VALE S/A (VALE3)
Desempenho no 1T24
25 de abril, 2024
Transcrição da Teleconferência

Eduardo Bartolomeo: Obrigado e bom dia a todos.

Estou muito entusiasmado por termos tido um bom início em 2024.

Começando pela nossa Jornada de Segurança, os avanços tecnológicos e a inovação em direção a melhorias de segurança estão apresentando resultados animadores, com redução de 77% nos acidentes em algumas atividades críticas.

Sobre segurança de barragens, a barragem de Peneirinha, localizada no complexo de Vargem Grande, foi retirada do nível emergencial pela Agencia Nacional de Mineração e agora está certificada como segura e estável.

Sobre nossa segunda alavanca, a estabilização das nossas operações de Minério de Ferro, estamos levando a Vale a um nível de desempenho ainda maior. A produção de minério de ferro foi a maior em um primeiro trimestre desde 2019 e as vendas aumentaram 15% ano contra ano.

Em nossa terceira alavanca, uma das principais vantagens competitivas da Vale é o nosso potencial para desenvolver um portfólio de alta qualidade com baixa intensidade de capital.

Nossos três principais projetos adicionarão capacidade de 50 milhões de toneladas até 2026: Vargem Grande, Capanema e S11D +20. O primeiro projeto a entrar em operação será Vargem Grande, que está quase 90% concluído e em vias de entrar em operação no 4º trimestre de 2024.

Sobre nossa trajetória de transformação do negócio de Metais de Transição Energética, a produção de cobre cresceu 22% no 1º trimestre. A produção de níquel caiu 4% ano contra ano, em linha com o planejado, refletindo principalmente a manutenção no forno de Onça Puma. Fora do Brasil, observamos um desempenho mais forte nas operações do Canadá e da Indonésia.

Na parceria de Metais para Transição Energética, na semana passada o Comitê de Investimento Estrangeiro nos Estados Unidos concedeu a aprovação regulatória final e esperamos fechar a transação nas próximas semanas.

Sobre nossa busca pela liderança ESG na mineração, atingimos uma meta notável: 100% de consumo de energia renovável no Brasil, dois anos antes do previsto. O alcance da meta significa que a Vale zerou suas emissões indiretas de CO_2 no Brasil, que correspondem às emissões de escopo 2.

Para apoiar nossa trajetória de descarbonização, a Vale anunciou um acordo para adquirir os 45% restantes de participação na Aliança Energia, um primeiro passo para a criação de uma plataforma de energia asset-light.

Por fim, nossa disciplina na alocação de capital permanece intacta. Estamos cumprindo o que dizemos, retornando valor aos acionistas. Em março, pagamos 2,3 bilhões de dólares em dividendos e completamos 17% do 4º programa de recompra de ações lançado desde 2020.

Agora, vamos ver mais detalhes do nosso desempenho no trimestre.

Próximo slide, por favor.

Estamos gradualmente nos tornando uma empresa mais segura. A tecnologia e a inovação têm sido pilares fundamentais na nossa busca para proporcionar um desempenho de segurança sustentável.

- Queremos tornar a Vale uma referência em segurança, começando por zerar nossas lesões N2, aquelas que geralmente antecedem eventos fatais ou que mudam vidas, até o final de 2025. Estamos no caminho certo para cumprir esse compromisso.
- Nosso Programa de Transformação da Segurança visa as atividades críticas com maiores registros de N2, desenvolvendo posteriormente controles preventivos, alguns deles de base tecnológica, como alertas de colisão e detecção de sonolência do motorista. Como resultado, tivemos uma redução de 77% nos eventos N2 desde 2019.
- Outro elemento-chave da nossa Estratégia de Segurança é a nossa Gestão de Segurança de Barragens. Desde 2020, aumentamos as condições de segurança até níveis adequados para dezesseis barragens.
- Todas as nossas estruturas são continuamente verificadas pelos nossos centros de monitoramento geotécnico 24 horas por dia, 7 dias por semana. Numa abordagem conservadora, removemos 100% das pessoas das áreas de risco e barragens back-up foram construídas para mitigar potenciais impactos nessas áreas.
- Ao mesmo tempo, a Vale continua avançando no programa de descaracterização de barragens, com 43% das estruturas eliminadas até o momento.

Já vemos uma Vale mais segura, construída com disciplina operacional e um modelo de gestão forte.

Próximo slide, por favor.

Apresentamos um desempenho operacional robusto em minério de ferro no primeiro trimestre. A produção foi a mais alta para um primeiro trimestre desde 2019, sustentada pelo aumento da confiabilidade de ativos e processos, especialmente em S11D.

Falamos sobre nossas ações firmes rumo à excelência operacional e agora estamos colhendo consistentemente os frutos dessa estratégia.

Nosso plano operacional para o trimestre foi bem-sucedido ao lidar com uma precipitação média mais elevada. Entregamos um aumento de 6% na produção total e vendas 15% maiores ano a ano.

Além disso, continuamos a remover gargalos de nossas operações. No S11D, o maior conhecimento geológico permite planos de mineração mais precisos, enquanto o sistema truckless combinado com uma frota de mineração móvel proporciona maior flexibilidade operacional.

Nossa capacidade de lidar com jaspilito no longo prazo depende da instalação de novos britadores, como vocês sabem, mas essas medidas cirúrgicas têm nos permitido operar S11D com mais eficiência, com a maior produção para um primeiro trimestre desde 2020.

O sólido desempenho de produção no primeiro trimestre nos dá mais confiança de que entregaremos nosso guidance conforme planejado. Próximo slide, por favor

Estamos comprometidos em acelerar soluções para apoiar a descarbonização da indústria siderúrgica.

Nossa planta de briquetes está em ramp-up no Complexo de Tubarão, com o objetivo de entregar cerca de 1,5 milhão de toneladas de briquetes em 2024.

Continuamos avançando nos acordos para construção de Mega Hubs. Estamos também estudando a viabilidade de desenvolver hubs industriais verdes na Espanha, em conjunto com a Hydnum Steel.

Finalmente, estamos muito orgulhosos de termos sido selecionados, no âmbito de premiação da Lei de Redução da Inflação, para entrar em negociações para desenvolver uma fábrica de briquetes nos Estados Unidos. A seleção pelo Departamento de Energia do Governo dos Estados Unidos representa um caminho crítico para a validação da nossa tecnologia proprietária e do seu potencial para fornecer uma solução transformadora para descarbonizar o setor siderúrgico.

Os briquetes de minério de ferro contribuirão para cumprir o compromisso da Vale de reduzir 15% de suas emissões líquidas de escopo 3 até 2035.

Próximo slide, por favor.

No negócio de Metais para Transição Energética, entregamos uma produção notável em Cobre, um considerável aumento de 22% trimestre a trimestre, impulsionado pelo bem-sucedido ramp-up de Salobo III e pelo desempenho mais forte nas plantas Salobo I e II.

No Níquel, estamos no caminho certo para entregar o guidance de produção para 2024. Como parte das iniciativas de revisão de ativos, as minas de Sudbury melhoraram o desempenho, enquanto o rendimento da fábrica Clarabelle aumentou 7% ano contra ano. O melhor desempenho da mina resultou na redução do consumo de feed de terceiros e em custos mais baixos.

Estamos confiantes de que estamos tomando as medidas certas para transformar o negócio de Metais para Transição Energética.

Próximo slide,

Em ESG, continuamos caminhando para nos tornarmos uma empresa mais transparente e aberta. Acabamos de lançar nosso Relato Integrado 2023, no qual anunciamos que atingimos a meta de 100% de consumo de energia renovável no Brasil, dois anos antes do previsto. Atingir a meta significa que a Vale terá zero emissões de escopo 2 no Brasil.

Para apoiar nosso caminho de descarbonização, a Vale assinou acordo para adquirir os 45% restantes de participação na Aliança Energia. Este é um passo importante para a criação de uma plataforma de energia baseada em ativos leves. Após a conclusão da transação, a Vale buscará potenciais parceiros, para melhor avançar em nosso compromisso de descarbonizar nossas operações, utilizando fontes renováveis e a custos competitivos.

Nosso grande foco, nos tornarmos líderes ESG em mineração, está dando frutos. As nossas melhorias nas emissões de carbono e nas práticas de segurança levaram a uma percepção renovada por parte da Sustainalytics, por exemplo, com um importante upgrade na nossa classificação de risco ESG em abril. Agora, para nossos resultados financeiros, passo a palavra ao Gustavo, e voltarei para o Q&A.

Gustavo Pimenta: Obrigado, Eduardo, e bom dia a todos. Vou começar falando do nosso desempenho do EBITDA no trimestre.

Como se pode ver, entregamos um EBITDA proforma de 3,5 bilhões de dólares no 1º trimestre.

Antes de abordar os principais fatores, gostaria de começar explicando algumas alterações de parâmetros que implementamos este trimestre. Com a reorganização dos nossos ativos entre Soluções em Minério de Ferro e Metais de Transição de Energética, alguns itens anteriormente classificados como "Outros" serão agora alocados aos seus respectivos segmentos de negócios. Essa mudança inclui itens como SG&A e ativos de geração de energia e permitirá uma avaliação mais precisa do desempenho de cada segmento de negócio. Adicionalmente, para um melhor alinhamento com as práticas de mercado, passamos a incluir o EBITDA proporcional das nossas Coligadas e Joint Ventures no nosso EBITDA – notamos que antes de 2024, o nosso EBITDA incluía os dividendos provenientes dessas entidades que eram naturalmente mais voláteis durante o ano.

Voltando agora aos principais fatores que impulsionaram o desempenho do EBITDA no trimestre, com satisfação pudemos assistir a continuidade de um forte desempenho operacional, o que nos ajudou a compensar uma grande parte do impacto dos preços provisórios, dada a queda dos preços de referência do minério de ferro durante o trimestre.

Em volumes, as vendas de minério de ferro aumentaram quase 15% ou 8,2 milhões de toneladas na comparação anual, impulsionadas por um melhor desempenho operacional em todos os nossos sistemas, com destaque especial para o S11D, que atingiu a maior produção para um primeiro trimestre desde 2020. As vendas também foram fortes no primeiro trimestre deste ano, refletindo as iniciativas realizadas em 2023 para melhorar o desempenho operacional e a flexibilidade do porto de Ponta da Madeira. As vendas de cobre foram outro destaque no trimestre, aumentando 22% ou 14 mil toneladas a/a, impulsionadas pelo ramp-up de Salobo 3 e melhor desempenho operacional nas operações de Salobo 1 e 2.

Para custos e despesas, gostaria de salientar o esforço contínuo que as nossas equipes têm feito internamente para melhorar a produtividade e a eficiência. Excluindo os efeitos externos de custos de frete mais elevados no negócio do minério de ferro e efeitos pontuais nos Metais Básicos, como a reconstrução do forno de Onça Puma, os nossos custos e despesas mantiveram-se praticamente estáveis em relação ao ano anterior. Mais uma vez, isto só foi possível por uma série de iniciativas em toda a empresa e estamos bastante entusiasmados com as oportunidades de eficiência de custos que ainda temos pela frente.

Agora, passando à realização do preço.

O preço realizado dos finos de minério de ferro foi de US$ 100,7 por tonelada no primeiro trimestre, 7% menor em relação ao ano anterior e 15% menor em relação ao trimestre anterior.

Os mecanismos de precificação tiveram um impacto negativo de US$ 10 por tonelada no nosso preço realizado no trimestre, explicado em grande parte pelo efeito negativo dos preços provisórios. No final do 1T, 24% das nossas vendas de finos de minério de ferro foram contabilizadas a US$ 102 por tonelada em média, o que se compara a um preço médio de US$ 124 por tonelada no trimestre. Além disso, cerca de 30 Mt de vendas do 4T23 foram contabilizadas a um preço médio de US$ 139 por tonelada e foram posteriormente realizadas a preços mais baixos no 1T.

O nosso prêmio médio para finos de minério de ferro foi negativo em 1,6 dólares por tonelada, uma vez que aumentamos a fatia de produtos com elevado teor de sílica no nosso mix de vendas, dados os descontos mais baixos observados para estes produtos durante o trimestre. Isto nos permitiu manter um equilíbrio adequado de produtos de alta qualidade através de nossa cadeia de suprimentos para posterior maximização de valor. Para o segundo trimestre, continuamos a observar condições de mercado semelhantes e, por esse motivo, esperamos manter uma fração ligeiramente maior de produtos com alto teor de sílica no nosso mix, em comparação com os níveis históricos.

Passando agora ao nosso desempenho em termos de custos.

Para minério de ferro, o nosso custo caixa C1, excluindo compras a terceiros, foi de US$ 23,5 por tonelada, ligeiramente inferior ao do ano passado, apesar do impacto negativo da valorização do BRL.

Excluindo esse efeito, o C1 teria sido de US$ 22,8/t, quase US$ 1/t menor em relação ao ano anterior. Este resultado foi impulsionado por menores custos de demurrage devido à melhoria do transporte marítimo e do carregamento portuário durante a estação chuvosa, maior diluição de custos fixos, como resultado de maiores volumes de produção, e ganhos do nosso programa de eficiência de custos.

Além disso, gostaria de comentar um pouco a nossa estratégia em relação às aquisições de terceiros. Adquirimos minério de ferro de pequenos produtores que operam perto das nossas operações. Este produto é vendido diretamente aos nossos clientes ou é misturado com a nossa própria produção, gerando uma margem de contribuição positiva. Este fato ajuda a diluir os custos fixos, sobretudo porque temos excesso de capacidade logística, e a necessidade de capital é muito baixa, o que implica um retorno muito saudável sobre o capital investido.

Em 2023, o nosso volume de terceiros foi de 24 Mt e espera-se que aumente ligeiramente em 2024. Estamos também avaliando a possibilidade de acelerar o desenvolvimento de alguns de nossos depósitos menores por meio de contratos de arrendamento com parceiros regionais, transações que podem oferecer retornos atraentes para ambas as partes.

Passando ao nosso negócio de metais de transição energética, tivemos o prazer de registar reduções significativas, ano após ano, nos custos totais do cobre e do níquel.

Os nossos custos totais de cobre diminuíram 26% em relação ao ano anterior, impulsionados pela continuação do sucesso do ramp-up de Salobo 3 e pela melhoria do desempenho operacional em Salobo 1 e 2. A maior proporção de volumes de Salobo 3 no mix de produtos também contribuiu para um aumento nas receitas unitárias de subprodutos, com maiores vendas de ouro.

Os custos totais do níquel diminuíram 14% em relação ao ano anterior, suportado por maiores receitas unitárias de subprodutos. O aumento do CPV unitário era esperado e esteve em grande parte relacionado com a reforma do forno em Onça Puma.

Gostaria também de destacar que Mark Cutifani e a equipe da VBM continuaram a fazer progressos significativos na revisão dos ativos. As oportunidades de desbloqueio de valor estão a ser avaliadas e concebidas para implementação nos próximos 2 a 3 anos, com alguns benefícios já a serem capturados a curto prazo. Conforme apontado no último trimestre, apresentaremos as principais conclusões e o plano de ação da revisão dos ativos em um webinar a ser agendado para junho deste ano.

Passando agora à geração de caixa. Nossa conversão de EBITDA para caixa foi de 57% no 1T, com o Fluxo de Caixa Livre atingindo US$ 2 bilhões, aproximadamente US$ 0,5 bilhão abaixo do 4T23, apesar da queda sequencial de US$ 3,4 bilhões no EBITDA, impulsionada principalmente por embarques sazonalmente menores t/t e menores preços de minério de ferro. Isto foi alcançado principalmente devido ao impacto positivo de um caixa forte proveniente das vendas do 4T, como antecipamos no último trimestre, e desembolsos sazonalmente menores de CAPEX.

A maior parte da geração de fluxo de caixa livre foi utilizada para pagar dividendos e executar nosso programa de recompra de ações, totalizando uma remuneração aos acionistas de US$ 2,6 bilhões no 1T.

Assim, antes de passarmos à sessão de perguntas e respostas, gostaria de reforçar as principais mensagens da teleconferência de hoje.

- A segurança continua a ser a nossa principal prioridade, e continuamos muito empenhados em criar as condições para um ambiente de trabalho sem acidentes.
- Continuação de um forte desempenho operacional em todas as Commodities só vem reforçar que estamos na direção certa para cumprir de forma consistente os nossos compromissos a curto e longo prazo.
- Em matéria de ESG, estamos fazendo progressos significativos em várias frentes, como demonstrado pela nossa recente conquista de 100% de fontes renováveis no Brasil para o

escopo 2 e pelos investimentos contínuos para proporcionar um futuro sustentável à nossa atividade.

- Em relação aos objetivos estratégicos de médio prazo que definimos no Vale Day, estamos também satisfeitos com o desenvolvimento dos nossos principais projetos como Vargem Grande, que esperamos que entre em operação este ano. Esses investimentos posicionarão a Vale como líder em ofertas de alta qualidade, que são fundamentais para a descarbonização da siderurgia.
- Por fim, continuamos altamente empenhados num processo disciplinado de alocação de capital, tal como evidenciado pelos 2,6 mil milhões de dólares de retorno aos acionistas desde o início do ano, através de dividendos e recompra de ações.

Agora, gostaria de abrir a teleconferência para perguntas. Muito obrigado.

Rafael Barcellos, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado por aceitarem a minha pergunta. Primeiramente, eu gostaria de dizer que a notícia principal foi a fusão entre BHP e Anglo American. Então, talvez, se pudessem falar um pouco sobre como esse movimento pode mudar a estratégia da Vale no futuro, seria interessante para nós. E também, vocês anunciaram uma parceria também com a Anglo em relação a ativos. Como isso pode afetar o processo?

E também, queria saber se vocês pudessem falar sobre o mercado de minério de ferro e os prêmios de preço nos próximos trimestres, e como vocês veem os dividendos extraordinários no futuro, já que chegamos a US$120/tonelada? Obrigado.

Eduardo Bartolomeo:

Obrigado, Rafael. Como você percebeu, está realmente se desenvolvendo, e ainda estamos digerindo, processando o que está acontecendo. Mas, para responder a sua pergunta, não vemos nenhum impacto no negócio do Minas-Rio e está sendo feito, claro, pela Anglo e será respeitado por quem vier depois, se vier depois. Essa é a nossa primeira reação.

Em segundo lugar, nós temos falado com os senhores e senhoras desde que decidimos fazer o *carve-out,* e acreditamos que a Vale tem uma posição singular no setor, na indústria. Temos uma plataforma de crescimento no minério de ferro, como o Gustavo mencionou, adicionaremos 50 milhões de toneladas de produto de alta qualidade com baixo custo. Nenhum outro ativo pode ser tão atraente quanto nós nesse sentido.

E, sobre metais básicos, ainda temos também os melhores *endowments*, as melhores reservas no Canadá, no Brasil, em Carajás, e também na Indonésia.

Ou seja, claro que sempre buscamos oportunidades, mas isso não muda, de forma alguma, o nosso foco estratégico de executar a revisão de ativos, a transformação em metais básicos. Há muito valor para ser extraído ali e, claro, com minério de ferro, temos um crescimento muito grande, com qualidade; talvez o único do setor, até.

Então, claro, iremos acompanhar de forma bem próxima o desenvolvimento dessa negociação, mas não afeta a nossa estratégia e a nossa mentalidade.

E eu vou passar a próxima pergunta para o Spinelli.

Marcello Spinelli:

Obrigado. Com relação ao mercado, vemos a China da mesma forma, temos a mesma perspectiva. É o nosso principal mercado, claro, e nós chamamos este momento de 'a resiliência chinesa', até.

E, a despeito do problema no mercado imobiliário, que todos nós acompanhamos, desde 2021, já temos visto um mercado muito robusto na indústria da manufatura, crescendo bastante, até de forma consistente, constante; a indústria de transição energética também, de construção de navios. E também consideramos a exportação que, muitas vezes, claro, afeta o mercado, mas é um *trade-off* entre a situação, o contexto do mercado e a inflação.

Portanto, todas as condições micro, na China ou outras, estão indo bem. O inventário de aço agora está mais baixo até do que no ano passado, e a margem está melhorando. Então, de forma geral, vemos o mercado de forma bem parecida com o ano passado.

E você também nos perguntou sobre os prêmios. No subproduto, vemos também um momento estável. Tem estado estável por alguns meses, alguns trimestres até. Por exemplo, em Carajás, o BRBF também está com uma estabilidade, e vemos até um risco no *upside* se houver um aumento no coque e também no mercado de carvão, que pode aumentar a necessidade para a eficiência. É só.

Caio Ribeiro, Bank of America:

Bom dia, e obrigado pela oportunidade. Primeiramente, eu só queria saber se vocês poderiam compartilhar algumas atualizações sobre a operação de Onça Puma e Sossego, se você puder falar alguma coisa sobre as expectativas financeiras e operacionais.

E também, a segunda pergunta é relacionada com a renegociação da concessão da ferrovia. Se você puder fazer alguns comentários sobre as expectativas em relação às negociações, e também o cronograma. Obrigado.

Mark Cutifani:

Obrigado pela pergunta. Ambas as operações em que estamos trabalhando com as autoridades, estamos neste momento trabalhando nisso. E, com relação a Sossego, o que nos foi descrito é que houve algumas reclamações ali sobre a questão do ruído e da poeira também, e sobre a redução dos programas sociais através da pandemia; isso pelos clientes.

Nós já enviamos os nossos relatórios sobre isso, especialmente relacionados à primeira queixa, e agora, com esses relatórios já submetidos, estamos trabalhando em detalhar esses relatórios de forma pormenorizada com as autoridades, e também com as lideranças locais, as lideranças-chave da região. E temos de três a quatro semanas, mais ou menos, para processar tudo isso, porque tem lá as minas que são impactadas, mas o processamento continua.

Sobre Onça Puma, a situação, é bem parecida no que tange a essa questão. É uma questão mais ambiental, não tanto da mina, e também tem a ver com programas sociais. É a mesma coisa. Temos trabalhado com afinco com as autoridades, assim como líderes comunitários, claro, de forma bastante cuidadosa, trabalhando com as pessoas porventura impactadas, para que tudo corra bem e de forma célere.

E, sobre Onça Puma, nós acabamos de terminar a reconstrução do forno, está em aquecimento. Estamos ainda trabalhando nesses processos também. Mas, neste momento, não antecipamos

qualquer problema. Vamos completar, concluir isso ao longo do ano. Pode ter um impacto na questão do forno, mas vamos trabalhar com o *ramp-up* de forma a compensar, porque temos muito minério ali.

Então, ao longo da semana que vem, já teremos ambas as questões bastante desenvolvidas e informaremos aos senhores e senhoras.

Marcello Spinelli:

Caio, obrigado pela pergunta. Primeiramente, temos um contrato muito sólido. Passamos mais de quatro anos lidando com essas renovações, com todas as questões federais e tudo. Então, claro, é importante dizer que estamos em conformidade com as nossas obrigações.

Mas temos falado também com o Ministério de Transportes, de forma bem próxima, e a ideia é otimizar algumas partes do contrato, e também ajustar algumas obrigações, e com isso traremos mais valor para empresa. E também, a ideia é equilibrar esse valor com algumas obrigações de pagar.

Portanto, podemos esperar um equilíbrio nas negociações. Vamos concluir a discussão, claro, mas esperamos ter já os termos finais estabelecidos em breve.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Muito obrigado. Bom dia a todos. Minha pergunta é parecida com a última pergunta, mas é em relação a Mariana. Vocês pegaram uma provisão no 1T, e agora foi atualizada essa informação pela Vale, e nós vemos o potencial de reinício dessa negociação. Pode acontecer nessa semana? Não sei se vocês poderiam dar uma atualização a respeito, é uma preocupação muito importante para o mercado, algo que todos gostariam de resolver; acredito que a Empresa também e outras pessoas que sofreram esse impacto. Então, essa é a primeira pergunta.

E a segunda é em relação ao aumento de CAPEX na Serra Sul, 120, e também vemos a expansão e a revisão do CAPEX em relação a projetos de briquetes. Como podemos pensar em relação a 2025, 2026, o CAPEX desses anos para a Empresa? Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Carlos, sobre Mariana, sim, a sua pergunta está corretíssima. Estamos totalmente engajados com as contrapartes no processo de remediação que, como você sabe, está em curso. Estamos, até de forma mais engajada, de forma mais ativa, buscando uma resolução que seja boa para todos. E a nossa esperança é que, até meados do ano, consigamos um resultado negociado que todos pensamos ser o caminho ideal.

Então, vamos mantê-los atualizados, e estamos, claro, engajados, buscando uma forma de se encontrar um acordo que seja viável para todas as partes.

Sobre o CAPEX, a principal atualização é sobre o S11D. Ao longo desse tempo de comissionamento, até 2026, continua. Então, não tem impacto nas nossas expectativas ou no *guidance*. Por exemplo, neste ano, ainda estamos com US$6,5 milhões, não tem impacto, e vamos conseguir acomodar esses aumentos também nos anos subsequentes.

John Brandt, HSBC

Obrigado por aceitarem minha pergunta. Eu só queria esclarecer uma resposta anterior do Eduardo. Dadas notícias da Anglo e BHP, você está dizendo com certeza que a Vale não tem nenhum interesse nos ativos da Anglo, que vocês estão só olhando para ver qual será o impacto desse acordo, mas a Vale não tem interesse, então, nesses ativos da Anglo? É isso mesmo?

A minha pergunta realmente está relacionada ao fato de que nós discutimos algumas concessões de ferrovias, algumas licenças e alguns passivos. Então, eu me pergunto, e isso é uma parte da razão pela qual vemos um desempenho um pouco inferior na Vale, eu queria saber como vocês caracterizam essa relação com o governo. Vocês falaram muito sobre estabilidade, que vocês querem um ambiente estável, e não parece ser exatamente isso. Então, eu gostaria de saber o que a Vale poderia fazer para melhorar essa relação que vocês têm com o governo, para que o mercado não tenha que lidar com esse tipo de problema.

E a minha segunda pergunta, rapidamente, é que parece que, em relação aos custos de *breakeven* para cobre que vemos no *guidance* de 2024, não sei qual é o risco *upside* em relação a esse risco. Não sei se é uma questão sazonal ou algumas coisas que o Mark disse que estão começando a afetar esse resultado. Obrigado.

Eduardo Bartolomeo:

Obrigado, John. Claro, quando você olha para os ativos da Anglo, claramente teríamos interesse. O que eu tentei explicar na minha resposta é que temos melhores opções dentro de casa para observar, e até mais baratas, porque se não temos que entrar em uma licitação que pode não fazer sentido para nós.

Por isso eu disse que estamos observando atentamente. É um ativo que tem interferência com a nossa estratégia, que é essa da Minas-Rio, que já fechamos com a Anglo, está protegida. Os outros, estamos esperando para ver o que vai acontecer. Nesse ínterim, estamos muito mais interessados em acelerar e executar as nossas reservas, os nossos projetos.

Quanto à concessão da linha férrea, é uma boa pergunta, mas não é uma questão da Vale. Já foi feito pela Rumo, pela MRS e também com várias outras concessões. Então, não é especificamente um problema da Vale. Mas, claro, como o Spinelli disse, estamos positivos de que temos um contrato robusto ali, mas vamos aproveitar a oportunidade para ajustar algumas especificações e chegar a uma situação boa com o governo para resolver essa questão que você mencionou de forma melhor, tendo uma relação mais estável com o governo, que é o que nós queremos, e que sempre tivemos.

Sobre a segunda pergunta, eu acho que é para o Mark.

Gustavo Pimenta:

Acho que ele perdeu a conexão. Eu posso responder. Sim, foi um 1T muito bom devido ao *ramp-up* Salobo 3, e também um desempenho operacional muito bom em Salobo 1 e 2. Então, mantemos a expectativa, isso está indo muito bem dentro do *guidance* que nós estabelecemos. Então, esperamos que, no restante do ano, consigamos até fornecer mais detalhes sobre isso.

Leonardo Corrêa, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas da nossa parte. A primeira pergunta, eu não sei se o Mark já voltou, mas é em relação à história de metais básicos. Os resultados são bastante mistos, um pouco pressionados, e vemos que isso é devido à pressão dos preços de níquel, mas é uma situação de duas velocidades. O cobre está indo muito bem, talvez acima da expectativa, e o níquel está desempenhando abaixo das expectativas, e o resultado total tem sentido essa pressão. Quando vemos as expectativas do EBITDA de metais básicos, está acima do que estão entregando no momento.

E eu vejo que há muitas coisas sendo revisadas, e não quero ser injusto. Eu sei que o Gustavo, nos seus comentários iniciais, disse que até junho nós vamos ter mais detalhes, mas só em relação a essa perspectiva, vocês veem uma oportunidade para ajustar os ativos, talvez colocar alguns dos ativos de níquel da Vale sob manutenção, já que as condições de mercado são desfavoráveis? Como isso pode afetar o EBITDA? A minha pergunta é especificamente em relação a níquel. Como vocês veem essa evolução, e quão viáveis seriam esses ativos da Vale nesse cenário?

E a segunda pergunta, Gustavo, que não foi abordado ainda, se eu puder voltar a essa situação dos dividendos, esse potencial de dividendos extraordinários para o 2S24. Com todas essas perguntas em relação a essas provisões adicionais e esses fluxos, como vocês estão vendo tudo isso? Nós estamos vendo alguma ajuda em relação aos preços de ferro? Voltamos a US$120? Como vocês veem essa história de dividendos extraordinários com essa alavancagem que agora está nesse lado mais alto da tolerância? Essas são as duas perguntas. Muito obrigado.

Mark Cutifani:

O Gustavo falou sobre o cobre, e falou da melhoria em Salobo, que foi muito boa no 1T, e também no último trimestre, por conta de algumas mudanças que fizemos nos últimos seis, nove meses. E também tivemos a questão em Sudbury. Fizemos lá a revisão de ativos também, logo depois de Salobo, e o Eduardo falou também da melhoria em Clarabelle, e estamos chegando próximo a 15% de taxa de operacionalização.

Então, temos boas tendências em duas das melhores, ou mais importantes operações. Indonésia também está bem sólida. Onça Puma está saindo também da reconstrução do forno, está aumentando.

Mas estamos tentando agora também pegar essa alimentação para o norte para tentar melhorar os prêmios nos produtos, o que está um pouco aquém, porque não tem a ver só com as operações. Tem muita coisa para se fazer, e tem a ver com realização de preço, e com a volatilidade dos preços. O que achamos que vai ser um prêmio nos produtos que produzimos no Canadá, vemos potencial na parte do custo e também na parte do preço que estamos buscando.

E com a volatilidade no mercado de níquel, não queremos reduzir produção. Estamos já vendo até questões de material na parte de operação, e tem o prêmio. Então, queremos esperar uns dois ou três meses para refletir e apresentar em junho.

Então, tem duas coisas aí: a melhoria operacional, e os prêmios que conseguimos usando melhor o nosso fluxograma, as alimentações, para ter as moléculas e tudo funcionando de forma correta. Então, vai ser uma história com duas partes, e esperamos apresentar isso melhor em junho, com relação à melhoria na margem e também com relação aos custos operacionais.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Mark. Eu vou responder. Desculpe, Rafael, não respondemos sobre o potencial de dividendos extraordinários. Como você sabe, depende de vários elementos. As condições de mercado certamente melhoraram recentemente, o que nos dá boas expectativas de geração de caixa em potencial ao longo do ano. E nós também comparamos isso vis-à-vis onde estamos com o caixa mínimo, provisão, fluxo de caixa etc.

Então, ainda é um pouco precoce apontar aumentos de dividendos em potencial no momento, mas com certeza avaliaremos ao longo do ano e, se houver oportunidade, certamente consideraremos com o nosso conselho, como sempre fizemos. Temos feito isso de forma consistente nos últimos anos, e continuaremos.

Myles Alsop, UBS:

Eu tenho algumas perguntas. Primeiramente, com relação ao minério de ferro, nós vemos que o 1T foi bastante forte e o *guidance* para 2024 parece ser um pouco conservador, com algumas preocupações em relação aos desafios operacionais ao longo do ano. Então, devemos olhar para o *guidance* como algo conservador, ou há outras coisas que devemos ter em mente para o resto do ano?

E o segundo ponto, em relação a níquel, uma pergunta para o Mark, os desafios no mercado de níquel são impulsionados pela Indonésia, e vemos que a Vale está contribuindo para essas toneladas. Quais são as atualizações em relação ao projeto na Indonésia, e se há algum desejo de realmente fazer com que isso seja um processo mais lento, para reequilibrar.

Carlos Medeiros:

Myles, ainda está cedo para realizar o *guidance* de 2024. Tivemos um 1T bom, mas ainda, claro, há desafios do futuro, e também tivemos um bom 2S23. Por isso que preferimos manter o *guidance*, e, se decidirmos revisitá-lo, será feito mais tarde no ano.

Nesse ínterim, continuamos a trabalhar nas alavancas principais para melhorar, aumentar a produção, com iniciativas como o plano de sazonalidade, que se demonstrou muito robusto, iniciativas de confiabilidade para continuar a melhorar a disponibilidade de equipamento, as usinas de mineração, de processamento, revisando também a geometria e tudo mais que é importante para liberar mais minério, e também trabalhando nas iniciativas de hidrogeologia para garantir um equilíbrio nas nossas minas e, claro, buscar mais oportunidades para acessar a parte inferior das cavas mais cedo.

Então, claro, por ora manteremos, e voltaremos ao senhores e senhoras com mais atualizações posteriormente.

Mark Cutifani:

Myles, só para complementar, sobre o níquel, e também sobre a pergunta sobre a Indonésia, eu acho que a primeira coisa a se reconhecer tem a ver com os anúncios de desinvestimento, e também os marcos que temos atingido e que têm sido bem bons. Temos trabalhado com o governo da Indonésia e tem ido muito bem.

A segunda, sobre Pomalaa, alguns fundos foram comprometidos ali, como exigido, e estamos trabalhando nas fases iniciais desse processo.

Com relação ao compromisso com novos projetos, claro, permanecemos confiantes e atentos às nossas obrigações, e também precisamos ser prudentes, considerando as proposições de investimento individuais com cuidado. Ainda há incerteza no mercado com relação a como diferentes produtos serão precificados no mercado.

No Canadá, é bem provável que iremos nos sair muito melhor do que outros por conta do material, e também da pegada de carbono. E na Indonésia, a conversa é um pouco diferente, e temos trabalhado com os parceiros no sentido de entender o que isso significa em termos de investimentos, e também estamos cuidadosos porque precisamos colocar um ritmo de forma adequada com o mercado.

Mas é uma conversa que ainda está em aberto e com os parceiros, estamos trabalhando e temos algum trabalho ainda por ser feito nesse sentido.

Timna Tanners, Wolfe Research:

Em relação à volatilidade de preços, seria bom saber como isso vai afetar os custos e o trimestre, e como isso pode afetar a produção de cobre e minério de ferro. Então, gostaria de saber como podemos equilibrar o lado de suprimentos.

Eduardo Bartolomeo:

Perdão, está bem difícil de ouvir. Você pode refazer a pergunta, por favor?

Timna Tanners:

Se vocês poderiam falar um pouco sobre o custo devido à volatilidade de preços, e se há algum *guidance*, alguma coisa que possamos fazer para gerenciar o custo do lado de minério de ferro.

Gustavo Pimenta:

Sobre a perspectiva de custo, nós chegamos a 23,5 no C1, um pouco abaixo do último ano, e precisamos nos lembrar que o 1T é um trimestre deficitário por conta de menores volumes, e o efeito da diluição também é limitado, como vimos no último ano.

Quando vemos a perspectiva para o ano, estamos bem confiante com os números que estabelecemos, de 21, 23. Muitas das iniciativas de custo que começamos há 18 meses estão agora trazendo resultados, e as vendas também estão melhorando, a produção também, bem robusta. Então, estamos bem otimistas.

Agora, os desafios que gerimos também no *all in,* no custo como um todo, até falamos sobre isso, sobre o custo do *breakeven*, têm sido associados também aos custos de frete, em que a Vale tem a proteção, o *hedge*, que é uma vantagem competitiva. Não é 100% de *hedge*, como você viu no trimestre, mas é, sim, uma das vantagens. E agora estamos com 90% de *hedge* com relação às demandas, e também o custo do Brent, que está com o *hedge*.

E outro elemento são os prêmios, que estavam um pouco mais apertados dadas as condições do mercado, mas, de forma geral, estamos bem otimistas com os números que colocamos no *forecast* para o ano, tanto para o C1 quanto o custo C1. Isso por todos os negócios.

Ricardo Monegaglia, Safra:

Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas relacionadas a algumas perguntas anteriores. Primeiramente, sobre metais básicos, se há alguma mudança em relação às políticas de preços de *commodities* relacionadas ao preço dos metais, e também se há alguma atualização em relação a metais básicos relacionados com a conclusão dessa transação da Vale Base Metals. Quais são os últimos passos para concluir esse processo? Seria interessante entender melhor como isso vai funcionar.

E a segunda pergunta, em relação à qualidade do minério de ferro, baseado no alvo para o ano e o que vemos para 2024, implica que a qualidade será superior ao nível de 62,5% nos próximos trimestres. Esperamos esta tendência já no 2T, ou essas vendas de sílica vão continuar altas, nos mesmos níveis do 2T? Estas são as minhas perguntas. Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Ricardo. Eu vou começar, e depois o Spinelli pode complementar falando sobre os prêmios. Sobre o hedging, geralmente não fazemos. Essa é a característica do negócio, e gostamos de manter, a não ser que haja algumas condições que queiramos analisar. Mas essa é a característica do nosso negócio, e gostamos de manter uma exposição nessas *commodities*.

Sobre a VBM, o Eduardo até mencionou, nós temos todas as aprovações regulatórias, e estamos trabalhando agora com os parceiros para chegar ao fechamento, o que esperamos acontecer em breve, e vamos anunciar para mercado.

Então, vou passar para o Spinelli.

Marcello Spinelli:

Obrigado, Ricardo. Com relação à qualidade média, isso depende, primeiro, do *mix* de produção. Você viu que nós tivemos um bom desempenho no sistema norte, e temos um padrão também de mais alta produção no 2S, que vai aumentar o teor médio e a qualidade.

Com relação às vendas, você tem toda a razão. Nós tiramos o proveito de vender diretamente a alta sílica na primeira parte do ano; e, na verdade, também no final do ano passado. Então, esse cálculo foi considerado. E nós temos essa escolha, e nós avaliamos isso todo dia.

Conforme avançamos no ano, temos também a possibilidade de 'blendar' esse produto, o concentrar ou até vender diretamente. E, no 2S, não temos muito alta sílica. Conforme aumentamos a produção no Norte, priorizamos a usina, mas sim, depois podemos aproveitar a alta sílica remanescente, se quisermos vender diretamente. É difícil antecipar isso de forma precisa, porque depende muito das condições do mercado.

Gabriel Simões, Goldman Sachs:

Obrigado por aceitarem as minhas perguntas. Eu tenho uma pergunta em seguimento a uma pergunta que foi feita antes. Eu queria entender o desenvolvimento dos projetos de minério de

ferro. Se puderem falar um pouco sobre como o desenvolvimento está acontecendo, como está aumentando a capacidade dos projetos, S11D, Capanema, Vargem Grande, para entender como o orçamento está indo e qual a confiança que vocês têm em relação ao cronograma que já enviaram. Mencionaram que Serra Sul vai ficar nesse cronograma. Então, só queria ter uma ideia em relação aos outros. Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Gabriel, estamos bem otimistas com isso. Até falamos um pouco sobre isso, e o Eduardo também abordou a questão dos projetos. Temos vários projetos, mas os três principais são o de Vargem Grande, Capanema e Mais 20, e estão indo muito bem, de acordo com o cronograma estabelecido. Então, estamos bem otimistas.

Sobre Vargem Grande, a expectativa é já começar no ano que vem. Esse é um projeto-chave, que nós prometemos entregar até 2026 para aumentar a nossa capacidade e levar a Vale a uma faixa de 340, 360. Então, estamos seguindo com o plano e estamos bem confiantes com essas entregas.

Operador:

Com isso nós encerramos a nossa sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra para Eduardo Bartolomeo para os comentários finais.

Eduardo Bartolomeo:

Obrigado a todos. Para concluir, nós começamos aqui com o pé direito. Começamos muito bem o ano. Sempre dissemos que ganhamos o jogo no 1T. Mas, claro, sabemos que temos nove meses ainda. A estação chuvosa ainda não terminou no Norte, mas a questão da segurança versus produção, essa tese já foi provada e mostrou que conseguimos ser mais seguros e mais confiáveis. E essa mensagem é chave.

Temos visto um mercado muito positivo no minério de ferro, no cobre também. Níquel tem os seus desafios, claro. E, como o Gustavo muito bem disse, os nossos projetos estão dentro do prazo, dentro do orçamento, e vamos entregar e, em junho, vamos ter mais informações sobre a revisão de ativos.

Sobre os ruídos, vemos algumas questões já saindo do radar, como Mariana, que esperamos concluir no 1S ainda. Enfim, várias questões sendo resolvidas e, com isso, ao passar por esse ruído, vamos continuar a ser disciplinados, focados no que precisamos focar, e continuaremos a ver grandes oportunidades à frente.

Portanto, continuamos a ser a empresa favorita para investimentos. Muito obrigado, e nos vemos vê na próxima reunião. Muito obrigado, e tenha um dia seguro.

Operador:

Encerrada a conferência da Vale, agradecemos sua participação.