



GERDAU

O futuro se molda

Resultados 3T25

Metalúrgica Gerdau S.A.

Videoconferência

31 de outubro
(sexta-feira)
12:00 BRT

Clique aqui

para acessar a
videoconferência

RI.GERDAU.COM

AMÉRICA DO NORTE ALCANÇA O MAIOR EBITDA TRIMESTRAL DOS ÚLTIMOS 2 ANOS – IMPULSIONADO POR PREÇOS MAIS FAVORÁVEIS E DEMANDA RESILIENTE

DESTAQUES



Vendas de aço alcançaram **3,1 milhões de toneladas** no 3T25, crescimento de 9% em relação ao 2T25;

Receita líquida de **R\$ 18,0 bilhões** no 3T25, 3% acima do 2T25;

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

Lucro por ação de **R\$ 0,38** no 3T25, R\$ 0,08 superior ao 2T25;

Fluxo de Caixa Livre de **R\$ 1,0 bilhão** com liberação de capital de giro de R\$ 300 milhões no 3T25.



Com base nos resultados do 3T25, a Companhia aprovou **R\$ 188,8 milhões em dividendos** (R\$ 0,19 por ação), a serem pagos em 12 de dezembro de 2025;

Investimentos em CAPEX de **R\$ 1,7 bilhão** no 3T25, sendo 77% destinado ao Brasil;

Resgate antecipado do Bond 2030: com valor principal de US\$ 500 milhões.



No mês de outubro, foi realizado o **Gerdau Investor Day 2025**, onde a Companhia apresentou o desempenho, perspectivas e direcionadores estratégicos das operações, bem como as estimativas de CAPEX para 2026;

Gerdau conquistou, pela terceira vez consecutiva, o **Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol**, reconhecendo seu alto padrão de transparência no inventário de **emissões de gases de efeito estufa**.



PRINCIPAIS INDICADORES

CONSOLIDADO	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Vendas de aço (1.000 toneladas)	3.087	2.823	9,3%	2.829	9,1%	8.769	8.266	6,1%
Receita líquida ¹ (R\$ milhões)	17.983	17.526	2,6%	17.378	3,5%	52.884	50.204	5,3%
EBITDA ajustado ² (R\$ milhões)	2.735	2.558	6,9%	3.012	-9,2%	7.690	8.441	-8,9%
Margem EBITDA ajustada ² (%)	15,2%	14,6%	0,6 p.p	17,3%	-2,1 p.p	14,5%	16,8%	-2,3 p.p
Lucro líquido ajustado ² (R\$ milhões)	1.090	863	26,3%	1.436	-24,1%	2.709	3.632	-25,4%
Lucro por ação ³ (R\$)	0,38	0,30	26,7%	0,44	-13,6%	0,94	1,39	-32,4%
Dívida líquida/EBITDA ajustado	0,81x	0,85x	-0,04x	0,30x	0,5x	0,81x	0,30x	0,5x
Fluxo de caixa livre (R\$ milhões)	1.007	(784)	1.791	2.971	(1.963)	(1.032)	2.428	(3.459)
CÂMBIO (USD x BRL)								
Dólar médio	5,4488	5,6661	-3,8%	5,5454	-1,7%	5,6502	5,2445	7,7%
Dólar final	5,3186	5,4571	-2,5%	5,4481	-2,4%	5,3186	5,4481	-2,4%

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O trimestre foi marcado por dinâmicas distintas nas principais regiões em que atuamos. Nossas operações na América do Norte mantiveram um desempenho sólido, sustentado pela resiliência da demanda e pela expansão de *metal spread* no período. No Brasil, apesar do maior volume de vendas, os preços de aço permaneceram pressionados, sobretudo pela sobreoferta de aço importado no mercado interno. Encerramos o 3T25 com EBITDA Ajustado de R\$ 2,7 bilhões, 7% superior ao 2T25, com destaque para o EBITDA da América do Norte, que representou 65% do EBITDA consolidado – novamente atingindo o maior patamar histórico, reforçando nossa diversificação geográfica como importante diferencial estratégico.

Com relação aos nossos indicadores de segurança, registramos uma taxa de frequência de 0,86 no 3T25, índice inferior à taxa de referência da indústria do aço (abaixo de 1,0), reforçando nossa cultura de cuidado com a saúde, o bem-estar e a segurança das pessoas.

América do Norte

Os resultados do 3T25 foram beneficiados pelo aumento de 3,0% no volume de vendas em relação ao 2T25, combinado com a expansão de preços na maior parte dos produtos nos Estados Unidos. A carteira de pedidos manteve-se estável, com média de 70 dias, reflexo da consistente demanda nos principais setores atendidos, além do cenário de contínua redução das importações. O reforço das tarifas da Seção 232 contribuiu de forma significativa para o reequilíbrio da oferta, o que se evidencia na comparação com o 3T24, com um aumento de 10,4% no volume de vendas.

Brasil

Encerramos o trimestre com volume de vendas 16,6% superior ao 2T25, impulsionado pelo aumento das exportações e pelas vendas no mercado interno. Apesar da demanda resiliente, o resultado das operações no Brasil foi afetado pela contínua pressão nos preços de aços longos e planos em função da sobreoferta de aço. A melhora operacional da planta de Ouro Branco resultou em uma importante redução dos custos por tonelada, compensando parcialmente os menores preços realizados.

América do Sul

O EBITDA e a margem EBITDA da América do Sul apresentaram significativa recuperação em relação ao 2T25 (+57,2% e +5,8 p.p) em função principalmente do melhor mix de entregas na Argentina, que contribuiu para a melhor realização de preços na região e dos melhores custos por tonelada. No Peru, a demanda por aço continua sólida e estável, compensando o cenário de retomada mais lenta da demanda por aço na Argentina.

Importações e defesa comercial

A dinâmica das importações segue como tema central para a indústria do aço. Nos Estados Unidos, as medidas de defesa comercial continuam sendo reforçadas, com destaque para a recente investigação do Departamento de Comércio que emitiu uma determinação preliminar de antidumping referente às importações de vergalhões provenientes de alguns países. O governo americano também anunciou a expansão da lista de produtos derivados de aço como parte da política comercial. Essas medidas reforçam a necessidade de o Brasil fortalecer sua defesa comercial, de forma a trazer isonomia de competição para a indústria nacional do aço.

Resultados financeiros

Investimos R\$ 1,7 bilhão em CAPEX no trimestre, sendo aproximadamente 60% destinados à competitividade das nossas operações. No Brasil, destacamos a conclusão do *ramp-up* da linha de bobinas a quente na planta de Ouro Branco (MG), que adicionou 250 mil toneladas de capacidade anual. Nos Estados Unidos, iniciamos o comissionamento a quente da nova instalação de *downstream* (Projeto *Solar Pile*) em Midlothian (TX), que fortalecerá nosso posicionamento e atendimento aos clientes do setor de energia solar. O plano de investimentos em CAPEX anunciado para 2026 será de R\$ 4,7 bilhões, 22% inferior ao estimado para 2025 (R\$ 6,0 bilhões).

Com base nos resultados do 3T25, aprovamos a distribuição de dividendos no valor de R\$ 0,19 por ação, totalizando R\$ 188,8 milhões.

Seguimos preparados para atuar diante de cenários mais desafiadores, mantendo nossa solidez financeira. Agradecemos mais uma vez aos nossos colaboradores e colaboradoras, clientes, fornecedores, parceiros, acionistas e demais públicos de interesse pela confiança e pelo apoio na construção de nossa história e na geração contínua de valor.

A ADMINISTRAÇÃO

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;

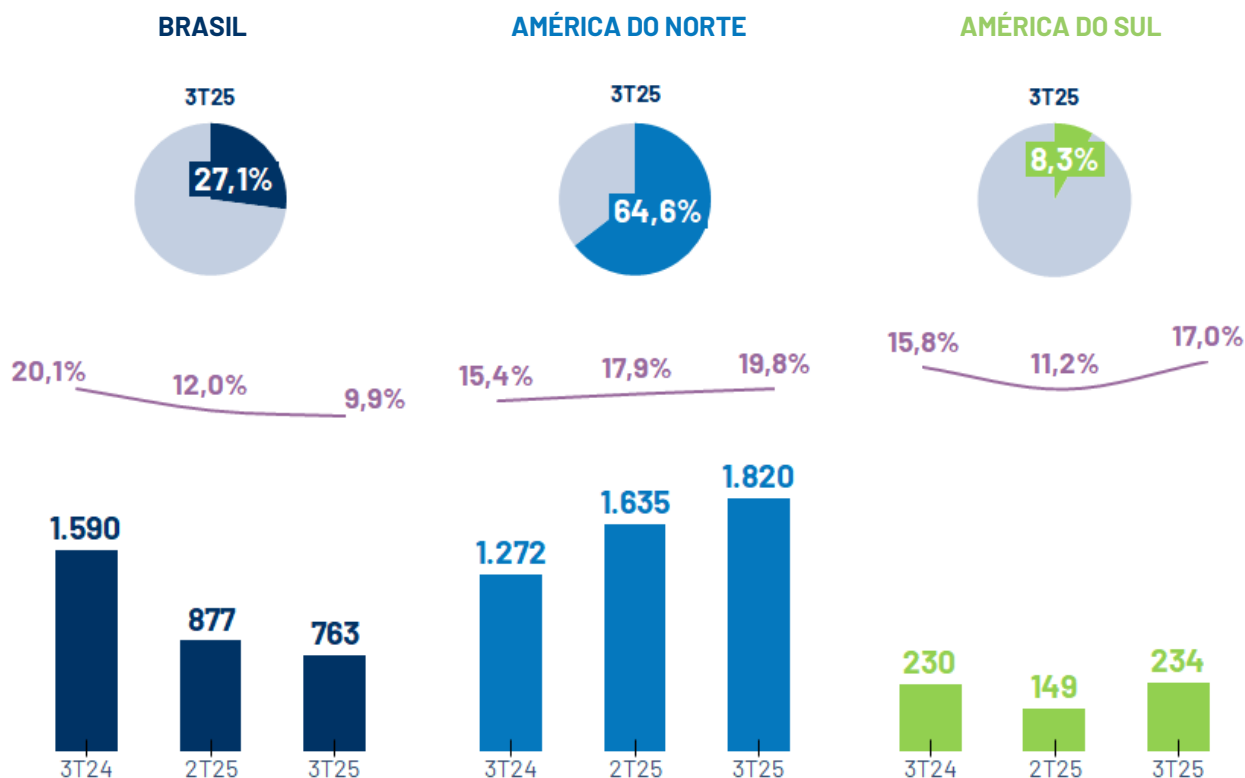
AMÉRICA DO NORTE – inclui as operações de aços longos e especiais localizadas no Canadá e Estados Unidos, assim como as controladas em conjunto localizadas no Canadá e no México;

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

[Guia de Modelagem](#)

[Relatório Anual](#)

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



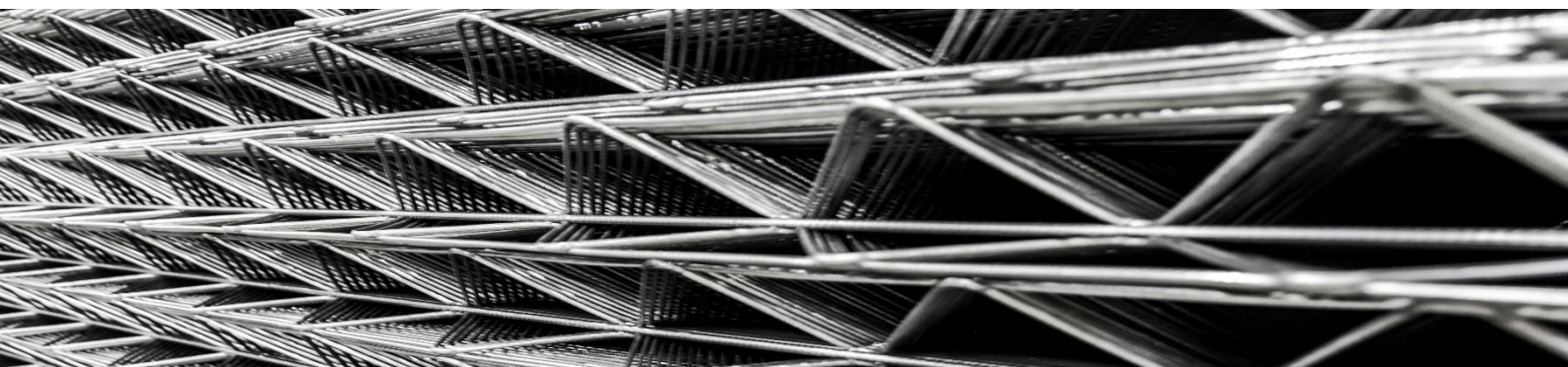
¹ Medição não contábil elaborada pela Companhia. A Companhia apresenta o EBITDA Ajustado para fornecer informações adicionais sobre a geração de caixa no período. O percentual do EBITDA Ajustado das operações de negócios é calculado considerando o EBITDA Ajustado total dos três segmentos de negócios.

BRASIL

PRODUÇÃO E VENDAS

BRASIL	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	1.641	1.419	15,6%	1.648	-0,4%	4.505	4.614	-2,4%
Vendas totais	1.582	1.356	16,6%	1.464	8,1%	4.370	4.238	3,1%
Mercado Interno	1.252	1.163	7,7%	1.209	3,6%	3.494	3.548	-1,5%
Exportações	330	194	70,5%	255	29,5%	876	689	27,1%
Vendas de aços longos	1.117	940	18,9%	1.066	4,7%	3.029	2.987	1,4%
Mercado Interno	862	822	4,9%	836	3,2%	2.465	2.371	3,9%
Exportações	255	118	116,4%	230	10,5%	564	617	-8,6%
Vendas de aços planos	465	417	11,6%	397	17,1%	1.341	1.251	7,2%
Mercado Interno	390	341	14,3%	373	4,5%	1.029	1.178	-12,6%
Exportações	75	76	-0,5%	24	208,8%	312	74	319,7%

- No 3T25, a produção de aço bruto foi 15,6% superior ao 2T25, impulsionada pela melhor performance operacional na planta de Ouro Branco, após a implementação de melhorias e preparativos para os novos investimentos na unidade, que impactou os volumes de produção no 2T25. Na comparação com o 3T24, a produção manteve-se estável, refletindo a consistência da demanda, que historicamente tende a se fortalecer no 3T;
- As vendas totais do 3T25 foram 16,6% superiores ao 2T25, impulsionadas pelo maior volume de exportações de aços longos e pelo crescimento das vendas no mercado interno. Destaca-se o avanço das vendas de aços planos, favorecido pelo bom andamento do *ramp-up* do projeto de expansão do laminador de bobinas a quente em Ouro Branco. Comparado ao 3T24, as vendas totais foram 8,1% superiores, devido ao aumento das exportações e à estratégia de posicionamento de mercado da Companhia em um ambiente de forte competição local, especialmente diante da alta participação do aço importado;
- Conforme dados do Instituto Aço Brasil, embora as importações tenham recuado no 3T25 em relação ao 2T25, a taxa de penetração permaneceu em patamares elevados, atingindo 22,9% - significativamente acima da média histórica de ~10%. A sobreoferta de aço no mercado interno, principalmente pelo alto nível de importações, continuou pressionando o mercado e impactando as vendas internas do setor, que registraram queda de 3,2% na comparação com o 3T24;
- A demanda por aço no mercado interno segue resiliente em setores como construção civil - o que também beneficia a demanda por maquinário da linha amarela - e infraestrutura. Por outro lado, o setor automotivo começou a refletir os efeitos do cenário econômico mais desafiador, com o arrefecimento da demanda diante das elevadas taxas de juros. Segundo dados da ANFAVEA, o 3T25 registrou desaceleração na produção de veículos pesados, com quedas de 6,2% e 9,4% em relação ao 2T25 e 3T24, respectivamente.



RESULTADO OPERACIONAL

BRASIL	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita Líquida ¹	7.697	7.317	5,2%	7.900	-2,6%	22.507	22.449	0,3%
Mercado interno	6.532	6.345	2,9%	6.948	-6,0%	19.054	19.988	-4,7%
Exportações	1.164	972	19,8%	952	22,3%	3.453	2.461	40,3%
Custo das vendas	(7.294)	(6.794)	7,4%	(6.551)	11,3%	(20.787)	(19.807)	5,0%
Lucro bruto	403	522	-22,9%	1.348	-70,1%	1.720	2.641	-34,9%
Margem bruta (%)	5,2%	7,1%	-1,9 p.p	17,1%	-11,8 p.p	7,6%	11,8%	-4,1 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(245)	(255)	-3,8%	(234)	5,0%	(726)	(698)	4,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	(26)	(2)	990,1%	(25)	2,0%	(33)	(75)	-56,2%
Depreciação e amortização	556	546	1,9%	450	23,6%	1.592	1.330	19,7%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas	75	67	11,9%	51	46,6%	183	84	118,9%
EBITDA ajustado²	763	877	-13,1%	1.590	-52,1%	2.736	3.283	-16,7%
Margem EBITDA ajustada² (%)	9,9%	12,0%	-2,1 p.p	20,1%	-10,2 p.p	12,2%	14,6%	-2,5 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 3T25, a Receita líquida foi 5,2% superior ao 2T25 em função do maior volume de vendas, que compensou a queda de preços (tanto no mercado interno quanto nas exportações). No mercado interno, a receita líquida por tonelada recuou 4,4% em relação ao trimestre anterior, refletindo a pressão por redução de preços, principalmente de aços planos;
- Comparado ao 3T24, a Receita líquida foi 2,6% inferior, impactada pela queda de preços (tanto no mercado interno quanto nas exportações), parcialmente compensada pelo crescimento de volumes. A receita líquida por tonelada foi 9,8% inferior, refletindo a queda de preços de aços longos comuns e planos frente ao cenário de sobreoferta de aço, conforme explicado anteriormente;
- O custo das vendas por tonelada foi 8,0% inferior ao 2T25, impulsionado pelos ganhos obtidos, principalmente, com a melhora operacional da planta de Ouro Branco que, por sua vez, refletiram em menores custos fixos e de matérias-primas no 3T25. Adicionalmente, os níveis de ocupação nas *mini mills* favoreceram a diluição de custos fixos e ganhos de eficiência operacional;
- Em comparação ao 3T24, o custo das vendas por tonelada foi 3,0% superior, impactado pelos custos operacionais associados às iniciativas na planta de Ouro Branco, conforme mencionado anteriormente. Vale destacar que, no 3T24, os custos das vendas foram favorecidos pelas iniciativas de otimização e pelas hibernações realizadas ao longo de 2024, que contribuíram para a importante redução dos custos operacionais naquele trimestre;
- O EBITDA ajustado foi 13,1% e 52,1% inferior ao 2T25 e 3T24, respectivamente, reflexo dos resultados operacionais explicados acima.



AMÉRICA DO NORTE

PRODUÇÃO E VENDAS

AMÉRICA DO NORTE	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	1.353	1.485	-8,9%	1.212	11,6%	4.233	3.945	7,3%
Vendas de aço	1.293	1.256	3,0%	1.171	10,4%	3.778	3.497	8,0%
Barras	554	544	1,8%	516	7,5%	1.610	1.528	5,4%
Perfis	663	647	2,5%	604	9,8%	1.973	1.826	8,0%
Downstream	76	65	17,3%	52	47,4%	195	143	36,1%

- No 3T25, a produção de aço bruto foi 8,9% inferior ao 2T25, influenciada por paradas programadas para manutenção nas plantas de Manitoba (Canadá) e Midlothian (Estados Unidos). Em comparação com o 3T24, a produção foi 11,6% superior, impulsionada pela retomada dos níveis de estoques dos clientes em meio às mudanças na política comercial dos EUA;
- As vendas de aço foram superiores tanto em relação ao 2T25 quanto ao 3T24, favorecidas pela redução das importações de aço em decorrência do reforço das tarifas da Seção 232 e da demanda resiliente nos Estados Unidos. Segundo o último dado oficial divulgado pelo US Census, as importações de barras comerciais e vigas recuaram 57% no acumulado de janeiro a julho de 2025 em comparação ao mesmo período de 2024. Esse movimento reforça a menor presença de aço importado no mercado norte-americano, beneficiando a indústria local;
- Os setores de construção não-residencial e de energia renovável seguiram como os principais contribuintes para o aumento do volume de vendas no 3T25. Além disso, as vendas de produtos *downstream* atingiram níveis recordes no trimestre, impulsionadas pela maior demanda do mercado local. Seguimos bem-posicionados, ampliando gradativamente nosso portfólio de soluções e produtos com maior agregação de valor ao aço, com foco em atender mercados em expansão ao mesmo tempo em que reforçamos nossa competitividade e a proximidade com nossos clientes;
- A carteira de pedidos da Gerdau manteve-se estável em aproximadamente 70 dias, nível bem acima do patamar histórico (~60 dias).

RESULTADO OPERACIONAL

AMÉRICA DO NORTE	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida	9.185	9.139	0,5%	8.260	11,2%	27.092	24.396	11,1%
Custo das vendas	(7.643)	(7.744)	-1,3%	(7.225)	5,8%	(23.160)	(20.471)	13,1%
Lucro bruto	1.542	1.395	10,6%	1.036	48,9%	3.932	3.924	0,2%
Margem bruta (%)	16,8%	15,3%	1,5 p.p	12,5%	4,3 p.p	14,5%	16,1%	-1,6 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(186)	(204)	-8,7%	(217)	-14,2%	(603)	(595)	1,3%
Outras receitas (despesas) operacionais	(3)	31	-	14	-	28	18	55,5%
Depreciação e amortização	313	317	-1,3%	273	14,7%	940	751	25,2%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto	155	96	60,7%	166	-7,0%	356	562	-36,6%
EBITDA ajustado¹	1.820	1.635	11,3%	1.272	43,1%	4.653	4.661	-0,2%
Margem EBITDA ajustada¹ (%)	19,8%	17,9%	1,9 p.p	15,4%	4,4 p.p	17,2%	19,1%	-1,9 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 3T25, a Receita líquida manteve-se estável em relação ao 2T25, influenciada pela desvalorização do dólar frente ao real no período (-3,8%), que compensou o aumento no volume de vendas e os maiores preços realizados. Na análise em dólar, por sua vez, a receita líquida por tonelada foi superior em 1,4% em função dos melhores preços. Em relação ao 3T24, a Receita líquida foi favorecida pelo maior volume de vendas de produtos de maior valor agregado, somado também à recomposição de preços das principais linhas de produtos;
- O custo das vendas por tonelada foi 4,2% inferior ao 2T25, refletindo a desvalorização do dólar frente ao real no período. Em dólares, o custo por tonelada manteve-se estável, resultado do bom desempenho operacional e da alta utilização de capacidade, principalmente nas unidades de aços longos, mesmo com as paradas de manutenção ocorridas no trimestre. Em relação ao 3T24, o custo das vendas por tonelada em dólar foi 2,5% inferior, influenciado, principalmente, pelos esforços contínuos de controle de custos fixos e pelos ganhos de produtividade nas plantas de aços especiais – resultado dos investimentos realizados nos últimos

anos, que estão trazendo maior eficiência operacional ao longo de 2025;

- O EBITDA ajustado foi 11,3% e 43,1% superior ao 2T25 e 3T24, respectivamente. Esse resultado reflete o melhor mix de produtos vendidos em um ambiente mais favorável de preços em função da importante redução das importações, bem como a melhora nos resultados operacionais das empresas controladas em conjunto (México), em comparação ao 2T25. Vale ressaltar que a estratégia de exposição a diferentes mercados permitiu que os níveis de utilização de capacidade se mantivessem saudáveis, proporcionando maior resiliência aos resultados.

AMÉRICA DO SUL

PRODUÇÃO E VENDAS

AMÉRICA DO SUL	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	164	148	10,8%	118	39,2%	456	424	7,6%
Vendas de aço ¹	289	288	0,1%	263	9,6%	814	739	10,2%

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

- No 3T25, a produção de aço bruto foi 10,8% e 39,2% superior em relação ao 2T25 e 3T24, respectivamente, em função da gradual retomada do volume de vendas na Argentina e Uruguai;
- As vendas de aço no 3T25 mantiveram-se estáveis em relação ao 2T25 e, em relação ao 3T24, foram 9,6% superiores, impulsionadas pelo aumento das vendas nos três países em que atuamos. No Peru, a demanda do setor de distribuição voltada à construção civil segue resiliente. Na Argentina, a recuperação econômica mais lenta continua a limitar a demanda por aço e, além disso, o mercado continua pressionado pelo avanço das importações. Segundo dados da Cámara Argentina del Acero, o volume de aço importado até o 3T25 já superou o total registrado em todo o ano de 2024, evidenciando o desafio competitivo em meio a uma demanda que permanece enfraquecida.

RESULTADO OPERACIONAL

AMÉRICA DO SUL	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida	1.376	1.331	3,4%	1.452	-5,2%	4.073	4.048	0,6%
Custo das vendas	(1.180)	(1.219)	-3,2%	(1.250)	-5,6%	(3.605)	(3.402)	6,0%
Lucro bruto	196	112	74,7%	202	-2,9%	468	645	-27,5%
Margem bruta (%)	14,2%	8,4%	5,8 p.p	13,9%	0,3 p.p	11,5%	15,9%	-4,5 p.p
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(37)	(42)	-12,1%	(44)	-15,7%	(124)	(121)	3,0%
Outras receitas (despesas) operacionais	7	1	759,0%	1	481,2%	12	12	0,3%
Depreciação e amortização	69	78	-12,1%	71	-3,2%	217	205	5,7%
EBITDA ajustado¹	234	149	57,2%	230	1,9%	572	742	-22,9%
Margem EBITDA ajustada¹ (%)	17,0%	11,2%	5,8 p.p	15,8%	1,2 p.p	14,0%	18,3%	-4,3 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 3T25, a Receita líquida foi 3,4% superior ao 2T25, impulsionada pelo aumento das vendas no mercado interno na Argentina, o que contribuiu para um mix de vendas mais favorável e para o crescimento da receita da operação. Na análise em dólar, a receita líquida por tonelada foi superior em 7,7% na mesma comparação. Em relação ao 3T24, a Receita líquida foi 5,2% inferior, refletindo a forte pressão sobre os preços na Argentina, neutralizando o efeito positivo do aumento das vendas no período;
- O custo das vendas por tonelada foi 3,3% inferior ao 2T25, explicado pela desvalorização do dólar frente ao real. Em relação ao 3T24, a redução de 13,9% foi impulsionada, principalmente, por menores custos fixos (pessoal e manutenção) e melhor desempenho operacional em função da maior utilização de capacidade das plantas, especialmente na Argentina;
- O EBITDA ajustado foi 57,2% e 1,9% superior ao 2T25 e 3T24, respectivamente, explicado pelos resultados operacionais mencionados acima.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

O 3T25 refletiu as dinâmicas distintas entre as operações de Brasil e América do Norte, com sucessivas quedas de preço de aços longos e planos pressionando as margens no Brasil e o crescimento de volumes e *metal spread* contribuindo para a expansão de margens na América do Norte.

No Brasil, apesar da demanda permanecer resiliente, impulsionando as vendas para a construção civil, a dinâmica de preços no mercado interno segue afetada pela sobreoferta de aço, sobretudo o importado. Na América do Norte, por sua vez, a demanda doméstica nos setores que atendemos segue beneficiada pelas recentes mudanças na política tarifária sobre o aço (reforço da Seção 232), que vêm contribuindo para a queda das importações e captura de novos negócios na região.

A enorme discrepância entre as situações entre América do Norte e Brasil evidenciam o papel fundamental, e urgente, da aprovação de medidas de defesa comercial no Brasil para garantir condições isonômicas de competição no país e potencializar a maior geração de valor e, por consequência, crescimento, emprego e renda.

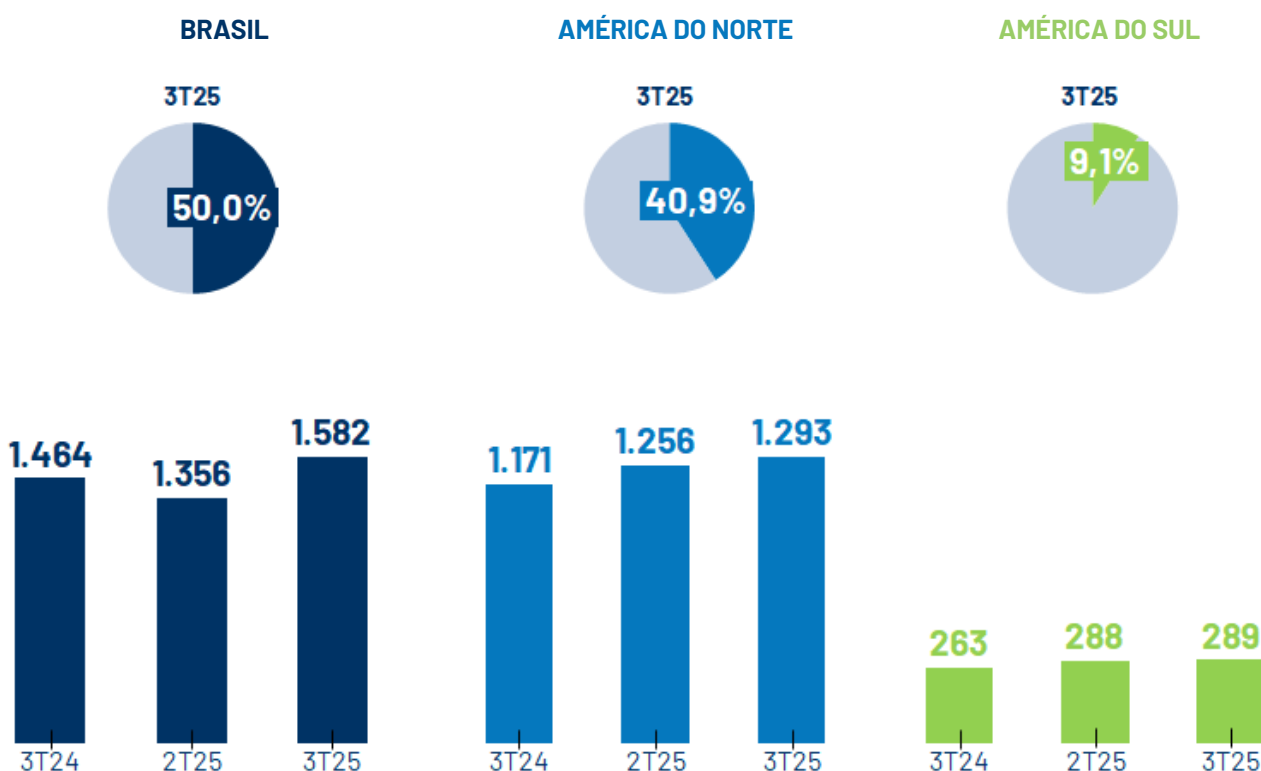
PRODUÇÃO E VENDAS

CONSOLIDADO	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1.000 toneladas)								
Produção de aço bruto	3.157	3.052	3,5%	2.978	6,0%	9.194	8.985	2,3%
Vendas de aço	3.087	2.823	9,3%	2.829	9,1%	8.769	8.266	6,1%

No 3T25, o crescimento da produção de aço bruto (+3,5% vs o 2T25 e 6,0% vs o 3T24) foi impulsionado, principalmente, pelo maior nível de produção no Brasil, com a estabilidade da operação em Ouro Branco. Como resultado, a utilização da capacidade de produção de aço bruto consolidada foi de 81%, representando um aumento de 3 p.p. e 5 p.p. em relação ao 2T25 e 3T24. A taxa de utilização de capacidade no Brasil atingiu 85% no trimestre – o maior nível desde o 2T21.

As vendas de aço totalizaram 3,1 milhões de toneladas no 3T25, 9,3% superiores ao 2T25 e 9,1% superiores ao 3T24, devido ao aumento nas vendas no Brasil, sobretudo pelo maior nível de exportações, e na América do Norte.

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



LUCRO BRUTO

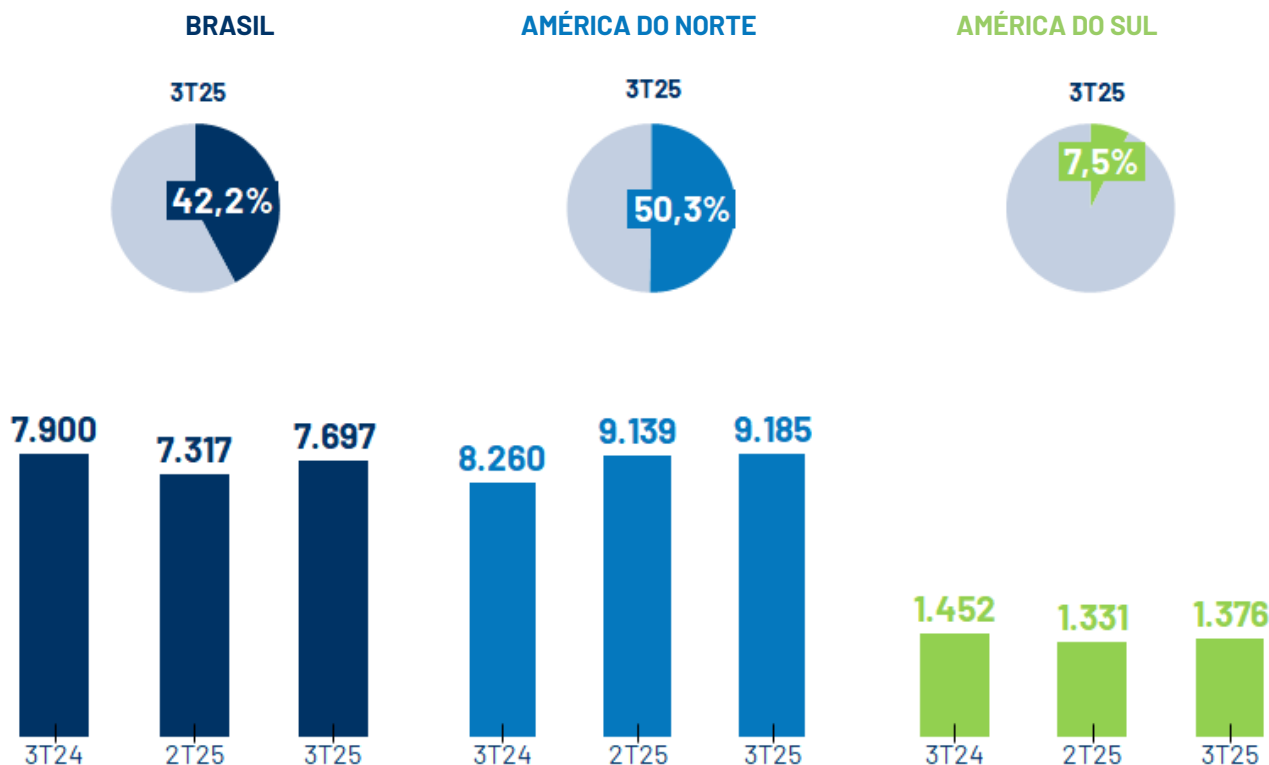
CONSOLIDADO	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Receita líquida	17.983	17.526	2,6%	17.378	3,5%	52.884	50.204	5,3%
Custo das vendas	(15.841)	(15.495)	2,2%	(14.801)	7,0%	(46.765)	(43.021)	8,7%
Lucro bruto	2.142	2.031	5,5%	2.577	-16,9%	6.119	7.184	-14,8%
Margem bruta	11,9%	11,6%	0,3 p.p	14,8%	-2,9 p.p	11,6%	14,3%	-2,7 p.p

A Receita líquida totalizou R\$ 18,0 bilhões no 3T25, 2,6% superior ao 2T25, beneficiada pelo desempenho positivo do volume de vendas nas regiões onde operamos. A América do Norte se destacou, contribuindo com 50% da receita consolidada, mesmo diante da desvalorização do dólar frente ao real no período (-3,8%). Na comparação com o 3T24, a Receita líquida foi 3,5% superior, explicada principalmente pelo aumento do volume de vendas (+9,1%) no período.

O custo das vendas por tonelada no 3T25 foi 6,5% inferior ao 2T25, principalmente, pela melhora operacional das operações do Brasil e pelo efeito da desvalorização do dólar frente ao real no período. Em relação ao 3T24, o custo das vendas por tonelada foi 1,9% inferior, com o menor custo por tonelada na América do Norte e América do Sul, resultado da redução de custos fixos e ganhos de produtividade, mais do que compensando o aumento do custo por tonelada no Brasil, em função do bom desempenho de custos no 3T24, conforme mencionado anteriormente.

Dessa forma, o Lucro bruto foi de R\$ 2,1 bilhões no 3T25, 5,5% superior ao 2T25 e 16,9% inferior ao 3T24.

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



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

CONSOLIDADO	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Resultados (R\$ milhões)								
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(515)	(560)	-8,1%	(552)	-6,6%	(1.622)	(1.590)	2,0%
Despesas com vendas	(196)	(205)	-4,6%	(194)	1,0%	(595)	(563)	5,7%
Despesas gerais e administrativas	(319)	(355)	-10,1%	(358)	-10,8%	(1.027)	(1.027)	-0,1%
% DVGA/Receita Líquida	2,9%	3,2%	-0,3 p.p	3,2%	-0,3 p.p	3,1%	3,2%	-0,1 p.p

As Despesas com vendas, gerais e administrativas (DVGA) totalizaram R\$ 515 milhões no 3T25, 8,1% e 6,6% inferiores ao 2T25 e 3T24, respectivamente. Ambas as variações têm efeito da desvalorização do dólar frente ao real em relação ao 2T25 (-3,8%) e ao 3T24 (-1,7%) nos resultados das operações do exterior. Quando analisadas como percentual sobre a Receita líquida, as DVGA tiveram redução de 0,3 p.p relação ao 2T25 e ao 3T24, refletindo os esforços das operações para a manutenção de despesas em patamares controlados.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

COMPOSIÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO - (R\$ milhões)	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Lucro líquido	1.090	863	26,3%	1.360	-19,9%	2.709	4.287	-36,8%
Resultado financeiro	221	334	-33,8%	314	-29,6%	860	1.371	-37,3%
Provisão para IR e CS	346	286	21,0%	443	-22,0%	952	825	15,5%
Depreciação e amortização	938	937	0,1%	796	17,7%	2.748	2.293	19,8%
EBITDA - Instrução CVM¹	2.594	2.419	7,2%	2.914	-11,0%	7.269	8.776	-17,2%
Resultado da equivalência patrimonial	(89)	(26)	235,6%	(200)	-55,6%	(124)	(387)	-67,8%
EBITDA proporcional das empresas controladas em conjunto e coligadas (a)	229	163	40,7%	217	5,7%	540	643	-16,1%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(0)	3	-	5	-	7	29	-77,7%
Itens não recorrentes	-	-	-	76	-	-	(620)	-
Recuperações de créditos/provisões (b)	-	-	-	76	-	-	89	-
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	-	-	-	200	-
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	-	-	-	-	-	(101)	-
EBITDA ajustado²	2.735	2.558	6,9%	3.012	-9,2%	7.690	8.441	-8,9%
Margem EBITDA Ajustada	15,2%	14,6%	0,6 p.p	17,3%	-2,1 p.p	14,5%	16,8%	-2,3 p.p

CONCILIAÇÃO DO EBITDA CONSOLIDADO - (R\$ milhões)	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
EBITDA - Instrução CVM ¹	2.594	2.419	7,2%	2.914	-11,0%	7.269	8.776	-17,2%
Depreciação e amortização	(938)	(937)	0,1%	(796)	17,7%	(2.748)	(2.293)	19,8%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DOS IMPOSTOS	1.657	1.482	11,8%	2.117	-21,8%	4.521	6.482	-30,3%

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

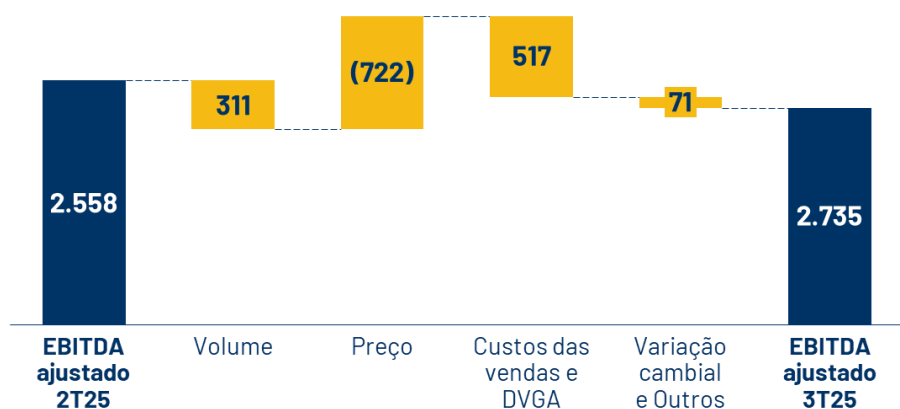
2 - Medição não contábil reconciliada com as informações apresentadas nas Demonstrações Financeiras da Companhia, conforme estabelecido pela Resolução CVM nº 156 de 23/06/2022.

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

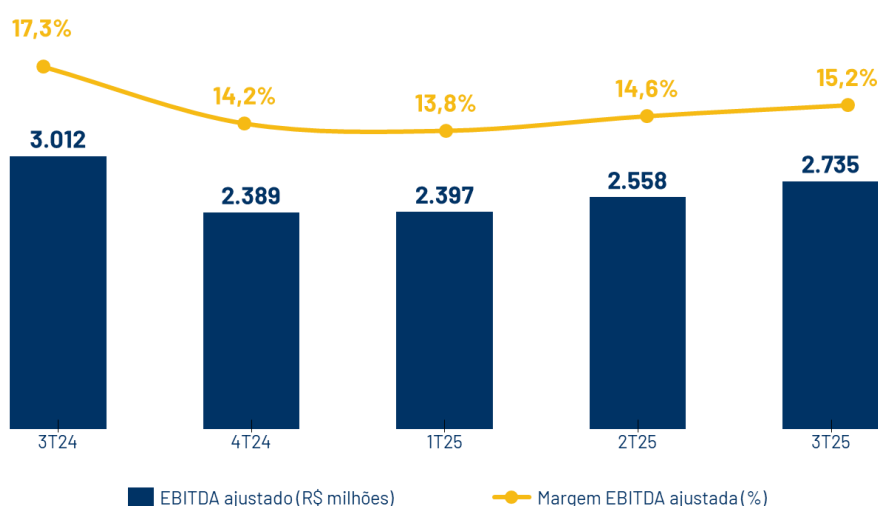
(b) Valores compostos pela linha "Recuperação de créditos / provisões" da Nota 22 das Demonstrações Financeiras da Companhia.

A Gerdau encerrou o 3T25 com EBITDA ajustado de R\$ 2,7 bilhões e Margem EBITDA ajustada de 15,2%. Em comparação ao 2T25, o EBITDA foi 6,9% superior em função do (i) crescimento de volumes e *metalspread*, que corroboraram para aumento de 11,3% no EBITDA da América do Norte e (ii) do aumento de 57,2% no EBITDA da América do Sul, resultado do crescimento da receita líquida devido ao melhor mix de vendas. Esses efeitos foram parcialmente neutralizados pelo desempenho mais fraco do Brasil devido à pressão de preços no mercado interno, conforme explicado anteriormente. Comparado ao 3T24, o EBITDA ajustado foi 9,2% inferior, influenciado pela significativa redução do EBITDA do Brasil, que mais do que compensou o relevante crescimento do EBITDA da América do Norte.

VARIAÇÃO TRIMESTRAL DO EBITDA AJUSTADO (R\$ MILHÕES)



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



RESULTADO FINANCEIRO

CONSOLIDADO (R\$ milhões)	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Resultado financeiro	(221)	(334)	-33,8%	(314)	-29,6%	(860)	(1.371)	-37,3%
Receitas financeiras	193	142	35,7%	177	9,1%	492	555	-11,3%
Despesas financeiras	(536)	(457)	17,4%	(359)	49,4%	(1.430)	(1.076)	32,9%
Variação cambial (USD x BRL)	34	112	-69,6%	6	479,7%	230	(159)	-
Variação cambial (outras moedas)	144	(24)	-	(28)	-614,3%	112	(48)	-
Ajustes por inflação na Argentina	(27)	(60)	-55,0%	(133)	-79,7%	(156)	(647)	-75,9%
Despesas Financeiras com Recompra de Bonds	0	(40)	-	-	-	(40)	-	-
Ganhos com instrumentos financeiros, líquido	(29)	(7)	294,0%	23	-225,0%	(68)	4	-

O Resultado financeiro do 3T25 apresentou melhora de 33,8% e 29,6% em relação ao 2T25 e 3T24, respectivamente, influenciado pelo aumento das receitas financeiras - em função do maior nível de equivalentes de caixa e aplicações financeiras nos períodos comparados - enquanto as despesas financeiras foram mais que compensadas pelos efeitos da variação cambial e ajustes por inflação.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

CONSOLIDADO	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Lucro operacional antes do resultado financeiro e dos impostos¹	1.657	1.482	11,8%	2.117	-21,8%	4.521	6.482	-30,3%
Resultado financeiro	(221)	(334)	-33,8%	(314)	-29,6%	(860)	(1.371)	-37,3%
Lucro antes dos impostos ¹	1.436	1.149	25,0%	1.804	-20,4%	3.661	5.111	-28,4%
Imposto de renda e contribuição social	(346)	(286)	21,0%	(443)	-22,0%	(952)	(825)	15,5%
IR/CS - efeitos cambiais	(40)	(62)	-35,5%	(18)	122,2%	(185)	159	-
IR/CS - demais contas	(306)	(224)	36,6%	(425)	-28,1%	(767)	(1.018)	-24,6%
IR/CS - itens não recorrentes	-	-	-	-	-	-	34	-
Lucro líquido¹	1.090	863	26,3%	1.360	-19,9%	2.709	4.287	-36,8%
Itens não recorrentes	-	-	-	76	-	-	(655)	-
Recuperação de créditos/provisões	-	-	-	76	-	-	89	-
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	-	-	-	200	-
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	-	-	-	-	-	(101)	-
IR/CS - itens não recorrentes	-	-	-	-	-	-	(34)	-
Lucro líquido ajustado²	1.090	863	26,3%	1.436	-24,1%	2.709	3.632	-25,4%
Lucro por ação³	0,38	0,30	26,7%	0,44	-13,6%	0,94	1,39	-32,4%

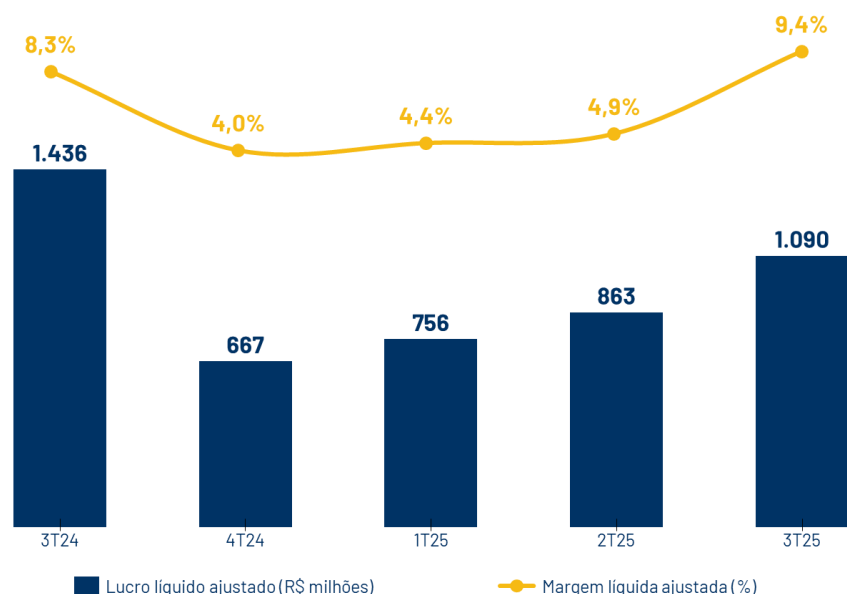
1 - Medição contábil divulgada na Demonstração dos Resultados da Companhia.

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

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

O Lucro líquido ajustado do trimestre foi de R\$ 1,1 bilhão (R\$ 0,38 por ação), 26,7% superior ao 2T25 e 13,6% inferior ao 3T24. 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)	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ
Circulante	3.315	2.553	29,8%	1.813	82,8%
Não circulante	15.329	15.537	-1,3%	10.719	43,0%
Dívida Bruta	18.644	18.090	3,1%	12.533	48,8%
Dívida bruta / Capitalização total ¹	25,6%	24,8%	0,8 p.p	18,4%	7,2 p.p
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	9.896	8.988	10,1%	9.045	9,4%
Dívida líquida	8.748	9.102	-3,9%	3.488	150,8%
Dívida líquida ² (R\$) / EBITDA ³ (R\$)	0,81x	0,85x	-0,04x	0,30x	0,5x

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

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

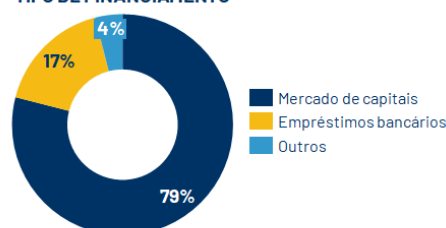
3- EBITDA Ajustado acumulado dos últimos 12 meses.

A Dívida bruta registrada em 30 de setembro de 2025 era de R\$ 18,6 bilhões, 3,1% superior em relação ao trimestre anterior devido a captações de dívida junto a instituições financeiras. Comparada ao 3T24, a Dívida bruta era 48,8% superior devido emissão do *Bond*² com vencimento em 2035, no valor total de US\$ 650 milhões (equivalente a R\$ 3,5 bilhões) e da oferta pública de distribuição da 19ª emissão de debênture³ no valor total de R\$ 1,4 bilhão que ocorreram durante o 2T25 com o objetivo de reforço de caixa e alongamento do prazo médio. A posição de caixa de R\$ 9,9 bilhões ao final do trimestre contribuiu para a redução da dívida líquida em relação ao 2T25.

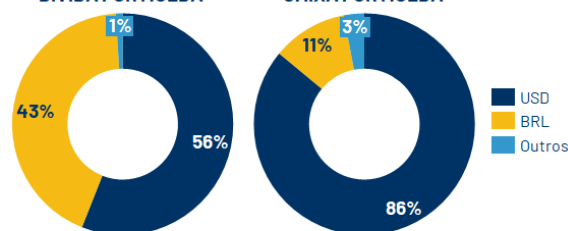
Ao final do trimestre, a exposição da Dívida Bruta por moedas era de aproximadamente 56% denominadas em dólares americanos, 43% em reais e 1% em outras moedas. Com relação ao prazo médio de pagamento, encerramos em 6,9 anos e o custo médio nominal ponderado das dívidas denominadas em dólares americanos era de 5,6% a.a. e CDI+ 0,26% para as dívidas denominadas em reais. A Companhia segue monitorando o mercado em busca de oportunidades que possam melhorar o prazo e o custo de seu portfólio de dívidas.

Em 30 de setembro de 2025, a Linha Revolver de Crédito Global (RCF) da Companhia, de US\$ 875 milhões de dólares (equivalente a R\$ 4,7 bilhões), encontrava-se integralmente disponível.

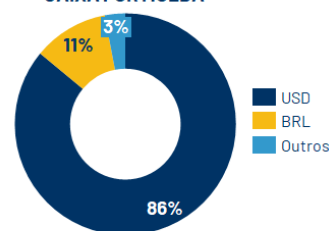
TIPO DE FINANCIAMENTO



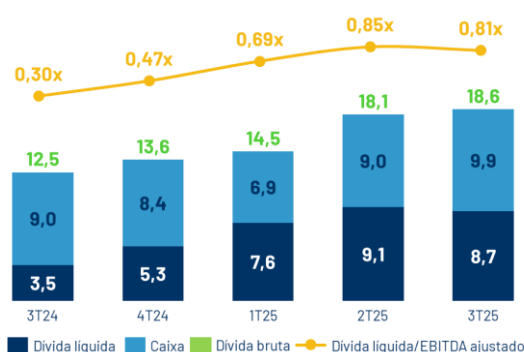
DÍVIDA POR MOEDA



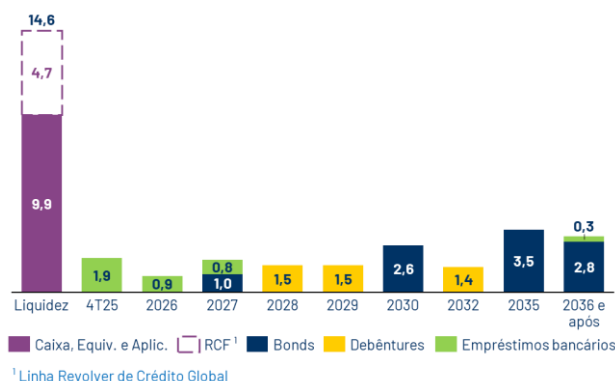
CAIXA POR MOEDA



ENDIVIDAMENTO (R\$ BILHÕES) E ALAVANCAGEM



LIQUIDEZ E AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA (R\$ BILHÕES)



¹ Linha Revolver de Crédito Global

No dia 30 de outubro de 2025, a Companhia anunciou a operação de resgate antecipado do *Bond* 2030, com valor principal de US\$ 500 milhões, cupom de 4,25% ao ano e vencimento em 2030. A liquidação da operação está prevista para o dia 02 de dezembro de 2025.



O indicador Dívida Líquida/EBITDA ajustado encerrou o trimestre em 0,81x, patamar saudável de alavancagem e abaixo da política de endividamento, reforçando a capacidade da Companhia em manter a execução de seus compromissos de investimentos necessários para o desenvolvimento dos negócios.

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

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

INVESTIMENTOS EM CAPEX

No 3T25, os investimentos em CAPEX somaram R\$ 1,7 bilhão, sendo que, desse total, 41% foram destinados à Manutenção e 59% destinados à Competitividade, reforçando os avanços dos principais projetos da Companhia. Do total de CAPEX de competitividade, 81% foram destinados ao Brasil, com destaque para o avanço da plataforma de mineração sustentável de Miguel Burnier, dos Parques Solares de Barro Alto e da planta de Processamento de Sucata de Pindamonhangaba.

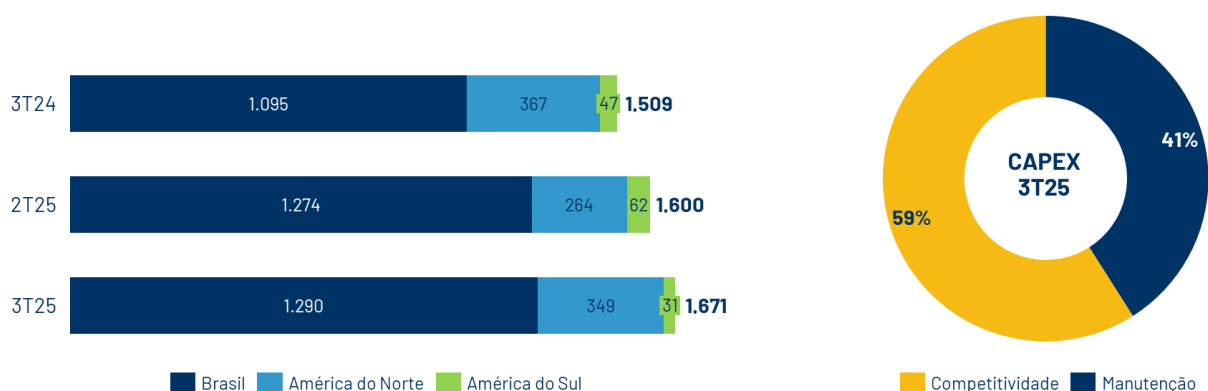
A plataforma de mineração sustentável de Miguel Burnier, que adicionará 5,5 milhões de toneladas de capacidade de produção de minério de ferro de alto teor, atingiu aproximadamente 90% de avanço físico e teve sua estimativa de CAPEX revisada de R\$ 3,2 bilhões para R\$ 3,6 bilhões, em virtude de redefinições do escopo do projeto e dos efeitos de variação cambial (conforme divulgado em fato relevante no dia 1º de outubro de 2025). A previsão de início da operação está mantida para o final de 2025, com expectativa de conclusão do *ramp-up* em aproximadamente 12 meses.

A conclusão do *ramp-up* da linha de bobinas a quente na planta de Ouro Branco (MG), que adicionou 250 mil toneladas capacidade produtiva anual, favoreceu o aumento de vendas de aços planos no trimestre, atingindo o recorde de produção diária no mês de setembro.

Na América do Norte, o investimento para o aumento de capacidade da usina de Midlothian (TX) também teve o valor revisado para contemplar apenas a Fase 1 do projeto, com estimativa de desembolso de R\$ 1,2 bilhão (versus R\$ 1,5 bilhão anteriores), conforme divulgado em fato relevante no dia 1º de outubro de 2025. O EBITDA potencial anual, após o *ramp-up* do projeto, teve estimativa revisada para R\$ 275 milhões, com aumento de capacidade de aciaria de 150 mil toneladas por ano e previsão de *start-up* no segundo semestre de 2026. Este investimento em competitividade no nosso maior ativo na América do Norte irá (i) melhorar a produtividade e eficiência da aciaria e da laminação; (ii) expandir a linha de produtos, aumentando a capacidade de produtos de maior valor agregado com flexibilidade para atendimento ao mercado e (iii) permitir maior diluição de custos fixos, com menos interrupções para manutenção.

Também em Midlothian (TX), iniciou-se o comissionamento a quente da nova instalação de *downstream* (Projeto Solar Pile). Com o objetivo de atender à crescente demanda de energias renováveis, foi projetada para ser a instalação de produção de estacas solares mais segura e automatizada da América do Norte, utilizando tecnologias que garantem alta produtividade, baixo custo e grande flexibilidade. A conclusão do *ramp-up* está prevista para o quarto trimestre de 2026.

INVESTIMENTOS EM CAPEX (R\$ MILHÕES)



Plano de Investimentos 2026

Em 1º de outubro de 2025, o Conselho de Administração da Gerdau S.A. aprovou a projeção para o plano de investimentos em CAPEX⁴ para 2026, no valor de R\$ 4,7 bilhões, representando uma significativa redução em relação aos últimos anos. O montante se refere a projetos voltados à Manutenção e à Competitividade.

- i. Os projetos de Manutenção estão associados ao prolongamento de vida útil e às melhorias operacionais dos equipamentos com o objetivo de manter o desempenho das unidades.
- ii. Os projetos de Competitividade estão relacionados ao crescimento de produção, aumento de rentabilidade e modernização das unidades.

Em relação aos projetos de Manutenção, a Companhia estima uma média de investimento de aproximadamente R\$ 3,0 bilhões por ano, para os próximos cinco anos, considerando o estado atual dos ativos, os patamares atuais de câmbio e de inflação.

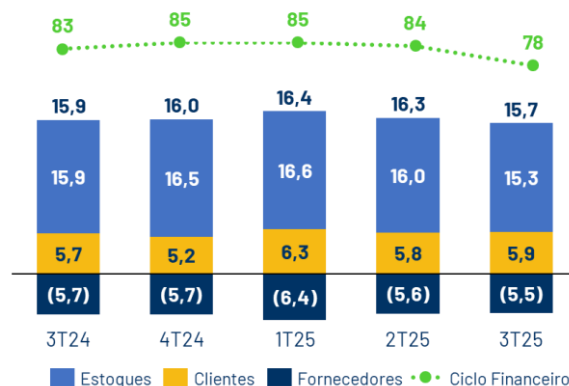
⁴ O plano de investimento em CAPEX não contempla investimentos em controladas em conjunto e coligadas na medida que, conforme estabelecido pelas normas internacionais de contabilidade (IFRS), apenas empresas controladas são consolidadas nas Demonstrações Financeiras da Companhia.

CAPITAL DE GIRO E CICLO FINANCEIRO

O capital de giro encerrou o 3T25 em R\$ 15,7 bilhões (-3,8% vs. 2T25), principalmente em função da redução de Estoques em todas as operações e pelo efeito da desvalorização do dólar frente ao real no período (-2,5%). Na comparação com o 4T24, o capital de giro foi 1,9% inferior explicada pela diminuição do saldo de Estoques, que mais do que compensou o aumento do Contas a Receber e a redução do saldo de Fornecedores. O efeito da desvalorização do dólar (-14,1%) frente ao real no período também contribuiu para a redução do capital de giro. O ciclo financeiro (Capital de giro dividido pela Receita líquida do trimestre) reduziu 6 dias vs. o 2T25 e 7 dias em relação ao 4T24.

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)	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
EBITDA ajustado	2.735	2.558	176	3.012	(277)	7.690	8.441	(751)
Capital de giro ¹	305	(286)	590	349	(44)	(748)	(988)	240
Imposto de renda ²	(60)	(458)	398	(61)	1	(835)	(1.355)	521
CAPEX ³	(1.713)	(1.659)	(54)	(1.658)	(55)	(5.212)	(3.912)	(1.300)
Juros ⁴	(107)	(499)	391	(110)	3	(721)	(589)	(132)
EBITDA proporcional JV's ⁵	(227)	(156)	(71)	(162)	(65)	(511)	(574)	64
Intangíveis e arrendamento mercantil ⁶	(167)	(159)	(8)	(153)	(14)	(476)	(452)	(24)
Demais variações ⁷	242	(126)	368	1.754	(1.512)	(220)	1.853	(2.073)
Fluxo de caixa livre	1.007	(784)	1.791	2.970	(1.962)	(1.032)	2.424	(3.456)

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 3T25 no valor de R\$ 1,7 bilhões, ajustados pelo efeito caixa da variação do contas a pagar com fornecedores de imobilizado relativo a aquisições em períodos anteriores, pagas no período em curso.

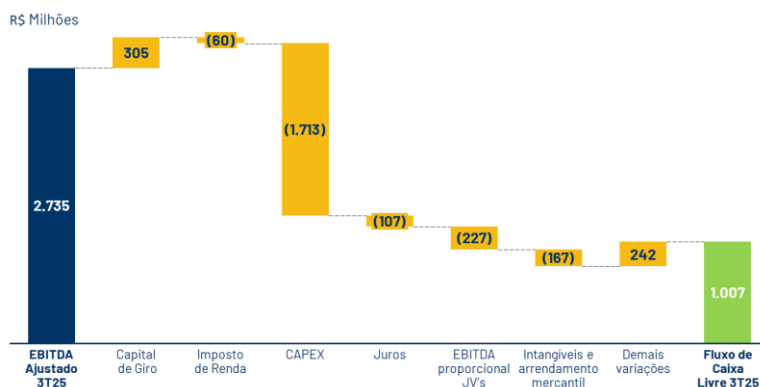
4- Inclui o pagamento de juros de empréstimos e financiamentos e os juros de arrendamento mercantil.

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

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

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

O Fluxo de caixa livre do 3T25 foi positivo em R\$ 1,0 bilhão, sendo R\$ 1,7 bilhão superior ao do 2T25. Esse resultado foi impactado, principalmente: (i) pela liberação de capital de giro comentada anteriormente e (ii) pelo menor pagamento de juros e imposto de renda e contribuição social. Em comparação ao 3T24, o Fluxo de caixa livre foi inferior em R\$ 2,0 bilhões em função do menor EBITDA no 3T25 e do efeito positivo decorrente do recebimento do depósito judicial do processo sobre a exclusão do ICMS na base de cálculo do PIS e COFINS no valor de R\$ 1,8 bilhão no 3T24 (incluído na linha "Demais variações" do Fluxo de Caixa do 3T24).



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

CONSOLIDADO (R\$ milhões)	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Fluxo de Caixa Livre¹	1.007	(784)	1.791	2.971	(1.963)	(1.032)	2.428	(3.459)
(+) Adições de imobilizado	1.713	1.659	54	1.658	55	5.212	3.912	1.300
(+) Adições de outros ativos intangíveis	50	41	9	42	7	124	124	0
(+) Pagamento de arrendamento mercantil	117	118	(1)	110	7	352	328	24
(-) Aplicações financeiras	135	(352)	488	(324)	460	(354)	(1.058)	703
(+) Resgate de aplicações financeiras	(98)	321	(419)	1.674	(1.772)	526	3.156	(2.631)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais²	2.925	1.003	1.922	6.131	(3.206)	4.828	8.890	(4.062)

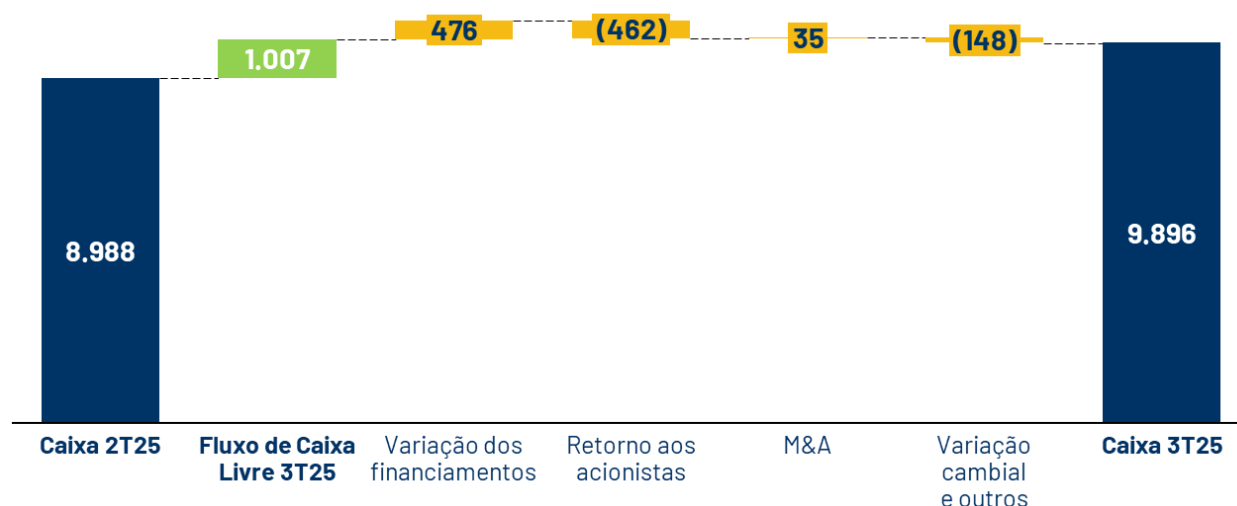
1 - Medição não contábil elaborada pela Companhia para demonstrar o Fluxo de Caixa Livre.

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

VARIAÇÃO LÍQUIDA DE CAIXA (R\$ MILHÕES)

Encerramos o 3T25 com um aumento na posição de caixa de R\$ 900 milhões, resultando em um saldo de caixa 10% superior ao 2T25, principalmente pelo aumento do Fluxo de Caixa Livre, evidenciando a solidez das operações e a eficiência na gestão de capital.

Com relação à alocação de capital, houve uma variação da captação líquida de financiamentos de R\$ 476 milhões, em proporção similar ao montante retornado aos nossos acionistas. Se por um lado houve geração de caixa com a venda de alguns ativos imobilizados, por outro os efeitos de variação cambial e outros ajustes impactaram negativamente o caixa em R\$ 148 milhões.



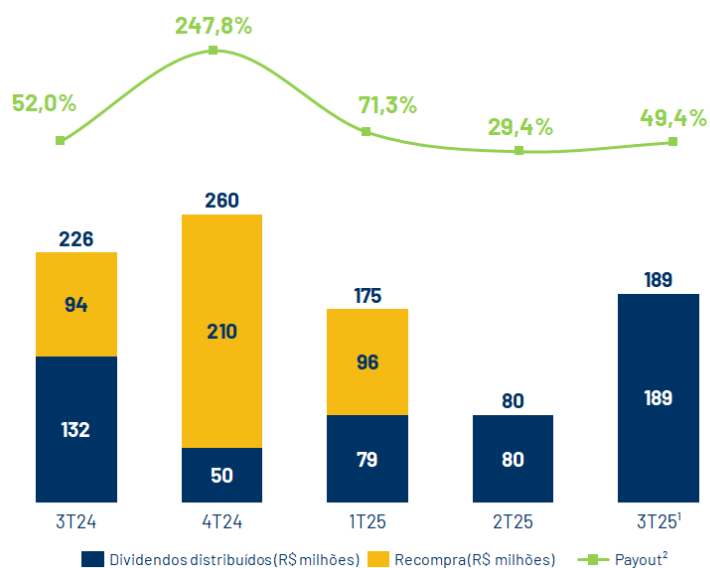
RETORNO AOS ACIONISTAS

DIVIDENDOS

Em 30 de outubro de 2025, o Conselho de Administração aprovou a distribuição de proventos, sob a forma de dividendos, no valor de R\$ 0,19 por ação, equivalentes ao montante de R\$ 188,8 milhões. O pagamento ocorrerá em 12 de dezembro de 2025, com base na posição acionária de 10 de novembro de 2025, com as ações da Companhia negociando ex-dividendos no dia 11 de novembro de 2025.

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

RETORNO AOS ACIONISTAS



1 - Dividendos considera os valores deliberados a serem pagos em 12 de dezembro de 2025.

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

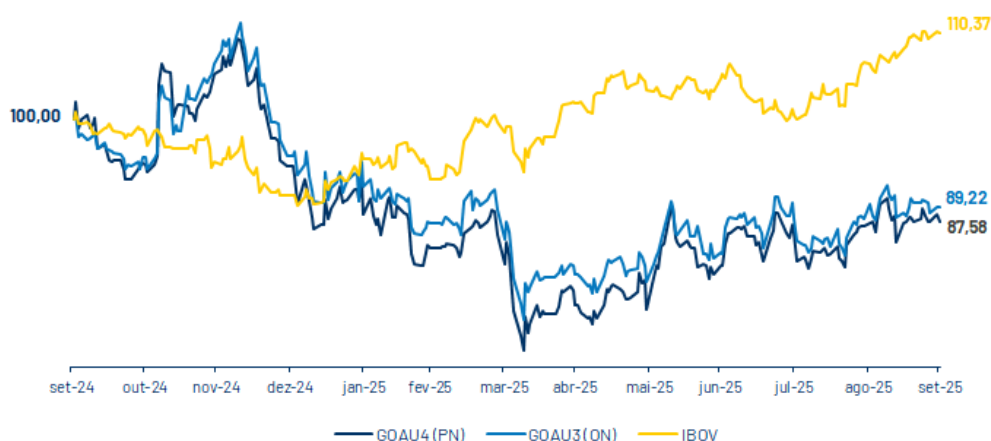


MERCADO DE CAPITAIS

Em 30 de setembro de 2025, as ações da Metalúrgica Gerdau S.A. estavam cotadas em R\$ 9,52/ação (GOAU4) e R\$ 9,52/ação (GOAU3). 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.

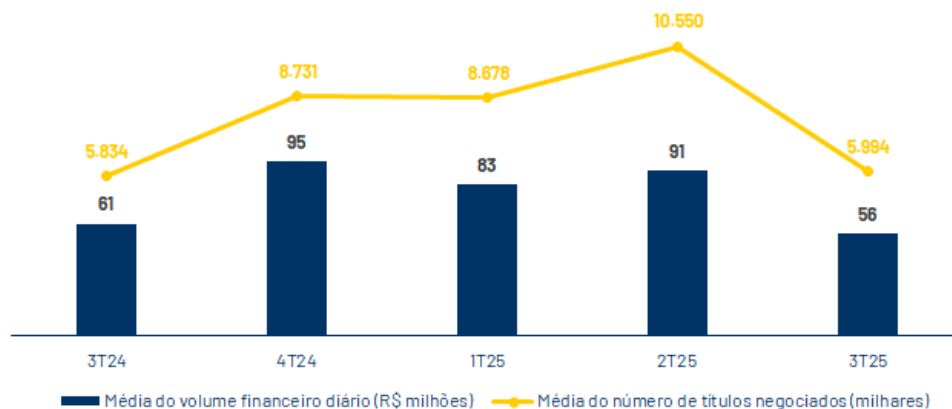
DESEMPENHO DAS AÇÕES VS IBOVESPA

(BASE 100)



Fonte: Bloomberg

LIQUIDEZ GOAU4

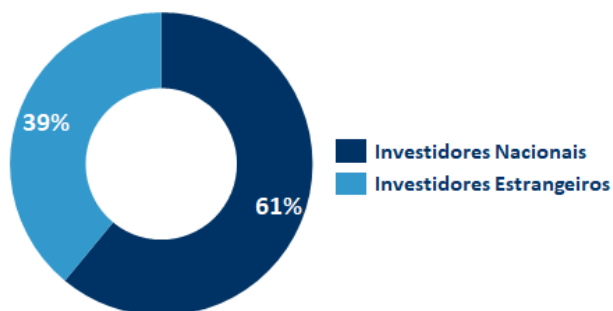


Fonte: Bloomberg

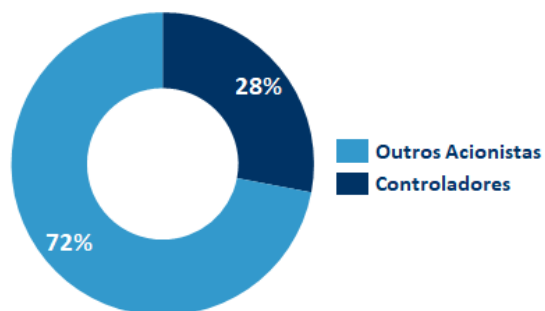
Em 30 de setembro de 2025, o capital social da Companhia era composto por 365.111.201 ações ordinárias e 628.594.603 ações preferenciais. Na mesma data, o valor de mercado⁵ da Metalúrgica Gerdau S.A. era de aproximadamente R\$ 9,5 bilhões. No 3T25, o *free float* das ações ordinárias e preferenciais representava cerca de 71,8% do total das ações, atingindo 713.951.392 ações.

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

**DISTRIBUIÇÃO DO FREE FLOAT
(GOAU4): B3**
DATA BASE 30/09/2025



**COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA
(GOAU3 + GOAU4)**
DATA BASE 30/09/2025



RATINGS

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



Relatórios das Agências de Ratings



ANEXOS

ATIVO

METALÚRGICA GERDAU S.A.

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

(Valores expressos em milhares de reais)

	30/09/2025	31/12/2024
ATIVO CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	9.411.541	7.861.818
Aplicações financeiras	484.010	509.030
Contas a receber de clientes	5.878.387	5.176.958
Estoques	15.272.440	16.504.911
Créditos tributários	978.177	1.153.122
Imposto de renda/contribuição social a recuperar	715.731	947.754
Dividendos a receber	-	125
Valor justo de derivativos	20.377	16.921
Outros ativos circulantes	703.208	632.322
	33.463.871	32.802.961
ATIVO NÃO CIRCULANTE		
Créditos tributários	1.905.377	1.744.387
Imposto de renda/contribuição social diferidos	2.355.678	2.427.648
Depósitos judiciais	346.422	332.832
Outros ativos não circulantes	253.661	358.806
Gastos antecipados com plano de pensão	846	9.716
Valor justo de derivativos	10.989	35.947
Investimentos avaliados por equivalência patrimonial	4.045.739	4.222.317
Ágios	11.955.591	13.853.114
Arrendamento mercantil - direito de uso de ativos	1.223.840	1.168.694
Outros intangíveis	711.946	400.567
Imobilizado	31.045.944	29.591.540
	53.856.033	54.145.568
TOTAL DO ATIVO	87.319.904	86.948.529

PASSIVO

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

	30/09/2025	31/12/2024
PASSIVO CIRCULANTE		
Fornecedores mercado doméstico	4.217.262	3.892.296
Fornecedores risco sacado	365.951	459.899
Fornecedores importação	914.860	1.365.909
Empréstimos e financiamentos	3.102.910	697.049
Debêntures	212.320	37.988
Impostos e contribuições sociais a recolher	404.566	411.949
Imposto de renda/contribuição social a recolher	183.724	346.493
Salários a pagar	920.058	919.396
Dividendos a pagar	-	49.985
Arrendamento mercantil a pagar	381.810	430.727
Benefícios a empregados	523	186
Provisão para passivos ambientais	356.155	245.429
Valor justo de derivativos	23.907	1.747
Outros passivos circulantes	1.280.135	2.046.416
	12.364.181	10.905.469
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	10.966.428	9.110.972
Debêntures	4.362.249	3.790.475
Imposto de renda e contribuição social diferidos	300.793	163.138
Provisão para passivos tributários, cíveis e trabalhistas	2.334.400	2.328.849
Provisão para passivos ambientais	252.968	413.653
Benefícios a empregados	457.212	545.206
Valor justo de derivativos	473	-
Arrendamento mercantil a pagar	963.571	849.942
Outros passivos não circulantes	526.245	587.111
	20.164.339	17.789.346
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	8.208.826	8.208.826
Ações em tesouraria	-	(111.005)
Reserva de lucros	7.677.131	7.891.101
Lucros acumulados	780.600	-
Ajustes de avaliação patrimonial	2.701.443	4.046.604
ATRIBUÍDO A PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	19.368.000	20.035.526
PARTICIPAÇÕES DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	35.423.384	38.218.188
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	54.791.384	58.253.714
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	87.319.904	86.948.529

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

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

	Períodos de 3 meses findos em		Períodos de 9 meses findos em	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	17.983.143	17.378.032	52.884.229	50.204.112
Custo das vendas	(15.841.051)	(14.801.417)	(46.765.037)	(43.020.882)
LUCRO BRUTO	2.142.092	2.576.615	6.119.192	7.183.230
Despesas com vendas	(196.012)	(194.076)	(595.331)	(563.275)
Despesas gerais e administrativas	(319.121)	(357.750)	(1.026.738)	(1.027.305)
Outras receitas operacionais	37.948	55.766	139.724	255.854
Outras despesas operacionais	(96.569)	(157.117)	(233.499)	(432.106)
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	-	-	101.076
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	808.367
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos financeiros	50	(5.016)	(6.529)	(29.374)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	(199.627)
Resultado da equivalência patrimonial	88.744	198.922	124.457	386.120
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO E DOS IMPOSTOS	1.657.132	2.117.344	4.521.276	6.482.960
Receitas financeiras	193.325	177.121	491.922	554.438
Despesas financeiras	(536.294)	(358.920)	(1.429.897)	(1.076.070)
Despesas na recompra de bonds	-	-	(39.646)	-
Variação cambial, líquida	150.616	(154.815)	184.931	(853.239)
(Perdas) Ganhos com instrumentos financeiros, líquido	(28.740)	22.999	(67.596)	3.369
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS	1.436.039	1.803.729	3.660.990	5.111.458
Corrente	(153.764)	(389.300)	(776.957)	(1.030.744)
Diferido	(192.355)	(54.178)	(175.477)	205.864
Imposto de renda e contribuição social	(346.119)	(443.478)	(952.434)	(824.880)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	1.089.920	1.360.251	2.708.556	4.286.578
Recuperação de créditos / provisões	-	75.561	-	89.023
Recuperação de empréstimos compulsórios Eletrobras	-	-	-	(101.076)
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	(808.367)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	199.627
IR/CS - itens não recorrentes	-	-	-	(34.384)
(=) Total de itens não recorrentes	-	75.561	-	(655.177)
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO¹	1.089.920	1.435.812	2.708.556	3.631.401

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

FLUXO DE CAIXA

METALÚRGICA GERDAU S.A.

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA CONSOLIDADOS

(Valores expressos em milhares de reais)

	Períodos de 3 meses findos em		Períodos de 9 meses findos em	
	30/09/2025	30/09/2024	30/09/2025	30/09/2024
FLUXO DE CAIXA DA ATIVIDADE OPERACIONAL				
Lucro líquido do período	1.089.920	1.360.251	2.708.556	4.286.578
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao fluxo de caixa das atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	937.554	796.276	2.747.933	2.293.381
Perda pela não recuperabilidade de ativos	-	-	-	199.627
Equivalência patrimonial	(88.744)	(198.922)	(124.457)	(386.120)
Variação cambial, líquida	(150.616)	154.815	(184.931)	853.239
Perdas (Ganhos) com instrumentos financeiros, líquido	28.740	(22.999)	67.596	(3.369)
Benefícios pós-emprego	71.568	70.972	217.330	200.158
Planos de incentivos de longo prazo	37.878	38.956	120.110	114.544
Imposto de renda e contribuição social	346.120	443.478	952.434	824.880
(Ganho) Perda na alienação de imobilizado	(5.270)	13.589	14.990	37.890
Resultado em operações com empresas controladas em conjunto	-	-	-	(808.367)
(Reversão) Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(50)	5.016	6.529	29.374
Provisão de passivos tributários, cíveis, trabalhistas e ambientais, líquido	29.126	28.751	1.756	121.092
Recuperação de créditos, líquido	-	-	-	(101.076)
Receita de juros de aplicações financeiras	(46.687)	(68.099)	(120.709)	(229.043)
Despesa de juros sobre dívidas financeiras	358.369	211.610	931.744	577.111
Despesa de juros sobre arrendamento mercantil	31.677	33.900	98.068	103.006
Provisão (Reversão) de ajuste ao valor líquido realizável de estoque, líquido	9.562	(11.725)	2.108	(42.824)
	2.649.147	2.855.869	7.439.057	8.070.081
VARIAÇÃO DE ATIVOS E PASSIVOS				
(Aumento) Redução de contas a receber	(118.867)	113.751	(1.057.770)	(421.177)
Redução de estoques	496.032	485.123	162.314	208.075
(Redução) Aumento de contas a pagar	(72.443)	(250.348)	147.156	(775.344)
(Aumento) Redução de outros ativos	(2.247)	1.734.552	(13.110)	1.708.872
Aumento (Redução) de outros passivos	100.515	(40.762)	(481.835)	(123.730)
Recebimento de dividendos/juros sobre o capital próprio	2.696	54.772	26.222	68.501
Aplicações financeiras	135.403	(324.330)	(354.277)	(1.057.550)
Resgate de aplicações financeiras	(98.083)	1.674.028	525.503	3.156.358
Caixa gerado pelas atividades operacionais	3.092.153	6.302.655	6.393.260	10.834.086
Pagamento de juros de empréstimos e financiamentos	(75.458)	(76.558)	(622.744)	(486.091)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil	(31.677)	(33.900)	(98.068)	(103.006)
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(60.088)	(61.279)	(834.539)	(1.354.889)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	2.924.930	6.130.918	4.837.909	8.890.100
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS				
Adições de imobilizado	(1.713.359)	(1.657.614)	(5.211.509)	(3.911.266)
Recebimento pela venda de imobilizado, investimento e intangíveis, líquido do caixa desconsolidado	38.890	22.826	68.956	1.528.083
Adições de outros ativos intangíveis	(49.704)	(42.207)	(124.092)	(123.634)
Pagamento na aquisição de controle de empresa	-	-	(673.272)	-
Aumento de capital/ Compra adicional de participação em empresas controladas em conjunto	(2.636)	(36.026)	(91.436)	(101.069)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.726.809)	(1.713.021)	(6.031.353)	(2.607.886)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS				
Compras de ações em tesouraria	(213.318)	(444.102)	(1.088.919)	(444.102)
Dividendos e juros sobre o capital próprio pagos	(243.376)	(249.875)	(681.391)	(1.003.548)
Empréstimos e financiamentos obtidos	758.595	142.166	8.902.761	2.097.055
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(282.844)	(240.667)	(3.190.133)	(1.650.139)
Pagamento de arrendamento mercantil	(117.438)	(110.498)	(352.346)	(328.287)
Financiamentos com empresas ligadas, líquido	-	(27.730)	-	(24.992)
Caixa líquido (aplicado) gerado nas atividades de financiamentos	(98.381)	(930.706)	3.589.972	(1.354.013)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalentes de caixa	(203.071)	(89.587)	(846.805)	353.297
Aumento do caixa e equivalentes de caixa	896.669	3.397.604	1.549.723	5.281.498
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	8.514.872	4.889.582	7.861.818	3.005.688
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	9.411.541	8.287.186	9.411.541	8.287.186

QUEM SOMOS

MAIOR EMPRESA BRASILEIRA PRODUTORA DE AÇO

A Metalúrgica Gerdau é uma sociedade anônima de capital aberto, com sede em São Paulo, Estado de São Paulo. Por meio de sua controlada Gerdau S.A. é a maior empresa brasileira produtora de aço e uma das principais fornecedoras de aços longos nas Américas e de aços especiais no mundo. No Brasil, também produz aços planos, além de minério de ferro para consumo próprio.

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

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

As ações das empresas 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

Rafael Japur

Diretor Vice-presidente e
Diretor de Relações com Investidores

Mariana Velho Dutra

Gerente Geral de RI

Ariana De Cesare

Renata Albuquerque

Arthur Alves Trovo

Siga a Gerdau nas Redes Sociais





GERDAU
Shape the future

3Q25 Results

Metalúrgica Gerdau S.A.

Videoconference

October 31
(Friday)
12:00 p.m. BRT

[Click here](#)

to access the
videoconference

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

São Paulo, October 30, 2025 – Metalúrgica Gerdau S.A. (B3: GOAU) announces its results for the third quarter of 2025. The consolidated financial statements of the Company are presented in Brazilian Reais (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 jointly controlled entities, except when stated otherwise.

NORTH AMERICA REACHES HIGHEST QUARTERLY EBITDA IN THE LAST 2 YEARS – DRIVEN BY MORE FAVORABLE PRICES AND RESILIENT DEMAND

HIGHLIGHTS



Steel shipments of 3.1 million tonnes in 3Q25, up 9% from 2Q25;

Net sales totaled **R\$18.0 billion** in 3Q25, up 3% from 2Q25;

Adjusted EBITDA of R\$2.7 billion in 3Q25, up 7% from 2Q25;

Earnings per share of R\$0.38 in 3Q25, R\$0.08 higher than in 2Q25;

Free cash flow of R\$1.0 billion with working capital release of R\$300 million in 3Q25.



Based on the 3Q25 results, the Company has approved **R\$188.8 million as dividends** (R\$0.19 per share), to be paid as of December 12, 2025;

CAPEX of R\$1.7 billion in 3Q25, 77% of which was allocated to Brazil;

Make-Whole Bond 2030: early settlement in the amount of US\$500 million.



Gerdau Investor Day 2025 took place in October, where the Company presented its performance, outlook and strategic drivers of its business segments, as well as CAPEX estimates for 2026;

Gerdau, for the third time in a row, **won the Gold Seal from the GHG Protocol Brazilian Program**, acknowledging its high standard of transparency in **greenhouse gas emissions** inventory.



MAIN INDICATORS

CONSOLIDATED	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Shipments of steel (1,000 tonnes)	3,087	2,823	9.3%	2,829	9.1%	8,769	8,266	6.1%
Net sales ¹ (R\$ million)	17,983	17,526	2.6%	17,378	3.5%	52,884	50,204	5.3%
Adjusted EBITDA ² (R\$ million)	2,735	2,558	6.9%	3,012	-9.2%	7,690	8,441	-8.9%
Adjusted EBITDA Margin ² (%)	15.2%	14.6%	0.6 p.p	17.3%	-2.1 p.p	14.5%	16.8%	-2.3 p.p
Adjusted net income ² (R\$ million)	1,090	863	26.3%	1,436	-24.1%	2,709	3,632	-25.4%
Earnings per share ³ (R\$)	0.38	0.30	26.7%	0.44	-13.6%	0.94	1.39	-32.4%
Net debt/Adjusted EBITDA	0.81x	0.85x	-0.04x	0.30x	0.5x	0.81x	0.30x	0.5x
Free cash flow (R\$ million)	1,007	(784)	1,791	2,971	(1,963)	(1,032)	2,428	(3,459)
EXCHANGE RATE (USD x BRL)								
Average USD	5.4488	5.6661	-3.8%	5.5454	-1.7%	5.6502	5.2445	7.7%
USD at the end of the period	5.3186	5.4571	-2.5%	5.4481	-2.4%	5.3186	5.4481	-2.4%

1 - Includes iron ore and co-products sales.

2 - Non-accounting measurement calculated by the Company. The Company presents Adjusted EBITDA to provide additional information on cash generated in the period.

3 - Measurement calculated based on the Company's Net income.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The quarter was marked by distinct dynamics in the main regions where we operate. Our North America segment sustained a solid performance, supported by demand resilience and metal spread expansion in the period. In Brazil, despite the higher shipment volume, steel prices remained under pressure, primarily due to the imported steel oversupply in the domestic market. We ended 3Q25 with Adjusted EBITDA of R\$2.7 billion, 7% higher than in 2Q25, with North America's EBITDA standing out, contributing with 65% of the quarter's consolidated EBITDA – once again hitting an all-time high, and proving the geographic diversification of our operations as one of Gerdau's key strategic advantages.

Regarding our safety indicators, we recorded a frequency rate of 0.86 in 3Q25, below the steel industry benchmark rate (under 1.0), reinforcing our culture of caring for people's health, well-being, and safety.

North America

The 3Q25 results benefited from a 3.0% higher shipment volume compared to 2Q25, coupled with price increases for most products in the United States. The order backlog remained stable, averaging 70 days, reflecting consistent demand in the primary sectors served, as well as the scenario of a continued decline in imports. The reinforcement of Section 232 tariffs played an important role in rebalanced supply, as evidenced by the year-over-year comparison, with a 10.4% higher shipment volume.

Brazil

We ended the quarter with a sales 16.6% higher than in 2Q25, driven by growth in both exports and domestic shipments. Despite resilient demand, Brazil's operating results were affected by the persistent pressure on long and flat steel prices due to steel oversupply. The operational improvements implemented at Ouro Branco industrial unit led to a substantial reduction in costs per tonne, partially offsetting lower prices.

South America

EBITDA and the EBITDA margin in South America evidenced a substantial recovery compared to 2Q25 (+57.2% and +5.8 p.p.), mainly due to a better sales mix in Argentina, which contributed to improved price realization in the region, as well as the lower cost per tonne. In Peru, steel demand remains solid and stable, offsetting the slower recovery of steel demand observed in Argentina.

Imports and trade defense

The imports dynamic remains a central concern for the steel industry. In the United States, trade defense measures continue to be reinforced. Most notably, the U.S. Department of Commerce recently conducted an investigation and issued a preliminary anti-dumping decision regarding rebar imports from certain countries. The U.S. government also announced an expansion of the list of steel derivatives as part of its trade policy. These measures reinforce the importance of Brazil strengthening its own trade defense mechanisms to ensure fair competition for the domestic steel industry.

Financial results

We invested R\$1.7 billion in CAPEX during the quarter, with roughly 60% allocated for the competitiveness of our operations. In Brazil, we highlight the completion of the ramp-up of hot-rolled coil mill at Ouro Branco (MG) industrial unit, which added 250,000 tonnes of production capacity/year. In the United States, we began the hot commissioning of the new downstream facility (Solar Pile Project) in Midlothian (TX), which will reinforce our positioning and services to customers in the solar energy sector. The CAPEX plan announced for 2026 is R\$4.7 billion, 22% lower than the estimated for 2025 (R\$6.0 billion).

Based on 3Q25 results, the Company approved the distribution of dividends in the amount of R\$0.19 per share, totaling R\$188.8 million.

Our Company remains prepared to face challenging scenarios, while maintaining our financial strength. Once again, we would like to thank our employees, customers, suppliers, partners, shareholders and other stakeholders for their trust and support in building our history and continuously creating value.

THE MANAGEMENT

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;

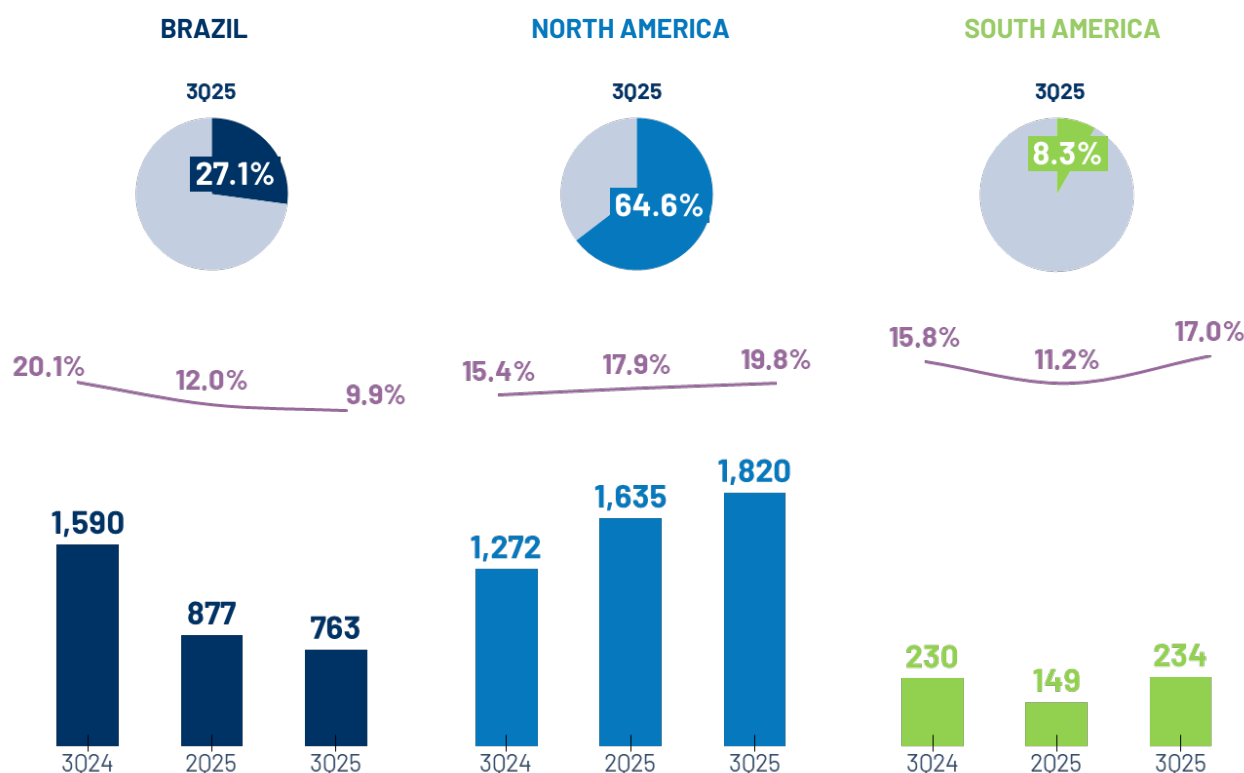
NORTH AMERICA – includes the long and special steel operations in Canada and United States, as well as jointly controlled companies in Canada and Mexico;

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	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Production of crude steel	1,641	1,419	15.6%	1,648	-0.4%	4,505	4,614	-2.4%
Shipments of steel	1,582	1,356	16.6%	1,464	8.1%	4,370	4,238	3.1%
Domestic market	1,252	1,163	7.7%	1,209	3.6%	3,494	3,548	-1.5%
Exports	330	194	70.5%	255	29.5%	876	689	27.1%
Shipments of long steel	1,117	940	18.9%	1,066	4.7%	3,029	2,987	1.4%
Domestic market	862	822	4.9%	836	3.2%	2,465	2,371	3.9%
Exports	255	118	116.4%	230	10.5%	564	617	-8.6%
Shipments of flat steel	465	417	11.6%	397	17.1%	1,341	1,251	7.2%
Domestic market	390	341	14.3%	373	4.5%	1,029	1,178	-12.6%
Exports	75	76	-0.5%	24	208.8%	312	74	319.7%

- In 3Q25, crude steel production was 15.6% higher than in 2Q25, driven by the enhanced operational performance at the Ouro Branco industrial unit, following the implementation of improvements and preparations for new investments at the unit, which impacted production volumes in 2Q25. Year-over-year, production remained stable, reflecting the consistent demand, which historically tends to get stronger in the third quarter;
- In 3Q25, total shipments were 16.6% higher than in 2Q25, fueled by higher volumes of long steel exports and increased domestic shipments. It is worth highlighting the advance in flat steel shipments, which benefited from the positive progress of the hot-rolled coil mill expansion ramp-up at Ouro Branco. Year-over-year, total shipments were 8.1% higher, supported by exports growth and the Company's market positioning strategy within a scenario of fierce local competition, especially in light of the growing share of imported steel;
- According to Brazil Steel Institute data, although imports slowed down in 3Q25 compared to 2Q25, the penetration rate remained at high levels, reaching 22.9% - significantly above the historical average of ~10%. The steel oversupply in the domestic market, mainly due to the high level of imports, continued to pressure the market and impacted the domestic shipments, which went down 3.2% versus 3Q24;
- Domestic steel demand remains resilient in sectors, such as civil construction - which also drives demand for yellow line machinery - and infrastructure. On the other hand, the automotive sector has begun to reflect the effects of a more challenging economic scenario, with demand slowing down in light of high interest rates. According to ANFAVEA data, 3Q25 recorded a downturn in heavy vehicle production, with declines of 6.2% and 9.4% compared to 2Q25 and 3Q24, respectively.



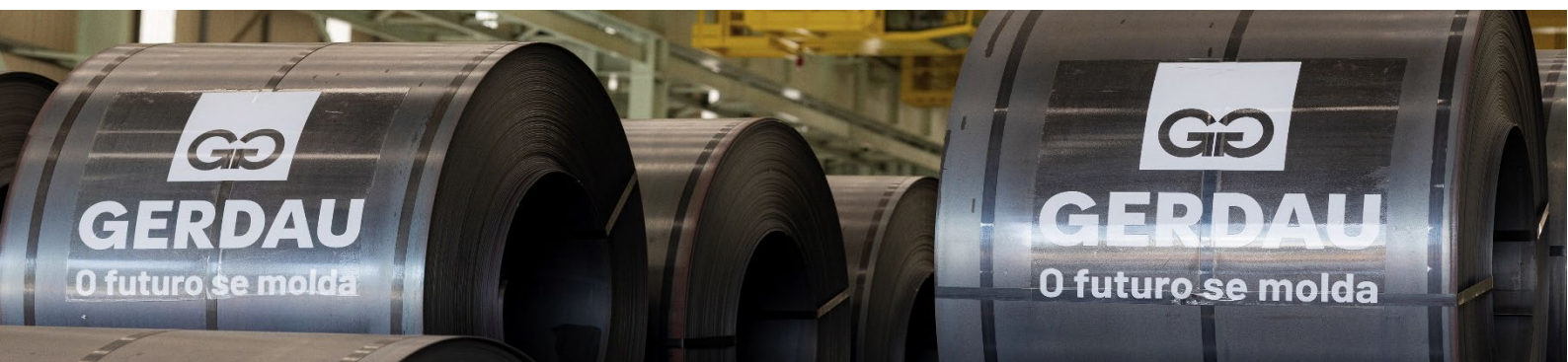
OPERATING RESULT

BRAZIL	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales ¹	7,697	7,317	5.2%	7,900	-2.6%	22,507	22,449	0.3%
Domestic market	6,532	6,345	2.9%	6,948	-6.0%	19,054	19,988	-4.7%
Exports	1,164	972	19.8%	952	22.3%	3,453	2,461	40.3%
Cost of goods sold	(7,294)	(6,794)	7.4%	(6,551)	11.3%	(20,787)	(19,807)	5.0%
Gross profit	403	522	-22.9%	1,348	-70.1%	1,720	2,641	-34.9%
Gross margin (%)	5.2%	7.1%	-1.9 p.p	17.1%	-11.8 p.p	7.6%	11.8%	-4.1 p.p
Selling, general and administrative expenses	(245)	(255)	-3.8%	(234)	5.0%	(726)	(698)	4.0%
Other operating income (expenses)	(26)	(2)	990.1%	(25)	2.0%	(33)	(75)	-56.2%
Depreciation and amortization	556	546	1.9%	450	23.6%	1,592	1,330	19.7%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities	75	67	11.9%	51	46.6%	183	84	118.9%
Adjusted EBITDA²	763	877	-13.1%	1,590	-52.1%	2,736	3,283	-16.7%
Adjusted EBITDA Margin² (%)	9.9%	12.0%	-2.1 p.p	20.1%	-10.2 p.p	12.2%	14.6%	-2.5 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 3Q25, Net sales came 5.2% up from 2Q25, driven by higher shipment volumes, which offset declining prices (both the domestic and export markets). In the domestic market, net sales per tonne slowed down 4.4% quarter-over-quarter, reflecting pressure to reduce prices, especially for flat steel;
- Year-over-year, Net sales came 2.6% lower than in 3Q24, impacted by declining prices (both the domestic and export markets), partially offset by shipment volumes growth. Net sales per tonne declined 9.8%, reflecting the declining prices of common long and flat steel in light of a scenario of steel oversupply, as explained above;
- The cost of goods sold per tonne went down 8.0% from 2Q25, reflecting gains mainly from operational improvements at the Ouro Branco industrial unit, which in turn led to lower fixed costs and raw material costs in 3Q25. In addition, the asset utilization rate at the mini mills drove fixed costs dilution and operational efficiency gains;
- Year-over-year, the cost of goods sold per tonne came 3.0% higher, impacted by the operating costs associated with the initiatives implemented at the Ouro Branco industrial unit, as mentioned above. It is worth noting that in 3Q24, cost of goods sold benefited from optimization initiatives and the industrial units that were idled throughout 2024, which contributed to the substantial reduction in operating costs during that quarter;
- The Adjusted EBITDA was 13.1% and 52.1% lower than in 2Q25 and 3Q24, respectively, reflecting the operating results explained above.



NORTH AMERICA

PRODUCTION & SHIPMENTS

NORTH AMERICA	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Production of crude steel	1,353	1,485	-8.9%	1,212	11.6%	4,233	3,945	7.3%
Shipments of steel	1,293	1,256	3.0%	1,171	10.4%	3,778	3,497	8.0%
Bars	554	544	1.8%	516	7.5%	1,610	1,528	5.4%
Shapes	663	647	2.5%	604	9.8%	1,973	1,826	8.0%
Downstream	76	65	17.3%	52	47.4%	195	143	36.1%

- In 3Q25, crude steel production came 8.9% lower than in 2Q25, driven by scheduled maintenance shutdowns at the Manitoba (Canada) and Midlothian (United States) industrial units. Year-over-year, production was 11.6% higher, fueled by the recovery of customer inventory levels amid changes in US trade policy;
- Steel shipments were higher compared to 2Q25 and 3Q24, benefited from decline in steel imports due to the reinforcement of Section 232 tariffs and resilient demand in the United States. According to the latest official data released by the US Census, imports of commercial bars and beams fell by 57% in the January-July 2025 period compared to the same period in 2024. This movement reinforces the lower presence of imported steel in the US market, bolstering the local industry;
- The non-residential construction and renewable energy sectors remain as the main drivers to the higher shipment volume in 3Q25. In addition, shipments of downstream products hit all-time high levels in the quarter, fueled by greater demand from the local market. We remain well positioned to expand our portfolio of solutions for processing and adding value to steel, with a focus on serving growth markets, enhancing our competitiveness and proximity to customers;
- Gerdau's order backlog remained stable in approximately 70 days, well above the historical levels (~60 days).

OPERATING RESULT

NORTH AMERICA	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales	9,185	9,139	0.5%	8,260	11.2%	27,092	24,396	11.1%
Cost of goods sold	(7,643)	(7,744)	-1.3%	(7,225)	5.8%	(23,160)	(20,471)	13.1%
Gross profit	1,542	1,395	10.6%	1,036	48.9%	3,932	3,924	0.2%
Gross margin (%)	16.8%	15.3%	1.5 p.p	12.5%	4.3 p.p	14.5%	16.1%	-1.6 p.p
Selling, general and administrative expenses	(186)	(204)	-8.7%	(217)	-14.2%	(603)	(595)	1.3%
Other operating income (expenses)	(3)	31	-	14	-	28	18	55.5%
Depreciation and amortization	313	317	-1.3%	273	14.7%	940	751	25.2%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities	155	96	60.7%	166	-7.0%	356	562	-36.6%
Adjusted EBITDA¹	1,820	1,635	11.3%	1,272	43.1%	4,653	4,661	-0.2%
Adjusted EBITDA Margin¹ (%)	19.8%	17.9%	1.9 p.p	15.4%	4.4 p.p	17.2%	19.1%	-1.9 p.p

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

- In 3Q25, Net sales came in line with 2Q25, driven by the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real in the period (-3.8%), which offset the growth in shipment volumes and higher realized prices. In U.S. dollar terms, however, net sales per tonne came 1.4% higher, driven by improved pricing. Year-over-year, Net sales were fueled by increased shipment volumes of higher value-added products, coupled with price recovery across key product lines;
- Cost of goods sold per tonne came 4.2% lower than in 2Q25, reflecting the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real in the period. In U.S. dollar terms, the cost of goods sold per tonne remained stable, as a result of positive operating performance and high asset capacity utilization, especially in long steel units, despite the maintenance shutdowns during the quarter. Year-over-year, the cost of goods sold per tonne in U.S. dollars came 2.5% lower, mainly driven by ongoing efforts to control fixed costs and productivity gains at the specialty steel industrial units - the result of investments made in recent years, which have been generating greater operational efficiency in 2025;

- Adjusted EBITDA came 11.3% and 43.1% higher than in 2Q25 and 3Q24, respectively. This result reflects a more favorable product mix sold in an improved pricing environment, driven mainly by a substantial decline in imports, as well as better operational performance from jointly controlled entities (Mexico) compared to 2Q25. It is worth noting that the strategy of exposure to different markets allows for healthy levels of asset utilization rate and resilient results.

SOUTH AMERICA

PRODUCTION & SHIPMENTS

SOUTH AMERICA	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Production of crude steel	164	148	10.8%	118	39.2%	456	424	7.6%
Shipments of steel ¹	289	288	0.1%	263	9.6%	814	739	10.2%

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

- In 3Q25, crude steel production came 10.8% and 39.2% higher than in 2Q25 and 3Q24, respectively, fueled by the gradual recovery of shipments in Argentina and Uruguay;
- Steel shipments in 3Q25 remained in line with 2Q25 and came 9.6% higher than in 3Q24, driven by higher shipments in the three countries where we operate. In Peru, demand from the construction-related distribution sector remains resilient. In Argentina, the slower economic upturn continues to tighten steel demand, and the market remains pressured by the advance of imports. According to the Cámara Argentina del Acero (Argentine Steel Chamber) data, the volume of imported steel up to 3Q25 has already exceeded the total recorded throughout the year 2024, evidencing the competitive challenge amid demand that remains weakened.

OPERATING RESULT

SOUTH AMERICA	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales	1,376	1,331	3.4%	1,452	-5.2%	4,073	4,048	0.6%
Cost of goods sold	(1,180)	(1,219)	-3.2%	(1,250)	-5.6%	(3,605)	(3,402)	6.0%
Gross profit	196	112	74.7%	202	-2.9%	468	645	-27.5%
Gross margin (%)	14.2%	8.4%	5.8 p.p	13.9%	0.3 p.p	11.5%	15.9%	-4.5 p.p
Selling, general and administrative expenses	(37)	(42)	-12.1%	(44)	-15.7%	(124)	(121)	3.0%
Other operating income (expenses)	7	1	759.0%	1	481.2%	12	12	0.3%
Depreciation and amortization	69	78	-12.1%	71	-3.2%	217	205	5.7%
Adjusted EBITDA¹	234	149	57.2%	230	1.9%	572	742	-22.9%
Adjusted EBITDA Margin¹ (%)	17.0%	11.2%	5.8 p.p	15.8%	1.2 p.p	14.0%	18.3%	-4.3 p.p

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

- In 3Q25, Net sales came 3.4% higher than in 2Q25, fueled by increased domestic shipment volumes in Argentina, which contributed to a more favorable sales mix and revenue growth for the operation. In U.S. dollar terms, net sales per tonne came 7.7% higher in the same comparison. Year-over-year, Net sales came 5.2% lower, evidencing strong pricing pressure in Argentina, which offset the positive effect of higher shipments in the period;
- Cost of goods sold per tonne came 3.3% lower than in 2Q25, reflecting the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real. Year-over-year, the 13.9% decline was mainly driven by lower fixed costs (personnel and maintenance) and improved operational performance due to higher asset utilization rate, especially in Argentina;
- Adjusted EBITDA came 57.2% and 1.9% higher than in 2Q25 and 3Q24, respectively, boosted by operating results mentioned above.

CONSOLIDATED RESULTS

3Q25 reflected the different dynamics between the Brazil and North America segments, with successive declines in long and flat steel prices pressuring margins in Brazil and volume growth and metal spread expansion contributing to higher margins in North America.

In Brazil, although steel demand remains resilient – boosting shipments to civil construction – domestic market pricing dynamics continue to be affected by steel oversupply, especially from imports. Conversely, in North America, the local demand in sectors we serve continues to benefit from the recent changes to the steel tariff policy (reinforcement of Section 232), which have contributed to a decline in imports and new business opportunities seized in the region.

The significant discrepancy between the situations in North America and Brazil underscores the fundamental – and urgent – need to approve trade defense measures in Brazil to ensure fair competitive conditions and enhance value creation, thereby fostering growth, employment, and income in the country.

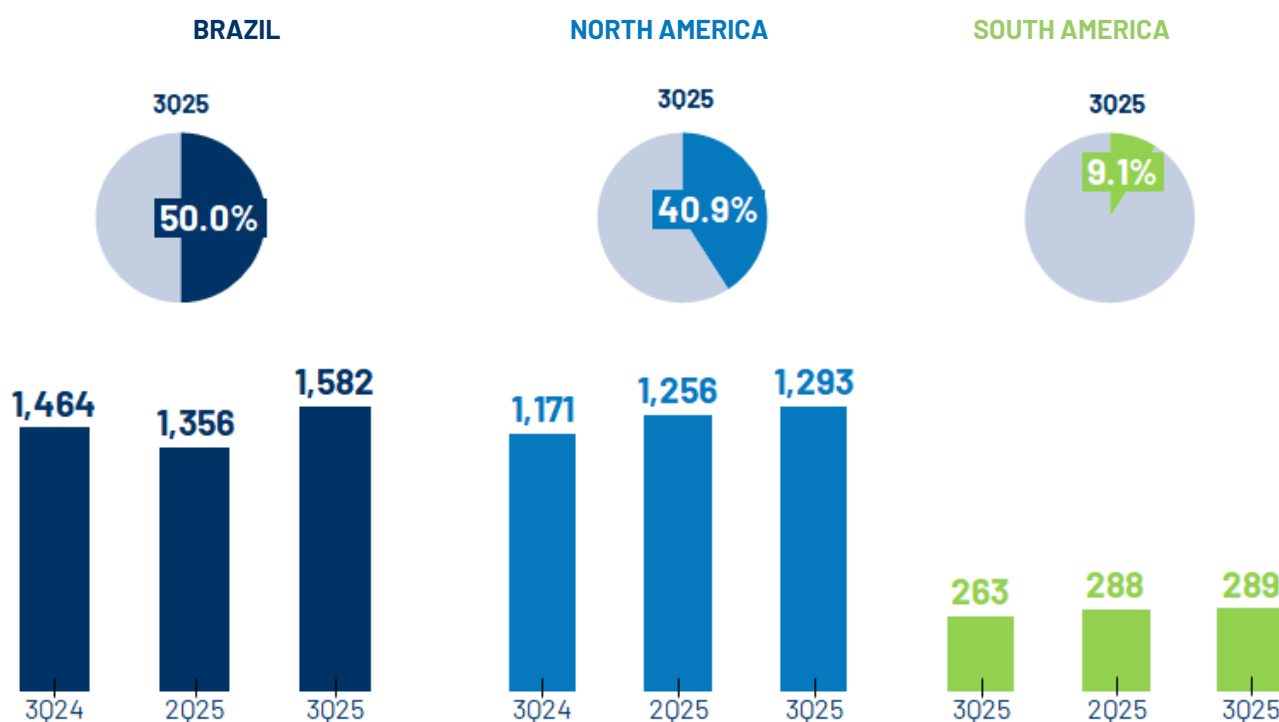
PRODUCTION & SHIPMENTS

CONSOLIDATED	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Volumes (1,000 tonnes)								
Crude steel production	3,157	3,052	3.5%	2,978	6.0%	9,194	8,985	2.3%
Shipments of steel	3,087	2,823	9.3%	2,829	9.1%	8,769	8,266	6.1%

In 3Q25, crude steel production growth (+3.5% versus 2Q25 and 6.0% versus 3Q24) was mainly driven by higher production level in Brazil, with the operational stability in Ouro Branco. As a result, the consolidated crude steel production capacity utilization was 81%, or 3 p.p. and 5 p.p. higher from 2Q25 and 3Q24. The capacity utilization rate in Brazil reached 85% in the quarter – the highest level since 2Q21.

Steel shipments totaled 3.1 million tonnes in 3Q25, 9.3% higher than in 2Q25 and up 9.1% from 3Q24, boosted by shipment growth in Brazil, especially by higher level of exports, and in North America.

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



GROSS PROFIT

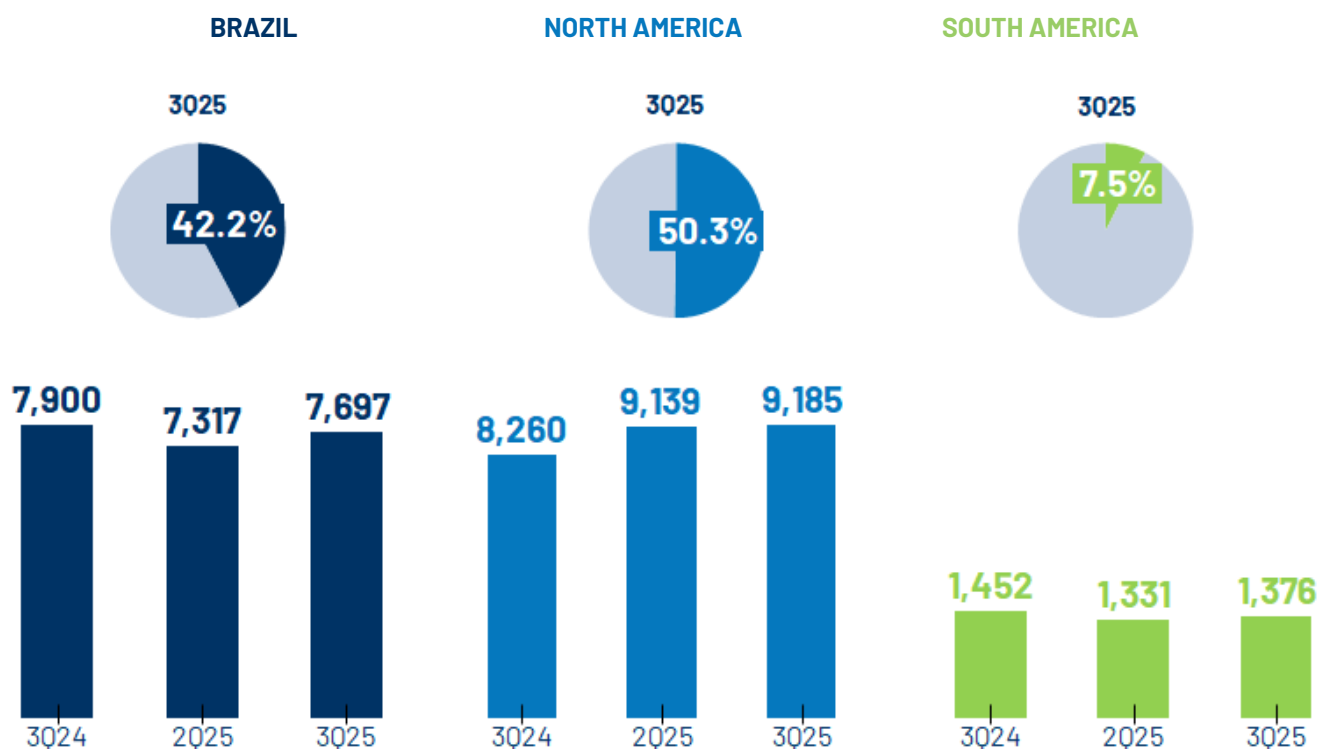
CONSOLIDATED	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Results (R\$ million)								
Net sales	17,983	17,526	2.6%	17,378	3.5%	52,884	50,204	5.3%
Cost of goods sold	(15,841)	(15,495)	2.2%	(14,801)	7.0%	(46,765)	(43,021)	8.7%
Gross profit	2,142	2,031	5.5%	2,577	-16.9%	6,119	7,184	-14.8%
Gross margin	11.9%	11.6%	0.3 p.p	14.8%	-2.9 p.p	11.6%	14.3%	-2.7 p.p

Net sales totaled R\$18.0 billion in 3Q25, 2.6% higher than in 2Q25, bolstered by the positive performance of shipment volumes in the regions where we operate. North America stood out, contributing with 50% of the consolidated revenue, despite the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real in the period (-3.8%). Year-over-year, Net sales came 3.5% higher, mainly driven by higher shipment volumes(+9.1%) in the period.

Cost of goods sold per tonne came 6.5% lower than in 2Q25, reflecting the operational improvement of Brazil segment and the effect of the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real in the period. Year-over-year, cost of goods sold per tonne went down 1.9%, with lower cost per tonne in North and South America, due to lower fixed costs and productivity gains, more than offsetting the increased cost per tonne in Brazil, considering the positive cost performance in 3Q24, as previously mentioned.

As a result, Gross profit totaled R\$2.1 billion in 3Q25, 5.5% higher than in 2Q25 and 16.9% lower than in 3Q24.

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



SELLING, GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

CONSOLIDATED	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Results (R\$ million)								
SG&A	(515)	(560)	-8.1%	(552)	-6.6%	(1,622)	(1,590)	2.0%
Selling expenses	(196)	(205)	-4.6%	(194)	1.0%	(595)	(563)	5.7%
General and administrative expenses	(319)	(355)	-10.1%	(358)	-10.8%	(1,027)	(1,027)	-0.1%
%SG&A/Net Sales	2.9%	3.2%	-0.3 p.p	3.2%	-0.3 p.p	3.1%	3.2%	-0.1 p.p

Selling, general & administrative expenses (SG&A) totaled R\$515 million in 3Q25, down 8.1% and 6.6% from 2Q25 and 3Q24, respectively. Both variations reflect the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real compared to 2Q25 (-3.8%) and 3Q24 (-1.7%) on the foreign operations results. As a percentage of Net sales, SG&A went down 0.3 p.p versus 2Q25 and 3Q24, reflecting the operations' efforts to keep expenses at controlled levels.

ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

BREAKDOWN OF CONSOLIDATED EBITDA - (R\$ million)	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Net income	1,090	863	26.3%	1,360	-19.9%	2,709	4,287	-36.8%
Net financial result	221	334	-33.8%	314	-29.6%	860	1,371	-37.3%
Provision for income and social contribution taxes	346	286	21.0%	443	-22.0%	952	825	15.5%
Depreciation and amortization	938	937	0.1%	796	17.7%	2,748	2,293	19.8%
EBITDA - CVM Instruction¹	2,594	2,419	7.2%	2,914	-11.0%	7,269	8,776	-17.2%
Equity in earnings of unconsolidated companies	(89)	(26)	235.6%	(200)	-55.6%	(124)	(387)	-67.8%
Proportional EBITDA of associated companies and jointly controlled entities (a)	229	163	40.7%	217	5.7%	540	643	-16.1%
Losses due to non-recoverability of financial assets	(0)	3	-	5	-	7	29	-77.7%
Non-recurring items	-	-	-	76	-	-	(620)	-
Credit recovery / Provisions (b)	-	-	-	76	-	-	89	-
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Impairment of assets	-	-	-	-	-	-	200	-
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	-	-	-	-	-	(101)	-
Adjusted EBITDA²	2,735	2,558	6.9%	3,012	-9.2%	7,690	8,441	-8.9%
Adjusted EBITDA margin	15.2%	14.6%	0.6 p.p	17.3%	-2.1 p.p	14.5%	16.8%	-2.3 p.p

CONCILIATION OF CONSOLIDATED EBITDA - (R\$ million)	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
EBITDA - CVM Instruction ¹	2,594	2,419	7.2%	2,914	-11.0%	7,269	8,776	-17.2%
Depreciation and amortization	(938)	(937)	0.1%	(796)	17.7%	(2,748)	(2,293)	19.8%
OPERATING INCOME BEFORE FINANCIAL RESULT AND TAXES	1,657	1,482	11.8%	2,117	-21.8%	4,521	6,482	-30.3%

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

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

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

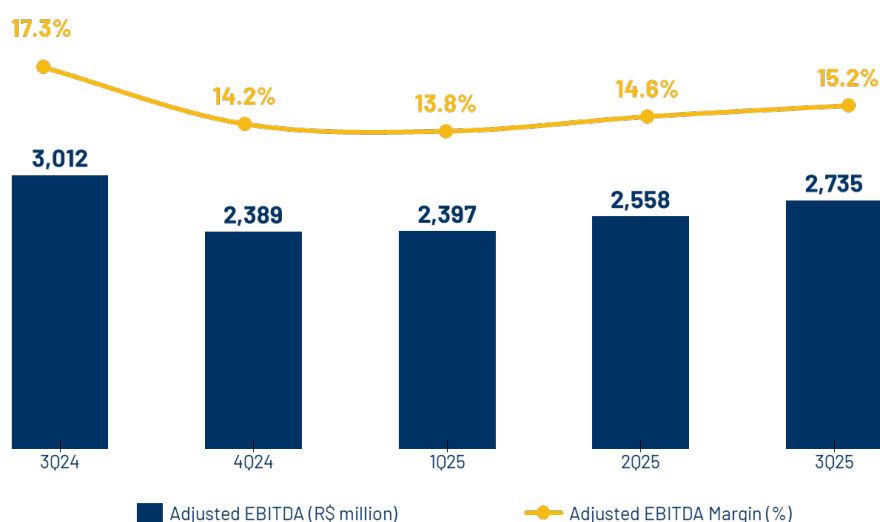
(b) Amounts composed of the "Credit recovery / provisions" line in Note 22 to the Company's Financial Statements.

Gerdau ended 3Q25 with an Adjusted EBITDA of R\$2.7 billion and an Adjusted EBITDA Margin of 15.2%. Quarter-over-quarter, EBITDA came 6.9% higher, mainly due to: (i) higher volumes and metal spread expansion, which contributed to a 11.3% increase in North America's EBITDA; and (ii) a 57.2% increase in South America's EBITDA, fueled by Net sales increase as a result of better sales mix. These positive effects were partially offset by weaker performance in Brazil, as a result of domestic price pressure, as explained above. Year-over-year, Adjusted EBITDA came 9.2% lower, driven by the significant decline in Brazil's EBITDA, which more than offset the notable growth in North America's EBITDA.

QUARTERLY CHANGE IN ADJUSTED EBITDA (R\$ MILLION)



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



FINANCIAL RESULT

CONSOLIDATED (R\$ million)	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Financial Result	(221)	(334)	-33.8%	(314)	-29.6%	(860)	(1,371)	-37.3%
Financial income	193	142	35.7%	177	9.1%	492	555	-11.3%
Financial expenses	(536)	(457)	17.4%	(359)	49.4%	(1,430)	(1,076)	32.9%
Exchange variation (USD x BRL)	34	112	-69.6%	6	479.7%	230	(159)	-
Exchange variation (other currencies)	144	(24)	-	(28)	-614.3%	112	(48)	-
Inflation adjustments in Argentina	(27)	(60)	-55.0%	(133)	-79.7%	(156)	(647)	-75.9%
Financial expenses from Bond buybacks	0	(40)	-	-	-	(40)	-	-
Gains on financial instruments, net	(29)	(7)	294.0%	23	-225.0%	(68)	4	-

The financial result for 3Q25 improved by 33.8% and 29.6% compared to 2Q25 and 3Q24, respectively. This performance was driven by higher financial income, reflecting increased levels of cash equivalents and financial investments in the periods under comparison. Meanwhile, financial expenses were more than offset by the positive effects of exchange rate variation and inflation adjustments.

ADJUSTED NET INCOME

CONSOLIDATED	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Operating Income before Financial Result and Taxes¹	1,657	1,482	11.8%	2,117	-21.8%	4,521	6,482	-30.3%
Financial result	(221)	(334)	-33.8%	(314)	-29.6%	(860)	(1,371)	-37.3%
Income before taxes ¹	1,436	1,149	25.0%	1,804	-20.4%	3,661	5,111	-28.4%
Income and social contribution taxes	(346)	(286)	21.0%	(443)	-22.0%	(952)	(825)	15.5%
Exchange variation	(40)	(62)	-35.5%	(18)	122.2%	(185)	159	-
Other lines	(306)	(224)	36.6%	(425)	-28.1%	(767)	(1,018)	-24.6%
Non-recurring items	-	-	-	-	-	-	34	-
Net income¹	1,090	863	26.3%	1,360	-19.9%	2,709	4,287	-36.8%
Non-recurring items	-	-	-	76	-	-	(655)	-
Credit recovery/provisions	-	-	-	76	-	-	89	-
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	-	-	-	(808)	-
Impairment of assets	-	-	-	-	-	-	200	-
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	-	-	-	-	-	(101)	-
Income tax and social contribution - non-recurring items	-	-	-	-	-	-	(34)	-
Adjusted net income²	1,090	863	26.3%	1,436	-24.1%	2,709	3,632	-25.4%
Earnings per share³	0.38	0.30	26.7%	0.44	-13.6%	0.94	1.39	-32.4%

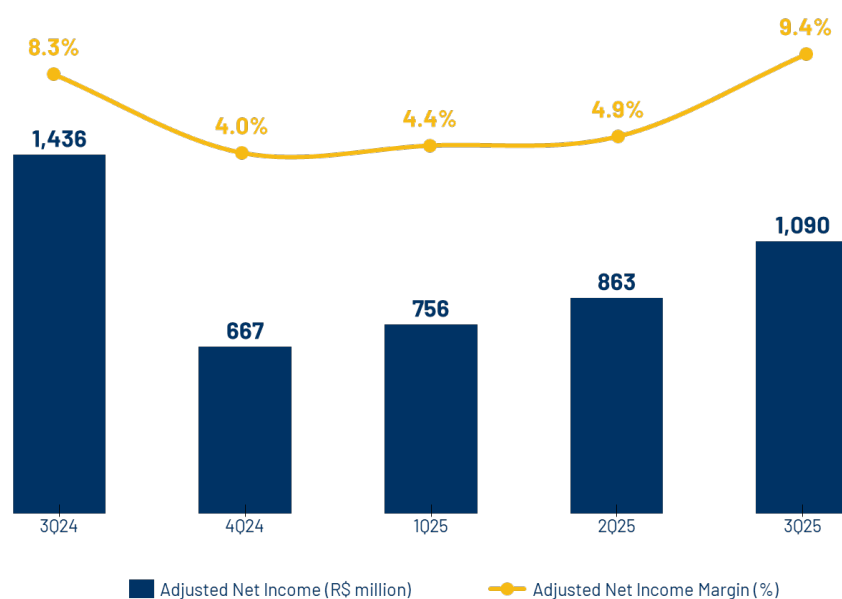
1 - Accounting measurement disclosed in the Company's Income Statement.

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

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

Adjusted Net income totaled R\$1.1 billion (R\$0.38 per share) in 3Q25, up 26.7% from 2Q25 and down 13.6% from 3Q24. 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)	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ
Short term	3,315	2,553	29.8%	1,813	82.8%
Long term	15,329	15,537	-1.3%	10,719	43.0%
Gross debt	18,644	18,090	3.1%	12,533	48.8%
Gross debt / Total capitalization ¹	25.6%	24.8%	0.8 p.p	18.4%	7.2 p.p
Cash, cash equivalents and short-term investments	9,896	8,988	10.1%	9,045	9.4%
Net debt	8,748	9,102	-3.9%	3,488	150.8%
Net debt ² (R\$) / Adjusted EBITDA ³ (R\$)	0.81x	0.85x	-0.04x	0.30x	0.5x

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

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

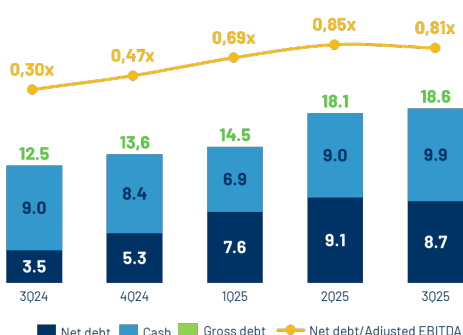
3- Adjusted EBITDA in the last 12 months.

On September 30, 2025, Gross debt totaled R\$18.6 billion, 3.1% higher than in 2Q25, due to debt raised from financial institutions. Year-over-year, the Gross debt came 48.8% higher due to the Bond² issuance maturing in 2035, in the total amount of US\$650 million (equivalent to R\$3.5 billion) and the public offering for distribution of the 19th debenture³ issuance totaling R\$1.4 billion that took place in 2Q25 aiming at bolstering cash and lengthening the average term. The cash position of R\$9.9 billion at quarter-end contributed to a reduction in Net debt compared to 2Q25.

At quarter-end, the Gross debt exposure was nearly 56% denominated in U.S. dollars, 43% in Brazilian reais and 1% in other currencies. In relation to the average payment term, we ended at 6.9 years and the weighted average nominal cost was 5.6% per annum for U.S. dollar-denominated debts and CDI + 0.26% for Brazilian reais-denominated debts. The Company continues to monitor the market in search of opportunities to enhance the maturity and cost of its debt portfolio.

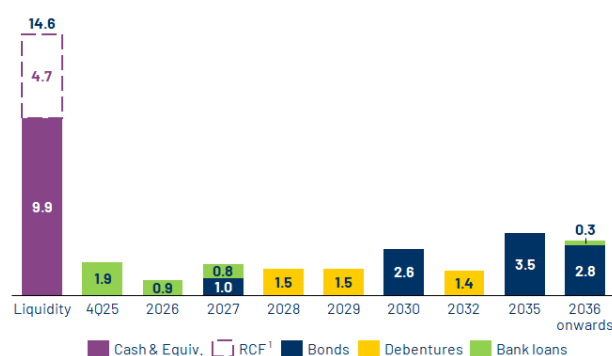
On September 30, 2025, the Company's Global Revolving Credit Facility (RCF) totaling US\$875 million (equivalent to R\$4.7 billion), was fully available.

DEBT (R\$ BILLION) & LEVERAGE RATIO



LIQUIDITY POSITION AND DEBT AMORTIZATION

(R\$ BILLION)



¹ Global Revolving Credit Facility

On October 30, 2025, the Company announced the execution of a Make-Whole call for its 2030 Bond, in the amount of US\$500 million, with a coupon rate of 4.25% and maturity in 2030. The settlement of the transaction is scheduled for December 2, 2025.



The Net debt/Adjusted EBITDA ratio ended the quarter at 0.81x, a healthy leverage level and below the debt policy, reiterating the Company's capacity to execute its investments commitments necessary for its business' development.

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

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

INVESTMENTS (CAPEX)

CAPEX totaled R\$1.7 billion in 3Q25, of which 41% was allocated to Maintenance and 59% to Competitiveness, reinforcing the Company's main projects advances. Of the total Competitiveness CAPEX, roughly 81% was allocated to Brazil, highlighting the progress of the Miguel Burnier sustainable mining platform, the Barro Alto Solar Farms and the Pindamonhangaba Scrap Processing unit.

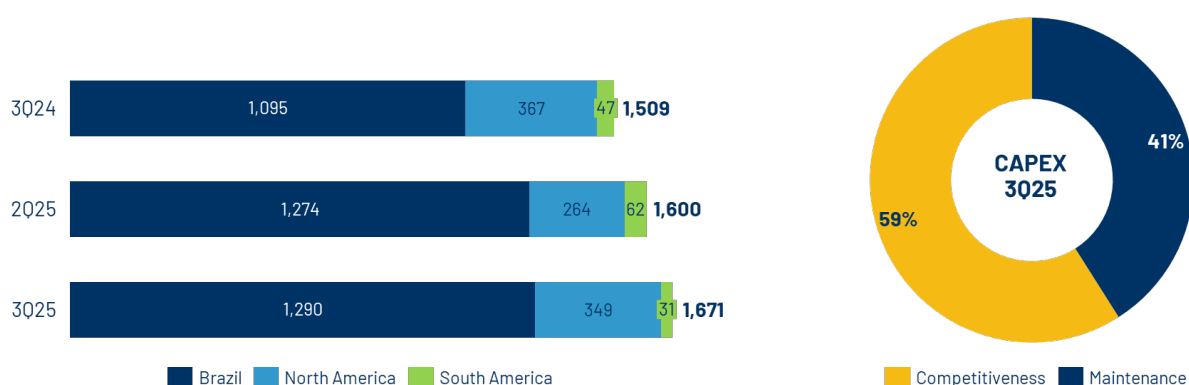
The Miguel Burnier sustainable mining platform, which will add 5.5 million tonnes of high-grade iron ore production capacity, has reached nearly 90% of physical progress and had its CAPEX estimate revised from R\$3.2 billion to R\$3.6 billion, due to redefinitions of the project scope and the exchange variation effects, as disclosed in a material fact on October 1, 2025. The start-up forecast is maintained for the end of 2025, with the ramp-up expected to be completed in approximately 12 months.

The conclusion of the hot-rolled coil mill ramp-up in Ouro Branco (MG), which added 250,000 tonnes of production capacity/year, contributed to higher flat steel shipments in the quarter, which hit record daily production in September.

In North America, the CAPEX to enhance the Midlothian (TX) industrial unit capacity was also revised to include only Phase 1 of the project, with an estimated disbursement of R\$1.2 billion versus R\$1.5 billion previously, as disclosed in a material fact on October 1, 2025. The potential annual EBITDA, after the project ramp-up, has been revised to R\$ 275 million, with an increase in melt shop capacity of 150,000 tonnes/year and start-up estimated for the second half of 2026. This investment in competitiveness in our largest asset in North America will (i) bolster the productivity and efficiency of the melt shop and rolling mill; (ii) expand the product line, broadening the capacity for higher value-added products with flexibility to serve the market and (iii) allow greater dilution of fixed costs, with fewer interruptions for maintenance.

Also, in Midlothian (TX), the hot commissioning of the new downstream facility (Solar Pile Project) kicked off. In response to the growing demand for renewable energy, it has been designed to be the North America's safest and most automated solar pile production facility, adopting technologies that ensure high productivity, low cost and great flexibility. The ramp-up completion is scheduled for the fourth quarter of 2026.

TOTAL CAPEX (R\$ MILLION)



2026 INVESTMENTS (CAPEX)

On October 1, 2025, the Board of Directors of Gerdau S.A. approved the projection for the 2026 investments (CAPEX) plan⁴, totaling R\$4.7 billion, representing a significant reduction compared to recent years. The amount refers to Maintenance and Competitiveness projects.

- Maintenance projects are associated with extending the useful life and equipment operational improvements aiming at maintaining the units' performance.
- Competitiveness projects refer to production growth, higher profitability and unit's revamp.

Regarding Maintenance projects, the Company estimates an average investment of approximately R\$3.0 billion per year over the next five years, considering assets' current status, the current exchange rate and inflation levels.

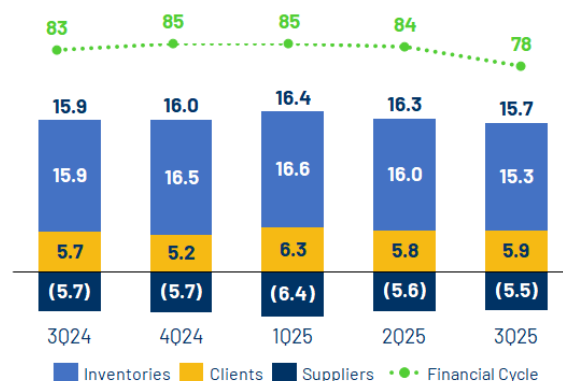
⁴ The CAPEX plan does not include investments in jointly-controlled and associated companies since, as established by international accounting standards (IFRS), only controlled companies are consolidated in the Company's Financial Statements.

WORKING CAPITAL & CASH CONVERSION CYCLE

Working capital totaled R\$15.7 billion in 3Q25 (-3.8% vs. 2Q25), mainly due to the decline in Inventories across all operations and the effect of the U.S. dollar depreciation against the Brazilian real in the period (-2.5%). Compared to 4Q24, working capital came 1.9% lower, due to reduced Inventories, which more than offset the increase in Accounts Receivable and lower Suppliers balance. The effect of the U.S. dollar depreciation (-14.1%) against the Brazilian real in the period also contributed to lower working capital. The Cash Conversion Cycle (Working capital divided by Net sales in the quarter) decreased 6 days vs. 2Q25 and 7 days vs. 4Q24.

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)	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Adjusted EBITDA	2,735	2,558	176	3,012	(277)	7,690	8,441	(751)
Working capital ¹	305	(286)	590	349	(44)	(748)	(988)	240
Income tax ²	(60)	(458)	398	(61)	1	(835)	(1,355)	521
CAPEX ³	(1,713)	(1,659)	(54)	(1,658)	(55)	(5,212)	(3,912)	(1,300)
Interest ⁴	(107)	(499)	391	(110)	3	(721)	(589)	(132)
Proportional EBITDA of JVs ⁵	(227)	(156)	(71)	(162)	(65)	(511)	(574)	64
Intangibles and leasing ⁶	(167)	(159)	(8)	(153)	(14)	(476)	(452)	(24)
Others ⁷	242	(126)	368	1,754	(1,512)	(220)	1,853	(2,073)
Free cash flow	1,007	(784)	1,791	2,970	(1,962)	(1,032)	2,424	(3,456)

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\$1.7 billion in CAPEX investments in 3Q25, 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.

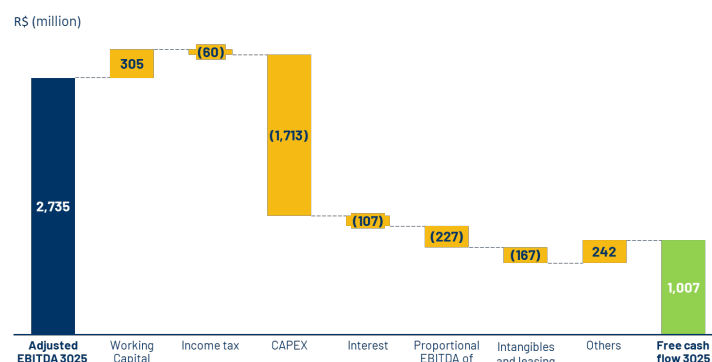
4- Includes the payment of interest on loans and financing and interest on lease.

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.

Free cash flow was positive R\$1.0 billion in 3Q25, R\$1.7 billion higher than in 2Q25, primarily driven by (i) the working capital release mentioned above and (ii) lower payment of interest and income tax and social contribution. Year-over-year, Free cash flow declined R\$2.0 billion due to lower EBITDA in 3Q25 and the positive effect from the withdrawal of the judicial deposit from the case relating to the exclusion of ICMS tax from the PIS and COFINS calculation basis totaling R\$1.8 billion in 3Q24 (included in the "Other variations" line of the 3Q24 Cash Flow).



RECONCILIATION OF FREE CASH FLOW WITH THE CASH FLOW STATEMENT

CONSOLIDATED (R\$ million)	3Q25	2Q25	Δ	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Free cash flow¹	1,007	(784)	1,791	2,971	(1,963)	(1,032)	2,428	(3,459)
(+) Purchases of property, plant and equipment	1,713	1,659	54	1,658	55	5,212	3,912	1,300
(+) Additions in other intangibles	50	41	9	42	7	124	124	-
(+) Leasing payment	117	118	(1)	110	7	352	328	24
(-) Short-term investments	135	(352)	488	(324)	460	(354)	(1,058)	703
(+) Proceeds from maturities and sales of short-term investments	(98)	321	(419)	1,674	(1,772)	526	3,156	(2,631)
Net cash provided by operating activities²	2,925	1,003	1,922	6,131	(3,206)	4,828	8,890	(4,062)

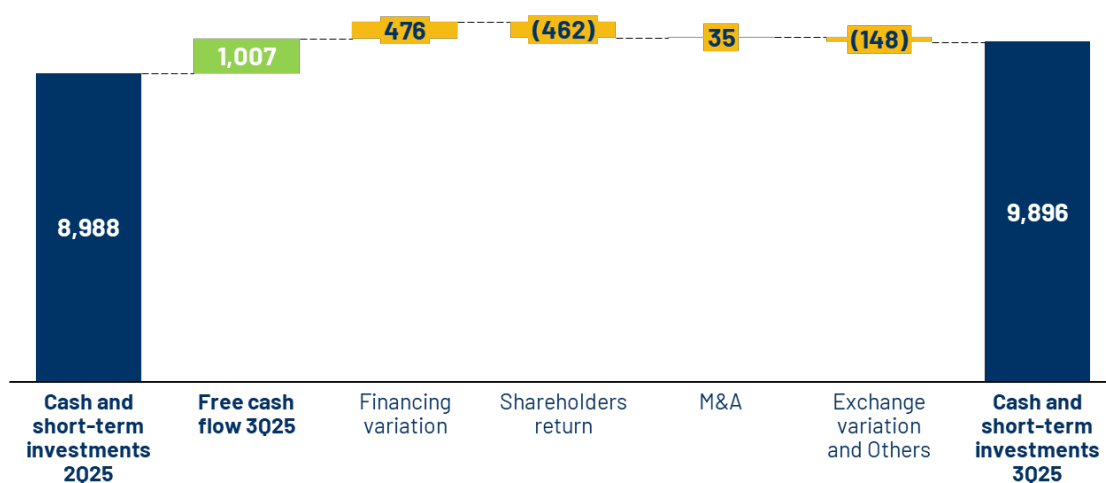
1 - Non-accounting measurement calculated by the Company to state Free cash flow.

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

NET CASH VARIATION (R\$ MILLION)

We ended 3Q25 with positive cash generation of R\$900 million, resulting in a cash balance 10% higher than in 2Q25. This result was mainly driven by Free cash flow increase, evidencing the operations' strength and capital management efficiency.

Regarding capital allocation, there was a variation in net financing inflows of R\$476 million, in a proportion similar to the amount returned to our shareholders. On one hand, cash generation was supported by the sale of certain fixed assets; on the other hand, exchange rate effects and other adjustments negatively impacted cash by R\$148 million.



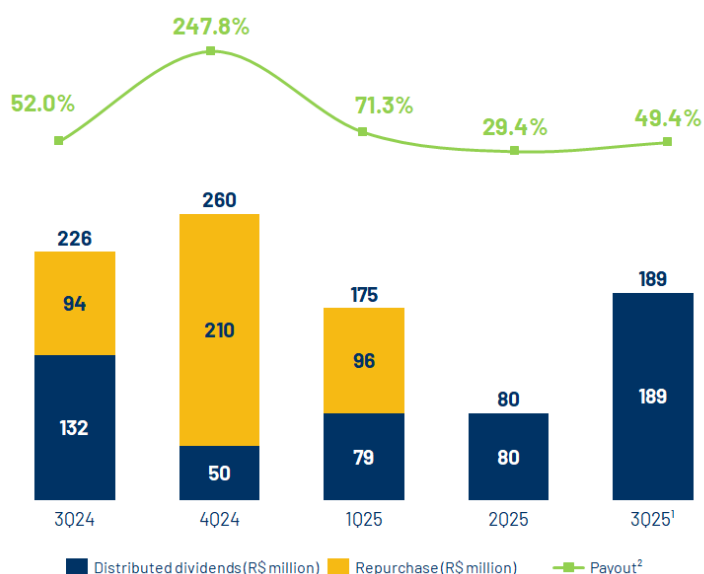
RETURN TO SHAREHOLDERS

DIVIDENDS

On October 30, 2025, the Board of Directors of Gerdau S.A., approved the distribution of dividends in the amount of R\$0.19 per share, equivalent to R\$188.8 million. The payment will be made on December 12, 2025, based on shareholders of record on November 10, 2025, with ex-dividend date on November 11, 2025.

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

RETURN TO SHAREHOLDERS



1 - Dividends consider the amounts resolved to be paid on December 12, 2025.

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



CAPITAL MARKETS

On September 30, 2025, Metalúrgica Gerdau S.A. shares were priced at R\$9.52/share (GOAU) and R\$9.52/share (GOAU3). 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.

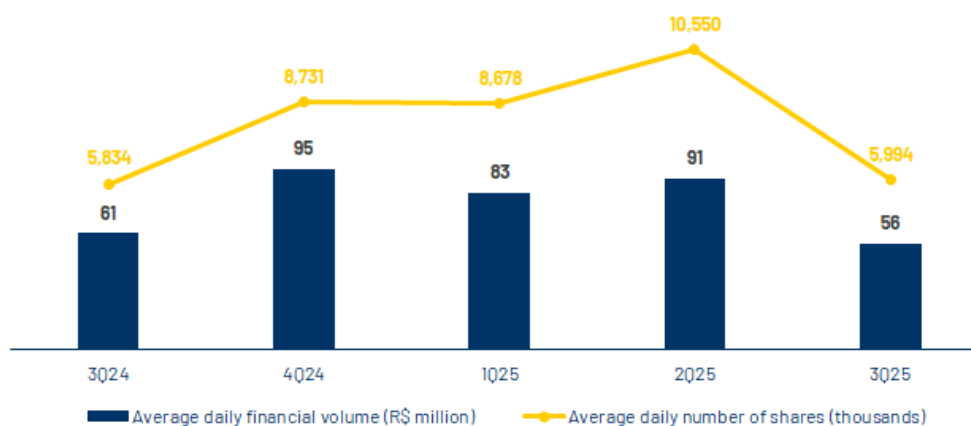
SHARE PERFORMANCE VS. IBOVESPA

(BASE 100)



Source: Bloomberg

GOAU4 LIQUIDITY



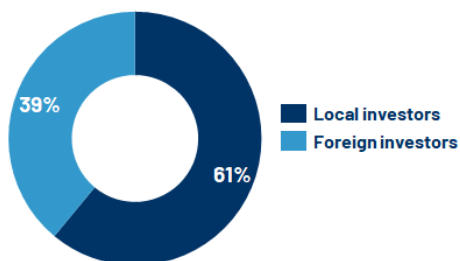
Source: Bloomberg

On September 30, 2025, the Company's share capital comprised 365,111,201 common shares and 628,594,603 preferred shares. On the same date, Metalúrgica Gerdau S.A.'s market cap⁵ totaled approximately R\$9.5 billion. In 3Q25, the free float of common and preferred shares accounted for nearly 71.8% of total shares, reaching 713,951,392 shares.

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

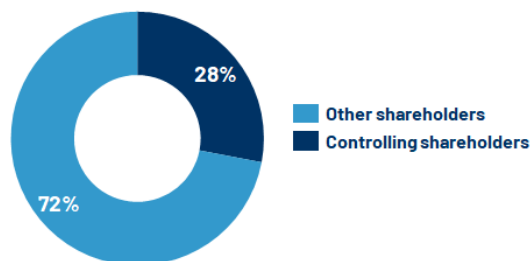
FREE FLOAT DISTRIBUTION (GOAU4): B3

REFERENCE DATE 09/30/2025



OWNERSHIP STRUCTURE (GOAU3 + GOAU4)

REFERENCE DATE 09/30/2025



RATINGS

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

[!\[\]\(8bba887393ca45b761e5cb49e755e762_img.jpg\) Credit Rating Agencies Reports](#)



APPENDICES

ASSETS

METALÚRGICA GERDAU S.A.

CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

In thousands of Brazilian reais (R\$)

September 30, 2025 December 31, 2024

CURRENT ASSETS

Cash and cash equivalents	9,411,541	7,861,818
Short-term investments	484,010	509,030
Trade accounts receivable	5,878,387	5,176,958
Inventories	15,272,440	16,504,911
Tax credits	978,177	1,153,122
Income and social contribution taxes recoverable	715,731	947,754
Dividends receivable	-	125
Fair value of derivatives	20,377	16,921
Other current assets	703,208	632,322
	33,463,871	32,802,961

NON-CURRENT ASSETS

Tax credits	1,905,377	1,744,387
Deferred income taxes	2,355,678	2,427,648
Judicial deposits	346,131	332,832
Other non-current assets	253,661	358,806
Prepaid pension cost	846	9,716
Fair value of derivatives	10,989	35,947
Investments in associates and joint ventures	4,045,739	4,222,317
Goodwill	11,955,591	13,853,114
Leasing	1,223,840	1,168,694
Other Intangibles	711,946	400,567
Property, plant and equipment, net	31,045,944	29,591,540
	53,856,033	54,145,568

TOTAL ASSETS	87,319,904	86,948,529
---------------------	-------------------	-------------------

LIABILITIES

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

	September 30, 2025	December 31, 2024
CURRENT LIABILITIES		
Trade accounts payable - domestic market	4,217,262	3,892,296
Trade accounts payable - debtor risk	365,951	459,899
Trade accounts payable - imports	914,860	1,365,909
Short-term debt	3,102,910	697,049
Debentures	212,320	37,988
Taxes payable	404,566	411,949
Income and social contribution taxes payable	183,724	346,493
Payroll and related liabilities	920,058	919,396
Dividends payable	-	49,985
Leasing payable	381,810	430,727
Employee benefits	523	186
Environmental liabilities	356,155	245,429
Fair value of derivatives	23,907	1,747
Other current liabilities	1,280,135	2,046,416
	12,364,181	10,905,469
NON-CURRENT LIABILITIES		
Long-term debt	10,966,428	9,110,972
Debentures	4,362,249	3,790,475
Deferred income taxes	300,793	163,138
Provision for tax, civil and labor liabilities	2,334,400	2,328,849
Environmental liabilities	252,968	413,653
Employee benefits	457,212	545,206
Fair value of derivatives	473	-
Leasing payable	963,571	849,942
Other non-current liabilities	526,245	587,111
	20,164,339	17,789,346
EQUITY		
Capital	8,208,826	8,208,826
Treasury stocks	-	(111,005)
Profit reserve	7,677,131	7,891,101
Retained earnings	780,600	-
Asset valuation	2,701,443	4,046,604
EQUITY ATTRIBUTABLE TO THE EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	19,368,000	20,035,526
NON-CONTROLLING INTERESTS	35,423,384	38,218,188
EQUITY	54,791,384	58,253,714
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	87,319,904	86,948,529

INCOME STATEMENT

METALÚRGICA GERDAU S.A. CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	For the three-month period ended		For the nine-month period ended	
	September 30, 2025	September 30, 2024	September 30, 2025	September 30, 2024
NET SALES	17,983,143	17,378,032	52,884,229	50,204,112
Cost of sales	(15,841,051)	(14,801,417)	(46,765,037)	(43,020,882)
GROSS PROFIT	2,142,092	2,576,615	6,119,192	7,183,230
Selling expenses	(196,012)	(194,076)	(595,331)	(563,275)
General and administrative expenses	(319,121)	(357,750)	(1,026,738)	(1,027,305)
Other operating income	37,948	55,766	139,724	255,854
Other operating expenses	(96,569)	(157,117)	(233,499)	(432,106)
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	-	-	101,076
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	808,367
Losses Impairment of financial assets	50	(5,016)	(6,529)	(29,374)
Losses Impairment of assets	-	-	-	(199,627)
Equity in earnings of unconsolidated companies	88,744	198,922	124,457	386,120
INCOME BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES) AND TAXES	1,657,132	2,117,344	4,521,276	6,482,960
Financial income	193,325	177,121	491,922	554,438
Financial expenses	(536,294)	(358,920)	(1,429,897)	(1,076,070)
Bond repurchase financial expenses	-	-	(39,646)	-
Exchange variations, net	150,616	(154,815)	184,931	(853,239)
Losses on financial instruments, net	(28,740)	22,999	(67,596)	3,369
INCOME BEFORE TAXES	1,436,039	1,803,729	3,660,990	5,111,458
Current	(153,764)	(389,300)	(776,957)	(1,030,744)
Deferred	(192,355)	(54,178)	(175,477)	205,864
Income and social contribution taxes	(346,119)	(443,478)	(952,434)	(824,880)
NET INCOME	1,089,920	1,360,251	2,708,556	4,286,578
Credit/recovery provisions	-	75,561	-	89,023
Compulsory loan recovery Eletrobras	-	-	-	(101,076)
(-) Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	(808,367)
Losses Impairment of assets	-	-	-	199,627
Income tax of extraordinary items	-	-	-	(34,384)
(=) Total of extraordinary items	-	75,561	-	(655,177)
ADJUSTED NET INCOME¹	1,089,920	1,435,812	2,708,556	3,631,401

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

CASH FLOW

METALÚRGICA GERDAU S.A.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOW

In thousands of Brazilian reais (R\$)

	For the three-month period ended		For the nine-month period ended	
	September 30, 2025	September 30, 2024	September 30, 2025	September 30, 2024
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES				
Net income for the period	1,089,920	1,360,251	2,708,556	4,286,578
Adjustments to reconcile net income for the period to net cash provided by operating activities:				
Depreciation and amortization	937,554	796,276	2,747,933	2,293,381
Losses on non-recoverability of assets	-	-	-	199,627
Equity in earnings of unconsolidated companies	(88,744)	(198,922)	(124,457)	(386,120)
Exchange variation, net	(150,616)	154,815	(184,931)	853,239
Losses (Gains) on derivative financial instruments, net	28,740	(22,999)	67,596	(3,369)
Post-employment benefits	71,568	70,972	217,330	200,158
Long-term incentive plans	37,878	38,956	120,110	114,544
Income tax	346,120	443,478	952,434	824,880
(Gains) Losses on disposal of property, plant and equipment	(5,270)	13,589	14,990	37,890
Result from operations with jointly controlled entities	-	-	-	(808,367)
(Reversal) Losses of impairment of financial assets	(50)	5,016	6,529	29,374
Provision of tax, civil, labor and environmental liabilities, net	29,126	28,751	1,756	121,092
Credit recovery, net	-	-	-	(101,076)
Interest income on short-term investments	(46,687)	(68,099)	(120,709)	(229,043)
Interest on expense on debt and debentures	358,369	211,610	931,744	577,111
Interest on loans with related parties	31,677	33,900	98,068	103,006
(Reversal) Provision for net realizable value adjustment in inventory, net	9,562	(11,725)	2,108	(42,824)
	2,649,147	2,855,869	7,439,057	8,070,081
CHANGES IN ASSETS AND LIABILITIES				
Decrease (Increase) in trade accounts receivable	(118,867)	113,751	(1,057,770)	(421,177)
Decrease in inventories	496,032	485,123	162,314	208,075
(Decrease) Increase in trade accounts payable	(72,443)	(250,348)	147,156	(775,344)
(Increase) Decrease in other assets	(2,247)	1,734,552	(13,110)	1,708,872
(Decrease) Increase in other liabilities	100,515	(40,762)	(481,835)	(123,730)
Dividends from associates and joint ventures	2,696	54,772	26,222	68,501
Purchases of short-term investments	135,403	(324,330)	(354,277)	(1,057,550)
Proceeds from maturities and sales of short-term investments	(98,083)	1,674,028	525,503	3,156,358
Cash provided by operating activities	3,092,153	6,302,655	6,393,260	10,834,086
Interest paid on loans and financing	(75,458)	(76,558)	(622,744)	(486,091)
Interest paid on lease liabilities	(31,677)	(33,900)	(98,068)	(103,006)
Income and social contribution taxes paid	(60,088)	(61,279)	(834,539)	(1,354,889)
Net cash provided by operating activities	2,924,930	6,130,918	4,837,909	8,890,100
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES				
Purchases of property, plant and equipment	(1,713,359)	(1,657,614)	(5,211,509)	(3,911,266)
Proceeds from sales of property, plant and equipment, investments and other intangibles	38,890	22,826	68,956	1,528,083
Additions in other intangibles	(49,704)	(42,207)	(124,092)	(123,634)
Payment in the acquisition of company control	-	-	(673,272)	-
Capital increase in joint ventures	(2,636)	(36,026)	(91,436)	(101,069)
Net cash generated (applied) in investing activities	(1,726,809)	(1,713,021)	(6,031,353)	(2,607,886)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES				
Purchases of treasury shares	(213,318)	(444,102)	(1,088,919)	(444,102)
Dividends and interest on capital paid	(243,376)	(249,875)	(681,391)	(1,003,548)
Proceeds from loans and financing	758,595	142,166	8,902,761	2,097,055
Repayment of loans and financing	(282,844)	(240,667)	(3,190,133)	(1,650,139)
Leasing payment	(117,438)	(110,498)	(352,346)	(328,287)
Intercompany loans, net	-	(27,730)	-	(24,992)
Net cash used by financing activities	(98,381)	(930,706)	3,589,972	(1,354,013)
Exchange variation on cash and cash equivalents	(203,071)	(89,587)	(846,805)	353,297
Increase in cash and cash equivalents	896,669	3,397,604	1,549,723	5,281,498
Cash and cash equivalents at beginning of year	8,514,872	4,889,582	7,861,818	3,005,688
Cash and cash equivalents at end of the period	9,411,541	8,287,186	9,411,541	8,287,186

WHO WE ARE

LARGEST BRAZILIAN STEEL PRODUCER

Metalúrgica Gerdau is a publicly-held corporation headquartered in the city and state of São Paulo. Through its subsidiary Gerdau S.A., it is the largest producer of steel, a leading supplier of long steel in the Americas, and special steel globally. In Brazil, Gerdau also produces flat steel and iron ore for own consumption.

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

The Company is also the world's largest charcoal producer, with more than 250,000 hectares of forest base in the state of Minas Gerais. As a result of its sustainable production matrix, Gerdau currently has one of the lowest average greenhouse gases (CO₂e) emissions, at 0.85 tonnes of CO₂e per tonne of steel, which is approximately half the global average for the sector, of 1.92 tonnes of CO₂e per tonne of steel (Worldsteel). By 2031, Gerdau's goal is to reduce carbon emissions to 0.82 tonnes of CO₂e per tonne of steel.

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

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





GERDAU

Shape the future

IR CONTACTS

Investor Relations website:

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

IR e-mail:

inform@gerdau.com

Press e-mail:

atendimento@gerdau.br@bcw-global.com

Rafael Japur

*Vice President and
Investor Relations Officer*

Mariana Velho Dutra

IR Manager

Ariana De Cesare

Renata Albuquerque

Arthur Alves Trovo

Siga a Gerdau nas Redes Sociais

