



**Local Conference Call
Vale S/A (VALE3)
Resultados do 4T22
17 de fevereiro de 2023**

Operador: Bom dia a todos, hoje nós vamos conversar sobre os resultados do quarto semestre.

Hoje nós estamos só com a nossa escuta, nós vamos iniciar as perguntas e as instruções serão passadas com o decorrer, e essa ligação está sendo transmitida para o português, então vocês podem digitar o asterisco seguido do zero.

Lembrem-se que esta conferência está sendo gravada e a gravação estará disponível no site da companhia em vale.com no link dos investidores. Essa conferência é acompanhada de uma apresentação de slides, também disponível no link investidores no site da empresa, e ela será transmitida também pela internet. A transmissão, tanto o áudio quanto as trocas dos slides, tem alguns segundos de atraso em relação ao áudio transmitido via telefone.

Antes de prosseguir, deixe-me mencionar que as declarações estão sendo feitas sob o porto seguro do ato de reforma de litigação de 1996. O desempenho real pode diferir materialmente daquele antecipado em quaisquer comentários como resultado de condições macroeconômicas, risco de mercado e outros fatores.

Nós teremos hoje o senhor Eduardo de Sales Bartolomeo, Diretor Presidente, o senhor Gustavo Pimenta, Vice-Presidente Executivo de Finanças e Relações com Investidores, senhor Marcelo Spinelli, Vice-Presidente Executivo de Soluções para Siderurgia, senhor Carlos Medeiros, Vice-Presidente Executivo de Operações, senhora Deshnee Naidoo, Vice-Presidente Executiva de Materiais para Transição Energética.

Primeiramente, o senhor Bartolomeo fará a apresentação com relação ao desempenho da Vale no quarto trimestre de 2022 e depois ele estará disponível para perguntas e respostas.

Agora eu passo a palavra para o senhor Eduardo Bartolomeo.

Eduardo Bartolomeo: Muito obrigado, Bom dia a todos, espero que estejam todos bem.

Em 2022, reduzimos significativamente os riscos e reformulamos a Vale, tivemos fortes entregas na gestão e descomissionamento de barragens, avançamos também com a reparação de Brumadinho, criamos alavancas para estabilidade e flexibilidade operacional e simplificamos nosso portfólio de negócios, focando em nossos principais negócios. E também traçamos um plano de uma Vale do futuro; uma empresa que promove a mineração sustentável, que fomenta soluções de baixo carbono e se mantém fascinada também pela disciplina.



Antes de passar para o desempenho no quarto trimestre, eu gostaria de reforçar que anunciamos um novo desenho organizacional para o Comitê Executivo da Vale, que fortalecerá nosso principal negócio, ampliará a excelência técnica e melhorará também a execução dos projetos, e darei mais detalhes posteriormente.

Também estou muito feliz em anunciar a nomeação de Jerome Guillen, nosso primeiro diretor independente para o negócio de materiais de transição de energia, alinhado ao novo modelo de gestão que estabelecemos durante o Vale Day.

Jerome é ex-presidente da Tesla Automotive e desempenhou um papel fundamental no desenvolvimento do mercado de veículos elétricos como o concebemos hoje. Ele é um indivíduo muito inovador e orientado a propósitos que certamente agregará valor imenso à nossa estratégia de materiais de transição de energia. Além disso, continuamos a fazer progressos na venda minoritária e esperamos compartilhar mais informações no primeiro semestre do ano.

Nas nossas operações, entregamos resultados sólidos em minério de ferro com vendas de finos crescendo 24% e também uma forte realização de preço. Nosso custo *all-in* diminuiu beneficiado por menores taxas de frete. Na parte de projetos, o projeto de Gelado já está em fase de comissionamento, o que nos ajuda a ser confiantes ou a estar confiantes quanto ao nosso direcionamento de produção.

Com relação a materiais para transição energética, nossa produção de níquel foi firme, sólida, com vendas de 30% e produção de 6% a mais, principalmente devido ao desempenho excelente das minas de Sudbury, que apresentaram as maiores taxas de produção desde 2019. Além disso, a planta de Onça Puma teve a melhor produção anual nos últimos 5 anos.

Com relação ao cobre, foi um trimestre de importantes atividades de manutenção nas plantas de Salobo e Sossego para garantir a integridade dos ativos, o que pavimenta o caminho para maiores produções em 2023. Concluímos com sucesso a retomada de Salobo 3, que irá também adicionar de 30 a 40 quilotoneladas por ano de cobre no pico da capacidade.

Na estratégia de produtos, eu destacaria o contrato de longo prazo da Vale com a GM para fornecer sulfato de níquel para baterias, isso reforça a posição estratégica da Vale e que vai ser a fornecedora de preferência na indústria de veículos elétricos.

Em nossa busca para nos tornarmos líderes em mineração sustentável, continuamos cumprindo muitos nossos compromissos públicos, como direitos humanos, proteção da floresta Amazônica e também a segurança de nossas barragens.



Por fim, nós de fato agimos como falamos com relação ao retorno de caixa para os nossos acionistas, acabamos de anunciar um dividendo de US\$1,8 bilhão para pagamento em março enquanto continuamos comprometidos com o nosso programa de recompra, com cerca de 43% já concluídos.

O redesenho de nossa equipe executiva é fundamental para garantir uma organização adequada ao nosso propósito, com maior foco em nosso negócio chave e também entregando os nossos objetivos estratégicos. Agora temos uma estrutura dedicada, liderada por Spinelli, para acelerar o desenvolvimento de produtos e soluções inovadoras em minério de ferro e o aprimoramento da nossa estratégia de marketing. Carlos Medeiros tem agora o desafio de acelerar a implementação do modelo de gestão da Vale, que irá promover maior segurança e também confiabilidade para as operações da Vale. Rafael Bittar foi promovido ao time executivo, ele implantou com excelência nosso modelo de gestão de rejeitos e barragens e agora vai liderar nossa diretoria técnica, que incorpora a segurança e excelência operacional e também exploração e inovação nas operações. Alexandre Pereira estará totalmente focado na implementação de planejamento de projetos de ponta e execução de ponta a ponta, de forma a garantir nossas ambições de crescimento a longo prazo.

Como vocês podem perceber, nós desenhamos a nossa estrutura organizacional para a gestão eficiente de nossas operações e o desenvolvimento de soluções inovadoras para uma sociedade neutra em carbono. Estamos vendo oportunidades sem precedentes de segmentação e crescimento da demanda por produtos de alta qualidade, e a qualidade é chave para descarbonização da siderurgia e uma transformação expressiva para os fornecedores de alta qualidade como a Vale.

Não há outra empresa como a Vale que combina volume, qualidade, produtos inovadores e cadeia de suprimentos para entregar as soluções de descarbonização que a indústria siderúrgica tanto precisa. Nossa estratégia de solução de ferro é projetada precisamente para esse propósito. Com esses diferenciais, somos um parceiro de preferência para nossos clientes, estamos estabelecendo parceria com empresas siderúrgicas para encontrar soluções para descarbonizar.

Já fechamos com clientes representando quase 50% das emissões de Escopo 3 que temos. Como podem ver no gráfico, estamos projetando um teor médio de ferro mais alto em nosso portfólio de minério a partir de 2023, isso nos dá um prêmio de qualidade muito maior nos nossos preços, ou seja, é um jogo de qualidade e preço. Para vocês entenderem quanto de valor podemos gerar na qualidade, cada aumento de um ponto percentual no teor médio de ferro corresponde a cerca de US\$ 550 milhões de EBITDA incremental. O comissionamento do projeto +10 no S11D e do projeto Gelado, que eu já mencionei, nos ajudará a alcançar crescimento, maior qualidade e melhores preços. Nos sistemas sul e sudeste, estamos aumentando os processos de concentração para entregar matéria-prima de alta qualidade com 4 plantas de filtragem em Itabira, Vargem Grande e Brucutu, que entregamos recentemente,



e a concentração é chave para uma oferta de baixo carbono de alta qualidade, por isso contratamos o desenvolvimento de *mega hubs* no Oriente Médio.

E também, estamos prestes a inaugurar nossa primeira planta de briquetes verdes no primeiro semestre de 2023 com capacidade de produção de 6 milhões de toneladas como planejado originalmente.

Com relação ao negócio de materiais para transição energética, temos os ativos certos nas jurisdições corretas tornando-nos o parceiro ideal para fornecer produtos de alta qualidade e aos nossos clientes. Em 2022, fizemos acordos estratégicos com a Northvolt e também com a GM e também assinamos um memorando de entendimento para níquel com PTVI, Huayou e a Ford. Estamos também desenvolvendo uma planta pioneira na América do Norte e Canadá para produzir sulfato de níquel a partir de níquel de alta pureza e baixo teor. Esse projeto é uma extensão natural do nosso negócio oferecendo vendas diversificadas com maior presença no mercado norte-americano de veículos elétricos.

A produção de níquel aumentou 6% em 2022, principalmente por conta da estabilização das operações de Sudbury e também ao desempenho sólido e consistente de Onça Puma. A produção de cobre caiu 15%, para 253 quilotoneladas em 2022 por conta da manutenção prolongada na mina de Sossego e também manutenção adicional necessária em Sossego e Salobo. Com a conclusão da manutenção e a retomada de Salobo III, nossa produção de cobre deve crescer substancialmente em 2023. Ou seja, temos os ativos, temos a tecnologia inovadora e estamos construindo o envolvimento do cliente e a cadeia de suprimentos, com isso temos a vontade e temos as condições para levar a Vale à liderança de uma mineração sustentável nesse setor.

A segurança, pessoal, é a base do nosso trabalho e da nossa cultura, e temos orgulho de ter alcançado resultados históricos em 2022. Reduzimos em mais de 80% o número de lesões de alto potencial desde 2019 em atividades críticas importantes. A Vale agora tem a menor TRIFR, a menor taxa registrável de lesões frequentes em 15 anos. Também já chegamos a 40% do nosso objetivo de eliminar as barragens a montante, a B3/B4 teve o seu nível de emergência reduzido depois de melhorias bem-sucedidas e depois dos esforços para eliminar as condições críticas de segurança até 2025.

A Vale já está 90% aderente aos requisitos do padrão global da indústria para a gestão de rejeitos, o que nos dá a confiança de que chegaremos a 100% até 2025. E nós continuaremos a buscar os mais altos padrões de segurança e excelência operacional de forma a garantir que a segurança seja incorporada de fato à cultura da empresa.

Na Vale, garantimos que a mineração sustentável esteja no centro de todas as nossas ações. Em nossa jornada para reduzir as emissões dos Escopos 1 e 2, estabelecemos um contrato de fornecimento de gás natural para uma planta piloto de pelotização em São Luís, também estamos testando o biocarvão em



nossos processos metalúrgicos e de pelotização enquanto avançamos na conversão das 2 plantas de pelotização em plantas de briquetes verdes.

Temos o compromisso voluntário de proteger e restaurar 500.000 ha adicionais de floresta até 2030, protegemos e recuperamos já 51.000 ha em 2022, elevando o total para 172.000 ha desde 2019, ou seja, cerca de 34,4% da meta de longo prazo.

Em direitos humanos, 100% das operações da Vale no Brasil são cobertas por *due diligence* de direitos humanos, ou seja, temos o objetivo de também tirar 500.000 pessoas da pobreza extrema até 2030. Em 2022 detalhamos no nosso plano de ação e em 2023 iniciaremos um projeto piloto para beneficiar 30.000 pessoas nas áreas vizinhas às operações da Vale e outras localidades.

Em Brumadinho, entregamos 58% dos compromissos assumidos no termo de recuperação dentro dos prazos estabelecidos. Em Mariana, a Fundação Renova forneceu 315 soluções habitacionais em 2022, ou seja, a Renova forneceu um total de 441 soluções habitacionais, ou seja, cerca de 60% da necessidade de reassentamento. Reduzimos significativamente o risco da Vale, estamos cumprindo nossos compromissos de se tornar ou ser uma empresa segura e confiável e com isso estou certo de que estamos construindo uma Vale melhor.

Agora passo a palavra para o Gustavo, que irá falar dos resultados financeiros e voltarei para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Gustavo Pimenta: Obrigado, Eduardo, e Bom dia a todos. Eu vou começar com o desempenho do nosso EBITDA para esse trimestre. Como vocês podem ver nós entregamos um sólido EBITDA de US\$ 5 bilhões no quarto trimestre e US\$ 1 bilhão maior que o 3T22. Este aumento de US\$ 1 bilhão é principalmente explicado pelo nosso forte desempenho de vendas no trimestre com finos de minérios de ferro maior em 15,8 milhões de toneladas e níquel maior 13,9 quilotoneladas.

A realização de preço para finos de minério de ferro também contribuiu para o nosso melhor desempenho. Eu vou falar mais sobre isso mais à frente. O custo de bunker de combustível foi positivamente impactado por US\$250 milhões devido a menores custos de frete, principalmente como resultado de menores preços de bunker. Em outros, o principal *driver* foi um acordo tributário não recorrente de US\$224 milhões no Pará, que vou falar sobre isso também na minha apresentação. Voltando à realização de preços de minério, o preço médio de referência para o trimestre foi de US\$ 99/t e o nosso prêmio médio de US\$1,6 por tonelada, maior em US\$1 versus o terceiro trimestre, com resultado melhor mix de vendas.

O efeito do mecanismo de precificação também teve um impacto positivo no nosso preço realizado final e isso é amplamente explicado por maiores preços futuros no final de dezembro. Em torno de 31% das vendas foram marcadas a um preço médio de US\$116,3 por tonelada. Podemos ver este efeito em preços



provisórios no trimestre corrente, que contribuiu com US\$5,3 por tonelada no quarto trimestre. Antes dos ajustes de umidade vendas FOB, a realização de preço foi US\$107,4 por tonelada, 8,5% acima do benchmark.

Então, em resumo, nós entregamos um preço realizado de US\$95,6 por tonelada, US\$3 por tonelada acima em comparação com o 3T apesar da queda de US\$3,3 por tonelada no preço benchmark.

Agora passamos para o custo *all-in* do minério de ferro. Como vocês podem ver na parte de baixo da nossa tabela, nosso custo EBITDA *breakeven* caiu US\$2,8 por tonelada para US\$48,5 por tonelada, isso se explica por 3 fatores principais: primeiro, 18% nas vendas de compras de terceiros que contribuiu com US\$1,2 por tonelada no nosso C1; segundo o nosso desempenho de frete que contribuiu com uma redução de custo de US\$3,6 por tonelada devido a menores custos de bunker e melhores tarifas de frete; maior prêmio de finos em US\$1 por tonelada devido a um melhor mix.

Em royalties, a Vale entrou em um programa com o governo do Pará sobre o ambiente da TRFM, que é uma taxa para financiar a supervisão pelo governo das atividades de produção minerária. Esse acordo que engloba todo o ano fiscal de 2022 foi completamente registrado no 4T. Excluindo esse não recorrente, a linha de royalties no 4T teria sido US\$2,7 por tonelada, menor com um *all-in* EBITDA *breakeven* de US\$45,8 por tonelada em comparação com US\$48,5 por tonelada registrado. Para o ano de 2023, nós projetamos uma queda de US\$2 por tonelada no EBITDA *breakeven* devido à maior qualidade média do nosso portfólio de produto e menores custos de combustível.

Agora falando sobre os materiais para a transição energética, o nosso EBITDA mais que dobrou trimestre a trimestre atingindo US\$775 milhões. Isso foi principalmente impulsionado por melhor realização de preço para ambos níquel e cobre, assim como um crescimento de 30% nas vendas de níquel e uma queda no custo unitário de níquel em 16% no trimestre.

Agora olhando os custos *all-in*, no níquel o custo unitário *all-in* caiu em US\$2.600 por tonelada principalmente impulsionado por menor custo de produto vendido. Como vocês devem lembrar, no terceiro trimestre nós tivemos um carregamento de estoques com um custo maior, que foi um impacto não recorrente no nosso custo de vendas no terceiro trimestre. Para o ano de 2023, nós projetamos um custo unitário do níquel relativamente *flat*, pois não esperamos mudar a nossa estratégia de *feed* adquirido no curto prazo apesar de esperar maior produtividade em Sudbury. No médio prazo esperamos uma redução dos custos de níquel com o *ramp-up* VBME.

Agora passando para o cobre, o custo *all-in* unitário do cobre foi maior devido a menores volumes das operações do Atlântico Sul após manutenção nas plantas de Salobo e Sossego. Esperamos que os custos unitários caiam puxados por maiores volumes associados com melhor desempenho operacional em Salobo e Sossego e o *ramp-up* de Salobo 3.



Agora seguindo para a geração de caixa, como vocês podem ver, a geração de fluxo de caixa livre foi amplamente impactada por capital de giro e Capex, que normalmente é mais elevado no quarto trimestre. A variação do capital de giro é amplamente explicada pelo aumento de US\$2,1 bilhões nas Contas a Receber principalmente devidos os maiores volumes de vendas de minério de ferro provisionados junto com o efeito positivo de US\$21 por tonelada com maiores preços provisórios de minérios de ferro.

Essas faturas serão coletadas no primeiro trimestre deste ano e nós esperamos que o efeito sobre o capital de giro seja revertido nos trimestres seguintes. Nós também recomparamos aproximadamente US\$1 bilhão em ações da Vale no quarto trimestre, que está alinhado com a nossa estratégia de alocação de capital. E falando sobre essa estratégia, desde abril 2021, nós recomparamos 683 milhões de ações, ou 13% do número inicial de ações em circulação. Isso significa um aumento de 15% na concentração de ganhos e dividendos por ação. Além disso, sim, anunciamos US\$1,8 bilhão em dividendos a serem pagos em março de 2023.

Assim, antes de abrir para perguntas, eu gostaria de reforçar as principais mensagens da *call* de hoje. Como o Eduardo mencionou, a Vale redesenhou o seu Comitê Executivo para garantir um *fit-for-purpose organization* com maior foco em nossas operações e na entrega de soluções para a transição energética global. Nesse sentido, estamos adotando medidas para atender à demanda crescente no mercado dos produtos de qualidade alavancando nosso dote mineral único e capacidade de inovação. Por exemplo, as pelotas e briquetes de alto teor, as iniciativas dos *mega hubs* e os produtos de níquel de baixo carbono.

Nós também permanecemos focados em entregar nossos projetos para atingir nossos *guidance* de produção e para nos certificarmos de que mantemos a vantagem competitiva da Vale. E, por fim, nós permanecemos altamente comprometidos com a alocação de capital disciplinada, conforme evidenciado por nosso programa de recompensa de ações altamente creditivo e pagamentos de dividendos.

Agora eu gostaria de abrir para perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigado. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Aconselhamos que as perguntas sejam feitas em inglês, se você tiver alguma dúvida, pressione a tecla asterisco seguido do número 1 no seu telefone de discagem. Se a qualquer momento você quiser sair da fila de perguntas, digite asterisco e o número 2.

Por favor restrinja as suas perguntas a 2 de cada vez.

E a nossa primeira pergunta vem do Leonardo Correia, da BTG Pactual.



Leonardo Correia: Bom dia a todos, muito obrigado. Todos conseguem me ouvir bem?

Eduardo Bartolomeo: Sim, sim, conseguimos te ouvir.

Leonardo Correia: Muito bem, perfeito. A minha pergunta então vai para o Gustavo sobre o retorno de caixa. A Vale tem estado muito ativa nessas recompras nos últimos trimestres e desde que você se uniu à Vale a sua mensagem tem sido muito clara sobre essas recompras e as preferências pelas recompras, e a Vale tem realmente entrado pesado nisso. Agora desde as cargas agora atuais, a Vale voltou e a ação tem subido e tem tido um ótimo desempenho nos últimos meses, neste contexto também temos tido um melhor desempenho comparado com os pares australianos e estão mais alinhados com aquilo que nós temos no mercado.

Então, neste contexto, Gustavo, como é que você vê o equilíbrio de sustentar essas recompras no contexto de mais ações com preços mais elevados vis-à-vis então pagar então esse balanço nos dividendos? E aí você vê então essa compensação dado os preços de ações?

Agora a segunda pergunta sobre custo, acho que nós tivemos realmente cifras realmente que nos deram muita segurança em termos de entregas para China, o número diminuiu de US\$51 para mais ou menos US\$48 nesse quarto trimestre. Então, olhando para frente, nós estamos aquelas pressões inflacionárias que podemos ver e como está o mercado no mundo, pensamos então no Brasil também, o número é US\$16 abaixo então da taxa de frete que vocês têm e, claro que vocês têm com boa parte disso contratos a longo prazo. Nós podemos ver o preço de entrega na China diminuindo ou como é que você vê a evolução desses custos?

Gustavo Pimenta: Obrigado, Leo. Bom, sobre a primeira pergunta, como você sabe, temos uma política de dividendos bastante atrativa de 30%, que está no corrente, e de certa forma tem aí um *payout* de 50%. Então, está indo bem. Na recompra, nós estamos fazendo o que falamos, entregando e executando, isso principalmente quando os preços estão melhores. E a gente ainda acredita que mesmo nos níveis atuais eu acho que é os melhores investimentos que temos essa recompra e a gente vai continuar sim porque acreditamos que esses investimentos, mesmo nos níveis atuais, são atraentes.

Agora com relação ao custo, o *guidance* que fornecemos para 2023 é de US\$47 mais ou menos, US\$2 abaixo do que colocamos ou planejamos no último ano. Temos de ver pra ver como é que vai ser o desempenho. No acumulado o frete está melhor, então isso pode ser uma vantagem, agora a gente está mantendo os US\$47 como *guidance* para 2023 até aqui.

Operadora: E agora a nossa próxima pergunta vem do Rafael Barcelos, do Banco Santander.



Rafael Barcelos: Olá, bom dia e obrigado por aceitar a minha pergunta. A minha pergunta tem a ver com a briquetagem. Como que esse projeto está evoluindo? E a sua estratégia comercial, como é que ela tem sido ao chegarmos ao início e também como que os seus clientes têm reagido a isso?

A minha segunda pergunta é sobre a divisão de metais básicos. Pode, por favor, elaborar um pouco mais sobre como que vocês percebem a evolução das operações no primeiro trimestre, não só na parte de custo, mas também na parte de produção? Que tipo de contribuição que a gente pode esperar, por exemplo, do executivo da Tesla que se uniu à diretoria?

Marcelo Spinelli: Obrigado, Rafael. É o Spinelli aqui. Eu vou falar sobre o briquete. O briquete verde, como você disse, nós esperamos o *startup* da primeira planta industrial já no segundo semestre, então de fato é o ano para pilotos, para teste, teste industrial nos clientes.

Temos já desenvolvido o forno, o alto-forno, temos testado até no Brasil, basicamente em todos os sites onde temos altos-fornos, então teremos um outro teste agora que iremos implementar para analisar o impacto nas embarcações, enfim, no transporte. E também com relação à produção, a ideia é promover e aumentar a velocidade de testes também junto aos clientes. Então, para esse ano o plano é testar, temos uma estratégia comercial que é parecida até às pelotas, aos *pellets*, e já para o próximo ano então prosseguiremos de forma a expandir a nossa produção nos *mega hubs* também juntamente com os nossos clientes já em outras partes do mundo também.

Eduardo Bartolomeo: Rafael, eu posso também complementar e depois a Deshnee pode até também abordar, e eu vou falar sobre a segunda parte que tem a ver com a questão de geografias. Como nós dissemos, nós temos ativos singulares e também oportunidades inigualáveis no que tange à revolução energética, e o Jerome faz parte disso, ele ficou na Tesla por 10 anos, ele trabalha muito com isso, ele conhece muito bem o mundo de veículos elétricos e vai nos ajudar muito nos assistindo, nos guiando no comitê executivo junto com os nossos parceiros e pares para destravar esse valor imenso que temos na empresa.

Então, é um perfil que se encaixa muito bem porque ele vem de uma fornecedora (OEM), estamos buscando outros para nos ajudar com a mineração subterrânea na experiência de metais básicos, mas quando falamos vamos fazer a segregação, vamos fazer a proteção, é justamente para trazer talentos diferentes que podem nos ajudar. Este é um exemplo excelente e ele assumiu esse desafio para vir e nos ajudar a destravar esse valor imenso de metais básicos.

A Deshnee também pode complementar sobre a sua pergunta de desempenho, estamos também nos concentrando muito nisso e, claro, temos também desafios à frente. Então, Deshnee, pode seguir.

Deshnee Naidoo: Olá, obrigada, Eduardo. Obrigado pela pergunta, Rafael. Então, quando a gente olha para o níquel e com relação às *guidances*, a produção que nós atingimos ano passado nós teremos 2 mudanças: nós teremos uma mudança, nós vamos usar [incompreensível] para *overhaul* no terceiro trimestre, e como nós temos um ganho produção que foi mencionado com relação a Sudbury, para manter a produção bem da mesma forma e fora de Sudbury e com o PTVI que foi feito ano passado, nós temos 10.000 t.

Essa é a parte do níquel, mas com relação aos impactos do P&P que nós temos, um ano parecido para níquel onde nós veremos a produção na segunda metade com as vendas. E com relação ao cobre, nós temos 3 mudanças para este ano: a primeira é em Norte Atlântico, nós teremos 10.000 t e nós teremos um apoio melhorado que já foi feito ano passado com relação aos eventos passados e foi muito bom ver que o Eduardo falou que o níquel teve um ótimo quarto trimestre fora de Sudbury. Nós precisamos ganhar esse ano é com relação à manutenção de Salobo e Sossego, e com relação à Salobo nós temos um programa bem estruturado que nós não vamos só mapear todos os riscos com relação ao perfil, mas nós precisamos também ver quais são os *backlogs* na manutenção, mas nós queremos manter a programação de manutenção. Novamente nós tivemos um bom janeiro, nós estamos com um plano bom, nós sabemos que para obter sucesso o que é medido tem que ser feito, então nós teremos a operação da Salobo numa estrutura de PMO, vocês poderão ver todo o trabalho que está sendo feito, nós teremos aí 45.000 t na Salobo, na planta 1 e 2, e também na planta de Sossego, mas o ganho deste ano nós precisamos continuar com o plano de *ramp-up* para Salobo 3, que nos nós teremos aí mais de 40.000 t adicionais.

Então, nós temos a curva do *ramp-up*, nós estamos muito felizes com esse relatório, tudo o que está sendo feito em Salobo 3 então quando nós olhamos para o desempenho do níquel. Como eu já mencionei, o cobre nós temos o nosso *guidance*, que nós temos a nossa manutenção e com *ramp-up* do Salobo 3 nós voltamos aí para a segunda metade do ano.

Operadora: Então, a nossa próxima pergunta vem do Caio Ribeiro, do Banco da América.

Caio Ribeiro: Bom dia, muito obrigado por essa oportunidade. Então, a minha primeira pergunta é sobre a divisão de metais básicos, mas também falando sobre o potencial de venda de 10% ali e também o *timing* de conclusão dessa transação, primeira parte de 2023, as discussões que têm sido feitas, o que vocês fariam com os resultados potenciais dessa venda.

E também se pudessem dar um retorno sobre as discussões sobre a renegociação do acordo da Renova, se existe algum *timing*, alguma definição de valor, alguma coisa assim? Muito obrigado.

Gustavo Pimenta: Obrigado, Caio, é o Gustavo aqui. Eu vou abordar ambas as perguntas. Sobre a divisão de metais básicos, está indo muito bem na verdade,

esperamos já ter mais atualizações no primeiro semestre ainda de 2023, estamos discutindo isso com diferentes parceiros ou partes interessadas que vão agregar valor ao nosso negócio. Então, mantenha-se conectado e de olho porque a ideia é buscar crescimento, é uma divisão que busca investimentos em novas plataformas para o futuro e que serão críticas, com bons níveis de retorno. Então, os recursos estão planejados para serem usados nesse sentido.

Com relação à renegociação da Renova, estamos ainda discutindo, o novo governo tem sido bastante vocal reforçando esse desejo de encontrar um acordo, o que é muito bom, então a nossa expectativa é de que, sim, conseguiremos buscar um acordo e de fato chegar a um consenso para todos.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do Carlos de Alba, da Morgan Stanley.

Carlos de Alba: Muito obrigado. Bom dia a todos. Só algumas perguntas. Voltando então à questão de metais básicos, eu não sei se pode elaborar um pouco mais, mas como é que vocês percebem o valor ou a reclassificação que uma transação em metais básicos que pode acontecer, quer dizer, vocês percebem isso vindo mais de uma múltipla reclassificação ou talvez dependendo do desempenho do negócio, que nos próximos anos últimos meses tem melhorado? Será que vocês poderiam articular um pouco mais, Bartolomeo, Gustavo, sobre como vocês percebem como é que isso aí vai vir pelo futuro? Serão reclassificações ou transparências ou a estrutura realmente do negócio, especialmente a estrutura de liderança e também a ver com a estrutura para o futuro sendo então uma melhor empresa?

Agora uma outra pergunta, se eu puder, tem a ver com a CSLL, a decisão recente do STF, potencialmente o governo poderá então receber os recursos financeiros das disputas fiscais antes que elas cheguem ao final antes que um julgamento seja finalizado? Então, o quanto que a Vale está exposta a isso?

E também nessa situação, uma provisão foi mencionada que faria a mudança das práticas de preços de transferência no Brasil. Como que a Vale está exposta a isso?

Eduardo Bartolomeo: Tá, Carlos, o Gustavo pode abordar a segunda, mas sim, eu acho que seria todas as afirmações acima, como você disse. E para ser franco, o nome do jogo aqui – e eu já tenho repetido isso há muito tempo – é execução enquanto fazemos essa proteção dos negócios. Porque com os incentivos corretos e motivações corretas iremos melhorar o desempenho, e já está melhorando como você já percebeu e precisamos terminar esse *ring fencing*. A Deshnee tem todo o comitê executivo apoiando dela enquanto a gente de fato elabora a governança atraindo pessoas como Jerome e outros, e outros que vocês verão nos próximos meses porque tem a ver com esse projeto.

Agora por que trazer mais pessoas à mesa? É uma pergunta justa e eu disse que a gente faria de qualquer forma, se não, sei lá, tivermos uma proposta justa,

o que a gente quer é uma âncora para promover a aceleração da execução. Já passamos 16 anos tentando e não temos mais 16 anos, então se eu puder ter alguém que tenha a mesma percepção de valor, como eu disse que o Jerome tem, para o Conselho e que é também, enfim, um parceiro financeiro e estratégico que podem nos ajudar a, de novo, acelerar a execução, iremos trazer. Isso de fato é importante, e é por isso que nós fizemos a segregação, fizemos a *ring fence* e queremos melhorar. A gente não está aqui só por fazer, a gente quer de fato exceder e melhorar na nossa execução.

Como já foi mencionado, toda a indústria está subavaliada, de forma até ridícula. Não é o correto. Eu estou falando da indústria de mineração. A gente não pode estar no cerne da revolução energética e estar com essa avaliação. E se a gente passar para metais verdes, cobre, cobalto, níquel e outros, vai se tornar mais fácil para as pessoas entenderem a criticidade e também o crescimento que está por vir, e isso está no cerne de toda essa ação.

Quando a gente fala de caixa, a gente está falando de muito dinheiro, US\$20 bilhões, e os acionistas da Vale, de minério de ferro, de soluções de ferro, também vão querer. Imagina, se a gente conseguir executar bem isso, vai fazer todo o sentido.

Peço desculpas por ter me estendido, mas, sim, tem tudo a ver com o que você falou e não tenho nenhuma dúvida de que estamos no caminho correto, que iremos executar melhor do que temos executado e que de fato seremos reclassificados de forma a maior. E toda a indústria precisa ser também. Não é aceitável que a classificação de todos – eu estou falando de todos – seja como está na indústria de mineração. Somos críticos, essenciais para o mundo, e você sabe do que eu estou falando, da avaliação.

Então, é uma história longa, uma resposta longa, mas isso é fundamental para a gente, é uma estratégia muito importante e vai facilitar, vai melhorar o nosso portfólio e depois falaremos de minério de ferro porque a gente tem falado muito de metais básicos, o que fala muito, o que faz muito sentido.

Gustavo, quer complementar?

Gustavo Pimenta: Só para complementar sobre a questão fiscal, a CSLL nós marcamos 100% do impacto em potencial na Vale no quarto trimestre, que é de US\$150 milhões, então isso já está provisionado, incluindo juros e multas, incluímos também essa questão de possibilidade de isenção nesse nível, mas, enfim, já está reservado completamente US\$150 milhões de impacto no quarto trimestre.

Com relação ao preço, nós vimos isso de forma bem positiva na verdade, porque a visão é que a regulação vai seguir o princípio da OECD, que é o que a Vale já segue, então com isso nós teremos transparência e clareza nessa regulação e que a Vale já segue e está aderente, portanto, para nós é uma movimentação positiva.



Operadora: A nossa próxima pergunta vem da Vanessa Queiroga, da Credit Suisse.

Vanessa Queiroga: Olá, obrigado por aceitar a minha pergunta. Eu tenho algumas. A primeira é com relação a se você poderia falar sobre como vocês veem esse minério com teor mais alto. Eu sei que nós temos consciência dos fundamentos, mas eu gostaria de saber qual seria a sua visão sobre as condições do mercado.

E a segunda é com relação ao *base metals*. Nós ouvimos que nós poderemos ter aí parceiros financeiros. Vocês poderiam mais falar sobre a diferença devido para o potencial para esses parceiros estratégicos?

Marcelo Spinelli: Obrigado, Vanessa, é o Spinelli aqui. Bom, eu vou falar sobre o longo prazo e curto prazos. Primeiro, as *pellets* estão bem classificadas passando para pelotas verdes e tudo, e também o alto-forno, essas pelotas de alto forno no último trimestre passaram por alguns ajustes na demanda por conta dos problemas na energia na Europa – e a Europa é um cliente muito importante –, mas até aqui tudo bem, eles não tiveram tanto impacto quanto achávamos, a demanda ainda continua forte para esse trimestre e para o próximo e também a de redução direta continua com uma boa demanda no Oriente Médio principalmente, e Oriente médio e Estados Unidos são os principais mercados para essa redução direta, e até aqui houve alguns ajustes sim no preço, como falado, mas a demanda está aí e veremos a demanda e a produção nos níveis anunciados no nosso *guidance*.

E também sobre o médio prazo, eu acabei de chegar da China, eu estive lá e tem tido uma retomada depois do Covid, e é até curioso porque eu esperava que os europeus viessem para os *mega hubs*, para essa tendência de aumentar a produção para pelotas, mas sim, eles todos estão interessados e nós acreditamos que essa tendência de crescimento no uso de sucata também pode aumentar e eles estão buscando acelerar esse suprimento sim de sucata e precisarão também de pelotas, claro. Então, estão se planejando para se juntarem a nós nesse projeto de *mega hub*.

E também a nossa equipe esteve no Japão e na Coreia e até aqui estão de fato investindo muito em alguns locais, em algumas regiões, por exemplo, Omã e também outros locais na Arábia Saudita. Então, está em curso, vai acontecer no médio prazo, o preço de carbono de fato será um diferencial muito importante e os clientes também estão aí.

Então, sim, estamos empolgados com a nossa estratégia e iremos mantê-la.

Gustavo Pimenta: E também, só para complementar a segunda parte da pergunta – é o Gustavo aqui –, nós estamos muito próximos desses parceiros em potencial e estamos buscando parceiros que acreditam na transição energética, como o Eduardo disse, com relação à eletrificação, transição de veículos elétricos e que veem esse valor de longo prazo de metais básicos e que



queiram apoiar a nossa estratégia. É este o perfil que estamos buscando e iremos compartilhar mais detalhes assim que tivermos as conversas concluídas, tá bom?

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do Rodolfo Angele, do Banco JP Morgan.

Rodolfo Angele: Muito obrigado, eu tenho 2 perguntas. É uma pergunta difícil, mas eu gostaria de ouvir a sua opinião. O que eu tenho escutado então da academia é que há uma grande alteração, uma grande mudança acontecendo na Vale, o seu posicionamento da empresa então para ser um parceiro chave num mundo que vai ser muito diferente. A empresa na verdade tem ativos muito singulares, tanto nos metais básicos quanto nos ferrosos, e também tem como entregar isso, mas nós temos um hiato ali de tempo até chegarmos lá, e nesse período a gente tem que ver o que está acontecendo, a gente discute custo, a gente discute várias coisas aqui, discutimos várias coisas aqui.

Então, a pergunta é: quando ou quais seriam os indicadores, os primeiros indicadores chave que vão deixar claro para os investidores que nós estamos chegando àquele ponto onde há um aumento de estabilidade porque o perfil de produtos que a empresa tem proveniente dessas mudanças que estão sendo implementadas e coisas que aconteceram anteriormente, mas a reclassificação do setor? Então é mais um conceito do que uma pergunta, na verdade.

E a outra pergunta também, bom, vai ficando chato, meio repetitivo, mas eu gostaria de saber se vocês podem nos dar na parte do *guidance* de *base metals* quais são as suas hipóteses aí para também *byproducts* e créditos então.

Eduardo Bartolomeo: Ok, Rodolfo. Como você disse, é uma pergunta difícil, mas realmente é uma pergunta excelente e eu vou tentar respondê-la de forma resumida. De fato, está em torno de tudo o que temos discutido, se a gente observar o negócio de soluções de ferro, tem uma mudança fundamental que a gente está tentando colocar tanto dentro de casa como fora, por isso é que reprojatamos a organização fazendo com que o Spinelli fique totalmente concentrado no marketing e na estratégia trazendo o Medeiros para poder encarar os desafios mais imediatos que você muito bem mencionou.

Então, como é que todos podem perceber isso? É o seguinte, tem a ver com o aumento da produção de *feed* de *pellet* e de pelotas de qualidade no sistema norte que vai trazer exatamente aquele ponto percentual que eu mencionei na minha fala nesse modelo a ser projetado porque, claro, precisamos cuidar do custo no trimestre, chegar à qualidade, se a gente chegar a diluir para 340, claro, vai ajudar, mas fundamentalmente tem a ver com essa porcentagem relacionada à qualidade das soluções de minério de ferro porque aí temos o maior rendimento.

Lembra, nós até fizemos uma apresentação de melhoria de 0,7 pontos percentuais e queremos melhorar em 2 pontos percentuais, até no Vale Day a



gente colocou lá essa concentração de Carajás naquele valor, é aí que teremos o prêmio correto, e faremos até um encontro, um webinar para isso porque aqui não é o fórum, e vamos fornecer mais informações porque as pessoas não estão percebendo, a gente falou disso no Vale Day e vamos anunciar.

Então, a outra parte eu vou tentar não repetir a minha narrativa sobre metais básicos, mas está subvalorizado, todo mundo no setor, não é só a gente. A demanda está chegando para níquel, cobre, cobalto e não está precificado de forma correta e a gente precisa entregar os projetos. Portanto, tem a ver com isso, entregar o *guidance*, tornar as operações atuais eficazes porque temos sim ativos que podem melhorar melhor, não vou dizer que estão perfumando a menor, mas podem melhorar, como em cobre, como a Deshnee mencionou, mas também no nível.

E temos o crescimento e potencial porque tem crescimento aí. Nós estamos muito empolgados com Salobo 3, teve uma retomada muito boa ali, então são ativos que vão trazer crescimento para o mercado e as pessoas vão começar a perceber e valorizar. Quando a gente observa a porcentagem de participação de metais básicos na nossa geração de caixa, veja, temos ela, mas de certa forma a quantidade de geração de caixa está subestimada, e aí está o nosso potencial também e por isso estamos reorganizando tudo assim.

Então, conceitualmente é isso, tem a ver não apenas com o tempo, não é que a gente está tentando comprar tempo, a gente já está fazendo, já está executando, estamos também continuando a recompra, ou seja, é uma grande avenida de crescimento e vocês calculam melhor do que eu, nós aumentamos o que? 50% da base, vamos comprar mais, vamos renovar o nosso programa de recompra, então sim, é um jogo de longo prazo.

Eu sempre digo isso, esse tipo de negócio não é uma corrida curta, é uma maratona, e se você pensar nisso como maratona, você pensa no médio e longo prazos e temos feito isso, a Vale tem muito crédito, tem muita coisa por fazer e estamos fazendo e de fato é isso que os investidores devem perceber. Aqueles que estiverem entrando no ônibus agora vão ficar muito felizes com a viagem no longo prazo.

Gustavo Pimenta: Sim, só para complementar a segunda parte da pergunta sobre custo, Rodolfo, sim, nós estamos tirando sim os benefícios dos derivados, dos subprodutos, temos até feito o *guidance* de 3.200 para cobre, está melhor agora com Salobo, retomando a capacidade em Salobos 2 e 3, e com relação ao nível estamos a 13.000, parecido com o último ano porque os volumes estão um pouco *flat* como a Deshnee muito bem disse, tá bom?

Operadora: A nossa próxima pergunta vem do Daniel Sasson, do Itaú BBA.

Daniel Sasson: Olá a todos, muito obrigado por receber a minha pergunta. A primeira pergunta tem a ver com o TRFM no Pará e basicamente o Pará estava tentando triplicar essa taxa que estava sendo cobrada e foi então relatado com



royalties mais elevados ou gastos mais elevados com royalties, e você mencionou essas 2,7 toneladas de aumento de custo por causa desse acordo com o estado do Pará sobre TRFM.

Então, se pudesse nos dar então mais detalhes realmente de qual foi o aumento, em quanto que aumentou esse imposto total do TRFM e também em termos de custo de caixa que o senhor mencionou, se você continua à vontade com 47 toneladas por tonelada e também com custo marginal que se vê no setor hoje em dia depois de uma inflação de custo bem elevada durante o ano de 2022 e outra vez estamos vendo então preços de bunker mais baixos e também custo de frete mais baixo.

Então, tem como nos dar uma noção desses preços? Se for possível, eu agradeço.

Gustavo Pimenta: Obrigado, Daniel. O Spinelli pode falar dos custos marginais no sistema. Sobre o TRFM, o aumento é de R\$8 eu acho, em dólares é o que? 1,6 por tonelada, isso no norte. Então, tem sido uma disputa longa com o estado e nós decidimos chegar a um acordo. Parte do aumento é para investimentos locais que a gente está planejando. Portanto, este é o impacto daqui para frente.

E também eu falei anteriormente, nós já é marcamos tudo para o T4, por isso que tem essa variação no nosso desempenho.

Marcelo Spinelli: Daniel, é o Spinelli aqui. Você tem razão, tem um movimento aí que para a gente é melhor do que para os concorrentes, estamos mais expostos aí ao frete, e o que nós acreditamos é que o preço de longo prazo, aqueles 70, agora é o que? 90 a despeito das variações de custo, esse é o preço de longo prazo em média, e é importante mencionar porque nós fomos o benchmark no último ano por conta do minério de alto teor.

Então, os prêmios tem aí um papel fundamental e essa estratégia de médio e longo prazos tem aí o prêmio com um papel muito importante para tornar a Vale nesses primeiros quartis aí com relação à curva de custos, e estamos muito bem lá.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Amos Fletcher, The Barclays.

Amos Fletcher: Sim, bom dia a todos. Eu só tenho uma pergunta sobre os metais básicos. Eu quero aqui fazer o papel de advogado do diabo, será que faz sentido trazer um OEM para o grupo de acionistas e também ao Conselho? Só falando sobre conflito de interesses aqui com o níquel e preços de cobre. Eu acho que minha pergunta é por que trazer uma OEM como um acionista como você já tem feito acordos com a Tesla, GM e tal?

Eduardo Bartolomeo: Amos, acho que o Gustavo pode responder porque ele está liderando isso, e o Jerome não é a parte da história aí, você está falando da parceria, né? Mas, enfim. Gustavo?



Gustavo Pimenta: Sim, o Jerome não está mais com a Tesla, enfim, a gente está buscando inovação, capacidade de pessoas que entendem do mercado de veículos elétricos e ele vai ajudar muito no Conselho.

Com relação à referência à GM, a gente não comentou sobre nenhum parceiro, não é o momento. A gente vai comentar posteriormente.

Operadora: Então, nós concluímos as perguntas, a sessão de perguntas e respostas. Então agora o senhor Eduardo Bartolomeo pode continuar com os fechamentos.

Eduardo Bartolomeo: Muito bem, muito obrigado, realmente é um momento empolgante, é uma chamada, uma reunião diferente. Ninguém perguntou sobre a China, a China está indo bem, vai continuar a melhorar, mas, enfim, de qualquer forma, estamos sim começando com o pé direito, eu vou até repetir o que o Gustavo disse, nós teremos uma organização muito melhor depois da reorganização, nós vamos conseguir de fato melhorar ainda mais a nossa equipe, temos uma equipe muito boa para executar a estratégia, estamos focando na qualidade para o mercado com os volumes, os volumes também estão voltando com qualidade, a gente está enfatizando a qualidade e as soluções de minério de ferro precisam se concretizar.

Com relação a metais básicos, a transição energética é chave, é importantíssima, as oportunidades são imensas como falamos e, portanto, precisamos executar os planos e chegar à operação mantendo a disciplina de capital, como temos falado. Isso é crítico para a gente, temos mantido isso, temos falado isso, temos alocado valor para os acionistas e partes interessadas, a sociedade também é importante e precisa perceber a Vale como desejada, não apenas a Vale, o setor de mineração.

Não estamos nisso sozinhos, precisamos fornecer os metais críticos para a sociedade, isso é importante, é um esforço coletivo, a sociedade precisa perceber isso e quando isso acontecer de fato eu acredito que não apenas a Vale mas todo o setor vai ser reclassificado ou classificado de forma adequada.

Então, muito obrigado pela participação, pelas perguntas, mantenham-se seguros e vejo vocês novamente no nosso próximo encontro. Tenha um bom dia.

Operadora: Concluímos a conferência da Vale. Obrigado pela participação. Agora vocês podem sair da conferência, da ligação.