra para nós tê-los como parceiros. Muito obrigada!

Já tenho aqui duas perguntas para fazer. As duas são feitas por Antônio Ronaldo e julgo que sejam para o Claudiney, Diretor Comercial. Então, vamos lá. Vou falar as duas, Claudiney, depois você resolve como conduz a resposta.

Antônio Ronaldo, pessoa física:

Considerando a informação de que houve retenção de vendas para o segundo semestre, tais vendas estão ocorrendo conforme o previsto?

Claudiney Pedrosa:

OK. Muito obrigado pela pergunta, Antônio. Interessante. Eu responderei de forma global e digo para você que a demanda pelos nossos produtos está muito forte, a ponto de termos que decidir para quem vender em determinados momentos, algumas vezes até recusando vendas. Mas, estamos fazendo nossas vendas normalmente, não tivemos problema nenhum.

Eu não conheço a origem dessa informação de retenção de vendas para o segundo semestre, não sei em que contexto você as obteve, mas posso te garantir que todas as nossas vendas estão sendo feitas como previmos, adequadamente, procurando obter os melhores preços possíveis, de forma que não temos nenhum problema, hoje, em fazer nossas vendas.

Antônio Ronaldo, pessoa física:

A China divulgou recentemente que vai segurar a produção de aço. De que forma isso afeta as vendas da Companhia? Como está a demanda para os produtos nessas últimas semanas?

Claudiney Pedrosa:

Com relação ao impacto que esse controle da China pode ter em nossos preços e vendas, é muito complicado dizermos isso objetivamente, porque não se sabe até que nível eles vão fazer essas movimentações.

O que eu posso te assegurar é que as movimentações e os controles que a China vem a fazer vão impactar o mundo de maneira geral. A Ferbasa não seria atingida especificamente por conta desse movimento.

Então, estamos atentos à China e à África do Sul, que são os principais países envolvidos em nossos materiais, e estamos procurando agir senão antes das mudanças ocorrerem, mas incontinentes ao fato para que tenhamos o mínimo de impacto negativo e capitalizando o máximo possível os impactos positivos que possamos ter. Muito obrigado!

Lucy Sousa:

Obrigada, Claudiney! Eu pergunto aos nossos participantes se querem fazer mais perguntas. Nós ainda estamos com o canal aberto, vocês podem encaminhar. Vou aproveitar e farei uma pergunta.

Com relação a energia eólica, vocês demonstraram que os ventos têm sido muito bons neste ano. Qual é a previsibilidade com relação a isso? Existe uma previsibilidade para os próximos meses e qual é a sazonalidade que vocês observam?

Oséias Fiau:

Com relação à previsão de ventos para este ano, o que temos tipicamente é que os meses de maior variabilidade dos ventos são principalmente os primeiros meses do ano. No primeiro trimestre, de janeiro até abril sobretudo.

De maneira geral, os ventos que temos a partir de maio, em todo o período de alto vento, que começa em maio e vai até final de setembro, esse período é bastante estável, e mesmo que ele tenha pequenas variações, não nos afeta tanto, porque aí já começa a ter os aerogeradores trabalhando mais próximos da capacidade de geração deles.

Aí, voltamos a ter um período de instabilidade, de ventos baixos, só no final de novembro e no mês de dezembro. Então, a perspectiva que temos para este ano tem sido semelhante à de 2019. No final do ano, não devemos ter grandes variações.

Lucy Sousa:

Obrigada! Temos mais uma questão. Essa vai para o Oséias.

Breno, pessoa física:

A Companhia tem planos de curto prazo para atingir autossuficiência energética?

Oséias Fiau:

Bem, a pergunta veio para mim, mas na verdade, poderia ser para qualquer um de nós. Autossuficiência de curto prazo, não. A Empresa tem planos para poder expandir em geração de energia, mas está muito mais atenta a questões de oportunidade, e o ritmo vai depender de como as coisas se desenvolvem daqui para frente.

Lucy Sousa:

Creio que não temos mais perguntas. De minha parte, eu quero agradecer pela parceria que cumpriu 12 anos como eu disse, e quero agradecer também a participação de todos os profissionais e analistas de investimentos, e investidores aqui presentes. A APIMEC Brasil está muito feliz de estar nesta reunião, e eu passo a palavra para o Marcio para suas considerações finais.

Marcio Barros:

Gostaria de primeiro agradecer também pela parceria de 12 anos e pelo certificado entregue na data de hoje, agradecer ao Vitor que está operacionalizando tudo e que nos deu um grande suporte; agradecer, como eu disse no início, aos meus pares e diretores pelo apoio incondicional de todo esse período; ao nosso Conselho de Administração; e a todos os analistas de mercado e investidores.

Mas eu queria agradecer, fazer essa menção principalmente aos nossos colaboradores, aos meus colegas de trabalho, “ferbaseiros e ferbaseiras”. Foi um período difícil que passamos e estamos ainda enfrentando essa pandemia. Mas, posso dizer que passamos com êxito por todo esse processo pandêmico.

Então, eu gostaria de dizer a cada um de vocês o nosso muito obrigado. Temos um segundo semestre pela frente para que, se Deus quiser, concluirmos este ano com um bom resultado e que todos estejam bem, com segurança e saúde.

Então a todos vocês, ferbaseiros, o meu muito obrigado! Lucy, mais uma vez, o meu muito obrigado e encerro a participação da Ferbasa nesse momento. Boa tarde a todos!

Lucy Sousa:

Muito obrigada. Aviso aos participantes que vocês receberão um questionário on-line para avaliação deste encontro e eventuais perguntas que não foram respondidas, a área de RI encaminhará as respostas diretamente à pessoa que a fez, e se for de interesse geral, será dada visibilidade a essa resposta. Muito obrigada!