



GERDAU
O futuro se molda

Resultados 1T26

Gerdau S.A.

Videoconferência

28 de abril
(terça-feira)
12:00 BRT

Clique aqui

para acessar a
videoconferência

RI.GERDAU.COM

São Paulo, 27 de abril de 2026 – A Gerdau S.A. (B3: GGBR / NYSE: GGB) anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2026. As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são apresentadas em Reais (R\$), de acordo com o padrão contábil internacional – IFRS (*International Financial Reporting Standards*) e conforme as práticas contábeis adotadas no Brasil. As informações apresentadas neste documento não contemplam dados das empresas controladas em conjunto e coligadas, exceto quando mencionado.

DESEMPENHO ROBUSTO NA AMÉRICA DO NORTE ASSEGURA RESILIÊNCIA DOS RESULTADOS DA GERDAU



Receita líquida atingiu **R\$ 16,7 bilhões** no 1T26, 2% inferior ao 4T25;

Lucro líquido ajustado de **R\$ 1,0 bilhão de reais**, 51% acima do 4T25;

EBITDA Ajustado de **R\$ 3,0 bilhões** no 1T26, 25% superior ao 4T25;

Margem EBITDA Ajustada de 17,7%, 3,7p.p. e 3,9p.p. acima do 4T25 e 1T25, respectivamente;

Fluxo de Caixa Livre positivo de **R\$ 16 milhões**, mesmo com o consumo de capital de giro no 1T26.



Com base nos resultados do 1T26, a Companhia aprovou **R\$ 354,1 milhões em dividendos** (R\$ 0,18 por ação), a serem pagos em 9 de junho de 2026;

Programa de Recompra 2026 avança, com aquisição de **21%** das ações autorizadas na Gerdau S.A.;

Investimentos em CAPEX de **R\$ 1,1 bilhão** no 1T26, 27% a menos do que no 4T25, em linha com o *guidance* de **R\$ 4,7 bilhões** para 2026.



Gerdau foi **reconhecida pela primeira vez** pela *Worldsteel* pelo programa *Steel Sustainability Champion 2026*, que demonstra o **compromisso e avanços em sustentabilidade**;

Inauguração do **Complexo Solar de Barro Alto**, em Goiás, com capacidade instalada de ~111MWm, marca um passo importante para a Companhia na busca por maior **competitividade e sustentabilidade** de suas operações no Brasil;

Lançamento da Gerdau NewEco: nova linha de produtos com menor pegada de carbono, oferecendo aos nossos clientes uma **solução competitiva e sustentável** para suas jornadas de descarbonização.



PRINCIPAIS INDICADORES

CONSOLIDADO	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Vendas de aço (1.000 toneladas)	2.811	2.861	-1,8%	2.858	-1,7%
Receita líquida ¹ (R\$ milhões)	16.716	16.974	-1,5%	17.375	-3,8%
EBITDA ajustado ² (R\$ milhões)	2.958	2.374	24,6%	2.402	23,2%
Margem EBITDA ajustada ² (%)	17,7%	14,0%	3,7 p.p.	13,8%	3,9 p.p.
Lucro líquido ajustado ² (R\$ milhões)	1.013	670	51,2%	758	33,6%
Dívida líquida/EBITDA ajustado	0,74x	0,76x	-0,02x	0,69	0,04x
Fluxo de caixa livre (R\$ milhões)	16	1.411	(1.395)	(1.252)	1.269
CÂMBIO (USD x BRL)					
Dólar médio	5,2591	5,3955	-2,5%	5,8522	-10,1%
Dólar final	5,2194	5,5024	-5,1%	5,7422	-9,1%

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.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre transcorreu em um cenário global volátil e desafiador, marcado por tensões geopolíticas que impactaram os mercados de *commodities* e as cadeias globais de suprimentos. Mesmo nesse contexto, registramos um EBITDA ajustado consolidado de R\$ 3,0 bilhões no trimestre, com recuperação sequencial em todas as operações da Companhia. Nos próximos parágrafos, detalharemos um pouco do contexto de cada um de nossos segmentos reportáveis.

Na América do Norte, as operações apresentaram mais um período de forte desempenho, refletindo a robustez do mercado local e a consistência de nossa performance operacional. A retomada dos volumes de vendas após a sazonalidade do final de ano, um ambiente de preços mais favorável e a disciplina operacional, contribuíram para o avanço dos resultados no 1T26. Encerramos o trimestre com EBITDA ajustado de R\$ 2,2 bilhões, 23% superior ao 4T25. No período, o segmento América do Norte representou 75% do EBITDA ajustado consolidado, o que reforça a relevância da operação como pilar de resiliência para a Companhia.

No Brasil, o ambiente competitivo seguiu pressionado no trimestre. Além de uma sazonalidade maior do que a tipicamente apresentada no início do ano, níveis elevados de importações - especialmente de aços planos - afetaram os volumes de vendas no mercado interno e mantiveram os preços ainda sob pressão. Adicionalmente, efeitos inflacionários e gargalos logísticos, intensificados pelo conflito no Oriente Médio, influenciaram a dinâmica do setor. Mesmo diante desse cenário, mantivemos o foco na gestão de custos e na competitividade das operações, encerrando o 1T26 com EBITDA ajustado de R\$ 578 milhões, 13% superior ao 4T25.

Na América do Sul, o trimestre apresentou desempenhos distintos entre os países. Na Argentina e no Uruguai, os volumes seguiram impactados pela maior presença de produtos importados em um mercado ainda com excesso de oferta. Por outro lado, nosso negócio no Peru encerrou o trimestre com resultados sólidos, impulsionados pela melhora nos volumes e no *mix* de vendas, especialmente voltado à construção civil. O EBITDA ajustado da operação totalizou R\$ 186 milhões, 7% superior ao 4T25, reforçando novamente o equilíbrio entre os distintos mercados.

Ao longo do trimestre, seguimos executando nossa estratégia com foco no crescimento sustentável, na solidez financeira e na geração de valor para os acionistas. Investimos R\$ 1,1 bilhão em CAPEX, aproximadamente 23% do total previsto para 2026. Como marco importante, inauguramos o Complexo Solar de Barro Alto, em Goiás, que possui a capacidade de abastecer 13% de todo o consumo de energia elétrica da Gerdau no Brasil, reforçando a busca por maior competitividade por meio da autoprodução de energia elétrica e previsibilidade de custos a longo prazo.

Com relação ao retorno aos nossos acionistas, aprovamos a distribuição de dividendos no valor de R\$ 0,18 por ação no 1T26, totalizando R\$ 354 milhões. Além disso, iniciamos a execução do Programa de Recompra de Ações 2026, investindo R\$ 211 milhões, aproximadamente 21% do volume de ações autorizadas.

Com 125 anos de história, seguimos firmes no compromisso de fortalecer a competitividade da Companhia, responder com agilidade às transformações dos mercados e gerar impacto positivo nas regiões onde atuamos. Agradecemos a confiança de nossos colaboradores e colaboradoras, clientes, fornecedores, parceiros, acionistas e demais *stakeholders* na construção de nossa história e na geração contínua de valor.

A ADMINISTRAÇÃO



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;

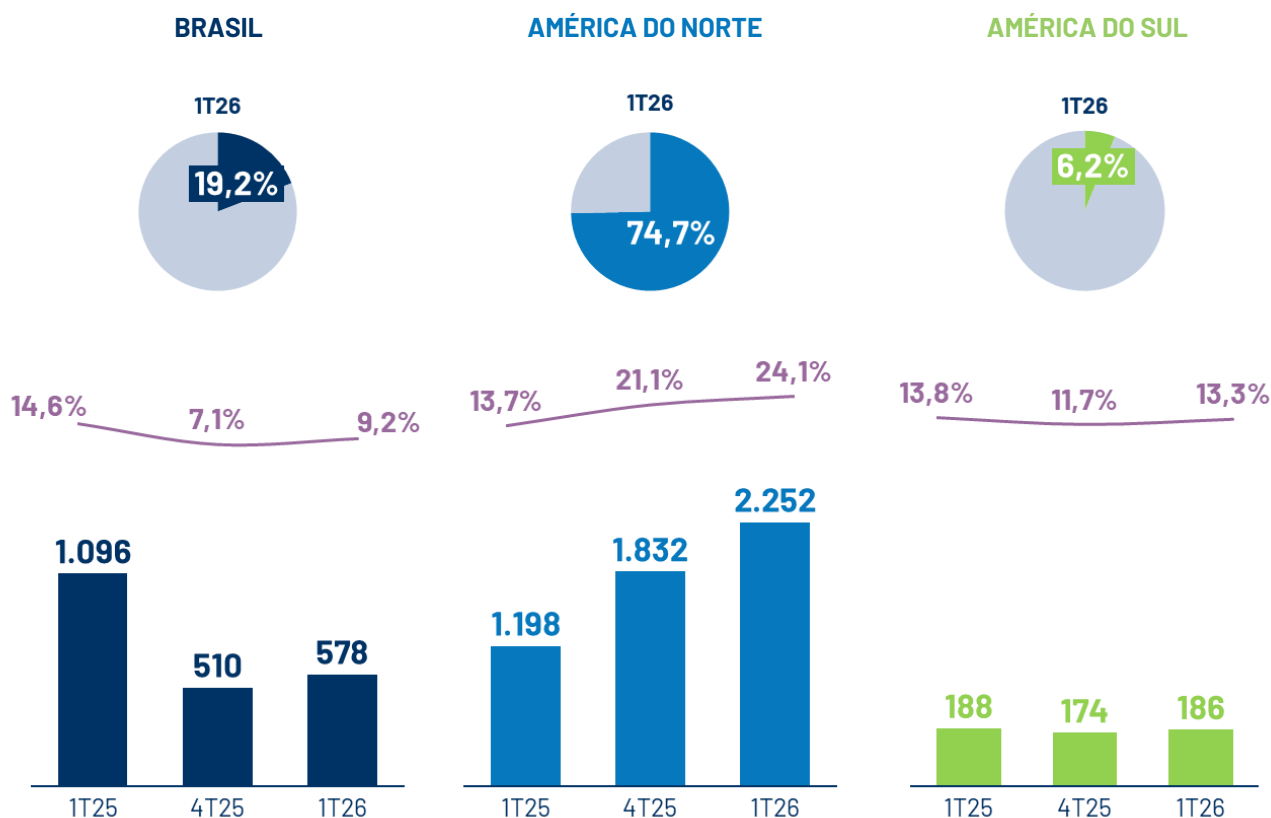
AMÉRICA DO NORTE – inclui as operações de aços longos e especiais localizadas no Canadá e Estados Unidos, assim como as controladas em conjunto localizadas no Canadá e no México;

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 três segmentos de negócios.

BRASIL

PRODUÇÃO E VENDAS

BRASIL	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Volumes (1.000 toneladas)					
Produção de aço bruto	1.469	1.424	3,2%	1.445	1,6%
Vendas totais	1.324	1.463	-9,5%	1.431	-7,5%
Mercado Interno	1.036	1.089	-4,9%	1.079	-4,0%
Exportações	288	374	-22,9%	352	-18,1%
Vendas de aços longos	947	979	-3,3%	972	-2,6%
Mercado Interno	704	683	3,0%	781	-9,8%
Exportações	243	296	-17,9%	192	26,7%
Vendas de aços planos	378	484	-22,0%	459	-17,7%
Mercado Interno	332	406	-18,2%	298	11,3%
Exportações	45	78	-42,0%	160	-71,6%

- No 1T26, a produção de aço bruto foi 3,2% superior ao 4T25, refletindo a retomada dos níveis de produção após a sazonalidade do período anterior, com foco na recomposição de estoques. A produção do 1T26 foi 1,6% superior na comparação com o 1T25, que havia sido afetado por paradas realizadas para a expansão do laminador de bobinas a quente em Ouro Branco;
- No trimestre, a demanda por aço seguiu sustentada principalmente pelo setor de construção civil, que continua sendo o principal motor de consumo de aços longos, apoiado pela continuidade de programas habitacionais e por níveis de estoque nos canteiros de obras abaixo da média histórica. Por outro lado, os segmentos industriais mantiveram desempenho mais fraco, em especial nos setores de bens de capital e automotivo;
- Segundo dados do Instituto Aço Brasil (IABr), o 1T26 foi novamente marcado por níveis recordes de importação, especialmente em aços planos, cuja penetração atingiu 34% no mês de fevereiro, o maior patamar da série histórica, encerrando o trimestre com taxa média de penetração de 28,5%;
- As importações de aço totalizaram 1,7 milhão de toneladas no 1T26, aproximadamente 32% superior ao 4T25 e 4% superior ao 1T25. Esse movimento contribuiu para a intensificação da sobreoferta no mercado brasileiro e para a limitação do avanço das vendas, em um contexto de consumo aparente 2,5% inferior ao observado no mesmo período de 2025;
- As vendas totais do 1T26 foram 9,5% e 7,5% inferiores ao 4T25 e 1T25, respectivamente, refletindo uma sazonalidade mais intensa nos primeiros meses de 2026, com ambos mercados (interno e exportação) com retração de volumes, em um contexto de demanda global ainda pressionada. As vendas de aços planos foram mais afetadas, impactadas pela menor demanda local e o efeito do elevado nível de importações;
- A unidade de Ouro Branco, que teve sua capacidade de bobinas a quente ampliada em 2025, atingiu recorde de produção no mês de março, reforçando a flexibilidade operacional da Companhia para atender nossos clientes à medida que as vendas internas de aços planos cresçam no mercado doméstico;
- No mercado de aços especiais, o 1T26 no mercado interno foi mais fraco do que o esperado, impactado principalmente pela queda de 18,9% na produção de veículos pesados em relação ao 1T25 segundo dados da ANFAVEA.



RESULTADO OPERACIONAL

BRASIL	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Resultados (R\$ milhões)					
Receita líquida ¹	6.271	7.181	-12,7%	7.494	-16,3%
Mercado interno	5.269	5.842	-9,8%	6.177	-14,7%
Exportações	1.002	1.339	-25,2%	1.317	-23,9%
Custo das vendas	(6.053)	(7.020)	-13,8%	(6.699)	-9,6%
Lucro bruto	218	162	35,0%	795	-72,6%
Margem bruta (%)	3,5%	2,2%	1,2 p.p	10,6%	-7,1 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(222)	(226)	-1,6%	(226)	-1,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	(16)	(29)	-43,6%	(5)	229,6%
Depreciação e amortização	550	552	-0,4%	489	12,4%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas ²	48	51	-5,3%	42	13,9%
EBITDA ajustado²	578	510	13,3%	1.096	-47,3%
Margem EBITDA ajustada² (%)	9,2%	7,1%	2,1 p.p	14,6%	-5,4 p.p

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

2- 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 1T26, a Receita líquida foi 12,7% e 16,3% inferior ao 4T25 e ao 1T25, respectivamente, refletindo a combinação de menores volumes de vendas no trimestre e preços ainda pressionados, com retração tanto no mercado interno quanto nas exportações. A dinâmica de oferta permaneceu desafiadora, com elevada penetração de aço importado e novas capacidades de produção locais, o que continuou limitando a recuperação dos níveis de preço (inclusive com algumas linhas de produto e regiões apresentando quedas);
- O Custo das vendas foi 13,8% inferior ao 4T25, explicado principalmente pelo menor volume de vendas, além da redução dos custos após as paradas programadas de manutenção realizadas no 4T25. Esses fatores contribuíram para reduzir o impacto do aumento dos preços de insumos, como carvão, e dos maiores custos de frete ao longo do trimestre. Na comparação com o 1T25, o Custo das vendas foi 9,6% inferior, refletindo o menor volume de vendas e os esforços contínuos de controle de custos fixos e ganhos de produtividade. Além disso, houve o efeito da base de comparação mais elevada naquele período, quando foi realizada a parada da planta de Ouro Branco para a expansão do laminador de bobinas a quente.
- O EBITDA ajustado foi 13,3% superior ao 4T25 e 47,3% inferior ao 1T25, reflexo dos efeitos operacionais anteriormente explicados.



AMÉRICA DO NORTE

PRODUÇÃO E VENDAS

AMÉRICA DO NORTE	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Volumes (1.000 toneladas)					
Produção de aço bruto	1.513	1.362	11,0%	1.395	8,4%
Vendas de aço	1.276	1.221	4,5%	1.229	3,8%
Barras	546	541	0,8%	512	6,6%
Perfis	668	617	8,2%	663	0,8%
Downstream	62	62	0,0%	54	14,7%

- No 1T26, a produção de aço bruto foi 11,0% superior ao 4T25, favorecida pela retomada dos níveis de produção e pela resiliência da demanda por aços longos nos Estados Unidos. Na comparação com o 1T25, a produção foi 8,4% superior, impulsionada pelo aumento da taxa de utilização de capacidade das unidades de aços longos comuns, que avançou aproximadamente 8 p.p. entre os períodos. Adicionalmente, a produção no 1T26 foi influenciada pela recomposição dos estoques de tarugos, em função do cronograma de paradas programadas para o 2º semestre de 2026, associado ao início da expansão de capacidade em Midlothian;
- As vendas de aço foram 4,5% superiores ao 4T25, refletindo a retomada típica dos volumes após o período sazonal de final de ano. O crescimento no trimestre foi impulsionado pelo aumento da carteira de pedidos nos segmentos de construção não-residencial e energia renovável, além da maior demanda do canal de distribuição, favorecida pela recomposição dos estoques. Na comparação com o 1T25, as vendas foram 3,8% superiores, evidenciando os benefícios tarifários da Seção 232 para os produtores locais e a resiliência dos principais mercados atendidos;
- Ao longo do trimestre, alguns segmentos demandantes por aços especiais, como o setor automotivo, ainda apresentaram dinâmica mais pressionada, refletindo níveis de estoques de veículos abaixo da média histórica (atualmente 50 dias vs. 65 dias), em um contexto de taxas de juros e preços de veículos em patamares elevados;
- No 1T26, a carteira de pedidos permaneceu acima de 90 dias, patamar superior à média dos últimos trimestres (cerca de 70 dias), evidenciando a resiliência do mercado norte-americano e nossa posição de mercado focada de produtos e soluções de maior valor agregado.

RESULTADO OPERACIONAL

AMÉRICA DO NORTE	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Resultados (R\$ milhões)					
Receita líquida	9.349	8.695	7,5%	8.768	6,6%
Custo das vendas	(7.430)	(7.139)	4,1%	(7.773)	-4,4%
Lucro bruto	1.920	1.556	23,4%	995	93,0%
Margem bruta (%)	20,5%	17,9%	2,6 p.p	11,3%	9,2 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(188)	(189)	-0,6%	(213)	-11,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	11	(13)	-	(0)	-
Depreciação e amortização	282	297	-5,1%	310	-9,3%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto	227	181	25,4%	105	116,3%
EBITDA ajustado¹	2.252	1.832	22,9%	1.198	88,1%
Margem EBITDA ajustada¹ (%)	24,1%	21,1%	3,0 p.p	13,7%	10,4 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 1T26, a Receita líquida foi 7,5% e 6,6% superior ao 4T25 e 1T25, respectivamente, refletindo o aumento dos volumes de vendas e a elevação dos preços nas principais linhas de produtos, decorrentes dos reajustes implementados ao longo do período. Adicionalmente, a estratégia de crescimento baseada em um melhor mix de produtos, com maior participação de produtos de maior valor agregado, aliada ao fortalecimento das parcerias com os clientes, contribuiu para a expansão do resultado;
- O custo das vendas por tonelada teve uma ligeira redução na comparação com o 4T25, beneficiado tanto pela desvalorização do dólar frente ao real (-2,5%) quanto pelos ganhos de eficiência associados ao maior nível de produção que mitigaram os aumentos dos preços da sucata e da energia elétrica ao longo do trimestre. O valor total do Custo das vendas foi 4,1% superior ao 4T25, refletindo basicamente o aumento do volume. Na comparação com o 1T25, o Custo das vendas foi 4,4% inferior,

puxado principalmente pelo efeito cambial (10,1%). Adicionalmente, a operação manteve esforços contínuos de controle de custos fixos e ganhos de produtividade nas unidades de aços longos e especiais;

- Como resultado, o EBITDA ajustado foi 22,9% e 88,1% superior ao 4T25 e 1T25, respectivamente, impulsionado principalmente pelo melhor resultado das operações de aços longos e pela contribuição positiva das empresas controladas em conjunto no México. Por outro lado, conforme mencionado anteriormente, os resultados das operações de aços especiais permaneceram pressionados, refletindo o ambiente de mercado mais desafiador para esse segmento.

AMÉRICA DO SUL

PRODUÇÃO E VENDAS

AMÉRICA DO SUL	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Volumes (1.000 toneladas)					
Produção de aço bruto	167	147	13,5%	144	15,7%
Vendas de aço ¹	306	297	3,0%	237	29,1%

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

- No 1T26, a produção de aço bruto foi 13,5% e 15,7% superior ao 4T25 e 1T25, respectivamente, devido à retomada significativa da demanda do Peru ao longo o trimestre. Esse movimento impulsionou a taxa de utilização de capacidade da região, que avançou aproximadamente 10 p.p. na comparação com ambos os períodos;
- As vendas de aço no 1T26 foram 3,0% e 29,1% superiores ao 4T25 e 1T25, respectivamente, com maior demanda do mercado de construção civil e melhor mix de vendas no Peru. Na Argentina e no Uruguai, as vendas permaneceram em patamares mais baixos, em função do enfraquecimento da demanda em segmentos como distribuição e infraestrutura.

RESULTADO OPERACIONAL

AMÉRICA DO SUL	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Resultados (R\$ milhões)					
Receita líquida	1.396	1.488	-6,2%	1.366	2,2%
Custo das vendas	(1.241)	(1.359)	-8,6%	(1.206)	2,9%
Lucro bruto	155	130	19,3%	160	-3,1%
Margem bruta (%)	11,1%	8,7%	2,4 p.p	11,7%	-0,6 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(42)	(43)	-2,1%	(45)	-6,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	3	1	221,2%	4,4	-36,8%
Depreciação e amortização	70	87	-18,8%	70	1,2%
EBITDA ajustado¹	186	174	6,6%	188	-1,5%
Margem EBITDA ajustada¹ (%)	13,3%	11,7%	1,6 p.p	13,8%	-0,5 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 1T26, a Receita líquida foi 6,2% inferior ao 4T25. Apesar do aumento dos volumes, o mix de vendas menos favorável na Argentina (com maior participação de exportações), os preços pressionados pela elevada entrada de produtos importados e a demanda local reprimida impactaram negativamente a receita líquida por tonelada do trimestre. Em relação ao 1T25, a Receita líquida foi 2,2% superior, impulsionada pelo aumento dos volumes de vendas, que compensou o menor nível de preços do aço na e o impacto da desvalorização do dólar frente ao real (-10,1%);
- O Custo das vendas foi 8,6% inferior ao 4T25, refletindo principalmente a redução dos custos de manutenção, em especial na Argentina, após as paradas programadas realizadas no 4T25. No Peru, registramos o melhor patamar de eficiência dos laminadores dos últimos 20 meses, o que contribuiu para a redução de custos, combinada com menores preços de sucata. Na comparação com o 1T25, o Custo das vendas foi 2,9% superior, acompanhando o crescimento expressivo dos volumes; ainda assim, o custo por tonelada foi aproximadamente 20% inferior no período, beneficiado tanto pelo efeito do câmbio quanto por ganhos relevantes de eficiência operacional, decorrentes da maior utilização de capacidade das unidades.
- Como resultado, o EBITDA ajustado foi 6,6% superior ao 4T25 e 1,5% inferior ao 1T25.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

O resultado consolidado do 1T26 voltou a refletir dinâmicas distintas entre os mercados onde atuamos. Nossas operações na América do Norte mantiveram desempenho consistente, sustentado por demanda sólida, avanço dos volumes e um ambiente de preços mais favorável. No Brasil, por sua vez, o trimestre foi marcado pela sazonalidade mais intensa e elevado nível de importações, fatores que impactaram volumes e preços em determinados segmentos. Na América do Sul, os resultados refletiram desempenhos distintos entre os países, com evolução mais positiva no Peru e ambiente ainda desafiador na Argentina e no Uruguai.

A combinação entre os mercados reforça os benefícios do modelo da Gerdau, baseado na diversificação geográfica, na flexibilidade produtiva e na disciplina operacional. Seguimos focados em fortalecer a competitividade de nossos ativos, otimizar a alocação de capital e capturar oportunidades de valor a longo prazo, mantendo uma atuação equilibrada e resiliente diante dos desafios do mercado.

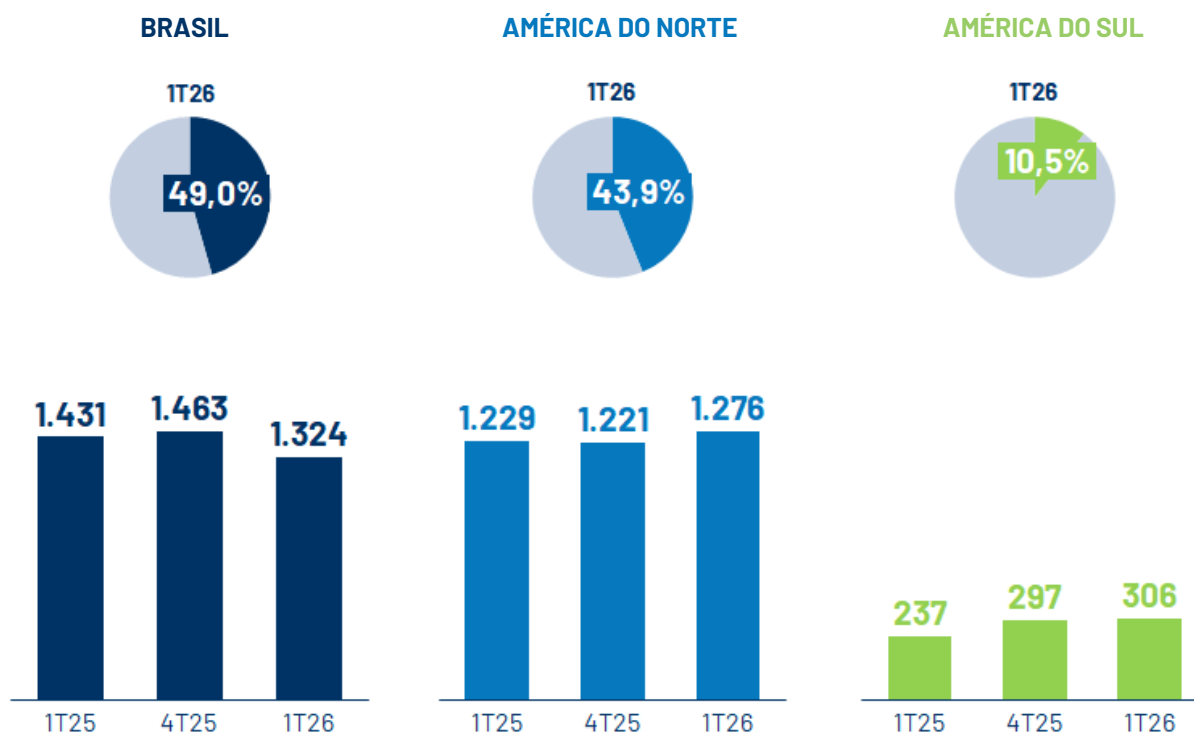
PRODUÇÃO E VENDAS

CONSOLIDADO	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Volumes (1.000 toneladas)					
Produção de aço bruto	3.149	2.933	7,4%	2.985	5,5%
Vendas de aço	2.811	2.861	-1,8%	2.858	-1,7%

No 1T26, a produção de aço bruto foi 7,4% superior ao 4T25, refletindo a retomada típica de produção após o período sazonal nas nossas operações de negócios. Na comparação com o 1T25, a produção de aço bruto foi 5,5% superior, impulsionada principalmente pelo melhor desempenho das operações na América do Norte. Como resultado, a taxa de utilização da capacidade de produção atingiu 80% no 1T26, 5 p.p. superior ao 4T25 e 3 p.p. superior ao 1T25.

As vendas consolidadas de aço totalizaram 2,8 milhões de toneladas no 1T26, aproximadamente 1,8% inferior em relação ao 4T25 e 1T25, em função de menores volumes de vendas no Brasil, parcialmente compensados pelo aumento das vendas nas operações da América do Norte e da América do Sul.

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



LUCRO BRUTO

CONSOLIDADO	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Resultados (R\$ milhões)					
Receita líquida	16.716	16.974	-1,5%	17.375	-3,8%
Custo das vendas	(14.422)	(15.126)	-4,7%	(15.429)	-6,5%
Lucro bruto	2.294	1.849	24,1%	1.947	17,8%
Margem bruta	13,7%	10,9%	2,8 p.p	11,2%	2,5 p.p

A Receita líquida totalizou R\$ 16,7 bilhões no 1T26, 1,5% inferior ao 4T25, impactada principalmente pela redução dos volumes de vendas no Brasil (-9,5%), parcialmente compensada pelo ambiente de preços mais favorável e maiores volumes na América do Norte. A região manteve contribuição relevante para o desempenho consolidado, representando aproximadamente 55% da receita do trimestre.

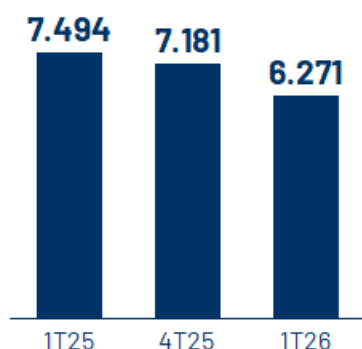
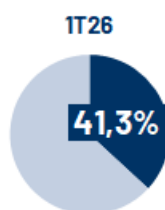
Na comparação com o 1T25, a Receita líquida foi 3,8% inferior, refletindo tanto os menores volumes de vendas quanto um ambiente de preços mais desafiador no Brasil e América do Sul. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo crescimento dos volumes e pela recuperação dos preços na América do Norte, fatores que mitigaram o impacto da desvalorização do dólar frente ao real no período (-10,1%).

O Custo das vendas no 1T26 foi 4,7% inferior ao 4T25, influenciado principalmente pela redução dos custos após as paradas de manutenção realizadas no trimestre anterior e pelos menores volumes de vendas. Em relação ao 1T25, o Custo das vendas foi 6,5% inferior, beneficiado tanto pela desvalorização do dólar frente ao real quanto por ganhos relevantes de eficiência operacional, decorrentes da maior utilização da capacidade produtiva nas plantas da América do Norte e da América do Sul.

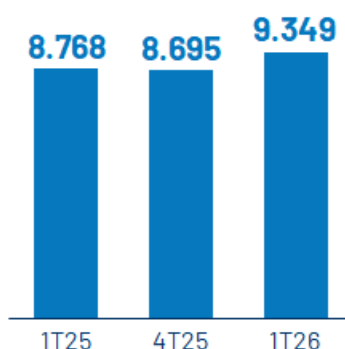
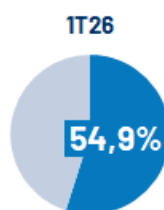
Como resultado, o Lucro bruto foi de R\$ 2,3 bilhões no 1T26, 24,1% e 17,8% superior ao 4T25 e 1T25, respectivamente.

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

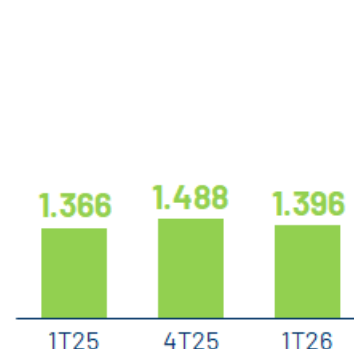
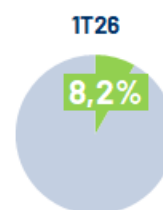
BRASIL



AMÉRICA DO NORTE



AMÉRICA DO SUL



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

CONSOLIDADO	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Resultados (R\$ milhões)					
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(522)	(509)	2,6%	(543)	-3,9%
Despesas com vendas	(186)	(187)	-0,8%	(194)	-4,3%
Despesas gerais e administrativas	(336)	(322)	4,6%	(349)	-3,6%
% DVGA/Receita líquida	3,1%	3,0%	0,1 p.p	3,1%	0,0 p.p

As Despesas com vendas, gerais e administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 522 milhões no 1T26, 2,6% superiores ao 4T25 e 3,9% inferiores ao 1T25, reflexo dos esforços contínuos de controle e disciplina de despesas e o impacto da desvalorização do dólar frente ao real sobre as operações no exterior. Quando analisadas como percentual da Receita líquida, as DVGA apresentaram aumento de 0,1 p.p. em relação ao 4T25 e estabilidade frente ao 1T25, encerrando o trimestre com 3,1% na relação com a Receita líquida.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

COMPOSIÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO - (R\$ milhões)	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Lucro líquido	1.013	(1.294)	-	758	33,6%
Resultado financeiro líquido	321	349	-8,0%	308	4,2%
Provisão para IR e CS	500	154	224,7%	320	56,3%
Depreciação e amortizações	902	936	-3,6%	874	3,3%
EBITDA - Instrução CVM¹	2.736	145	1785,0%	2.260	21,1%
Resultado da equivalência patrimonial	(82)	29	-	(9)	784,6%
EBITDA proporcional das empresas coligadas e controladas em conjunto (a)	276	232	19,0%	147	87,3%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	28	4	600,0%	4	609,3%
Itens não recorrentes	-	1.964	-	-	-
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	1.964	-	-	-
EBITDA ajustado²	2.958	2.374	24,6%	2.402	23,2%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>17,7%</i>	<i>14,0%</i>	<i>3,7 p.p</i>	<i>13,8%</i>	<i>3,9 p.p</i>

CONCILIAÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO - (R\$ milhões)	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
EBITDA - Instrução CVM ¹	2.736	145	1785,0%	2.260	21,1%
Depreciação e amortizações	(902)	(936)	-3,6%	(874)	3,3%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DOS IMPOSTOS	1.834	(791)	-	1.386	32,3%

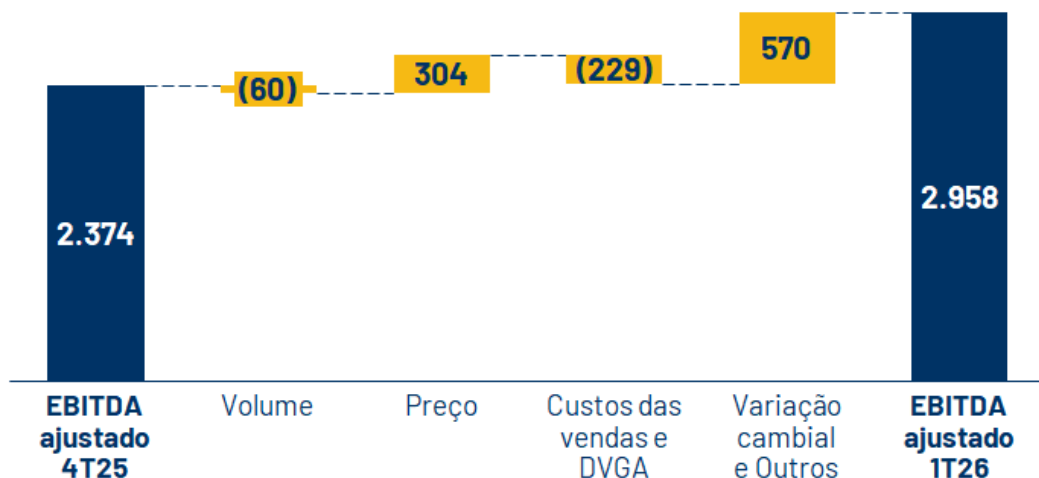
1 - Medição não contábil calculada de acordo com a Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

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.

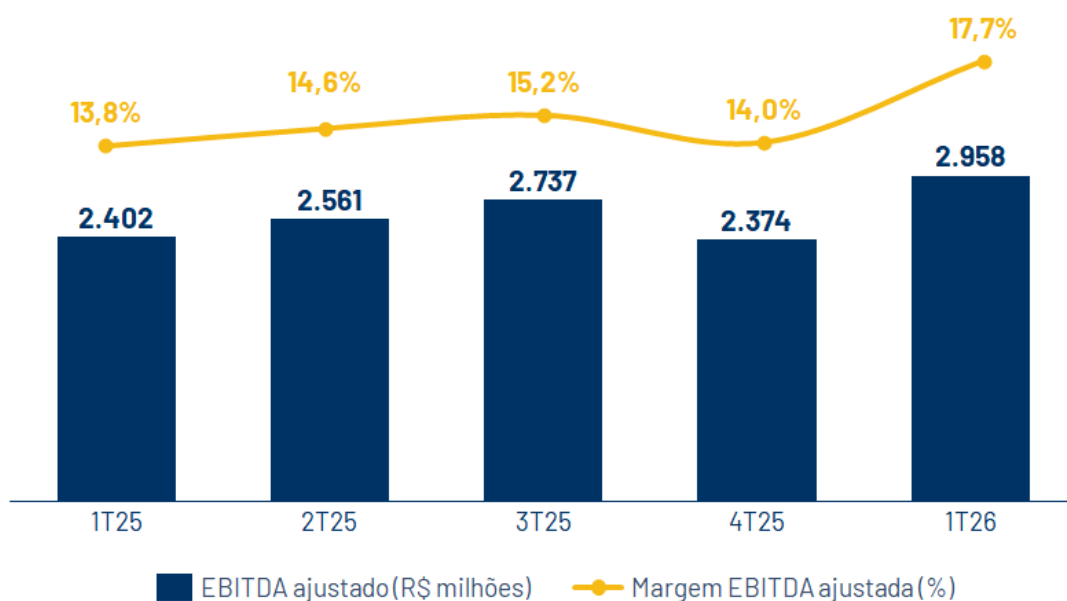
(a) Valores compostos pelas linhas "Lucro operacional antes do resultado financeiro e dos impostos proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas" e "Depreciação e amortização proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas" da Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia.

A Gerdau encerrou o 1T26 com EBITDA ajustado de R\$ 3,0 bilhões e Margem EBITDA ajustada de 17,7%. Em relação ao 4T25, o EBITDA ajustado apresentou aumento de 24,6%, reflexo principalmente da redução dos custos após as paradas programadas para manutenção e do ambiente de preços mais favorável na América do Norte. Comparado ao 1T25, o EBITDA ajustado foi 23,2% superior, influenciado pelo relevante crescimento do EBITDA ajustado da América do Norte, que mais do que compensou a significativa redução do EBITDA ajustado do Brasil.

VARIAÇÃO TRIMESTRAL DO EBITDA AJUSTADO (R\$ MILHÕES)



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



RESULTADO FINANCEIRO

CONSOLIDADO (R\$ milhões)	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Resultado financeiro	(321)	(349)	-8,0%	(308)	4,2%
Receitas financeiras	126	207	-39,1%	154	-18,2%
Despesas financeiras	(443)	(561)	-21,0%	(437)	1,4%
Variação cambial	81	58	39,7%	76	6,6%
Ajustes por inflação na Argentina	(66)	(32)	106,3%	(69)	-4,3%
Despesas financeiras com recompra de Bonds	-	(43)	-	-	-
Ganhos com instrumentos financeiros, líquido	(19)	22	-	(32)	-40,6%

O Resultado financeiro do 1T26 totalizou R\$ 321 milhões negativo, 8,0% inferior ao 4T25, devido às despesas incorridas no período anterior com a recompra de Bonds e ao efeito positivo de variação cambial no período. Em relação ao 1T25, o Resultado financeiro foi 4,2% superior, explicado pela redução das receitas financeiras e pelo aumento das despesas financeiras.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

CONSOLIDADO	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Lucro operacional antes do resultado financeiro e dos impostos¹	1.834	(791)	-	1.386	32,3%
Resultado financeiro	(321)	(349)	-8,0%	(308)	4,2%
Lucro antes dos impostos¹	1.513	(1.140)	-	1.078	40,4%
Imposto de renda e contribuição social	(500)	(154)	224,7%	(320)	56,3%
Lucro líquido¹	1.013	(1.294)	-	758	33,6%
Itens não recorrentes	-	1.964	-	-	-
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	1.964	-	-	-
Lucro líquido ajustado²	1.013	670	51,2%	758	33,6%
Lucro por ação³	0,51	(0,66)	-	0,37	37,3%

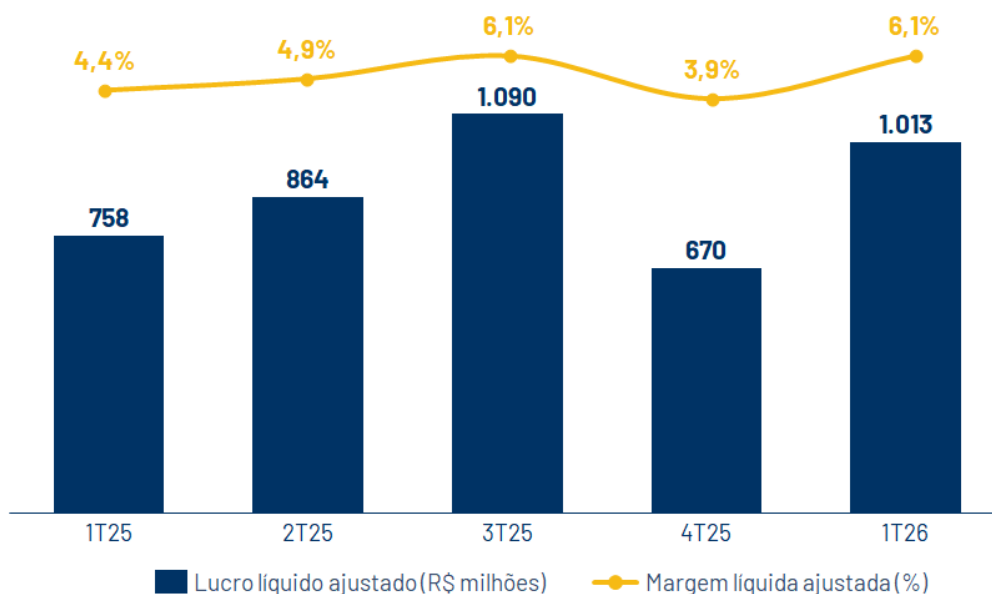
1- Medição contábil divulgada na Demonstração dos Resultados da Companhia.

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\$ 1,0 bilhão, 51,2% superior ao 4T25 e 33,6% superior ao 1T25. Ambas as variações são explicadas pelas dinâmicas dos resultados operacionais e financeiros da Companhia, conforme detalhado na explicação do EBITDA ajustado e do resultado financeiro.

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



ESTRUTURA DE CAPITAL E ENDIVIDAMENTO

COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA - (R\$ Milhões)	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Circulante	910	942	-3,4%	2.255	-59,7%
Não circulante	12.925	13.240	-2,4%	12.252	5,5%
Dívida Bruta	13.834	14.182	-2,5%	14.507	-4,6%
Dívida bruta / Capitalização total ¹	20,8%	20,9%	-0,1 p.p	20,6%	0,2 p.p
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	5.590	6.375	-12,3%	6.870	-18,6%
Dívida líquida	8.245	7.807	5,6%	7.637	8,0%
Dívida líquida² (R\$) / EBITDA³ (R\$)	0,74x	0,76x	-0,02x	0,69x	0,04x

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.

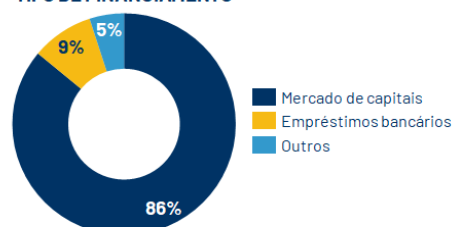
A Dívida bruta registrada em 31 de março de 2026 era de R\$ 13,8 bilhões, 2,5% inferior em relação ao trimestre anterior em função de liquidações de empréstimos bilaterais e da desvalorização do dólar frente ao real (-5,1%). Comparada ao 1T25, a Dívida bruta foi 4,6% inferior devido às liquidações de dívidas e ao efeito da desvalorização do dólar frente ao real (-9,1%).

Referente à posição de caixa, encerramos o trimestre com R\$ 5,6 bilhões disponíveis, resultando em uma Dívida líquida de R\$ 8,2 bilhões no período e um indicador Dívida líquida/EBITDA em 0,74x, mantendo um patamar financeiro bastante confortável.

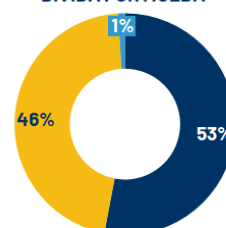
Ao final do trimestre, a exposição da Dívida bruta por moedas era de aproximadamente 53% denominadas em dólares americanos, 46% em reais e 1% em outras moedas. Com relação ao prazo médio de pagamento, encerramos em 7,8 anos e o custo médio nominal ponderado das dívidas denominadas em dólares americanos era de 6,12% a.a. e CDI - 0,18% para as dívidas denominadas em reais.

Em 31 de março de 2026, a Linha Revolver de Crédito Global (RCF) da Companhia, de US\$ 875 milhões de dólares (equivalente a R\$ 4,6 bilhões), encontrava-se integralmente disponível.

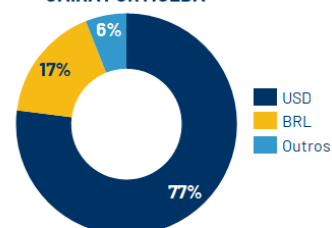
TIPO DE FINANCIAMENTO



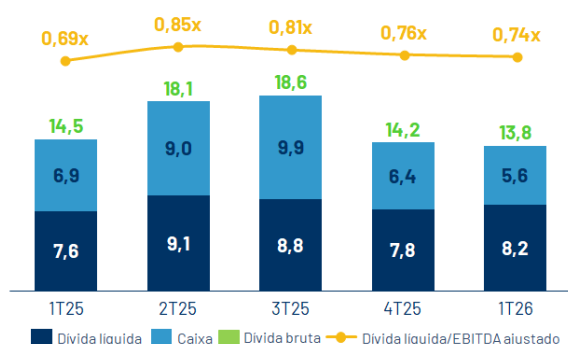
DÍVIDA POR MOEDA



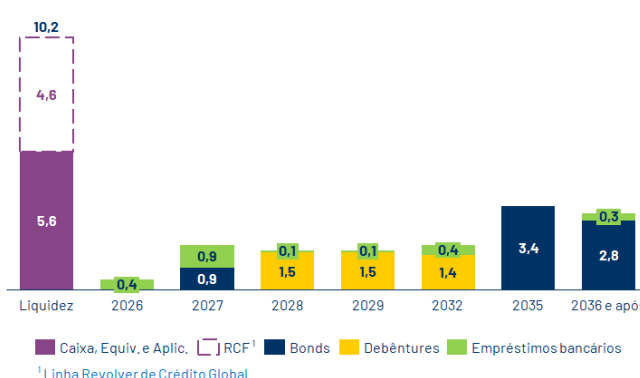
CAIXA POR MOEDA



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 0,74x, 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.

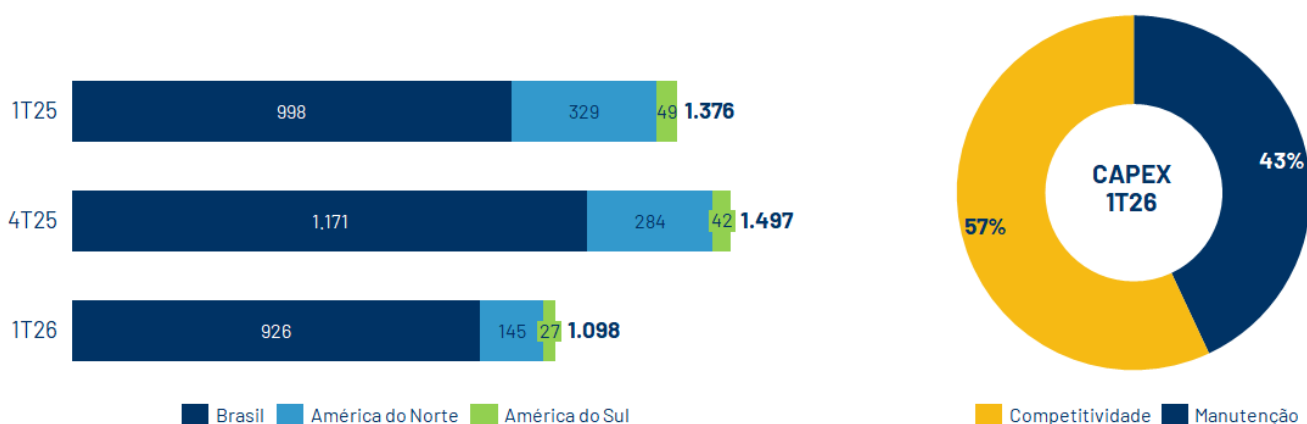
INVESTIMENTOS EM CAPEX

No 1T26, os investimentos em CAPEX somaram aproximadamente R\$ 1,1 bilhão, 23% do total projetado para o ano. Do montante investido no trimestre, 43% foram destinados à Manutenção e 57% destinados à Competitividade, em linha com a estratégia da Companhia de reforçar a eficiência e reduzir custos de suas unidades.

No trimestre, 84% do CAPEX investido foi direcionado às operações no Brasil. Seguimos avançando para a conclusão dos testes integrados da plataforma de mineração sustentável de Miguel Burnier. Além disso, evoluímos com o projeto de processamento de sucata em Pindamonhangaba, que encerrou o trimestre com 82% de avanço físico e está previsto para entrada em operação no segundo semestre de 2026.

Na América do Norte, o investimento para o aumento de capacidade da planta de Midlothian (TX) segue evoluindo. A previsão de início e conclusão do investimento está mantida para o segundo semestre de 2026 e acrescentará 150 mil toneladas de aço bruto por ano no nosso maior ativo na América do Norte, além de melhorar a produtividade e eficiência da operação. Por se tratar de um investimento que demandará uma parada de manutenção relativamente rápida (menos de dois meses) e restrita à aciaria da unidade, a Companhia não antecipa perda relevante de volumes de venda, apoiando-se no uso de estoques de produtos semi-acabados constituído ao longo dos últimos trimestres.

INVESTIMENTOS EM CAPEX (R\$ MILHÕES)

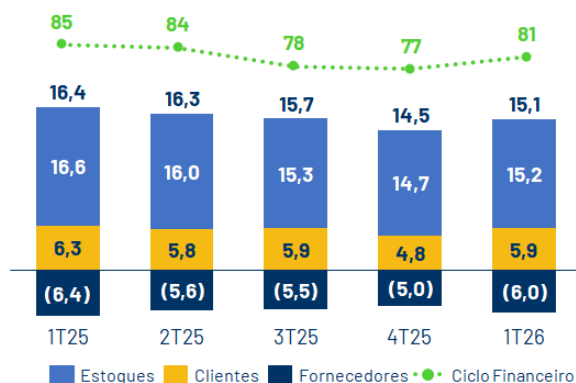


CAPITAL DE GIRO E CICLO FINANCEIRO

O ciclo financeiro (capital de giro dividido pela Receita líquida do trimestre) aumentou 4 dias com relação ao 4T25, influenciado pelo aumento do Contas a receber e dos Estoques, principalmente na América do Norte, que foram superiores ao aumento de Fornecedores. Com isto, o capital de giro encerrou o 1T26 em R\$ 15,1 bilhões (3,9% vs. 4T25), decorrente do crescimento de volumes e Receita líquida na América do Norte, mesmo considerando a desvalorização do dólar frente ao real no período (-5,1%).

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)	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
EBITDA ajustado	2.958	2.374	584	2.402	557
Capital de giro ¹	(980)	1.368	(2.348)	(767)	(213)
Imposto de renda ²	(93)	(287)	194	(316)	223
CAPEX ³	(1.168)	(1.470)	302	(1.839)	671
Juros ⁴	(71)	(863)	792	(115)	44
EBITDA proporcional JV's ⁵	(258)	(27)	(231)	(128)	(130)
Intangíveis e arrendamento mercantil ⁶	(149)	(183)	34	(150)	1
Demais variações ⁷	(223)	497	(720)	(338)	115
Fluxo de caixa livre	16	1.411	(1.395)	(1.252)	1.268

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 1T26 no valor de R\$ 1,1 bilhões, ajustados pelo efeito caixa da variação do contas a pagar com fornecedores de imobilizado relativo a aquisições em períodos anteriores, quando pagas no período em curso.

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

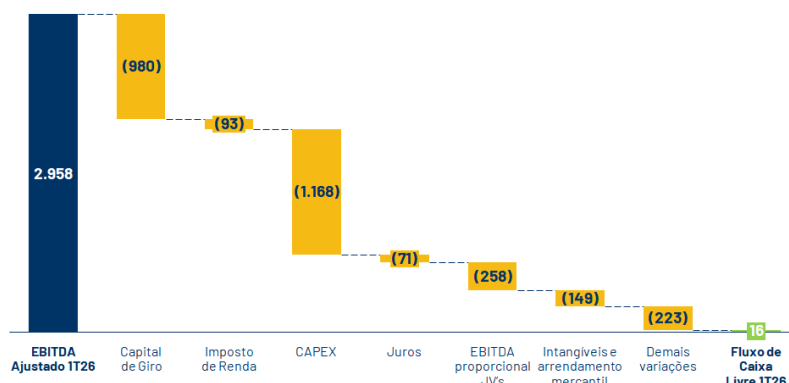
5- EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas (joint ventures) líquido dos dividendos recebidos destas JV's.

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

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

RECONCILIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO COM O FLUXO DE CAIXA LIVRE (R\$ MILHÕES)

O Fluxo de caixa livre do 1T26 foi positivo em R\$ 16 milhões, uma diminuição de R\$ 1,4 bilhões em relação ao 4T25. Esse desempenho é explicado principalmente pelo consumo de aproximadamente R\$ 1,0 bilhão em capital de giro em relação à liberação de R\$ 1,4 bilhões ocorrida no 4T25. Esses efeitos foram parcialmente compensados por menores desembolsos de juros e CAPEX, além do maior EBITDA ajustado no 1T26. Na comparação com o 1T25, o Fluxo de caixa livre foi superior em R\$ 1,3 bilhões, refletindo sobretudo os menores desembolsos de CAPEX e o crescimento do EBITDA ajustado.



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

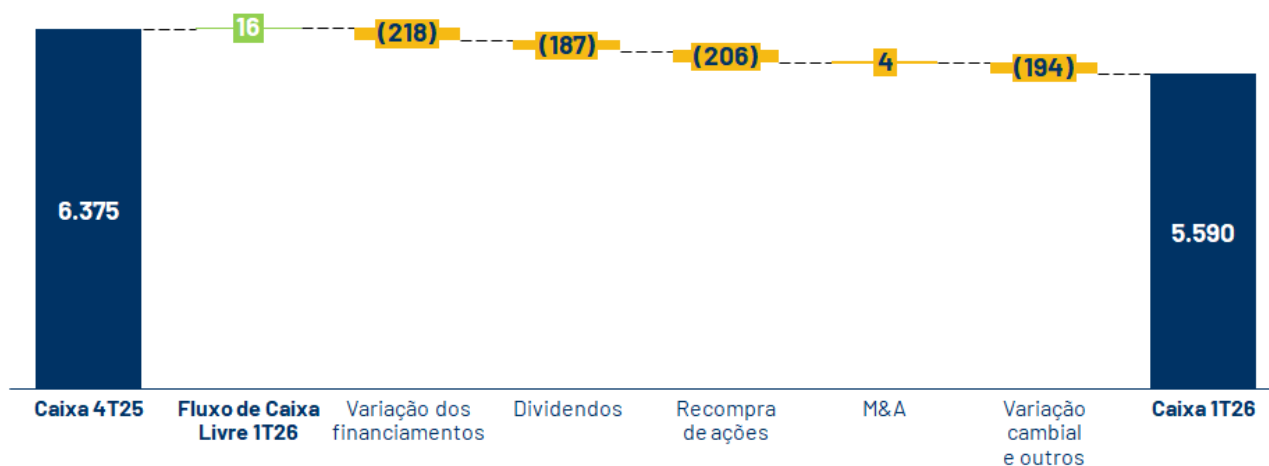
CONSOLIDADO (R\$ milhões)	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Fluxo de caixa livre¹	16	1.411	(1.395)	(1.252)	1.269
(+) Adições de imobilizado	1.168	1.470	(302)	1.839	(671)
(+) Adições de outros ativos intangíveis	37	47	(10)	33	4
(+) Pagamento de arrendamento mercantil	111	135	(24)	117	(5)
(-) Aplicações financeiras	(3)	(9)	6	(137)	134
(+) Resgate de aplicações financeiras	179	92	87	302	(122)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais²	1.509	3.147	(1.638)	901	608

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.

VARIAÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA (R\$ MILHÕES)

Encerramos o 1T26 com saldo de caixa de R\$ 5,6 bilhões, uma redução de R\$ 785 milhões, influenciada principalmente pelo pagamento de dívidas de curto prazo, desembolso de dividendos e recompra de ações e efeitos de variação cambial. Esse resultado foi parcialmente compensado pela geração positiva de Fluxo de Caixa Livre, mesmo diante de um trimestre com maior consumo de capital de giro e demais variações negativas de caixa, evidenciando a solidez das operações e a eficiência na gestão de capital da Companhia.



RETORNO AOS ACIONISTAS

DIVIDENDOS

Em 27 de abril de 2026, o Conselho de Administração aprovou a distribuição de proventos, sob a forma de dividendos, no valor de R\$ 0,18 por ação, equivalentes ao montante de R\$ 354,1 milhões. O pagamento ocorrerá em 9 de junho de 2026, com base na posição acionária de 13 de maio de 2026, com as ações da Companhia negociando ex-dividendos no dia 14 de maio de 2026.

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 23 de fevereiro de 2026, o Conselho de Administração aprovou um novo programa de recompra de ações ("Programa de Recompra 2026") de emissão da Gerdau S.A., com uma quantidade a ser adquirida de até 55.000.000 de ações preferenciais, representando aproximadamente 4,4% das ações preferenciais (GGBR4) e/ou de ADRs lastreados em ações preferenciais (GGB) em circulação e até 1.441.120 de ações ordinárias, representando aproximadamente 10% das ações ordinárias (GGBR3) em circulação.

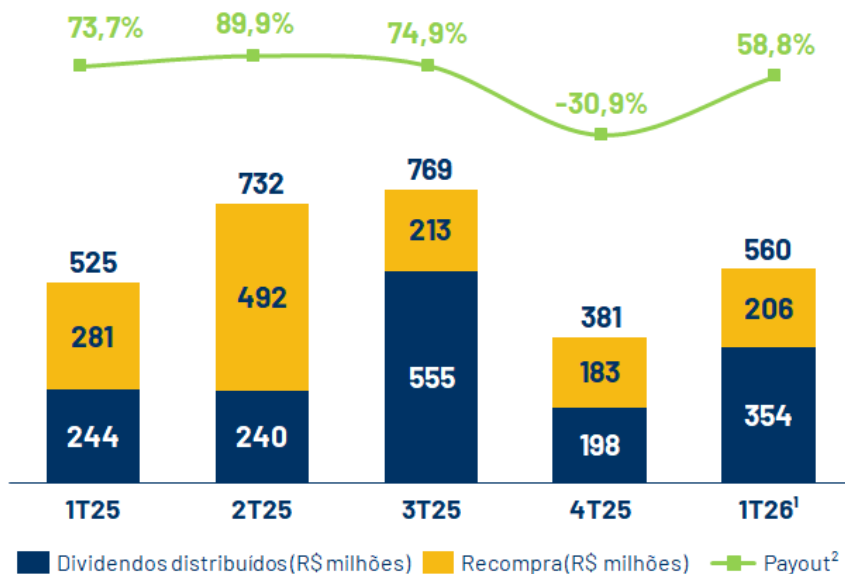
Até 31 de março de 2026, a Companhia havia adquirido 152.000 ações ordinárias e 11.342.500 ações preferencias no âmbito do Programa de Recompra 2026, totalizando o montante de R\$ 206,4 milhões. Adicionalmente, durante o mês de abril², foram recompradas 73.000 ações ordinárias e 149.300 ações preferencias, equivalentes ao montante de R\$ 4,3 milhões. Com isso, a Gerdau S.A. atingiu aproximadamente 21% do Programa de Recompra 2026, recomprando cerca de 11,7 milhões de ações (entre GGBR3 e GGBR4), totalizando até aqui um investimento de R\$ 210,7 milhões no referido programa. A Administração ressalta que o atual plano de recompra de ações continua vigente.

Além disso, em 27 de abril de 2026, o Conselho de Administração aprovou o cancelamento de 225.000 ações ordinárias e 7.380.000 ações preferenciais emitidas pela Companhia. Após o cancelamento, o capital social da Companhia passará a ser dividido em 717.138.819 ações ordinárias e 1.268.017.330 ações preferenciais, ambas sem valor nominal.

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\$ 560 milhões no 1T26, representando um *payout* de 58,8%.

² Considera as recompras realizadas até 10 de abril de 2026.

RETORNO AOS ACIONISTAS



1 - Dividendos considera os valores deliberados a serem pagos em 9 de junho de 2026 e recompra considera as operações realizadas até 31 de março de 2026.

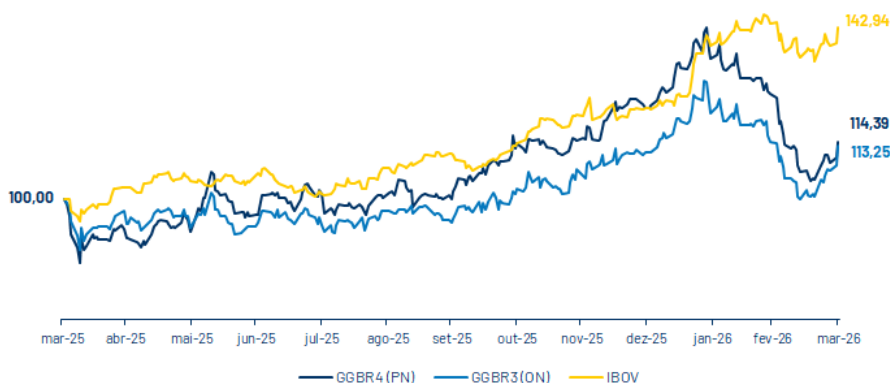
2 - Medição calculada considerando os proventos distribuídos e recompras de ações realizadas dividido pelo lucro líquido societário da controladora após a constituição de reservas previstas no Estatuto Social.

MERCADO DE CAPITAIS

Em 31 de março de 2026, as ações da Gerdau S.A. estavam cotadas em R\$ 19,00/ação (GGBR4), R\$ 17,69/ação (GGBR3) e US\$ 3,61/ 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.

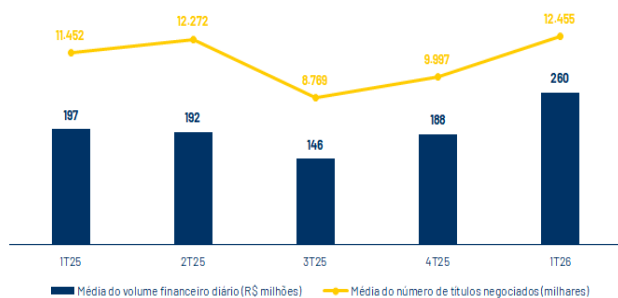
DESEMPENHO DAS AÇÕES VS IBOVESPA

(BASE 100)

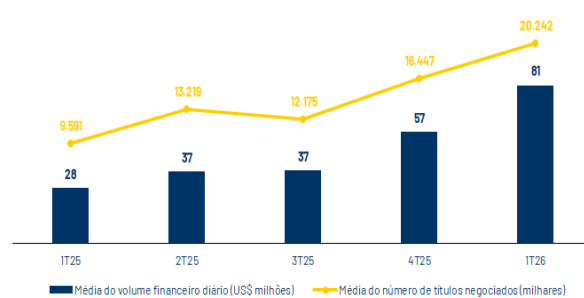


Fonte: Bloomberg

LIQUIDEZ GGBR4



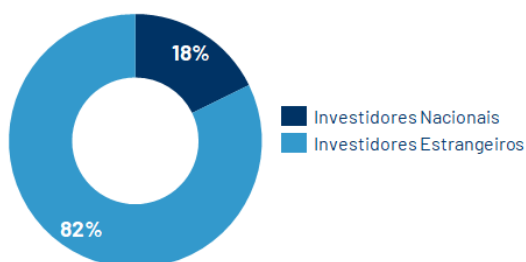
LIQUIDEZ GGB



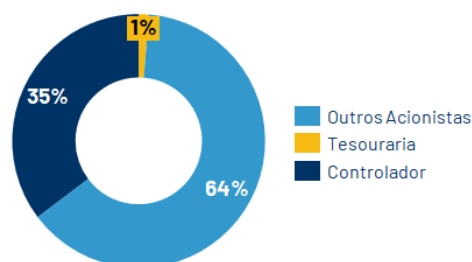
Fonte: Bloomberg

Em 31 de março de 2026, o capital social da Companhia era composto por 717.363.819 ações ordinárias e 1.275.397.330 ações preferenciais, das quais 152.000 ações ordinárias e 25.134.167 ações preferenciais estavam mantidas em tesouraria. Na mesma data, o valor de mercado³ da Gerdau S.A. era de aproximadamente R\$ 37,4 bilhões. No 1T26, o *free float* das ações ordinárias e preferenciais representava cerca de 63,4% do total das ações, atingindo 1.264.084.886 ações.

DISTRIBUIÇÃO DO FREE FLOAT (GGBR4): B3 + NYSE DATA BASE 31/03/2026



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA (GGBR3 + GGBR4) DATA BASE 31/03/2026



RATINGS

AGÊNCIAS DE RATINGS	ESCALA NACIONAL	ESCALA GLOBAL	OUTLOOK	ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO
Standard & Poors	brAAA	BBB	Estável	Novembro, 2025
Fitch Ratings	brAAA	BBB	Estável	Julho, 2025
Moody's	-	Baa2	Estável	Março, 2026

[Relatórios das Agências de Ratings](#)

³ O valor de mercado considera apenas as ações em circulação, não incluindo ações mantidas em tesouraria.

ANEXOS

ATIVO

GERDAU S.A.
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

(Valores expressos em milhares de reais)

	31/03/2026	31/12/2025
ATIVO CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	5.275.885	5.929.170
Aplicações financeiras	313.950	445.627
Contas a receber de clientes	5.862.552	4.810.640
Estoques	15.190.355	14.731.081
Créditos tributários	1.058.454	1.282.249
Imposto de renda/contribuição social a recuperar	295.459	685.811
Dividendos a receber	5.001	4.981
Valor justo de derivativos	18.231	36.623
Outros ativos circulantes	553.639	678.899
	28.573.526	28.605.081
ATIVO NÃO CIRCULANTE		
Créditos tributários	1.446.233	1.429.324
Imposto de renda/contribuição social diferidos	2.559.877	2.561.980
Depósitos judiciais	155.933	150.893
Outros ativos não circulantes	370.157	387.708
Gastos antecipados com plano de pensão	9.328	9.328
Investimentos avaliados por equivalência patrimonial	3.863.155	3.944.474
Ágios	11.376.317	11.995.727
Direito de uso de ativos	1.420.399	1.271.462
Outros intangíveis	684.965	691.365
Imobilizado	30.587.649	30.640.833
	52.474.013	53.083.094
TOTAL DO ATIVO	81.047.539	81.688.175

PASSIVO

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

	31/03/2026	31/12/2025
PASSIVO CIRCULANTE		
Fornecedores mercado doméstico	4.295.422	3.641.918
Fornecedores risco sacado	392.073	381.415
Fornecedores importação	1.265.018	986.338
Empréstimos e financiamentos	708.013	897.295
Debêntures	201.828	44.609
Impostos e contribuições sociais a recolher	430.747	400.293
Imposto de renda/contribuição social a recolher	183.272	289.862
Salários a pagar	596.732	915.508
Passivo de arrendamento	472.963	386.472
Benefícios a empregados	781	594
Provisão para passivos ambientais	393.591	382.800
Valor justo de derivativos	94	3.306
Outros passivos circulantes	1.419.857	1.557.010
	10.360.391	9.887.420
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	8.561.208	8.877.457
Debêntures	4.363.358	4.362.790
Imposto de renda e contribuição social diferidos	369.392	353.828
Provisão para passivos tributários, cíveis e trabalhistas	2.342.518	2.292.412
Provisão para passivos ambientais	206.924	237.865
Benefícios a empregados	367.010	404.085
Passivo de arrendamento	1.067.379	1.002.689
Outros passivos não circulantes	437.370	471.140
	17.715.159	18.002.266
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	24.273.225	24.273.225
Reserva de capital	11.597	11.597
Ações em tesouraria	(553.729)	(520.067)
Reserva de lucros	22.721.134	23.054.501
Lucros acumulados	1.002.050	-
Ajustes de avaliação patrimonial	5.318.176	6.766.137
ATRIBUÍDO A PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	52.772.453	53.585.393
PARTICIPAÇÕES DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	199.536	213.096
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	52.971.989	53.798.489
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	81.047.539	81.688.175

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

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

	Períodos de 3 meses findos em	
	31/03/2026	31/03/2025
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	16.715.661	17.375.336
Custo das vendas	(14.421.794)	(15.428.783)
LUCRO BRUTO	2.293.867	1.946.553
Despesas com vendas	(185.563)	(193.912)
Despesas gerais e administrativas	(336.312)	(348.958)
Outras receitas operacionais	56.738	24.375
Outras despesas operacionais	(48.425)	(47.474)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(28.413)	(3.948)
Resultado da equivalência patrimonial	82.063	9.270
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DOS IMPOSTOS	1.833.955	1.385.906
Receitas financeiras	125.881	154.082
Despesas financeiras	(442.791)	(436.649)
Variação cambial, líquida	15.388	6.241
Ganhos (Perdas) com instrumentos financeiros, líquido	(18.975)	(31.562)
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	1.513.458	1.078.018
Corrente	(464.766)	(274.820)
Diferido	(35.337)	(45.394)
Imposto de renda e contribuição social	(500.103)	(320.214)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	1.013.355	757.804
(=) Total de itens não recorrentes	-	-
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO¹	1.013.355	757.804

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 itens não recorrentes 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
31/03/2026 31/03/2025

FLUXO DE CAIXA DA ATIVIDADE OPERACIONAL

Lucro líquido do período	1.013.355	757.804
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao fluxo de caixa das atividades operacionais:		
Depreciação e amortização	902.394	873.836
Equivalência patrimonial	(82.063)	(9.270)
Varição cambial, líquida	(15.388)	(6.241)
(Ganhos) Perdas com instrumentos financeiros, líquido	18.975	31.562
Benefícios pós-emprego	75.354	78.045
Planos de incentivos de longo prazo	39.605	40.902
Imposto de renda e contribuição social	500.103	320.214
Perda na alienação de imobilizado	5.216	8.591
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	28.413	3.948
Provisão (Reversão) de passivos tributários, cíveis, trabalhistas e ambientais, líquido	50.392	27.617
Receita de juros sobre dívidas financeiras	(45.132)	(41.991)
Despesa de juros sobre dívidas financeiras	282.264	258.940
Despesa de juros sobre arrendamento mercantil	31.665	33.165
(Reversão) Provisão de ajuste ao valor líquido realizável de estoque, líquido	(25.257)	2.527
	2.779.896	2.379.649

VARIAÇÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

Redução (Aumento) de contas a receber	(1.241.781)	(1.195.268)
(Aumento) Redução de estoques	(874.987)	(504.059)
Aumento de contas a pagar	1.136.909	931.867
Aumento de outros ativos	(5.040)	(5.185)
Aumento (Redução) de outros passivos	(317.181)	(458.587)
Recebimento de dividendos/juros sobre o capital próprio	18.254	19.617
Aplicações financeiras	(3.093)	(137.299)
Resgate de aplicações financeiras	179.497	301.593
Caixa gerado pelas atividades operacionais	1.672.474	1.332.328
Pagamento de juros de empréstimos e financiamentos	(38.968)	(81.935)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil	(31.665)	(33.165)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(92.534)	(316.368)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.509.307	900.860

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS

Adições de imobilizado	(1.167.975)	(1.838.720)
Recebimento pela venda de imobilizado, investimento e intangíveis	4.315	13.779
Adições de outros ativos intangíveis	(37.175)	(33.388)
Pagamento na aquisição de controle de empresa	-	(433.179)
Aumento de capital/ Compra de participação em empresas controladas em conjunto	(89)	(88.800)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.200.924)	(2.380.308)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS

Compras de ações em tesouraria	(206.391)	(280.892)
Dividendos e juros sobre o capital próprio pagos	(187.041)	(202.632)
Empréstimos e financiamentos obtidos	81.443	1.249.234
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(300.000)	(54.516)
Pagamento de arrendamento mercantil	(111.392)	(116.783)
Caixa líquido (aplicado) gerado pelas atividades de financiamentos	(723.381)	594.411
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(238.287)	(403.232)
Aumento do caixa e equivalentes de caixa	(653.285)	(1.288.269)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	5.929.170	7.767.813
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	5.275.885	6.479.544

RESULTADOS POR SEGMENTOS DE NEGÓCIO

GERDAU S.A.

INFORMAÇÕES POR SEGMENTOS DE NEGÓCIO

(Valores expressos em milhares de reais)

	Brasil	América do Norte	América do Sul	Eliminações	Consolidado
RESULTADOS 1T26					
Volumes (toneladas)	1.324.392	1.276.212	305.723	(95.355)	2.810.972
Receita líquida de vendas	6.271.107	9.349.474	1.396.003	(300.923)	16.715.661
Custos das vendas	(6.053.064)	(7.429.536)	(1.241.250)	302.056	(14.421.794)
Lucro Bruto	218.043	1.919.938	154.753	1.133	2.293.867
Margem Bruta	3,5%	20,5%	11,1%	-	13,7%
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(222.473)	(187.875)	(42.452)	(69.075)	(521.875)
Outras receitas (despesas) operacionais	(16.253)	11.242	2.810	10.514	8.313
Depreciação e amortização	550.303	281.608	70.483	-	902.394
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas	48.106	227.233	-	-	275.339
EBITDA Ajustado	577.726	2.252.146	185.594	(57.428)	2.958.038
Margem EBITDA Ajustada	9,2%	24,1%	13,3%	-	17,7%
EBITDA/tonelada - R\$/ton	436	1.765	607	-	1.052

	Brasil	América do Norte	América do Sul	Eliminações	Consolidado
RESULTADOS 4T25					
Volumes (toneladas)	1.463.226	1.220.795	296.791	(119.739)	2.861.074
Receita líquida de vendas	7.180.854	8.695.436	1.488.459	(390.446)	16.974.303
Custos das vendas	(7.019.754)	(7.139.415)	(1.358.779)	391.946	(15.126.002)
Lucro Bruto	161.100	1.556.021	129.680	1.500	1.848.301
Margem Bruta	2,2%	17,9%	8,7%	-	10,9%
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(226.191)	(189.013)	(43.350)	(50.070)	(508.624)
Outras receitas (despesas) operacionais	(28.799)	(13.495)	875	(92.123)	(133.542)
Depreciação e amortização	552.485	296.851	86.845	(529)	935.652
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas	50.749	181.313	-	-	232.062
EBITDA Ajustado	509.344	1.831.677	174.050	(141.222)	2.373.849
Margem EBITDA Ajustada	7,1%	21,1%	11,7%	-	14,0%
EBITDA/tonelada - R\$/ton	348	1.500	586	-	830

	Brasil	América do Norte	América do Sul	Eliminações	Consolidado
RESULTADOS 1T25					
Volumes (toneladas)	1.431.114	1.229.032	236.896	(38.573)	2.858.469
Receita líquida de vendas	7.494.218	8.768.193	1.365.508	(252.583)	17.375.336
Custos das vendas	(6.699.083)	(7.773.237)	(1.205.786)	249.323	(15.428.783)
Lucro Bruto	795.135	994.956	159.722	(3.260)	1.946.553
Margem Bruta	10,6%	11,3%	11,7%	-	11,2%
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(225.788)	(212.928)	(45.356)	(58.798)	(542.870)
Outras receitas (despesas) operacionais	(4.932)	(62)	4.448	(22.553)	(23.099)
Depreciação e amortização	489.366	310.455	69.664	4.351	873.836
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas	42.201	105.299	-	-	147.500
EBITDA Ajustado	1.095.982	1.197.720	188.478	(80.260)	2.401.920
Margem EBITDA Ajustada	14,6%	13,7%	13,8%	-	-
EBITDA/tonelada - R\$/ton	766	975	796	-	840

QUEM SOMOS

MAIOR EMPRESA BRASILEIRA PRODUTORA DE AÇO

Com 125 anos de história, a Gerdau é a maior empresa brasileira produtora de aço e uma das principais fornecedoras de aços longos e de aços especiais no mundo. No Brasil, também produz aços planos e minério de ferro.

Com o propósito de empoderar pessoas que constroem o futuro, a Companhia é referência de internacionalização no setor industrial brasileiro, está presente em vários países nas Américas e conta com 30 mil colaboradores em todas as suas operações. A Companhia possui 29 unidades produtoras de aço, sendo 13 plantas na América do Norte.

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. Como resultado de sua matriz produtiva sustentável, a Gerdau possui, atualmente, uma das menores médias de emissão de gases de efeito estufa (CO₂e), que representa metade da média global do setor.

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/>





GERDAU

O futuro se molda

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 Pereira

Renata Albuquerque

Arthur Alves Trovo

Adriana Costa

Siga a Gerdau nas Redes Sociais





GERDAU
Shape the future

1Q26 Results

Gerdau S.A.

Videoconference

April 28
(Tuesday)
12:00 p.m. BRT

[Click here](#)

to access the
videoconference

RI.GERDAU.COM

São Paulo, April 27, 2026 – Gerdau S.A. (B3: GGBR / NYSE: GGB) announces its results for the first quarter of 2026. The consolidated financial statements of the Company are presented in Brazilian Reals (R\$), in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and the accounting practices adopted in Brazil. The information in this report does not include the data of associates and joint controlled entities, except when stated otherwise.

STRONG PERFORMANCE IN NORTH AMERICA ENSURES THE RESILIENCE OF GERDAU'S RESULTS



Net sales totaled **R\$16.7 billion** in 1Q26, down 2% from 4Q25;

Adjusted net income of R\$1.0 billion, up 51% from 4Q25;

Adjusted EBITDA of R\$3.0 billion in 1Q26, up 25% from 4Q25;

Adjusted EBITDA Margin of 17.7%, 3.7p.p. and 3.9p.p. higher than in 4Q25 and 1Q25, respectively;

Positive Free cash flow of R\$16 million, despite working capital consumption in 1Q26.



Based on the 1Q26 results, the Company has approved **R\$354.1 million as dividends** (R\$0.18 per share), to be paid as of June 9, 2026;

2026 Share Buyback Program advances, with the acquisition of **21%** of the authorized shares in Gerdau S.A.;

CAPEX of R\$1.1 billion in 1Q26, 27% lower than in 4Q25, in line with guidance of **R\$4.7 billion** for 2026.



Gerdau **was recognized for the first time** by worldsteel through the Steel Sustainability Champion 2026 program, which highlights the Company's **commitment to and advances in sustainability**;

Inauguration of the **Barro Alto Solar Complex** in Goiás, with an installed capacity of ~111 MWm, marks an important step for Gerdau in its pursuit to enhance the **competitiveness and sustainability** of its operations in Brazil.

Launch of Gerdau NewEco: a new product line with a lower carbon footprint, offering our customers a **competitive and sustainable solution** for their decarbonization journeys.



MAIN INDICATORS

CONSOLIDATED	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Shipments of steel (1,000 tonnes)	2,811	2,861	-1.8%	2,858	-1.7%
Net sales ¹ (R\$ million)	16,716	16,974	-1.5%	17,375	-3.8%
Adjusted EBITDA ² (R\$ million)	2,958	2,374	24.6%	2,402	23.2%
Adjusted EBITDA Margin ² (%)	17.7%	14.0%	3.7 p.p	13.8%	3.9 p.p
Adjusted net income ² (R\$ million)	1,013	670	51.2%	758	33.6%
Net debt/Adjusted EBITDA	0.74x	0.76x	-0.02x	0.69	0.04x
Free cash flow (R\$ million)	16	1,411	(1,395)	(1,252)	1,269
EXCHANGE RATE (USD x BRL)					
Average USD	5.2591	5.3955	-2.5%	5.8522	-10.1%
USD at the end of the period	5.2194	5.5024	-5.1%	5.7422	-9.1%

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.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The first quarter unfolded against a volatile and challenging global scenario, marked by geopolitical tensions that impacted commodity markets and global supply chains. Amid this context, we recorded a consolidated EBITDA of R\$3.0 billion for the quarter, with sequential improvement across all of the Company's operations. In the following paragraphs, we will provide further details on the context of each of our reportable segments.

Our North America operations delivered another solid quarter, reflecting the local market's strength and the operational consistency of our assets. The upturn in shipment volumes following the year-end seasonality, coupled with a more favorable pricing environment and operational discipline drove enhanced results in 1Q26. We ended the quarter with an EBITDA of R\$2.2 billion, 23% higher than in 4Q25, representing 75% of consolidated Adjusted EBITDA, which bolsters the operation's importance as a driver of the Company's resilience.

In Brazil, the competitive environment remained under pressure during the quarter, with increased seasonality earlier in the year and rising import levels—particularly for flat steel—which affected domestic market volumes and kept prices under pressure. In addition, inflationary effects and logistics bottlenecks, heightened by the conflict in the Middle East, influenced the dynamics of the sector. Given this scenario, we remained focused on cost management and operational competitiveness, ending 1Q26 with an Adjusted EBITDA of R\$578 million, 13% higher than in 4Q25.

In South America, performance varied by country during the quarter. In Argentina and Uruguay, volumes continued to be impacted by the greater presence of imported products in a market still characterized by oversupply. On the other hand, the operation in Peru ended the quarter with solid results, driven by improved volumes and the sales mix, particularly concerning the construction sector. Adjusted EBITDA for the operation totaled R\$186 million, 7% higher than in 4Q25, once again reaffirming the balance among different markets.

Throughout the quarter, we continued to execute our strategy with a focus on sustainable growth, financial strength, and creating value for shareholders. We invested R\$1.1 billion in CAPEX in 1Q26, approximately 23% of the total planned for 2026. We announced the inauguration of the Barro Alto Solar Complex in Goiás, which has the capacity to supply 13% of Gerdaul's total electricity consumption in Brazil, enhancing our pursuit of greater competitiveness through self-generation and long-term predictability of energy costs.

With regard to returns to our shareholder, based on the 1Q26 results, we approved the distribution of dividends in the amount of R\$0.18 per share, totaling R\$354 million. In addition, we began the execution of the 2026 Share Buyback Program, investing R\$211 million, approximately 21% of the authorized share volume.

With 125 years of history, we remain firmly committed to enhancing the Company's competitiveness, swiftly adapting to market changes, and generating a positive impact in the regions where we operate. 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



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;

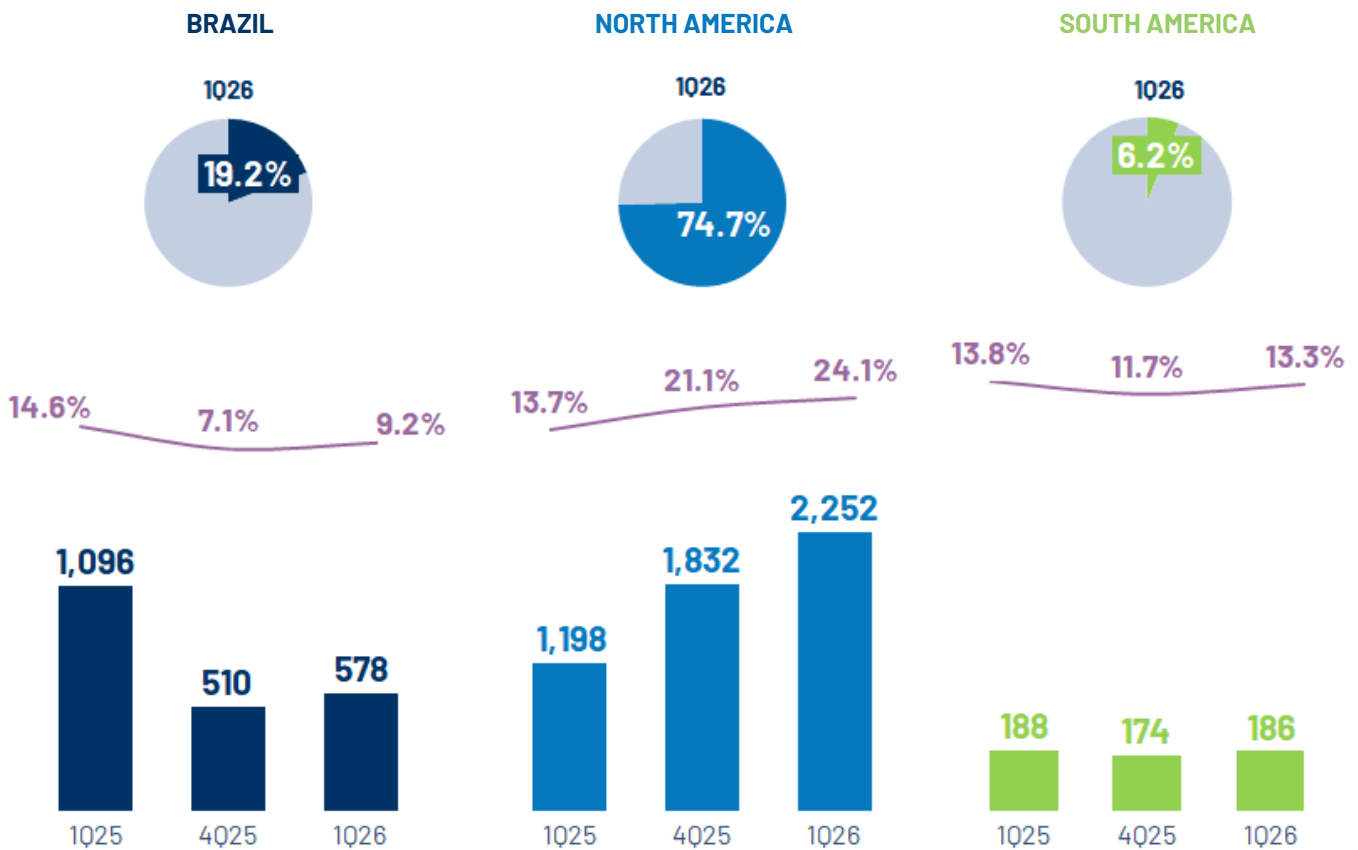
NORTH AMERICA – includes the long and special steel operations in Canada and United States, as well as jointly controlled companies in Canada and Mexico;

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

[↓ Valuation Guide](#)

[↓ Annual Report](#)

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



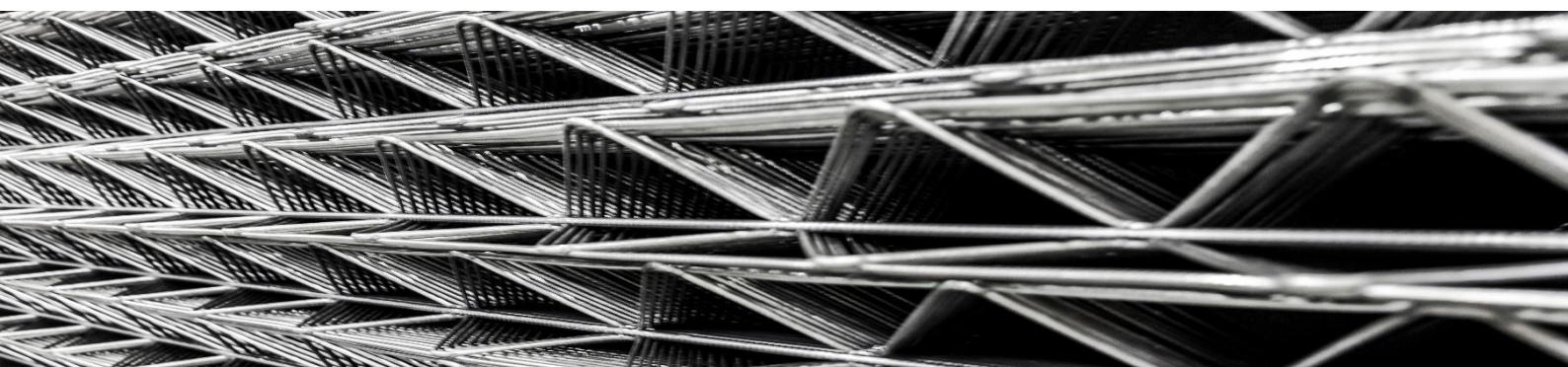
¹ Non-accounting measurement calculated by the Company. The Company states Adjusted EBITDA to provide additional information on cash generated in the period. The percentage of Adjusted EBITDA from business segments is calculated considering the total Adjusted EBITDA of the three business segments.

BRAZIL

PRODUCTION & SHIPMENTS

BRAZIL	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Volumes (1,000 tonnes)					
Production of crude steel	1,469	1,424	3.2%	1,445	1.6%
Shipments of steel	1,324	1,463	-9.5%	1,431	-7.5%
Domestic market	1,036	1,089	-4.9%	1,079	-4.0%
Exports	288	374	-22.9%	352	-18.1%
Shipments of long steel	947	979	-3.3%	972	-2.6%
Domestic market	704	683	3.0%	781	-9.8%
Exports	243	296	-17.9%	192	26.7%
Shipments of flat steel	378	484	-22.0%	459	-17.7%
Domestic market	332	406	-18.2%	298	11.3%
Exports	45	78	-42.0%	160	-71.6%

- In 1Q26, crude steel production went up 3.2% versus 4Q25, reflecting the upturn in production levels following the previous period's seasonality, with a focus on inventories restocking. Year-over-year, production grew 1.6% from 1Q25, when it had been affected by shutdowns carried out for the expansion of the hot-rolled coil line in Ouro Branco;
- During the quarter, domestic steel demand remained mainly sustained by the civil construction sector, which continues to be the key driver of long steel consumption, supported by ongoing housing programs and construction site inventory levels below the historical average. Conversely, industrial segments continued to underperform, particularly in the capital goods and automotive sectors;
- According to Brazil Steel Institute data (IABr), 1Q26 was once again marked by record import levels, particularly for flat steel, whose market penetration reached 34% in February, its all-time highest level, ending the quarter with an average penetration rate of 28.5%;
- Steel imports totaled 1.7 million tonnes in 1Q26, approximately 32% higher than in 4Q25 and up 4% from 1Q25. This trend led to worsening oversupply in the Brazilian market and hindered shipment growth, against a scenario of apparent consumption 2.5% lower than that seen in the same period of 2025;
- Total shipments were 9.5% and 7.5% lower than in 4Q25 and 1Q25, respectively, reflecting a more pronounced seasonality in earlier months of 2026, with both domestic and export markets experiencing a decline in volumes, against a scenario of continued pressure on global demand. Flat steel shipments were hit hardest, affected by weaker domestic demand and the impact of high import levels;
- The Ouro Branco industrial unit, which had its hot-rolled coil capacity expanded in 2025, hit record production in March, underscoring the Company's operational flexibility and its ability to stabilize volumes as demand for flat steel recovers in the domestic market;
- In the special steel market, 1Q26 domestic market performance was weaker than expected, mainly impacted by an 18.9% decline in heavy vehicle production compared to 1Q25, according to ANFAVEA data.



OPERATING RESULT

BRAZIL	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Results (R\$ million)					
Net sales ¹	6,271	7,181	-12.7%	7,494	-16.3%
Domestic market	5,269	5,842	-9.8%	6,177	-14.7%
Exports	1,002	1,339	-25.2%	1,317	-23.9%
Cost of goods sold	(6,053)	(7,020)	-13.8%	(6,699)	-9.6%
Gross profit	218	162	35.0%	795	-72.6%
Gross margin (%)	3.5%	2.2%	1.2 p.p	10.6%	-7.1 p.p
Selling, general and administrative expenses	(222)	(226)	-1.6%	(226)	-1.5%
Other operating income (expenses)	(16)	(29)	-43.6%	(5)	229.6%
Depreciation and amortization	550	552	-0.4%	489	12.4%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities ²	48	51	-5.3%	42	13.9%
Adjusted EBITDA²	578	510	13.3%	1,096	-47.3%
Adjusted EBITDA Margin² (%)	9.2%	7.1%	2.1 p.p	14.6%	-5.4 p.p

1- Includes iron ore and co-products sales.

2- 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 1Q26, Net sales went down 12.7% and 16.3% versus 4Q25 and 1Q25, respectively, reflecting a combination of weaker shipment volumes for the quarter and a pricing environment that remained under pressure, with declines in both the domestic and export markets. Supply dynamics remained challenging, with high penetration of imported steel and local new capacity additions, which continued to hinder price recovery and, in certain product lines and markets, pushed prices down to lower levels;
- The Cost of goods sold came 13.8% lower than in 4Q25, primarily due to weaker shipment volume, in addition to lower costs following the scheduled maintenance shutdowns carried out in 4Q25. These factors helped mitigate the impact of rising input prices, such as coal, and higher freight costs throughout the quarter. Year-over-year, the Cost of goods sold came 9.6% lower, reflecting weaker shipment volumes and ongoing efforts to control fixed costs and enhance productivity. In addition, we saw the effect of a higher basis of comparison during that period, when the Ouro Branco unit was shut down for the expansion of the hot-rolled coil line.
- Adjusted EBITDA was 13.3% higher than in 4Q25 and 47.3% lower than in 1Q25, reflecting the operational effects explained above.



NORTH AMERICA

PRODUCTION & SHIPMENTS

NORTH AMERICA	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Volumes (1,000 tonnes)					
Production of crude steel	1,513	1,362	11.0%	1,395	8.4%
Shipments of steel	1,276	1,221	4.5%	1,229	3.8%
Bars	546	541	0.8%	512	6.6%
Shapes	668	617	8.2%	663	0.8%
Downstream	62	62	0.0%	54	14.7%

- In 1Q26, crude steel production came 11.0% higher than in 4Q25, driven by the recovery in production levels and the resilience of demand for long steel products in the United States. Year-over-year, production was 8.4% higher, fueled by increased capacity utilization rate of common long steel units, which grew by approximately 8 p.p. between the periods. In addition, production in 1Q26 was driven by the restocking of billet inventories, due to the schedule of planned shutdowns for the second half of 2026, associated with the start of the capacity expansion in Midlothian;
- Steel shipments went up 4.5% from 4Q25, reflecting the typical upturn in volumes following the year-end seasonality. Growth in the quarter was driven by an increase in the order backlog in the non-residential construction and renewable energy segments, as well as higher demand from the distribution channel, supported by inventory restocking. Year-over-year, steel shipments were 3.8% higher, highlighting the Section 232 tariff adjustments that benefited local producers and the resilience of the main markets served;
- Throughout the quarter, certain segments with high demand for special steel, such as the automotive sector, continued to face greater pressure, reflecting vehicle inventory levels below the historical average (currently 50 days vs. 65 days), against a scenario of high interest rates and vehicle prices;
- In 1Q26, the order backlog remained above 90 days, a level higher than the average of recent quarters (around 70 days), highlighting the resilience of the North American market and our focused market position in higher value-added products and solutions.

OPERATING RESULT

NORTH AMERICA	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Results (R\$ million)					
Net sales	9,349	8,695	7.5%	8,768	6.6%
Cost of goods sold	(7,430)	(7,139)	4.1%	(7,773)	-4.4%
Gross profit	1,920	1,556	23.4%	995	93.0%
Gross margin (%)	20.5%	17.9%	2.6 p.p	11.3%	9.2 p.p
Selling, general and administrative expenses	(188)	(189)	-0.6%	(213)	-11.8%
Other operating income (expenses)	11	(13)	-	(0)	-
Depreciation and amortization	282	297	-5.1%	310	-9.3%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities	227	181	25.4%	105	116.3%
Adjusted EBITDA¹	2,252	1,832	22.9%	1,198	88.1%
Adjusted EBITDA Margin¹(%)	24.1%	21.1%	3.0 p.p	13.7%	10.4 p.p

¹- 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 1Q26, Net sales was 7.5% and 6.6% higher than in 4Q25 and 1Q25, respectively, driven by increased shipment volume and higher prices for the main product lines, due to adjustments implemented throughout the period. In addition, the growth strategy based on an improved product mix with a greater share of higher value-added products, coupled with strengthened partnerships with customers, contributed to enhanced results;
- Cost of sales per ton recorded a slight decrease compared to 4Q25, benefiting both from the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real (-2.5%) and from efficiency gains associated with higher production levels, factors that mitigated the impact of rising scrap and electricity prices throughout the quarter. The total Cost of goods sold was 4.1% higher than in 4Q25, basically reflecting the increase in volume. Compared to 1Q25, Cost of goods sold was 4.4% lower, mainly driven by the foreign exchange effect (10.1%). Additionally, the operation maintained ongoing efforts to control fixed costs and achieve productivity gains at the long and special steel units;

- As a result, Adjusted EBITDA came 22.9% and 88.1% higher than in 4Q25 and 1Q25, respectively, primarily driven by the improved results from long steel operations and the solid performance from jointly controlled entities in Mexico. On the other hand, as mentioned earlier, the results of the special steel operations remained under greater pressure, reflecting the more challenging market environment for this segment.

SOUTH AMERICA

PRODUCTION & SHIPMENTS

SOUTH AMERICA	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Volumes (1,000 tonnes)					
Production of crude steel	167	147	13.5%	144	15.7%
Shipments of steel ¹	306	297	3.0%	237	29.1%

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

- In 1Q26, crude steel production came 13.5% and 15.7% higher than in 4Q25 and 1Q25, respectively, primarily driven by a significant demand upturn in Peru throughout the quarter. This trend boosted the region's capacity utilization rate, which advanced approximately 10 p.p. in the year-over-year comparison;
- Steel shipments in 1Q26 came 3.0% and 29.1% higher than in 4Q25 and 1Q25, respectively, with stronger demand in the construction market and an improved sales mix in Peru. In Argentina and Uruguay, shipments remained at lower levels due to weakening demand in segments such as distribution and infrastructure.

OPERATING RESULT

SOUTH AMERICA	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Results (R\$ million)					
Net sales	1,396	1,488	-6.2%	1,366	2.2%
Cost of goods sold	(1,241)	(1,359)	-8.6%	(1,206)	2.9%
Gross profit	155	130	19.3%	160	-3.1%
Gross margin (%)	11.1%	8.7%	2.4 p.p	11.7%	-0.6 p.p
Selling, general and administrative expenses	(42)	(43)	-2.1%	(45)	-6.4%
Other operating income (expenses)	3	1	221.2%	4,4	-36.8%
Depreciation and amortization	70	87	-18.8%	70	1.2%
Adjusted EBITDA¹	186	174	6.6%	188	-1.5%
Adjusted EBITDA Margin¹(%)	13.3%	11.7%	1.6 p.p	13.8%	-0.5 p.p

¹- 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 1Q26, Net sales went down 6.2% from 4Q25. Despite increased volumes, the less favorable sales mix in Argentina, with a greater share of exports, and prices under pressure from the continued high inflow of imported products and local oversupply negatively impacted Net sales per tonne for the quarter. Year-over-year, Net sales came 2.2% higher, driven by increased shipment volumes, which offset lower steel prices and the impact of the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real (-10.1%);
- Cost of goods sold came 8.6% lower than in 4Q25, mainly reflecting lower maintenance costs, particularly in Argentina, following the scheduled shutdowns carried out in 4Q25. In Peru, we achieved the highest rolling mill efficiency level in the past 20 months, which resulted in cost-savings, coupled with increased scrap consumption at more competitive prices. Year-over-year, the Cost of goods sold came 2.9% higher, keeping pace with the significant growth in volumes; on the other hand, the Cost of goods sold per tonne was approximately 20% lower in the period, driven by both exchange variation effects and significant operational efficiency gains resulting from industrial units' higher capacity utilization.
- As a result, Adjusted EBITDA came 6.6% higher than in 4Q25 and 1.5% lower than in 1Q25.

CONSOLIDATED RESULTS

1Q26 again reflected the different dynamics across the markets where we operate. Our North America operations sustained resilient operational performance, supported by solid demand, rising volumes, and a more favorable pricing environment. Conversely, in Brazil, the quarter was marked by more pronounced seasonality and high import levels, factors that impacted volumes and prices in certain segments. In South America, results reflected varying performance across countries, with a more positive trend in Peru and a still-challenging environment in Argentina and Uruguay.

The synergy between these markets underscores the benefits of Gerdau’s business model, which is based on geographic diversification, production flexibility, and operational discipline. We remain focused on enhancing our assets’ competitiveness, optimizing capital allocation, and tapping long-term value opportunities, while maintaining a balanced and resilient approach in light of market challenges.

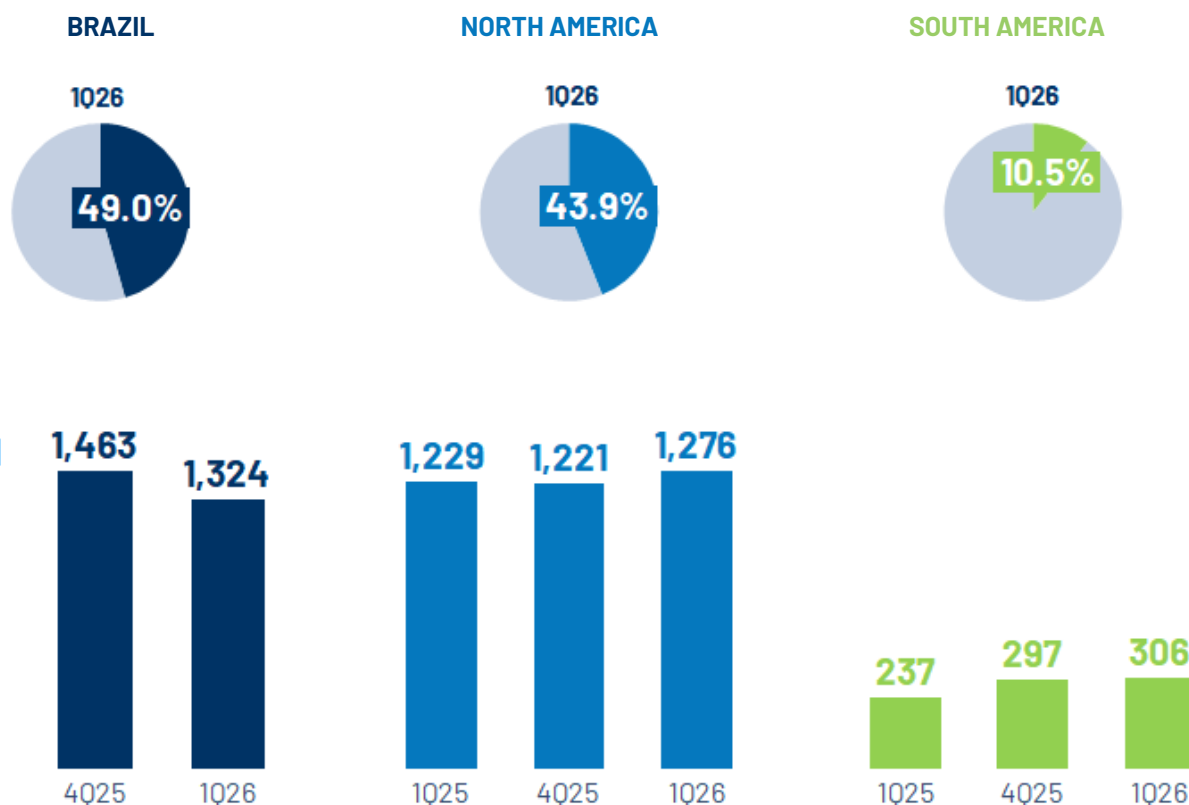
PRODUCTION & SHIPMENTS

CONSOLIDATED	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Volumes (1,000 tonnes)					
Crude steel production	3,149	2,933	7.4%	2,985	5.5%
Shipments of steel	2,811	2,861	-1.8%	2,858	-1.7%

In 1Q26, crude steel production went up 7.4% from 4Q25, reflecting the typical upturn in production following the seasonal period in our business operations. Year-over-year, crude steel production was 5.5% higher, mainly fueled by North America’s improved operational performance. As a result, the capacity utilization reached 80% in 1Q26, up 5 p.p. from 4Q25 and 3 p.p. higher than in 1Q25.

Steel shipments totaled 2.8 million tonnes in 1Q26, a 1.8% decline from 4Q25 and 1Q25, explained by weaker shipment volumes in Brazil, partially offset by increased shipments in North and South America.

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



GROSS PROFIT

CONSOLIDATED	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Results (R\$ million)					
Net sales	16,716	16,974	-1.5%	17,375	-3.8%
Cost of goods sold	(14,422)	(15,126)	-4.7%	(15,429)	-6.5%
Gross profit	2,294	1,849	24.1%	1,947	17.8%
Gross margin	13.7%	10.9%	2.8 p.p	11.2%	2.5 p.p

Net sales totaled R\$16.7 billion in 1Q26, 1.5% lower than in 4Q25, mainly impacted by weaker shipment volume in Brazil (-9.5%), partially offset by more favorable pricing environment in North America. The region again made a significant contribution to consolidated performance, accounting for more than 55% of sales in the quarter.

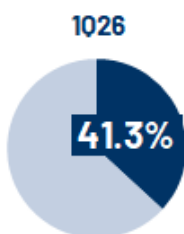
Year-over-year, Net sales came 3.8% lower, reflecting both weaker shipment volumes and a more challenging pricing environment in Brazil and South America. These effects were partially offset by volume growth and prices recovery in North America, factors that mitigated the impact of the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real during the period (-10.1%).

Cost of goods sold came 4.7% lower than in 4Q25, mainly reflecting lower costs following the maintenance shutdowns carried out in the previous quarter and by weaker shipment volumes. Year-over-year, Cost of goods sold went down 6.5%, driven both by the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real and significant operational efficiency gains resulting from higher capacity utilization at the North and South America industrial units.

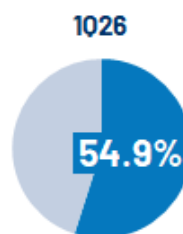
As a result, Gross profit totaled R\$2.3 billion in 1Q26, 24.1% and 17.8% higher than in 4Q25 and 1Q25, respectively.

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

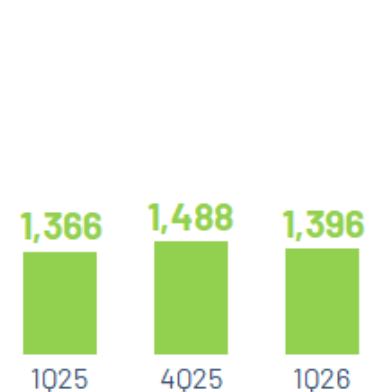
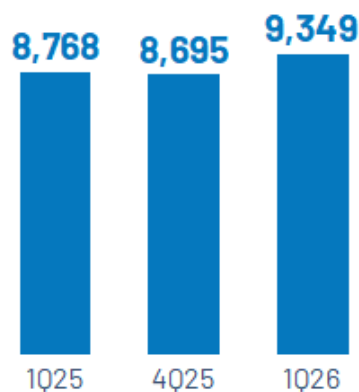
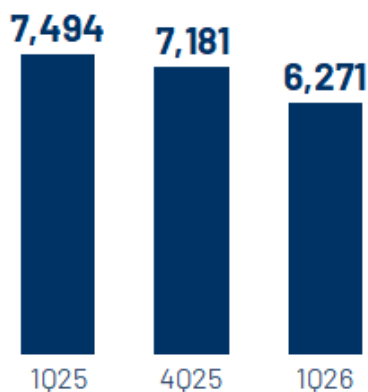
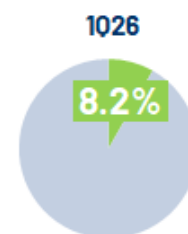
BRAZIL



NORTH AMERICA



SOUTH AMERICA



SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

CONSOLIDATED	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Results (R\$ million)					
SG&A	(522)	(509)	2.6%	(543)	-3.9%
Selling expenses	(186)	(187)	-0.8%	(194)	-4.3%
General and administrative expenses	(336)	(322)	4.6%	(349)	-3.6%
%SG&A/Net Sales	3.1%	3.0%	0.1 p.p	3.1%	0.0 p.p

Selling, general & administrative expenses (SG&A) totaled R\$522 million in 1Q26, 2.6% higher than in 4Q25 and 3.9% lower than in 1Q25, reflecting ongoing efforts of control and expenses discipline, also the impact of the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real on overseas operations. As a percentage of Net sales, SG&A increased 0.1 p.p. versus 4Q25 and remained stable versus 1Q25, ending the quarter at 3.1% in the Net sales ratio.

ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

BREAKDOWN OF CONSOLIDATED EBITDA - (R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Net income	1,013	(1,294)	-	758	33.6%
Net financial result	321	349	-8.0%	308	4.2%
Provision for income and social contribution taxes	500	154	224.7%	320	56.3%
Depreciation and amortization	902	936	-3.6%	874	3.3%
EBITDA - CVM Instruction¹	2,736	145	1785.0%	2,260	21.1%
Equity in earnings of unconsolidated companies	(82)	29	-	(9)	784.6%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities (a)	276	232	19.0%	147	87.3%
Losses due to non-recoverability of financial assets	28	4	600.0%	4	609.3%
Non-recurring items	-	1,964	-	-	-
Losses due to non-recoverability of financial assets	-	1,964	-	-	-
Adjusted EBITDA²	2,958	2,374	24.6%	2,402	23.2%
<i>Adjusted EBITDA margin</i>	<i>17.7%</i>	<i>14.0%</i>	<i>3.7 p.p</i>	<i>13.8%</i>	<i>3.9 p.p</i>

CONCILIATION OF CONSOLIDATED EBITDA - (R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
EBITDA - CVM Instruction ¹	2,736	145	1785.0%	2,260	21.1%
Depreciation and amortization	(902)	(936)	-3.6%	(874)	3.3%
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT AND TAXES	1,834	(791)	-	1,386	32.3%

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.

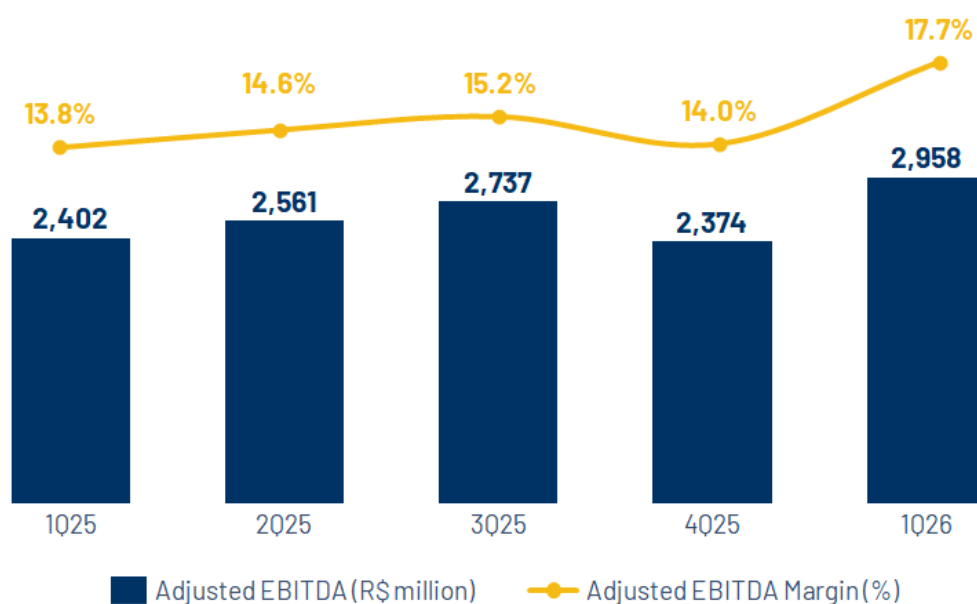
(a) Amounts composed of the lines "Proportional operating income before financial result and taxes of associated companies and jointly controlled entities" and "Proportional depreciation and amortization of associated companies and jointly controlled entities" in Note 22 to the Company's Financial Statements.

Gerdau ended 1Q26 with an Adjusted EBITDA of R\$3.0 billion and an Adjusted EBITDA Margin of 17.7%. Quarter-over-quarter, EBITDA went up 24.6%, mainly reflecting lower costs following scheduled maintenance shutdowns and a more favorable pricing environment in North America. Year-over-year, Adjusted EBITDA came 23.2% higher, driven by the relevant growth in North America's EBITDA, which more than offset the significant decline in Brazil's EBITDA.

QUARTERLY CHANGE IN ADJUSTED EBITDA (R\$ MILLION)



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



FINANCIAL RESULT

CONSOLIDATED (R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Financial result	(321)	(349)	-8.0%	(308)	4.2%
Financial income	126	207	-39.1%	154	-18.2%
Financial expenses	(443)	(561)	-21.0%	(437)	1.4%
Exchange variation	81	58	39.7%	76	6.6%
Inflation adjustments in Argentina	(66)	(32)	106.3%	(69)	-4.3%
Financial expenses from Bonds buybacks	-	(43)	-	-	-
Gains on financial instruments, net	(19)	22	-	(32)	-40.6%

The Financial result for 1Q26 came negative R\$321 million, down 8.0% from 4Q25, due to expenses incurred in the previous period related to the Bonds buybacks and the positive foreign exchange variation effect during the period. Year-over-year, the Financial result came 4.2% higher, reflecting lower financial income and higher financial expenses.

ADJUSTED NET INCOME

CONSOLIDATED	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Operating Income before Financial Result and Taxes¹	1,834	(791)	-	1,386	32.3%
Financial result	(321)	(349)	-8.0%	(308)	4.2%
Income before taxes¹	1,513	(1,140)	-	1,078	40.4%
Income and social contribution taxes	(500)	(154)	224.7%	(320)	56.3%
Net income¹	1,013	(1,294)	-	758	33.6%
Non-recurring items	-	1,964	-	-	-
Losses due to non-recoverability of assets	-	1,964	-	-	-
Adjusted net income²	1,013	670	51.2%	758	33.6%
Earnings per share³	0.51	(0.66)	-178.3%	0.37	37.3%

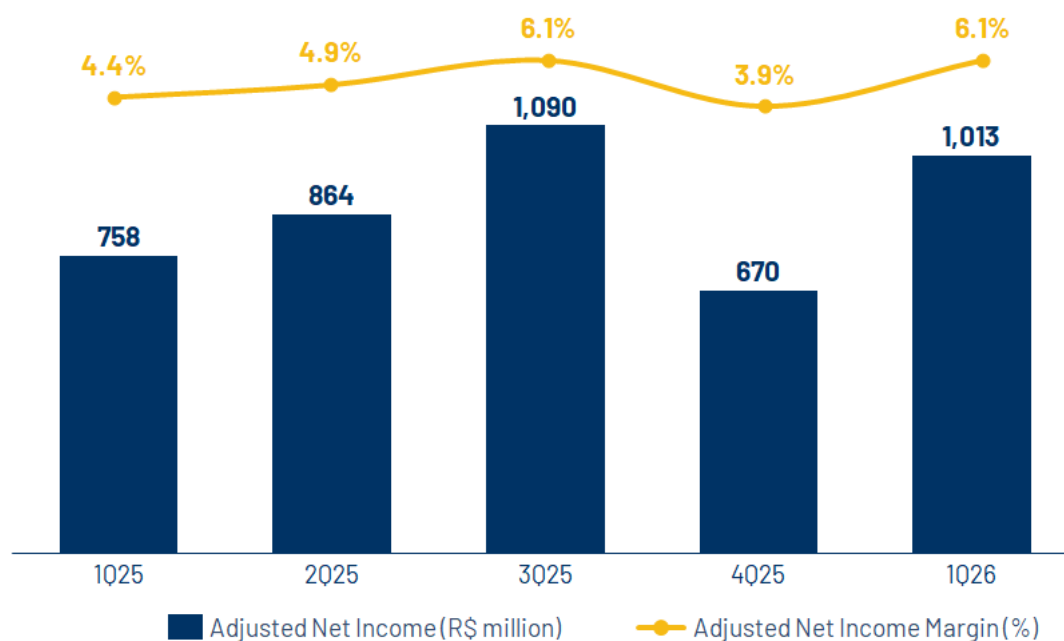
1- Accounting measurement disclosed in the Company's Income Statement.

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\$1.0 billion, up 51.2% from 4Q25 and 33.6% higher than in 1Q25. Both variations are explained by the dynamics of the Company's operating and financial results, as detailed in the explanations of Adjusted EBITDA and financial results.

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



CAPITAL STRUCTURE AND INDEBTEDNESS

DEBT BREAKDOWN (R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Short term	910	942	-3.4%	2,255	-59.7%
Long term	12,925	13,240	-2.4%	12,252	5.5%
Gross debt	13,834	14,182	-2.5%	14,507	-4.6%
Gross debt / Total capitalization ¹	20.8%	20.9%	-0.1 p.p	20.6%	0.2 p.p
Cash, cash equivalents and short-term investments	5,590	6,375	-12.3%	6,870	-18.6%
Net debt	8,245	7,807	5.6%	7,637	8.0%
Net debt² (R\$) / Adjusted EBITDA³ (R\$)	0.74x	0.76x	-0.02x	0.69x	0.04x

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

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

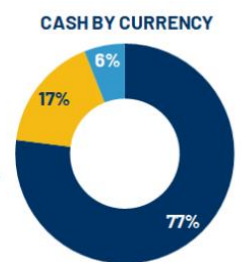
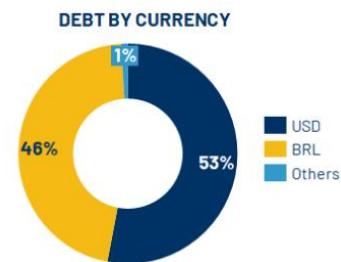
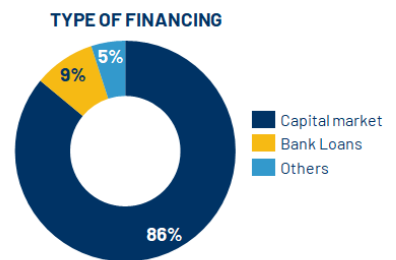
3- Adjusted EBITDA in the last 12 months.

On March 31, 2026, Gross debt totaled R\$13.8 billion, 2.5% lower than in 4Q25, reflecting the settlement of bilateral loans and the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real (-5.1%). Year-over-year, Gross debt was 4.6% lower due to debt settlements and the impact of the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real (-9.1%).

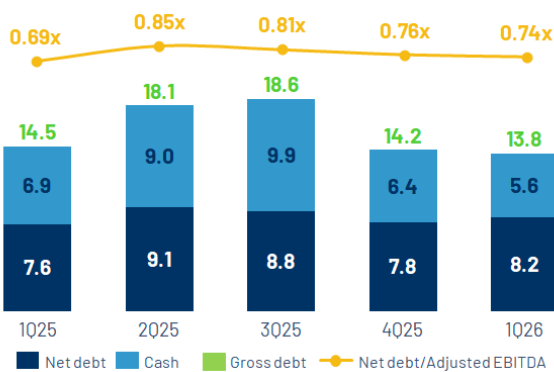
In terms of cash position, we ended the quarter with R\$5.6 billion in available cash, resulting in a Net debt of R\$8.2 billion for the period and a Net debt/EBITDA ratio of 0.74x, sustaining a very comfortable financial level.

At quarter-end, the Gross debt exposure by currency was nearly 53% denominated in U.S. dollars, 46% in Brazilian reais, and 1% in other currencies. In relation to the average payment term, we ended at 7.8 years, and the weighted average nominal cost was 6.12% per annum for U.S. dollar-denominated debts, and CDI -0.18% for Brazilian reais-denominated debts.

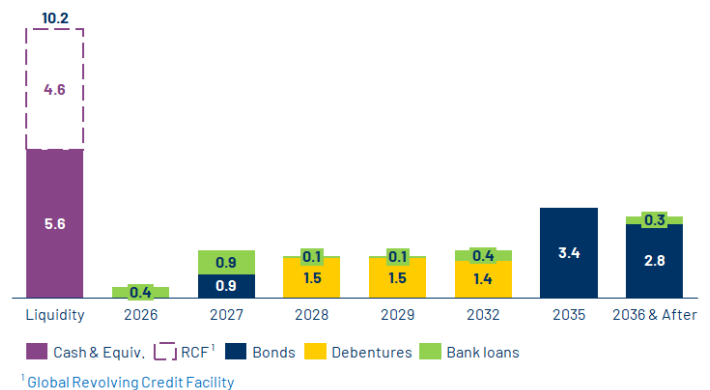
On March 31, 2026, the Company's Global Revolving Credit Facility (RCF) totaling US\$875 million (equivalent to R\$4.6 billion), was fully available.



DEBT (R\$ BILLION) & LEVERAGE RATIO



LIQUIDITY POSITION AND DEBT AMORTIZATION (R\$ BILLION)



The Net debt/Adjusted EBITDA ratio ended the quarter at 0.74x, a healthy leverage level and below the debt policy, reiterating the Company's capacity to execute its investments commitments necessary for its business' developments.

INVESTMENTS (CAPEX)

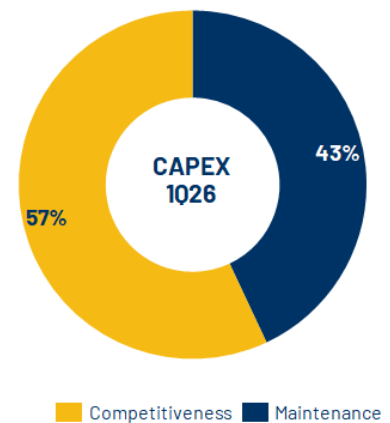
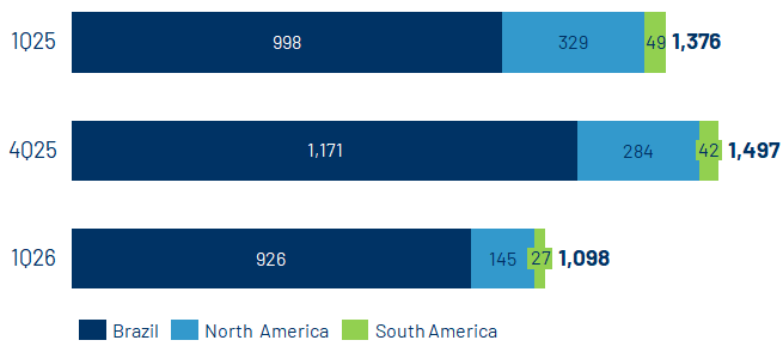
CAPEX totaled R\$1.1 billion in 1Q26, 23% of total planned for the year. Of the amount invested in the quarter, 43% was allocated to Maintenance and 57% to Competitiveness, in line with the Company's strategy to boost efficiency and reduce its costs.

In 1Q26, 84% of the CAPEX were allocated to operations in Brazil. We continue to make progress toward completing the integrated testing phase of the Miguel Burnier sustainable mining platform. In addition, the scrap processing project in Pindamonhangaba advanced during the quarter, reaching 82% of physical progress and remaining on track to begin operations in the second half of 2026.

In North America, the investment to expand capacity at the Midlothian (TX) plant continues to move forward. The start-up and completion timeline remains unchanged, with commissioning expected in the second half of 2026. The project will add 150 thousand tonnes of crude steel per year to our largest North American asset, while also improving productivity and operational efficiency.

As the investment will require a relatively short maintenance shutdown—of less than two months—limited to the steelmaking area, the Company does not expect any material impact on sales volumes, supported by the use of semi-finished product inventories built up over recent quarters.

TOTAL CAPEX (R\$ MILLION)

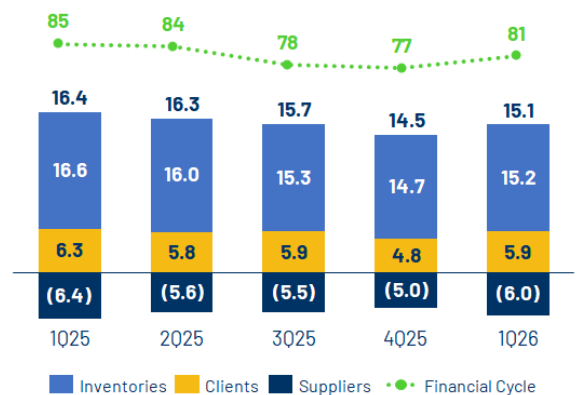


WORKING CAPITAL & CASH CONVERSION CYCLE

The Cash Conversion Cycle (Working capital divided by Net sales in the quarter) increased 4 days vs. 4Q25, driven by accounts receivable and inventory growth, primarily in North America, which more than offset higher accounts payable. As a result, Working capital ended 1Q26 with R\$15.1 billion (up 3.9% from 4Q25), due to volumes and net revenue growth in North America, even considering the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real in the period (-5.1%).

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

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



FREE CASH FLOW

CONSOLIDATED (R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Adjusted EBITDA	2,958	2,374	584	2,402	557
Working capital ¹	(980)	1,368	(2,348)	(767)	(213)
Income tax ²	(93)	(287)	194	(316)	223
CAPEX ³	(1,168)	(1,470)	302	(1,839)	671
Interest ⁴	(71)	(863)	792	(115)	44
Proportional EBITDA of JVs ⁵	(258)	(27)	(231)	(128)	(130)
Intangibles and leasing ⁶	(149)	(183)	34	(150)	1
Others ⁷	(223)	497	(720)	(338)	115
Free cash flow	16	1,411	(1,395)	(1,252)	1,268

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\$1.1 billion in CAPEX investments in 1Q26, adjusted for the cash effect of the change in accounts payable to property, plant, and equipment suppliers 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.

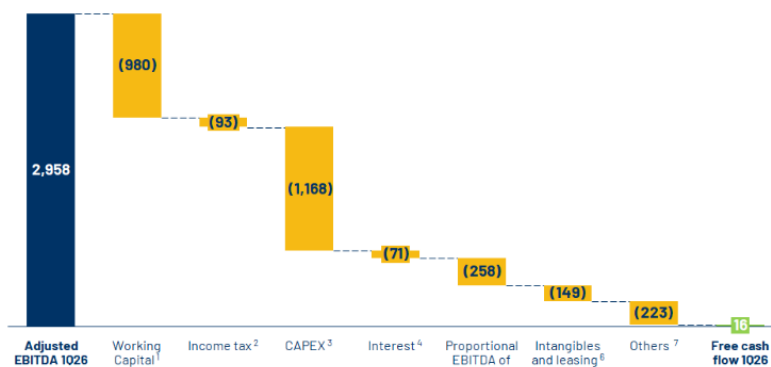
5- Proportional EBITDA of the joint ventures net of dividends received from these joint ventures.

6- Disbursements for other intangible assets and lease payments.

7- Other changes include the Other Assets and Liabilities accounts.

RECONCILIATION OF ADJUSTED EBITDA TO FREE CASH FLOW (R\$ MILLION)

Free cash flow was positive R\$16 million in 1Q26, R\$1.4 billion lower than in 4Q25, primarily driven by working capital consumption of approximately R\$1.0 billion, versus a release of R\$ 1.4 billion recorded in 4Q25. These effects were partially offset by lower disbursements of interest and CAPEX, as well as higher Adjusted EBITDA in 1Q26. Year-over-year, Free cash flow increased R\$1.3 billion, mainly reflecting lower disbursements of CAPEX and Adjusted EBITDA growth.



RECONCILIATION OF FREE CASH FLOW WITH THE CASH FLOW STATEMENT

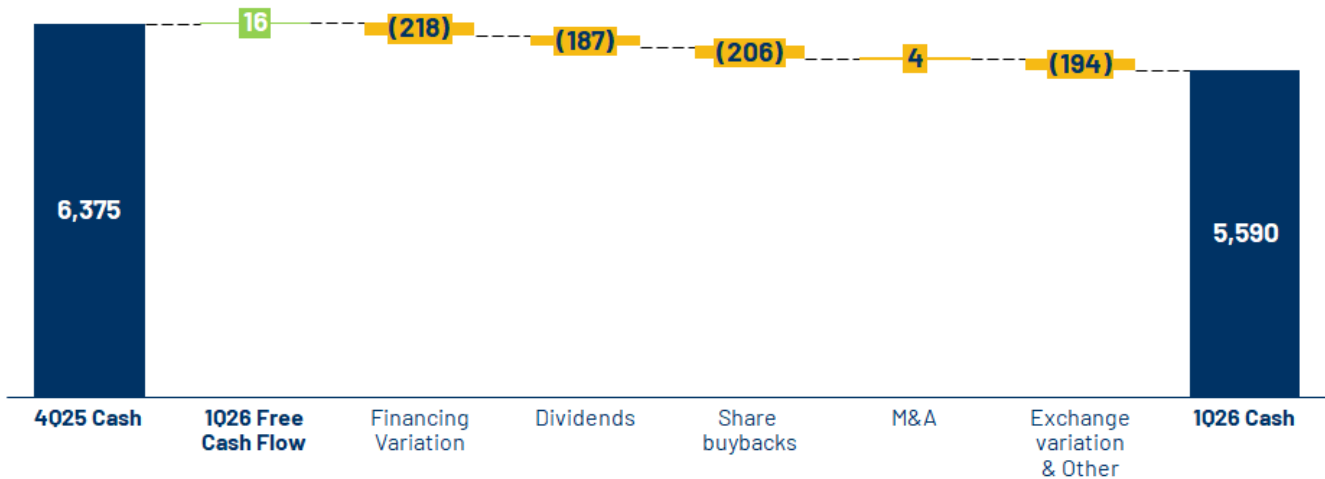
CONSOLIDATED (R\$ million)	1Q26	4Q25	Δ	1Q25	Δ
Free cash flow¹	16	1,411	(1,395)	(1,252)	1,269
(+) Purchases of property, plant and equipment	1,168	1,470	(302)	1,839	(671)
(+) Additions in other intangibles	37	47	(10)	33	4
(+) Leasing payment	111	135	(24)	117	(5)
(-) Short-term investments	(3)	(9)	6	(137)	134
(+) Proceeds from maturities and sales of short-term investments	179	92	87	302	(122)
Net cash provided by operating activities²	1,509	3,147	(1,638)	901	608

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

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

NET CASH VARIATION (R\$ MILLION)

We ended 1Q26 with a cash balance of R\$5.6 billion, a reduction of R\$785 million, driven mainly by the settlement of short-term debt, dividend payments, share buybacks, and exchange variation effects. This result was partially offset by positive Free cash flow generation, despite a quarter marked by higher working capital consumption and other negative cash variations, evidencing the Company's operations' strength and capital management efficiency.



RETURN TO SHAREHOLDERS

DIVIDENDS

On April 27, 2026, the Board of Directors of Gerdau S.A. approved the distribution of dividends in the amount of R\$0.18 per share, equivalent to R\$354.1 million. The payment will be made on June 9, 2026, based on shareholders of record on May 13, 2026, with ex-dividend date on May 14, 2026.

The Company maintains 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 February 23, 2026, the Board of Directors approved a new share buyback program ("2026 Buyback Program") issued by Gerdau S.A., with an amount of up to 55,000,000 preferred shares to be repurchased, representing approximately 4.4% of outstanding preferred shares (GGBR4) and/or ADRs backed by outstanding preferred shares (GGB) and up to 1,441,120 common shares, representing approximately 10% of outstanding common shares (GGBR3).

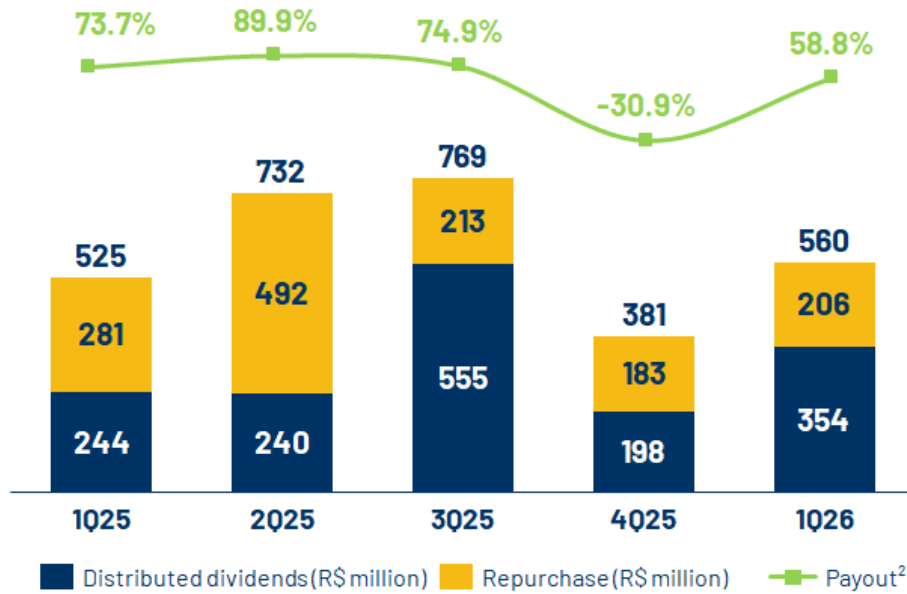
As of March 31, 2026, the Company had purchased 152,000 common shares and 11,342,500 preferred shares under the 2026 Buyback Program, totaling R\$206.4 million. In addition, during April², 73,000 common shares and 149,300 preferred shares were repurchased, equivalent to R\$4.3 million. As a result, Gerdau S.A. has reached approximately 21% of the 2026 Buyback Program, repurchasing nearly 11.7 million shares (including GGBR3 and GGBR4), totaling an investment of R\$210.7 million in referred program. Management points out that the current share buyback plan remains in effect.

In addition, on April 27, 2026, the Board of Directors approved the cancellation of 225,000 common shares and 7,380,000 preferred shares issued by the Company. After the cancellation of shares, the Company's share capital will consist of 717,138,819 common shares and 1,268,017,330 preferred shares, with no par value.

Maintaining the consistency of returns to shareholders through the payment of dividends in line with the policy and the consistent execution of the buyback program, the Company distributed R\$560 million in 1Q26, or a payout of 58.8%.

² Considers buybacks made through April 10, 2026.

RETURN TO SHAREHOLDERS

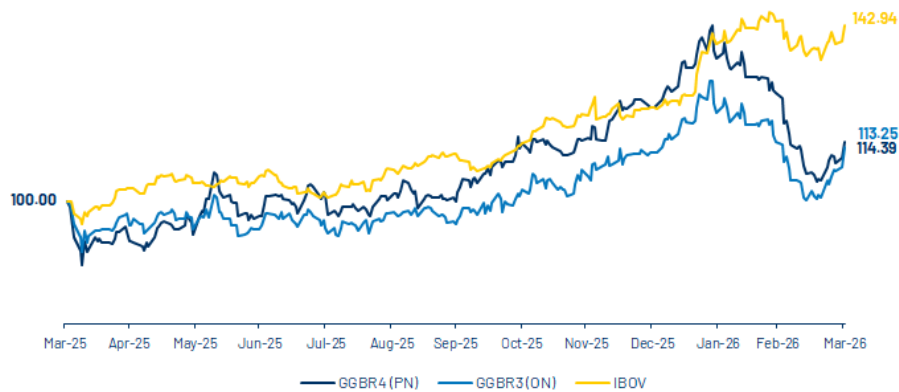


1 - Dividends consider the amounts resolved to be paid on June 9, 2026, and buyback considers operations carried until March 31, 2026.
 2 - Measurement calculated considering payout and shares repurchased divided by the parent's company corporate Net income after recording the reserves provided for in its Bylaws.

CAPITAL MARKETS

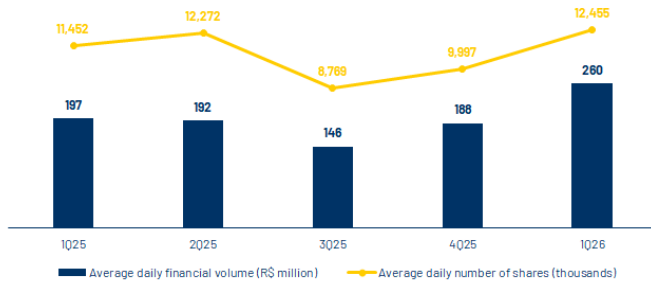
On March 31, 2026, Gerdau S.A. shares were priced at R\$19.00/share (GGBR4), R\$17.69/share (GGBR3) and US\$3.61/share (GGB). The Company voluntarily complies with the standards of the Level 1 Corporate Governance listing segment of B3 S.A., the Brazilian stock exchange, where its shares are traded, 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)

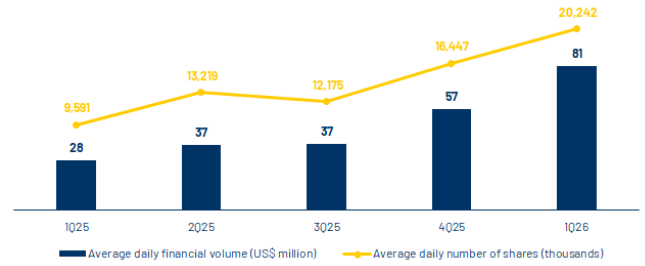


Source: Bloomberg

GGBR4 LIQUIDITY



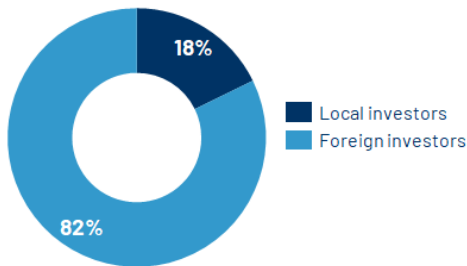
GGB LIQUIDITY



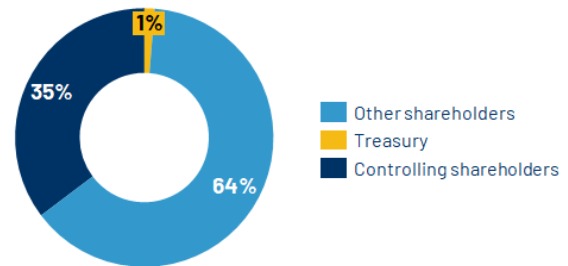
Source: Bloomberg

On March 31, 2026, the Company's share capital comprised 717,363,819 common shares and 1,275,397,330 preferred shares, of which 152,000 common shares and 25,134,167 preferred shares were held in treasury. On the same date, Gerdau S.A.'s market cap³ totaled approximately R\$37.4 billion. In 1Q26, the free float of common and preferred shares accounted for nearly 63.4% of total shares, reaching 1,264,084,886 shares.

FREE FLOAT DISTRIBUTION (GGBR4): B3 + NYSE REFERENCE DATE 03/31/2026



OWNERSHIP STRUCTURE (GGBR3 + GGBR4) REFERENCE DATE 03/31/2026



RATINGS

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

[Credit Rating Agencies Reports](#)

³ The market cap considers only outstanding shares, not including shares held in treasury.

APPENDICES

ASSETS

GERDAU S.A.

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	March 31, 2026	December 31, 2025
CURRENT ASSETS		
Cash and cash equivalents	5,275,885	5,929,170
Short-term investments	313,950	445,627
Trade accounts receivable - net	5,862,552	4,810,640
Inventories	15,190,355	14,731,081
Tax credits	1,058,454	1,282,249
Income and social contribution taxes recoverable	295,459	685,811
Dividends receivable	5,001	4,981
Fair value of derivatives	18,231	36,623
Other current assets	553,639	678,899
	28,573,526	28,605,081
NON-CURRENT ASSETS		
Tax credits	1,446,233	1,429,324
Deferred income taxes	2,559,877	2,561,980
Judicial deposits	155,933	150,893
Other non-current assets	370,157	387,708
Prepaid pension cost	9,328	9,328
Investments in associates and joint ventures	3,863,155	3,944,474
Goodwill	11,376,317	11,995,727
Right of use	1,420,399	1,271,462
Other Intangibles	684,965	691,365
Property, plant and equipment, net	30,587,649	30,640,833
	52,474,013	53,083,094
TOTAL ASSETS	81,047,539	81,688,175

LIABILITIES

GERDAU S.A.
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
 In thousands of Brazilian reais (R\$)

	March 31, 2026	December 31, 2025
CURRENT LIABILITIES		
Trade accounts payable - domestic market	4,295,422	3,641,918
Trade accounts payable - debtor risk	392,073	381,415
Trade accounts payable - imports	1,265,018	986,338
Short-term debt	708,013	897,295
Debentures	201,828	44,609
Taxes payable	430,747	400,293
Income and social contribution taxes payable	183,272	289,862
Payroll and related liabilities	596,732	915,508
Leasing payable	472,963	386,472
Employee benefits	781	594
Environmental liabilities	393,591	382,800
Fair value of derivatives	94	3,306
Other current liabilities	1,419,857	1,557,010
	10,360,391	9,887,420
NON-CURRENT LIABILITIES		
Long-term debt	8,561,208	8,877,457
Debentures	4,363,358	4,362,790
Deferred income taxes	369,392	353,828
Provision for tax, civil and labor liabilities	2,342,518	2,292,412
Environmental liabilities	206,924	237,865
Employee benefits	367,010	404,085
Leasing payable	1,067,379	1,002,689
Other non-current liabilities	437,370	471,140
	17,715,159	18,002,266
EQUITY		
Capital	24,273,225	24,273,225
Capital reserves	11,597	11,597
Treasury stocks	(553,729)	(520,067)
Profit Reserve	23,723,184	23,054,501
Asset Valuation	5,318,176	6,766,137
EQUITY ATTRIBUTABLE TO THE EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	52,772,453	53,585,393
NON-CONTROLLING INTERESTS	199,536	213,096
EQUITY	52,971,989	53,798,489
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	81,047,539	81,688,175

INCOME STATEMENT

GERDAU S.A.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME
 In thousands of Brazilian reais (R\$)

For the three-month period ended

	March 31, 2026	March 31, 2025
NET SALES	16,715,661	17,375,336
Cost of sales	(14,421,794)	(15,428,783)
GROSS PROFIT	2,293,867	1,946,553
Selling expenses	(185,563)	(193,912)
General and administrative expenses	(336,312)	(348,958)
Other operating income	56,738	24,375
Other operating expenses	(48,425)	(47,474)
Impairment of financial assets	(28,413)	(3,948)
Equity in earnings of unconsolidated companies	82,063	9,270
INCOME BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES) AND TAXES	1,833,955	1,385,906
Financial income	125,881	154,082
Financial expenses	(442,791)	(436,649)
Exchange variations, net	15,388	6,241
Gains (Losses) on financial instruments, net	(18,975)	(31,562)
INCOME BEFORE TAXES	1,513,458	1,078,018
Current	(464,766)	(274,820)
Deferred	(35,337)	(45,394)
Income and social contribution taxes	(500,103)	(320,214)
NET INCOME	1,013,355	757,804
(=) Total of extraordinary items	-	-
ADJUSTED NET INCOME¹	1,013,355	757,804

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 itens não recorrentes que impactaram o resultado.

CASH FLOW

GERDAU S.A.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOW

In thousands of Brazilian reais (R\$)

For the three-month period ended

March 31, 2026

March 31, 2025

	March 31, 2026	March 31, 2025
Cash flows from operating activities		
Net income for the period	1,013,355	757,804
Adjustments to reconcile net income for the period to net cash provided by operating activities:		
Depreciation and amortization	902,394	873,836
Equity in earnings of unconsolidated companies	(82,063)	(9,270)
Exchange variation, net	(15,388)	(6,241)
Losses on derivative financial instruments, net	18,975	31,562
Post-employment benefits	75,354	78,045
Long-term incentive plans	39,605	40,902
Income tax	500,103	320,214
Losses on disposal of property, plant and equipment	5,216	8,591
Impairment of financial assets	28,413	3,948
Provision of tax, civil, labor and environmental liabilities, net	50,392	27,617
Interest in income on short-term investments	(45,132)	(41,991)
Interest expense on debt and debentures	282,264	258,940
Interest expense on lease liabilities	31,665	33,165
(Reversal) Provision for net realizable value adjustment in inventory, net	(25,257)	2,527
	2,779,896	2,379,649
Changes in assets and liabilities		
Increase in trade accounts receivable	(1,241,781)	(1,195,268)
Increase in inventories	(874,987)	(504,059)
Increase in trade accounts payable	1,136,909	931,867
Increase in other assets	(5,040)	(5,185)
Decrease in other liabilities	(317,181)	(458,587)
Dividends from associates and joint ventures	18,254	19,617
Purchases of short-term investments	(3,093)	(137,299)
Proceeds from maturities and sales of short-term investments	179,497	301,593
	1,672,474	1,332,328
Cash provided by operating activities		
Interest paid on loans and financing	(38,968)	(81,935)
Interest paid on lease liabilities	(31,665)	(33,165)
Income and social contribution taxes paid	(92,534)	(316,368)
	1,509,307	900,860
Cash flows from investing activities		
Purchases of property, plant and equipment	(1,167,975)	(1,838,720)
Proceeds from sales of property, plant and equipment, investments and other intangibles	4,315	13,779
Additions in other intangibles	(37,175)	(33,388)
Payment for acquisition of company control	-	(433,179)
Capital increase in joint ventures	(89)	(88,800)
	(1,200,924)	(2,380,308)
Cash flows from financing activities		
Purchases of treasury stocks	(206,391)	(280,892)
Dividends and interest on capital paid	(187,041)	(202,632)
Proceeds from loans and financing	81,443	1,249,234
Repayment of loans and financing	(300,000)	(54,516)
Leasing payment	(111,392)	(116,783)
	(723,381)	594,411
Exchange variation on cash and cash equivalents	(238,287)	(403,232)
Decrease in cash and cash equivalents	(653,285)	(1,288,269)
Cash and cash equivalents at beginning of period	5,929,170	7,767,813
	5,275,885	6,479,544

RESULTS BY BUSINESS SEGMENT

GERDAU S.A.

INFORMATION BY BUSINESS SEGMENT

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	Brazil	North America	South America	Eliminations	Consolidated
1Q26 RESULTS (R\$ million)					
Shipments (tonnes)	1,324,392	1,276,212	305,723	(95,355)	2,810,972
Net revenues	6,271,107	9,349,474	1,396,003	(300,923)	16,715,661
Cost of goods sold	(6,053,064)	(7,429,536)	(1,241,250)	302,056	(14,421,794)
Gross Profit	218,043	1,919,938	154,753	1,133	2,293,867
Gross Margin	3.5%	20.5%	11.1%	-	13.7%
SG&A	(222,473)	(187,875)	(42,452)	(69,075)	(521,875)
Other operating (expenses) revenue	(16,253)	11,242	2,810	10,514	8,313
Depreciation and amortization	550,303	281,608	70,483	-	902,394
Proportional EBITDA from operations with jointly controlled entities	48,106	227,233	-	-	275,339
Adjusted EBITDA	577,726	2,252,146	185,594	(57,428)	2,958,038
Adjusted EBITDA Margin	9.2%	24.1%	13.3%	-	17.7%
EBITDA/tonne - R\$/ton	436	1,765	607	-	1,052

	Brazil	North America	South America	Eliminations	Consolidated
4Q25 RESULTS (R\$ million)					
Shipments (tonnes)	1,463,226	1,220,795	296,791	(119,739)	2,861,074
Net revenues	7,180,854	8,695,436	1,488,459	(390,446)	16,974,303
Cost of goods sold	(7,019,754)	(7,139,415)	(1,358,779)	391,946	(15,126,002)
Gross Profit	161,100	1,556,021	129,680	1,500	1,848,301
Gross Margin	2.2%	17.9%	8.7%	-	10.9%
SG&A	(226,191)	(189,013)	(43,350)	(50,070)	(508,624)
Other operating (expenses) revenue	(28,799)	(13,495)	875	(92,123)	(133,542)
Depreciation and amortization	552,485	296,851	86,845	(529)	935,652
Proportional EBITDA from operations with jointly controlled entities	50,749	181,313	-	-	232,062
Adjusted EBITDA	509,344	1,831,677	174,050	(141,222)	2,373,849
Adjusted EBITDA Margin	7.1%	21.1%	11.7%	-	14.0%
EBITDA/tonne - R\$/ton	348	1,500	586	-	830

	Brazil	North America	South America	Eliminations	Consolidated
1Q25 RESULTS (R\$ million)					
Shipments (tonnes)	1,431,114	1,229,032	236,896	(38,573)	2,858,469
Net revenues	7,494,218	8,768,193	1,365,508	(252,583)	17,375,336
Cost of goods sold	(6,699,083)	(7,773,237)	(1,205,786)	249,323	(15,428,783)
Gross Profit	795,135	994,956	159,722	(3,260)	1,946,553
Gross Margin	10.6%	11.3%	11.7%	-	11.2%
SG&A	(225,788)	(212,928)	(45,356)	(58,798)	(542,870)
Other operating (expenses) revenue	(4,932)	(62)	4,448	(22,553)	(23,099)
Depreciation and amortization	489,366	310,455	69,664	4,351	873,836
Proportional EBITDA from operations with jointly controlled entities	42,201	105,299	-	-	147,500
Adjusted EBITDA	1,095,982	1,197,720	188,478	(80,260)	2,401,920
Adjusted EBITDA Margin	14.6%	13.7%	13.8%	-	-
EBITDA/tonne - R\$/ton	766	975	796	-	840

WHO WE ARE

LARGEST BRAZILIAN STEEL PRODUCER

With 125 years of history, Gerdau is Brazil's largest producer of steel, and a leading supplier of long and special steel globally. In Brazil, Gerdau also produces flat steel and iron ore.

Dedicated to empowering individuals who shape the future, the Company is a benchmark for internationalization in the Brazilian industrial sector. It is present in several countries in the Americas and relies on 30,000 employees across all its operations. Gerdau has 29 steel production units, including 13 industrial units in North America.

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 10 million tonnes of scrap into a diverse range of steel products. As a result of its sustainable production matrix, Gerdau currently has one of the lowest average greenhouse gas (CO₂e) emissions, accounting for half the global average for the sector.

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/>





GERDAU

Shape the future

IR CONTACTS

Investor Relations website:

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

IR e-mail:

inform@gerdau.com

Press e-mail:

atendimentogerdau.br@bcw-global.com

Rafael Japur

*Vice President and
Investor Relations Officer*

Mariana Velho Dutra

IR Manager

Ariana Pereira

Renata Albuquerque

Arthur Alves Trovo

Adriana Costa

Follow Gerdau on Social Media

