



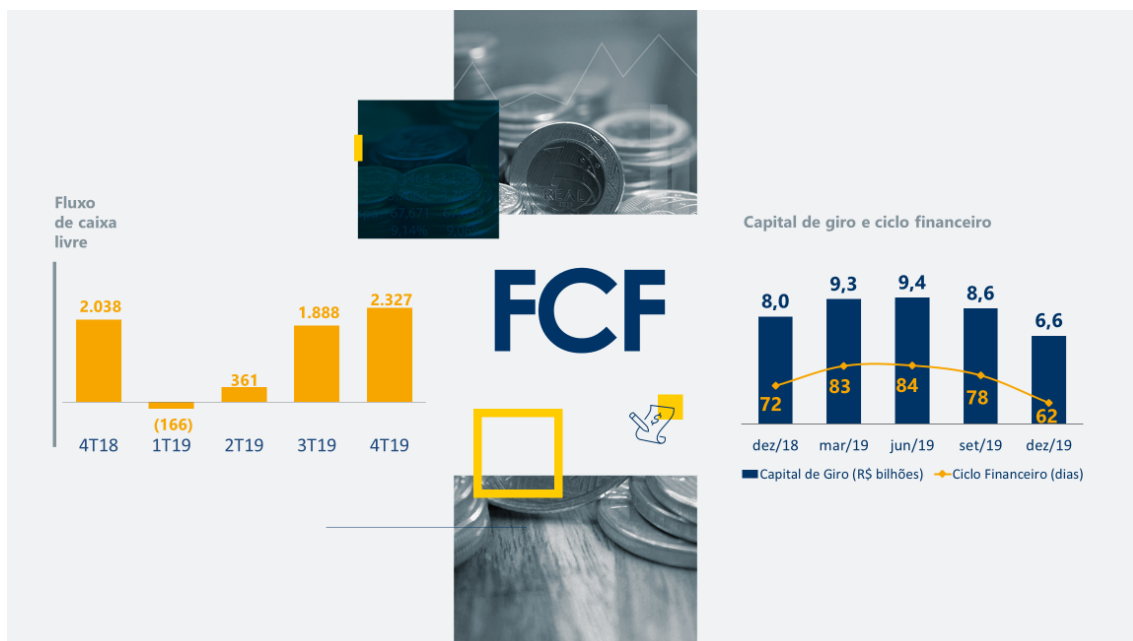
BOM DIA (BOA TARDE) A TODOS!

EU QUERO INICIAR DANDO AS BOAS-VINDAS A CADA UM DE VOCÊS À ÁUDIO CONFERÊNCIA DE DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS DA GERDAU REFERENTE AO QUARTO TRIMESTRE DE 2019.

TENHO AQUI DO MEU LADO NOSSO CFO, HARLEY SCARDOELLI, E, PARA NÓS DOIS, É SEMPRE UMA SATISFAÇÃO CONVERSAR COM VOCÊS SOBRE NOSSO DESEMPENHO E ESCLARECER POSSÍVEIS DÚVIDAS E QUESTÕES QUE POSSAM SURGIR AO LONGO DA NOSSA APRESENTAÇÃO.

O SCARDOELLI VAI COMEÇAR FALANDO SOBRE OS DESTAQUES DOS RESULTADOS GERAIS DO TRIMESTRE E SOBRE O DESEMPENHO DE NOSSAS OPERAÇÕES. NA SEQUÊNCIA, EU VOU COMENTAR SOBRE AS PERSPECTIVAS PARA OS MERCADOS EM QUE ESTAMOS PRESENTES.

AO FINAL, NÓS DOIS FICAREMOS DISPONÍVEIS PARA RESPONDER AS PERGUNTAS DE VOCÊS.



## SLIDE 2 – SCARDOELLI

OBRIGADO GUSTAVO E BOM DIA (BOA TARDE) A TODOS! GOSTARIA DE REAFIRMAR QUE É UM PRAZER ESTAR COM TODOS VOCÊS E COMENTAR QUE FIZEMOS MELHORIAS NO FORMATO DESTA NOSSA ÁUDIO-CONFERÊNCIA, ATENDENDO SUGESTÕES E COMENTÁRIOS QUE RECEBEMOS ATRAVÉS DE UMA PESQUISA QUE REALIZAMOS RECENTEMENTE. ESPERAMOS COM ISSO TER UMA APRESENTAÇÃO MAIS FLUIDA E DINÂMICA.

EU COMEÇO COM O DESTAQUE DESTA NOSSA 4.O TRIMESTRE DO PONTO DE VISTA FINANCEIRO QUE FOI O FOCO, EM TODAS AS NOSSAS OPERAÇÕES, EM OTIMIZAR O NOSSO CAPITAL DE GIRO E COM ISSO FORTALECER NOSSA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL, O QUE PODE SER VISTO NOS GRÁFICO APRESENTADOS NESTA PÁGINA 2.

A FORTE GERAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA LIVRE DE R\$ 2,3 BILHÕES NO 4T19 OCORREU PRINCIPALMENTE EM FUNÇÃO DA LIBERAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO, ATRAVÉS DA OTIMIZAÇÃO DOS NÍVEIS DE ESTOQUE DE MATÉRIAS-PRIMAS E PRODUTOS ACABADOS, EFEITO TAMBÉM REFORÇADO PELAS PARADAS QUE REALIZAMOS NAS NOSSAS MINI-MILLS NO BRASIL NO MÊS DE DEZEMBRO.

IMPORTANTE TAMBÉM DESTACAR QUE A COMPANHIA SUPEROU O OBJETIVO DE CICLO DE DIAS FINANCEIRO, FICANDO ABAIXO DE 70 DIAS NO 4T19, PATAMAR RECORDE DA COMPANHIA SE OLHARMOS A NOSSA SÉRIE HISTÓRICA DOS ÚLTIMO 10 ANOS.

COM ISSO, FECHAMOS O ANO COM UMA GERAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA DE R\$ 4,4 BILHÕES, O QUE RESULTOU EM UMA POSIÇÃO DE CAIXA DE R\$ 6,3 BILHÕES DE REAIS. ESTA FORTE POSIÇÃO DE CAIXA PERMITIU TAMBÉM A MELHORA SIGNIFICATIVA NA ALAVANCAGEM DA COMPANHIA NO FINAL DO ANO, PONTO QUE VEREMOS MAIS NA FRENTE.

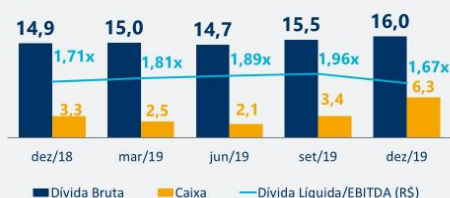
# ENDIVIDAMENTO

perfil alongado da dívida



## Dívida e Ratio

R\$ bilhões



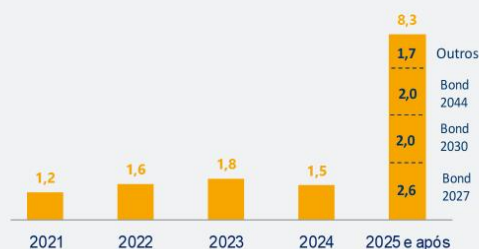
Custo médio da dívida

5,5%

Prazo médio da dívida

7,4 anos

## Cronograma de vencimento da dívida

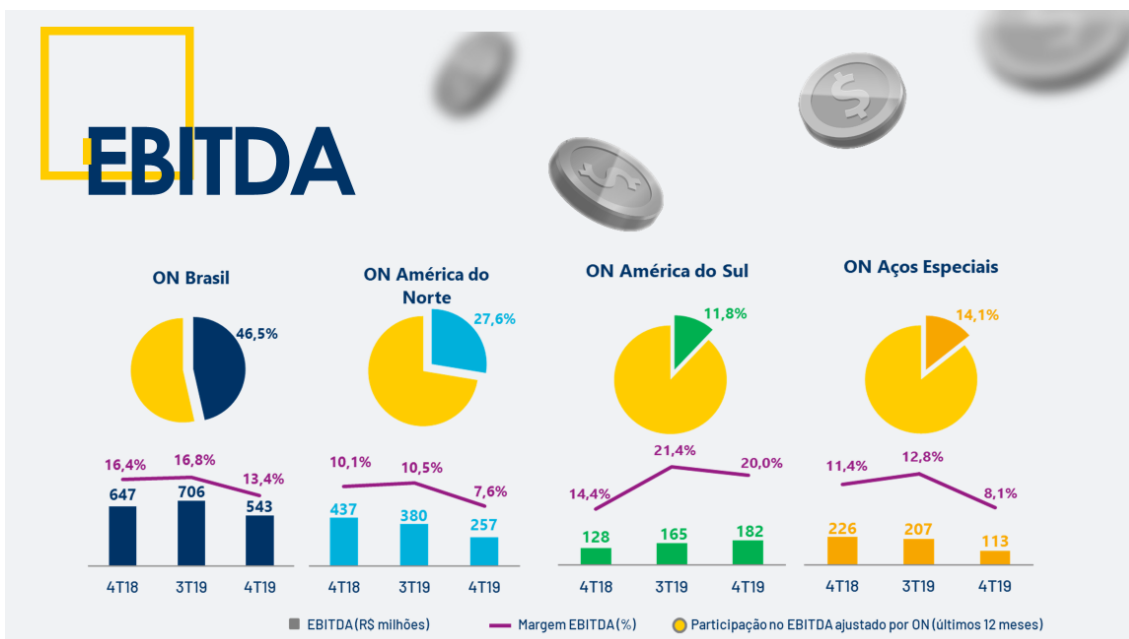


### SLIDE 3 - SCARDOELLI

PASSANDO AGORA PARA O SLIDE 3, GOSTARIA DE DESTACAR QUE FECHAMOS O ANO DE 2019 COM A DÍVIDA LÍQUIDA ABAIXO DE R\$ 10 BILHÕES, RESULTADO DE ANOS DE ESFORÇOS COM RELAÇÃO À OTIMIZAÇÃO DE ATIVOS, AUSTERIDADE EM SG&A, TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DENTRE OUTRAS INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA REDUÇÃO DO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO DA COMPANHIA. APROVEITO PARA MENCIONAR QUE 90% DESSA DÍVIDA, ENCONTRA-SE NO LONGO PRAZO, COM UM PRAZO MÉDIO DE 7,4 ANOS, E COM UM CUSTO MÉDIO DE 5,5%.

DESTACO TAMBÉM A EMISSÃO EM NOVEMBRO DE 2019 DE BONDS DE PRAZO DE 10 ANOS NO MONTANTE DE US\$ 500 MM, A UM CUSTO (CUPOM) DE 4,25%, O QUE REITERA O ACESSO DA COMPANHIA AO MERCADO DE CAPITAL INTERNACIONAL ATRAVÉS DE SEU HISTÓRICO DE SUCESSO DE EMISSÕES E DA MANUTENÇÃO DO SEU STATUS DE COMPANHIA COM INVESTMENT GRADE, O QUE PERMITE EMISSÕES DE LONGO PRAZO E CUSTOS COMPETITIVOS.

O INDICADOR DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA PASSOU DE 1,96x NO 3T19 PARA 1,67x NO 4T19, E APRESENTOU REDUÇÃO TAMBÉM EM RELAÇÃO AO MESMO INDICADOR NO ANO ANTERIOR, QUE FOI DE 1,71x EM DEZ/2018. A COMPANHIA CONTINUA COM FOCO EM REDUZIR A ALAVANCAGEM E ATINGIR OS INDICADORES DEFINIDOS PELO CONSELHO, QUE É O ATINGIMENTO E MANUTENÇÃO DESTE INDICADOR NA FAIXA DE 1,0 A 1,5x NO LONGO PRAZO.



#### SLIDE 4 – SCARDOELLI

NO SLIDE 4, DESTACAREI OS PRINCIPAIS FATORES QUE AFETARAM O EBITDA CONSOLIDADO, O QUAL PASSOU DE R\$ 1,4 BILHÃO NO 4T18 PARA R\$ 1,1 BILHÃO NO 4T19, EXPURGANDO EFEITOS NÃO RECORRENTES DE PARADAS E CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS.

NO BRASIL, O RESULTADO FOI AFETADO, PRINCIPALMENTE, PELAS PARADAS EFETUADAS NOS NOSSOS FORNOS ELÉTRICOS NESSE TRIMESTRE E PELAS MAIORES EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS SEMI-ACABADOS NO PERÍODO, COM MARGENS INFERIORES ÀS PRATICADAS NO FINAL DE 2018 DEVIDO AOS MENORES PREÇOS DE AÇO NO MERCADO INTERNACIONAL.

NA AMÉRICA DO NORTE, O EBITDA E MARGEM FORAM AFETADOS PELA QUEDA NO METAL SPREAD, QUE PASSOU DE US\$ 470/st NO 4T18, PARA US\$ 426/st NO 4T19. RESSALTANDO QUE APESAR DA QUEDA, ESTE INDICADOR MANTÉM-SE EM PATAMARES ADEQUADOS CONSIDERANDO A SÉRIE HISTÓRICA. SALIENTO TAMBÉM QUE A NOSSA OPERAÇÃO NA AMÉRICA DO NORTE VEM APRESENTANDO UMA MELHORA IMPORTANTE DE RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS ANOS, REFLEXO DA MELHORA DO NOSSO MIX DE PRODUTOS, AMBIENTE DE NEGÓCIOS POSITIVO NAQUELE MERCADO E NOSSO FOCO EM REDUÇÃO DE CUSTOS.

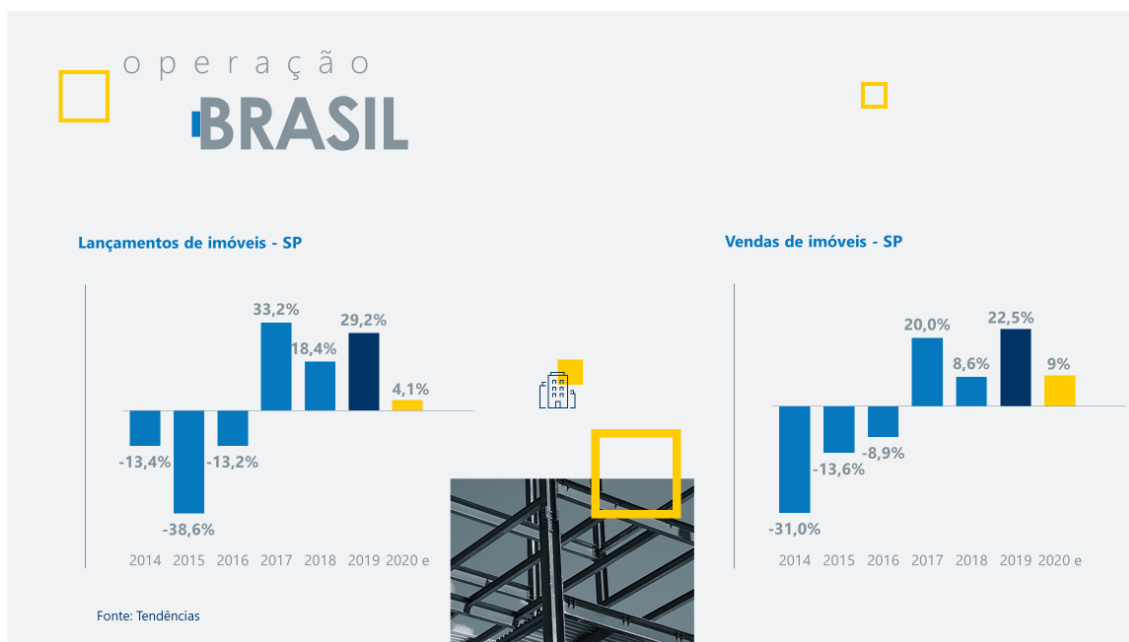
NA OPERAÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS, A QUEDA NOS VOLUMES VENDIDOS NOS FEZ OPERAR COM TAXA MÉDIA DE UTILIZAÇÃO ABAIXO DE 40% NESSAS UNIDADES, IMPACTANDO O EBITDA E A MARGEM EBITDA. EM RELAÇÃO A ESSA OPERAÇÃO, SALIENTO A NOSSA VISÃO DE LONGO PRAZO, CONSIDERANDO QUE É UM MERCADO DE MARGENS HISTÓRICAS ESTRUTURALMENTE ADEQUADAS, E QUE EXIGE UM FOCO NO CLIENTE E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS NOS QUAIS A GERDAU APRESENTA UMA COMPETITIVIDADE DIFERENCIADA.

VALE RESSALTAR QUE RECENTEMENTE OPTAMOS POR PARALISAR AS OPERAÇÕES NA USINA DE JACKSON, NOS ESTADOS UNIDOS, COM O OBJETIVO DE TORNAR A OPERAÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS NOS ESTADOS UNIDOS MAIS COMPETITIVA, FOCANDO NA UNIDADE DE MONROE, QUE ESTÁ RECEBENDO INVESTIMENTOS DE R\$ 266 MILHÕES.

PARA CONCLUIR, NA AMÉRICA DO SUL, OS MAIORES VOLUMES VENDIDOS ACARRETARAM NA MELHORA DO EBITDA E DA MARGEM EBITDA. ESSA É UMA

OPERAÇÃO COM PERFORMANCE BASTANTE DIFERENCIADA EM TERMOS DE MARGEM, E BOA CONTRIBUIÇÃO NA GERAÇÃO DE CAIXA DA GERDAU.

AGRADEÇO À ATENÇÃO DE TODOS E PASSO A PALAVRA PARA O GUSTAVO COMENTAR UM POUCO SOBRE AS PERSPECTIVAS DE MERCADO.



BOM, PEÇO QUE VOCÊS PASSEM AGORA PARA O PRÓXIMO SLIDE, PARA FALARMOS SOBRE AS PERSPECTIVAS PARA OS PRÓXIMOS MESES.

COM RELAÇÃO AO DESEMPENHO DA GERDAU NO BRASIL NO QUARTO TRIMESTRE DE 2019, GOSTARIA DE DESTACAR QUE CRESCEMOS ACIMA DA MÉDIA NO MERCADO DOMÉSTICO DE AÇOS LONGOS E PLANOS. AS VENDAS DE AÇOS PLANOS SUBIRAM 11% NO PERÍODO SOBRE O MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR, PRINCIPALMENTE EM FUNÇÃO DO AVANÇO DA NOSSA ESTRATÉGIA EM CHAPAS GROSSAS NOS SETORES EÓLICO, MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS, EMBARCAÇÕES E ÓLEO E GÁS. E PARA 2020, AS PERSPECTIVAS PARA A INDÚSTRIA SÃO POSITIVAS, UMA VEZ QUE A CADEIA CONSUMIDORA DE AÇO ENCERROU O ANO PASSADO COM BAIXOS NÍVEIS DE ESTOQUE E A DEMANDA ESTÁ AQUECIDA.

FALANDO SOBRE O MERCADO DOMÉSTICO DE AÇOS LONGOS, OS SINAIS DE REAÇÃO NO SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL SE CONFIRMARAM NOS ÚLTIMOS MESES DO ANO, O QUE RESULTOU EM UM AUMENTO DE 17% NAS NOSSAS VENDAS DE AÇO PARA CONCRETO ARMADO NO QUARTO TRIMESTRE DE 2019 SOBRE IGUAL PERÍODO DO ANO ANTERIOR. OBSERVAMOS SINAIS POSITIVOS EM DIVERSOS INDICADORES, COMO POR EXEMPLO, O INCREMENTO DE CERCA DE 11% NO NÚMERO DE LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS NO BRASIL NO ACUMULADO DE 2019, SEGUNDO A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS (ABRAINC). PARA 2020, O AVANÇO DOS LANÇAMENTOS, ANTES AINDA RESTRITO AOS GRANDES CENTROS URBANOS, DEVE SE ESTENDER A OUTRAS REGIÕES DO PAÍS, FAVORECENDO UMA RETOMADA MAIS CONSISTENTE PARA O SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL, QUE, SEGUNDO PROJEÇÃO DA CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO (CBIC), DEVE CRESCER 3% NO ANO.

O SETOR DE INFRAESTRUTURA, POR SUA VEZ, SÓ DEVE MOSTRAR SINAIS DE RECUPERAÇÃO AO LONGO DO SEGUNDO SEMESTRE SEGUINDO O DESTRAVAMENTO DE INVESTIMENTOS PÚBLICOS E DAS PARCERIAS COM O SETOR PRIVADO. O DESEMPENHO DO SEGMENTO DO VAREJO SEGUE BASTANTE POSITIVO. NOSSAS VENDAS AO VAREJO SUBIRAM 34% EM 2019 SOBRE 2018, ENQUANTO NOSSA BASE DE

CLIENTES TEVE ALTA DE 55%. ALÉM DISSO, AS VENDAS VIA CANAIS ELETRÔNICOS PASSARAM A REPRESENTAR 11% DO TOTAL DOS VOLUMES VENDIDOS, REFLEXO DO BEM-SUCEDIDO LANÇAMENTO DA LOJA ONLINE DA EMPRESA JUNTOS SOMOS MAIS, DA QUAL SOMOS SÓCIOS.

TAMBÉM GOSTARIA DE DESTACAR A RETOMADA DE 13% NAS OBRAS COM O MODELO CONSTRUTIVO DE CONSTRUÇÃO METÁLICA NO BRASIL, PARA O QUAL OFERECEMOS UM PORTFÓLIO COMPLETO DE PRODUTOS PLANOS E LONGOS, BEM COMO DE SOLUÇÕES. FOI JUSTAMENTE NESTE CONTEXTO QUE SURTIU A G2BASE, EMPRESA QUE ESTAMOS CRIANDO PARA ATENDER O SEGMENTO DE FUNDAÇÕES.

TANTO A JUNTOS SOMOS MAIS COMO A G2BASE REFLETEM O COMPROMISSO DA GERDAU DE ESTAR SEMPRE PRÓXIMA DE SEUS CLIENTES E DE SE COLOCAR À FRENTE DAS DEMANDAS DE MERCADO, DESENVOLVENDO PRODUTOS E SOLUÇÕES INOVADORAS, APERFEIÇOANDO SEUS MODELOS DE NEGÓCIO E CRIANDO PLATAFORMAS DE RELACIONAMENTO. IREMOS AVANÇAR CADA VEZ MAIS AO LONGO DOS PRÓXIMOS ANOS EM SOLUÇÕES DE SERVIÇOS PARA NOSSOS CLIENTES.

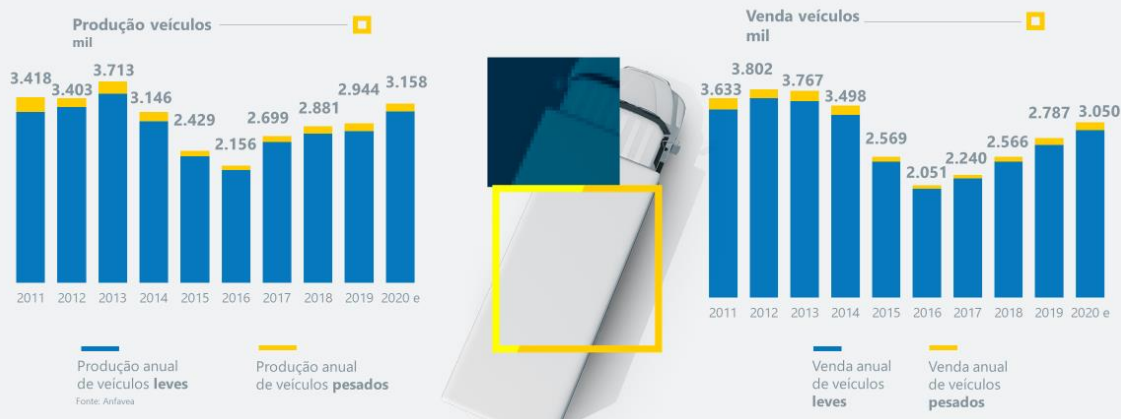
COM RELAÇÃO À RECUPERAÇÃO DAS MARGENS EM AÇOS LONGOS E PLANOS NO MERCADO BRASILEIRO NESTE PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2020, SEGUIMOS FIRMES NO REPOSICIONAMENTO DOS PREÇOS DOS NOSSOS PRODUTOS, OBJETIVANDO ESPECIALMENTE MOVER OS PRÊMIOS DE IMPORTAÇÃO PARA PATAMARES EQUILIBRADOS E MITIGAR A ELEVAÇÃO DE CUSTOS DE MATÉRIAS PRIMAS, ESPECIALMENTE SUCATA.

AINDA SOBRE BRASIL, CABE DESTACAR QUE, DIANTE DA DETERIORAÇÃO DO MERCADO INTERNACIONAL DO AÇO, A CORREÇÃO DAS ASSIMETRIAS COMPETITIVAS NO PAÍS GANHA AINDA MAIS URGÊNCIA. É O CASO DO REINTEGRA. SE A ALÍQUOTA DO REINTEGRA VOLTASSE A 5%, HAVERIA UM INCREMENTO NAS EXPORTAÇÕES DE AÇO QUE PERMITIRIAM SUBIR O NÍVEL DE UTILIZAÇÃO DE CAPACIDADE DO SETOR DE 66% PARA 72%, DE ACORDO COM O INSTITUTO AÇO BRASIL.

EM RELAÇÃO A NOSSA OPERAÇÃO DE MINERAÇÃO, CUJO FOCO É O ABASTECIMENTO INTERNO, AVANÇAMOS EM DOIS IMPORTANTES TEMAS NO FINAL DO ANO PASSADO. OBTIVEMOS, EM DEZEMBRO, A LICENÇA PARA NOVA ÁREA CHAMADA VÁRZEA LESTE NORTE, QUE CONSTARÁ COM A PRODUÇÃO ANUAL DE 1 MILHÃO DE TONELADAS DE MINÉRIO DE FERRO. ALÉM DISSO, NOSSA SOLUÇÃO PARA DESCARACTERIZAÇÃO DO ALTEAMENTO A MONTANTE DA BARRAGEM DOS ALEMÃES FOI APROVADA PELA AGÊNCIA NACIONAL DE MINERAÇÃO.



## operação AÇOS ESPECIAIS BRASIL



OLHANDO AGORA PARA A OPERAÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS NO BRASIL, APESAR DO IMPACTO NEGATIVO CAUSADO PELA DIMINUIÇÃO DE QUASE 32% NAS EXPORTAÇÕES DE VEÍCULOS EM 2019 SOBRE 2018 DEVIDO À CRISE ECONÔMICA NA ARGENTINA, AS VENDAS E PRODUÇÃO DE VEÍCULOS NO BRASIL CRESCERAM, RESPECTIVAMENTE, 8,6% E 2,3%, NO ANO PASSADO, SEGUNDO DADOS DA ANFAVEA. PARA 2020, SEGUIMOS OTIMISTAS COM AS PERSPECTIVAS DE RECUPERAÇÃO DO MERCADO AUTOMOTIVO DOMÉSTICO, CUJA PRODUÇÃO DEVE SUBIR 7,3% DE ACORDO COM A ANFAVEA, PRINCIPALMENTE EM FUNÇÃO DA DEMANDA POR VEÍCULOS PESADOS, EM LINHA COM A ESTIMATIVA DO FMI DE EXPANSÃO DE 2,2% DO PIB BRASILEIRO.

CONCLUINDO MEUS COMENTÁRIOS SOBRE BRASIL, GOSTARIA TAMBÉM DE DIZER QUE ESTAMOS ACOMPANHANDO DE PERTO O IMPACTO DAS FORTES CHUVAS QUE ATINGIRAM OS ESTADOS DE MINAS GERAIS E ESPÍRITO SANTO, O QUE NOS TROUXE DIFICULDADES OPERACIONAIS. FAZEMOS PARTE DO MOVIMENTO DE EMPRESAS E PESSOAS QUE ESTÃO CONTRIBUINDO PARA A RETOMADA DA NORMALIDADE DAS REGIÕES ATINGIDAS E EXPRESSO AQUI, EM NOME DE TODOS OS COLABORADORES DA GERDAU, MINHA SOLIDARIEDADE ÀS VÍTIMAS DESSA TRAGÉDIA.

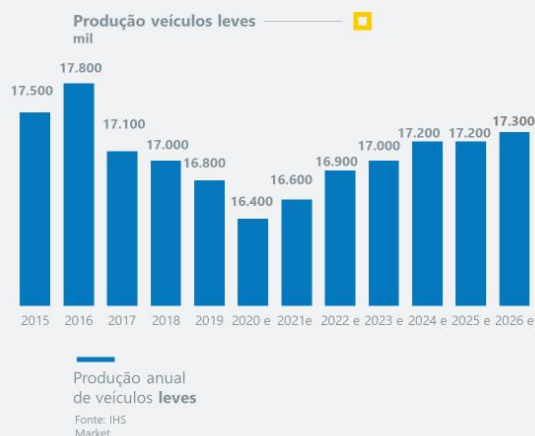


BOM, EM RELAÇÃO AS NOSSAS OPERAÇÕES NA AMÉRICA DO NORTE, A GENTE ACREDITA QUE AS PERSPECTIVAS ECONÔMICAS PARA OS ESTADOS UNIDOS PARA 2020 SÃO POSITIVAS, EM FUNÇÃO DO FORTE MERCADO DE TRABALHO, A MELHORA DAS RELAÇÕES COMERCIAIS E O AMBIENTE DE JUROS BAIXOS. SEGUNDO O DEPARTAMENTO DO COMÉRCIO DOS ESTADOS UNIDOS, O PIB DO PAÍS CRESCEU 2,3% NO QUARTO TRIMESTRE DE 2019 EM COMPARAÇÃO COM IGUAL PERÍODO DO ANO ANTERIOR. PARA ESTE ANO, ACREDITAMOS QUE AS IMPORTAÇÕES DEVEM SEGUIR EM NÍVEIS BAIXOS E QUE A DEMANDA POR AÇO DEVE SER POSITIVAMENTE INFLUENCIADA PELA REPOSIÇÃO DE ESTOQUES EM TODA A CADEIA. HOVE, INCLUSIVE, UM AUMENTO SIGNIFICATIVO DO BACKLOG DE PEDIDOS NESTE INÍCIO DE ANO, DE CERCA DE 10%.

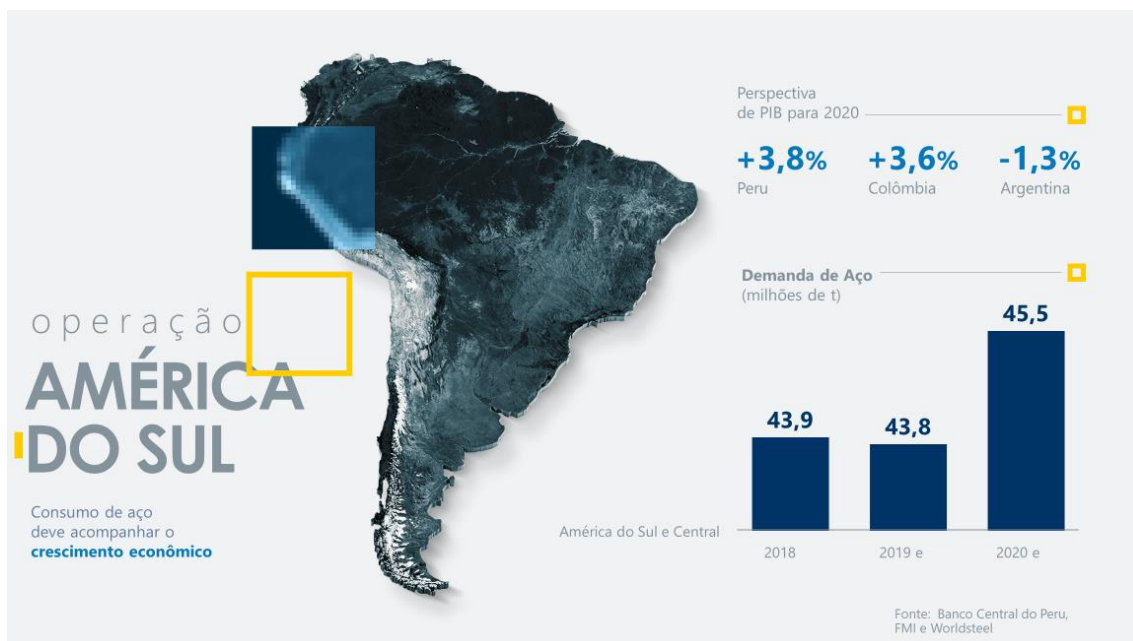
HÁ, TAMBÉM, UMA EXPECTATIVA DE MELHORIA DO SPREAD METÁLICO NOS ESTADOS UNIDOS PARA OS PRÓXIMOS MESES, O QUE IMPACTARÁ POSITIVAMENTE O DESEMPENHO DAS NOSSAS OPERAÇÕES DE AÇOS LONGOS NO PAÍS.



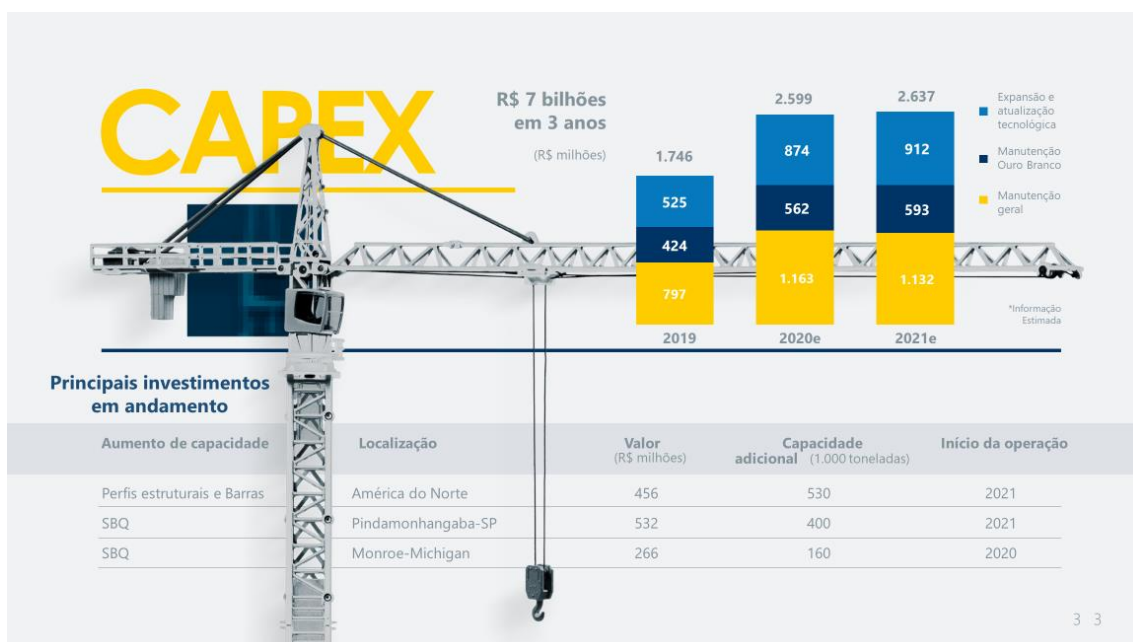
# operação AÇOS ESPECIAIS AMÉRICA DO NORTE



SOBRE O MERCADO NORTE-AMERICANO DE AÇOS ESPECIAIS, A INDÚSTRIA AUTOMOTIVA, REDUZIU SEUS NÍVEIS DE PRODUÇÃO NO QUARTO TRIMESTRE DE 2019, BOA PARTE DEVIDO AO IMPACTO DA GREVE DA GM. PARA 2020, ESPERAMOS UMA MELHORIA NA DEMANDA POR AÇOS ESPECIAIS DA GERDAU, APESAR DA EXPECTATIVA DE UMA LEVE QUEDA DA ATIVIDADE AUTOMOTIVA, ENQUANTO A DEMANDA ORIUNDA DE OUTROS SETORES, COMO ÓLEO E GÁS, DEVE SEGUIR ESTÁVEL. DIANTE DESSE CENÁRIO, DECIDIMOS, COMO COMENTADO ANTERIORMENTE PELO SCARDOELLI, PRIORIZAR A PRODUÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS EM NOSSA USINA DE MONROE NO MICHIGAN, QUE POSSUI EQUIPAMENTOS DE ALTA TECNOLOGIA, E ONDE, TAMBÉM INICIAMOS, NESTE TRIMESTRE, AS ATIVIDADES DE UM NOVO FORNO PANELA. TODA ESSAS INICIATIVAS, JUNTO A UMA GESTÃO FOCADA NOS DESAFIOS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL, TÊM COMO OBJETIVO MELHORAR A COMPETITIVIDADE DESTA OPERAÇÃO DE NEGÓCIO. POR ISSO, ACREDITAMOS NA RECUPERAÇÃO DAS MARGENS DOS AÇOS ESPECIAIS NOS ESTADOS UNIDOS AINDA EM 2020.

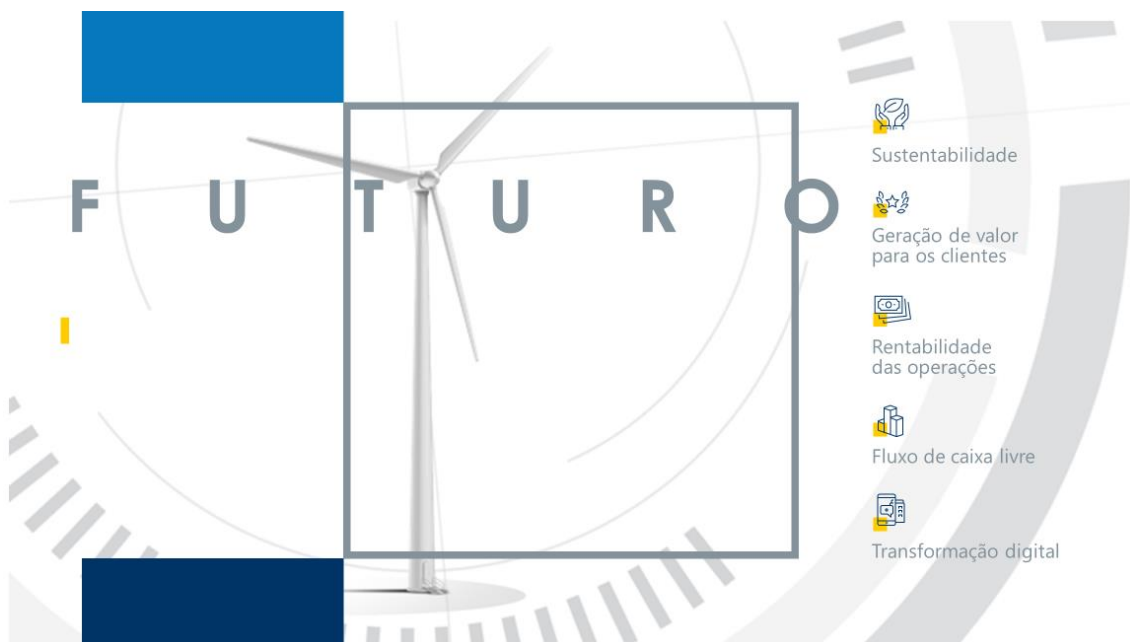


EM RELAÇÃO AOS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL, A ESTIMATIVA DE AVANÇO DO PIB DO PERU É DE 3,8%, SEGUNDO O BANCO CENTRAL DO PAÍS, PRINCIPALMENTE REFLEXO DA EXPECTATIVA DE CRESCIMENTO DE CERCA DE 5% DA ATIVIDADE DE CONSTRUÇÃO LOCAL. NA ARGENTINA, ESPERAMOS QUE O NOVO GOVERNO ANUNCIE MEDIDAS DE ESTÍMULO PARA A RETOMADA DE INVESTIMENTOS NO PAÍS E QUE TENHAM COMO BASE UMA AGENDA PRÓ-MERCADO E PRÓ-INDÚSTRIA. ESPERAMOS QUE A OPERAÇÃO DE NEGÓCIO AMÉRICA DO SUL SIGA REGISTRANDO BOAS MARGENS OPERACIONAIS COMO NOS ÚLTIMOS PERÍODOS.



EM LINHA COM O DESEMPENHO DAS NOSSAS OPERAÇÕES E PERSPECTIVAS NOS NOSSOS MERCADOS DE ATUAÇÃO, A GERDAU INVESTIU R\$ 486 MILHÕES NO QUARTO TRIMESTRE DE 2019, COM OS INVESTIMENTOS TOTALIZANDO R\$ 1,7 BILHÃO NO ANO. O PROGRAMA DE CAPEX PARA O PERÍODO DE 3 ANOS (2019-2021) SEGUE MANTIDO EM R\$ 7 BILHÕES. NOSSOS DESEMBOLSOS DE CAPEX PARA O ANO DE 2022 SERÃO REVISTOS AO LONGO DO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2020 DEVIDO À BEM SUCEDIDA

PARADA DE MANUTENÇÃO PARCIAL DO ALTO-FORNO NÚMERO 1 DE OURO BRANCO OCORRIDA EM 2019. NOVA PREVISÃO DE DATA E CUSTOS DA MANUTENÇÃO GERAL DESTES EQUIPAMENTOS SERÃO DIVULGADOS TÃO LOGO OS ESTUDOS SEJAM CONCLUÍDOS.



PARA FINALIZAR, E ME MOVENDO PARA O PRÓXIMO SLIDE, GOSTARIA DE REFORÇAR QUE A GERDAU, SEGUE FIRME NA CONSTRUÇÃO DE UMA NOVA FASE DE SUA HISTÓRIA, DEPOIS DE TRABALHARMOS INTENSAMENTE PARA FORTALECERMOS NOSSO BALANÇO, OTIMIZARMOS NOSSO PORTFÓLIO DE ATIVOS E AVANÇARMOS EM NOSSA PROFUNDA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL. ESTAMOS PREPARADOS PARA VOLTAR A CRESCER E ATENDER A DEMANDA FUTURA POR AÇO, DE UMA FORMA CADA VEZ MAIS SUSTENTÁVEL E FOCADA EM GERAÇÃO DE VALOR PARA NOSSOS CLIENTES. UM BOM EXEMPLO DESSA NOVA FASE FOI A AQUISIÇÃO DA SILAT NO ESTADO DO CEARÁ, ANUNCIADA NO FINAL DO ANO PASSADO E QUE AGUARDA APROVAÇÃO DAS AUTORIDADES.

EM 2020, VAMOS SEGUIR EVOLUINDO COM A IMPLEMENTAÇÃO DAS MELHORES PRÁTICAS DE GOVERNANÇA, VISANDO SEMPRE APRIMORAR A RELAÇÃO ENTRE OS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA E, TAMBÉM, COM OS NOSSOS DIVERSOS STAKEHOLDERS. GOSTARIA DE RESSALTAR QUE, ONTEM, O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA GERDAU S.A APROVOU NOSSA NOVA POLÍTICA DE SUSTENTABILIDADE, A QUAL PASSARÁ A GUIAR AS DECISÕES ESTRATÉGICAS DA EMPRESA.

TAMBÉM SEGUIREMOS INVESTINDO FORTEMENTE EM INICIATIVAS DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E EM PROJETOS DE INOVAÇÃO. COMO JÁ DIVULGADO PUBLICAMENTE, 20% DAS NOSSAS RECEITAS DEVERÃO VIR DE NOVOS NEGÓCIOS NOS PRÓXIMOS 10 ANOS. ESTA DEFINIÇÃO É UM DOS RESULTADOS DO TRABALHO DE VISÃO DE LONGO PRAZO, BATIZADO DE FUTURO GERDAU, COM O OBJETIVO DE PLANEJARMOS A ESTRATÉGIA DA COMPANHIA PARA OS PRÓXIMOS 30 ANOS. O TRABALHO FOI CONCLUÍDO NO FINAL DE 2019. FALAREMOS MAIS SOBRE ISSO NO GERDAU DAY, QUE OCORRERÁ NA CIDADE DE NOVA YORK NO DIA 12 DE MARÇO E QUE TODOS ESTÃO CONVIDADOS A PARTICIPAR.



BOM, GOSTARIA DE MAIS UMA VEZ AGRADECER A PARTICIPAÇÃO DE TODOS. COMO SEMPRE, FOI UM PRAZER CONVERSAR COM VOCÊS.

QUERO JÁ DEIXAR O CONVITE AQUI PARA VOCÊS PARTICIPAREM DA NOSSA PRÓXIMA DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS, REFERENTE AO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2020, QUE SERÁ NO DIA 6 DE MAIO.

MUITO OBRIGADO E ABRAÇOS EM TODOS VOCÊS.

## Q&A

### Daniel Sasson, Itaú:

Boa tarde. Obrigado pela apresentação e pela maior abertura no nível de detalhes de algumas operações durante o *call*. Minhas duas perguntas são sobre UN Brasil, uma sobre preços e outra sobre volumes.

Em relação a preços, se fizermos a conta por tonelada, chegaríamos a 5% de queda no 4T versus o 3T. Nas nossas contas, o impacto de menor volume e preço na venda de minério de terceiro explicaria uns 3% dessa queda. Isso faz sentido para vocês? A parte da queda que não é explicada pelo minério de ferro é explicada por um *mix* de menor valor agregado, ou vocês viram, de fato, uma queda de preço em algumas linhas? E aí, olhando o 1T, se puderem dar um pouco mais de cor naquele aumento de 8% a 12% que vocês anunciaram para longos, seria bacana.

A segunda pergunta, em relação a volumes, se puderem comentar um pouco sobre como estão as expectativas de crescimento para o ano, como se comparam com o que tem se materializado até agora, nas expectativas que vocês tinham inicialmente para o ano. Como está o seu *backlog* de vendas para o 1T? E, de repente, um pouco da diferença entre as dinâmicas de volumes entre planos e longos, que neste trimestre foram bastante diferentes, tanto trimestre contra trimestre quanto ano contra ano.

E vocês estão falando de recuperação de demanda já no 1T? Só para confirmar se as *mini mills* que vocês desligaram no 4T já voltaram a operar, ou estão voltando gradualmente a operar neste 1T. Obrigado.

**Gustavo Werneck:**

Daniel, vou começar lhe respondendo de trás para frente. Vou falar primeiro sobre volumes. Em geral, continuamos mantendo uma perspectiva de um crescimento de demanda de aço no Brasil, de forma geral, de 5% a 8% em 2020 sobre 2019.

A grande novidade dos últimos meses, que se materializou no final do ano passado e continua trazendo bons números, é a questão da construção civil no Brasil, tanto comercial quanto residencial.

Acompanhamos diversos indicadores muito de perto, como lançamento de imóveis, venda de imóveis, estoque de imóveis, que, em São Paulo, é o mais baixo desde 2013. Acompanhamos taxa de vacância em imóveis comerciais, evolução de consumo de cimento, o índice de confiança na construção civil, que chegou a bater 94,6% em janeiro de 2020, o maior patamar desde maio de 2014.

E até outros indicadores, que são mais acompanhados no ponto de vista gerencial, mas eu posso abrir um: média de canteiros de obras atendidos pela Gerdau. No 3T19, estávamos presentes em 1.400 canteiros no Brasil. Quando você olha o 4T19, estávamos presentes em 2000 canteiros.

Então, temos indicadores muito fortes, que já se traduziram em demanda no final do ano passado, e continuam se traduzindo em demanda agora, nesses meses de janeiro e fevereiro. Sentimos esses indicadores todos que eu comentei em uma entrada de pedidos mais forte e um *backlog* mais consistente. Estamos bastante otimistas, sim, que o setor de construção já retomou e nos trará resultados positivos.

Experimentamos também um incremento importante, de novo, em volumes no varejo, que não representa tanto em termos de venda total de aço, mas segue crescendo, e apostamos lá atrás em uma estratégia de penetrar mais fortemente nesse segmento do varejo.

Se olharmos, por exemplo, 2019 sobre 2018, o setor de varejo de material de construção cresceu 4% no Brasil, mas a nossa venda direta para o varejo cresceu 34%, o que significa que estamos penetrando de maneira mais consistente no varejo da construção, o que também nos ajuda nos números.

O segmento industrial, no qual atendemos também com uma gama enorme de produtos, planos e longos, vem com uma recuperação. Quando olharmos, de forma geral, o PIB industrial, ele tem pontos positivos e negativos. Por exemplo, o segmento de torres de energia, de máquinas amarelas, ele tem crescido, tem nos ajudado a aumentar nossas vendas nesse segmento.

Então, olhando para volume, os sinais são positivos de que teremos um ano de crescimento de demanda de aço.

Encerro a parte do volume, e vamos falar um pouco sobre margens, sobre preços. Respondendo objetivamente a sua pergunta, foi *mix*. Foi *mix*, esse fenômeno que se observou.

Mas eu gosto de olhar a fotografia inteira de 2019. Quando você olha para 2019, comparando janeiro de 2019 com dezembro, houve um decréscimo de preços no Brasil, tanto em longos quanto em planos. Na ordem de 10%, eu diria.

Por que as margens não foram tão comprometidas em 2019? Porque houve, também, uma redução do preço de sucata. Então, o que chamamos de spread se manteve ao longo de 2019.

Mas agora, em janeiro deste ano, ou já no final do ano passado, se criou um ambiente extremamente para você recuperar suas margens. Ao mesmo tempo, tem uma recuperação de demanda, tem uma pressão de custos que a sucata voltou a subir, tem a questão do USD, tem a questão de prêmio de importação, que está próximo do zero e, no caso de planos, está até no campo negativo.

Nós temos sido muito consistentes na nossa recuperação de margens no 1T, e aqueles anúncios de preço que foram divulgados logo no início do ano vêm se materializando. Obviamente, eles não entram todos em um único mês, como nunca acontece, mas eles vêm se materializando, e nossa expectativa é que esses aumentos possam entrar ao longo do 1T20.

**Daniel Sasson:**

Perfeito, Gustavo. Muito obrigado.

**Thiago Ojea, Goldman Sachs:**

Boa tarde. Obrigado pelas perguntas. A minha primeira pergunta é em relação ao *business* Estados Unidos. Vimos uma contração importante de EBITDA, tanto na comparação ano contra ano, que obviamente tem um impacto da venda para a Commercial Metals, mas também no trimestre contra trimestre, enquanto os principais *peers* nos Estados Unidos reportaram resultados relativamente melhores. Se vocês puderem discutir um pouco o que aconteceu nesse dinâmica do 4T para os resultados estarem um pouco abaixo.

E a segunda pergunta, talvez mais para o Scardoelli, é em relação ao *working capital*. Obviamente, houve uma geração de caixa muito forte este ano, o que, aliás, é uma característica da Gerdau nos últimos anos, uma geração de caixa sempre muito consistente e forte. O que podemos esperar no 1T? Se tem alguma reversão dada a forte geração no 4T, e a perspectiva de 2020 na geração de caixa. Obrigado.

**Gustavo Werneck:**

Thiago, essa primeira pergunta, sobre a questão de margens na nossa operação de aços longos nos Estados Unidos, eu vou lhe dar uma geral, e depois o Scardoelli, quando for falar de *working capital*, pode complementar com alguns números.

É difícil comparar os nossos resultados com o de competidores nos Estados Unidos, porque o *mix* de produtos é bastante diferente. Enquanto depois da saída de vergalhão nós basicamente ficamos com os grandes perfis estruturais e com os perfis comerciais, competidores nossos têm uma participação importante em planos, que seguem dinâmicas diferentes já há algum tempo nos Estados Unidos.



Em termos de volume nos Estados Unidos, especialmente no segmento de infraestrutura, que atendemos com esses segmentos de produtos que comentei, ele continua bastante forte. Vemos agora o *backlog* que temos em janeiro e fevereiro, e ele é ainda maior do que o *backlog* que tínhamos no início de 2019; ele é 10% maior. Então, os volumes continuam bem consistentes.

Então, não foi por queda de volume ou queda de demanda; essa redução de margens se deveu, basicamente, a uma redução de spreads. Um descompasso entre a queda do preço de sucata e preço de produtos.

Experimentamos esse spread mais baixo, especialmente, no final de novembro e dezembro, mas a notícia boa é que vimos recuperando esses spreads no início do ano, então temos uma perspectiva boa para a nossa operação nos Estados Unidos, tanto em termos de volume, quanto de uma recuperação de spread, que, de fato, já está acontecendo.

Passo para o Scardoelli, se ele tiver algum ponto para acrescentar nessa resposta, e também falar um pouco sobre *working capital*, que foi a sua segunda pergunta.

### **Harley Scardoelli:**

Boa tarde, Thiago. Em relação à América do Norte, só mencionando, a América do Norte, para nós, sempre tem tido esse comportamento sazonal forte no final do ano. Assim como aconteceu com o Brasil, com as outras operações, trabalhamos forte em capital de giro.

Então, não estamos vendo nenhum desvio do que vemos no mercado, que continua robusto e com boas perspectivas para 2020. Esse aspecto de *mix* diferencial possivelmente é o fator para fazer essa comparação com os *peers*, especialmente CMC.

Sobre capital de giro, realmente, neste ano, assim como nos anos anteriores, veremos essa sazonalidade de redução forte de capital de giro no final do ano, como aconteceu agora em 2019, e uma reconstrução de capital de giro no início do ano. Para o ano como um todo, continuamos vendo, assim como nos últimos anos, uma geração de caixa boa, forte e positiva para o ano como um todo.

Como temos demonstrado, temos conseguido utilizar isso a nossa favor na redução de alavancagem, na redução da dívida líquida. Isso continua sendo um tópico muito importante para nós.

Eu diria até que, nos últimos dois anos, no mínimo, temos adotado essa postura de terminar o ano 'magros', em uma posição de absorver qualquer pico de demanda de início de ano. E sabemos, o mercado no Brasil sempre começa um pouco mais lento, porque é um início de ano que ainda tem festas, tem Carnaval, tudo isso. Mas como nós ainda temos, em todas as nossas operações, folga na utilização de capacidade, muito facilmente podemos cobrir qualquer pico de demanda que exista.

Preferimos, sim, terminar o ano otimizados e reconstruir esse capital de giro à medida que seja necessário ao longo do ano, sempre considerando que teremos, sim, expectativa de uma geração de caixa positiva e importante no ano de 2020, também.

**Thiago Ojea:**

Ótimo. Obrigado. Scardoelli, você consegue, pelo menos, dar um *guidance* em termos de *working capital* por dia para o 1T, a diferença em relação ao 4T?

**Harley Scardoelli:**

Fica difícil passar um número específico, Thiago, porque trabalhamos com uma média de três meses. Eu prefiro não passar um número muito específico. Mas só para lhe dar alguns grandes números, para ter como parâmetro, se pegar alguns anos atrás, diversas das nossas operações, e se você tiver essa granularidade por operação ainda mais detalhada, você verá que muitas operações tinham, por exemplo, ciclos acima de 100 dias. Isso era comum. Se olharmos o final do ano, não vemos nenhuma operação com ciclo acima de 80 dias.

Então, eu posso lhe dizer o seguinte: a média que tivemos de dias de ciclo ao longo do ano de 2019, hoje, passa a ser para nós um patamar, um objetivo de ser o máximo que gostaríamos de atingir em 2020.

Da média que tivemos para baixo, essa é nossa intenção de trabalhar ao longo do ano. É possível.

**Thiago Ojea:**

Está ótimo. Obrigado, Werneck e Scardoelli.

**Isabella Vasconcelos, Bradesco BBI:**

Boa tarde. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre vendas de produtos planos, um *follow-up* de algumas perguntas anteriores. Em especial, gostaríamos de entender sobre a dinâmica de chapa grossa, que já registrou uma melhora muito forte no 4T. Seria interessante entender qual é a perspectiva desse mercado específico para vocês, e se seria sustentável um crescimento forte ao longo do ano.

A segunda pergunta seria sobre a perspectiva do mercado de exportação para a Gerdau, como está a cabeça da Empresa. Nós vimos um *pick-up* de exportação no 4T, muito por conta desse seu movimento de desestocagem, mas eu queria entender como vocês estão pensando no mercado de exportação para 2020. São essas as minhas perguntas. Obrigada.

**Gustavo Werneck:**

Isabela, com relação a chapas grossas, se analisarmos ao longo dos últimos dois anos, fazemos a análise de que nossa entrada no segmento de planos foi uma estratégia muito bem sucedida; não só de chapas grossas, mas de bobina quente, também.

Eu queria dar alguns números. No ano passado, o segmento de chapas grossas cresceu 10% no Brasil. Nós, Gerdau, crescemos 26%. Acho que isso reflete alguns pontos importantes, como uma qualidade diferenciada dos nossos produtos. Temos

um laminador de chapas grossas que é um dos melhores do mundo. A qualidade do produto é realmente diferenciada.

E reforça também a estratégia acertada dos últimos anos da nossa Comercial Gerdau, que tem se mostrado também um canal extremamente importante e relevante para o segmento de planos.

A expectativa deste ano de 2020 de crescimento de demanda de chapas grossas está entre 8% e 10%.

A segunda pergunta, que foi sobre o mercado de exportação, em termos de volume, ele tem demanda, mas nós estamos sendo extremamente rigorosos com os negócios que fechamos, porque os preços praticados hoje no mercado internacional, especialmente em semiacabados, não nos encorajam a aumentar a produção no Brasil para vender com margens que não são atrativas para nós.

Esse é o motivo pelo qual decidimos racionalizar um pouco a produção das nossas *mini mills* e focar o forte da nossa produção em nossa usina de Ouro Branco. Obviamente, em um mercado extremamente volátil, se acontecer nos próximos meses um aumento do preço de aço no mercado internacional que nos encoraje novamente a colocar volume, temos uma velocidade muito grande para fazer isso. Mas, neste momento, não estamos dispostos a sacrificar alguns indicadores nossos para exportar no mercado com preços baixos.

### **Harley Scardoelli:**

Só dois um pontos, um meio qualitativo, Isabela, com relação a chapas grossas, lembrando que tivemos um efeito positivo este ano muito em função de alguns projetos, por exemplo, em óleo e gás, que haviam sido encaminhados alguns anos atrás. Os projetos têm tempo de maturação.

O que também nos encoraja a pensar que, talvez daqui a um ano e meio, dois anos, novos projetos que estão entrando agora em vigor comecem também a consumir. É uma linha de produtos que tem uma perspectiva de médio prazo bem interessante.

E eu sempre gosto de mencionar o fato de que a nossa operação de Ouro Branco tem um grande diferencial, que é o seguinte: ela tem uma capacidade de produção de aço superior à produção de laminados. De novo, na perspectiva de médio a longo prazo, sempre temos capacidade de atender esse mercado com investimentos simplesmente no lado de laminação. Esse é um ponto.

O segundo ponto, sobre exportação, lembrando que os preços de exportação de tarugo, por exemplos, estiveram muito baixos em outubro e novembro, e tiveram uma recuperada no final do ano.

O nosso *lag* entre as vendas que fechamos e as entregas que se refletem em nosso demonstrativo tem sido de dois a três meses. Então, de certa forma, colhemos no final do ano, e talvez bem no início deste ano, os resultados de exportação afetados por preços que estavam muito piores.

Eles não melhoraram muito agora, mas estão um pouco melhores, talvez US\$10, US\$15 por tonelada. E o câmbio, de certa forma, hoje já está em patamares um pouco melhores, também.

Não estou dizendo que isso signifique que hoje não estejamos tomando decisões de sermos mais conservadores, mas pode ser que ali na frente consigamos realmente ter uma rentabilidade um pouco melhor de exportações, se continuarmos com patamares um pouco melhores de preço e o câmbio nesses níveis.

**Isabella Vasconcelos:**

Está ótimo. Muito obrigada.

**Caio Ribeiro, Credit Suisse:**

Boa tarde. Minha primeira pergunta seria em relação ao nível de alavancagem da Companhia, que hoje já está chegando próximo a essa meta de 1x, 1,5x dívida líquida/EBITDA, e a dívida bruta também está próxima da meta de R\$12 bilhões a R\$15 bilhões que vocês estabeleceram. Parece provável que vocês consigam atingir essas metas em algum momento deste ano. Eu queria saber se, do seu ponto de vista, isso abriria espaço para pensarem em revisar sua política de *payout* para cima.

E, em segundo lugar, queria saber se poderiam falar um pouco sobre o preço da sucata no Brasil, que ao longo de 2019 a tendência tem sido de queda, mas, com uma retomada de demanda de aço longo no Brasil em 2020, esse preço poderia voltar a subir. Queria saber se vocês trabalham com esse cenário, também, e se veem isso potencialmente como uma pressão para as margens no Brasil, ou se acreditam que o crescimento de volumes e os aumentos de preços esperados para este ano compensariam esse efeito. E também, se com esse nível de câmbio que estamos vendo hoje o mercado de sucata poderia crescer mais no lado da exportação, se poderia mudar alguma coisa estruturalmente nesse sentido. Obrigado.

**Harley Scardoelli:**

Boa tarde, Caio. Em relação à alavancagem, em primeiro lugar, falando um pouco sobre essa premissa de redução, estamos realmente bastante focados. Temos um mandado do nosso Conselho de Administração de continuar levando essa alavancagem para baixo e atingir esses patamares de 1x, 1,5x no longo prazo.

Obviamente, o nível de atingimento dessa meta dependerá muito da geração de caixa, e um pouco do USD, também. Eu sempre digo que um USD valorizado e um Real depreciado, para nós, do ponto de vista de negócios, é positivo, pela geração de caixa adicional que vem da América do Norte ao converter para Reais, e obviamente pelo ambiente de preços, que nos ajuda também no aspecto do Brasil. Então, a alavancagem pode atrapalhar um pouco, mas é só questão de tempo.

O aspecto de revisitar políticas de dividendos não é algo para o curto prazo, porque ao baixar essa alavancagem, naturalmente, nosso *payout* em termos absolutos, em termos de Reais por ação, ele já sobe de forma bem interessante. Mudar nossa política de dividendos é algo mais para frente, quando estivermos claramente dentro de um novo patamar de alavancagem.

Mas, de qualquer forma, sempre lembrando, é só comparar 2018, quando tivemos um nível de resultado muito bom pelo aspecto de exportação aqui do Brasil, o nosso

dividendo foi praticamente o dobro do que pagamos no ano de 2019. Então, essa melhoria de dividendos vem naturalmente.

**Gustavo Werneck:**

Caio, com relação a preço de sucata, ao longo de todo o ano de 2019, a sucata veio caindo no Brasil. Para ser mais específico, comparando o preço da sucata no Brasil do 4T19 contra o 3T19, ela caiu por volta de 10%. Então, ela veio caindo ao longo do ano passado, entrou em 2020 estável e agora está com viés de subida. O que, complementando a sua pergunta, nos favorece a recompor nossas margens através desses movimentos de preço que estamos realizando no momento.

Mas eu queria aproveitar a oportunidade para lembrar um negócio fantástico que temos no Brasil, que é a possibilidade de produzirmos aço via rota sucata, via rota carvão mineral e via rota carvão vegetal. Isso nos dá uma fortaleza, abre diversas possibilidades de sempre buscarmos alternativas para ficarmos menos expostos à subida específica de algum desses metálicos, como, no caso da pergunta, a sucata.

**Caio Ribeiro:**

Perfeito. Obrigado.

**Antonio Heluany, Bank of America:**

Boa tarde. A primeira pergunta é um *follow-up* com relação ao preço médio, que já foi comentado. O Werneck colocou que era uma questão de *mix*. Se você pudesse dar um pouco mais de disclosure, Werneck, do que é esse *mix*.

E já notamos um aumento da demanda para construção. Com a perspectiva de 2020, de construção continuar ganhando espaço, como isso impacta o seu *mix* de vendas, o preço médio e, eventualmente, até as margens desse produto?

E a segunda, com relação a aços especiais, o volume foi muito fraco. Vocês estão com Mogi fechado, mas, olhando a capacidade total, estão rodando abaixo de 50%. Dá para pensar em alguma otimização de capacidade para 2020, se Mogi volta? E como volume e margens devem evoluir ao longo de 2020? Você chegou a comentar no início mais relacionado aos Estados Unidos, mas se puder colocar alguns pontos com relação ao Brasil, também. Obrigado.

**Gustavo Werneck:**

Antonio, no *mix*, basicamente, é uma menor venda de produtos perfilados, que têm uma margem maior, e uma maior venda de produtos laminados. A explicação é essa.

Com relação a essa questão de preços e retomada de construção civil, de fato, observamos essa sazonalidade no período. Naturalmente, quando comparamos o 4T com o 3T, nossa venda de produtos longos é menor. Então, quando olhamos, tivemos uma queda de 9% no 4T19 contra o 3T19, mas isso é muito abaixo da nossa média histórica de sazonalidade.

Geralmente, em um 3T contra 4T, temos sazonalidade na ordem de 20%. Isso é um indicador importante, que demonstra que, mesmo na sazonalidade, houve uma venda maior de produtos para construção civil.

Então, quando trocamos semiacabados de exportação e outros produtos de menores margens por produtos para o setor de concreto armado, existe, sim, uma possibilidade de ampliarmos um pouco as margens, à medida que esses setores de construção civil forem se recuperando.

Vou deixar o Scardoelli responder sobre aços especiais e, se tiver outro ponto, eu complemento.

### **Harley Scardoelli:**

Boa tarde, Antonio. Em relação à operação de aços especiais, só para comentar um ponto que você mencionou, o 4T foi realmente afetado por uma queda de volumes. Trabalhamos com utilização de capacidade abaixo de 40%, realmente bastante baixa. Nos Estados Unidos, continuamos tendo efeitos nos volumes em função da greve da GM, que afetou a produção automotiva. No Brasil, durante o ano todo, até o final do ano, houve esse aspecto de queda das exportações para a Argentina. E isso foi, obviamente, exacerbado pelo fato de que sazonalmente é um trimestre mais fraco. Então, o volume impactou bastante.

Na América do Norte, continuamos com o efeito que já havíamos mencionado, que é aquela compressão na margem em função do mecanismo de *surcharge*, onde repassamos para o cliente no preço o que acontece com o *metal spread*, e o *metal spread* continua comprimido pelo aspecto da sucata, que estava caindo, e esse *surcharge* afetou os preços, também.

Em relação a perspectivas para o ano que entra, vemos como um ano melhor. Por exemplo, os números que Anfavea divulgou para crescimento para este ano de 2020 são de crescimento de produção de 7,3%. Lembrando que, em 2019, tivemos aumento de vendas no mercado interno, mas, em termos de produção, foi quase estável, porque a queda das exportações para a Argentina impacta nisso. Então, vemos melhores volumes no Brasil.

Vemos também esse efeito de compressão na margem na América do Norte, via *surcharge*, também sendo minimizado, muito reduzido em função de uma estabilidade maior, ou até aumento da sucata. Isso tudo ajuda, e também temos uma expectativa melhor para este ano de 2020.

No aspecto específico da sua pergunta sobre otimização, fizemos as otimizações que tínhamos que fazer. Otimizamos em relação a Mogi; fizemos também, e anunciamos há pouco, a parada na operação de Jackson, concentrando nossa produção em Monroe.

Trabalhamos até o final do ano na otimização e, com isso tudo junto, temos uma expectativa positiva de melhora para o ano de 2020.

### **Antonio Heluany:**

Obrigado.



**Andreas Bokkenheuser, UBS:**

*Just one more follow-up on the selling price development in the 2H19. Obviously, there were reports that rebar prices in Brazil had a pretty significant downturn in the 3Q. And as we understood it, all rebar sellers, no exceptions whatsoever, actually had to drop prices in the 4Q. The read that we are getting from the ground from our industry sources in Brazil is telling us that the 10% rebar price hike that has been announced for the 1H20 is basically to bring prices back to where they were in 3Q.*

*I guess the first question is, do you agree with that? And in thinking about that, if that is the case, then I would imagine at the current rate that your EBITDA for the year should be coming in around R\$6 billion, R\$6.5 billion, which is still an increase from last year, but is not as high as R\$7 billion, which is what we have seen some headlines suggesting that it could be. Do you think R\$6 billion to R\$6.5 billion sounds fair from a targeted EBITDA for this year? That is my question. Thank you very much.*

**Harley Scardoelli:**

A pergunta do Andreas foi em relação à confirmação sobre o que aconteceu com os preços, especialmente em aços longos no Brasil no 2S19. Ele diz que constatou uma percepção de queda no preço, especialmente em vergalhão. E também pergunta sobre o aspecto de *guidance* de EBITDA para o ano de 2020, o patamar de R\$6 bilhões a R\$6,5 bilhões contra o patamar de R\$7 bilhões que teria sido veiculado.

Em primeiro lugar, em relação a preço, temos que olhar o preço no Brasil concomitantemente ao preço da sucata. O preço da sucata também teve uma queda grande. Então, de certa forma, para nós, o que realmente interessa e impacta margem é o spread no Brasil, e esse spread tem se mantido bastante sólido.

O aspecto de aumento de preço que foi mencionado, dos 10%, realmente é algo que foi anunciado, está em processo de implementação. Sabemos que, como já aconteceu diversas vezes anteriormente, a velocidade de absorção desses anúncios depende; depende do setor, depende da região.

Então, é muito cedo para se dizer quanto disso está sendo capturado, ou será capturado. Temos que esperar um tempo para ver isso.

O que eu colocaria como pano de fundo para esse aspecto de preço é tudo aquilo que o Gustavo já falou no seu discurso. Ou seja, que o ambiente de negócios para o Brasil para a construção está muito positivo.

O prêmio da importação continua muito baixo; o mercado de construção está recuperando de uma forma muito boa, muito interessante; o preço internacional vis-à-vis o câmbio mostra que temos espaço para implementar aumentos de preços, que têm a ver também com a recuperação de margens. Tem custos que também sobem. Então, eu diria que o ambiente é positivo.

E, por último, só para fazer a menção, obviamente, o aspecto de EBITDA é uma coisa que deixamos para cada analista trabalhar. Nós realmente não passamos *guidance*

nenhum. Depende muito da modelagem, depende de visão de PIB, de crescimento econômico.

A mensagem que nós sempre queremos deixar é que começamos o ano de 2020 com uma perspectiva boa para o ano, em todas as nossas operações de negócio.

**Andreas Bokkenheuser:**

*All right. Thank you very much.*

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gustavo Werneck para as considerações finais.

**Gustavo Werneck:**

Eu gostaria de, mais uma vez, agradecer a participação de todos, especialmente o Daniel, o Thiago Ojea, Thiago Lofiego, Caio, Antonio e Andreas pelas perguntas que nos fizeram. Como sempre, foi um prazer conversar com vocês. A Isabela também, que fez o papel do Thiago Lofiego. Quero agradecer a todos vocês, e quero já deixar o convite para vocês participarem da nossa próxima divulgação de resultados, referente ao 1T20, que será no dia 06 de maio.

Então, muito obrigado, e um abraço a todos.

**Operadora:**

A teleconferência da Gerdau está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e 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”