

Teleconferência Internacional
Vale
Resultados de 2011
16 de Fevereiro de 2012

Doris: Bom dia, senhoras e senhores, muito obrigada pela disponibilidade e sejam bem-vindos à teleconferência da Vale para discutirmos os resultados de 2011. Se os senhores não tiverem uma cópia do comunicado de imprensa relevante, ele poderá ser encontrado no site da empresa, em www.vale.com, na seção Investidores.

Neste momento, todos os participantes encontram-se no modo ouvir somente. Mais adiante, conduziremos uma sessão de perguntas e respostas, quando serão passadas instruções. Se precisar de alguma assistência durante a ligação, pressione a tecla asterisco e, em seguida, zero (*0). Vale lembrar que esta conferência está sendo gravada. Para acessar a reprodução em áudio, disque 55 11 4688-6312 e utilize o código de acesso 0239997#. O arquivo também estará disponível no site da empresa, em www.vale.com, na seção Investidores. Esta teleconferência e a apresentação de slides também estão sendo transmitidas via Internet. Você pode acessar o webcast fazendo login no site da empresa, em www.vale.com, na seção Investidores, ou em www.prnewswire.com.br.

Antes de prosseguir, permitam-me esclarecer que as declarações de expectativas futuras estão sendo realizadas sob princípios de "safe harbor" (porto seguro) do Securities Litigation Reform Act de 1996. O desempenho real pode diferir materialmente do previsto em alguma declaração a respeito, pois se baseiam em condições macroeconômicas, riscos de mercado e outros fatores.

Estão aqui conosco hoje: Murilo Ferreira, Diretor Executivo (CEO); Tito Martins – Diretor Financeiro (CFO), José Carlos Martins – Diretor Executivo de Ferrosos e Estratégia, Eduardo Bartolomeo - Diretor Executivo de Fertilizantes e Carvão, Vania Somavilla - Diretora Executiva de RH, Saúde e Segurança, Sustentabilidade e Energia; e Galib Chaim, Diretor Executivo de Implantação de Projetos de Capital.

Primeiramente, Murilo Ferreira apresentará um panorama dos resultados anuais da Vale em 2011 e, em seguida, ele estará disponível para perguntas e respostas. Com muito prazer, agora é hora de passar a voz ao Sr. Murilo Ferreira. Senhor, pode prosseguir.

Murilo Ferreira: Bom dia, boa tarde. Estamos orgulhosos de apresentar o excelente desempenho operacional e financeiro de 2011. Atingimos uma produção recorde de minério de ferro, pelotas e carvão. Gostaríamos de ressaltar, em especial, nosso recorde em Carajás, nossa principal fonte para a expansão da produção. Metais básicos, como o níquel e o cobre, também tiveram seu melhor desempenho em 2011. Nosso desempenho financeiro foi extraordinário, o melhor até agora. Quebramos recordes para receita operacional, lucro operacional, margem operacional, geração de caixa e lucro líquido.

Apesar da alta volatilidade europeia, achamos que os resultados foram inacreditáveis. Estamos totalmente comprometidos em valorizar a geração com eficiência em gestão do capital, um elemento fundamental para atingirmos esse crescimento. Cinco novos projetos foram concluídos em 2011, Onça Puma, Omã, Moatize, Estreito, e Karebbe, cujo potencial para o crescimento com a geração de valores se materializará principalmente em 2012 e 2013. Devemos assinalar que obtivemos a permissão para a operação na área N5 Sul, a primeira licença de operação para mineração em

Carajás desde 2002. Investimos US\$ 18,0 bilhões para sustentar um crescimento orgânico de nossas operações.

O retorno para nosso acionistas foi de US\$ 12,0 bilhões, sendo US\$ 9,0 bilhões em dividendos e US\$ 3,0 bilhões por meio de aquisição de ações. Nossos investimentos em responsabilidade social corporativa totalizaram US\$ 1,5 bilhões. E agora chegou o momento de agradecer a todos vocês, nossos acionistas, funcionários, clientes, fornecedores e comunidades. Muito obrigado. Podemos dar início à sessão de perguntas e respostas.

Sessão de perguntas e respostas

Doris: Obrigado, senhoras e senhores, agora iniciaremos nossa sessão de perguntas e respostas. Se tiver alguma pergunta, pressione a tecla asterisco seguida da tecla um (*1) em seu telefone. Se, em algum momento, você quiser se retirar da fila de perguntas, pressione asterisco e dois (*2). Restrinja suas perguntas a duas por vez.

Nossa primeira pergunta é do Sr. Felipe Hirai, da Merrill Lynch.

Felipe Hirai: Olá, bom dia e boa tarde a todos. Agradeço a ligação. Minha primeira pergunta está relacionada a essa permissão ambiental que os senhores conseguiram para a mina N5 Sul. Gostaria de entender qual será o impacto disso em sua produção ou de quanto seria o Capex para a eventual abertura dessa nova mina. E se, de algum modo, essa permissão está relacionada à permissão que os senhores estão tentando obter na mina Serra Sul, ou se nessa mina N5 Sul teremos os mesmos problemas com as cavernas ou a biodiversidade encontrados na Serra Sul. Minha segunda pergunta está relacionada ao Capex total mencionado para os próximos cinco anos em suas apresentações. O senhor mencionou que seu investimento atual em 22 projetos diferentes consumirão algo em torno de US\$ 48 bilhões do Capex. Suponho que isso seja um tipo de orientação para o Capex em novos projetos para os próximos cinco anos? Ou esse montante pode ser mais alto se e quando for incluído ou adicionado algum novo projeto a esse pipeline? Obrigado.

José Carlos Martins: Felipe, aqui é o Martins falando. Quanto à N5 Sul, finalmente conseguimos a aprovação, já começamos a dar os primeiros passos, já estamos nos preparando para a mineração, já começamos a explorar a mina. Essa mina é ótima, o minério de ferro está próximo da superfície, é de alta qualidade, não é necessário concentrar. Por isso, é muito promissora. Por enquanto, essa mina não impactará em volumes, devido a algumas restrições, alguns empecilhos no que tange a logística. Portanto, mesmo que a produção aumente, não conseguiremos gerá-la por enquanto. Porém, por outro lado, essa mina nos ajudará a tornar a qualidade muito superior, pois, como mencionei anteriormente, o minério de ferro está próximo da superfície, e o minério de melhor qualidade sempre é o que está próximo da superfície. Conforme vamos cavando a qualidade vai diminuindo. A mina nos ajudará muito. Estamos aguardando essa permissão desde 2004 e finalmente conseguimos, agora e estamos agilizando para colocá-la em operação o quanto antes. O investimento para a preparação da mina é bem baixo, estamos falando de algo em torno de US\$ 50 milhões, todos os outros investimentos já foram feitos. Os projetos Plus 40 e Plus 20 já estão preparados para receber esse minério e processá-lo. Portanto, será muito bom para a empresa, esse desenvolvimento ajudará a reduzir custos e ajudará a aumentar a qualidade. Quando a logística estiver alinhada, teremos uma produção adicional, o que significa que Carajás deverá produzir 150 milhões de toneladas anuais depois de completarmos os investimentos que estão sendo feitos em logística. Estamos muito

otimistas quanto a isso e eu considero que é um grande avanço, já que por muitos e muitos anos não conseguimos obter nenhuma aprovação, nenhuma permissão. Assim, nós percebemos um panorama muito melhor a nossa frente. Quanto aos assuntos ambientais, acho que a Vania está melhor preparada para explicar o que estamos fazendo e os passos que estamos dando.

Vania Somavilla: Bom dia, Felipe. Estamos tendo bastante trabalho com esses assuntos ambientais. Fizemos uma revisão em nossos estudos e temos certeza de que os novos projetos enviados para as agências ambientais estão bons. Podemos assegurar que os estudos estão prontos, bem elaborados e bem finalizados. Portanto, estamos confiantes de que até o começo do próximo ano, teremos as permissões necessárias para iniciarmos nossos projetos, principalmente na S11D.

Tito Martins: Bom dia a todos, aqui quem está falando é o Tito. Quanto à pergunta sobre o Capex, o que temos em nossa apresentação, os US\$ 48,1 bilhões, referem-se aos 20 projetos mais importantes. Esse valor pode ser alterado de tempos em tempos, logicamente, baseado nos projetos já aprovados em nosso Conselho e em projetos que serão implementados. O que acontece é que, como você sabe, temos uma lista na liberação dos principais projetos. Esses são os projetos, conforme anunciamos anteriormente, que gostaríamos de trabalhar com mais transparência, projetos que estamos empenhados em realizar. Portanto, não podemos prever, hoje, qual será o montante que se apresentará daqui a um ano, porque apresentaremos os projetos que serão aprovados e que terão as permissões apropriadas a serem implementadas. Obrigado.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Daniel Rohr, da Morning Star.

Daniel Rohr: Senhores, agradeço por aceitarem minha pergunta. Minha pergunta diz respeito ao custo caixa do minério de ferro. Segundo meus cálculos, o custo caixa para o minério de ferro está aproximadamente 22% superior ao do exercício anterior, US\$ 35 por tonelada contra US\$ 29 por tonelada. Observando os custos unitários dos números trimestrais, aumentando bastante a cada trimestre ao longo do ano, chegando ao pico de US\$ 38 por tonelada no quarto trimestre. E, ao que parece, o Real está apenas 5% mais forte quando comparado ao Dólar para o ano de conversão, o minério de ferro é um grande negócio. Espero que os senhores possam discutir os resultados desse aumento no custo unitário e como deveremos considerar a tendência do custo caixa no primeiro trimestre, de US\$ 38 por tonelada no quarto trimestre. E considerando que o novo acordo coletivo foi efetivado apenas em novembro, os senhores esperam um aumento sequencial do custo unitário no primeiro trimestre?

Tito Martins: Vamos tentar explicar isso de um modo simples. O que ocorre é que observamos ao longo do ano um aumento no custo causado principalmente por fatores externos, a taxa de câmbio, por exemplo. Em algum ponto durante o ano, a taxa de câmbio teve um impacto enorme sobre nossos custos. E no último trimestre, o que sofremos foi exatamente o que você disse, o novo contrato de trabalho aqui no Brasil que aumentou nossos custos com mão de obra em 8%. Além disso, também pagamos um bônus extra, o bônus de retenção pago a todos os funcionários estabelecidos no Brasil. Isso não acontecerá novamente, o que significa que, se você observar, o que temos em termos de aumento de custos operacionais diretamente relacionados à operação, é a mão de obra. É claro que estamos tentando compensar isso tomando outras medidas. O que posso lhe dizer agora, é que estamos olhando a fundo o que pode ser feito para que os custos voltem ao mesmo nível dos do exercício

anterior, ou seja, de 2011, e compensá-los. Porém, não podemos controlar regularmente fatores externos que afetam os custos.

José Carlos Martins: Outro ponto importante a se considerar é o volume da nossa produção, estamos produzindo 300 milhões de toneladas por ano e, como disse anteriormente, não pudemos explorar novas minas no ritmo que gostaríamos. Portanto, conforme nos aprofundamos nas minas, e conforme nos distanciamos dentro da mina, mais o custo tende a estruturalmente elevar-se. É muito importante que possamos desenvolver novas minas, abrir novos poços, pois isso será muito benéfico para os custos. A recém-aberta N5 Sul nos ajudará a reduzir significativamente os custos em Carajás por ser uma mina de superfície, sendo assim, não é necessário transportar o minério de ferro por longas distâncias, além do minério ser de alta qualidade e de baixa razão estéril/minério. Assim, todos esses fatores contribuirão para reduzir os custos. Acho que para enfrentar o desafio de estruturalmente reduzir custos, precisamos abrir novas minas e é nessa importante tarefa que estamos colocando todos nossos esforços. Temos trabalhadores e energia aqui e ali, e isso afeta a todos. Mas você precisa estar ciente dos custos estruturais, esses são os custos reais que impactarão em nossa competitividade. Os outros problemas afetam também nossos concorrentes. Concluindo, os custos estruturais são importantes e precisamos abrir novas minas e poços para podermos reduzir esse custo. Obrigado.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Rodolfo de Angele, da J.P. Morgan.

Rodolfo De Angele: Olá, obrigado. Gostaria de voltar a algo que foi discutido em uma ligação anterior em português, em que o Sr. Murilo mencionou que, com relação ao novo quadro regulamentar, que provavelmente iremos vê-lo implementado em duas etapas, sendo a primeira etapa endereçada a todas as concessões de trabalho. Se possível, apreciaria que o Sr. Murilo falasse um pouco mais sobre isso, sobre quais aspectos podem melhorar ou piorar nesse sentido e se há algum posicionamento relacionado a qualquer consequência para a Vale ou para o setor como um todo. Minha segunda pergunta é: Gostaria de saber mais sobre como está o andamento dos negócios da Vale na Nova Caledônia? Obrigado.

Murilo Ferreira: Olá Rodolfo, agradeço por suas perguntas. Acho que a Nova Caledônia está indo muito bem, de forma integrada e sem percalços. Podemos observar isso em três etapas diferentes, a primeira de 20 mil toneladas por ano, a segunda com a mesma quantidade e a terceira igualmente. Estamos trabalhando na primeira fase. A produtividade atingirá nosso nível, o nível que gostaríamos de ver e, por enquanto, tudo está indo bem. Finalmente estamos vendo esse projeto evoluir e espero que continue assim.

Com relação a nossa discussão, precisamos dividi-la em duas partes, a nova regulamentação de mineração e os royalties. No que diz respeito à nova regulamentação de mineração, o assunto abrange principalmente o processo para as permissões, a nova exploração e todas as permissões que precisamos receber das autoridades brasileiras. E quanto aos royalties. Acho que é uma etapa diferente, até onde sei. Acho que a ideia do governo, no primeiro trimestre deste ano, é enviar ao Congresso a nova regulamentação de mineração e, mais adiante, iniciar a discussão sobre os royalties.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Marcos Assumpção, do Banco Itaú.

Marcos Assumpção: Olá, boa tarde a todos. Minha primeira pergunta é referente às diferenças entre os níveis de produção, que foram bem significativas em 2011 em relação ao volume de vendas. O senhor pode nos explicar um pouco mais sobre as razões dessa diferença de quase 24 milhões de toneladas? E quanto ao estoque em Omã, qual sua estimativa do nível de estoque sustentável nesse local? Obrigado.

José Carlos Martins: Martins falando, quanto à questão da produção, em números, estamos considerando nossa quota na produção de Samarco, ok? Temos em torno de 12 milhões de toneladas lá, que é nossa parte na produção de Samarco. Portanto, nossa real produção gira em torno de 310 milhões. Sim, tivemos um aumento em nossos estoques, porque tivemos alguns problemas de logística, como dito anteriormente. A situação é a seguinte, assim que conseguirmos liberar nossa capacidade logística, todos esses minérios serão vendidos. Quanto a Omã, esperamos não ter mais do que 1 milhão de toneladas lá, considerando matéria-prima para operação, pelotas já produzidas e alguns materiais enviados para mistura, porque Omã não funciona apenas como um complexo para produção de pelotas, mas também como um centro de distribuição. Enviamos minério da área de Carajás, da área Sul e misturamos ali para melhorar a qualidade e torná-lo mais rentável. Mas sabemos que precisamos dessa grande quantidade de estoque. Outro ponto é que estamos transferindo minério do Brasil para Omã, em navios imensos, 400.000 toneladas em cada, o que reduz muito os custos. Portanto, no final, toda essa operação adicional pode ser autofinanciada e se pagar.

Marcos Assumpção: Entendido. Gostaria de fazer uma segunda pergunta, é sobre volumes de metais básicos. Em quanto você estima o reforço dos volumes para cobre de Três Vales e Salobo, e também, do níquel de Onça Puma?

Tito Martins: Em Três Vales produziremos 18.000 toneladas, estamos quase lá, na verdade. Ainda estamos lutando um pouco com os custos, mas isso será solucionado durante o ano. E em Salobo, o início da primeira etapa está programado para abril. Assim, deveremos atingir a capacidade total da primeira etapa provavelmente no final do próximo ano. A segunda fase deverá ser iniciada no início do próximo ano, portanto, deverá estar em capacidade total na segunda metade de 2014. Onça Puma é uma segunda linha e teve seu início operacional no começo do ano, a primeira produção de níquel foi no fim de janeiro. Deveremos ter a segunda linha em capacidade total no fim deste ano e a segunda linha atingirá capacidade total ao fim do próximo ano. O complexo inteiro estará operando em capacidade total até o fim do próximo ano, com 53.000 toneladas.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. John Brand, do HSBC.

John Brand: Olá, bom dia e boa tarde, obrigado por aceitarem minha ligação. Tenho algumas perguntas, a primeira está relacionada ao minério de ferro. Notei que os senhores enviaram muito mais para a China e a Ásia, como um resultado da crise europeia. Gostaria de saber se vocês esperam que essa tendência continue, se continuarão a enviar mais minérios de ferro para a China por conta da crise europeia, ou se vocês esperam uma normalização neste ano, e se é preocupante o acúmulo de minério de ferro nos portos chineses. Minha segunda pergunta é sobre o carvão. Notei que, na divisão de carvão, houve outra perda operacional. Gostaria de saber quando os senhores esperam que ele se torne rentável. Isto se deve à operação em Moçambique ou se deve mais à cooperação Australiana? Qualquer esclarecimento a esse respeito será muito bem-vinda. Obrigado.

José Carlos Martins: Com relação a nossas vendas, a tendência para a Ásia é inevitável. Temos alguns fatores circunstanciais na Europa atualmente que reduzem

um pouco a demanda europeia, mas, apesar disso, conforme o tempo passa, mais e mais volume será enviado para a Ásia e a China. E esta é a razão do desenvolvimento de nossa estratégia de envio para enfrentar essa realidade, ok? A diferença de custos com o envio do carregamento do Brasil para a Ásia é muito maior do que o carregamento de nossos concorrentes para a Ásia, portanto, precisamos resolver esse problema e já estamos fazendo isso. Não acredito que essa tendência mudará, ao meu ver, ela crescerá cada vez mais. E essa é a realidade que você terá de encarar. É inevitável e deveremos nos preparar para isso. Não temos nenhuma outra estratégia. Como é de seu conhecimento, temos algumas iniciativas para produzir aço no Brasil, de forma a manter uma quota do mercado no mercado brasileiro, mas não é algo que possa mudar a tendência como um todo. Se você considerar o quanto vendemos na Ásia, e quanto vendemos no Brasil, você observará que atualmente a Vale vende aproximadamente 75% do seu volume na Ásia e no Brasil. A Europa e a região ocidental não têm um impacto significativo sobre nossas vendas e acho que continuaremos com essa tendência.

Sr. Bartolomeo: John, no que diz respeito ao carvão, aqui é o Eduardo Bartolomeo falando, temos um ano de transição, como mencionado por você, porque tivemos três diferentes cenários. Um: na Colômbia, é um ótimo ano, as operações tiveram um ramp-up lá, e nos saímos muito bem. Na Austrália, tivemos um começo de ano nada bom devido à chuva em Queensland e, no fim do ano, tivemos um efeito não recorrente com uma contingência, mesmo assim, é uma operação que está melhorando. Mas a melhor notícia e, acredito ser a maior, é Moatize, finalmente as operações tiveram um ramp-up e estamos subindo. Entregamos o primeiro carvão no trimestre passado. É claro, não há resultados de lá, é pré operação. Mas observando agora, percebemos que as operações estão melhorando muito, a mina está indo muito bem e o beneficiamento da fábrica também está bem, a logística está respondendo adequadamente, é claro que há um desafio na logística e todos que acompanham o escopo de perto sabem disso. Mas estamos indo bem, e acredito ter sido um ano de transição e que 2012 será um ótimo ano e estamos caminhando bem até agora.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Renato Antunes, da Flow Corretora.

Renato Antunes: Olá, boa tarde a todos, agradeço por aceitarem minha pergunta. A primeira pergunta é sobre o projeto Simadou. O senhor poderia nos dizer como andam as conversações com as autoridades locais? Seria muito interessante. Também gostaria de saber como está o cronograma do projeto. Essa foi a primeira pergunta. E a segunda pergunta é sobre os ativos em Corumbá, recentemente observamos alguns concorrentes trabalhando para desenvolver uma solução de logística mais eficiente na região. Entendo que os senhores tenham muitas opções de crescimento neste momento em outras regiões, por isso, gostaria de ouvir sua visão estratégica quanto aos ativos em Corumbá, pensando em uma perspectiva de longo prazo. Essas são minhas duas perguntas. Obrigado.

Murilo Ferreira: Obrigado por sua pergunta. Na Guiné, nosso direito em Zogota entrará em operação neste ano. Não estou dizendo que será um grande volume, mas estará operacional neste ano. Por outro lado, ainda estamos avaliando os efeitos da nova mina de carvão, de modo a analisar os números e a economia do projeto, no que diz respeito a Simadou. Acho que estamos fazendo uma grande análise, tendo algumas discussões com o governo e queremos encontrar uma solução e ter uma posição até o fim deste ano.

José Carlos Martins: Quanto a Corumbá, ela é uma das melhores minas de minério granulado disponíveis no mundo e pode produzir cerca de 10 a 15 milhões de

toneladas ao ano. Se a gente conseguir encontrar uma solução logística adequada. Estamos tentando criar essa logística eficaz, o que não é fácil, pois a melhor opção é através do rio e ele só é navegável seis meses por ano. Então é preciso investir muito em itens básicos e em sistemas para lidar com a sazonalidade. Estamos melhorando a situação, desenvolvendo melhores sistemas, mas não achamos que haja outra alternativa melhor, que não a fluvial. Analisamos o sistema de ferrovias diversas vezes. Podemos fazer, porém o custo é absurdo, por se tratar de 2,5 mil quilômetros. Se você for para um lado, a distância é longa. Se for para o outro, você terá de atravessar os Andes. Dependendo de, como você a olha, ela é a melhor mina do mundo, mas no local errado. Estamos trabalhando muito para conseguir uma logística eficaz, considerando o transbordo no fim do rio, a entrada do oceano, de modo a melhorar a rentabilidade do sistema. Neste momento, estamos preparando um ramp-up de 6 milhões de toneladas, mas acreditamos que a capacidade final, assim que solucionarmos a logística e dependendo também do preço do minério de ferro, será de 15 milhões de toneladas de produção total. Quanto aos outros projetos que vemos por aí, OK, estamos acompanhando todos eles, mas analisamos a mesma alternativa diversas vezes antes e nunca achamos que fosse viável.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Leonardo Correa, da Barclays.

Leonardo Correa: Olá, boa tarde a todos, muito obrigado. Minha primeira pergunta para o senhor Murilo é relativa aos passivos tributários, também relacionada ao assunto da ligação anterior, ou seja, os senhores falaram sobre a baixa probabilidade de uma decisão desfavorável no que tange a tributação de subvenções estrangeiras. O senhor poderia nos fornecer também uma atualização sobre a negociação do CFEM e qual a probabilidade de uma ação judicial vir a ser imposta e quando essa negociação específica dos royalties CFEM deverá acontecer. Essa foi minha primeira pergunta.

A pergunta seguinte é para o senhor Tito Martins, ela é um pouco mais técnica e está relacionada às despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) no trimestre, observamos um aumento de aproximadamente 26% entre os trimestres, no comunicado foi mencionado altos gastos administrativos, principalmente de serviços e de pessoal. Gostaria que essa questão fosse esclarecida, para entender melhor a causa. Pode ser basicamente os projetos que estão entrando e ainda não estão contribuindo em termos de receita ou existe algo mais que esteja acarretando o aumento do SG&A. Essas são minhas duas perguntas. Obrigado.

Murilo Ferreira: OK, Leonardo, obrigado. Como é de seu conhecimento, existe um comitê, composto pela Vale e o DNPM responsável por toda discussão, em termos de valor e de problemas relacionados a esse assunto. E tenho certeza de que não é simples. Estamos falando de quase 20 anos, em termos de documentação. Precisamos finalizar toda a discussão relativa à documentação. Mas, acho que estamos fazendo isso com boa vontade, ambos os lados estão fazendo assim e espero finalizarmos na primeira metade deste ano.

Tito Martins: Quanto a sua pergunta sobre a SG&A, você está certo. Parte dela aumenta, não apenas com o aumento de pessoal, nos contratos de trabalho, mas também em despesas pré-operacionais e alguma depreciação relacionada a elas. Assim, o que aconteceu foi que já temos mais de 1000 colaboradores no mundo todo, pré-iniciando o projeto em Moatize, ainda este ano, tivemos Onça Puma, então foram vários projetos novos entrando e é por isso que vimos tanto aumento nos custos sem as relativas receitas.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Rodrigo Barros, do Deutsche Bank.

Rodrigo Barros: Muito obrigado pela ligação. Tenho algumas perguntas. A primeira, quanto ao Corredor Nacala. Ano passado, foram gastos 38 milhões de dólares apenas nesse projeto e, presume-se que estará pronto em 2014. Gostaria de verificar se com a orientação fornecida em termos de tempo, a data de entrega ainda é válida? Minha segunda pergunta é sobre a Moatize. O senhor poderia nos dar alguma orientação quanto à produção a partir de 2012 e também quanto à mistura entre o carvão térmico e o coque? Muito obrigado.

Galib Chaim: O Corredor Nacala, está indo muito bem. No mês passado, assinamos um acordo de concessão com o governo malaio e já iniciamos a construção. Contratamos a empresa para fazer isso. E eles estão em fase de mobilização. Também estão indo muito bem o porto de Nacala e a ferrovia de greenfield em Moçambique. Estamos em negociações finais com a CFM, que é a empresa estatal em Moçambique e acreditamos que tudo está de acordo e não estão previstos atrasos para este projeto.

Eduardo Bartolomeo: Quanto à segunda pergunta, já disse anteriormente que os projetos Moatize estão indo muito bem, tanto com relação à mineração quanto na parte de beneficiamento, tudo está dentro do orçamento e nossa orientação é de 4,8 milhões de toneladas, e está alinhada com as nossas expectativas de ramp-up no primeiro ano. O principal desafio é a logística e acho atingiremos as 11 milhões de toneladas, como planejado.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. John Tumazos, da John Tumazos Very Independent Research.

John Tumazos: Obrigado por aceitarem minha ligação. É difícil, para mim, entender que quando os navios Valemax tentaram chegar na China, eles nem sequer ofereceram uma xícara de café para o *Capitano* e nenhuma hospitalidade para a tripulação depois de uma viagem tão longa. A Vale investiu bastante e tentou tanto servir a China que, na minha opinião, eles deveriam ser mais atenciosos com a Vale. Tenho duas perguntas. O navio pode transportar milho ou trigo ou outro tipo de carga? E a outra pergunta é, por que não mover uma grande fração do orçamento do Capex para minério de ferro para a agricultura, onde os clientes são mais propensos a oferecer ao seu emissário uma xícara de café, se ele desejar fazer-lhe uma visita? Peço desculpas pela minha revolta.

José Carlos Martins: Agradeço muito sua pergunta.

John Tumazos: Peço desculpas pela minha revolta.

José Carlos Martins: Essa é uma estratégia para mudar o jogo. Não se espera que, quando você começa uma estratégia de mudança de jogo, as coisas sejam fáceis para você. Acho que a estratégia é muito boa para a China, porque reduzimos o custo do minério de ferro, e é muito bom para a Vale. Mas leva tempo para as pessoas entenderem e aceitarem isso. No momento, as restrições são essencialmente técnicas e precisamos enfrentá-las. Eles se preocupam com a segurança, não só com a segurança do navio, mas também com a segurança dos portos. Precisamos resolver esses assuntos para podermos começar. Já trabalhamos antes com eles e, para ser sincero, o entendimento foi muito bom com relação à questão dos portos.

Mas você sabe que temos outros interessados que não estão felizes e isso é amplamente divulgado na imprensa - os armadores chineses. Mas grandes navios a longo prazo são uma alternativa para eles. Faz parte dos negócios deles. Acredito que, com o tempo, todas essas questões serão resolvidas. Por enquanto, posso garantir que não precisamos transportar milho ou trigo, nem mesmo fertilizantes. Pois temos opções e estamos preparados para soluções alternativas. Como você sabe, a China precisa de minério e precisará de minério e eu acho que, com o tempo, tudo será resolvido.

Precisamos entender a situação atual como uma situação transitória e precisamos arcar com os regulamentos chineses. Mesmo se alguém oferecer a você uma xícara de café, você deverá obedecer as regras deles. Estamos aguardando a xícara de café sob as regras deles e acreditamos que chegaremos lá. É uma questão de preocupação para nós, mas não é uma questão de grande preocupação. Estamos enfrentando a situação e não pretendemos passar para o setor agrícola, a não ser para vender fertilizantes. É até aí que podemos ir. Vender fertilizantes.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Anthony Rizzuto, da Dahlman Rose.

Anthony Rizzuto: Muito obrigado, gostaria de continuar mais um pouco com o assunto da China. Acho que a economia chinesa começou, diria, um pouco mais lentamente até do que muitos esperavam neste ponto. Gostaria de saber que tipo de sinais são observados para mostrar que a economia está mesmo acelerando e o que lhes dá confiança de que a economia vai começar a crescer a curto prazo. Obrigado.

José Carlos Martins: Bem, acabei de voltar da China, passei dez dias lá, do começo da semana passada até segunda-feira e tenho uma boa visão do que está acontecendo na China. Eles estão mesmo desacelerando no setor de construções, porém, todos os outros segmentos continuam trabalhando muito bem e estamos no inverno agora, e no inverno a construção não costuma ser muito forte. Mas podemos observar que existem alguns problemas de liquidez para o fluxo financeiro para o setor da construção, já não é mais como era antes. Portanto, os números do PIB nos mostram que há uma desaceleração na economia chinesa, mas nada que nos possa nos preocupar ainda.

Achamos que, no final do inverno, que é bem severo na China, alguns começarão a se recuperar rapidamente, acho que o governo está facilitando a política monetária cautelosamente, mas estão. E esperamos sinceramente que o segundo semestre seja muito melhor. A China continua com uma necessidade estrutural imensa, principalmente em habitação, e eles precisam resolver isso, eles precisam construir cerca de 10 milhões de residências por ano para enfrentar a falta delas.

Portanto, não estamos muito preocupados com um sinal, acreditamos que os crescimentos não será tão grandes quanto costumavam ser e que a indústria do aço e os negócios de minério de ferro sofreram algum impacto, assim, a indústria do aço não vai acelerar muito, nem o consumo de minério de ferro. Porém, por outro lado, eles têm altos custos de produção do seu próprio minério e alguns suprimentos da Índia estão sendo reduzidos. Em 2009, a Índia exportou quase 120 milhões de toneladas de minério de ferro, no ano passado exportaram algo em torno de 75 milhões e eles continuam reduzindo suas exportações para atender o mercado interno. Por outro lado, somos produtores de baixo custo, estamos muito bem preparados para manter a produção em capacidade total e de entregar no preço de mercado e acreditamos que esse preço têm uma certa resiliência, baseado no custo do minério local. Então não estamos nos preocupando muito com essa tendência, acreditamos que podemos

continuar enviando todo o minério que produzimos, a um preço justo, considerando nossa posição de baixo custo.

Murilo Ferreira: É bom dizer, aqui é o Murilo falando, que podemos observar que alguns números relacionados ao consumo estão aumentando. Notamos que no primeiro trimestre deste ano, o investimento não foi tão bom quanto o esperado, mas acreditamos que no segundo trimestre, devido principalmente a esse programa de 10 milhões de habitações que o governo irá fornecer à população, estaremos em uma ótima posição para o restante do ano.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Rodrigo Barros, do Deutsche Bank.

Rodrigo Barros: Minha pergunta é para o senhor Murilo. Notei, pelos resultados, e também em artigos da Vale recém-publicados, que parece que o governo está muito mais amigável com a empresa. O senhor reiterou, em sua resposta, que espera que a permissão para a Carajás Serra Sul será liberada, para ser exato, na primeira metade do ano e existem diversas notícias recentes que dizem que o governo irá colaborar com a Vale nas questões da Valemax com a China. Houve declarações públicas do governo. Portanto, gostaria de ter sua opinião qualitativa sobre como essa relação melhorou nos últimos meses ou no ano passado? Muito obrigado.

Murilo Ferreira: Estamos nos dedicando muito para resolver todas as questões para obtermos as permissões ambientais e para informar ao governo precisamente qual tipo de dados eles precisam receber. Acho que o cenário em que estamos trabalhando atualmente é de grande cooperação. Estamos fazendo toda a comunicação, estamos recebendo pessoas e tendo reuniões de um modo bem aberto e construtivo. A relação é muito boa e é bom poder dizer isso e preciso agradecer a cooperação e o apoio que estão nos oferecendo.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Ivano Westin, da Credit Suisse.

Ivano Westin: Boa tarde a todos, agradeço pela ligação. Tenho duas perguntas, e gostaria que o senhor descrevesse sua estratégia com relação às instalações na Ásia. A longo prazo, qual é a porcentagem da economia total esperada para essas instalações e qual o impacto previsto para o Opex. A segunda pergunta é quanto aos primeiros volumes em termos de unidade e de estratégia, já que os resultados da Vale mantêm-se altamente dependentes da divisão de minério de ferro e que o preço do aço pode cair no futuro. Podemos esperar atividades de fusão ou aquisição (M&A) em negócios que não sejam de minério de ferro para reduzir a exposição da Vale nesse mercado? Muito obrigado.

Tito Martins: Por favor, você poderia repetir sua primeira questão?

Ivano Westin: Acho que vocês já começaram a operar em algumas instalações na Ásia, bem como nas Filipinas e Malásia. Portanto, isso é apenas o começo, a longo prazo, qual é seu plano em termos de volume, qual é a porcentagem de suas vendas totais esperadas nessa atividade?

José Carlos Martins: Respondendo à primeira pergunta. Estamos construindo um complexo logístico na Ásia, baseado em centros de distribuição, um em Omã, no Oriente Médio, e outro na Malásia. O complexo já está pronto no Oriente Médio, o da Malásia está em construção, com previsão de conclusão para o fim de 2013, começo de 2014. E temos também uma estação de transbordo. A estação de transbordo é

uma forma de conseguirmos chegar aos portos menores da Ásia. Até hoje, não abastecemos muitos clientes na Ásia, porque eles pagam com base em embarcações Panamax, por causa dos seus portos menores e não é possível enviar essas embarcações menores do Brasil para a Ásia, pois o custo do frete é muito alto. Então usamos nossa ideia de estações de transbordo para complementar as alternativas que temos com o centro de distribuição, mas também para transferir o minério das embarcações maiores. Tornamos 85% da viagem mais eficiente e, quando atracamos nas proximidades dos portos, podemos transferir o minério para embarcações menores, até mesmo em barcas para transportá-lo diretamente pelo rio. Assim, abrimos uma gigantesca opção logística para nosso minério. Quanto à Malásia e Omã, apenas colocaremos minério em produção quando pudermos fazer a mistura, para melhorar a qualidade e, assim, adicionar mais valor a ele. Não é nossa ideia apenas armazenar o minério em um centro de distribuição como aquele, a ideia é apenas ter uma oportunidade de misturar o minério da área de Carajás, que é muito mais rico, com o minério da área Sul que é menos rico. É uma estratégia abrangente, direcionada não somente para o custo, mas também para a qualidade.

Outro ponto importante a se notar é que, durante a crise financeira, como não tínhamos opções logísticas, tivemos de interromper a mineração, certo? Portanto, em 2008 e 2009, perdemos 65 milhões de toneladas de produção porque não tínhamos onde armazenar o minério. Mesmo assim armazenamos: todos os portos estavam repletos de minério, não tínhamos um local nas minas para armazenar o minério. Então não tínhamos onde armazenar o minério. Nossa estratégia abrangente considera a qualidade, o custo e também busca ter uma produção regular o tempo todo. Como temos empecilhos em logística, é muito importante quando o mercado não está tão forte, é muito importante para nós continuarmos transportando o minério. Assim poderemos gerar receita no futuro. Esse é o panorama geral em que estamos trabalhando. Não é apenas sobre a China. A China é mais importante por ser o mercado principal que estamos procurando, mas existe toda a Ásia, e todas as outras alternativas que temos para reduzir o custo e melhorar a qualidade, e aumentar nossa presença na Ásia. A Ásia é o mercado do futuro para o minério de ferro e não importa o que façamos, é na Ásia que o mercado crescerá. Pode ser na China, Índia ou em qualquer outro país da Ásia, o mercado crescerá por lá. Por isso estamos nos preparando para ele.

Tito Martins: Quanto à segunda pergunta, darei uma resposta objetiva, porque se entrarmos em detalhes, ficaríamos muito tempo no assunto. O que está acontecendo aqui é que estamos sempre dizendo e divulgando que realmente queremos crescer em outros campos, certo, por isso estamos investindo uma alta quantia de Capex em fertilizantes, por isso desenvolvemos novos projetos de cobre e novos projetos de carvão em Moçambique e na Austrália. A empresa pretende e tem como objetivo ser uma empresa diversificada. O que acontece é que, logicamente, o minério de ferro continuará sendo o produto mais importante para nós. Eu diria que, a curto prazo, nossa prioridade é dar continuidade aos projetos que temos em nosso pipeline atualmente. Gostaríamos de dar colocar em prática, assim que possível, os projetos de Greenfield e de Brownfield.

A atividades de fusão ou aquisição é uma possibilidade para o futuro? Sim, é. Não é uma prioridade, mas estamos sempre abertos a oportunidades. É claro, desejamos preservar o valor de nossos ativos e o valor de nosso balanço patrimonial. Não queremos nos aventurar. Não queremos pagar mais do que acreditamos que o ativo deva ter como um valor. Vou lhe dar um exemplo, no ano passado, percebemos que a Metorex seria um bom exemplo. Quando tivemos uma concorrência para pagar o preço de um ativo que não achávamos ser o mais apropriado, desistimos da

concorrência, não iríamos mais participar da proposta. Então é uma possibilidade, mas a prioridade atual são nossos projetos e a realização do que temos no pipeline.

Murilo Ferreira: Aqui é o Murilo falando, vale lembrar que temos ótimos projetos para crescimento orgânico. Serra Sul é um grande investimento, o projeto na Argentina, no Rio Colorado, e nosso projeto de expansão de Moçambique. Acho que nossa prioridade nesse momento, é seguir com esses projetos, ter uma implementação correta, um bom gerenciamento e pagar os dividendos. No caso de boas oportunidades, buscaremos um M&A, obrigado.

Operador: Com licença. Nossa próxima pergunta é do Sr. Raphael Biderman, do Bradesco.

Raphael Biderman: Bom dia, Boa tarde, senhores Murilo, Tito e Martins. Minha primeira pergunta é relacionada à Europa. Como os senhores perceberam a queda nas vendas no quarto trimestre devido à crise, e como está a demanda de vendas na Europa em janeiro e fevereiro deste ano? E se vocês têm alguma orientação para 2012.

A segunda pergunta está relacionada ao M&A, é mais uma vaga ideia. Estamos atualizando nossos modelos nas empresas juniores de mineração na Austrália e, novamente, observamos que eles estão desenvolvendo seus projetos. Algumas delas têm reservas consideravelmente grandes. Algumas delas carecem de um grande grupo de apoio, para ajudá-las, outras já encontraram um grande grupo para auxiliá-las. Faria sentido para a Vale, eventualmente fazer parceria com algumas dessas empresas, como por exemplo, a BHP e a Rio Tinto que, no passado, foram ajudadas pela qualidade do minério de ferro da Vale misturando seu próprio minério, tornando-o mais comercialmente rentável. Seria bom para a Vale se eles mesmos fizessem isso, ter alguns projetos grandes de mineração na Austrália?

José Carlos Martins: Com relação à Europa, a queda não foi tão grande assim no último trimestre, certo? Houve estabilização, mas não uma queda acentuada, na verdade, tivemos uma forte produção nesse trimestre, e tivemos que enviar mais minério para a Ásia, mas não foi pelo fato de a Europa não ter comprado. Foi bem interessante, porque se você observar a Europa antes da crise de 2008 e hoje, elas estão 15% abaixo, então eles já estavam com esse baixo nível de produção, eles nunca se recuperaram. Eu não acredito que, mesmo com essa crise, o mercado europeu vá baixar tão drasticamente. Acho que teremos um ajuste menor na Europa. Não vejo um cenário tão ruim para o minério de ferro e aço na Europa, será mais resistente, não será tão dinâmico, provavelmente não haverá crescimento, mas acredito que o mercado na Europa "comerá pelas beiradas", e teremos de exportar mais se produzirmos mais, essa é a consequência.

Murilo Ferreira: Raphael, é de fato nosso dever analisar todas as oportunidades nas empresas juniores. Sabemos que só em Toronto, temos por volta de 1.200 empresas juniores. É uma obrigação analisar a maioria delas e ver se existem oportunidades. Mas, novamente, estamos totalmente comprometidos com os projetos que temos em nossas mãos. Acho que podemos antever um cenário incrível no futuro. Agradeço a sua pergunta.

Operador: Com licença. Nossa última pergunta é do Sr. Rene Kleyweg, da UBS. Com licença, senhor Kleyweg, sua linha está aberta senhor. Peço desculpas, perdemos a conexão com o senhor Kleyweg.

Doris: E assim finalizamos a sessão de perguntas e respostas. Senhor Murilo Ferreira, o senhor pode prosseguir com suas declarações de encerramento.

Murilo Ferreira: Gostaria de expressar novamente muita gratidão pela sua cooperação por seus relatórios relativos à Vale. Acho que é uma oportunidade de agradecer todos os comentários que recebemos e dizer que realmente apreciamos, esperamos ter um ótimo ano este ano também. Muito obrigado.

Doris: Está encerrada nossa teleconferência sobre o quarto trimestre de 2011 da Vale. Agradeço a participação de todos. Podemos desligar agora.