

Operadora:

Boa tarde, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da CSN para apresentação dos resultados referentes ao 1T21. 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 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 *0.

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-pagamento de obrigações ou créditos denominados em moeda estrangeira, 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 para o Sr. Marcelo Cunha Ribeiro, Diretor Executivo e de Relações com Investidores, que fará a apresentação dos destaques operacionais e financeiros da CSN nos períodos. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Boa tarde a todos. Obrigado por participarem de mais um *call* de resultados da CSN. Nos acompanham hoje o nosso presidente e Chairman, Benjamin Steinbruch; Luis Martinez; Diretor Executivo Comercial de Aço e Cimentos; Erivaldo Rabelo, Diretor de Produção de Cimentos e; Helena Guerra, nossa Diretora de Sustentabilidade.

Para as considerações iniciais, passo a palavra ao nosso Chairman, Benjamin Steinbruch.

Benjamin Steinbruch:

Bom dia a todos. É com satisfação que nós apresentamos o resultado do 1T21 da CSN. Um resultado excepcional do ponto de vista do EBITDA, do ponto de vista do resultado líquido, do lucro líquido e das margens que nós alcançamos em cada um dos negócios.

Conforme foi falado anteriormente, nós tínhamos essa expectativa de crescimento de margem na siderurgia, no cimento e na mineração. Nós confiávamos que teríamos um trimestre fantástico

e, realmente ocorreu. Nós tivemos, em todos os nossos negócios, números crescentes e trabalhamos dentro de um mercado de aumento contínuo de preço para tudo. Tanto para as matérias-primas que fazem os nossos produtos quanto com o preço final dos nossos produtos.

A demanda, tanto no nível interno quanto no nível externo da siderurgia, está grande. Acredito eu que o mercado esteja abastecido. Os estoques reguladores ainda não foram recompostos, mas eu diria que aquilo que sai para terceiros é aquilo que entra, ou seja, a cadeia está abastecida. E ainda não foi possível se reconstituir os estoques intermediários e reguladores.

No caso de cimento, a produção é comercializada totalmente. Dentro daquilo que se pode produzir, está sendo vendido. E acredito eu, que tanto aço quanto cimento, são produtos essenciais para a recuperação econômica de qualquer país. Ou seja, basicamente, passa pela infraestrutura. E aqui no Brasil, essas obras de infraestrutura ainda não começaram. Quando começarem certamente haverá demanda para esses produtos, assim como no mercado interno em geral para outros produtos também. Especificamente, nos nossos setores eles estão com uma demanda crescente.

É claro que todos nós estamos sujeitos a um aumento de preços. Nós mesmos, dentro da cadeia, estamos comprando com preços atualizados. Hoje, para os senhores terem uma ideia, a placa está por volta de US\$ 900. Ela é a base de toda a cadeia siderúrgica, vamos dizer assim. Quer dizer, a base seria a mineração, mas o primeiro produto comercializado seria a placa. Então, isso é a nível nacional e que corresponde exatamente ao mesmo preço a nível nacional. Então, isso que se fala no mercado de um eventual desabastecimento, e daí a decorrência de alta de preço não é verdadeira. Estamos vivendo um aumento de preço basicamente em função dos custos.

Mas o que eu queria dar da minha visão para vocês é com relação aos próximos trimestres é que essa tendência continue. O 2T21 está praticamente dado, estamos terminando abril e maio e junho já estão vendidos, estão comercializados. Os preços foram reajustados agora a partir de 1 maio, teremos aumento na siderurgia e também no cimento.

Temos a perspectiva de exportação, nossos negócios fora do Brasil, tanto nos Estados Unidos quanto na Alemanha e em Portugal também estão performando muito bem e com margens melhores. A demanda está muito grande se tivéssemos mais condições de mais produção poderíamos estar exportando mais forte os produtos revestidos para o mercado europeu e o mercado americano também.

Acredito que essa seja uma tendência. Está havendo uma mudança significativa no comportamento da China com relação a siderurgia. É um movimento esquisito, que ainda não está muito claro. Já que estão diminuindo a produção no interior da China em termos de siderurgia. Basicamente em função da falta de produtividade e de combate à poluição ambiental.

Eventualmente, a China está tomando medidas diferenciadas que não premiam a exportação e que liberam importação de aço, ou seja, a China está desestimulando a produção para exportação. O que é um fato meio inusitado porque a China abastecer o mundo é uma possibilidade, agora o mundo abastecer a China acho que é uma inviabilidade.

Mas esses movimentos iniciais estão acontecendo e não estamos ainda perfeitamente conhecedores de todos eles. Mas a verdade é que a demanda internacional por aço está muito forte, os preços estão se reajustando na medida em que as matérias-primas estão subindo todas também.

E é um mercado em que dentro da nossa política comercial que o Martinez terá a oportunidade de falar para vocês depois, sempre foi muito característica a nossa política comercial de diversificação, tanto por geografia, quanto por cliente, quanto por produto e por setor.

Hoje, eu diria que estamos muito mais focados no atendimento da distribuição do que na indústria e tendo uma proximidade muito maior com dia a dia de quantidade de preço dos produtos. Assim como a nossa questão termos a verticalização e a diversificação que temos em termos de produto, nos facilita muito e temos tido muito sucesso nessa política de se vender aço não por tonelada, mas como se fosse por quilo.

No caso do cimento, também temos tido uma resposta muito boa à nossa política comercial em termos de priorizar o saco e priorizar o indivíduo em termos efetivos. Ou seja, nossa preocupação é atender o consumidor final diretamente e através da produção ensacada e, geograficamente, o mais possível diversificado na região sudeste em que nós atuamos.

Com isso estamos tendo uma boa margem de preço, estamos conseguindo colocar a produção de forma bastante pulverizada. E, cada vez mais, estamos trabalhando nesse sentido. Então, eu vejo com muitas boas perspectivas o 2T21. Tenho certeza de dizer para vocês que o 2T21 será melhor do que o 1T21.

Na parte de mineração, já fizemos *call* da CMIN antes do *call* da CSN e demonstramos a situação otimista com relação à quantidade, à qualidade e ao preço, que se reflete também no balanço da CSN. Mas eu diria que a confiança é muito grande com relação ao primeiro semestre.

Aquilo que nos propomos a fazer e foi de conhecimento de todos os senhores, no sentido de desalavancagem, nós certamente terminaremos o 2T21 com menos do que 1x dívida/EBITDA e, estamos empenhados nisso. Continuamos empenhados com relação a desalavancagem.

Acreditamos que agora o segredo é trabalhar completamente desalavancado para poder, eventualmente, aproveitar as oportunidades orgânicas de crescimento e também através de M&As ou oportunidade de operações estruturadas de mercado que possam atender a oportunidade em cada um dos nossos produtos.

Continuamos trabalhando forte na questão do IPO do cimento. Como os senhores sabem, nós fizemos o primeiro da mineração e, estamos fazendo o segundo, agora, do cimento. Aproveitando esse momento em que, devido as fábricas novas que nós temos, a produtividade que estamos obtendo e a margem de preço que estamos conseguindo e, refletidos nesse EBITDA fantástico que estamos apresentando.

E, a nossa ideia, é realmente nos aproveitamos do momento para fazer o IPO ou eventual M&A que apareça no sentido de nos tornarmos um dos mais importantes *players* do mercado de cimento no Brasil.

Então, está tendo uma convergência de bons momentos em cada um dos nossos setores de atuação. Temos muito mérito nisso. Toda a equipe da CSN que em 2020 trabalhou muito duro no sentido de redução de custos, redução de capital de giro e aumento de prazos dos fornecedores. Enfim, fazendo tudo que foi possível para sobrevivermos a 2020, que veio um ano

muito melhor do que imaginávamos e, que está mantendo com a tendência de melhorar ainda mais para o 2S21.

Enfim, é com muita satisfação mesmo, com muito orgulho, que nós apresentamos esses números para os senhores e para o mercado porque foi aquilo que nos comprometemos a fazer lá atrás. Há três anos estamos trabalhando nesse sentido e, ver o nosso plano de ação premiado por esses brilhantes números que estamos apresentando é um motivo de realização e satisfação para toda a equipe da CSN.

Agradeço a todos pela participação nesse *call*. Devolvo a palavra agora ao Marcelo Ribeiro para que ele dê continuidade à apresentação. Muito obrigado a todos.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Obrigado, Benjamin, pelas considerações iniciais. Vamos agora à apresentação, iniciando pelos destaques do período, na página dois.

Como o Benjamim comentou, foi um trimestre cheio de superlativos, mas começamos aqui comentando o resultado operacional na forma de EBITDA de R\$ 5,8 bilhões, mais um recorde, não só em termos absolutos, mas em termos de margem de 48%. Com mérito, no sentido da gestão de custo e de produção, mas também com um vento a favor muito forte em termos de preço e rentabilidade em cada um dos segmentos.

O segundo ponto é um pouco do que o Benjamim comentou, a entrega da desalavancagem. Estamos trabalhando nisso nas três frentes: melhoria operacional, iniciativas financeiras e alongamento do passivo.

Acho que neste trimestre conseguimos dizer que realmente entregamos isso. Com 1,3x EBITDA, óbvio também ajudado pelo IPO da mineração, estamos muito próximos de chegarmos as nossas metas, em pouco tempo inimagináveis de 1x dívida líquida/EBITDA e R\$ 15 bilhões de dívida líquida.

Com isso, tivemos uma recompensa, do ponto de vista de reconhecimento de melhoria do crédito, que foi o aumento dos nossos ratings, realmente chegando a níveis intermediários, eu diria, para onde queremos chegar que é o *investment grade*.

Continuo aqui na página quatro, mostrando a evolução do EBITDA. Lembrando que essa melhoria não é isolada, é uma tendência. É uma tendência já de 5 trimestres de crescimento muito forte. Na verdade, se pegamos um pouco mais, cinco anos seguidos de crescimento com um crescimento composto de quase 40% ao ano.

Nesse trimestre integramos o dobro da margem EBITDA que era um ano e um trimestre atrás de 48% com R\$ 5,8 bilhões, com um crescimento já de EBITDA recorde do ano passado de R\$ 4,7 bilhão de 23%. Com um desempenho excepcional da siderurgia que cresceu mais do que todos os negócios, cresceu 48% e foi o segmento que mais contribuiu com R\$ 600 milhões de crescimento, apenas nesse trimestre. Mas todos contribuíram, foi dessa maneira que chegamos aos R\$ 5,8 bilhões.

Na página cinco, falamos um pouco mais sobre os indicadores de geração de caixa. Começando pelos investimentos no CAPEX. Os investimentos em uma sazonalidade natural em função da maturidade dos projetos e da aprovação de orçamento, por isso é um investimento que ainda não reflete a nossa expectativa para o ano mais próxima de R\$ 3 bilhões, como já está determinado no nosso *guidance*. Ou seja, a expectativa é que aceleremos e, principalmente, ao longo do segundo semestre entreguemos os desembolsos que nos levarão até o número do *guidance*.

Com relação ao capital de giro, ele continua bastante bem-comportado. Neste trimestre nominalmente ele caiu um pouco em função dos dividendos a pagar, cerca de R\$ 900 milhões que serão pagos pós Assembleia Geral dos Acionistas, no início de maio, por isso vemos uma queda.

Do ponto de vista operacional, o que ocorre é uma recomposição de estoques, parcialmente compensada pelo alongamento de prazo com os fornecedores, de maneira que ele não foi um peso na nossa geração de caixa, que foi muito forte como demonstrado neste gráfico de R\$ 3,5 bilhões e, que só não foi o recorde pela sazonalidade da apuração de impostos de renda e contribuição de social pelo regime anual da mineração. Então, nós tivemos esse pagamento mais pronunciado no final do 1T21.

Na página seis, vemos como esse bom desempenho operacional e o IPO da mineração finalmente nos trazem esses níveis de alavancagem de 1,3x e a dívida líquida ao redor de R\$ 20 bilhões, o que nos permite enxergar, como já mencionado, o alcance dessas metas de alavancagem muito em breve, que deixarão de ser metas e passarão a ser, eu diria tetos, acima dos quais, não voltaremos a passar.

Acreditamos que 1x é a estrutura de capital correta para a CSN, assim como também a dívida R\$ 15 bilhões. Isso não significa que do ponto de vista de alocação de capital, a CSN deixará de aproveitar o que é interessante em cada um dos seus setores. Existem sim oportunidades muito interessantes de crescimento, como por exemplo as de cimento, como já mencionados. Mas buscaremos aproveitar essas oportunidades através de estruturas como a abertura de capital das subsidiárias, garantindo que não voltaremos a nos realavancar.

Avançando para a página sete, temos o nosso perfil de amortização de dívida. Aqui aproveito para mencionar como estamos trabalhando em três frentes que eram frentes que enfraqueciam o nosso balanço. A primeira delas é a liquidez. A liquidez já foi apertada no passado, hoje se aproxima de R\$ 15 bilhões.

Outro aspecto importante é o tamanho da dívida bruta. No pós IPO da mineração, nos comprometemos a usar os recursos, quase R\$ 5 bilhões para repagamento de dívida e, é isso que estamos fazendo. Desde dezembro, pagamos R\$ 2,3 bilhões e, agora com a conclusão do nosso plano de alongamento eminente, pagaremos mais R\$ 2,7 bilhões, com isso, chegando no curtíssimo prazo, a essa redução de R\$ 5 bilhões de dívida bruta.

O terceiro ponto é justamente o prazo médio da dívida. Estamos trabalhando com os nossos bancos parceiros, principalmente os bancos públicos, Banco do Brasil e Caixa nesse alongamento. E esse perfil apresentado é o perfil que, eu diria, é o mínimo para o alongamento obtido, pois já é um alongamento discutido e aceito por esses bancos. Mas procuraremos

melhorar ainda mais. Junto desse alongamento com os bancos, também o refinanciamento dos nossos *bonds*, a começar pelos que vencem no curto prazo, em 2023.

Com isso, aumentando a cobertura do caixa e o trabalho na liquidez, no prazo médio e no tamanho da dívida, é o que tem resultado nesses seguidos upgrades por Fitch e Moody's e em um caminho para os próximos anos buscarmos o *investment grade*.

Na página nove, falamos um pouco mais sobre o desempenho de cada um dos negócios. Começando pela performance da siderurgia, foi um trimestre onde alcançamos praticamente o melhor nível de vendas em termos de volume desde 2016. E foi um trimestre onde as vendas internacionais também tiveram um bom desempenho.

O negócio nos Estados Unidos aproveitou muito bem as cotas para galvanizados. E, óbvio, o mercado doméstico continua muito forte, com um nível de pedidos bastante tenso, como certamente o Martinez comentará, o que nos permite antecipar os volumes ainda crescente pelos próximos trimestres. Com o que confirmamos o nosso *guidance* para o ano de 2021, um crescimento de duplo dígito alto nos volumes vendidos na siderurgia.

Com relação a preços, estamos fazendo um trabalho para repassar custos de matéria-prima importantes e também refletir os preços do aço no mercado internacional que tem alcançado sucessivos recordes, não só na China onde a recente redução de rebates de exportação aumentou ainda mais os preços, mas também nos Estados Unidos com os preços recordes e também na Europa. Isso se reflete aqui no Brasil, e o que aconteceu no 1T21 deve continuar no 2T21. Com isso, alcançamos margens EBITDA recordes de 27% e R\$ 1,8 bilhão.

Na produção, na página seguinte, vemos que continuamos ao aumentar volumes. No 1T21, onde os dois altos fornos trabalharam a *full*. Nos reiniciamos o alto forno 2 ao final do 4T20 e, assim alcançamos mais de 1 milhão de toneladas de produção, em linha com os melhores trimestres desde 2017.

Isso obviamente ajuda a reduzir custo fixo, mas não foi suficiente nesse trimestre, onde as matérias-primas subiram forte, principalmente, o minério de ferro, mas também pelotas e o coque chinês. Então, isso resultou nesse aumento de 18%, mas que foi do que compensado pelo aumento de preços, resultando em aumento de rentabilidade unitária de 38%, uma margem EBITDA em dólares de US\$ 260 e, que deve melhorar, uma vez que no Brasil, isso ficou mais US\$ 300 e que foi puxado um pouco para baixo pelo desempenho na Alemanha, onde o preço da sucata subiu muito, principalmente no final do trimestre conseguimos recuperar os spreads. Então, isso melhorando no 2T21, ajudará as margens do consolidado.

Na página 11, falamos um pouco de mineração. Foi um trimestre como normalmente um 1T é, marcado por chuvas e, portanto, com volumes um pouco menores, mas muito superiores aos do ano passado, quando tivemos chuvas centenárias na região de Belo Horizonte. Um crescimento de 47%, sequencialmente uma pequena queda, mas mais do que compensada pelos aumentos de preço, preço do índice Platts e preço de realização.

Tivemos uma boa realização de preços, mais até do subiu o índice Platts, com o que tivemos receitas recordes de R\$ 5,5 bilhões, um crescimento de 22% que se traduziu de novo em um EBITDA de R\$ 3,7 bilhões, um EBITDA recorde apenas com margens percentuais ligeiramente

abaixo, em função de uma proporção de compras de minérios de terceiros um pouco superior ao do que trimestre anterior, mas ainda assim na ordem de 70%.

Na página 12, falamos um pouco de cimentos, mostrando o excelente desempenho do mercado. Não só mais recentemente, mas de uma perspectiva de alguns anos saindo de um período longo de queda de volumes, voltando a subir desde 2018 com uma aceleração importante que houve em 2020, com o auxílio emergencial e as taxas de juro e, se acelerando agora no 1T21. E, mesmo com quarentenas e com pandemia como uma âncora, tivemos crescimento de 19%.

A CSN, ao longo desse período, sempre teve um crescimento acima do mercado, ao ponto que chegamos esse ano a uma situação onde vamos atingir nossa capacidade máxima de produção e de vendas, cerca de 4,7 milhões de toneladas. O nosso Conselho se reuniu para debater os planos de crescimento no negócio de cimento e, autorizou a busca de um IPO para financiar o nosso plano de crescimento.

Esses planos serão tanto do ponto de vista orgânicos, com uma série de projetos que vão utilizar as plantas que já dispomos em regiões complementares as que já operamos, que é o Sudeste. E também com M&A, um crescimento inorgânico, aproveitando as oportunidades que estão aí de consolidação no setor.

Mas foi um trimestre que só mostra como estamos prontos para essa nova fase, com a nossa competitividade resultando em margens muito acima do que as margens normais do setor em torno de 40%, uma geração de caixa também muito forte, chegando nesse EBITDA de R\$ 103 milhões.

Com isso, encerramos a discussão de cada um dos segmentos. Passo a palavra a nossa Diretora de Sustentabilidade, Helena Guerra, para falar da atualização do ESG nesse trimestre.

Helena Guerra:

Bom dia a todos. É um prazer estar falando com vocês. É importante começar, quando falamos de ESG, falando de segurança. Em um trimestre de tantas entregas de resultados financeiros e operacionais, também tivemos uma grande entrega na questão de segurança. Nós vínhamos de 2020 com o maior resultado histórico desde que passamos a incorporar esse dado de forma consolidada corporativamente.

Mas conseguimos no 1T21 diminuir em 19% sobre a nossa média histórica, uma redução significativa na nossa taxa de frequência, que inclui acidentes com ou sem afastamentos. Foram dois acidentes por milhão de homem/hora trabalhados.

Diminuímos também em 74% a nossa taxa de gravidade com relação a 2020. Então, entregamos um trimestre não apenas bons resultados financeiros, mas resultados operacionais também no que tange a questão da segurança.

Falando ainda de segurança, mas especialmente da CNS Mineração, agora em março de 2021 concluímos a descaracterização da barragem auxiliar do Vigia. Fizemos um novo ciclo de auditorias com todas as declarações de estabilidade fornecidas para as barragens permanecendo em nível 0 de emergências e, as declarações foram todas entregues.

A Auxiliar do Vigia está em obras, então até o final do ano, concluímos mais uma barragem, restando apenas duas barragens para serem descaracterizadas no próximo ano. Então, mais uma entrega importante para o trimestre.

Com relação a agenda social de diversidade, nesse trimestre, criamos uma nova gerência, uma gerência corporativa de diversidade e inclusão que será responsável por conduzir essa agenda aqui dentro da Companhia. De forma que alcançaremos essa meta que foi estabelecida para 2025.

É importante salientar que essa meta para 2025, é uma meta que antecipa em cinco anos o cronograma estabelecido pelas principais mineradoras siderúrgicas do país. Então, temos uma meta bastante agressiva e estamos trabalhando firmemente para chegar nestes resultados.

Agora, em fevereiro também, aprovamos no nosso Conselho de Administração a nossa nova Política de Sustentabilidade, uma Política Integrada. É uma Política moderna que reforça o nosso compromisso com a geração de valor para as nossos *stakeholders*. Totalmente alinhada com as diretrizes regulatórias e as melhores práticas globais, o que se desdobrará por todas as nossas operações, detalhando responsabilidades, procedimentos e etc.

Nesse trimestre também o Conselho de Administração aprovou a criação do Comitê de ESG, que terá seu eixo de atuação baseado em cinco pilares principais: finanças sustentáveis, práticas sociais, tecnologia e sustentabilidade operacional, governança, diversidade e inclusão. Ele é composto pela alta direção da Companhia e pelos membros do Conselho de Administração também.

Sobre a nossa pauta climática, neste trimestre começamos a construção da nossa matriz de risco e oportunidade climáticas através da estrutura do CCSD. É um fato importante para que possamos incorporar, medir e divulgar esses riscos financeiros relacionados ao clima.

Então, começamos essa tarefa aqui dentro da Companhia nesse trimestre. É uma ferramenta importante para os investidores e para que todos possam se informar sobre as questões de riscos incorridos com relação a empresa na área climática.

Também contratamos um software de Inteligência Artificial que está nos auxiliando na construção do nosso *roadmap* de CO₂, que também vai avaliar o nosso cenário atual, a possibilidade de novas opções de liquidação, constituindo isso através de um acordo uma curva chamada de curva *macc* que é uma curva de custo marginal de abatimento com relação a novas tecnologias que possam ser implantadas de forma a preparar a CSN e preparar o nosso grupo para pensarmos em fazer metas de longo prazo para 2050 bastante agressivas, e inclusive rever a meta que colocamos, os 10% iniciais para os próximos 10 anos de emissão de CO₂.

Por fim, em maio traremos o nosso Relato Integrado, CSN como grupo, CSN Mineração com um Relato também independente. Uma nova matriz, que na realidade será uma revisão da matriz que fizemos no ano passado, uma consulta de mais de mil pessoas e *stakeholders* importantes, internos e externos, uma comunidade para a construção dessa matriz de materialidade.

Esse Relato será verificado por uma parte terceira, já completamente em atendimento a Resolução 14/2020 da CVM. E, no final de maio, teremos todos os nossos indicadores já trazidos através desse relato da CSN e da CSN Mineração. Retorno a palavra para o Marcelo.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Obrigado, Helena. Com isso, encerramos a apresentação e podemos passar à fase de perguntas e respostas.

Operadora:

Obrigada. Iniciaremos agora sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando *2. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma uma ótima qualidade de som será oferecida.

Temos uma pergunta de Leonardo Corrêa, do BTG Pactual.

Leonardo Corrêa, BTG Pactual:

Boa tarde a todos. Tudo bem, pessoal? A minha primeira pergunta é para o Benjamin. No lado mais estratégico, olhamos a CSN nos últimos anos e, obviamente foco de anos era um foco de desalavancagem que já está muito bem endereçado depois do IPO da CMIN e de toda a geração de caixa expressiva que a Companhia vem colhendo e deve colher para frente, fora outras iniciativas bem-sucedidas.

Quando olhamos a Companhia hoje, ela pode chegar 0,5 x dívida líquida/EBITDA o que coloca a CSN em um patamar equivalente aos *peers*, não só aqui na América Latina, mas globais e empresas que são *investment grade* e, e empresas que tem um balanço bem conservador. Então, esse patamar já foi atingido.

Quando olhamos a CSN, no período de 2005 a 2010, por exemplo, uma empresa de forte crescimento e até procura por novos negócios. A CSN de hoje, aprovou ontem à noite, algo que o mercado já vinha de certa forma trabalhando, que é o IPO de Cimentos. A CSN fez CMIN e, basicamente, tem todas as unidades de negócio hoje praticamente *fully funded*, com um *outlooks* de crescimento e que podem basicamente captar e por conta própria para crescer.

A pergunta que se coloca agora para você Benjamin, é só olhando para frente, nesse Brasil com algumas oportunidades na área de infraestrutura e com o mundo que está se recuperando forte da COVID com a reabertura.

Você mencionou na fala inicial, sobre os negócios lá fora, nos Estados Unidos e na Europa. A pergunta que eu tenho é no sentido estratégico. O que vocês estão olhando, hoje, como novos negócios que interessam? Quais são os ramos que vocês vêm como boas oportunidades? Pelo menos nesse mapa estratégico de vocês, que imagino que na CSN seja uma constante, dado o histórico da Companhia.

A segunda pergunta é para o Martinez. Fugirei um pouco dos detalhes, Martinez, porque você sempre aponta, brilhantemente, para nós em termos de prêmios, de cenários de preço, demanda e abertura, basicamente, por cliente dos *outlooks*.

A minha pergunta é um pouco mais genérica no sentido da implementação desses aumentos de preço expressivos sem precedentes. Ninguém nunca viveu o que estamos vivendo hoje na cadeia, com preços subindo mais de 100% no ano. É claro que entendemos o motivo, o câmbio e os preços internacionais. Não é que a CSN, uma empresa local, está praticando preços excessivos.

Nós entendemos que esse é um movimento global é um movimento de pressão de custo forte. Também tem câmbio e enfim todos os parâmetros internacionais, mas como fica a aceitação desses aumentos perante o *downstream*, aos clientes, Martinez? Você sente que está tendo uma pressão, um *squeeze* de margem? Você tem tido muito *pushback* nessas implementações ou a turma está aceitando e está conseguindo repassar esses aumentos expressivos sem precedentes que temos vistos? São essas as perguntas, pessoal. Obrigado.

Benjamin Steinbruch:

Martinez, responde primeiro, por favor.

Luis Martinez:

Boa tarde. Leonardo. Acho que é uma pergunta muito oportuna é essa que você está fazendo. Eu também vou fugir um pouco do meu script natural, se alguém quiser, depois eu posso falar, mas a sua pergunta é bastante pertinente porque também falando do lado mais estratégico da Companhia, estou aqui há praticamente 20 anos na Companhia.

Então, eu pude surfar as ondas pequenas, grandes e, observar todo esse ciclo de negócio. Realmente, nos últimos 7 ou 8 meses não vi nada tão forte no que diz respeito à oferta, demanda, importação, custo e etc.. Realmente é um negócio, como o próprio Benjamim colocou, é até estranho. A China sendo servida pelo mundo do que ao contrário, do que a China sendo o exportador líquido.

Então, o que estamos olhando muito aqui no mercado e, sempre que falamos de valor agregado, capacidade e etc.. É óbvio que a medida em que você caminha na cadeia de valor e, quando chega ao consumidor, existe uma natural dificuldade de implementarmos os aumentos.

Obviamente, não no nosso caso, mas à medida que vamos para o consumidor final. É legítimo o que está acontecendo porque em alguns produtos a participação do aço, quando você pega, por exemplo, o implemento agrícola talvez seja um setor que tenha mais participação de aço e que pouca gente conhece. Talvez seja 70% de aço. O carro, por incrível que pareça não é tanto assim quanto falam. É muito menos do que o pessoal costuma colocar no custo. Então, realmente é algo mais difícil.

O Benjamim também falou um pouco de política comercial. Estou pensando que cada vez mais, eu tive um pouco de dessa experiência em outros setores, o preço da distribuição se aproximará do preço da indústria. Então, se você olhar no meu portfólio hoje, olhando estrategicamente, eu tenho praticamente 70% do meu embarque ou das minhas vendas ligadas aos setores de distribuição, construção civil, a uma parte da indústria que que é preço *spot*, que não segue exatamente contratos.

Então, a tendência é que cada vez mais a CSN fique mais, no sentido positivo e não negativo, *spot* e mais *tunado*, mais conectado com o que está acontecendo no mercado no dia a dia. Isso não é uma tendência, já é um fato. Então, eu posso até me atrever a falar que nos próximos trimestres essa venda deve caminhar para ser uma venda de mais de 80% fora do contrato.

Outro ponto muito importante que foi uma realização que nós fechamos praticamente nos últimos dias. Eu consegui alterar o sistema de precificação em algumas OEMs. Você pode falar, mas o prejuízo é do cliente? Não. Acho que quando você está negociando uma situação de preço, primeiro, eu vendo aço e o cliente faz o produto final, a relação tem que ser completamente simbiótica caso contrário não existe. Só existe o aço porque tem alguém que compra e faz o carro, a geladeira e etc..

Então, tem duas OEMs importantes, que são o setor automotivo e o setor de linha branca. São setores muito relevantes para CSN, mas ainda a linha branca conta da nossa operação no Paraná. Praticamente, nós mudamos a política e, para muitos poucos clientes hoje temos contratos que ao invés de ser um ano ou seis meses, eles passam a ser trimestrais.

Então, dando um pouco mais de cor naquilo que você perguntou, nós fizemos um aumento para as montadoras em janeiro. Em algumas OEMs, que eu incluo também, outras, autopeças, montadoras e linha branca, fizemos um momento em abril e, poderemos também corrigir o preço em julho.

É óbvio que isso trabalha para o bem e para o mal. Mas se temos uma relação correta com os clientes de longo prazo tem que ficar claro que eu não vivo sem vender aço e ele não vive sem fabricar os produtos. É óbvio que temos uma dificuldade, uma queda de braço, mas não temos direito de sermos diferentes do mundo.

Hoje, quem imaginaria que uma BQ nos Estados Unidos está em US\$ 1,500. Quem imaginaria que uma BQ na China foi ontem, de acordo com o relatório do CRU, para \$920 ou \$940. Isso só aconteceu em 2008.

Corroborando o que o presidente comentou agora há pouco, isso não é questão de desabastecimento ou de capacidade. Na verdade, a indústria está muito preparada aqui. Se você pegar março e analisar o trimestre, estamos em um patamar de R\$ 14 milhões por ano, eu diria até um pouco mais, não é um problema de capacidade.

Hoje, o que existe, e o Benjamin também bem colocou, é que os estoques ainda estão baixos e serão recuperados. Do ponto de vista de implementação de preços, ocorrerá, não tem muita saída porque ela é movimentada por custo.

Não existe também, o que eu li em algumas matérias, como colocar o setor distribuidor como especulador, isso não existe. O setor de distribuição é um dos setores mais promissores do Brasil porque tudo que é cortado, limitado, passa pelo setor de distribuição. Ele é um setor agregador de valor. E, é um setor que a CSN tem como mais alto valor, é o setor que mais premiamos aqui, distribuição e construção civil. Então, tudo é movimentado pelo custo e pela movimentação mundial. E mesmo assim, ainda temos um pouco do aumento da importação.

Então, eu acho que tem vários *trade-offs* que eu coloquei aqui e que estamos convivendo muito bem. Essa mudança da política comercial da CSN é algo bastante importante porque isso

praticamente nos remete a dizer que teremos um preço de lista para todo o mercado, independentemente de ser distribuidor ou indústria e, que será levemente modulado por um desconto de escala, o que também é uma prática que existe no mundo todo e que finalmente conseguimos trabalhar aqui no Brasil, para o bem do mercado a fim de corrigir as variações que são imensas de um ano para outro, tanto para mais quanto para menos, no inverso no trimestre.

Eu me estendi um pouco na resposta, mas é porque eu queria compartilhar um pouco desse momento com vocês do estamos fazendo aqui internamente. Depois, se alguém quiser, eu posso explicar um pouco melhor os prêmios e aquilo que eu normalmente falo, que são informações mais diretas. Obrigado.

Benjamin Steinbruch:

Leonardo, realmente aquilo que estamos apresentando agora em termos de materialização de bons resultados é aquilo que estamos construindo desde lá de trás. Ou seja, sempre buscamos a liderança dos setores em que atuamos e, continuaremos buscando.

A grande novidade veio a partir do ano passado, eu diria na verdade em 2019, do nosso entendimento da necessidade de nos apresentarmos desalavancado para o mercado para sermos reconhecidos pelas qualidades que a CSN sempre teve e que estavam ofuscadas pelo endividamento mais alto do que aquilo que o mercado gostaria que fosse.

Na verdade, foi em 2019 que nós começamos a captar que nem o crescimento nem a qualidade dos ativos se sobreporia. Então, nós optamos primeiramente por essa desalavancagem ser gerada pela geração de caixa dos nossos negócios.

Nós, acionados pelo mercado para venda de ativos, seguramos essa venda de ativos, que seria mais rápido e o mais fácil de se fazer no sentido de desalavancar. Mas confiávamos nos ativos e sabíamos da qualidade deles e fizemos a coisa de forma progressiva.

Eu diria que hoje, nós estamos a 1,3x, encerraremos o semestre com menos do que 1x dívida EBITDA nos negócios da CSN.

Então, o nosso alvo é trabalharmos desalavancados, eventualmente até abaixo de 5x, ou 0,5x dívida/EBITDA, e manter isso como premissa básica com o mercado. Dentro daquilo que estamos fazendo no sentido de separar os produtos da CSN e valorizá-los de forma com que a parte some mais do que o todo foi feito com a mineração, será feito agora com o cimento e agora será feito com a siderurgia também.

No cimento é eminente. O conselho já autorizou a busca do IPO ontem e, a nossa ideia e fazê-lo junto com o M&A. A medida em que passamos a ter uma moeda própria por negócio, a questão da alavancagem fica secundária porque teremos a oferecer a moeda da mineração, a moeda do cimento e a moeda de siderurgia. E, a partir daí, aproveitar as oportunidades que apareçam no mercado.

O nosso maior comprometimento e, eu gostaria que o mercado entendesse isso, é com a desalavancagem que já está dada e, será de forma mais rápida do que o mercado espera. A nossa prioridade um é o *investment grade*, eu gostaria de consegui-lo até o final do ano. Acho que a CSN será merecedora desse nível de investimento.

Nós estamos fazendo o possível e o impossível para que o tenhamos até o final do ano, o que facilitaria e nos abriria todos os mercados a título de investimento dos nossos bancos e do nosso *equity* para todos os grandes investidores do mundo. Junto como *investment grade* e a desalavancagem, temos a tecnologia como o outro tripé, através da CSN Inova que estamos trabalhando duro para começar a aumentar a entrega dos resultados já que estamos trabalhando em vários projetos.

Acreditamos que isso será um diferencial para a CSN em termos de novidade. Não teremos nada maluco, não esperem da CSN nenhuma mudança em termos de prioridade de investimentos ou setores diferentes. Continuaremos fazendo melhor e mais do mesmo, ou seja, o nosso foco é nos setores em que atuamos respeitando a desalavancagem, a tecnologia através da Inova, e o ESG que é o nosso terceiro pilar de prioridade e de suporte para que tenhamos esse desenvolvimento rápido.

Então, a nossa concentração será nesses nossos negócios. Nós vemos um potencial grande de crescimento orgânico e o M&A para a mineração. Da mesma forma, temos para o cimento, assim como vemos também para a siderurgia. Agora, estaremos cada vez maiores e melhores em cada um desses setores, respeitando essas três premissas anteriores que já mencionamos.

Eu vejo um crescimento muito rápido para a CSN. O desafio de toda nossa equipe, de todo o pessoal da CSN e meu é dobrar o faturamento da CSN 2021 contra 2020 e vamos fazê-lo. Com uma rentabilidade maior e melhor comparativa em cada um desses negócios. E, vamos desalavancados aproveitar algumas oportunidades, que fazem sentido para nós do ponto de vista estratégico de curto médio e longo prazo, para realmente sermos uma referência em cada um desses setores específicos em que atuamos.

Basicamente, é isso. É mais do mesmo elaborado. E, onde tivermos condições de nos lançarmos a coisas novas, através da maneira de fazer de tecnologia ou de comunicação como o mercado, como é o caso que o Martinez está se propondo a fazer a partir de agora, uma nova e revolucionária política comercial, nos adaptaremos rapidamente a isso.

Acredito que a expansão está presente em todos os negócios, no nível internacional também. Para vocês terem uma ideia, tanto a fábrica da Alemanha quanto a fábrica de Portugal podem ser dobradas imediatamente. Elas foram projetadas para isso e tem condição de dobrar. Como vocês sabem, fora do Brasil a liquidez é muito grande. As linhas de financiamento locais para isso, dada até pelos próprios países onde nós atuamos, teríamos condições de fazê-lo de forma muito tranquila em termos de alavancagem, de muito longo prazo e de custo muito barato.

E, assim como no Brasil, temos aquele que é o crescimento orgânico. Quando falo que dobramos de 2021 para 2020, nós dobramos só em ajustes operacionais que temos com os ativos atuais. Não estou considerando nenhum ativo novo, nem um M&A ou nenhuma aquisição. Mas eu vejo uma oportunidade muito grande de desalavancado, fortemente desalavancado, como é o nosso desejo de chegar a 0,5x dívida EBITDA, com tecnologia e priorizando o ESG, de transformarmos a CSN em uma empresa líder, recuperando em grande parte o valor que foi amortecido pelo alto nível de alavancagem que tínhamos no passado.

Então, esperamos uma valorização muito grande dos nossos ativos, que nós acreditávamos que a penalidade maior era a alavancagem dentro das margens que estamos trabalhando. Se vocês

forem analisar as margens que estamos trabalhando hoje, elas são fantásticas. A margem da mineração a nível de 70, a siderurgia a nível de 30 e o cimento a nível de 45. São coisas presentes, factuais e concretas que estão acontecendo e tenho certeza absoluta de que o 2T21 que será muito melhor do que o 1T21 foi para nós. Já está dado e temos essa certeza.

Ou seja, dentro da nossa prioridade estratégica com relação a Companhia, aquilo que era para ser feito em dois anos, na minha opinião, será feito de 6 meses. E, a partir de julho, a CSN estará de forma diferenciada nesse mercado, preparada para o crescimento orgânico e para aproveitar as oportunidades do mercado e, continuar dentro das três premissas básicas de desalavancagem, tecnologia e ESG. Obrigado pela pergunta.

Leonardo Corrêa:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

A próxima pergunta é de Daniel Sasson do Itaú BBA.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é especificamente sobre cimentos, talvez para o Martinez. Vocês anunciaram oficialmente ontem que buscarão o IPO dessa unidade. Então, se vocês puderem lembrar os planos de expansão desse negócio. Quais são as perspectivas em termos de volume, preço e resultados para o ano?

Também, se você permite Martinez, com a notícia da intenção da saída da LafargeHolcim do Brasil, vocês acham que faz sentido olhar esse ativo? Vocês vêem algum potencial problema com o CADE, de repente, nas operações deles no Rio e em Minas Gérias? Eu agradeceria muito se vocês pudessem dividir isso conosco.

A minha segunda pergunta, talvez de novo para você Martinez, com relação a siderurgia o Benjamim comentou agora sobre um 2T21 já vendido na siderurgia. Se você puder comentar um pouco sobre as expectativas com relação à margem.

A margem do negócio ficou acima de 27% já no 1T21. Se você puder comentar um pouco sobre o que você espera de preços realizados no 2T21, com esses aumentos para distribuição, essa renegociação com o automotivo. E um pouco na parte de custos, com o aumento de custo de matérias-primas. Enfim, como você vê a evolução da margem no negócio da siderurgia? Obrigado.

Edvaldo Rabelo:

Boa tarde, Daniel. Eu entrei na frente do Martinez, já repasso para ele. Basicamente, respondendo sobre as perguntas do cimento. Primeiro, sobre o M&A, essa possível saída da

Lafarge. Gostaria de dizer que nessa parte de M&A e de consolidação de mercado, estamos acompanhando isso e, é natural que ocorra uma consolidação de mercado no Brasil.

Nos últimos, pelo menos 5 ou 6 anos, nas empresas, os *players* do cimento do Brasil sofreram muito, trabalhando com margens próximo de zero ou até negativas. Então, é natural que haja uma reconsolidação de mercado. Obviamente, a CSN se considera um *player* importante e possivelmente líder no processo de consolidação.

Diante disso estamos atentos a todas as oportunidades. Iremos nos aprofundar naquelas oportunidades que fizerem sentido para a Companhia. Então, esse movimento da LafargeHolcim saindo do Brasil entendemos que já era um movimento esperado.

Com relação ao plano de expansão, como foi dito pelo Benjamin, temos duas possíveis avenidas de crescimento para o negócio de cimento. Uma avenida é o M&A, que estamos atentos a oportunidade. A outra avenida é o crescimento orgânico.

Nos últimos anos, enquanto o mercado caía, nós entendemos que o mercado tem seu ciclo. Enquanto o mercado caía, nós estudamos profundamente o Brasil, buscamos as regiões mais relevantes e os mercados mais relevantes do Brasil.

Nesse sentido, procuramos também adquirir os direitos minerários dessas regiões. Então, o nosso plano de expansão orgânico e de conhecimento orgânico passa por diversificar a CSN Cimentos geograficamente, mas de uma forma muito ordenada e em cima dos melhores mercados brasileiros, no nosso entendimento.

Nesse sentido, temos cinco projetos que estamos trabalhando fortemente são projetos bem robustos. O projeto *brown field* que é um conhecimento específico na unidade de arcos, e cresceremos 30% do volume dessa unidade. E quatro projetos *green field*: um projeto no Paraná, um projeto em Sergipe, outro no Ceará e o outro no Pará, que vamos colocando dentro do que já foi comentado, de acordo com o crescimento do mercado e os recursos que poderão vir do IPO.

Estamos trabalhando profundamente nesses projetos, já temos as reservas minerais para mais de 100 anos e, em alguns casos, mais de 200 anos de reservas. Ou seja, estamos muito tranquilos nesse sentido. Estamos fazendo um licenciamento ambiental, já temos uma licença ambiental para um projeto no Nordeste.

Estamos trabalhando com o governo no sentido de estabelecer Protocolos de Intenções, com compromissos de ambos os lados para executar esses projetos. Também já temos alguns protocolos assinados e estamos fazendo engenharia desses projetos, ou seja, estamos avançando bastante.

Temos também por último, os equipamentos, que grande foram parte adquiridos alguns anos atrás. Os equipamentos foram fabricados e todos pagos. Hoje, eles estão armazenados no porto de Antuérpia, na Bélgica, mas estamos trazendo para o Brasil. Acreditamos que em meados desse ano, receberemos esses equipamentos e os direcionaremos diretamente para essas localidades.

Então, esse é o plano, de uma forma bem rápida, sobre o que estamos pensando fazer nos próximos anos. Obrigado pela pergunta.

Daniel Sasson:

Obrigado, Edvaldo.

Luis Martinez:

Daniel, mais uma vez, obrigado pela pergunta. Só um complemento muito rápido na fala do Eivaldo que está perfeita, ele já falou de todos os projetos. Só vale salientar que tem algumas coisas que eu tenho falado há muito tempo. Alguns analistas falam muito de como esse mercado se comportará no Brasil, se continuará crescendo, se depende da infraestrutura ou se depende do Casa Verde e Amarela.

O fato é que no 1T21 cresceu 18,8. É um número bastante relevante e que também nos motiva e nos impulsiona a olhar para esse mercado com um viés muito mais positivo do que nos últimos anos.

Outro ponto muito importante é que se fizemos uma série histórica do cimento desde 1970, na época do Milagre Econômico, na época daquela crise; depois posso até detalhar para vocês, nós fizemos isso em um pequeno *roadshow* que fizemos com alguns clientes e alguns investidores; mas apesar de todo esse vai-e-vem do cimento, se você pega na década de 70, ele cresceu 8, depois caiu um pouco em 80, depois voltou a crescer.

Se você pegar toda essa série histórica ele apresenta um crescimento muito positivo na ordem de 7% ou 8%. Então, isso é importante. O nosso *drive* para o IPO é crescer, não é pagar dívida. O nosso *drive* para o IPO é colocar fábrica nova, olhar oportunidade de M&A e de tomar uma posição no mercado.

Mais uma vez, voltando ao posicionamento do presidente, do Benjamin, a nossa estratégia é única porque ela é realmente olha a venda saco a saco, a venda pulverizada cobrindo as regiões e, acho que isso nos diferencia com relação ao mercado.

Com relação ao aço, Daniel, mais uma vez obrigado pela pergunta. Com relação ao mercado, dando um pequeno review do que aconteceu e do que estamos enxergando até o final do ano. A projeção da CSN é o que o mercado brasileiro deve crescer em torno de 10% um pouco mais talvez, ao contrário da previsão do IABR que fala de algo em torno de 5% a 6%.

Então, estamos imaginamos índices de por exemplo, a indústria em geral crescer de 6% a 8%; o automotivo estamos colocamos um crescimento um pouco mais modesto de 15%; a distribuição de 8% a 10% porque ainda temos a questão de recompor os estoques. Na construção civil nos demos uma revisada para cima. Na parte de linha branca também colocamos 8%; e em embalagens que é um setor em que estamos muito bem representados, também colocamos 9%.

Se você misturar tudo isso e colocar no nosso portfólio, acredito que a nossas vendas, como o Marcelo bem colocou, serão um duplo dígito alto no ano. E, essa é uma informação bastante relevante que eu gostaria de falar a respeito do mercado.

Algumas curiosidades são importantes para dar um pouco mais de base no que eu estou falando. Se você pegar, por exemplo, um setor em que é incontestável o crescimento e a pujança e a poder do Brasil em relação aos outros países do mundo. Se você pegar o setor agrícola, no agrícola vai junto o silo, o setor de máquina agrícola, o implemento rodoviário, a parte de tambor para armazenamento.

Então são mercados que tem o uso intensivo de aço. Eu acredito que, a exemplo desses mercados, continuaremos independente do que possa estar acontecendo no mundo, pelo menos com o 2T21 com certeza e pelo menos o 3T21 garantidos. Hoje, a CSN tem uma frente de pedidos relativamente forte na ordem de 1.200.000 toneladas.

Como o Marcelo bem comentou, as nossas unidades fora do Brasil, o Marcelo falou dos Estados Unidos, mas você pegar Portugal, por exemplo, eu nunca vi, nunca imaginei que em Portugal estamos fazendo praticamente R\$ 15 milhões de EBITDA por trimestre. E, eu não vejo nenhuma chance de ser diferente disso, até porque os preços lá estão em outro patamar. Então, esse componente de mercado é importante para situar o que está acontecendo.

Com relação aos preços, não sei se vocês se recordam, no último *call* eu falei que o *carryover* de preço para 1T21 seria de 25% e acertei na mosca. Ele foi exatamente isso. Eu imagino, Daniel, até para uma questão de modelo, que dependendo um pouco da minha nova política comercial, devemos ter um *carryover* de 22% a 28% no 2T21, que é algo bastante expressivo para o mercado atual brasileiro. Então, é uma questão que estamos perseguindo muito.

Outro dado, que não sei se passou despercebido, mas o nosso custo subiu. No 1T21, ele teve um aumento expressivo em relação ao 4T20 e, mesmo assim, fizemos uma margem EBITDA muito alta com esse custo.

E o que vai acontecer com o custo? É lógico que no 1T21 tivemos um impacto de matérias-primas que tínhamos compramos lá atrás, que viajou dentro do CPV e acabou colocando esse custo um pouco mais alto. Daqui para frente, nós compramos coque, já chegamos a pagar US\$480 e US\$500 e, em prol do nosso custo, esse coque já está sendo negociado no US\$409. Ele já chegou a US\$380, mas não acho que vai ficar nesse patamar, mas devemos surfar uma onda boa no 2T21 de custos em relação a compra de matérias primas.

Obviamente o minério é algo imponderável, não tenho como falar o que vai acontecer. No carvão também estamos bem comprados, com valores que chegaram a \$140 e estão chegando a \$110.

Então, indo para a sua pergunta de margem, é tudo de bom que vai acontecer no 2T21. O volume aumentará, essa margem que estamos aqui no mercado interno já chega perto de US\$300, acho que chegará um pouco mais do que isso no 2T21.

Até porque também, hoje, o nosso motivo principal quando você está com a capacidade lotada, na verdade estou maximizando o gargalo. Então, eu olho hoje o real por hora do laminador a quente. Então, estamos fazendo uma escala de produtos e uma priorização que premia o

gargalo. De tal sorte que, mesmo com a capacidade limitada que temos hoje, tiremos o máximo potencial de negócio.

Por último, na questão dos prêmios, acho que é importante colocar. Hoje, saiu o relatório do CRU e o CRU está um pouco subestimado normalmente porque tem *delay*. Hoje, esse preço de BQ na China, é impressionante está chegando a \$920 a \$940.

O prêmio hoje está negativo na ordem de 6% a 7% e, resolvemos, a partir do dia 1 de maio, implementar um aumento de preços que vai variar de 16% a 18%. Eu acho, sinceramente, que a cadeia de valor acabará absorvendo esse preço porque é uma questão de custo e, obviamente os produtos mais intensivos no aço sofrerão um pouco mais, mas de uma maneira geral não é uma peculiaridade da CSN, é do mercado como um todo.

Então, basicamente Daniel, esse é o cenário que estou imaginando para o 2T21. E me atrevo a dizer também que daqui mais um mês, eu diria que o 3T21 também estará garantido. Em termos de rentabilidade, de colocação de pedido e em termos de resultados como um todo. Obrigado mais uma vez pela pergunta.

Operadora:

A próxima pergunta, em inglês, vem de Carlos de Alba do Morgan Stanley.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Thank you very much. The question is just, with a very strong performance across the CSN businesses and the already strong balance sheet, what can we expect in terms of either more dividends, perhaps a more defined dividend policy linking those payments to shareholders to free cash flow, or cash flow operations and sustaining CAPEX, or share buybacks? What are your thoughts there? Thank you very much.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Carlos, obrigado pela pergunta. É como mencionamos, a alocação de capital passa a ser o tema central na discussão da estratégia da Companhia. Se anteriormente era a remissão de dívida, agora passa a ser o que fazer com essa geração de caixa.

Obviamente, temos a escolha entre investir para crescer o negócio, investir para melhorar o negócio e remunerar o acionista no curto prazo via dividendos ou recompra de ações. Essa nova fase de geração de caixa tão forte é muito recente. De maneira que ainda não chegamos nas nossas metas de alavancagem. Elas estão aí logo na esquina.

Devemos chegar já no 2T21 a 1x dívida líquida/EBITDA abaixo e um pouco além abaixo de R\$ 15 bilhões. Mas até que cheguemos, não iremos alterar a política de dividendos da CSN. Ela se manterá como a política do dividendo mínimo obrigatório em 25% lucro.

Acontece que esses dividendos já vão aumentar de maneira significativa, uma vez que só no 1T21 tivemos um lucro de mais de R\$ 5 milhões. Ou seja, só o lucro do 1T21 levaria a um

dividendo maior do que o do ano passado. Então, é natural que tenhamos mais desembolsos com relação à remuneração de acionistas.

Na CSN Mineração, por sua vez, que tem uma estrutura de capital diferente, nós teremos uma política de dividendos mais generosa, conforme já foi discutido com os investidores no IPO, e um *payout* entre 80% e 100%.

Então, isso é o curto prazo. No médio prazo, nós vamos buscar aproveitar as oportunidades de crescimento que aparecerão nesse momento de crise, tanto em M&A quanto investir em crescimento orgânico. Caso essas oportunidades no curto prazo não apareçam, o natural seria usar este capital para remunerar os acionistas via aumento da política de dividendos, mas isso ainda é muito cedo para dizer. É isso.

Carlos de Alba:

Thank you very much.

Operadora:

A próxima pergunta vem de Caio Ribeiro do Credit Suisse.

Caio Ribeiro, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. A maioria das perguntas que eu tinha já foram respondidas, mas eu queria talvez explorar um pouco os riscos que vocês enxergam hoje. Hoje, estamos claramente vivendo um momento muito favorável para a siderurgia e para a mineração.

Mas alguns temas que vem à mente seria talvez uma possível redução da tarifa de importação de aço no Brasil, os potenciais cortes de produção de aço na China que o Ministério da Indústria vem comentando para implementar. E, talvez, até o lado de tributação para o setor de remuneração no Brasil. Gostaria de saber se vocês poderiam comentar um pouco sobre esses temas. Vocês vêm eles como viáveis de ter alguma mudança esse ano com relação a isso e que poderia de alguma forma alterar essa dinâmica que estamos vendo para esse ano. Obrigado.

Luis Martinez:

Caio, boa tarde. Com respeito a redução da tarifa de importação, uma coisa muito importante, a indústria do aço e, particularmente a CSN, nós não temos problema de competir, nenhum problema. O nível de excelência operacional que uma Companhia como a CSN tem dentro da operação é *outstanding*, não tem o que fazer. O problema é que a arena de negócios mundial não é dessa maneira.

Então o que nós buscamos, na verdade, é a isonomia competitiva. Eu não acho também que seja algo inteligente o governo sucatear a indústria a custo de aumentar as tarifas de importação. Acredito sim que esse é um movimento que o governo deixa bem claro que tem uma tendência, mas acho que a CSN particularmente tem condições de ser competitiva.

E, à medida que vocês têm uma indústria também mais competitiva, cada vez mais poderemos fazer uma desgravação e esse tarifa também poderá ser diminuída.

E, outra coisa também importante, o que o governo fala, só para vocês terem uma ideia, é tirar 10% dos atuais 12%, que é 1,2, isso no primeiro ano. Então, isso é algo extremamente correto, de gente que está olhando a equação, de isonomia competitiva de custo e Brasil.

Então, sinceramente falando, não é algo que nos preocupa. Acho que devemos ficar preocupado com a política industrial do Brasil e, particularmente, com a oportunidade de exportação também.

No que diz respeito ao *rebate* da China também, esse é um negócio inacreditável por que ao longo dos últimos anos, a China foi uma importadora líquida, passou a ser exportadora líquida e, com essa nova regra no governo, o que aconteceu? No último *call*, eu disse que a indústria chinesa estava trabalhando com 94%. Ela continua trabalhando com um nível de capacidade altíssimo.

Algumas capacidades, e não só capacidades obsoletas, eles, na verdade, estão modulando a equação vis-à-vis o que está acontecendo com o clima. Nós não vemos mais aquelas imagens com aquelas imagens de algumas cidades chinesa com aquele *fog*, isso não existe. E isso é a realidade.

Nós temos gente lá em Hong Kong que presencia exatamente o que está acontecendo. E o fato de ter mexido na tarifa é simplesmente uma questão de sobrevivência. A China vai crescer, está crescendo. No 1T, o PIB cresceu perto de 20%. Não existe país que cresce no mundo, como o presidente colocou, sem cimento e sem aço. Então, é simples, ele falou “vou deixar o aço aqui no mercado interno”.

Outra coisa que aconteceu, que também passou um pouco despercebida, existia uma tarifa para a China importar placas, ou semiacabados de outros países, que eles simplesmente acabaram.

Então, eu não acredito que, na próxima reunião, olharemos, por exemplo, um movimento de placas, talvez aqui do Brasil, dos nossos *players* locais, de Ternium, de CSP, e da Rússia para a própria China.

Esse equilíbrio mundial de placas, o mercado intra-oceânico de placas, tirando o que é transferido de uma usina para a outra, é de 12 milhões, 13 milhões. Não é muito. Essa é uma questão também muito importante.

E outro ponto que ainda pode melhorar, eu acredito, particularmente, que os preços na China ainda estão baixos. Eles serão apreciados em função dessa restrição que está sendo colocada para exportação.

Então, o cenário é muito positivo na China, é extremamente positivo na Europa, há muito tempo você não via uma indústria automotiva pujante na Europa, que está sendo incentivada. E nos Estados Unidos, não precisa nem dizer. Os Estados Unidos estão vivendo um ciclo tão virtuoso e tão espetacular que, para vocês terem uma ideia, pela primeira vez na história, o estoque do centro de serviços nos Estados Unidos está praticamente zerado.

Depois eu vou pedir para o Pedro compartilhar com vocês uma análise que eu fiz do estoque nos Estados Unidos. Isso aconteceu, e é difícil de voltar, porque existe uma inércia natural da indústria para recompor isso vis-à-vis o crescimento muito acelerado.

Então, de um modo geral, esse é o cenário que vemos de mundo. O que pode dar errado? Aí é o imponderável, não podemos imaginar. Eu, sinceramente, acredito que existe no mundo hoje um excesso de liquidez; e não é algo que está acontecendo no mundo, aqui no Brasil também, hoje, existe um excesso de liquidez.

E finalmente, o presidente já falou várias vezes, quem produz será privilegiado. O Brasil é um país que precisa produzir. Nós temos tudo por fazer aqui ainda, não é só o setor agrícola. A indústria, a parte de infraestrutura, nós estamos engatinhando ainda. Imaginar que infraestrutura praticamente não começou, imagine a hora que tiver uma pequena volta desse setor aqui no Brasil.

Então, Caio, volto a falar, o ambiente é muito positivo. É realista-otimista, mas estou mais otimista hoje do que realista, sinceramente falando. Obrigado pela pergunta.

Caio Ribeiro:

Perfeito. Super claro, Martinez. Obrigado.

Operadora:

A próxima pergunta, em inglês, vem de Alejandra Andrade do JP Morgan.

Alejandra Andrade, JP Morgan:

Hi, thank you? very much for taking my question. I just had a quick question on possible liability management. When we look at your pro forma debt profile, clearly, we can see there that the idea would be to refinance the 2023 with a smaller bond, but I was wondering if you are possibly looking into other types of liability management across your entire debt structure. Thank you.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Alejandra, obrigado pela pergunta. Você tem razão, em primeiro lugar. Confirmando sua interpretação, uma das nossas iniciativas seria pegar o nosso *bond* de mais curto prazo, que é 2023, e alongá-lo. É um *bond* emitido em 2018, em outro nível de estrutura de capital e *rating*, então ele tem cupom de quase 8%. Então, um refinanciamento hoje nos traria muita economia em termos de cupom caixa, e possivelmente também redução de dívida bruta. A emissão nova poderia ser menor, ajudando também a reduzir a dívida bruta.

E nessa fase de melhoria de *rating*, outro *liability management* que se abre é a possibilidade de emissões no mercado local. Nosso *rating* começa a chegar a níveis de AA e além em mercado local, o que torna nossa custo de capital em reais também interessante para emissões, tanto

incentivadas para financiar investimentos, quanto para refinar dívida bancária em prazos mais longos, e até com custos mais baixos. Então, será uma frente que buscaremos.

E o terceiro é com o próprio conjunto de bancos, que hoje já são minoria dentro do nosso balanço, mas que agora não tem mais interesse em sair, querem ficar no nosso crédito e tem interesse em alongar em condições interessantes. Em termos de *liability management*, são essas três frentes que iremos atacar.

Alejandra Andrade:

Thank you.

Operadora:

A próxima pergunta vem de Isabela Vasconcelos do Bradesco BBI.

Isabela Vasconcelos, Bradesco BBI:

Boa tarde a todos. Acho que praticamente todos os temas aqui já foram abordados. Martinez seria interessante ter as estimativas de vocês sobre o ciclo de reestocagem aqui no Brasil, o tempo de aço e o quanto de produto acabado. É um processo que já pode avançar bem agora na primeira metade do ano ou se é um processo que pode se estender até o final do ano? Obrigada.

Luis Martinez:

Obrigado mais uma vez pela pergunta. Na verdade, eu poderia afirmar hoje que a situação do mercado brasileiro é de pleno abastecimento. O que ainda existe é um pequeno descompasso em algumas cadeias de valor, muito mais ligado ao crescimento muito repentino em um intervalo de tempo muito curto.

Só para você ter uma ideia, hoje na distribuição, nós chegamos a ter estoques na ordem de 1,5 ou 1,6 meses/ estoque. Hoje, ele está em 2,3. Eu acredito que em mais dois ou três meses, nós voltaremos a um patamar de 3 que é praticamente aceitável no mercado.

No setor automotivo, um setor também muito importante. Só para vocês ter uma ideia, hoje o estoque de carros está em torno de 13 dias e na verdade, o mercado está perseguindo em torno de 30 a 40 dias.

E, aí o aço não é o vilão porque tem outros produtos que estão faltando, como semicondutores e até outros produtos muito mais primários. Um dado também importantíssimo, eu gosto de falar de fatos e dados, a FIESP apresenta todo mês um relatório muito robusto, muito bem elaborado e bem detalhado de todos os setores da economia, particularmente das commodities.

Hoje, o aço é o setor que apresenta o melhor abastecimento no mercado, com relação a papel, vidro e a outros setores ligados a commodities. Então, estou muito tranquilo para dizer que o

Brasil e a CSN estamos todos preparados para novamente capturar esse crescimento que deve chegar ao Brasil mais forte no segundo semestre.

Isabela Vasconcelos:

Perfeito, obrigada.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcelo Cunha Ribeiro, Diretor Executivo de Relações com Investidores, para as considerações finais.

Marcelo Cunha Ribeiro:

Gostaria apenas de agradecer a todos que ficaram conosco nessa última hora e meia. Esperamos que tenha sido útil aos senhores. Estamos à disposição e até a próxima. Boa tarde.

Operador:

A teleconferência de resultados da CSN está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"