

VALE S/A (VALE3)
Desempenho no 1T25
25 de abril de 2025
Transcrição da teleconferência

Operador: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Vale dos resultados do primeiro trimestre de 2025.

Esta conferência está sendo gravada e o replay estará disponível em nosso site vale.com. A apresentação está disponível para download em inglês e português em nosso site.

Para ouvir a chamada em português, pressione o ícone do globo no canto inferior direito da tela do Zoom e, em seguida, escolha entrar na "sala em português". Em seguida, selecione "silenciar áudio original" para que você não ouça a versão em inglês de fundo.

Gostaríamos de informar que todos os participantes estão no momento em um modo somente de escuta para as apresentações. Mais instruções serão fornecidas antes de iniciarmos a seção de perguntas e respostas da nossa chamada.

Gostaríamos de informar que declarações prospectivas podem ser fornecidas nesta apresentação, incluindo as expectativas da Vale sobre eventos ou resultados futuros, abrangendo os assuntos listados na respectiva apresentação. Alertamos que as declarações prospectivas não são garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas. Para obter informações sobre fatores que podem levar a resultados diferentes dos previstos pela Vale, favor consulte os relatórios que a Vale arquiva junto à Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (SEC), à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e, em particular, os fatores discutidos em "Declarações Prospectivas" e "Fatores de Risco" no relatório anual da Vale no Formulário 20-F.

Conosco hoje estão:

- Mr. Gustavo Pimenta – CEO,
- Sr. Marcelo Bacci – Vice-Presidente Executivo de Finanças e Relações com Investidores,
- Sr. Rogerio Nogueira – Vice-Presidente Executivo, Comercial e Desenvolvimento,
- Sr. Carlos Medeiros – Vice-Presidente Executivo de Operações, e
- Sr. Shaun Usmar – CEO da Vale Metais Básicos

Agora passo a conferência para o Sr. Gustavo Pimenta. Senhor, você pode começar agora.

Gustavo Pimenta:

Bom dia a todos e bem-vindos à teleconferência da Vale no primeiro trimestre de 2025.

Em primeiro lugar, gostaria de lembrar nossa direção estratégica, conforme definido pela visão Vale 2030. Estamos construindo uma plataforma de mineração líder, com um portfólio flexível de ativos, expostos aos fundamentos corretos de longo prazo e baseados em uma dotação mineral única. Tudo isso apoiado por uma organização altamente inovadora e orientada por propósitos. Estamos confiantes de que as ações que estamos tomando hoje criará valor substancial para todos os nossos stakeholders e levarão a uma empresa mais resiliente.

A atual guerra comercial apenas reforça a importância de construir um negócio competitivo que possa prosperar em diferentes condições de mercado, e é exatamente isso que estamos fazendo na Vale. Apesar da volatilidade e incerteza de curto prazo, continuamos altamente otimistas sobre o futuro e nosso papel na condução da mineração sustentável para apoiar o desenvolvimento econômico global.

Agora vamos analisar nosso desempenho no 1º trimestre no próximo slide.

Impulsionadas por nossa cadeia de suprimentos integrada e conforme previsto, as vendas de minério de ferro aumentaram 4% em relação ao ano anterior, atingindo 66 milhões de toneladas, enquanto nossa produção foi 4% menor, conforme nosso plano de mina para o trimestre, mas também impactada pela maior precipitação no Sistema Norte.

Nossas iniciativas de excelência operacional continuam a dar frutos. O S11D, por exemplo, alcançou sua maior produção em um primeiro trimestre, graças aos vários programas de confiabilidade de ativos que implementamos.

No 1º trimestre, continuamos a priorizar o fornecimento de produtos de qualidade média como BRBF e PFC1, que é o pellet feed produzido na China. Essa abordagem maximiza o valor gerado em nossos negócios, especialmente em um momento de margens desafiadoras na indústria siderúrgica. Isso só é possível graças ao nosso portfólio flexível e cadeia de suprimentos integrada.

Sobre o aumento da flexibilidade, estou feliz em informar que nossos três principais projetos de crescimento em minério de ferro estão progredindo conforme planejado.

Vargem Grande e Capanema, que iniciaram suas operações no final de 2024, produzirão 14 milhões de toneladas de minério de ferro em 2025, garantindo a aderência ao nosso *guidance* de produção, bem como maior flexibilidade de portfólio. Espera-se que ambos os projetos atinjam a capacidade total no primeiro semestre de 2026.

Além disso, a expansão do nosso projeto +20 na S11D está avançando bem, tendo alcançado 73% de seu progresso físico até março. Estamos confiantes de que este importante projeto começará a operar no segundo semestre de 2026, entregando volumes de alta qualidade a custos de produção notavelmente baixos, com um C1 esperado, em dólares por tonelada, entre US\$/t 13 e 19.

Estamos avançando na agenda da Mineração do Futuro, investindo em tecnologia de ponta e promovendo a inovação para aumentar a segurança e a eficiência de nossas operações.

Atualmente, estamos operando três minas com equipamentos autônomos, incluindo caminhões pesados e perfuratriz, e recentemente estendemos essa tecnologia para o pátio de carregamento do porto de Guaíba, no Sistema Sul.

Essa tecnologia levou a um aumento de 12% nas taxas de recuperação no porto, permitindo-nos realocar pessoal de atividades de maior risco para um ambiente de trabalho mais seguro.

Aumentaremos gradualmente nosso 'Programa Autônomo', expandindo de 14 para 70 caminhões autônomos na Serra Norte nos próximos 3 anos, proporcionando uma melhoria substancial de produtividade para o local.

Em nosso negócio de Metais de Transição Energética, continuamos a ver um progresso sólido e consistente em todas as operações.

A produção de cobre aumentou 11% ano a ano, alcançando a maior produção para um primeiro trimestre desde 2020. O forte desempenho veio das operações de Salobo e Sossego, bem como do *ramp-up* do projeto Voisey's Bay, no Canadá.

Em Níquel, Voisey's Bay e Onça Puma também contribuíram para um aumento de 11% na produção ano a ano.

Estamos felizes em ver que o forte desempenho operacional, juntamente com o impacto positivo dos preços dos subprodutos, contribuiu para mais do que dobrar o EBITDA do negócio de Metais Básicos em comparação com o mesmo período do ano passado.

Juntamente com Shaun e sua equipe de liderança, continuamos altamente comprometidos em fornecer melhorias contínuas em nosso desempenho operacional, bem como em acelerar nosso crescimento de valor agregado em cobre. Nossa iniciativa Novo Carajás foi implementada no início do ano com uma equipe de liderança dedicada e estou muito animado com os insights iniciais que só reforçaram a grande oportunidade que temos pela frente.

Agora, gostaria de comentar sobre a parceria estratégica que anunciamos com o GIP na Aliança Energia.

Como vocês sabem, a Vale se dedica a suprir todas as suas necessidades energéticas de fontes renováveis há muitos anos e atingiu esse marco no Brasil em 2023, dois anos antes do previsto.

Ter acesso a energia limpa e competitiva é crucial para nós e, ao trazer um parceiro estratégico como a GIP, podemos criar um negócio com poucos ativos que pode nos ajudar a cumprir nossas metas de descarbonização de longo prazo.

Com o fechamento previsto para o segundo semestre deste ano, a Vale deterá 30% da nova *joint venture* e receberá US\$ 1 bilhão em recursos em dinheiro.

Por fim, gostaria de destacar que publicamos recentemente nosso Relatório Integrado de 2024.

Essa divulgação faz parte do nosso compromisso com relatórios transparentes e comparáveis sobre nosso progresso e desafios ESG.

Em 2024, a Vale investiu mais de US\$ 250 milhões em iniciativas de descarbonização como parte de nossa jornada para zerar as emissões líquidas de Escopo 1 e 2 até 2050. Na frente de mineração circular, recuperamos quase 13 milhões de toneladas de minério de ferro reaproveitando rejeitos e outros materiais de nossas operações, reduzindo desperdícios e criando valor.

O relatório também aborda nossos planos de relacionamento com a Comunidade, que são canais projetados para compartilhar informações sobre nossas operações e riscos e impactos implícitos. É também uma forma de ouvirmos as perspectivas e preocupações das comunidades locais, incorporando-as em nossas decisões de negócios.

Convido você a ler o relatório completo para entender melhor nossa jornada de sustentabilidade e como estamos trabalhando para construir uma Vale ainda melhor.

Agora, vou chamar o Marcelo Bacci para falar sobre o nosso Desempenho Financeiro. Estarei de volta para as considerações finais antes da sessão de perguntas e respostas.

Obrigado.

Marcelo Bacci:

Obrigado, Gustavo, e bom dia a todos.

Como vocês podem ver, nosso EBITDA Proforma atingiu US\$ 3,2 bilhões no trimestre, 8% menor em relação ao ano anterior, o que vemos como um desempenho sólido, principalmente considerando que os preços do minério de ferro caíram 16% no mesmo período. A combinação da contínua redução de custos C1 e um desempenho animador da Vale Metais Básicos, que dobrou seu EBITDA no período, foram os principais fatores para a resiliência no trimestre.

Vamos dar uma olhada mais de perto em nosso desempenho de custo no próximo slide.

Nossos custos continuam em um momento muito positivo.

No 1º trimestre, os custos de caixa do minério de ferro C1, excluindo compras de terceiros, atingiram US\$ 21 por tonelada, 11% menores em relação ao ano anterior, impulsionados por nossas iniciativas de eficiência e uma taxa de câmbio favorável. Com esse forte início em 2025, estamos ainda mais confiantes em atingir nosso *guidance* de custo C1 para o ano, de 20,5 a 22 dólares por tonelada.

Nosso desempenho de custo all-in também foi sólido, com redução de 7% em relação ao ano anterior, atingindo US\$ 54,4 por tonelada. A melhoria não foi impulsionada apenas por um C1 mais baixo, mas também por custos e despesas de frete mais baixos. Este foi o nosso menor custo *all-in* para um primeiro trimestre desde 2022.

Voltando ao nosso negócio de Metais para Transição Energética, observamos uma melhoria significativa ano a ano nas métricas operacionais e financeiras, já refletindo algumas iniciativas da Revisão de Ativos.

No cobre, nosso custo *all-in* diminuiu 63%, atingindo US\$ 1,2 mil dólares por tonelada, substancialmente abaixo da nossa faixa de *guidance* de US\$ 2,8-3,3 mil dólares por tonelada. Isso se deveu ao forte desempenho em Salobo e Sossego e ao aumento das receitas de subprodutos, beneficiando-se dos preços mais altos do ouro. Estamos altamente confiantes em entregar nosso *guidance* de *all-in* de cobre em 2025.

No níquel, o custo *all-in* diminuiu 4% em relação ao ano anterior, impulsionado pelo sólido desempenho operacional e volumes mais altos, levando à diluição do custo fixo. Os custos de níquel devem diminuir nos próximos trimestres, impulsionados pelo *ramp-up* da mina subterrânea de Voisey's Bay e por nossos esforços contínuos para ganhos de eficiência.

Agora, passando para a geração de caixa.

O fluxo de caixa livre recorrente atingiu cerca de US\$ 500 milhões no trimestre, abaixo dos US\$ 800 milhões gerados no 4º trimestre, impulsionado principalmente pelo EBITDA sazonalmente mais baixo e pela variação de capital de giro menor do que o normal. Durante o 1º trimestre, tivemos uma arrecadação de caixa abaixo do normal, pois optamos por embarcar menos em

dezembro de 2024, dada nossa estratégia de otimização de portfólio. Por fim, o CAPEX total foi ligeiramente menor em relação ao ano anterior, tendendo em linha com nosso *guidance* para 2025 de aproximadamente 5,9 bilhões de dólares.

Nossa geração de fluxo de caixa livre e forte posição de caixa foram usadas principalmente para devolver valor aos nossos acionistas, com o pagamento de 2 bilhões de dólares em dividendos e juros sobre capital próprio em março.

Como vocês podem ver no próximo slide, esse pagamento levou a uma dívida líquida expandida sazonal e esperadamente maior, que atingiu US\$ 18,2 bilhões no trimestre.

Nossa faixa de Dívida Líquida Expandida permanece entre US\$ 10 e US\$ 20 bilhões. Nos próximos trimestres, voltaremos gradualmente ao patamar médio dessa meta, sustentados por uma maior geração de fluxo de caixa e pelo impacto positivo de US\$ 1,1 bilhão do acordo com a Aliança Energia – que inclui caixa e dívida desconsolidada.

Para concluir, gostaria de reforçar nosso foco na alocação disciplinada de capital, mantendo a dívida líquida dentro de nossas metas, utilizando estratégias de ativos *asset light* e entregando fortes retornos aos acionistas por meio de dividendos e recompras. Como Gustavo mencionou anteriormente, também continuamos altamente comprometidos em melhorar a eficiência de custos e CAPEX, garantindo que nos tornemos uma empresa ainda mais competitiva.

Com isso, passo agora a palavra de volta para Gustavo.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Marcelo.

Antes de abrirmos para a sessão de perguntas e respostas, gostaria de reforçar as principais conclusões da teleconferência de hoje.

Continuaremos a alavancar a flexibilidade de nossa cadeia de suprimentos em minério de ferro. Nossa capacidade de adaptar o portfólio de acordo com as condições do mercado nos coloca em uma posição única para maximizar o valor. Além disso, o *ramp-up* dos projetos Vargem Grande e Capanema aumentará ainda mais essa posição.

Na Vale Metais Básicos, já estamos vendo os benefícios das iniciativas de Revisão de Ativos. Nossos desempenhos operacionais e geração de EBITDA melhoraram trimestre a trimestre e ano a ano e estou confiante de que continuaremos a fazer progressos significativos nos próximos trimestres, criando um negócio líder em metais de transição energética.

Impulsionar a competitividade de custos em todos os nossos negócios é uma prioridade fundamental para nós e estou feliz em ver nosso desempenho no 1º trimestre, demonstrando que as ações que estamos tomando já estão gerando resultados e continuarão a fazê-lo para criar valor ao longo do ciclo.

Em nossa jornada de Sustentabilidade, o Relatório Integrado publicado recentemente traz atualizações sobre nosso progresso em direção às nossas metas ESG. Continuamos comprometidos com nossos objetivos de longo prazo e com o aumento contínuo da transparência e mantendo um diálogo aberto com nossos stakeholders.

E, finalmente, nossa abordagem disciplinada de alocação de capital, combinada com iniciativas estratégicas de ativos *asset-light* (como foi o caso da joint venture Aliança), continuará a garantir uma remuneração saudável aos nossos acionistas.

Agora, vamos passar para a sessão de perguntas e respostas.

Operador: Vamos iniciar a sessão de perguntas e respostas da chamada. Se você tiver uma pergunta, por favor, clique no botão 'levantar a mão'. Se sua pergunta já foi respondida, você pode sair da fila clicando no botão 'abaixar a mão'. Por favor, faça sua pergunta em inglês e limite suas perguntas a duas por vez. Nossa primeira pergunta é de Rafael Barcellos, do Bradesco BBI.

Rafael Barcellos

A minha primeira pergunta é sobre o mercado do minério de ferro. Então, os preços do minério de ferro têm se mantido muito bem em torno do nível de US\$ 100 por tonelada, o que é bem diferente da pressão que vimos em outras commodities, certo? Então, eu só queria verificar que tipo de feedback você está recebendo da China? Quão saudável você acha que o mercado de minério de ferro está agora? E Gustavo, se você puder complementar aqui. Quero dizer, o que mudou neste momento em sua estratégia de alocação de capital, dadas essas incertezas macro com as quais estamos lidando?

E então minha segunda pergunta é para Rogerio sobre a estratégia comercial da Vale. Então, olhando para a divulgação de seu mix de produtos, vimos os volumes de IOCJ caindo, a concentração na China subindo e outras linhas se tornando mais relevantes. Portanto, seria muito útil se você pudesse falar um pouco mais sobre esses movimentos, explicar o que está por trás da linha de pedidos e, claro, nos dar mais cor sobre a estratégia comercial geral.

Gustavo Pimenta

Gustavo aqui. Vou começar com a pergunta sobre a alocação de capital dado o ambiente macro. Olha, certamente é algo que estamos observando de perto. Ainda não vimos um impacto material em nossas operações ou resultados financeiros. Como você sabe, vendemos muito pouco, por exemplo, para os EUA, o níquel está isento. Mas estamos monitorando de perto porque a situação é altamente fluida e, certamente, se houver um impacto geral no desempenho do PIB global, certamente teremos um impacto nas commodities. Portanto, o que podemos fazer e o que estamos fazendo é estar altamente focados na eficiência de custos e altamente disciplinados em como alocamos capital para garantir que preservamos a liquidez e continuamos a cumprir nossas iniciativas de eficiência. Tivemos um bom 1T. Acho que isso foi altamente encorajador para todos nós, e continuaremos a fazê-lo em relação ao atual ambiente macro.

Então vou passar para o Rogério para cobrir a questão do mercado.

Rogerio Nogueira

Ok, Rafael, obrigado pela pergunta. Acho que o mercado, como disse Gustavo, é fluido. É volátil, difícil de prever, como você sabe. Mas vemos as reações de maneira diferente em diferentes geografias. Deixe-me cobrir alguns deles.

Permitam-me que comece pela China, que é a mais importante. Acho que na China vemos uma mistura de confiança e cautela. Muitos dos clientes que acabamos de visitar recentemente estão tendo suas margens melhoradas e aguardando algumas notícias do governo, especialmente sobre esta nova reunião política, que deve ocorrer nas próximas semanas. Mas tivemos sinais reais de que o mercado estava se movendo na direção certa. Portanto, no primeiro trimestre de 2025, tivemos um PIB de 5,4%, que na verdade foi maior do que o esperado. No mercado siderúrgico, a produção de aço bruto aumentou 0,6%. A grande produção de ferro foi ainda maior. Rendimento do ativo imobilizado (FAI), que é algo que sempre olhamos de forma agregada, aumentou 4%, com a indústria e a infraestrutura saindo muito fortes dos incentivos do governo chinês. Acho que todos vocês sabem que as propriedades ainda estão lutando, mas há alguns ventos favoráveis, especialmente quando você olha para as vendas de imóveis, que na verdade estão desacelerando, mas em um ritmo muito menor. Então, isso realmente nos dá uma indicação de que o mercado pode estar estável.

Do lado do nosso cliente, como eu disse, muitos dos clientes com quem conversamos estão realmente obtendo boas margens de cerca de CNY 200 por tonelada. Mas, em média, esse não é o caso geral do mercado, na verdade está melhorando, com margens acima de zero. Portanto, há um pouco de confiança.

Acho que o outro indicador, que é importante quando você olha para a rotatividade, é a utilização do alto-forno, que está subindo mais de 90%. Também em termos do mercado siderúrgico. Como você pode ver, o estoque de siderúrgicas e comerciantes caiu. Então, no geral, acho muito positivo do lado do aço.

Quando traduzimos o aço em minério de ferro, vemos que as importações neste trimestre diminuíram ligeiramente por causa da situação que os australianos enfrentaram. Mas, ao mesmo tempo, o estoque diminuiu. Portanto, vemos um mercado um pouco equilibrado na China.

Mas como eu disse, muitas expectativas de que o governo chinês realmente reagiria a qualquer impacto que as tarifas tivessem e incentivasse o consumo doméstico a compensar as exportações.

Excluindo a China, acho que é um pouco diferente. Vemos diferentes mercados reagindo de maneira diferente. O Japão e a Coreia, por exemplo, têm um desafio difícil. Estivemos lá conversando com nossos clientes. Japão, há uma situação de construção, que o mercado está deprimido, Coréia, a fabricação de automóveis está enfrentando algumas dificuldades. Eles também estão enfrentando a eleição do novo primeiro-ministro e da UE, onde fecharam algumas fábricas, mas esperamos uma política monetária frouxa. Pode haver alguma reação. Muitas regiões, Índia e Sudeste Asiático, alguns dos países subindo, mas o resto do mundo está um pouco equilibrado.

Mas, no geral, quando você olha para a demanda global de oferta, acreditamos que ela será equilibrada. Brasil aumenta a produção, Índia diminui. A oferta ainda está em cerca de 1,6 bilhão de toneladas. Mas com isso, com um ligeiro excesso de oferta, esperamos que os preços ainda estejam nos níveis de US\$ 100 por tonelada.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Caio Greiner com UBS.

Caio Greiner

Minha primeira pergunta, eu queria obter uma atualização sobre sua estratégia de valor sobre volume. Rogério, sei que você mencionou que os mercados de minério de ferro estão resilientes até agora. Mas quero dizer, o que estamos vendo é que o ambiente de demanda chinês e a economia provavelmente enfraquecerão nos próximos trimestres. Então, quero dizer, se em um cenário em que os preços do minério de ferro são impactados e começam a cair, em que nível de preços a Vale começaria a cortar sua capacidade de alto custo? E de quanta capacidade estamos falando aqui? Essa tem sido uma pergunta que temos recebido muito dos investidores.

Minha segunda pergunta para Bacci em termos do programa de eficiência CAPEX. Bacci, estamos felizes em ver o CAPEX caindo ano após ano. Está na direção certa para uma redução em comparação com o *guidance* anterior que você tinha. Então, eu estava me perguntando se você poderia nos dar uma atualização sobre como o programa está evoluindo. Gostaria que você pudesse elaborar um pouco mais sobre as principais iniciativas. E eu sei que você já revisou o *guidance* para baixo, mas eu estava me perguntando se a Vale ainda vê espaço para mais - se ainda há espaço para revisar para baixo o valor do CAPEX para mais perto de US \$ 5 bilhões ou US \$ 5,5 bilhões, isso seria útil.

Rogerio Nogueira

Antes de passar para a questão do preço, deixe-me falar brevemente sobre o portfólio, que foi a questão que foi levantada anteriormente, e acabei não respondendo. Olha, acho que realmente conceituamos e redesenhamos nosso portfólio. E fizemos isso nas condições atuais do mercado e estamos começando a implementar essas novas mudanças. Portanto, deixe-me fornecer o contexto e o histórico do que digo e do que chamo de condições atuais do mercado.

Como você sabe, nossos clientes estão operando com margens muito baixas. Os preços do carvão são muito baixos. Então, o que vemos hoje é menos de uma necessidade de produtividade. E, portanto, os prêmios de qualidade estão no seu nível mais baixo. E o que os clientes estão realmente procurando é para o médio teor de minérios de ferro. Então, a esse respeito e nesse contexto, deixe-me dar alguns exemplos do que estamos tentando fazer quando estamos começando a fazer. Primeiro, acho que estamos nos movendo para concentrar o máximo que pudermos de nosso minério de ferro de baixo teor para fornecer esses produtos de médio teor. É um movimento de acréscimo em termos de toneladas que beneficiamos, mas também é muito agregador quando você olha para o portfólio mais amplo, e isso é extremamente importante. Também estamos procurando como otimizar essa concentração de cadeia de valor fora do Brasil em busca de plantas. Eles têm boa logística, além de terem bom desempenho operacional, onde temos rendimentos metálicos muito bons para que possamos torná-lo ainda mais lucrativo.

Acho que a segunda iniciativa que gostaria de destacar é o lançamento de um produto de grau médio em Carajás. Por que o grau médio? Novamente, isso é muito mais apropriado para o que o mercado está procurando. E sendo de Carajás, como a entendemos, na verdade ainda teria as boas propriedades metalúrgicas, que são entregues pelos Carajás por causa de sua estrutura cristalina. Portanto, é adequado para o mercado, mas também nos ajuda a fornecer alguma flexibilidade nos locais operacionais. Então, o que queremos dizer com flexibilidade? Isso significa que podemos operar com taxas de tiras mais baixas, eventualmente reduzir custos e, eventualmente, aumentar a produção. Mas não só isso, na verdade, isso nos permite aumentar

nossa base de reserva. Portanto, é uma jogada muito sensata em um ponto em que o mercado não está realmente pagando, não estamos realmente fornecendo com prêmios muito altos.

Por último, mas não menos importante, precisaremos ter um período de transição. E durante essa transição, você verá alguns finos, que na verdade – nenhum fino padrão que precisaremos vender, mas isso – estará fazendo o processo de transição, ok? Mas eu gostaria apenas de deixar você ter certeza de que nosso objetivo de funcionamento nisso é sempre, sempre foi e sempre será maximizar o valor. Portanto, não se trata apenas de a realização de preços ou apenas volumes ou apenas custos é sobre alguns dos produtos de margem unitária vezes volumes. Portanto, é uma maximização de valor absoluto. É isso que estamos procurando. E, novamente, à medida que fazemos isso e passamos pelo exercício, estamos flexionando nossa cadeia de suprimentos. Estamos criando o amplo portfólio ao qual sempre podemos voltar e, se o mercado mudar, podemos mudar e nos ajustar muito rapidamente. Então esse é o quadro completo aqui.

A questão sobre os preços do minério de ferro caindo. Esta é mais difícil porque quando olhamos para o que está acontecendo no mundo, vemos todas essas medidas vindas das tarifas. Não sabemos exatamente qual será a reação. Então, por exemplo, se a China reagir, ela realmente coloca muitos incentivos na economia doméstica, o que é algo bastante provável. Muito desse aço que está sendo exportado atualmente pode voltar para a China. E, francamente, isso pode ser ainda mais positivo, dado o fato de que o aço produzido na China

é essencialmente produzido a partir de ferro gusa. Acho que o outro elemento que as pessoas pedem muito é, ok, os preços podem cair porque as moedas estão se depreciando, os preços do petróleo estão caindo. Ainda é muito cedo para falar sobre isso e vê-lo. Você vê que algumas moedas se depreciaram, mas agora estão voltando. Meu sentimento geral é que teremos um ano muito semelhante em que os preços serão estáveis nos mesmos níveis que estamos vendendo agora.

Marcelo Bacci

Caio, em relação à questão CAPEX, o primeiro trimestre é sazonalmente mais baixo normalmente. Portanto, você não deve anualizar esse valor. Ainda estamos buscando os US\$ 5,9 bilhões. Estamos trabalhando constantemente e vendo se podemos encontrar eficiências adicionais, mas mantemos o *guidance* em US\$ 5,9 bilhões por enquanto.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Caio Ribeiro do Bank of America.

Caio Ribeiro

Então, minha primeira pergunta é sobre dividendos. Nos últimos anos, a Vale anunciou pagamentos extraordinários de dividendos, como quando o 10% de participação na divisão de metais básicos foi vendida e, mais recentemente, também no quarto trimestre, certo? Portanto, minha pergunta é, com essa transação anunciada relacionada à Aliança Energia, certo, na qual a empresa deve receber um influxo de caixa de US\$ 1 bilhão, se você vê espaço para devolver isso aos acionistas na forma de dividendos, principalmente considerando que sua dívida líquida expandida ainda está abaixo do seu limite, mas agora está em US\$ 18,2 bilhões, que está mais próximo do topo dessa faixa auto-imposta em relação aos US\$ 16,5 bilhões que você teve no quarto trimestre, que é a última vez que você anunciou um dividendo

Vale S.A.

Praia de Botafogo, 186, 19th floor, Botafogo
22.250-145 Rio de Janeiro RJ Brasil
www.vale.com vale.ri@vale.com

extraordinário, existe um nível específico de dívida líquida expandida que você vê a probabilidade de esses dividendos extraordinários serem altamente prováveis.

E então, em segundo lugar, à medida que você faz o *ramp-up* de Vargem Grande e Capanema, você deve extrair mais volumes, volumes de maior qualidade, o que deve ajudar no desempenho do custo de caixa, apenas devido à maior diluição de custos. E você já começou o ano com um C1 mais próximo da parte inferior da faixa de *guidance* para o ano em um período sazonalmente mais fraco de produção e vendas, certo? Então, eu queria ver se você poderia compartilhar alguma cor sobre se você vê espaço ao longo deste ano para revisar sua orientação de custo de caixa para o ano mais baixo e se você vê espaço para superar esse *guidance* de produção ano a ano? Essas são minhas perguntas. Obrigado.

Marcelo Bacci

Caio, aqui é o Marcelo falando. Em relação aos dividendos, estamos, como discutido anteriormente pelos meus colegas, num período muito incerto em termos de condições de mercado. Portanto, não é o momento certo para discutir dividendos extraordinários neste momento. A entrada de caixa do acordo com a Aliança já está considerada em nosso programa para o ano em que pretendemos reduzir o nível de dívida líquida expandido para a faixa média de US\$ 15 bilhões. Portanto, já estamos contando com isso. E você deve esperar que, dadas as condições de mercado e nosso desempenho, se nossa dívida líquida expandida cair abaixo de US\$ 15 bilhões, temos uma probabilidade maior de ter dividendos extraordinários ou mais recompras. Mas fora isso, acho que é muito cedo para discutir isso.

Em relação à sua segunda pergunta, tivemos de fato um primeiro trimestre muito bom em termos de custo. O segundo trimestre, gostaria de destacar que, historicamente, é sazonalmente pior do que o primeiro trimestre. Portanto, esperamos que, como o custo de produção do primeiro trimestre é carregado, dado o menor volume, seja um custo mais alto. Portanto, o C1 no 2º trimestre provavelmente será maior do que no primeiro trimestre, mas ainda menor do que no mesmo período do ano passado. Então, olhando para o desempenho do ano inteiro, estamos muito confiantes sobre o *guidance* que demos e, novamente, é muito cedo no início do ano para pensar na revisão, mas nosso nível de confiança aumentou de fato.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Daniel Sasson, do Itaú BBA.

Daniel Sasson

Obrigado por responder às minhas perguntas, algumas delas foram respondidas. Apenas, se você pudesse nos dar mais detalhes sobre sua estratégia de compras de terceiros. Eu sei que Rogerio mencionou sobre ter flexibilidade e lidar com diferentes tipos ou diferentes propriedades de minério para maximizar o valor absoluto. Como você está pensando sobre os volumes que vai comprar de terceiros, especialmente considerando que você está passando pelo *ramp-up* de Vargem Grande e Capanema? Essa seria a minha pergunta.

Rogerio Nogueira

Daniel, obrigado pela pergunta. Acho que, em primeiro lugar, gostaria de deixar claro que só o compraremos se for agregar valor. Se os preços estiverem em torno de US\$ 100 por tonelada como estão hoje, esperamos que os volumes estejam próximos do que fizemos no ano passado,

cerca de 25 milhões de toneladas, certo? Mas se os preços de mercado diminuírem, cortaremos minérios não lucrativos, eu acho, só para deixar claro e, obviamente, existem diferentes mineradores com diferentes tipos de minérios, diferentes tipos de custos. Portanto, há uma graduação em termos de custo. Então, à medida que os preços caem, provavelmente reduzirá os volumes, mas faremos gradualmente. Agora, as margens diferem com base na qualidade do produto, ferrovia, portos usados, custos de frete. Mas, novamente, tenha certeza de que, se os preços caírem, vamos cortá-lo de acordo. Para que sempre mantenhamos volumes que agreguem valor.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Carlos De Alba, do Morgan Stanley.

Carlos de Alba

Apenas algumas perguntas. Um pronto para Rogério, você pode nos dar, Rogério, mais cor, por favor, sobre o *ramp-up* esperado ou pelo menos o andamento das obras de estabilização da Planta 2 para o briquete em Tubarão? E alguma cor de como as conversas com os clientes e a aceitação por eles deste produto estão evoluindo?

E a segunda pergunta, Gustavo. Se dermos um passo para trás e olharmos para o que está acontecendo no mercado de minério de ferro, o que está acontecendo na China, do ponto de vista da demanda, o que vai acontecer na Guiné com Simandou, expansão lá. Existe alguma circunstância em que você acha que a Vale precisaria aumentar sua exposição a depósitos de minério de ferro no Brasil ou, neste momento, você acha que focar no que você já tem com a grande dotação de suas reservas e as eficiências que você já colocou em prática coloca a empresa em uma posição muito forte.

Rogerio Nogueira

Ok. Deixe-me começar com o *ramp-up* de nossa planta de pelotização BT01 e vou passá-lo para Medeiros. Do ponto de vista do cliente, temos uma linha muito longa de clientes tentando e procurando testar os briquetes porque os testes industriais foram muito bem-sucedidos. E agora estamos começando a produzir para os testes industriais curtos. Agora estamos começando a produzir para testes industriais mais longos. O que eu posso te dizer é que temos um lote agora em um cliente de alto-forno, devemos ser capazes de experimentá-lo. É uma segunda geração de briquetes para experimentar nos próximos meses. E também, há muita coisa que está em um cliente de redução direta, também esperamos testá-lo nos próximos meses. Portanto, temos sido bem-sucedidos na produção de produtos comerciais a partir do BT01. E assim que tivermos esses resultados iniciais, começaremos a enviar lotes para clientes em todo o mundo, mas vou deixar Medeiros falar sobre o *ramp-up*.

Carlos Medeiros

Bom dia, olá Carlos. Então, falando sobre a planta de briquetes, ela está fazendo *ramp-up* de acordo com nossas expectativas. Como Rogerio mencionou, produzimos dois lotes de produtos comerciais, um para redução direta e outro para altos-fornos. No mês passado, produzimos 40.000 toneladas desse preço. Agora temos a planta para alguns ajustes nas misturas e outras partes da planta. E talvez em uma semana ou 10 dias, estaremos prontos para começar a produção novamente. E nossa expectativa é que, até o final do ano, devamos produzir cerca de 600.000 toneladas de briquete. Vou passar agora para Gustavo.

Vale S.A.

Praia de Botafogo, 186, 19th floor, Botafogo
22.250-145 Rio de Janeiro RJ Brasil
www.vale.com vale.ri@vale.com

Gustavo Pimenta

Então, Carlos, para sua pergunta sobre os depósitos de minério de ferro, você está certo. Acho que temos uma dotação muito única, não apenas metais básicos, mas também em minério de ferro, lançamos no início do ano, a nova iniciativa Carajás. E estamos vendendo muitos bons insights da equipe sobre nossa capacidade de aumentar o cobre, mas também garantir que tragamos de volta o Norte para cerca de 200 milhões de toneladas por ano, o que seria altamente agregador para nossos acionistas. Portanto, estamos muito focados nisso. Estamos sempre procurando coisas além disso em nosso portfólio, se fizerem sentido. Mas se eles - se considerarmos que farão sentido, eles têm que ter certeza e têm que se encaixar em nossa estrutura de alocação de capital, nossos limites de retorno, nossa avaliação de risco e assim por diante. Mas você está certo, acho que a maioria das oportunidades hoje reside no desenvolvimento de nosso próprio recurso.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Rodolfo De Angele, do JPMorgan.

Rodolfo de Angele

Tenho aqui duas perguntas. O primeiro é sobre o negócio de níquel. Vemos o minério de ferro indo bem, a tendência de queda dos custos, os resultados sobre o cobre foram bastante impressionantes. Mas o níquel permanece, embora você tenha conseguido cortar custos. É um negócio que está gerando muito, muito pouco EBITDA. E sabemos que vem com - se não me engano, cerca de US \$ 1 bilhão em CAPEX todos os anos. Então, você pode falar um pouco mais sobre o que pode ser feito nessa frente?

E minha segunda pergunta é para Rogério. Rogério, a Vale sempre foi muito criativa em termos de estratégia comercial, e não precisamos discutir o blend do BRBF, que foi muito, muito inteligente. Mas quando olhamos para o futuro com a vinda de Simandou, o que pode ser feito lá? Porque eu sinto que os preços são ótimos para um momento em que, claramente, avançamos para a descarbonização, mas pode haver uma lacuna em termos de tempo em que teremos cada vez mais material de alta qualidade, não apenas isso, mas nas mãos dos chineses e de seus concorrentes. Então, o que pode ser feito nessa frente? Então, essas são minhas duas perguntas.

Shaun Usmar

Bom dia. É Shaun, em Toronto. Então, para sua pergunta sobre níquel, acho que vou dar um passo atrás por um segundo e levá-lo de volta à jornada sobre a qual falamos na última teleconferência de resultados. Você deve se lembrar, falamos sobre começar reduzindo nossas despesas gerais para reduzir a carga em nossas operações e cobre e níquel. Denominamos isso internamente de projeto catalisador e falamos sobre alcançar uma taxa de execução de cerca de US\$ 200 milhões por ano de redução de custos. Nós conseguimos isso. Na verdade, acho que excedemos o que esperávamos. E na verdade tentamos levar isso adiante, apenas dada a incerteza que estamos vendendo geopoliticamente e nos mercados. E para dar uma ideia, em relação aos nossos planos, incluindo as reduções de despesas gerais, que, é claro, têm custos pontuais, essa taxa de execução é de cerca de 1/3 de nossa redução global de despesas gerais e níveis muito maiores de engajamento e oportunidade e foco nos negócios. Estamos em torno de US\$ 285 milhões para o ano.

Portanto, a equipe superou realmente o que eu pensei que eles poderiam alcançar. E vamos continuar com esse tipo de programa de eficiência de custos, que analisa apenas as oportunidades de fluxo de caixa em todos os setores, e isso inclui o negócio de níquel. Agora você viu que há uma defasagem entre a produção e as vendas. Acho que, ao olhar para o níquel, lembre-se de que não estamos apenas nos concentrando nos programas de redução de despesas gerais, você deve se lembrar, temos – este ano, teremos um ano inteiro no forno 1 de Onça Puma, que contribuirá para a diluição e volumes de custos fixos. Nós vamos, e estamos no caminho certo para trazer o segundo forno em Onça Puma, que ocorrerá durante o 3º trimestre, e devemos começar a ver os volumes ocorrendo até o final do 3º trimestre, o que aumentará novamente a diluição do custo fixo. E você deve se lembrar, anunciamos na época do Vale Day no ano passado que acabamos de terminar a expansão da mina de Voisey's Bay. Eu estava no local há algumas semanas. A equipe está indo muito bem nesse aumento. Acho que são cerca de 108%. Então, logo acima de onde eles planejam estar no 1º trimestre e estão indo bem. E então, em Sudbury, todos nós estamos nos concentrando em aumentar nossas produtividades. Temos como meta uma melhoria de produtividade de cerca de 30% e maximizar a utilização de nosso moinho em 5,5 milhões de toneladas este ano e depois ir além.

Portanto, minha mensagem para você é que você deve começar a ver mais dessas melhorias de custo, porque nosso foco para esse negócio em qualquer cenário não é tentar comprar nosso caminho para um futuro sustentável no níquel. Trata-se, em primeiro lugar, de extrair o potencial que vai além do que foi identificado na análise de ativos, minimizando custos, maximizando nossos rendimentos internos, focando de forma muito disciplinada nas margens de caixa e em nossa capacidade de garantir que possamos gerar valor ao longo do ciclo. E então eu diria que o foco residual é garantir que, dada a incerteza e o excesso de oferta para os próximos anos, pelo menos saindo da Indonésia seja posicionar nosso portfólio por meio dessas atividades na metade inferior da curva de custos para poder ser resiliente e dar a nós e aos nossos investidores o benefício em melhores ambientes de preços no futuro.

E, por último, você deve se lembrar que, como parte dessa iniciativa, também estamos analisando a otimização do portfólio. E anunciamos anteriormente a revisão estratégica de Thompson. Acabei de voltar ontem de Thompson. Passei um tempo lá com a equipe, e eles estavam se concentrando não apenas no progresso dessa iniciativa que acabamos de terminar na primeira rodada e estaremos progredindo nisso para a próxima fase e, assim, tomar uma decisão sobre o que nosso futuro aguarda com esse ativo no segundo semestre do ano. Então, espero que isso responda à sua pergunta, mas acho que você deve esperar que os volumes aumentem ao longo deste ano, níquel, nossas despesas gerais estão baixas. Isso fluirá em todos os nossos resultados à medida em que avançamos. E você verá a diluição do custo fixo à medida que nossos volumes de níquel surgirem ao longo deste ano e, em seguida, continuaremos a encontrar maneiras de maximizar o valor de nosso portfólio e dotação. Então, espero que isso lhe dê uma boa noção.

Rogerio Nogueira

Ok. Antes de tudo, muito obrigado por seus comentários sobre nossa estratégia comercial inovadora. Eu acho isso muito bom ouvir sobre isso. Sobre briquetes, acho que você está certo. Mesmo que possam ser usados com bons resultados e bom desempenho em altos-fornos, a verdadeira transformação, o verdadeiro avanço vem quando é usado em conjunto com a redução direta, que será cada vez mais usada durante a jornada de descarbonização. Mas especificamente sobre o Simandou, que foi sua pergunta, o Simandou está no mercado há

algum tempo. Obviamente, quando um projeto tão grande é realmente apresentado no mercado, muitos outros investimentos são adiados. Portanto, este é apenas um elemento.

O outro que eu gostaria de destacar é o que falamos no Vale Day, que é, se você olhar para a indústria, você tem um esgotamento natural entre 3% a 4% ao ano. E se você calcular isso em cima de 1,6 bilhão de toneladas de minério de ferro transoceânico, estamos falando de 50 milhões a 60 milhões de toneladas de esgotamento por ano, o que na verdade compensa a entrada de Simandou no mercado em alguns anos. Portanto, é importante destacar esse primeiro ponto. A segunda é que não é apenas o minério de alta qualidade da Simandou, que está chegando ao mercado. Muitos dos players que estão desenvolvendo – dois dos players estavam desenvolvendo Simandou também estão planejando trazer minérios de qualidade inferior para o mercado para fornecer no seu mix. Então, o que eu quero dizer aqui é que, em última análise, a quantidade excedente de minério de ferro de alta qualidade para o mercado pode não ser tão simples quanto a quantidade de Simandou. E isso realmente nos permite espaço para jogar. Dito isso, o que estamos decidindo sobre o portfólio, a flexibilização da cadeia de suprimentos será muito útil porque, dependendo de como o mercado evoluir, teremos um portfólio de produtos para explorar maximização de valor.

Gustavo Pimenta

Rodolfo, Gustavo aqui. Talvez apenas uma nota rápida para adicionar. Estive com Rogerio e nossa equipe comercial recentemente na Ásia. E apesar de todo o barulho que ouvimos em termos de atraso na descarbonização e assim por diante, nossos clientes na China, Coréia, Japão continuam altamente focados na descarbonização de seus processos de produção. Então, isso é algo que foi bom ouvir para mim. Certamente, não estou dizendo que não temos desafios nessa agenda globalmente. Mas continuo a ver nossos principais clientes altamente focados em buscar as rotas descarbonizadas, o que acho que foi encorajador para nós ver muito impulso, por exemplo, que estamos vendo na estratégia de Mega Hubs. As pessoas não estão voltando atrás. Então esse foi, eu acho, um bom ponto de dados que recebemos recentemente de nossos clientes.

Operador

Próxima pergunta de Marina Calero com RBC.

Marina Calero

Tenho algumas perguntas do meu lado. Primeiro, em seu desempenho de produção, parece que os níveis de chuva no sistema norte foram mais pesados do que o normal no 1º trimestre. Você pode nos dar atualizações sobre como a produção está progredindo até agora no 2º trimestre? E então minha segunda pergunta é: você pode nos lembrar quanta dívida está ligada à Aliança Energia?

Carlos Medeiros

Marina, obrigado pela sua pergunta. Então, as chuvas durante o 1º trimestre foram excepcionalmente altas. Só para contextualizar, no porto em fevereiro, os níveis de precipitação foram os mais altos em 20 anos. Em março, particularmente em Serra Norte, tivemos uma precipitação 3x maior que a média. Então, tudo isso teve um impacto em nossa infraestrutura que explica parte do menor volume que vimos. Todos esses problemas foram corrigidos. E devo dizer que tudo o que temos em nosso porto funcionou, os sistemas de

Vale S.A.

Praia de Botafogo, 186, 19th floor, Botafogo
22.250-145 Rio de Janeiro RJ Brasil
www.vale.com vale.ri@vale.com

drenagem, funcionaram. Mas a questão aqui era estar perto do TML, tínhamos que ter um cuidado redobrado na forma como lidamos com nossos produtos. Então, tudo isso está por trás das chuvas, agora está de volta aos níveis normais em nossas minas no Norte e, esperamos que a estação chuvosa termine nas próximas 2, 3 semanas no porto. Até agora, no 2º trimestre em abril, produzimos cerca de 1 milhão, 1,1 milhão a mais que no mesmo período do ano passado. Então, estou falando sobre os primeiros 21 dias de abril. Isso confirma que estamos no caminho certo no que diz respeito à nossa confiabilidade e estabilidade de nossos processos de produção.

Marcelo Bacci

Marina, em termos do acordo da Aliança, o impacto sobre isso é menor, é de cerca de US \$ 100 milhões da dívida consolidada, além dos US \$ 1 bilhão em dinheiro que receberemos, é claro.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Christopher LaFemina com Jefferies.

Christopher LaFemina

A maioria das minhas perguntas sobre operações foi respondida. Mas eu queria perguntar sobre alocação de capital. e outras empresas de mineração estão falando mais sobre aumentar seus retornos de capital. A Vale obviamente tem um histórico muito forte em termos de dividendos e até recompras e você está negociando com uma avaliação extraordinariamente barata. Portanto, se entrarmos em 2026 e o mercado for tão resiliente quanto esperamos, gerando um bom fluxo de caixa, sua dívida líquida está se aproximando do meio dessa meta de dívida líquida, você aumenta o ritmo de recompras? Como você olha para recompras versus dividendos? Porque parece que recomprar ações ao preço atual ou à avaliação atual é uma opção muito atraente? Essa é minha primeira pergunta.

E em segundo lugar, é interessante como é que, no mundo do minério de ferro, estamos sempre jogando na defesa e tentando entender as decisões estratégicas em um mercado mais fraco e o que pode impedir que esse mercado enfraquecido aconteça. Mas é claro que não sabemos para onde os preços vão. E é possível que tenhamos preços mais altos. E eu estou me perguntando, você tem sido o líder em termos de valor sobre volumes e geralmente tem levado a capacidade off-line em mercados mais fracos. Mas como a Vale muda operacionalmente no caso de os preços serem materialmente e de forma sustentável? Supresa para o lado positivo. Então, se estivermos em uma faixa de preço de US\$ 120, US\$ 130 por um período de tempo, o que você faz de diferente nesse caso?

Marcelo Bacci

Christopher, aqui é Marcelo falando. Obrigado por suas perguntas. Em termos de alocação de capital, estamos agora em uma fase, como mencionei antes, em que nossa intenção é trazer nossa dívida líquida expandida de volta para o meio da faixa em torno de US\$ 15 bilhões. Se abordarmos isso mais rápido do que esperamos, e é claro, você está certo de que há muita incerteza no cenário de mercado e os preços podem ir mais alto do que estamos vendendo hoje. A tendência de ter dividendos extraordinários e recompras de ações é, obviamente, maior. E a escolha entre as duas alternativas dependerá muito de onde está o preço das ações. Se você se lembra do último trimestre, decidimos aprovar um novo volume programa de recompra, considerando que o preço das ações era muito atraente para isso. Portanto, você deve

Vale S.A.

Praia de Botafogo, 186, 19th floor, Botafogo
22.250-145 Rio de Janeiro RJ Brasil
www.vale.com vale.ri@vale.com

monitorar a combinação do preço das ações e o nível de dívida líquida expandida e dado o fato de que nós, quando voltarmos ao nível de US \$ 15 bilhões, e se os níveis de preços são atraentes como são hoje, temos uma chance maior de ter mais recompras.

Gustavo Pimenta

Então, Christopher, Gustavo aqui. Acho que na sua segunda pergunta, acho que uma das vantagens únicas e características da Vale é o fato de termos um portfólio muito amplo e flexível, certo? E se você olhar no ano passado, só para dar um exemplo, removemos 8 milhões de toneladas do mercado no 4º trimestre porque os preços não estavam lá. Agora que temos Vargem Grande, Capanema e mais tarde + 20 quando ativo, acho que finalmente estamos tendo, depois de muitos anos, uma flexibilidade ainda maior para jogar valor sobre volume. Portanto, em um cenário positivo como o que você citou, tenho certeza de que você terá a oportunidade de ir mais longe em nossa cadeia de suprimentos e capturar valor o máximo que pudermos fazer quando os mercados estão em baixa. Então, acho que os três projetos que estamos trazendo online serão críticos para que tenhamos maior flexibilidade para jogar ainda mais o valor sobre o volume. E cada navio que vendemos, cada navio que sai para o mercado, ganhamos dinheiro com isso. Portanto, somos muito disciplinados na forma como alocamos nossas cargas e volumes no mercado, e continuaremos a fazê-lo.

Rogerio Nogueira

Além do que Gustavo está dizendo, trabalhando em um cardápio mais completo de produtos, se preferir, que possamos acessar e mudar nossos planos de mina, nossa logística muito rapidamente para nos ajustarmos à realidade do mercado. Portanto, se os preços subirem, podemos alterá-lo rapidamente. Se os preços caírem, podemos reagir com a mesma rapidez. Então é exatamente isso que estamos construindo. Temos as capacidades, temos os sistemas, mas estamos tentando torná-lo mais fluido.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Yuri Pereira, do Santander.

Yuri Pereira

Primeira pergunta para o Shaun. Vocês têm alguma sensibilidade dos preços do ouro em relação aos custos do cobre da empresa? E talvez para o Gustavo, em relação ao acordo de Mariana, vocês têm visto mais municípios buscando um acordo com vocês ultimamente?

Shaun Usmar

Yuri, sim, sobre a sensibilidade ao ouro, obviamente, estamos vivenciando um ambiente de ouro muito bom agora. Você verá isso para cada US\$ 100 a onça em movimento no preço do ouro. O que isso representa para o nosso custo total do cobre é de cerca de US\$ 135 a tonelada.

Gustavo Pimenta

Sobre a sua pergunta sobre os municípios, o tempo passou. Portanto, tínhamos um prazo para os municípios aderirem. Portanto, a maioria aderiu e os que não aderiram, não poderão usufruir dos pagamentos que já foram feitos aos outros.

Operador

Isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. A conferência da Vale está concluída.
Agradecemos sua participação e desejamos um bom dia.