

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

**Eduardo Bartolomeo:** Obrigado e bom dia a todos.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Próximo slide, por favor.

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

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

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

Próximo slide, por favor.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Próximo slide, por favor.

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

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

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

Próximo slide,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Agora, passando à realização do preço.

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

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

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

Passando agora ao nosso desempenho em termos de custos.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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