

## **Teleconferência de Resultados**

**Gerdau S.A.**

**Transcrição da teleconferência de resultados 1T26**

**28 de abril de 2026**

### **Ariana Pereira:**

Bem-vindos à divulgação de resultados do 1T26 da Gerdau. Eu sou Ariana Pereira, especialista da área de Relações com Investidores, e hoje eu me junto ao nosso CEO Gustavo Werneck e ao CFO Rafael Japur nesta teleconferência.

Lembremos que esta transmissão está sendo feita com tradução simultânea para o inglês, e você pode escolher o idioma de preferência clicando no ícone do globo na parte inferior da tela. Durante a apresentação, todos os participantes estarão apenas como ouvintes e, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Analistas e investidores poderão entrar na fila através do botão "Raise Hand".

Vale ressaltar que as perspectivas aqui apresentadas constituem crenças e premissas da Companhia, com base em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não constituem garantia de desempenho e dependem de circunstâncias que podem ou não vir a ocorrer. Passo a palavra ao Gustavo para dar início à apresentação.

### **Gustavo Werneck:**

Olá, pessoal, boa tarde. Espero que vocês estejam bem. Agradeço a oportunidade de estarmos juntos em mais uma divulgação de resultados. Vamos comentar brevemente sobre os destaques do 1T26, as perspectivas para as nossas operações, e seguiremos de forma célere para a nossa sessão de perguntas e respostas.

Tivemos, por mais um período, um forte resultado na América do Norte. Registramos entre janeiro e março deste ano o melhor EBITDA ajustado para um 1T desde 2022, na nossa operação norte-americana, que foi responsável por 75% do EBITDA consolidado da Companhia. Esse desempenho é fruto da continuidade da demanda de aço local em um bom patamar, alavancada pelo consumo de segmentos como data centers, infraestrutura e energia solar, e de uma sólida performance operacional das nossas operações na região.

Por sua vez, aqui no Brasil, o mercado doméstico seguiu pressionado pela entrada excessiva de importações de aço, cujo volume subiu 4,2% no 1T26 em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo uma taxa de penetração de 22,7%. Neste contexto, seguimos acompanhando de perto os possíveis desdobramentos das análises antidumping sobre aços longos e planos, que devem ser atualizados nos próximos meses.

Esse cenário de importação desleal tem impactado a rentabilidade de nossas operações no mercado brasileiro. Eu reforço que estamos investindo em iniciativas que fortaleçam a competitividade e a rentabilidade das nossas operações aqui no Brasil. Vimos, inclusive, uma recuperação do EBITDA da operação brasileira no 1T26 como fruto dessa estratégia.

Por fim, eu gostaria de destacar que apresentamos recentemente ao mercado a Gerdau New Eco, uma solução de aço com baixa emissão de carbono desenvolvida para apoiar clientes que buscam avançar em suas jornadas de descarbonização e fortalecer a sua competitividade em um cenário de transição para uma economia de

baixo carbono.

Com o lançamento da nova linha, passamos a oferecer um portfólio completo de produtos com menor pegada de carbono para os setores consumidores de aço de forma geral, como o automotivo e a construção.

Vou passar a palavra agora para o Japur, que vai detalhar os destaques financeiros, os impactos desse cenário atual nos nossos resultados. Volto para fazer alguns comentários bastante breves e já seguimos para a nossa sessão de perguntas e respostas. Japur, contigo aí.

### **Rafael Japur:**

Obrigado, Gustavo. Bom dia, boa tarde, pessoal. Sempre é um prazer estar aqui com vocês em mais uma divulgação de resultados da Gerdau.

Iniciamos o ano de 2026 com um lucro líquido consolidado de R\$1 bilhão, 51% superior ao do 4T25 sequencialmente, e 34% acima do igual período de 2025. Esse resultado foi impulsionado pelo crescimento sequencial dos resultados em todos os nossos segmentos de negócios, com destaque para a América do Norte, que continua a ganhar relevância, como o Gustavo já destacou mais cedo.

No Brasil, por outro lado, mesmo com o consumo aparente mais fraco em aços longos, nosso principal mercado, obtivemos uma margem EBITDA superior à do 4T25, muito em função da nossa disciplina em custos.

Assim, consolidado, geramos um EBITDA de R\$3 bilhões no 1T26, com uma margem de quase 18%. Encerramos o mês de março com uma alavancagem de 0,74 vezes a Dívida Líquida pelo EBITDA, patamar extremamente sólido e alinhado à nossa estratégia financeira.

No 1T26, registramos um fluxo de caixa livre de R\$16 milhões, mesmo no período que tipicamente consome capital de giro pela sazonalidade, a retomada dos negócios depois das paradas de manutenção de final de ano. Na comparação com o 1T25, geramos R\$1,3 bilhão a mais de caixa no 1T26. Isso reflete não só a melhora do nosso EBITDA, mas também a importante redução no ritmo de desembolsos de capex em comparação com anos anteriores.

Mas isso não significa que não estamos investindo em nosso futuro. Até o final deste ano, em 2026, a Gerdau deve completar três projetos muito significativos: a expansão de mineração em Miguel Burnier, o centro de processamento de sucata em Pindamonhangaba e a primeira fase da expansão de Midlothian, no Texas. Juntos, esses projetos têm o potencial de adicionar quase R\$1,5 bilhão anual de EBITDA quando os ramp-ups estiverem plenamente concluídos.

Por fim, seguimos firmes com o nosso compromisso de gerar valor para os nossos acionistas. No 1T26, a Gerdau S.A. vai distribuir R\$0,18 na forma de dividendos por ação, enquanto a Metalúrgica Gerdau vai distribuir R\$0,08 por ação. Além disso, aprovamos a abertura de um novo programa de recompra para a Companhia de até dez milhões de ações preferenciais, que hoje, pelo valor da cotação, se aproxima de R\$100 milhões. Encerro por aqui e volto mais tarde na parte de perguntas e respostas.

### **Gustavo Werneck:**

Obrigado, Japur. Para finalizar, queria dizer que aqui no Brasil vemos sinais de uma retomada gradual da demanda doméstica, com destaque para as indústrias de construção e infraestrutura, após uma sazonalidade mais intensa no início do ano, ainda diante de uma entrada excessiva de aço importado no mercado local.

Na América do Norte, por sua vez, seguimos vendo o consumo de aço estável em patamares elevados, com backlog de pedidos em níveis acima da média histórica. Seguimos acompanhando os desdobramentos da Seção 232 e a revisão formal do acordo comercial de Canadá, Estados Unidos e México, chamado USMCA, prevista para o início do segundo semestre.

Vou passar a palavra agora para a Ari, e o Japur e eu ficamos à disposição para responder às perguntas e dúvidas de vocês.

### **Ricardo Monegaglia, Safra:**

Bom dia a todos. Obrigado por pegarem as minhas perguntas. Primeiro, elogiar a performance de margem no Brasil: foi uma surpresa positiva, tanto para mim quanto nas últimas conversas que eu tive com investidores.

Então, queria aproveitar o tema de competitividade no Brasil. Vocês têm falado bastante da próxima onda de melhoria não vindo necessariamente de fechamento de capacidade, mas de eficiência e redução de custo.

Então queria dar oportunidade para vocês de dar um pouco mais de cor de quais são as principais alavancas que vocês veem hoje em ganho de eficiência: entendo que há um pouco de logística, a mineração, Miguel Burnier, mix, produtividade industrial. A pergunta é bem ampla, mas entendo que é bem relevante para o momento atual.

A minha segunda pergunta seria em alocação de capital. Percebo que ainda há uma certa dispersão entre o que o mercado espera para capex em 2027. Então queria confirmar com vocês: dada a entrega do projeto de mineração e com os outros projetos de ganho de competitividade também mais definidos, com um patamar de capex um pouco mais baixo, faz sentido já esperar o capex de vocês no ano que vem migrando para um nível mais próximo do patamar da depreciação, principalmente considerando que a prioridade da Companhia é a disciplina na alocação de capital, geração de caixa e retorno ao acionista? Obrigado.

### **Gustavo Werneck:**

Não conseguimos ver a sua câmera, Ricardo, mas te ouvimos muito bem. Vou introduzir o tema de competitividade e custo de uma forma mais geral. O Japur, como sempre, tem os números mais detalhados do que eu. Peço também que ele responda a questão do capex.

De forma geral, essa evolução das nossas margens no 1T26 deste ano foi muito fruto de iniciativas que estão em nossas mãos. Enxergamos que ainda temos espaço à frente para buscar um pouco mais de competitividade em custo.

Temos um atendimento no Brasil que vai do sul ao norte, e a nossa equação logística, como você comentou, tem oportunidades: retiramos material de usina, levamos para as nossas mais de 70 filiais da Comercial Gerdau, e dali levamos para loja de material de construção. Então a maximização da nossa equação de competitividade e custo no Brasil ainda não chegou no limite. Temos sim oportunidades vindo pela frente e seguiremos capturando todas as oportunidades.

Por outro lado, olhando para frente, há essa questão de uma pressão de custos, especialmente nos energéticos. Esse tema tem feito com que os nossos principais fornecedores de insumo nos procurem diariamente pedindo renegociação de preço. Temos, nesse momento, negociações com os nossos clientes, tentando de alguma forma encontrar uma equação que seja possível repassar parte desses custos para os diversos segmentos.

Entrarão também pela frente os benefícios dos investimentos de alocação de capital em capex em projetos

que realizamos no Brasil: competitividade em sucata, o próprio investimento de mineração em Miguel Burnier. Não vai ser nenhuma recuperação de margens vindo pela frente muito radical, mas paulatinamente a Companhia entende que tem condições de seguir melhorando as suas margens, sem contar com as questões de defesa comercial, especialmente antidumping de aços planos, para o qual seguimos muito otimistas, com potencial de trazer uma nova realidade para o setor a partir do 3T26.

Passo a bola para você, Japur, se quiser colocar algum número para dar uma visão mais detalhada ao Ricardo. E aproveite e peço também que responda o tema do capex.

### **Rafael Japur:**

Claro. Detalhando um pouco mais: pensando em dois projetos grandes que temos para ser entregues até o final do ano, a mineração em Miguel Burnier vai gerar em torno de R\$1 bilhão, R\$1,1 bilhão por ano potencialmente de EBITDA adicional, pensando em economia de custos no nosso processo em Ouro Branco, mas também em receita por venda de minério a terceiros. Esse projeto tem esses dois componentes.

Do mesmo lado, pensando nas nossas usinas elétricas, temos o investimento que concluiremos ao longo deste ano, do Centro de Reciclagem de Sucata em Pindamonhangaba, que vai gerar em torno de mais de R\$100 milhões de benefício quando estiver plenamente operando.

Então temos alavancas robustas que, estruturalmente, pensando no médio e longo prazo, é o nível de incremento de patamar de competitividade que devemos ver nas operações do Brasil ao longo dos próximos anos.

Quanto ao capex: entendemos que é um pouco cedo para falar de guidance formal para capex em 2027. Tipicamente, damos o guidance de capex para o ano vigente em fevereiro, na divulgação do 4T25. No ano passado, antecipamos no nosso Investor Day, porque achávamos importante trazer uma prestação de contas ao mercado, uma decisão que já era tomada dentro do Conselho de reduzir o patamar daquele nível de R\$6 bilhões de desembolso para um patamar mais próximo de R\$4,7 bilhões. Estamos num ritmo no 1T26, anualizado, muito alinhado com esse guidance.

Quando pensamos em 2027, é cedo para dar ainda alguma clareza maior. Já dissemos na nossa apresentação do Investor Day o nível de capex de manutenção que devemos esperar nos próximos anos, em patamar próximo de R\$3 bilhões por ano em média, com algumas flutuações dependendo de grandes paradas de alto forno, coqueria e afins, mas estruturalmente esse é o nível de manutenção.

Pessoalmente, acredito que seja difícil imaginar que a Companhia faça única e exclusivamente manutenção como capex para sempre. Os projetos de competitividade são feitos para gerar retorno, para gerar um incremento de EBITDA, para gerar competitividade, para gerar crescimento, que é o que estamos vendo agora com o investimento em mineração, em Midlothian e com o processamento de sucata em Pindamonhangaba. Esses benefícios também têm que ser incorporados no fluxo de caixa.

O que vejo nos modelos dos analistas é a desconsideração de qualquer tipo de ganho dos projetos novos de crescimento, considerando como se tudo fosse manutenção, o que no nosso ponto de vista é equivocado. Agora, dentro de um patamar como o atual, de excesso de capacidade no Brasil e de demanda ajustada na América do Norte, tampouco vemos espaço para grandes projetos com grandes incrementos de capex.

### **Ricardo Monegaglia:**

Ficou super claro. Obrigado.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Ricardo.

**Rodolfo Angelos, JP Morgan:**

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo call. Queria discutir um pouco mais a situação de Estados Unidos. Estamos positivos com a região há algum tempo e, sendo sincero, até surpreendidos: os resultados estão muito fortes, nível de backlogs muito alto. Gostaria que vocês falassem um pouco mais em detalhe sobre o que está acontecendo, quais são as fortalezas que vocês veem na região, e, olhando não só para o 1T26, o que esperam ver para o segundo semestre na região, na América do Norte.

A minha segunda pergunta é parecida, mas para o Brasil. Acho que está claro que vocês têm falado bastante do lado de oferta e da luta contra o importado, mas queria ouvir o que vocês estão vendo do ponto de vista de demanda. Com juros ainda muito altos, como está a atividade de construção, de onde podem estar vindo surpresas positivas, ou onde podem estar as preocupações do lado específico de demanda?

**Gustavo Werneck:**

Rodolfo, já vamos dividir: eu falo de Estados Unidos e o Japur fala de Brasil.

As fortalezas que temos lá: primeiro, a demanda é muito resiliente no curto e médio prazo. Os segmentos onde temos encontrado as principais demandas no nosso backlog seguem bem firmes e seguirão. Pego como exemplo a questão de data centers: a quantidade de data centers que estão sendo construídos e serão construídos nos próximos anos na América do Norte sustenta uma demanda de aço muito significativa.

A outra fortaleza é o nosso modelo de negócio, muito focado nos perfis estruturais e também nos merchants, diretamente relacionado às demandas de data center e infraestrutura que comentei. As medidas de defesa comercial americanas também são muito robustas: desde a administração Trump, passando pelo Biden, não reduziram o que foi colocado na Seção 232. Acreditamos que a própria negociação da USMCA será ainda mais favorável à América do Norte.

Além disso, temos fortalezas internas. Operamos muito enxutos na América do Norte desde 2018, quando colocamos aquele plano muito forte de recuperar a nossa lacuna industrial. Temos operado muito bem as nossas usinas, com poucas paradas de manutenção, poucas paradas imprevistas. A utilização das nossas usinas está muito intensa.

Acrescentaria também que, com a China exportando muito via rota integrada, ela retirou um pouco da competitividade da Turquia de exportar via sucata. De certa forma, há uma oferta maior de sucata na América do Norte, o que contribui para que o preço suba e o spread se amplie, e acreditamos que vai continuar assim.

Estamos muito positivos de que os resultados que entregamos no 1T26 seguirão pelos próximos trimestres, o que também nos dá um pouco de tempo para implantar aquilo que está nas nossas mãos para melhorar a competitividade aqui no Brasil. Tem muita coisa a ser feita aqui ainda de ajustes pontuais de curto prazo e, quando olhamos no médio prazo, acreditamos que há bastante espaço para melhorar naquilo que está em nossas mãos. Passo ao Japur para o Brasil.

**Rafael Japur:**

Pensando no Brasil qualitativamente: quando olhamos a demanda do consumo aparente pelos dados do Aço Brasil, tivemos uma queda de 6% do consumo aparente de aços longos em comparação ao mesmo período do ano passado.

Parte disso atribuímos ao consumo de aços especiais. Acompanhando os dados da Anfavea, tivemos um janeiro e fevereiro especialmente fracos em veículos pesados, que são muito representativos para o consumo de aços especiais de SBQ, que é um mercado importante para nós.

Esses preços são comparativamente mais altos por tonelada do que os preços de longos comuns, o que puxa o preço médio realizado para cima. Um dos fatores que explica a queda na nossa receita líquida realizada por tonelada foi, portanto, uma questão de mix: um volume menor de vendas de aços especiais em função dos dados mais fracos de janeiro e fevereiro da Anfavea em veículos pesados.

Por outro lado, pensando em potenciais upsides: já vimos no mês de março uma retomada importante da produção de veículos pesados pela Anfavea. Se continuarmos vendo, ao longo dos próximos meses, uma retomada dessa linha específica de produtos, isso pode alavancar também o nosso volume em aços especiais e ser um catalisador para margens mais construtivas na nossa operação do Brasil, além da entrada dos projetos que já mencionamos, que vão contribuir ao longo do segundo semestre para uma melhoria da nossa estrutura de custos.

Temos também incertezas com relação aos fretes e ao impacto que podemos ter de carvão pelos fretes internacionais, mas isso é algo sistêmico, não específico da Companhia. A Construção Civil segue performando bem, e as obras de infraestrutura seguem mais ou menos no mesmo patamar. O que realmente mudou um pouco o perfil de preços realizados e a estrutura de custo foi esse volume menor do que gostaríamos, principalmente no início do 1T26.

**Rodolfo Angelos:**

Excelente, pessoal. Muito obrigado.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Rodolfo.

**Leonardo Correia, BTG Pactual:**

Boa tarde, pessoal. Eu tenho duas questões. A primeira, para explorar um pouco o top-line: vimos no 1T26 o preço médio realizado no Brasil cair um pouco mais do que esperávamos, em torno de 5% na comparação trimestral. Entendo que há efeitos de mix e talvez alguma sazonalidade nos preços.

Também temos ouvido sobre tentativas de repasse, dois aumentos de 6% sendo pleiteados nas cadeias. Queria ouvir de vocês como está a expectativa de implementação. Sei que é um mercado disputado com bastante pressão de market share e importação ainda incomodando. A Platts está mostrando pouco repasse por enquanto, dois a três por cento de aumento. Queria entender como está essa tentativa.

A segunda pergunta, Werneck, é mais abrangente. Sei que você tem sido muito vocal pedindo isonomia, pedindo defesa e pedindo justiça para competir. Estamos vendo alguns green shoots: as importações de longos estão mais controladas, as de planos parecem que estão caindo, os fretes devem encarecer as

importações, e há os antidumpings para BF galvanizado e BQ para o final do ano, além das cotas.

No mercado acionário já há algum ânimo precificando um floor e uma recuperação consistente de resultado. Como está o seu ânimo com o que o governo tem feito, e você acha que esse entendimento de uma melhora significativa a partir do segundo semestre é um otimismo exagerado do mercado? Ou você está vendo de fato esses green shoots e acha que o pior já ficou para trás? Obrigado, pessoal.

**Gustavo Werneck:**

Quando olhamos o profit pool completo das diversas cadeias onde operamos, o setor mais pressionado é o nosso. Nesses dois últimos anos tem sido muito difícil. Então não há como não repassar essa pressão de custos adiante: isso vai acontecer. O Japur acompanha isso diariamente e, se tiver alguma discordância com relação aos números da Platts, ele pode comentar.

Muitos dos segmentos que são nossos clientes vêm trabalhando também com um pouco mais de folga nos seus balanços. Mas essa dinâmica tem sido muito constante: todo dia há fornecedores de refratário, eletrodo e insumos em geral chegando à nossa porta. Então repassar na cadeia um custo que é muito conhecido e global vai acontecer.

Vamos ver com que velocidade, em segmentos diferentes, desde a distribuição até a Construção Civil, que às vezes trabalha mais por contrato de obra.

Não estou preocupado com que isso não aconteça. A minha principal preocupação é que, com esse repasse acontecendo, precisamos ampliar um pouco mais as margens e implantar as melhorias de curto prazo que estamos fazendo, como a otimização logística.

Quanto aos temas de defesa comercial, estou mais otimista porque essa é uma construção que vai acontecendo ao longo do tempo. A própria saída agora do Ministro Alckmin: quem vai conduzir esses temas de defesa comercial, o Márcio Elias, conhece com profundidade o assunto, acompanhou desde o início os danos causados na cadeia. Os números foram ficando claros, as evidências foram ficando claras ao longo desses dois últimos anos. Olhando o nosso balanço e o de outras empresas: não dá para seguir investindo e sobreviver assim.

Acredito muito que esses dois principais mecanismos, o cota-tarifa e o antidumping, vão avançar. Tenho muita segurança de que o cota-tarifa vai seguir vigente, e bastante otimismo de que essas investigações de antidumping, que demoraram um pouco mais do que o normal, estão muito sólidas. Então estou, neste momento, muito otimista de que a defesa comercial no Brasil será ampliada do cota-tarifa para um cota-tarifa mais antidumping.

**Rafael Japur:**

Nada a acrescentar.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Léo.

**Leonardo Correia:**

Muito obrigado a vocês.

**Gabriel Barra, Citi:**

Obrigado, Werneck, Japur. Eu tenho dois pontos aqui. O primeiro, sobre Miguel Burnier: se não me engano, no último call do 4T25, falamos um pouco sobre o ramp-up e a expectativa dos R\$400 milhões de EBITDA para este ano. Queria ouvir um pouco de vocês como está essa expectativa. Entendo que vocês têm mantido esse

soft guidance de R\$400 milhões de EBITDA para este ano.

Não sei o quanto o projeto está talvez um pouco atrasado ou no timing para entrar. Se puderem falar um pouco sobre a expectativa da Companhia de EBITDA para este ano e o quanto isso pode impactar o EBITDA do próximo ano.

O segundo ponto é sobre potenciais one-offs de geração de caixa: não sei o quanto se tem avaliado possíveis investimentos em real estate e terra, pois a Companhia tem um balanço importante de real estate que poderia ser monetizado. Queria ouvir um pouco de vocês a visão da Companhia em relação a isso, se caberiam dividendos extraordinários frente a um possível desinvestimento, e como vocês têm avaliado isso, dado que a Companhia tem um balanço mais saudável, a América do Norte está super saudável e o Brasil numa tendência de melhora para o 2T26. Obrigado.

**Rafael Japur:**

Tudo bem, Gabriel. Sobre Miguel Burnier: de fato, temos um soft guidance de expectativa de R\$400 milhões de EBITDA, especificamente pelo projeto de Miguel Burnier, neste ano, que divulgamos no nosso Investor Day em outubro do ano passado. Mas esperávamos um ramp-up e um início de operação que ainda não iniciou.

Estamos procedendo com cautela: é o maior investimento em reais na história da Companhia, é um investimento com uma vida útil de 40 anos. Não é por alguns meses a mais ou a menos que vamos fazer algo que vá sacrificar ou prejudicar o retorno de longo prazo do capital que estamos alocando.

Mas sim, entendemos que, especificamente do projeto de mineração, dificilmente teremos integralmente os R\$400 milhões projetados ao longo do ano. Ainda estamos trabalhando internamente para ter um número mais preciso de qual é esse impacto. Ao mesmo tempo, paralelamente, já estamos com uma série de outras iniciativas e um plano de recuperação para compensar essa perda de margem, seja com eficiências operacionais internas, seja com compras alternativas de minérios mais competitivos na região de Minas Gerais.

Estamos bem posicionados geograficamente para comprar minérios alternativos de outros fornecedores na região como forma de mitigar parte desse EBITDA que não veremos fluir para o resultado neste ano. Entendemos que em 2027 já devemos ter uma curva de ramp-up normalizada, mais em linha com o que imaginamos para o projeto de mineração no longo prazo.

Com relação ao real estate e outros one-offs eventuais de liquidez e geração de caixa via desinvestimentos, seguimos avançando com as nossas análises internas dos nossos ativos imobiliários. Estar numa situação de alavancagem controlada é bom para que não precisemos fazer uma venda forçada, de forma que não maximizemos o valor de longo prazo para os nossos acionistas.

Quanto à alocação eventual do caixa, empresa de commodities é boa quando é previsível: não vamos mudar radicalmente as nossas preferências de alocação de capital. Temos distribuído dividendos acima do mínimo estabelecido. O que tem sobrado de capital, quando não prejudicamos a nossa liquidez, temos alocado para recompras, quando entendemos que o mercado não está compreendendo de forma adequada o valor de longo prazo dos nossos ativos. E é essa linha que pretendemos seguir.

**Gabriel Barra:**

Muito obrigado.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Gabriel.

**Lucas Laghi, XP:**

Boa tarde, pessoal. Obrigado, Ari, Werneck, Japur. São dois pontos. Começando com um follow-up da questão anterior: pensando nessa ótica de otimização de retorno do ativo no Brasil, minha dúvida é mais sobre como vocês avaliam a questão mercadológica nessa decisão de investimento ou desinvestimento. O Werneck comentou bastante sobre antidumping e medidas dentro de uma ótica de isonomia competitiva, mas quero entender o quanto isso influencia numa decisão de mais investimentos no Brasil, ou de eventualmente cessar o plano de desinvestimento de ativo em excesso nesse contexto atual de mercado.

O segundo ponto: falamos bastante de Miguel Burnier, falamos bastante do capex acima do sustaining, então se puderem lembrar a expectativa da Companhia em relação à captura desse EBITDA incremental dos projetos, talvez menos de Miguel Burnier, que deveria ser capturado ao longo do segundo semestre de 2027, mas para garantirmos que estamos considerando esses retornos marginais, dado que o capex já está bem claro pelo guidance de vocês para 2026. Obrigado, pessoal.

**Gustavo Werneck:**

O que provavelmente veremos no futuro da Gerdau no Brasil é uma configuração de ativos diferente da que operamos durante muitos anos. Aquele modelo de negócio tradicional conhecido como mini mills, com usinas de escala pequena atendendo um mercado muito regional, comprando a sucata próxima e transformando em aço, esse é um modelo que já revisamos nos Estados Unidos: fechamos plantas, concentramos a produção em menos usinas, mas em usinas altamente competitivas.

Então essa questão de futuro, ela vai passar, eu diria, por uma questão transformacional ao longo dos próximos anos. Vamos focar muito os nossos investimentos naquelas usinas que são vencedoras. É provável que as usinas que foram paradas ou interrompidas não tenham competitividade para voltar.

O próprio modelo de negócio de percorrer muitas milhas para servir qualquer cliente vai precisar de uma revisão mais profunda e estrutural ao longo dos anos. A velocidade dessa transformação vai ser feita conforme a nossa possibilidade de alocar capex sem endividar a Companhia.

A nossa operação em Ouro Branco foi construída lá atrás muito focada em exportação. A continuidade dos investimentos tem o objetivo de que, ao longo do tempo, reduzamos o nosso volume de exportação, porque acreditamos que cada vez menos encontraremos oportunidade de exportar com margens atrativas. Então as operações no Brasil vão passar por uma transformação mais radical. À medida que tivermos esses planos mais detalhados, apresentamos para vocês.

O que fizemos na América do Norte talvez sirva de exemplo do que faremos aqui: fechamos usina, fomos retirando os ativos pouco competitivos e fomos colocando capital e capex nos últimos oito anos para ter hoje um footprint industrial absolutamente competitivo, de custo baixo e de muita confiabilidade.

E queria dar um pouco de tranquilidade: não passa pela nossa cabeça, nem pela do Japur nem pela do Conselho, acelerar uma transformação aqui no Brasil com um crescimento radical do desembolso de capex ou da alavancagem. Boa parte dos recursos que vamos alocar para essa transformação virá da própria decisão de trabalhar com menos ativos industriais no Brasil, o que vai reduzir o capex de manutenção e criar uma possibilidade de fazer investimentos mais transformacionais no footprint industrial.

A nossa operação em Ouro Branco, que tem sido muito eficiente, nos permitiu nos últimos anos postergar as

necessidades de grandes reformas de alto forno e coqueria. Isso vai criando um colchão dentro dos patamares de desembolso que vimos nos últimos anos para acelerarmos a nossa transformação.

**Rafael Japur:**

Complementando o que o Gustavo disse, são os dois caminhos: tanto projetos que melhorem o numerador quanto ir gradativamente diminuindo o denominador. Como falo bastante, precisamos ir deixando a mochila mais leve: quando se percorre uma longa distância, como uma empresa com 125 anos, é preciso ir deixando a mochila mais leve ao longo do tempo.

Quando percebemos, por exemplo, que temos uma série de ativos imobiliários que hoje não estão sendo usados em sua plenitude, e que a pessoa que opera no dia a dia não enxerga que está pagando custo de aluguel porque "o imóvel é próprio", o capital paga por isso no capital charge, no custo de capital.

Então são as duas coisas. Aquilo que estiver em excesso não faz bem: excesso em imóveis não é bom, excesso de capacidade produtiva em alguns lugares também não. O grande foco é ter uma operação equilibrada, buscando um equilíbrio talvez um pouco diferente do que temos hoje.

Com relação aos projetos, na nossa apresentação institucional temos o detalhe dos três grandes projetos deste ano, com destaque para Midlothian, para o Centro de Reciclagem em Pindamonhangaba e para o investimento em Miguel Burnier, que é o mais transformacional pela sua escala.

Como mencionei mais cedo, pensando em retorno especificamente do projeto neste ano, é bem possível que não vejamos os R\$400 milhões integrais que antecipamos em outubro do ano passado, mas estamos buscando outras iniciativas de eficiência em Ouro Branco para compensar. Isso não inviabiliza de forma alguma que em 2027 e nos 40 anos seguintes de vida do projeto de Miguel Burnier vejamos resultados gerando valor para os nossos acionistas.

**Lucas Laghi:**

Obrigado, pessoal.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Lucas.

**Ariana Pereira:**

Próxima pergunta do Daniel Sasson, do Itaú BBA.

**Daniel Sasson, Itaú BBA:**

Boa tarde, pessoal. Obrigado pela oportunidade. A minha pergunta: o Gustavo falou um pouco no discurso inicial sobre antidumping e sobre a competição com produtos importados.

Acho que talvez tenhamos um pouco mais de facilidade de entender os impactos no mercado de planos, mas para longos, com o eventual antidumping de fio-máquina, que está mais próximo no curto prazo, queria ouvir um pouco de vocês sobre as expectativas dessa investigação e se isso muda o humor do mercado como um todo.

E talvez entrar um pouco mais na dinâmica competitiva: além do antidumping, como os players de aços longos estão se comportando? Em algum momento do ano passado, mais ou menos nessa época, vocês decidiram parar de perder market share em vergalhão e ir para a briga. Como essas dinâmicas competitivas em longos estão moldando o mercado?

A minha segunda pergunta é um follow-up do último comentário do Gustavo sobre capex. Entendemos que o Rafael não consegue dar um guidance de capex para 2027, e não é isso que queremos.

Mas, pensando nas oportunidades além daqueles R\$3 bilhões de manutenção, quais são as prioridades? No passado vocês falavam que talvez fizesse sentido alocar mais nos Estados Unidos versus no Brasil. Chegaram a cogitar até um projeto no México pelo potencial de crescimento de autopeças no mercado automotivo.

As coisas mudaram, o mercado ficou mais protecionista. Se puderem comentar sobre as prioridades por regiões ou tipo de projetos para a parte de competitividade ou crescimento, ajudaria a pensar num patamar para os próximos anos. Obrigado, pessoal.

### **Gustavo Werneck:**

Diferente da América do Norte, aqui no Brasil quando se discute defesa comercial há muito debate nos setores consumidores. Vemos nos Estados Unidos que, desde a Seção 232, quando se fala de defender o país, não há grandes clamores: todo mundo entende que a indústria é importante. Aqui no Brasil esses debates são de muitos anos, e a indústria vai perdendo tamanho.

Quando começamos a ver penetração de aço importado de uma maneira nunca vista no Brasil, vinda no momento em que, pós-pandemia, o setor do aço vinha de margens altas, havia muito debate sobre se era correto ou não. Após dois anos, esses temas amadureceram muito.

Há muitos balanços publicados dos setores clientes e das próprias empresas de aço, e vem ficando claro nos debates em Brasília que, se não forem colocados mecanismos de defesa comercial mais intensos, a indústria de aço não sobrevive no longo prazo.

Particularmente, nos debates que temos tido no MDIC, com o Márcio Elias à frente agora desse sistema de defesa comercial, vejo um ambiente bem diferente para implementação desses mecanismos do que havia dois anos.

Os temas vão amadurecendo, as análises vão sendo feitas. Tanto em planos, onde vimos a principal penetração de importado, quanto em longos, onde o fio-máquina foi muito penalizado, vejo um ambiente mais propício para que esses temas evoluam agora no segundo semestre. O Japur tem bastante detalhe para comentar.

### **Rafael Japur:**

Fazendo uma aproximação sobre os impactos do antidumping de fio-máquina para os longos: em aços longos, algo entre 10% e 20%, dependendo do período do ano, equivale a fio-máquina da produção nacional. A proporção para vergalhão é de mais ou menos 3,5 a quatro para um.

Ocorre que muitas vezes os laminadores que produzem fio-máquina também produzem vergalhão. Quando há excesso de fio-máquina entrando no Brasil com margens de dumping de US\$550 por tonelada, conforme verificado na análise preliminar do MDIC sobre o fio-máquina chinês, isso empurra as empresas com capacidade produtiva a produzir vergalhão ou outros produtos longos a preços de margem de contribuição, para não ficarem ociosas.

Então não é especificamente sobre vergalhão: é também sobre o spillover, os efeitos que uma entrada grande de fio-máquina tem ao deslocar outros produtores para fazer outros produtos. Como esses produtos são muitas vezes insumo para outros produtos, como trefilados, corte e dobra, colunas e malhas, isso tem um efeito negativo em toda a margem do segmento de aços longos de forma geral.

Temos duas investigações em andamento: China, com margem de US\$550 por tonelada, e Rússia, com US\$100 por tonelada. O que sempre pedimos, como o Gustavo já mencionou várias vezes, é isonomia competitiva: que se faça uma análise técnica, que se avalie e que se conclua que há dumping, há dano, há nexo causal. Não podemos ignorar os fatos. Temos a maturidade, como Estado democrático de direito, de fazer valer as regras que temos estabelecidas.

A perspectiva é de que no segundo semestre deste ano tenhamos uma conclusão da investigação de antidumping sobre fio-máquina, que tem potencial de melhorar não só especificamente o fio-máquina, mas outros produtos longos que gravitam ao redor desse portfólio de produtos.

**Gustavo Werneck:**

Daniel, sobre a dinâmica competitiva: vejo que o market share no Brasil está bastante estável. O que temos como oportunidade ainda a ser capturada é melhorar a nossa eficiência de como atendemos o share que é nosso. Não adianta, por exemplo, ter toda a base de ativos no sul e ter um market share de 30% só no norte do Brasil: é ineficiente do ponto de vista logístico.

Como temos um portfólio muito completo de produtos, e esse market share entre os players agora está mais estável, há uma oportunidade de melhorarmos a eficiência de como atendemos esse share. Isso é: de qual usina vamos atender, se é direto da usina, via Comercial Gerda ou via um distribuidor independente. Começamos a capturar isso no 1T26 e vejo uma avenida importante de captura nos próximos trimestres.

**Daniel Sasson:**

Perfeito. Obrigado, pessoal.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Daniel.

**Carlos de Alba, Morgan Stanley:**

Hello, thank you, Ari. Hello, Gustavo and Japur. The cash flow generation in the quarter was particularly strong. Working capital contributed definitely to that, as well as low cash tax payments. Can you comment on what you are expecting for the second quarter, maybe the second half of the year, in those two items? And then I have another question on projects.

**Rafael Japur:**

Tudo bem, Carlos. Com relação especificamente às linhas de capital de giro e tax, tivemos dois efeitos no 1T26. Primeiro: estamos com prejuízo no Brasil, não geramos lucro, então a nossa alíquota efetiva termina sendo menor, porque somos basicamente o lucro dos Estados Unidos.

E tivemos mais imposto de renda retido na fonte, withholding tax, sobre as distribuições de resultado dos Estados Unidos para o Brasil, que fizemos mais fortemente no final do ano passado. Isso contribuiu para que o desembolso de tax no free cash flow fosse maior no 4T25 do que no 1T26.

Ao longo do ano esperamos uma normalização: tipicamente há um desembolso maior de impostos no 4T25, pagando em abril os impostos nos Estados Unidos e no Brasil. A geração de fluxo de caixa no 2T26 deve ser positiva, tanto pelos nossos resultados operacionais quanto por temas de capital de giro que seguem operando de forma normal.

Tivemos uma recomposição de quase R\$1 bilhão de capital de giro no 1T26 em relação ao 4T25.

Entendemos que isso está relativamente normalizado para o 2T26. Ao longo do ano, partindo do pressuposto de que teremos um desembolso de capex menor do que no ano passado, imaginamos ter uma geração de free cash flow mais forte do que ao longo de 2025: tanto por um EBITDA que estamos gerando comparativamente mais forte no 1T26, quanto pela redução de capex. Temos o duplo benefício.

**Carlos de Alba:**

And then maybe Gustavo or Rafael Japur on the iron ore division. First, on Miguel Burnier, can you give us any more color on what caused the slight delays this year in terms of the EBITDA generation that the company was expecting? And then maybe longer term, as you transform the business strategy in Brazil, is investing in iron ore to increase the third-party shipments an option? I think, Gustavo, in the last Investor Day you mentioned the possibility of that investment taking place. I do not know if you can add more color at this time.

**Gustavo Werneck:**

Carlos, os problemas que enfrentamos em Miguel Burnier, que causaram um pequeno atraso, são problemas bem conhecidos no Brasil: a dificuldade que temos hoje com obras civis e montagem eletromecânica.

A nossa solução técnica é muito robusta, e tínhamos um cronograma que iniciou no prazo adequado, historicamente alinhado às produtividades tradicionais que temos no segmento de construção civil e montagem eletromecânica.

Mas, assim como diversos setores da economia brasileira estão enfrentando dificuldade de contratar pessoas e de ter mão de obra mais técnica, esses setores no Brasil também estão enfrentando dificuldades. As nossas dificuldades foram 100% relacionadas a temas de produtividade na construção civil e na montagem eletromecânica.

Esse é um tema que acredito que no futuro precisará ser tratado de outra forma pelas empresas brasileiras, porque cada vez é mais complexo fazer investimentos no Brasil por questão de obra civil e montagem.

Seguimos com o desejo de monetizar de alguma forma os nossos direitos minerários no estado de Minas Gerais. O sucesso dessa primeira operação, que é uma operação muito grande de 5,5 milhões de toneladas, quando colocada em operação e demonstrando o sucesso que esperamos, vai nos dar não só segurança, mas também mais tempo para aprofundar os estudos de qual deve ser o próximo passo para aumentar a nossa produção de minério.

Temos muitos direitos minerários, e a cronologia de qual devemos explorar primeiro está em análise. Uma vez esse projeto sendo implementado e começando a produzir com sucesso, ele nos dará a possibilidade de acelerar os nossos planos para o segundo passo. E na hora que tivermos isso mais analisado, nos comprometemos a vir aqui e comentar com mais calma para vocês.

**Carlos de Alba:**

Muito obrigado.

**Rafael Japur:**

Obrigado.

**Ariana Pereira:**

Concluimos a nossa sessão de perguntas e respostas. Passo a palavra para as considerações finais.

**Gustavo Werneck:**

Obrigado, Ari. Agradecer a participação de todos e, em nome de todos nós da equipe da Gerdau, aproveitar para fazer o convite da nossa próxima divulgação de resultados, referente ao 2T26, que será no dia cinco de agosto. Muito obrigado a todos. Um forte abraço e se cuidem.