

**Transcrição da Teleconferência
GerdaU
Resultados 3T22**

Renata Oliva:

Bom dia a todos e obrigada por aguardarem. Sejam muito bem vindos à teleconferência de divulgação dos resultados do 3T22 da GerdaU.

Destaco para aqueles que precisarem de tradução simultânea que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para isso, basta clicar no botão *interpretation* através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês.

Para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de colocar o áudio original em português, clicando em “*mute original audio*”.

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI Companhia, onde se encontra disponível o material completo da divulgação dos resultados. É possível também fazer o *download* da apresentação no ícone de *chat*.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior da sua tela e escreva sua pergunta para entrar na fila e, se desejar, indique também que você gostaria de fazer a pergunta através do vídeo que nós abriremos às câmeras.

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela, então, você deve ativar o seu microfone para fazer as perguntas. Orientamos que elas sejam feitas todas de uma única vez.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas a perspectivas de negócio, projeções e metas operacionais e financeiras da GerdaU, constituem-se em crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, depende de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da GerdaU e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Estão conosco hoje: O CEO da GerdaU, Gustavo Werneck e o CFO de Relações com Investidores e Diretor de Relações com Investidores, Rafael Japur. Passarei a palavra ao Gustavo Werneck para dar início à apresentação, por favor, Werneck.

Gustavo Werneck:

Renata, muito obrigado pela introdução e aproveito para desejar boa tarde a todas e todos. Também dar as boas vindas a cada um de vocês a esta videoconferência de divulgação de resultados da GerdaU, referente ao 3T22, esperamos que todos estejam bem e com saúde.

Como a Renata mencionou, participando comigo o nosso CFO, Rafael Japur, está aqui do meu lado e para nós dois é sempre uma satisfação conversar com vocês sobre o nosso desempenho e ao final, debatermos os pontos e dúvidas e, poder esclarecer as questões que vocês tenham e as que aparecerem ao longo da apresentação.

Eu vou começar falando sobre o cenário internacional, sobre os destaques dos resultados gerais. Depois eu darei uma passada detalhando um pouco melhor o desempenho das nossas operações de negócio, especialmente no trimestre.

O Japur entrará para compartilhar algumas informações sobre nosso desempenho financeiro e, ao final, eu destaco alguns pontos relevantes da nossa agenda ESG. Depois passaremos para a sessão de perguntas e respostas, que a Renata vai conduzir conosco.

Bom, antes de prosseguir eu gostaria mais uma vez, como tenho feito rotineiramente, fazer um enorme agradecimento às nossas milhares de colaboradoras e colaboradores, nos vários países onde temos operações de negócio.

Por terem construído nesses primeiros nove meses de 2022, os nove melhores primeiros meses da história da GerdaU em 121 anos, o ano passado foi um recorde histórico para nós em termos de resultados financeiros, em 2021.

Mas quando se comparam os nove primeiros meses deste ano de 2022 com o ano passado, estamos melhores. O quão próximo, acima ou um pouco abaixo, estaremos do resultado do ano passado. Vai depender agora dos resultados do quarto trimestre, que já se iniciou.

Fica esse agradecimento muito especial às nossas colaboradoras e colaboradores pelo desempenho e por tudo que entregaram ao longo dos nove meses.

Vou passar ao *slide* dois, para começar essa videoconferência falando sobre o macroambiente que a GerdaU está inserida. Eu coloquei alguns destaques e começo dizendo que seguimos acompanhando de perto as incertezas em relação ao crescimento da economia global, os impactos que o cenário inflacionário, especialmente no Brasil e nos Estados Unidos, podem ter sobre a demanda por aço nos nossos mercados.

Também continuamos monitorando essa possível desaceleração no mercado da China, especialmente em função das restrições causadas pela política Covid zero, implantada pelo governo chinês.

Além disso, é relevante e acompanhamos bem de perto os impactos do conflito entre Rússia e Ucrânia. Esses impactos no mercado global, especialmente no que diz respeito ao nosso caso, a pressão nos custos de produção e, em particular, o custo dos energéticos.

Nesses dois próximos *slides*, eu trago brevemente alguns destaques que refletem o sólido desempenho registrado pela GerdaU no terceiro trimestre. Sem querer me adiantar ao Japur, que na apresentação dele vai detalhar um pouco mais o nosso desempenho financeiro.

Encerramos o 3T22 com EBITDA ajustado de R\$ 5,4 bilhões, com margem EBITDA ajustada de 25,4%, que é o segundo maior valor histórico para o período entre julho e setembro.

Esse resultado, como vocês verão na sequência, foi influenciado por níveis elevados de demanda por aço nos setores da construção, também industrial, e por resultados recordes na América do Norte, que falaremos com mais detalhe daqui a pouco.

Já o nosso lucro líquido, somou R\$ 3 bilhões no terceiro trimestre deste ano, enquanto a receita líquida alcançou R\$ 21,2 bilhões.

As vendas físicas de aço, por sua vez, totalizaram 2,9 milhões de toneladas nesse período. Sólido resultado reportado pela GerdaU neste trimestre, ele contribuiu para que registrássemos, como eu comentei na introdução, nos nove primeiros meses de 2022, o melhor EBITDA ajustado da história da Empresa, somando R\$ 17,9 bilhões.

E esse desempenho reflete a resiliência da Empresa diante das incertezas do cenário macroeconômico. Mas também é fruto, eu diria, da consolidação das transformações que viemos vivendo nos últimos anos e que tornaram a GerdaU uma organização mais ágil, mais simples, mais inovadora e gerando cada vez mais valor para os nossos *stake holders*. Aqui eu destaco, especialmente, para os nossos acionistas e para os nossos clientes.

Vou para o próximo *slide*. Para destacar, além dos resultados financeiros, a aprovação pelo Conselho Administração de Defesa Econômica, chamado CADE, da nossa *joy venture* entre a GerdaU e as empresas Randon para prestação de serviços de locação de caminhões, semirreboques e outros produtos relacionados ao transporte, reforçando a estratégia da GerdaU Actions de desenvolver novos negócios pensando no futuro da mobilidade.

Essa nova empresa, que se chamará Adiante, será liderada por Fábio Leite. Anunciado no dia de ontem, que é um executivo com mais de 20 anos de experiência no setor de locação e logística.

Nos próximos *slides*, eu queria falar e dar um pouco mais de detalhes sobre cada uma das nossas operações de negócio, as perspectivas nos mercados e já fazer a introdução para que possamos debater alguns detalhes a mais na nossa seção de Q & A.

Vamos lá, *slide* seis. Gostaria de começar falando sobre a América do Norte, onde inicialmente, eu destaco que o EBITDA ajustado da nossa operação na América do Norte somou R\$ 2,6 bilhões, com a margem ajustada de 32,9%.

São ambos recordes históricos para o terceiro trimestre e acima das margens atingidas pelos nossos competidores locais, confirmando que a nossa estratégia de posicionamento na América do Norte tem sido bem sucedida ao longo dos últimos anos, quando boa parte se lembra que tínhamos margens abaixo de dois dígitos.

Quero reforçar também que o *spread* metálico segue em patamar historicamente alto e essa é a tendência que enxergamos ao longo dos próximos meses. Os volumes se mantiveram em níveis elevados neste terceiro trimestre, que é o reflexo de uma forte demanda da construção não residencial, do setor manufatureiro e também de energia.

Como perspectiva para o quarto trimestre, nós enxergamos o mercado de forma bastante positiva, mesmo em meio à sazonalidade do período, uma vez que o nosso *backlog* de pedidos segue em níveis normalizados e é bastante positivo.

Diante desse cenário, seguiremos operando as nossas usinas da região com o nível de utilização de capacidade acima de 90%. Também seguimos otimistas com a demanda por aço na América do Norte, principalmente no setor de construção.

Alguns indicadores que sempre acompanhamos, o *Architecture Billings Index*, que mede a atividade do setor de construção não residencial, e também o índice do *Institute for Supply Management*, que monitora o desempenho do setor manufatureiro. Ambos seguem acomodados em níveis positivos, acima da linha dos 50 pontos.

Além disso, os dados do IUS Eles mostram que os gastos totais com construção doméstica não residencial atingiram o valor recorde de quase \$ 80 bilhões em agosto deste ano.

Destaco ainda o fenômeno do *reshoring* que tanto tem sido falado, mas que já se concretiza em volumes para nós. Ele tem trazido continuamente novos pedidos de clientes e também citar o pacote de investimentos em infraestrutura, avaliado em \$ 1,2 trilhão, que deve começar a gerar uma demanda adicional de aço no início do ano que vem.

Essa demanda geral é de até 5 milhões de toneladas à medida que os Estados avançam em seus projetos. Nesse contexto, continuamos investindo na transformação digital e na melhoria da produtividade e rentabilidade das nossas usinas da América do Norte, tornando o nosso aço ainda mais competitivo e também gerando mais valor aos nossos clientes.

Para o próximo ciclo, eu destaco o investimento na Usina de Whitby, no Canadá, cuja nova aciaria entrará em operação no primeiro semestre do próximo ano, e a ampliação da oferta de *mix* de produtos da nossa unidade de Jackson, no Tennessee, atendendo às novas necessidades dos clientes locais.

Como pontos de atenção que continuamos monitorando bem de perto na América do Norte: A escassez da mão de obra continua sendo uma questão para nós. As taxas de inflação e de juros, os custos de energia, o ritmo da economia geral e os desafios logísticos das cadeias globais de valor têm impactado não só a Gerdau, mas diversas outras empresas e organizações na região.

Seguindo ao *slide* sete, para falar um pouco sobre nossa operação de aços especiais e começo destacando os aspectos financeiros. Onde nós registramos no terceiro trimestre um EBITDA ajustado 17% superior ao EBITDA obtido em igual período do ano anterior, motivado pelos patamares atuais que nós atingimos de rentabilidade.

Na América do Norte, o impacto da escassez de *chips*, especialmente de veículos leves, vem se reduzindo. Mas os desafios logísticos e a falta de mão de obra têm afetado os níveis de produção local. De todo modo, a produção de veículos leves no país deve atingir 14,4 milhões de unidades, que é um volume superior aos números registrados nos últimos dois anos.

Para 2023, a expectativa é de que a produção fique acima de 15 milhões de unidades, confirmando a recuperação no mercado de leves frente aos níveis históricos.

Com a recente aprovação pelo Congresso americano do chamado *chips act*, haverá uma localização significativa nos Estados Unidos, enxergamos ao longo dos próximos anos na fabricação de semicondutores, resolvendo em definitivo esse problema que vem impactando a produção de veículos nos últimos anos.

Com relação a veículos pesados, a perspectiva também é positiva, com a produção de caminhões prevista para totalizar cerca de 300 mil unidades este ano e 320 mil unidades em 2023.

O setor de óleo e gás, por sua vez, segue uma expectativa de crescimento influenciado pelos preços dos combustíveis no mercado internacional, e os *rigouts* devem atingir uma média de 901 unidades este ano, em comparação com 603 no ano passado.

Eu destaco a aprovação do investimento adicional de R\$ 200 milhões na nossa usina de aços especiais em Monroe, no Michigan. Para modernização e atualização tecnológica do laminador, como parte de um plano de investimentos em andamento de aproximadamente R\$ 2 bilhões. Visando tornar as nossas operações de aços especiais nos Estados Unidos, especialmente, as de Monroe, as mais modernas do mundo.

Com esse novo aporte, a Monroe será uma das usinas produtoras de barras especiais chamadas SBQ, as mais tecnológicas do mercado global, com o objetivo de seguir atendendo às necessidades futuras dos nossos clientes e continuar também buscando soluções para esse potencial, que continua crescendo no segmento de carros elétricos e carros híbridos.

Por sua vez, o mercado de aços especiais no Brasil segue afetado pela falta de semicondutores e demais insumos. De qualquer forma, houve uma recuperação no mercado de veículos leves no país neste terceiro trimestre, cujo volume de produção subiu 34% na comparação anual, de acordo com a Anfavea. Para 2022, a produção de veículos leves deve crescer ao redor de 4,4%, segundo a própria Anfavea.

Enquanto isso, o mercado de veículos pesados segue positivo, registrando alta de 16% no volume de produção entre julho e setembro na comparação anual, com destaque para o segmento de ônibus.

O setor de máquinas agrícolas deve avançar 4% este ano na comparação com 2021, para cerca de 100 mil unidades, refletindo a expectativa de safra recorde no Brasil, segundo também a Anfavea.

Reforço que os setores consumidores de aços especiais, principalmente o de autopeças, têm se mostrado bastante competitivos no mercado global, gerando oportunidades de exportação a

partir do Brasil.

Eu queria destacar um ponto muito importante que nós iniciamos recentemente: a operação do novo lingotamento contínuo de blocos e tarugos na usina de Pindamonhangaba, aqui em São Paulo.

Esse equipamento permitirá à nossa unidade de Pindamonhangaba, ter um processo muito mais automatizado, com melhor rendimento, com aços mais limpos, resultando na entrega de produtos cada vez mais diferenciados e de um patamar mais elevado de qualidade para os nossos clientes locais.

Comento também que com essa atualização tecnológica, a nossa unidade de Pindamonhangaba está cada vez mais preparada e alinhada às perspectivas crescentes do aumento de produção de veículos elétricos e híbridos aqui no Brasil.

Seguindo para o próximo *slide*, oito. Para falar sobre a operação de aços longos e planos aqui no Brasil, cujo desempenho no terceiro trimestre reflete uma acomodação, porém em patamar elevado, da demanda de aço nos diferentes setores em que atuamos.

Com as vendas físicas de aço da nossa operação de negócios no Brasil crescendo 2% entre julho e setembro, na comparação com o 2T22, eu vejo que a comparação mais importante a ser feita.

O consumo de aço da indústria da construção segue em nível alto, o que se reflete no número de canteiros de obras ativos no Brasil que mais uma vez atingiu recorde, desta vez no mês de outubro.

Trago também alguns pontos que nos deixam confiantes com relação ao futuro do setor. Por exemplo, o Índice de Confiança da Construção Civil, medido pela FGV, atingiu o seu maior valor dos últimos seis anos em setembro, com 101,7 pontos.

Quero destacar também que o PIB da construção civil do 2T22, comparativamente a igual período de 2021, teve um crescimento e evidencia uma forte performance do setor. Esse crescimento foi de 9,9%, segundo levantamento realizado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção. Ele reforça e dá uma projeção da Instituição de uma alta de 3,1% do PIB da construção no ano fechado de 2022.

Com relação ao varejo, as vendas seguem estáveis, mas são impactadas pela inflação e pela queda na renda média do brasileiro. Um ponto positivo na questão do varejo, o Índice de Confiança do Consumidor, deve fechar o ano de 2022 no patamar de 2,8%, segundo os dados também da FGV.

Ressalto a retomada gradual dos investimentos em infraestrutura, cujos aportes estão previstos para mais de R\$ 151 bilhões neste ano de 2022, segundo o BNDES. E destaco também uma acomodação da demanda por aço proveniente do setor industrial, em patamar bastante elevado, que é o reflexo do bom desempenho de segmentos como o agronegócio, bens de capital, máquinas e equipamentos, especial linha amarela e também no segmento de energia.

Com relação à energia, acho que vale a pena ressaltar o que foi recentemente divulgado, que no Brasil, a potência instalada de fonte solar ultrapassou 20 gigawatts e teve um crescimento de 44% entre janeiro e outubro deste ano de 2022, colocando energia fotovoltaica na terceira produção na matriz elétrica brasileira.

Além disso, gostaria de destacar o lançamento da nossa nova plataforma de negócios aqui no Brasil, chamada GerdaU Mais. Essa plataforma é um importante avanço na nossa jornada de transformação digital, uma vez que permite aos nossos clientes acompanhar a jornada completa da sua relação com a GerdaU nessa plataforma.

E vai trazer mais dados, mais *insights* para que possamos continuar evoluindo nessa jornada de serviços cada vez mais personalizados. O que temos feito nos últimos anos, buscando cada vez mais, servir melhor e melhor os nossos clientes.

Vou passar ao próximo *slide* para falar sobre a América do Sul, começando pela Argentina. Cujas demandas por aço proveniente do setor de construção, agroenergia e também mineração, seguem fortes, o que tem estimulado as vendas no mercado local.

O setor de construção argentino cresceu 6,4% entre janeiro e agosto na comparação anual, segundo os dados do Indec, o instituto de estatística do país. Perspectiva para o restante de 2022 é também bastante positiva, e é um cenário que se repete no mercado de aço uruguaio.

O Peru é outro mercado relevante para nós. No país, a demanda de aço segue em bons patamares, estimulado pela indústria de construção, que continua evoluindo, o que resultou em aumento de vendas no mercado local de 6% no terceiro trimestre, frente ao segundo trimestre deste ano.

A visão do PIB peruano também é positiva, segundo o banco central do país, com crescimento do PIB geral do Peru de 2% neste ano de 2022.

Dei uma passada rápida nos diversos segmentos para fazer um aquecimento, para depois debatermos com mais detalhes. Mas agora passo ao Japur, para ele detalhar um pouco melhor o desempenho financeiro e falar alguns aspectos gerais do negócio que não comentei.

Rafael Japur:

Obrigado, Gustavo. Boa tarde a todas e a todos. É sempre um enorme prazer estar aqui com vocês para mais uma divulgação de resultados trimestrais, espero que todos estejam bem, com saúde e em segurança.

Vamos falar, então, do nosso desempenho financeiro neste trimestre, no qual completamos os melhores primeiros nove meses da nossa história, como o Gustavo apontou na introdução dele nos destaques do trimestre.

Começando pelo slide do fluxo de caixa operacional. Como Gustavo mencionou, neste trimestre, tiramos R\$ 5,4 bilhões de EBITDA. Este é o segundo melhor EBITDA para um terceiro trimestre da nossa história e confirma a resiliência da nossa performance em diferentes cenários.

Investimos nesse mesmo período, no terceiro trimestre, cerca de R\$ 100 milhões em formação de capital de giro, muito em linha com o que tínhamos no trimestre anterior e investimos R\$ 1,1 bilhão em desembolsos de CAPEX dentro deste trimestre.

Darei um pouquinho mais de cor sobre os investimentos que fizemos e o que estamos avaliando e executando, um pouco mais pra frente na apresentação.

Vamos à parte do fluxo de caixa operacional, levando em consideração aquilo que tivemos de custos e obrigações para fazer o serviço, nossa dívida e o Imposto de Renda pago pelo período, chegamos numa formação de fluxo de caixa livre de R\$ 3,1 bilhões neste trimestre.

Quer dizer que praticamente 60% daquilo que tiramos de EBITDA, 15% das nossas receitas, conseguimos transformar em fluxo de caixa livre. Dentro deste trimestre, levando em consideração os R\$ 1,2 bilhão que pagamos dentro do terceiro trimestre, relativos aos dividendos que declaramos para o segundo trimestre e os R\$ 600 milhões que investimos em recompra de ações da GGBR4, temos que basicamente 60% do nosso fluxo de caixa livre do trimestre, foi investido em retorno para os acionistas.

Passando para a parte de baixo do *slide*, um pouco de foco no capital de giro. Observamos que, basicamente, não tivemos grande consumo de capital de giro no trimestre, que permaneceu basicamente estável, em um patamar muito próximo do mês anterior.

Mas o ciclo financeiro que medimos é em função das receitas do trimestre, como tivemos uma queda de cerca de 8% das receitas, como o Gustavo mencionou no início da apresentação. Tivemos uma subida no número de dias de ciclo financeiro, de 64 dias no segundo trimestre, para 70 dias, mas ainda dentro de um patamar muito adequado e levando em consideração a sazonalidade que temos, naturalmente ao longo do ano, dentro dos patamares normais para o histórico da Companhia.

Saindo do capítulo de capital de giro e falando um pouco mais dos nossos investimentos e como temos alocado capital dentro do nosso CAPEX. Como mencionamos no *slide* anterior, tivemos neste trimestre o desembolso de R\$ 1,1 bilhão em CAPEX.

Desse valor, R\$ 400 milhões foram investidos em projetos de competitividade, visando aumentar nossa competitividade e nossa capacidade de gerar resultados ao longo do ciclo no longo prazo.

Para 2022, seguimos com a mesma projeção e os desembolsos de CAPEX de R\$ 4,5 bilhões. E na tabela de baixo, nós gostaríamos de aproveitar essa oportunidade de estar aqui com o público em geral, com os investidores em mercado de forma geral, para trazer um pouquinho mais de cor das principais iniciativas que nós vamos executando, que já foram aprovadas pelo nosso Conselho de Administração ou que estão sendo estudadas internamente.

E se encontram, por óbvio, em diferentes estágios de maturidade. Pode-se observar que o principal foco desses projetos, se dividem em três categorias: garantir o acesso competitivo a matérias primas de longo prazo para a Companhia, aumentar a nossa capacidade de produção, capacidade de servir os nossos clientes e adicionar cada vez mais produtos de

maior valor agregado ao portfólio que a rede oferece para os nossos clientes.

Na divulgação de resultados do 4T22 que vamos fazer lá no início de 2023, daremos um pouco mais de detalhe dessas iniciativas, bem como vamos atualizar, como fazemos de costume, a previsão de desembolso de CAPEX para o ano de 2023.

Passando agora ao *slide* 13. Vamos falar um pouco sobre a nossa posição de caixa e endividamento. Neste trimestre, atingimos o menor patamar de dívida líquida EBITDA da nossa história, uma relação de 0,16 vezes, fruto do processo de desalavancagem que executamos nos últimos anos, bem como o forte resultado que conseguimos gerar dentro desses primeiros nove meses do ano de 2022, como o Gustavo já destacou na abertura.

Fechamos o terceiro trimestre com uma posição de caixa robusta de R\$ 8,6 bilhões, muito próximo do que tínhamos um ano atrás, cerca de 2% acima da posição de um ano anterior.

Nós fechamos o 3T22 com uma dívida bruta de R\$ 12,9 bilhões. Este aumento de cerca de R\$ 500 mil, explica-se principalmente em função da variação cambial de 3,2% que tivemos neste trimestre. Levando em consideração que uma parcela importante da nossa dívida é denominada em dólares por conta dos bônus que temos emitido ao mercado de capitais.

A Companhia, é bom destacar, que continuamos com o nosso objetivo de manter o nosso patamar de dívida bruta abaixo de R\$ 12 bilhões, mas não apenas manter esse patamar de R\$ 12 bilhões, mas também reduzir a proporção da nossa dívida, que é efetivamente denominada em dólar.

Portanto, nesse sentido, gostaria de lembrar que nos próximos dias, agora em 21 de novembro, teremos o vencimento da 15.^a emissão das nossas *debentures*, que foi feita em 2019, tem um valor principal de R\$ 1,5 bilhão. Com isso, vamos basicamente voltar para um patamar abaixo de R\$ 12 bilhões de dívida bruta.

Como o gráfico da parte abaixo mostra, temos um perfil de dívida com prazo médio de oito anos, bem alongado e distribuído com amortizações ao longo do tempo e eminentemente, com um perfil de longo prazo.

Aproveito para destacar que nesse terceiro trimestre, aproveitamos os fortes resultados que temos apresentado e a nossa posição de solidez financeira, para renovar a nossa linha de crédito global no montante que antes era \$ 800 milhões e agora passou para \$ 875 milhões.

Que aumenta ainda mais a nossa resiliência, a nossa flexibilidade financeira e aproveitamos esse bom momento para também estender o prazo. Uma linha que vencia em outubro de 2024 e agora passa a ter vencimento em outubro de 2027. E queremos agradecer aos bancos parceiros que nos apoiaram nesse processo de renovação.

Destaco que no fechamento do trimestre, essa linha se encontra absolutamente operacional, integralmente disponível e não sacada por parte da Gerdau ou de qualquer uma de suas subsidiárias.

Seguindo ao *slide* 14, o último e talvez o mais esperado. Falaremos um pouco sobre o retorno

aos nossos acionistas. Em função da expressiva geração de caixa nos primeiros nove meses deste ano, onde acumulamos mais de R\$ 9 bilhões e levando em consideração a sólida posição financeira da GerdaU SA, o Conselho de Administração da Empresa, deliberou o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio no valor aproximadamente de R\$ 3,6 bilhões, ou para arredondar, R\$ 2,15 por ação, que vão ser pagos aos acionistas da GerdaU SA no dia 14 de dezembro de 2022.

Na Metalúrgica GerdaU, por sua vez, também serão distribuídos juros sobre capital próprio e dividendos no montante aproximado de R\$ 517 milhões, ou R\$ 0,5 por ação. O pagamento desses proventos, no caso da metalúrgica, vai acontecer no dia 15 de dezembro e tanto para a GerdaU SA, quanto para a Metalúrgica, vai ser considerada a posição das ações detidas, agora em 21 de novembro de 2022.

Com isso, estamos destacando esse pagamento de proventos, no acumulado dos últimos nove meses do ano, nós já declaramos quase R\$ 5,8 bilhões em dividendos da GerdaU, o que equivale, neste período, a mais de 60% do fluxo de caixa livre gerado ao longo do período.

Agora saindo da parte dos dividendos e entrando na parte do nosso programa de recompra de ações, que foi lançado em maio deste ano. Executamos, no caso da GerdaU SA, 81% do programa, o que corresponde a cerca de 45 milhões de ações que foram recompradas a um preço médio de R\$ 24,08.

Isso levando em consideração não só o que compramos até o final do terceiro trimestre, mas também aquilo que compramos até o início do período de silêncio, no dia 24 de outubro. Com isso, chegamos ao longo do ano de 2022 a quase R\$ 1,1 bilhão investidos em recompra de ações.

Na Metalúrgica GerdaU, nós executamos quase 70% do programa anunciado. Lembrando que o programa da Metalúrgica é proporcionalmente maior que o programa da GerdaU SA. A GerdaU SA corresponde a 5% das ações preferenciais, enquanto a Metalúrgica corresponde a 10% para ações preferenciais.

Até o fechamento antes do período de silêncio, nós executamos quase 70% do programa da Metalúrgica, que corresponde a quase 47 milhões de ações da GOAU4, que foram adquiridas a um preço médio de R\$ 10,36.

Como já divulgado em fato relevante mais cedo, o conselho de Administração da GerdaU decidiu cancelar todas as ações GGBR4 que foram recompradas dentro de um programa, bem como um lote de 1,7 milhão de ações ordinárias que já estavam em tesouraria da Companhia antes do início do programa.

No caso da Metalúrgica GerdaU, ela também vai cancelar todas as ações que foram recompradas no âmbito do nosso programa, bem como um lote adicional de cerca de 6 milhões de ações preferenciais que também já estavam na tesouraria da Companhia antes do início do programa de recompra.

Assim, levando em consideração dividendos e recompras, passamos para o gráfico na parte de cima do *slide* e chegamos no acumulado dos últimos 12 meses, se somarmos tudo o que

fizemos com relação a retorno para nossos acionistas, chegamos a um patamar muito expressivo, de R\$ 7 bilhões retornados por nossos acionistas. O que, levando em consideração o lucro ajustado no período, significa um *payout* de quase 55% dos nossos resultados, bem acima dos 30% estipulados pelo nosso estatuto social.

Na parte inferior do *slide*, temos um gráfico que nós sempre gostamos de destacar, que mostra como a combinação de melhores resultados e a contínua redução do nosso endividamento, nos levaram, nos últimos anos, a ter um efeito muito positivo no crescimento do *dividend yield* dos investidores nos nossos papéis. Passamos de um patamar de 3,6% de *dividend yield* em 2018 para 14,1% no acumulado dos últimos 12 meses.

Pessoal, agradeço mais uma vez a atenção de todas e de todos e passo a bola de volta para o Gustavo, que vai comentar um pouco mais nossas iniciativas de ESG e volto com vocês depois, na parte de perguntas e respostas.

Gustavo Werneck:

Japur, obrigado. Eu tenho três *slides* finais, eu queria comentar com vocês alguns aspectos relevantes da nossa agenda de ESG. Iniciando porém, por uma informação já divulgada, que nós tivemos agora em agosto, a certificação da Gerdau Summit, que é nossa *joint venture* com a japonesa Sumitomo e JSW.

Que é a nossa *joint venture*, voltada ao fornecimento de cilindros de laminação de peças para geração de energia eólica, como uma empresa B. Dessa forma, a Gerdau Summit passou a ser a primeira indústria do aço no mundo a se tornar uma empresa B.

A certificação reflete o nosso compromisso junto ao programa B, o *Movement Builders* e sua missão de certificar todas as nossas operações em todos os países em que atuamos como empresas B, até 2025.

Como parte da nossa agenda de sustentabilidade, a certificação reconhece que a Gerdau segue boas práticas de sustentabilidade, que conecta de forma efetiva os nossos negócios com nosso propósito de empoderar pessoas que constroem o futuro, deixando um legado para a sociedade.

O detalhe é que a certificação como empresa B é dada por uma organização internacional independente sem fins lucrativos, chamada B Lab, que é representada no Brasil pelo sistema B, que conseguiu verificar de forma tangível e imensurável como a Gerdau Summit tem trabalhado na construção de um ambiente de negócios ainda mais sustentável, diverso e inclusivo.

Além disso, comento que recebemos uma certificação da *World Steel Association*, a Associação Mundial do Aço, pelo nosso reporte de gases de efeito estufa alinhado aos preceitos da instituição.

E nossa participação no programa *Climate Action*, integramos a parcela de 15% das empresas com melhor desempenho e intensidade de CO₂, fruto da nossa governança e dos investimentos que temos feito na melhoria de práticas ambientais.

Nós somos a maior recicladora de sucata ferrosa na América Latina e a nossa taxa de emissão de gases de efeito estufa é cerca da metade da média global do setor do aço.

Mas, como já anunciado, queremos ir ainda mais longe. Então, nós assumimos esse ano, compromissos ainda mais estreitos de redução de metas de emissão de gases de efeito estufa para chegarmos a 0,83 toneladas de CO₂ por toneladas de aço até 2031, com ambição de sermos carbono neutro até 2050.

Por fim, resalto que em setembro deste ano estivemos presentes no Rock in Rio Brasil 2022, sendo o aço oficial do festival. Nós fornecemos 200 toneladas de aço Gerdau 100% reciclável para construção do maior palco mundo da história do Rock in Rio, levando os conceitos de sustentabilidade, economia circular e inovação não só para o evento, mas para a sociedade brasileira como um todo.

Finalizo, agradecendo a atenção de todas e todos em ouvirem as explicações iniciais minhas e do Japur. Ficamos agora à disposição para responder qualquer tema e debater com um pouco mais de detalhe algum assunto que vocês queiram.

E passo a palavra, então, Renata, para você nos ajudar a organizar essa sessão. Muito obrigado.

Leonardo Correa, BTG Pactual:

Boa tarde a todos. Tenho duas perguntas: Com relação a dividendos na GOAU, notamos uma distribuição de dividendos menor na GOAU, versus GGBR e gostaria de entender o racional da diferenciação, por favor.

E a segunda pergunta sobre rentabilidade no Brasil: Chegamos em um patamar mais baixo este trimestre e margem EBITDA de cerca de 18%. E gostaria de perguntar sobre as tendências de rentabilidade nos próximos trimestres, dado a queda nos preços de insumos e algum ajuste de preços pontual no mercado interno?

Gustavo Werneck:

Obrigado, Renata, e obrigado, Gustavo, pelas perguntas. Vamos responder na ordem, Japur. Você fala sobre os dividendos da Metalúrgica e da Gerdau SA e depois eu falo sobre rentabilidade no Brasil.

Rafael Japur:

Claro, eu começo por aqui. Tudo bem, Léo? É uma excelente pergunta, já nos dá a oportunidade de na largada fazer um esclarecimento importante dentro de um tema recorrente de alguns questionamentos que recebemos de alguns analistas previamente ao *call* de resultados.

Algumas lembranças: Abrimos o programa de recompra porque acreditamos firmemente que nossas ações seguem desvalorizadas com relação a seu valor intrínseco e seguimos

executando programa de recompra tanto na Gerdau SA, quanto na Metalúrgica Gerdau.

Um programa maior, proporcionalmente, na Metalúrgica do que em Gerdau SA. O que temos de caixa, hoje, na Metalúrgica, fazendo alguma conta. Razoavelmente, temos recursos na Metalúrgica, suficientes para concluir o programa de recompra que já está aberto na Metalúrgica Gerdau.

Quando começamos o programa de recompra, saímos do desconto de *holding* histórico no valor intrínseco de quanto vale a Metalúrgica em relação ao valor da Gerdau SA, saímos da ordem de 24% a 26% e nós ainda mesmo executando o programa que é o dobro, proporcionalmente, do tamanho do programa da Metalúrgica em relação à Gerdau SA, seguimos com desconto de *holding* muito importante na ordem de 20% que a administração da Companhia, não entende como adequado.

Levando em consideração a natureza da Metalúrgica Gerdau, que é eminentemente uma empresa *holding* que carrega um único ativo, que é a participação em Gerdau SA. Então, o *valuation* intrínseco da participação que a Metalúrgica tem na Gerdau SA, não tem motivo para ter um desconto tão importante.

Levando em consideração que a Metalúrgica é uma Empresa com baixíssimos custos e pouquíssimas despesas, basicamente não tem um custo de carregio para levar essa participação à Gerdau SA.

Então, resumindo, levando em consideração o nível de preços, continuamos achando adequado como um bom investimento de longo prazo para os nossos acionistas, alocar valor para seguir a recompra de ações da Gerdau SA.

Fazendo ainda mais sentido seguir recomprando as ações da Metalúrgica Gerdau, então uma parte do dividendo que a Metalúrgica vai receber da distribuição proposta agora pela Gerdau SA a todos os acionistas, ela vai ser usada ao longo dos próximos trimestres para seguir o programa de recompra das próprias ações emitidas pela Metalúrgica Gerdau.

A resposta foi um pouco longa, mas quis deixar ela mais clara possível e espero ter respondido os pontos do Leonardo. Gustavo, passo para você a parte da rentabilidade no Brasil.

Gustavo Werneck:

Obrigado, Japur. Vamos pegar os principais pontos do negócio. Falando do terceiro trimestre e olhando para frente. Questão de demanda, a demanda está bem sólida, continua sólida no terceiro trimestre. Ela vai continuar sólida no nosso ponto de vista no ano de 2023.

O segmento que enfrentamos mais dificuldade, embora com uma participação pequena na nossa carteira de entregas, é o varejo, muito impactado pelo nível de endividamento da família e pela geração de renda.

E em contrapartida, enxergamos um crescimento naquilo que chamamos internamente de infraestrutura, e saneamento é um exemplo de avanços no Brasil, que tem se traduzido já em demandas para nós no presente. A demanda do setor industrial, demanda do setor agro,

demanda do setor de construção de forma geral bastante resiliente.

Eu citei nas minhas palavras iniciais, a questão de um indicador importante para medirmos, que é o número de canteiros de obras ativos no Brasil, que novamente bateu um recorde agora em outubro.

E eu sigo colocando esse indicador aqui nas nossas *calls* como um indicador relevante para nós da resiliência desse setor. Demanda de forma geral no mercado doméstico, ela está ok e vai continuar nesse patamar, eu diria, positivo para a frente.

Os níveis de rentabilidade no mercado doméstico também estão adequados. Não é à toa que os nossos prêmios de importação subiram bastante, porque os preços no Brasil não acompanharam a queda de preço do mercado internacional.

Então, eu diria que a questão da rentabilidade, vamos chamar assim, está bastante, bastante ok, e vai continuar assim para frente. Eu venho agora com os principais pontos que explicam essas margens no terceiro trimestre e serão um fatores importantes, quando consideramos as margens agora para frente.

Então, o primeiro ponto é o que aconteceu agora, no terceiro trimestre, da questão do carvão. O carvão teve uma subida bastante significativa no primeiro e segundo trimestres deste ano. Esse carvão é comprado, transportado para o Brasil, ele transitou a custo, agora no terceiro trimestre.

Então a questão dos custos, da subida de custos ela se deve ao carvão, que continua com preço bastante volátil no mundo. Observamos nas últimas semanas, uma subida do carvão e não sabemos precisar neste momento, como é que vai ser o comportamento de preço do carvão em 2023. Mas ele é um fator que pode explicar margens mais altas ou mais baixas ao longo do próximo ano.

Tem um segundo fator que aconteceu agora no terceiro trimestre, que foi parada de manutenção que nós fizemos em Ouro Branco, diferente das outras usinas que nós temos, baseadas em forno elétrico e a sucata, ela tem equipamentos de ciclo de vidas mais longos e alguns equipamentos estão em fase de manutenção e vão continuar a passar por fases de manutenção ao longo dos próximos cinco anos.

Então teve uma manutenção do alto forno dois. Esse custo já transitou também e é resultado agora do terceiro trimestre. O alto-forno já voltou a operar normalmente e tem um fator talvez seja que observar com mais atenção. É o que impactou e pode continuar impactando ou positivamente ou negativamente essas margens no Brasil, que é a exportação.

As margens no mercado doméstico, como eu comentei, continuam bastante sólidas, mas a exportação tem puxado essas margens, no geral, para baixo. Neste momento, nós estamos preparando a operação para os próximos trimestres, incluindo 2023, para continuarmos exportando, mesmo que seja com uma margem um pouco mais baixa.

Então não pretendemos fazer nenhuma desmobilização de capacidade produtiva, porque não temos clareza sobre se esses preços e essas margem internacionais vão continuar nesse

patamar de qualquer forma, no curto prazo tem impactado.

Reduzimos um pouco os patamares de exportação no terceiro trimestre, de cerca de 22%, que é o nosso número tradicional, para cerca de 9%. Continuaremos exportando alguma coisa, especialmente para a coligadas ao longo dos próximos meses, para podermos manter um nível de operação que nos permita capturar oportunidades de exportação que venham pela frente.

Então, esses são os fatores que explicam essas margens que atingimos neste trimestre e, de certa forma, são os fatores que vão direcionar as margens gerais da operação do Brasil olhando os próximos trimestres.

Mas só reforçando que, no mercado doméstico somente, as margens continuam bastante sólidas. Acreditamos que continue assim porque os principais fatores que contribuem para essas margens eles continuam estáveis e vão continuar, no nosso ponto de vista, sólidos, olhando os meses pra frente.

Então, no geral, Léo, essas seriam as nossas respostas com relação aos temas que você colocou nas perguntas.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Olá, pessoal, tudo bem? Acredito que vocês conseguem me ouvir. Obrigado, Renata. Obrigado, Japur. Obrigado, Werneck, pela apresentação.

A minha primeira pergunta é em relação à parte de alocação de capital. Se vocês puderem detalhar um pouquinho mais a forma como vocês chegaram no dividendo extraordinário a ser distribuído agora? Vocês comentaram que não pretendem mudar a regra de 30% de *payout*, até para ter flexibilidade ao longo do tempo e ao longo dos ciclos, mas só para entender o que balizou o montante.

Vocês têm alguma visão sobre dívida bruta no final deste ano, no final do ano que vem, que talvez esteja servindo como limite, ou em relação a um *target* de alavancagem? Porque, além da política financeira de vocês, além dos R\$ 12 bilhões de dívida bruta, vocês têm o *target* entre 1 e 1,5 vezes a dívida líquida sobre o EBITDA. Então, se puderem dar um pouquinho mais de detalhes sobre o principal balizador do montante, eu agradeço.

A minha segunda pergunta, trazendo a discussão um pouco para os Estados Unidos. Vocês tiveram um trimestre de volumes um pouco mais fracos e preços mais fortes, eu queria saber se essa é uma dinâmica temporária por causa da retração de demanda na ponta ou se vocês deliberadamente estão numa política mais de valor sobre volume? E que vocês, olhando pra frente, estariam até ok com perder um pouquinho de *market share* de repente, para manter esses níveis de rentabilidade super altos por mais tempo. Obrigado, pessoal.

Rafael Japur:

Tudo bem, Daniel? Acho que, começando pelo balanço e pela nossa estrutura de capital, até fazer uma distinção na sua colocação inicial. O que nós fizemos não foi um dividendo extraordinário. Não avançamos sobre as reservas de capital da Companhia, estamos com um

acumulado ao longo deste ano de 2022. Com quase mais de R\$ 10 bilhões de lucro líquido.

Quando olhamos a relação do lucro líquido na nossa base, não estamos avançando em reservas, não estamos refazendo a estrutura de capital para fazer esse pagamento de dividendos ou para executar o nosso programa de recompra que temos vigente.

Agora, a nossa filosofia, nossa cabeça segue muito em linha com aquilo que eu mencionei ao longo da apresentação, de manter uma alavancagem de dívida bruta próxima dos R\$ 12 bilhões, um pouco abaixo disso.

E o nosso caixa, levando em consideração a grande quantidade de países diferentes, negócios diferentes que operamos e a necessidade de flexibilidade e os nossos parâmetros de solidez financeira, ele gravita em torno de R\$ 6 bilhões também. Então não esperamos neste momento fazer alguma mudança estrutural na nossa estrutura de capital. Acredito que perdemos um pouquinho do início da sua pergunta, por conta do microfone. Se eu não respondi, por favor, Daniel, você pode repetir? Mas passo para o Gustavo, para abordar os temas da América do Norte.

Gustavo Werneck:

Bom, Daniel, a questão do volume na América do Norte. Agora tivemos algumas paradas de manutenção. Aproveitamos algumas janelas de oportunidade para implantar novos investimentos. Temos um novo método muito importante sendo implantado há cinco anos na América do Norte, fizemos algumas paradas para poder implantar esses novos investimentos, para continuarem trazendo competitividade e o nível de rentabilidade que temos.

A demanda continua bastante sólida, o nosso *backlog* é menor do que vimos no ano de 2021. Mas é um *backlog* muito sadio e muito forte. Está estabilizado em níveis pré-pandemia, o que nos permite neste momento e já olhando para 2023 também, operarmos com toda a nossa capacidade produtiva, no limite.

A dificuldade nesse momento, para operarmos com essa capacidade produtiva, no caso dos laminadores, uma utilização acima de 91%, continua sendo mão de obra. Então, é um problema que vem desde o pós pandemia.

Deu uma melhorada ao longo do meio do ano, julho, agosto, mas agora voltou a subir o número de posições em aberto nos Estados Unidos, de forma geral, temos lidado com essa dificuldade, embora ao longo dos últimos três anos nós não tenhamos capacidade produtiva por falta de pessoas.

Então, é importante olharmos o mercado de longos e planos nos Estados Unidos de forma totalmente separada. Esses mercados não conversam muitas vezes. Quando você olha o período dos últimos cinco anos, dez anos, ou mesmo um olhar mais longo, no período de 20 anos.

Vemos que o mercado de longos, nos Estados Unidos, têm margens mais altas e é mais estável e de forma geral, têm menor volatilidade que o mercado de planos. Além disso, Daniel, outro ponto importante a considerar: em longos não tem entrada de capacidades, como tem

tido em planos.

Então, tem três competidores bastante estabelecidos, cada um com cerca de um terço do mercado. Sem novas entradas de capacidade, existem coisas que temos observado já acontecendo no curto prazo, coisas que vão acontecer no médio prazo.

Então no curto prazo, esse fenômeno do *reshoring* já está se traduzindo em pedidos bastante importantes para nós. Eu citei só um exemplo na minha introdução, mas tem outras questões acontecendo. A aprovação pelo Congresso americano do *chips act* que vai incentivar a construção de capacidade produtiva de semicondutores nos Estados Unidos e tem demandado por aços longos para construção de novas *facilities*, novas fábricas.

O investimento de infraestrutura de um trilhão e 200 milhões ainda não se traduziu em demanda. Não temos pedidos disso ainda, estamos acompanhando de perto e nesse momento, de forma geral, ele está em fase de projetos executivos nos diversos estados americanos.

Deve se consolidar em demanda a partir do primeiro trimestre do ano que vem. Então, enxergamos de forma geral, assim, o mercado de longos muito mais preparado para lidar com esse cenário inflacionário de recessão do que outros mercados na América do Norte.

O nível *spread* metálicos continua bem consistente. A sucata está se movendo com preço mais baixo, enfrentando algumas dificuldades de transporte em função dessa seca nunca vista no rio Mississippi que nos impacta menos. Não dependemos tanto do Mississippi para transportar sucata e produtos. Ela nos impacta um pouco na nossa usina de Jackson, no Tennessee.

Mas tem essas questões logísticas que impactam também o fluxo de sucata. Mas vemos que mesmo com essa questão da queda do preço de sucata e manutenção dos preços de longos, o *spread* continua em patamares historicamente elevados.

Enxergamos que nós estamos num período de muita saúde da nossa operação nos Estados Unidos, não só pelo mercado, mas por tudo que a gente vem transformando ao longo dos últimos cinco anos.

Eu me lembro bem que eu debati isso contigo há cinco anos atrás, quando as nossas margens eram abaixo de dois dígitos, aquele *gap* que possuíamos com relação a custos operacionais e também com relação a atualização das nossas plantas, esse *gap* nós fechamos e estamos conseguindo capturar ainda mais com essa transformação digital.

O panorama geral que eu poderia te passar do mercado norte americano, seria esse, Daniel.

Gabriel Simões, Goldman Sachs:

Vimos uma aceleração bastante relevante nos dividendos anunciados neste trimestre, além de uma execução ágil do programa de *buy back*. Queria entender, então, como vocês estão enxergando a alavancagem da Companhia para frente?

Vocês falam com frequência no *target* de R\$ 12 bilhões de dívida bruta, e os investidores têm

na cabeça um *target* próximo de R\$ 5 bilhões para a dívida líquida. Faz sentido ainda pensarmos na dívida nesses termos? Ou vocês estão trabalhando com um nível de alavancagem ótimo, esperado para o fim do ano? Qual a melhor forma de pensarmos nesse ponto?

Rafael Japur:

Gabriel, acho que não temos uma grande mudança com relação à nossa filosofia, com relação aos balanços, a estrutura de capital. Acredito que segue valendo o que temos mencionado, os R\$ 12 bilhões em dívida bruta, algo próximo desse patamar.

Acima disso não gostaríamos de ter, muito abaixo disso, tampouco parece ser algo eficiente. Nós temos aspectos táticos de rolagem das nossas dívidas ao longo do tempo que vamos fazendo.

Os dividendos são uma decorrência da nossa capacidade de gerar lucro e nossa capacidade de gerar caixa ao longo do tempo de forma resiliente. Acho que isso tem sido um pouco a tônica do porque aceleramos um pouco mais nesse trimestre.

Porque tivemos um pouco mais de visibilidade com relação a nossa capacidade de geração de caixa no acumulado do ano.

Levando em consideração que chegamos a esse acumulado de mais de R\$ 9 bilhões de caixa livre.

Com relação à alavancagem, não fazemos. Nós não pilotamos o balanço para chegar à posição A ou na posição B, com relação à posição de fim de ano. Temos algumas obrigações que estão encaminhadas, até vou aproveitar algumas outras perguntas do Q & A e responder aqui no meio.

Temos o vencimento da *debenture* agora no final do ano que pagaremos de forma integral. Nós temos em abril do ano que vem o nosso ponto 2023 que vai vencer e a ideia é resgatá-lo, quita-lo integralmente e é nesse momento, pelo momento, pela alta volatilidade dos mercados de títulos, não parece o momento mais adequado para fazer uma nova emissão, podemos fazer alguma operação de curto prazo com algum banco comercial.

Até porque hoje a nossa proporção de dívida está muito concentrada no mercado de capitais e temos muito espaço para avançar mais com bancos comerciais, com linhas eventualmente de prazo um pouco mais curto, levando em consideração que o prazo médio da nossa dívida, hoje, está em cerca de oito anos, que é bem acima dos seis anos de mínimo que colocamos como algo para o nosso prazo médio de dívida.

Então, acho que basicamente com isso nós respondemos as perguntas, Gabriel. Eu aproveitei e respondi umas duas, três perguntas, também com relação à parte de (57:48).

Gabriel Simões:

A operação da América do Norte entregou um número surpreendentemente forte neste trimestre, com uma margem bastante forte. E acho que seria legal vocês dividirem um pouco

mais em detalhes sobre as perspectivas desse segmento. Falávamos de uma margem estabilizada perto de 10%, 12% para essa frente de negócio.

Esse patamar ainda faz sentido pensando numa normalização? Caso sim, em que momento vocês esperam essa normalização? Gostaria de entender como vocês enxergam essa questão de investimento aparecendo nos pedidos e expectativa com relação ao *timeline*, em que esses investimentos deverão fluir pelos resultados da empresa?

Gustavo Werneck:

Eu acho que é mais ou menos o que eu respondi ao Daniel. Usar essa expressão normalização no mundo, que não é mais normal, não tem mais sentido. Então, com tantas coisas acontecendo que vão continuar acontecendo no mundo, eu acho que não tem sentido mais em falar em normalização.

Acredito que faz mais sentido dizermos que nós estamos absolutamente preparados como Empresa para capturarmos todas as oportunidades que o mercado nos traz.

Isso é fruto de uma transformação muito intensa que estamos passando nos últimos sete anos, não é coisa de ontem. E a Empresa, hoje, está bastante leve, bastante ágil, o próprio SG & A por receita, que nós vamos bater o recorde histórico esse ano, demonstra isso.

Então eu não sei exatamente dizer como é que vai ser o ano de 2023, o que o mundo vai nos trazer de surpresa. Mas olhando naquilo que podemos olhar de curto prazo, aquilo que enxergamos, essas margens de 10%, 12%, elas não estão, hoje, no nosso radar.

Esperamos trabalhar com margem superiores a isso. Como eu comentei, as questões de demanda, de *backlog*, de possibilidades, entrada de novos pedidos no que diz respeito às novas capacidades produtivas sendo colocadas nos Estados Unidos, eu digo dos nossos clientes a questão do pacote de infraestrutura, a questão também das transformações que nós fizemos em nossas plantas.

Elas nos levam a acreditar fortemente que nós vamos trabalhar com margens bastante superiores a esse patamar nos próximos períodos. Vai haver uma sazonalidade agora, final de ano, não só nos Estados Unidos, mas no Brasil. Essa questão da sazonalidade ficou diferente nos últimos anos pós pandemia.

Mas acho que nesse aspecto volta, sim, uma situação um pouco mais normal no final de ano, com paradas de férias coletivas dos nossos clientes ou paradas de manutenção e férias e este ano, especificamente, Copa do Mundo, que acaba afetando alguns mercados.

Nós temos um período de maior sazonalidade em dezembro e isso também aproveito a quantidade para dizer que isso em dezembro. O que acontecia do ponto de vista sazonal é que vai ser um mês decisivo para o quão próximos ficaremos do resultado histórico que nós tivemos no ano passado.

Como nós comentamos aqui, nós fechamos nos nove primeiros meses deste ano, acima do ano passado, que foi o ano histórico. Vamos ver agora, novembro e dezembro para ver o quão

perto ficaremos desses resultados de 2021.

Então, acho que, de forma geral, quando olhamos a América do Norte. Eu acho que, talvez essa resiliência e otimismo é o que nos marca nesse momento. E é assim que nós estamos nos preparando para operar no ano de 2023.

Thiago Lofiego, Bradesco BBI:

Olá, pessoal, vocês me ouvem? Obrigado a todos. Gostaria apenas de discutir um pouco mais sobre Brasil, olhando para a dinâmica de mercado no próximo trimestre, os próximos meses. Do lado da demanda, você já mencionou, Werneck, que tem uma sazonalidade natural do negócio no quarto trimestre. Queria entender se essa queda de volume potencial no quarto trimestre está dentro do normal ou se vocês estão percebendo que pode ser um pouco pior do que o normal?

E se você puder comentar um pouco também sobre evolução de custo no Brasil. Percebemos que o preço da sucata caiu bastante nos últimos meses. Por outro lado, o preço do carvão no mercado está subindo. Então eu queria entender como está essa dinâmica de custo realizado para vocês, olhando para o quarto trimestre?

E a minha segunda e última pergunta, fugindo pouco do Brasil e olhando mais a Empresa como um todo. Existe algum CAPEX de manutenção não usual fora do radar que possa vir a ser relevante para acontecer nos próximos dois, três anos?

Estou perguntando porque vimos competidores de vocês anunciando CAPEX inesperados e não só no setor de siderurgia, mas temos visto em outros setores, empresas reavaliando o CAPEX de manutenção. Só para entender se isso é uma possibilidade aqui, se existe alguma coisa nesse sentido dentro da Gerdau, não só no Brasil, mas nas operações fora do Brasil também.

Gustavo Werneck:

Tá bom, Thiago, obrigado pelos importantes pontos. A sazonalidade é normal, como conhecemos historicamente, você conhece e acompanha isso ao longo do tempo, é normal. Com exceção do mercado de aços especiais, onde a sazonalidade vai ser menor, porque provavelmente haverá uma formação maior de estoque na cadeia.

Porque com todas essas paradas que houveram das produtoras de automóveis e caminhões ao longo do ano, foi difícil ter um fluxo mais contínuo ao longo de toda a cadeia e isso acaba impactando. Eu enxergo que esse mercado, esse setor, vai querer trabalhar com um fluxo um pouco mais estável e o nível de capital de giro, eu digo na cadeia como um todo, mais alto.

Então, eu acho que em aços especiais teremos menos paradas do que tradicionalmente, para nos prepararmos para uma recuperação do mercado, especialmente nos pesados, em caminhões e ônibus, ao longo do próximo ano.

São conversas que temos tido com nossos clientes, temos parado com menos dias para ter um estoque maior. Então acho que vai fugir um pouco da sazonalidade, mas depende da forma

que olhamos. Do ponto de vista da demanda, de forma positiva.

Os custos das (65:05) estão bastante estáveis e temos conseguido, de certa forma, manter a rentabilidade. Claro que temos as questões de energia, preço de energia subindo, mas a sucata descendo e na sucata operamos muito bem. Então, os custos de (65:13) bem estáveis, não têm nada fora do radar. A questão é o carvão, que nós não temos muita gestão e acabamos impactando o mercado como um todo.

Então, a expectativa de como é que o preço do carvão vai se comportar para frente. Teremos nos próximos meses uma redução do custo de carvão, que é o carvão que compramos mais barato, que vai transitar também a custo nos próximos meses. Mas esse repique que deu nos preços nas últimas semanas, acredito que ninguém saiba muito bem para onde vai.

Então, o que vai impactar para nós na operação de Ouro Branco é exatamente a questão do carvão. De CAPEX, não temos nenhuma surpresa de manutenção, como você comentou. Eu entendo bem seus comentários ou alguma coisa vindo de alguma grande planta *greenfield* ou de alguma coisa.

Não temos CAPEX parecidos com os que surgiram no mercado de forma geral. O que nós temos ao longo dos próximos anos é uma necessidade de investimento em Ouro Branco, que não é em um ano só. Ouro Branco vai ter, ao longo de um período de cinco, seis, sete anos, a necessidade de nós reformarmos o alto forno um. Então, ele inevitavelmente vai trazer um nível de CAPEX um pouco mais alto dos desembolsos que veremos nos próximos anos.

Mas são coisas que são perfeitamente acomodáveis dentro da capacidade de geração de caixa. Então, nesse sentido de comparação com o que você viu, novas e grandes capacidades ou eventualmente alguma questão de manutenção muito grave, não prevista, não tem absolutamente nada no nosso radar, Thiago.

Thiago Lofiego:

Perfeito, Werneck, se eu pudesse só fazer um *follow up* rápido, em relação a custo. No quarto trimestre, então, é justo considerar que o que transita no custo de vocês não vai ter uma grande pressão de custo por esse *lag*, principalmente do lado do carvão.

E sucata, na verdade vem caindo, então eu gostaria de entender, o *net* do custo de produção de vocês, o CPV do quarto trimestre, se ele pode ser um CPV melhor ou *flat* em relação ao terceiro trimestre?

Gustavo Werneck:

Eu vejo muito *flat* ainda, porque esse carvão que compramos transita no trimestre como um todo, ainda tem esse impacto e ainda tem um pouco de parada de sazonalidade. Então acho que no carvão, em específico, veremos o custo mais baixo do impacto do carvão no CPV, mais para o começo do ano que vem.

Rafael Japur:

Somente para complementar, pode ser um fator em função das paradas e da dinâmica da

demanda que temos uma expectativa que pode não se concretizar, eventualmente, uma maior ou menor diminuição de custos fixos, levando em consideração que foi um trimestre que fizemos menos cortes, portanto uma menor diminuição dos custos fixos.

Então no quarto trimestre, essa mudança de nível de operação pode ser um componente importante, pensando no reais por tonelada e na composição de seu custo. E sobre a questão do CAPEX que o Gustavo antecipou, só pra destacar de uma forma inversa da que eu destaquei na minha parte da apresentação.

Neste trimestre que passou, o terceiro trimestre, do R\$ 1,1 bilhão que desembolsamos em CAPEX. Se R\$ 400 milhões foram em competitividade para crescimento, R\$ 700 milhões, 70% desse valor, um pouquinho mais, foi em manutenção, como foi muito concentrado em algumas operações nossas aqui no Brasil, como Ouro Branco.

Então, não é uma coisa de um dia para outro que vai mudar. Mas são coisas que, como o Gustavo falou, levaremos alguns anos fazendo o que já estamos fazendo desde o ano passado. Esse ano, aumentamos de forma importante o desembolso de CAPEX em 2022, com relação ao que tivemos em 2021.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Os seus comentários no *release* de resultados são relativamente otimistas para os próximos trimestres e para 2023, mesmo considerando a redução nas exportações no trimestre contra trimestre e na demanda global, incluindo Estados Unidos e Brasil, com leve arrefecimento e provavelmente o Brasil também desacelerará.

Como podemos conciliar isso? O que você espera em termos de capital de giro para os próximos meses? É correto supor que apenas o investimento em (69:48) adicionará volumes líquidos de aço a Gerdau com todos os outros, ou apenas melhorando o mix de produtos? levando A palavra na mão?

Gustavo Werneck:

Vamos dividir essa resposta, Jabur. Eu coloco alguns pontos e depois você coloca os seus. Assim, estamos bastante tranquilos no que diz respeito à demanda, não só no Brasil, quanto nos Estados Unidos. Por onde olhamos, em todo cenário que lemos, todos os clientes que conversamos e todos os investimentos que eles têm feito, com todos os contratos já fechados.

Seguimos bastante otimistas do ponto de vista da demanda para 2023. Acredito que nós não conseguimos neste momento prever exatamente, mas nos preparamos da melhor forma possível para isso. São os impactos que os custos que não gerenciamos e podem ocorrer na nossa produção.

Acho que o exemplo mais explícito disso é o próprio carvão. De certa forma, os custos de energia também. Então, de certa forma, é assim que enxergamos. Então, eu não vejo demanda, especificamente no nosso caso, para geografias onde paramos.

O nosso *mix* de produtos nos Estados Unidos e a forma como montamos a nossa operação

aqui no Brasil, tendo grandes problemas. A questão, talvez maior que haja sobre volume, é exatamente o quanto nós vamos exportar a partir do Brasil.

Neste momento, não estamos desmontando nenhuma capacidade produtiva ou, mais especificamente, não estamos mobilizando nenhuma turma, nenhuma usina, nós acreditamos que existem hoje possibilidades concretas no início do ano que haver uma recuperação e podermos operar com uma margem de exportação mais positiva, favorecendo a média geral da margem no Brasil.

Então de capacidade produtiva e de *shippment*, seria mais isso mesmo. Jabur, se tiver algo para complementar.

Rafael Japur:

Claro, Gustavo. Acho que só complementando, talvez o meio da segunda pergunta do Carlos, com relação a capital de giro. Em função dessas paradas para manutenção e sazonalidade, ambas normais.

Assim como de costume, esperamos ao longo deste quarto trimestre, não uma garantia, mas o que esperamos é uma liberação de caixa vindo de capital de giro. Muito em função da redução dos estoques de produtos intermediários e produtos acabados, uma vez que tivemos paradas de manutenção e segue produzindo e vendendo produtos.

Com relação à parte do CAPEX dos investimentos. Acho que uma forma de ver diferente, talvez seja: Quando analisamos aquela lista que estava no *slide*, Carlos, com os projetos que temos e, entre parênteses, tem o número da capacidade de expansão que está sendo colocado.

Eu diria de uma forma diferente, não é apenas a questão do *billets* que entendemos que tem adição de capacidade, porque em algumas das operações. Vou dar o exemplo, no caso do projeto no Michigan, em Monroe, que tem um investimento de expansão de laminação.

Hoje, nós não vendemos tarugos ou blocos a partir dessa operação. Então, quando terminamos, pode haver um certo desbalanceamento entre a capacidade de aciaria e a capacidade de laminação.

Quando aumentamos a capacidade de laminação, não é simplesmente uma mudança de mix de semi acabado para acabado, mas sim, uma adição efetiva de o volumes que vendemos para o mercado.

Porque talvez, hoje, não tenhamos um mercado na América do Norte, relevante para *billets* ou vindos da operação de Monroe, só para dar um exemplo.

Então, naquela lista de projetos, eu diria que eventualmente a parte bobinas laminados a quente de Ouro Branco, de fato, é mais mudança de *mix* do que propriamente uma adição de capacidade.

Porque, eventualmente, esses semi acabados de Ouro Branco que acabaremos adicionando

mais valor para os nossos clientes. Fora isso, os demais projetos, quase todos em maior ou menor grau, vão gerar aumento de volume, aumento de entregas por parte da Companhia.

Gustavo Werneck:

De forma geral, na América do Norte especificamente, nós não temos o foco principal dos nossos investimentos de aumentar o volume das plantas. Com exceção, talvez, do (74:16) que a vamos crescer um pouco e eventualmente, Whitby.

O grande foco dos nossos investimentos na América do Norte é a competitividade e atendimento aos clientes, através especialmente da ampliação do mix de produtos e nos tornarmos, na maioria das nossas usinas, *one stop shop*.

Acho que talvez o caso que mais represente esses investimentos é na nossa usina de Jackson, no Tennessee. Onde estamos ampliando essa importante usina que possuímos. Para ser uma usina muito focada em atender as necessidades completas do nosso cliente.

Portanto, como foco principal, se tivesse que resumir em uma frase, eu diria que é assim que continuaremos avançando com nossos investimentos na América do Norte.

Guilherme Rosito, Bank of America:

Poderiam dar um norte sobre o *outlook* de volume para o próximo trimestre e para 2023, no Brasil? Bem como de preços e de como está a competição com volumes importados no Brasil?

Gustavo Werneck:

Guilherme, a importação no Brasil está bem estável, tem um patamar histórico de 11%. Ela subiu um pouco durante os anos pós pandemia, em 2021 especialmente, para patamares na ordem de 15%. Este ano, deve fechar na ordem de 13% e voltando no próximo ano, aos 11% históricos. Então, a importação de aço no Brasil não é um problema.

O *outlook* de volumes para o próximo trimestre é um pouco mais baixo, em função da sazonalidade, do período de festas e da Copa do Mundo, como eu comentei. Mas uma retomada já no mês de janeiro, para os patamares de demanda temos observado ao longo deste ano.

Então para nós, reforçando novamente o comentário. Para 2023 enxergamos que não é a principal questão que nós devemos gerenciar. Os patamares de rentabilidade no mercado doméstico brasileiro também são bastante estáveis.

Não enxergamos grandes possibilidades de crescer essa rentabilidade, com qualquer aumento de preço olhando para frente. Mas tampouco, vemos alguma pressão nesse momento para reduções grandes nos patamares de rentabilidade que nós temos. Então o *outlook* geral seria esse, Guilherme.

Alejandra Andrade, J.P. Morgan:

Vocês falaram sobre o vencimento das *debentures* no ano de 2022. Quais são os planos para os vencimentos de título em dólar para o ano de 2023?

Rafael Japur:

Olá, Alejandra, tudo bem? Eu tinha até aproveitado a pergunta sobre o vencimento da *debenture* e emendei na resposta anterior. Em princípio, não estamos vendo um momento muito oportuno para a emissão de novos *bonds*. Temos interesse em reduzir a nossa dívida dominada em dólar para um patamar próximo de \$ 1,5 bilhão

Entendemos que, hoje, estamos em torno de \$ 1,65 bilhão de dívida denominada em dólares e com o vencimento do nosso bônus em abril do ano que vem, basicamente entramos nesse patamar que temos de dívida em dólar.

Em princípio, pagaremos integralmente com caixa e liquidar essa obrigação, obrigado pela pergunta

Renata Oliva:

Solicitamos que caso haja alguma pergunta, por favor, enviem via ícone Q & A. Porém não temos nenhuma outra na nossa lista até então. Então, caso tenham alguma pergunta, qualquer questão que talvez vocês gostariam que fosse respondida, pedimos, por favor, que encaminhe posteriormente para a área de relações com investidores, que nós entraremos em contato e será um prazer estar com vocês. Devolvo a palavra ao Werneck.

Gustavo Werneck:

Obrigado, Renata. Buscamos cada vez mais estreitar nosso relacionamento com o mercado de forma geral. Então, qualquer ponto que vocês tenham e que não tenha sido debatido ou respondido.

A Renata e sua equipe e tanto eu quanto o Japur, também estamos sempre à disposição de vocês para tratar qualquer assunto dentro da nossa busca de sermos cada vez mais transparentes e cada vez mais detalhes sobre nossa operação.

Eu queria mais uma vez agradecer a participação de todas e todos. Como sempre, uma alegria, um prazer conversar com vocês e já aproveito para deixar o convite para a nossa próxima divulgação de resultados referente ao 4T22 e fechamento de todo o ano 2022., que está agendada para o dia 1 de março do próximo ano.

Então fica aqui, em meu nome, do Japur e de toda equipe, um agradecimento, muito obrigado. Um forte abraço e que todos se cuidem e tenham um excelente final de ano, um abraço.