

Local Conference Call
MMX Mineração e Metálicos S.A.
Resultados do Quarto Trimestre de 2009
15 de Março de 2010

Operadora: Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência da MMX relativa ao quarto trimestre e ano de 2009 com divulgação em 12 de março.

Obrigado por aguardarem. Nesse momento todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência, em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Caso necessitem de assistência durante a conferência, por favor, digitem asterisco zero (*0). Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que declarações serão feitas sob o conceito de Porto Seguro da lei de Reforma de Litígio de Títulos Privados dos Estados Unidos em 96. Essas declarações constituem crenças e premissas da Diretoria da MMX, e se baseiam em informações atualmente disponíveis. Envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer no futuro.

Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições setoriais e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da MMX e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Também gostaríamos de lembrá-los que essa teleconferência está sendo gravada.

Agora passo a palavra ao Sr. Roger Downey, Diretor-Presidente e de Relação com Investidores da MMX. Por favor, Sr. Roger.

Sr. Roger Downey: Bom dia, boa tarde senhoras e senhores. Nós estamos aqui para apresentar os resultados do quarto trimestre e do ano de 2009 da MMX. Comigo hoje está Luis Fischmann, Diretor Financeiro, e Matheus Rosa, Diretor de Relações com Investidores.

No quarto trimestre nós tivemos, na minha opinião, um trimestre muito importante com melhorias seqüenciais nos nossos resultados. Nós ficamos muito empolgados com as nossas perspectivas de negócios de mercados em termos de crescimento. Assinamos um contrato definitivo e estamos fechando nossas transações com a Wisco (que é um parceiro muito importante) e eu acho que esse é o maior destaque que eu gostaria de trazer para vocês.

2010 será marcado como o início dos nossos envios para Wisco, nós já temos embarques marcados para Wisco, e realmente é uma satisfação poder dizer que todo o trabalho que nós colocamos no fechamento do acordo com a Wisco se tornou muito frutífero. Nós também temos períodos de restrição para os nossos acionistas minoritários que deve terminar no dia 18 de março, então além dos US\$ 400 milhões que levantamos, com a entrada da Wisco na nossa lista de acionistas, também esperamos 250, US\$ 260 milhões no final do

período de subscrição, o que nos traz uma perspectiva totalmente diferente para o futuro do que tivemos no passado.

No entanto, precisamos também olhar para os nossos números e ver quais foram os destaques positivos que aconteceram nesse período. Apesar do fato de sermos uma empresa pré-operacional e termos características que são singulares desse estágio de vida da empresa, estamos muito empolgados com o que está acontecendo. Estamos trabalhando muito próximo da nossa capacidade total, quase um ano depois de uma época que estávamos com uma capacidade muito abaixo do nosso total, e no quarto trimestre nós recuperamos as nossas operações perto da nossa capacidade total, o que acontece hoje.

Nós temos 1,7 milhões de toneladas que foi 81% acima do quarto trimestre de 2008, o que lhes dá uma idéia de onde estávamos no ano passado. Também vendemos 1.8 milhões de minério de ferro, e desses 1.8 milhões, 37% foi para o mercado interno e 63% para o mercado de exportação. As vendas em si foram 60% acima do terceiro trimestre, 133% acima do quarto trimestre de 2008, de novo, ilustrando claramente a melhoria do mercado e nossa capacidade de prestar o serviço ao mercado.

Eu acredito que um dos efeitos da recuperação de demanda e do mercado de minério de ferro é mostrado no primeiro trimestre deste ano. Nós estamos trabalhando com melhorias no nosso sistema de preço, nós estamos com negociações de minério de ferro, e conseguimos assegurar os preços acima do que estavam apenas algumas semanas atrás. Então, na verdade, estamos muito empolgados com as perspectivas do mercado de minério de ferro. Realmente acreditamos que os próximos trimestres serão muito produtivos.

Também como destaque temos nossas melhorias em G&A, temos melhorias seqüenciais nesse aspecto. Se fizemos a comparação trimestre a trimestre, tivemos uma melhoria de 63%, de novo, refletindo, o nosso compromisso de realmente fazer as nossas despesas mais enxutas e uma maior eficiência na empresa.

Para o Ebitda também tivemos uma melhoria, embora ainda tenhamos um número negativo, mas realmente, de novo, o que é esperado para uma empresa pré-operação, mas estamos vendo melhorias e acreditamos que mais melhorias virão nesse aspecto. De novo, o mercado está mais estável agora e nós temos a recuperação da capacidade total e realmente acreditamos que veremos melhorias contínuas nesse aspecto.

Um dos destaques também dos últimos desenvolvimentos de nossa empresa, como resultado da parceria com a Wisco, e os financiamentos que foram levantados através da nossa oferta e a recuperação de mercado é que o Conselho aprovou investimentos de R\$ 200 milhões para 2010, isso claramente marca uma mudança importante nas nossas operações e atividades, dado que no início de 2009 o Conselho havia colocado em espera todos os investimentos. Então é um prazer falarmos que nós estamos de volta

a fazer investimentos e isso, com certeza, trará uma diferença significativa para a nossa empresa.

Em 2010 nós já estaremos trabalhando nas iniciativas para melhorar e tornar as nossas operações atuais mais eficientes, como a esteira de longa distância ligando a mina à linha ferroviária, o que nos trará muitas melhorias nas operações atuais. Também estamos trabalhando com a parte de perfuração tanto no Porto Sudeste, quanto no Chile. A idéia, de novo, é melhorar os nossos recursos e, conseqüentemente, fazer a base de recursos suficiente para sustentar o nosso Capex.

O nosso programa de investimentos também mantemos a nossa meta de atingir cerca de 33... 34 milhões de toneladas no Porto Sudeste, nas operações Sudeste... não o porto, desculpe, nas operações da mina de Sudeste e no Chile também com 10 milhões de toneladas, e em Corumbá 2 milhões de toneladas. Então, ao todo, nós estamos com objetivos de 45 milhões de toneladas.

Também acredito que é interessante destacar quando olhamos para o nosso desempenho do ano anterior, e as pessoas observam sempre os números negativos, mas eu acho que a maneira mais interessante, ou talvez eficaz de podermos analisar o que aconteceu no nosso desempenho financeiro deste ano... ou melhor, de 2009, que a perda de fluxo de caixa foi de R\$ 185 milhões e não 444 esperado, por causa de itens não caixa com que a empresa tem trabalhado esse ano.

Então 2009 sofreu muito impacto por causa da Metálicos que foi no terceiro trimestre do ano passado, e isso sozinho teve um impacto significativo, mas nós tivemos ainda outras questões que foram retiradas do nosso balanço e que precisam retornar. Talvez a maneira mais apropriada de olhar o nosso desempenho financeiro é o nosso fluxo de caixa operacional que foi uma perda de R\$ 185 milhões que, é claro, típico de uma empresa pré-operação. Desses R\$ 185 milhões incluem a aquisição de direitos de mineração, que eu já mencionei anteriormente, e isso, na verdade, contribui com uma parcela muito significativa deste número.

Acho que agora vamos iniciar a sessão de perguntas e respostas. Gostaria apenas de fazer um comentário final antes de entrarmos em mais detalhes. A MMX agora voltará a investir, o que significativamente mudará o modo como a empresa tem sido vista pelo mercado. É óbvio que a maioria das pessoas vem esperando essa luz verde para continuar os investimentos, ou retomar os investimentos, isso vai catalisar nosso crescimento. Estamos trabalhando a pleno vapor e esperamos que possamos nos expandir como o esperado. Nosso alvo é trazer mais toneladas ao mercado tão rápido quanto possível.

A Wisco, nosso mais recente acionista, tem os seus próprios planos de crescimento e é claro que nós somos parte desses planos. Estamos trabalhando bastante duro para fazer com que a expansão aconteça o quanto antes. Agora estamos prontos para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Muito obrigada. Senhoras e senhores, agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Se tiver uma pergunta, pressione a tecla estrela um (*1). Se quiser retirar-se da fila de pergunta, pressione estrela dois (*2).

Gostaríamos de lembrar aos participantes que esta *conference call* é para analistas e investidores. Pedimos gentilmente que os senhores da mídia direcionem suas perguntas ao nosso departamento de imprensa por e-mail para camila.baeta@mmx.com.br, ou pelo telefone 55 21 2555-4240 e 55 31 3516-7537.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Luis Moreira, do Credit Suisse.

Sr. Luis Moreira: Bom dia Roger. A minha pergunta primeira tem a ver com a Sudeste. Vocês poderiam nos dar algumas das alternativas consideradas para Bom Sucesso, potenciais aquisições e outras alternativas que estejam sendo consideradas para a expansão?

Sr. Roger Downey: Sim, o Sistema Sudeste ainda está dentro do que esperamos, entre 33 e 34 milhões de toneladas, e nós nos vemos como um consolidador natural nessa região. Temos operações que estão bastante bem posicionadas para fazer com que isso aconteça, e no momento, depois que tenhamos a esteira que conecta as nossas minas ao terminal ferroviário, estaremos só 10 km de distância da estação ferroviária e para o escoamento da nossa produção, isso nos dá um poder muito grande nessa área.

Embora tenhamos como meta produzir 33... 34 milhões de toneladas, certamente trabalhamos de modo a aumentar e chegar a esse número tão cedo quanto possível e talvez crescer além disso. Buscamos sempre oportunidades naquela área.

Sr. Luis: Muito obrigado, e a minha pergunta sobre operação no Chile, hoje há apenas uma mina produtora no Chile e há muitos projetos de expansão. O acesso direto à região da Ásia e do pacífico, à medida que países asiáticos procuram por minério de ferro, como o senhor vê a continuação dessas atividades para as suas operações no Chile?

Sr. Roger: Você levantou dois pontos muito importantes. Primeiro, o projeto no Chile, todos os dias nós progredimos e avançamos nesse projeto, ele nos empolga bastante. E depois sobre o mercado, mencionei a alguns de vocês já que o mercado está bastante forte hoje, nós temos recebido pedidos, temos compradores, *traders*, pessoas que nos pedem minério todos os dias.

Recebemos *e-mails* todos os dias pedindo que nós forneçamos mais toneladas e voltamos onde estávamos antes da crise, ao patamar de 2008, temos um mercado muito forte. Quando temos projetos, como no Sudeste e no Chile, isso faz com que as siderúrgicas, os compradores e os *traders* fiquem bastante entusiasmados e queiram participar.

O nosso projeto no Chile, respondendo à sua pergunta mais especificamente, é um projeto de 10 milhões de toneladas por ano que pode dobrar as exportações do Chile, é uma base de produção bastante competitiva. Por estar localizado na costa leste da América do Sul, está só há um oceano de distância da China. É um projeto que tem não apenas um perfil muito competitivo para os embarques, mas também muito competitivo para chegar à China. Esse projeto deve ser visto como um projeto voltado para a China.

Naturalmente os nossos parceiros na Wisco estão bastante empolgados com esse projeto, a qualidade do minério é muito boa, e se adapta muito bem as plantas de peletização, complementando os concentrados de minério na China, concentrados de magnetita que se misturam muito bem e melhoram essas operações bastante, e em termos de custo também. Nós já temos a garantia de recursos para o projeto, estamos fazendo muito progresso em relação a esse projeto do Chile.

É interessante que hoje, como você deve ter notado, uma *trading house* japonesa comprou uma participação acionária em outra empresa de minério de ferro na China... aliás, no Chile, por um valor muito significativo, um valor muito considerável mesmo.

Sr. Luis: Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Renato Antunes, do Barclays Capital.

Sr. Renato Antunes: Bom dia a todos. A minha pergunta tem a ver com os preços realizados. Vocês já mencionaram alguns preços temporários para as exportações, será que vocês poderiam nos dar mais detalhes e como vocês esperam que os preços melhorem no primeiro trimestre em vista desses preços provisórios?

E também ouvimos que vai haver possivelmente aumento de preço no mercado interno para minério de ferro. Poderiam nos dizer se já estão com preços novos para os clientes brasileiros?

Sr. Roger: Nós seguimos o *benchmark* brasileiro, o preço de referência FOB para minério de ferro e para os clientes brasileiros também. A maioria dos nossos contratos faz referência a esses *benchmarks*, a essas referências, de modo que nós os temos aplicados tanto para o mercado brasileiro, quanto para os contratos de exportação.

Nas últimas semanas houve discussões sobre a precificação do minério de ferro, sobretudo no Brasil, e os principais fabricantes de minério já asseguraram níveis mais elevados de preço e nós o seguimos na última semana.

Não posso dizer-lhes mais detalhes sobre os preços realizados em média que temos hoje, mas o que eu posso dizer, sim, é que temos seguido as referências e os *benchmarks* estabelecidos pelos principais produtores brasileiros.

Sr. Renato: E se eu puder acrescentar mais uma pergunta relacionada à base de recursos, existe algum novo dado relacionado a novos recursos em Bom Sucesso, no Chile? Se pudesse nos dar detalhes sobre o prazo ou sobre quando poderá nos falar sobre esses recursos aí localizados?

Sr. Roger: Temos feito muitas perfurações e faremos muitas mais durante o curso deste ano. Os resultados mais conclusivos dessas perfurações virão depois da próxima etapa, depois das próximas perfurações que serão feitas e depois disso, certamente, apresentaremos os resultados ao mercado.

Os resultados preliminares de que dispomos em Bom Sucesso nos incentivam bastante, nos animam bastante, mas precisamos esperar até que todas as perfurações tenham sido completadas para que possamos então divulgar esses resultados conforme as normas 101.

Então, por favor, aguarde, mas definitivamente estamos animados, e o fato de que tenhamos retomado nossos investimentos de modo bastante considerável - vamos gastar R\$ 200 milhões em Capex este ano - isso ilustra que as nossas metas de produção para Sudeste e para o Chile foram mantidas. Temos os recursos e estamos prosseguindo.

Sr. Renato: Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Miguel, do Itaú Corretora.

Sr. Marcos Assumpção: Boa tarde, na verdade é Marcos Assumpção quem fala. A minha pergunta vai em primeiro lugar para o Roger ou para o Luiz. Vocês poderiam comentar a situação financeira da MMX ao final do quarto trimestre e no começo de 2010? O saldo de caixa é de apenas R\$ 27 milhões, R\$ 800 milhões em dívida que devem vencer em 2010 e vocês também têm um aumento de capital no primeiro trimestre. Vocês poderiam fazer comentários em relação ao financiamento da dívida? Como é que vocês vêm a situação financeira da empresa?

Sr. Roger: Aqui é Roger falando, fazendo apenas um primeiro comentário sobre a sua pergunta. Invés de pensar no nosso saldo de caixa no final do ano passado, gostaríamos de pensar no futuro. Hoje a empresa, depois da Wisco e da oferta aos minoritários, nós temos uma dívida líquida positiva e é nisso no que nós precisamos nos concentrar - para o futuro.

O nosso balanço já melhorou significativamente desde o final do ano passado, e o fato de que tenhamos retomado os investimentos indica isso. Vimos trabalhando muito duro para refinar e reestruturar a nossa estrutura de dívida, depois falaremos um pouco sobre isso, mas nós vimos uma melhoria na nossa capacidade de refinar e reestruturar o perfil da dívida.

Sr. Luis Fischmann: Boa tarde, senhoras e senhores. Como o Roger falou, nós estamos trabalhando para refinar as nossas dívidas, e nós emitimos a

debênture de US\$ 55 milhões com Votorantim, e no começo do ano também conseguimos negociar US\$ 70 milhões em refinanciamento que tinham atingido o vencimento, e nós acreditamos trazer no futuro boas notícias ao mercado porque estamos renegociando mais de US\$ 100 milhões de dívida atual.

Quando terminarmos todas essas negociações, o nosso perfil de dívida vai ser muito melhor do que nós tínhamos no final de 2009. E, além de tudo, você precisa reconsiderar, e o Roger já falou sobre isso, hoje nós temos o caixa que é trazido da Wisco, além dos US\$ 265 milhões dos investidores minoritários. Então o futuro nos parece muito melhor que o passado, e a idéia é realmente olhar para o futuro e os fundos necessários para os nossos planos de investimentos nos próximos três anos.

Sr. Roger: Só para adicionar ao comentário, nós queremos continuamente trazer mais resultados nessa área e talvez em um curto prazo possamos comentar sobre progressos em relação ao nosso perfil da dívida. Mas também é importante destacar, e isso não só em relação a nossa dívida, mas também em relação as nossas operações como um todo.

Alguns de vocês já podem ter notado que os auditores nos forneceram um relatório de auditoria sem ressalvas, nós continuamos com o nosso *disclaimer* que tem... desculpe, o ano passado nós tivemos uma cláusula de continuidade, mas agora tivemos absolutamente um relatório sem ressalvas. Os auditores reconhecem a nossa capacidade de atender as nossas dívidas e que a empresa está de volta aos trilhos.

Sr. Marcos: Ok Roger, Luiz, muito obrigado. A segunda pergunta é em relação a suas despesas administrativas e operacionais. Eu gostaria de saber o que vocês acreditam ser um nível razoável por tonelada ou um nível médio para o ano de 2010? Nós sabemos que vocês estão também trabalhando para reestruturar as despesas administrativas, e gostaríamos que vocês comentassem sobre isso.

Sr. Roger: Nessa época é difícil nós darmos um número médio para o ano, mas como você mesmo disse, nós estamos trabalhando fortemente para diminuir as nossas despesas. Nós sabemos que Corumbá foi afetado pela seca do rio, e isso acontece sempre nos quatro trimestres, se não fosse por isso nós teríamos visto até uma melhoria maior.

Mas o ponto aqui de novo é que nós estamos apresentando melhorias, nós temos metas melhores, essas metas estão bem estabelecidas, nós estamos trabalhando para elas. Nós não vamos divulgar todas agora, mas, de qualquer forma, nós estamos trabalhando, vamos dizer, com 50% de redução até o final do ano, vamos dizer assim.

Então é uma empresa que está fortemente focada em melhorar, nós acreditamos que realmente a nossa reviravolta vai acontecer e nós realmente acreditamos que com os resultados obtidos até agora estamos muito otimistas que vamos atingir o nosso resultado de diminuir cerca de 50% o nosso nível de hoje.

Sr. Marcos: Ok, apenas como uma continuação, só para adicionar a essa pergunta: você acredita que os níveis atuais de custos e despesas no primeiro trimestre no Projeto Sudeste em si podem sugerir que esse projeto vai atingir um Ebitda positivo este ano?

Sr. Roger: De novo, é muito difícil fazer uma declaração futura a essa altura, mas, sim, eu acredito que o fato de termos as nossas operações muito próximas à capacidade total, nós conseguimos ter resolvido alguns dos nossos gargalos operacionais para realmente ter melhor proveito das nossas operações, sugere que nós conseguiremos reverter o nosso Ebitda muito rapidamente.

Sr. Marcos: E finalmente a última pergunta. Você poderia dar algum *guidance* em termos de redução ou de vendas como um todo... de volume de venda, desculpe?

Sr. Roger: Bom... não vou dar *guidance* de volume de venda. De novo, só posso avisar que nós estamos muito próximos da nossa capacidade, como eu já informei. E eu acredito que vamos, de novo, ver melhorias significativas em relação a volumes de 2009, eu realmente não tenho dúvidas a respeito disso.

O que acontece hoje é que a nossa capacidade está finalmente... a nossa produção está muito próxima à nossa capacidade, estamos muito próximos dos objetivos de produção. Acredito que nos últimos dois meses e meio, ou aproximadamente, estamos conseguindo sustentar os nossos níveis de produção muito próximos a nossa capacidade, o que é muito animador.

Se vocês olharem o nosso histórico, nós ainda não havíamos conseguido liderar a produção nesse nível, e nos dos últimos dois meses e meio estamos realmente muito próximos da nossa capacidade. Então acredito que em termos de produção tanto no Sudeste, quanto Corumbá, vamos ter um ano muito animador.

Sr. Marcos: Muito obrigado Roger.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rene Clayweg, do UBS.

Sr. Rene Clayweg: Bom dia senhores. Só gostaria de continuar as perguntas em termos dos custos operacionais na Sudeste, e tendo em mente que estamos falando de nível baixo de operação, será que há algo em termos dos custos de perfuração ou outros trabalhos que inflacionem esses custos? Ainda para o quarto trimestre não há nenhuma divulgação em relação a isso, mas os custos parecem ser bastante altos. Quantos desses 46 dos custos operacionais são subjacentes ou tem sido afetados por provisões?

Sr. Roger: Nós temos um impacto, sim, de custos, além dos custos constantes, sobretudo porque em Corumbá nós temos volumes muito baixos, então isto é típico nesta parte do ano.

Sr. Rene: Eu estou me referindo especificamente a Sudeste.

Sr. Roger: Sim, vou lhe dar só um exemplo de onde achamos que isso pode estar. Em Sudeste vamos ver que os números durante o ano, Rene, nós trabalhamos abaixo da nossa capacidade, e não fizemos aqueles gastos de Capex sustentado que deveríamos ter feito, então foi isso que nós fizemos na verdade no último trimestre, nós retomamos esse Capex. Muito do nosso custo foi inflado por conta disso nos últimos meses do ano passado, pois, como eu disse antes, o projeto nunca teve que operar em sua plena capacidade, nós não o testamos em sua plena capacidade.

Quando nós reiniciamos as plantas e trabalhamos em sua plena capacidade, encontramos alguns problemas: basicamente um atraso de manutenção, *backlog* de manutenção, despendemos, portanto, bastante na manutenção no último trimestre e isso aumentou os nossos custos naquele trimestre consideravelmente. Será que é recorrente? Faremos mais despesas nesse sentido, pois agora o *backlog* já foi sanado e isso tende a ser diferente.

Sr. Rene: Muito obrigado pela sua explicação. Uma pergunta que tem a ver com o passado, os 30 milhões em relação à Santa Fé, você pode explicar como isso aconteceu? E em termos do futuro, os R\$ 200 milhões será que isso inclui a compra de licenças no Chile? O que você se referiu em dar uma atualização de perfuração, será que isso também implicaria em uma atualização do custo de Capex?

Sr. Roger: Então iniciando com a sua última pergunta, sim, os R\$ 200 milhões de orçamento de Capex incluem dinheiro referente aos direitos no Chile e também perfuração. Uma vez que temos feito as perfurações, basicamente não acho que vamos modificar o Capex conceitualmente, o plano de expansão de que temos... de que dispomos atualmente, nós mantemos essas metas, e o que nós podemos mudar é a produção na Sudeste.

Em essência nós temos três locais na Sudeste que produzimos - Bom Sucesso, Tico-Tico e uma outra mina - então talvez remanejemos os volumes de cada uma dessas minas, mas a meta será mantida. Então o Capex que gastamos hoje, o mais urgente que precisamos gastar é para melhorar a eficiência, a sustentabilidade das nossas operações hoje e também as perfurações que basicamente nos dão a base para o futuro. Honestamente precisamos de mais informação sobre onde estão os nossos recursos para podermos configurar as plantas e toda a operação que precisamos fazer nesses locais.

A sua primeira pergunta tinha a ver com...

Sr. Rene: Essa provisão de 31 milhões relacionada à Santa Fé...

Sr. Roger: Essa foi em Corumbá, não em Sudeste, basicamente há muitos materiais fora da especificação em Corumbá, e basicamente nós marcamos esse material a mercado em zero. Então é um *write-off* de contabilidade, é uma baixa não caixa e é não recorrente.

Como você sabe, Corumbá essencialmente é uma operação em *lump*, todos os nossos contratos são para *lump*, não temos outros contratos.

Então tínhamos todo esse inventário e achamos que seria melhor e mais transparente simplesmente fazer a baixa desses estoques a zero, porque não há um mercado para esses produtos hoje. Tendo dito isso, isso não significa que nós não vendamos esses produtos. Esses produtos têm que ser processados, e se encontrarmos um mercado, sim, tentaremos vender.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Barros, do Deutsche Bank.

Sr. Rodrigo Barros: Só algumas perguntas. A primeira, Roger, em termos do preço do minério de ferro da MMX, ainda há algum desconto em relação a Vale, eu gostaria de saber como esse desconto vai acontecer, quando as novas minas da MMX, sobretudo Bom Sucesso, começarem a operar e vocês puderem exportar mais? Na sua opinião, qual seria a diferença sustentável entre o minério de ferro exportado pela MMX e a Vale?

Sr. Roger: Muito obrigado pela sua pergunta, Rodrigo. Isso fará toda a diferença do mundo. Essa diferença tem a ver com o fato de que vendemos muito para o mercado brasileiro. Se você olhar só para o Brasil, existe suprimento no Brasil, mas isso é mitigado pelo fato de que muitos dos nossos clientes são empresas mineradoras que precisam comprar mais minério de ferro de nós para poder suprir os mercados lá fora que estão bastante ansiosos por obter minério e isso enxuga todo esse excesso de oferta que poderia haver no mercado.

Nós estamos sofrendo, sim, alguns dos contratos foram herdados do dono anterior das minas e os preços são baixos. No futuro, e isso é o que nós precisamos realmente ver na MMX, mesmo as nossas vendas domésticas estão ligadas aos contratos FOB, e aos preços de referência do minério de ferro no Brasil, esses preços, portanto deve melhorar, essa diferença em relação aos preços de exportação se tornará menor. Estamos contentes com os resultados das nossas negociações nas últimas semanas, em que podemos garantir preços melhores, muito mais de acordo com as referências brasileiras FOB.

Sr. Rodrigo: Uma pergunta a mais, se for possível. Embora a MMX tenha gasto muito já desenvolvendo novos projetos, nós sabemos que vocês têm ativos... recursos interessantes e tem um grupo controlador bastante forte e um parceiro, um sócio muito forte. Existe alguma possibilidade de a MMX buscar recursos adicionais na região de Serra Azul? E se essa oportunidade se apresentar, qual seria a melhor maneira de financiar isso?

Sr. Roger: Eu vou responder a sua pergunta dessa maneira: nós estamos sempre buscando oportunidades para melhorar o nosso negócio, é o nosso dever em relação aos nossos acionistas buscar oportunidades que agreguem valor e que apresentem bons resultados. Como disse antes, nós nos vemos

como um consolidação na região, se houver oportunidade de crescer, melhorar, aprimorar e tornar as nossas operações mais eficientes, certamente nós as contemplaremos. Fazemos isso todos os dias, é parte da nossa rotina diária.

Com o Porto Sudeste, para o qual a LLX obteve a licença da ANTAQ, e que agora está em construção, este porto deve estar pronto no final de 2011 e aí toda a história muda. Essa resposta complementa também a sua pergunta anterior, quando nós nos tornarmos um exportador de maior porte, quando a primeira fase do Porto Sudeste puder exportar 50 milhões de minério de ferro, é uma porta para exportar 50 milhões em minério de ferro, nós teremos muito mais espaço e isso nos dará oportunidade de crescer além dos níveis que hoje temos.

Então para atender às necessidades e dar o retorno aos nossos acionistas precisamos ver essas oportunidades e examiná-las. Existe a oportunidade de exportar mais minério de ferro, e precisamos encontrar maneiras de fazer com que isso aconteça obtendo melhores retornos.

Sr. Rodrigo: Só mais uma rápida: vimos algumas notícias sobre a Vale... seus contratos de minério de ferro, e caso a Vale tenha sucesso em seus esforços, isso muda todos os seus contratos também em termos de preço?

Sr. Roger: Sim, muda os nossos contratos. Acho que é essa a maneira como o mercado está mudando e trabalhando. E, como disse, os nossos contratos estão atrelados aos preços do minério de ferro referenciados, então o que acontece com essas referências de preço no mercado brasileiro serão por nós seguidas.

Os ajustes trimestrais tornarão os mercados mais eficientes porque não se precisa trabalhar com esses ajustes para doze meses, é mais fácil trabalhar com ajustes a cada três meses, e isso é muito mais realista. O que estamos vendo é que os clientes vêm reagindo bastante bem em relação a isso, e não surpreende porque faz todo sentido.

Sr. Rodrigo: Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Gina Montone, do Bradesco Corretora.

Sra. Gina Montone: Olá, bom dia. A minha pergunta é: qual é o valor dos custos não-recorrentes? O senhor menciona no *press release* que são não-recorrentes, e se nós subtrairmos no custo das mercadorias vendidas, o custo por tonelada seria o mesmo do que o último trimestre. Eu gostaria de saber qual é o valor desse custo?

Sr. Roger: Bem, Gina, se você trabalhar no trimestre nós temos 25% do que nós tivemos no quarto trimestre que são não-recorrentes, e tem a ver com aquelas despesas de *backlog* que eu já mencionei. Provavelmente se você

fizer as contas e subtrair isso do nosso número total, você vai ter um nível bastante sustentável.

Eu não entendi exatamente... 25% do custo que nós temos no quarto trimestre do ano passado que se referem ao *backlog* de manutenção que eu já mencionei nesse *call*, esses são itens não-recorrentes e, conseqüentemente, se você fizer o cancelamento desse valor, ou seja, subtrair do custo do trimestre, você vai ter um custo mais realista das nossas operações.

Sra. Gina: Ok, muito obrigada. Está bastante claro.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Rene Clayweg, da UBS.

Sr. Rene Clayweg: Olá, eu só gostaria de fazer uma pergunta de *follow-up*. Voltando um pouquinho no contrato da Wisco, eu não sei exatamente o que vocês podem ou não comentar, mas a mensagem básica é: à medida que nós evoluímos para um mercado *spot*, à medida que o contrato está escrito, você vai trabalhar com as margens de referência, é isso que nós devemos assumir?

Sr. Roger: Exatamente. Todos os nossos contratos estão ligados aí isso e o contrato da Wisco não é diferente. O contrato com eles se relaciona ao preço de referência FOB brasileiro e é assim que ele vai funcionar. Então se nós temos um preço de referência que é trimestral e não anual, é assim que nós vamos ter a precificação desses volumes.

É basicamente assim simples, Rene, eu acho que o resultado é muito bom, nós já discutimos isso com os nossos clientes. Embora nós tenhamos negociações acontecendo, nós não temos um comentário definitivo feito nesse aspecto em relação ao mercado internacional e os grandes fatores, os fabricantes de ferro estão todos ainda em negociação, mas basicamente é a leitura que nós podemos ter e nós estamos fazendo grandes declarações.

Mas, enfim, quando nós lemos tudo que está sendo discutido, basicamente as pessoas se sentem mais confortáveis trabalhando com preços trimestrais, invés de ficar projetando preços anuais a cada dois meses nos mesmos níveis, e eu acredito que a negociação com a Wisco vai ser muito similar.

Eles realmente não acreditam que os preços vão durar para sempre, eles vão durar para os próximos três meses, e é assim que o mercado funciona.

Sr. Rene: Só para confirmar, no contrato de Wisco, você não tem uma diferenciação de preço por produto?

Sr. Roger: Nós estamos sempre ligados aos preços praticados no Brasil, então basicamente o preço que é praticado no Brasil vai ser o preço que vai ser negociado no contrato, seja em peletização, ou em qualquer outro produto. Basicamente ao preço de referência publicado no mercado brasileiro...

Sr. Rene: Então o ponto de referência, você tem algum desconto?

Sr. Roger: Não, não vai haver nenhum desconto.

Sr. Rene: Ok.

Operadora: Como lembrete, se vocês quiserem fazer uma pergunta, por favor, pressionem asterisco um. A nossa próxima pergunta vem de Sebastian La Guarda, da Interação Administração de Recursos. Por favor, Sr. Sebastian, a sua linha está aberta.

Sr. Sebastian La Guarda: ... mencionando qual seria a estratégia da empresa a medida que esses contratos antigos das minas sejam renegociados, se a estratégia hoje... se a empresa acredita ser mais atrativo ter contrato de longo prazo, como assinado com a Wisco, ou se a empresa pensa em atuar no mercado *spot* da China? Essa seria a minha primeira pergunta. Obrigado.

Sr. Roger: Muito bem, obrigado pela sua pergunta. Essa é uma empresa que está trabalhando em grandes expedições, então nós realmente gostaríamos de subscrever o nosso crescimento de volume com contratos de longo prazo. Nós já temos um contrato com a Wisco, e esse é pelo menos para 50% da nossa produção do Sudeste, a Wisco com certeza gostaria de receber mais, então a nossa estratégia basicamente é ter contratos de longo prazo com nossos clientes.

Isso dito, nós vamos deixar alguma margem de manobra para trabalhar também com o *spot*, nós fazemos algumas vendas *spot* e vamos manter o nosso envolvimento com o mercado *spot* à medida que progredimos no ano. Nós temos contratos grandes e vamos assinar mais contratos de longo prazo para a maioria dos nossos negócios, mas isso não significa que nós não vamos fornecer para o mercado *spot* também. E nós temos contrato de longo prazo não só com Wisco, mas também com outros clientes.

Sr. Sebastian: Sim, acho que foi o Roger que respondeu a minha pergunta anterior... já que vocês atuam no mercado *spot*, e um ponto que a gente tem tentado estudar e não têm chegado a muitas conclusões: você consegue hoje em dia mensurar o volume “tradeado” nesse mercado em 2009, o mercado *spot* da China?

Sr. Roger: O mercado *spot* na China cresce todos os dias. Acredito que 2009 certamente nos mostrou uma mudança muito grande na maneira que as vendas de minério de ferro acontecem. O mercado total de minério de ferro hoje na China, o mercado *spot*, está já em 200 milhões de toneladas, ou talvez mais, e uma das razões para tal é que várias siderúrgicas em 2009 basicamente saíram de contratos de longo prazo trabalhando com o fornecimento de minério de ferro e partiram para o mercado *spot*.

Hoje esses volumes ainda estão no mercado *spot* e alguns fornecedores relutam em voltar os volumes para os contratos de longo prazo. No entanto, em termos da nossa estratégia, eu acho que essa é a sua pergunta, nós vamos manter a nossa estratégia e vamos trabalhar com relações de longo prazo,

contratos de longo prazo com os nossos clientes, e basicamente para a nossa expansão isso é muito importante.

Sr. Sebastian: Gostaria de fazer uma última pergunta relacionada com um pouco mais ao cenário. Queria entender de vocês qual é a visão em termos de cenário para aço. A gente está vivendo o que muitos analistas chamam de "super ciclo de commodities", o aço está incluso nele após duas décadas de "estagnamento", década de 80, a gente está vendo taxas de crescimento superiores a 5% ao ano, exceto o ano da crise. Queria saber até quando esse ciclo pode continuar?

E fazendo ênfase em especial na China, gostaria de saber qual é o *peak point* de consumo per capita na China hoje está em 450 quilos, os países desenvolvidos têm mostrado um *peak point* de 600... 800 quilos, queria saber qual é a visão de vocês para esse ponto, obrigado.

Sr. Roger: É muito difícil saber quando esse "super ciclo" terminará. Pode ser que termine um dia, nós temos que trabalhar com essa hipótese, mas eu acho que ainda vai demorar muito tempo para tal. Acredito que a China provavelmente vai nos mostrar um crescimento importante na produção e consumo de aço. Eu realmente acho que nós veremos a China com 800 ou até 1 mil kg per capita, mas certamente nós vamos ver uma evolução muito grande.

Quando nós pegamos uma evolução da média de aço per capita na China, é como se nós tivéssemos ali com a cabeça no freezer e os pés em um forno - a média varia demais, nós não conseguimos ter números muito corretos, muito precisos. Nós vemos que na área costeira existe um desenvolvimento muito grande, a intensidade aumenta, e aumentou dramaticamente nos últimos dez anos, mas, na verdade, no interior da China isso não acontece.

Então o que nós acreditamos que o que vai acontecer na China, e que nós vimos nos últimos planos de cinco anos na China, é trabalhar com a questão da modernização e melhorias na intensidade de utilização de aço na China. Basicamente eu estou falando de meios de transporte, ferrovias, setor de construção, todos eles desenvolvendo a parte do interior chinês.

Então a meta com a qual eu trabalharia na China talvez seria, por enquanto, 450 kg que o senhor mencionou, ou talvez um pouco menos que 500 kg, o que é muito parecido na verdade com o que nós temos nos Estados Unidos quando estava no seu sistema de desenvolvimento. Acredito que a costa da China vai aumentar, ele tem um perfil muito parecido com a Coreia do Sul, Formosa, etc., eles podem chegar até 1 mil, mas eu não acredito que isso vai acontecer no interior da China. Então eu acho que se nós trabalharmos com uma idéia de 500 kg per capita, 450/500 é bastante interessante.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Rene Clayweg, da UBS.

Sr. Rene Clayweg: Desculpe, eu só tenho uma pergunta para reconfirmar o seu ponto, Roger. Você tem um diferencial de frete nos seus contratos?

Sr. Roger: Um diferencial de frete? Não, nós não temos um diferencial de frete, basicamente a gente usa o preço FOB, Rene. E o preço FOB, se você considera isso como um diferencial de preço, tudo bem. Mas, na verdade, na maneira com que as nossas negociações estão progredindo, as expectativas que vemos para o segundo trimestre de 2010 é realmente trabalhar com preço único, o preço FOB, qualquer que seja ele, assim o minério de ferro brasileiro não seria mais vendido à Ásia com desconto, seria o preço... não sei se eu respondi sua pergunta, mas basicamente nós utilizaríamos a mesma forma, a mesma referência que utilizamos hoje.

Sr. Rene: Ok, obrigado.

Operadora: Muito obrigada. Concluimos assim a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de convidar o Sr. Roger Downey para fazer os seus comentários finais.

Sr. Roger Downey: Muito obrigado a todos por estarem conosco nessa audioconferência. Ficamos felizes de fazer essa atualização sobre o nosso progresso trimestral. Nós temos muito trabalho a fazer, a equipe está bastante empolgada com todas as conquistas que já fizemos nos últimos seis ou sete meses. O mercado se recuperou e nós mudamos as maneiras como fazemos as coisas aqui.

Para o futuro eu realmente espero poder encontrá-los novamente no próximo trimestre para reportar resultados ainda melhores. Acho que será assim e fiquem conosco, esperamos poder trazer-lhes ainda melhor desempenho e melhores números, é para isso que nós estamos aqui. Muito obrigado.

Operadora: Concluimos assim a audioconferência da MMX para hoje. Muito obrigada por participarem, tenham um bom dia e obrigada por utilizarem a Chorus Call.
