

Discurso dos Resultados 2T20



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 SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020.

ESPERO QUE TODOS SIGAM BEM, COM SAÚDE E EM SEGURANÇA, E PASSANDO POR ESTE PERÍODO DA MELHOR FORMA POSSÍVEL.

PARTICIPA TAMBÉM DESTA APRESENTAÇÃO 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.

GOSTARIA DE RESSALTAR QUE ESSA ÁUDIO-CONFERÊNCIA ESTÁ SENDO REALIZADA DE ACORDO COM OS PROTOCOLOS DE DISTANCIAMENTO SOCIAL ADOTADOS PELA GERDAU.

O SCARDOELLI VAI COMEÇAR FALANDO SOBRE OS DESTAQUES DOS RESULTADOS GERAIS DO TRIMESTRE E SOBRE O DESEMPENHO DAS NOSSAS OPERAÇÕES. NA SEQUÊNCIA, EU VOU COMENTAR SOBRE OS MERCADOS EM QUE ESTAMOS PRESENTES E O CENÁRIO PARA OS PRÓXIMOS MESES, AINDA QUE O MOMENTO SEJA DE INCERTEZAS.

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



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

EU COMEÇO FALANDO SOBRE OS RESULTADOS FINANCEIROS DO 2º TRIMESTRE DE 2020. COMO PODEMOS VER NO SLIDE, O FLUXO DE CAIXA LIVRE DO 2T20 FOI POSITIVO EM R\$ 205 MILHÕES, MESMO CONSIDERANDO QUE ESTAMOS ENFRENTANDO A PANDEMIA CAUSADA PELA COVID-19. ESSA MELHORA EM RELAÇÃO AO 1T20 REFLETE A COMBINAÇÃO DE UM EBITDA 12% ACIMA DO APRESENTADO NO 1º TRIMESTRE E A MANUTENÇÃO DA DISCIPLINA FINANCEIRA EM RELAÇÃO AO CAPEX E CONTROLE SOBRE ITENS COMO INADIMPLÊNCIA E CONTAS A PAGAR. IMPORTANTE MENCIONAR QUE NOS ÚLTIMOS 12 MESES A COMPANHIA REGISTROU FLUXO DE CAIXA LIVRE POSITIVO EM TORNO DE R\$ 4 BILHÕES, REFORÇANDO SUA POSIÇÃO DE LIQUIDEZ.

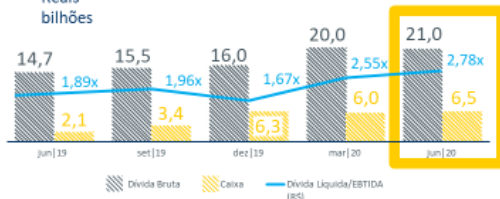
O CICLO FINANCEIRO PASSOU DE 83 DIAS EM MARÇO DE 2020 PARA 95 DIAS EM JUNHO DE 2020, ESTE IMPACTADO PELA MENOR RECEITA LÍQUIDA NO PERÍODO. VALE DESTACAR QUE PARTE DO AUMENTO DO CAPITAL DE GIRO FOI INFLUENCIADO PELA VARIAÇÃO CAMBIAL NO PERÍODO DECORRENTE DA CONVERSÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS UNIDADES NA AMÉRICA DO NORTE PARA REAIS.

LIQUIDEZ E ENDIVIDAMENTO

Perfil alongado da dívida

Dívida
e Ratio

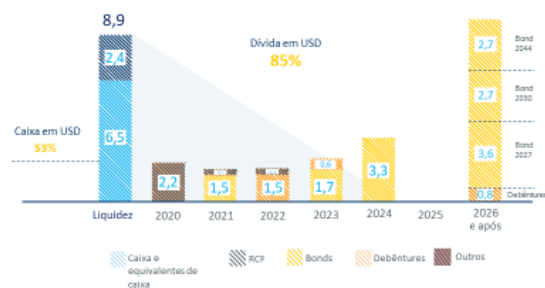
Reais
bilhões



Cronograma
de vencimento
da dívida
R\$ bilhões

Custo médio
da dívida
4,7%a.a.

Prazo médio
da dívida
7,2 anos



PASSANDO AGORA PARA O SLIDE 3, GOSTARIA DE DESTACAR QUE FECHAMOS O 2º TRIMESTRE DE 2020 COM A DÍVIDA LÍQUIDA ESTÁVEL EM TORNO DE R\$ 14 BILHÕES.

APROVEITO PARA MENCIONAR QUE 82% DESSA DÍVIDA ENCONTRA-SE NO LONGO PRAZO, COM UM PRAZO MÉDIO DE 7,2 ANOS, E COM UM CUSTO MÉDIO DE 4,7%, UM CRONOGRAMA BASTANTE EQUILIBRADO E BEM DISTRIBUÍDO AO LONGO DOS PRÓXIMOS ANOS.

TEMOS ATUALMENTE R\$ 18 BILHÕES DE DÍVIDA DENOMINADA EM DÓLAR, O QUE REPRESENTA 85,5% DA DÍVIDA TOTAL. ENTENDEMOS QUE, COM PARTE REPRESENTATIVA 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 ENDIVIDAMENTO, ALIADO TAMBÉM AO FATO DE SER UMA DÍVIDA ESTRUTURADA NO LONGO PRAZO E COM VENCIMENTOS DISTRIBUÍDOS AO LONGO DESTE PRAZO, SEM ACÚMULO DE COMPROMISSOS EM ALGUM ANO ESPECÍFICO.

O INDICADOR DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA PASSOU DE 2,55x NO 1T20 PARA 2,78x NO 2T20, EM VIRTUDE DA REDUÇÃO DO EBITDA MEDIDA PELOS ÚLTIMOS 12 MESES E PRINCIPALMENTE PELA VARIAÇÃO CAMBIAL NO PERÍODO DECORRENTE DA CONVERSÃO PARA REAIS DA DÍVIDA DENOMINADA EM DÓLAR. A COMPANHIA CONTINUA COM FOCO EM REDUZIR A ALAVANCAGEM E ATINGIR OS INDICADORES DEFINIDOS PELO CONSELHO, NA FAIXA DE 1,0x A 1,5x NO LONGO PRAZO.

LIQUIDEZ FINANCEIRA

Desde 2015, a Gerdau não possui *covenants* financeiros¹ e cláusulas de MAC em seus contratos financeiros e linhas de crédito disponíveis



Linhas de crédito disponíveis



Estruturada pela Gerdau e disponível até outubro de 2024

Custo da linha	Libor +1,15% a.a.
Saque em USD	48 horas
Disponível para	16 empresas em 8 países
Ratings:	
S&P: BBB-	
Fitch: BBB-	
Moody's: Ba1	

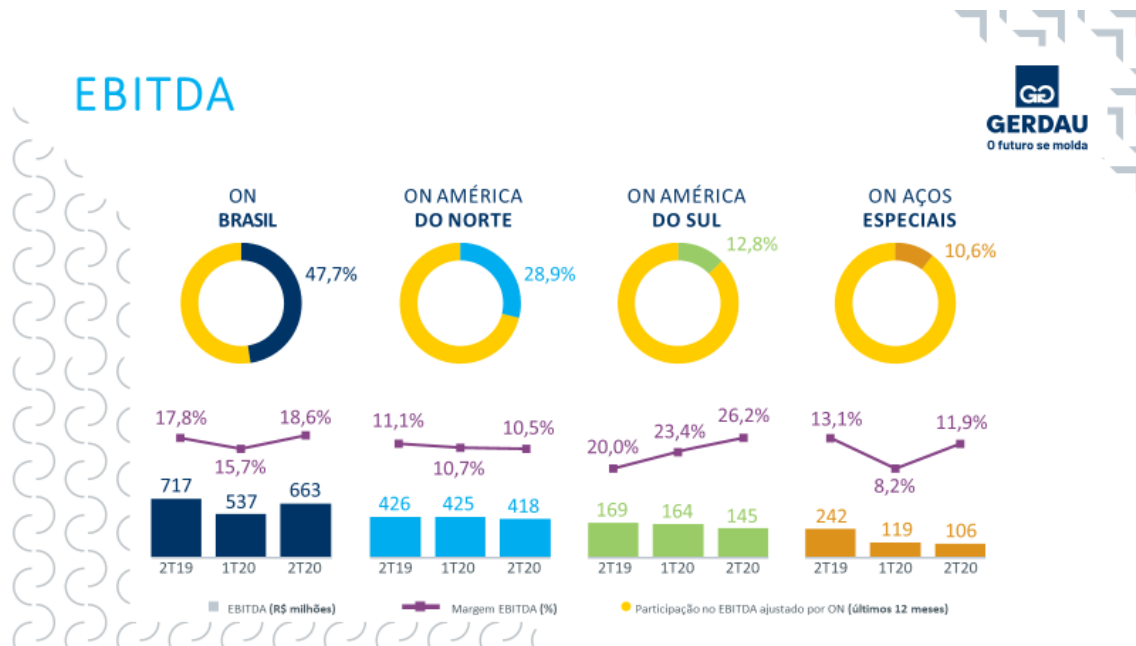
1- Excluído empresas não controladas

PASSANDO PARA O SLIDE 4, UMA DAS PERGUNTAS QUE RECEBEMOS COM MAIOR FREQUÊNCIA DO MERCADO, EM VIRTUDE DA COVID-19, É SOBRE A LIQUIDEZ FINANCEIRA DA COMPANHIA. SENDO ASSIM, APROVEITO PARA APRESENTAR A NOSSA POSIÇÃO DE LINHAS DE CRÉDITO DE R\$ 4,4 BILHÕES, DAS QUAIS EM 30 DE JUNHO A DISPONIBILIDADE ERA DE R\$ 2,4 BILHÕES, O QUE SIGNIFICA UMA LIQUIDEZ TOTAL DE R\$ 9,0 BILHÕES, CONFORME VIMOS NO SLIDE ANTERIOR.

CABE RESSALTAR QUE A NOSSA LINHA DE CRÉDITO TEM A CARACTERÍSTICA DE SER COMPROMISSADA, ESTRUTURADA JUNTO A OITO BANCOS INTERNACIONAIS EXTREMAMENTE SÓLIDOS, COM VENCIMENTO EM OUTUBRO DE 2024 E DISPONÍVEL PARA SAQUE IMEDIATO EM GRANDE PARTE DE NOSSAS OPERAÇÕES E GEOGRAFIAS.

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 AO COMPROMISSO DE LONGO PRAZO DE MANTER A DÍVIDA ALINHADA COM A POLÍTICA FINANCEIRA DA COMPANHIA.

PARA FINALIZAR O ASPECTO DE LIQUIDEZ, RESSALTAMOS A BAIXA INADIMPLÊNCIA DOS NOSSOS CLIENTES, A QUAL VEM SE MANTENDO EM PATAMARES HISTÓRICOS, MESMO COM A PANDEMIA PROVOCADA PELA COVID-19. ISTO É POSSÍVEL PELA NOSSA POLÍTICA DE PROATIVIDADE E PROXIMIDADE JUNTO À NOSSA BASE DE CLIENTES.



NO SLIDE 5, DESTACAREI OS PRINCIPAIS FATORES QUE INFLUENCIARAM O EBITDA CONSOLIDADO, O QUAL PASSOU DE R\$ 1,2 BILHÃO NO 1T20 PARA R\$ 1,3 BILHÃO NO 2T20. ESSE AUMENTO DEVE-SE, PRINCIPALMENTE, PELOS MAIORES VOLUMES VENDIDOS NA ON BRASIL. ALÉM DISSO, O EBITDA AJUSTADO APRESENTA A ELIMINAÇÃO DOS EFEITOS NÃO RECORRENTES DOS CUSTOS FIXOS DAS USINAS PARADAS NO TRIMESTRE, PRINCIPALMENTE PELO IMPACTO DA COVID-19 EM ABRIL, LÍQUIDO DE RECUPERAÇÕES DE CRÉDITOS/PROVISÕES NO PERÍODO. RESSALTAMOS QUE NO EBITDA DAS OPERAÇÕES ESTÃO EXPURGADOS ESSES EFEITOS NÃO RECORRENTES, DE FORMA CONSISTENTE AO QUE TEMOS FEITO NOS ÚLTIMOS TRIMESTRES.

VALE TAMBÉM DESTACAR A MARGEM EBITDA DE 15,1%, COM DESTAQUE PARA A MARGEM DE 18,6% NO BRASIL E DE 10,5% NA AMÉRICA DO NORTE, QUE JUNTAS REPRESENTAM MAIS DE 80% DO EBITDA CONSOLIDADO NO 2T20.

NO BRASIL, EM RELAÇÃO AO 1T20, O EBITDA APRESENTOU AUMENTO, EM VIRTUDE DOS MAIORES VOLUMES VENDIDOS, INCLUINDO OPORTUNIDADES DE EXPORTAÇÃO E, TAMBÉM, PELA VARIAÇÃO CAMBIAL FAVORÁVEL NO PERÍODO. APROVEITO PARA DESTACAR A ALTA DE 10% NAS VENDAS TOTAIS DE AÇOS LONGOS, QUE TEVE COMO PRINCIPAL FATOR A RESILIÊNCIA DO SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL.

NA AMÉRICA DO NORTE, O EBITDA E A MARGEM EBITDA NO 2T20 APRESENTARAM ESTABILIDADE QUANDO COMPARADOS COM O 1T20, MESMO COM AS MENORES VENDAS NOS PERÍODOS COMPARADOS, QUE FORAM COMPENSADOS PELOS ESFORÇOS DE REDUÇÃO DE CUSTOS DESSA OPERAÇÃO SOMADOS A UM SPREAD METÁLICO MAIS FAVORÁVEL, QUE PASSOU DE US\$ 411/st NO 1T20 PARA US\$ 415/st NO 2T20.

NA AMÉRICA DO SUL, OS MENORES VOLUMES VENDIDOS, EM VIRTUDE, PRINCIPALMENTE, DO ESTADO DE EMERGÊNCIA NO PERU, ACARRETARAM QUEDA DO EBITDA.

PARA CONCLUIR, NA ON AÇOS ESPECIAIS, A PARALISAÇÃO DO SETOR AUTOMOTIVO RESULTOU EM TAXAS DE UTILIZAÇÃO ABAIXO DE 30%, IMPACTANDO OS PRINCIPAIS RESULTADOS OPERACIONAIS. AINDA ASSIM, OS ESFORÇOS DE REDUÇÃO DE CUSTOS CONTRIBUÍRAM PARA UMA RELATIVA ESTABILIDADE NA MARGEM EBITDA QUANDO COMPARADA AO 2T19.

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

DESTAQUES



-  **Agilidade** na tomada de decisões
-  **Liquidez e fluxo** de caixa sólidos
-  **Transformação** digital
-  **Diversificação** de mercados
-  **Foco** nos clientes
-  **Resiliência**
-  **Flexibilidade** operacional

OBRIGADO, SCARDOELLI.

PEÇO PARA QUE VOCÊS PASSEM AGORA PARA O PRÓXIMO SLIDE, PARA FALARMOS SOBRE COMO A GERDAU TEM ATUADO DURANTE A PANDEMIA.

O SEGUNDO TRIMESTRE, EM ESPECIAL O MÊS DE ABRIL, FOI UM PERÍODO BASTANTE DESAFIADOR DEVIDO AO CENÁRIO DE INCERTEZAS E VOLATILIDADE CAUSADO PELA PANDEMIA DA COVID-19. COMO VIMOS NO DETALHAMENTO FEITO PELO SCARDOELLI SOBRE O DESEMPENHO DA GERDAU NO PERÍODO, NOS BENEFICIAMOS DO NOSSO MODELO DE NEGÓCIOS, QUE POSSUI FORTE PROXIMIDADE COM NOSSOS CLIENTES, FLEXIBILIDADE DE ROTAS DE PRODUÇÃO, DIVERSIFICAÇÃO DE MERCADOS E DE UMA CULTURA ÁGIL PARA A TOMADA DE DECISÕES, RESULTADO DA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL OCORRIDA NOS ÚLTIMOS ANOS. HOJE, SOMOS UMA EMPRESA QUE BUSCA GERAR AINDA MAIS VALOR AOS NOSSOS CLIENTES, MAIS LEVE E MENOS HIERARQUIZADA, O QUE NOS PERMITIU REAGIR DE FORMA RÁPIDA E EFICAZ À MEDIDA QUE FOMOS VENDO SINAIS DA

RECUPERAÇÃO DOS MERCADOS EM QUE ATUAMOS AO LONGO DO SEGUNDO TRIMESTRE.

OPERAÇÕES PERSPECTIVAS

AMÉRICA DO NORTE

- Desempenho positivo da indústria da construção.
- Expectativa de estímulos para destravamento de investimento em infraestrutura pública.

BRASIL

- Mercado da construção resiliente, com continuidade de obras, evolução de compras no varejo e retomada de projetos de infraestrutura.
- Retomada gradual da indústria, com setores ligados a energia e agricultura com melhores perspectivas.

AMÉRICA DO SUL

- Argentina e Uruguai: retomada dos setores industriais e da construção.
- Peru: reinício das operações em maio.

AÇOS ESPECIAIS

- Brasil: retomada lenta e gradual do setor automotivo; demanda do setor eólico segue positiva.
- EUA: sinais de recuperação do setor automotivo, com reinício da produção nas montadoras.



AGORA, NO PRÓXIMO SLIDE, VOU FALAR SOBRE OS MERCADOS EM QUE A GERDAU ATUA E AS PERSPECTIVAS PARA OS PRÓXIMOS MESES.

NO BRASIL, ESTA AGILIDADE NA TOMADA DE DECISÕES RESULTOU NO EFICIENTE REINÍCIO DAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS NO PAÍS AO LONGO DO TRIMESTRE E NA RETOMADA DO ALTO-FORNO 2 EM OURO BRANCO, MINAS GERAIS, PERMITINDO QUE ATENDÊSSEMOS A DEMANDA DOS DIFERENTES MERCADOS EM QUE ATUAMOS E, TAMBÉM, CAPTURANDO OPORTUNIDADES SPOT DE EXPORTAÇÃO DIANTE DOS EFEITOS CAMBIAIS FAVORÁVEIS E DO CENÁRIO MUNDIAL DE OFERTA DE PRODUTOS. COMO TEMOS VISTO, A PANDEMIA ATINGIU AS REGIÕES BRASILEIRAS DE FORMA E EM MOMENTOS DIFERENTES E A NOSSA ATUAÇÃO GEOGRÁFICA DIVERSIFICADA, BEM COMO NOSSA FLEXIBILIDADE DE ROTAS DE MATÉRIAS-PRIMAS – QUE INCLUEM, SUCATA FERROSA, CARVÃO MINERAL E BIORREDUTOR – NOS POSSIBILITOU RESPONDER DE MANEIRA RÁPIDA ÀS NECESSIDADES DO MERCADO, QUE TEVE COMPORTAMENTO MELHOR DO QUE O ESTIMADO INICIALMENTE. SEGUNDO NÚMEROS DO INSTITUTO AÇO BRASIL, O CONSUMO DE AÇO NO PAÍS CRESCER 29,4% EM JUNHO EM COMPARAÇÃO A MAIO, QUANDO TAMBÉM HOUVE UMA ALTA DE 19,7% SOBRE O MÊS DE ABRIL.

O SETOR DA CONSTRUÇÃO MANTEVE-SE RESILIENTE DURANTE O PERÍODO, O QUE FEZ COM QUE CERCA DE 95% DAS OBRAS SE MANTIVESSEM ATIVAS NOS ÚLTIMOS TRÊS MESES, DE ACORDO COM DADOS DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS (ABRINC). A RETOMADA DO SEGMENTO DO VAREJO TAMBÉM OCORREU ACIMA DO RITMO ESPERADO, IMPULSIONADA PELAS COMPRAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO DO CHAMADO AUTOCONSTRUTOR, QUE FORAM INFLUENCIADAS PELAS MEDIDAS EMERGENCIAIS DO GOVERNO FEDERAL DE APOIO À POPULAÇÃO.

OLHANDO PARA FRENTE, ESTAMOS CONFIANTES NA RETOMADA DA RECUPERAÇÃO DA DEMANDA POR AÇOS LONGOS NO BRASIL, REFLEXO DA CONTINUIDADE DOS CANTEIROS DE OBRAS, EVOLUÇÃO DAS COMPRAS NO VAREJO E RETOMADA DE PROJETOS DE INFRAESTRUTURA. O SETOR INDUSTRIAL, POR SUA VEZ, SOFREU UM IMPACTO MAIOR NESTE TRIMESTRE, PORÉM, VIMOS UMA RETOMADA GRADUAL DAS ATIVIDADES DOS DIFERENTES SETORES ONDE ATUAMOS. DESTAQUE PARA O BOM DESEMPENHO DO SETOR EÓLICO E DO AGRONEGÓCIO, QUE REGISTRARAM NÍVEIS ALTOS DE ATIVIDADE NO PERÍODO. VEMOS COMO POSITIVO, POR EXEMPLO, A SONDADEGEM DA INDÚSTRIA REALIZADA PELA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (FGV), QUE SINALIZA AVANÇO DE 12,5 PONTOS DO ÍNDICE DE CONFIANÇA DA INDÚSTRIA (ICI) NA PRÉVIA DE JULHO, EM RELAÇÃO AO NÚMERO FINAL DE JUNHO, PARA 90,1 PONTOS. CASO O RESULTADO SE CONFIRME, O ÍNDICE TERÁ RECUPERADO 74% DAS PERDAS OBSERVADAS NOS MESES DE MARÇO E ABRIL.

BOM, FALO AGORA SOBRE A NOSSA OPERAÇÃO DE AÇOS ESPECIAIS. NO BRASIL, TODAS AS MONTADORAS RETOMARAM SUAS ATIVIDADES ENTRE MAIO E JUNHO, MAS AINDA EM PATAMARES BASTANTE BAIXOS, O QUE NOS LEVOU A IMPLEMENTAR MEDIDAS DE REDUÇÃO DE PRODUÇÃO. A RECUPERAÇÃO DA DEMANDA E DAS VENDAS VEM OCORRENDO, MAS DE FORMA LENTA E GRADATIVA, O QUE FEZ COM QUE A ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES DE VEÍCULOS AUTOMOTORES (ANFAVEA) REVISASSE SUAS PROJEÇÕES PARA ESTE ANO, ESTIMANDO QUEDA DE 45% NA PRODUÇÃO DE VEÍCULOS EM COMPARAÇÃO COM 2019. PARA OS PRÓXIMOS MESES, VEMOS OS SETORES EÓLICO E DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS MAIS RESILIENTES, BEM COMO VISLUMBRAMOS OPORTUNIDADES DE AUMENTOS NA PRODUÇÃO NACIONAL DE AUTOPEÇAS EM RAZÃO DE UM NOVO COMPORTAMENTO DO MERCADO INTERNACIONAL. NOS ESTADOS UNIDOS, A DEMANDA POR AÇOS ESPECIAIS TAMBÉM FOI IMPACTADA PELA PARALISAÇÃO DE TODAS AS MONTADORAS E PELO BAIXO NÍVEL DE ATIVIDADE DA INDÚSTRIA DE ÓLEO E GÁS. O SETOR AUTOMOTIVO NORTE-AMERICANO JÁ TEM MOSTRADO SINAIS DE RECUPERAÇÃO GRADUAL, COM AS VENDAS DE VEÍCULOS LEVES SUBINDO QUASE 2% EM JUNHO EM COMPARAÇÃO A MAIO. ALÉM DISSO, AVANÇAMOS COM NOSSAS INICIATIVAS DE OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE NAS OPERAÇÕES DE AÇOS ESPECIAIS NOS ESTADOS UNIDOS COM A PARALISAÇÃO DA UNIDADE DE JACKSON, NO ESTADO DO MICHIGAN.

POR SUA VEZ, COMENTO QUE OS VOLUMES DA NOSSA OPERAÇÃO DE NEGÓCIO AMÉRICA DO NORTE SOFRERAM UMA LEVE QUEDA NO INÍCIO DO SEGUNDO TRIMESTRE, MAS VOLTARAM A ATINGIR BONS PATAMARES NOS MESES SUBSEQUENTES, REFLEXO DO DESEMPENHO POSITIVO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO, QUE SE MANTEVE ATIVA NO PERÍODO. EM JUNHO, INCLUSIVE, O BACKLOG DE PEDIDOS NOS ESTADOS UNIDOS VOLTOU AO NÍVEL PRÉ-CRISE VISTO EM MARÇO. POR SUA VEZ, O SPREAD METÁLICO REGISTROU UMA LIGEIRA RECUPERAÇÃO NO TRIMESTRE, ACIMA DE 415 DÓLARES POR TONELADA CURTA, VALOR ESTE QUE DEVE SE MANTER ESTÁVEL AO LONGO DOS PRÓXIMOS MESES. ADICIONALMENTE, DESTACO OS NOSSOS ESFORÇOS DE REDUÇÃO DE CUSTOS FIXOS E VARÁVEIS, COMO A DECISÃO PELA PARADA DA UNIDADE DE ST. PAUL, MINNESOTA, EM JUNHO. O ABASTECIMENTO DO MERCADO SEGUIRÁ INALTERADO, UMA VEZ QUE OS NOSSOS CLIENTES SERÃO ATENDIDOS PELAS NOSSAS OUTRAS PLANTAS LOCALIZADAS NOS ESTADOS UNIDOS. TAMBÉM ANUNCIAMOS, SEGUINDO NOSSA JORNADA DE

SUSTENTABILIDADE, UMA PARCERIA COM A 174 POWER GLOBAL PARA O DESENVOLVIMENTO DE UMA UNIDADE SOLAR NO NORTE DO TEXAS, O QUAL GERARÁ ENERGIA LIMPA E RENOVÁVEL PARA A USINA DE MIDLOTHIAN. PARA O CENÁRIO DE CURTO PRAZO NOS ESTADOS UNIDOS, ACREDITAMOS QUE OS SETORES DE CONSTRUÇÃO E INFRAESTRUTURA CONTINUARÃO RESILIENTES, ENQUANTO A ATIVIDADE DOS SEGMENTOS INDUSTRIAL E DE ENERGIA TERÁ UMA REAÇÃO MAIS LENTA. HÁ, TAMBÉM, UMA EXPECTATIVA DE QUE GRANDES INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURA PÚBLICA, DA ORDEM DE 1,5 TRILHÃO DE DÓLARES, SEJAM DESTRAVADOS, ESTIMULANDO A RECUPERAÇÃO DA ECONOMIA NORTE-AMERICANA E O CONSUMO DE AÇO. SEGUIMOS TAMBÉM ATENTOS EM RELAÇÃO AOS NÍVEIS DE DESEMPREGO NO PAÍS E AOS DESDOBRAMENTOS DAS ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS, EM NOVEMBRO.

JÁ NA AMÉRICA DO SUL, DESTACO UMA RETOMADA DOS SETORES INDUSTRIAIS E DA CONSTRUÇÃO NA ARGENTINA E NO URUGUAI, ONDE PUDEMOS RETOMAR NOSSAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS EM MEADOS DE ABRIL. NO PERU, RETOMAMOS A PRODUÇÃO DE AÇO NO FINAL DE MAIO DEPOIS DE QUASE DOIS MESES COM RESTRIÇÃO DAS ATIVIDADES INDUSTRIAIS E ENTREGAS SUSPENSAS AOS CLIENTES.

POR FIM, REFORÇO QUE INVESTIMOS, AO LONGO DO SEGUNDO TRIMESTRE, R\$ 271 MILHÕES EM ATIVO IMOBILIZADO. A PREVISÃO DO DESEMBOLSO DE CAPEX PARA O PERÍODO DE TRÊS ANOS, ENTRE 2019 E 2021, MANTÉM-SE EM SEIS BILHÕES DE REAIS, COM ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS DA ORDEM DE 1,6 BILHÃO DE REAIS PARA 2020. COMO COMENTEI ANTERIORMENTE, REVISAMOS NO PRIMEIRO TRIMESTRE NOSSO PLANO DE INVESTIMENTOS, UMA VEZ QUE PASSAMOS A SER MAIS CONSERVADORES NA APROVAÇÃO DE PROJETOS EM VIRTUDE DAS INCERTEZAS DE MERCADO.

FUTURO



- ☐ Saúde e Segurança
- ☐ Pessoas
- ☐ Gerdau Next - perseguir novos negócios
com geração de receita de R\$10 bi nos próximos 10 anos
- ☐ ESG

PASSANDO PARA O PRÓXIMO SLIDE, GOSTARIA DE DESTACAR A CRIAÇÃO, ANUNCIADA RECENTEMENTE, DA GERDAU NEXT, NOSSO BRAÇO DE NOVOS NEGÓCIOS. A CHEGADA DO EXECUTIVO JULIANO PRADO PARA LIDERAR ESTA NOVA VICE-PRESIDÊNCIA NOS POSSIBILITARÁ EXPANDIR E ACELERAR OS NOVOS NEGÓCIOS QUE TÊM SIDO CRIADOS PELA GERDAU NOS ÚLTIMOS ANOS EM ATIVIDADES RELACIONADAS À CADEIA DO AÇO E ADJACENTES, REFORÇANDO A NOSSA VISÃO DE CRESCIMENTO DE LONGO PRAZO. A GERDAU NEXT DEVE GERAR RECEITA DE 10 BILHÕES DE REAIS NOS PRÓXIMOS 10 ANOS.

ALÉM DISSO, DENTRO DA NOSSA ESTRATÉGIA DE EVOLUÇÃO NOS TEMAS DE ESG, LANÇAMOS EM JUNHO O RELATO INTEGRADO REFERENTE AO ANO DE 2019. PELA PRIMEIRA VEZ, O RELATÓRIO APRESENTA A MATRIZ DE MATERIALIDADE DA EMPRESA E SEGUE O PADRÃO INTERNACIONAL DE DIVULGAÇÃO DA GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI), CONSTITUINDO MAIS UM PASSO IMPORTANTE NOS NOSSOS COMPROMISSOS COM A TRANSPARÊNCIA E COM O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL.

POR FIM, REFORÇO QUE TEMOS ADOTADO UMA SÉRIE DE MEDIDAS PARA MITIGAR O RISCO DE TRANSMISSÃO DA COVID-19 EM NOSSAS OPERAÇÕES, VISANDO A PRESERVAÇÃO DA SAÚDE E SEGURANÇA DAS PESSOAS, VALORES QUE SÃO INEGOCIÁVEIS PARA NÓS. ESSE CUIDADO ATIVO, QUE SEGUE TODOS OS PROTOCOLOS DAS AUTORIDADES DE SAÚDE, TEM REFLETIDO NOS BAIXOS ÍNDICES DE CONTAMINAÇÃO NAS NOSSAS UNIDADES, ASSEGURANDO A EXISTÊNCIA DE UM AMBIENTE DE TRABALHO AINDA MAIS SEGURO. ALÉM DISSO, COM BOA PARTE DOS NOSSOS COLABORADORES TRABALHANDO DE HOME OFFICE HÁ MAIS DE QUATRO MESES, TEMOS CONSEGUIDO MANTER UM ALTO NÍVEL DE PRODUTIVIDADE E VELOCIDADE NA TOMADA DE DECISÕES, FRUTO DA EVOLUÇÃO DA NOSSA CULTURA, QUE TEM ENTRE SEUS PRINCÍPIOS A SIMPLICIDADE E A AUTONOMIA. TAMBÉM CONTINUAMOS INVESTINDO E ATUANDO DE FORMA COLABORATIVA NAS COMUNIDADES EM QUE ATUAMOS, COM A DOAÇÃO DE EQUIPAMENTOS E NA ESTRUTURAÇÃO DOS SISTEMAS DE

SAÚDE LOCAIS, COMO FORMA DE DEIXARMOS UM LEGADO PARA QUE A SOCIEDADE ATRAVESSE EM PERÍODO DA MELHOR FORMA POSSÍVEL.

PARA TERMINAR MINHA APRESENTAÇÃO, GOSTARIA ENTÃO, DE AGRADECER ENORMEMENTE AO TIME GERDAU - A TODOS OS COLABORADORES, COLABORADORAS E PRESTADORES DE SERVIÇO – PELO EXCELENTE TRABALHO QUE FOI DESENVOLVIDO, PELOS ESFORÇOS EMPREGADOS E PELA DEDICAÇÃO NESTE ÚLTIMO TRIMESTRE, EM ESPECIAL. SEM VOCÊS, NÃO TERÍAMOS CONSEGUIDO PASSAR POR ESSE TRIMESTRE DESAFIADOR COM RESULTADOS SÓLIDOS.

AGORA, EU E O SCARDOELLI, FICAMOS À DISPOSIÇÃO PARA RESPONDER ÀS 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 TERCEIRO TRIMESTRE DE 2020, QUE SERÁ NO DIA 28 DE OUTUBRO.

MUITO OBRIGADO E UM ABRAÇO EM TODOS VOCÊS.



Q&A

Daniel Sasson, Itaú:

Boa tarde a todos. Obrigado Gustavo e Harley pela apresentação e parabéns pelos resultados de hoje. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Gustavo, no *call* do trimestre passado você comentou que o *order book* de maio estava só 25% abaixo dos níveis normalizados. Será que vocês conseguem fazer uma análise parecida e comentar um pouco sobre como vocês estão vendo o *order book* na margem? Como Julho está se comportando versus o 2T? Você acha que hoje o volume do mercado doméstico pode ficar estável em 2020 com relação a 2019, ou até mesmo subir?

A minha segunda pergunta é por Harley. Se você puder nos ajudar a reconciliar esses R\$119 milhões que vocês reportaram de custos fixos nas operações paralisadas, para cada uma das operações. Isso nos ajudaria a projetar o que pode acontecer a partir do 3T e para frente porque imaginamos que a maior parte desse impacto deixará de existir, visto que vocês que religaram alguns equipamentos ao longo do 2T, inclusive o alto forno 2 de Ouro Branco. Essas seriam as minhas perguntas. Obrigado pessoal.

Gustavo Werneck:

Eu vou começar respondendo. Fisicamente, estou em uma localidade diferente do Scardoelli. Então, responderei a segunda questão e na sequência o Scardoelli entra para responder esse tema da reconciliação.

Daniel, a sua pergunta deu oportunidade de darmos um pouco mais de detalhes e dar um pouco mais de colorido sobre como vimos esse mercado e o segmento em que atuamos ao longo do 2T. Para falar de uma forma mais qualitativa o que estamos enxergando agora para o 3T.

Enquanto você estava fazendo a pergunta, eu me lembrei que no dia 6 de maio, que foi a data da última divulgação de resultados, algumas pessoas surpreenderam-se quando eu disse que na nossa visão o pior já havia passado. De fato, naquele momento, já estávamos lendo sinais claros na ponta de que a recuperação já estava acontecendo de uma forma mais consistente.

Eu disse aquela frase da Apple que “O pior já havia passado”, acho que a frase que eu tenho hoje é que estamos muito otimistas para o segundo semestre deste ano. Darei uma geral nos nossos principais segmentos de atuação, especialmente aqui no Brasil.

Começarei com o setor da Construção Civil, é um segmento importante, especialmente no segmento comercial e residencial. Esse segmento encontra-se com um nível de atividade bastante intenso, acho que foi um dos destaques do 2T.

Nós vimos que com a reabertura dos stands de venda, de fato, os negócios foram retomados, até acima das expectativas que nós do setor tínhamos. Inclusive, vimos ao longo do trimestre, algumas construtoras, acreditando nessa demanda mais de médio e longo prazo, estão acelerando suas obras e os pedidos de aço para que eles tenham imóveis disponíveis.

Esse setor teve uma importante contribuição para as nossas vendas de aço para concreto armado. Para termos uma ideia dos números Daniel, o quanto importante foi a venda de aço para concreto armado, estamos também falando de vergalhão, de corte-dobra e ampliados.

Nesse 2T20, nós vendemos 10% a mais de aço para concreto armado do que em 2T19. E, quando comparamos o 2T20 com o 1T20, nós vendemos 27% a mais de aço para concreto armado, o que mostra como esse setor teve uma contribuição importante.

Saindo desse primeiro segmento e indo para o segundo, que é a infraestrutura, que vinha, de certa forma, parado, mas percebemos uma ligeira recuperação. Nós entregamos aço para o segmento de infraestrutura agora no 2T, estamos com algumas obras que foram retomadas como por exemplo, o metrô de São Paulo, a linha amarela e a linha verde; a ponte Brasil-Paraguai; o metrô de Fortaleza; o ferroanel aqui em São Paulo.

Então, percebemos uma ligeira recuperação que nos ajudou. Também houve entregas importantes nesse setor de infraestrutura, para os segmentos de energia, incluindo o setor eólico e as linhas de produção que continuam com uma demanda forte.

E, desses quatro, o terceiro segmento que falarei agora é o Varejo. Esse foi um grande destaque do 2T. O Varejo da construção demandou bastante produto. Para vocês terem uma ideia, no mês de junho, as nossas entregas nesse segmento da construção foram as melhores desde março de 2015.

Nós sabemos que isso é um reflexo dos incentivos governamentais que foram feitos, e também, de um fenômeno que observamos que foi um aumento de reformas em casas e apartamentos, residências de uma forma geral, durante a quarentena por causa do home office.

Então nesse segmento do varejo, que também uma informação adicional, nós tivemos entregas certas e históricas de pregos e arames agropecuários. Também tivemos

recorde de acesso e vendas nos nossos canais digitais no mês de junho, comprovando a assertividade das nossas iniciativas de transformação digital.

E, de certa forma testando o que eu já disse para vocês, que aço também é vendido pela internet. A empresa Juntos Somos Mais, da qual somos sócios, ela vem exercendo um papel fundamental. Essa empresa também representou um crescimento forte nos últimos meses, alcançando cerca de 80 mil lojas de material de construção e mais de 600 mil participantes.

E, pulando para o último item que é a indústria. Este é outro segmento que apresentou uma recuperação, embora mais lenta, mas uma recuperação que achamos interessante.

Então, vimos que as vendas de aço para máquinas e implementos agrícolas tiveram um avanço importante, impulsionados pelo agronegócio. A Linha Amarela, como as empresas brasileiras estão aproveitando o cenário atual de câmbio e exportando, também houve bastante demanda pelos nossos produtos.

E, destaco ainda, dentro dos nossos segmentos, a linha branca, molas para colchão e dentro de toda a diversificação que temos no nosso portfólio, nós conseguimos capturar de uma forma muito positiva as oportunidades que surgiram.

Para finalizar e passar para o Scardoelli, eu não quero falar de números de julho, mas de forma qualitativa também percebemos o mês de julho bastante forte também. Então, ele reforça que esse mês de junho não foi um mês único e, hoje dia 5 de agosto, já percebemos uma formação de carteira interessante nesse mês.

Eu fui um pouco longo, mas achei que era importante dar para vocês um panorama dos nossos negócios para saber de onde virão esses resultados e o que esperamos para frente. Então, passo a bola para o Scardoelli falar sobre reconciliação. E, Daniel, se tiver algum ponto, depois conversamos. Obrigado.

Daniel Sasson:

Muito obrigado, Gustavo. Foi bem claro.

Harley Scardoelli:

Obrigado, Gustavo. Boa tarde, Daniel. Com relação aos itens de reconciliação, dos custos fixos das áreas paradas, mais ou menos, desses R\$119 milhões que divulgamos para fazer o ajuste, R\$65 milhões referiram-se a operações de negócio no Brasil. Então, foi um pouco mais da metade; R\$28 milhões referem-se a operação Aços Especiais, tanto no Brasil quanto na América do Norte, dividindo esses R\$28 milhões para as duas. E, na América do Sul foram R\$26 milhões. Então, dos R\$119 milhões, R\$65 milhões é do Brasil, R\$28 milhões é Aços Especial e R\$26 milhões é América do Sul.

Aproveitando o gancho da pergunta para fazer um comentário rápido, nós queremos manter a consistência para que vocês consigam ver quais são os itens não recorrentes dos nossos resultados.

Por isso que colocamos aberto o EBITDA CVM e o EBITDA ajustado, que tiveram ajustes positivos que tiveram a ver com a recuperação de créditos e de provisões. E,

também houve aspectos negativos que foram as perdas em relação aos custos fixos nessas operações de que falamos.

Daniel Sasson:

Obrigado.

Tiago Ojea, Goldman Sachs:

Boa tarde a todos. Obrigado pelas perguntas e pela oportunidade. A minha primeira pergunta é talvez mais para o Scardoelli, é com relação ao CAPEX. O CAPEX está reduzido agora, como esperado devido a pandemia, mas se você pudesse dividir conosco o que vocês estão imaginando sobre o CAPEX, não só para o resto desse ano, mas também para o ano que vem.

E quais são as principais iniciativas, principalmente no CAPEX de expansão, que vocês irão priorizar? Onde vocês acham que o mercado talvez tenha mais oportunidades?

A minha segunda, que talvez seja um pouco mais para o Werneck, é um pouco mais de longo prazo. Werneck, nós temos visto uma mudança grande no setor siderúrgico nos últimos anos. A Gerdau é um dos *grandes players*. Estamos vendo algumas mudanças no comportamento do consumidor, na questão da internet etc. Como você vê a Gerdau nos próximos cinco anos?

Se você puder comentar um pouco mais sobre essa iniciativa da Gerdau Next. O que vocês esperam com ela? Você acha que haverá uma consolidação maior no setor de siderurgia? Quais são os seus principais *targets* alinhados com o Conselho de Administração para a Gerdau e um horizonte um pouco mais longo? Obrigado.

Gustavo Werneck:

Scardoelli, pega a primeira parte do CAPEX, e depois falarei sobre a questão do longo prazo.

Harley Scardoelli:

Boa tarde, Thiago. Com relação ao CAPEX, continuamos realmente com o plano que anunciamos na revisão do nosso CAPEX no início do ano. Nós devemos ter como gasto de CAPEX R\$1,600 bilhão. Nós gastamos R\$472 milhões no 1T, R\$271 milhões agora no 2T, e estamos com mais ou menos R\$740 milhões ou R\$750 milhões no ano. E, a ideia é realmente chegar nesse R\$1,600 bilhão para a totalidade do ano de 2020.

A partir daí, Thiago, nós realmente iremos esperar o final para fazermos uma revisão do plano plurianual que temos divulgado no mercado, sempre na divulgação do final do ano. Então, iremos aguardar, especialmente com a volatilidade toda do mercado nesse ano, foi bastante prudente termos tomado essa medida em relação a 2020. E, iremos divulgar isso mais para o final do ano.

Thiago Ojea:

Está joia, Scardoelli. Mas se você puder comentar qual é o principal projeto no curto e médio prazo da empresa em expansão, alguma prioridade talvez?

Harley Scardoelli:

Nós já havíamos anunciado que nós temos uma continuidade nos projetos de reforma e manutenção de Ouro Branco. Então, esses são realmente os projetos de maior magnitude que temos para um futuro próximo.

Lembrando que tínhamos planos, que algumas partes já fizemos nos anos anteriores e partes que faremos a partir de 21 e 22. E ainda vamos trabalhar como o próximo cronograma será feito.

Eu diria que esse é um dos projetos mais prioritários para nós, o aspecto da manutenção do Ouro Branco.

Gustavo Werneck:

Tiago, falando sobre o futuro, nós completaremos em janeiro do ano que vem 120 anos de história. Acho que uma empresa que chega a 120 anos de história, temos que ter cada vez mais humildade para fazermos reflexões. Quando olhamos o mercado em geral, vemos que muitas empresas centenárias muitas vezes ficam pelo caminho. Então, temos absoluta clareza que se não promovermos profundas transformações na Gerdau, ficaremos para trás.

Eu diria que a chama que acendemos há alguns anos e que está acelerando as transformações que estamos fazendo. Todos os estudos mostram que não há nenhum outro material com o potencial do aço para substituí-lo ao longo dos próximos 50 anos.

Mas certamente a forma como atenderemos os nossos clientes e iremos gerar valor para toda a cadeia terá mudanças significativas, como de fato está tendo. Eu comentei, quem diria há algum tempo que conseguiríamos comercializar tanto aço assim através de canais digitais, e isso de fato está ocorrendo.

Então, quando você vê as ineficiências que os setores em que atuamos têm, certamente, ao longo do tempo alguém virá e irá tirar essas ineficiências. E, nós queremos ser protagonistas para tirar essas ineficiências e gerar valor.

Por exemplo, o setor de construção civil. A McKinsey tem um estudo público em que ela estima que 17% de todo o investimento feito em construção civil é desperdiçado.

Eu acho que durante essa pandemia nós vemos um exemplo claro de como conseguimos fazer construções rápidas no Brasil. Nós colocamos um hospital de pé em São Paulo em 40 dias. Usando construção metálica, construção modular. Nós víamos as construções na China e ficávamos falando, como eles conseguem isso. Hoje no Brasil conseguimos igual.

Certamente oportunidades iguais a essas estão para todos os lados, e começamos a capturar essas oportunidades há alguns anos através de operações, como vocês conhecem, aqui no Brasil. O Faraco já teve oportunidade de algumas vezes falar com vocês de coisa que já vínhamos fazendo, como empresa de logística, empresa de fundação.

Só que esse negócio começou a tomar uma dimensão que já não era mais possível lidarmos com as necessidades de curto prazo e atender ao mercado, como fizemos no 2T, e ao mesmo tempo acelerar e criar novos negócios. Por isso tomamos a decisão de

criar a Gerdau Next. Trouxemos o Juliano, que eu tenho certeza de que terá uma brilhante jornada na Gerdau e em alguma oportunidade no futuro ele vai falar com vocês também.

Para podermos pegar esses negócios que estavam embrionários e crescendo dentro das operações e agora damos um novo corpo, uma nova vida, uma nova velocidade. Estamos muito otimistas com a criação de valor que a Gerdau Next pode ter ao longo dos anos. Temos um objetivo de longo prazo de que em até 10 anos a Gerdau Next tenha condições de faturar R\$10 bilhões, esse é o grande objetivo nosso.

Em paralelo a isso, no longo prazo também, o tema que é caminho sem volta e vai tomar parte aqui das nossas conversas e vai se encorpar ainda mais, são os temas de ESG. Acho que essa forma estamos criando as condições necessárias para que sejamos uma jovem empresa de 120 anos, preparada para o futuro, preparada para gerar valor para os nossos clientes e preparada para uma jornada vencedora com mais 100 anos.

Thiago Ojea:

Obrigado. Se você me permitir dois *follow-ups* rápidos. Um primeiro, como o som não está muito bom, você disse que a Gerdau Next espera atingir R\$10 bilhões de faturamento é isso? E qual seria o prazo? E o segundo, nesse contexto de mudança, você acredita que vai ter uma aceleração da consolidação do setor siderúrgico mundial? Obrigado.

Gustavo Werneck:

Em nosso plano, como já anunciamos, temos o objetivo de, em até 10 anos, 20% das receitas da Gerdau virem de novos negócios. Pegando um faturamento anual de R\$50 bilhões, meus R\$10 bilhões vem dessa conta aí de que falamos anteriormente.

Eu particularmente vejo um período de consolidação da indústria do aço no mundo, de certa forma isso já vinha acontecendo na China, mesmo antes da crise, mas eu aproveito para reformar as mudanças que fizemos na nossa estratégia ao longo dos últimos anos. Se em um momento tamanho importou para nós, hoje a rentabilidade importa muito mais.

Sempre seguimos atentos a oportunidades, como foi essa questão da Silat que já comentamos, mas cada vez mais a buscar oportunidades de agregar valor para os nossos clientes, através de mais serviços e menos commodity.

Esse é um caminho bastante importante para nós, e também oportunidade de mercado de nicho, que enxergamos diversos, e cito como um exemplo prático a Gerdau Summit, fizemos uma JV com a japonesa Sumitomo em Pindamonhangaba, que está em uma jornada de crescimento importante, atendendo um segmento que cresce bastante também no Brasil, que é o segmento de energia eólica.

Até então boa parte dos aços eram importados para atender as partes mais críticas de um aerogerador, e temos condições agora de produzir esses aços aqui localmente no Brasil. Oportunidades de nicho e iremos buscar outras ao longo do tempo.

Thiago Ojea:

Está ótimo, obrigado Werneck, obrigado Scardoelli e parabéns pelos excelentes resultados apesar de um trimestre tão desafiador, com a COVID. Obrigado.

Caio Ribeiro, Credit Suisse:

Boa tarde a todos e obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é em relação à margem do Brasil, que nesse trimestre atingiu quase 19%. Olhando para o 3T, vocês deveriam ter um benefício de volumes mais fortes, também do aumento de preço anunciado para julho. Porém, ao mesmo tempo você tem o preço da sucata que vinha aumentando recentemente. Eu queria entender o que vocês acreditam que deveria prevalecer e se poderíamos enxergar ou não mais uma expansão de margem no 3T.

Em segundo lugar sobre *Section 232*, se vocês puderem passar um pouco mais de cor sobre os riscos que vocês atribuem, dadas as eleições iminentes nos Estados Unidos, de essa tarifa ser revisada ou até removida, ajudaria bastante, obrigado.

Gustavo Werneck:

Deixa que eu respondo essas duas. Quando falamos de margem no Brasil, é importante considerarmos alguns elementos ao longo do 2T. Eu vou te falar de quatro deles, o primeiro, mix de produtos, o segundo, de sucata, o terceiro, de exportação, e o quarto, de prêmio de importação.

Como comentei, em alguns segmentos observamos retomada, conseguimos entregar um nicho de produtos que tem uma margem um pouco mais elevada do que o mix que vínhamos entregando até então, isso contribuiu.

Eu queria também dizer que a sucata no Brasil, e para vocês entenderem o que aconteceu, acho que é um tema importante para nós. A sucata aqui no Brasil vinha, no 1T20, com patamares de preços similares ao final de 2019, mas já apresentando um viés de alta. Ela vinha subindo no 1T, já refletindo inclusive, o aumento da sucata no mercado internacional e também a perspectiva que tínhamos antes da crise, de retomada das demandas do mercado doméstico.

No começo de abril foi esse colapso geral dos mercados, houve uma correção muito acentuada da sucata, acho que conseguimos navegar bem nessa oportunidade, conseguimos trazer sucata para dentro com preço bastante competitivo. Tivemos uma ampliação de *spread* com isso. E agora com essa recuperação nos últimos meses já percebemos uma retomada de preço de sucata a patamares que víamos no final do 1T.

De fato, tivemos uma contribuição bem significativa do preço do metálico agora nos nossos resultados. Eu diria que é um fenômeno do 2T. Gostaria também de colocar um terceiro elemento, que é exportação. Viemos de um período, em 2018, de fortes exportações, depois o preço no mercado internacional caiu.

Passamos por mais dificuldades de exportar, mas identificamos agora, acho que também fruto dessa transformação sobre a qual eu comentei que a empresa passa, da nossa velocidade de tomar decisões, da nossa leitura rápida dos fenômenos que acontecem no mercado doméstico e internacional.

A equipe foi muito rápida em identificar oportunidades de suporte de exportação. Conseguimos fechar bons negócios de exportação. Quando vimos que isso podia se materializar em negócios com margens positivas, tomamos a decisão de voltar para o

alto forno 2. Fomos uma das primeiras empresas a retomar a produção, não só nas *mini mills*, mas também nos alto fornos que estavam parados.

E temos fechado negócios de exportação até o mês de dezembro, com margens que, se não tão boas quanto tivemos no passado, interessantes para, na média da margem do mercado doméstico, nos trazer números interessantes para frente.

Por fim, dizer que navegamos com prêmios de importação bastante negativos nos últimos meses, tanto em vergalhão quanto em planos e bobina quente, navegamos próximo dos 20% negativos e com essa rodada de aumento de preços, o objetivo nosso de levar as margens para onde elas deveriam ficar, estamos com essa rodada e mesmo assim nós, no final dessa rodada de preços devemos chegar com um prêmio de importação próximo de zero.

Lembrando que, tradicionalmente, esse prêmio de importação flutua na ordem de 10% positivo.

Esses são quatro elementos que explicam um pouco o que aconteceu em termos de margens no Brasil no 2T, e eu já pulo para os EUA, para falar um pouco da Seção 232.

Em primeiro lugar dizer que a Seção 232 impacta a nossa operação americana, mas não impacta a operação brasileira, já que não somos exportadores do Brasil para os EUA. Precisamos olhar a Seção 232 do ponto de vista da nossa operação na América do Norte. Queria lembrar que depois de que fizemos o desinvestimento no vergalhão, estamos muito menos suscetíveis a impactos de penetração de importados do que já estivemos até então.

Não enxergo nesse momento uma queda da Seção 232, e mesmo na frente, se isso acontecer, eu diria que estamos muito mais preparados, hoje, para atuarmos no mercado norte-americano sem os benefícios que a Seção 232 trouxe para o mercado de forma geral. É isso que eu gostaria de responder das duas perguntas.

Caio Ribeiro:

Perfeito, extremamente claro, obrigado, Werneck.

Thiago Lofiego, Bradesco BBI:

Boa tarde, obrigado. Werneck, duas perguntas. A primeira voltando um pouco na discussão de exportações, só para entender, qual é o nível que devemos esperar de exportações para frente? Devemos continuar vendo uma recuperação sequencial nesses volumes? E para onde vocês estão exportando principalmente, onde vocês estão vendo mais oportunidades de exportação?

E a segunda pergunta, se vocês puderem comentar um pouco como está a questão da Silat, se puderem falar um pouco sobre perspectiva, números, sinergias, EBITDA potencial, acho que ajudaria bastante, obrigado.

Gustavo Werneck:

Vamos dividir as duas perguntas, vou dar oportunidade para o Scardoelli também falar, eu vou falar de exportação e o Scardoelli fala da Silat. Nós dois estamos bem atualizados sobre o tema e ele consegue responder bem sobre Silat.

Nós enxergamos um crescimento de exportações agora no 2S com relação ao que tivemos no 1S. Já temos carteiras fechadas para os próximos três meses, estou falando de entregas agora para agosto, setembro e outubro, já começando a negociar uma carteira para novembro e dezembro.

Haverá um crescimento. Acho que a grande mudança que houve no mercado nos últimos meses foi que depois de 11 anos a China se tornou um *net importer* de aço. A China não importava aço desde 2009 e o fato de ela importar aço causou um movimento novo no mercado e está nos permitindo identificar oportunidades com margens interessantes.

Obviamente não tão boas quanto já tivemos, mas certamente contribuindo para uma margem média no Brasil, positiva. E os mercados para onde estamos exportando são os tradicionais, as nossas coligadas na América Latina e algumas oportunidades de suporte que temos identificado mundo afora, Oriente Médio, Ásia. Acho que a carteira nossa de exportação para o 2S já está bem coberta quanto às oportunidades. Acredito que mais uns 30, 40 dias tenhamos a nossa carteira de exportação fechada até o final do ano.

Thiago Lofiego:

Faz sentido você voltar para um nível de exportação, em uma base anual, como o que você vinha fazendo o ano passado? Comparando esse trimestre com o 2T do ano passado, ainda foi abaixo. Só para entender o nível. Vocês acham que é um novo normal muito mais alto do que era lá atrás ou não?

Gustavo Werneck:

A título de comparação mais quantitativa, acho que temos condição de retomar exportações, agora no 2S, a níveis de início do ano passado, início de 2019. Acho que é um bom período de comparação.

Thiago Lofiego:

Perfeito, obrigado, Werneck.

Gustavo Werneck:

Scardoelli, você fala da Silat?

Harley Scardoelli:

Sim, pode deixar. Boa tarde. Em relação à Silat, as últimas notícias são que tivemos a aprovação do CADE no mês de junho e no início de julho foi entrado com o último recurso para a avaliação do CADE. Nós entendemos que essa operação deve ter aprovação final, sem mais chance nenhuma de recurso, aí para finais de agosto, início de setembro, mas isso tudo é estimativa.

Isso depende dos prazos internos do próprio CADE, mas temos bastante confiança de que é só uma questão de tempo e que ao longo dos próximos um, dois meses, já tenhamos essa aprovação e passemos a integrar essa operação no nosso negócio.

Lembrando que isso faz muito sentido do ponto de vista estratégico para nós, é uma região onde já temos participação, já temos presença, e os ativos da Silat encaixam muito bem no nosso *footprint* na região e vão nos permitir realmente aproveitar o crescimento, ao longo dos próximos anos, no mercado brasileiro.

Thiago Lofiego:

Dá para falar um pouco de números já ou deixa para o próximo *call*? Vocês estão esperando a aprovação final? Não sei como vocês estão vendo isso.

Harley Scardoelli:

É melhor realmente esperar a aprovação final. O aspecto de captura de sinergia tem muito a ver com logística, de entrega de produtos na região, com as nossas outras usinas, mas realmente preferimos deixar qualquer cálculo, qualquer número mais para frente.

Thiago Lofiego:

Obrigado.

Rodolfo de Angele, JPMorgan:

Boa tarde. Minhas duas perguntas são as seguintes. Primeiro, além de ficar surpreso com a resiliência do mercado, também ficamos surpresos com a performance de custos e despesas. Vários dos seus *business*, apesar de estarem com EBITDAs mais baixos, tiveram margens mais elevadas.

Vocês já tocaram em alguns pontos que devem estar por trás disso, mas se pudessem falar um pouco mais dos esforços em custos e SG&A, o que foi feito neste trimestre que fica e o que acaba sendo, eventualmente, compensado com custo maior mais para frente? Isso nos ajudaria a modelar aqui. Essa é a primeira pergunta.

A segunda, sobre reforma tributária, se vocês têm algum estudo, alguma visão inicial sobre potencial impacto na estrutura de holding, em particular na Metalúrgica Gerdau. Obrigado.

Gustavo Werneck:

Rodolfo, eu vou falar sobre os custos, talvez de forma um pouco mais qualitativa, e deixo para o Scardoelli, se ele quiser colocar algum número a mais sobre a questão de custos e despesas. E, quando falar nisso, aproveite e já fale um pouco sobre nossas análises de impactos, tanto na Gerdau S.A. quanto na Metalúrgica no que diz respeito à reforma tributária.

Temos buscado, ao longo dos últimos anos, deixar a Empresa muito enxuta e muito bem preparada para navegar em qualquer cenário. É interessante que, quanto mais reduzimos despesas e buscamos custos competitivos, mais rápido a Empresa anda. Isso é uma coisa muito interessante.

Nós vimos agora, neste trimestre, que essa agilidade que estamos trazendo para a Empresa foi fundamental para capturarmos as oportunidades que vimos. Muitas vezes,

falamos de transformação não só de SG&A, de custos fixos e variáveis, mas também da transformação de uma cultura para funcionar no *mindset* de startup. É nessas horas que provamos se o negócio funciona ou não. Vimos que essa velocidade de ler o mercado e tomar decisões apropriadas foi muito presente no dia a dia.

Fizemos um plano bastante robusto de redução de despesas, custos fixos e variáveis durante esse período de pandemia. Tem alguns desses custos e despesas que não continuarão ao longo do tempo. Por exemplo, as decisões que fizemos de suspensão de redução de jornada, e consequente redução de patamar salarial dos nossos colaboradores, são custos que voltam.

Mas, ao mesmo tempo, avançamos bem em identificar oportunidades para cortar despesas mais estruturais. Onde achávamos que não tinha, sempre tem uma oportunidade.

Você vê que, mesmo com a receita em queda, fomos capazes de manter o patamar de SG&A sobre receita líquida em 3,5%, o que, certamente, à medida que a receita ampliar, podemos buscar patamares mais baixos que esses.

E tivemos também iniciativas que, estruturalmente, nos ajudarão. Nossa operação de aços especiais na América do Norte, de fechar nossa usina de Jackson, em Michigan, nossa operação de aços longos e de fechar nossa usina de St. Paul, Minnesota, são custos estruturais fixos que estamos reduzindo.

Com uma combinação dos dois, certamente, no pós-crise, ficaremos com uma Empresa mais *lean*, mais competitiva.

Scardoelli, se você quiser reforçar minha colocação qualitativa com algum número, fique à vontade. Se não, deixo contigo para responder à questão tributária.

Harley Scardoelli:

Obrigado, Gustavo. Boa tarde, Rodolfo. Só para fazer um pequeno complemento em relação aos pontos do Gustavo, em relação a custos, nosso SG&A no trimestre, comparativamente ao 1T, foi de R\$360 milhões para R\$306 milhões. Como percentual da receita líquida de vendas, ele foi de 4% para 3,5%. Como o denominador é o mesmo, significa que 0,5% da melhora da nossa margem EBITDA do 1T para o 2T veio desses esforços que o Gustavo mencionou. Foi realmente um ponto importante. Nós mexemos muito rapidamente para trabalhar essa estrutura de custos, e isso teve um efeito importante neste trimestre.

Em relação à reforma tributária, tem dois pontos: primeiro, acho que essa reforma que está proposta, tem a instrução da competição e sucesso da operação com ganhos de serviço, acho que, conceitualmente, está indo no caminho certo. Ou seja, tentativa de simplificação, redução de cumulatividade, aumento de segurança jurídica. A direção é correta.

Obviamente, sabemos que durante o processo de aprovação no Congresso terá participação da sociedade civil, terá diversas sugestões de melhorias incrementais. Então, ainda temos que acompanhar isso. Mas achamos que, direcionalmente, está correto.

Um aspecto específico da sua pergunta, sobre qual é o impacto, por exemplo, do projeto de lei que foi ventilado, o 3887/20, sobre o aspecto de cumulatividade, em relação ao CDS, nós entendemos que isso se refere à receita bruta da Empresa. A Metalúrgica Gerdau como holding, o objetivo principal dela é a participação em sociedades.

Então, achamos que, de certa forma, por exemplo, juros sobre capital próprio se encaixa como uma receita que está dentro da atividade principal da Metalúrgica. Sob esse ponto de vista, achamos que o efeito cumulativo permanece sobre as receitas decorrentes de juros sobre capital próprio.

De novo, ainda vai passar por diversas sugestões de melhoria, o projeto de lei. Então, temos que aguardar. É muito prematuro para fazer qualquer mensuração mais específica, mas nossa primeira leitura é essa.

Rodolfo de Angele:

Excelente. Obrigado.

Leonardo Correa, BTG Pactual:

Boa tarde. Eu tive problemas na conexão, então peço desculpas se eu for repetitivo aqui. Eu sei que já estamos com mais de uma hora de *call*, então fiquem à vontade para responder de forma rápida e direta a essas perguntas.

Mas só alguns pontos: primeiro, com relação à demanda no Brasil para 2020, ainda estamos tendo certa divergência entre dados de planos e longos, e a projeção do IABR parece muito puxada no lado negativo. Quando olhamos os dados na ponta de aço longo, vocês estão tendo um aumento *double digit* em junho, provavelmente em julho também, em agosto você falou, Werneck, que também está forte. Só para saber se vocês acham que faria sentido a Gerdau já pensar em uma estabilidade, ou até em um aumento para o ano de volumes no mercado interno de aços longos, se faz sentido trabalharmos com esse cenário, ou vocês ainda preferem ficar um pouco mais conservadores, em linha com o Instituto Aço Brasil.

A segunda pergunta é pontual. Werneck, eu sei que vocês não comentam muito a questão de preço, sabemos isso há muitos anos, mas como é uma questão pública, já amplamente divulgada na mídia, falou-se de um aumento de julho de aço longo, de 7% a 10%, e falou-se também de um aumento em setembro. Eu queria confirmar se, para aço longo, esse aumento de setembro também é válido. E quando você estava se referindo à paridade zero, isso contempla qual aumento? Os aumentos de julho e setembro, ou apenas o de julho? Queria só confirmar essa questão da conta da paridade.

E, desculpem a terceira pergunta, mas se puderem falar sobre a taxa de utilização de capacidade por operação, ajudaria. Obrigado.

Gustavo Werneck:

Leonardo, é um prazer falar contigo novamente. Espero que esteja tudo bem com você. Quando olhamos os números do IABR, eles têm uma média do setor como um todo, diversas empresas, diversos segmentos. Então, obviamente, dependendo da situação, empresas que atuam em segmentos diferentes podem estar com números um pouco abaixo ou um pouco acima.

Algumas comparações que estão na minha cabeça quando olhamos os números da Gerdau com os do IABr, por exemplo, um número que eu gosto de olhar, os seis primeiros meses de 2019 com os seis primeiros meses de 2020, o IABr informa um queda de 5% em longos, e a nossa foi menor que isso. Quando olhamos em planos, o número do IABr, seis meses do ano passado com seis meses deste ano, ele informa uma queda de 14,5%, e a nossa foi zero, andamos de lado, porque nós atuamos menos em no setor automobilístico, mais em industrial.

Então, acho que o número do IABr coleta, de forma muito apropriada, a média do setor, mas as características das empresas e dos segmentos específicos naturalmente fazem com que as empresas tenham uma performance diferente, como foi o nosso caso no 2T.

Com relação a preços, só para pontuar, embora sejamos bastante cuidadosos em falar em detalhes comerciais, como foi anunciado, tivemos um primeiro ajuste de preços na linha de longos, entre 8% a 10%. Isso já está no mercado há algum tempo, e boa parte desses aumentos já foi capturada nos resultados de junho. E longos tem o segundo aumento agora no mês de agosto, na ordem de 8%; não é setembro. Esse aumento foi anunciado e está sendo negociado agora, no mês de agosto. Em setembro, é mais planos, um aumento na ordem de 11%.

Quando eu falei do prêmio de importação, se esses aumentos forem de fato implantados, eles trazem o prêmio de importação para zero, e ainda haveria espaço do zero para o positivo quando você compara os números históricos de prêmios de importação.

Leonardo Correa:

Está ótimo. Obrigado.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Thank you very much. Good afternoon, everyone. My question is, the company posted a very strong quarter, definitely, from an EBITDA perspective. The only that number could have been a little bit better was working capital. So I wonder if you can comment on how you see the evolution of this in the coming quarters. Typically, the Company tends to have a much reduced working capital levels in the 2H of the year than in the 1H. Do you still expect to see the same development in 2020?

And then, maybe a clarification on what happened to metal spread that increase quarter on quarter from 411 to 415, but the gross profit declined about 22% quarter on quarter. So I wonder if you can comment more specifically about some of the other expenses or costs that could have affected the North American business unit gross profit in the quarter. Thank you.

Harley Scardoelli:

A primeira parte da pergunta se refere ao nosso *free cash flow* e ao capital de giro, que tivemos realmente um aumento de capital de giro neste 2T, a qual é a tendência até o final do ano. E entendo que a segunda parte seja sobre a estrutura de custos nos Estados Unidos, que apresentou uma melhora, e como justificamos essa melhora nos Estados Unidos. Eu vou pegar a primeira parte, sobre capital de giro.

Nós realmente tivemos neste 2T um consumo de caixa em função de aumento de capital de giro. Lembrando que, obviamente, houve uma melhora de volume em boa parte das nossas operações, especialmente Brasil, operações mais fortes, e a América do Norte com certa estabilidade, e isso tem um impacto de capital de giro que tem, especialmente, a ver com contas a receber.

Esse é um capital de giro bom. Tivemos realmente um consumo de caixa em função de capital de giro, muito a ver com o aspecto da recuperação, especialmente na segunda metade do trimestre.

Lembrando que o conceito de dias de ciclo calcula o capital de giro da foto do final do trimestre com a média da receita líquida de vendas dos últimos três meses. Significa que temos um aumento no número de dias de ciclo em função dessa forma de cálculo.

Daqui até o final do ano, a tendência é que realmente consigamos reverter, em termos de dias de ciclo. Vocês se lembrarão que chegamos a operar, no final do ano passado, perto de 60 dias de ciclo; passamos a maior parte do ano passado entre 70 e 85 dias de ciclo, e a tendência é, realmente, voltar para patamares entre 70 e 80 dias. Não é um *guidance*, é simplesmente uma referência de que nossa tendência é realmente reduzir capital de giro à medida que avançamos no 2S.

Gustavo Werneck:

A ligação cortou um pouco, Scardoelli, mas eu entendi de forma parecida que você, que a pergunta do Carlos é relacionada aos spreads metálicos na operação América do Norte.

A operação América do Norte, de forma geral, vem bastante estável nas três variáveis – volume, preço e compra de sucata e preço de produto –, e vimos essa ligeira recuperação no spread metálico. Fechamos, em média, no 1T20 com US\$410 por tonelada curta, pulamos para US\$415.

Tem esse aspecto de estabilidade das principais variáveis, mas tem um aspecto em que vimos avançando nos Estados Unidos que é nossa competitividade em custos. Aí, eu gostaria de destacar uma colocação de cerca de dois anos atrás, quando tínhamos margens naquela operação de um dígito, 6%, 6,5%.

Propusemos fazer um trabalho profundo de competitividade, e eu até declarei, à época, que havíamos identificado um *gap* de US\$25 por tonelada com relação aos nossos competidores, e que buscaríamos, ao longo do tempo, a redução dessa diferença. Parte disso viria via CAPEX.

Essa parte do CAPEX ainda não se materializou, porque estamos em implantação neste momento desses investimentos, e parte viria via OPEX, via melhoria da performance.

Então, temos conseguido evoluir nesse plano que montamos há dois anos. Decisões até de eliminações mais intensas de custos fixos, como o fechamento da usina de St. Paul, contribuem para isso, mas também uma performance operacional bem mais robusta do que víamos há alguns trimestres na operação da América do Norte.

Então, vimos progredindo nisso. Acho que estamos encostando bastante nesse *gap* que tínhamos um tempo atrás. Realmente, a questão de custos, o trabalho de performance na operação da América do Norte tem sido bastante consistente.

Harley Scardoelli:

Gustavo, acho que o ponto adicional do Carlos de Alba tem a ver com a queda no lucro bruto, em função da queda de volumes; ou seja, o lucro bruto caiu mais que a queda de volumes, mesmo com a manutenção do *metal spread*.

A resposta para isso é a diluição de custo fixo. Caindo o volume, temos uma compressão um pouco maior na margem bruta. E também, sempre tem um aspecto de *mix* que entra na composição, mas, basicamente, o maior efeito é o volume.

Marcelo Audi, Cardinal Partners:

Gustavo, eu queria fazer a seguinte pergunta: o que pode piorar a partir do 3T em comparação com o que vimos no 2T? Quero trazer aqui dois pontos: um, você mencionou que vocês conseguiram tirar proveito do baixo preço de sucata, que já está voltando. Eu esperaria que você não teria esse benefício daqui para frente.

E, principalmente, o segundo ponto, a demanda de varejo no mercado doméstico. Então, queria perguntar o quanto foi esse segmento dentro das vendas totais do mercado doméstico. E não seria de se esperar que, a partir do 4T, com o fim do pacote emergencial, poderia haver um esfriamento dessa demanda? Trago à memória aqui o que vivemos em 2012 com um estímulo fiscal de outra natureza, que era o Minha Casa Melhor, em que material de construção também, por conta do estímulo, foi muito forte, e depois colapsou. Gostaria de ouvi-los sobre esses dois pontos.

Gustavo Werneck:

Marcelo, temos um pensamento parecido com suas colocações. Vemos essa demanda que está acontecendo no Brasil agora muito como reflexo desses incentivos de curto prazo. Boa parte desses recursos, como vimos, tem sido direcionada para o varejo e para as lojas de material de construção.

Não acreditamos que esses incentivos tenham uma alteração significativa nos próximos meses, mas, certamente, se não forem implantadas no Brasil reformas e modificações mais estruturantes, podemos ter uma dificuldade mais à frente com a redução.

Não acreditamos que isso se materializará ainda este ano, mas se medidas adicionais não forem implantadas, podemos ter, sim, momentos de maior dificuldade de consumo ao longo de 2021. Esse, em especial, é o maior risco que enxergamos.

As questões de sucata, acredito que navegaremos um período de *spreads* em função dos estoques que criamos. Mas também, com essa diluição maior de custo que estamos tendo, a busca de oportunidades de exportação que ajudam muito a diluir os custos das nossas usinas, acredito, no custo total ao longo dos próximos trimestres, conseguiremos manter uma competitividade tal que conseguiremos entregar margens parecidas com o que vimos fazendo.

Marcelo Audi:

E complementando o primeiro ponto, quanto que varejo representou do total de Brasil no 2T?

Gustavo Werneck:

Você poderia repetir, por gentileza?

Marcelo Audi:

Quanto que venda para o varejo representou do total das vendas no 2T? Eu suponho que tenha havido um aumento desse percentual em relação à média histórica.

Gustavo Werneck:

Estamos vendo se conseguimos entender, mas, nesse segmento do varejo, as vendas de aço são mais significativas, representaram 25%. Isso é um número muito alto quando comparado às médias históricas. E aproveito para reforçar a importância que temos de penetração no varejo através de decisões que vimos tomando ao longo do tempo com a Comercial Gerdau. Como eu mencionei com a Empresa, Juntos Somos Mais.

Marcelo Audi:

Ótimo. Obrigado.

Operador:

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

Gustavo Werneck:

Eu gostaria de agradecer a todos pela participação. Como sempre, foi um prazer, uma alegria ter o debate, respondermos às perguntas para esclarecer um pouco mais do que fizemos no 2T e nossa visão para frente.

E quero também deixar o convite para participarem conosco da próxima divulgação de resultados referente ao 3T, que está agendada para o dia 28 de outubro.

Então, muito obrigado a todos. Um abraço. Se cuidem, porque não há nada mais importante do que a vida e a segurança das pessoas. Um abraço a todos.

Operador:

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"