

**Transcrição de Teleconferência
Gerdau
Resultados do 4T22**

Renata Oliva:

Boa tarde a todos. Sejam muito bem vindos à divulgação de resultados do 4T22 da Gerdau. Sou Renata, *head* de relações com investidores, e participam da nossa videoconferência o CEO da Gerdau, Gustavo Werneck, e o CFO e DRI, Rafael Japur.

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

Lembramos que a transmissão dessa videoconferência está sendo feita com tradução simultânea através da 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 ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português, clicando em “*mute original audio*”.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com seus microfones desabilitados. Em seguida, daremos início a sessão de perguntas e respostas. Analistas e investidores poderão enviar suas perguntas previamente pelo chat, podendo abrir sua câmera, se assim preferir, na sessão de perguntas e respostas.

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

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos e 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.

Passo a palavra agora ao Gustavo Werneck, para dar início à nossa apresentação. Por favor, Gustavo.

Gustavo Werneck:

Obrigado, Renata, e boa tarde a todos. Eu quero iniciar dando boas-vindas a cada um de vocês à videoconferência de divulgação de resultados da Gerdau referente ao 4T22 e ao fechamento do ano. Espero que todos e todas estejam bem.

E, como a Renata comentou, participa também dessa apresentação nosso CFO, Rafael Japur, que está aqui do meu lado e, para nós dois, é sempre uma satisfação conversar com vocês sobre o nosso desempenho e, também, esclarecer possíveis dúvidas e questões que possam surgir ao longo da nossa apresentação.

Começarei falando sobre o cenário internacional e sobre os destaques dos resultados gerais e, logo na sequência, detalharei o desempenho das nossas operações de negócio. Logo após, o Japur entrará para compartilhar algumas informações sobre o nosso desempenho financeiro. E, por fim, destacarei alguns pontos relevantes da nossa agenda de ESG.

Ao final, nós dois ficaremos disponíveis, como sempre, para conversar com vocês sobre os pontos que vocês queiram explorar com mais detalhes. Antes de prosseguir, gostaria de, mais uma vez, fazer um agradecimento muito especial às nossas colaboradoras e aos nossos colaboradores em todos os países onde atuamos, por terem contribuído para a construção de mais um ano extraordinário na nossa história de 122 anos.

Passando ao próximo slide, onde eu gostaria de começar falando sobre o macroambiente onde a Gerdau está inserida. Ao longo de 2022, conseguimos colocar à prova a resiliência da Gerdau frente a um cenário macroeconômico muito mais desafiador.

A Gerdau é, hoje, uma empresa ágil, moderna e flexível, fruto de uma profunda transformação cultural e digital passada nos últimos anos, o que nos possibilitou, mesmo em um cenário complexo, ter um ano histórico e com resultados excepcionais.

Nós acompanhamos de perto e seguimos acompanhando os desdobramentos em relação aos desafios logísticos e geopolíticos resultantes da continuidade da pandemia do COVID-19 e também do conflito entre Rússia e Ucrânia, que trouxeram incertezas para os cenários econômicos e inflacionários globais.

Um exemplo de impacto foi a pressão nos custos de produção, especialmente o custo dos energéticos. Eu ressalto que, mesmo em meio a esse cenário desafiador, a Gerdau manteve-se com um ótimo desempenho ao se beneficiar de seu modelo de negócio, da diversificação geográfica nas Américas e de um *mindset* cada vez mais inovador, centrado nos desafios e necessidades dos nossos clientes,

Passando aos próximos slides, onde eu gostaria de trazer brevemente alguns destaques que refletem o sólido desempenho registrado pela Gerdau no 4T22. Mais à frente, como eu comentei, o Japur entrará para detalhar o nosso desempenho financeiro.

Nós encerramos o exercício de 2022 com a maior receita líquida da história da Gerdau, totalizando R\$ 82.400 bilhões. Também registramos no ano passado o segundo melhor EBITDA Ajustado da Companhia, de R\$ 21.500 bilhões, com uma margem EBITDA de 26,1%.

Quando analisamos o nosso histórico, como vocês podem ver na apresentação, estamos hoje com a Gerdau em um novo patamar de resultados financeiros e operacionais. Esse desempenho demonstra a capacidade da Gerdau de se transformar e seguir compartilhando o valor com seus clientes e demais públicos com quem nos relacionamos, oferecendo ao mercado produtos e serviços ainda mais inovadores e sustentáveis.

Hoje, a imprensa diferencia, por sua entrega, não apenas resultados financeiros sólidos, mas de uma estratégia de negócios transparentes, pautada por uma forte disciplina na gestão de custos e também por uma melhoria contínua da competitividade dos seus ativos. Um bom exemplo disso é o nível das nossas despesas com vendas gerais e administrativas, o chamado SG&A, que tem se mantido em patamares bastante abaixo dos nossos pares.

Eu também destaco o desempenho da operação de negócio América do Norte, ao longo de todo o ano de 2022, que registrou um EBITDA Ajustado de R\$ 10 bilhões, com uma margem EBITDA de 32%, ambos recordes anuais históricos.

Esse resultado reflete a consolidação da nossa estratégia e também do posicionamento no mercado norte americano e os esforços de gestão empregado nos últimos anos para avançarmos nos níveis de competitividade das nossas operações na região e gerar ainda mais valor para os nossos clientes.

Além dos destaques financeiros, eu gostaria de ressaltar a criação, por meio da Gerdau Next, que é o nosso braço de novos negócios, da empresa Ubiratan, que é uma *joint venture* com a empresa SpaceTime Labs. Uma nova empresa especializada em alta tecnologia, também na criação de plataformas que se integram ao cotidiano industrial por meio de inteligência artificial, sistemas autônomos e operações robotizadas.

A Ubiratan é mais um capítulo na jornada de transformação de negócios por meio do digital, pela qual a Gerdau tem passado nos últimos anos, reforçando a capacidade da Companhia de se adaptar, inovar e se transformar em seus 122 anos de história. Passando aos próximos slides, onde irei falar sobre os destaques de cada uma das nossas operações de negócios e também um pouco das perspectivas para os mercados em que atuamos.

No slide seis, como comentei anteriormente, falando sobre nossa operação de negócio América do Norte, nós entregamos resultados recordes em 2022 e as perspectivas para 2023 seguem bastante positivas. As entregas de aço no mês de janeiro no mercado local atingiram os níveis mais altos desde 2015, e o nosso *backlog* de pedido dos Estados Unidos continua em patamar elevado, superior a 60 dias.

A demanda por aço tem sido positivamente influenciada pelo nível de atividade do setor da construção, que deve crescer mais de seis por cento este ano. Em particular, o segmento de infraestrutura deve avançar 16% em 2023, impulsionado por projetos atrelados ao pacote de investimentos em infraestrutura, avaliado em USD 1.200 trilhões.

Esse pacote deve começar a gerar uma demanda adicional de aço de até cinco milhões de toneladas no mercado norte-americano ao longo do ano, à medida que os Estados avancem seus projetos. Os desdobramentos, porém, já começam a ser percebidos. Em Janeiro, o governo norte-americano anunciou, como exemplo, aporte de USD 2.100 bilhões para a revitalização de pontes no país.

Além disso, ressalto o fenômeno do *reshoring*, que tem contribuído para o crescimento do consumo doméstico de aço na região, além das demandas adicionais futuras que virão do IRA, Inflation Reduction Act.

Diante desse cenário, seguimos operando nossas usinas da região, com o nível de utilização de capacidade acima de 90%. Continuaremos investindo na melhoria da rentabilidade e produtividade das nossas unidades na América do Norte, visando compartilhar ainda mais valor com nossos clientes.

Eu destaco hoje o investimento na usina de Whitby, no Canadá, cuja nova aciaria entrará em operação neste semestre. Investimento no forno elétrico da planta de Midlothian, no Texas, buscando a maior produtividade e também a eficiência do equipamento.

Este último aporte faz parte de um contínuo plano de investimentos, direcionado a nossa planta de Midlothian, focado na modernização e ampliação do portfólio de produtos fabricados na usina, para atender as necessidades dos consumidores locais.

Adicionalmente, gostaria de informar que a nossa operação no México, composta pela produção de vergalhões, perfis comerciais, e uma usina de estado da arte de vigas estruturais, usufrui atualmente do seu melhor momento histórico em termos de produção, vendas e resultados financeiros, beneficiada pelo mercado local, mas também pelos acordos comerciais com Estados Unidos e Canadá e pelo fenômeno do *friend-shoring*.

No próximo slide, falarei um pouco sobre nossa operação de aços especiais. Como destaque financeiro, nós registramos em 2022, um EBITDA Ajustado 40% superior ao obtido no ano anterior, motivado pelos patamares atuais de rentabilidade.

Nos Estados Unidos, eu destaco que os “*Chips Acts*”, aprovado pelo governo norte-americano, contribuirá com uma instalação significativa no país ao longo dos próximos anos de fábricas de semicondutores, resolvendo a questão da escassez de chips no mercado de veículos, o que tem impactado a demanda por aços especiais nos últimos anos.

São cerca de 30 projetos, incluindo expansões e unidades *greenfield*, estimados em USD duzentos bilhões. Em termos de mercado, na produção de veículos leves, os Estados Unidos devem se recuperar e ficar acima de quinze milhões de unidades. Por sua vez, a estimativa para o setor de veículos pesados permanece positiva, com previsão de alta de cinco por cento em 2023, ficando acima de trezentos mil unidades.

Eu destaco que o investimento adicional de cerca de R\$ 200 milhões em nossa usina de aços especiais de Monroe, no Michigan, segue avançando, conforme esperado. Com esse novo aporte, Monroe será uma das usinas produtoras de barras SBQ mais tecnológicas do mercado global, com o objetivo de seguir atendendo as necessidades futuras dos nossos clientes e continuar buscando soluções para potencial demanda do segmento de carros elétricos e híbridos.

Por sua vez, as perspectivas para o mercado de aços especiais no Brasil seguem influenciadas pela nova falta de semicondutores, também incertezas atreladas ao acesso a linhas de crédito e a alta taxa de juros. De todo modo, a produção de veículos leves deve subir quatro por cento em 2023 em comparação a 2022, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos, ANFAVEA.

A produção de veículos pesados, por sua vez, acelerou no final de 2022, devido à mudança de tecnologia dos caminhões para os padrões Euro6. No início de janeiro, entrou em vigor a nova regra de emissões para veículos pesados. Já o setor de máquinas agrícolas deve manter um cenário positivo com a modernização da frota em meio a bons níveis de safra.

Reforço também que os setores consumidores de aços especiais, principalmente o de autopeças, têm se mostrado bastante competitivos no mercado global, gerando oportunidades de exportação. Eu gostaria de destacar que seguimos avançando na operação do novo lingotamento contínuo de blocos e tarugos da Usina de Pindamonhangaba, em São Paulo, cujos produtos estão em fase de homologação junto aos nossos clientes.

O equipamento, estado da arte em tecnologia, permite a unidade de aços especiais ter um processo mais automatizado e com o melhor rendimento, resultando na entrega de produtos

diferenciados em um patamar ainda mais elevado de qualidade para os mercados demandantes.

Passando ao próximo slide, falarei sobre o cenário de aços longos e planos no Brasil, cujo desempenho no 4T22, reflete uma queda de demanda por aço nos diferentes setores em que atuamos.

Após um período de dois anos, 2020 e 2021, quando não tivemos a sazonalidade típica do mês de dezembro, o ano de 2022 voltou a se comportar em parâmetros similares a histórico do mês em questão, trazendo como elementos adicionais para uma queda mais acentuada de demanda, a Copa do Mundo e as expectativas com o novo governo eleito.

Aproveitamos esse período para fazer paradas de manutenção mais longas em todas as nossas usinas produtoras de aço no Brasil, recuperando a vida útil dos nossos ativos, após um período de dois anos em que tivemos a necessidade de fazer paradas mais curtas. Sobre o ano de 2023, observamos uma recuperação da demanda a partir da segunda quinzena de janeiro, nos diversos setores em que atuamos.

A formação da nossa carteira de pedidos, desde 15 de Janeiro, somada a expectativa de consumo futuro de aço por parte dos nossos clientes, nos fazem confirmar nossas projeções iniciais de que teremos uma demanda de aço em 2023 no Brasil, alinhada com a demanda realizada em 2022.

O consumo de aço nos setores de construção residencial e comercial segue em um nível ainda alto, apesar das preocupações atuais do mercado com relação ao número de novos lançamentos e o patamar de estoques em algumas cidades. O número de canteiros de obras ativas no Brasil, por exemplo, atingiu um recorde histórico em fevereiro, ficando acima de 10 mil canteiros, uma alta de três por cento na comparação anual.

Segundo o último levantamento realizado pela Câmara Brasileira da Indústria de Construção, o PIB da construção como um todo deve crescer dois e meio por cento em 2023 frente ao ano anterior. O setor também pode se beneficiar das reformas dos programas habitacionais voltados para o segmento de baixa renda, ao longo dos próximos trimestres.

As vendas no varejo seguem em patamares mais baixos, porém podem ser impactadas positivamente por novas medidas de auxílio do governo. Eu ressalto que o atual modelo de negócio da Gerdau, a tornou menos dependente do varejo, possibilitando à Empresa capturar outras oportunidades de mercado.

Além disso, eu aponto uma perspectiva de retomada de investimentos públicos em obras de infraestrutura atuando como indutor de crescimento do país. Os desembolsos do BNDES nesse segmento estão estimados em mais de R\$ 31 bilhões para este ano. Além disso, eu destaco a acomodação da demanda por aço proveniente do setor industrial, em um patamar elevado, que é um reflexo do bom desempenho dos segmentos do agronegócio, bens de capital, máquinas, equipamentos, linha amarela e energia.

O crescimento da geração centralizada, por exemplo, deve chegar a 10.3 gigawatts em 2023, que é o maior já registrado no país. As usinas solares e eólicas deverão responder com mais de 92% dessa ampliação.

Passando ao próximo slide, falarei sobre a América do Sul. Eu começo pela Argentina, onde a demanda por aço proveniente dos setores de construção, agronegócio, energia e mineração,

segue forte, o que tem estimulado as vendas no mercado local. O setor de construção argentino deve repetir neste ano de 2023 o bom desempenho registrado em 2022, quando o nível de atividade avançou cerca de 3,5%. O mesmo cenário se repete no mercado de aço uruguaio.

No Peru, por sua vez, apesar das incertezas políticas locais, a demanda por aço segue em bons patamares, estimulada pela indústria da construção, o que resultou em um aumento de vendas no mercado local de nove por cento no quarto trimestre, frente ao trimestre anterior. Então, seguimos com a visão positiva para nossa operação de negócios na América do Sul.

Encerro aqui essa primeira parte e passo a palavra agora para o Japur poder detalhar nosso desempenho financeiro e depois voltarei para falar um pouco da nossa agenda ESG e, no fim, iniciarmos nossa sessão de perguntas e respostas. Então, Japur, a palavra está contigo.

Rafael Japur:

Obrigado, Gustavo. Boa tarde para todas e todos. Sempre é um enorme prazer estar aqui com vocês na nossa divulgação de resultados, mais uma vez. Passando ao slide 11, irei falar um pouco sobre o nosso fluxo de caixa e capital de giro.

Tivemos em 2022, como Gustavo já detalhou, um EBITDA forte, de R\$ 21.500 bilhões. Esse é o segundo melhor EBITDA da nossa história e confirma a resiliência do nosso modelo de negócio.

Nosso investimento em Capex em 2022, foi de R\$ 4.300 bilhões. Bem próximo daquilo que tínhamos passado como *guidance* no início de 2022. A grande diferença que podemos ver com relação ao fluxo de caixa operacional que tivemos no ano de 2022 foi o capital de giro.

Em 2022, tivemos o investimento de R\$ 2.700 bilhões em capital de giro, um valor que foi R\$ 4 bilhões a menos do que investimos em capital de giro no ano de 2021, um ano que, como todos sabem, tivemos uma grande expansão das nossas receitas e, por consequência, demandou mais investimento em capital de giro do que no ano de 2022.

Graças à redução do nosso nível geral de endividamento ao longo do ano, tivemos despesas financeiras e despesas com juros menores do que tivemos em períodos anteriores, mesmo com um cenário global de aumento de taxas de juros.

Assim, concluímos o ano de 2022, com fluxos de caixa recorde de R\$ 10.500 bilhões, equivalente a quase metade EBITDA geral do período, e mais do que 900 milhões acima do que tínhamos gerado de *cash flow* ano de 2021 que já havia sido ano extremamente forte em geração de caixa para nós.

Passando para a parte de baixo do slide, irei falar um pouco sobre a evolução do capital de giro ao longo dos últimos trimestres. Encerramos o ano com um nível de capital de giro de R\$ 16 bilhões e 200 milhões e com ciclo financeiro de 81 dias, um pouco acima do que nós vínhamos vendo nos últimos trimestres, muito em decorrência desses ajustes, da sazonalidade, da demanda e o menor nível de receita líquida, como Gustavo referiu na parte onde ele detalhou o desempenho de cada uma das nossas operações de negócio.

Passando ao slide de Capex, onde irei falar um pouco com relação a esse tema e passarei alguns detalhes com relação à nossa execução de investimentos. Nós concluímos o ano de 2022 com investimento de R\$4.300 bilhões, como tínhamos detalhado agora há pouco no slide de *cash flow*.

Esses valores incluem tanto investimentos em manutenção, que a gente pode ver na parte cinza da pizza na parte de cima quanto investimentos em expansão e atualização tecnológica.

Para o ano de 2023, projetamos que, como soltamos um fato relevante com *guidance* nesse sentido, fazer um investimento de R\$ 5 bilhões em Capex nas nossas operações de negócio de aço.

Metade desse valor, aproximadamente 50% vai ser em manutenção e a outra metade em expansão e atualização tecnológica dos nossos negócios, como Gustavo referiu, sempre muito focado em seguir buscando cada vez mais a eficiência em custo e competitividade, além de seguir crescendo nas linhas de negócio que entendemos que tem capacidade de gerar valor e tem bons excelentes retornos sobre nosso capital investido.

Além disso, dentro desse montante, R\$ cinco bilhões detalhados, aproximadamente R\$ 830 milhões, são investimentos que vão também trazer benefícios para o meio ambiente, muito alinhado com as nossas metas de redução dos gases causadores do efeito estufa.

Na parte da direita do slide, iremos destacar neste trimestre, dois projetos. O primeiro, a expansão da nossa sede de Whitby, no Canadá, que Gustavo já tinha mencionado na parte do discurso dele, que deve ser concluída agora no segundo trimestre de 2023. Então, mais ou menos, quando estivermos falando da divulgação do nosso primeiro trimestre.

O segundo projeto de expansão que gostaríamos de destacar hoje é o processo de situações bobinas a quente em Ouro Branco. Tivemos um crescimento importante da participação de aços planos dentro do nosso portfólio de produtos da Gerdau na Operação Brasil, e por isso seguimos comprometidos em seguir crescendo nessa linha de produtos.

A expectativa é que esses dois projetos que a gente referiu agora juntos, quando estiverem concluídos, devem gerar entre R\$ 300 e 450 milhões a mais de EBITDA por ano, claro, quando estiverem em marcha e em plena operação.

Queria destacar também nesse slide que, além desses R\$ cinco bilhões exclusivamente que se referem aos nossos negócios de aço, ao Capex e investimentos em aço, temos ainda alguns desembolsos relativos a iniciativas da Gerdau Next, iniciativas que já divulgamos, que o Gustavo também referiu no início da apresentação dele e que comunicamos ao longo do ano passado, e veio a fato relevante ou comunicado no mercado e aqui gostaria de dar mais estimativa de que no ano de 2023 esperamos que os desembolsos ligados esses projetos da Gerdau Next situem em uma faixa entre R\$ 500 milhões e 800 milhões de desembolso efetivo.

Passando agora para o próximo slide, onde irei falar um pouco sobre nossa liquidez e endividamento. Seguimos com o patamar de dívida líquida por EBITDA muito saudável de 0,33 vezes. No 4T2022, especificamente, tivemos um ligeiro aumento da nossa dívida líquida, muito em função dos dividendos recordes relativos ao terceiro trimestre, que nós pagamos efetivamente em dezembro, então, dentro do quarto trimestre, no montante total de R\$3.600 bilhões. Então, isso contribuiu um pouco para a subida ligeira da nossa dívida líquida específica no fechamento deste trimestre.

Além disso, é importante destacar que fechamos o ano com um caixa num patamar saudável de R\$5.400 bilhões, finalizando também neste trimestre a nossa linha *Revolver*, integralmente disponível e não sacada. Uma linha com vários bancos de primeira linha que tem um valor

comprometido que temos possibilidade de sacar, de USD 875 milhões.

Assim como podemos ver nos diferentes aspectos que apresentamos no slide, permanecemos muito alinhados aos parâmetros que estabelecemos na nossa política financeira. Lembrando a todos e todas que agora em abril também teremos o vencimento do nosso bond 2023 no valor aproximado de USD 190 milhões. E isso também corrobora, está alinhado ao nosso objetivo de reduzir o nosso patamar de endividamento em dólares.

Assunto do slide 14: gostaria de falar sobre o retorno aos nossos acionistas. Com o dividendo que declaramos relativo ao resultado do 4T22, de R\$330 milhões, iremos fechar o ano de 2022 com a distribuição de R\$6.100 bilhões, montante recorde.

Além disso, é importante sempre lembrarmos que recomparamos ao longo do ano mais de R\$ um bilhão das nossas ações. Ou seja, se levamos em consideração, dividendos e recompra, distribuimos dentro desse ano mais de R\$ sete milhões e cem milhões, o equivalente a quase dois terços daquele *free cash flow* de R\$10.500 bilhões que mencionamos no início da apresentação, ou quase 70% de *payout*, 70% no lucro líquido do exercício, mais do que o dobro do que está estabelecido no nosso estatuto social.

Ressalto que fechamos o segundo ano consecutivo, como disponível na parte de baixo do slide, com *dividend yield* acima de 10%, mostrando a capacidade que a Gerdau tem tido em retornar valor para os seus acionistas.

Seguimos com os dois programas de recompra, tanto da Gerdau S.A quanto da Metalúrgica Gerdau abertos e destacamos aqui, reforçamos que mantemos inalterada a nossa política de distribuição de dividendos, que consta do nosso estatuto social, em distribuir trinta por cento 30% do lucro líquido ajustado.

Passando ao último slide da minha participação. Gostaria de trazer uma perspectiva um pouco histórica, de longo prazo, quando o Gustavo menciona a diferença do nosso parâmetro atual de performances relativo a outros momentos. E aqui, gostaria de destacar e comparar um período de 2014 a 2018, no qual passamos um por um intenso processo de transformação cultural e digital e que também executamos alguns desinvestimentos, como é do conhecimento de todos.

Neste ano de 2022, atingimos marcos muito importantes, muito significativos. Atingimos nosso menor nível de dívida líquida nos últimos dez anos; tivemos o nosso menor patamar de alavancagem média dos últimos dez anos; batemos nosso segundo melhor lucro líquido; nosso segundo melhor EBITDA da nossa história e atingimos o recorde da nossa geração de fluxo de caixa livre.

Isso permitiu retornar mais valor para nossos acionistas via recompras de dividendos do que jamais tínhamos feito antes da nossa história. Estamos confiantes que as decisões estratégicas que nós tomamos nos últimos anos, bem como um intenso processo de transformação cultural que temos vivido e a nossa disciplina na execução e alocação de capital, vai nos possibilitar seguir gerando resultados superiores daqui para frente no longo prazo.

Mais uma vez, muito obrigado pela atenção de todas e todos e passo a palavra novamente ao Gustavo para nos juntarmos depois na sessão de Q&A.

Gustavo Werneck:

Obrigado, Japur. Vou seguir rapidamente com algumas informações sobre a nossa agenda ESG e então começamos já com a nossa seção de perguntas e respostas. No slide 16, eu gostaria de destacar que nós concluímos o ano de 2022 com uma taxa de frequência de acidentes de 0,76, que é a menor taxa já registrada na nossa série histórica de 122 anos.

Esse desempenho reforça o nosso compromisso com a saúde e com a segurança das nossas pessoas. Aqui na Gerdau, a segurança vem sempre em primeiro lugar, uma vez que nenhum resultado é mais importante do que a vida das pessoas. Nesse sentido, dentro da nossa jornada de transformação digital, nós temos investido amplamente em iniciativas de inteligência artificial, indústria 4.0, para aprimorar o monitoramento de tarefas críticas e prevenir acidentes.

Queria ressaltar também que obtivemos a certificação da nossa segunda operação como empresa B. A SIDERPERU, nossa operação de produção de aço da companhia no Peru, une-se então a Gerdau Summit, que é a nossa *joint venture* com a japonesa Sumitomo e a Japan Still Works, voltado ao fornecimento de cilindros de laminação de peças para a geração de energia eólica, e que se tornam agora as duas primeiras produtoras de aço no mundo a serem empresas B.

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

Além disso, eu destaco que investimos recentemente por meio da Gerdau Next e uma nova plataforma de geração de energias renováveis. Nesse sentido, firmamos uma parceria com a Newave Capital, gestora de investimentos brasileira, focada no setor de energia para investirmos em uma participação societária no capital social da Newave Energia. O negócio também inclui a aquisição de energia de longo prazo pela Gerdau e suas controladas, correspondentes até 30% da energia gerada pelos projetos de geração de energia, detidos direta ou indiretamente pela Newave Energia, em regime de autoprodução.

A operação visa gerar mais competitividade nos custos de produção de aço, além de abastecer as unidades industriais da Gerdau no país com energia renovável como parte do compromisso de reduzir as nossas emissões de gases de efeito estufa.

Por fim, eu queria ressaltar que estamos muito orgulhosos de nos unirmos ao The Town , Gerando Falcões e Prefeitura de São Paulo para impactar de forma transversal e positiva a vida de inúmeras famílias em situação de vulnerabilidade, reforçando o compromisso da Gerdau de ser parte das soluções aos desafios da sociedade.

Juntos, vamos levar a iniciativa da Favela 3D, da Gerando Falcões à favela do Haiti aqui em São Paulo. O projeto compreende uma atuação sistêmica que propõe soluções de desenvolvimento, geração de renda e urbanismo social, co-criadas em participação com a população local. Essa parceria possibilitará a construção de um novo futuro por meio de um projeto transformador e indutor do desenvolvimento socioeconômico da população local.

Finalizo por aqui. Agradeço a atenção de todas e todos em ouvirem as nossas explicações iniciais. Ficamos, a partir de agora, à disposição para respondermos qualquer pergunta ou detalhamos algum ponto que vocês tenham mais interesse em entender. Então, Renata volto contigo para nos ajudar na organização da associação.

Caio Ribeiro, Bank Of America:

Boa tarde e obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta seria em relação aos preços de aço longo no Brasil. Vemos uma pressão nesses preços nos últimos meses, enquanto nas últimas semanas o vergalhão turco tem subido, aumentando o desconto no vergalhão do mercado interno em relação ao turco, para níveis de duplos dígitos, segundo nossas contas.

Vocês enxergam hoje uma melhora no *order book* para justificar uma implementação de aumentos agora e fechar o desconto em relação ao material turco? Ou qual *trigger* precisa acontecer na visão de vocês para aumentar a chance de implementação de aumentos?

Em segundo lugar, se puderem comentar sobre as expectativas de vocês em relação ao efeito do *infrastructure investment, jobs acts, inflation, reduction act* e os *Chip Acts* na demanda de aços longos no mercado americano e quando esperam que esse efeito se concretize, ajudaria bastante.

Gustavo Werneck:

Caio, obrigado pela pergunta, irei dar um panorama geral dos dois tópicos que você mencionou e o Japur irá se preparar para dar algum detalhe a mais que seja interessante para o Caio e pelos demais ouvintes.

Caio, essa questão da rentabilidade de longos no Brasil já está acontecendo. Essa retomada já está acontecendo. De fato, especialmente em função da baixa demanda que vimos aqui no Brasil em dezembro, pelos motivos que já mencionei, como Copa do Mundo e expectativa com o novo governo, essas rentabilidades caíram para um patamar que não é normal.

Desde o dia 15 de janeiro, meados de janeiro, esta demanda já vem se recuperando em todos os setores, alguns um pouco mais fortes, alguns menos. Tanto é que eu comentei que neste momento enxergamos uma demanda em 2023 no Brasil, no mesmo nível de 2022.

Então, o mês de fevereiro já voltou à normalidade em termos de demanda. Então, esse processo de retomada de patamar de rentabilidade em longo prazo já está ocorrendo neste momento.

Há a questão da Turquia, que certamente ajuda. Podemos olhar a questão da Turquia no impacto na nossa operação do Brasil, mas também ela tem um efeito na operação da América do Norte. Só como um detalhe da Turquia, para que todos entendam o que aconteceu. Logo após o terrível acontecimento do ponto de vista humanitário, esse enorme terremoto na Turquia.

Houve uma preocupação inicial de como isso afetaria a produção local de aço na Turquia, lembrando que a Turquia é o oitavo produtor de aço do mundo, com cerca de 30 milhões de toneladas, e o maior importador de sucata, com cerca de 30% da importação mundial.

Então, no dia seguinte, houve uma preocupação com os ativos, produtores de aço local. No primeiro momento, houve importação de semiacabados, especialmente tarugos, para voltar a laminar longos na Turquia. E isso provocou uma queda de sucata, inicialmente nos Estados Unidos.

Mas, após a limpeza dos escombros e a perspectiva de retomada da reconstrução da Turquia, o governo turco “reservou”, quatro milhões de toneladas de vergalhão para reconstrução do país. Isso provocou e está provocando um aumento do preço do vergalhão no mercado internacional,

assim como o aumento da sucata nos Estados Unidos, já que a Turquia voltou a importar a sucata com intensidade no mercado norte-americano.

Então, esse processo de evolução de preços internacionais, também têm, diria que facilitado nesse momento a retomada de patamares de rentabilidade em aços longos aqui no Brasil, após a queda que houve em dezembro.

Quanto aos Estados Unidos, a perspectiva é amplamente positiva. De fato, nós até nos surpreendemos um pouco de como janeiro foi um mês muito forte para nossas entregas. Fevereiro segue da mesma forma. Nós estamos a produzir no limite da capacidade. Alguns desses mecanismos de incentivo à produção de aço, desde o pacote de infraestrutura, passando pelo *inflation reduction act*, o fenômeno do *reshoring* que já está muito presente atualmente na nossa carteira de pedidos com novas capacidades produtivas sendo construídas nos Estados Unidos.

Os indicadores macroeconômicos que nós observamos agora nas últimas semanas, na geração de emprego e outros que vocês conhecem bem nos trazem uma perspectiva em termos mais um ano histórico na América do Norte. E nós estamos bem preparados para isso. Os investimentos que nós fizemos nos últimos anos trouxeram uma capacidade adicional de produtos relacionados à construção não-residencial.

Devemos observar patamares não só neste trimestre, mas até o final do ano, bastante robustos, de resultados na América do Norte. O panorama geral é esse, Japur, e talvez você tenha algum ponto a acrescentar sobre o que eu falei fique à vontade de dar mais cor para a pergunta do Caio.

Rafael Japur:

Obrigado, Caio. Acredito que um ponto importante é que, além da questão de perspectiva de curto prazo, o que também representa o pacote da IRA levando em consideração a perspectiva mais de médio e longo prazo para as operações na América do Norte.

Trata-se de um pacote muito ambicioso que tem uma parcela importante nos seus recursos dedicados à transição energética. São quase mais de USD 350 bilhões para a transição e geração de energia limpa. E a produção de energia limpa, tipicamente, consome até três vezes mais aço do que outras fontes convencionais de geração de energia.

Então alguns estudos que consumimos e acompanhamos, estimam que esse investimento, anunciado pela IRA, deve-se traduzir de 25 a 35 milhões de toneladas a mais de consumo de aço para a construção de usinas de energia elétrica fotovoltaica e eólica.

E, uma parcela muito importante desse aço, são de produtos nos quais temos capacidade instalada nos Estados Unidos para fornecer para essas construções, para essas obras, para esses projetos, principalmente na parte de nosso negócio de beams and merchant bars. Então, isso dá, não só a perspectiva de curto prazo, mas também de médio e longo prazo, para a perspectiva de mantermos níveis de utilização de capacidade das usinas que produzem produtos de alto valor agregado na operação América do Norte, por mais tempo.

Gustavo Werneck:

Obrigado, Japur. Volto contigo, Renata.

Márcio Farid, Goldman Sachs:

Bom dia, pessoal! Obrigado pela oportunidade. Eu tenho algumas perguntas aqui. A primeira é com relação ao Capex. Por favor, caso o Japur ou o Werneck, quiserem detalhar para nós. Eu acho que uma das coisas que nós temos observado é um aumento, obviamente no Capex de manutenção, não só do setor, mas de forma mais ampla em várias indústrias.

Então gostaria de entender como devemos pensar sobre o Capex de manutenção. Se o nível de 2023 que vocês colocaram como *guidance*, se já é um novo recorrente, ou se tem alguma coisa diferente para pensar olhando para frente.

E quando pensamos também em manutenção, acho que a reforma dos altos fornos de Ouro Branco também começa a ser questionada aqui por investidores. Então, queríamos entender um pouco qual a magnitude desse Capex. Vimos um concorrente de vocês com Capex na casa de três bi para uma reforma de um alto-forno parecido, quando deveria ser feito, qual magnitude de custo e quando deveríamos esperar esses números entrarem no *guidance* de Capex.

Segundo ponto, com relação à unidade do Brasil, acho que o Werneck detalhou muito bem sobre o lado do lado de preços, então eu queria entender um pouco de como devemos pensar sobre custos.

Obviamente, boa parte das matérias primas têm sido bem voláteis. Vimos o carvão ir e voltar a patamares recordes *high* algumas vezes, mas já na sucata, vimos uma correção bem forte no segundo semestre, mas que parece que ainda não passou no resultado de metálicos.

Então, como devemos pensar no lado de custo para a rentabilidade da unidade Brasil, olhando para frente, por favor, Gustavo, já que você já detalhou no lado de preço.

Gustavo Werneck:

Obrigado, Márcio. Bons temas. Irei passar pelas duas perguntas do Márcio e depois você (Japur) acrescenta algum ponto que certamente vai enriquecer a resposta. Márcio, em primeiro lugar, quando falamos de Capex, sempre lembramos da questão de alocação de capital.

Então eu não queria perder essa oportunidade para dizer que, talvez duas palavras que estão na minha agenda diária aqui na Gerdau, são disciplina e previsibilidade. Então, olhando para os próximos anos, nós não vamos alocar capital em grandes projetos *greenfield*.

Não há nada sendo pensado para o futuro que possa de alguma forma surpreender aqueles que no dia a dia se relacionam com a Gerdau. Então, a parcela de alocação de capital para investimentos de Capex, estará, de forma geral, muito relacionada à manutenção das nossas usinas, ampliação marginal de alguma capacidade produtiva para os mercados que têm demandado e uma atualização tecnológica para deixar os nossos ativos cada vez mais preparados para atender os desafios do futuro.

Não há nenhuma surpresa vindo pela frente. Eu reforço que, no nosso caso, a palavra previsibilidade está muito presente aqui no dia a dia. Falando mais especificamente de Ouro Branco, estamos usufruindo neste momento de tudo que temos investido nos últimos anos em termos de tecnologia e indústria 4.0.

Nós temos um nível de monitoramento hoje dos nossos equipamentos como nunca tivemos. E, adicionalmente a isso, nós tiramos aprendizados, a maioria deles muito positivos da reforma do alto-forno dois, que foi o menor, que fizemos no ano passado.

Além disso, utilizamos consultorias muito especializadas em equipamentos como alto-forno. Tudo isso nos deu segurança para postergarmos a parada do alto-forno um de Ouro Branco de 2024 para 2025. Então isso vai nos permitir diluir, numa linha de tempo maior, as necessidades de Capex que para Ouro Branco.

Então, esse patamar de R\$ cinco bilhões é um patamar que vai ser o mesmo ao longo dos próximos anos. Então não tem nenhum equipamento com problema, nenhuma questão de Capex que será divulgada como surpresa no mercado.

Então imaginamos que esse patamar atual de Capex será suficiente para nós fazermos toda a reforma que Ouro Branco precisa, incluindo não só o alto-forno. Quando se fala de parada de alto-forno, fala-se também de coqueria. Estamos falando também de investimentos e competitividade de mineração e em pátio de minérios.

Esse patamar que nós divulgamos agora para 2023 é um patamar que nós navegaremos ao longo dos próximos anos. E fizemos questão de colocar isso, para termos certeza que estamos comparando “maçã com maçã”. Quando falamos “cinco bi” é comparável aos quatro ponto três que tivemos ano passado.

Nós estamos falando da Gerdau Aço, porque a Gerdau Next, Japur, até te peço para dar um pouco mais de detalhes. Márcio, esse é o geral de Ouro Branco. Então, neste momento, tivemos muita tranquilidade baseada em tudo que eu falei de postergar a parada do alto-forno um de 2024 para 2025.

Com relação ao custo no Brasil, acredito que de certa forma sim, vão ser parecidos com os custos que nós vimos no ano passado, do ponto de vista de energia, etc. Acredito que temos essa vantagem, nossa enorme competitividade na compra de sucata que nos permite mitigar um pouco outros custos que não temos tanto controle.

Então, acho que a bola da vez, no custo, neste ano, é o carvão. O carvão tem tido preços muito voláteis e os preços caem um pouco e depois sobem com notícias vindas da Austrália. Então eu acho que entendemos para onde esses custos ou no Brasil ao longo do ano, olhando especialmente para o carvão.

Fora o carvão, não teremos nenhuma grande surpresa. E, como eu comentei anteriormente com o Caio, esse processo de recomposição de margens e longos ele já se iniciou, baseado nesses preços internacionais e outras variáveis que vocês conhecem bem que impactam o prêmio de importação.

Japur, vou parar por aqui na minha consideração, mas pegue os dois temas e detalhe, por favor.

Márcio Farid:

Werneck, gostaria de fazer um *follow-up* que pode ser relevante. Se pensarmos na reforma em 2025, na parada. Esse dinheiro começaria ser gasto em 2024 ou só mais próximo da parada?

Gustavo Werneck:

Excelente ponto, Márcio. Esse dinheiro já está sendo gasto. Quando falamos em normalizar volta de cinco, estamos considerando que muitos equipamentos e componentes necessários à parada de 2025 já estão sendo adquiridos agora. Então vou dar um exemplo prático. Para quem conhece o alto-forno, temos o cadinho, os refratários, que são componentes que muitas vezes demoram dois anos para serem entregues, então já há nesses cinco bi parte do investimento necessário para poder fazer a parada de 2025. Não estamos represando nada, nem deixando nada para última hora.

Quando falei que estamos diluindo essa parada ao longo do tempo, é para termos de certa forma um normalização nesse nível de Capex para não pegarmos ninguém de surpresa com o número de Capex muito acima nos próximos anos. Bom ponto, Márcio.

Rafael Japur:

Márcio, farei uma regra simples sobre Capex. No ano que passou, vimos nos slides, investimos R\$ quatro bilhões e 300 milhões em Capex, dos quais dois terços, arredondando, R\$ dois bilhões e 600 milhões em manutenção e o restante cerca de um R\$ um bilhão e 700 milhões reais em projetos de crescimento e competitividade.

Agora em 2023 nosso Capex subiu para R\$ cinco bilhões, mas sua proporção está diferente. Se pensarmos na manutenção propriamente dita, estamos reduzindo um pouco ou muito em linha. Podemos dizer que está *flat* o nosso nível de manutenção geral nas nossas usinas.

O que está de fato aumentando e tendo incremento, são os projetos de competitividade. Temos investido R\$ 800 milhões a mais em 2023 em projetos de crescimento, rentabilidade, novos produtos e novas capacidades do que investimos em 2022, muito alinhado aos pontos do Gustavo sobre manter as nossas capacidades cada vez mais eficientes em ganhar custos, em expandir nas linhas de produtos que acreditamos que vão gerar mais valor ao longo do tempo.

Então acho que, só para corroborar com o ponto do Gustavo, a nossa ideia é manter mais ou menos os patamares de desembolso nos próximos anos, sem grandes sobressaltos, conforme uma forma muito planejada e adequada. E só para ilustrar: o maior desembolso, digamos, individual que temos este ano é o nosso investimento na laminação de bobinas a quente, na expansão do laminador de bobinas a quente de Ouro Branco. Digamos que, individualmente, é o projeto que está mais consumindo desembolso este ano e o investimento de crescimento e competitividade, não o investimento em manutenção.

Gustavo Werneck:

Vamos falar um pouco Gerdau Next.

Rafael Japur:

Sobre a Gerdau Next, falamos de forma geral que o desembolso que imaginamos para este ano, fora os cinco bilhões exclusivamente do negócio do aço, Gustavo foi muito feliz quando fez essa referência, entre R\$ 500 milhões e 800 milhões.

Por que essa diferença, por que esse *range*? Porque esses projetos, essas iniciativas, não são iniciativas 100% Gerdau. Muitas das vezes entramos com parcerias, com investimentos, como Gustavo mencionou no Ubiratan, na Adiante, junto com a Randon, com a própria Newave, são

investimentos que dependem de licenças. No caso de empresas de energia e geração de energia, tem outras velocidades de execução. São no caso uma *joint venture*, tem um *board* independente, um *management* independente. Então, sai um pouco do domínio, da certeza que o Gustavo e eu temos quando programamos uma parada de manutenção que sabemos que vai acontecer em dezembro.

Não temos essa clareza, no caso, tão grande, para alguns dos investimentos da Gerdau Next. Por isso deixamos esse *range* um pouco aberto pois esperamos investir na Gerdau Next entre R\$ 500 e 800 milhões ao longo do ano. Reaproveitando algumas perguntas que vi no chat em relação a isso. Onde aparece investimentos não aparece na linha do Capex? A linha de Capex, exclusivamente é Capex, é imobilizado e vai virar depreciação no futuro.

No caso dos investimentos da Gerdau Next, como, na maioria das vezes, são em subsidiárias ou *joint ventures*, são participações societárias, que vão aparecer no nosso fluxo de caixa ou no nosso balanço na linha de investimentos e não na linha de imobilizado.

Thiago Lofiego, Bradesco BBI:

Boa tarde, Werneck e Japur. A primeira pergunta que eu tenho aqui é em relação ao custo da unidade América do Norte. Fora sucata, o que dá para vocês falarem para nós em relação à evolução de custo de energia, logística, serviços, mão de obra, para tentarmos entender, dado que sucata e preço de aço nós conseguimos relativamente ver na tela e talvez termos alguma projeção, mas esses outros itens são mais difíceis. Então, o que podemos esperar? E, como consequência, o que vocês acham que dá para esperar no *metal spread* nos próximos trimestres? A primeira pergunta é essa.

A segunda pergunta é em relação à rentabilidade no Brasil, que o Werneck mencionou que já está melhorando. Só para entender melhor essa questão, ela está melhorando, porque o volume está subindo e você está diluindo o custo ou ela está melhorando, por que o custo de fato já está caindo? Ou vocês estão conseguindo colocar preço?

E, dentro dessa pergunta de preço, olhando hoje o vergalhão importado versus o produto doméstico, estamos vendo o doméstico com um grande desconto. Então, na medida que a demanda se recupere sazonalmente, vocês acham que os produtores do Brasil conseguem recompor essa margem de preço?

Gustavo Werneck:

Thiago, você escolheu colocar na sua resposta de múltipla escolha todas as respostas acima. Então, é um conjunto das ações que você citou anteriormente. Essas ações estão acontecendo ao mesmo tempo. O *metal spread* nos Estados Unidos está em patamares históricos e vai continuar assim.

Se você me perguntar sobre o *range*, está na faixa de 800 dólares por tonelada. Então, todas as expectativas e todas as análises que fazemos, nos mostram que esse deve ser o nível de *metal spread* que deve continuar ao longo do ano. Como você documentou bem nessa parte de sucata e *metal spread* ter mais visibilidade. Talvez a parte menor, mas uma parte relevante que é o custo operacional, custo de manufatura, eu diria que, de certa forma, ele está sob controle em patamares parecidos com o do ano passado.

O que ainda está nos afetando um pouco lá é exatamente a questão da mão de obra. Tínhamos

expectativa que nos últimos trimestres essa questão da mão de obra seria equacionada, mas, incrivelmente, nós continuamos com composições em aberto. Isso não impactou nenhuma parada de ativa ou parada de planta desde o início da pandemia, mas o mercado de trabalho nos Estados Unidos continua muito intenso. Continuamos enfrentando desafios de trazer mão de obra para nossas plantas.

Então, eu vejo, de forma geral, que os custos estarão em linha com o que conhecemos. O *metal spread* nesse nível que comentei. As usinas estão trabalhando com capacidade produtiva bastante alta e com um alto nível de utilização. E nos surpreendeu bastante em janeiro e fevereiro a questão das entregas que nós fizemos.

Então, já estávamos otimistas. Em janeiro e fevereiro, não só as entregas que nós somos capazes de realizar, mas o próprio *backlog* acima de sessenta dias. Ele nos faz crer que teremos um ano muito intenso. Podemos falar de hiperinflação. Podemos falar de recessão, mas eu acho que, mesmo os mais pessimistas economistas americanos, mesmo com uma possibilidade de afetar a economia de forma mais intensa, já estão jogando isso é para o final do ano. Tudo nos leva a crer que vai ser um ano bastante forte para nossas operações.

Eu gostaria de acrescentar esse ponto que coloquei no meu *speech* com relação ao México. O México tem uma participação bastante relevante atualmente nos nossos resultados na América do Norte. A nossa capacidade produtiva no México está no limite, está toda tomada. O que se produz de aço, hoje, vende. Não só para atender o mercado doméstico mexicano, mas também pela questão do México, se tornando uma plataforma para apoiar os Estados Unidos nessas questões industriais e econômicas. Na geral é isso, Japur, se desejar acrescentar algo, fique a vontade.

Rafael Japur:

À medida que seguimos vendo os volumes nos Estados Unidos em patamares saudáveis, conseguimos também ter uma maior diluição dos nossos custos fixos, que são sempre muito importantes para uma operação mais limpa, uma operação absolutamente focada em mini-mills.

Além disso, um ponto que no ano passado teve uma pressão no início do ano com relação aos preços de energia de uma forma geral, preço do gás natural, já começamos a ver muito em decorrência do inverno europeu que não foi tão forte, os preços de gás natural e outros preços de energéticos, já em patamares um pouco menores do que a gente viu em algum momento do ano, então isso eventualmente também pode ser algum elemento para ajudar a diminuir um pouco nossos custos de transformação na América do Norte.

Thiago Lofiego:

Obrigado, Werneck. Voltando na minha pergunta, sobre recompor margem e recompor prêmio no mercado doméstico. Hoje, pelo menos na minha conta, estamos com um desconto em relação ao vergalhão importado de mais de 15%. Então, pelo seu comentário, você acha justo imaginarmos que vocês conseguem, vocês e a indústria no Brasil conseguem recompor esse prêmio ao longo dos próximos meses?

Gustavo Werneck:

Sim, objetivamente sim. Esse prêmio é um valor que está bem abaixo daquilo que se pratica. Ele foi influenciado, como eu comentei, por dezembro, pela primeira quinzena de janeiro.

Mas com a retomada da demanda, que já está bastante consistente agora em todos os setores, essa questão dos preços internacionais e os outros fatores que comentamos, acredito que ao longo do mês de março e começo de abril, já temos essa rentabilidade retomada.

É a expectativa que temos. Trabalhar com prêmio de importação negativo, no patamar que está, é completamente fora da realidade.

Thiago Lofiego:

Perfeito, obrigado.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Obrigado pela oportunidade. Uma parte das minhas perguntas já foi respondida, mas se eu puder explorar um pouco mais sobre América do Norte, se vocês puderem comentar um pouco mais sobre México, detalhar sobre quantos por cento do EBITDA de América do Norte vem do México. Nós acabamos focando sempre muito nos Estados Unidos e talvez me parece que há um limitante para o México ser um pouco mais representativo, dado que vocês já estão no limite da capacidade lá.

Se vocês puderem falar um pouco sobre *metal spread*, comparar um pouco o nível que vocês estão hoje versus o nível que vocês acham sustentável, se de repente vocês vêem 2023 sendo um ano ainda de transição, entre anos super bons, picos e ciclos, talvez, nos Estados Unidos para um nível um pouco mais sustentável de *metal spread*, de margem.

Nesse sentido, vocês vêem algum risco da Section 232 ser discutida nos Estados Unidos? Porque, no fim do dia, com todos esses projetos, sejam além de infraestrutura ou relacionados à energia, os Estados Unidos não parecem ter capacidade de produção doméstica para *meet* essa demanda toda.

Então, efetivamente com a Section 232 os Estados Unidos, me parece, estar importando inflação. É uma preocupação que vocês têm? Vocês acham que hoje é mais razoável imaginar que conversas no sentido de eliminação das barreiras protecionistas possam começar a ganhar um pouco mais de força?

Gustavo Werneck:

Daniel, no México, produzimos vergalhão, perfis comerciais, perfis leves e médios e temos uma usina que é o estado da arte, produzindo perfis estruturais. Então essa usina ainda não atingiu sua capacidade. Ainda temos uma capacidade adicional, na medida que avançamos o nosso desempenho operacional, de colocar um pouco mais de capacidade ainda. Mas o fato é que, nessas três gramas de produtos, nas três usinas que operamos, estamos completamente tomadas.

Tradicionalmente, o segmento do vergalhão no México, enfrenta um pouco mais de dificuldade, um pouco mais de desequilíbrio entre oferta e demanda. Mas, nesses meses, temos visto uma necessidade de vergalhão no México, que tem ocupado nossa capacidade produtiva e também no mercado de forma geral.

Marginalmente, nós temos condição ainda de crescer um pouco de capacidade no México,

especialmente perfis estruturais. Mas o *metal spread*, Daniel, na América do Norte, vai continuar nesse patamar. Quando comparamos nos últimos cinco, seis, sete, dez anos, é um patamar historicamente elevado.

Mas é muito importante entendermos que a Gerdau é uma empresa completamente diferente. O mercado mudou muito em todos os sentidos. Temos uma tendência em achar que é um ponto fora da reta, que vai voltar rapidamente aos patamares históricos. Eu acho que esse é um modelo mental que precisamos mudar.

Durante a nossa operação nos Estados Unidos, Daniel, me lembro bem que debatemos isso há alguns anos. Tínhamos há cinco, seis anos atrás, uma diferença de performance de operação de vinte e cinco dólares por tonelada com relação aos nossos competidores. Capturamos integralmente esses vinte e cinco dólares. Estamos buscando oportunidades adicionais de melhorar nosso custo de manufatura.

Então eu vejo uma competitividade muito grande das nossas usinas que, atualmente, estão operando muito bem. E o nível de *metal spread* que trouxe aqui, dificilmente vai cair. Adiciono para também não esquecermos que, diferente do que acontece hoje em planos nos Estados Unidos, não existem grandes capacidades adicionais sendo colocadas em longos.

Então, nos parece que ao longo dos próximos anos, com essa demanda toda que virá nesses incentivos, nossa capacidade produtiva vai ser amplamente utilizada. Com relação a Section 232, Daniel, ela afeta muito o vergalhão. Ela não afeta diretamente os nossos produtos.

Não foi à toa que desinvestimos no vergalhão nos Estados Unidos e estamos muito satisfeitos com essa decisão tomada. Quando comparamos nos últimos trimestres as margens EBITDA que nós alcançamos com as margens EBITDA daqueles produtores tradicionais de vergalhão, claramente vemos que tomamos a decisão correta. Vejo um cenário muito positivo, de todos os lados. Japur, complementemente, por favor.

Rafael Japur:

Daniel, para complementar sobre o México, pegando um exemplo do ano de 2022, que passou por uma jornada também de transformação, de *ramp up* desse investimento da usina que Gustavo referiu. Ele representou em 2022, entre seis e sete por cento do nosso EBITDA do negócio Gerdau, com margens parecidas com as margens brutas que temos na nossa operação dos Estados Unidos.

Não é que sejam grandes discrepâncias entre as operações. Então, houve um crescimento importante, menos volumes ao longo entre 2021 e 2022 da operação México. Então, como Gustavo mencionou, está operando dentro da sua capacidade, performando muito bem, cada vez mais diluindo os custos fixos e aumentando seu nível de competitividade e eficiência e estamos muito felizes com esse investimento.

Daniel Sasson:

Werneck, só para confirmar, você fala sobre oitocentos dólares por tonelada de *metal spread* nos Estados Unidos. É isso mesmo?

Gustavo Werneck:

Exatamente, Daniel. Esse é o patamar atual de *metal spread*.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Você pode detalhar o orçamento de Capex de cinco bilhões para 2023 e discutir quais são os investimentos e saídas de caixa esperadas pela Gerdau Next que não estão incluídos nos cinco bilhões?

A segunda pergunta: os dias de capital de giro aumentaram significativamente no 4T2022. O que vocês esperam para o 1T2023? A terceira pergunta: Por que os preços do vergalhão estão caindo no Brasil? A quarta pergunta: como podemos distinguir o benefício muito forte de preços mais altos em 2021 E 2022 das iniciativas específicas da empresa nos bons resultados nestes dois anos?

Rafael Japur:

Tudo bem, Carlos? Com relação ao desempenho e como separamos uma coisa da outra. Podemos ver muito a evolução das margens, dos resultados que tivemos dentro desse período de 24 meses e que outras operações e outros negócios tiveram. Entendemos que tivemos uma melhora expressiva, levando em consideração não só os valores absolutos, mas também em percentuais e em margens.

Entendemos que tivemos um avanço substancial que não foi algo único exclusivamente fruto do mercado, mas também muito fruto do nosso trabalho e do esforço. E acho que essa comparação relativa ajuda a ilustrar isso.

Com relação ao Capex, eu havia mencionado também numa pergunta anterior. Os R\$ 5 bilhões são absoluta e exclusivamente em investimentos em aço, nosso *core business*, dos quais metade vai ser sobre manutenção e metade vai ser em crescimento e competitividade, projetos que têm retornos específicos.

E esses R\$ 5 bilhões não incluem em nada os investimentos que temos previstos para a Gerdau Next, que passamos um *range*, pois não temos o total domínio por serem participação societária, *joint ventures* e co-investimentos com outras empresas, que na maioria dos casos nós somos minoritários e esses investimentos oscilam entre R\$ 500 e 800 milhões em 2023.

Todos os investimentos que mencionamos que já foram divulgados e que estão seguindo seu curso naturalmente ao longo do tempo E eles são refletidos no nosso fluxo de caixa na nossa linha de investimentos, porque quando estamos fazendo investimento de uma empresa não 100% Gerdau, não consolidamos e seguimos as normas de FRE para tratar esses investimentos.

Os investimentos Capex entram no nosso mobilizado e depois virará depreciação. Enquanto os investimentos em participações societárias e novas empresas terminam entrando na linha de investimento do fluxo de caixa e, por consequência, também no balanço patrimonial.

Gustavo Werneck:

Irei falar do vergalhão de depois você fala do capital de giro, Japur. O vergalhão no Brasil chegou a essa situação de prêmio de importação bastante negativa, porque nós passamos por 45 dias bastante atípicos, bastantes nacionais, desde o início de dezembro com Copa do Mundo, depois uma expectativa, especialmente dos clientes, de distribuição e de como seria o início de ano e as políticas adotadas pelo novo governo.

Do nosso lado, paramos todas as capacidades produtivas de forma geral, pois precisávamos fazer manutenção mais longa nas nossas usinas à base de sucata, já que no período pós pandemia, 2020 e 2021, naquela crescente demanda, tivemos necessidade de atender o mercado e eventualmente cresceu um pouco de exportação.

Então nós fizemos paradas mais curtas, em dezembro de 2020 e dezembro de 2021 e juntando todos esses fatores, provocou esse episódio anormal com margens ou ter prêmio de importação do vergalhão abaixo daquilo que normalmente se pratica.

De forma geral, foi isso que aconteceu com o vergalhão. Reforço o comentário que eu fiz anteriormente, de que isso se encontra neste momento em recuperação. E nós estamos confiantes de que ao longo das próximas semanas iremos observar isso. Mas eu acho que falta um tópico sobre o capital de giro, que você pode responder, Japur.

Rafael Japur:

Olha, Carlos, estou torcendo que o capital de giro suba, pois isso significa que estaremos vendendo mais aço e ou com preços melhores. Agora, brincadeiras à parte, terminamos com um ciclo financeiro maior do que estávamos acostumados a ver, de 81 dias.

Um pouco em função da retração que tivemos principalmente no mercado do Brasil que tem uma operação grande que tem um volume importante de volumes. Como Gustavo mencionou, temos visto desde o dia 15 de janeiro uma retomada nos volumes de vendas no mercado doméstico. E, com isso, esperamos que os volumes de venda ao longo do ano de 2023 seja mais ou menos em linha com o que vimos em 2022.

Provavelmente ao longo deste primeiro trimestre, devemos ter uma ligeira redução do ponto de vista de ciclo financeiro de dias, de capital de giro. Mas, como estamos esperando também uma recomposição do volume de venda das nossas operações de negócios, especialmente na América do Sul e no Brasil, esperamos que haja um consumo de capital de giro.

Renata Oliva:

O Carlos de Alba nos mandou uma última pergunta: ele nos pergunta qual é o *backlog* histórico das operações da América do Norte versus os 60 dias atuais?

Gustavo Werneck:

Em grandes números e de maneira geral poderia dizer que um *backlog* histórico navegaria na ordem de quinhentos mil toneladas, no nosso caso. Ele chegou nos melhores momentos de demanda pós pandemia, acima de um milhão de toneladas. Nesse momento, ele está acima de setecentos mil toneladas e mostrando um crescimento.

Renata Oliva:

Obrigada, Werneck. Temos a pergunta da Mary, analista sell side, Banco do Brasil. Ela faz duas perguntas.

Mary, analista sell side, Banco do Brasil:

Obrigada pela oportunidade, seguem duas perguntas. A primeira: poderiam compartilhar como está o mercado nos Estados Unidos com base nesses dois primeiros meses de 2023 e se há a expectativa de continuar operando próximo do limite da capacidade instalada na operação da América do Norte?

A segunda pergunta é com relação aos investimentos: podemos esperar um nível mais elevado de Capex nos próximos anos em comparação aos anos anteriores?

Gustavo Werneck:

Obrigado. De certa forma já passei por esses dois pontos, mas isso me dá a oportunidade de reforçar de alguma forma o que já foi dito. Janeiro e fevereiro foram dois meses muito bons, acima da nossa expectativa. Esse *backlog* iniciou muito forte já no início do ano e então ficou acima das expectativas.

Mas, como prudentes que somos, e pela experiência de 122 anos, já imaginávamos que isso poderia acontecer. Então nós já viramos o ano com um pouco mais de estoque, mais preparados para atender um crescimento de demanda caso viesse e que de fato aconteceu.

Então estávamos preparados para janeiro e fevereiro entregar um pouco mais do que se imaginava e a expectativa, como eu comentei, é que esse nível de demanda continue. Em algum momento a economia pode virar, e as questões de recessão, etc. E cada vez isso vai sendo jogado para mais longe, e, quanto aos investimentos de cinco bi, também comentei.

Nós, de certa forma, estamos tentando normalizar esse patamar já considerando a parada de Ouro Branco em 2021, para que não haja nenhuma surpresa ao longo dos próximos anos de um patamar de Capex acima deste, então, eu diria que, de forma geral, esse é o patamar que vamos observar ao longo dos próximos anos, lembrando que já está dentro desse valor às necessidades de parada do alto-forno um e das demais manutenções gerais na Usina de Ouro Branco.

Renata Oliva:

Obrigada, Werneck. Recebemos uma pergunta que o senhor Eduardo Belmonte, analista buy side.

Eduardo Belmonte:

Prezados, boa tarde, parabéns pelos resultados. Com a Gerdau gerando tanto o resultado positivo e o ambiente macroeconômico brasileiro difícil, a estratégia de distribuição do resultado é importante para gerar valor ao acionista. Vocês consideram maximizar a distribuição de JTP e dividendos em detrimento de recompra de ações? Uma vez que o acionista empresa tem maior ganho fiscal e o acionista ainda tem a opção de recomprar ação com dividendos caso queira?

Rafael Japur:

Em 2022, distribuimos um montante muito expressivo de dividendos. Se observarmos o quanto distribuimos para os nossos acionistas entre recompras e dividendos, nós preponderantemente, investimos em retornar recursos para nossos acionistas via dividendos.

Poderíamos ter feito eventualmente mais recompras, mas não fizemos. Preferimos privilegiar a liquidez efetiva para os nossos acionistas e mesmo se expulgaríamos do *payout* as nossas

recompras e considerar exclusivamente os R\$ 6,1 bilhões como dividendos, foi muito acima do que os 30% que é estabelecido pela nossa política, pelo nosso estatuto social.

Entendemos que é importante seguir retornando valor para nossos acionistas, mas as recompras também auxiliam em momentos onde temos excessivamente o preço do nosso ativo descontado com relação àquilo que acreditamos que, no longo prazo, faz sentido, então é uma forma eficiente de alocar valor para os acionistas, sem ter que ficar declarando dividendos extraordinários fora de períodos de trimestre, por exemplo.

A recompra nos dá a faculdade de executar, de retornar valor para os acionistas fora eventualmente das janelas de divulgação periódica dos resultados. Lembrando que a Gerdau como exceção à regra das empresas brasileiras, já adota a prática de pagar antecipações de dividendo anual. Já paga os dividendos de forma trimestral, uma liberalidade da Companhia com relação ao que determina a Lei das S.A's.

Gustavo Werneck:

Ele comentou um pouco da estratégia dos juros capital próprio.

Rafael Japur:

Com relação a juros sobre capital próprio, vamos no limite daquilo que gera a eficiência de despesa financeira. Temos alguns limites daquilo que podemos tomar com dedutibilidade da conta de juros sobre capital próprio, dentro da nossa estrutura de *holding* e dentro da estrutura, nas subsidiárias operativas que eventualmente pagam juros sobre capital próprio para a Gerdau S.A, então sempre observamos o máximo que podemos dentro da economia fiscal e fazer isso da forma mais adequada, levando em consideração os níveis de rentabilidade das nossas subsidiárias, e os níveis de obrigações e de efeitos e despesas dedutíveis que temos no nível da Gerdau S.A.

Vitor, Claritas:

O que devemos esperar para exportação da ON Brasil em 2023 e como estão as margens?

Gustavo Werneck:

Vitor, bom ponto que podemos explorar. Eu diria que, de forma geral, devemos ficar neste ano na operação no Brasil com um patamar em torno de 13% de exportação. Então, é um patamar historicamente mais baixo, chegamos a ter alguns momentos com 18, 17,19 em que exportávamos por volta de 28% da nossa capacidade produtiva. Mas desde a pandemia temos reduzido esses valores para patamares abaixo de 20. Então, creio eu, neste momento, que ficará ao redor de 13%.

Seguramos um pouco as exportações neste mês de dezembro e janeiro, porque os preços internacionais não eram convidativos a fazer exportação. Mas com essa recuperação dos preços internacionais, já fechamos bons negócios com imagens interessantes para entregas a partir do mês de abril.

Então, iremos observar, provavelmente no segundo trimestre deste ano, um crescimento das exportações usufruindo de margens maiores, mas no consolidado do ano, estimo que devemos

ao redor de 13% de exportação.

Luiz Espínola:

A unidade da América do Norte, face ao bom momento que vive, sem falar nos excelentes perspectivas futuras, não deveria receber maiores investimentos comparativamente ao total previsto para 2023 para a Companhia?

Gustavo Werneck:

A América do Norte tem recebido integralmente recursos para satisfazer as necessidades e as possibilidades de Capex, isso no período dos últimos cinco anos e ao longo dos próximos anos vai continuar assim.

Então são investimentos direcionados ao aumento de capacidade produtiva, especialmente naquelas usinas, onde temos a oportunidade de ampliar o nosso portfólio de ativos e atender os mercados locais. Então nós fizemos um investimento importante em nossas usinas Cartersville, na Geórgia. Fizemos investimentos na nossa usina de Jackson no Tennessee e estamos nesse momento fazendo investimento na nossa usina de Whitby no Canadá. Investimentos em nossa importante usina de Midlothian, no Texas.

Então eu diria que está no patamar adequado e dentro das necessidades. Não faltam recursos para investirmos na América do Norte, e de tal forma, usufruir dos benefícios que esses investimentos que os retornos desses investimentos possam trazer para nós na luz do mercado atual e do mercado que comentamos que deve continuar forte para nós nos próximos anos.

David Finch, Contrarian:

Desses R\$ 830 milhões de Capex destinados a meio ambiente, estão incluídas nos R\$ 2.5 bilhões de manutenção ou é considerado como o capex de expansão?

Rafael Japur:

Há um mix nesses investimentos entre competitividade e manutenção. Por vezes os investimentos em manutenção que fazemos, revertem em benefícios para o meio ambiente porque trocamos por uma máquina mais eficiente e acaba gerando mais eficiência energética ou tendo menor nível de emissões. Então, isso também gera benefícios ao meio ambiente.

Por outro lado, temos investimentos de competitividade e expansão que também geram benefícios ao meio ambiente. Hoje, neste ano, estamos investindo uma forma importante em uma maior formação vegetal das nossas florestas que usamos no Estado de Minas Gerais para fazer a biorredução do aço, com um aço de baixíssima emissão de Co2, das formas mais eficientes possíveis do ponto de vista *eco friendly*.

Isso, por exemplo, é um investimento que se configura como manutenção, mas gera um benefício de meio ambiente muito importante. Então, dentro dessa rubrica de investimentos que geram benefícios ao ambiente, temos tanto alguns projetos de manutenção quanto projetos de expansão.

Renata Oliva:

Obrigada, Japur. Chegamos ao final da nossa *call* de resultados. Agora, devolvo a palavra ao Gustavo Werneck para fazer as considerações finais.

Gustavo Werneck:

Rapidamente e em meu nome, do Japur, da Renata e de toda equipe de relação com investidores. Gostaria de agradecer a participação de todas e de todos, como sempre, um enorme prazer, falar com vocês.

Caso tenham algum questionamento adicional ou algum ponto que não tenha sido esclarecido, a nossa equipe encontra-se absolutamente à disposição. Já quero deixar também o convite aqui para vocês participarem na nossa próxima divulgação de resultados referentes ao 1T2023 que está agendada para o dia três de maio. Muito obrigado, um enorme abraço e nos vemos em breve. Até logo.