Operador:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da CSN para a apresentação dos resultados referentes ao 2T22. Estão presentes hoje conosco os diretores da Companhia.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções adicionais serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero.

O evento de hoje também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, podendo ser acessado no site de RI da CSN ri.csn.com.br, onde se encontra disponível a apresentação. O *replay* deste evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de uma semana. A seleção dos slides será controlada pelos senhores

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que algumas das afirmações aqui contidas são meras expectativas ou tendências e se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia, podendo haver variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros, não se constituindo em projeções.

Os resultados reais, desempenho e eventos, podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações como resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países, níveis de taxa de juros e de câmbio, renegociações futuras ou pré-pagamentos de obrigações ou créditos denominados em moedas estrangeiras, medidas protecionistas nos Estados Unidos, Brasil e outros países, mudanças em leis e regulamentos, e fatores competitivos gerais, em base global, regional ou nacional.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao senhor Marcelo Cunha Ribeiro, CFO e diretor executivo de Relações com Investidores, que fará a apresentação dos destaques operacionais e financeiros da CSN nos períodos. Por favor, senhor Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Cunha Ribeiro

Bom dia a todos! Obrigado por participarem da nossa conferência de resultados. Me acompanham, além dos diretores da Companhia, também nosso diretor presidente, senhor Benjamin Steinbruch, que participará na sessão de perguntas e respostas.

Começamos com a apresentação, iniciando pelos destaques do período.

Na segunda página, é interessante ressaltar como foi um período marcado por uma intensa incerteza e volatilidade nos mercados de siderurgia e mineração.

E, mais uma vez, a diversificação dos negócios do grupo mostrou-se acertada, emitindo um resultado operacional bastante forte, mesmo num período onde a mineração foi bastante impactada pela queda dos preços do índice Platts.

Inclusive, o nosso negócio de cimento teve desempenhos recorde, ajudando também os resultados do 2T22 com uma excelente recuperação de volumes e preços.

Como um destaque estratégico e qualitativo da nossa atuação temos para anunciar investimentos em energia, as PCHs, e depois com Quebra Queixo, e finalmente com o [03:21]. E finalmente atingimos a nossa autossuficiência, o que nos dá uma competitividade bastante grande nos nossos custos, nos nossos principais negócios.

Passando à página três e aos indicadores de evolução de EBITDA, fica claro a gangorra que a Empresa tem apresentado dentro de um cenário de preços bastante voláteis, principalmente mineração.

O ano de 2021 foi marcado por preços de minério bastante elevados, que se corrigiram ao longo do segundo semestre, trazendo o nosso EBITDA para níveis mais próximos aos atuais. No 1T22, com preço de minério ascendente nosso, experimentamos a reversão de provisões de preços provisionais, o que ajudou bastante o resultado e, de maneira inversa, o resultado do 2T22 foi afetado por um preço de minério cadente, em uma reversão de preços provisionais que fizeram com que a mineração fosse o destaque negativo do período.

O EBITDA atingiu R$ 8,3 bilhões e com uma variação de R$ 1,5 bilhões negativos na mineração, mas que foi parcialmente compensado por um 2T22 bastante estável na siderurgia, ainda com bons volumes e aumento de preços e margens próximos ao recorde.

E do lado do cimento, num crescimento de 64% no resultado operacional, o que também veio de um contexto bastante favorável de evolução de volumes e margem. E assim chegamos a essa margem EBITDA de 31%.

Passando os indicadores de caixa. Em primeiro lugar, comentamos com relação aos investimentos, foi um trimestre de crescimento do nosso CapEx a níveis de R$ 838 milhões, um crescimento mais pronunciado em mineração, como já esperado, um avanço nos projetos de crescimento, principalmente a P15, mas também [05:57].

E na siderurgia, com os projetos mais relevantes da sinterização e a reforma das baterias de coque.

São níveis condizentes com a nossa expectativa inicial de um capex de R$ 4 bilhões em 2022, porém, estamos neste momento fazendo um pente fino importante em todos os nossos projetos, com uma priorização e uma recalendarização desses investimentos, o que vai permitir que tenhamos economia em investimentos ao longo de 2022 e, portanto, esperamos um número razoavelmente inferior ao número inicialmente esperado de R$ 4 bilhões.

Essa é a perspectiva para o segundo semestre, ou seja, de um investimento menor do que esse nível observado no 2T22 para ter um capital de giro nesse 3T22, pontualmente bastante estável em comparação com o 1T22, mas ainda em patamares de estoque bastante elevados.

Então temos boas notícias pela frente, no momento onde já vemos uma normalização, tanto do ponto de vista de estoque de produtos acabados. As estratégias têm sido, desde o segundo semestre do ano passado de privilegiar preço em vez de volumes. Então mantivemos durante dois ou três trimestres produtos acabados em estoques elevados e agora, finalmente, ajustando

isso. Então mantivemos durante dois ou três trimestres produtos acabados em estoques elevados e agora, finalmente, ajustando isso.

E no campo das matérias primas também atravessamos um primeiro e segundo trimestres com níveis de preços de carvão e coque recordes, e agora se normalizando. Isso, junto dos melhores níveis de produção que esperamos para o segundo semestre, vão permitir uma queda importante na casa de bilhões nos estoques, o que vai ser um elemento importante na geração de caixa.

Falando nisso, na próxima página passamos a esse fluxo de caixa operacional trimestre a trimestre, evidenciando outra vez essa gangorra que tem sido trimestre a trimestre, com uma forte geração de caixa no 2T21 e 3T21, dando lugar a uma correção no final do ano em função desse mesmo acúmulo de capital de giro, e no 1T22 também.

Além de um nível de capital de giro elevado, a sazonalidade do pagamento de imposto de renda, uma vez que tivemos um ano muito forte em 2021 com pagamento do imposto caixa durante esse primeiro trimestre.

Agora passamos a trimestres mais normalizados, neste pontualmente, R$ 830 milhões de custo de caixa operacional, com uma perspectiva de aumento, claro, uma vez que a gente espera resultados no nível do EBITDA constantes ou em crescimento, e um *release,* uma redução do capital de giro, o que deve ajudar esses níveis de fluxo de caixa trimestralmente. O que é bastante importante, se passamos a olhar na página seguinte para a manutenção dos nossos níveis de alavancagem.

Nesse trimestre, pontualmente, a dívida líquida cresceu, mesmo tendo gerado caixa operacional, e o crescimento foi explicado, em grande medida, pela variação cambial, ou seja, o câmbio saiu do nível 4,7 para 5,2, o que levou a um impacto de cerca de R$ 1,6 bilhões na dívida líquida, e também uma distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio, seguindo nossas políticas, que beirou [09:21 FALHA DE ÁUDIO] bilhões. Com isso, a dívida vai a R$ 21 bilhões.

E, do lado do endividamento relativo, da alavancagem, dívida líquida EBITDA subimos acima de uma vez, que é sempre a nossa meta, o nosso norte a médio e longo prazo. Estamos pontualmente em 1,3, claramente tem um efeito denominador também, uma vez que o 2T21 foi um trimestre extraordinário de R$ 8 bilhões de EBITDA, agora substituído por um trimestre mais normalizado, com o EBITDA nos últimos 12 meses caindo tem esse efeito matemático pontual que nos deixa em 1,3 vezes.

No entanto, é preciso reconhecer que, com os eventos recentes, a iminente conclusão da aquisição da [10:04] e, mais à frente, a aquisição da C3E, vamos atravessar um período de alavancagem pontualmente mais elevada.

Ainda estamos fazendo as nossas projeções em função desses eventos que ainda não se concluíram e, portanto, os números não são finais, mas potencialmente faremos um ajuste na nossa previsão de alavancagem para o final do ano a níveis mais próximos de 1,4 ou 1,5 vezes.

Uma vez que, por exemplo, no caso da Holcim, esta é uma aquisição que se dá mais para o final do ano, então não consolidamos o EBITDA do alvo, das operações de cimento da Rússia, então vai ser um aumento pontual de alavancagem um pouco mais alta, sem mudar a nossa

perspectiva de médio e longo prazo de manter alavancagem mais próxima de uma vez. Essa é a nossa mensagem firme para o mercado com relação a alocação de capital.

Seguindo com relação à liquidez, na página sete, temos o nosso caixa e o perfil da dívida, um caixa que reflete a nossa política consistente de manter por volta de R$ 15 bilhões em liquidez. Outra vez atingimos esse nível com bastante atividade do ponto de vista de *liability management*.

Fizemos a emissão de uma dívida de U$375 milhões com um seguro da agência de fomento a exportações italiana, a SAT, então são prazos bem elevados, custos bastante competitivos.

E também, recentemente concluímos a emissão de mais uma tranche de debêntures infraestrutura na mineração de R$ 1,4 bilhões. E vamos seguir nesse caminho, mantendo a dívida alongada, o caixa próximo desses R$ 15 bilhões, mas fazendo uso de instrumentos diferenciados.

Não estamos recorrendo a dívidas convencionais nesse ambiente de taxa de juros mais elevada, assim mantendo a alavancagem baixa, a dívida alongada, vamos galgando posições aí nos nossos *ratings* de crédito, buscando como objetivo último o grau de investimento.

Seguindo, passando um pouco os detalhes de cada negócio, na siderurgia, tivemos uma certa estabilidade dentro de volumes no mercado interno, o que nos parece bastante positivo, dentro de uma estratégia de privilegiar preços e não volumes, e dentro de uma incerteza com relação ao direcionamento dos mercados, tendo alguns setores como a distribuição bastante cautelosos com relação ao ambiente de preço.

Então, tivemos excelente desempenho nos canais de indústria, uma construção ainda resiliente, mas a distribuição mais cautelosa foi um dos fatores que nos manteve com volumes bem próximos ao 1T22.

E com relação a mercado externo, tivemos excelentes margens, realização de preços recordes, mas também atrasos em relação a embarques, muito em função da disrupção logística causada pela situação no Leste Europeu.

Inclusive, para efeito de anedota, perdemos algumas dezenas de milhares de toneladas em função de falta de caminhoneiros como transporte rodoviário bastante escasso na região da Alemanha, na nossa operação da SWT. Mesmo assim, foi uma operação de excelente imagem.

De modo geral, os preços subiram no 2T22, ainda acompanhando o bom momento dos mercados internacionais, e com um *timing* bastante interessante fizemos reajustes que puderam compensar a alta de custos [13:41].

Então, com o preço subindo 5%, conseguimos manter margens EBITDA próximas a 25% e um EBITDA em números absolutos próximos a R$ 2 bilhões, bem semelhante ao que tivemos no primeiro trimestre.

Na página seguinte, quando falamos em produção e custos, vemos que tivemos uma estabilidade na produção de placas de aço bruto, cerca de 900.000 toneladas. Tivemos, como tínhamos, estoque de produtos acabados, elevados e com uma estratégia de privilegiar preços.

Aproveitamos para fazer manutenções planejadas, então mantivemos a produção em valores aquém do que já vimos no ano passado e, mesmo assim, conseguimos evitar uma alta maior de custos. Placas se mantiveram em R$ 4.300, um crescimento de 4,5%, ou seja, aquém do que foi o crescimento de preços, de novo em função no ambiente de preços de coque e carvão, recorde que já atravessamos.

Ou seja, vemos agora um decréscimo gradual e rápido dessas matérias primas, o que vai ajudar bastante com relação a custos no segundo semestre.

Com relação a margens unitárias por tonelada, de novo, conseguimos aumentar preços em ritmo mais acelerado de custo, e por isso, o EBITDA por tonelada subiu nesse 2T22 a níveis próximos dos recordes que vimos no ano passado, próximos a R$ 2.000, próximo U$400, a níveis bastante interessantes ainda.

Passando à mineração, na página 12, tivemos um 2T22 de recuperação em termos de vendas e produção, vendas cresceram 9%, mas, aquém do crescimento de produção, a produção cresceu cerca de 29%. E, de qualquer maneira, ainda em comparação com períodos comparáveis no ano passado, aquém do nosso potencial.

Tiivemos desafios importantes no nível operacional, principalmente ocasionados pelos impactos diretos e indiretos das chuvas que começaram cedo no ano, mas que tão tarde quanto abril ainda estavam causando interrupção no porto em função de minério com acessível umidade e pouca produtividade, mas também impactos na operação, como assoreamento de diques, como gargalos no uso de frotas para reparar os estragos causados pelas chuvas.

Então, foram momentos onde a produção não esteve em seu máximo potencial. Felizmente, estamos virando essa página.

Também tivemos projetos, entre eles o C+3 e a filtragem três entrando em operação, que causam nesse momento de comissionamento, paradas, então não estivemos através da nossa margem de potencial.

O lado positivo é que temos no segundo semestre, onde vamos estar muito mais alinhados entre mina, embarque em porto, para conseguir maximizar nossos volumes de produção e vendas.

Nesse 2T22, com relação à realização de preços, tivemos o impacto duplo da queda do preço do minério, ou seja, não só o preço do 2T22 sofreu com índices que caíram de 140 para 120 em final do período, como também aquelas cargas em aberto, sofrendo com reversões e provisões.

E, além disso, tivemos um frete marítimo saindo de U$23 para cerca de quase U$29. Com isso, a realização de preços sofre e foi o principal impacto na nossa realização de EBITDA mais perto de R$ 900 milhões, numa margem de 35%.

Isso fica mais evidente no próximo slide, que mostra a comparação de resultados por trimestre, onde mostramos o efeito positivo que essa reversão de provisões teve no 1T22, com o índice Platts ascendente. Isso foi uma ajuda de cerca de R$ 650 milhões no 1T22, e agora na mão contrária, um impacto negativo de cerca de R$ 360 milhões.

Então, comparando banana com banana, ou números comparáveis, a gente tem que o volume ajudou, mas, por outro lado, o mix com pouco percentual a mais de oportunidade, além da queda do preço do minério e o impacto do frete, foram os indicadores que nos levaram a essa queda específica no 2T22.

Passando ao cimento, que foi realmente um *highlight* do 2T22, tivemos não só um crescimento de volumes, em função também de uma melhor sazonalidade.

O primeiro trimestre é sempre impactado por chuvas e por menor número de dias úteis. Já no segundo trimestre, acelerando no Sudeste, no Nordeste um pouco impactado ainda por chuvas, é uma sazonalidade um pouco diferente, mas um volume mais forte, mas principalmente uma possibilidade de recuperação de preço em função de custos que subiram bastante.

Então, todo o setor tinha sido impactado, principalmente por custo de energia térmica e elétrica, ou seja, coque de petróleo, também o diesel no frete foi o fator de compressão de margens que vimos no final do ano passado e no começo deste ano. E agora recuperando de novo esses níveis excelente de margem de 34%.

Então, vale notar que estamos agora acelerando os motores para a integração com a Holcim. Esperamos ter uma decisão no Cade ainda esta semana, e um potencial *closing* nas próximas semanas, estamos então bastante animados com a integração e as sinergias que virão disso.

Passando então à energia, que de maneira qualitativa trazemos aqui para quem não pôde participar do nosso caso específico. Ganhamos na semana passada o racional dessas últimas aquisições.

De fato, foi um movimento rápido, onde, em três aquisições diferentes, conseguimos buscar a autossuficiência, primeiro as PCHs comprada junto à Brookfield, depois a Usina de Quebra Queixo comprada junto à Ibitu.

Agora a privatização da [19:44] nos trouxeram essa autossuficiência, mas principalmente com retornos excelentes, retornos que julgamos estar acima de 20% com baixo risco, afinal, vamos usar essa energia dentro de casa em grande medida.

E trazendo essa competitividade com uma injeção direta de redução de custos em mineração, onde colocamos a Usina de Quebra Queixo, em cimento, onde colocamos as PCHs, e também na siderurgia e, principalmente, para onde irá grande parte da energia da C3E.

Então, são alternativas de redução rápida de custos. Há, por exemplo, entrada em projetos [20:23], então o *time to market* também foi uma razão bem importante para nosso investimento.

Com relação a ser uma energia sustentável, também um passo essencial dentro da nossa estratégia de descarbonização, já tínhamos em alguns de nossos negócios uma energia 100% renovável, e agora 100% do grupo vai ficar baseado em energia renovável.

Finalmente, quando olhamos pelo ângulo de grupo, não só em cada um dos negócios, é uma decisão de alocação de capital que traz diversificação, que reduz a volatilidade da nossa

exposição em *commodities*. Então, estes foram os racionais principais do nosso investimento em energia.

Então, finalmente passo a palavra para Helena Guerra, nossa diretora de sustentabilidade, para fazer uma atualização dos nossos avanços aqui no ESG.

Helena Guerra:

Bom dia a todos. Com relação aos nossos ESG, no que tange essa temática, é importante destacarmos nossa evolução no formato da divulgação das nossas ações e na nossa performance, visto que a partir de agora nós passamos a trazer, a cada divulgação de resultados, uma série de indicadores de cada países escolhidos pela relevância e materialidade que a Companhia, que os nossos *stakeholders* que vão poder ser acompanhados a cada trimestre, de forma mais efetiva, transparente, por todo o público interessado sem necessidade de se aguardar o novo ciclo de relato integrado com essa divulgação.

Relatos esses que foram, inclusive, publicados agora no último trimestre. Em junho divulgamos o relato da CSN e o da CSN da Nação, ambos [21:56] externa e conforme havíamos nos comprometido também com as informações de riscos climáticos apresentados, conforme as recomendações do CPFD.

Esse 2T22 marcou também o avanço da Companhia em alguns [22:09] que passaram a refletir um pouco melhor o nosso desempenho, ainda como uma grande oportunidade de evolução que esperamos que aconteça a partir da análise do novo ciclo de relato.

Mas também a partir do lançamento do nosso site, também lançado neste 2T22, onde eles poderão buscar informações mais pesadas para nosso desempenho nessa jornada.

Também nesse 2T22, assinamos com a Shell e com a [22:35] um acordo [22:37 FALHA DE ÁUDIO] dessas iniciativas de descarbonização, especialmente nas nossas operações de mineração e siderurgia, o uso combustíveis alternativos, [22:45] de frota, projetos de captura de carbono que já estão sendo avaliados e testados em nossas operações buscando [22:50 - FALHA DE ÁUDIO] nessa jornada dentro da Companhia sobre essa temática de descarbonização.

A partir daí, falando um pouco do destaque que tivemos na área de operações de cimentos, a partir do início do pós processamento em [23:07] conforme nós previámos, houve uma redução da ordem de 8% quando comparamos com o último período do último ano.

Essa operação de cimento de [23:18] também passa a contar com um caminhão 100% elétrico. Estamos nos tornando a primeira cimenteira do Brasil a possuir esse tipo de equipamento em sua frota. Os caminhões são os mesmos que estamos testando na CSN mineração.

Avançamos também na gestão de nossas barragens. A auxiliar de vigia na barragem da CSN mineração, que já tinha obras descaracterizadas, foi devidamente cadastrada como barragem pelos órgãos de controle, segue o cronograma de caracterização das demais barragens com a Barragem do [23:48], com conclusão prevista já para o 3T22.

Esse 2T22 também marcou nossa melhor performance em segurança da série histórica da Companhia, iniciada há oito anos atrás nessa medição conjunta, e no ano passado nós tivemos nosso melhor ano.

Quando comparamos esse 2T22 com o mesmo período do ano passado, temos uma redução de 27% da nossa taxa de frequência de acidentes com [24:10] e afastamentos, e de 26% no total de acidentes, consolidando, até o momento, os melhores indicadores que a Companhia já obteve em sua história quanto à gestão de segurança.

Por fim, nós avançamos, seguimos avançando em busca de termos uma Empresa mais diversa, mais inclusiva. Os resultados do 2T22 refletem um aumento de 17% da participação feminina na Companhia, com 6% de mulheres a mais em cargos de liderança e 18% de representatividade PCD, quando comparado com o mesmo período do último ano.

Muito obrigado.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Muito bem, podemos passar a nossa sessão de perguntas e respostas.

Isabella Vasconcelos, Bradesco BBI:

Bom dia! Obrigada pela pergunta, do meu lado tenho duas.

A primeira na área de siderurgia, especificamente sobre as dinâmicas de preço para distribuição. Recentemente, como vocês estão vendo o prêmio hoje? E se há pressões ainda maiores de contas no momento.

E a segunda pergunta é sobre alocação de capital. Vocês já fizeram algumas aquisições recentes e conseguiram autosuficiencia de energia, mas eu queria entender um pouco melhor como está a cabeça da Empresa hoje para os planos de internacionalização, aquele valor que vocês comentaram de [26:19] dólares para potenciais fora.

Então, se algo mudou realmente, dado o cenário macro mais desafiador, ou se vocês continuam ainda com essa intenção de investimento fora do Brasil.

São estas as perguntas. Obrigada.

Luiz Fernando Martinez:

Oi Isabela, bom dia! É o Martinez falando.

Um ponto importante que eu tive a oportunidade de hoje ler no relatório de vocês, do Bradesco e também no relatório do Goldman, é que, no de vocês, vocês falam de um *rebound* no segundo semestre, liderado pela China. E o próprio relatório do Marcus, do Goldman fala que também que foi um dos melhores agostos na China.

Então, o que nós acreditamos que acontecerá no cenário mundial e que, obviamente, repercutirá

aqui no mercado brasileiro?

Primeiro, hoje, na China, temos um order book bastante positivo em vários setores: ar condicionado, automotivo, e uma coisa interessante também que os estoques de minério, aço, carvão e cimento estão baixos.

Então, essa dinâmica de mercado e um possível *rebound* da China ao longo do segundo semestre, no meu modo de entender, vai alavancar a situação no mundo todo.

Vale lembrar que, se você pegar hoje, em relação a prêmios, nós temos um BQ na China que chegou num patamar que, para mim, não tem como continuar dessa maneira. Nós estamos falando de U$590 a U$600 por tonelada, um BQ FOB China. E sendo que, em abril, nós estamos falando de praticamente há 3 ou 4 meses atrás, chegou a U$855.

Nos Estados Unidos, hoje, o nível de BQ é da ordem de U$880 a U$920. Na Europa, U$780 e, obviamente, já chegaram os dois a U$1600. Então, a dinâmica aqui no mercado brasileiro, em termos de prêmio, hoje, para você ter uma ideia, o prêmio do BQ é bastante relevante ainda. Ele está hoje da ordem de 20 a 24%. E o que mais me incomoda, na verdade, é o prêmio, que tem o laminado zincado nos revestidos, que estão na ordem 34%.

Então, como é que vai ser a dinâmica no 3T22 em relação à distribuição em outros mercados? Eu creio que nós devemos ter uma situação de preço mais estável.

Obviamente, eu vou brigar mais naqueles mercados que me interessam, que são os mercados que eu tenho zincado e galvalume, o galvalume pré pintado em relação ao importado. E nós estamos com vendas fechadas para o 3T22 da ordem de 8 a 10% maior do que o 2T22. Então, o cenário para nós é positivo, olhando um pouco a realidade.

Obviamente, nós estamos observando tudo o que está acontecendo na economia. Os sinais são interessantes também do ponto de vista, de novo. Mais dinheiro entrando no mercado. E nós acreditamos que parte desse dinheiro vai para o consumo, uma parte para o material de construção, e isso deve tornar a dinâmica um pouco melhor para nós

No segundo semestre, em termos de relação de preço e demanda, um outro ponto importante, que eu acho que vai refletir bastante, é que temos uma posição de custo mais agressiva, de chegar perto de R$ 3.700 por tonelada em placa, o que é bastante positivo.

A relação real-dólar não é tão relevante agora, o prêmio eu falei, e a importação também, ela segue em um ritmo um pouco menor. Estamos falando do ano passado, onde essa importação fechou da ordem de 2.700.000 toneladas. Esse ano está praticamente indo pela metade.Quer dizer, um *import penetration* de 10%, 11%, que é muito saudável para o mercado interno também.

Do nosso lado, na nossa estratégia, mais uma vez nós vamos trabalhar *full*. Nós estamos comprando um pouco de placas para poder trabalhar com o nosso LTQ o mais lotado possível. Temos praticamente uma compra já fechada de 200.000 a 250.000 toneladas de placas.

Foco no mercado interno, como também o Benjamin gosta de falar “foco em qualidade”, valor agregado, pulverizar. Eu tenho pouca venda hoje com contrato, tenho praticamente 75% a 80%

estoque.

E do ponto de vista dos outros negócios, esperamos também, apesar que a margem, por exemplo na Alemanha, continua muito boa nós esperamos uma recuperação de volume em função da normalização dos fretes, e também um *rebound* em Portugal e Estados Unidos, que são dois mercados que nós atuamos como *player* local.

Então estou te dando mais ou menos um *overview* da estratégia que nós temos daqui para o final do ano, fortemente respaldada numa recuperação da economia mundial, particularmente na China.

Isabella Vasconcelos:

Muito obrigada, Martinez, está claro. Pelo *overview* todo.

Luiz Fernando Martinez:

Com relação à sua segunda pergunta, Isabela, eu vou iniciar, mas o Benjamin está aqui conosco também, certamente ele irá complementar.

Eu acho que, do ponto de vista financeiro, certamente nós temos razões para ficar mais cautelosos, porque está havendo muito mais volatilidade e incerteza sobre os preços de *commodities*, dado a esse cenário global de China, de inflação, de ambientificação de juros e potencial recessão em mercados desenvolvidos.

Então, isso nos traz, dada nossa estratégia de manter alavancagem baixa, uma cautela na hora de decidir por novos investimentos. Então, a estratégia, ao meu ver, não muda, é em direção a crescer no exterior, sem dúvida, mas se nós não anunciamos esses projetos é porque ainda não temos a convicção final sobre cada um deles.

São projetos excelentes, nós continuamos estudando cada um deles, mas só vamos fazer quando tivermos a convicção de que são projetos que cabem dentro de uma estrutura de capital conservadora, como a gente tem planejado aqui dentro da Companhia.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Olá, boa tarde a todos! Obrigado pelas perguntas.

A minha primeira pergunta, ainda na linha de alocação de capital, pessoal, eu acho que Marcelo comentou um pouco, sobre de repente a alavancagem, acabando o ano um pouco acima daquele *targ* de uma vez, a dívida líquida EBITDA ao redor de 1,4, já considerando os desembolsos com a conclusão da aquisição da Lafarge.

A minha pergunta, na verdade, é mais em relação a como isso afeta suas decisões de alocação de capital de curto prazo, mais especificamente, se vocês veem, de repente, menos espaço para fazer *buy back.* Vocês deram uma diminuída no ritmo nos últimos dois meses, em junho e julho.

Se vocês estão, exatamente, esperando um pouco mais de visibilidade em relação ao segundo

semestre para retomar esse programa, ou serem mais agressivos nesse programa. Se vocês acham que as ações de vocês ainda estão subavaliadas e, portanto, continuam sendo uma boa destinação da geração de caixa de vocês.

E a minha segunda pergunta em relação especificamente a volumes de aços planos no Brasil, talvez aqui para o Martinez, se vocês pensam… no primeiro semestre os volumes totais de aço de vocês caíram na casa de 14%, em relação ao primeiro semestre. E o *guidance* de vocês para o ano é de um aumento de 11%.

Entendo que vocês estejam para o 3T22, o Martinez comentou uma visão um pouco mais positiva. Mas se vocês veem espaço para eventual revisão desse *guidance* de crescimento de volume de aço consolidado um pouquinho para baixo no ano.

É isso do meu lado, pessoal. Obrigado.

Luiz Fernando Martinez:

Começando sobre a alocação de capital, acho que é só uma sequência da resposta que eu já tinha dado para a Isabella.

Realmente, a recompra de ações está inserida nesse contexto, onde nós continuamos achando, obviamente, por óbvio, que as ações estão completamente deslocadas do fundamento da Empresa, mas que priorizamos uma estrutura de capital sólida.

Dentro desse cenário de incertezas, vamos num ritmo um pouco diferente, mas vamos continuar com a política de dividendos que sempre tivemos, então, continuamos com uma lucratividade ainda elevada, e então isso vai resultar em dividendos maiores, tanto para a mineração quanto para a CSN.

E as recompras irão ocorrer quando tivermos mais visibilidade sobre essas alocações de capital, que incluem também essas oportunidades, de M&A ou de Greenfield nos Estados Unidos. Então uma coisa pode tomar prioridade frente a outra, e é assim que temos decidido frente às recompras.

No caso pontual da mineração, nós temos esse cuidado adicional, que é com relação à liquidez. Sempre vai ser uma ponderação antes de forçarmos bastante.

Por agora, eu diria que nós estamos bastante concentrados em manter a alavancagem baixa e a política de dividendos que vínhamos executando nos últimos anos.

Benjamin Steinbruch:

Daniel, também eu vou responder, complementar a resposta para a Isabella e para você com relação à alocação de capital que na verdade espelha todo o resto do que nós estamos pensando com relação ao negócio.

Então, nós tivemos um 2T22, que foi completamente diferente, desorganizado em termos de cadeia de preço e de logística e com sintomas completamente antagônicos entre matéria prima

e produto final.

Ou seja, nós estávamos ainda na plenitude dos preços de matérias primas e já estávamos sentindo uma retração bastante grande em termos de preços finais na Ásia, não se refletindo ainda nos Estados Unidos e na Europa essa queda de preços tão agressiva, e com uma desorganização logística também de falta de navios e atraso de entregas. Enfim, uma inconsistência grande dentro daquelas variáveis que nós costumamos trabalhar.

Então, eu diria para você que foi um 2T22 de colocar a barba de molho, ver as coisas se acomodarem e trabalhar duro no sentido de organizar estoques, tanto de matéria prima quanto produtos em elaboração, quanto produtos acabados, de organizar a parte de infra, a parte de logística, a parte… enfim, dar uma arrumada geral.

Nós sofremos um impacto grande em termos de preço na mineração, porque com os preços caindo nós tivemos o impacto dobrado, tanto naquilo que era o preço à vista quanto aquele futuro que nós já havíamos vendido.

Então nós sofremos bastante quando tem oscilações para baixo, assim como nós nos favorecemos bastante quando tem oscilações para cima. E foi aí a questão pontual da mineração.

Na siderurgia e no cimento, nós já estávamos sofrendo o impacto da alta de custos em função do aumento de matéria prima, combustível, transporte. Enfim, vínhamos com a produção em cheio. Optamos por reduzi-la para fazê-la com o custo ótimo, ou seja, produzir aquilo que fosse favorável a custo e já nos organizando para vender mais.

Então, você pode ver que, tanto no cimento quanto na parte de siderurgia, nós tivemos bons números, apesar de termos de estoque e termos ainda a matéria prima com preço cheio.

Mas eu acredito agora que nós vamos ter um 3T22 bastante melhor, nós estamos preparados para isso, nós estamos com a parte de mineração arrumada em função de preço, ou seja, absorvemos os impactos. Agora nós temos a estabilidade dentro de um preço mais baixo e, se ele melhorar conforme acreditamos, nós vamos ter um resultado melhor.

E na parte de cimento e de siderurgia, nós estamos com a produção adequada, buscando a redução de custo. Os preços nós conseguimos sustentar, não caíram comparativamente àquilo que se esperava que o preço caísse, e a partir de agora nós vamos trabalhar duro e aí nós mostraremos quem somos.

Ou seja, nós temos todas as condições estabelecidas, definidas para fazer um grande 3T22. Temos estoques, temos os produtos adequados, temos participação grande no mercado interno, trabalhando bem o mercado externo.

E diferente da questão do minério, que depende do preço internacional, aqui nós temos o mercado interno como alvo, é claro que sofre eventualmente alguma coisa com relação ao mercado externo, mas nós acreditamos que vamos ter um 3T22 bastante bom em função das nossas condições já dadas.

Então, com isso, nós acreditamos que temos por volta de três, quatro bi de estoques e tem que ser maximizados, e nós vamos trabalhar duro para esse efeito, tanto na mineração quanto na siderurgia.

No cimento nós não temos estoques significativos, não temos praticamente nada.

Aliás, pretendemos que esse 3T22 seja muito bom em termos de vendas, considerando inclusive a LafargeHolcim, que acreditamos que o Cade aprove essa semana, e que nós vamos assumir até o final do mês.

Então achamos que o cimento, pelo contrário, está dando uma contribuição surpreendentemente boa, positiva para o negócio e num momento muito importante, que é a absorção da LafargeHolcim.

E na siderurgia, nós estamos bastante agressivos, ou seja, nós vamos agora… antes era um mercado mais de inteligência, de administração dos atos que deveriam ser tomados, agora também é uma situação de braço, ou seja, nós vamos ver quem é quem.

Então, acreditamos muito na nossa potência de distribuição de produtos, a aliança com os clientes, e nós vamos realmente para o mercado. E não é baixando o preço que você resolve, mas é propondo coisas diferenciadas para ter o cliente aliado à você.

E numa perspectiva de melhora de mercado, que nós acreditamos que ocorra com essas medidas todas que estão sendo tomadas do ponto de vista econômico, nós acreditamos que é um mercado melhor para esse final de ano.

Então, nós acreditamos que vai haver uma melhora bastante grande em termos de caixa, ajudando na desalavancagem.

E também nós temos a possibilidade de estruturar o negócio de energia e o negócio de cimento para a participação de capital de terceiros. Ou seja, no cimento nós sempre tivemos a ideia do IPO, e com o IPO, é claro que viria capital e que desalavancaria também, complementando o que nós vamos fazer com relação ao estoque.

E no caso da energia, eventualmente, nós vamos pode contar com um investidor estratégico ou com alguma outra coisa, já que nós vamos transformar a energia em um negócio importante para o grupo

Então, eu te diria que com relação a capital é isso. E do capital vem a decisão de alocação. Nós continuamos priorizando a parte externa, porque nós temos a certeza de que, para fazer da nossa Companhia melhor, maior e perpétua, nós precisamos ter ativos fora.

Ou seja, quando se analisa as boas companhias brasileiras, existe uma diferença grande entre as que têm ativos fora e as que não têm ativos fora, porque as margens dos negócios no Brasil são bastante melhores do que lá fora. Porém, os múltiplos, em função das incertezas e falta de previsibilidade que nós temos no Brasil, são muito menores. Então, obrigatoriamente nós temos que ter ativo fora.

É claro que nós esperamos tanto e vamos esperar o tempo adequado para fazer isso, mas certamente vamos fazê-lo. Nós vamos ter ativos fora que deem uma visão mais conservadora para os nossos *shareholders* e *bondholders* em termos de futuro da Companhia.

Junto com isso, a questão do *buy back*, da recompra de ações, é uma coisa que você está correto, nós não fizemos no 2T22. Nós acreditamos que o mercado financeiro também está se ajustando, os preços dos *bonds* estão voltando para uma realidade.

Nós consideramos que os papéis estão muito atrativos. Não fizemos só por uma questão de disciplina, de alocação de capital, e, como eu disse, em função da desorganização que foi o 2T22.

A partir do 3T22 nós voltamos a essa questão do *buy back*, porque, conhecendo o negócio do jeito que nós conhecemos, não faz sentido realmente passar batido dentro de uma coisa pontual como essa que está acontecendo.

Já que nós acreditamos que o 2T22 ficou para trás, o mercado não se normalizou por inteiro, mas tende a se normalizar do ponto de vista de custo de matéria prima, de logística, de mercado e de parte financeira também. E certamente vai ser considerado como uma opção também de alocação de capital.

Mas, eu devo enfatizar aqui, que a nossa prioridade é o respeito à desalavancagem. Ou seja, ninguém mais do que nós pode reafirmar isso, trabalhar com uma alavancagem baixa é muito mais fácil e muito mais segura, muito mais previsível, e nós sabemos disso, respeitamos isso e objetivamos isso.

Então, tudo que fizermos terá como premissa, como prioridade, o respeito à alavancagem baixa.

É claro que de vez em quando a gente tem que dar umas escorregadelas. Então, por exemplo, eu diria para você que nem LafargeHolcim ou nem a C3E estavam nos nosso planos.

Aliás, pelo contrário, eu achei que íamos perder a C3E porque, se era bom pra nós, achava que era muito melhor para os nossos concorrentes. Mas quis Deus que nós ganhássemos e ficamos muito satisfeitos com isso.

E do ponto de vista da LafargeHolcim, também era uma coisa que a nossa prioridade era ir para fora. Porém, apareceu e não tinha um outro grupo brasileiro que pudesse comprar, nós achamos que era o momento de nós, independente de não ser a nossa prioridade, comparecer e deixá-la com o capital brasileiro,ou seja, não deixá-la cair em mãos de capital estrangeiro.

E com isso nós temos uma chance grande de organizar esse mercado de cimento, nós achamos que temos muito para caminhar ainda e vai ser bom para todos.

Então, basicamente, eu usei da tua pergunta para dar minha posição com relação ao geral e caindo na alocação de capital, o que, na verdade, representa o resultado de toda a nossa estratégia.

Então, basicamente com alocação de capital, *buy back* e exterior, é mais ou menos isso que nós

tinhamos para falar.

Luiz Fernando Martinez:

Daniel, complementando a resposta do Benjamin.

Em relação ao *guidance*, um ponto importante que eu sempre coloco, nós vivemos um momento na siderurgia de 2010 até 2013, com pico de 15,8 milhões de toneladas em 2013. E passamos um período horrível de 2015 a 2019, com uma depressão que variou de consumo de aço de 10,4 até 12.

Em 2020, nós começamos esse *rump up*. 2021 chegou a 15,8 e 2022 também já está dado. O mercado não vai ficar menor do que 15,4. Quer dizer, isso é algo para comemorar, e por mais que tenhamos sofrido toda essa variação na economia, nos mercados, na logística, no transporte, no custo, o mercado permanece em 15,4. Com a possibilidade do *import penetration* ficar menor, ficar em 1,4 milhões de toneladas.

E olhando, por exemplo, para os mercados, o que está acontecendo?

Hoje, o Benjamin acabou de falar do cimento de Londres. Nós estamos lotados em Londres de cimentos.

Então são mercados que, por exemplo, vão muito bem. Construção civil tem um QR *over* de obras excelente que está acontecendo, e a infraestrutura já começa a dar sinais de algum advento de novas obras e mais rapidez na realização.

O segmento que está ligado ao agro, seja a implementos rodoviários, caminhões, implementos agrícolas, máquinas, etc. Muito bem, obrigado. Estamos falando de crescimentos de até 12 a 18% no caso de ônibus.

E no setor de embalagem que nós estamos inseridos também vai bem, até com uma recuperação em relação a sucedâneos.

O que tem um pouco negativo, e nos é conhecido já, é a questão da falta de componentes no setor automotivo, em um arrefecimento no setor de linha branca, que na minha opinião é pontual em função até da sazonalidade do mercado.

E na distribuição, que não é nem um mercado, é um canal, ela sofre um pouco por essa economia e esses sinais erráticos aqui do nosso dia a dia.

Resumindo, o nosso *guidance*, ele vai continuar o mesmo. Nós estamos falando da ordem de 5 milhões de toneladas, sendo que no mercado interno de 3 milhões a 3.200.000 na Lusosider de 330 a 350, a Alemanha da ordem de 800 a 850, longos aqui no Brasil 250.000 e na LLC 253.000.

Então, eu acredito que esse cenário de *guidance* também está praticamente consolidado, uma vez que eu já tenho vendas no 3T22 dez por cento maior que no 2T22.

Então, é uma questão de trabalhar direito na nossa estratégia. Lembrando que no 2T22 nós

privilegiamos o preço sobre o volume. No 2T22, nós vamos trabalhar bastante com essa recuperação do mercado internacional, queda na importação e mais agressividade nos mercados em que estamos instalados, mais especificamente no mercado de galvanizados.

Daniel Sasson:

Excelente. Super obrigado Marcelo, Benjamin e Martinez. Super claro!

Marcelo Cunha Ribeiro:

Obrigado, Daniel.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Yeah, good morning, everyone. Thank you very much.

Listen, maybe this is repetitive, just to make sure that i understood on the explanation, if we can summarize that.

So, for the third quarter, you guys expect higher revenues on the back of higher volumes as you will destock iron and steel.

Prices for iron probably would be lower in the third quarter. What about prices for steel? You have a very good realize price in steel in the second quarter, but we have seen [52:18] the benchmark has been coming down in recent weeks/months. So, what do you see in terms of prices for the third quarter in steel?

And, given that you'll be selling more volumes with a higher cost that you [52:35] in the past quarters, does this mean that EBITDA will probably increase on a quarter basis because of the higher volumes, but your EBITDA margin will probably drop?

Just want to make sure that I understand in a succinct way the message. Thank you.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Carlos, bom dia!

Na verdade, eu vou repetir um pouco do que eu falei de preços. No 2T22 nós privilegiamos o preço sobre o volume. No 3T22, como já foi mencionado também, nós temos um estoque um pouco maior. Obviamente tem um compromisso de estocagem, e parte dessa estocagem tem que ser no mercado interno.

Eu estou contando, obviamente, com uma melhora do mercado, apesar que em vários setores temos um cenário bem positivo, e no 2T22 nós imaginamos um cenário de preços mais estável, porque, inclusive, com queda mais expressiva da importação no 3T22.

No caso da CSN, especificamente, não podemos esquecer que praticamente o que chega aqui de material importado, que é da ordem de 120.000 toneladas por mês, 70% a 75% vem direto no

material que a CSN fabrica. E com prêmio de 34% a 36% não dá para eu ficar sentado e olhando. Eu tenho que atuar de tal sorte para tentar recuperar parte desse volume.

Agora, no 3T22 nós já temos um volume de vendas maior de colocadas em vários setores, nós não temos todos os ovos na mesma cesta. E da ordem de 8 a 10% no 3T22. E no 4T22, nós estamos contando, obviamente, com uma recuperação de preço no mercado internacional.

Como eu mencionei anteriormente, esse nível é extremamente baixo. Todas as usinas siderúrgicas chinesas, sem exceção, hoje trabalham com EBITDA negativo, e na Europa e Estados Unidos também começa a ter uma situação de rentabilidade pouco desejável para todos setores e para todas as empresas que estão nesse setor.

Eu acredito piamente que vai acontecer essa recuperação, e no 4T22, eventualmente, a gente possa até enxergar uma recuperação, além de volumes, uma recuperação de preços. Mas no 3T22, especificamente, nós vamos recuperar o nosso volume e manter o preço praticamente estável.

Carlos de Alba:

All right, excellent. Thank you.

And just so on slab cost. If I understood correctly or heard correctly, you are targeting R$ 3.700 per ton. That is a significant drop from the R$ 4.386 that you did in the second quarter.

Is this mostly a reduction in iron or [55:19] or… you break down. How do you expect to get R$ 3.700? And by when do you think you are going to get there?

Marcelo Cunha Ribeiro:

Oi, Carlos!

Sim, esses são números que nós esperamos atingir mais no final do 3T22, ou seja, estamos falando de setembro para início do 4T22.

E contam já com a curva dos navios adquiridos nas diversas matérias primas, inclusive carvão, coque, minério, e contam também com uma produção mais elevada.

Como eu falei na minha apresentação, produzimos no 1T22 cerca de 900.000 toneladas de placas. Vamos produzir mais nesse 3T22, e, portanto, vamos conseguir diluir mais custos fixos. Esse custo também é o custo da placa carregada no nosso laminador.

Então ele também vai contar com essas aquisições de placas que o Martinez comentou que foram adquiridas em momentos muito específicos das últimas semanas, onde conseguimos excelentes preços. Vão trazer para baixo também essa média.

Então, por esses fatores, queda de preço da matéria prima, que já vemos, diluição de custo fixo e aquisição de placas é que vamos conseguir chegar a esses níveis de R$ 3.700.

Carlos de Alba:

All right, thank you very much. Good luck.

Orador 9:

Hello, this is [57:03] here, [57:04]. Thanks for the part.

The headline that you have been discussing with Samarco bondholders. Could you let us know what exactly were the topics [57:17]?

I was thinking about what is your framework, what potential timing, and what kind of [57:24] alternative you are considering, given the [57:27] restrict environment?

Thank you.

Marcelo Cunha Ribeiro:

[57:34] , obrigado pela pergunta.

É preciso levar em conta o que os acionistas da Samarco já divulgaram. A Samarco não está à venda, nós respeitamos bastante isso.

Acontece que existe um processo do ponto de vista de uma recuperação judicial, existe uma situação onde um grupo de credores pode ter como resultado de conversão de dívidas a participação acionária na Companhia.

A Companhia tem conversas com esse tipo de grupo e, por ser uma situação atípica, nós contratamos um assessor para ser mais assertivo nas nossas interações, mas é uma interação reativa, eu diria. Nós não temos nenhum controle sobre esse *timing* e nem sobre o resultado disso.

É uma situação absolutamente complexa sobre todos os fatores. Então, nós vemos como baixa a probabilidade dessa situação se desenvolver. Mas, como trata-se de um ativo único no setor, temos que ficar próximos e bem informados, daí a razão dessas conversas.

Mas é aí que estamos.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o senhor Marcelo Cunha Ribeiro, CFO e diretor executivo de Relações com Investidores para as considerações finais Por favor, pode prosseguir.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Obrigado a todos com as perguntas. Obrigado por participarem do *call*.

Nos despedimos aqui com uma mensagem de uma expectativa de um segundo semestre de muita excelência operacional.

Vamos entrar muito mais leves, com estoques em queda, com uma produção bastante mais azeitada, tanto do lado da mineração quanto do lado da siderurgia, e com o negócio de cimentos no seu melhor do ponto de vista de imagens.

Então, independente de um cenário mais complexo e volátil do ponto de vista do preço das *commodities*, nós da CSN vamos fazer o nosso melhor, com competitividade em custos, volumes e margens bastante competitivas.

Então, essa é a nossa expectativa para o setor, e espero vê-los novamente no nosso *call* de resultados do 3T22. Muito boa tarde.

Operador:

A teleconferência de resultados da CSN está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Por favor desconectem suas linhas.