



RESULTADOS TRIMESTRAIS 2T25

Gerdau S.A.

Videoconferência

01 de agosto
(sexta-feira)
12:00 BRT
11:00 a.m. NY

[CLIQUE AQUI](#)
para acessar a
videoconferência

RI.GERDAU.COM

AMÉRICA DO NORTE ALCANÇA 61,4% DE PARTICIPAÇÃO NO EBITDA CONSOLIDADO DO 2T25 – MAIOR NÍVEL DA SÉRIE HISTÓRICA – IMPULSIONADO PELO MERCADO DOMÉSTICO MAIS FAVORÁVEL

DESTAQUES



Vendas de aço alcançaram **2,8 milhões de toneladas** no 2T25, em linha com o 1T25;

Receita líquida de **R\$ 17,5 bilhões** no 2T25, 1% acima em comparação ao 1T25;

EBITDA Ajustado de **R\$ 2,6 bilhões** no trimestre, 7% superior ao 1T25;

Lucro por ação de **R\$ 0,43** no 2T25, R\$ 0,06 superior ao 1T25;

Investimentos em CAPEX de **R\$ 1,6 bilhão** no 2T25, sendo 80% destinado ao Brasil.



Com base nos resultados do 2T25, a Companhia aprovou **R\$ 239,5 milhões em dividendos** (R\$ 0,12 por ação), a serem pagos em 18 de agosto de 2025;

A Companhia já recomprou **43,8 milhões de ações da Gerdau S.A.**, totalizando aproximadamente 68% do Programa de Recompra 2025;

Durante o 2T25, realizamos duas emissões: *bonds* e debêntures no valor de **US\$ 650 milhões** e **R\$ 1,4 bilhão**, respectivamente, **alongando o perfil de dívida** da Companhia.



Taxa de frequência de acidentes de 0,71 no 2T25, reflete o compromisso com a **segurança das pessoas**;

Em junho de 2025, divulgamos o **Relatório Anual 2024**, onde apresentamos o desempenho ambiental, social e financeiro, destacando o **compromisso** da Companhia com **práticas sustentáveis**;

Resultado de **emissão de gases de efeito estufa** no **menor patamar** registrado desde o início da série histórica (**0,85 tCO₂e** por tonelada de aço – escopos 1 e 2).



PRINCIPAIS INDICADORES

CONSOLIDADO	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Vendas de aço (1.000 toneladas)	2.823	2.858	-1,2%	2.712	4,1%	5.682	5.436	4,5%
Receita líquida¹ (R\$ milhões)	17.526	17.375	0,9%	16.616	5,5%	34.901	32.826	6,3%
EBITDA ajustado² (R\$ milhões)	2.561	2.402	6,6%	2.624	-2,4%	4.963	5.437	-8,7%
Margem EBITDA ajustada² (%)	14,6%	13,8%	0,8 p.p	15,8%	-1,2 p.p	14,2%	16,6%	-2,4 p.p
Lucro líquido ajustado² (R\$ milhões)	864	758	14,0%	945	-8,6%	1.622	2.189	-25,9%
Lucro por ação³ (R\$)	0,43	0,37	16,2%	0,41	4,9%	0,81	3,57	-77,3%
Dívida líquida/EBITDA ajustado	0,85x	0,69x	0,16x	0,53x	0,32x	0,85x	0,53x	0,32x
Fluxo de caixa livre (R\$ milhões)	(773)	(1.252)	479	89	(862)	(2.025)	(521)	(1.504)
CÂMBIO (USD x BRL)								
Dólar médio	5,6661	5,8522	-3,2%	5,2129	8,7%	5,7592	5,0822	13,3%
Dólar final	5,4571	5,7422	-5,0%	5,5589	-1,8%	5,4571	5,5589	-1,8%

1 - Inclui receita de venda de minério de ferro e co-produtos.
2 - Medição não contábil elaborada pela Companhia. A Companhia apresenta o EBITDA ajustado para fornecer informações adicionais sobre a geração de caixa no período.
3 - Medição calculada com base no Lucro líquido da Companhia.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No 2T25, registramos mais um período recorde nos resultados de segurança da nossa história. Esse desempenho reforça nossa cultura de cuidado com as pessoas e, como sempre ressaltamos, isso é prioridade em todas as nossas decisões.

Apesar de um trimestre marcado por um ambiente de negócios ainda mais complexo no Brasil, principalmente pelo alto nível de importação de aço e por uma competição de mercado mais acirrada, a diversificação geográfica de nossas operações novamente tem se mostrado como um dos principais diferenciais estratégicos da Gerdau. Encerramos o 2T25 com EBITDA Ajustado de R\$ 2,6 bilhões, 6,6% superior ao 1T25, com destaque para o desempenho das operações na América do Norte, que representaram 61% do EBITDA consolidado do trimestre e compensaram a queda nos resultados no Brasil e na América do Sul.

Na América do Norte atingimos, no trimestre, um volume de vendas 2,2% superior ao 1T25, resultado da redução do nível de importações em função do reforço das tarifas da Seção 232 e o consequente rebalanceamento da oferta. Com o mercado priorizando a compra de aço local frente ao importado, a carteira de pedidos ao longo do trimestre seguiu alta, na média de 75 dias. Além disso, a retomada da demanda no mercado interno resultou em aumentos de preços de aço na maioria dos produtos, o que impulsionou o crescimento dos resultados das nossas operações na região.

No Brasil, encerramos o trimestre com volume de vendas 5,2% inferior ao 1T25, impactado pelo menor nível de exportações, parcialmente compensado pela recuperação de volume no mercado interno. No 2T25, o excesso de importação de aço em condições de competição desleal se manteve: a taxa de penetração do importado atingiu 26,0%, 3,9 p.p. a mais do que no 2T24, com destaque para a importação de aços planos, que atingiu 29,5%, o maior volume desde o início da série do Instituto Aço Brasil (IABR). Mesmo com a renovação do sistema cota-tarifa por mais 12 meses, o elevado nível de importações segue sendo um dos temas críticos para a competitividade da indústria brasileira e reforça a urgência do aprimoramento dos mecanismos de defesa comercial contra o aço importado. Diante desses fatores, seguimos focados em melhorar a competitividade das nossas operações, ajustando o posicionamento de mercado frente às necessidades atuais dos clientes para assegurarmos a sustentabilidade do nosso negócio.

Na América do Sul, o volume de vendas do 2T25 foi 21,8% superior ao 1T25, impulsionado principalmente pelo maior volume de exportações na Argentina. No entanto, a demanda por aço em geral permanece enfraquecida na região, somada a um mercado também pressionado pelo aumento de importações de aço e a contínua pressão de preços, que impactaram negativamente os resultados no trimestre.

Investimos R\$ 1,6 bilhão em CAPEX no trimestre, sendo aproximadamente 80% destinados ao Brasil. Destacamos o avanço físico significativo do Projeto Itabirito, que encerrou o 2T25 com 72% de progresso. Além disso, o aumento gradual da produção de bobinas a quente na planta de Ouro Branco (MG) segue em marcha e permitirá uma capacidade adicional de 250 mil toneladas para atender ao mercado interno, além de melhorar nossa eficiência operacional.

Com base nos resultados do 2T25, aprovamos a distribuição de dividendos no valor de R\$ 0,12 por ação, totalizando R\$ 239,5 milhões. Além disso, estamos executando de forma consistente o programa de recompra de ações, aprovado em 20 de janeiro de 2025, no qual já recomparamos 43,8 milhões de ações (GGBR3, GGBR4 e/ou GGB), aproximadamente 68% do total do programa e 2,2% das ações em circulação da Companhia.

Ao mesmo tempo em que seguimos firmes na execução da nossa estratégia de crescimento sustentável, mantivemos nossa solidez financeira e continuamos em busca de maior eficiência e competitividade frente aos desafios do setor e do mercado.

Agradecemos mais uma vez aos nossos colaboradores e colaboradoras, clientes, fornecedores, parceiros, acionistas e demais públicos de interesse pela confiança e pelo apoio na construção de nossa história e na geração contínua de valor.

A ADMINISTRAÇÃO

"A Gerdau segue preparada para atuar diante de cenários macroeconômicos incertos, como os que temos enfrentado no mercado global, mas ressalto a importância de termos condições isonômicas de competitividade no mercado brasileiro para assegurarmos a sustentabilidade do nosso negócio."

Gustavo Werneck, CEO da Gerdau

DESEMPENHO DOS SEGMENTOS DE NEGÓCIO

BRASIL – inclui as operações de aços longos, planos, especiais e a operação de minério de ferro localizadas no Brasil, assim como as controladas em conjunto e coligadas localizadas no Brasil;

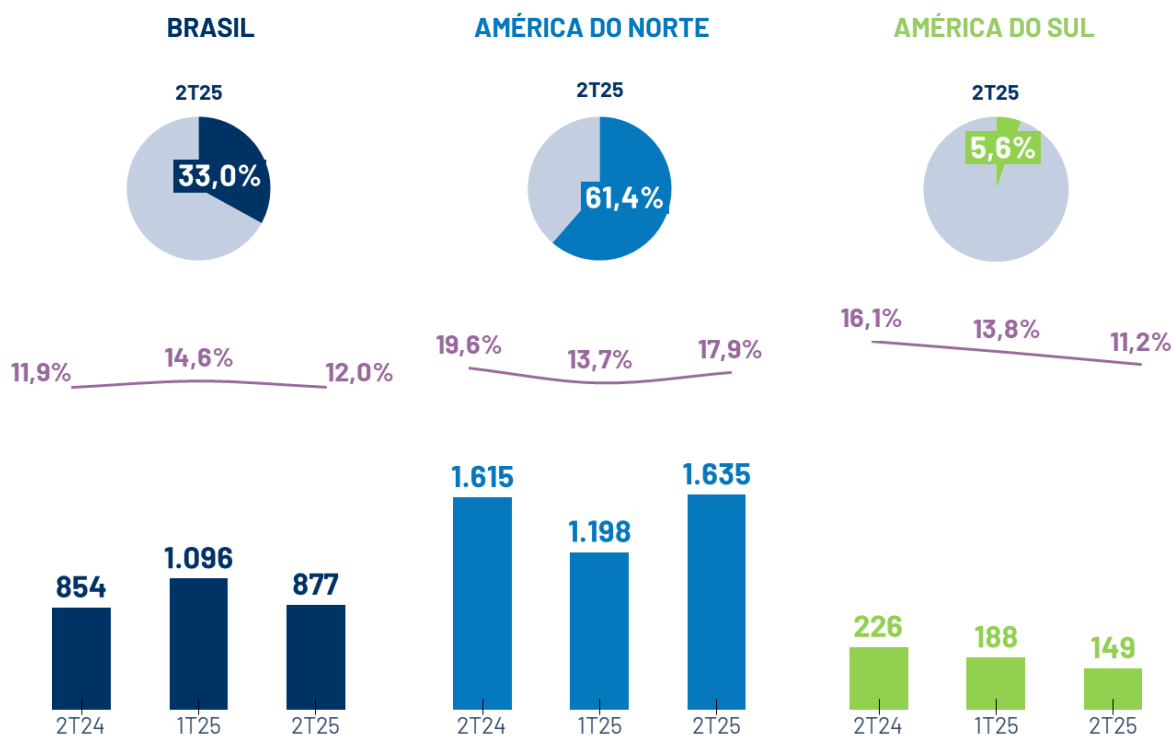
AMÉRICA DO NORTE – inclui as operações de aços longos e especiais localizadas no Canadá e Estados Unidos, assim como as controladas em conjunto localizadas no Canadá e no México;

AMÉRICA DO SUL – inclui as operações na Argentina, Peru e Uruguai.

[Guia de Modelagem](#)

[Relatório Anual](#)

EBITDA AJUSTADO¹ (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA AJUSTADA (%)



¹ Medição não contábil elaborada pela Companhia. A Companhia apresenta o EBITDA Ajustado para fornecer informações adicionais sobre a geração de caixa no período. O percentual do EBITDA Ajustado das operações de negócios é calculado considerando o EBITDA Ajustado total dos 3 segmentos de negócios.

BRASIL

PRODUÇÃO E VENDAS

BRASIL	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	1.419	1.445	-1,8%	1.449	-2,1%	2.864	2.967	-3,5%
Vendas totais	1.356	1.431	-5,2%	1.340	1,2%	2.788	2.775	0,5%
Mercado interno	1.163	1.079	7,8%	1.175	-1,0%	2.242	2.340	-4,2%
Exportações	194	352	-44,9%	166	16,9%	546	434	25,8%
Vendas de aços longos	940	972	-3,3%	934	0,6%	1.912	1.921	-0,5%
Mercado interno	822	781	5,2%	793	3,7%	1.602	1.536	4,3%
Exportações	118	192	-38,5%	141	-16,3%	310	386	-19,7%
Vendas de aços planos	417	459	-9,2%	406	2,7%	876	854	2,6%
Mercado interno	341	298	14,4%	382	-10,7%	639	805	-20,6%
Exportações	76	160	-52,5%	24	216,7%	236	50	372,0%

- A redução da produção de aço bruto no 2T25 em comparação com o 1T25 e 2T24 foi influenciada por paradas programadas para manutenção na aciaria de 3 plantas no Brasil (Divinópolis, Araçariquama e Charqueadas);
- No 2T25, as vendas totais foram 5,2% inferiores ao 1T25 em função do menor nível de exportações. No mercado interno, a recuperação dos volumes de aços longos reflete a busca do posicionamento de mercado da Companhia em um ambiente de forte competição local, especialmente diante do aumento da participação do aço importado. O crescimento observado no volume de aços planos no mercado interno ocorreu, principalmente, em função da retomada do laminador de bobinas a quente em Ouro Branco, após *start-up* do projeto de expansão. Comparado ao 2T24, as vendas totais foram 1,2% superiores, explicado pelo aumento das exportações, compensando a leve queda observada no mercado interno, impactada principalmente pela alta importação de aços longos e planos, que registrou um aumento de 28,0% na mesma comparação;
- Conforme os dados do Instituto Aço Brasil, o consumo aparente de aço no 2T25 cresceu 9,0% em comparação com o 2T24. No entanto, o expressivo aumento das importações seguiu impactando as vendas domésticas de aços longos e planos. As importações desses produtos cresceram 2,1 p.p. e 8,4 p.p., respectivamente, em relação ao 2T24, com a penetração de aço importado atingindo novamente níveis recordes e alarmantes para a indústria local.
- Esse cenário reforça que o atual sistema de cota-tarifa, renovado em maio de 2025, continua não sendo suficiente para conter, de forma ampla e eficaz, o elevado volume de importações, que ainda é o principal detrator da indústria no Brasil;
- A demanda por aço no mercado interno segue resiliente em alguns setores, como o da construção civil - que também impulsiona a demanda por maquinário da linha amarela - e infraestrutura. Por outro lado, já é possível observar um arrefecimento nos setores de energia eólica e automotivo, sendo que este último registrou queda no ritmo de produção de veículos nos últimos dois meses do trimestre, conforme dados divulgados pela ANFAVEA. O setor automotivo também mantém discussões ativas com o governo em busca de medidas de defesa comercial mais eficazes, diante do avanço dos emplacamentos de veículos importados, que cresceram 15,6% no primeiro semestre de 2025 em comparação ao mesmo período de 2024, enquanto os veículos nacionais subiram 2,6%.

RESULTADO OPERACIONAL

BRASIL	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida ¹	7.317	7.494	-2,4%	7.196	1,7%	14.811	14.549	1,8%
Mercado interno	6.345	6.177	2,7%	6.562	-3,3%	12.522	13.040	-4,0%
Exportações	972	1.317	-26,2%	633	53,5%	2.289	1.509	51,6%
Custo das vendas	(6.794)	(6.699)	1,4%	(6.543)	3,8%	(13.493)	(13.255)	1,8%
Lucro bruto	522	795	-34,3%	652	-19,9%	1.317	1.293	1,9%
Margem bruta (%)	7,1%	10,6%	-3,5 p.p	9,1%	-2,0 p.p	8,9%	8,9%	0,0 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(255)	(226)	12,9%	(229)	11,4%	(481)	(465)	3,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(2)	(5)	-60,0%	(28)	-92,9%	(7)	(50)	-86,0%
Depreciação e amortização	546	489	11,6%	447	22,0%	1.035	880	17,7%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas ²	67	42	59,5%	11	509,1%	109	33	230,3%
EBITDA ajustado³	877	1.096	-19,9%	854	2,8%	1.973	1.693	16,6%
Margem EBITDA ajustada³ (%)	12,0%	14,6%	-2,6 p.p	11,9%	0,1 p.p	13,3%	11,6%	1,7 p.p

1- Inclui receita de venda de minério de ferro e co-produtos.

2- A partir do 2T25, os resultados das empresas controladas em conjunto e coligadas no Brasil - MRS Logística, Addiante, Newave Energia, Brasil ao Cubo, Juntos Somos Mais e Dona Francisca Energética - passaram a ser incluídas no Segmento Brasil. Anteriormente, essas informações eram apresentadas na Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia, na coluna "Eliminações e ajustes". Os períodos comparativos foram ajustados para refletir essa alteração.

3- Medição não contábil reconciliada com as informações apresentadas na Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia, conforme estabelecido pela Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

- No 2T25, a Receita líquida foi 2,4% inferior ao 1T25, em função do menor volume de vendas. No mercado interno, a receita líquida por tonelada recuou 4,7% em relação ao trimestre anterior, refletindo o avanço das importações e as pressões por redução de preços em aços longos comuns. Por outro lado, a receita líquida por tonelada nas exportações foi 34,3% superior, resultado de um melhor mix de vendas. O aumento de participação das vendas domésticas no mix melhorou a receita líquida por tonelada no período.
- Em comparação ao 2T24, a receita líquida por tonelada manteve-se estável, beneficiada pela maior rentabilidade das exportações devido à desvalorização do real no período;
- O custo das vendas por tonelada foi 7,0% superior ao 1T25, influenciado pelo mix de produtos de maior valor agregado e, adicionalmente, por adequações estruturais e operacionais necessárias na planta de Ouro Branco, realizadas especialmente nos meses de abril e maio, com foco em implementação de melhorias e preparação para os novos investimentos na unidade. Essas iniciativas impactaram transitoriamente o desempenho no curto prazo, refletindo em maiores custos com matérias primas em geral e manutenção. Em comparação ao 2T24, o custo das vendas por tonelada foi 2,6% superior, explicado pelo aumento nos custos de produção mencionados anteriormente;
- O EBITDA ajustado foi 19,9% inferior ao 1T25 e 2,8% superior ao 2T24, reflexo dos resultados operacionais explicados anteriormente.



AMÉRICA DO NORTE

PRODUÇÃO E VENDAS

AMÉRICA DO NORTE	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	1.485	1.395	6,5%	1.323	12,3%	2.880	2.733	5,4%
Vendas de aço	1.256	1.229	2,2%	1.187	5,8%	2.485	2.326	6,8%
Barras	544	512	6,3%	542	0,4%	1.056	1.012	4,3%
Perfis	647	663	-2,4%	596	8,6%	1.310	1.222	7,2%
Downstream	65	54	20,4%	48	35,4%	119	92	29,3%

- No 2T25, a produção de aço bruto e as vendas de aço foram superiores em relação ao 1T25 e ao 2T24, impulsionadas pela redução das importações de aço em decorrência do reforço das tarifas da Seção 232, o que favoreceu o consumo de aço produzido pela indústria local;
- Desde o primeiro anúncio de mudança na política comercial do governo Trump, a indústria do aço nos Estados Unidos tem apresentado crescimento significativo. A carteira de pedidos da Gerdau chegou a atingir 80 dias no início do 2T25, nível bem acima dos patamares históricos (~60 dias), e encerrou o período acima de 70 dias. Além disso, houve também aumento nas vendas dos principais produtos - vigas, barras comerciais e aços especiais - refletindo o menor nível de importações de aço e a resiliência da demanda no mercado interno, principalmente em setores como construção não residencial (como por exemplo *data-centers* e energia renovável) e distribuição.

RESULTADO OPERACIONAL

AMÉRICA DO NORTE	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida	9.139	8.768	4,2%	8.221	11,2%	17.907	16.136	11,0%
Custo das vendas	(7.744)	(7.773)	-0,4%	(6.868)	12,8%	(15.518)	(13.247)	17,1%
Lucro bruto	1.395	995	40,2%	1.354	3,0%	2.390	2.888	-17,3%
Margem bruta (%)	15,3%	11,3%	4,0 p.p	16,5%	-1,2 p.p	13,3%	17,9%	-4,6 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(204)	(213)	-4,2%	(194)	5,2%	(417)	(378)	10,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	31	-	-	(4)	-	31	4	675,0%
Depreciação e amortização	317	310	2,3%	246	28,9%	627	478	31,2%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto	96	105	-8,6%	213	-54,8%	202	396	-49,1%
EBITDA ajustado¹	1.635	1.198	36,5%	1.615	1,3%	2.833	3.389	-16,4%
Margem EBITDA ajustada¹ (%)	17,9%	13,7%	4,2 p.p	19,6%	-1,7 p.p	15,8%	21,0%	-5,2 p.p

¹ Medição não contábil reconciliada com as informações apresentadas na Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia, conforme estabelecido pela Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

- No 2T25, a Receita líquida foi 4,2% superior ao 1T25, impulsionada tanto pelo aumento no volume de vendas quanto pelo reajuste de preços na maioria dos produtos. Esse resultado foi parcialmente compensado pela desvalorização do dólar frente ao real no período (-3,2%). Na análise em dólar, a receita líquida por tonelada foi superior em 5,0% na mesma comparação. Em relação ao 2T24, a Receita líquida foi favorecida pela valorização do dólar frente ao real (+8,7%), somada ao crescimento no volume de vendas;
- O custo das vendas por tonelada foi 2,5% inferior ao 1T25, refletindo a desvalorização do dólar frente ao real no período. Em dólares, o custo por tonelada manteve-se estável, resultado do bom desempenho operacional e da manutenção da estrutura competitiva nas unidades de aços longos e especiais. Além disso, seguimos focados em ampliar o uso de sucata cativa, o que contribui para a redução dos custos dessa matéria-prima e diminui a exposição à volatilidade do mercado. Em relação ao 2T24, o custo das vendas por tonelada em dólar foi 1,9% inferior, influenciado principalmente pelos esforços contínuos de controle de custos fixos e pelos ganhos de produtividade nas plantas de aços especiais - resultado dos investimentos realizados nos últimos anos, que vêm gerando maior eficiência operacional em 2025;
- O EBITDA ajustado foi 36,5% e 1,3% superior ao 1T25 e 2T24, respectivamente. Esse resultado reflete a melhor demanda, aumento nas vendas de produtos de maior valor agregado e melhores preços, conforme explicado anteriormente. Vale ressaltar que a estratégia de exposição a diferentes mercados permite os níveis saudáveis de utilização de capacidade dos ativos e a resiliência dos resultados.

AMÉRICA DO SUL

PRODUÇÃO E VENDAS

AMÉRICA DO SUL	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	148	144	2,3%	144	2,3%	292	306	-4,5%
Vendas de aço ¹	288	237	21,8%	249	16,1%	525	475	10,5%

1- Inclui a revenda de produtos importados do Segmento Brasil.

- No 2T25, a produção de aço bruto e as vendas de aço foram superiores em relação ao 1T25 e 2T24, impulsionadas pelo aumento das vendas nos três países em que atuamos, com destaque para os volumes exportados pela Argentina. No entanto, mesmo com a recuperação do cenário econômico do país, a demanda por aço permanece enfraquecida na região, em um mercado também pressionado pelo aumento das importações;
- Os principais setores atendidos continuam apresentando demanda mais fraca. Na Argentina, os níveis de atividade na construção civil atingiram mínimas históricas, enquanto no Uruguai as obras de infraestrutura seguem paralisadas. Por outro lado, no Peru, a carteira de pedidos continua resiliente, impulsionada pela demanda do setor de distribuição voltada à construção civil.

RESULTADO OPERACIONAL

AMÉRICA DO SUL	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida	1.331	1.366	-2,5%	1.405	-5,2%	2.697	2.595	3,9%
Custo das vendas	(1.219)	(1.206)	1,1%	(1.215)	0,3%	(2.425)	(2.152)	12,7%
Lucro bruto	112	160	-30,0%	190	-41,0%	272	444	-38,7%
Margem bruta (%)	8,4%	11,7%	-3,3 p.p	13,5%	-5,1 p.p	10,1%	17,1%	-7,0 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(42)	(45)	-6,7%	(41)	2,4%	(87)	(77)	13,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	1	4	-75,0%	2	-50,0%	5	11	-54,5%
Depreciação e amortização	78	70	11,4%	75	4,0%	148	134	10,4%
EBITDA ajustado¹	149	188	-20,7%	227	-34,3%	338	512	-34,1%
Margem EBITDA ajustada¹(%)	11,2%	13,8%	-2,6 p.p	16,2%	-5,0 p.p	12,5%	19,7%	-7,2 p.p

1- Medição não contábil reconciliada com as informações apresentadas na Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia, conforme estabelecido pela Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

- No 2T25, a Receita líquida foi 2,5% inferior ao 1T25, impactada pela continuidade da queda nos preços do aço na Argentina, reflexo da demanda enfraquecida e de um mercado com mais competição devido ao aumento das importações. Em relação ao 2T24, a Receita líquida foi 5,2% inferior, evidenciando a forte pressão sobre os preços da região, mesmo com o efeito positivo da valorização do dólar frente ao real(+8,7%) no período;
- O custo das vendas por tonelada foi 17,0% e 13,5% inferior ao 1T25 e 2T24, respectivamente. Em ambos os períodos, a redução foi impulsionada, principalmente, por menores custos fixos (pessoal e manutenção) e melhor desempenho operacional em função do crescimento das vendas, especialmente na Argentina;
- O EBITDA ajustado foi 20,7% e 34,3% inferior ao 1T25 e 2T24, respectivamente, influenciado pelo arrefecimento dos resultados operacionais.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

O 2T25 foi marcado pela continuidade de um cenário global desafiador para o setor do aço, com destaque para a sobreoferta internacional, impulsionada pelas exportações persistentemente elevadas da China, resultando em pressão sobre os preços internacionais e aumento da concorrência em mercados sem mecanismos de defesa comercial eficazes.

No Brasil, apesar da demanda e do consumo aparente de aço permanecerem resilientes (+4,7% vs. 1T25 e +9,0% vs. o 2T24), seguimos enfrentando um ambiente cada vez mais incerto, com alta penetração de aço importado em condições de competição desleal, queda nos preços locais e tendência de desaceleração de demanda devido às taxas de juros em patamares elevados. Nos Estados Unidos, por sua vez, os desdobramentos da política tarifária sobre o aço (reforço da Seção 232) tiveram impacto positivo na demanda por aço doméstico, impulsionando o volume de vendas e a expansão do *metal spread* no 2T25.

Nesse contexto, a diversificação geográfica, a disciplina na alocação de capital e a execução consistente da estratégia de crescimento sustentável seguem como pilares fundamentais para a geração de valor e a resiliência dos resultados da Gerdau.

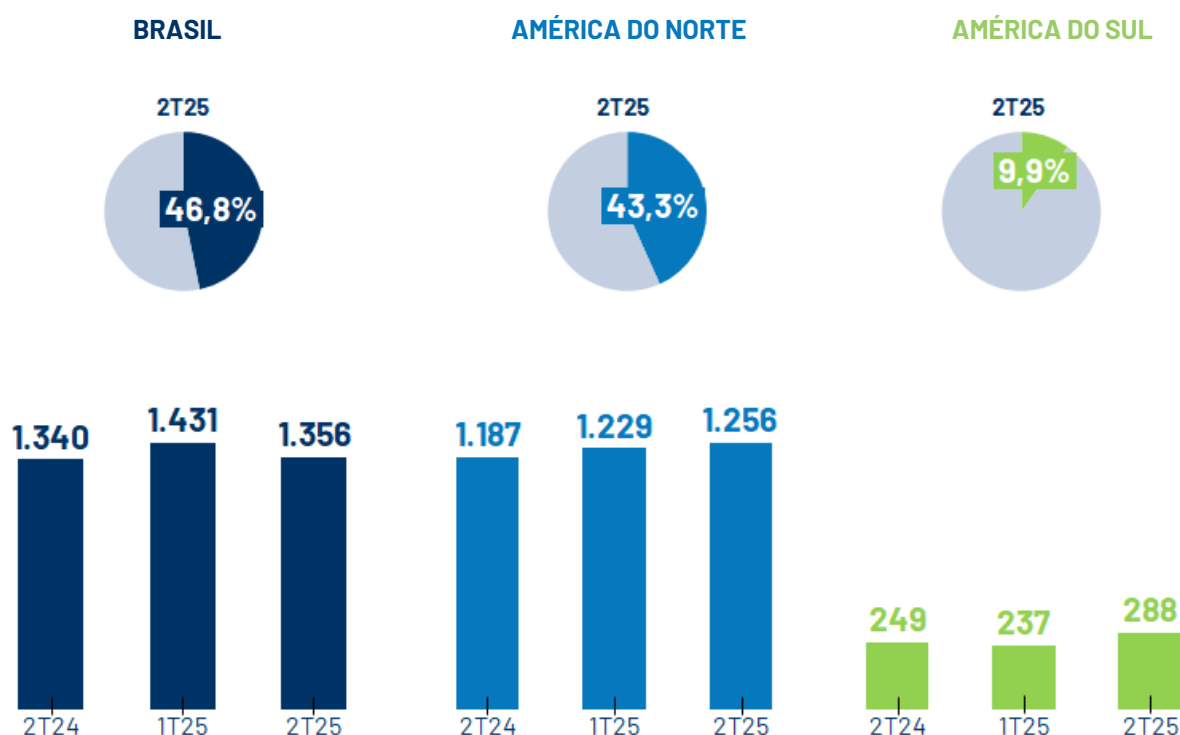
PRODUÇÃO E VENDAS

CONSOLIDADO	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	3.052	2.985	2,2%	2.916	4,7%	6.037	6.007	0,5%
Vendas de aço	2.823	2.858	-1,2%	2.712	4,1%	5.682	5.436	4,5%

No 2T25, o crescimento da produção de aço bruto foi impulsionado pelos maiores volumes das operações na América do Norte. Como resultado, a utilização da capacidade de produção de aço bruto consolidada foi de 78%, representando um aumento de 1 p.p. e 4 p.p. em relação ao 1T25 e 2T24. Destaca-se o desempenho da América do Norte, cuja taxa de utilização alcançou 86% no trimestre – o maior nível desde o 3T23.

As vendas de aço totalizaram 2,8 milhões de toneladas no 2T25, 1,2% inferior ao 1T25, devido à redução nas vendas no Brasil, e 4,1% superior ao 2T24, impulsionada pelo aumento das vendas na América do Sul e na América do Norte.

PARTICIPAÇÃO DAS VENDAS (1.000 TONELADAS) DE AÇO POR SEGMENTO (%)



LUCRO BRUTO

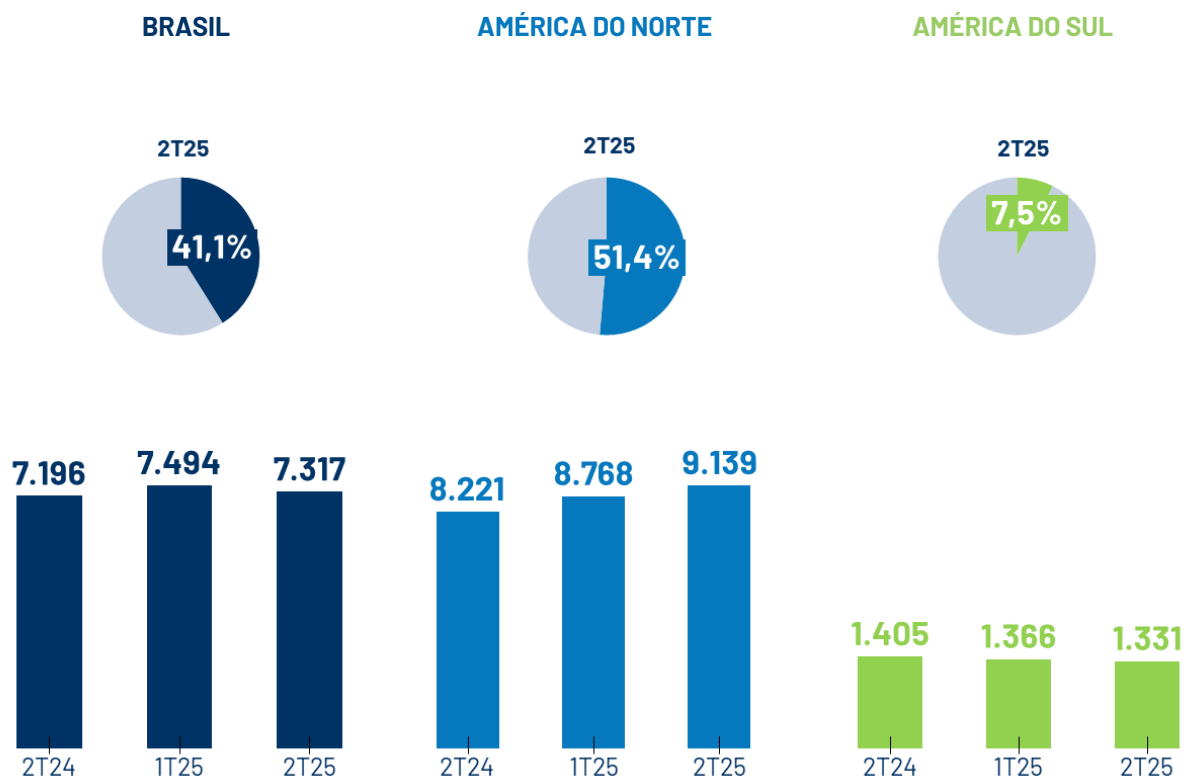
CONSOLIDADO	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida	17.526	17.375	0,9%	16.616	5,5%	34.901	32.826	6,3%
Custo das vendas	(15.495)	(15.429)	0,4%	(14.429)	7,4%	(30.924)	(28.220)	9,6%
Lucro bruto	2.031	1.947	4,3%	2.187	-7,1%	3.977	4.607	-13,7%
Margem bruta	11,6%	11,2%	0,4 p.p	13,2%	-1,6 p.p	11,4%	14,0%	-2,6 p.p

A Receita líquida totalizou R\$ 17,5 bilhões no 2T25, estável em relação ao 1T25, com o crescimento da receita na América do Norte compensando as quedas em Brasil e América do Sul e o impacto da desvalorização do dólar frente ao real no período (-3,2%). Na comparação com o 2T24, a Receita líquida foi 5,5% superior, explicada principalmente pela valorização do dólar frente ao real (+8,7%) e pelos maiores volumes de vendas na América do Norte no período.

O Custo das vendas no 2T25 atingiu R\$ 15,5 bilhões, estável em relação ao 1T25, com o maior custo observado no Brasil sendo neutralizado pela queda do custo em reais por tonelada na América do Norte. Em relação ao 2T24, o Custo das vendas foi 7,4% superior, explicado principalmente pelo maior custo de produção no Brasil, conforme mencionado anteriormente, e pela valorização do dólar frente ao real na conversão dos custos das operações do exterior.

Dessa forma, o Lucro bruto foi de R\$ 2,0 bilhões no 2T25, 4,3% superior ao 1T25 e 7,1% inferior ao 2T24.

PARTICIPAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES) POR SEGMENTO (%)



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

CONSOLIDADO	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(557)	(543)	2,6%	(530)	5,1%	(1.100)	(1.031)	6,7%
Despesas com vendas	(205)	(194)	5,9%	(186)	10,2%	(399)	(369)	8,1%
Despesas gerais e administrativas	(352)	(349)	0,7%	(344)	2,2%	(700)	(662)	5,7%
% DVGA/Receita líquida	3,2%	3,1%	0,1 p.p	3,2%	0,0 p.p	3,2%	3,1%	0,1 p.p

As Despesas com vendas, gerais e administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 557 milhões no 2T25, 2,6% superiores ao 1T25, influenciadas pelo aumento de despesas pontuais no Brasil. Em relação ao 2T24, as DVGA foram 5,1% superiores, principalmente pelo efeito da valorização do dólar frente ao real nos resultados das operações do exterior. Quando analisadas como percentual sobre a Receita líquida, as DVGA ficaram estáveis em relação ao 1T25 e ao 2T24, refletindo os esforços das operações para a manutenção de despesas em patamares controlados.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

COMPOSIÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO - (R\$ milhões)	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Lucro líquido	864	758	14,0%	867	-0,4%	1.622	2.920	-44,5%
Resultado financeiro	335	308	8,8%	597	-43,9%	643	1.073	-40,1%
Provisão para IR e CS	286	320	-10,6%	156	83,3%	606	380	59,7%
Depreciação e amortização	937	874	7,2%	771	21,5%	1.810	1.497	20,9%
EBITDA - Instrução CVM¹	2.422	2.260	7,2%	2.392	1,3%	4.681	5.870	-20,2%
Resultado da equivalência patrimonial	(26)	(9)	188,9%	(108)	-75,9%	(36)	(187)	-80,9%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas (a)	163	147	10,9%	224	-27,2%	310	426	-27,2%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	3	4	-25,0%	4	-25,0%	7	24	-72,9%
Itens não recorrentes	-	-	-	112	-	-	(696)	-
Recuperações de créditos/provisões (b)	-	-	-	13	-	-	13	0,0%
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	200	-	-	200	0,0%
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	-	-	(101)	-	-	(101)	0,0%
EBITDA ajustado²	2.561	2.402	6,6%	2.624	-2,4%	4.963	5.437	-8,7%
Margem EBITDA Ajustada	14,6%	13,8%	0,8 p.p	15,8%	-1,2 p.p	14,2%	16,6%	-2,3 p.p

CONCILIAÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO - (R\$ milhões)	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
EBITDA - Instrução CVM ¹	2.422	2.260	7,2%	2.392	1,3%	4.681	5.870	-20,2%
Depreciação e amortização	(937)	(874)	7,2%	(771)	21,5%	(1.810)	(1.497)	20,9%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DOS IMPOSTOS	1.485	1.386	7,1%	1.620	-8,3%	2.871	4.373	-34,3%

1 - Medição não contábil calculada de acordo com a Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

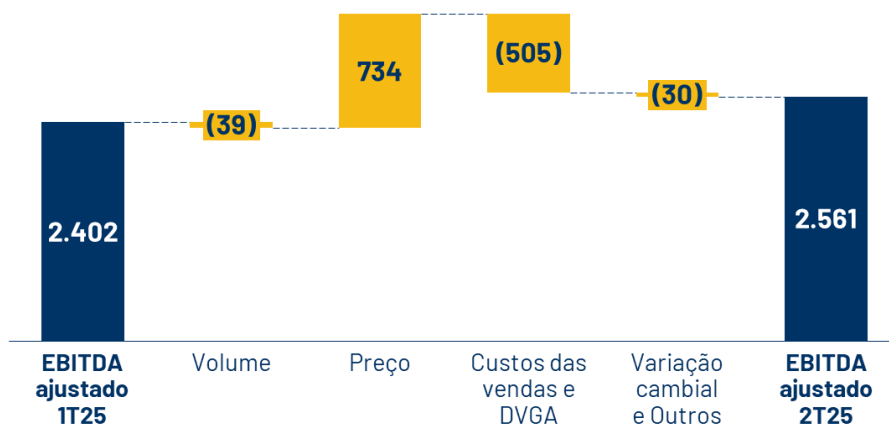
2 - Medição não contábil reconciliada com as informações apresentadas nas Demonstrações Financeiras da Companhia, conforme estabelecido pela Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

(a) Valores compostos pelas linhas "Lucro operacional antes do resultado financeiro e dos impostos proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas" e "Depreciação e amortização proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas" da Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia.

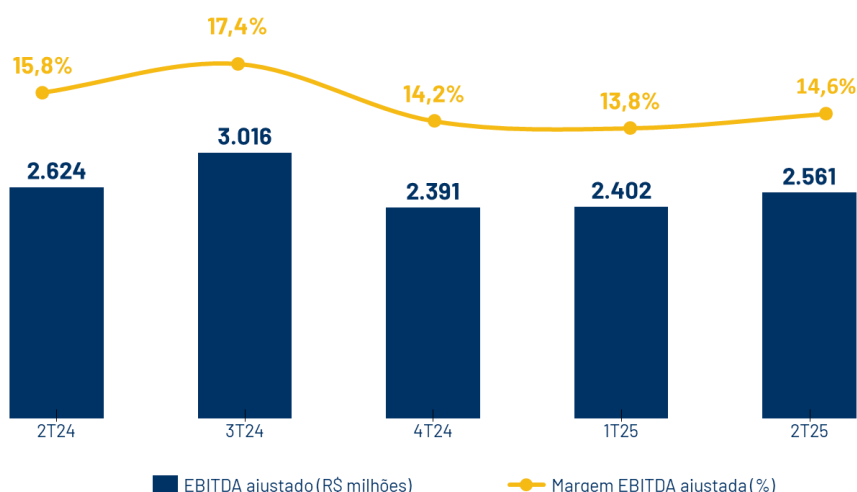
(b) Valores compostos pela linha "Recuperação de créditos / provisões" da Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia.

A Gerdau encerrou o 2T25 com EBITDA ajustado de R\$ 2,6 bilhões e Margem EBITDA ajustada de 14,6%. Em comparação ao 1T25, o EBITDA foi 6,6% superior em função: (i) crescimento de receita na América do Norte, influenciado pelo aumento nas vendas de produtos de maior valor agregado e melhores preços; e (ii) da redução dos custos das vendas na América do Norte. Esses efeitos foram parcialmente neutralizados pelo desempenho mais fraco do Brasil devido aos maiores custos de produção e à pressão de preços no mercado interno, além de menores preços e maiores custos na América do Sul. Comparado ao 2T24, o EBITDA ajustado foi 2,4% inferior, influenciado pela queda significativa do EBITDA da América do Sul, parcialmente compensado pela valorização do dólar frente ao real no período.

VARIAÇÃO TRIMESTRAL DO EBITDA AJUSTADO (R\$ MILHÕES)



EBITDA AJUSTADO (R\$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA AJUSTADA (%)



RESULTADO FINANCEIRO

CONSOLIDADO (R\$ milhões)	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Resultado financeiro	(335)	(308)	8,8%	(597)	-43,9%	(643)	(1.073)	-40,1%
Receitas financeiras	141	154	-8,4%	185	-23,9%	295	360	-18,0%
Despesas financeiras	(457)	(437)	4,6%	(372)	22,9%	(894)	(715)	25,0%
Variação cambial (USD x BRL)	112	84	33,3%	(154)	-	196	(164)	-
Variação cambial (outras moedas)	(24)	(8)	200,0%	-	-	(32)	(20)	60,0%
Ajustes por inflação na Argentina	(60)	(69)	-13,0%	(224)	-73,2%	(129)	(514)	-74,9%
Despesas financeiras com recompra de Bonds	(40)	-	-	-	-	(40)	-	-
Ganhos com instrumentos financeiros, líquido	(7)	(32)	-78,1%	(33)	-78,8%	(39)	(20)	95,0%

O Resultado financeiro foi negativo em R\$ 335 milhões no 2T25, devido: i) ao impacto das despesas financeiras com a recompra de parte dos Bonds em circulação com vencimento em 2027; e ii) ao aumento das despesas financeiras com as emissões de *bonds* e debêntures realizadas no mês de junho. Na comparação anual, as despesas financeiras tiveram aumento em decorrência do maior saldo de dívida em relação ao 2T24. Este impacto negativo foi mais do que compensado pelo efeito positivo de variação cambial e de ajustes por inflação na Argentina.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

CONSOLIDADO	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Lucro operacional antes do resultado financeiro e dos impostos¹	1.485	1.386	7,1%	1.620	-8,3%	2.871	4.373	-34,3%
Resultado financeiro	(335)	(308)	8,8%	(597)	-43,9%	(643)	(1.073)	-40,1%
Lucro antes dos impostos¹	1.150	1.078	6,7%	1.023	12,4%	2.228	3.300	-32,5%
Imposto de renda e contribuição social	(286)	(320)	-10,6%	(156)	83,3%	(606)	(380)	59,7%
IR/CS - efeitos cambiais	(62)	(83)	-25,3%	137	-	(145)	177	-
IR/CS - demais contas	(224)	(237)	-5,5%	(327)	-31,6%	(461)	(591)	-22,0%
IR/CS - itens não recorrentes	-	-	-	34	-	-	34	-
Lucro líquido¹	864	758	14,0%	867	-0,4%	1.622	2.920	-44,5%
Itens não recorrentes	-	-	-	78	-	-	(731)	-
Recuperação de créditos/provisões	-	-	-	13	-	-	13	-
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	200	-	-	200	-
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	-	-	(101)	-	-	(101)	-
IR/CS - itens não recorrentes	-	-	-	(34)	-	-	(34)	-
Lucro líquido ajustado²	864	758	14,0%	945	-8,6%	1.622	2.189	-25,9%
Lucro por ação³	0,43	0,37	16,2%	0,41	4,9%	0,81	3,57	-77,4%

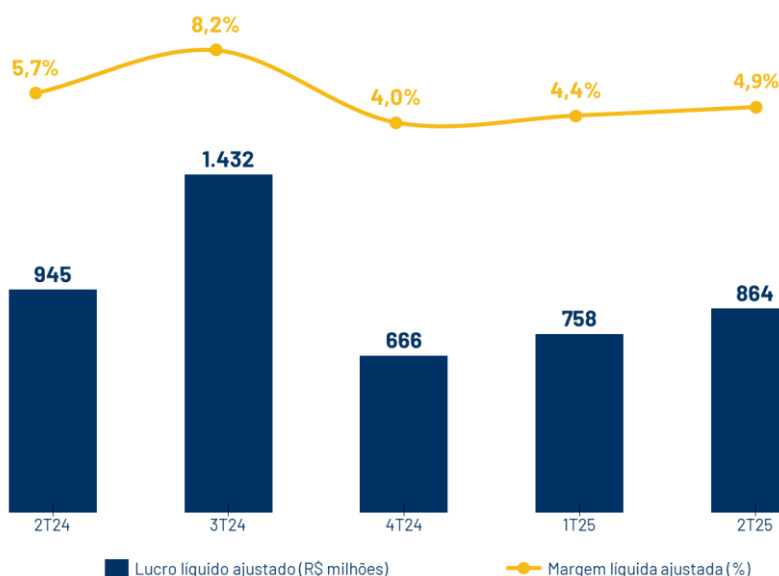
1 - Medição contábil divulgada na Demonstração dos Resultados da Companhia.

2 - Medição não contábil elaborada pela Companhia para demonstrar o Lucro líquido ajustado pelos itens não recorrentes que impactaram o resultado.

3 - Medição calculada com base no Lucro líquido da Gerdau S.A.

O Lucro líquido ajustado do trimestre foi de R\$ 864 milhões (R\$ 0,43 por ação), 14,0% superior ao 1T25 e 8,6% inferior ao 2T24. Ambas as variações são explicadas pelas dinâmicas dos resultados operacionais da Companhia, conforme detalhado na explicação do EBITDA ajustado.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (R\$ MILHÕES) E MARGEM LÍQUIDA AJUSTADA (%)



ESTRUTURA DE CAPITAL E ENDIVIDAMENTO

COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA - (R\$ Milhões)	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ
Circulante	2.553	2.255	13,2%	1.711	49,2%
Não circulante	15.537	12.252	26,8%	10.870	42,9%
Dívida bruta	18.090	14.507	24,7%	12.581	43,8%
Dívida bruta / Capitalização total ¹	24,8%	20,6%	4,2 p.p	18,6%	6,2 p.p
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	8.974	6.870	30,6%	6.639	35,2%
Dívida líquida	9.116	7.637	19,4%	5.942	53,4%
Dívida líquida ² (R\$) / EBITDA ³ (R\$)	0,85x	0,69x	0,16x	0,53x	0,32x

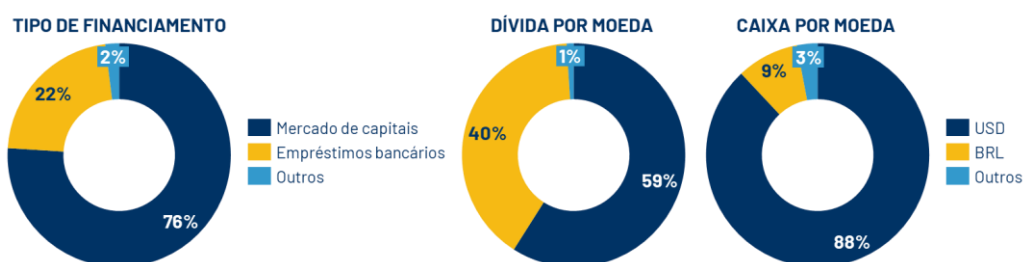
1- Capitalização total = patrimônio líquido + dívida bruta – juros sobre a dívida.

2- Dívida líquida = dívida bruta – juros sobre a dívida – caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras.

3- EBITDA Ajustado acumulado dos últimos 12 meses.

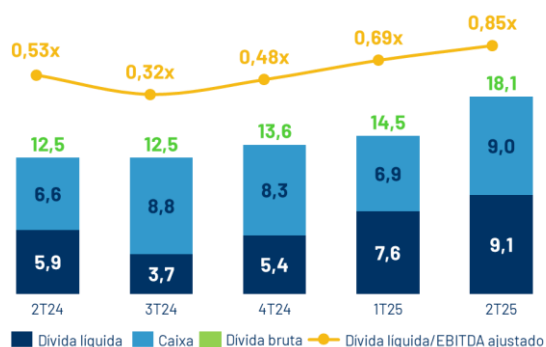
A Dívida bruta registrada em 30 de junho de 2025 era de R\$ 18,1 bilhões, 24,7% superior em relação ao trimestre anterior em função da emissão do *Bond*² com vencimento em 2035, no valor total de US\$ 650 milhões (equivalente a R\$ 3,5 bilhões) e da oferta pública de distribuição da 19ª emissão de debênture³ no valor total de R\$ 1,4 bilhão. Comparada ao 2T24, a Dívida bruta era 43,8% superior devido às emissões mencionadas e ao efeito da valorização do dólar frente ao real (+8,7%). As contratações de dívidas no período tiveram o objetivo de reforço de caixa e alongamento do prazo médio. O aumento da Dívida líquida em relação ao 1T25 também foi influenciado pelas emissões, apesar do aumento (+30,6%) do saldo de caixa no período.

Ao final do trimestre, a exposição da Dívida Bruta por moedas era de aproximadamente 59% denominadas em dólares americanos, 40% em reais e 1% em outras moedas. Com relação ao prazo médio de pagamento, encerramos em 7,2 anos e o custo médio nominal ponderado das dívidas denominadas em dólares americanos era de 5,6% a.a. e CDI+ 0,49% para as dívidas denominadas em reais. A Companhia segue monitorando o mercado em busca de oportunidades que possam melhorar o prazo e o custo de seu portfólio de dívidas.

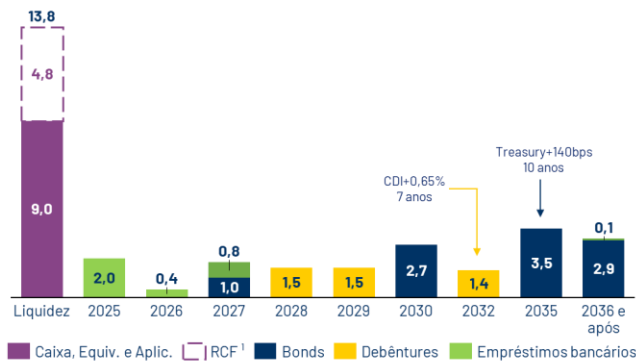


Em 30 de junho de 2025, a Linha Revolver de Crédito Global (RCF) da Companhia, de US\$ 875 milhões de dólares (equivalente a R\$ 4,8 bilhões), encontrava-se integralmente disponível.

ENDIVIDAMENTO (R\$ BILHÕES) E ALAVANCAGEM



LIQUIDEZ E AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA (R\$ BILHÕES)



¹ Linha Revolver de Crédito Global

O indicador Dívida líquida/EBITDA ajustado encerrou o trimestre em 0,85x, patamar saudável de alavancagem e abaixo da política de endividamento, reforçando a capacidade da Companhia em manter a execução de seus compromissos de investimentos necessários para o desenvolvimento dos negócios.

² Os detalhes da Oferta Pública dos Bonds e sua precificação estão descritos nos Comunicados ao Mercado divulgados em 03 e 04 de junho de 2025.

³ O Anúncio de Início da Oferta de Distribuição da 19ª emissão de debêntures está disponível em Comunicado ao Mercado divulgado em 04 de junho de 2025.

INVESTIMENTOS EM CAPEX

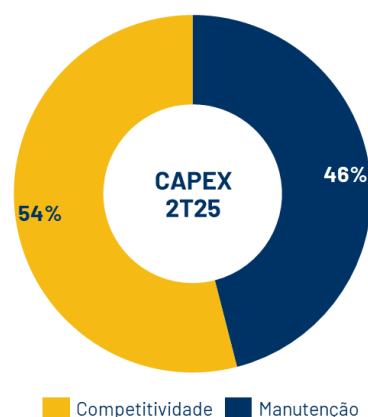
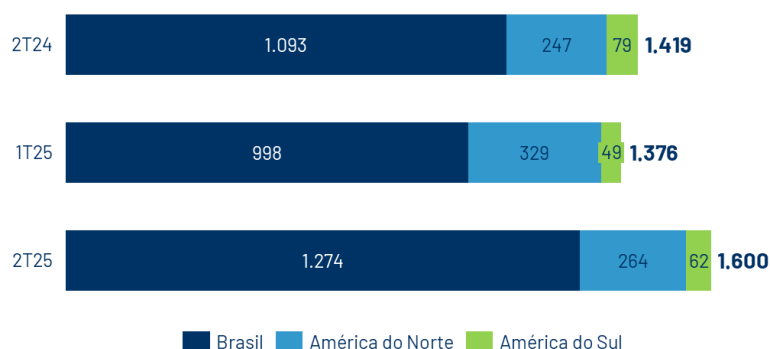
No 2T25, os investimentos em CAPEX somaram R\$ 1,6 bilhão, sendo que, desse total, 46% foram destinados à Manutenção e 54% destinados à Competitividade, reforçando os avanços do CAPEX Estratégico da Companhia. Do total de CAPEX de competitividade, aproximadamente 76% foram destinados ao Brasil, com destaque para o avanço do Projeto Itabiritos e dos Parques Solares de Barro Alto.

O Projeto Itabiritos, que adicionará 5,5 milhões de toneladas de capacidade de produção de minério de ferro, atingiu aproximadamente 72% de avanço físico e encontra-se em fase de planejamento pré-operacional de contratações e treinamentos. A previsão de início do Projeto Itabiritos é dezembro de 2025, com expectativa de conclusão do *ramp-up* em aproximadamente 12 meses.

Além disso, o projeto de expansão da capacidade de laminação de aços planos em Ouro Branco segue com *ramp-up* e atingirá capacidade de 1 milhão de toneladas por ano de bobinas a quente para atender ao mercado interno, além de melhorar a eficiência operacional da produção de aços planos em Ouro Branco. Com o objetivo de viabilizar a expansão do laminador de bobinas a quente, foi iniciada no 2T25 a conexão direta da usina de Ouro Branco à rede básica de energia, o que permitirá redução de custos com energia e maior eficiência nesta operação.

Na América do Norte, em virtude do bom momento de mercado e alto volume de pedidos, optamos por uma postergação parcial da fase 1 do projeto de expansão em Midlothian, o que não altera de forma significativa a previsão de conclusão do projeto.

INVESTIMENTOS EM CAPEX (R\$ MILHÕES)

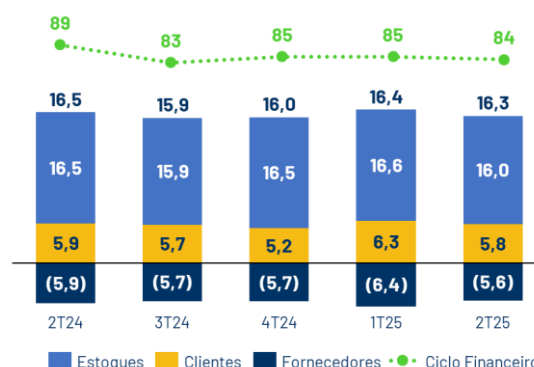


CAPITAL DE GIRO E CICLO FINANCEIRO

O capital de giro encerrou o 2T25 em R\$ 16,3 bilhões (-0,6% vs. 1T25), em linha com a redução do volume de vendas consolidado no mesmo período. Além disso, houve efeito da desvalorização do dólar frente ao real no período (-3,2%). Na comparação com o 2T24, o capital de giro foi 1,2% inferior, impulsionado pela redução dos Estoques. O ciclo financeiro (Capital de giro dividido pela Receita líquida do trimestre) reduziu 1 dia vs. o 1T25 e 5 dias em relação ao 2T24.

Informações detalhadas sobre as contas de capital de giro são apresentadas nas notas explicativas nº 5, 6 e 11 das Demonstrações Financeiras.

CICLO FINANCEIRO (DIAS) E CAPITAL DE GIRO (R\$ BILHÕES)



FLUXO DE CAIXA LIVRE

CONSOLIDADO (R\$ milhões)	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
EBITDA ajustado	2.561	2.402	159	2.624	(63)	4.963	5.437	(475)
Capital de giro ¹	(286)	(767)	482	(259)	(26)	(1.053)	(1.337)	284
Imposto de renda ²	(458)	(316)	(142)	(725)	267	(774)	(1.294)	519
CAPEX ³	(1.659)	(1.839)	179	(1.171)	(489)	(3.498)	(2.254)	(1.244)
Juros ⁴	(499)	(115)	(383)	(357)	(141)	(614)	(479)	(135)
EBITDA proporcional JV's ⁵	(156)	(128)	(27)	(224)	68	(284)	(412)	128
Intangíveis e arrendamento mercantil ⁶	(159)	(150)	(9)	(166)	7	(309)	(299)	(10)
Demais variações ⁷	(117)	(338)	221	367	(484)	(455)	116	(571)
Fluxo de caixa livre	(773)	(1.252)	479	89	(862)	(2.025)	(521)	(1.504)

1- Inclui o efeito caixa das contas de clientes, estoques e fornecedores.

2- Inclui o efeito caixa do imposto de renda nas diversas controladas da Companhia, inclusive a parcela provisionada em períodos anteriores, com vencimento no período em curso.

3- Inclui as adições de investimentos em CAPEX no 2T25 no valor de R\$ 1,6 bilhões, ajustados pelo efeito caixa da variação do contas a pagar com fornecedores de imobilizado no valor de R\$ 59 milhões, relativo a aquisições em períodos anteriores, pagas no período em curso.

4- Inclui o pagamento de juros de empréstimos e financiamentos e os juros de arrendamento mercantil.

5- EBITDA proporcional das joint ventures líquido dos dividendos recebidos destas JV's.

6- Desembolsos com outros ativos intangíveis e pagamentos de arrendamento mercantil.

7- Demais variações inclui as contas de Outros Ativos e Passivos.

O Fluxo de caixa livre do 2T25 foi negativo em R\$ 773 milhões, R\$ 479 milhões superior ao do 1T25. Esse resultado foi impactado, principalmente: (i) pelo efeito caixa do CAPEX e (ii) pelo pagamento de juros e imposto de renda e contribuição social, tipicamente maiores no período. Em comparação ao 2T24, o Fluxo de caixa livre foi inferior em R\$ 862 milhões em função do maior desembolso de CAPEX, que em 2025 terá um comportamento mais linear do que o observado em 2024 e do maior desembolso com juros, além do saldo de Demais variações, que no 2T24 foi impactado, principalmente, pela variação positiva nas contas de Outros Ativos e Passivos.



RECONCILIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA LIVRE COM A DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

CONSOLIDADO (R\$ milhões)	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	6M25	6M24	Δ
Fluxo de caixa livre¹	(773)	(1.252)	479	89	(862)	(2.025)	(521)	(1.504)
(+) Adições de imobilizado	1.659	1.839	(179)	1.171	489	3.498	2.254	1.244
(+) Adições de outros ativos intangíveis	41	33	8	55	(14)	74	81	(7)
(+) Pagamento de arrendamento mercantil	118	117	1	111	7	235	218	17
(-) Aplicações financeiras	(352)	(137)	(215)	(217)	(136)	(490)	(586)	96
(+) Resgate de aplicações financeiras	321	302	19	727	(407)	622	1.321	(698)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais²	1.015	901	115	1.936	(920)	1.915	2.767	(851)

1 - Medição não contábil elaborada pela Companhia para demonstrar o Fluxo de Caixa Livre.

2 - Medição contábil divulgada na Demonstração dos Fluxos de Caixa da Companhia.

RETORNO AOS ACIONISTAS

DIVIDENDOS

Em 31 de julho de 2025, o Conselho de Administração aprovou a distribuição de proventos, sob a forma de dividendos, no valor de R\$ 0,12 por ação, equivalentes ao montante de R\$ 239,5 milhões. O pagamento ocorrerá em 18 de agosto de 2025, com base na posição acionária de 11 de agosto de 2025, com as ações da Companhia negociando ex-dividendos no dia 12 de agosto de 2025.

A Companhia mantém a política de distribuir, no mínimo, 30% do Lucro líquido societário anual da controladora Gerdau S.A., após a constituição das reservas previstas no Estatuto Social.

PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES

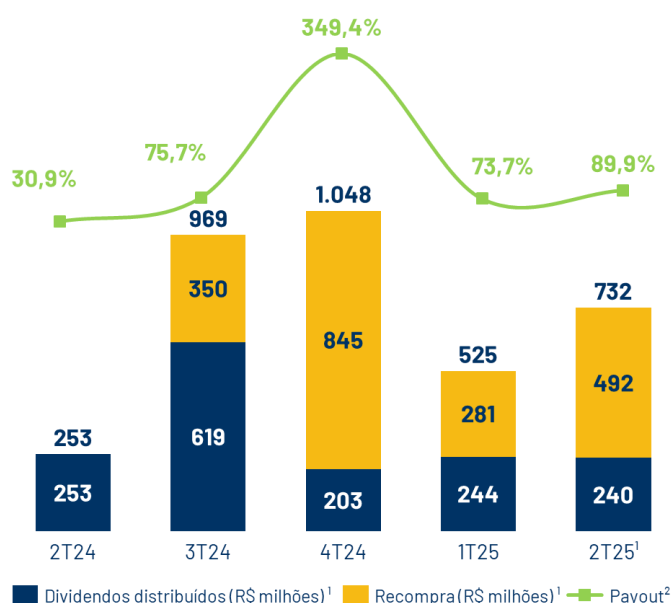
Conforme divulgado em Fato Relevante em 20 de janeiro de 2025, o Conselho de Administração aprovou um novo programa de recompra de ações ("Programa de Recompra 2025") de emissão da Gerdau S.A., com uma quantidade a ser adquirida de até 63.000.000 de ações preferenciais, representando aproximadamente 5% das ações preferenciais (GGBR4) e/ou de ADRs lastreados em ações preferenciais (GGB) em circulação, e até 1.500.000 de ações ordinárias, representando 10% das ações ordinárias (GGBR3) em circulação.

Até 30 de junho de 2025, a Companhia havia adquirido 740.500 ações ordinárias e 40.982.157 ações preferencias no âmbito do Programa de Recompra 2025, totalizando o montante de R\$ 651,4 milhões. Adicionalmente, durante o mês de julho⁴, foram recompradas 56.800 ações ordinárias e 2.037.500 ações preferencias, equivalentes ao montante de R\$ 34,7 milhões. Com isso, a Gerdau S.A. atingiu aproximadamente 68% do Programa de Recompra 2025, recomprando cerca de 43,8 milhões de ações (entre GGBR3, GGBR4 e GGB), totalizando até aqui um investimento de R\$ 686,1 milhões no referido programa. A Administração ressalta que o atual plano de recompra de ações continua vigente.

Em 31 de julho de 2025, o Conselho de Administração da Companhia, aprovou o cancelamento de 279.700 ações ordinárias e de 14.101.400 de ações preferenciais de emissão da Companhia, sem valor nominal e sem redução do valor do capital social.

Mantendo a consistência no retorno aos acionistas – por meio do pagamento de dividendos em linha com a política e da execução consistente do programa de recompra – a Companhia distribuiu aproximadamente R\$ 732 milhões no 2T25, representando um *payout* de 89,9%.

RETORNO AOS ACIONISTAS



1 - Dividendos considera os valores deliberados a serem pagos em 18 de agosto de 2025 e recompra considera as operações realizadas até 30 de junho de 2025.

2 - Medição calculada considerando os proventos distribuídos e recompras de ações realizadas dividido pelo lucro líquido societário da controladora após a constituição de reservas previstas no Estatuto Social.

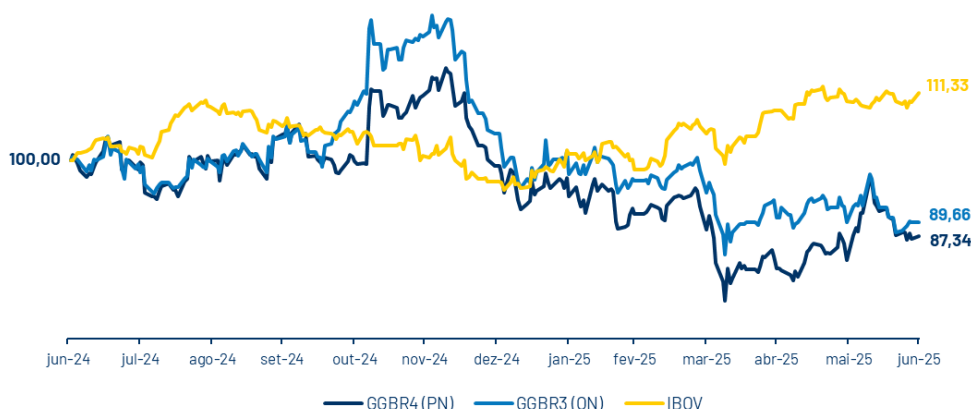
⁴ Considera as recompras realizadas até 16 de julho de 2025.

MERCADO DE CAPITAIS

Em 30 de junho de 2025, as ações da Gerdau S.A. estavam cotadas em R\$ 16,00/ação (GGBR4), R\$ 14,56/ação (GGBR3) e US\$ 2,92/ ação (GGB). A Companhia adere voluntariamente aos padrões de Governança Corporativa Nível 1 da B3 S.A., bolsa brasileira em que suas ações são negociadas, com altos padrões de divulgação de informações, transparência e governança corporativa. No mercado americano, a Gerdau S.A., desde 1999, negocia suas ações na Bolsa de Valores de Nova York através da emissão de ADRs de Nível II, o que requer o preenchimento de todos os registros previstos no *Securities Act*, de 1933, e o atendimento às exigências de divulgação de informações do *Securities Exchange Act* de 1934.

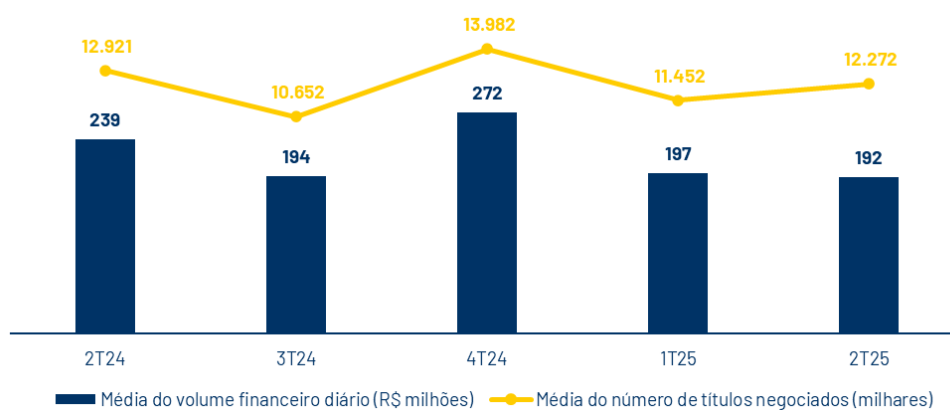
DESEMPENHO DAS AÇÕES VS IBOVESPA

(BASE 100)



Fonte: Bloomberg

LIQUIDEZ GGBR4

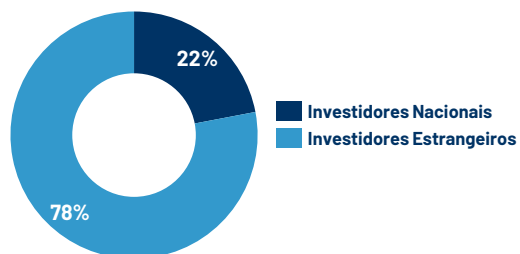


Fonte: Bloomberg

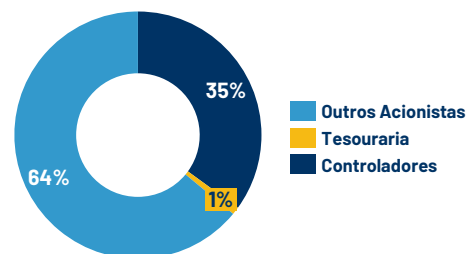
Em 30 de junho de 2025, o capital social da Companhia era composto por 718.346.219 ações ordinárias e 1.309.848.730 ações preferenciais, das quais 222.900 ações ordinárias e 30.177.504 ações preferenciais estavam mantidas em tesouraria. Na mesma data, o valor de mercado⁵ da Gerdau S.A. era de aproximadamente R\$ 30,9 bilhões. No 2T25, o *free float* das ações ordinárias e preferenciais representava cerca de 63,8% do total das ações, atingindo 1.293.978.167 ações.

⁵ O valor de mercado considera apenas as ações em circulação, não incluindo ações mantidas em tesouraria.

**DISTRIBUIÇÃO DO FREE FLOAT
(GGBR4): B3 + NYSE**
DATA BASE 30/06/2025



**COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA
(GGBR3 + GGBR4)**
DATA BASE 30/06/2025



RATINGS

AGÊNCIAS DE RATINGS	ESCALA NACIONAL	ESCALA GLOBAL	OUTLOOK	ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO
Standard & Poors	brAAA	BBB	Estável	Outubro, 2024
Fitch Ratings	brAAA	BBB	Estável	Julho, 2025
Moody's	-	Baa2	Estável	Outubro, 2024



Relatórios das Agências de Ratings



ANEXOS

ATIVO

GERDAU S.A.

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

(Valores expressos em milhares de reais)

	30/06/2025	31/12/2024
ATIVO CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	8.500.933	7.767.813
Aplicações financeiras	472.917	509.030
Contas a receber de clientes	5.799.331	5.176.958
Estoques	16.042.458	16.504.911
Créditos tributários	1.065.641	1.153.122
Imposto de renda/contribuição social a recuperar	712.486	914.395
Dividendos a receber	3.577	125
Valor justo de derivativos	18.861	16.921
Outros ativos circulantes	690.648	626.148
	33.306.852	32.669.423
ATIVO NÃO CIRCULANTE		
Créditos tributários	1.900.999	1.744.387
Imposto de renda/contribuição social diferidos	2.294.001	2.427.648
Depósitos judiciais	343.639	332.560
Outros ativos não circulantes	264.959	358.806
Gastos antecipados com plano de pensão	846	9.716
Valor justo de derivativos	14.520	35.947
Investimentos avaliados por equivalência patrimonial	3.956.460	4.222.317
Ágios	12.260.053	13.853.114
Arrendamento mercantil - direito de uso de ativos	1.311.781	1.168.694
Outros intangíveis	414.093	400.567
Imobilizado	30.785.867	29.591.314
	53.547.218	54.145.070
TOTAL DO ATIVO	86.854.070	86.814.493

PASSIVO

GERDAU S.A.
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO
(Valores expressos em milhares de reais)

	30/06/2025	31/12/2024
PASSIVO CIRCULANTE		
Fornecedores mercado doméstico	4.346.815	3.892.296
Fornecedores risco sacado	410.339	459.899
Fornecedores importação	810.204	1.365.909
Empréstimos e financiamentos	2.511.694	697.049
Debêntures	41.736	37.988
Impostos e contribuições sociais a recolher	403.353	411.420
Imposto de renda/contribuição social a recolher	87.586	346.208
Salários a pagar	784.300	918.612
Arrendamento mercantil a pagar	410.220	430.727
Benefícios a empregados	-	186
Provisão para passivos ambientais	307.807	245.429
Valor justo de derivativos	1.187	1.747
Outros passivos circulantes	1.406.757	2.043.921
	11.521.998	10.851.391
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	11.174.675	9.110.972
Debêntures	4.362.254	3.790.475
Imposto de renda e contribuição social diferidos	46.438	163.138
Provisão para passivos tributários, cíveis e trabalhistas	2.305.293	2.328.849
Provisão para passivos ambientais	307.187	413.653
Benefícios a empregados	470.609	545.206
Arrendamento mercantil a pagar	1.018.831	849.942
Outros passivos não circulantes	522.578	587.081
	20.207.865	17.789.316
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	24.273.225	24.273.225
Reserva de capital	11.597	11.597
Ações em tesouraria	(565.507)	(734.278)
Reserva de lucros	23.143.017	24.238.217
Lucros acumulados	1.364.694	-
Ajustes de avaliação patrimonial	6.695.942	10.159.998
ATRIBUÍDO A PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	54.922.968	57.948.759
PARTICIPAÇÕES DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	201.239	225.027
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	55.124.207	58.173.786
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	86.854.070	86.814.493

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

GERDAU S.A.
DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS
(Valores expressos em milhares de reais)

	Períodos de 3 meses findos em		Períodos de 6 meses findos em	
	30/06/2025	30/06/2024	30/06/2025	30/06/2024
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	17.525.750	16.615.817	34.901.086	32.826.080
Custo das vendas	(15.495.203)	(14.428.921)	(30.923.986)	(28.219.465)
LUCRO BRUTO	2.030.547	2.186.896	3.977.100	4.606.615
Despesas com vendas	(205.407)	(186.192)	(399.319)	(369.199)
Despesas gerais e administrativas	(351.505)	(344.470)	(700.463)	(662.399)
Outras receitas operacionais	77.346	154.906	101.721	199.902
Outras despesas operacionais	(89.456)	(196.124)	(136.930)	(274.980)
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	100.860	-	100.860
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	808.367
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(2.631)	(4.264)	(6.579)	(24.358)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	(199.627)	-	(199.627)
Resultado da equivalência patrimonial	26.443	108.082	35.713	187.198
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DOS IMPOSTOS	1.485.337	1.620.067	2.871.243	4.372.379
Receitas financeiras	140.766	185.285	294.848	359.959
Despesas financeiras	(456.639)	(371.732)	(893.288)	(714.930)
Despesas na recompra de bonds	(39.646)	-	(39.646)	-
Variação cambial, líquida	28.074	(377.789)	34.315	(698.424)
Perdas com instrumentos financeiros, líquido	(7.294)	(33.042)	(38.856)	(19.630)
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	1.150.598	1.022.789	2.228.616	3.299.354
Corrente	(348.373)	(289.515)	(623.193)	(639.543)
Diferido	62.272	133.707	16.878	260.042
Imposto de renda e contribuição social	(286.101)	(155.808)	(606.315)	(379.501)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	864.497	866.981	1.622.301	2.919.853
Recuperação de créditos / provisões	-	13.462	-	13.462
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	(100.860)	-	(100.860)
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	(808.367)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	199.627	-	199.627
IR/CS - itens não recorrentes	-	(34.457)	-	(34.457)
(=) Total de itens não recorrentes	-	77.772	-	(730.595)
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO¹	864.497	944.753	1.622.301	2.189.258

1 - O Lucro líquido ajustado é uma medida não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com suas demonstrações financeiras e consiste no lucro líquido do período ajustado pelos eventos extraordinários que impactaram o resultado.

FLUXO DE CAIXA

GERDAU S.A.

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA CONSOLIDADOS

(Valores expressos em milhares de reais)

	Períodos de 3 meses findos em		Períodos de 6 meses findos em	
	30/06/2025	30/06/2024	30/06/2025	30/06/2024
FLUXO DE CAIXA DA ATIVIDADE OPERACIONAL				
Lucro líquido do período	864.497	866.981	1.622.301	2.919.853
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao fluxo de caixa das atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	936.543	771.320	1.810.379	1.497.105
Perda pela não recuperabilidade de ativos	-	199.627	-	199.627
Equivalência patrimonial	(26.443)	(108.082)	(35.713)	(187.198)
Variação cambial, líquida	(28.074)	377.789	(34.315)	698.424
Perdas com instrumentos financeiros, líquido	7.294	33.042	38.856	19.630
Benefícios pós-emprego	67.717	63.244	145.762	129.186
Planos de incentivos de longo prazo	41.330	40.124	82.232	75.588
Imposto de renda e contribuição social	286.101	155.808	606.315	379.501
Perda na alienação de imobilizado	11.669	19.756	20.260	24.301
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	(808.367)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	2.631	4.264	6.579	24.358
(Reversão) Provisão de passivos tributários, civeis, trabalhistas e ambientais, líquido	(54.987)	53.848	(27.370)	92.341
Recuperação de créditos, líquido	-	(100.860)	-	(100.860)
Receita de juros de aplicações financeiras	(30.702)	(55.827)	(72.693)	(145.247)
Despesa de juros sobre dívidas financeiras	314.435	180.786	573.375	365.501
Despesa de juros sobre arrendamento mercantil	33.226	35.531	66.391	69.106
Reversão de ajuste ao valor líquido realizável de estoque, líquido	(9.981)	(2.702)	(7.454)	(31.099)
	2.415.256	2.534.649	4.794.905	5.221.750
VARIAÇÃO DE ATIVOS E PASSIVOS				
Redução (Aumento) de contas a receber	256.365	(7.969)	(938.903)	(534.928)
Redução (Aumento) de estoques	170.341	342.076	(333.718)	(277.048)
(Redução) Aumento de contas a pagar	(712.356)	(593.474)	219.511	(524.996)
Aumento de outros ativos	(5.353)	(2.420)	(10.538)	(27.352)
(Redução) Aumento de outros passivos	(128.890)	234.228	(587.477)	(66.950)
Recebimento de dividendos/juros sobre o capital próprio	7.486	121	27.103	13.729
Aplicações financeiras	(352.381)	(216.871)	(489.680)	(585.790)
Resgate de aplicações financeiras	320.664	727.235	622.257	1.320.655
Caixa gerado pelas atividades operacionais	1.971.132	3.017.575	3.303.460	4.539.070
Pagamento de juros de empréstimos e financiamentos	(465.351)	(321.695)	(547.286)	(409.533)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil	(33.226)	(35.531)	(66.391)	(69.106)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(458.083)	(724.818)	(774.451)	(1.293.610)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.014.472	1.935.531	1.915.332	2.766.821
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS				
Adições de imobilizado	(1.659.430)	(1.170.583)	(3.498.150)	(2.253.652)
Recebimento pela venda de imobilizado, investimento e intangíveis, líquido do caixa desconsolidado	16.287	1.289	30.066	1.505.257
Adições de outros ativos intangíveis	(41.000)	(54.995)	(74.388)	(81.427)
Pagamento na aquisição de controle de empresa	(240.093)	-	(673.272)	-
Aumento de capital/ Compra adicional de participação em empresas controladas em conjunto	-	(33.211)	(88.800)	(65.043)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.924.236)	(1.257.500)	(4.304.544)	(894.865)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS				
Compras de ações em tesouraria	(491.612)	-	(772.504)	-
Dividendos e juros sobre o capital próprio pagos	(260.767)	(586.725)	(463.399)	(761.385)
Empréstimos e financiamentos obtidos	6.894.932	1.533.293	8.144.166	1.954.889
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(2.852.773)	(753.130)	(2.907.289)	(1.409.472)
Pagamento de arrendamento mercantil	(118.125)	(110.943)	(234.908)	(217.789)
Financiamentos com empresas ligadas, líquido	-	2.555	-	2.738
Caixa líquido gerado (aplicado) pelas atividades de financiamentos	3.171.655	85.050	3.766.066	(431.019)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(240.502)	383.262	(643.734)	442.884
Aumento do caixa e equivalentes de caixa	2.021.389	1.146.343	733.120	1.883.821
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	6.479.544	3.743.123	7.767.813	3.005.645
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	8.500.933	4.889.466	8.500.933	4.889.466

QUEM SOMOS

MAIOR EMPRESA BRASILEIRA PRODUTORA DE AÇO

Com 124 anos de história, a Gerdau é a maior empresa brasileira produtora de aço e uma das principais fornecedoras de aços longos nas Américas e de aços especiais no mundo. No Brasil, também produz aços planos, além de minério de ferro para consumo próprio.

Com o propósito de empoderar pessoas que constroem o futuro, a Companhia está presente em vários países e conta com mais de 30 mil colaboradores diretos e indiretos em todas as suas operações. Maior recicladora da América Latina, a Gerdau tem na sucata uma importante matéria-prima: cerca de 70% do aço que produz é feito a partir desse material. Todo ano, 10 milhões de toneladas de sucata são transformadas em diversos produtos de aço.

A Companhia também é a maior produtora de carvão vegetal do mundo, com mais de 250 mil hectares de base florestal no estado de Minas Gerais. Como resultado de sua matriz produtiva sustentável, a Gerdau possui, atualmente, uma das menores médias de emissão de gases de efeito estufa (CO₂e), de 0,85 t de CO₂e por tonelada de aço, o que representa aproximadamente a metade da média global do setor, de 1,92 t de CO₂e por tonelada de aço (Worldsteel). Para 2031, a meta da Gerdau é diminuir as emissões de carbono para 0,82 t de CO₂e por tonelada de aço.

As ações da Gerdau estão listadas nas bolsas de valores de São Paulo (B3) e Nova Iorque (NYSE).

Para mais informações, consulte o site de Relações com Investidores: <https://ri.gerdau.com/>



CANAIS DE RI

Site de Relações com Investidores:

<http://ri.gerdau.com/>

E-mail RI:

inform@gerdau.com

E-mail Imprensa:

atendimento@gerdau.br@bcw-global.com

Rafael Japur

Diretor Vice-presidente e Diretor de Relações com Investidores

Mariana Velho Dutra

Gerente Geral de RI

Ariana De Cesare

Renata Albuquerque

Arthur Alves Trovo

Adriana Costa

Siga a Gerdau nas Redes Sociais





QUARTERLY

RESULTS

2025

Gerdau S.A.

Videoconference

August 01
(Friday)

12:00 p.m. BRT
11:00 a.m. NY

[CLICK HERE](#)

to access the
videoconference

[RI.GERDAU.COM](https://ri.gerdau.com)



GERDAU

Shape the future

NORTH AMERICA REACHES 61.4% SHARE OF CONSOLIDATED EBITDA IN 2025 - HIGHEST LEVEL IN THE HISTORICAL SERIES - DRIVEN BY A MORE FAVORABLE DOMESTIC MARKET

HIGHLIGHTS



Steel shipments of 2.8 million tonnes in 2025, in line with 1Q25;

Net sales totaled **R\$17.5 billion** in 2025, up 1% from 1Q25;

Adjusted EBITDA of R\$2.6 billion in 2025, up 7% from 1Q25;

Earnings per share of R\$0.43 in 2025, R\$0.06 higher than in 1Q25;

Investments (CAPEX) of R\$1.6 billion in 2025, of which 80% was earmarked for Brazil.



Based on the 2025 results, the Company has approved **R\$239.5 million as dividends** (R\$0.12 per share), to be paid as of August 18, 2025;

The **Company has already repurchased 43.8 million shares of Gerdau S.A.**, totaling approximately 68% of its 2025 Share Buyback Program;

During 2025, Gerdau has conducted two issuances: bonds and debentures totaling **US\$650 million** and **R\$1.4 billion**, respectively, **lengthening the Company's debt profile**.



Accident **frequency rate** of 0.71 in 2025, reflects our ongoing commitment to **people's safety**;

In June 2025, we released our **2024 Annual Report**, where we presented environmental, social and financial performance, highlighting the Company's **commitment to sustainable practices**;

Greenhouse gas emissions reached the **lowest level** ever recorded since the beginning of the historical series (**0.85 tCO₂e** per tonnes of steel – scopes 1 and 2).



MAIN INDICATORS

CONSOLIDATED	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Shipments of steel (1,000 tonnes)	2,823	2,858	-1.2%	2,712	4.1%	5,682	5,436	4.5%
Net sales ¹ (R\$ million)	17,526	17,375	0.9%	16,616	5.5%	34,901	32,826	6.3%
Adjusted EBITDA ² (R\$ million)	2,561	2,402	6.6%	2,624	-2.4%	4,963	5,437	-8.7%
Adjusted EBITDA Margin ² (%)	14.6%	13.8%	0.8 p.p	15.8%	-1.2 p.p	14.2%	16.6%	-2.4 p.p
Adjusted net income ² (R\$ million)	864	758	14.0%	945	-8.6%	1,622	2,189	-25.9%
Earnings per share ³ (R\$)	0.43	0.37	16.2%	0.41	4.9%	0.81	3.57	-77.3%
Net debt/Adjusted EBITDA	0.85x	0.69x	0.16x	0.53x	0.32x	0.85x	0.53x	0.32x
Free cash flow (R\$ million)	(773)	(1,252)	479	89	(862)	(2,025)	(521)	(1,504)
EXCHANGE RATE (USD x BRL)								
Average USD	5.6661	5.8522	-3.2%	5.2129	8.7%	5.7592	5.0822	13.3%
USD at the end of the period	5.4571	5.7422	-5.0%	5.5589	-1.8%	5.4571	5.5589	-1.8%

1 - Includes iron ore and co-products sales.
2 - Non-accounting measurement calculated by the Company. The Company presents Adjusted EBITDA to provide additional information on cash generated in the period.
3 - Measurement calculated based on the Company's Net income.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

In 2Q25, we achieved another milestone in our safety results. This performance highlights our culture of caring for people and, as we always emphasize, this commitment is a priority guiding all our decisions.

Despite a quarter marked by an even more challenging business environment in Brazil, mainly due to high levels of steel imports and intensified market competition – the geographic diversification of our operations has once again proven to be one of Gerdau's key strategic advantages. We ended 2Q25 with Adjusted EBITDA of R\$2.6 billion, 6.6% higher than 1Q25. Our North American operations evidenced notable performance, contributing with 61% of the quarter's consolidated EBITDA and offsetting the lower results in Brazil and South America.

In North America, we achieved a shipment volume in the quarter that was 2.2% higher than in 1Q25, driven by a decline in imports levels due to the reinforcement of Section 232 tariffs and the resulting supply rebalancing. With the market prioritizing domestic steel over imports, the order backlog remained high throughout the quarter, averaging 75 days. Furthermore, the recovery in domestic demand has led to steel price increases across most products, which contributed to the growth of our operating results.

In Brazil, we ended the quarter with a shipment volume 5.2% lower than in 1Q25, impacted by a decline in exports, partially offset by a recovery in domestic market volumes. In 2Q25, excessive steel imports under unfair competitive conditions persisted: the import penetration rate reached 26.0%, 3.9 p.p. higher than 2Q24. Flat steel imports surged to 29.5% –highest level since the beginning of Brazil Steel Institute (IABR, in Portuguese) historical series. Despite the renewal of the quota tariff system for another 12 months, the high level of imports remains a critical issue for the Brazilian steel industry competitiveness, reinforcing the urgency of improving trade defense mechanisms against imported steel. We remain focused on enhancing the competitiveness of our operations by adjusting market positioning to meet current needs of our customers, ensuring the long-term sustainability of our business.

In South America, shipment volume in 2Q25 was 21.8% higher than in 1Q25, boosted mainly by increased export volumes in Argentina. However, overall steel demand in the region remains weak, in a market further pressured by rising steel imports and continued pricing reductions, which negatively impacted results.

We invested R\$1.6 billion in CAPEX during the quarter, with roughly 80% allocated to Brazil. We highlight the significant physical progress of Itabiritos Project, that reached 72% of physical progress in 2Q25. In addition, the gradual ramp-up of hot-rolled coil production at Ouro Branco (MG) is underway and will add 250,000 tonnes of capacity to serve domestic market, while also improving our operational efficiency.

Based on 2Q25 results, the Company approved the distribution of dividends in the amount of R\$0.12 per share, totaling R\$239.5 million. In addition, we are consistently executing our share buyback program, approved on January 20, 2025, in which we have already repurchased 43.8 million shares (GGBR3, GGBR4 and/or GGB), approximately 68% of the total program and 2.2% of the Company's outstanding shares.

While we remain firmly committed to executing our sustainable growth strategy, we have maintained our financial strength and continued to pursue greater efficiency and competitiveness in the face of industry and market challenges.

Once again, we would like to thank our employees, customers, suppliers, partners, shareholders and other stakeholders for their trust and support in building our history and continuously creating value.

THE MANAGEMENT

"Gerdau remains well-prepared to act in light of uncertain macroeconomic scenarios, such as those we have been facing in the global market. However, I would like to emphasize the importance of having fair competitive conditions in the Brazilian market to ensure the long-term sustainability of our business".

Gustavo Werneck, Gerdau's CEO

PERFORMANCE BY BUSINESS SEGMENT

BRAZIL – includes the long, flat, and special steel operations and the iron ore operation located in Brazil, as well as jointly-controlled and associated companies located in Brazil;

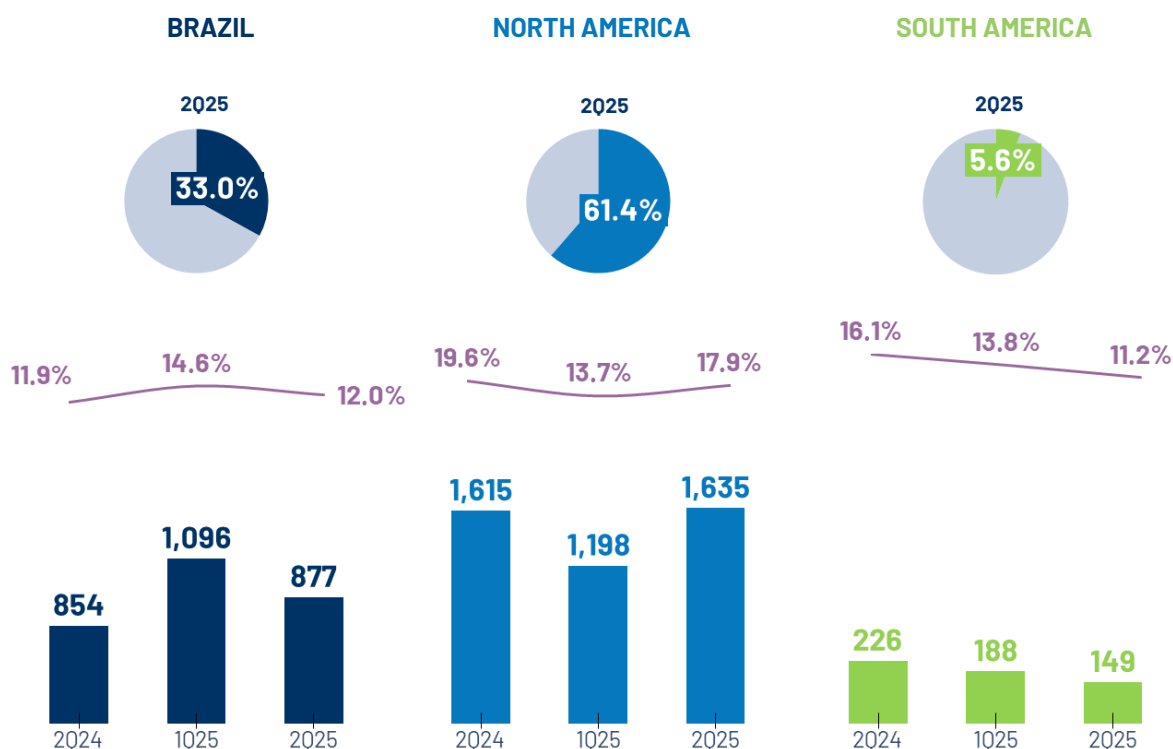
NORTH AMERICA – includes the long and special steel operations in Canada and United States, as well as jointly controlled company in Canada and Mexico;

SOUTH AMERICA – includes the operations in Argentina, Peru, and Uruguay.

[↓ Valuation Guide](#)

[↓ Annual Report](#)

ADJUSTED EBITDA¹ (R\$ MILLION) AND ADJUSTED EBITDA MARGIN (%)



¹ Non-accounting measurement calculated by the Company. The Company states Adjusted EBITDA to provide additional information on cash generation in the period. The percentage of Adjusted EBITDA from business segments is calculated considering the total Adjusted EBITDA of the three business segments.

BRAZIL

PRODUCTION & SHIPMENTS

BRAZIL	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Production of crude steel	1,419	1,445	-1.8%	1,449	-2.1%	2,864	2,967	-3.5%
Shipments of steel	1,356	1,431	-5.2%	1,340	1.2%	2,788	2,775	0.5%
Domestic market	1,163	1,079	7.8%	1,175	-1.0%	2,242	2,340	-4.2%
Exports	194	352	-44.9%	166	16.9%	546	434	25.8%
Shipments of long steel	940	972	-3.3%	934	0.6%	1,912	1,921	-0.5%
Domestic market	822	781	5.2%	793	3.7%	1,602	1,536	4.3%
Exports	118	192	-38.5%	141	-16.3%	310	386	-19.7%
Shipments of flat steel	417	459	-9.2%	406	2.7%	876	854	2.6%
Domestic market	341	298	14.4%	382	-10.7%	639	805	-20.6%
Exports	76	160	-52.5%	24	216.7%	236	50	372.0%

- The lower crude steel production in 2Q25 versus 1Q25 and 2Q24 was driven by scheduled maintenance shutdowns at the melt shop of 3 industrial units in Brazil (Divinópolis, Araçariquama and Charqueadas);
- In 2Q25, total shipments were 5.2% lower than in 1Q25 due to a decline in export volume. In the domestic market, the recovery in long steel shipment volumes reflects the Company's efforts to strengthen its market positioning amid intense local competition, especially in light of the growing share of imported steel. The increase in flat steel volumes in the domestic market was mainly driven by the restart of the hot-rolled coil mill in Ouro Branco, following the start-up of the expansion project. Year-over-year, total shipments were 1.2% higher, supported by export growth, which offset a slight decline in the domestic market, mainly impacted by the long and flat steel high imports, which grew 28.0% in the same comparison;
- According to Brazil Steel Institute data, apparent steel consumption grew 9.0% in 2Q25 versus 2Q24. However, significantly high imports continued to impact domestic shipments of long and flat steel. Imports of these products increased by 2.1 p.p. and 8.4 p.p., respectively, versus 2Q24, with import penetration once again hitting record and alarming levels for the local industry;
- This scenario reinforces that the current quota tariff system, renewed in May 2025, has not been sufficient to effectively curb the high volume of imports, which continues to be the main challenge for the Brazilian steel industry;
- Domestic steel demand remains resilient in certain sectors, such as civil construction - which also drives demand for yellow line machinery - and infrastructure. On the other hand, a slowdown is already evident in the wind energy and automotive sectors. The latter recorded a decline in the pace of vehicle production in the last two months of the quarter, according to data released by ANFAVEA. The automotive sector is also engaged in active discussions with the Brazilian government regarding the implementation of more effective trade defense measures. This initiative follows the advance in imported vehicle registrations, which surged 15.6% in the first half of 2025 versus the same period in 2024, while domestic vehicles rose by 2.6%.

OPERATING RESULT

BRAZIL	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales ¹	7,317	7,494	-2.4%	7,196	1.7%	14,811	14,549	1.8%
Domestic market	6,345	6,177	2.7%	6,562	-3.3%	12,522	13,040	-4.0%
Exports	972	1,317	-26.2%	633	53.5%	2,289	1,509	51.6%
Cost of goods sold	(6,794)	(6,699)	1.4%	(6,543)	3.8%	(13,493)	(13,255)	1.8%
Gross profit	522	795	-34.3%	652	-19.9%	1,317	1,293	1.9%
Gross margin (%)	7.1%	10.6%	-3.5 p.p	9.1%	-2.0 p.p	8.9%	8.9%	0.0 p.p
Selling, general and administrative expenses	(255)	(226)	12.9%	(229)	11.4%	(481)	(465)	3.4%
Other operating income (expenses)	(2)	(5)	-60.0%	(28)	-92.9%	(7)	(50)	-86.0%
Depreciation and amortization	546	489	11.6%	447	22.0%	1,035	880	17.7%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities ²	67	42	59.5%	11	509.1%	109	33	230.3%
Adjusted EBITDA³	877	1,096	-19.9%	854	2.8%	1,973	1,693	16.6%
Adjusted EBITDA Margin³ (%)	12.0%	14.6%	-2.6 p.p	11.9%	0.1 p.p	13.3%	11.6%	1.7 p.p

1- Includes iron ore and co-products sales.

2- As of 2025, the results of jointly controlled and associated companies in Brazil - MRS Logística, Addiante, Newave Energia, Brasil ao Cubo, Juntos Somos Mais and Dona Francisca Energética - have been included in the Brazil Segment. Previously, this information was stated in Note 22 of the Company's Financial Statements, in the "Eliminations and adjustments" column. The comparative periods have been adjusted to reflect this change.

3- Non-accounting measurement reconciled with information stated in the Note 22 to the Company's Financial Statements, as set forth by CVM Resolution No. 156 of June 23, 2022.

- In 2025, Net sales came 2.4% down from 1Q25, due to lower shipment volumes. In the domestic market, net sales per tonne fell by 4.7% quarter-over-quarter, reflecting the impact of rising imports and pricing pressure in the common long steel segment. On the other hand, net sales per tonne in exports increased 34.3%, driven by a more favorable sales mix. The increased share of domestic shipments in the mix improved net sales per tonne in the period;
- Year-over-year, net sales per tonne remained stable, benefiting from the higher profitability of exports due to the Brazilian real devaluation in the period;
- In 2025, the cost of goods sold per tonne was 7.0% higher than in 1Q25, influenced by the mix of higher value-added products and by structural and operational adjustments at the Ouro Branco industrial unit, particularly in April and May. These initiatives, aimed at implementing improvements and preparing for new investments, temporarily impacted its short-term performance, leading to increased costs for raw materials and maintenance. Year-over-year, the cost of goods sold per tonne came 2.6% higher, explained by the same production costs factors;
- The Adjusted EBITDA was 19.9% lower than in 1Q25 and 2.8% higher than in 2Q24, reflecting the operating results explained above.



NORTH AMERICA

PRODUCTION & SHIPMENTS

NORTH AMERICA	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Production of crude steel	1,485	1,395	6.5%	1,323	12.3%	2,880	2,733	5.4%
Shipments of steel	1,256	1,229	2.2%	1,187	5.8%	2,485	2,326	6.8%
Bars	544	512	6.3%	542	0.4%	1,056	1,012	4.3%
Shapes	647	663	-2.4%	596	8.6%	1,310	1,222	7.2%
Downstream	65	54	20.4%	48	35.4%	119	92	29.3%

- In 2025, crude steel production and shipments came higher compared to 1Q25 and 2024, driven by lower steel imports as a result of the reinforcement of Section 232 tariffs, favoring the consumption of steel produced by the local industry;
- The steel industry in the United States has evidenced notable growth in the period following the Trump's administration initial announcement regarding changes to its trade policy. Gerdau's order backlog reached 80 days in earlier 2Q25, well above historical levels (~60 days), and ended the quarter above 70 days. In addition, shipments of key products such as beams, commercial bars and specialty steel increased, reflecting the lower level of steel imports and resilient domestic demand, especially in sectors like non-residential construction (e.g. data centers and renewable energy) and distribution.

OPERATING RESULT

NORTH AMERICA	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales	9,139	8,768	4.2%	8,221	11.2%	17,907	16,136	11.0%
Cost of goods sold	(7,744)	(7,773)	-0.4%	(6,868)	12.8%	(15,518)	(13,247)	17.1%
Gross profit	1,395	995	40.2%	1,354	3.0%	2,390	2,888	-17.3%
Gross margin (%)	15.3%	11.3%	4.0 p.p	16.5%	-1.2 p.p	13.3%	17.9%	-4.6 p.p
Selling, general and administrative expenses	(204)	(213)	-4.2%	(194)	5.2%	(417)	(378)	10.2%
Other operating income (expenses)	31	-	-	(4)	-	31	4	675.0%
Depreciation and amortization	317	310	2.3%	246	28.9%	627	478	31.2%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities	96	105	-8.6%	213	-54.8%	202	396	-49.1%
Adjusted EBITDA ¹	1,635	1,198	36.5%	1,615	1.3%	2,833	3,389	-16.4%
Adjusted EBITDA Margin ¹ (%)	17.9%	13.7%	4.2 p.p	19.6%	-1.7 p.p	15.8%	21.0%	-5.2 p.p

¹- Non-accounting measure reconciled with information stated in Note 22 to the Company's Financial Statements, as set forth by CVM Resolution 156, of June 23, 2022.

- In 2025, Net sales came 4.2% higher than in 1Q25, fueled both by shipment volume growth and the price readjustment on most products. This result was partially offset by the U.S. dollar devaluation against the Brazilian real in the period (-3.2%). In U.S. dollar terms, net sales per tonne came 5.0% higher in the same comparison. Year-over-year, Net sales was favored by the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real (+8.7%), added to the shipment volume growth;
- In 2025, the cost of goods sold per tonne came 2.5% lower than in 1Q25, reflecting the U.S. dollar devaluation against the Brazilian real in the period. In U.S. dollar terms, the cost of goods sold per tonne remained stable, as a result of positive operating performance and maintenance of competitive structure in long and specialty steel units. In addition, we remain focused on enhancing the use of captive scrap, which contributes to cutting the costs of this raw material and lowers exposure to market volatility. Year-over-year, the cost of goods sold per tonne in U.S. dollars came 1.9% lower, mainly driven by ongoing efforts to control fixed costs and productivity gains at the specialty steel industrial units - the result of investments made in recent years, which have been generating greater operational efficiency in 2025;
- Adjusted EBITDA came 36.5% and 1.3% higher than in 1Q25 and 2Q24, respectively. This result reflects improved demand, shipment growth of higher value-added products and better prices, as explained above. It is worth noting that the strategy of exposure to different markets allows for healthy levels of asset capacity utilization and resilient results.

SOUTH AMERICA

PRODUCTION & SHIPMENTS

SOUTH AMERICA	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Production of crude steel	148	144	2.3%	144	2.3%	292	306	-4.5%
Shipments of steel ¹	288	237	21.8%	249	16.1%	525	475	10.5%

1- Includes resale of products imported from the Brazil Segment.

- In 2Q25, crude steel production and shipments came higher than in 1Q25 and 2Q24, fueled by increased shipments across the three countries where we operate, especially the volumes exported from Argentina. However, despite signs of economic recovery in the country, steel demand in the region remains weak, in a market also pressured by high imports;
- The main sectors we serve are still evidencing weaker demand. In Argentina, activity levels in the construction sector have reached historic lows, while infrastructure projects in Uruguay remain stagnant. In Peru, on the other hand, the order backlog remains resilient, supported by demand from the construction-related distribution sector.

OPERATING RESULT

SOUTH AMERICA	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales	1,331	1,366	-2.5%	1,405	-5.2%	2,697	2,595	3.9%
Cost of goods sold	(1,219)	(1,206)	1.1%	(1,215)	0.3%	(2,425)	(2,152)	12.7%
Gross profit	112	160	-30.0%	190	-41.0%	272	444	-38.7%
Gross margin (%)	8.4%	11.7%	-3.3 p.p	13.5%	-5.1 p.p	10.1%	17.1%	-7.0 p.p
Selling, general and administrative expenses	(42)	(45)	-6.7%	(41)	2.4%	(87)	(77)	13.0%
Other operating income (expenses)	1	4	-75.0%	2	-50.0%	5	11	-54.5%
Depreciation and amortization	78	70	11.4%	75	4.0%	148	134	10.4%
Adjusted EBITDA¹	149	188	-20.7%	227	-34.3%	338	512	-34.1%
Adjusted EBITDA Margin¹ (%)	11.2%	13.8%	-2.6 p.p	16.2%	-5.0 p.p	12.5%	19.7%	-7.2 p.p

1- Non-accounting measurement reconciled with information stated in Note 22 to the Company's Financial Statements, as set forth by CVM Resolution 156, of June 23, 2022.

- In 2Q25, Net sales came 2.5% lower than in 1Q25, impacted by the ongoing decline in steel prices in Argentina, reflecting weaker demand and heightened market competition due to increased imports. Year-over-year, Net sales came 5.2% lower, evidencing the strong pricing pressure in the region, despite the positive effect of the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real (+8.7%) in the period;
- Cost of goods sold per tonne came 17.0% and 13.5% lower than in 1Q25 and 2Q24, respectively. In both comparisons, the reduction was mainly driven by lower fixed costs (personnel and maintenance) and improved operating performance due to shipment growth, especially in Argentina;
- Adjusted EBITDA came 20.7% and 34.3% lower than in 1Q25 and 2Q24, respectively, driven by weakened operating results.

CONSOLIDATED RESULTS

2025 was marked by the continuation of a challenging global scenario for the steel industry, particularly due to international oversupply, driven by persistently high exports from China, leading to pressure on global steel prices and intensified competition in markets without effective trade defense mechanisms.

In Brazil, despite steel demand and apparent consumption remaining resilient (+4.7% vs. 1Q25 and +9.0% vs. 2Q24), we continued to face an increasingly uncertain environment, characterized by high penetration of imported steel under unfair competition conditions, declining local prices, and a potential slowdown in demand due to high interest rates. In contrast, the tariff policy on steel in the United States (reinforcement of Section 232) had a positive impact on domestic steel demand, boosting shipment volumes and expanding the metal spread in 2Q25.

In this context, geographic diversification, disciplined capital allocation, and consistent execution of our sustainable growth strategy remain fundamental pillars for value creation and the resilience of Gerdau's results.

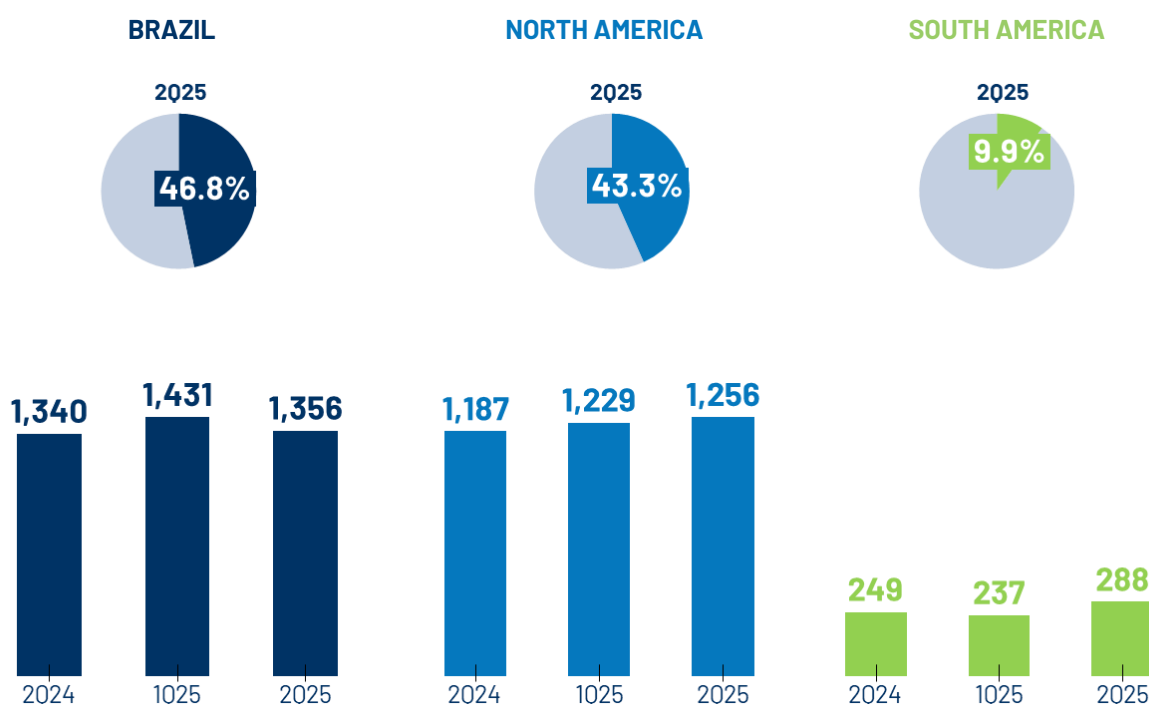
PRODUCTION & SHIPMENTS

CONSOLIDATED	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Crude steel production	3,052	2,985	2.2%	2,916	4.7%	6,037	6,007	0.5%
Shipments of steel	2,823	2,858	-1.2%	2,712	4.1%	5,682	5,436	4.5%

In 2Q25, crude steel production growth was driven by higher volumes from North America operations. As a result, the consolidated crude steel production capacity utilization was 78%, 1 p.p. and 4 p.p. higher from 1Q25 and 2Q24. Of particular note was the North America's performance, whose utilization rate reached 86% in the quarter – the highest level since 3Q23.

Steel shipments totaled 2.8 million tonnes in 2Q25, 1.2% lower than 1Q25, due to shipments decline in Brazil, and 4.1% higher than in 2Q24, boosted by higher shipments in South America and North America.

STEEL SHIPMENTS (1,000 TONNES) BY SEGMENT (%)



GROSS PROFIT

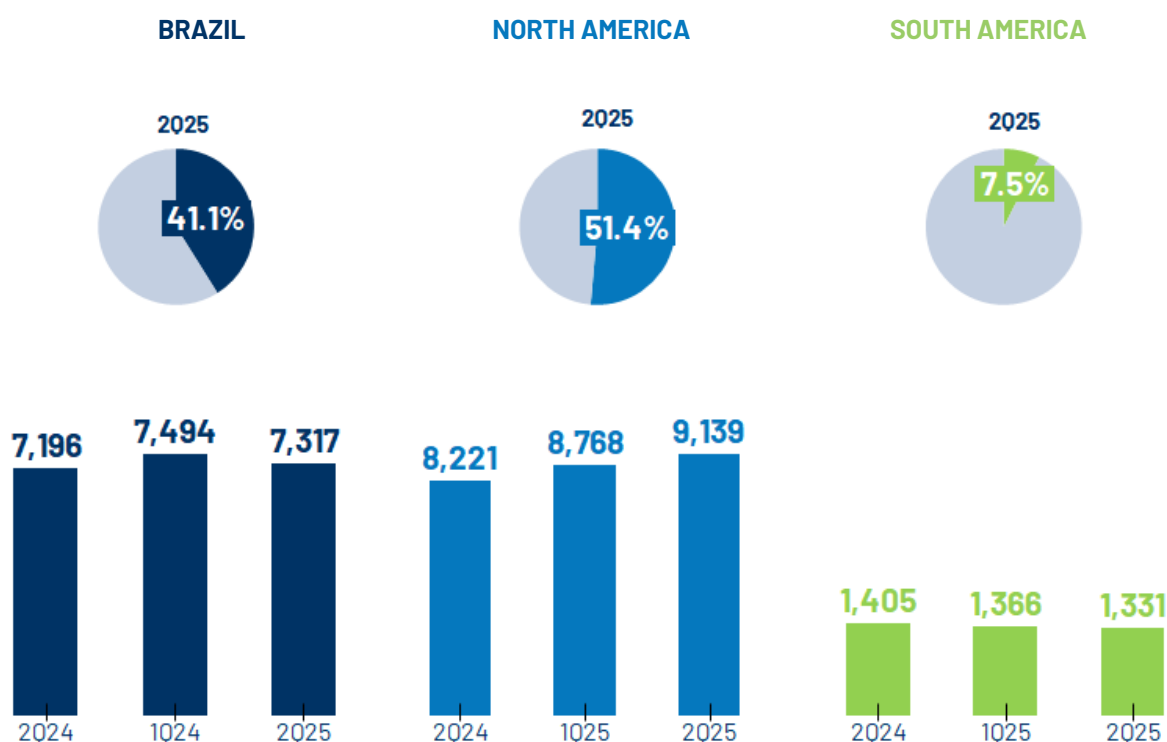
CONSOLIDATED	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales	17,526	17,375	0.9%	16,616	5.5%	34,901	32,826	6.3%
Cost of goods sold	(15,495)	(15,429)	0.4%	(14,429)	7.4%	(30,924)	(28,220)	9.6%
Gross profit	2,031	1,947	4.3%	2,187	-7.1%	3,977	4,607	-13.7%
Gross margin	11.6%	11.2%	0.4 p.p	13.2%	-1.6 p.p	11.4%	14.0%	-2.6 p.p

Net sales totaled R\$17.5 billion in 2Q25, in line with 1Q25, with revenue growth in North America offsetting declines in Brazil and South America and the impact of the U.S. devaluation against the Brazilian real in the period (-3.2%). Year-over-year, Net sales came 5.5% higher, mainly due to the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real (+8.7%) and higher shipment volumes in North America in the period.

Cost of goods sold totaled R\$15.5 billion in 2Q25, in line with 1Q25, with the highest cost seen in Brazil, which was offset by the lower costs in Brazilian reais per tonne in North America. Year-over-year, Cost of goods sold came 7.4% higher, mainly due to the higher production cost in Brazil, as mentioned above, and by the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real when converting the foreign operations' costs.

As a result, Gross profit totaled R\$2.0 billion in 2Q25, 4.3% higher than in 1Q25 and 7.1% lower than in 2Q24.

NET SALES (R\$ MILLION) SHARE BY SEGMENT (%)



SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

CONSOLIDATED	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
Results (R\$ million)								
SG&A	(557)	(543)	2.6%	(530)	5.1%	(1,100)	(1,031)	6.7%
Selling expenses	(205)	(194)	5.9%	(186)	10.2%	(399)	(369)	8.1%
General and administrative expenses	(352)	(349)	0.7%	(344)	2.2%	(700)	(662)	5.7%
%SG&A/Net Sales	3.2%	3.1%	0.1 p.p	3.2%	0.0 p.p	3.2%	3.1%	0.1 p.p

Selling, general & administrative expenses (SG&A) totaled R\$557 million in 2Q25, 2.6% higher than in 1Q25, mainly reflecting higher one-off expenses in Brazil. Year-over-year, SG&A came 5.1% higher, due to the effect of the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real on the foreign operations results. As a percentage of Net sales, SG&A came in line with 1Q25 and 2Q24, reflecting the operations' efforts to keep expenses at controlled levels.

ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

BREAKDOWN OF CONSOLIDATED EBITDA - (R\$ million)	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
Net income	864	758	14.0%	867	-0.4%	1,622	2,920	-44.5%
Net financial result	335	308	8.8%	597	-43.9%	643	1,073	-40.1%
Provision for income and social contribution taxes	286	320	-10.6%	156	83.3%	606	380	59.7%
Depreciation and amortization	937	874	7.2%	771	21.5%	1,810	1,497	20.9%
EBITDA - CVM Instruction¹	2,422	2,260	7.2%	2,392	1.3%	4,681	5,870	-20.2%
Equity in earnings of unconsolidated companies	(26)	(9)	188.9%	(108)	-75.9%	(36)	(187)	-80.9%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities (a)	163	147	10.9%	224	-27.2%	310	426	-27.2%
Losses due to non-recoverability of financial assets	3	4	-25.0%	4	-25.0%	7	24	-72.9%
Non-recurring items	-	-	-	112	-	-	(696)	-
Credit recovery / provisions (b)	-	-	-	13	-	-	13	0.0%
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Impairment of assets	-	-	-	200	-	-	200	0.0%
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	-	-	(101)	-	-	(101)	0.0%
Adjusted EBITDA²	2,561	2,402	6.6%	2,624	-2.4%	4,963	5,437	-8.7%
Adjusted EBITDA margin	14.6%	13.8%	0.8 p.p	15.8%	-1.2 p.p	14.2%	16.6%	-2.3 p.p

CONCILIATION OF CONSOLIDATED EBITDA - (R\$ million)	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
EBITDA - CVM Instruction ¹	2,422	2,260	7.2%	2,392	1.3%	4,681	5,870	-20.2%
Depreciation and amortization	(937)	(874)	7.2%	(771)	21.5%	(1,810)	(1,497)	20.9%
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT AND TAXES	1,485	1,386	7.1%	1,620	-8.3%	2,871	4,373	-34.3%

1 - Non-accounting measurement calculated in accordance with CVM Resolution No. 156 of June 23, 2022.

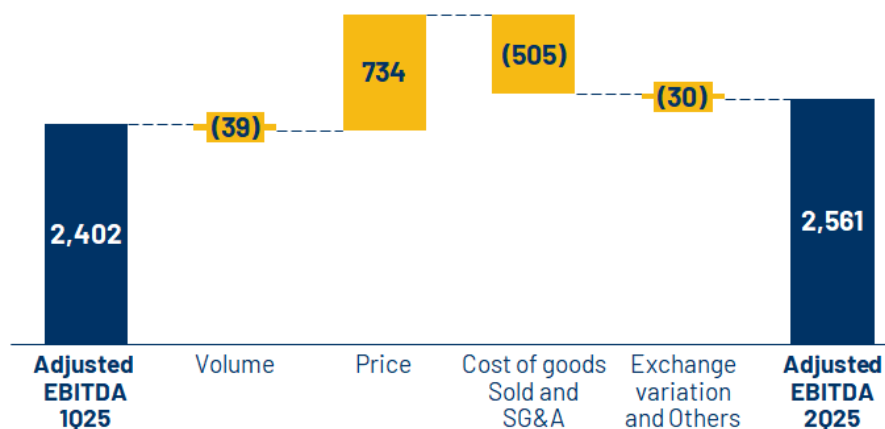
2 - Non-accounting measurement reconciled with information stated in the Company's Financial Statements, as set forth by CVM Resolution No. 156 of June 23, 2022.

(a) Amounts composed of the lines "Proportional operating income before financial result and taxes of associated companies and jointly controlled entities" and "Proportional depreciation and amortization of associated companies and jointly controlled entities" in Note 22 to the Company's Financial Statements.

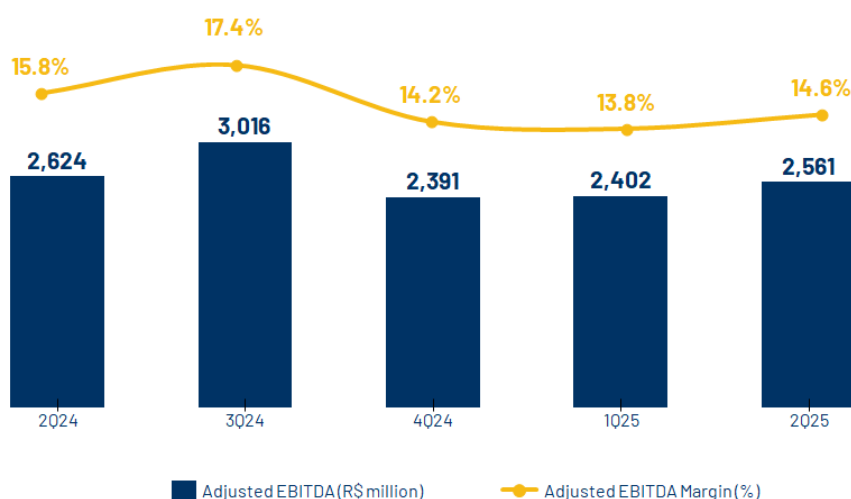
(b) Amounts composed of the "Credit recovery / provisions" line in Note 22 to the Company's Financial Statements.

Gerdau ended 2Q25 with an Adjusted EBITDA of R\$2.6 billion and an Adjusted EBITDA margin of 14.6%. Quarter-over-quarter, EBITDA came 6.6% higher due to: (i) higher net sales in North America, fueled by increased shipment of higher value-added products and better prices; and (ii) lower cost of goods sold in North America. These effects were partially offset by the weaker performance in Brazil due to higher production costs and price pressure in the domestic market, as well as lower prices and higher costs in South America. Year-over-year, Adjusted EBITDA came 2.4% lower, driven by the significant EBITDA decline in South America, partially offset by the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real in the period.

QUARTERLY CHANGE IN ADJUSTED EBITDA (R\$ MILLION)



ADJUSTED EBITDA (R\$ MILLION) AND ADJUSTED EBITDA MARGIN (%)



FINANCIAL RESULT

CONSOLIDATED (R\$ million)	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Financial Result	(335)	(308)	8.8%	(597)	-43.9%	(643)	(1.073)	-40.1%
Financial income	141	154	-8.4%	185	-23.9%	295	360	-18.0%
Financial expenses	(457)	(437)	4.6%	(372)	22.9%	(894)	(715)	25.0%
Exchange variation (USD x BRL)	112	84	33.3%	(154)	-	196	(164)	-
Exchange variation (other currencies)	(24)	(8)	200.0%	-	-	(32)	(20)	60.0%
Inflation adjustments in Argentina	(60)	(69)	-13.0%	(224)	-73.2%	(129)	(514)	-74.9%
Financial expenses from bond buybacks	(40)	-	-	-	-	(40)	-	-
Gains on financial instruments, net	(7)	(32)	-78.1%	(33)	-78.8%	(39)	(20)	95.0%

The Financial result was negative R\$335 million in 2Q25, due to: i) the impact of financial expenses with the partial repurchase of the outstanding bonds maturing in 2027; and ii) higher financial expenses with the bonds and debentures issued in June. In the year-over-year comparison, financial expenses increased as a result of the higher debt balance compared to 2Q24. This negative impact was more than offset by the positive effect of exchange rate variations and inflation adjustments in Argentina.

ADJUSTED NET INCOME

CONSOLIDATED (R\$ million)	2Q25	1Q25	Δ	2Q24	Δ	6M25	6M24	Δ
Operating Income before Financial Result and Taxes¹	1,485	1,386	7.1%	1,620	-8.3%	2,871	4,373	-34.3%
Financial result	(335)	(308)	8.8%	(597)	-43.9%	(643)	(1,073)	-40.1%
Income before taxes¹	1,150	1,078	6.7%	1,023	12.4%	2,228	3,300	-32.5%
Income and social contribution taxes	(286)	(320)	-10.6%	(156)	83.3%	(606)	(380)	59.7%
Exchange variation	(62)	(83)	-25.3%	137	-	(145)	177	-
Other lines	(224)	(237)	-5.5%	(327)	-31.6%	(461)	(591)	-22.0%
Non-recurring items	-	-	-	34	-	-	34	-
Net income¹	864	758	14.0%	867	-0.4%	1,622	2,920	-44.5%
Non-recurring items	-	-	-	78	-	-	(731)	-
Credit recovery/provisions	-	-	-	13	-	-	13	-
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Impairment of assets	-	-	-	200	-	-	200	-
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	-	-	(101)	-	-	(101)	-
Income tax and social contribution - non-recurring items	-	-	-	(34)	-	-	(34)	-
Adjusted net income²	864	758	14.0%	945	-8.6%	1,622	2,189	-25.9%
Earnings per share³	0.43	0.37	16.2%	0.41	4.9%	0.81	3.57	-77.4%

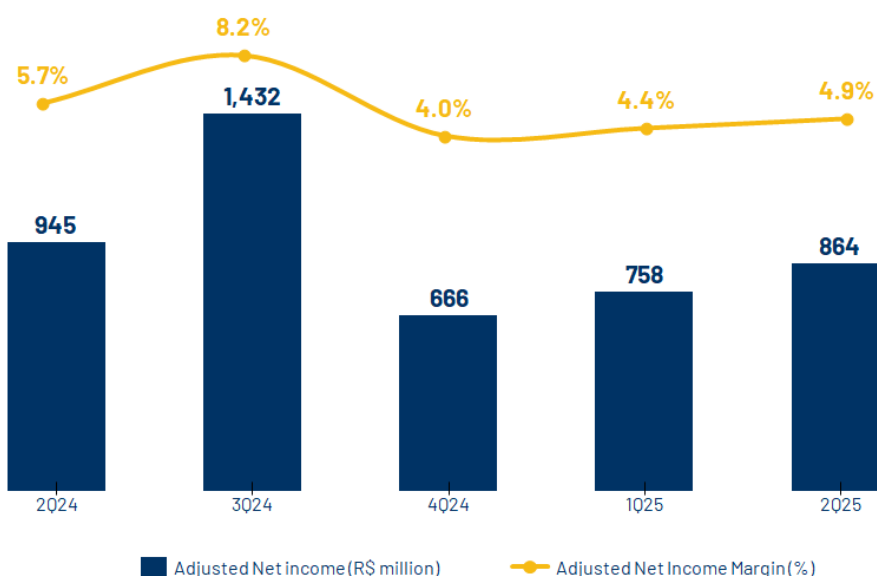
1 - Accounting measurement disclosed in the Company's Income Statement.

2 - Non-accounting measurement calculated by the Company to state the Net income adjusted for non-recurring items that influenced results.

3 - Measurement calculated based on Net income of Gerdau S.A.

Adjusted net income totaled R\$864 million (R\$0.43 per share) in 2Q25, up 14.0% from 1Q25 and down 8.6% from 2Q24. Both variations are explained by the dynamics of the Company's operating results, as detailed above in the Adjusted EBITDA discussion.

ADJUSTED NET INCOME (R\$ MILLION) AND ADJUSTED NET MARGIN (%)



CAPITAL STRUCTURE AND INDEBTEDNESS

DEBT BREAKDOWN (R\$ million)	2025	1Q25	Δ	2024	Δ
Short term	2,553	2,255	13.2%	1,711	49.2%
Long term	15,537	12,252	26.8%	10,870	42.9%
Gross debt	18,090	14,507	24.7%	12,581	43.8%
Gross debt / Total capitalization ¹	24.8%	20.6%	4.2 p.p	18.6%	6.2 p.p
Cash, cash equivalents and short-term investments	8,974	6,870	30.6%	6,639	35.2%
Net debt	9,116	7,637	19.4%	5,942	53.4%
Net debt ² (R\$) / Adjusted EBITDA ³ (R\$)	0.85x	0.69x	0.16x	0.53x	0.32x

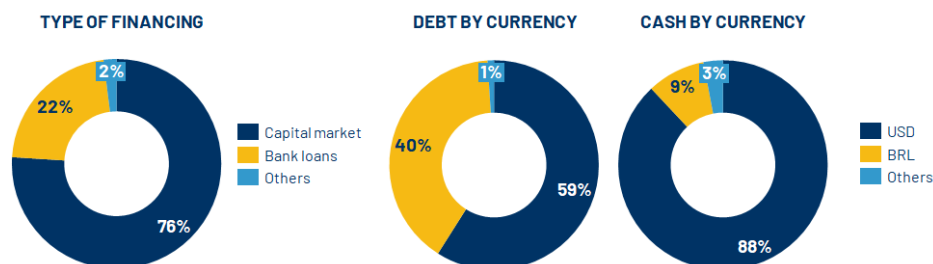
1- Total capitalization = Shareholders' equity + Gross debt - Interest on debt.

2- Net debt = Gross debt - Interest on debt - Cash, cash equivalents, and financial investments.

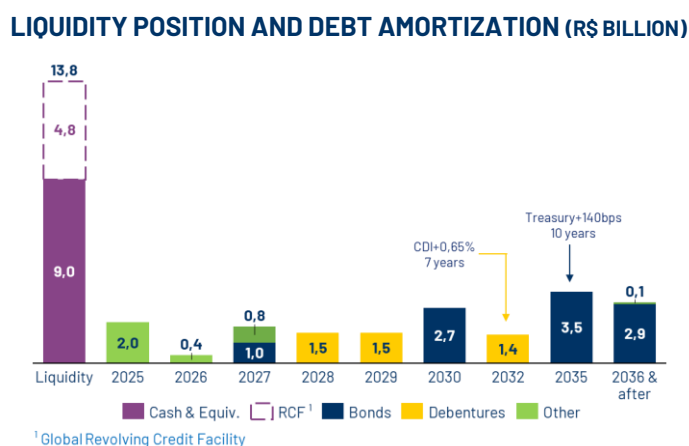
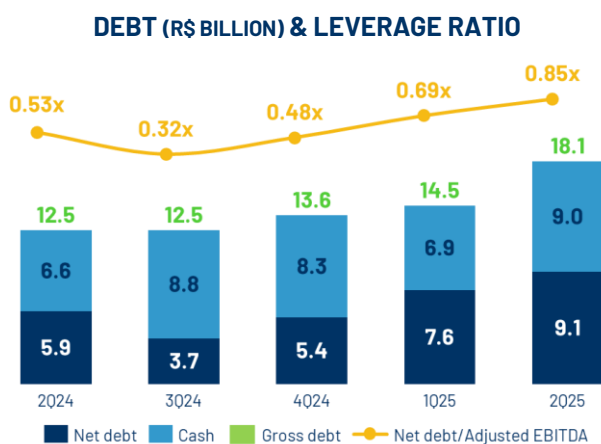
3- Adjusted EBITDA in the last 12 months.

On June 30, 2025, Gross debt totaled R\$18.1 billion, 24.7% higher than in 1Q25, due to the issuance of the Bond² maturing in 2035, in the total amount of US\$650 million (equivalent to R\$3.5 billion) and the public offering for distribution of the 19th debenture³ issuance totaling R\$1.4 billion. Year-over-year, the Gross debt came 43.8% higher due to the aforementioned issuances and the effect of the U.S. dollar appreciation against the Brazilian real (+8.7%). Debt contracted in the period aimed at bolstering cash and lengthening the average term. Higher Net debt compared to 1Q25 was also driven by the issuances, despite the increase (+30.6%) in the cash balance in the period.

At quarter-end, the Gross debt exposure was nearly 59% denominated in U.S. dollars, 40% in Brazilian reais and 1% in other currencies. In relation to the average payment term, we ended at 7.2 years and the weighted average nominal cost was 5.6% per annum for U.S. dollar-denominated debts and CDI+ 0.49% for Brazilian reais-denominated debts. The Company continues to monitor the market in search of opportunities to enhance the maturity and cost of its debt portfolio.



On June 30, 2025, the Company's Global Revolving Credit Facility (RCF) totaling US\$875 million (equivalent to R\$4.8 billion) was fully available.



The Net debt/Adjusted EBITDA ratio ended the quarter at 0.85x, a healthy leverage level and below the debt policy, reiterating the Company's capacity to execute its Capex commitments necessary for its business' development.

² The details of the Public Offering of the Bonds and their pricing are described in the Notices to the Market released on June 3 and 4, 2025.

³ The Announcement of Commencement of the Public Offering for Distribution of the 19th debenture issue is available in the Notice to the Market released on June 4, 2025.

INVESTMENTS (CAPEX)

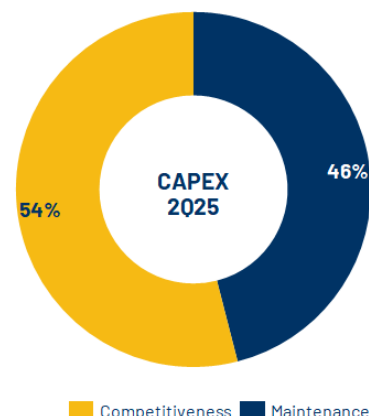
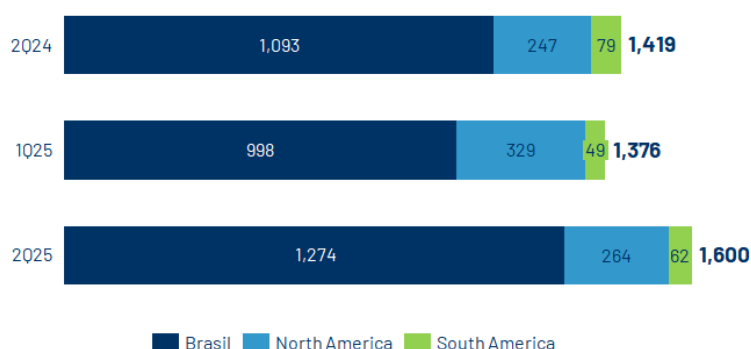
CAPEX totaled R\$1.6 billion in 2025, of which 46% was allocated to Maintenance and 54% to Competitiveness, reinforcing the Company's Strategic CAPEX advances. Of the total Competitiveness CAPEX, approximately 76% was allocated to Brazil, with the Itabiritos Project and the Barro Alto Solar Farms recording notable progress.

The Itabiritos Project, which will add 5.5 million tonnes of iron ore production capacity, has reached approximately 72% physical progress and is in the pre-operational planning phase for hiring and training. The Itabiritos Project's start-up is estimated for December 2025, with the ramp-up expected to be completed in approximately 12 months.

Additionally, the project to expand the flat steel rolling capacity at Ouro Branco is underway with ramp-up and will reach a capacity of 1 million tonnes/year of hot-rolled coils, which will serve the domestic market. Furthermore, the project will improve the operational efficiency of flat steel production at Ouro Branco. To ensure the feasibility of the hot-rolled coil mill expansion, the Ouro Branco's direct connection to the primary power grid kicked off in 2025. This strategic initiative will enable energy cost-savings and enhanced operational efficiency.

In North America, due to the positive market momentum and high volume of orders, we have decided for a partial postponement of phase 1 of the expansion project in Midlothian. This decision does not have a significant impact on the project's completion forecast.

TOTAL CAPEX (R\$ MILLION)

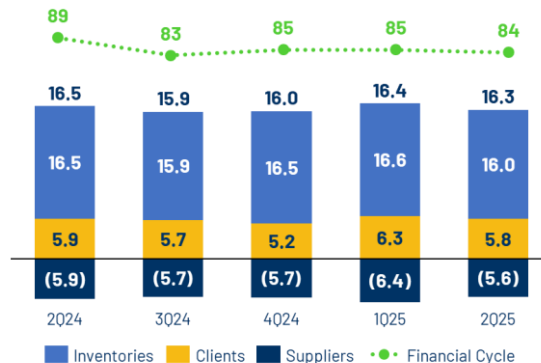


WORKING CAPITAL & CASH CONVERSION CYCLE

Working capital totaled R\$16.3 billion in 2Q25 (-0.6% vs. 1Q25), in line with the decline in consolidated shipment volumes in the same period. In addition, we saw the effect of the U.S. dollar devaluation against the Brazilian real in the period (-3.2%). Year-over-year, working capital came 1.2% lower, due to reduced Inventories. The Cash Conversion Cycle (Working capital divided by Net sales in the quarter) decreased 1 day vs. 1Q25 and 5 days vs. 2Q24.

Detailed information on Working capital accounts is presented in Notes 5, 6, and 11 to the Financial Statements.

CASH CONVERSION CYCLE (IN DAYS) & WORKING CAPITAL (R\$ BILLION)



FREE CASH FLOW

CONSOLIDATED (R\$ million)	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Adjusted EBITDA	2,561	2,402	159	2,624	(63)	4,963	5,437	(475)
Working capital ¹	(286)	(767)	482	(259)	(26)	(1,053)	(1,337)	284
Income tax ²	(458)	(316)	(142)	(725)	267	(774)	(1,294)	519
CAPEX ³	(1,659)	(1,839)	179	(1,171)	(489)	(3,498)	(2,254)	(1,244)
Interest ⁴	(499)	(115)	(383)	(357)	(141)	(614)	(479)	(135)
Proportional EBITDA of JVs ⁵	(156)	(128)	(27)	(224)	68	(284)	(412)	128
Intangibles and leasing ⁶	(159)	(150)	(9)	(166)	7	(309)	(299)	(10)
Others ⁷	(117)	(338)	221	367	(484)	(455)	116	(571)
Free cash flow	(773)	(1,252)	479	89	(862)	(2,025)	(521)	(1,504)

1- Includes the cash effect of customers, inventories, and suppliers accounts.

2- Includes the cash effect of income tax on the Company's several subsidiaries, as well as the portion accrued in previous periods and due in the current period.

3- Includes the addition of R\$1.6 billion in CAPEX investments in 2025, adjusted for the cash effect of the change in accounts payable to Property, plant, and equipment suppliers in the amount of R\$59 million, related to acquisitions from previous periods paid in the current period.

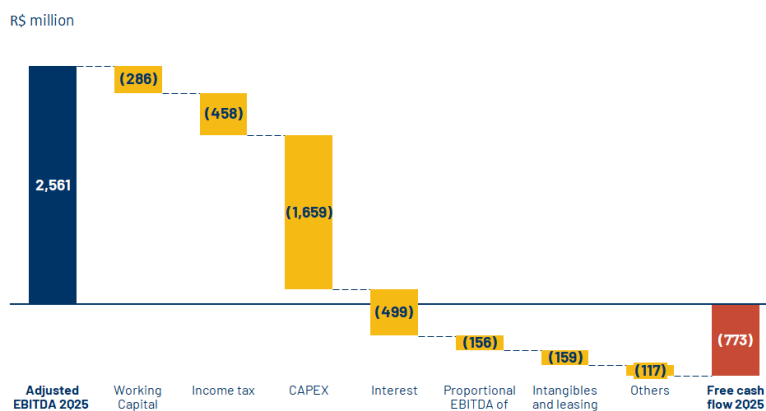
4- Includes the payment of interest on loans and financing and interest on lease.

5- Proportional EBITDA of the joint ventures net of dividends received from these joint ventures.

6- Disbursements for other intangible assets and lease payments.

7- Other changes include the Other assets and liabilities accounts.

Free cash flow was negative R\$773 million in 2025, R\$479 million higher than in 1Q25, primarily driven by (i) CAPEX cash effect and (ii) by the payment of interest and income tax and social contribution, typically higher in the period. Year-over-year, Free cash flow came R\$862 million lower due to higher CAPEX disbursement, which in 2025 will have a more linear trend than that seen in 2024 and higher disbursement with interest, in addition to the balance of Other variations, which in 2Q24 was impacted mainly by the positive variation in the Other assets and liabilities accounts.



RECONCILIATION OF FREE CASH FLOW WITH THE CASH FLOW STATEMENT

CONSOLIDATED (R\$ million)	2025	1Q25	Δ	2024	Δ	6M25	6M24	Δ
Free cash flow¹	(773)	(1,252)	479	89	(862)	(2,025)	(521)	(1,504)
(+) Purchases of property, plant and equipment	1,659	1,839	(179)	1,171	489	3,498	2,254	1,244
(+) Additions in other intangibles	41	33	8	55	(14)	74	81	(7)
(+) Leasing payment	118	117	1	111	7	235	218	17
(-) Short-term investments	(352)	(137)	(215)	(217)	(136)	(490)	(586)	96
(+) Proceeds from maturities and sales of short-term investments	321	302	19	727	(407)	622	1,321	(698)
Net cash provided by operating activities²	1,015	901	115	1,936	(920)	1,915	2,767	(851)

1 - Non-accounting measurement calculated by the Company to state Free cash flow.

2 - Accounting measurement disclosed in the Company's Cash flow statement.

RETURN TO SHAREHOLDERS

DIVIDENDS

On July 31, 2025, the Board of Directors of Gerdau S.A. approved the distribution of dividends in the amount of R\$0.12 per share, equivalent to R\$239.5 million. The payment will be made on August 18, 2025, based on shareholders of record on August 11, 2025, with ex-dividend date on August 12, 2025.

The Company has maintained its policy of distributing the minimum amount of 30% of parent company Gerdau S.A.'s corporate annual Net income after recording the reserves provided for in its Bylaws.

SHARE BUYBACK PROGRAM

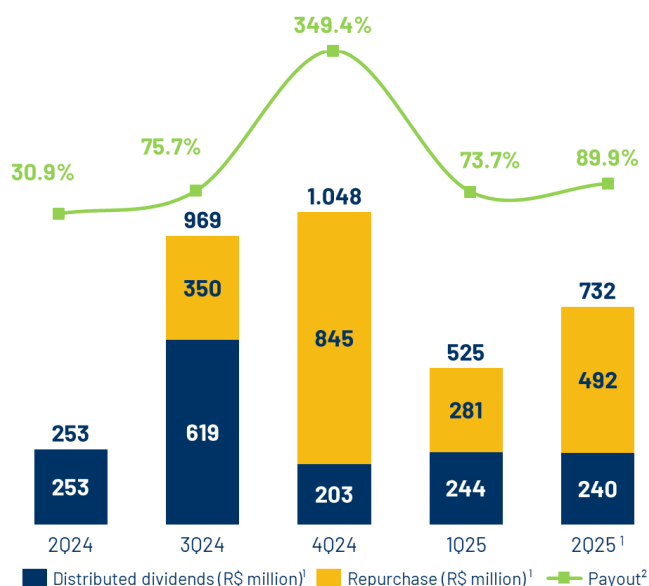
As released in the Material Fact of January 20, 2025, the Board of Directors approved a new buyback program ("2025 Share Buyback Program") of shares issued by Gerdau S.A., with a quantity to be acquired of up to 63,000,000 preferred shares, representing nearly 5% of preferred shares (GGBR4) and/or ADRs backed by outstanding preferred shares (GGB) and up to 1,500,000 common shares, representing 10% of outstanding common shares (GGBR3).

Until June 30, 2025, the Company had acquired 740,500 common shares and 40,982,157 preferred shares referring to 2025 Share Buyback Program, equivalent to R\$651.4 million. In addition, during July⁴, the Company repurchased 56,800 common shares and 2,037,500 preferred shares, equivalent to R\$34.7 million. Thus, Gerdau S.A. reached approximately 68% of the 2025 Share Buyback Program, repurchasing approximately 43.8 million shares (GGBR3, GGBR4 and GGB), equivalent to R\$686.1 million investments in referred program. Management points out that the current share buyback plan remains in place.

On July 31, 2025, the Company's Board of Directors approved the cancellation of 279,700 common shares and 14,101,400 preferred shares issued by the Company, with no par value and no reduction in the amount of capital.

Maintaining the consistency of return to shareholders and, through the payment of dividends in line with the policy and the consistent execution of the buyback program, the Company distributed R\$732 million in 2Q25, or a payout of 89.9%.

RETURN TO SHAREHOLDERS



1 – Dividends consider the amounts resolved to be paid on August 18, 2025 and buyback considers operations carried out until June 30, 2025.

2 – Measurement calculated considering payout and shares repurchased divided by the parent company's corporate Net income after recording the reserves provided for in its Bylaws.

⁴ Considers repurchases made by July 16, 2025.

CAPITAL MARKETS

On June 30, 2025, Gerdau S.A. shares were priced at R\$16.00/share (GGBR4), R\$14.56/share (GGBR3) and US\$2.92/share (GGB). The Company voluntarily complies with the standards of the Level 1 Corporate Governance listing segment of B3 S.A., the Brazilian stock exchange, where its shares are traded, with high standards in information disclosure, transparency, and corporate governance. In the U.S. market, Gerdau S.A. shares have been traded in the New York Stock Exchange since 1999 through the issuance of Level II ADRs, which requires compliance with all the registrations set forth in the Securities Act, of 1933, and information disclosure requirements in the Securities Exchange Act, of 1934.

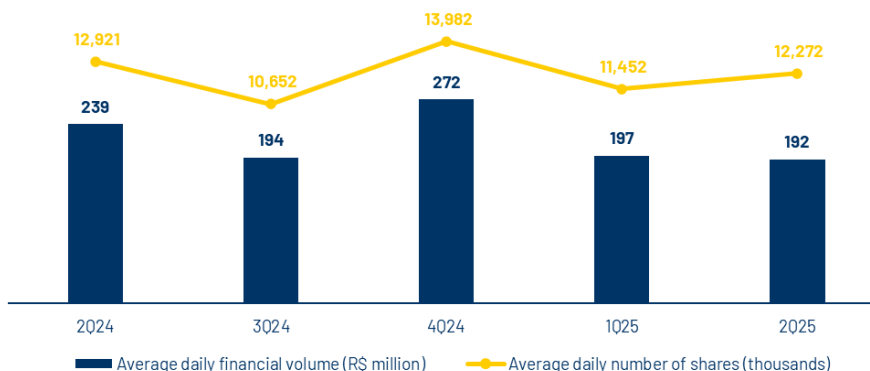
SHARE PERFORMANCE VS. IBOVESPA

(BASE 100)



Source: Bloomberg

GGBR4 LIQUIDITY

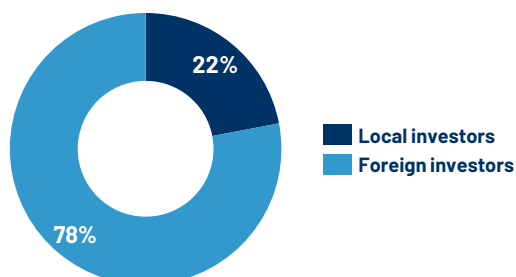


Source: Bloomberg

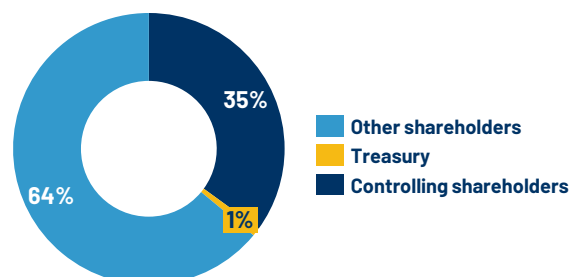
On June 30, 2025, the Company's share capital comprised 718,346,219 common shares and 1,309,848,730 preferred shares, of which 222,900 common shares and 30,177,504 preferred shares were held in treasury. On the same date, Gerdau S.A.'s market cap⁵ totaled approximately R\$30.9 billion. In 2Q25, the free float of common and preferred shares accounted for nearly 63.8% of total shares, reaching 1,293,978,167 shares.

⁵ The market cap considers only outstanding shares, not including shares held in treasury.

**FREE FLOAT DISTRIBUTION
(GGBR4): B3 + NYSE**
REFERENCE DATE 06/30/2025



**OWNERSHIP STRUCTURE
(GGBR3 + GGBR4)**
REFERENCE DATE 06/30/2025



RATINGS

AGENCY	NATIONAL SCALE	GLOBAL SCALE	OUTLOOK	LAST UPDATE
Standard & Poors	brAAA	BBB	Stable	October, 2024
Fitch Ratings	brAAA	BBB	Stable	July, 2025
Moody's	-	Baa2	Stable	October, 2024

[!\[\]\(363fc38c109e5b10fbbc4ae1930fe25a_img.jpg\) Credit Rating Agencies Reports](#)



APPENDICES

ASSETS

GERDAU S.A. CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	June 30, 2025	December 31, 2024
CURRENT ASSETS		
Cash and cash equivalents	8,500,933	7,767,813
Short-term investments	472,917	509,030
Trade accounts receivable	5,799,331	5,176,958
Inventories	16,042,458	16,504,911
Tax credits	1,065,641	1,153,122
Income and social contribution taxes recoverable	712,486	914,395
Dividends receivable	3,577	125
Fair value of derivatives	18,861	16,921
Other current assets	690,648	626,148
	33,306,852	32,669,423
NON-CURRENT ASSETS		
Tax credits	1,900,999	1,744,387
Deferred income taxes	2,294,001	2,427,648
Judicial deposits	343,639	332,560
Other non-current assets	264,959	358,806
Prepaid pension cost	846	9,716
Fair value of derivatives	14,520	35,947
Investments in associates and joint ventures	3,956,460	4,222,317
Goodwill	12,260,053	13,853,114
Leasing	1,311,781	1,168,694
Other Intangibles	414,093	400,567
Property, plant and equipment, net	30,785,867	29,591,314
	53,547,218	54,145,070
TOTAL ASSETS	86,854,070	86,814,493

LIABILITIES

GERDAU S.A.

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	June 30, 2025	December 31, 2024
CURRENT LIABILITIES		
Trade accounts payable - domestic market	4,346,815	3,892,296
Trade accounts payable - debtor risk	410,339	459,899
Trade accounts payable - imports	810,204	1,365,909
Short-term debt	2,511,694	697,049
Debentures	41,736	37,988
Taxes payable	403,353	411,420
Income and social contribution taxes payable	87,586	346,208
Payroll and related liabilities	784,300	918,612
Leasing payable	410,220	430,727
Employee benefits	-	186
Environmental liabilities	307,807	245,429
Fair value of derivatives	1,187	1,747
Other current liabilities	1,406,757	2,043,921
	11,521,998	10,851,391
NON-CURRENT LIABILITIES		
Long-term debt	11,174,675	9,110,972
Debentures	4,362,254	3,790,475
Deferred income taxes	46,438	163,138
Provision for tax, civil and labor liabilities	2,305,293	2,328,849
Environmental liabilities	307,187	413,653
Employee benefits	470,609	545,206
Leasing payable	1,018,831	849,942
Other non-current liabilities	522,578	587,081
	20,207,865	17,789,316
EQUITY		
Capital	24,273,225	24,273,225
Capital reserves	11,597	11,597
Treasury stocks	(565,507)	(734,278)
Profit reserve	23,143,017	24,238,217
Retained earnings	1,364,694	-
Asset valuation	6,695,942	10,159,998
EQUITY ATTRIBUTABLE TO THE EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	54,922,968	57,948,759
NON-CONTROLLING INTERESTS	201,239	225,027
EQUITY	55,124,207	58,173,786
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	86,854,070	86,814,493

INCOME STATEMENT

GERDAU S.A. CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	For the three-month period ended		For the six-month period ended	
	June 30, 2025	June 30, 2024	June 30, 2025	June 30, 2024
NET SALES	17,525,750	16,615,817	34,901,086	32,826,080
Cost of sales	(15,495,203)	(14,428,921)	(30,923,986)	(28,219,465)
GROSS PROFIT	2,030,547	2,186,896	3,977,100	4,606,615
Selling expenses	(205,407)	(186,192)	(399,319)	(369,199)
General and administrative expenses	(351,505)	(344,470)	(700,463)	(662,399)
Other operating income	77,346	154,906	101,721	199,902
Other operating expenses	(89,456)	(196,124)	(136,930)	(274,980)
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	100,860	-	100,860
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	808,367
Losses impairment of financial assets	(2,631)	(4,264)	(6,579)	(24,358)
Losses impairment of assets	-	(199,627)	-	(199,627)
Equity in earnings of unconsolidated companies	26,443	108,082	35,713	187,198
INCOME BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES) AND TAXES	1,485,337	1,620,067	2,871,243	4,372,379
Financial income	140,766	185,285	294,848	359,959
Financial expenses	(456,639)	(371,732)	(893,288)	(714,930)
Bond repurchase financial expenses	(39,646)	-	(39,646)	-
Exchange variations, net	28,074	(377,789)	34,315	(698,424)
Losses on financial instruments, net	(7,294)	(33,042)	(38,856)	(19,630)
INCOME BEFORE TAXES	1,150,598	1,022,789	2,228,616	3,299,354
Current	(348,373)	(289,515)	(623,193)	(639,543)
Deferred	62,272	133,707	16,878	260,042
Income and social contribution taxes	(286,101)	(155,808)	(606,315)	(379,501)
NET INCOME	864,497	866,981	1,622,301	2,919,853
Credit recovery / provisions	-	13,462	-	13,462
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	(100,860)	-	(100,860)
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	(808,367)
Losses impairment of assets	-	199,627	-	199,627
Income tax of extraordinary items	-	(34,457)	-	(34,457)
(=) Total of extraordinary items	-	77,772	-	(730,595)
ADJUSTED NET INCOME¹	864,497	944,753	1,622,301	2,189,258

1 - Adjusted net income is a non-accounting measurement prepared by the Company, reconciled with its financial statements, and consists of Net income for the period adjusted for non-recurring events that impacted results.

CASH FLOW

GERDAU S.A.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOW

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	For the three-month period ended		For the six-month period ended	
	June 30, 2025	June 30, 2024	June 30, 2025	June 30, 2024
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES				
Net income for the period	864,497	866,981	1,622,301	2,919,853
Adjustments to reconcile net income for the period to net cash provided by operating activities:	-	-	-	-
Depreciation and amortization	936,543	771,320	1,810,379	1,497,105
Losses on non-recoverability of assets	-	199,627	-	199,627
Equity in earnings of unconsolidated companies	(26,443)	(108,082)	(35,713)	(187,198)
Exchange variation, net	(28,074)	377,789	(34,315)	698,424
Losses on derivative financial instruments, net	7,294	33,042	38,856	19,630
Post-employment benefits	67,717	63,244	145,762	129,186
Long-term incentive plans	41,330	40,124	82,232	75,588
Income tax	286,101	155,808	606,315	379,501
Losses on disposal of property, plant and equipment	11,669	19,756	20,260	24,301
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	(808,367)
Losses of impairment of financial assets	2,631	4,264	6,579	24,358
Provision of tax, civil, labor and environmental liabilities, net	(54,987)	53,848	(27,370)	92,341
Credit recovery, net	-	(100,860)	-	(100,860)
Interest income on short-term investments	(30,702)	(55,827)	(72,693)	(145,247)
Interest expense on debt	314,435	35,531	573,375	365,501
Interest expense on lease liabilities	33,226	35,531	66,391	69,106
Reversal for net realizable value adjustment in inventory, net	(9,981)	(2,702)	(7,454)	(31,099)
	2,415,256	2,534,649	4,794,905	5,221,750
CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES				
Decrease (Increase) in trade accounts receivable	256,365	(7,969)	(938,903)	(534,928)
Decrease (Increase) in inventories	170,341	342,076	(333,718)	(277,048)
(Decrease) Increase in trade accounts payable	(712,356)	(593,474)	219,511	(524,996)
Increase in other assets	(5,353)	(2,420)	(10,538)	(27,352)
(Decrease) Increase in other liabilities	(128,890)	234,228	(587,477)	(66,950)
Dividends from associates and joint ventures	7,486	121	27,103	13,729
Purchases of short-term investments	(352,381)	(216,871)	(489,680)	(585,790)
Proceeds from maturities and sales of short-term investments	320,664	727,235	622,257	1,320,655
Cash provided by operating activities	1,971,132	3,017,575	3,303,460	4,539,070
Interest paid on loans and financing	(465,351)	(321,695)	(547,286)	(409,533)
Interest paid on lease liabilities	(33,226)	(35,531)	(66,391)	(69,106)
Income and social contribution taxes paid	(458,083)	(724,818)	(774,451)	(1,293,610)
Net cash provided by operating activities	1,014,472	1,935,531	1,915,332	2,766,821
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES				
Purchases of property, plant and equipment	(1,659,430)	(1,170,583)	(3,498,150)	(2,253,652)
Proceeds from sales of property, plant and equipment, investments and other intangibles	16,287	1,289	30,066	1,505,257
Additions in other intangibles	(41,000)	(54,995)	(74,388)	(81,427)
Payment in the acquisition of company control	(240,093)	-	(673,272)	-
Capital increase in joint ventures	-	(33,211)	(88,800)	(65,043)
Net cash generated in investing activities	(1,924,236)	(1,257,500)	(4,304,544)	(894,865)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES				
Purchases of treasury shares	(491,612)	-	(772,504)	-
Dividends and interest on capital paid	(260,767)	(586,725)	(463,399)	(761,385)
Proceeds from loans and financing	6,894,932	1,533,293	8,144,166	1,954,889
Repayment of loans and financing	(2,852,773)	(753,130)	(2,907,289)	(1,409,472)
Leasing payment	(118,125)	(110,943)	(234,908)	(217,789)
Intercompany loans, net	-	2,555	-	2,738
Net cash generated (applied) by financing activities	3,171,655	85,050	3,766,066	(431,019)
Exchange variation on cash and cash equivalents	(240,502)	383,262	(643,734)	442,884
Increase in cash and cash equivalents	2,021,389	1,146,343	733,120	1,883,821
Cash and cash equivalents at beginning of the period	6,479,544	3,743,123	7,767,813	3,005,645
Cash and cash equivalents at end of the period	8,500,933	4,889,466	8,500,933	4,889,466

WHO WE ARE

LARGEST BRAZILIAN STEEL PRODUCER

With 124 years of history, Gerdau is Brazil's largest producer of steel, a leading supplier of long steel in the Americas, and special steel globally. In Brazil, Gerdau also produces flat steel and iron ore for own consumption.

The Company is dedicated to empowering individuals to shape the future. With a global presence in multiple countries, it employs over 30,000 people directly and indirectly. Recognized as the largest recycler in Latin America, Gerdau utilizes scrap as a significant raw material, with nearly 70% of its steel production derived from scrap. Annually, it transforms more than 10 million tonnes of scrap into a diverse range of steel products.

The Company is also the world's largest charcoal producer, with more than 250,000 hectares of forest base in the state of Minas Gerais. As a result of its sustainable production matrix, Gerdau currently has one of the lowest average greenhouse gases (CO₂e) emissions, at 0.85 tonnes of CO₂e per tonne of steel, which is approximately half the global average for the sector, of 1.91 tonnes of CO₂e per tonne of steel (Worldsteel). By 2031, Gerdau's goal is to reduce carbon emissions to 0.82 tonnes of CO₂e per tonne of steel.

Gerdau shares are listed on the São Paulo (B3) and New York (NYSE) stock exchanges.

For more information, visit the Investor Relations website: <https://ri.gerdau.com/>



IR CONTACTS

Investor Relations website:

<http://ri.gerdau.com/>

IR e-mail:

inform@gerdau.com

Press e-mail:

atendimento@gerdau.br@bcw-global.com

Rafael Japur

Vice President and Investor Relations Officer

Mariana Velho Dutra

IR Manager

Ariana De Cesare

Renata Albuquerque

Arthur Alves Trovo

Adriana Costa

Siga a Gerdau nas Redes Sociais

