

VALE S/A (VALE3)
Desempenho no 2T24
26 de julho, 2024
Transcrição da Teleconferência

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Vale dos resultados do segundo 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. Eduardo de Salles Bartolomeo – Presidente;
- Sr. Gustavo Pimenta – Vice-presidente executivo de Finanças e Relações com Investidores;
- Sr. Marcello Spinelli – Vice-Presidente Executivo, Soluções para Minério de Ferro
- Sr. Carlos Medeiros – Vice-Presidente Executivo de Operações e
- Sr. Mark Cutifani – Chairman da Vale Base Metals.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Eduardo Bartolomeo. Por favor, pode prosseguir Sr. Eduardo.

Eduardo Bartolomeo: Ok, Obrigado e bom dia a todos.

Aqui estamos na metade do caminho para 2024, então vamos dar uma olhada no progresso que fizemos em nossas **principais alavancas** para desbloquear valor na Vale.

Começando com nossa **Jornada de Segurança**, temos o prazer de informar que eliminamos a barragem B3/B4, e conseguimos fazer isso um ano antes do cronograma original.

Estamos trabalhando em duas estruturas adicionais a serem eliminadas em 2024. Até o final deste ano, teremos concluído mais de 50% de nosso programa de descaracterização, um marco significativo!

Em nossa segunda alavanca, continuamos a ver **progresso na estabilidade operacional do minério de ferro**, com desempenho consistente e o terceiro trimestre consecutivo de aumento de produção ano a ano.

Nosso custo C1, que foi sazonalmente mais alto no segundo trimestre, está no caminho certo para atingir nossa orientação de US\$ 21,5 a 23/t para o ano, especialmente porque nosso *mix* de produtos e a diluição de custos fixos melhoram no segundo semestre.

Com relação ao **crescimento e à qualidade do minério de ferro**, Vargem Grande está a caminho de entrar em operação nos próximos meses e o projeto Capanema está no caminho certo para meados do próximo ano, para uma adição de capacidade combinada de 30 Mt.

Aprovamos a Planta de Concentração de Sohar. Ela servirá como um projeto piloto de nossa estratégia de mega hubs que redefinirá as cadeias de suprimentos do setor, promoverá uma demanda adicional por *pellet feed* de qualidade e posicionará a Vale como o fornecedor de concentrado de redução direta mais competitivo do mundo.

Em **Metais de Transição Energética**, nossas plantas de Onça Puma, Sossego e Salobo também retomaram as operações sem impacto em nosso *guidance* para o ano.

Recentemente, anunciamos o novo CEO da Vale Base Metals. O Shaun Usman traz sua extensa experiência em mineração e visão estratégica para liderar a empresa em sua trajetória de criação de valor.

Em nossa busca pela **liderança em ESG** na mineração, estamos reforçando nosso compromisso com a divulgação transparente com a adoção do TNFD e do ISSB.

Na **alocação de capital**, reciclamos capital, aumentando o vencimento de nossa dívida.

E ontem anunciamos uma participação no capital de US\$ 1,6 bilhões relacionada ao nosso desempenho no 1S24, de acordo com nossa política de dividendos.

Agora, vamos examinar os detalhes desses destaques.

Próximo slide.

Em relação à **segurança de barragens**, concluímos a descaracterização da barragem B3/B4, uma das barragens que foi colocada no mais alto nível de emergência em 2019.

Os diques 1A e 1B são as outras duas estruturas a serem eliminadas este ano, após isso, teremos concluído 53% de nosso programa de descaracterização.

Esse é um processo pioneiro, e estamos adquirindo experiência e conhecimento, o que está nos ajudando a avançar bem. Continuamos comprometidos com a eliminação de todas as barragens a montante no Brasil de forma segura e conservadora.

Próximo slide, por favor.

Em relação à **produção de minério de ferro**, apresentamos um desempenho operacional robusto, mais uma vez, o terceiro trimestre consecutivo de aumento de produção ano a ano.

Isso é um resultado direto de nossos esforços para melhorar a confiabilidade e a estabilidade de nossos ativos e processos, de acordo com nosso modelo de gestão.

O S11D alcançou um recorde histórico de produção para um segundo trimestre e o ativo é uma peça fundamental de nossa estratégia de crescimento de produtos de alta qualidade em nosso portfólio. O projeto de expansão do S11D em +20mt está programado para começar em 2026 e dará suporte ao crescimento da produção.

Por fim, gostaria de destacar nossas vendas, que cresceram 7% ano a ano, refletindo nosso forte desempenho.

O resultado do primeiro semestre reforça nossa confiança e nosso compromisso de atingir o limite superior do nosso *guidance* para 2024. Isso demonstra que a Vale agora tem um negócio com muito mais previsibilidade, fornecendo uma base sólida para o futuro.

Próximo slide.

Nossos principais projetos de minério de ferro estão em andamento para aumentar a capacidade.

Nos próximos 12 meses, teremos dois projetos principais entrando em operação.

O projeto Vargem Grande, que entrará em operação nos próximos meses, adicionará 15Mt por ano de capacidade de minério de ferro de alta qualidade com um capex muito baixo. O projeto Capanema está progredindo bem com as atividades de pré-comissionamento iniciadas e também trará 15 Mtpa adicionais de capacidade de minério de alta qualidade após o primeiro semestre de 2025.

Próximo slide.

Avançando em nossa estratégia de longo prazo, assinamos um importante acordo para desenvolver a planta de concentração em Sohar, um projeto apresentado durante o Vale Day em dezembro.

A planta de concentração de Sohar aumentará significativamente a disponibilidade de *pellet feed* de alta qualidade em 12 Mtpa. Isso nos permitirá produzir *feed* para aglomerados de redução direta, aprimorando nossas capacidades operacionais e ofertas de produtos.

Esse modelo *asset-light* tem uma baixa obrigação de investimento por parte da Vale e uma taxa interna de retorno superior a 30%, o que o torna um investimento altamente agregador.

Essa parceria servirá de modelo para futuros Mega Hubs na região e abrirá caminho para um futuro mais sustentável, permitindo a produção de metais por meio de rotas de baixa emissão de CO₂.

Ela marca o primeiro passo significativo em direção aos novos desenvolvimentos que estão por vir.

Próximo, por favor.

Agora, vamos para o **negócio de Metais de Transição de Energia**.

Analisando nosso **desempenho em cobre**, apesar dos ventos contrários no trimestre, tivemos um aumento de 5% na produção em nossas fábricas no Brasil.

Em **Níquel**, a produção refletiu nossa estratégia de manutenção planejada, e estamos no caminho certo para entregar o *guidance* de produção para 2024.

Em Sudbury, a melhora no desempenho da mina resultou na redução do consumo de *feed* de terceiros e na diminuição dos custos.

Estamos confiantes de que estamos formando uma grande equipe, como visto na nomeação do Shaun como CEO, e tomando as medidas certas para transformar os negócios de Metais para Transição Energética.

Próximo slide.

Em nossa **estratégia ESG**, queremos reduzir nossos impactos, gerando resultados positivos para a natureza e para as pessoas.

Para isso, temos três pilares principais para apoiar nossas **ações na natureza**:

Primeiro, manter a floresta que temos em pé. Na Vale, protegemos ONZE hectares para cada UM hectare afetado por nossas atividades. Em 2019, nos comprometemos a aumentar as áreas protegidas em 500 mil hectares, e já estamos com 35% dessa meta.

O segundo pilar é a bioeconomia e a criação de um ambiente de negócios favorável à conservação das florestas nativas.

E no nosso terceiro pilar é combater a pobreza extrema, o que ajudará a evitar a exploração ilegal da terra.

Nossa estratégia nos levou a priorizar a adoção da TNFD e do ISSB. Acreditamos que isso ajudará todos *stakeholders* a entender e avaliar melhor as empresas em seu progresso de ESG.

Antes de passarmos aos nossos resultados financeiros, gostaria de comentar que estamos entregando nossos compromissos. Nosso sólido desempenho operacional continua trimestre após trimestre, e estamos em muito boa forma para o 2S24.

Agora, passarei a palavra ao Gustavo para comentar sobre o desempenho financeiro e voltarei a falar com vocês nas perguntas e respostas. Obrigado.

Gustavo Pimenta: Obrigado, Eduardo, e bom dia a todos.

Vou começar com o **desempenho do nosso EBITDA** no trimestre.

Como vocês podem ver, nosso EBITDA Proforma atingiu US\$ 4 bilhões no segundo trimestre, impulsionado pelo forte desempenho operacional em todas as *commodities*. Isso é resultado do nosso foco contínuo em excelência operacional e confiabilidade de ativos, e a produção recorde de minério de ferro no segundo trimestre desde 2018 é a prova disso.

Como parte de nosso programa de integridade de ativos, tivemos uma concentração de atividades de manutenção no segundo trimestre, especialmente em abril, que, juntamente com o efeito do giro de estoque e taxas de frete mais altas, mais do que compensaram as vendas mais altas de minério de ferro no trimestre. A boa notícia é que nosso C1 diminuiu significativamente no final do segundo trimestre, enquanto os volumes crescentes no Norte, juntamente com a redução dos trabalhos de manutenção no segundo semestre, nos proporcionam uma pista sólida para entregar um forte desempenho operacional nos próximos trimestres. Entrarei em detalhes sobre a dinâmica de nosso C1 nos próximos slides.

Em uma base sequencial, nosso EBITDA Proforma aumentou 15%, impulsionado por um aumento de 25% nos embarques, parcialmente compensado por custos operacionais mais altos e preços de minério de ferro realizados mais baixos.

Agora, gostaria de dar mais detalhes sobre nosso **prêmio all-in realizado** para o trimestre.

A Vale tem muitas unidades e um amplo portfólio de produtos, desde produtos com alto teor de sílica, que são comercializados com descontos em relação ao *benchmark*, até pelotas de redução direta com teor de 67% de minério de ferro. Normalmente, os produtos com alto teor de sílica provenientes dos Sistemas Sul e Sudeste são misturados

com Carajás para criar nosso principal produto, o BRBF. Esse é um produto *premium* com baixo teor de alumina e 5% de sílica.

Como o teor médio de sílica aumenta naturalmente nos Sistemas Sul e Sudeste, temos usado uma proporção maior de Carajás na mistura, o que implica maior disponibilidade de produtos com alto teor de sílica para serem vendidos diretamente no mercado. Essa maior disponibilidade é ainda mais evidente no primeiro semestre do ano, devido à sazonalidade da produção no Sistema Norte.

Além disso, com base na disponibilidade do produto, avaliamos as opções comerciais carga a carga, com o objetivo de maximizar o valor – seja concentrando esses produtos na China, vendendo-os diretamente ou mantendo-os como estoque. No segundo trimestre, com descontos de qualidade abaixo dos níveis históricos, as vendas diretas foram a opção mais atraente, com um EBITDA por tonelada de cerca de US\$ 20. Como consequência, nosso *all-in* realizado foi, na verdade, US\$ 0,1/t negativo, apesar de 70% do portfólio ter sido vendido com prêmios acima do *benchmark*. No segundo semestre de 2024, antecipamos uma redução na participação de produtos com alto teor de sílica em nosso *mix* devido ao aumento da produção no Norte, apoiando melhores prêmios.

Mais importante ainda, olhando para os próximos anos, a participação de produtos com alto teor de sílica no *mix* de vendas deve diminuir gradualmente com o início de projetos de crescimento como Vargem Grande, Capanema e, particularmente, a expansão do S11D. Além disso, o desenvolvimento de plantas de concentração, como a de Sohar, também contribuirá para reduzir estruturalmente a participação de produtos de alto teor de sílica em nosso portfólio.

Passemos agora ao nosso **desempenho de custos**.

No minério de ferro, nosso custo caixa C1, excluindo compras de terceiros, foi de US\$ 24,9 por tonelada no trimestre, impactado principalmente pelo efeito de giro de estoque, conforme esperado para um segundo trimestre. É assim que funciona o efeito do estoque:

A Vale possui uma extensa cadeia de suprimentos e cerca de 30% de nossas vendas no trimestre são compostas por estoques do trimestre anterior. Além disso, observamos que os custos de produção no 1T são normalmente os mais altos do ano, dada a menor diluição de custos fixos. Como resultado, no 2T24, a diferença nos custos de estoque impactou o C1 em US\$ 1,8/t sequencialmente. No relatório financeiro deste trimestre, começamos a divulgar nossos custos de produção por tonelada, a fim de fornecer uma melhor visão de nossas tendências de custo de caixa C1.

Nós continuamos altamente confiantes em atingir nosso *guidance* para 2024 de US\$ 21,5 a US\$ 23/tonelada. Nosso custo de produção em junho, excluindo os efeitos de estoque, já foi significativamente reduzido, atingindo US\$ 22/t. Esse é um indicador sólido de nosso potencial no segundo semestre do ano, com os benefícios de uma maior diluição de custos, aumento da produção no Sistema Norte e redução das atividades de manutenção durante a estação seca.

Passando agora para nosso negócio de **Metais de Transição Energética**, ficamos satisfeitos com mais um trimestre de redução significativa ano a ano em nossos custos *all-in* de níquel, que caíram 12% para US\$ 15.000 por tonelada. Isso se deve principalmente a menores compras de *feed* de terceiros, bem como a uma redução nas despesas, uma vez que baixamos alguns estoques de alto custo no 2T23. Com os custos *all-in* do Q1 e Q2 em médias inferiores a US\$ 15.000/tonelada, estamos bem posicionados para atingir nosso *guidance all-in* de 2024 de US\$ 14.500 – 16.000/tonelada este ano.

No cobre, os custos *all-in* aumentaram 18% em relação ao ano anterior, em torno de US\$ 3.600/tonelada, impulsionados pelo aumento do CPV unitário devido as manutenções em Salobo e Sossego. Os custos *all-in* foram em média em torno de US\$ 3.500/tonelada no 1S24, abaixo da nossa faixa de *guidance all-in* para 2024 de US\$ 4.000–4.500/t.

Agora, vamos para a **geração de caixa**.

A geração de fluxo de caixa livre foi negativa em US\$ 0,2 bilhões no segundo trimestre, impactada por uma maior execução de obrigações do contrato de concessões e menores valores de contas a receber após os 4,3 Mt de vendas de minério de ferro realizadas no final do trimestre. Esperamos que o capital de giro seja revertido positivamente no segundo semestre.

Ainda, nosso caixa e equivalentes de caixa aumentaram em US\$ 3,1 bilhões no 2T. Esse aumento foi impulsionado principalmente pelos recursos de US\$ 2,5 bilhões recebidos após a parceria da Vale Base Metals, bem como pela emissão de US\$ 1 bilhão em títulos em junho, utilizados principalmente para a gestão de passivos em julho.

Nossos gastos de capital ficaram estáveis em relação ao trimestre anterior, em US\$ 1,3 bilhões, e estamos no caminho certo para cumprir nosso *guidance* de capex de ~US\$ 6,5 bilhões para o ano.

Além disso, ontem, nosso Conselho de Administração aprovou uma distribuição de US\$ 1,6 bilhões em juros sobre o capital próprio a serem pagos em setembro deste ano, reforçando nosso compromisso contínuo de retornar valor aos acionistas.

Antes de passar para a sessão de perguntas e respostas, gostaria de reforçar as **principais mensagens** da teleconferência de hoje.

- A **segurança e a gestão de barragens** continuam a ser uma prioridade fundamental para a Vale, e estamos animados com o progresso em nosso programa de descaracterização, tendo descaracterizado totalmente a barragem B3/B4.
- Nosso **sólido desempenho operacional** continua a ser observado trimestre após trimestre e estamos no caminho certo para entregar nosso *guidance* de produção e custo para o ano. De fato, no que se refere ao minério de ferro, estamos agora muito confiantes em atingir o topo da faixa de *guidance* de produção de 310–320 Mt.

- Com relação ao nosso objetivo estratégico de ser o **fornecedor preferencial para a produção de aço com baixo teor de carbono**, estamos muito satisfeitos com o avanço da parceria para concentração de Sohar, em Omã, que servirá como piloto para outros projetos futuros de mega-hubs, com retornos muito atraentes.
- Na **VBM**, nosso desempenho de custos tem sido sólido até agora no ano e vemos espaço para melhorias contínuas, principalmente à medida que o plano de revisão de ativos é executado gradualmente.
- Por fim, continuamos altamente comprometidos com a **alocação disciplinada de capital**, controlando a dívida líquida expandida dentro de nossa meta, aproveitando as oportunidades de crescimento *asset-light* e gerando valor para acionistas com uma sólida remuneração por meio de dividendos e recompras.

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

Daniel Sasson, Itaú BBA:

Olá a todos. Bom dia a todos. Muito obrigado por aceitarem minhas perguntas. Minha primeira pergunta, talvez para o Gustavo, é se você poderia nos dar uma atualização sobre as negociações em andamento com o governo em relação ao reassentamento da Samarco, onde estamos agora, as idas e vindas com o governo. Onde você acha que estão os pontos mais importantes desse acordo? Isso nos ajudaria. Acho que pode ser um catalisador importante para o desempenho do preço das ações quando isso for resolvido.

Minha segunda pergunta é sobre o *mix* de seu portfólio. Você mencionou que espera 65% de produtos de alta qualidade em seu portfólio no segundo semestre, contra 59% no primeiro semestre, com a alta sílica diminuindo para 10% das vendas. No que diz respeito especificamente à sua estratégia para a parte de alta sílica, a queda esperada para o futuro se deve à redução dos estoques desse tipo de produto ou você vê talvez um aumento dos descontos para essa parte? O que eu quero dizer é: isso é uma questão de que o volume de produtos com alto teor de sílica a serem vendidos é menor, ou menos volumes do que no início do ano, ou isso reflete sua visão de que os produtos com alto teor de sílica devem exigir um desconto maior no segundo semestre de 2024 em comparação com o primeiro semestre? Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Bom dia, Sasson. Eu vou responder a primeira pergunta, e depois o Spinelli vai responder a sua segunda pergunta. Com relação à Mariana, continuamos otimistas com relação à capacidade e à possibilidade de resolver o acordo. Todas as partes estão altamente engajadas. Continuamos achando que, nos próximos meses, conseguiremos chegar a uma resolução, tanto em termos do acordo em si, quanto do texto associado ao acordo e também dos principais termos financeiros.

Portanto, isso é importante para a Empresa, e vemos um ímpeto de todas as partes para que possamos nos sentar e resolver o problema. Portanto, estamos otimistas e nossa expectativa é que, nos próximos dois meses, possamos resolver o problema.

Vou passar a segunda pergunta para Spinelli.

Marcello Spinelli:

Obrigado, Daniel. Estruturalmente, temos a alta sílica em nosso portfólio. Depois de Brumadinho, temos esse desequilíbrio em nosso *mix*. Como você viu nas observações iniciais, após o *ramp-up* do S11D, temos o principal componente do BRBF, que é o IOCJ, para que possamos minimizar esse tipo de produto *standalone*.

Então, você me pergunta qual é o motivo de estarmos fazendo isso? Como você viu nas observações iniciais, não podemos simplesmente não vendê-lo, mas temos um mercado para isso. Portanto, até maio, vendemos diretamente. A diferença era muito grande quando se comparava o alto teor e o baixo teor. Desde o final de maio, começamos a concentrar o máximo que podíamos. Portanto, temos capacidade para produzir de 18 milhões a 20 milhões de toneladas na China. Temos uma alta sílica remanescente para manusear. Portanto, essa é a razão pela qual esperamos ter 10% em nosso portfólio. Esse é o mesmo nível que esperamos para o próximo ano. E tudo o que estamos dizendo é que isso depende das condições do mercado. Se tivermos um desconto melhor para alta sílica, poderemos vender diretamente. Essa é a influência.

Então, apenas para definir seu modelo, você pode considerar esses 10% e, gradualmente, em 2026 e 2027, devemos ir para zero.

Rodolfo de Angele, JPMorgan:

Olá. Bom dia. Minhas duas perguntas são as seguintes. Em primeiro lugar, é muito bom ver a administração positiva em relação à evolução dos custos e à garantia de que a orientação seja alcançada. Mas esse é um tema que tem sido cada vez mais recorrente quando falamos com os investidores, e eu só queria ouvir de você, além de coisas como um volume maior, que é sazonal, a regra no segundo semestre do ano, particularmente no terceiro trimestre, o que é estrutural? O que pode ser feito? O que está em suas mãos que podemos ver para fazer com que o caminho dos custos diminua conforme o esperado e esperamos que, eventualmente, diminua até mesmo em 2025 e em diante? Portanto, essa é a pergunta número um.

A segunda é um pouco mais sobre a nossa posição em relação aos preços versus a estratégia bem-sucedida de estabilização do negócio de minério de ferro. É claro que, de acordo com a resposta de Spinelli neste momento, a estratégia comercial seguirá as condições do mercado, certo. Portanto, o que estamos vendo é um esforço para diminuir, para combater a sazonalidade, e vimos desde o primeiro trimestre relatórios de produção muito fortes. E, é claro, estamos entrando em um período de volumes ainda maiores. Mas como repensar os volumes em um cenário em que os preços, como hoje, estão um pouco abaixo de US\$ 100 por tonelada? Isso muda alguma coisa? E como você pensa sobre isso? O que podemos esperar se os preços continuarem tão baixos como estão agora por um tempo? Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Rodolfo, bom dia. Aqui é o Gustavo. Eu farei a primeira novamente, e o Spinelli fará a segunda. Então, certamente, acho que temos, nos últimos dois anos, analisado estruturalmente nossa base de custos e implementado uma série de iniciativas, como novas tecnologias no campo, revisitando processos, aumentando a participação da manutenção preventiva em comparação com a manutenção corretiva. Tudo isso, com o tempo, deve tornar nosso custo mais eficiente.

E, portanto, já estamos vendo isso ao analisarmos os números. Certamente, o efeito de diluição para a Vale, dada a frota ampliada que temos, é muito útil, a capacidade de trazer volume com capital muito limitado ajuda muito.

Mas não estamos contando apenas com isso. Também estamos olhando estruturalmente para as áreas em que achamos que podemos extrair mais valor do negócio, e já estamos vendo resultados, à medida que olhamos para o negócio.

Portanto, vou passar a segunda pergunta para Spinelli.

Marcello Spinelli:

Rodolfo, obrigado por sua pergunta. Não vemos um suporte na curva de custos para um grande declínio neste momento. Definitivamente, temos uma pressão de inflação, frete, e agora estamos vendo o início do impacto vindo do mundo verde, e esse é o padrão que temos. Temos nosso preço de longo prazo em torno de US\$ 90. Portanto, essa é a primeira resposta direta à sua pergunta.

Mas uma coisa que você deve prestar atenção é que vemos um mercado equilibrado neste momento. Um dos micro-indicadores sobre o qual todos nos perguntam é o estoque de minério de ferro no porto. Gostaria de chamar sua atenção para algumas informações adicionais sobre isso. Em primeiro lugar, nós, e não apenas a Vale, mas também nossos concorrentes, temos mudado a forma como estamos fazendo negócios. Portanto, estamos melhorando a produção do BRBF. Portanto, temos um estoque não operacional, ou um estoque não destinado à venda.

Nossos concorrentes estão selecionando os produtos, aumentando a mistura. Estamos aumentando a concentração agora no segundo semestre. Portanto, esses US\$ 160, se compararmos com os últimos dois anos, são cerca de US\$ 145.

E outro ponto é que a maior parte do aumento veio de minérios de baixa qualidade, como você mencionou. Temos o mantra da "margem sobre o volume", mas se você prestar atenção no nível mais baixo do IOCJ, e essa é a razão pela qual a diferença está aumentando, o minério de baixo teor e o minério de alto teor, o prêmio em Carajás é maior agora.

Então, novamente, esse é o equilíbrio. Como um todo, vemos o mercado equilibrado. Preste atenção ao fato de que o estoque do porto não é um indicador direto da demanda neste momento, e devemos acompanhar essa instabilidade, ou sentiremos a China o tempo todo. Gostamos de rezar por mais estímulos, mas a China tem um novo normal muito forte que é sustentado pela manufatura.

A exportação é algo que sempre nos preocupa, porque ainda não vemos os países lutando contra algum produto, mas é algo estrutural. Temos uma nova globalidade, novos laços nessa geopolítica.

Portanto, para este ano, até agora, tudo bem. Estamos vendo a China com esse nível de produção. Para o próximo ano, vemos uma estabilidade em termos de demanda. Mas, obviamente, precisamos de mais alguns números sobre como podemos reduzir nossas preocupações com o declínio das propriedades na China. Mas, até agora, tudo bem. Para 2024 e 2025, estamos em uma boa forma no mercado de equilíbrio.

Myles Allsop, UBS:

Ótimo. Muito obrigado pela pergunta. Algumas coisas. Em primeiro lugar, sobre fusões e aquisições, obviamente há alguns ativos de níquel disponíveis no Brasil. Gostaria de saber como você está pensando em fusões e aquisições. Este é o momento certo do ciclo para adquirir ativos nessa *commodity*?

E, em segundo lugar, você poderia falar um pouco mais sobre valor em relação ao volume? Se a China for mais branda do que você espera do ponto de vista da demanda, em que ponto de preço você espera que as grandes empresas, inclusive vocês, comecem a reduzir a produção para sustentar os preços? Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Myles, com relação a essa pergunta específica sobre o níquel no Brasil, estamos analisando isso agora. Acho que, da maneira como sempre nos articulamos, essa é a maneira como pensamos sobre M&As, como você sabe, temos uma dotação muito grande na Vale. Portanto, nossa preferência tem sido desenvolver nossa própria dotação nas *commodities* de que gostamos e naquelas que operamos bem, e buscar oportunidades que sejam do tipo ganha-ganha.

Vocês nos viram fazendo um acordo no ano passado, comprando 15% da Minas Rio com a possibilidade de chegar a 30%. Essas são as coisas de que gostamos. É altamente agregador e está bem próximo do que queremos fazer a longo prazo em termos de posição estratégica. Mas, em relação aos ativos específicos que acabamos de mencionar, não estamos analisando isso.

Portanto, vou passar a Spinelli para a segunda pergunta.

Marcello Spinelli:

Obrigado, Myles, por sua pergunta. Há dois lados aqui. O primeiro, a curva de custo. Se você baixar de US\$ 100 para US\$ 90, veremos 100 milhões de toneladas fora do mercado. Portanto, não vemos um suporte no equilíbrio do mercado abaixo disso.

Por outro lado, no lado da demanda, você mencionou a China. Temos uma visão positiva da China quando vemos esse novo normal que chamamos de "resiliência da economia chinesa". Novamente, o novo normal se baseia na manufatura, na exportação. Vemos a

infraestrutura desempenhando um papel importante, compensando o declínio do setor imobiliário.

Obviamente, podemos prestar atenção a dois pontos principais, que são nossa preocupação e provavelmente a sua, ou seja, o nível de exportação, principalmente o aço diretamente. Para nós, vemos isso como uma parte temporária, mas hoje está chegando a quase 100 milhões de toneladas. Por outro lado, temos novos laços geopolíticos, portanto, não vemos os mesmos laços que vimos nos últimos anos. Agora temos outros participantes, grandes participantes que podem apoiar a demanda da China.

E precisamos lembrar que a China está crescendo 4% este ano. Os mercados emergentes, incluindo o Sudeste Asiático, a Índia e o Oriente Médio, estão crescendo muito. Portanto, com tudo isso junto, temos de prestar atenção em termos de inflação, como os países estão aceitando esses novos produtos da China. Até agora, tudo bem, mas o mercado doméstico está em declínio devido às propriedades. Mas todo esse *mix* está sustentando essa alta demanda, pelo menos para este ano e para o próximo, em nossa análise.

Carlos de Alba, Morgan Stanley:

Bom dia. Muito obrigado. Algumas perguntas de minha parte. Uma é, Gustavo, alguma atualização sobre o contrato de concessão ferroviária? Assim como Mariana, esse é um catalisador potencial muito importante para as ações subirem. Portanto, qualquer atualização seria muito boa.

Além disso, você mencionou em suas observações que o custo caixa do minério de ferro diminuiu significativamente, ou melhorou muito em junho, no final do trimestre. Pode compartilhar conosco qual foi o nível de custos de caixa em junho? Apenas para ter uma noção do ritmo, a fim de modelar a tendência no 2S24.

Gustavo Pimenta:

Carlos, deixe-me fazer a segunda, e depois o Spinelli cobrirá a discussão sobre a renovação da concessão. Então, foram US\$ 22 por tonelada em junho. Em abril, tivemos alguns custos de manutenção mais altos, que afetaram nosso desempenho no trimestre em geral. Mas, olhando para junho, o desempenho melhorou substancialmente, caiu para US\$ 22. Isso é o que nos faz sentir altamente confiantes em nossa capacidade de entregar dentro da faixa de orientação de US\$ 21,5 a US\$ 23, com um forte desempenho no 2S24.

Marcello Spinelli:

Carlos, obrigado por...

Gustavo Pimenta:

Eu vou pegar aqui porque acho que ele perdeu o microfone. Então, Carlos, nós continuamos evoluindo. Ainda não temos uma resolução final para isso. As conversas estão, como mencionamos em algumas de nossas comunicações ao mercado, muito avançadas. Há certos procedimentos regulatórios que precisam ser seguidos e, portanto, estamos aguardando que eles sejam resolvidos. Estamos cientes, é um assunto

importante para nossos acionistas. E, da mesma forma que Mariana, acreditamos que isso será resolvido nos próximos dois meses.

Leonardo Correa, BTG:

Olá a todos. Bom dia a todos. Algumas perguntas de minha parte. A primeira é sobre volumes. Houve um progresso relevante na produção de minério de ferro nos últimos trimestres. 2024 parece estar no papo, como o Eduardo mencionou na introdução, está na faixa superior do *guidance*, o que é bem-vindo, certo. Olhando para 2025, eu entendo que vocês ainda não podem dar uma orientação precisa, vamos ter que esperar pelo Vale Day, certo. Mas dado que vocês têm Vargem Grande, que está progredindo bem, supostamente com 15 milhões de toneladas de capacidade adicional, e também Capanema, que também tem outros 15 milhões de toneladas de capacidade, eu só queria ouvi-los sobre como vocês acham que a produção pode se moldar em 2025, se vocês tiverem alguma informação, eu acho que pode ajudar, porque toda a história, pelo menos na minha opinião, depende de como a produção pode evoluir a partir daqui. E, obviamente, isso terá um grande impacto na diluição do custo fixo. Portanto, tentar entender a direção dos volumes é, na minha opinião, essencial.

O segundo ponto, para o Gustavo, ainda sobre o tópico de retorno de caixa, certo Gustavo, ainda não falamos sobre o tema na conversa, ou acho que falamos menos do que no passado. Foi uma boa surpresa ver a redução dos níveis de dívida líquida neste trimestre, considerando os recursos provenientes de metais básicos. Estamos agora abaixo de US\$ 15 bilhões de dívida líquida expandida, o que, ouvindo vocês nos últimos trimestres e anos, parece que perto de US\$ 20 bilhões vocês estavam desconfortáveis, e a Vale estava se desviando um pouco da média da indústria, que estava correndo abaixo da Vale em dívida líquida para EBITDA.

Agora vocês estão se aproximando, estão no ponto mais baixo da faixa em termos de meta para vocês. Então, minha pergunta é: o que precisa acontecer para que a Vale volte a pagar dividendos extraordinários a partir daqui? Quero dizer, o que vocês precisam ver? Vocês precisam ver os preços do minério de ferro se recuperarem? Ou vocês estariam eventualmente procurando aumentar a alavancagem, talvez para o meio da faixa? Vocês ainda precisam da Samarco? O que exatamente está pesando no processo de decisão da Vale de não pagar o extraordinário? Essas são as perguntas. Muito obrigado, pessoal.

Gustavo Pimenta:

Obrigado, Leo. Vou falar sobre os dois. Acho que é justo dizer que a tendência é de aumento. Portanto, estamos colocando esses projetos em operação. Quero dizer, falamos sobre isso no Vale Day, quase 50 milhões de toneladas se você somar os três. Eles estão progredindo muito bem dentro do cronograma que havíamos definido.

Portanto, é de se esperar que isso possa continuar a apresentar uma tendência positiva em direção à meta de longo prazo de estar entre 340 e 360 até 2026. Portanto, é justo presumir isso. E, certamente, os detalhes, como costumamos fazer, nós os forneceremos no Vale Day, mas a tendência é certamente positiva nesse sentido, além da tendência positiva na estabilidade de nossas próprias operações, que têm tido um bom desempenho ultimamente. Portanto, acreditamos que essa é uma notícia positiva.

Em termos de dividendos, alocação extraordinária de capital, vocês sabem como pensamos sobre isso, e estamos sempre procurando maneiras de remunerar nossos acionistas dentro de uma estrutura de alocação de capital muito disciplinada.

Certamente, há algumas coisas que queremos ver primeiro. Uma delas é o desempenho do segundo semestre em termos de preços. Isso é importante para ver onde vamos chegar no final do ano. Além disso, veremos como Mariana evolui e, à medida que nos estabelecermos, queremos ter essa clareza antes de assumir qualquer outro compromisso.

Portanto, esses são tópicos importantes como parte de nossa estrutura geral de alocação de capital que queremos ver antes de nos comprometermos, eventualmente, com uma remuneração adicional aos nossos acionistas.

Caio Ribeiro, Bank of America:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Então, minha primeira pergunta, e estou voltando ao seu *guidance* de produção para o ano, certo. Os números do 2T foram bastante fortes. Como você mencionou anteriormente na teleconferência, você está confiante em atingir o limite superior do *guidance*. Mas parece até viável que você possa ultrapassar esse limite superior do *guidance*. Portanto, minha pergunta é: vocês poderiam revisar essa orientação para cima este ano? E o que você está procurando em termos de fatores/eventos que lhe dariam essa confiança para fazer isso? Esses fatores/eventos estão mais relacionados ao mercado ou são de natureza operacional? E há um momento específico em que você consideraria mais provável tomar essa decisão ou não?

E minha segunda pergunta é sobre as negociações em andamento para a renovação da concessão ferroviária. O processo de renovação da concessão geralmente envolve um pagamento adiantado seguido de alguns compromissos para realizar investimentos na ferrovia ao longo do tempo. Então, eu só queria saber se você pode fornecer alguma informação, uma vez que esse acordo seja fechado, se esse pagamento inicial seria uma parcela única ou várias parcelas, seguido por um compromisso de CAPEX nas ferrovias ao longo do tempo. Como devemos pensar sobre isso? Obrigado.

Gustavo Pimenta:

Caio, obrigado por sua pergunta. É Gustavo aqui. Se olharmos para o acumulado do ano, estamos tendo um bom desempenho e melhor do que no ano passado, na verdade, mas queremos ver como os próximos meses evoluem. E então, se houver uma oportunidade de melhorarmos, faremos isso, e certamente atualizaremos o mercado quando nos sentirmos confortáveis para atualizar esses números. Mas, por enquanto, a equipe está altamente focada em cumprir o que nos comprometemos. E, considerando tudo o que vimos, o desempenho é muito forte, e certamente o topo do *guidance* é altamente alcançável para nós. E se houver uma oportunidade de revisar, nós o faremos, no momento oportuno.

Com relação aos detalhes da concessão, acho que ainda é cedo para dizer. Essas são conversas confidenciais. Queremos mantê-las dentro desses diálogos. Mas, certamente, estamos analisando como qualquer acordo se encaixa em nossas projeções de fluxo de

caixa e como podemos honrar esses compromissos. Portanto, isso é muito importante em nossas conversas, mas é algo que ainda estamos mantendo dentro da equipe de negociação.

Marcio Farid, Goldman Sachs:

Bom dia. Obrigado pelo seu tempo. Tenho uma pergunta rápida a fazer. Em primeiro lugar, acho que Spinelli falou muito sobre a situação atual na China em termos de prêmios e descontos, mas eu estava tentando entender como deveríamos pensar isso no longo prazo. Há claramente uma tendência de alta em termos de demanda por produtos de alta qualidade e aglomerados e, obviamente, a Vale também vai aumentar a demanda nessa direção.

Estou apenas tentando entender o que o senhor pensa a longo prazo, obviamente, com Simandou entrando em operação e todos os números em plena capacidade potencialmente apenas em 2027 e 2028, mas ainda com volumes significativos de alta qualidade, há obviamente uma pressão para que os australianos também desenvolvam seu próprio aglomerado com seus próprios finos. Então, como devemos pensar sobre o equilíbrio dos prêmios no longo prazo, considerando um cenário de demanda crescente?

E talvez no lado de metais básicos, obviamente, o níquel teve um trimestre melhor do ponto de vista do custo, enquanto o cobre nem tanto. Como devemos pensar sobre isso? Acho que tem sido volátil do ponto de vista do fornecimento de minério e de quanto terceiros estão sendo usados ou não, especialmente no Canadá. Mas agora, com Sossego e Onça Puma de volta à ativa, Salobo, como devemos pensar sobre a dinâmica do custo do lado de metais básicos, por favor? Muito obrigado.

Marcio Marcello Spinelli:

Obrigado, Marcio, por sua pergunta. Nossa estratégia de longo prazo permaneceu intacta. Acreditamos firmemente que estamos começando a segmentar o mercado, como você mencionou, com minérios de alta qualidade e produtos aglomerados.

Se você observar hoje, o *pellet feed* para minério de alto teor para redução direta, podemos considerar esse material muito estratégico no mundo. Não se trata apenas de cobre, mas o minério de alta qualidade é muito raro. E ainda vemos uma lacuna na demanda e na produção nos próximos anos. Você mencionou nossos concorrentes. Eles não têm minérios que possam ser concentrados para alcançar esses minérios de alta qualidade.

Portanto, a redução direta é uma tendência. O gás natural é uma tendência. Portanto, seguindo isso, vemos nossa estratégia de mega hubs indo adiante. Esse anúncio de hoje sobre o mega hub em Sohar é, na verdade, o primeiro mega hub completo já feito. Temos que desenvolver essa capacidade para nos concentrarmos. Mas lá, temos o porto, podemos manusear os produtos e podemos produzir o aglomerado. Portanto, esse é o primeiro mega hub.

Nos EUA, está avançando rapidamente após o subsídio que recebemos no primeiro semestre. Até o momento, outras regiões, como Omã, Abu Dhabi e Arábia Saudita, estão

avançando muito rapidamente. E, na verdade, em algumas horas, receberemos aqui o Ministro da Arábia Saudita para falar sobre isso. Ministro da Indústria e Mineração. Portanto, estamos realmente confiantes em relação a essa tendência e permanecemos intactos em nossa estratégia.

Mark Cutifani:

Com relação ao níquel, a tendência deve continuar a melhorar, com os volumes da mina de Sudbury continuando a melhorar. De fato, estamos com um aumento de quase 20%, conforme acompanhamos em junho. Portanto, a boa notícia em Sudbury é que temos muito mais *feed* na mina. Portanto, isso é realmente positivo.

Acabei de voltar de Voisey's Bay, e as tendências lá são muito boas. Devemos continuar melhorando com Onça Puma, com a instalação do segundo forno. Portanto, acho que as tendências são todas positivas na frente do níquel.

Temos de continuar trabalhando arduamente em Manitoba, estabelecendo o local e analisando o que podemos fazer para reduzir os serviços que provavelmente podemos fazer em outros lugares. Portanto, estamos trabalhando em todas essas frentes.

No que diz respeito ao cobre, Salobo é a chave. Ele é afetado pelos teores. Se conseguirmos abrir um pouco mais a mina e continuarmos a melhorar a produtividade da mina, provavelmente conseguiremos fazer um pouco mais em termos de teor, mas isso levará um pouco de tempo. Isso dependerá de nossa produtividade na cava durante o ano. E Sossego tem a ver com o acerto após o reinício e a garantia de que teremos o *mix* de alimentação correto durante os próximos 18 meses.

Yuri Pereira, Santander:

Oi pessoal, obrigado por receberem minha pergunta. Vocês poderiam falar sobre o esgotamento, não só para a Vale, mas também para a indústria? Quantas toneladas vocês acham que saem do mercado por ano somente por exaustão? Muito obrigado.

Marcello Spinelli:

Obrigado, Yuri, por sua pergunta, é uma pergunta difícil, porque esse é o negócio. Mas posso lhe dar cores que, globalmente, temos uma diminuição da qualidade. E, principalmente nossos concorrentes, estão enfrentando o aumento da alumina. Esse é um impacto enorme que virá para o mercado.

No Brasil, posso dizer que, na Vale, o esgotamento é algo que tivemos de superar depois de Brumadinho. Então, tivemos que melhorar nossa capacidade não apenas para suportar esse declínio das minas, que é algo natural, mas também para aumentar a capacidade de restabelecer nosso nível.

Então, globalmente, se eu puder lhe dar um número, é de 300 a 400 milhões de toneladas até 2030. E, novamente, as dificuldades para trazer de volta a qualidade colocam a Vale em um nível muito bom para competir nesse novo mundo de energia verde.

Ricardo Monegaglia, Safra:

Olá a todos, bom dia. Tenho algumas perguntas rápidas. A primeira diz respeito aos processos judiciais no Reino Unido e na Holanda. Há alguma discussão para incluí-los de alguma forma no acordo final para Mariana, essa é uma possibilidade?

A segunda pergunta é quanto Vargem Grande poderia produzir em 2024, e como esses graus nessa operação se comparam com seus números mais recentes sobre o teor de Fe de qualidade?

E, talvez, se Mark pudesse dar uma rápida visão geral ou suas últimas impressões sobre os mercados de níquel e cobre. Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Ricardo, Gustavo aqui, eu vou fazer a primeira, depois o Carlos vai cobrir a segunda e depois podemos ter o Mark complementando. Com relação ao processo judicial, eles são diferentes. São jurisdições diferentes, o Reino Unido e a Holanda em comparação com o Brasil.

Continuamos a acreditar que a jurisdição correta para que essa decisão seja tratada, resolvida e solucionada é o Brasil, e estamos trabalhando para esse resultado. Como mencionei em minha primeira resposta de hoje, continuamos otimistas de que conseguiremos resolver essas conversas e discussões aqui no Brasil.

Carlos Medeiros

Ricardo, aqui é Carlos Medeiros falando, sobre Vargem Grande, esperamos produzir 1 milhão de toneladas no restante do ano, e deve ser um produto concentrado normal, 62% de ferro.

Mark Cutifani:

Que bom. Acho que o mundo, como sabemos, mostrou que a demanda de cobre ainda parece muito forte, um pouco de desaceleração da demanda de veículos elétricos, mas não acho que isso seja significativo no esquema das coisas. Acho que todos os outros mercados estão muito fortes. Portanto, acreditamos que o cobre continuará a ter um desempenho forte.

E acho que a atividade que estamos vendo em todo o setor em termos de interesse em ativos de cobre está realmente confirmando o quanto os produtores são fortes, na minha opinião. Nós somos iguais. Temos algumas oportunidades para melhorar o Atlântico Norte e também devemos nos sair um pouco melhor em relação ao cobre no próximo ano, mas acho que a situação é bastante positiva e acho que o risco é de alta.

Amos Fletcher, Barclays:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta foi apenas sobre capital de giro. Eu só queria saber o tamanho da liberação que podemos esperar em termos de capital de giro no segundo semestre, como o Gustavo estava mencionando.

E a segunda pergunta foi sobre a produção de níquel, a orientação. O limite inferior do guidance implica em uma produção 40% maior no segundo semestre em relação ao primeiro semestre. Gostaria apenas de perguntar quais são os principais fatores para a entrega dessa grande recuperação que deveríamos estar esperando. Muito obrigado.

Gustavo Pimenta:

Amos, aqui é o Gustavo, sobre o capital de giro, acho que há uma possibilidade de reverter, se não todo, mas a maior parte, como destacamos nesse gráfico. Então, acho que estamos esperando um 3T mais forte. Acho que é isso que vocês devem estar vendo.

Mark Cutifani:

Com relação à produção de níquel, a boa notícia, Amos, é que Sudbury tem bastante minério na frente da usina, algo que não tínhamos há muito tempo. Portanto, isso é positivo em termos de saída da manutenção. Então, provavelmente, de 10.000 a 15.000 toneladas de minério serão recuperadas lá. Thompson deve se sair melhor com um pouco de produção retida pela manutenção de Long Harbour. Provavelmente 3 toneladas lá.

Voisey's Bay, mais uma vez, foi afetada pela manutenção de Long Harbour. Portanto, provavelmente há mais 3 ou 4 lá. E temos um pouco mais que podemos ajustar nos terceiros por causa da outra manutenção que tivemos nas fundições. Portanto, acho que, no geral, estamos muito fortes. E, obviamente, Onça Puma deve ser um contribuinte mais forte, provavelmente pelo menos 10, com base na recuperação do forno.

Portanto, há alguns pontos positivos aí. O único ponto negativo será a desconsolidação da PTVI. Acho que há cerca de 2 ali. Portanto, em termos líquidos, devemos passar de cerca de 67 para provavelmente um aumento de cerca de 30 no segundo semestre. É isso que estamos supondo no momento, é o que parece. Estamos bastante confortáveis com isso no momento.

Operadora:

Obrigado. Com isso, encerramos a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaríamos de passar a palavra novamente ao Sr. Eduardo Bartolomeo para as considerações finais da empresa.

Eduardo Bartolomeo:

Obrigado. Bem, como mencionei em minhas considerações iniciais, o 1S24 acabou. O melhor ainda está por vir. Acho que estamos realmente confiantes em cumprir nossa orientação estratégica. Acho que a segurança é uma das coisas de que mais nos orgulhamos e estamos indo muito bem nisso, como mencionei antes. Acho que, em relação ao minério de ferro, o custo vai chegar a um ponto que o Gustavo mencionou, e a produção, com certeza, está em nossas mãos.

As coisas relacionadas à redução direta, como o Gustavo mencionou como uma das principais conclusões, estão se tornando realidade. Como Spinelli mencionou, anunciamos a planta de concentração de Omã.

Uma coisa que me deixa muito feliz é o contrato de nosso novo CEO em Base Metals. Shaun fará um ótimo trabalho e ajudará Mark a fazer a transformação que é necessária lá. E, como o Gustavo mencionou em suas observações finais, estamos sempre empenhados em criar valor.

Portanto, vou terminar como sempre: Nunca fui tão otimista e é por isso que estou otimista. Estamos cumprindo o que prometemos ao mercado, e isso nos deixa felizes. E, é claro, gostaria de agradecer aos nossos funcionários e à nossa equipe por isso. E a vocês, é claro, por terem interesse e conversado conosco. Até a próxima chamada.

Operador:

A conferência da Vale está concluída. Agradecemos a sua participação e lhe desejamos um ótimo dia.