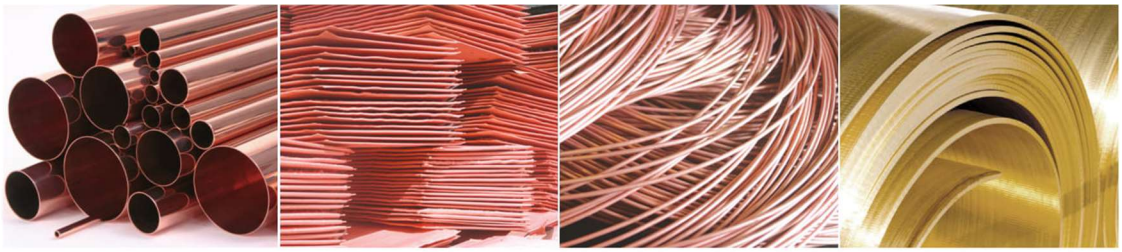
PARANAPANEMA

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC | Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG



www.paranapanema.com.br

O cobre transforma o mundo. **A Paranapanema transforma o cobre.**

DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS - 2T19

Dias d'Ávila, 01 de agosto de 2019 – **A PARANAPANEMA S.A.** ("Paranapanema" ou "Companhia", B3 S.A Brasil, Bolsa, Balcão: PMAM3), maior produtora brasileira não integrada de cobre refinado e seus produtos (vergalhões, fios trefilados, laminados, barras, tubos, conexões e suas ligas), anuncia o resultado do segundo trimestre de 2019 (2T19). As informações trimestrais e anuais consolidadas são elaboradas em conformidade com o padrão contábil internacional estabelecido pelo International Financial Reporting Standards – IASB (IFRS) e estão apresentadas em Real, moeda oficial do Brasil, e moeda funcional da Companhia.

Destaques

- **Volume total de produtos de cobre vendido no 2T19 de 52,2 mil toneladas, com alta de 60% comparado ao 2T18;**
- **Receita Líquida de R$1.401,1 milhão no 2T19, crescimento de 48% comparado ao 2T18, decorrente do crescimento do volume de vendas de produtos de cobre que oferecem maior rentabilidade e apreciação do câmbio;**
- **Lucro Bruto de R$61,2 milhões no 2T19, crescimento de 280% comparado ao 2T18;**
- **Atingimos um resultado EBITDA de R$116 milhões no 2T19 revertendo o prejuízo operacional do 2T18, resultado explicado pela melhor performance operacional da Companhia e pelo impacto positivo de direitos creditórios relacionados as contribuições de PIS/COFINS conforme detalhado no anexo VI;**
- **Prêmio por tonelada vendida e prêmio como percentual sobre receita líquida apresentaram melhora no 2T19 registrando aumento de 65% e 1,5 p.p, respectivamente, resultado da melhora do mix de vendas e reposicionamento de preço para recuperação da rentabilidade;**
- **Geração de caixa operacional de R$28 milhões no 2T19, decorrente principalmente da redução do prazo médio de recebimento;**
- **Resultado líquido de R$102 milhões no 2T19, melhor resultado líquido da Companhia desde 2015.**

Principais Indicadores

em R$ mil, exceto quando indicado de outra forma	*2T18 Pro Forma*	*2T19*	*Δ %*
Volume de Vendas (mil ton)	32.646	52.245	60%
Receita Líquida	945.574	1.401.022	48%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(929.459)	(1.339.848)	44%
Lucro Bruto	16.115	61.174	280%
% Receitas	1,7%	4,4%	2,7 p.p.
EBITDA	(38.938)	116.984	400%
% Receitas	-4,1%	8,3%	12,5 p.p.
Resultado Líquido	(288.043)	102.826	136%
% Receitas	-30,5%	7,3%	37,8 p.p.

Valor de Mercado – 28/06/2019

R$ 904,8 milhões / US$ 158,5 milhões*
PMAM3: R$ 21,88
Total de ações (ON):
41.350.802

(*) Valor de mercado em US$ convertido pela Ptax

Teleconferência: 02/08/2019

Inglês (tradução simultânea para o Português):
11:00 hs (Brasília) 10:00 hs (US - EDT)
Participantes Brasil: +55 11 3193-1001 / 2820-4001
Demais participantes: +1-646-828-8246 / +1 646 291-8936
Webcast: http://cast.comunique-se.com.br/Paranapanema/2T19

Relações com Investidores

André Gaia
Hélio Pimentel
Roberta Leal
ri@paranapanema.com.br
+55 (11) 2199-7604

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No segundo trimestre de 2019, seguimos evoluindo em nossas estratégias de aumentar a ocupação de nossos ativos operacionais através do aumento do volume de vendas e do programa de requalificação de nossos ativos, que visa reduzir a ociosidade de nossas plantas industriais. Para isso, seguimos buscando novos mercados para Fios e Vergalhões, bem como temos reconquistado nossa participação nos mercados locais e regionais. Com isso, no 2T19, tivemos avanços importantes nos volumes produzidos e comercializados que se traduziram em um melhor resultado operacional. O EBITDA do período foi de R$ 116 milhões, parte impulsionado pela contabilização de crédito tributário de PIS/COFINS. Não obstante esse crédito tributário, a operação gerou um EBITDA recorrente de R$ 48 milhões, refletindo o aumento de aproximadamente 60% no volume de nossas vendas quando comparado com o mesmo período de 2018. Apesar da melhora inequívoca de nossa performance operacional ainda registramos uma despesa com ociosidade de R$ 33,5 milhões no trimestre, o que nos dá certeza que ainda temos muito a evoluir em busca de resultados cada vez melhores.

Por isso, é necessário mantermos o foco na geração operacional de caixa, na redução dos ciclos operacionais e na recuperação da capacidade de crédito. Nesse trimestre, mesmo com o aumento de volume obtivemos uma Geração de Caixa Operacional de R$28 milhões, decorrente principalmente da redução do prazo médio de recebimento no mercado interno, o que proporcionou uma maior liquidez no caixa e espaço para novas operações. Sem novas captações desde 2015, seguimos otimizando nosso ciclo de conversão de caixa, que atingiu 73 dias no último trimestre. Vale mencionar também que temos apresentado indicadores de alavancagem melhores que os contratados, que efetuamos o pagamento de juros anual de Set/18 e a primeira parcela em Mar/19 dos juros semestrais, reafirmando nosso compromisso com todos nossos credores. Com o avanço em nossos indicadores operacionais temos analisado alternativas visando acelerar a disponibilidade de recursos para seguirmos crescendo em nossas operações.

No que tange aos ativos não operacionais, temos trabalhado em estratégias que permitam sua monetização ao longo dos próximos meses e anos. Da mesma forma, buscamos dar liquidez aos direitos creditórios também no curto prazo. Do lado passivo, temos avançado na solução para nossas contingências. Nas trabalhistas, aumentamos nossa combatividade e temos sido mais bem-sucedidos em vários processos e com isso temos perspectivas de ver o saldo de contingências declinar significativamente nos próximos dois ou três anos com base no tempo de tramitação de vários dos processos em questão. Nas cíveis entendemos que o risco foi significativamente reduzido como mencionado no 3T18.

Vale ainda destacar outras ações administrativas e operacionais que a Companhia vem adotando desde a reestruturação financeira ocorrida em setembro de 2017 que tem como objetivo aumentar a produtividade, e melhorar nossos processos de gestão.

No âmbito de nossas operações demos início a implementação de um programa de *Lean Manufacturing* com o objetivo de otimizar os processos industriais e eliminar os desperdícios, permitindo assim o aumento de nossa competitividade. Este processo teve seu início em fev/19 na unidade de Laminados em Utinga e segue no segundo semestre com a implementação no *Cast & Roll* e na etapa da Conversão em Dias d'Avila. Apesar de estarmos no início desse trabalho, já é possível perceber a melhora de nossos processos e a redução dos estoques intermediários. Conforme a filosofia *Lean*, estamos construindo uma cultura de melhoria contínua que tem por objetivo a busca de ganhos incrementais de

produtividade em nossos processos produtivos ao longo do tempo. Seguimos também com nosso programa plurianual de investimentos em Capex. No 4T19 teremos a parada programada da planta de Dias d'Avila que deverá durar cerca de 20 dias e será mais um importante marco no processo de requalificação dos nossos ativos que proporcionará uma elevação adicional no nível de eficiência e confiabilidade da planta.

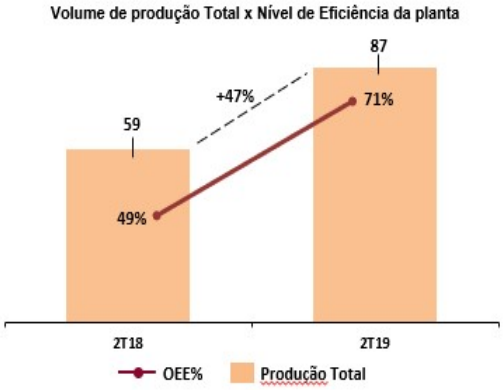
No *front* comercial tivemos a reestruturação da área comercial estabelecendo uma gestão dedicada e exclusiva para as marcas Eluma e Caraíba. Esta reorganização permitirá que cada gestor possa melhor alocar as demandas comerciais nos mercados interno e externo objetivando a melhora de rentabilidade de seus portfolios de produtos. Também estamos revisitando as políticas comerciais com o apoio de uma consultoria especializada com base em estudos de rentabilidade para todas as linhas de produtos. Com este trabalho será possível aprimorar a gestão do mix de produtos com o foco na rentabilidade de nossas operações. Além disso, implementaremos um sistema de precificação visando a automação e melhor governança do processo de precificação e comercialização.

No final de 2018 tivemos a atualização do nosso SAP para a versão EhP8, o que nos permitirá atualizar outros módulos e otimizar nossos processos administrativos e sistemas de gestão. Em 2018 também tivemos a implantação do sistema SAP/Ariba, que vem nos proporcionando aumentar a eficiência da área de suprimentos através da utilização de uma plataforma de relacionamento/negociação entre a Companhia e seus fornecedores. Em 2019 seguimos investindo na melhoria de nossos processos administrativos e sistemas de gestão com a implementação de um novo sistema de logística que permitirá que a Companhia tenha a gestão de toda a cadeia logística de forma integrada, com aumento da eficiência do processo de distribuição de produtos e matérias-primas, bem como a gestão e controle dos armazéns e centros de distribuição. A Paranapanema será a primeira empresa brasileira a implantar essa solução em nuvem, com previsão de *go live* em novembro deste ano. Para 2020, seguiremos investindo em tecnologia visando automatizar nossas rotinas administrativas e reduzindo o peso das despesas administrativas vis a vis a Receita da Companhia.

Por fim, a Administração continua integralmente dedicada a aumentar a rentabilidade de suas operações, por meio do aumento da alavancagem operacional, da retomada das linhas de crédito, principalmente para o financiamento do CAPEX com vistas à geração de valor para seus acionistas.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Volume de Produção Total

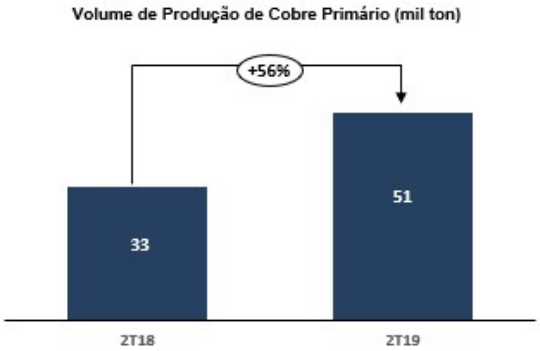


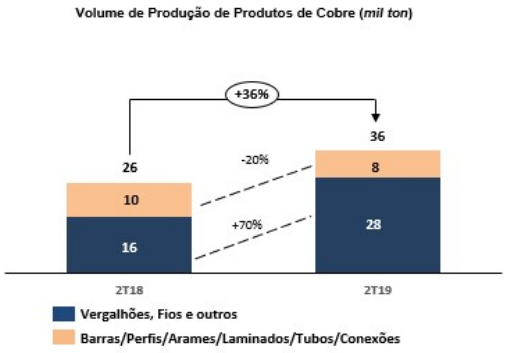
No 2T19, a produtividade e a confiabilidade da planta continuaram evoluindo, desta forma foi possível atingirmos uma produção total de 87 mil toneladas, ou seja, um aumento de 47% se comparado ao 2T18 (vale lembrar que no 2T18 tivemos a manutenção programada com duração aproximada de 31 dias).

O OEE médio (Nível de Eficiência da Planta) da unidade de Dias d'Ávila foi de aproximadamente 71%, bem maior que o apresentado no 2T18 e 5% superior ao 1T19, o que confirma o melhor desempenho da planta e a redução de interferências exógenas ao processo produtivo.

Produção de Cobre Primário (Cátodo)

No 2T19 houve aumento de 56% na produção de cobre primário em relação ao 2T18, decorrente do melhor desempenho e disponibilidade do *Smelter*, fator que propicia o aumento da performance operacional e comercial.





Produtos de Cobre

No 2T19 houve aumento de 36% na produção de produtos de cobre em relação ao 2T18, explicados pela estratégia comercial da Companhia de priorizar as vendas de produtos com maior valor agregado, principalmente no segmento de Vergalhões, Fios e outros. A Companhia segue expandindo seus negócios para novos mercados em especial no Oriente Médio.

Coprodutos

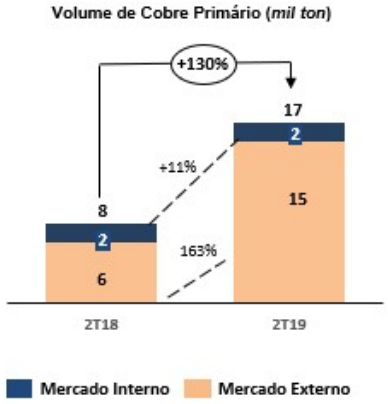
No 2T19 o volume de produção atingiu 155,5 mil toneladas, aumento de 21% em relação ao 2T18, explicado pela elevação no nível de eficiência da utilização de concentrado de cobre na planta de Dias d´Ávila e reflexo da melhor performance operacional do *Smelter* no período.

DESEMPENHO COMERCIAL

Volume de Vendas

O volume total de produtos de cobre vendido no 2T19 foi de 52,2 mil toneladas, aumento de 60% em relação ao 2T18 com 32,6 mil toneladas. De maneira geral, a elevação do volume de vendas é decorrente do crescimento das vendas do cobre primário no mercado externo e dos produtos de cobre Vergalhões e Fios, conforme detalhamento abaixo e em linha com a estratégia da Companhia de otimizar os ativos, aumentar a alavancagem operacional e diluir custos fixos.

Cobre Primário



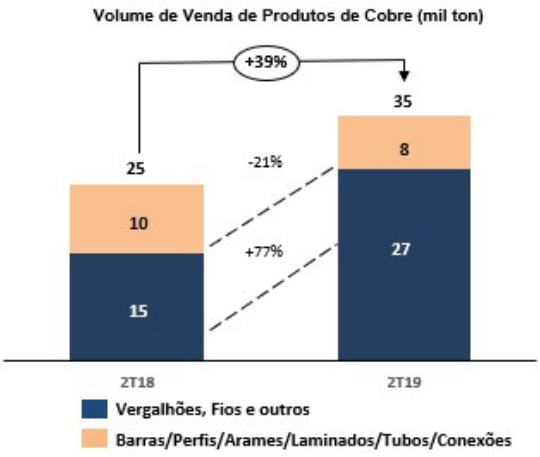
No 2T19, houve aumento de 130% na venda de cobre primário em relação ao 2T18, devido principalmente a maior disponibilidade de material fruto do melhor desempenho industrial.

No segundo trimestre de 2019, do total de vendas de cobre primário, 12% foram destinadas para o mercado interno e 88%, para o mercado externo.

Produtos de Cobre

Vergalhões, Fios e outros

O aumento no 2T19 de 77% em relação ao 2T18 no volume de vendas de Vergalhões, Fios e Outros, é explicado pela estratégia comercial de focar na venda de produtos com maior rentabilidade. Com isso aumentamos o nosso *Market Share* no mercado interno e intensificamos nossos esforços comerciais na busca por novos mercados internacionais com objetivo de aumentar a ocupação da planta.



Barras/Perfis/Arames/Laminados/Tubos/Conexões

A queda no 2T19 de 21% em relação ao 2T18 no volume de vendas de Barras/Perfis/Arames/Laminados/Tubos/Conexões é explicado pelo reposicionamento de preço para recuperação da rentabilidade dos produtos semimanufaturados. Queda das vendas no mercado externo foi influenciada principalmente pela crise vivida por alguns países do Mercosul, que representa uma parte importante das exportações dos produtos da marca Eluma.

Coprodutos

Coprodutos resultam do processo de transformação do Concentrado de Cobre em Cátodos. Os principais são o Ácido Sulfúrico e a Lama Anódica (material rico em metais preciosos tais como o Ouro e a prata). O Ácido Sulfúrico tem seu preço baseado na cotação na FMB *(Fertilizer Market Bulletin)* mais prêmios ou descontos conforme o mercado local e fretes, enquanto a Lama Anódica tem o preço definido em decorrência dos metais preciosos contidos. Os preços dos Coprodutos são referenciados em dólar.

Depois da sobre oferta de ácido que impactou negativamente o primeiro trimestre, o volume de vendas no 2T19 atingiu 176,1 mil toneladas, aumento de 9% em relação ao 2T18. Apesar do aumento no volume em coprodutos, as Receitas de Coprodutos entre os trimestres tiveram uma redução devido à queda do preço do ácido sulfúrico no mercado internacional.

DESEMPENHO ECONÔMICO

Receita Líquida

em R$ mil, exceto quando indicado de outra forma	*2T18 Pro Forma*	*2T19*	*Δ %*
Cobre Primário	**209.712**	**404.402**	**93%**
% das Receitas	22,2%	28,9%	6,7 p.p.
Produtos de Cobre	**534.107**	**824.471**	**54%**
% das Receitas	56,5%	58,8%	2,4 p.p.
Vergalhões, Fios e outros	**338.230**	**655.620**	**94%**
Barras/Perfis/Arames/Laminados/Tubos/Conexões	**195.877**	**168.851**	**-14%**
Coprodutos	**201.755**	**172.149**	**-15%**
% das Receitas	21,3%	12,3%	-9,0 p.p.
Receita Líquida Total	**945.574**	**1.401.022**	**48%**
Mercado Interno [%]	46,4%	38,0%	-0,2 p.p.
Mercado Externo [%]	51,9%	61,1%	0,2 p.p.
Transformação [%]	1,7%	0,9%	-0,5 p.p.

A Receita Líquida Total do 2T19 aumentou 48% em relação ao 2T18 decorrente do melhor mix de produtos, maior volume de vendas e valorização cambial no período.

A Receita do Cobre Primário apresentou aumento no 2T19 de 93% em relação ao 2T18, devido a maior volume de catodo disponível para venda tendo em vista a parada programada de 19 dias na planta de Vergalhões e Fios em Dias d´Avila, além dos fatores mencionados acima.

A estratégia comercial da Companhia de priorizar vendas de produtos que oferecem maior rentabilidade é comprovada através do aumento de 54% da receita em Produtos de Cobre,

principalmente no segmento de Vergalhões, Fios e outros que teve aumento nas receitas de 94% no 2T19 em relação ao 2T18.

A Receita Líquida com Coprodutos apresentou no 2T19 queda de 15% em relação ao 2T18 explicado pela redução de preço do ácido sulfúrico no mercado internacional. A redução de preço no 2T19 foi em média de $40,0 dólares por tonelada em relação ao 1T19.

Por fim, vale lembrar que a Receita Líquida da Companhia sofre o impacto negativo do *Other Comprehensive Income* - "OCI" (Ajuste de Avaliação Patrimonial), que corresponde ao efeito não monetário da variação cambial de 2015 diferida por conta de ajustes na contabilidade de *hedge* que impactou negativamente a Receita da Companhia em R$ 14 milhões.

Lucro Bruto

em R$ mil, exceto quando indicado de outra forma	***2T18 Pro Forma***	***2T19***	***Δ %***
Receita Líquida	**945.574**	**1.401.022**	**48%**
CPV Total	**(929.459)**	**(1.339.848)**	**44%**
(-) Custo do Metal	(816.619)	(1.188.872)	46%
(-) Custo de Transformação	(112.840)	(150.976)	34%
CPV Total/tonelada vendida [1]	28,5	25,6	-10%
Custo do Metal/tonelada vendida [1]	25,0	22,8	-9%
Custo de Transformação/tonelada vendida	3,5	2,9	-16%
Lucro Bruto	**16.115**	**61.174**	**280%**
% das Receitas	1,7%	4,4%	2,7 p.p.
TC/RC (redutor do custo do metal)	47.277	79.195	68%
Prêmio	128.955	212.150	65%
Prêmio/Receita Líquida [%]	13,6%	15,1%	1,5 p.p.
Prêmio/tonelada vendida	3,95	4,06	3%

[1] Custo Unitario: Os índices não incluem os custos/volumes de revenda de outras matérias-primas

O Lucro Bruto apresentou aumento expressivo de 280% no 2T19 quando comparado com o 2T18, explicado principalmente pelo melhor desempenho da planta de Dias d´Avila e pela estratégia Comercial de melhorar o mix de vendas focando em produtos de cobre. Com isso, a margem bruta aumentou 2,7 p.p. no 2T19 quando comparado ao 2T18.

O Prêmio auferido nas vendas dos produtos apresentou um aumento de 65% na comparação entre os trimestres. A evolução foi resultado do melhor mix de vendas, do maior volume vendido (ganhos de escala) e também do reajuste de preços que a Companhia está aplicando em algumas linhas de produtos.

Despesas Operacionais

em R$ mil, exceto quando indicado de outra forma	*2T18 Pro Forma*	*2T19*	*Δ %*
Total de Despesas	**(88.786)**	**12.739**	**-114%**
Despesas com Vendas	(7.314)	(7.385)	1%
Despesas Gerais e Administrativas	(21.934)	(23.595)	8%
Outras Operacionais, Líquidas	(59.538)	43.719	-173%
Despesas Totais/Receita Líquida [%]	9,4%	-0,9%	-10,3 p.p.
Despesas Recorrentes*/Lucro Bruto [%]	149,0%	55,8%	-93,2 p.p.
Despesas Recorrentes*/tonelada vendida	0,74	0,65	-11%
Principais itens - Outras Operacionais, Líquidas:			
Provisões contingências trabalhistas e fiscais	(13.337)	(294)	-98%
Provisões diversas	(93)	(2.934)	-3055%
Ociosidade	(40.795)	(33.486)	-18%
Exclusão do ICMS base de PIS e COFINS	0	83.608	n.a
Total de Itens Não Recorrentes	**(64.769)**	**46.894**	**-172%**
Total de itens Recorrentes	**(24.017)**	**(34.155)**	**42%**

**Sem impacto no caixa no período*

As Despesas Operacionais no 2T19 forem positivamente impactadas por um evento não recorrente relativo ao reconhecimento de um crédito tributário consignado, por decisões judiciais que reconhecem ser indevido a cobrança de PIS/COFINS sobre o ICMS referente ao período de 2007 a 05/2014 e com isso a variação entre os trimestres não pode ser diretamente comparada. Desconsiderando-se o evento não recorrente, as despesas operacionais tiveram uma redução de 20% entre trimestres, em especial por conta da maior ocupação e um nível de eficiência mais elevado na planta de Dias d´Ávila representados pela redução de 18% nas despesas com ociosidade. Vale ainda destacar que as despesas com SG&A representaram 2% da receita liquida no 2T19 comparado com 3% no 2T18.

EBITDA

em R$ mil, exceto quando indicado de outra forma	*2T18 Pro Forma*	*2T19*	*Δ %*
Resultado Líquido	**(288.043)**	**102.826**	136%
(+) Impostos	(104.351)	18.412	118%
(+) Resultado Financeiro Líquido	319.723	(47.325)	-115%
EBIT	**(72.671)**	**73.913**	**202%**
(+) Depreciações e Amortizações	33.733	43.071	28%
EBITDA	**(38.938)**	**116.984**	**400%**
% das Receitas	-4,1%	8,3%	12,5 p.p.

No 2T19 revertemos o prejuízo operacional mesurado pelo EBITDA de R$38,9 milhões do 2T18, para um resultado positivo de R$116,9 milhões, um aumento de 400% explicado pela melhor performance operacional da Companhia, pelo aumento no volume de vendas em especial no segmento de

Vergalhões, Fios e outros e pelo impacto positivo de direitos creditórios relacionados as contribuições de PIS/COFINS sobre o ICMS, cujo detalhamento encontra-se no anexo VI.

Resultado Líquido

No 2T19, a Companhia apresentou um Lucro Líquido de R$102,8 milhões. Tivemos impactos não monetários da variação cambial sobre as dívidas de longo prazo, que totalizaram uma receita financeira de R$52,5 milhões[1]. Além desse impacto não monetário, a depreciação foi de R$43,1 milhões, a despesa em *Other Comprehensive Income* "OCI" (Ajuste de Avaliação Patrimonial), Reserva de Reavaliação foi de R$14 milhões.

Geração de Caixa Operacional

Em complemento à estratégia de maior ocupação dos ativos operacionais, bem como a racionalização de custos e despesa, a gestão do caixa tem objetivado racionalizar o uso dos recursos buscando a melhor alocação dos mesmos, sem, contudo, incorrer em riscos fora do escopo de nossos negócios. Nesse sentido, continuamos buscando otimizar o ciclo de conversão de caixa que em 2T19 atingiu 73 dias. No trimestre obtivemos uma Geração de Caixa Operacional de R$28 milhões (Anexo III), decorrente principalmente da redução do prazo médio de recebimento proporcionando liquidez de caixa e abrindo espaço para o crescimento das operações.

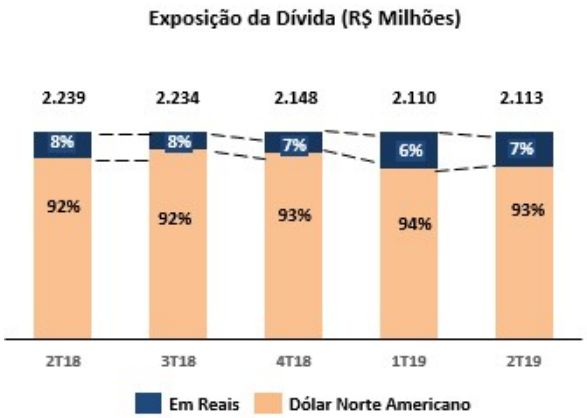
Endividamento

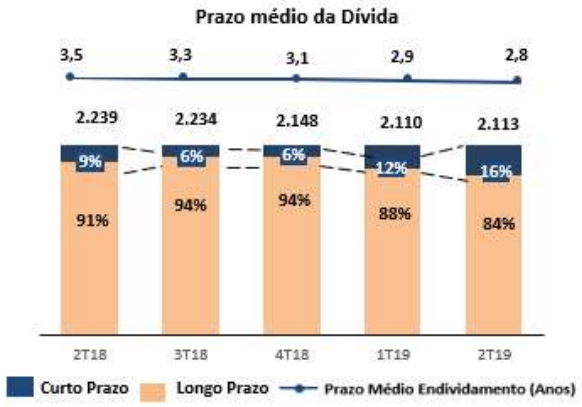
em R$ mil, exceto quando indicado de outra forma	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19
Empréstimos e Financiamentos Curto Prazo	162.060	192.234	133.642	131.829	262.920	333.729
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	1.792.883	2.047.007	2.100.691	2.017.084	1.847.287	1.779.276
Total de Empréstimos	**1.954.943**	**2.239.241**	**2.234.333**	**2.148.913**	**2.110.207**	**2.113.005**
Operações com forfaiting e cartas de crédito	31.880	36.982	38.403	66.914	79.775	112.904
Instrumentos Financeiros Derivativos Pa	37.098	71.060	37.189	26.449	75.678	30.900
Instrumentos Financeiros Derivativos At	(72.906)	(41.512)	(160.051)	(129.313)	(50.661)	(64.052)
Dívida bruta	**2.023.921**	**2.347.283**	**2.309.925**	**2.242.276**	**2.265.660**	**2.192.757**
Caixa e Equivalentes de Caixa	257.581	166.883	344.201	216.668	143.548	147.993
Aplicações Financeiras	57.255	68.481	66.820	45.556	22.860	20.310
Dívida Líquida	**1.709.085**	**2.111.919**	**1.898.904**	**1.980.052**	**2.099.252**	**2.024.454**
Divida Curto Prazo (%)	**8%**	**9%**	**6%**	**6%**	**12%**	**16%**
Divida Longo Prazo (%)	**92%**	**91%**	**94%**	**94%**	**88%**	**84%**
EBITDA LTM*	(203.564)	(215.003)	89.811	144.669	159.020	314.942
Dívida Líquida/EBITDA LTM	-	-	19,36x	12,79x	12,88x	6,43x
* Last Twelve Months						

O indicador medido através da relação Dívida Liquida/EBITDA apresentou uma redução significativa explicado pelo melhor desempenho operacional, pelo aumento na receita de vendas e pelo impacto do reconhecimento dos créditos de PIS/COFINS conforme detalhado no anexo VI. A Companhia continua

[1] Cerca de 93% da nossa dívida é em dólar e 84% da dívida em dólar está no longo prazo. É importante ressaltar que os efeitos da variação cambial sobre a dívida de longo prazo não devem ser compreendidos como uma exposição real da Companhia, uma vez que o caixa relativo a tais pagamentos será gerado em períodos futuros, quando as receitas também irão capturar tal valorização. Desta forma, sob a ótica do fluxo de caixa da Companhia, existe um hedge natural entre as receitas futuras e os pagamentos futuros de dívida.

avançando em seu plano de recuperação operacional, aumentando vendas, focando nos resultados operacionais ao mesmo tempo ganhando eficiência em seus processos, reduzindo consequentemente sua alavancagem financeira.





Não houve novas captações de longo prazo no período. O aumento da dívida no curto prazo é reflexo da transição de uma parte da dívida de longo prazo para curto prazo, decorrente da primeira parcela de amortização de principal que ocorrerá em março de 2020. Considerando o perfil da dívida atual, o prazo médio de endividamento teve uma pequena redução se comparado ao 1T19, atualmente em 2,8 anos. O Custo médio da dívida ao final de junho de 2018 era de 9,71% a.a., mesmo patamar apurado ao final de junho de 2019.

Anexo I – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

MIL BRL	2T18 Pro Forma	2Q19	Δ %	1Q19	Δ %
Receita Líquida	**945.574**	**1.401.022**	**48%**	**1.336.389**	**5%**
Mercado Interno (MI)	438.957	530.560	21%	604.021	-12%
Mercado Externo (ME)	490.939	858.325	75%	720.077	19%
Transformação (MI)	15.678	12.137	-23%	12.291	-1%
Custo dos Produtos Vendidos	(929.459)	(1.339.848)	44%	(1.267.002)	-6%
Lucro Bruto	**16.115**	**61.174**	**280%**	**69.387**	**-12%**
% sobre Receitas	1,7%	4,4%	2,7 p.p.	5,2%	0,8 p.p.
Despesas com Vendas	(7.314)	(7.385)	1%	(5.978)	-24%
Despesas Gerais e Administrativas	(21.934)	(23.595)	8%	(21.386)	-10%
Honorários da Administração	0	0	n.a	0	n.a
Participação dos Empregados	0	0	n.a	0	n.a
'Outras Operacionais, líquidas	(59.538)	43.719	173%	(65.602)	167%
Resultado antes do Resultado Financeiro e Tributos	**(72.671)**	**73.913**	**202%**	**(23.579)**	**413%**
% sobre Receitas	-7,7%	5,3%	13,0 p.p.	-1,8%	-7,0 p.p.
(+) Depreciações e Amortizações	33.733	43.071	28%	43.743	-2%
EBITDA	**(38.938)**	**116.984**	**400%**	**20.164**	**480%**
Resultado Financeiro	(319.723)	47.325	115%	(28.392)	267%
Receitas Financeiras	256.909	49.666	-81%	303.497	-84%
Despesas Financeiras	(576.632)	(2.341)	100%	(331.889)	99%
Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro	**(392.394)**	**121.238**	**131%**	**(51.971)**	**333%**
% sobre Receitas	-41,5%	8,7%	50,2 p.p.	-3,9%	-12,5 p.p.
Impostos	104.351	(18.412)	-118%	13.030	-241%
IR e CSLL - Corrente	(1.256)	141	-111%	(432)	133%
'IR e CSLL - Diferido	105.607	(18.553)	-118%	13.462	-238%
Resultado Líquido	**(288.043)**	**102.826**	**136%**	**(38.941)**	**364%**
% sobre Receitas	-30,5%	7,3%	37,8 p.p.	-2,9%	-10,3 p.p.

Anexo II – BALANÇO PATRIMONIAL (ATIVO)

MIL BRL	2T18	2T19	Δ %
Ativo			
Ativo circulante	**2.230.118**	**2.196.044**	**-2%**
Caixa e Equivalentes de Caixa	166.883	147.993	-11%
Aplicações Financeiras	55.211	7.248	-87%
Banco Conta Vinculada	0	0	n.a.
Contas a receber de clientes	309.010	401.051	30%
Estoques	1.560.997	1.422.615	-9%
Impostos e Contribuições a Recuperar	70.425	108.124	54%
Outros Ativos Circulantes	7.326	27.430	274%
Instrumentos Financeiros Derivativos	41.512	64.052	54%
Despesas Antecipadas	18.754	17.531	-7%
Ativo não circulante	**1.894.685**	**1.931.278**	**2%**
Ativos mantidos para venda	114.746	112.820	-2%
Aplicações Financeiras	13.270	13.062	-2%
Contas a receber de clientes	10.162	4.072	-60%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	117.553	234.460	99%
Impostos e Contribuições a Recuperar	171.573	172.303	0%
Depósitos de Demandas Judiciais	30.522	28.033	-8%
Outros Ativos Não Circulantes	82.469	86.533	5%
Despesas Antecipadas	12.808	7.586	-41%
Direito de Uso de Ativo	0	28.730	n.a.
Outros Investimentos	2.250	2.418	7%
Ativo Imobilizado	1.331.825	1.231.621	-8%
Ativo intangível	7.507	9.640	28%
Total do Ativo	**4.124.803**	**4.127.322**	**0%**

Anexo II – BALANÇO PATRIMONIAL (PASSIVO)

Passivo			
Passivo circulante	***1.310.110***	***1.443.479***	***10%***
Fornecedores Local	*76.311*	*75.656*	*-1%*
Fornecedores	*761.230*	*710.462*	*-7%*
Operações com Forfait e Cartas de Crédito	*36.982*	*112.904*	*205%*
Passivo de Arrendamento	*0*	*13.141*	*n.a.*
Salários e encargos sociais	*49.835*	*57.256*	*15%*
Impostos e contribuições a recolher	*19.256*	*19.024*	*-1%*
Imposto de renda do exercício corrente	*1.756*	*290*	*-83%*
Empréstimos e Financiamentos	*192.234*	*333.729*	*74%*
Instrumentos Financeiros Derivativos	*71.060*	*30.900*	*-57%*
Dividendos a pagar	*25.748*	*27.428*	*7%*
Adiantamentos de Clientes	*29.356*	*21.760*	*-26%*
Outros passivos circulantes	*46.342*	*40.929*	*-12%*
Passivo não circulante	***2.245.853***	***1.993.810***	***-11%***
Fornecedores	*0*	*154*	*n.a.*
Passivo de Arrendamento	*0*	*16.370*	*n.a.*
Empréstimos e Financiamentos	*2.047.007*	*1.779.276*	*-13%*
Provisão para demandas judiciais	*198.811*	*198.010*	*0%*
Impostos e contribuições a recolher	*35*	*0*	*n.a.*
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	*0*	*0*	*n.a.*
Outros passivos não circulantes	*0*	*0*	*n.a.*
Patrimônio líquido	***568.840***	***690.033***	***21%***
Capital social	*1.990.708*	*2.009.070*	*1%*
Debêntures Conversiveis em ação	*104.645*	*86.283*	*-18%*
Custo de Capitalização	*(5.375)*	*(5.375)*	*0%*
Reservas de Reavaliação	*0*	*0*	*n.a.*
Reservas de lucros	*0*	*0*	*n.a.*
Ajuste de avaliação patrimonial	*(776.242)*	*(741.593)*	*-4%*
Ações em Tesouraria	*(741)*	*(741)*	*0%*
Prejuízos Acumulados	*(744.155)*	*(657.611)*	*-12%*
Participação de acionistas não controladores	*0*	*0*	*n.a.*
Total do passivo e do patrimônio líquido	***4.124.803***	***4.127.322***	***0%***

Anexo III – FLUXO DE CAIXA

MIL BRL	2T18	2Q19	Δ %
Fluxo de caixa das atividades operacionais	**30.963**	**28.001**	**-10%**
Lucro antes do IR e CSLL	**(392.394)**	**121.238**	**-131%**
Ajustes para conciliar o lucro líquido ao caixa oriundo de atividades operacionais			
Valor Residual de Ativo Permanente Baixado	0	0	n.a.
Depreciação, amortização	33.733	39.652	18%
Amortização de direito de uso de ativo	0	3.419	n.a.
(Reversões) Provisões perda estimada do valor recuperável	1.265	523	-59%
Perdas efetivas contas a receber	10.230	(8)	-100%
Provisões (Reversões) de outras perdas estimadas	13.337	294	-98%
Provisão para perdas demandas judiciais	0	0	n.a.
Ajuste a valor presente - Clientes e Fornecedores	(299)	(376)	26%
Perdas (Ganhos) Encargos financeiros	382.654	(7.338)	-102%
Provisões para patrimônio líquido negativo	0	0	n.a.
Variação nos ativos e passivos operacionais			
Contas a receber de clientes	(38.359)	(37.111)	-3%
Estoques	(121.650)	235.298	-293%
Impostos e contribuições a recuperar	(7.528)	(132.652)	1662%
Despesas antecipadas	(1.389)	(399)	-71%
Depósitos para demandas judiciais	(1.123)	(2.854)	154%
Instrumentos financeiros derivativos	38.650	472	-99%
Ativos mantidos para venda	(292)	45	-115%
Outros ativos circulantes e não circulantes	457	(9.796)	-2244%
Fornecedores	82.911	(168.413)	-303%
Operações com Forfait e Cartas de Crédito	0	33.659	n.a.
Impostos e contribuições a recolher	(1.518)	(6.349)	318%
Baixas para demandas judiciais	(6.766)	(3.565)	-47%
Salários e encargos sociais	3.887	4.246	9%
Instrumentos financeiros derivativos	31.895	(44.332)	-239%
Adiantamentos de Clientes	7.038	477	-93%
Outros passivos circulantes e não circulantes	(2.520)	2.288	-191%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.256)	(417)	-67%
Fluxo de caixa de atividades de investimento	**(92.221)**	**(24.352)**	**n.a.**
Ingressos de aplicações financeiras	(11.226)	2.550	-123%
Recursos obtidos na venda de investimento	0	0	n.a.
Outros Investimentos	0	0	n.a.
Banco conta vinculada	0	0	n.a.
Variação de capital de sociedade controlada	0	0	n.a.
	0	0	n.a.
Adições em imobilizado e intangíveis	(80.995)	(26.902)	-67%
Fluxo de caixa de atividades de financiamento	**(29.440)**	**796**	**n.a.**
Aumento de Capital	0	0	n.a.
Captação de empréstimos e financiamentos	0	30.000	n.a.
Amortizações de empréstimos e financiamentos	(23.575)	(15.876)	-33%
Amortizações de Juros empréstimos e financiamentos	(5.865)	(9.873)	68%
Passivo de arrendamentos	0	(3.455)	n.a.
Dividendos	0	0	n.a.
Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa	**(90.698)**	**4.445**	**-105%**
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	**257.581**	**143.548**	**-44%**
Caixa e equivalentes de caixa ao fim do exercício	**166.883**	**147.993**	**-11%**

Anexo IV – VOLUME DE PRODUÇÃO E VOLUME DE VENDAS

Volume de Produção (em toneladas)	2T18	2T19	Δ %
Cobre Primário	32.707	51.016	**56%**
Produtos de Cobre	**26.359**	**35.836**	**36%**
Vergalhões, Fios e outros	16.419	27.916	70%
Barras/Perfis/Arames/Laminados/Tubos/Conexões	9.940	7.920	-20%
Produção Total	**59.066**	**86.852**	**47%**
Consumo Próprio	**18.552**	**30.435**	**64%**
Produção Disponível para Venda	**40.514**	**56.417**	**39%**
Coprodutos	**128.374**	**155.535**	**21%**
Produção de Cobre Primario(-)consumo proprio	14.155	20.581	**45%**

Y

Volume de Vendas (em toneladas)	2T18	2T19	Δ %
Cobre Primário	**7.532**	**17.317**	**130%**
Produtos de Cobre	**25.114**	**34.928**	**39%**
Vergalhões, Fios e outros	**15.303**	**27.159**	**77%**
Barras/Perfis/Arames/Laminados/Tubos/Conexões	**9.811**	**7.769**	**-21%**
Volume de Vendas Total	**32.646**	**52.245**	**60%**
% da Produção Total	80,6%	92,6%	12,0 p.p.
Coprodutos	**161.509**	**176.154**	**9%**

Anexo V – INDICADORES

Indicadores Macroeconômicos	2T18	2T19	Δ %
Dolar Final	3,86	3,83	-1%
Dolar Médio	3,61	3,92	9%
LME Médio	6.872	6.101	-11%
LME Final	6.685	6.485	-3%

Anexo VI – DRE Pro Forma

Reconhecimento de Créditos de PIS/COFINS

Outro item relevante nas demonstrações financeiras foi o reconhecimento dos créditos de PIS/COFINS recolhidos no passado sobre os valores do ICMS durante o período de 2007 a 05/2014. Após minuciosa análise das recentes decisões judiciais transitadas e julgadas favoráveis a Companhia, bem como os diferentes pronunciamentos e manifestações ocorridas recentemente no judiciário brasileiro relativos a forma de apuração e compensação desse créditos, a Administração a luz do seu melhor entendimento sobre o tema decidiu reconhecer o valor de R$153,3 milhões dos quais R$ 73,8 milhões correspondem a atualização monetária de tais créditos.

As demonstrações financeiras proforma visam permitir a melhor comparabilidade dos resultados operacionais da Companhia.

Revisão e Adequações das Práticas Contábeis

Como boa prática estamos sempre buscando evoluir em nossas políticas contábeis de forma que nossas demonstrações financeiras representem da forma fidedigna possível o desempenho operacional da Companhia. Nesse trimestre, revisitamos dois temas que no entendimento da Administração podem ser melhor representados em nossas demonstrações financeiras. Cabe ainda mencionar que tais ajustes em nossas práticas contábeis não alteram o resultado líquido da Companhia.

1) Contingências

No 2º trimestre de 2019 alteramos a prática contábil envolvendo a contabilização dos Juros sobre as demandas judiciais, por entender que tais juros representam o custo financeiro incorrido pela empresa por não ter pago o valor de principal demandado. Por analogia, tais juros se assemelham a àqueles incorrido quando da captação de uma linha de crédito e, portanto, estariam melhor representados se contabilizados junto as despesas financeiras. Os efeitos relativos ao ano de 2019 foram todos apurados no 2T19, e efeitos comparativos são apresentados na tabela abaixo.

2) Instrumentos Financeiros

A Companhia por política não assume posições especulativas e direcionais no mercado de commodities metálicas, e, por conseguinte, todos os instrumentos derivativos da Companhia visão a proteção de suas operações. Em Janeiro/2018, quando do início da aplicação do IFRS 9, revisitamos as estratégias de *hedge accounting* em análise prospectiva e estimamos que os valores auferidos no *Marked to Market* (MtM) dos instrumentos derivativos teriam valores próximos aos necessários para levar o valor dos estoques a mercado e que eventuais diferenças (Diferenças do Hedge) não seriam significativas e a alocação das mesmas como receitas ou despesas financeiras não prejudicariam o objetivo do hedge.

Revisitando o tema, entendemos que devemos designar todo montante relativo as diferenças do Hedge diretamente ao CPV de forma a garantir que tais valores impactem o resultado operacional da Companhia e garantindo a consistência com o objetivo do hedge em si.

A Administração entende que o resultado operacional estará representando melhor o desempenho operacional na medida que a integralidade dos resultados auferidos pelos instrumentos derivativos relativos as commodities metálicas estarão sendo alocados para garantir que os estoques da Companhia estejam valorizados a mercado e que o CPV possa refletir com maior propriedade as condições comerciais contratadas em nossas vendas. Por fim, tal ajuste representará melhor também o resultado financeiro, que deixará de ser impactado por receitas ou despesas relativas a instrumentos derivativos cujo objeto é a proteção do valor de nossos ativos operacionais (matéria prima, estoques em processo, e produtos acabados principalmente).

DESCRIÇÃO - (Valores em milhares de Reais)	1T18		2T18		1T19		2T19	
	Realizado	Pro Forma	Realizado	Pro Forma	Realizado	Pro Forma	Realizado	Pro Forma
Receita bruta de vendas	1.135.386	1.135.386	1.053.523	1.053.523	1.483.996	1.483.996	1.564.897	1.564.897
Impostos e deduções	-115.421	-115.421	-101.768	-101.768	-147.607	-147.607	-163.875	-159.738
Reversão Exclusão ICMS s/PIS e Cofins (Fev/17 a Fev/18)							-4.137	4.137
Receita líquida de vendas	1.019.965	1.019.965	951.755	951.755	1.336.389	1.336.389	1.401.022	1.405.159
Custo das vendas	-996.378	-949.830	-945.885	-935.640	-1.267.002	-1.280.357	-1.339.848	-1.326.493
Reclassificação Hedge		46.548		10.245		-13.355	26.746	13.355
Lucro (prejuízo) bruto	23.587	70.135	5.870	16.115	69.387	56.032	61.174	78.666
Margem	*2,31%*	*6,88%*	*0,62%*	*1,69%*	*5,19%*	*4,19%*	*4,37%*	*5,60%*
Receitas (despesas) operacionais	-104.795	-104.795	-92.935	-92.935	-92.966	-89.642	12.739	-74.193
Efeito ICMS s/ PIS e COFINS							83.608	-83.608
Juros s/ demandas judiciais						3.324	7.552	-3.324
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro	-81.208	-34.660	-87.065	-76.820	-23.579	-33.610	73.913	4.473
Receitas (Despesas) financeiras, líquidas	16.732	-29.816	-92.124	-102.369	-28.253	-28.253	-18.840	20.709
Atualização Financeira Exclusão ICMS s/PIS e COFINS							73.847	-73.847
Reclassificação Hedge		-46.548		-10.245		13.355	-26.746	-13.355
Juros s/ demandas judiciais						-3.324	-7.552	3.324
Receitas (Despesas) financeiras, líquidas (ajustada)						10.031	39.549	-83.878
Variação Cambial Liquida	5.233	5.233	-213.205	-213.205	-139	-139	26.616	26.616
LAIR =Lucro (prejuízo) antes do IR e da CS	-59.243	-59.243	-392.394	-392.394	-51.971	-51.971	121.238	-32.080
	10.085	10.085	104.351	104.351	13.030	13.030	-18.412	-18.412
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	-49.158	-49.158	-288.043	-288.043	-38.941	-38.941	102.826	-50.492
EBIT	-81.208	-34.660	-87.065	-76.820	-23.579	-33.610	73.913	4.473
Depreciação	37.031	37.031	33.733	33.733	43.744	43.744	43.072	43.072
EBITDA	-44.177	2.371	-53.332	-43.087	20.165	10.134	116.985	47.545

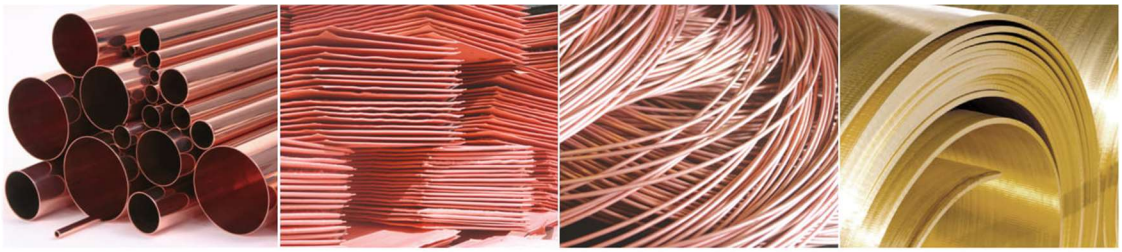
****

A Companhia submete-se às regras da Câmara de Arbitragem do Novo Mercado, conforme consta em seu Estatuto Social

A Administração faz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitos a riscos e incertezas. Tais declarações têm, como base, estimativas e suposições da Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre suas intenções, estimativas ou expectativas atuais, assim como aquelas dos Administradores da Companhia. As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou estimados pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia.

PARANAPANEMA

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC | Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG



www.paranapanema.com.br

O cobre transforma o mundo. **A Paranapanema transforma o cobre.**

EARNINGS RELEASE - 2Q19

Dias d'Ávila, August 01, 2019 – **PARANAPANEMA S.A.** ("Paranapanema" or "Company", B3 S.A Brasil, Bolsa, Balcão: PMAM3), Brazil's largest non-integrated producer of refined copper and its byproducts (rods, drawn wires, laminates, bars, pipes, connections and their alloys) hereby presents its results for the second quarter of 2019 (2Q19). The consolidated quarterly information and annual financial statements are prepared in compliance with the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by IASB and are presented in Reais, Brazil's official currency and the Company's functional currency.

Highlights

- **Total Sales Volume of copper products sold in the 2Q19 of 52.2 thousand tons, up by 60% as compared to the 2Q18;**
- **Net Revenue of R$ 1,401.1 million in the 2Q19, a 48% growth as compared to the 2Q18, arising from the growth in the sales volume of copper products, which provide higher return and exchange rate appreciation;**
- **Gross Profit of R$ 61.2 million in the 2Q19, a 280% growth as compared to the 2Q18;**
- **We achieved an EBITDA result of R$ 116 million in 2Q19, reversing the 2Q18 operating loss, which is explained by the Company's better operating performance and the positive impact of credit rights related to PIS/COFINS contributions, as detailed in Attachment VI;**
- **Premium by ton sold and premium as percentage on net revenue posted an improvement in the 2Q19 recording an increase of 65% and 1.5 p.p, respectively, a result of the improvement in the sales mix and price repositioning to recover profitability;**
- **Operating Cash Generation of R$ 28 million in the 2Q19, mainly due to the shortening in the receipt term;**
- **Net income of R$ 102 million in the 2Q19, the Company's best net income since 2015.**

Main Highlights

In R$ thd, except otherwise stated	*2Q18 Pro Forma*	*2Q19*	*Δ %*
Sales Volume (K tonnes)	**32.646**	**52.245**	**60%**
Net Revenue	**945.574**	**1.401.022**	**48%**
Cost of Goods Sold (COGS)	**(929.459)**	**(1.339.848)**	**44%**
Gross Profit	**16.115**	**61.174**	**280%**
% Revenue	1,7%	4,4%	2,7 p.p.
EBITDA	**(38.938)**	**116.984**	**400%**
% Revenue	-4,1%	8,3%	12,5 p.p.
Net Result	**(288.043)**	**102.826**	**136%**
% Revenue	-30,5%	7,3%	37,8 p.p.

Valor de Mercado – 28/06/2019

R$ 904,8 milhões / US$ 158,5 milhões*
PMAM3: R$ 21,88
Total de ações (ON):
41.350.802

(*) Valor de mercado em US$ convertido pela Ptax

Teleconferência: 02/08/2019

Inglês (tradução simultânea para o Português):
11:00 hs (Brasília) 10:00 hs (US - EDT)
Participantes Brasil: +55 11 3193-1001 / 2820-4001
Demais participantes: +1-646-828-8246 / +1 646 291-8936
Webcast: http://cast.comunique-se.com.br/Paranapanema/2T19

Relações com Investidores

André Gaia
Hélio Pimentel
Roberta Leal
ri@paranapanema.com.br
+55 (11) 2199-7604

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

In the second quarter of 2019, we continued promoting our strategies to increase occupation of our operating assets through increased sales volume and our asset requalification program, aimed at reducing idleness of our industrial plants. To this end, we continue to seek new markets for Wire and Rods, regaining our share in local and regional markets. Therefore, in 2Q19, we made important advances in the volumes produced and sold, which were translated into a better operating profit. EBITDA for the period reached R$ 116 million, partly driven by the PIS/COFINS tax credit accounting. Notwithstanding such tax credit, the operation generated recurring EBITDA of R$ 48 million, reflecting an increase of approximately 60% in our sales volume compared to the same period of 2018. Despite the unequivocal improvement in our operating performance, we still recorded an idle expense of R$ 33.5 million for the quarter, showing us that we still have a long way to go in search of better results.

Thus, we need to focus on operating cash generation, shortening operating cycles and recovering credit capacity. In this quarter, even with the increased volume, we recorded Operating Cash Generation of R$ 28 million, mainly due to the decrease in the average receipt term in the domestic market, providing greater cash liquidity and room for new operations. With no new funding since 2015, we have continued optimizing our cash conversion cycle, which reached 73 days in the last quarter. It is also worth mentioning that we have presented better leverage indicators than those contracted. Moreover, we have paid the annual interest due in September 2018 and the first installment of semiannual interest in March 2019, reaffirming our commitment to all our creditors. With the advance in our operating indicators, we have been analyzing alternatives to accelerate the availability of funds to continue expanding our operations.

Regarding non-operating assets, we have been working on strategies that allow their monetization over the coming months/years. Similarly, we seek to give credit rights liquidity in the short term. Regarding liabilities, we have advanced in solving our contingencies. In labor contingencies, we have increased our combativeness and have been more successful in several cases. Furthermore, we have the prospect of seeing the contingency balance decline significantly over the next 2-3 years based on the status of several lawsuits in question. In civil contingencies, we understand that the risk was significantly reduced, as mentioned in the 3Q18.

It is also worth highlighting other administrative and operating initiatives that the Company has been taking since the financial restructuring occurred in September 2017, which aims to increase productivity and our management processes.

In the operations front, we have started implementing a Lean Manufacturing program to optimize industrial processes and eliminate waste, thus increasing our competitiveness. This process began in February 2019 at the Laminates Unit in Utinga and will continue in the second half with the implementation in the Cast & Roll unit and in the Conversion phase in Dias d'Avila. Although we are at the beginning of this work, we can already see the improvement of our processes and the reduction of intermediate inventories. According to the Lean philosophy, we are building a culture of continuous improvement that aims to achieve incremental productivity gains in our production processes over time. We have also continued our multi-annual Capex investment program. In the 4Q19, we will have the scheduled shutdown of Dias d'Avila plant, which is expected to last about 20 days and will be another important milestone in the process of requalification of our assets that will provide an additional increase in the plant's efficiency and reliability level.

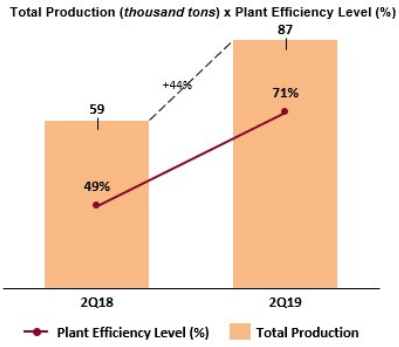
In the commercial front, we had the restructuring of the commercial area, establishing a dedicated and exclusive management for the Eluma and Caraíba brands. This reorganization will allow each manager to better allocate commercial demands in local and foreign markets aiming at improving profitability of their product portfolios. We are also revisiting commercial policies with the support of a specialized consulting company, based on profitability studies for all product lines. This work will allow to improve the management of the product mix focusing on the profitability of our operations. Moreover, we will implement a pricing system aimed at automating and improving governance of the pricing and sales process.

At the end of 2018, our SAP system was upgrade to the EhP8 version, which will allow us to upgrade other modules and optimize our administrative processes and management systems. In 2018, the SAP/Ariba system was also deployed, allowing us to increase the efficiency of the supply area through the use of a relationship/negotiation platform between the Company and its suppliers. In 2019, we continued investing in the improvement of our administrative processes and management systems with the implementation of a new logistics system. This system will allow the Company to manage the full logistics chain in an integrated manner, thus increasing the efficiency of the product and raw material distribution process, as well as the management and control of warehouses and distribution centers. Paranapanema will be the first Brazilian company to deploy this solution in the cloud, with the go live scheduled for November this year. For 2020, we will continue to invest in technology, aiming at automating our administrative routines and reducing the burden of administrative expenses versus the Company's Revenue.

Finally, Management remains fully committed to increasing the profitability of its operations, by increasing operational leverage, the resumption of credit lines, mainly for CAPEX financing to create value for its shareholders.

OPERATING PERFORMANCE

Total Production Volume

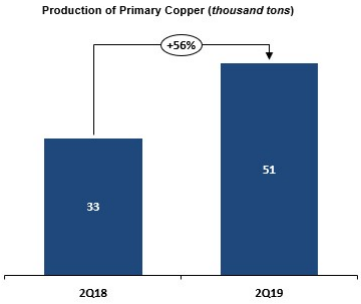


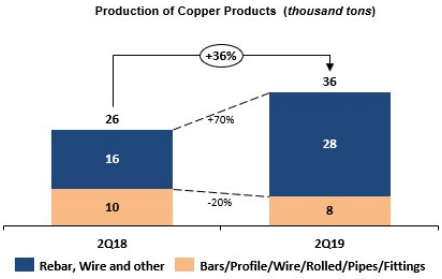
In the 2Q19, the productivity and reliability of the plant continued to evolve. Therefore, we were able to reach a total production of 87 thousand tons, an increase of 47% compared to the 2Q18 (it is worth remembering that we had the scheduled maintenance, with an approximate duration of 31 days, in the 2Q18).

The average OEE of the Dias d'Ávila unit was approximately 71%, well above the average posted in the 2Q18 and 5% higher than in the 1Q19, which confirms the better plant performance and the reduction of exogenous interferences to the production process.

Production of Primary Copper (Cathode)

The 56% growth in the 2Q19 in primary copper production in relation to the 2Q18 results from the better performance of the Smelter, a factor that enables the increase in the operating and sales performance.





Copper Products

The 36% growth in the 2Q19 in copper product production in relation to the 2Q18 was driven by the Company's business strategy of prioritizing the sales of products with a higher added value, mainly in the Rods, Wire and Other segment. The Company continued to expand its businesses in new markets, particularly in the Middle East.

Byproducts

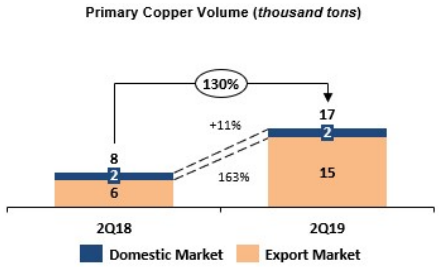
In 2Q19, production volume reached 155.5 thousand tons, an increase of 21% compared to the 2Q18, explained by the increase in the effectiveness level in the use of copper concentrate in the Dias d'Avila plant and reflecting the better operating performance of the Smelter in the period.

COMMERCIAL PERFORMANCE

Sales Volume

The total volume of copper products sold in the 2Q19 was 52.2 thousand tons, a 60% increase compared to the 2Q18 with 32.6 thousand tons. Overall, the increase in sales volume is due to the growth in sales of primary copper in the foreign market and the cooper products 'Rods and Wires', as detailed below, and in line with the Company's strategy of optimizing assets, increasing leverage and diluting fixed costs.

Primary Copper



The 130% growth in the 2Q19 in primary copper sales in relation to the 2Q18 results mainly from a greater material availability, due to better industrial performance.

In the second quarter of 2019, of total primary copper sales, 12% were sold to the Brazilian market and 88% to the foreign market.

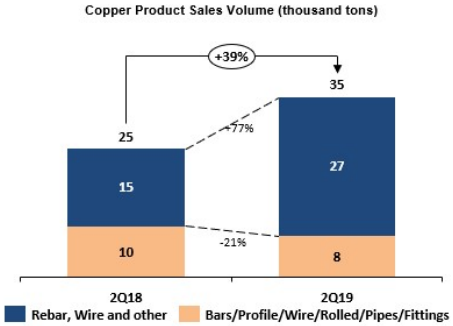
Copper Products

Rods, Wire and Other

The 77% growth in the 2Q19 in the sales volume of Rods, Wires and Other in relation to the 2Q18 was driven by the commercial strategy of focusing on selling more profitable products. With this, we increased our market share in the domestic market and intensified our sales efforts in the search for new international markets, aiming at increasing the plant's occupancy.

Bars/Profiles/Wires/Laminates/Pipes/Connections

The 21% decrease in the 2Q19 in the sales volume of Bars/Profiles/Wires/Laminates/Pipes/Connections in relation to the 2Q18 was driven by price repositioning to recover the profitability of semi-manufactured products. The decrease in sales in the foreign market was mainly influenced by the crisis faced by some Mercosur countries, which represents an important part of exports of Eluma brand products.



Byproducts

Byproducts result from process of transformation of concentrate copper into Cathodes. The main are Sulphuric Acid and Anode Slime (material rich in precious metals such as gold and silver). Sulphuric Acid has its price based on the FMB quote (Fertilizer Market Bulletin) plus premiums or discounts as local market and freight, while Anode Slime has its price set as a result of the precious metals it contains. Byproduct prices are indexed to dollar.

After the excessive acid supply, which negatively impacted the first quarter, sales volume in the 2Q19 reached 176.1 thousand tons, representing an increase of 9% in relation to the 2Q18. Despite the increase in the volume of byproducts, Revenues from Byproducts quarter-on-quarter decreased due to the drop in the price of sulfuric acid in the international market.

ECONOMIC PERFORMANCE

Net Revenue

In R$ thd, except otherwise stated	***2Q18 Pro Forma***	***2Q19***	**Δ %**
Primary Copper	**209.712**	**404.402**	**93%**
% of Revenue	22,2%	28,9%	6,7 p.p.
Copper Products	**534.107**	**824.471**	**54%**
% of Revenue	56,5%	58,8%	2,4 p.p.
Rods, Wires and Others	**338.230**	**655.620**	**94%**
Bars/Profiles/Rolled/Tubes/Fittings	**195.877**	**168.851**	**-14%**
Byproducts	**201.755**	**172.149**	**-15%**
% of Revenue	21,3%	12,3%	-9,0 p.p.
Total Net Revenue	**945.574**	**1.401.022**	**48%**
Domestic Market [%]	46,4%	38,0%	-0,2 p.p.
Export Market [%]	51,9%	61,1%	0,2 p.p.
Toll [%]	1,7%	0,9%	-0,5 p.p.

Total Net Revenue in the 2Q19 increased by 48% in relation to the 2Q18, driven by a better product mix, higher sales volume and currency appreciation in the period.

Primary Copper Revenue increased 93% in the 2Q19 in relation to the 2Q18, driven by the higher volume of cathode available for sale, due to the 19-day scheduled shutdown at the Dias d'Avila Rebars and Wire plant, besides the aforementioned factors.

The Company's business strategy of prioritizing sales of products with higher profitability is evidenced by the 54% growth in revenues of Copper Products, mainly in the Rebars, Wire and Others segment, which recorded a 94% increase in revenues in the 2Q19 in relation to the 2Q18.

The Net Revenue from Byproducts decreased 15% in the 2Q19 compared to 2Q18, due to the reduction in the price of sulfuric acid in the international market. The price decrease in 2Q19 averaged US$ 40.0 per ton compared to the 1Q19.

Lastly, it is worth remembering that the Company's Net Revenue is negatively impacted by Other Comprehensive Income (OCI), which corresponds to the non-monetary effect of deferred 2015 exchange-rate change due to adjustments in hedge accounting and negatively impacted the Company's Revenue on R$ 14 million.

Gross Profit

In R$ thd, except otherwise stated	***2Q18 Pro Forma***	***2Q19***	***Δ %***
Net Revenue	**945.574**	**1.401.022**	**48%**
Total COGS	**(929.459)**	**(1.339.848)**	**44%**
(-) Metal Cost	(816.619)	(1.188.872)	46%
(-) Transformation Cost	(112.840)	(150.976)	34%
COGS Total/tonnes sold	28,5	25,6	-10%
Metal Cost/tonnes sold	25,0	22,8	-9%
Transformation Cost/tonnes sold	3,5	2,9	-16%
Gross Profit	**16.115**	**61.174**	**280%**
% of Revenue	1,7%	4,4%	2,7 p.p.
TC/RC (reduces metal cost)	47.277	79.195	68%
Premiums	128.955	212.150	65%
Premium/Net Revenue [%]	13,6%	15,1%	1,5 p.p.
Premium/tonnes sold	3,95	4,06	3%

[1] Unit Cost: The indices do not include the costs/resale volumes of other raw materials

Gross Profit recorded a significant increase of 280% in 2Q19 when compared to 2Q18, mainly explained by the better performance of the Dias d' Avila plant and the Business strategy of improving the sales mix by focusing on copper products. Thus, gross margin increased 2.7 pp in the 2Q19 when compared to 2Q18.

The Premium obtained in sales of products recorded a 65% increase in the comparison between the quarters. The improvement was a result of a better sales mix, higher sales volumes (gains of scale) and the price re-alignment the Company has been adopting in some product lines.

Operating Expenses

In R$ thd, except otherwise stated	*2Q18 Pro Forma*	*2Q19*	*Δ %*
Total Operating Expenses	**(88.786)**	**12.739**	**-114%**
Sales Expenses	(7.314)	(7.385)	1%
G&A Expenses and Management Compensation	(21.934)	(23.595)	8%
Other Operating, net	(59.538)	43.719	-173%
Total Expenses/Net Revenue [%]	9,4%	-0,9%	-10,3 p.p.
Recurring Expenses*/Gross Profit [%]	149,0%	55,8%	-93,2 p.p.
Recurring Expenses*/tonnes sold	0,74	0,65	-11%
Main items - Other Operating, Net:			
Provisions for labor and tax contingencies	(13.337)	(294)	-98%
Other provisions	(93)	(2.934)	-3055%
Idle capacity	(40.795)	(33.486)	-18%
Exclusão do ICMS base de PIS e COFINS	0	83.608	n.a
Total Non-recurring Items:	**(64.769)**	**46.894**	**-172%**
Total Recurring Items:	**(24.017)**	**(34.155)**	**42%**

** No cash impact during the period*

Operating Expenses in the 2Q19 were positively impacted by a non-recurring event related to the recognition of a tax credit payable by court decisions recognizing that PIS/COFINS taxes on ICMS for the period from 2007 to 05/2014 were undue. Thus, the variation between quarters cannot be directly compared. Disregarding this non-recurring event, operating expenses decreased 20% between quarters, especially due to the higher occupancy and higher efficiency level at the Dias d'Avila plant, represented by the 18% decrease in idleness expenses. It is also worth noting that the SG&A expenses accounted for 2% of Net Revenue for the 2Q19 as compared to 3% in the 2Q18.

EBITDA

In R$ thd, except otherwise stated	*2Q18 Pro Forma*	*2Q19*	*Δ %*
Net Profit	**(288.043)**	**102.826**	136%
(+) Taxes	(104.351)	18.412	118%
(+) Net Financial Result	319.723	(47.325)	-115%
EBIT	**(72.671)**	**73.913**	**202%**
(+) Depreciation and Amortization	33.733	43.071	28%
EBITDA	**(38.938)**	**116.984**	**400%**
% of Revenue	-4,1%	8,3%	12,5 p.p.

In 2Q19, we reversed the operating loss measured by the EBITDA of R$ 38.9 million in the 2Q18, to a result of R$ 116.9 million, an increase of 400%, explained by the Company's better operating performance, the increase in sales volume, especially in the Rebars, Wire and Other segment, and the positive impact of credit rights related to PIS/COFINS contributions on ICMS, detailed in Attachment VI.

Net Income (Loss)

The Company recorded a Net Income of R$ 102.8 million in the 2Q19. We had non-monetary impacts of the exchange-rate change on long-term debts, totaling a financial revenue of R$ 52.5 million[1]. In addition to this non-monetary impact, depreciation totaled R$ 43.1 million, expense with Other Comprehensive Income (Equity Valuation Adjustment), Revaluation Reserve was R$ 14 million.

Operating Cash Generation

In addition to the strategy of higher occupancy of operating assets, as well as the rationalization of costs and expenses, cash management has aimed to streamline the use of resources seeking their best allocation, without, however, incurring risks outside the scope of our businesses. In this sense, we continue to seek to optimize the cash conversion cycle, which reached 73 days in the 2Q19. In the quarter, we obtained Operating Cash Generation of R$ 28 million (Attachment III), mainly due to the reduction in average term for receipt, providing cash liquidity and making room for the growth of operations.

Indebtedness

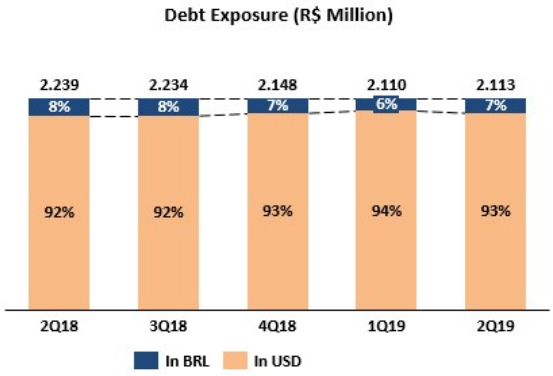
In R$ thd, except otherwise stated	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19
Loans and Financing Short Term	162.060	192.234	133.642	131.829	262.920	333.729
Loans and Financing Long Term	1.792.883	2.047.007	2.100.691	2.017.084	1.847.287	1.779.276
Total de Empréstimos	**1.954.943**	**2.239.241**	**2.234.333**	**2.148.913**	**2.110.207**	**2.113.005**
Forfaiting and letter of credit operations	31.880	36.982	38.403	66.914	79.775	112.904
Derivatives financial instruments	37.098	71.060	37.189	26.449	75.678	30.900
Derivatives	(72.906)	(41.512)	(160.051)	(129.313)	(50.661)	(64.052)
Gross Debt	**2.023.921**	**2.347.283**	**2.309.925**	**2.242.276**	**2.265.660**	**2.192.757**
Cash and Cash Equivalents	257.581	166.883	344.201	216.668	143.548	147.993
Financial Investments	57.255	68.481	66.820	45.556	22.860	20.310
Net Debt	**1.709.085**	**2.111.919**	**1.898.904**	**1.980.052**	**2.099.252**	**2.024.454**
Divida Curto Prazo (%)	**8%**	**9%**	**6%**	**6%**	**12%**	**16%**
Divida Longo Prazo (%)	**92%**	**91%**	**94%**	**94%**	**88%**	**84%**
LTM EBITDA*	(203.564)	(215.003)	89.811	144.669	159.020	314.942
Net Debt /LTM EBITDA	-	-	19,36x	12,79x	12,88x	6,43x

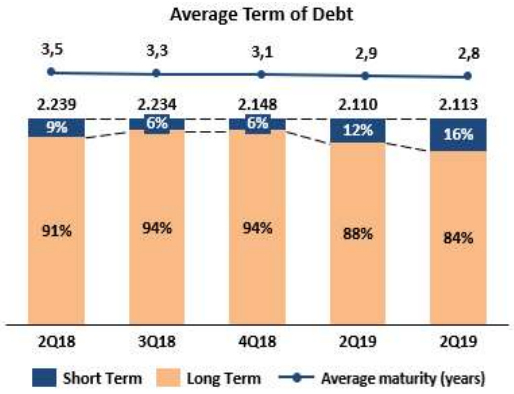
* Last Twelve Months

The indicator measured through the Net Debt / EBITDA ratio showed a significant decrease, driven by the better operating performance, the increase in sales revenue and the impact of the recognition of

[1] About 93% of our debt is denominated in US dollars, while 84% of this debt have a long-term maturity. It is important to point out that the effects of the exchange-rate change on long-term debts should not be taken as an actual exposure of the Company, since the cash related to these payments will be generated in future periods, when revenues will also capture such appreciation. Thus, from the perspective of the Company's cash flow, there is a natural hedge between future revenues and future debt payments.

PIS/COFINS credits, as detailed in Attachment VI. The Company continues to advance in its operating recovery plan, increasing sales, focusing on operating results while gaining efficiency in its processes, thereby reducing its financial leverage.





There was no new funding in the period, and the increase in short term reflects the transition from part of long-term to short-term debt, arising from the first amortization installment of the principal, which will occur in March 2020. Considering the current debt profile, the average indebtedness term recorded a slight decrease, currently 2.8 years. The average debt cost at the end of June 2018 was 9.71% p.a., same level obtained at the end of June 2019.

ATTACHMENT I – INCOME STATEMENT

(BRL thousand)	2Q18 Pro Forma	2Q19	Δ %	1Q19	Δ %
Net Revenue	**945.574**	**1.401.022**	**48%**	**1.336.389**	**5%**
Domestic Market	438.957	530.560	21%	604.021	-12%
Export Market	490.939	858.325	75%	720.077	19%
Transformation/Toll	15.678	12.137	-23%	12.291	-1%
Cost of Goods Sold	(929.459)	(1.339.848)	44%	(1.267.002)	-6%
Gross Profit	**16.115**	**61.174**	**280%**	**69.387**	**-12%**
% of Revenue	1,7%	4,4%	2,7 p.p.	5,2%	0,8 p.p.
Sales Expenses	(7.314)	(7.385)	1%	(5.978)	-24%
General and Administrative	(21.934)	(23.595)	8%	(21.386)	-10%
Management Compensation	0	0	n.a	0	n.a
Employee Profit Sharing	0	0	n.a	0	n.a
'Other Operating, net	(59.538)	43.719	173%	(65.602)	167%
Result before Financial Result and Taxes	**(72.671)**	**73.913**	**202%**	**(23.579)**	**413%**
% of Revenues	-7,7%	5,3%	13,0 p.p.	-1,8%	-7,0 p.p.
(+) Depreciation and Amortization	33.733	43.071	28%	43.743	-2%
EBITDA	**(38.938)**	**116.984**	**400%**	**20.164**	**480%**
Financial Result	(319.723)	47.325	115%	(28.392)	267%
Financial Income	256.909	49.666	-81%	303.497	-84%
Financial Expenses	(576.632)	(2.341)	100%	(331.889)	99%
Result Before Taxes	**(392.394)**	**121.238**	**131%**	**(51.971)**	**333%**
% of Revenues	-41,5%	8,7%	50,2 p.p.	-3,9%	-12,5 p.p.
Taxes	104.351	(18.412)	-118%	13.030	-241%
IR and CSLL - Current	(1.256)	141	-111%	(432)	133%
'IR and CSLL - Deferred	105.607	(18.553)	-118%	13.462	-238%
Net Result	**(288.043)**	**102.826**	**136%**	**(38.941)**	**364%**
% of Revenues	-30,5%	7,3%	37,8 p.p.	-2,9%	-10,3 p.p.

ATTACHMENT II – BALANCE SHEET - ASSETS

(BRL thousand)	2Q18	2Q19	Δ %
Assets			
Current assets	**2.230.118**	**2.196.044**	**-2%**
Cash and cash equivalents	166.883	147.993	-11%
Financial investments	55.211	7.248	-87%
Linked account deposits/guarantees	0	0	n.a.
Accounts receivables	309.010	401.051	30%
Inventory	1.560.997	1.422.615	-9%
Tax recoverables	70.425	108.124	54%
Other Current assets	7.326	27.430	274%
Derivatives financial instruments	41.512	64.052	54%
Prepaid expenses	18.754	17.531	-7%
Non-current assets	**1.894.685**	**1.931.278**	**2%**
Maintained assets for sale	114.746	112.820	-2%
Financial investments	13.270	13.062	-2%
Accounts receivable	10.162	4.072	-60%
Deferred Income Tax and Social Contribution	117.553	234.460	99%
Tax recoverables	171.573	172.303	0%
Legal deposits	30.522	28.033	-8%
Other non-current assets	82.469	86.533	5%
Prepaid expenses	12.808	7.586	-41%
Prepaid expenses	0	28.730	n.a.
Other Investments	2.250	2.418	7%
Property, plant and equipment	1.331.825	1.231.621	-8%
Intangible assets	7.507	9.640	28%
Total Assets	**4.124.803**	**4.127.322**	**0%**

ATTACHMENT II – BALANCE SHEET - LIABILITIES

(BRL thousand)	2Q18	2Q19	Δ %
Liabilities			
Current liabilities	**1.310.110**	**1.443.479**	**10%**
Local Suppliers	76.311	75.656	-1%
Suppliers	761.230	710.462	-7%
Forfaiting and Letter of Credit Operations	36.982	112.904	205%
Passivo de Arrendamento	0	13.141	n.a.
Payroll and related charges	49.835	57.256	15%
Tax payable	19.256	19.024	-1%
Income tax and Social contribution for the current year	1.756	290	-83%
Loans and financing	192.234	333.729	74%
Derivatives financial instruments	71.060	30.900	-57%
Cash and cash equivalents	25.748	27.428	7%
Advances from clients	29.356	21.760	-26%
Other current liabilities	46.342	40.929	-12%
Non-current liabilities	**2.245.853**	**1.993.810**	**-11%**
Suppliers	0	154	n.a.
Passivo de Arrendamento	0	16.370	n.a.
Loans and financing	2.047.007	1.779.276	-13%
Legal deposits	198.811	198.010	0%
Tax payable	35	0	n.a.
Deferred Income Tax and Social Contribution	0	0	n.a.
Other payable	0	0	n.a.
Shareholders' Equity	**568.840**	**690.033**	**21%**
Paid-in Capital	1.990.708	2.009.070	1%
Convertible debentures in action	104.645	86.283	-18%
Capitalization costs	(5.375)	(5.375)	0%
Revaluation reserves	0	0	n.a.
Reservas de lucros	0	0	n.a.
Equity valuation adjustments	(776.242)	(741.593)	-4%
Treasury shares	(741)	(741)	0%
Retained earnings	(744.155)	(657.611)	-12%
Non-controlling shareholders	0	0	n.a.
Total liabilities and equity	**4.124.803**	**4.127.322**	**0%**

ATTACHMENT III – CASH FLOW

(BRL thousand)	2Q18	2Q19	Δ %
Cash flow from operating activities	**30.963**	**28.001**	**-10%**
Profit before taxes	**(392.394)**	**121.238**	**-131%**
Adjustments to reconcile net income to cash flow from operating activities			
Residual value of written-off fixed assets	0	0	n.a.
Depreciation and amortization	33.733	39.652	18%
Rights of Amortization of Assets use	0	3.419	n.a.
(Reversion)/Provision for recoverable value estimated loss	1.265	523	-59%
Effective Losses Accounts Receivabels	10.230	(8)	-100%
Reversions of others estimated losses	13.337	294	-98%
Provision judicial losses	0	0	n.a.
Present value adjustment - receivables and suppliers	(299)	(376)	26%
Losses (Gains) on financial charges	382.654	(7.338)	-102%
Shareholder's equity provisions	0	0	n.a.
Change in operating assets nd liabilities			
Accounts receivable	(38.359)	(37.111)	-3%
Inventory	(121.650)	235.298	-293%
Tax recoverable	(7.528)	(132.652)	1662%
Prepaid expenses	(1.389)	(399)	-71%
Legal deposits	(1.123)	(2.854)	154%
Derivatives	38.650	472	-99%
Maintained assets for sale	(292)	45	-115%
Other current and non-current liabilities	457	(9.796)	-2244%
Suppliers	82.911	(168.413)	-303%
Forfaiting and Credit letter operations	0	33.659	n.a.
Taxes payable	(1.518)	(6.349)	318%
Write-offs for judicial demands	(6.766)	(3.565)	-47%
Payroll and social charges	3.887	4.246	9%
Derivatives	31.895	(44.332)	-239%
Advances from clients	7.038	477	-93%
Other current and non-current liabilities	(2.520)	2.288	-191%
Income and social contribution taxes paid	(1.256)	(417)	-67%
Cash flow from investing activities	**(92.221)**	**(24.352)**	**n.a.**
Financial investments	(11.226)	2.550	-123%
Proceeds from the sale of investment	0	0	n.a.
Other Investments	0	0	n.a.
Linked account deposits / Guarantees	0	0	n.a.
Variance of subsidiaries	0	0	n.a.
	0	0	n.a.
Fixed assets and intangible additions	(80.995)	(26.902)	-67%
Cash flow from financing activities	**(29.440)**	**796**	**n.a.**
Capital increase	0	0	n.a.
Borrowing and financing	0	30.000	n.a.
Amortization of loans and financing	(23.575)	(15.876)	-33%
Amortization of Interest loans and financing	(5.865)	(9.873)	68%
Amortization of Interest loans and financing	0	(3.455)	n.a.
Dividends	0	0	n.a.
Increase (decrease) of cash and cash equivalents	**(90.698)**	**4.445**	**-105%**
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	**257.581**	**143.548**	**-44%**
Cash and cash equivalents at the end of the period	**166.883**	**147.993**	**-11%**

ATTACHMENT IV – PRODUCTION VOLUME AND SALES VOLUME

Production volume (in tonnes)	*2Q18*	*2Q19*	*Δ %*
Primary Copper	*32.707*	*51.016*	***56%***
Copper Products	***26.359***	***35.836***	***36%***
Rods, Wires and Others	*16.419*	*27.916*	*70%*
Bars/Profiles/Rolled/Tubes/Fittings	*9.940*	*7.920*	*-20%*
Total Production	***59.066***	***86.852***	***47%***
Internal Consumption	***18.552***	***30.435***	***64%***
Production for Sale	***40.514***	***56.417***	***39%***
Byproducts	***128.374***	***155.535***	***21%***
Production of Primary Copper (-) proprietary use	*14.155*	*20.581*	***45%***

Y

Sales amoubt (in tonnes)	*2Q18*	*2Q19*	*Δ %*
Primary Copper	***7.532***	***17.317***	***130%***
Copper Products	***25.114***	***34.928***	***39%***
Rods, Wires and Others	***15.303***	***27.159***	***77%***
Bars/Profiles/Rolled/Tubes/Fittings	***9.811***	***7.769***	***-21%***
Total Sales Volume	***32.646***	***52.245***	***60%***
% of Total Production	*80,6%*	*92,6%*	*12,0 p.p.*
Byproducts	***161.509***	***176.154***	***9%***

ATTACHMENT V – INDICATORS

Macroeconomic Indicators	*2Q18*	*2Q19*	*Δ %*
Final dollar	*3,86*	*3,83*	*-1%*
Average dollar	*3,61*	*3,92*	*9%*
Average LME	*6.872*	*6.101*	*-11%*
Final LME	*6.685*	*6.485*	*-3%*

ATTACHMENT VI – Pro Forma Income Statement

PIS/COFINS Credit Recognition

Another relevant item in the financial statements was the recognition of PIS/COFINS credits paid in the past on ICMS amounts from 2007 to 05/2014. After a thorough analysis of the recent final judicial decisions, deemed favorable to the Company, as well as the different pronouncements and recent manifestations in the Brazilian judiciary system regarding the method for calculating and offsetting these credits, Management, in light of its better understanding on the matter, decided to recognize the amount of R$ 153.3 million, of which R$ 73.8 million corresponds to the monetary restatement of such credits.

The pro forma financial statements aim to enable a better comparability of the Company's operating results.

Review and Adjustments of Accounting Practices

As a best practice, we are always seeking to improve our accounting policies, so that our financial statements fairly represent the operating performance of the Company. In this quarter, we revisited two subjects that Management believes may be better represented in our financial statements. It is also worth mentioning that such adjustments to our accounting practices do not change the Company's net income.

1) Contingencies

In the second quarter of 2019, we changed the accounting practice referring to the accounting of Interest on lawsuits, since we consider that such interest represents the financial cost incurred by the company for not having paid the principal amount. By analogy, said interest is similar to that incurred when a credit line was raised. Therefore, it would be better represented if accounted for with the financial expenses. The effects related to the year 2019 were calculated in the 2Q19, and the comparative effects are presented in the table below.

2) Financial Instruments

The Company's policy does not allow to assume speculative and directional positions in the metallic commodities market. Therefore, all the Company's derivative instruments seek to hedge its operations. In January 2018, the first-time adoption of IFRS 9, we revisited the hedge accounting strategies under the prospective analysis and estimated that the amounts obtained in the Mark-to-Market (MTM) of derivative financial instruments would be close to those required to mark the amounts of inventories to market and that any differences (Hedge Differences) would not be material, and their allocation as financial income or expenses would not affect the hedge purpose.

Revisiting this matter, we understand that we must record any amount related to Hedge differences between directly in the COGS, aiming to ensure that such amounts impact the Company's operating income and ensure consistency with the purpose of the hedge itself.

Management understands that the operating income will be better representing the operating performance as the full results obtained by the derivative financial instruments related to metallic commodities will be allocated to ensure that the Company's inventories are marked at market, and

that the COGS can reflect better the business conditions contracted in our sales. Finally, such adjustment will also better represent the financial result, which will no longer be impacted by income or expenses related to derivative instruments whose purpose is to hedge the amount of our operating assets (mainly raw materials, in process inventories, and finished goods).

DESCRIÇÃO - (Valores em milhares de Reais)	1T18		2T18		1T19		2T19	
	Realizado	Pro Forma	Realizado	Pro Forma	Realizado	Pro Forma	Realizado	Pro Forma
Receita bruta de vendas	1.135.386	1.135.386	1.053.523	1.053.523	1.483.996	1.483.996	1.564.897	1.564.897
Impostos e deduções	-115.421	-115.421	-101.768	-101.768	-147.607	-147.607	-163.875	-159.738
Reversão Exclusão ICMS s/PIS e Cofins (Fev/17 a Fev/18)							-4.137	4.137
Receita líquida de vendas	1.019.965	1.019.965	951.755	951.755	1.336.389	1.336.389	1.401.022	1.405.159
Custo das vendas	-996.378	-949.830	-945.885	-935.640	-1.267.002	-1.280.357	-1.339.848	-1.326.493
Reclassificaçlão Hedge		46.548		10.245		-13.355	26.746	13.355
Lucro (prejuízo) bruto	23.587	70.135	5.870	16.115	69.387	56.032	61.174	78.666
Margem	*2,31%*	*6,88%*	*0,62%*	*1,69%*	*5,19%*	*4,19%*	*4,37%*	*5,60%*
Receitas (despesas) operacionais	-104.795	-104.795	-92.935	-92.935	-92.966	-89.642	12.739	-74.193
Efeito ICMS s/ PIS e COFINS							83.608	-83.608
Juros s/ demandas judiciais						3.324	7.552	-3.324
Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro	-81.208	-34.660	-87.065	-76.820	-23.579	-33.610	73.913	4.473
Receitas (Despesas) financeiras, líquidas	16.732	-29.816	-92.124	-102.369	-28.253	-28.253	-18.840	20.709
Atualização Financeira Exclusão ICMS s/PIS e COFINS							73.847	-73.847
Reclassificaçlão Hedge		-46.548		-10.245		13.355	-26.746	-13.355
Juros s/ demandas judiciais						-3.324	-7.552	3.324
Receitas (Despesas) financeiras, líquidas (ajustada)						10.031	39.549	-83.878
Variação Cambial Liquida	5.233	5.233	-213.205	-213.205	-139	-139	26.616	26.616
LAIR =Lucro (prejuízo) antes do IR e da CS	-59.243	-59.243	-392.394	-392.394	-51.971	-51.971	121.238	-32.080
	10.085	10.085	104.351	104.351	13.030	13.030	-18.412	-18.412
LUCRO LÍQUIDO (PREJUÍZO) DO EXERCÍCIO	-49.158	-49.158	-288.043	-288.043	-38.941	-38.941	102.826	-50.492
EBIT	-81.208	-34.660	-87.065	-76.820	-23.579	-33.610	73.913	4.473
Depreciação	37.031	37.031	33.733	33.733	43.744	43.744	43.072	43.072
EBITDA	-44.177	2.371	-53.332	-43.087	20.165	10.134	116.985	47.545

****

The Company is subject to the New Market Arbitration Chamber rules, as specified in its Bylaws.

Management makes statements on future events that are subject to risks and uncertainties. These statements are based on Management's estimates and assumptions and on information currently available to the Company. Statements on future events include information on its current intentions, estimates or expectations, as well as those of the Company's Directors. Exceptions to forward-looking statements and information also include information on possible or assumed operating results, as well as statements that are preceded, followed of that include the words "believes", "may", "will", "continues", "waits", "provides", "intends", "plans", "estimates" or similar expressions. Forward-looking statements and information are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions, since they refer to future events, thus depending on circumstances that may or may not occur. Future results and the creation of value for shareholders may significantly differ from those expressed or estimated by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond Company's control or foresight capacity.