

ELECTRO AÇO ALTONA S.A.
SOCIEDADE DE CAPITAL ABERTO
NIRE 42300011304
CNPJ 82.643.537/0001-34
BLUMENAU – SC

**ATA DA REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA
NO DIA 30 DE JULHO DE 2026**

1. **DATA, HORA E LOCAL:** Aos trinta (30) dias do mês de julho do ano de dois mil e vinte e seis (2026), às nove horas e trinta minutos (09:30), na sede da Companhia, à Rua Eng.º Paul Werner, 925, Bairro Itoupava Seca, na cidade de Blumenau, CEP 89030-900, Estado de Santa Catarina.
2. **PRESENÇAS:** A Presidente do Conselho de Administração Carmen V. Werner, o Vice-Presidente do Conselho de Administração Valmir Osni de Espíndola, Luiz Fernando Werner e Santiago Santos Gottschall; o Diretor-Presidente e RI Eduardo Vetter, o Diretor Vice-Presidente Fernando Vetter, e o Diretor Administrativo/Financeiro Cleber R. Pisetta.
3. **MESA DIRIGENTE:** Carmen V. Werner presidindo os trabalhos, e Simone Buechler de Gennaro como Secretária.
4. **ORDEM DO DIA:** 1) Verificação do resultado de junho/26 / Carteira / Fluxo de Caixa / Endividamento; 2) Análise Contas Receber, base 30/06/2026; 3) Verificação e aprovação compra/venda de participação societária em uma empresa comercial importadora/exportadora “Trading”; 4) Verificação e aprovação para continuação dos estudos e análises de viabilidade econômica para possível negociação comercial de uma empresa de usinagem, assunto que já foi pauta do Conselho em 15/2/2023.
5. **DELIBERAÇÕES:** 1) Apresentado e analisado o mês de junho, que fecha o segundo trimestre de 2026. O desempenho do mês ficou aproximado ao orçamento, considerando que não foram realizadas movimentações na ordem de 4% em peso, quando comparado com orçamento, e aproximadamente 6% no ROL, sendo parte desse desvio motivado pela variação do câmbio que ficou menor do que o projetado no orçamento. Também houve sensível elevação nos custos da produção em função produtividade x mix, principalmente dos itens USE – Unidade Sob Encomenda. Outro motivo de maior relevância foram os efeitos dos estoques, pois previa-se um equilíbrio entre a produção x movimentação para faturamento para os itens USE - Unidade Sob Encomenda, sendo que alguns itens permaneceram em processo por alguns motivos operacionais e proporcionaram assim efeitos de uma elevação dos estoques no 2º trimestre/26, e através das atribuições dos custos, faz parte da valorização a transferência de custos fixos para os estoques, resultando com isso, efeitos positivos no CPV ou melhorando um pouco o lucro operacional.

Despesas operacionais/gastos gerais equilibrados com o que foi projetado no orçamento; esses são alguns dos fatores que contribuíram para que o resultado se realizasse um pouco menor do que o orçamento no mês e no 2º trimestre/26, reduzindo as margens, que estão abaixo do desejado, e comprometendo também a geração de Caixa/EBITDA, a qual de tem por objetivo ser acima de 15% do ROL. A Carteira do 2º trimestre/26 se realizou com pequeno recuo dos itens da USE - Unidade Sob Encomenda que, conforme descrito acima, ficou em processo, sendo necessário transferir a valorização do faturamento para o 3º trimestre/26. O plano de vendas ou forecast, que os clientes sinalizam através dos seus “Supplier Days” - principalmente os clientes dos itens UPR – Unidade de Peças Repetitivas - demonstram sensível recuo para o orçamento já aprovado do 3º trimestre/26. Em meados de agosto/26, o departamento comercial irá passar algumas confirmações para saber se será necessário algum ajuste no 3º trimestre/26. **2)** Foi apresentada análise detalhada da posição Contas a Receber com base em 30/06/2026. Foi explicada a formação do Contas a Receber por mercado, bem como prazo médio tanto do mercado interno, quanto externo, e o ciclo operacional financeiro do Contas a Receber total. Também foi apresentado o montante de adiantamento em aberto por clientes e qual a participação por clientes. No decorrer das explicações foram demonstradas ferramentas de antecipações com custos equiparados à captação de ACCs, que fazem frente à necessidade de Caixa/atrasos pontuais de alguns clientes e/ou atrasos recorrentes de outros clientes de menor valor. Durante a apresentação dos atrasos, o Conselheiro Santiago S. Gottschall questionou sobre a forma de cobrança de juros sobre esses atrasos, e sugeriu que sejam analisados cuidadosamente para aplicação da correção de mercado. O Diretor Adm/Financeiro Cleber Pisetta comentou que, para clientes com atrasos recorrentes, está havendo recomposição de custos operacionais acrescida de juros pelo prazo histórico. **3)** Inicialmente o Diretor-Presidente Eduardo Vetter lembrou de algumas tarefas que são premissas do Planejamento Estratégico da Companhia até 2030, sendo uma delas a oportunidade de a Altona ter uma comercial importadora/exportadora. Também comentou que os estudos levam à compra de participação em uma empresa já estabelecida. Adicionalmente, foram apresentadas informações gerais da empresa, como volumes de negócios e segmentos atuais de atuação. Nessa mesma análise foram demonstradas as intenções entre as partes, ou plano de negócio para crescimento e oportunidades. Depois de apresentadas e discutidas as condições de pagamento, este Conselho aprovou seguir com as formalidades; **4)** Foi lembrado pelo Diretor Adm/Financeiro Cleber Pisetta os estudos do passado, referentes a uma empresa de usinagem situada em São Paulo. Esta empresa atualmente efetua industrialização por encomenda para diversas empresas de grande porte, bem como para a própria Altona. Não foram apresentados números do passado, mas este Conselho aprovou atualizar informações e seguir com novos estudos.

6. **ENCERRAMENTO:** Como nada mais houvesse a tratar, foi lavrada a presente ata que, depois de lida e aprovada, vai por todos assinada.

Carmen Vetter Werner
Presidente

Valmir O. de Espindola
Vice Presidente e Conselheiro

Luiz Fernando Werner
Conselheiro

Santiago Santos Gottschall
Conselheiro

Simone Buechler de Gennaro
Secretária