

VALE S/A (VALE3)

Desempenho no 3T24

25 de outubro, 2024

Transcrição da Teleconferência

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Vale dos resultados do terceiro trimestre de 2024.

Esta conferência está sendo gravada e o *replay* estará disponível em nosso site vale.com. A apresentação também 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 os fatores que podem levar a resultados diferentes daqueles previstos pela Vale, favor consultar os relatórios que a Vale apresenta à U.S. Securities and Exchange Commission (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:

- Sr. Gustavo Pimenta – Presidente;
- Sr. Murilo Muller – Vice-presidente Interino de Finanças e Relações com Investidores;
- Sr. Rogerio Nogueira – Vice-Presidente Interino de Soluções para Minério de Ferro;
- Sr. Carlos Medeiros – Vice-Presidente Executivo de Operações;
- Sr. Shaun Usmar – CEO da Vale Base Metals; e
- Sr. Alexandre D’Ambrosio – Vice-Presidente Executivo de Assuntos Corporativos e Institucionais.

Agora, passarei a palavra ao Sr. Gustavo Pimenta. Sr., por favor, pode prosseguir.

Gustavo Pimenta: Olá a todos e bem-vindos à teleconferência do terceiro trimestre de 2024 da Vale. Tenho o prazer de apresentar os resultados da Vale pela primeira vez como presidente da empresa.

Antes de começar, gostaria de agradecer ao Eduardo Bartolomeo pelo seu mandato como Presidente da Vale nos últimos 5 anos.

Eduardo liderou a Vale em um dos períodos mais difíceis da nossa história. Ele conduziu uma série de mudanças significativas na empresa e hoje estamos em uma posição muito mais forte, mais segura, mais estável e mais bem preparada para um futuro ainda melhor. Assim, em nome de toda a equipe da Vale, agradecemos ao Eduardo por isso.

Quero também expressar minha gratidão ao Conselho de Administração pela confiança depositada. É uma honra para mim liderar esta grande empresa e estou muito confiante e otimista em relação ao nosso futuro.

Assim, nas minhas primeiras semanas como Presidente, delineei as principais áreas de foco que nos guiarão daqui para frente.

A Vale tem um imenso potencial e acredito firmemente que podemos nos posicionar como uma referência no setor.

Para isso, estamos partindo do nosso sólido progresso para desenvolver a visão “Vale 2030”, que pretendemos detalhar no Vale Day, no início de dezembro.

Esta visão se baseará em três pilares fundamentais:

Primeiro, uma cultura Orientada Para Resultado: Aceleraremos nossa transformação cultural, mantendo nosso foco em segurança e excelência operacional, ao mesmo tempo em que nos tornaremos uma organização mais ágil e eficiente. Assim, tomaremos medidas chave para melhorar substancialmente nossa competitividade e posicionar novamente a Vale na parte inferior da curva de custo global da indústria. Forneceremos mais detalhes sobre nossas iniciativas de eficiência de custos e metas associadas no Vale Day.

Segundo, um Portfólio Superior: vamos acelerar a execução da nossa estratégia de minério de ferro *premium*, alavancando nosso *endowment* único. A Vale possui um dos mais ricos recursos de minério de ferro do mundo e nosso objetivo é produzir estruturalmente cerca de 350 Mt de minério de ferro, dos quais 80–90% serão produtos de alta qualidade, como o BRBF, Carajás e produtos aglomerados. Esse portfólio flexível nos permitirá apoiar nossos clientes em sua jornada de descarbonização, mantendo a opcionalidade de capturar valor em diferentes condições de mercado. Temos também uma plataforma única de Metais Básicos, com um potencial de crescimento significativo, especialmente em cobre. Estou muito satisfeito com a nossa decisão estratégica de separar o negócio no ano passado e de ter uma equipe dedicada e de classe mundial sob a liderança do Shaun. Estou muito confiante de que levaremos este negócio para o próximo nível nos próximos anos.

Em terceiro lugar, é essencial que os nossos *stakeholders* nos vejam como um Parceiro Confiável: para isso, trabalharemos em estreita colaboração com a sociedade para deixar um legado positivo das nossas atividades, criando, ao mesmo tempo, relações responsáveis e de confiança. Esta será uma prioridade fundamental minha e da minha equipe de liderança, e estou certo de que nos dará uma vantagem competitiva decisiva no futuro.

Estamos trabalhando, como um time, para detalhar o que cada um destes pilares significa em termos de objetivos concretos, metas e iniciativas; e forneceremos os detalhes no Vale Day.

Vamos agora ver o nosso desempenho recente nos próximos slides.

Estamos progredindo de forma constante em nosso compromisso de eliminar as barragens a montante no Brasil.

Nosso programa de descaracterização inclui 30 estruturas e, neste mês, atingimos outro marco importante ao eliminar a 16ª estrutura – Dique 1A, em 11 de outubro – cerca de dois meses antes do previsto.

O processo de eliminação de barragens requer muita inovação e é complexo e único para cada estrutura. Adquirimos experiência e conhecimento incríveis através deste processo, o que nos permitiu acelerar a descaracterização de muitas estruturas, mantendo os mais elevados padrões de segurança e gestão de risco.

Continuaremos a cumprir os nossos compromissos de segurança de barragens com uma abordagem disciplinada.

Paralelamente ao processo de descomissionamento, estamos trabalhando para aumentar a segurança das nossas estruturas. O gráfico no próximo slide mostra o nosso progresso na remoção de barragens dos níveis de emergência. Em agosto, retiramos a barragem Sul Superior do nível 3 de emergência e, atualmente, resta apenas uma barragem neste nível, que é a barragem Forquilha III. E estamos progredindo bem para reduzir em breve o nível de emergência desta barragem, estando no caminho certo para cumprir o nosso compromisso de não ter barragens no nível 3 até 2025.

O futuro da mineração exigirá que as empresas reduzam suas pegadas e minimizem ainda mais o impacto de suas operações. Na Vale, temos trabalhado em uma série de iniciativas para criar operações mais circulares, como a nossa planta de Gelado, em Carajás, que será capaz de produzir até 5 Mt por ano de minério de ferro de alta qualidade por meio do reprocessamento de rejeitos existentes. Outras iniciativas incluem o processamento de estéril de pilhas e a geração de subprodutos para outras indústrias. Além de minimizar o impacto de nossas operações, essas iniciativas geralmente têm um tempo de comercialização mais rápido e custos unitários mais baixos quando atingirem a escala adequada.

Agora, vamos falar sobre o desempenho do nosso portfólio no próximo slide.

Neste trimestre, entregamos a maior produção de minério de ferro desde 2018, resultado do nosso foco na excelência operacional. Alinhada à nossa estratégia de crescimento em produtos aglomerados, nossa produção de pelotas atingiu o nível mais alto para qualquer trimestre desde 2019, aumentando 13% em relação ao ano anterior.

No mês passado, aumentamos nosso *guidance* de produção para o ano e agora estamos confiantes de que podemos entregar na faixa superior de 323–330 milhões de toneladas para 2024.

As vendas de minério de ferro no trimestre mantiveram-se em linha com o ano anterior, com uma importante melhoria de qualidade no nosso *mix* de produtos, devido ao aumento das vendas de BRBF e à decisão proativa de reduzir as vendas diretas de minérios alta sílica.

A concretização dos nossos projetos de crescimento em Minério de Ferro é fundamental para melhorarmos a flexibilidade do nosso portfólio. Nesse sentido, estou muito satisfeito com o sucesso do início da operação de Vargem Grande – dentro do orçamento e um mês antes do previsto. Trata-se de um projeto de 15 milhões de toneladas de minério de ferro, que também aumentará o teor de ferro em cerca de 2% no site.

O próximo projeto relevante a entrar em operação é Capanema, com mais 15 milhões de toneladas. O projeto já está 91% concluído e seu início está previsto para o primeiro semestre de 2025.

Isso demonstra que estamos efetivamente cumprindo nossos compromissos, recuperando não apenas volumes, mas, mais importante, flexibilidade comercial, o que nos ajudará a maximizar a criação de valor.

No nosso negócio de Metais para Transição de Energia também vimos um forte desempenho da produção ano contra ano, tanto no cobre como no níquel, à medida que as iniciativas de *Asset Review* começam a gerar resultados.

O minério processado nas plantas Salobo 1 e 2 aumentou 30% em relação ao ano anterior e as nossas minas de Sudbury registaram um aumento de 20% no rendimento do moinho em relação ao ano anterior.

Shaun Usmar assumiu recentemente como Presidente da VBM e continuará a implementar o *Asset Review* e a executar a estratégia a longo prazo da empresa. Estou confiante de que temos a melhor equipe para levar o negócio de Metais para Transição Energética para o próximo nível.

Por fim, mas não menos importante, após 2 anos de negociações, o dia de hoje marca um capítulo importante da nossa história: assinamos os termos vinculantes para a reparação integral do rompimento da barragem de Fundão da Samarco.

Os termos acordados são resultado de um diálogo aberto, baseado em critérios sociais, ambientais e técnicos, e reforçam o compromisso da Vale com uma reparação justa e definitiva.

O valor total do acordo é de R\$ 170 bilhões, que serão divididos em:

R\$ 100 bilhões em pagamentos, a serem desempenhados ao longo de 20 anos à União, aos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo e aos municípios para financiar programas e ações compensatórias vinculadas a políticas públicas.

Mais R\$ 32 bilhões em obrigações a serem cumpridas pela Samarco nos próximos anos, incluindo os programas em andamento de indenização individual, reassentamento e recuperação ambiental, que serão transferidos gradualmente da Fundação Renova.

O valor total também considera os R\$ 38 bilhões já desembolsados em 42 programas de indenização ao longo dos anos.

Em conjunto com as principais partes interessadas, chegamos a uma solução mutuamente benéfica para todas as partes, especialmente para as pessoas, comunidades e meio ambiente impactados, ao mesmo tempo em que criamos definitividade e segurança jurídica para as empresas.

Agora gostaria de convidar Murilo Muller, nosso CFO interino, para falar sobre nosso desempenho financeiro.

Murilo Muller: Obrigado, Gustavo, e bom dia a todos.

É um prazer estar aqui para apresentar os resultados do terceiro trimestre de 2024. Vam os começar com nosso desempenho EBITDA.

Como podem notar, nosso EBITDA Proforma atingiu 3,7 bilhões de dólares no trimestre, com fatores encorajadores que ajudaram a mitigar o impacto dos preços mais baixos do minério de ferro. No terceiro trimestre de 2024, alcançamos volumes de vendas mais altos, especialmente em pelotas, nosso produto de maior qualidade. Também entregamos um desempenho muito melhor em custos e despesas, enquanto o Real mais fraco proporcionou suporte adicional. Como Gustavo mencionou anteriormente, estamos extremamente focados em recuperar nossa competitividade e nosso desempenho de custo C1 é particularmente importante nessa jornada. Vamos dar uma olhada mais de perto no nosso C1 nos próximos slides.

No minério de ferro, nosso custo caixa C1, excluindo compras de terceiros, foi de 20,6 dólares por tonelada, 17% menor trimestre a trimestre e 6% menores ano a ano. Ficamos satisfeitos em ver que essa é a primeira queda ano a ano no custo caixa C1 desde o primeiro trimestre de 2021, o que nos dá confiança de que estamos no caminho certo para nos tornarmos uma empresa mais eficiente. A melhoria sequencial foi impulsionada pelos resultados de nossas iniciativas de eficiência, despesas de manutenção mais baixas, diluição de custos fixos, bem como um melhor *mix* de produtos, com mais volumes vindos do Sistema Norte, onde temos nossas operações mais competitivas. Estamos altamente confiantes em entregar o *guidance* de custo caixa C1 para 2024 de 21,5 a 23 dólares por tonelada. Mais do que isso, nosso desempenho está apontando para alcançarmos o limite inferior dessa orientação em 2024. No quarto trimestre, esperamos custos sequencialmente mais baixos. Para referência, nosso custo de produção C1 em setembro foi de 18,2 dólares por tonelada, excluindo efeitos de inventário.

Agora, passando para o negócio de Metais da Transição Energética, observamos uma diminuição geral nos nossos custos totais ano a ano. No cobre, a redução de 13% ano a ano foi impulsionada por maiores receitas unitárias de subprodutos e menores custos unitários de mercadorias vendidas (CPV), resultando em um custo total abaixo de 3 mil dólares por tonelada. Como resultado desse desempenho sólido no terceiro trimestre, estamos revisando novamente nossa orientação de custo total para 2024 para baixo, com o novo intervalo sendo agora entre 2.900 e 3.300 dólares por tonelada. No níquel, apesar da desconsolidação das operações da PTVI (que têm custos médios mais baixos), os custos

totais diminuíram 3% ano a ano. Continuamos no caminho certo para atender nossa orientação de custos para 2024. Essa melhoria foi resultado da continuação do *ramp-up* das operações de Voisey's Bay, o que nos permitiu reduzir compras de terceiros em nossas refinarias canadenses, juntamente com maiores receitas unitárias de subprodutos.

Agora, passando para a geração de caixa. A geração de fluxo de caixa livre foi de 0,2 bilhão de dólares, impactada principalmente por um EBITDA mais baixo e pelo capital de giro negativo. Vimos um aumento nas contas a receber devido a 14 Mt de vendas de minério de ferro acumuladas no final do trimestre, bem como 23 Mt de vendas que foram registradas a um preço futuro de 109 dólares por tonelada. Nossos investimentos permaneceram estáveis trimestre a trimestre em 1,3 bilhão de dólares, tendência abaixo do nosso *guidance* para 2024 de aproximadamente 6,5 bilhões de dólares.

Por fim, nossa geração de fluxo de caixa livre e posição de caixa forte foram usadas principalmente para devolver valor aos nossos acionistas, com o pagamento de 1,6 bilhão de dólares em juros sobre capital próprio em setembro. No terceiro trimestre, também adquirimos a participação restante na Aliança Energia. Como mencionamos anteriormente, nossa intenção é buscar possíveis parceiros para nossos ativos de energia, mantendo uma participação minoritária. Esperamos trazer mais notícias sobre isso nos próximos meses.

Antes de passar a palavra de volta para o Gustavo para os pontos principais, gostaria de comentar sobre o acordo que assinamos hoje.

Como Gustavo mencionou em seu discurso de abertura, o acordo define as medidas de reparação e compensação relacionadas ao rompimento da barragem da Samarco. Além dos 38 bilhões de reais desembolsados desde 2015, o acordo estabelece 100 bilhões de reais em obrigações a fazer ao longo de um período de 20 anos e 32 bilhões de reais em obrigações de desempenho pela Samarco, incluindo iniciativas para indenização individual, reassentamento e recuperação ambiental.

Esta tabela descreve nossas expectativas de compromissos de caixa. Como vocês podem ver, no curto prazo, teremos uma maior concentração de obrigações a cumprir e, com o tempo, o impacto no caixa reduzirá gradualmente. Esta projeção de saída de caixa considera que a Samarco continuará a cumprir por uma parte dos pagamentos exigidos conforme seu plano de negócios aprovado.

Sendo assim, reconhecemos uma provisão extra de aproximadamente 1,0 bilhão de dólares, elevando nossa dívida líquida expandida para 16,5 bilhões de dólares. Em relação à nossa meta de alavancagem ideal, estamos mantendo o intervalo de 10 a 20 bilhões de dólares sob o mesmo conceito de dívida líquida expandida.

Agora, passo a palavra a Gustavo.

Gustavo Pimenta: Obrigado Murilo. Antes de abrir para a sessão de perguntas e respostas, gostaria de reforçar as principais mensagens da teleconferência de hoje.

Continuamos muito focados na segurança e na excelência operacional. Como viram, apresentámos um desempenho operacional robusto, sendo o quarto trimestre consecutivo com um aumento ano contra ano da produção de minério de ferro.

Estamos acelerando o nosso programa de eficiência de custos, e agora, esperamos atingir o limite inferior do nosso guidance de C1 do minério de ferro para o ano, e reduzimos, mais uma vez, o nosso *guidance* de *all-in* de custos do cobre. Posso assegurar que, nos próximos anos, continuaremos com foco absoluto nos nossos esforços de eficiência.

No que diz respeito ao nosso objetivo estratégico de ter um Portfólio Superior, estamos progredindo com os nossos projetos transformacionais. Vargem Grande entrou em operação em setembro, dentro do orçamento e antes do prazo. Capanema entrará em operação nos próximos meses, nos proporcionando maior flexibilidade em nossas operações de minério de ferro, com uma intensidade de capital muito baixa.

Na VBM, a execução do *Asset Review* está gradualmente dando frutos, com um forte desempenho operacional ano contra ano, tanto no cobre como no níquel, e estou muito confiante de que, sob a liderança do Shaun, continuaremos a fazer progressos substanciais no sentido de criar uma empresa líder em metais para transição energética.

Por fim, hoje é um dia importante para o Brasil, para a Vale e para as pessoas impactadas pelo rompimento da barragem da Samarco em Mariana. A assinatura de um Acordo Definitivo para reparação integral confirma que as instituições brasileiras são sólidas, competentes e legítimas para resolver nossas questões. O acordo também reforça nosso compromisso com as pessoas, as comunidades e o meio ambiente.

Obrigado a todos e vamos dar início à sessão de perguntas e respostas.

Operadora: Vamos iniciar a sessão de perguntas e respostas da teleconferência. Se você tiver uma pergunta, clique no botão “levantar a mão”. Se sua pergunta já tiver sido respondida, você pode sair clicando no botão “abaixar a mão”. Faça sua pergunta em inglês e limite suas perguntas a duas por vez.

Rodolfo Angele, JP Morgan:

Boa tarde a todos. Primeiramente, minha primeira pergunta vai para Gustavo. E, Gustavo, eu não poderia deixar de começar desejando a você boa sorte em sua gestão como CEO. Minha pergunta é, você tocou em alguns pontos sobre suas ambições como o novo líder da empresa no início da chamada, e eu entendo que mais detalhes serão fornecidos no Vale Day, mas eu queria saber se você poderia discutir conosco um pouco mais sobre qual será seu foco de curto prazo, quais iniciativas você vê que podem representar as maiores oportunidades a serem capturadas, especialmente no início de sua gestão? Então essa é minha primeira pergunta.

E minha segunda pergunta, eu também não poderia deixar de aproveitar a oportunidade para fazer uma pergunta ao Rogério, é ótimo ouvir de você. Eu queria ouvir de você um pouco mais sobre a estratégia de portfólio para minério de ferro que estamos começando a ouvir mais. Você pode nos dar mais detalhes sobre o que exatamente você espera que

sejam os próximos passos nessa direção? Qual é a evolução do portfólio de minério de ferro da Vale no futuro? E é isso da minha parte. Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Rodolfo. Obrigado pelas felicitações. Acho que a maneira como estamos pensando está sob três alavancas principais. Uma, em termos de portfólio, falamos sobre isso, mas estamos nos esforçando muito para poder retomar a capacidade que acreditamos que podemos adicionar de forma muito positiva ao nosso portfólio de minério de ferro, chegando a 350 milhões de toneladas, o que nos dará mais do que os volumes. Isso nos dará flexibilidade para operar sob diferentes condições de mercado, além de aumentar a VBM, especialmente o crescimento em cobre.

Então, um dos principais mandatos que Shaun tem é como podemos trazer volumes de cobre mais cedo, especialmente dada a dotação que a Vale tem. Então, esse será um elemento-chave da nossa estratégia e levaremos essa agenda adiante de forma muito decisiva.

O outro, que é superimportante e você já viu um pouco disso neste trimestre, é realmente impulsionar uma cultura orientada para o desempenho dentro da Vale. Perdemos alguma competitividade nos últimos anos como resultado de muitas coisas, incluindo algumas das restrições que tínhamos em nossas operações, mas estou muito otimista de que seremos capazes de levar a empresa de volta a um ambiente muito mais competitivo, reduzindo nosso C1, falamos sobre isso, reduzindo nosso C1 abaixo de US\$ 20/t. Então, levaremos essa agenda adiante e estou muito otimista sobre nossa capacidade de entregar isso.

E o terceiro, que provavelmente é um foco de curto prazo, é como podemos continuar a construir relacionamentos fortes e confiáveis com os vários stakeholders que temos, e estou muito feliz com a solução que acabamos de anunciar. O acordo de Mariana é um elemento para esse futuro.

Então, estou muito focado em resolver essas questões porque sabemos que elas pesam na ação e estamos trabalhando muito para resolvê-las. Então, essa agenda será muito importante para mim, para minha equipe de liderança, para que possamos trazer os principais *stakeholders* ao longo de nossa jornada.

Com isso, eu passo para o Rogério para cobrir a estratégia comercial.

Rogério Nogueira:

Rodolfo, bom ouvir de você. Quando falamos sobre estratégia de portfólio, devemos nos dedicar a ela em curto e longo prazo. Acho que no curto prazo, vamos nos concentrar mais em otimizar nosso portfólio de produtos e maximizar o valor. No longo prazo, tem muito a ver com a descarbonização da indústria siderúrgica e como nos posicionamos para ser o principal fornecedor para a indústria siderúrgica descarbonizada.

Acho que gostaria de destacar que, quando você fala sobre otimização de portfólio no curto prazo, falamos muito sobre prêmios de minério de ferro. E como você sabe, os

prêmios dependem muito das margens do aço, que estão baixas atualmente. Mas com base em nossa perspectiva de mercado, acreditamos que há um potencial de alta.

Mas acho que mais do que isso, acreditamos que temos muita ação em termos de portfólio de produtos. E o que estamos tentando fazer, o que estamos tentando construir é um portfólio que seja flexível e que possamos ajustar para maximizar o valor.

Aqui, é importante deixar claro que nossa função objetivo é a maximização de valor. Mais especificamente, acho que entender, por exemplo, o equilíbrio total do teor de Fe, a proporção de alumina para sílica no mercado global será fundamental para ajustes rápidos de portfólio.

Só para dar um exemplo, hoje, temos penalidades de sílica muito altas a US\$ 4,7 por tonelada para cada ponto percentual de sílica. Gostaríamos, por exemplo, de trabalhar na redução de nossa oferta de produtos com alto teor de sílica e, então, reduzir esse tipo de impacto.

Não apenas isso, mas também podemos aproveitar nossa maior produção de pelotas de alta qualidade de Brucutu, Vargem Grande, processamento a úmido e mais produção de Carajás. No final das contas, acho que acreditamos que o entendimento do mercado global combinado com nossa flexibilidade nos permitirá otimizar e maximizar o valor no curto prazo. Portanto, somos muito motivados pela maximização de valor em um portfólio de produtos flexível.

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Obrigado. Boa sorte em seu novo papel, Gustavo. Também é bom ouvir você de novo, Rogério. Antes de mais nada, parabéns pela assinatura do acordo definitivo da Samarco. Definitivamente uma situação ganha-ganha para as populações e para a Vale, que pode seguir em frente a partir deste capítulo. Em relação a isso, eu gostaria de saber suas percepções, Gustavo, se alguma coisa mudou em relação às discussões em andamento no Reino Unido e na Holanda relacionadas aos processos judiciais em andamento relacionados à Samarco. Se você pudesse nos dar uma atualização sobre isso, e também sobre as negociações com o governo relacionadas à renovação das concessões ferroviárias. Acho que seria ótimo.

E talvez minha segunda pergunta seja relacionada à sua meta de dívida líquida expandida. A meta de US\$ 10 bilhões a US\$ 20 bilhões foi definida em um momento diferente para a Vale. Muitas outras coisas estavam acontecendo, mas talvez agora que você tem uma visão mais clara sobre seus desembolsos para Mariana, por exemplo, nos próximos anos, se você pudesse pensar em mudar essa meta, se faz sentido sequer discutir isso, ou se você permanece confortável com sua meta de expansão de dívida líquida de US\$ 10 bilhões a US\$ 20 bilhões por enquanto. Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Daniel. Vou cobrir alguns itens da sua pergunta e, então, provavelmente enviarei para Alex para complementar, especialmente o caso do Reino Unido. A decisão de hoje e a assinatura do acordo hoje são um passo importante. Sempre acreditamos, e acho que hoje

fomos capazes de validar isso, que a jurisdição certa para esse acordo era no Brasil, e fomos capazes de alcançar isso com sucesso. Então, achamos que essa é a jurisdição certa e onde a decisão precisa ser mantida e entregue.

Então, estamos felizes com o resultado que conseguimos alcançar hoje. Vou perguntar a Alex depois da minha resposta aqui para complementar, se esqueci de alguma coisa.

Sobre a renovação, a renovação da concessão, avançamos, como mencionamos antes, muito no possível acordo com o governo, com a possível definição. Estou otimista de que seremos capazes de finalizar esse item também. Existem alguns procedimentos internos e procedimentos legais que precisam ser seguidos. Então, estamos esperançosos de que até o final do ano, seremos capazes de resolver essa discussão.

E, finalmente, sobre o conceito de dívida líquida expandida, acho que é cedo para revisitarmos. Acho que o conceito conforme projetado nos serviu bem, e acho que foi o certo. Então, por enquanto, estamos mantendo e podemos sempre visitar. Mas hoje, achamos que essa é a métrica certa e a faixa certa para operarmos.

Então, pedirei a Alex para complementar minha resposta sobre o caso do Reino Unido. Alex, por favor.

Alex:

Obrigado, Gustavo. E obrigado, Daniel, pela pergunta. Vou começar falando sobre o caso do Reino Unido. O julgamento do caso do Reino Unido começou na semana passada, muitas pessoas estão cientes disso, e está em andamento nas próximas semanas.

O julgamento do Reino Unido lida com indenização para indivíduos, mas essa questão em si só será discutida no ano que vem. Então, ainda é uma longa discussão sobre se a BHP Holding pode ser responsabilizada pela Samarco. Então, essa é uma discussão em andamento.

As questões que estão sendo discutidas sobre compensação no Reino Unido, que serão discutidas sobre compensação, são totalmente cobertas pelo acordo do Brasil que assinamos hoje. E por essa razão, entendemos que a posição dos réus será muito fortalecida no Reino Unido, não apenas porque os requerentes terão uma opção de acordo simplificada no acordo do Brasil, mas principalmente porque o acordo do Brasil desconstrói o principal argumento dos advogados no Reino Unido, que é que esses tipos de questões não são facilmente resolvidas no Brasil. O acordo refuta esse ponto e prova que, de fato, a resolução é possível e é eficiente e rápida.

A Holanda alega, como você mencionou, que isso só começará em meados do ano que vem. As primeiras audiências no tribunal serão em meados do ano que vem, e a questão de se há jurisdição sobre a Vale ainda não foi abordada. Então, isso está muito longe no caminho. Obrigado.

Leonardo Correa, BTG:

Boa tarde a todos. Algumas perguntas da minha parte. A primeira sobre o custo de caixa para minério de ferro, claramente um progresso significativo nos últimos trimestres. A mensagem é que você está confiante em atingir o limite inferior do *guidance* em US\$ 21. E Gustavo, você mencionou em sua introdução que está confiante em atingir menos de US\$ 20 daqui para frente. Só para tentar entender um pouco, isso já é possível em 2025, quando você tem uma série de iniciativas? Você também tem Vargem Grande aumentando, um pouco mais de volumes. Então, eu só queria ouvir você sobre isso, se essas metas são atingíveis em 2025.

Minha segunda pergunta é sobre níquel, especificamente sobre o negócio de transição energética. Há claramente uma velocidade dupla acontecendo: cobre, que precisa ser o foco, um longo prazo super brilhante, acho que todas as mineradoras do mundo são super otimistas em relação ao cobre, e com razão. É justificado. No lado do níquel no negócio, claramente há um tom mais baixo da Vale, pelo menos na minha opinião, na minha percepção nos últimos trimestres. Os preços do níquel não têm ajudado, é claro, mas neste ambiente onde o EBITDA é negativo em algumas linhas e claramente há espaço para alguma simplificação, eu só queria ouvir suas ideias sobre o que exatamente você está pensando para o níquel e se cortes de capacidade estão considerados, considerando este ambiente de pressão. Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Leo. Vou fazer o primeiro e um pouco do segundo, mas também quero que Shaun, aproveitando o benefício de ter Shaun na linha, fale sobre o níquel.

Em termos de custo, o que eu quis dizer sobre ficar abaixo de US\$ 20 é até 2026, que é a orientação anterior que demos. Quanto mais eu olho para nossa base de custos, mais confiante fico em nossa capacidade de chegar a esse ponto. E como mencionei, essa será uma das minhas principais prioridades.

A única coisa que temos que valorizar é que há várias alavancas para nos levar a uma posição mais eficiente. Uma é que, nos últimos dois anos, introduzimos uma série de processos, ou novos processos para lidar com as restrições que tínhamos em nossas operações. Então, a equipe hoje sabe muito mais sobre como gerenciar esses processos do que costumava saber. E estamos vendo muitas melhorias em nossa capacidade de remover custos do sistema apenas operando melhor.

Há o benefício de aumentar a produção. Acabamos de redefinir a orientação, 323–330 Mt, mas dissemos que queremos chegar a 350 com maior qualidade e algum volume vindo do Norte. Isso também nos ajuda a reduzir o custo unitário, além dos programas regulares de eficiência que temos buscado, e está ficando cada vez mais maduro a cada dia.

Então é isso que me deixa confiante. E estamos vendo um pouco disso este ano. Apontamos para a extremidade inferior do *guidance* de C1, o que apenas destaca que estamos no caminho certo.

Sobre o níquel, continuamos a acreditar que o níquel é essencial para a transição energética e tem seu espaço. Certamente, temos que ter certeza de que temos o portfólio certo de níquel, dadas as condições de mercado, e ser o mais eficiente possível para navegar e ser

lucrativo durante o ciclo. Esse é um dos principais mandatos que Shaun tem. Mas vou parar por aqui. Eu adoraria ouvir também o que ele pensa sobre isso.

Shaun Usmar:

Gustavo, obrigado, e Leonardo, obrigado pela pergunta. Você tem a distinção de ser minha primeira pergunta sobre metais básicos da Vale em uma teleconferência de resultados. Obrigado. Gustavo tocou nos pontos altos. E acho que acabamos de passar por uma alta trimestral de uma perspectiva de custo unitário com algumas das manutenções em Sudbury, que estavam programadas. Você deve ter visto muitos investimentos significativos que estão ocorrendo neste espaço e algumas das iniciativas que foram colocadas em prática em todo o negócio de um ponto de vista de produtividade com Mark Cutifani e a equipe de gestão, que você está vendo dando frutos, melhorias de produtividade de 20% a 30%, muitas oportunidades para diluição de custos fixos.

E então, este é um negócio de implantação de capital de longo prazo. Estamos vendo cerca de 40% da curva de custo no momento submersa, e você está vendo a oferta sendo reduzida em certas áreas. No final das contas, temos um negócio estrategicamente significativo, particularmente de uma lente ocidental, que provavelmente tem uma das melhores dotações minerais que já vi na minha carreira. É pouco explorado, subutilizado, e acho que a oportunidade para alocarmos capital sabiamente enquanto fazemos muito mais para continuar a impulsionar reduções de custos, melhorias de produtividade e maximizar o valor para este negócio ao longo do ciclo é realmente o que parece prioridade.

E não devemos perder de vista o fato de que, realmente, o que estamos falando, estamos falando de níquel, mas a grande parte desta parte específica do portfólio é polimetálica. Temos muito ouro e PGMs, o ouro está a preços recordes, mais ou menos.

E então acho que para esse fenômeno continuar e para desbloquearmos valor, particularmente neste ponto do ciclo, é realmente o foco para nós. E eu acho que além disso, há uma quantidade enorme de opcionalidade subestimada quando olhamos para esse portfólio, e esse é o nosso trabalho, é realmente desbloquear isso e revelar isso ao mercado. Espero que isso responda à sua pergunta.

Caio Ribeiro, Bank of America:

Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é sobre as perspectivas de retorno de caixa à frente. Com o acordo final relacionado a Mariana, a Companhia ainda tem a dívida líquida expandida abaixo de US\$ 20 bilhões, mas as obrigações de desembolso relacionadas a Mariana, Brumadinho, descaracterização, isso equivale a quase US\$ 3,7 bilhões para 2025, o que reduz de forma material o potencial de geração de fluxo de caixa livre da Companhia para aquele ano.

E eu sei que de uma perspectiva de dívida líquida expandida, os desembolsos relacionados a Mariana e Brumadinho deveriam, em teoria, ser neutros, pois você está desembolsando o caixa para cobrir essas obrigações, mas ao desembolsar esses valores, você reduz seu valor provisionado, o que é refletido em sua dívida líquida expandida. No entanto, se você olhar apenas de uma perspectiva de fluxo de caixa livre, há um desembolso de caixa

relacionado a esses itens que reduz o *yield* do fluxo de caixa livre que a Companhia pode entregar.

Então, minha pergunta é: vocês vão olhar somente para seu nível de dívida líquida expandida de forma isolada para determinar se podem anunciar um dividendo extraordinário adiante? Ou vocês também vão olhar para esse rendimento de fluxo de caixa livre, incorporando essas obrigações relacionadas a Mariana, Brumadinho e a descaracterização para tomar essa decisão?

E então uma segunda pergunta sobre um tópico diferente aqui, a Vale tinha a estrutura de JV com a Ero Copper, o projeto Furnas, que depende de um sucesso exploratório, e vocês também têm esse fundo que foi estabelecido recentemente para desenvolver ainda mais esses tipos de parcerias. Então, minha pergunta é: além dos ativos de cobre, vocês poderiam usar esse modelo de parcerias, JVs para minério de ferro também no Brasil? Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Caio, começando com o conceito de dívida líquida expandida, na verdade, nós sempre olhamos para a projeção de fluxo de caixa livre para a Companhia e os diferentes cenários para fazer essa avaliação e então julgar como alocamos nosso capital. Então o conceito de dívida líquida expandida é um dos elementos, mas nós olhamos para outros, e olhamos especialmente para o seu ponto onde a geração de fluxo de caixa esperada da Companhia é vis-à-vis os compromissos que temos, e se tivermos uma oportunidade de remunerar nossos acionistas, nós faremos isso, como temos feito ao longo dos anos. Então é esse o caminho. Nós olhamos para várias variáveis antes de tomar essas decisões, não apenas uma.

Em termos de parcerias e fundos, essas são transações onde podemos acelerar nosso acesso ao volume de offtake onde faz sentido para a Vale, em vez de fazer nós mesmos, ter alguém para fazer, e nós nos beneficiamos dessa parceria. Em muitos dos casos, ou na maioria dos outros casos, nós fazemos nós mesmos, especialmente na VBM.

Em minério de ferro, acho que há menos dessa oportunidade. Acho que você nos viu fazendo isso em algumas que chamamos de mini-minas. Essas são pequenas minas onde não achamos que somos tão competitivos quanto nossos concorrentes para desenvolver e, portanto, buscamos algum tipo de acordo comercial com eles para poder ter acesso a esses volumes, especialmente materiais de maior qualidade.

Então, continuaremos pensando sobre isso. Mas eu diria que provavelmente é sob um formato diferente em comparação com a forma como olhamos para Metais Básicos.

Rafael Barcellos, Bradesco BBI:

Obrigado por receberem minhas perguntas. E, claro, boa sorte, Gustavo. Parabéns pelos resultados no acordo definitivo. Além disso, Rogério, é bom ouvir de você novamente. E então minha primeira pergunta, Gustavo, você poderia compartilhar conosco suas ideias sobre como o ambiente regulatório para atividades de mineração no Brasil está evoluindo? Além disso, como estão as discussões relacionadas a um novo decreto de cavidades no

Brasil, ou mesmo a modernização dessa regulamentação de cavidades? E, claro, se você acredita que isso pode acontecer nos próximos anos.

E então, minha segunda pergunta é sobre a divisão de Metais Básicos. Como esta é a primeira teleconferência do Shaun na Vale, Shaun, boa sorte. Então, se você pudesse compartilhar suas primeiras impressões, as muitas oportunidades que você vê na Vale Base Metals, poderia ser muito interessante. Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Rafael. Deixe-me responder a primeira e então Shaun pode intervir. Como você sabe, o Brasil tem um potencial enorme em termos de potencial mineral, não apenas por ter o minério de ferro da mais alta qualidade do planeta, mas também por ter uma grande quantidade de depósitos de commodities de metais para transição energética.

Então nossa provocação, nossa discussão tem sido como podemos acelerar esses desenvolvimentos como um país, e muitos deles exigem discussões e modernização, por exemplo, como você mencionou, no decreto das cavernas, na sua legislação.

Estou otimista de que seremos capazes de avançar nessas discussões. Acho que há um reconhecimento de que a legislação atual pode ser melhorada por todas as partes, e estamos esperançosos de que isso será abordado em um futuro próximo, espero que mais cedo do que tarde. E isso será fundamental para desbloquearmos o potencial que temos no país, no potencial que a Vale tem de crescer nessas commodities.

Vou passar para Shaun para a segunda pergunta.

Shaun Usmar:

Obrigado. Rafael, a visão das três semanas e meia, eu acho que é muito semelhante ao motivo pelo qual assumi esta oportunidade com a Vale Base Metals, que é, eu honestamente acredito que é provavelmente um dos ativos mais subestimados do seu tipo no espaço de metais para baterias ou metais energéticos.

Se você está construindo um negócio como este, uma das maiores barreiras que as pessoas ou organizações enfrentam é, em última análise, a dotação mineral. Tudo começa com a geologia. Passei três dias com os gerentes gerais e alguns dos líderes empresariais na semana passada, e eu diria que quando desse encontro, minhas suposições mais otimistas sobre o potencial foram excedidas. E eu acho que aí está a oportunidade para nós, enquanto buscamos alocar capital e administrar este negócio da forma mais eficiente possível.

Gustavo já destacou que, particularmente no Brasil, todo mundo ama cobre. É muito difícil encontrar ativos de cobre de alta qualidade. Este negócio tem dotações minerais incríveis e subestimadas no Brasil. E mesmo antes desta chamada, já estamos trabalhando com a equipe, tentando ver se removemos as restrições, qual é a nossa capacidade de realmente desbloquear em parceria as oportunidades com governos e outras partes interessadas, esse potencial mineral. Temos negócios estabelecidos como Salobo e Sossego, e Salobo abriu em profundidade, e abriu em várias direções, e então temos tantas outras

oportunidades naquele distrito em particular para embarcar, olhando para hubs e outras coisas para desbloquear parte dessa riqueza mineral.

E então, eu acho que para mim, ao olharmos para isso desta vez, em um negócio onde as pessoas estão tentando comprar o que temos, nossa chance é realmente desbloquear o custo de produtividade e outras coisas que estão sob nosso controle e, finalmente, desbloquear o valor a longo prazo que existe neste portfólio, e então ir além disso quando tivermos conseguido atingir isso. Acredito que realmente temos a base para criar um verdadeiro líder do setor no futuro.

Marina Calero, RBC:

Boa tarde. Obrigado pela ligação. Tenho uma pergunta complementar sobre sua estratégia corporativa. É justo assumir que seu foco está em suas oportunidades de crescimento internas ou você estaria aberto a crescer inorganicamente também?

Shaun Usmar:

Marina, obrigada. Eu venho de empresas como a Xstrata, que essencialmente cresceram por meio de M&A, e passei grande parte da minha carreira fazendo M&A. Quando olho para o cenário de M&A, cada empresa precisa ter essa capacidade e sempre olhar para diferentes momentos do ciclo por meio de uma lente de fazer ou comprar.

Mas acho que voltando à minha resposta anterior, minha maior e mais valiosa oportunidade é aquela que realmente temos. E então eu acho, certamente para o futuro previsível, embora sempre continuemos a olhar para o que está no mercado, acho que realmente temos muito do que o mercado está procurando, e cabe a nós sermos capazes de realmente capturar e desbloquear esse valor.

Eu diria que suspeito que a maioria das organizações, pelo que posso ver, que modelam a Vale, realmente não têm visibilidade do *pipeline* quando você olha para seus próprios detalhamentos de valor líquido de ativos e o conjunto de oportunidades que esse negócio tem. Isso faz parte do nosso trabalho. Não é apenas para entregar isso e mostrar isso trimestre após trimestre e além, mas realmente para mostrar esse potencial, que eu acho que é invisível neste estágio.

Gustavo Pimenta:

Vou apenas complementar, e concordo com a opinião de Shaun, especialmente considerando onde negociamos atualmente, é difícil para nós fazer qualquer transação que faça sentido para nossos acionistas. A vantagem única do nosso portfólio é a dotação em Metais Básicos, como ele mencionou, mas também em minério de ferro. Então achamos que podemos ganhar muito mais dinheiro e gerar muito mais valor para nossos acionistas desenvolvendo nossa própria dotação.

E às vezes haverá uma oportunidade para compartilharmos a infraestrutura e fazermos negócios que sejam agregadores para ambos os parceiros, como o que fizemos recentemente na Minas Rio. Esse é um exemplo de negócios que gostamos de fazer. É pouco intensivo em capital, se preferir, e esses negócios fazem sentido. Grandes negócios

ou coisas diferentes disso são mais difíceis para nós fazermos e eu preferiria colocar nosso dinheiro para fazer nosso próprio desenvolvimento.

Timna Tanners, Wolfe Research:

Obrigado. Boa tarde. Feliz sexta-feira. Eu queria começar perguntando sobre CAPEX só porque, como você aponta, há uma lacuna considerável, uma grande quantia que precisa ser gasta para atingir sua meta no 4T. Então isso está acontecendo ou devemos pensar em um gasto talvez mais tarde?

E então, uma pergunta mais ampla que eu tinha era apenas o comentário que ouvi antes sobre como você tinha confiança de que as margens globais do aço iriam se recuperar. E estou curiosa sobre o que impulsiona isso. Seria ótimo obter seu pensamento de alto nível à luz dos desafios do setor imobiliário. Obrigada.

Gustavo Pimenta:

Timna, feliz sexta-feira para você também. Estamos buscando fechar o ano dentro do *guidance* de cerca de US\$ 6,3 bilhões a US\$ 6,5 bilhões. Então, parece muito em linha com o que tínhamos divulgado. Ao longo do ano, sempre há algumas variações dentro dos trimestres, mas você deve olhar para esse ano inteiro como o número final que esperamos entregar em 2024.

Então, vou passar para Rogério para falar sobre margens.

Rogério Nogueira:

Olá, Timna, quando você olha para o mercado de minério de ferro, acreditamos que o mercado se estabilizará, mas vemos *upsides* potenciais. Em uma base mais ampla, em uma base mundial, vemos CSP, produção de aço bruto atingindo 1,9 bilhão de toneladas, com a China sendo responsável por mais de 1 bilhão de toneladas em 2024. E esperamos os mesmos números para 2025.

Como você sabe, e isso já foi discutido em todos os lugares, o governo chinês está trabalhando para aumentar a confiança do consumidor por meio de estímulo fiscal e monetário, como todos nós temos ouvido falar. Acreditamos que com isso, o consumo de aço se estabilizará e o declínio nos investimentos em ativos fixos no setor imobiliário será compensado, será compensado por investimentos em ativos fixos no setor de manufatura e infraestrutura.

Como resultado, esperamos um equilíbrio estável no fornecimento de minério de ferro. Atualmente, vemos níveis de estoque estáveis em toda a cadeia de suprimentos. Apesar do fato de vermos altos níveis de estoque nos portos, vemos níveis de estoque muito baixos nas siderúrgicas.

Então, quando você olha para isso de forma mais abrangente, acreditamos que os níveis de estoque estão estáveis. Não só isso, mas quando olhamos para a curva de custo, vemos que mais de 50 milhões de toneladas de fornecimento têm suporte a US\$ 95 por tonelada

na curva de custo, e perto de 150 milhões de toneladas têm suporte a US\$ 90. Então, se os preços caírem, muita capacidade e muita produção sairão do mercado.

Mas, mais especificamente para sua pergunta, no curto prazo, vemos alguns dados positivos. Se você olhar para a utilização do alto-forno, os números estão aumentando para 87%; as margens de aço estão se recuperando, mais US\$ 20 por tonelada em vergalhões, e é quase neutro em HRC; e você vê algumas regiões, especificamente as regiões onde enfrentam menos concorrência na China, ou têm menos siderúrgicas, já crescendo mais significativamente.

Fora da China, acho que os produtores de aço estão lutando especificamente com as exportações chinesas, mas se essas exportações diminuïrem, a demanda continuará existindo e acreditamos que elas crescerão marginalmente.

Christopher LaFemina, Jefferies:

Obrigado por responder minha pergunta. Isso é uma espécie de acompanhamento do que Timna acabou de perguntar. Se olharmos para a estratégia histórica da Vale, incluindo o último trimestre, vocês às vezes tiraram do ar a capacidade de maior custo e menor margem, eu acho que basicamente a abordagem de valor sobre volumes, que provavelmente tem sido um fator de suporte no mercado. Outras empresas também fizeram isso.

Minha pergunta é: como a estratégia muda? Quero dizer, se você está mudando seu mix de produção para minério de maior qualidade e margem, isso implica que os preços teriam que cair ainda mais antes de você tirar a capacidade do ar? Estou apenas pensando, não necessariamente qual será o mercado em 2024 ou 2025, ou onde ele pode estar mais para frente na década, mas com a chegada de Simandou e com a sua própria mudança de mix de produção, a BHP também tem algum crescimento, e se estivermos em um cenário em que o mercado de minério de ferro está em declínio, se a demanda na China estiver enfraquecendo, nesse tipo de cenário de baixa, em que ponto começaremos a ver uma resposta de oferta mais para frente na década. E, novamente, com seus custos caindo e a entrada em operação de Simandou, estou preocupada que talvez não seja 90 a 100, mas pode ser consideravelmente menor do que isso. Então essa é a questão, onde está a desvantagem de estar mais para frente na década se a demanda está realmente diminuindo. Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Deixe-me cobrir alguns elementos, e então, Rogério, se você quiser acrescentar. A única coisa que eu acho que é fundamentalmente importante é que, mesmo com Simandou, a quantidade de esgotamento que estamos vendo no mercado é enorme, e a degradação que também estamos vendo no mercado de nossos concorrentes é muito relevante, e eu acho que às vezes é negligenciada. Então esse é um elemento a ser levado em consideração. É por isso que não somos tão negativos a longo prazo com a entrada de Simandou como provavelmente seríamos.

Em termos de estratégia de valor sobre volume, eu acho que ela continuará. Certamente, ela continuará; não eu acho, ela continuará. O lado bom de retomarmos a capacidade é que

finalmente começamos a ter flexibilidade, porque depois de Brumadinho, perdemos muito da flexibilidade que tínhamos em nossas ofertas.

Então agora que estamos trazendo Vargem Grande, Capanema e estamos de volta a 350, mais do que o volume em si, que não é o que buscamos, como Rogério disse, teremos a capacidade de então jogar dentro das condições de mercado para maximizar o valor. Essa flexibilidade não tínhamos há alguns anos, e acho que agora finalmente estamos tendo, o que nos dará a capacidade de remover volumes sempre que eles não fizerem sentido.

Mencionamos isso da última vez, poderíamos ter ido além de 330 milhões de toneladas. Estamos removendo do mercado este ano provavelmente 7 a 8 milhões de toneladas de produtos com alto teor de sílica que poderíamos estar colocando no mercado, e decidimos não fazer isso porque não é a coisa certa a fazer de uma perspectiva de mercado.

Então, continuaremos a ser extremamente disciplinados em como adicionamos volume ao mercado. A beleza do que estamos fazendo aqui, eu acho, é o fato de que agora temos flexibilidade para jogar junto dependendo das diferentes condições de mercado, e continuaremos a fazer isso.

John Brandt, HSBC:

Só uma pergunta para mim, no que se refere ao seu portfólio geral de metais. Obviamente, se olharmos para os últimos 20 anos, a Vale realmente se transformou em três metais principais, de muitos outros. Mas recentemente vimos alguns de seus concorrentes, talvez fazendo algumas fusões e aquisições e adicionando ao seu portfólio de produtos lítio ou fertilizantes.

Então, estou pensando, se olharmos para os próximos 5 a 10 anos, você está feliz com seu portfólio de minério de ferro, níquel e cobre, ou você procuraria adicionar coisas como lítio, fertilizantes, potencialmente urânio? Acho que essa é a minha pergunta. Obrigado.

Gustavo Pimenta:

John, estamos felizes com o portfólio que temos. Certamente gostaríamos de ter mais cobre do que temos, mas trabalharemos nisso. Se temos algo em nosso portfólio, tem que ter escala, precisamos estar bem-posicionados da perspectiva da curva de custo. E o que temos hoje são as commodities que acreditamos que podemos entregar.

No final, é sobre criação de valor. Portanto, gostamos do que temos. Como empresa, estamos sempre avaliando alternativas e oportunidades, mas estamos felizes com as commodities que temos, e a questão é como podemos continuar a crescer.

Operadora:

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