

Vale S/A (VALE3)

Desempenho no 4T24

20 de fevereiro de 2025

Transcrição da teleconferência

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

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 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 – 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, gostaria de passar a palavra ao Sr. Gustavo Pimenta. Por favor, pode prosseguir..

Gustavo Pimenta:

Olá a todos e bem-vindos à teleconferência da Vale do 4º trimestre de 2024.

No Vale Day, apresentamos nossa visão para 2030 com foco claro na evolução de nosso portfólio de ativos para atender às necessidades de nossos clientes com um perfil de custo altamente competitivo. Também, apresentamos nossas iniciativas para avançar em nossa transformação cultural, posicionando a Vale como um parceiro confiável. Estou feliz com os resultados que conseguimos alcançar até agora e muito otimista em relação ao futuro da Vale.

Concluimos 2024 com um desempenho sólido.

Em segurança, reduzimos nossa taxa de frequência de lesões para 1,1 como resultado de nosso foco contínuo em criar um ambiente de trabalho livre de acidentes.

Também atingimos 57% do programa de descaracterização de barragens a montante e esperamos não ter barragens no nível 3 até o final de 2025.

Assinamos acordos definitivos para a reparação de Mariana, bem como para a renovação das concessões ferroviárias.

Em nosso negócio de minério de ferro, entregamos dois de nossos três principais projetos. Vargem Grande começou em setembro, antes do previsto e dentro do orçamento. E em dezembro, anunciamos a entrada em operação da Capanema, também antes do previsto. Ambos os projetos adicionam 30 milhões de toneladas de capacidade de produção de baixo custo.

Em metais básicos, produzimos o primeiro minério do segundo depósito do projeto VBME, um marco importante para ganhos contínuos de eficiência e diluição de custos fixos no negócio de níquel.

Também avançamos em parcerias estratégicas com o fechamento de nossa aquisição de 15% do Minas-Rio, bem como o início da construção de nossa planta de concentração em Sohar, Omã, que deve entrar em operação em 2027.

Por último, mas não menos importante, cumprimos todos os nossos *guidances* de produção e custo para o ano, refletindo nosso foco contínuo na excelência operacional.

Todas essas conquistas demonstram que estamos no caminho certo para cumprir nossa visão de 2030.

Agora, olhando para o nosso desempenho de produção. A produção de minério de ferro atingiu 328 Mt, o nível mais alto desde 2018 e acima do nosso *guidance* original.

No 4º trimestre de 2024, mudamos proativamente nosso mix de portfólio, reduzindo as vendas diretas de material com alto teor de sílica e aumentando a participação de produtos de alta qualidade de Carajás. Isso resultou em prêmios de minério de ferro realizados mais altos, mas, mais importante, margens e retornos mais altos sobre o capital investido.

Em metais básicos, continuamos a fazer progressos sólidos, tendo alcançado a maior produção de cobre desde 2020, impulsionada por Salobo, que produziu cerca de 200kt de cobre em 2024.

Em níquel, um marco significativo foi alcançado com a conclusão do projeto VBME. Também anunciamos a revisão de Thompson como parte de um processo para otimizar a base de ativos da Vale Base Metals. Esperamos concluir o processo de revisão no segundo semestre deste ano.

Continuamos a ser altamente disciplinados em nossos esforços de produtividade, tendo entregado todos os nossos *guidances* de custo nas diferentes commodities em 2024.

No minério de ferro, em particular, nosso custo caixa C1 ficou na extremidade inferior da faixa de *guidance*, em torno de US\$ 22/t. No quarto trimestre, nosso C1 atingiu US\$ 18,8/t, o menor nível desde 2022.

No cobre, tivemos o melhor ano em termos de custos *all-in* desde 2020, devido à produção recorde da Salobo, bem como aos preços mais altos de subprodutos, principalmente do ouro.

Os custos do níquel também estão tendendo para baixo, com mais suporte esperado como resultado do *ramp-up* de VBME.

Continuamos altamente comprometidos em continuar melhorando nossa competitividade de custos em todo o negócio e estamos muito confiantes em entregar nossos *guidances* novamente em 2025, posicionando a Vale na extremidade inferior da curva de custos global do setor.

Também estamos focados em otimizar nossos dispêndios de capital.

Como resultado disso, reduzimos nossa orientação de CAPEX de 2025 para US\$ 5,9 bilhões, alavancando iniciativas de otimização em certos investimentos de capital.

Nesse contexto, e, dada a nossa forte confiança em uma robusta geração de fluxo de caixa para 2025, nosso Conselho de Administração aprovou US\$ 2 bilhões em dividendos e juros sobre capital próprio, resultando em um *yield* anualizado de 10%.

O Conselho também aprovou a extensão de nosso programa de recompra de até 3% de nossas ações em circulação.

Olhando para o futuro, continuaremos altamente focados em nossa abordagem disciplinada de alocação de capital, equilibrando a otimização de CAPEX, crescimento robusto e fortes retornos aos acionistas.

Antes de passar para o Marcelo, gostaria de falar sobre nosso anúncio na semana passada sobre o Projeto Novo Carajás. Como sabe, Carajás é uma das melhores províncias de minerais críticos do mundo, inclusive para o minério de ferro de mais alto teor. Sob este programa, estamos criando uma equipe multifuncional dedicada com maiores investimentos em exploração, a fim de acelerar o desenvolvimento de recursos da região. Estamos confiantes de que essa nova abordagem aumentará substancialmente nossa capacidade de desenvolver projetos, acrescentando valor para nossos acionistas, em linha com nossa estratégia de longo prazo.

Forneceremos mais detalhes sobre a iniciativa Novo Carajás nos próximos trimestres, à medida que o programa evolui.

Agora, gostaria de dar as boas-vindas a Marcelo Bacci, em sua primeira teleconferência com a Vale.

Estarei de volta para as observações finais antes da sessão de perguntas e respostas.

Por favor, Marcelo.

Marcelo Bacci: Obrigado, Gustavo, e bom dia a todos.

É ótimo estar aqui para minha primeira teleconferência trimestral com a Vale. Vamos dar uma olhada em nosso desempenho financeiro do 4º trimestre.

Nosso EBITDA Proforma foi de pouco mais de US\$ 4,1 bilhões no 4T24, 9% maior trimestre a trimestre. Como você pode ver neste slide, houve dois fatores principais que contribuíram para esse desempenho.

Primeiro, nossa estratégia de otimização de portfólio permitiu uma melhoria em nossos prêmios *all-in* realizados de US\$ 2,9/t sequencialmente, com um impacto positivo de US\$ 190 milhões em nosso EBITDA.

E segundo, nosso Programa de Eficiência de Custos continua a produzir resultados positivos, com nossos custos unitários diminuindo em todas as nossas commodities ano a ano. No caso particular do nosso C1, o impacto positivo em nosso EBITDA foi de US\$ 180 milhões t/t.

Acreditamos que a competitividade de custos é um elemento-chave para proteger nossa empresa da ciclicidade do mercado e estou muito satisfeito com os resultados que estamos alcançando.

Neste trimestre, nossos custos caixa C1 de minério de ferro, excluindo compras de terceiros, foram de US\$ 18,8/t, quase 10% menores em relação ao ano anterior. Este é o menor custo caixa C1 desde o primeiro trimestre de 2022. A melhoria foi impulsionada principalmente por nossas iniciativas de eficiência e um melhor *mix* de produção, com volumes mais altos provenientes do Sistema Norte.

Nosso desempenho de custo total foi sólido, com uma redução de mais de 5% em relação ao ano anterior, atingindo US\$ 49,5/t no trimestre. A melhoria foi impulsionada por custos C1 mais baixos, bem como por nossa estratégia de otimização de portfólio, que levou a prêmios realizados mais altos, como expliquei anteriormente.

Nosso forte desempenho no 4º trimestre nos dá confiança de que estamos no caminho certo para continuar melhorando, ao mesmo tempo em que entregamos todos os nossos *guidances* em 2025.

Olhando para o nosso negócio de Metais de Transição Energética, também vimos uma redução geral nos custos *all-in*.

No cobre, os custos *all-in* foram os menores desde o 4T20, atingindo cerca de US\$ 1,1 mil por tonelada, impulsionados pelo aumento das receitas de subprodutos em Salobo, compostas principalmente por ouro, bem como pelo melhor desempenho operacional.

No Níquel, os custos *all-in* totalizaram cerca de US\$ 13,9 mil dólares por tonelada, o menor desde o 1T22, impulsionado por maiores receitas de subprodutos, especialmente de cobre e PGMs.

A revisão de ativos da Vale Base Metals, liderada por Shaun, está progredindo notavelmente bem. Estamos otimizando as operações e obtendo melhorias de custo em todas as linhas de negócios. Nosso foco é desbloquear todo o potencial de ativos da VBM.

Agora, passando para a geração de caixa.

Vou dedicar um pouco mais de tempo a este slide para explicar alguns movimentos em nosso Fluxo de Caixa Livre, particularmente à luz de nossos compromissos ampliados relacionados à Samarco e Brumadinho.

Primeiro, nossa geração de Fluxo de Caixa Livre Recorrente atingiu cerca de US\$ 800 milhões no 4º trimestre, US\$ 300 milhões a mais do que no 3º trimestre. Esse aumento foi

impulsionado principalmente por um maior EBITDA e um impacto positivo no capital de giro, graças à forte geração de caixa no 4º trimestre das vendas de minério de ferro no 3º trimestre.

Nosso Fluxo de Caixa Livre Recorrente foi utilizado para tratar de itens pontuais, como o pagamento antecipado de US\$ 656 milhões para contratos de concessão ferroviária. A renegociação do contrato de concessão nos permitiu reduzir os riscos contratuais e otimizar nossas obrigações, com um pequeno impacto em nossa provisão, ao mesmo tempo em que garantimos a extensão da concessão até 2057.

Gostaria de destacar que as saídas de caixa relacionadas aos compromissos da Samarco e Brumadinho já estão provisionadas em nosso balanço patrimonial e fazem parte do nosso conceito de dívida líquida expandida, que é nossa referência para fins de alocação de capital, incluindo dividendos e recompras. Dito isso, essas saídas não devem ser consideradas nos cálculos do fluxo de caixa livre para o patrimônio líquido. Eles devem ser tratados como um tipo de amortização da dívida.

Como você pode ver no próximo slide, nossa dívida líquida expandida permaneceu estável em US\$ 16,5 bilhões no trimestre. Aqui, apresentamos os principais fatores caixa e não caixa que impactaram a dívida líquida expandida sequencialmente. Mantemos nossa faixa de dívida líquida expandida de US\$ 10 a 20 bilhões, com o objetivo de ficar em torno do meio. Esta será a referência para a remuneração adicional aos acionistas.

Como Gustavo mencionou anteriormente, a Vale pagará US\$ 2,0 bilhões em remuneração aos acionistas em março, enquanto nosso Conselho também aprovou um novo programa de recompra de até 120 milhões de ações. Isso mostra nosso foco contínuo em devolver valor aos acionistas.

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

Gustavo Pimenta:

Obrigado Marcelo. Antes de abrir para a sessão de perguntas e respostas, gostaria de reforçar as principais conclusões da teleconferência de hoje:

Fizemos progressos substanciais na abordagem dos principais *overhangs* que a Vale enfrentava nos últimos anos, posicionando-nos bem para os próximos anos.

Continuamos avançando em nossa agenda de excelência operacional, cumprindo consistentemente o *guidance* de produção e capturando ganhos de eficiência sustentáveis.

Nossos recursos exclusivos nos fornecem flexibilidade e opcionalidade para adaptar nosso mix de portfólio a qualquer cenário de mercado.

Além disso, estamos construindo estrategicamente o portfólio certo, acelerando oportunidades de crescimento robusto, como com o Programa Novos Carajás, onde temos uma proposta de valor altamente competitiva.

E, finalmente, nossa abordagem disciplinada em relação à alocação de capital continuará garantindo uma remuneração saudável aos acionistas e criação de valor para todos os nossos stakeholders.

Agora, vamos começar a sessão de perguntas e respostas.

SEÇÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador: Obrigado. Vamos iniciar a sessão de perguntas e respostas da teleconferência. Se você tiver alguma dúvida, 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 suas perguntas em inglês e limite suas perguntas a duas de cada vez. Nossa primeira pergunta é de Daniel Sasson, do Itaú BBA. Por favor. Sr. Sasson, seu microfone está aberto.

Daniel Sasson, Itaú BBA: Muito obrigado. Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta está relacionada ao seu *mix*, seu *mix* de vendas. Está ficando cada vez mais claro que a qualidade está aumentando, vocês estão aumentando a concentração, mas vocês aumentaram seus estoques em quase 6Mt no segundo semestre do ano passado, a diferença entre produção e vendas. Se você pudesse comentar um pouco sobre como estão seus níveis de estoque, se você se sente confortável com eles e como isso está associado à estratégia comercial da empresa. Quero dizer, se talvez pudéssemos ver a Vale cada vez mais se concentrando em valor sobre volumes nos próximos anos, se esse é o norte para onde vocês estão indo, seria ótimo. E minha segunda pergunta relacionada às observações finais do Gustavo, você mencionou os *ramp-ups* de Vargem Grande e Capanema, que você comissionou entre setembro e dezembro do ano passado. Mas quando olhamos para seu *guidance* de produção para este ano relativamente estável em relação a 2024. Está implícito que você está pensando em compras de terceiros mais baixas, o que poderia realmente ajudar seu desempenho de custo e seu custo entregue na China? Eu sei que a sazonalidade ajudou no quarto trimestre, mas sua entrega na China foi ainda menor do que seu *guidance* de médio a longo prazo para o custo de entrega na China. Então, como podemos pensar nessa evolução de custos para 2025 em diante? Muito obrigado, pessoal.

Gustavo Pimenta: Ei, Daniel, Gustavo aqui. Então deixe-me começar com a segunda e depois passo para o Rogerio para falar sobre o *mix* de vendas. Então, a primeira coisa é que há um *ramp-up* desses projetos, certo, tanto Vargem Grande quanto Capanema levarão algum tempo para atingir a capacidade total. Acho que esse é o primeiro. E acho que a maneira como estamos analisando isso é que isso nos dará mais flexibilidade para jogar junto com a estratégia de valor sobre volume, como mencionamos no ano passado, poderíamos ter feito mais volumes no 4º trimestre do que realmente fizemos. Portanto, estamos adotando uma abordagem semelhante em nossas projeções para este ano. Então, apesar de projetar algo semelhante ao ano passado, acho que este ano provavelmente temos maior flexibilidade para jogar com o valor sobre o volume. Então é assim que estamos pensando. Então, vou ter o Rogerio falando sobre o *mix* de vendas.

Rogerio Nogueira: Obrigado, Daniel. Acho que você colocou exatamente certo. Quando discutimos nosso portfólio de produtos, nosso foco está no valor. Portanto, não estamos olhando apenas para a realização de preços, não apenas para volumes ou custos, não apenas para estoques. Trata-se da otimização dos fluxos de caixa. A longo prazo, eu acho, você sabe, nossa direção não vai mudar. Nós nos concentramos na descarbonização dos Mega Hubs, e essa é uma história diferente. A curto prazo, estamos analisando o que o mercado está realmente fazendo agora. Quais são as margens de nossos clientes? Qual é a tendência em termos de prêmios? Estamos analisando junto com nossos colegas de operações na cadeia de suprimentos, quais são as possibilidades, restrições e oportunidades da mina e analisando toda a cadeia de suprimentos, estamos tentando descobrir qual é o design do portfólio que maximiza o valor e é exatamente isso que está acontecendo agora. A decisão neste momento foi beneficiar o minério de ferro, pensamos que mover nosso portfólio de produtos mais para um produto de grau médio produziria melhores resultados e foi isso que fizemos. Nossa expectativa para os próximos trimestres é que essa seja a direção que tomaremos, e que você veja algum aumento nos estoques como resultado disso. Mas, novamente, lembre-se de que nosso foco é trabalhar em um portfólio flexível com o objetivo de maximizar o valor.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Carlos De Alba, do Morgan Stanley. Por favor, Sr. De Alba, seu microfone está aberto.

Carlos De Alba, Morgan Stanley: Sim, muito obrigado. Então, minha primeira pergunta – bom dia a todos. Minha primeira pergunta é talvez se você pudesse fornecer, isso é para Shaun da Base Metals, talvez um pouco mais de detalhes do progresso até o momento que você alcançou e que tipo de resultado você espera que possamos ver, no lado do custo, mas esses já foram mencionados, mais em termos de produção, talvez embarques ao longo do ano e a sequência de atingir a meta de custo para o ano. E a segunda pergunta

talvez para Gustavo seja mais sobre essa situação ainda, com os municípios no Brasil que foram impactados pelo acidente de Mariana e entendemos que 6 de maio é o prazo para eles decidirem se vão aderir ao acordo que a empresa, o acordo abrangente que as empresas chegaram com os governos federal e estadual do país, ou continuar a prosseguir com uma ação judicial no Reino Unido. E daí, mesmo que seja uma pequena chance ou como você queira enquadrá-la, qual é a estratégia da empresa ou o que a empresa faria se a maioria dos municípios decidisse não aderir ao acordo brasileiro? Obrigado.

Shaun Usmar: Carlos, obrigado pelas perguntas. É Shaun Usmar aqui de Base Metals. Portanto, sua pergunta é sobre competitividade de custos e progresso até o momento. Em primeiro lugar, eu diria que já se passaram 4,5 meses e fiquei realmente impressionado com o progresso que a equipe fez durante esse período de tempo. Então, para lhe dar uma noção disso, pense nisso. Você tem uma presença global verticalmente integrada e – em níquel e certamente em cobre – nossas prioridades permanecem, como dissemos no Vale Day, para desbloquear as dotações minerais, mas as dotações minerais precisam ser viabilizadas por meio de custos mais baixos, maior produtividade e agilidade. Então, nesse período, você teria visto que eu iniciei muito cedo a reestruturação. A equipe se saiu incrivelmente bem, focada em despesas gerais. Estamos no caminho certo para cerca de um terço de nossa redução de despesas gerais, que é uma taxa de execução de quase US\$ 200 milhões por ano, o que excede o que eu teria previsto e não é realmente apenas o componente de custo. É o que ele faz para permitir esse tipo de modelo operacional descentralizado, proprietário-operador, em toda a empresa para ajudar a aumentar a produtividade e o foco no custo e estou realmente vendo isso acontecendo. Acho que se você olhar para o último período e isso vai para seus pontos sobre o que esperar. Se você se lembra, acabamos de ter um ano recorde em Salobo, você sabe, Salobo, por exemplo, mesmo em coisas como a produtividade de pá melhorou cerca de 5% no ano passado. Na verdade, é o melhor desempenho de pá no Brasil, por exemplo. A equipe fez um ótimo trabalho nisso. A disponibilidade de caminhões representa um aumento de cerca de 10% nisso. Vimos significativamente mais metros perfurados enquanto eles procuram desbloquear a dotação mineral de que se fala repetidamente. Agora, mesmo Sossego como uma mina mais madura, você viu uma melhoria de 28% na utilização e está vendo que, você sabe, isso é um foco em ambas as trocas *hot seat* no final dos turnos e eles foram capazes de estacionar caminhões em cerca de 16% da frota. Portanto, esse tipo de foco em custo e produtividade, não apenas em despesas gerais, mas no nível operacional, é fundamental. E então, quando você pensa em entregas e custos, eu diria que o cobre já está no caminho certo pelo que você sabe, nós meio que colocamos o *guidance* ao longo do ano, você deve esperar que os volumes e a melhoria de

custos melhorem à medida que aumentamos coisas como Onça Puma com um segundo forno no segundo semestre do ano. Você sabe, nós anunciamos, acho que no Vale Day também, os testes em que o teor de níquel na liga ferro-níquel foi aumentado de 25% para 35%. Você sabe, eles fizeram um trabalho muito, muito bom para poder nos preparar para o segundo forno, também melhorar nossos produtos e melhorar os custos e estamos no caminho certo com isso. Em Ontário, você sabe, a operação lá, você tem, vimos um grande foco nas taxas de desenvolvimento para recuperar o atraso com o subinvestimento e as necessidades de produtividade do passado. E só para dar um exemplo, você sabe, vimos no início do ano passado que eles estavam fazendo apenas cerca de, em 2023, na verdade, cerca de 64 metros por dia em desenvolvimento. Eles estão funcionando agora em cerca de 84, na mina de Creighton, por exemplo, ano a ano, viu uma melhoria de 100% em sua capacidade de desenvolvimento. Então, um foco muito forte nisso e sim, então é geral. Eu acho que particularmente que você viu no níquel, como Bacci disse, essa redução significativa no custo que precisa continuar e o foco da equipe, particularmente neste mercado, é reduzir a estrutura de custos, as despesas gerais, bem como os custos operacionais, precisamos para garantir que sejamos sustentáveis nesse tipo de ambiente de preços e, em seguida, possamos nos beneficiar quando vemos uma recuperação no futuro e o foco principal para nós é permitir o crescimento do cobre de que falamos e acho que a equipe fez um trabalho notável até agora.

Gustavo Pimenta: Então, Carlos, deixe-me apenas complementar sua segunda pergunta sobre Mariana. Olha, nossa visão é que o acordo no Brasil que conseguimos alcançar com sucesso no ano passado é justo, abrangente, e é a melhor alternativa e o melhor caminho para que a reparação evolua e avance. Continuamos a acreditar que esta é a melhor alternativa para todos os constituintes. Ele fornece um mecanismo de pagamento justo e rápido para todas as partes relacionadas. Vimos uma tração muito boa em termos de cumprimento dos compromissos que assinamos. Portanto, continuamos acreditando que este será o caminho ideal e preferido para que todos cumpram todas as suas operações que estamos acordados entre as partes.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do Caio Ribeiro, do Bank of America. Por favor, Sr. Ribeiro, seu microfone está aberto.

Caio Ribeiro, Bank of America: Tudo bem. Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Portanto, minha primeira pergunta é sobre sua recente decisão de lançar uma revisão estratégica para Thompson, que você mencionou que poderia incluir uma possível venda do ativo. Então, minha pergunta é: você também poderia contemplar outros ativos no Canadá, como Voisey's Bay ou Sudbury, como candidatos ao desinvestimento? E o que

especificamente sobre Thompson leva você a considerar uma venda potencial lá? E então, minha segunda pergunta é sobre as recentes discussões na China para mais uma vez implementar reformas do lado da oferta para a indústria siderúrgica. Em 2016–2017, esse foi o grande tema da indústria, o que levou a uma redução significativa do excesso de capacidade de aço e maior lucratividade para as siderúrgicas. Desta vez, como você vê a reforma do lado da oferta e isso é algo que você vê tendo um impacto material para o negócio de minério de ferro? Obrigado.

Shaun Usmar: Gustavo, tudo bem se eu cobrir o primeiro.

Gustavo Pimenta: Vá em frente, Shaun.

Shaun Usmar: Sim, Caio, obrigado por essa pergunta. Olha, você sabe, acabei de responder na última coisa, o foco que temos é, você apreciaria neste ambiente, é garantir primeiro que, a maneira de desbloquear o potencial do portfólio e da dotação mineral que sabemos que existe é primeiro obter as estruturas de custos e produtividades corretas. Então isso está acontecendo em toda a linha. Mas o esforço simultâneo precisa ser: qual é o portfólio certo para que possamos otimizar o valor para os acionistas da Vale? E como parte disso, você sabe, estamos competindo com capital em todo esse portfólio e, claro, estamos competindo com algumas oportunidades muito lucrativas em minério de ferro e nossa prioridade continua sendo o cobre. Então, especificamente, Thompson, você sabe, é uma operação em que estivemos trabalhando há mais de 60 anos, gerou muita riqueza, como apontamos anteriormente. Mas, você sabe, a questão realmente é que, como uma oportunidade não polimetálica, é algo que no momento não está gerando os maiores retornos quando olhamos para a oportunidade definida para o níquel. Então, você sabe, precisamos ter certeza de que não cometemos o erro de tentar ser tudo para todas as pessoas e espalhar nossos recursos e nosso capital limitado de forma muito ampla, que é a razão pela qual iniciamos esse processo em Thompson. Posso dizer que até agora, você sabe, tivemos um interesse significativo, a proposta foi aberta ontem e, como indicamos, você sabe, esperamos formar uma visão no segundo semestre e temos uma mente completamente aberta sobre o que esse caminho, você sabe, pode implicar no futuro, incluindo uma venda potencial. Portanto, essa é uma visão muito rígida e desapaixonada sobre como otimizar o valor. Você sabe, o outro que vale a pena notar é, você sabe, Hu'u é, você sabe, acho que vamos receber um prêmio em duas semanas no PDAC como a melhor descoberta de sua atual descoberta de cobre e ouro nos últimos 20 anos e é incrível. E o estudo FEL2 acaba de ser concluído. Ele lidou com vários tipos de riscos técnicos anteriores e, você sabe, isso será revelado em breve. Mas também é um momento lógico para pensar em coisas como parcerias, principalmente se tivermos parceiros capazes de fazer, com grande experiência, em *block caving*, por exemplo.

Então, isso é algo que eu acho que você pode pensar novamente com o objetivo de gerenciar riscos, focar no valor e otimizar o portfólio. Você sabe, para sua pergunta sobre coisas como Voisey's Bay e outras, nosso foco de curto prazo, vamos olhar para tudo em todo o portfólio e, particularmente, para diferentes cenários de preços. Mas a melhor coisa que podemos fazer por nossos investidores é, em primeiro lugar, obter as estruturas de custos e produtividades corretas para poder revelar seu potencial de valor. Então esse é o foco. Estamos fazendo essas coisas simultaneamente.

Rogério Nogueira: Tudo bem. Caio, na reforma do lado da oferta, eu acho que, como você sabe, hoje, a indústria está operando com excesso de capacidade com a utilização do alto-forno em cerca de 85% e as margens são muito baixas para os produtores de vergalhões, para os produtores de HRC, porque há dois eventos acontecendo simultaneamente para racionalização de capacidade. O primeiro que as pessoas não prestam muita atenção é a consolidação. Há uma consolidação em andamento na indústria chinesa, e a segunda, como você acabou de falar, é esse potencial reforma do lado da oferta 2.0, que acho que não sabemos exatamente se isso acontecerá ou não. Como você deve se lembrar, a primeira reforma do lado da oferta foi de cerca de 150 milhões de toneladas de capacidade de indução. Isso foi mais fácil de fazer porque era uma capacidade muito antiga, muito poluente e naquela época você tinha um impacto significativo. E esse impacto é visto mais nos prêmios do que nos preços do minério de ferro. Olha, acho que esse evento vai acontecer. A racionalização da capacidade acontecerá, seja por meio da consolidação ou da reforma do lado da oferta 2.0, a questão é o tempo.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Leonardo Correa, do BTG Pactual. Por favor, Sr. Correa, seu microfone está aberto. Por favor, senhor Correa, ative seu microfone e você pode começar a fazer sua pergunta.

Leonardo Correa, BTG Pactual: Então, algumas perguntas da minha parte. E bom dia a todos. Sim. Então, o primeiro, acho que Marcelo, você falou muito sobre os fluxos de caixa livres e como vemos as quebras do fluxo de caixa livre. Você falou sobre a dívida líquida – a meta de dívida líquida expandida, que permanece entre US\$ 10 bilhões e US\$ 20 bilhões, com o objetivo de mantê-la no meio, o que significa algo em torno de US\$ 15 bilhões. Então, você está um pouco acima desse nível em US\$ 16 bilhões agora em dívida líquida expandida. Acho que um dos principais pontos positivos do trimestre foram claramente os retornos de caixa, certo. Acho que a empresa conseguiu surpreender positivamente, o que foi bastante bem-vindo, anunciando US\$ 2 bilhões em retornos de caixa com, digamos, US\$ 500 milhões em dividendos extraordinários. Então, minha primeira pergunta é, quero dizer, isso é algo que você vê mais como, digamos, um ponto específico, que tem sido, digamos, mais uma função da redução do Capex e, digamos, o nível de preço

do minério de ferro mais forte que temos visto no primeiro semestre. Então, como devemos pensar em dividendos extraordinários daqui para frente, é minha primeira pergunta?

Minha segunda pergunta é, e eu entendo que isso é obviamente sensível e não há nada confirmado, mas a imprensa tem falado muito sobre fusões e aquisições na Vale e, especificamente, transação de um ativo chamado BAMIN, Bamin Mineração, que acompanhamos há muitos anos, certo. Parece que a Vale está fazendo o dever de casa e, claro, tudo isso é informação pública. Então, Gustavo, eu só queria ouvir de você. Quero dizer, exatamente qual é o ângulo e onde estão as oportunidades, qual é a lógica estratégica? Quero dizer, isso é algo que a Vale está considerando? Então, se você tiver alguma cor, cor adicional, sobre a transação, que tem sido amplamente falada publicamente na imprensa, eu acho, seria muito útil. Muito obrigado, pessoal. Essas são as perguntas.

Marcelo Bacci: Tudo bem, Leo, é o Marcelo falando. Obrigado pela sua pergunta. Continuamos a ter a mesma política quando se trata de retorno de caixa aos acionistas e, olhando para o conceito de dívida líquida expandida, temos essa meta entre US\$ 10 bilhões e US\$ 20 bilhões visando o centro dela, que é de US\$ 15 bi. Estamos agora em US\$ 16,5 bi, mas quando projetamos isso para o futuro, vemos que, mesmo com o dividendo adicional, estaremos dentro desse nível, dado o fato de que temos primeiro uma redução no Capex, o que é, você sabe, muito seguro para este ano. Estamos muito, podemos ter certeza de que, para este ano, US\$ 5,9 bi é um número muito razoável e ainda estamos analisando como isso vai funcionar nos próximos anos. Mas para este ano, temos um nível muito alto de certeza relacionado a isso. E, também, começamos o ano com uma geração de fluxo de caixa maior do que esperávamos. Portanto, estamos confiantes de que, mesmo com o pagamento de dividendos que acabamos de anunciar, estaremos em torno dos US\$ 15 bilhões e não estamos mudando a meta por enquanto.

Gustavo Pimenta: Leo, então na sua segunda pergunta, olha, dada a nossa relevância no país, é quase nossa obrigação olhar para cada oportunidade que surge, certo e sempre avaliamos essas oportunidades vis-à-vis a nossa direção estratégica que traçamos no Vale Day, por exemplo, recentemente em termos de crescimento da participação de produtos de alta qualidade e assim por diante. Portanto, olhamos para essas oportunidades nesse sentido, mas temos certeza de que qualquer investimento só será feito se fizer sentido estratégico, mas também financeiro, e se cumprir todos os limites que temos internamente em termos de retorno, em termos de riscos que percebemos. Portanto, estamos sempre avaliando é minha resposta a você. Não há nenhum compromisso em nenhum projeto específico que ainda não tenhamos anunciado, e

olharemos para eles sob essas lentes. Se eles fizerem sentido, vamos trazê-lo à tona. Se não o fizerem, não vamos trazer isso à tona.

Operador: Nossa próxima pergunta é de Rafael Barcellos, do Bradesco BBI. Por favor, Sr. Barcellos, seu microfone está aberto.

Rafael Barcellos, Bradesco BBI: Bom dia e obrigado por tirar minhas dúvidas e parabéns pelos resultados. Minha primeira pergunta é para Gustavo. Gustavo, é ótimo ver você e a alta administração em geral tão confiantes no desempenho operacional da empresa, o que, claro, é reforçado pelo extraordinário anúncio de dividendos, certo. Então, eu só queria entender melhor como você está vendo a evolução geral da empresa. Quero dizer, se você pudesse dividir entre desempenho de custo, estratégia comercial e relacionamento institucional, seria muito interessante entender como você está vendo a evolução geral da empresa nessas áreas principais. E aí a minha segunda pergunta é para o Rogério, Rogério você mencionou que os estoques do seu minério de ferro devem aumentar, né? Então, eu gostaria de entender melhor o que está por trás dessa afirmação, quero dizer, e talvez se você pudesse nos dar mais cor sobre sua estratégia geral de estoque de minério de ferro, seria muito útil. Obrigado.

Gustavo Pimenta: Deixe-me pegar o primeiro. Então, você sabe, eu disse em meus comentários de preparação, estou muito otimista sobre o futuro da empresa. Quero dizer, estávamos focados nos primeiros quatro meses para limpar o que pensávamos serem saliências importantes. Então, fomos capazes de abordar todos eles. Acho que operacionalmente nunca estivemos na posição que estamos atualmente e parabéns a Carlos Medeiros e suas equipes. Eles têm feito um ótimo trabalho ao longo dos anos para trazer nossa excelência operacional de volta quando você olha para tudo e já dissemos isso antes, quando você olha para todos os principais indicadores que rastreamos, a empresa está tendo um desempenho substancialmente melhor. É provavelmente o melhor momento dos últimos cinco anos em termos de desempenho operacional e acho que podemos dar uma prioridade maior ao gerenciamento de alocação de custos e capital dentro da empresa recentemente, o que eu acho, você sabe, combinado com a excelência operacional deve nos permitir entregar um desempenho operacional e financeiro muito forte, o que resultou em algumas das decisões recentes que anunciamos, como ontem, certo. Então, acho que isso está deixando a mim e minha equipe extremamente confiantes sobre o futuro que estabelecemos no Vale Day e nossa capacidade de entregar esse futuro em termos de portfólio superior de ativos, continuar a produzir minério de ferro, a participação de alta qualidade do minério de ferro, mas também cobre, bem como continuar avançando nos outros elementos de nossa estratégia. Então é assim que vemos agora muito trabalho a fazer. Mas acho que estamos em uma ótima posição hoje.

Rogério Nogueira: Bom, Rafael, obrigado. Sobre a segunda pergunta, apenas para reiterar que nossa estratégia é sobre maximização e flexibilidade do fluxo de caixa. Além disso, antes de responder diretamente à sua pergunta, acho importante dizer que temos uma cadeia de suprimentos sofisticada. Temos muitas minas, temos minérios de ferro, que são passíveis de beneficiamento. Temos concentração no Brasil, concentração fora do Brasil. Temos um centro de blendagem. E isso nos dá a oportunidade de otimizar o valor, otimizar ou maximizar os fluxos de caixa. Acho que o que eu estava me referindo é que se, e à medida que aumentamos a concentração fora do Brasil principalmente, a concentração na China, temos um tempo de ciclo mais longo entre a produção e as vendas. É diferente de vender minério de menor teor, ou fora assim que o - nos portos do Brasil, ok. Nós não vendemos no mar, mas precisamos ter material na China. Veja, no entanto, o estoque aumenta - está associado ao crescimento do minério que é beneficiado. Uma vez que atingimos um estado estacionário, isso para. Portanto, não é como se estivéssemos continuando a aumentar o estoque indefinidamente e acho que você também deveria pensar na flexibilidade de que estamos falando. Em algum momento, podemos reverter como estratégia se não for a maximização do valor e, em seguida, os estoques podem até diminuir. Então, é flexibilidade. É disso que estamos falando. E não se trata apenas de estoque ou realização de preços de volumes. Trata-se de maximização do fluxo de caixa. E você pode ver os estoques aumentarem às vezes. Você pode ver os estoques diminuírem às vezes, mas particularmente este trimestre é sobre o aumento dos volumes de concentração fora do Brasil para ter um tempo de ciclo mais longo.

Gustavo Pimenta: Rafael, talvez apenas para complementar a nota do Rogério, você deve ver vendas mais fortes no 1º trimestre. mas acho que essa é uma das coisas que você deve esperar que publiquemos como resultado dessa mudança de estratégia no 4º trimestre do ano passado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do Marcio Farid, do Goldman Sachs. Por favor, Sr. Farid, seu microfone está aberto.

Marcio Farid, Goldman Sachs: Obrigado. Bom dia a todos. Alguns acompanhamentos do meu lado aqui. Gustavo, primeiro para você, por favor. Acho que desde que você assumiu o cargo de CEO, você tem falado sobre a importância de melhorar o relacionamento institucional entre a Vale, o governo brasileiro e outras partes interessadas também. Seis meses no cargo, se você puder nos atualizar sobre como você vê o relacionamento atual, quanta melhoria mostrou até agora e o que você espera daqui para frente também, especialmente no contexto de, você sabe, as manchetes em torno da BAMIN, por exemplo, em torno de, você sabe, mudança potencial nos membros do conselho nas

próximas semanas, ou nos próximos meses, desculpe, isso será ótimo, por favor. E em segundo lugar, talvez para o Bacci. Bacci, quero dizer, acho que há muita confiança e muito otimismo nesta teleconferência e acho que pelas razões certas também, acho que a questão é, você sabe que o novo programa de recompra foi anunciado, acho que a empresa mencionou antes que poderia ser um ano em que o retorno em dinheiro poderia ser um pouco mais conservador apenas por causa da relevância dos desembolsos em dinheiro relacionados a Mariana e Brumadinho será potencialmente este ano. Eu entendo que não incluiríamos isso no fluxo de caixa livre para o acionista, mas quero dizer, como devemos pensar, você sabe, a recompra em 2025 é uma geração de fluxo de caixa livre mais forte, potencialmente com altos preços do minério de ferro, mas também você vê incertezas macro elevadas, muito desembolso e, você sabe, como você equilibra esse desembolso de caixa e os retornos para os acionistas seria ótimo. Por favor. Obrigado.

Gustavo Pimenta: Então, Marcio, na sua primeira pergunta, olha, isso é uma coisa que a gente tem gastado um bom tempo, eu já falei isso antes, eu acho que tem muita oportunidade e convergência em termos do que é bom para o Brasil e para o estado e o que é bom para a Vale. A Vale pode ser uma importante investidora de minerais críticos, como anunciamos na semana passada, por exemplo, o Programa Novo Carajás. É bom para o Brasil, gera renda e emprego, mas também permite que a empresa continue a crescer e cumprir a estratégia de longo prazo para nós. Então, estou encontrando muito apoio para essas conversas e, o que eu acho que está aparecendo em mais, você sabe, nossa capacidade de mover algumas dessas agendas que são importantes para nós e você viu isso recentemente. Então, estou otimista sobre isso e estou vendo, novamente, uma oportunidade para continuarmos a convergir e fazer investimentos que façam sentido para a empresa, mas também façam sentido para o ambiente em que investimos. Portanto, você deve esperar que continuemos altamente focados no que faz sentido para a empresa, mas também entendendo que muitos desses investimentos também fazem sentido para o país.

Marcelo Bacci: Marcio, na sua segunda pergunta, acho importante ressaltar que nossa meta de expansão da dívida líquida em torno de US\$ 15 bilhões será a referência mais importante na hora de decidir se vamos ou não operar no programa de recompra. Nós somos, a ideia e o anúncio que fizemos foi garantir que tenhamos um programa aberto, que operaremos nesse programa, dependendo do que acontecer com nossa geração de fluxo de caixa e estaremos, você sabe, monitorando isso de perto e com certeza, se as oportunidades estiverem lá, começaremos a operar no programa de recompra. Mas não seremos, por razões óbvias, muito claros sobre a estratégia das recompras.

Operador: Nossa próxima pergunta vem do Myles Allsop, do UBS. Por favor, Sr. Allsop, seu microfone está aberto.

Myles Allsop, UBS: Ótimo. Obrigado. Sim. Apenas algumas perguntas. Talvez apenas nessa recompra. Por que não optar pela recompra em vez do dividendo especial? Você sabe, o preço das ações não fica muito mais baixo ao longo do ciclo do que onde estamos hoje. Por que não apenas executar a recompra de US\$ 500 milhões e devolver, você sabe, dinheiro aos acionistas dessa maneira? E então, talvez para Shaun no lado de metais básicos, quando você teve as opções de crescimento de cobre em Carajás por muitos, muitos, muitos anos, mas quando realmente vamos ter visibilidade sobre o licenciamento da obtenção de FIDs para que possamos começar a ter mais confiança nesse crescimento que está acontecendo no Brasil? Obrigado.

Marcelo Bacci: Myles, em relação a dividendos e recompras, tentamos chegar a uma abordagem equilibrada entre as duas coisas, dependendo do momento. Se você olhar no passado, no passado recente, a empresa fez mais recompras do que pagamentos de dividendos e agora viemos com o pagamento de dividendos adicionais. Mas você pode esperar no futuro que, se tivermos a oportunidade proveniente do fluxo de caixa de devolver mais dinheiro aos acionistas, provavelmente teremos uma abordagem equilibrada entre dividendos e recompras, dependendo de onde o preço das ações está, com certeza.

Shaun Usmar: Myles, é o Shaun. Na sua pergunta, acho que semelhante ao que falamos no Vale Day, focar no curto prazo, como estamos vendo com Salobo e Sossego, impulsionar a produtividade e colocá-los em seus direitos e realmente continuar a expandir e perfurar na medida do possível. O próximo em que estamos nos concentrando em onde esperamos licenças no segundo trimestre deste ano é em Bacaba e há muito foco nisso e você teria visto baixa intensidade de capital em torno de US \$ 10.000 a tonelada, e esse é o tipo de foco principal. Além disso, você sabe, estamos falando de um cronograma um pouco mais longo com projetos que indicamos, coisas como Alemão, Cristalino e outros lugares. Você teria visto os anúncios, comentários e material na semana passada em Novo Carajás. E então, você sabe, acho que o trabalho que Gustavo e a equipe estão fazendo, particularmente nas relações governamentais e no lado institucional, é realmente um foco central para ajudar a desbloquear isso e garantir que possamos demonstrar isso com nossas partes interessadas. E tenho certeza, Gustavo, não sei se há algo que você queira acrescentar a isso.

Gustavo Pimenta: Acho que você abordou bem, talvez o único ponto que eu gostaria de acrescentar é o que é diferente, certo? Temos essa questão e acho que o que estamos

mudando é a abordagem para o desenvolvimento das regiões. Por isso, montamos com o apoio de Shaun e da equipe uma equipe de liderança dedicada para focar apenas no desenvolvimento de Nova Carajás, mais investimentos em perfuração e exploração, entendimento do corpo do minério. Então, achamos que isso nos permitirá ser mais rápidos, ter uma melhor compreensão sobre cada um dos projetos. Você sabe, temos vários projetos na região que não somos capazes de desenvolver ao longo dos anos e estou confiante de que agora, com essa abordagem diferente, seremos capazes de mostrar o progresso e a ideia é que você saiba que nos próximos trimestres, começaremos a trazer esses marcos e a evolução do programa para você, para mostrar a vocês que fomos capazes de alcançar os desenvolvimentos e metas que estabelecemos. Então, estou otimista. Penso que abordagem diferente resultará certamente numa maior concentração e na capacidade de crescermos mais rapidamente nessa região.

Operador: Nossa próxima pergunta vem da Timna Tanners, da Wolfe Research. Por favor, Tanners, seu microfone está aberto.

Timna Tanners, Wolfe Research: Ótimo. Obrigado. E bom dia. Queria perguntar, agora que estamos mais da metade do 1º trimestre, o que você pode nos dizer sobre os volumes até agora neste trimestre, alguma tendência nos custos? Então essa é minha primeira pergunta, no T1. E então, olhando para os custos de caixa, eles certamente estão se beneficiando, é claro, da moeda mais fraca, créditos de subprodutos, é claro, em metais básicos. Mas o que você pode fazer para elaborar essas medidas nas quais está trabalhando para reduzir custos e qualquer progresso seria ótimo. Obrigado.

Gustavo Pimenta: Vou pedir ao Carlos para falar sobre o desempenho operacional e a expectativa para o 1º trimestre e depois o Bacci talvez você possa falar sobre a otimização de custos.

Carlos Medeiros: Olá Timna, no 1º trimestre, nosso desempenho no 1º trimestre, esperamos um desempenho semelhante ao do ano passado, embora estejamos tendo chuvas mais intensas este ano, mas todos os preparativos de ativos que temos feito nos últimos dois anos estão nos pagando dividendos. Portanto, apesar disso, prevemos um desempenho semelhante ano a ano.

Marcelo Bacci: Sobre o desempenho do custo caixa, acho que temos – você está certa, há um efeito vindo do real que não é importante, mas está lá, e a moeda é volátil. Portanto, não podemos contar com isso para o futuro. Acho que as principais medidas que estamos tomando e estamos valendo a pena em termos de gerenciamento de custos, primeiro é a estabilidade da produção e a estabilidade operacional que sempre traz boas notícias

quando se trata de custo. O segundo são os novos projetos que entraram em operação com o menor custo ou – especialmente para minério de ferro. E terceiro, continuamos avançando em nosso programa de de-especificações, no relacionamento com os fornecedores que gradualmente todas essas medidas juntas estão começando a valer a pena e você pode ver o resultado disso no C1. Agora, é importante mencionar que o C1 não é linear ao longo do ano. Temos alguma volatilidade nos diferentes trimestres. Mas se você olhar para a média móvel, continuaremos a ver o C1 caindo ao longo do ano.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Liam Fitzpatrick, do Deutsche Bank. Por favor. Sr. Fitzpatrick, seu microfone está aberto. Sr. Fitzpatrick, agora você pode ativar seu microfone e fazer uma pergunta.

Liam Fitzpatrick, Deutsche Bank: Bom dia a todos. A primeira pergunta é apenas mais uma sobre a recompra, infelizmente, eu só queria esclarecer, ou tentar entender como você quer que nós e o mercado pensemos sobre isso. Isso é apenas para lhe dar flexibilidade no final do ano e não devemos esperar aumentar nos próximos um a dois trimestres ou essa recompra está efetivamente em vigor a partir de hoje? Essa é a primeira pergunta.

Marcelo Bacci: A recompra já está em vigor, e como vamos operar no mercado é algo que não podemos deixar muito claro por razões óbvias. Mas sim, temos a capacidade de operar quando quisermos a partir de agora até 18 meses.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Marina Calero, do RBC. Por favor, Sra. Marina, seu microfone está aberto.

Marina Calero, RBC: Olá. Boa tarde. Obrigado pela ligação. Tenho uma pergunta sobre o *guidance* de Capex. Parece que a maior parte da economia foi no Capex de crescimento. Você pode fornecer mais detalhes sobre os diferentes fatores por trás disso? E como uma extensão disso, você vê potencial para mais eficiências após 2025?

Marcelo Bacci: Você está certa. A maioria das reduções está na parte do crescimento. Não estamos mudando o escopo do programa de Capex, mas sim trabalhando, em parte no tempo e em parte na eficiência. E isso é algo que, por enquanto, está relacionado apenas a 2025. Portanto, estamos muito confiantes de que em 2025 entregaremos esses US\$ 5,9 bilhões. Ainda estamos trabalhando no que será o *guidance* para o futuro nos próximos anos. Ainda não estamos preparados para essa discussão, mas estamos trabalhando nisso.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Yuri Pereira, do Santander. Por favor, Sr. Pereira, seu microfone está aberto.

Yuri Pereira, Santander: Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado. A primeira pergunta ainda é sobre a revisão do Capex para 2025. Existe algo além da nova premissa de FX, se você pudesse explorar um pouco mais sobre isso? E a segunda pergunta é, considerando os preços atuais do minério de ferro, você vê espaço para o aumento da dívida financeira para atingir a meta de dívida líquida expandida. Obrigado.

Marcelo Bacci: Yuri. Do lado do Capex, estamos assumindo a moeda que está no nível atual, em torno de US\$ 5,7 bilhões. Portanto, não há um efeito significativo vindo do FX sobre isso. Quando se trata de dívida financeira, vamos monitorar as oportunidades no mercado. Podemos vir com novas transações, mas, novamente, a meta é ter a dívida líquida expandida em cerca de US\$ 15 bilhões no final do ano.

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