

TRANSCRIÇÃO DOS RESULTADOS 1T20



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 PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2020.

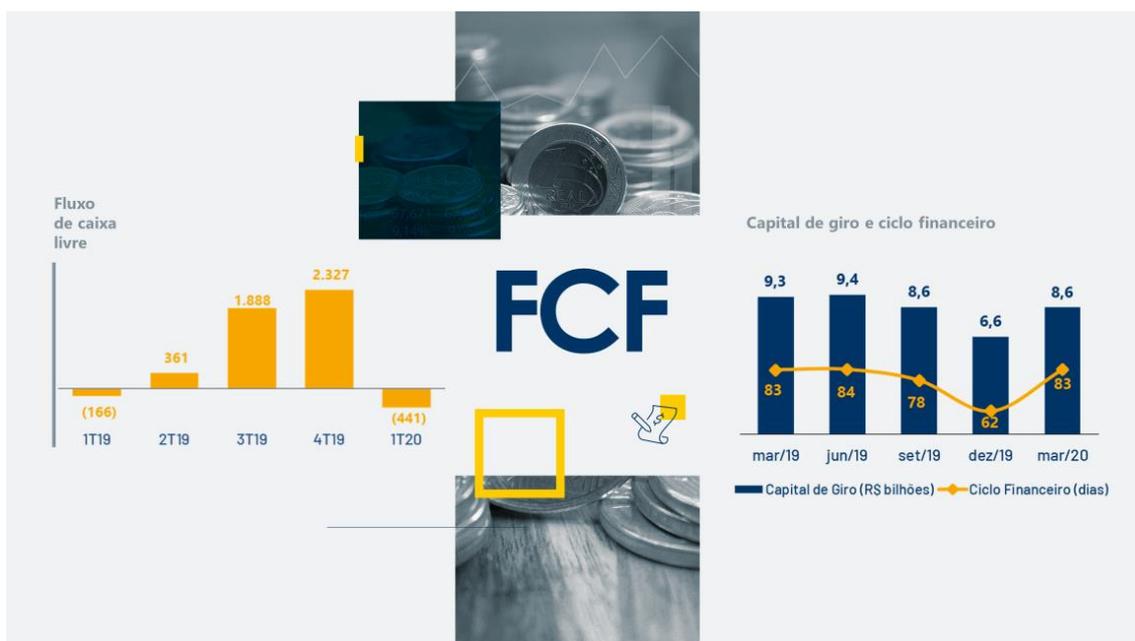
ESPERO QUE TODOS ESTEJAM COM SAÚDE E EM SEGURANÇA E PASSANDO POR ESTE PERÍODO TURBULENTO DA MELHOR FORMA POSSÍVEL. PARA NÓS DA GERDAU A SAÚDE E A VIDA DAS PESSOAS VEM SEMPRE EM PRIMEIRO LUGAR.

ANTES DE COMEÇAR NOSSA DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS, GOSTARIA DE DEDICAR UMA PALAVRA ESPECIAL AOS NOSSOS COLABORADORES, EM MEIO A UMA SITUAÇÃO TÃO GRAVE COMO HOJE VIVEMOS. NOSSOS TIMES ESTÃO, TODOS OS DIAS, TRABALHANDO DE FORMA INCANSÁVEL E SEGURA PARA MANTER AS ROTINAS EM NOSSAS OPERAÇÕES, MESMO AQUELES QUE, PELAS CIRCUNSTÂNCIAS, ESTÃO EXERCENDO SUAS ATIVIDADES REMOTAMENTE. UM ESPECIAL AGRADECIMENTO A TODOS, EM MEIO A UM MOMENTO TÃO DIFÍCIL E COMPLEXO. ACREDITO FORTEMENTE QUE A QUALIDADE DE NOSSAS EQUIPES, ALIADA AO COMPROMETIMENTO E DEDICAÇÃO DE TODOS OS NOSSOS COLABORADORES, GARANTIRÃO QUE ATRAVESSEMOS ESSA CRISE E SAIAMOS AINDA MAIS FORTALECIDOS ADIANTE.

PARTICIPA TAMBÉM DESTA APRESENTAÇÃO O 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 SURTIR AO LONGO DA NOSSA APRESENTAÇÃO, MESMO QUE PARA MUITAS DELAS NÃO TENHAMOS RESPOSTAS DE CURTO PRAZO EM FUNÇÃO DE TODA A VOLATIDADE DO CENÁRIO ATUAL.

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 OS IMPACTOS DA PANDEMIA DE COVID-19 NOS MERCADOS EM QUE ESTAMOS PRESENTES E COMO A GERDAU TEM ATUADO PARA PRESERVAR VIDAS E MANTER A SUSTENTABILIDADE DO NOSSO NEGÓCIO.

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



SLIDE 2 – SCARDOELLI

OBRIGADO GUSTAVO E BOM DIA (BOA TARDE) A TODOS! É UM PRAZER ESTAR COM TODOS VOCÊS EM MAIS UMA DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS, ESPERO QUE TODOS ENCONTREM-SE BEM.

EU COMEÇO FALANDO SOBRE OS RESULTADOS FINANCEIROS DO 1.O TRIMESTRE DE 2020. COMO PODEMOS VER NO SLIDE, O FLUXO DE CAIXA LIVRE DO 1T20 FOI NEGATIVO EM R\$ 441 MILHÕES, APRESENTANDO UMA SIGNIFICATIVA REDUÇÃO COMPARADO AO 4T19, E TAMBÉM UMA REDUÇÃO EM RELAÇÃO AO 1T19. ESSA REDUÇÃO DEVE-SE AO CONSUMO DE CAPITAL DE GIRO NO PERÍODO, APÓS A FORTE LIBERAÇÃO DE CAPITAL DE GIRO OCORRIDA NO 4T19, ATRAVÉS DA OTIMIZAÇÃO DOS NOSSOS NÍVEIS DE ESTOQUES. IMPORTANTE MENCIONAR QUE NOS ÚLTIMOS 12 MESES A COMPANHIA REGISTROU FLUXO DE CAIXA LIVRE POSITIVO SUPERIOR A R\$ 4 BILHÕES, REFORÇANDO SUA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ.

O CICLO FINANCEIRO PASSOU DE 62 DIAS EM DEZEMBRO DE 2019, COMO JÁ MENCIONEI, PERÍODO EM QUE HOUVE UMA FORTE REDUÇÃO DE ESTOQUES, PARA 83 DIAS EM MARÇO DE 2020, ESTE IMPACTADO PELA MENOR RECEITA LÍQUIDA NO PERÍODO.

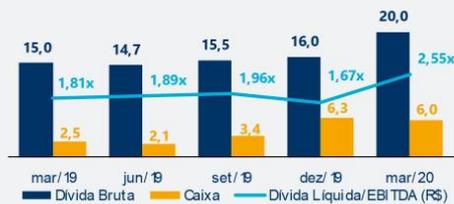
ENDIVIDAMENTO

perfil alongado da dívida



Dívida e Ratio

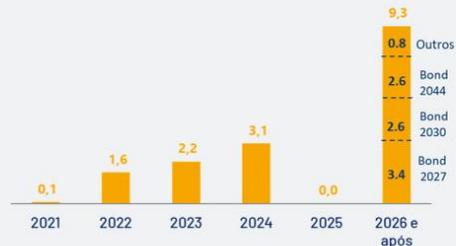
R\$ bilhões



Custo médio da dívida **5,1%**

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 1º TRIMESTRE DE 2020 COM A DÍVIDA LÍQUIDA EM R\$ 14 BILHÕES, IMPACTADA PELA DESVALORIZAÇÃO DO REAL, QUE FOI DE 29% EM RELAÇÃO AO 4T19. APROVEITO PARA MENCIONAR QUE 82% DESSA DÍVIDA ENCONTRA-SE NO LONGO PRAZO, COM UM PRAZO MÉDIO DE 7,4 ANOS, E COM UM CUSTO MÉDIO DE 5,1%, UM CRONOGRAMA BASTANTE EQUILIBRADO E BEM DISTRIBUÍDO AO LONGO DOS PRÓXIMOS ANOS.

ESSA DÍVIDA LÍQUIDA É COMPARADA A UMA DÍVIDA DE R\$ 9,7 BILHÕES EM DEZ/19, NO QUAL O AUMENTO É, PRINCIPALMENTE, PELO EFEITO CAMBIAL, UMA VEZ QUE 84,1% DESSA DÍVIDA É DENOMINADA EM DÓLARES NORTE-AMERICANOS.

O INDICADOR DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA PASSOU DE 1,67x NO 4T19 PARA 2,55x NO 1T20, ESTE TAMBÉM IMPACTADO PELA DESVALORIZAÇÃO DO REAL, JÁ MENCIONADA ANTERIORMENTE. 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.

LIQUIDEZ

FINANCEIRA

Desde 2015, a Gerdau não possui *covenants* financeiros e cláusulas de MAC em seus contratos financeiros e linhas de crédito comprometidas.

Dívida Consolidada Mar/20



Linhas de crédito comprometidas



Joint-Ventures: A Gerdau Summit, nossa Joint-venture em parceria com Sumitomo e JSW, possui um contrato de financiamento na linha FINEM com o BNDES com saldo devedor de R\$ 35,8 MM que contempla índices de endividamento da Gerdau, porém com características distintas às que constavam nos contratos com bancos comerciais. Numa eventual quebra de indicador na medição anual, a Companhia entraria em um período de cura e uma posterior renegociação de garantias, portanto, não se configurando em possibilidade de evento de default.

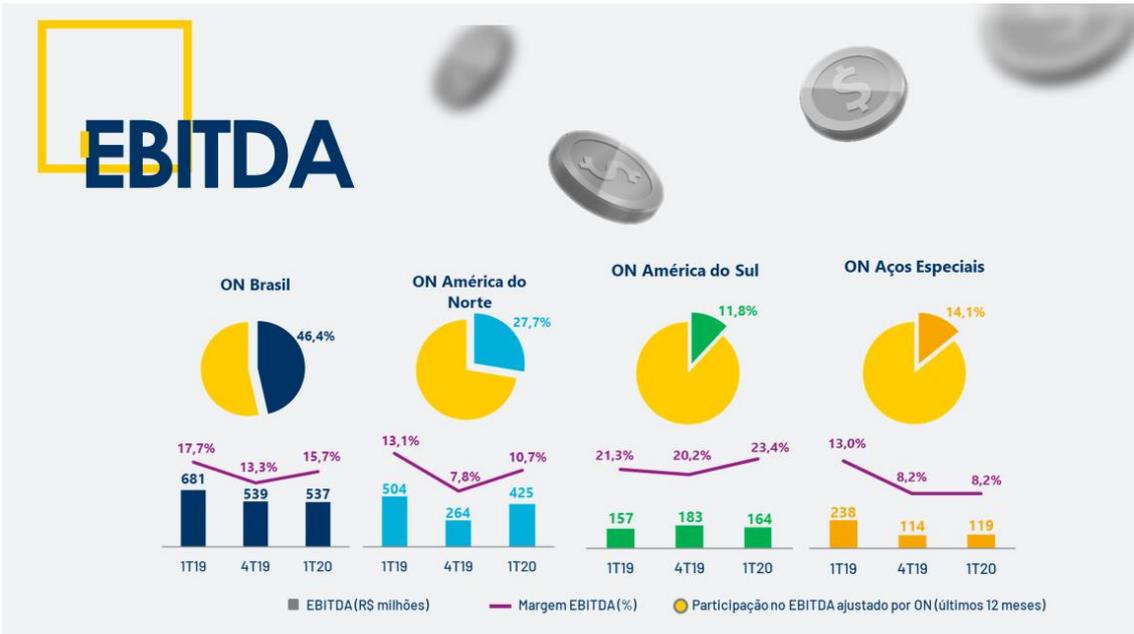
SLIDE 4 – SCARDOELLI

PASSANDO PARA O SLIDE 4, EM VIRTUDE DO COVID-19, UMA DAS PERGUNTAS QUE RECEBEMOS COM MAIOR FREQUÊNCIA DO MERCADO, É SOBRE A LIQUIDEZ FINANCEIRA DA COMPANHIA. SENDO ASSIM, APROVEITO PARA APRESENTAR A NOSSA POSIÇÃO ATUAL DE CAIXA, NO MONTANTE DE R\$ 6,0 BILHÕES, BEM COMO LINHAS DE CRÉDITO DE R\$ 4 BILHÕES, DAS QUAIS, COM DISPONIBILIDADE DE R\$ 2,3 BILHÕES, O QUE SIGNIFICA UMA LIQUIDEZ TOTAL DE R\$ 8,3 BILHÕES.

TEMOS ATUALMENTE R\$ 17 BILHÕES DE DÍVIDA DENOMINADA EM DÓLAR, O QUE REPRESENTA 84,4% DA DÍVIDA TOTAL, CONFORME JÁ MENCIONADO NO SLIDE ANTERIOR. ENTENDEMOS QUE, COM CERCA DE METADE DO NOSSO EBITDA SENDO GERADO EM DÓLAR, E COM PARCELA SIGNIFICATIVA DOS NOSSOS ATIVOS E OPERAÇÕES NA AMÉRICA DO NORTE, EM FUNÇÃO DA NOSSA DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA, TEMOS UM HEDGE NATURAL PARA ESSE ENVIDAMENTO.

IMPORTANTE MENCIONAR QUE DESDE 2015, A COMPANHIA NÃO POSSUI COVENANTS FINANCEIROS E NEM CLÁUSULAS SOBRE EVENTOS ADVERSOS (MAC CLAUSES). ESSE FATOR NOS DÁ A SEGURANÇA DE TER O TEMPO SUFICIENTE PARA AJUSTAR AS NOSSAS OPERAÇÕES E O CAPEX, CONFORME ATUALIZAÇÃO JÁ DIVULGADA, AO COMPROMISSO DE LONGO PRAZO DE MANTER A DÍVIDA ALINHADA COM A POLÍTICA FINANCEIRA DA COMPANHIA.

OUTRA PERGUNTA FREQUENTE DO MERCADO, É SOBRE A INADIMPLÊNCIA DOS NOSSOS CLIENTES. NOTAMOS GRADUALMENTE UM AUMENTO DA MESMA, MAS, POR ENQUANTO, NÃO CONSIDERAMOS MATERIAL. NO 1T20, REGISTRAMOS R\$ 43 MILHÕES EM PERDAS PELA NÃO RECUPERABILIDADE DE ATIVOS FINANCEIROS.



SLIDE 5 – SCARDOELLI

NO SLIDE 5, DESTACAREI OS PRINCIPAIS FATORES QUE AFETARAM O EBITDA CONSOLIDADO, O QUAL PASSOU DE R\$ 1,1 BILHÃO NO 4T19 PARA R\$ 1,2 BILHÃO NO 1T20.

ESSE AUMENTO DEVE-SE, PRINCIPALMENTE, AO MELHOR DESEMPENHO NA ON AMÉRICA DO NORTE E DE MELHOR MIX DE MERCADO NA ON BRASIL.

NO BRASIL, EM RELAÇÃO AO 4T19, O EBITDA DO 1T20 FICOU EM LINHA. POR SUA VEZ, A MARGEM EBITDA APRESENTOU CRESCIMENTO, PRINCIPALMENTE, PELA MELHORA DO MIX DE MERCADO, RESULTANTE DO MENOR VOLUME DE EXPORTAÇÃO. NO 1T20, O MERCADO DE AÇOS LONGOS FOI MAIS RESILIENTE, PRINCIPALMENTE, PELA MANUTENÇÃO DAS ATIVIDADES DE CONSTRUÇÃO NOS CANTEIROS DE OBRAS, BEM COMO PELA DEMANDA PARA INFRAESTRUTURA.

NA AMÉRICA DO NORTE, O EBITDA E A MARGEM EBITDA NO 1T20 APRESENTARAM FORTE ALTA QUANDO COMPARADO COM O 4T19, EM VIRTUDE DOS MAIORES VOLUMES DE VENDAS, MESMO COM O MENOR SPREAD QUE PASSOU DE US\$ 426/ST NO 4T19 PARA US\$ 410/ST NO 1T20. AS VENDAS NO 1T20 APRESENTARAM AUMENTO TANTO EM RELAÇÃO AO 4T19 QUANTO AO 1T19, DEVIDO AOS BONS NÍVEIS DE DEMANDA NA CONSTRUÇÃO CIVIL. PRATICAMENTE NÃO OBSERVAMOS EFEITOS DA COVID-19 NESTA ON AO LONGO DO 1T20.

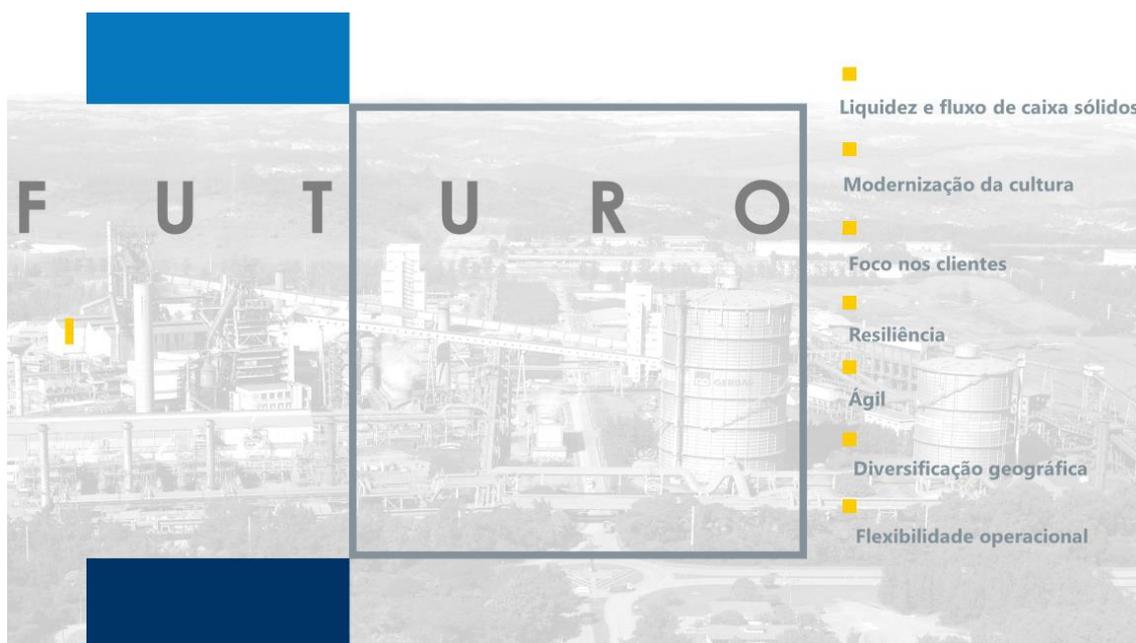
SALIENTO TAMBÉM QUE A NOSSA OPERAÇÃO NA AMÉRICA DO NORTE VEM APRESENTANDO UMA MELHORA IMPORTANTE DE RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS ANOS, REFLEXO DA MELHORA DO NOSSO MIX DE PRODUTOS E NOSSO FOCO EM REDUÇÃO DE CUSTOS.

NA ON AÇOS ESPECIAIS, APESAR DE VERIFICARMOS QUE OS RESULTADOS DO 1T20 ESTÃO MUITO SIMILARES AO 4T19, NOTAMOS UMA DIFERENÇA ENTRE AS REGIÕES DE ATUAÇÃO. NOS ESTADOS UNIDOS, HOUE UMA MELHORA DE VOLUME DE VENDAS, QUE, PRATICAMENTE, NEUTRALIZOU A QUEDA NOS VOLUMES DE VENDAS A PARTIR DO BRASIL. JÁ, NO BRASIL, OS MAIORES PREÇOS PRATICADOS PERMITIRAM MANUTENÇÃO DAS MARGENS, UMA VEZ QUE NOS ESTADOS UNIDOS, HOUE O EFEITO DA QUEDA DE PREÇO DE SUCATA.

ESSE EFEITO AFETA DIRETAMENTE OS PREÇOS PRATICADOS, EM UM PRIMEIRO MOMENTO, PARA DEPOIS BENEFICIAR OS CUSTOS DAS VENDAS.

PARA CONCLUIR, NA AMÉRICA DO SUL, OS MENORES VOLUMES VENDIDOS, RESULTADO DOS EFEITOS DA COVID-19 JÁ NO MÊS DE MARÇO, ACARRETARAM NA QUEDA DO EBITDA. JÁ A MARGEM EBITDA APRESENTOU AUMENTO EM FUNÇÃO DA MAIOR EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

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



OBRIGADO, SCARDOELLI.

PEÇO PARA QUE VOCÊS PASSEM AGORA PARA O PRÓXIMO SLIDE, PARA FALARMOS SOBRE OS IMPACTOS DA PANDEMIA DO CORONAVÍRUS NAS NOSSAS OPERAÇÕES E AS PERSPECTIVAS PARA OS PRÓXIMOS MESES.

COMO VIMOS NO DETALHAMENTO, FEITO PELO SCARDOELLI, SOBRE O DESEMPENHO DA GERDAU NOS PRIMEIROS MESES DE 2020, A COVID-19 CHEGOU EM UM MOMENTO EM QUE AS PROJEÇÕES PARA A DEMANDA POR AÇO, EM ESPECIAL NO BRASIL E NOS ESTADOS UNIDOS, ERAM BASTANTE POSITIVAS, COM A RETOMADA DAS ATIVIDADES DA CONSTRUÇÃO CIVIL E EM SETORES IMPORTANTES DA INDÚSTRIA, COMO O AUTOMOTIVO E O EÓLICO. ALÉM DISSO, TÍNHAMOS ESTIMATIVAS POSITIVAS PARA A EVOLUÇÃO DAS ECONOMIAS DESTES PAÍSES.

O PERÍODO EM QUE VIVEMOS É ÚNICO E MUITO DESAFIADOR PARA TODAS AS NAÇÕES E INDÚSTRIAS. NÃO HÁ UMA RESPOSTA CLARA DE COMO OS EVENTOS E, PRINCIPALMENTE, A RETOMADA DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS OCORRERÃO. VIVEMOS AINDA UM CENÁRIO DE MUITAS INCERTEZAS E NÃO É POSSÍVEL TER, HOJE, UMA PROJEÇÃO MAIS PRECISA PARA A ECONOMIA DOS MERCADOS EM QUE ESTAMOS PRESENTES.

NO ENTANTO, ACREDITAMOS QUE NOSSA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA ENFRENTAR ESTE PERÍODO. TEMOS UMA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ E CAIXA CONFORTÁVEIS E, NOS ÚLTIMOS ANOS,

FIZEMOS UM TRABALHO PROFUNDO DE RESTRUTURAÇÃO DE NOSSOS CUSTOS E DESPESAS, COM UMA REORGANIZAÇÃO DE NOSSO SG&A E A IMPLEMENTAÇÃO DO ORÇAMENTO BASE ZERO EM NOSSO DIA A DIA. TAMBÉM AVANÇAMOS NA MODERNIZAÇÃO DE NOSSA CULTURA E NA RELAÇÃO COM NOSSOS CLIENTES E FORNECEDORES. TEMOS HOJE UMA EMPRESA MUITO MAIS RESILIENTE, COM ESTRUTURAS E PROCESSOS MAIS SIMPLES, SOMOS UMA ORGANIZAÇÃO MAIS ÁGIL E ESTAMOS MUITO PRÓXIMOS AOS MERCADOS E AOS NOSSOS CLIENTES.

ALÉM DISSO, A ESTRATÉGIA DE DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA DA GERDAU NAS AMÉRICAS CONTRIBUIRÁ PARA QUE A EMPRESA PASSE COM SOLIDEZ POR ESTE PERÍODO COMPLEXO. OUTRO DADO IMPORTANTE QUE GOSTARIA DE COMENTAR É O FATO DE AS ACIARIAS ELÉTRICAS CORRESPONDEREM A 70% DA CAPACIDADE INSTALADA DA GERDAU, O QUE NOS DÁ A FLEXIBILIDADE DE LIGAR E DESLIGAR OS EQUIPAMENTOS DE FORMA MAIS RÁPIDA E COM MENORES CUSTOS.

operações
PERSPECTIVAS

BRASIL

- Mercado da construção civil mais resiliente, com melhora atrelada à retomada da confiança do consumidor e aumento da oferta de crédito em médio e longo prazos.
- Projetos de infraestrutura ganham mais relevância.
- Retomada gradual da indústria, com setores ligados a energia e agricultura com melhores perspectivas.

AÇOS ESPECIAIS

- Brasil: retomada lenta e gradual do setor automotivo; demanda do setor eólico segue positiva.
- EUA: montadoras com previsão de reinício das atividades em maio.

AMÉRICA DO NORTE

- Demanda da construção civil em níveis saudáveis.
- Expectativa de estímulos para destravamento de investimento em infraestrutura pública.

AMÉRICA DO SUL

- Argentina: retomada gradual da indústria.
- Peru: expectativa de reinício das operações em junho.

PEÇO PARA PASSAREM AGORA PARA O SLIDE 7. COMO VOCÊS VEM ACOMPANHANDO, TEMOS AGIDO TEMPESTIVAMENTE AOS FATOS E, NAS ÚLTIMAS SEMANAS, TOMAMOS UMA SÉRIE DE MEDIDAS QUE VISAM PROTEGER NOSSO CAIXA E AJUSTAR NOSSAS OPERAÇÕES À REALIDADE DE DEMANDA DE CURTO PRAZO. NO BRASIL, POR EXEMPLO, PARAMOS ALGUMAS DE NOSSAS OPERAÇÕES NA PRIMEIRA QUINZENA DE ABRIL E ENTRE AS VÁRIAS OUTRAS MEDIDAS TOMADAS ANUNCIAMOS A SUSPENSÃO TEMPORÁRIA DE CONTRATOS DE TRABALHO E A REDUÇÃO DE JORNADA DE PARTE DOS NOSSOS COLABORADORES, INICIATIVAS ESTAS QUE SEGUEM OS NOVOS INSTRUMENTOS DE PRESERVAÇÃO DE EMPREGO ANUNCIADOS PELO GOVERNO FEDERAL E TÊM COMO OBJETIVO EVITAR DEMISSÕES.

DEPOIS DAS PARADAS DE MANUTENÇÃO E FÉRIAS COLETIVAS CONCEDIDAS NO INÍCIO DE ABRIL, AS NOSSAS ACIARIAS ELÉTRICAS LOCALIZADAS NO BRASIL VOLTARAM A OPERAR, SEGUINDO TODAS AS ORIENTAÇÕES DE PREVENÇÃO AO CORONAVÍRUS DIVULGADAS PELOS ÓRGÃOS DE SAÚDE COMPETENTES E AS RECOMENDAÇÕES DOS GOVERNOS ONDE ESTAMOS PRESENTES, COMO SÃO PAULO, RIO GRANDE DO SUL E MINAS GERAIS.

POR SUA VEZ, O ALTO-FORNO 2 DE OURO BRANCO, MINAS GERAIS, PERMANECE PARADO, COM PREVISÃO DE RETOMADA PARA MEADOS DO ANO. ATÉ LÁ, SEGUIMOS OPERANDO COM O ALTO-FORNO 1, ATENDENDO DE MANEIRA INTEGRAL OS NOSSOS CLIENTES.

EMBORA, COMO EU COMENTEI ANTERIORMENTE, O CENÁRIO AINDA SEJA BASTANTE INCERTO, VISLUMBRAMOS, NO BRASIL, UMA RETOMADA GRADUAL DA CONSTRUÇÃO CIVIL E DA INDÚSTRIA AO LONGO DOS PRÓXIMOS MESES, À MEDIDA QUE AS MEDIDAS DE RESTRIÇÃO IMPOSTAS NO PAÍS FOREM DIMINUINDO. O SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL TEM SE MOSTRADO MAIS RESILIENTE QUE OUTROS SETORES DA ECONOMIA NESTAS ÚLTIMAS SEMANAS. TEMOS ACOMPANHADO O ESFORÇO DO SETOR EM MANTER SEUS CANTEIROS E NEGÓCIOS ATIVOS, TOMANDO MEDIDAS DE PROTEÇÃO À SAÚDE DEFINIDAS PELAS AUTORIDADES COMPETENTES. O NÚMERO DE CANTEIROS DE OBRAS ATIVOS CAIU, EM MÉDIA, 6% NO PAÍS, COMPARADO AO PERÍODO QUE ANTECEDE O INÍCIO DESTA CRISE, COM O PIOR DESEMPENHO ACONTECENDO NA REGIÃO SUDESTE, COM UMA QUEDA DE CERCA DE 20%.

ACREDITAMOS QUE AS MEDIDAS DE PRESERVAÇÃO DE EMPREGO, O AUMENTO DA OFERTA DE CRÉDITO E A GRADUAL RETOMADA DA CONFIANÇA DOS MERCADOS DEVEM ESTIMULAR A RETOMADA DE NOVOS LANÇAMENTOS NO FUTURO. TAMBÉM ACREDITAMOS QUE INVESTIMENTOS PÚBLICOS E PRIVADOS EM INFRAESTRUTURA PODEM SER DESTRAVADOS NO FINAL DO ANO E NO INÍCIO DE 2021, RESGATANDO UM SEGMENTO DA CONSTRUÇÃO QUE FOI DURAMENTE AFETADO NOS ÚLTIMOS ANOS, MAS QUE TEM UM POTENCIAL DE GERAÇÃO DE EMPREGOS E DEMANDA IMPORTANTES. O SEGMENTO DO VAREJO DA CONSTRUÇÃO, QUE VINHA SE DESTACANDO NOS ÚLTIMOS ANOS, DEVE SOFRER NO CURTO PRAZO COM A QUESTÃO DA INADIMPLÊNCIA, MAS COMO JÁ MOSTROU EM OUTRAS CRISES, A RETOMADA DA ECONOMIA NOS MÉDIO E LONGO PRAZOS VOLTARÁ A INFLUENCIAR POSITIVAMENTE O SETOR. REFORÇO AQUI, QUE, DIANTE DESTA CENÁRIO, A INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL GANHA AINDA MAIS RELEVÂNCIA COMO GERADORA DE EMPREGOS E RENDA PARA A POPULAÇÃO.

BOM, FALO AGORA SOBRE A NOSSA OPERAÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS. REALIZAMOS PARADAS DAS NOSSAS ACIARIAS E LINHAS DE LAMINAÇÃO TANTO NO BRASIL QUANTO NOS ESTADOS UNIDOS, UMA VEZ QUE A DEMANDA VINDA DO SETOR AUTOMOTIVO TEVE FORTE QUEDA ENTRE MARÇO E ABRIL. NO BRASIL, DEPOIS DE DUAS SEMANAS DE INTENSA ATIVIDADE NO MERCADO INTERNO, QUE APONTAVAM PARA UM ROBUSTO CRESCIMENTO NAS VENDAS DE AUTOMÓVEIS, A PARALISAÇÃO GRADATIVA DO COMÉRCIO E DAS MONTADORAS NA SEGUNDA QUINZENA DE MARÇO RESULTOU EM QUEDA DE QUASE 90% NAS VENDAS DO SETOR, SEGUNDO A ANFAVEA. COM ISSO, A PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS NO PRIMEIRO TRIMESTRE CAIU 16% NA COMPARAÇÃO ANUAL. RELEMBRO, AQUI, QUE A EXPECTATIVA DA ANFAVEA, NO INÍCIO DO ANO, ERA DE QUE A PRODUÇÃO BRASILEIRA DE CARROS SUBISSE MAIS DE 7% EM 2020. NOS ESTADOS UNIDOS NÃO FOI MUITO DIFERENTE. DURANTE O MÊS DE ABRIL, PRATICAMENTE TODAS AS MONTADORAS NORTE-AMERICANAS PARALISARAM SUAS OPERAÇÕES. A EXPECTATIVA É DE QUE, EM AMBOS OS PAÍSES, AS ATIVIDADES DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA VOLTEM GRADATIVAMENTE, CONTRIBUINDO PARA A RECUPERAÇÃO DOS NÍVEIS DE PRODUÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS, AINDA QUE EM PATAMARES BEM MENORES DO QUE OS INICIALMENTE PROJETADOS PARA O ANO. NOS ESTADOS UNIDOS, GRANDES MONTADORAS COMO GM, FORD E FIAT CHRYSLER DEVEM RETOMAR SUAS ATIVIDADES AINDA ESTE MÊS, COM QUASE 80 FÁBRICAS VOLTANDO A FUNCIONAR, MAS, NO BRASIL, O REINÍCIO DA PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS DEVE ACONTECER COM MAIS ÊNFASE NO PRÓXIMO MÊS. POR FIM, CABE DESTACAR QUE, NO BRASIL, A DEMANDA DO SETOR EÓLICO POR AÇO

MANTEVE-SE POSITIVA AO LONGO DO PRIMEIRO TRIMESTRE, TENDÊNCIA QUE DEVE SE CONSOLIDAR NO DECORRER DO ANO.

A NOSSA OPERAÇÃO DE NEGÓCIO AMÉRICA DO NORTE MANTEVE SUAS USINAS OPERANDO NORMALMENTE, UMA VEZ QUE A DEMANDA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL SEGUE COM NÍVEIS SAUDÁVEIS, O QUE NOS PERMITIU MANTER VOLUMES CONSISTENTES DE ENTRADA DE PEDIDOS. POR SUA VEZ, O SPREAD METÁLICO, NO SEGUNDO TRIMESTRE, DEVE FICAR ACIMA DO NÍVEL DE 410 DÓLARES POR TONELADA CURTA REGISTRADO NO PRIMEIRO TRIMESTRE. AINDA É CEDO PARA FAZERMOS PROJEÇÕES PARA O RESTANTE DO ANO DE 2020 UMA VEZ QUE AINDA TEMOS QUE ACOMPANHAR OS DESDOBRAMENTOS QUANTO AO PLANO DE RETOMADA DAS ATIVIDADES NOS ESTADOS UNIDOS E AS NOVAS ESTIMATIVAS PARA A ECONOMIA NORTE-AMERICANA, CUJO PIB CAIU 4,8% NO PRIMEIRO TRIMESTRE DE ACORDO COM O DEPARTAMENTO DE COMÉRCIO DO PAÍS, MAS É POSSÍVEL QUE O MERCADO REAJA RÁPIDO DADO O HISTÓRICO DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR LOCAL E OS BAIXOS VOLUMES DE ESTOQUE NA CADEIA DO AÇO. HÁ, TAMBÉM, UMA EXPECTATIVA DE QUE HAJA ESTÍMULOS PARA O DESTRAVAMENTO DE INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA PÚBLICA NO PERÍODO PÓS-PANDEMIA. UM PONTO DE ATENÇÃO EM RELAÇÃO AO FUTURO É A COMBINAÇÃO DE UM CENÁRIO COM ALTA TAXA DE DESEMPREGO COM ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS.

NA AMÉRICA DO SUL, POR SUA VEZ, RETOMAMOS A PRODUÇÃO DE AÇO NAS UNIDADES NO URUGUAI E NA ARGENTINA EM 27 DE ABRIL. NO PERU, AS OPERAÇÕES SEGUEM SUSPENSAS EM FUNÇÃO DAS RESTRIÇÕES IMPOSTAS PELO GOVERNO FEDERAL, QUE DECLAROU ESTADO DE EMERGÊNCIA NACIONAL, INCLUSIVE COM ENTREGAS SUSPENSAS AOS CLIENTES.

DIANTE DESTAS INCERTEZAS DE MERCADO, PASSAMOS A SER MAIS CONSERVADORES NA APROVAÇÃO DE PROJETOS E PARALISAMOS OBRAS EM ANDAMENTO. POR ISSO, REVISAMOS NOSSO PLANO DE INVESTIMENTOS, CUJA PREVISÃO DE DESEMBOLSO DE CAPEX PARA ESTE ANO FOI REDUZIDA DE 2,6 BILHÕES DE REAIS PARA 1,6 BILHÃO DE REAIS, RESULTANDO, TAMBÉM EM UMA DIMINUIÇÃO DO CAPEX PARA O PERÍODO DE TRÊS ANOS (2019-2021) PARA 6 BILHÕES DE REAIS, ANTERIORMENTE ESTIMADO EM 7 BILHÕES DE REAIS. O VALOR DE INVESTIMENTO PREVISTO PARA 2021 SERÁ AVALIADO DE ACORDO COM A EVOLUÇÃO DOS MERCADOS EM QUE ATUAMOS.

C o v i d - 1 9

INVESTIMENTO SOCIAL

. **Realinhamento da estratégia de responsabilidade social, com foco na área da saúde.**

. **R\$ 20 milhões investidos em iniciativas de combate à Covid-19 no Brasil.**

. **Construção de dois hospitais públicos nos estados de SP e RS, com a entrega de 160 novos leitos.**

. **Diversas iniciativas – como doações de EPIs - junto às comunidades onde temos operações, principalmente em Minas Gerais.**



PASSANDO PARA O PRÓXIMO SLIDE, GOSTARIA DE DESTACAR AS INÚMERAS AÇÕES QUE A GERDAU TEM TOMADO EM APOIO AO COMBATE AO CORONAVÍRUS, EM ESPECIAL NO BRASIL, ONDE ESTÃO NOSSAS PRINCIPAIS OPERAÇÕES. ESTAS INICIATIVAS ESTÃO ALINHADAS AO NOSSO PROPÓSITO, DE EMPODERAR PESSOAS QUE CONSTROEM O FUTURO E, A NOSSA VOCAÇÃO DE TER UM IMPACTO POSITIVO NOS MUNICÍPIOS EM QUE ESTAMOS PRESENTES. POR ISSO, REALINHAMOS A NOSSA ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO SOCIAL, DIRECIONANDO OS NOSSOS RECURSOS PARA A ÁREA DA SAÚDE.

A GERDAU INVESTIU, ATÉ O MOMENTO, R\$ 20 MILHÕES EM INICIATIVAS DE COMBATE AO CORONAVÍRUS NO PAÍS. DENTRE AS PRINCIPAIS AÇÕES ESTÃO A CONSTRUÇÃO, JUNTO COM EMPRESAS PARCERIAS, DE DOIS NOVOS CENTROS DE TRATAMENTO PARA A COVID-19 NAS CIDADES DE SÃO PAULO E PORTO ALEGRE, QUE, JUNTOS, VÃO ENTREGAR 160 NOVOS LEITOS. OS 100 LEITOS ENTREGUES EM SÃO PAULO JÁ ESTÃO ATENDENDO À POPULAÇÃO DESDE O FINAL DE ABRIL. APÓS O PERÍODO DA PANDEMIA, ESTAS ESTRUTURAS SERÃO INCORPORADAS AS UNIDADES HOSPITALARES DESTA REGIÃO, FICANDO COMO UM LEGADO A POPULAÇÃO.

NO ESTADO DE MINAS GERAIS, ONDE ESTÁ LOCALIZADA A NOSSA PRINCIPAL OPERAÇÃO DE PRODUÇÃO DE AÇO DA GERDAU, A USINA DE OURO BRANCO, A EMPRESA ESTÁ APORTANDO APROXIMADAMENTE R\$ 7 MILHÕES EM AJUDA HUMANITÁRIA. A COMPANHIA, COM O OBJETIVO DE SER PARTE DAS SOLUÇÕES ÀS ADVERSIDADES IMPOSTAS, VEM REPASSANDO RECURSOS FINANCEIROS A HOSPITAIS DE MUNICÍPIOS ONDE ATUA, POSSIBILITANDO INVESTIMENTOS PARA MELHORIA DE ESTRUTURA HOSPITALAR E CAPACIDADE DE LEITOS.

NO MUNICÍPIO DE OURO BRANCO, O APORTE FOI DIRECIONADO AO HOSPITAL FUNDAÇÃO OURO BRANCO (FOB) PARA MELHORIAS E AMPLIAÇÃO DE LEITOS PARA ATENDIMENTO A PACIENTES COM COVID-19. O APOIO À FOB DOBROU A QUANTIDADE DE LEITOS DISPONÍVEIS PARA O ENFRENTAMENTO AO NOVO CORONAVÍRUS. POR SUA VEZ, NO MUNICÍPIO DE CONSELHEIRO LAFAIETE, ESTÁ SENDO REALIZADA A REFORMA DO HOSPITAL SÃO CAMILO, POSSIBILITANDO QUINTUPLICAR O NÚMERO DE LEITOS. JÁ NO MUNICÍPIO DE DIVINÓPOLIS, O RECURSO FOI DIRECIONADO PARA O HOSPITAL SÃO JOÃO DE DEUS PARA REALIZAR A COMPRA DE INSUMOS E EQUIPAMENTOS ESSENCIAIS PARA O ATENDIMENTO DA POPULAÇÃO. ALÉM DISSO, A GERDAU ESTÁ DISPONIBILIZANDO UMA AMBULÂNCIA DA EMPRESA PARA

ATENDIMENTO DE URGÊNCIA E EMERGÊNCIA DA POPULAÇÃO NESTE PERÍODO MAIS CRÍTICO DA CRISE DE SAÚDE.

PARA ENCERRAR MINHA APRESENTAÇÃO, REFORÇO QUE A GERDAU É UMA EMPRESA SÓLIDA E ESTÁ PREPARADA PARA ENFRENTAR AS INSTABILIDADES DESSE DIFÍCIL MOMENTO QUE ESTAMOS VIVENDO. O MOMENTO É DE COLABORAÇÃO E UNIÃO DE TODOS, DAS PESSOAS E DAS EMPRESAS. ESPERAMOS QUE A NORMALIDADE DAS NOSSAS ROTINAS SEJA RETOMADA LOGO. GOSTARIA AINDA DE REFORÇAR QUE A NOSSA MAIOR PREOCUPAÇÃO É COM A SAÚDE, SEGURANÇA E BEM-ESTAR DOS NOSSOS COLABORADORES E FAMILIARES, COMUNIDADES, FORNECEDORES E CLIENTES, BEM COMO COM A CONTINUIDADE DA PRODUÇÃO DE AÇO DURANTE OS PERÍODOS DE QUARENTENA, CONSIDERADA COMO ATIVIDADE ESSENCIAL PELO GOVERNO FEDERAL. REFORÇO AQUI QUE O AÇO É UM INSUMO ESSENCIAL PARA A CADEIA DE FORNECIMENTO DE EMPRESAS QUE NÃO PODEM PARAR, COMO HOSPITAIS, MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E COMPONENTES DO SETOR DE SAÚDE E SEGURANÇA, E AGRICULTURA.

AGORA, EU E O SCARDOELLI, FICAMOS À DISPOSIÇÃO PARA RESPONDER AS PERGUNTAS E DÚVIDAS QUE VOCÊS POSSAM VIR A TER.



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 SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020, QUE SERÁ NO DIA 5 DE AGOSTO. ATÉ LÁ, TORÇO PARA QUE SIGAMOS NESSA REDE DE COLABORAÇÃO, PARA CONSEGUIRMOS SUPERAR ESSE MOMENTO DESAFIADOR DA MELHOR MANEIRA POSSÍVEL.

MUITO OBRIGADO E UM ABRAÇO EM TODOS VOCÊS.

Q&A – 1T20

Leonardo Correa, BTG Pactual:

Boa tarde a todos. Obrigado. Espero que estejam me ouvindo. Primeiro, queria parabenizar a Gerdau por esse esforço todo no combate à COVID, especialmente a doação de recursos. Parabéns pelas iniciativas. Além disso, queria deixar meu agradecimento ao Harley por todo o serviço junto ao *sell side* e a investidores. Parabéns, Harley, pelos 32 anos. Devemos muito a você.

Indo para os pontos de questionamento, eu sei que a visibilidade é muito baixa, mas focarei no 2T adiante em vez de focar no 1T, que infelizmente já passou, já é uma foto antiga, infelizmente. Focando um pouco no 2T, já temos pouco mais de um mês do trimestre. Abril já foi, já estamos na primeira semana de maio. Eu não sei se vocês têm alguma cor de como está evoluindo sua carteira de pedidos. Se tem alguma melhora que vocês estão notando na ponta.

Porque estamos em uma situação um pouco fluida de notícias. Vários países, várias cidades estão liberando as restrições e voltando à normalidade, mas, ao mesmo tempo, estamos indo para um pico de mortes e contaminações em maio, e tem algum barulho de um novo *lockdown*, uma espécie de piora na margem com relação à COVID. Então, queria ouvir de vocês como estão as expectativas para o 2T, como vocês estão vendo essa evolução mês a mês, abril e maio, se pudessem comparar isso.

E, na quantificação, o mercado está trabalhando com um consenso de queda de volume no Brasil de 50%, mais ou menos, trimestre a trimestre, no 2T. Com essas informações novas, queria saber de vocês se esse é um *ballpark* que faz sentido ou se será pior que isso, ou melhor que isso, eventualmente.

A segunda pergunta, ainda nos Estados Unidos, às vezes é difícil de entendermos o que se passa nas operações, porque os Estados Unidos são o país mais impactado por mortes e contaminações, e é o país que mais testa, também. Então, fica um pouco contraintuitivo vermos o discurso da Gerdau de que a operação nos Estados Unidos está razoavelmente resiliente, um pouco mais normal, rodando de forma mais tranquila que as outras operações.

Então, olhando para Estados Unidos, o que podemos pensar para o 2T? Você já falou, Gustavo, dos *metal spreads* um pouco maiores, indo, talvez, para US\$420, US\$430. A margem EBITDA nos Estados Unidos foi forte, acima de 10%. Dá para trabalharmos com margem EBITDA similar no 2T? E que tipo de compressão de piora de volume vocês estão enxergando *a priori* nos Estados Unidos? São essas perguntas.

Gustavo Werneck:

Eu vou lhe responder, e deixo à vontade o Scardoelli. Como eu disse no começo, estamos em estágios diferentes, Scardoelli. Então, fique à vontade para complementar.

Primeiramente, Leo, eu fico feliz com seu reconhecimento sobre as iniciativas que temos tomado em prol da sociedade. Estamos muito alinhados com o que temos feito ao longo da nossa história. Em janeiro próximo, completaremos 120 anos, cada vez mais vivendo intensamente nosso propósito, procurando deixar um legado para a sociedade, para as comunidades em que atuamos.

Então, não temos medido esforços para contribuirmos. Achamos que esse é o papel das empresas, também. Eu agradeço seu reconhecimento.

Eu vou, na minha fala, tentar misturar um pouco as duas perguntas, que acabam sendo complementares. O 2T, de forma geral, tende a ser pior que o 1T, porque o 1T, em geral, foi mais impactado a partir da segunda quinzena de maio. Esses efeitos, esses impactos que vieram desde então, ao longo de abril e maio, farão, quase inevitavelmente, com que o 2T, em geral, seja mais fraco que o 1T.

Mas eu diria que, aqui no Brasil, enxergamos que o mais difícil, o momento mais crítico, já tenha passado. Não estou querendo dizer com isso que já voltamos aos níveis pré-crise, que as coisas estão normais. Não é isso. Estou querendo dizer que enfrentamos um momento bastante difícil no final de março e, desde o final de março, percebemos uma recuperação gradual.

Eu lhe digo isso talvez no indicador mais importante que temos, que é a entrada diária de pedidos. No final de março, víamos uma queda de 60% na entrada diária de pedidos quando comparamos a um mês normal, como foram janeiro e fevereiro. E a partir especialmente da segunda quinzena de abril, começamos a observar um aumento mais consistente na entrada de pedidos, o que continua acontecendo nos primeiros dias de maio.

Então, imaginamos que encerraremos esse mês de maio aqui no Brasil com uma queda de pedidos na ordem de 25% menor que um mês típico.

Esse é um indicador importante, que me faz reforçar essas palavras. Talvez, o momento mais crítico do ponto de vista do negócio já tenha passado. Não quero misturar o negócio com os temas de saúde, estou falando do ponto de vista de negócio.

Poderia também dizer outro indicador que acompanhamos bem de perto, que é o nível de inadimplência no Brasil. Ele também atingiu um pico no início de abril, mas o que percebemos nos últimos 30 dias é uma redução da inadimplência. Também é mais um indicador que corrobora para a minha colocação de que, talvez, o pior já tenha passado.

Você comentou sobre *lockdown*, sobre dificuldades que algumas regiões brasileiras estão enfrentando, e isso é fato. Em compensação, percebemos uma melhoria de negócios em outras regiões brasileiras. A região Sul é uma em que, nas últimas semanas, percebemos um aumento do número de pedidos; a região Centro-Oeste.

Então, em geral, como comentei, esse balanço entre as regiões brasileiras está impactando positivamente a entrada de pedidos.

Com relação aos Estados Unidos, o país está sendo impactado de formas diferentes nos diversos segmentos de aço. Nos segmentos em que estamos presentes, o impacto foi muito forte no segmento de aços especiais. Hoje, existem mais de 80 montadoras paralisadas nos Estados Unidos, e isso afetou fortemente nossa operação de aços especiais.

Na nossa operação de aços longos para construção civil, o impacto realmente não foi grande. A utilização média de nossas usinas lá continua alta, acima de 75%, e não percebemos, nas últimas semanas, nos últimos dias, uma queda mais acentuada.

Então, houve essa queda inicial por volta da segunda quinzena de março, uma queda pequena, e ela continua bastante resiliente.

Quando olhamos para frente, não vemos ambiente para ter uma queda. Achemos que haverá estabilidade dos volumes da nossa operação na América do Norte, com a manutenção dos spreads.

Como comentei, houve uma subida dos spreads entre janeiro e março de cerca de US\$20 por tonelada curta (40:53), e esse é o nível de spread que prevemos para o 2T. Essa é a questão dos Estados Unidos. Impactos diferentes por segmento de negócio.

Quando vemos a margem EBITDA, para concluir a sua pergunta, a margem EBITDA que tivemos no 1T, imaginamos que são margens que podemos manter ao longo dos próximos trimestres, também.

Então, de modo geral, no que você perguntou, Leo, são os comentários que eu queria ver. Acho que o Scardoelli quer acrescentar mais algum ponto. Fique à vontade, Scardoelli.

Harley Scardoelli:

Só acrescentar alguns pontos, que a economia americana, por si só, tem um fator de resiliência muito forte. Em primeiro lugar, o nível de estímulo que o governo está tentando injetar na economia, realmente, não é pequeno. Tem uma adição de liquidez bastante forte na economia, e isso ajuda, obviamente.

Outro ponto é que o setor do aço lá é considerado setor essencial. Então, de certa forma, ele teve muita flexibilidade para poder continuar trabalhando; na medida, obviamente, em que as condições regionais onde estavam nossas fábricas permitiam, e também tivemos pouco impacto em termos de não poder operar.

Também lembrando que, na América do Norte, a flexibilidade para adequar o custo de mão-de-obra é muito grande. Ou seja, a pessoa trabalha e recebe, e se não trabalha, ou trabalhar um número de horas menor, recebe menos. Essa parte de custos considerados como fixos também ajuda na América do Norte com essa forma mais flexível de abordar o ponto de mão-de-obra.

E outra coisa que o Gustavo mencionou no discurso dele, e isso já é algo mais de médio a longo prazo, achamos que, finalmente, o tão mencionado por nós retorno de projetos de infraestrutura, ao menos para um debate mais sério nos Estados Unidos, é algo que deve tomar força.

Esses fatores todos talvez nos tragam uma visão mais construtiva para essa operação.

Leonardo Correa:

Está ótimo. Muito obrigado, senhores.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade e pelas perguntas. Parabéns, também, pelas doações, iniciativas e contribuições que vocês têm feito para ajudar as comunidades em que vocês estão envolvidos. Gostaria também de reforçar as palavras do Leo e agradecer a proximidade que a equipe de RI do Harley manteve com o mercado, mesmo nesses momentos de maior incerteza.

A minha primeira pergunta é em relação a Brasil, se vocês puderem nos ajudar a entender um pouco esse preço médio no mercado doméstico subindo 1% em relação ao trimestre passado, mesmo com aqueles aumentos de 8% a 10% em aço longos que vocês anunciaram que tinham implementado boa parte em janeiro, aumentos para distribuição de planos implementados no começo do ano. Será que houve algum impacto aqui de mineração, ou realmente vimos preços caindo, descontos sendo concedidos mais para o final do trimestre, em março, quando a pandemia ficou um pouco agravada?

E, no mesmo ponto, indo para a parte de exportação da UN Brasil, se puderem comparar um pouco a margem, a rentabilidade da exportação agora versus o que vocês tiveram no trimestre passado, comparando esse nível de câmbio acima de 150; por outro lado, uma queda nos preços internacionais. Só para entender se faz sentido, de repente, vocês aumentarem os volumes de exportações, se o câmbio se mantiver nesses patamares.

Minha segunda pergunta é em relação ao capital de giro. Acho que tem uma questão sazonal, é mais fraco no 1S, mesmo. Partimos de uma base bem baixa no 4T com aquela queda dos estoques no ano passado, mas gostaria de saber se, neste ano, de repente podemos esperar até um aumento no capital de giro no 2T ou no 3T com o religamento das *mini mills* e, eventualmente, o religamento da *blast furnace* no. 2 de Ouro Branco. Obrigado.

Gustavo Werneck:

Daniel, eu vou pedir para o Scardoelli responder mais essa questão de numerologia que você comentou, mas, antes de passar a palavra para ele, queria falar um pouco do conceito, das informações mais gerais. Fizemos a implementação de aumento de preço em janeiro. Ela continua vigorando.

E o que aconteceu, especialmente ao longo do mês de abril, foi uma redução bastante significativa do preço de sucata. Ela foi agora, para o final do mês de abril, para um patamar historicamente abaixo. Estamos com estoques regulares de sucata em nossas usinas no Brasil, estoques esses que foram parcialmente recuperados através de compras com esses preços mais baixos.

Então, neste momento, o spread no Brasil das aciarias elétricas está com valores historicamente elevados. Isso do lado da sucata e das aciarias elétricas.

Por outro lado, falando um pouco das exportações, que têm um relacionamento direto com a nossa usina de Ouro Branco, especificamente neste trimestre, Daniel, temos margens um pouco melhores em função do câmbio, mas exportar volumes maiores neste momento não é uma realidade, primeiro, porque o mercado internacional continua com poucos negócios; e, em segundo lugar, porque existe neste momento uma pressão de custo, especialmente provocada pelo carvão metalúrgico.

Esse é um insumo importante na cesta de produtos de Ouro Branco. É um insumo comprado em USD, então aí somos sensíveis ao câmbio. É um insumo que tem um maior tempo de transição, desde o embarque nos portos da Austrália, da Indonésia, até a utilização desse carvão para virar um produto final em Ouro Branco.

Então, o que temos, hoje, de vantagem em termos de spread nas aciarias elétricas, não temos o mesmo benefício na usina integrada, especialmente de Ouro Branco, o que não nos permite pensar, neste momento, em volumes maiores de exportação.

Queria só passar esse conceito geral, e passo para o Scardoelli, para ele responder essa questão com mais numerologia sobre o preço, e falar um pouco sobre o capital de giro, também.

Harley Scardoelli:

Boa tarde, Daniel. Primeiro, sobre o aspecto de capital de giro, sua pergunta sobre o que vimos no 1T de uso de caixa para capital de giro, como fica isso até o final do ano. Nosso capital de giro será sempre proporcional ao que acontece com a própria atividade.

Então, em linhas gerais, se olharmos em dias de ciclo, que passamos de perto de 60 no final do ano para 83 dias agora em março, a tendência é reverter isso, sim, na direção do final do ano. Achamos que podemos voltar para patamares, inclusive, abaixo de 70 dias de ciclo.

Significa também, se pegarmos o consumo de caixa que tivemos neste 1T, a tendência é, de agora até o final do ano, tentarmos mitigar esse aumento de capital de giro com uma disciplina maior ao longo do resto do ano.

Ou seja, a tendência para os próximos trimestres é reverter um pouco esse uso de caixa do 1T em relação a capital de giro, tentando chegar a dias de ciclo próximos de 70 dias, talvez até um pouco menor, dependendo do esforço que fizermos. Isso é capital de giro.

O aspecto de preço, sempre é complicado fazer a conta para vocês, reconhecemos, porque a nossa receita líquida de vendas no Brasil, no mercado interno, é impactada pelo aspecto de venda de produtos e de minério de ferro.

Aqueles aumentos que se tornaram públicos, que foram a mercado, você mesmo mencionou algo entre 6% e 10%, dependendo do segmento, dependendo do tipo de produto, eles se efetivaram ao longo do 1T.

Claro que sempre fazemos aquela observação: mas todos esses aumentos entraram? Não, até porque nem tudo se consegue implementar no dia 01 de janeiro. É algo que ficou no meio do caminho, como sempre. Se pegar entre 6% e 10%, uma média de 8%, não foram 2% integrais, mas foi possivelmente algo no meio do caminho.

Por que o número que vocês conseguem calcular dá 1%? Porque tem o aspecto de minério de ferro. O número de venda de minério de ferro para terceiros é um número público. Se vocês olharem o relatório trimestral, vocês veem que, abaixo da operação Brasil, dizemos o quanto se vendeu para terceiros.

No 4T19 vendeu-se 440.000 toneladas de minério de ferro para terceiros. No 1T20, 93.000 toneladas. Praticamente 25% do volume de vendas de minério de ferro neste

1T contra o trimestre anterior. Ou seja, cai a receita líquida de vendas em relação a minério, e isso impacta o preço médio, na forma como se calcula. Por isso vocês não viram a materialização deste efeito.

É uma longa resposta, mas sim, aconteceram esses efeitos durante o aumento. Ele fica mitigado por esse aspecto de outras vendas.

Daniel Sasson:

Muito obrigado, Harley. Bem claro.

Thiago Ojea, Goldman Sachs:

Boa tarde. Obrigado pelas perguntas. Queria também estender o parabéns para o Scardoelli pelos 32 anos. Realmente, é uma marca notável. A minha primeira pergunta, fazendo um *follow-up* na parte de Estados Unidos, tivemos uma margem boa no 1T, quase 11% de margem EBITDA. Qual é o nível de utilização, hoje, nos Estados Unidos, e quanto vocês acham que pode aumentar esse nível de utilização? E qual seria esse impacto na margem EBITDA? Eu sei que é um exercício meio teórico, mas, se conseguissem nos dar um norte, ajudaria.

E a segunda pergunta é sobre a volta do alto forno em Ouro Branco. Se não me engano, no último *call* vocês haviam dito que essa era uma decisão que vocês precisam se antecipar um ou dois meses. Então, se imaginarmos que vocês voltem no meio do ano, é uma decisão que está sendo tomada agora. Já é certa a volta do alto forno? E qual seria o impacto de custos, se é que ele é relevante, na volta do alto forno? Obrigado.

Gustavo Werneck:

Thiago, prazer em falar contigo. Com relação à utilização, número gerais, ao final do 1T, o nível de utilização geral na Gerdau foi cerca de 65%, olhando todas as operações. A média no Brasil foi de 60% e, na América do Norte, 75%. Então, ela já está próxima de um patamar de 80%, que é o que seria possível alcançar no curto prazo.

Então, estamos praticamente, hoje, com turmas completas nas nossas usinas. Daria para crescer um pouco mais, mas enxergamos que esse é o patamar de demanda que continuará ocorrendo ao longo do ano nos Estados Unidos. Não enxergamos uma evolução de utilização da nossa capacidade nos Estados Unidos agora, nos próximos meses.

O alto forno 2 de Ouro Branco está pronto para retomar a qualquer momento. Não está sendo feita nenhum tipo de manutenção ou intervenção. A partir do momento em que decidirmos religar o alto forno, em cerca de 15 dias ele operará normalmente. Não haverá nenhum impacto mais material com relação a custos, porque ele está somente hibernado, porque não vale produzir neste momento, neste alto forno, para exportar.

Thiago Ojea:

Está ótimo, Werneck. Se você me permitir, qual é o *trigger* para você tomar essa decisão da volta do alto forno? Que tipo de indicador vocês estão olhando de perto? Imagino que é o *order book*, mas se você conseguir nos dar um pouco mais de cor, o que é o indicador, ou os indicadores que vocês estão olhando para tomar essa decisão da volta do alto forno?

Gustavo Werneck:

Thiago, os *triggers* são uma possibilidade de aumento de demanda no mercado interno, também a possibilidade de abrir janelas de exportação com margens que valham a pena do ponto de vista do negócio. Essa questão que eu comentei do custo do carvão é um *trigger* importante para esse tema da exportação. À medida que esse carvão foi comprado em um patamar de preço um pouco mais elevado, com o USD nesse atual patamar de câmbio, à medida que ele for transitando pelo estoque e for reduzindo nosso custo do produto final, ele nos permitirá ligar o alto forno e exportar um pouco, também. Basicamente, são esses temas que eu já havia abordado. Nada novo.

Thiago Ojea:

Joia. Obrigado pelas perguntas.

Thiago Lofiego, Bradesco BBI:

Boa tarde. Obrigado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, voltando um pouco aos Estados Unidos, outras siderúrgicas tem falado, assim como vocês falaram agora no *call*, que a demanda de construção continua resiliente, e aí temos ouvido comentários de que existe um *gap*, um *lag* de seis meses no ciclo de construção; ou seja, o setor começa a sofrer impactos com atraso de seis meses. Vocês compartilham dessa mesma opinião? Vocês veem chance de termos um 2S mais desafiador para Estados Unidos?

E a segunda pergunta, voltando à questão de demanda de Brasil, Werneck, só para entender: você disse que você espera chegar ao final de maio com uma queda de 25% em relação a meses...

Gustavo Werneck:

Gustavo, eu não sei se você concluiu. Não consegui ouvir toda a pergunta, mas acho que tenho condições de responder à segunda, até onde eu ouvi.

Sobre Estados Unidos, o que enxergamos hoje é que o 2S será parecido para nós com o que foi o 1S. Não temos nenhuma projeção, nenhum indicador que nos mostre um 2S muito mais desafiador.

É claro que existem preocupação, como, por exemplo, a taxa de desemprego. Mas, por outro lado, existem perspectivas positivas, como o crescimento do investimento em infraestrutura, que, provavelmente, fará parte dos incentivos à economia que virão

pela frente. Hoje, nas nossas previsões, o 2S nos Estados Unidos é muito parecido com o que tivemos no 1S.

E com relação ao Brasil, Thiago, para deixar claro, vamos pegar dois meses típicos. Vamos pegar o mês de fevereiro, um mês em que ainda não havíamos sido impactados pela crise. Quando você compara a entrada de pedidos de março com fevereiro, ela caiu 60%.

A nossa expectativa para maio, quando comparamos maio com um mês típico, que foi fevereiro, nossa expectativa é que a queda seja de 25%. Isso nos mostra que está havendo uma evolução na entrada de pedidos.

Conseguiu ouvir a resposta, Thiago?

Thiago Ojea:

Não consegui ouvir sua resposta, mas a Isabella, que trabalha comigo, ouviu. Desculpe, minha linha caiu. Trabalhar de casa nem sempre será linear para todo mundo.

Gustavo Werneck:

Esse é um mundo novo que todos nós estamos enfrentando. Faz parte da evolução da sociedade. Se a Isabella ouviu, então, ela depois lhe passa. Mas, como sempre, estamos à sua disposição aqui, todos nós, especialmente o Rodrigo, para reforçar a resposta que passamos.

Thiago Ojea:

Perfeito. Werneck, se eu puder fazer a minha segunda, só para entender, você falou dos 25% de queda em relação a um mês normal. Você espera chegar a esse nível de 25% de queda ao final de maio, pelo que entendi. Onde, você está onde? Você falou que está em ascendência, mas se puder nos falar onde esse número está. E aí, tentar entender duas coisas: se já tem visibilidade para junho, ou ainda é muito cedo; e exportações, o que podemos esperar para o nível de exportações do Brasil nos próximos trimestres? Elas caíram bastante ainda neste trimestre. Queria entender o que podemos modelar para frente. Obrigado.

Gustavo Werneck:

Acho que esse é um ponto importante, que realmente vale a pena reforçar. Em janeiro e fevereiro, vínhamos em dois meses normais, do ponto de vista de entrada de pedidos. Até lá, não víamos nenhum sinal de que a COVID estava impactando nossos negócios. Então, vamos partir de fevereiro como um mês normal.

Em março, o impacto veio de uma forma mais intensa. Então, a entrada de pedidos em maio foi 60% menor que a entrada de pedidos em fevereiro. Ali, foram os momentos mais difíceis para nós, no final de março.

A entrada de pedidos veio crescendo, especialmente a partir da segunda quinzena de abril, e estimamos, então, que, no fechamento de maio, a quebra da entrada de pedidos, comparando maio com fevereiro, seja de 25%. E achamos que em junho evoluirá mais um pouco. Nossa expectativa, hoje, é que fique entre 15% e 20%. Achamos que em junho haverá uma nova recuperação.

O que não conseguimos, neste momento, é dizer para vocês como será o 2S. Existe, realmente, uma possibilidade de termos mesmo um 2S em que volte à normalidade, como foram janeiro e fevereiro? Aí, mais longo prazo, é difícil. Mas em maio, já estamos observando isso agora, nos primeiros dias do mês, e em junho acho que já tem uma sinalização daqueles pedidos que estão sendo colocados para entrega mais à frente.

E, com relação à exportação, não prevemos nenhum grande aumento de exportações da operação do Brasil no 2S.

Thiago Ojea:

Perfeito. Obrigado, Werneck.

Caio Ribeiro, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta seria em relação à estratégia que vocês esperariam adotar quando enxergarem uma recuperação mais acentuada de demanda. Especificamente, se vocês buscariam uma estratégia mais voltada para aumentar preços, ou se vocês focariam mais em capturar market share, possivelmente adotando uma estratégia com preços mais descontados em relação a competidores, ou algo do tipo.

E, em segundo lugar, se puderem falar um pouco com relação ao nível de estoque de aço que vocês estão observando hoje, na cadeia como um todo. Especialmente se tiverem uma visibilidade dos seus principais clientes, como está esse estoque? Se essa recuperação gradual que vocês estão vendo já está incentivando uma reestocagem, ou se poderia haver uma reestocagem ainda maior por esses estoques estarem baixos. Obrigado.

Gustavo Werneck:

Com relação à primeira pergunta, a palavra que eu sempre uso para essa pergunta é rentabilidade. Cada vez mais, buscaremos ser uma empresa mais rentável. Dentre escolhas que podemos fazer, a da rentabilidade falará mais alto.

E com relação ao seu segundo ponto, dos estoques, houve uma redução de estoque em toda a cadeia de aço ao longo do mês de abril. Neste momento, ela está ligeiramente mais alta que um estoque normal. Então, não acreditamos em nenhuma ação de formação de estoque na cadeia.

E, comparando os dois negócios, o estoque de planos está, no geral, na cadeia, um pouco acima do estoque de longos.

Caio Ribeiro:

Está bom. Obrigado.

Marcio Farid, JPMorgan:

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho um *follow-up* com relação ao CAPEX. Vocês anunciaram o corte de R\$1 bilhão para este ano, e eu queria entender um pouco mais em detalhes o quanto disso foi FX, o quanto foi de iniciativas adiadas. Percebemos também que o número para ficou inalterado. Isso quer dizer também que as iniciativas para o ano que vem estão mantidas? Tem algum componente de FX, de câmbio, já sendo refletido nos números para 2021? E se podemos esperar mais cortes, caso seja necessário, para este ano também. Obrigado.

Gustavo Werneck:

Marcio, temos, hoje, um plano de CAPEX, em termos dos investimentos dos próximos anos, bastante robusto do ponto de vista de retorno que esses investimentos podem trazer para a Companhia.

Não cancelamos ou desistimos de nenhum desses investimentos. O que estamos fazendo no momento, nesse anúncio de R\$1 bilhão de redução, é postergar a entrada de alguns investimentos.

Dois exemplos importantes, que conseguem qualificar um pouco melhor a minha resposta, são os investimentos em açoes especiais, que são os maiores investimentos que temos, hoje, em andamento, tanto o investimento aqui na usina de Pindamonhangaba, quanto na usina de Monroe, nos Estados Unidos.

Então, paralisamos esses investimentos momentaneamente, e retomaremos mais à frente, quando tivermos uma visibilidade melhor de como será a recuperação da cadeia automobilística, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos.

Enxergamos que será uma recuperação mais lenta que em outros mercados. Então, deixaremos para retomar esses investimentos na hora em que tivermos convicção de que eles entraram no momento adequado.

Com relação aos investimentos de 2021, inevitavelmente, promoveremos uma revisão mais à frente. O que não fizemos ainda é um exercício mais detalhado de como redistribuiremos esses investimentos ao longo de uma linha de tempo.

Esse foi o motivo pelo qual, neste momento, mantivemos 2021. E ao longo dos próximos meses, na hora que tivermos esse exercício concluído, falaremos também sobre nosso plano de investimentos de 2021 e depois.

Marcio Farid:

Está ótimo. Obrigado, e parabéns pelas iniciativas.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Thank you very much. Congratulations, Scardoelli, for the 32 years. The question is maybe for Scardoelli first. Why did the Company raised in the quarter R\$1.2 billion, if I am not mistaken? You are still very solid, close to R\$4 billion in cash and equivalent, and another R\$1 billion or so or more in investments.

The second question has to do with operations, Gustavo. What is the cost of keeping the blast furnace two hot, so that you can bring it on relatively quickly? Would it potentially make some sense to shut that down in a more permanent basis and just flex the electric arc furnaces that you have in Brazil? Or are you considering bringing back on the blast furnace number two whenever it is the right time and shutdown the electric arc furnaces at that time?

And then, if I may squeeze a third one, just to reiterate a prior questions, is the Company seeing discounts in prices, either on the flat side or the long steel side in Brazil at the moment?

Harley Scardoelli:

Obrigado, Carlos. O Carlos de Alba fez três perguntas, a primeira especificamente sobre dívida, por que a Empresa decidiu aumentar sua liquidez via a utilização parcial da linha de crédito rotativa que temos disponibilidade. Eu responderia a essa pergunta em seguida.

A segunda pergunta foi em relação ao custo de manutenção do alto forno 2, que hoje está parado; qual é o custo de manutenção desse alto forno, e se existe a ideia de trazê-lo de volta, ou a ideia é mantê-lo parado mais algum tempo e não trazer as aciarias elétricas de volta.

E a terceira pergunta é se a Gerdau está vendo descontos nos preços no nosso mercado aqui no Brasil.

Sobre a primeira parte da pergunta, em relação à linha de crédito, foi simplesmente um aspecto de prudência que decidimos tomar, e foi menos da metade da nossa disponibilidade de linha de crédito. Realmente, sacamos uma parte ao final de maço, simplesmente porque, realmente, a visibilidade naquele momento não era muito grande.

Temos plena confiança de que essa é uma linha de crédito que está totalmente disponível para a Empresa, e estará disponível. À medida que formos confirmando resultados ao longo do ano e tivermos uma geração de caixa com mais visibilidade, temos total flexibilidade para pré-pagar essa linha quando for necessário e quando acharmos conveniente. Então, foi simplesmente um aspecto de prudência e liquidez.

Lembrando que, mesmo tendo tomado algo no entorno de US\$300 milhões, mantivemos algo disponível para saque em torno de US\$400 milhões a US\$500 milhões. Então, realmente, temos uma disponibilidade de liquidez muito forte.

Gustavo Werneck:

Eu vou continuar, Scardoelli, e responder às outras duas perguntas. Carlos, com relação ao alto forno 2, as informações que temos hoje à mesa preveem a volta do alto forno 2 em junho. Mas, como tudo continua muito volátil, ainda consideramos a

possibilidade de o alto forno 2 não voltar. Tudo dependerá desses *triggers* que comentei anteriormente, em outra pergunta que foi feita.

As aciarias elétricas já estão operando, estão todas de volta, todas já produzindo. E o custo de manter o alto forno 2 parado é da ordem de US\$4 milhões por mês.

Com relação à sua terceira pergunta, os preços estão estáveis. O que percebemos no mercado, hoje, é algum tipo de incentivo para pagamento à vista. Como existe essa necessidade de fluxo de caixa e o dinheiro a circular, observamos algum tipo de incentivo para pagamento integral à vista. Mas descontos negociados, não observamos, hoje, no dia a dia dos nossos negócios, Carlos.

Carlos de Alba:

Thank you. Just to clarify: the cost of keeping the blast furnace 2 hot is US\$4 million per month, or for the period? Could you clarify that, please?

Gustavo Werneck:

É por volta de US\$4 milhões por mês.

Carlos de Alba:

Excellent. And then, I do not know if I have time to squeeze one more, the commentary that I am hearing for Brazil is relatively constructive, assuming we come out of the COVID crisis, and the health crisis, and the lockdowns. And it seems that you expect that we are going to see a recovery in the coming months. Do you see any signs of a deeper, more permanent recession in the different markets that you serve, given the income loss that the population has experienced, and probably will experience for a few more months?

Harley Scardoelli:

A pergunta de *follow-up* do Carlos é que, no entendimento dele, o discurso em relação ao Brasil tem um aspecto mais construtivo, e se vemos algum diferencial, se depende de algum setor podemos ter isso mais claro.

Do meu ponto de vista, e obviamente o Gustavo complementa, o que estamos mencionando é que, sim, existem setores, obviamente, que sentiram mais ou menos; a indústria sentiu mais, conforme o Gustavo já mencionou.

Construção civil é onde vemos uma perspectiva de retomada das obras que já estavam em andamento. Resta, obviamente, a dúvida sobre novos lançamentos. Essa dúvida, realmente, deixamos no ar, porque não sabemos como isso pode retornar ao longo do 2S, mas as obras que já estavam em andamento, vemos uma boa possibilidade de que elas voltem ao ritmo mais normalizado ao longo dos próximos meses.

A indústria é o setor que sentiu mais, e a construção civil, de certa forma, é o que está demonstrando um pouco mais de resiliência.

Gustavo Werneck:

Os impactos, realmente, como o Scardoelli comentou, são distintos nesses dois segmentos. A queda na indústria brasileira foi muito forte. Quando você olha a produção industrial brasileira, ela caiu 9% em março de 2020 sobre fevereiro. Ou seja, o setor industrial voltou 17 anos no tempo. Esse patamar de produção industrial de março foi o mesmo de agosto de 2003, e as projeções para abril são ainda mais dramáticas, com expectativa de queda de cerca de 20% de abril sobre março. Então, é um setor que, inevitavelmente, terá uma recuperação mais lenta.

Para o setor de construção civil, continuamos otimistas. O que vimos é que houve a paralisação de alguns canteiros de obra, especialmente aqui no Sudeste, mas esses canteiros já estão retomando suas atividades.

Não percebemos construções que estavam em andamento que foram paralisadas, Carlos. A dúvida que ainda persiste é com relação aos novos lançamentos previstos para o 2S20. Acreditamos que, por uma série de fatores, pela conjuntura de juros baixos e incentivos, que esses lançamentos acontecerão.

É muito provável que, comparando a construção civil com a indústria, haja uma recuperação em velocidades distintas.

Operadora:

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

Gustavo Werneck:

Gostaria de, mais uma vez, agradecer a participação de todos. Como sempre, foi um prazer essa conversa, esclarecer as dúvidas sobre nossos negócios.

Quero também já deixar o convite para participarem da nossa próxima divulgação de resultados, referente ao 2T20, que será no dia 05 de agosto. Até lá, torço para que sigamos nessa rede de colaboração, para que consigamos superar esse momento desafiador da melhor maneira possível.

Desejo que todos vocês continuem com saúde, preservando a vida e o bem estar de todos. Neste momento, não existe nada mais importante para nós.

Então, um forte abraço a todos, e nos falamos em breve.

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”