

**Local Conference Call**  
**MMX – Nac.**  
**Resultados do Primeiro Trimestre de 2010**  
**14 de Maio de 2010**

**Operadora:** Senhoras e senhores bem-vindos a *conference call* da MMX relacionada ao primeiro trimestre de 2010 com *release* em 13 de maio. Muito obrigada por aguardarem. Nesse momento todos os participantes estão conectados no modo de escuta apenas. Mais tarde haverá uma sessão de perguntas e respostas e os senhores receberão instruções para participar. Se precisarem de ajuda durante o *call*, pressionem a tecla asterisco seguida de zero (\*0).

Antes de continuar menciono que declarações futuras serão feitas conforme o *Safe Harbor of the Securities litigation reform act de 1996*. Essas declarações baseiam-se nas crenças e premissas dos gestores da MMX e nas informações atualmente disponíveis à empresa. Essas informações envolvem riscos, incertezas e premissas porque se relacionam a eventos futuros e dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer no futuro. Os investidores devem compreender que as condições gerais da economia, do setor e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da MMX de modo de que os resultados podem diferir materialmente daqueles expressos nessas declarações.

Esta audioconferência está sendo gravada. Agora passo a palavra ao Sr. Roger Downey, CEO e IRO da MMX. Por favor, prossiga.

**Sr. Roger Downey:** Bom dia a todos desse lado do mundo e boa tarde a todos do outro lado do mundo. É um prazer apresentar a vocês os resultados do primeiro trimestre. Estamos muito empolgados com o que está acontecendo na empresa. Como vocês podem ver os números agora estão muito mais equilibrados e refletem o trabalho duro que temos feito no sentido de mudar a trajetória da empresa. Estou com um pouquinho de gripe, a minha voz não está muito clara, se alguma coisa não ficar clara, por favor, me avisem e eu repetirei o que disse.

Os fundamentos do mercado ainda são muito fortes, temos 650 milhões de toneladas para exportação. A produção de aço na China tem sido também muito elevada, 28% de aumento em relação ao ano passado, nos primeiros quatro meses deste ano subiu 25% a produção de aço na China. Então queremos atingir essa meta de 650 milhões de toneladas para minério de ferro e aço. São números muito fortes, o resto do mundo está se recuperando também.

Nos encontramos com clientes que nos dizem que tem planos de reiniciar a produção fora da Ásia, no caso na Europa e no Brasil, em que os níveis de produção estão sendo retomados de maneira bastante forte. A maioria das siderúrgicas nos diz que a suas perspectivas para o terceiro e quarto trimestre são bastante tranquilizadoras.

Os preços agora baixaram um pouco, depois de picos, mas ainda refletem fundamentos bastante sólidos. Devemos esperar aumentos nos próximos trimestres com o fortalecimento dos fundamentos. Também as monções na Índia, há uma greve também na África do Sul, de modo que todas essas coisas têm retido um pouco a oferta.

Não vemos mais oferta no mercado este ano, talvez no próximo ano a situação melhore, mas os fundamentos são bastante sólidos para os próximos dois ou três anos, diria até que as nossas perspectivas para a MMX são que não haverá um suprimento extra no mercado até 2014 pelo menos, e é bastante animador em termos dos preços do minério de ferro.

A visão sobre a subida dos preços do minério é bastante solidificada. No mercado interno temos uma situação bastante boa, muitas siderúrgicas no Brasil nos dizem que seus planos incluem uma melhoria dos níveis de produção, encorajada também pelos melhores preços do aço no mercado interno. Muitos dos nossos clientes no mercado interno são mineradoras e funcionam em função da força do mercado de exportação. Então há um grande apetite pelo nosso minério também no mercado doméstico.

Vamos agora falar sobre um outro assunto, a MMX tem números muito melhores e mais equilibrados, um conjunto de resultados muito melhor trimestre, o que reflete as medidas que colocamos para mudar a trajetória da empresa. Os números teriam sido melhores, mas alguns desses contratos *take-or-pay* e de frete nós vimos trabalhando com isso, o clima teve impacto também.

Cumpriremos o cronograma, mas os nossos níveis de produção tanto em Corumbá, como Sudeste, subirão de trimestre a trimestre, o que nos dá uma tranquilidade maior. Não apenas os números serão melhores, mas outros indicadores dos resultados trimestrais também serão melhores. Temos obtido níveis de qualidade muito bons nos nossos produtos, e o nosso lucro médio por tonelada... ou melhor, a receita média por tonelada deverá melhorar no decorrer do tempo. As vendas no primeiro trimestre não subiram tanto, mas recuperaremos esses níveis durante o ano com melhores preços.

Nós vimos a renovando os nossos contratos com os clientes, conseguimos aumentos de preço muito bons em quase todos os clientes, com apenas alguns poucos contratos que ainda precisamos negociar o preço e fechar o preço. Na verdade tanto no mercado interno, quanto o de exportação, esperamos um aumento nos volumes e nos preços também a partir 1 de abril.

O Luiz Fischmann, nosso CFO, falará sobre os nossos aspectos financeiros, mas gostaria aqui de destacar que temos uma iniciativa no sentido de reduzir custos, e isso já se vê nos resultados desse trimestre. As despesas gerais e administrativas caíram 17% de trimestre a trimestre, os nossos esforços para reduzir os custos nas minas e maximizar a eficiência das operações também é contínuo e já se vêem os resultados, e devemos apresentar também um melhor desempenho durante o ano.

Então o fato de que os preços estejam melhores, os volumes tenham subido e continuarão a subir, não significa que nós estejamos deixando de fazer esses esforços, não, ainda nos concentramos em manter esses números muito sólidos e reduzir os nossos custos de despesas administrativas e gerais.

Em relação ao Capex nós temos 45 milhões de toneladas como meta, e estamos com 33 milhões na Sudeste, 10 milhões no Chile. A empresa vai gastar R\$ 200 milhões para acelerar as perfurações e o trabalho na engenharia básica para começar nesses projetos, estamos muito empolgados com esses projetos, e especialmente no Chile.

Como muito de vocês sabem, já falei com vocês a esse respeito, esse projeto do Chile é um projeto que certamente nos dará um menor custo, embora estejamos falando de uma escala relativamente pequena, esse projeto pode nos dar uma geração de Ebitda e de margem bastante alta para a empresa.

Também gostaria de enfatizar, novamente, isso não é novo, mas no primeiro trimestre nós finalizamos a nossa transação com a Wisco, e é difícil dizer o quão importante... não posso deixar de enfatizar a importância desse negócio para a empresa não só em gestão de capital, mas trata-se também de uma relação mais profunda e mais ampla com uma das maiores siderúrgicas da China.

Eles têm apoiado todas as iniciativas em termos da nossa expansão, dos nossos projetos de consolidação. E é claro que vão pegar 50% da nossa produção no Brasil, o que nos dá uma confiança ainda maior de emprendermos a nossa expansão.

Agora passarei ao Fischmann, que vai falar sobre os aspectos financeiros e depois podemos passar à sessão de perguntas e respostas.

**Sr. Luiz Fischmann:** Bom dia senhoras e senhores. Tem dois pontos que eu gostaria de enfatizar. O primeiro já foi mencionado pelo Downey, tem a ver com aquele contrato *take-or-pay*, que é com uma empresa dona de navios. Como nós ainda estamos no processo de negociar, nós tivemos que fazer uma provisão em março no valor de US\$ 6 milhões para este contrato.

Nós fizemos também a reversão de alguns milhões de dólares em abril que também tinham a ver com esse contrato de longo prazo. US\$ 6 milhões têm um impacto no nosso PL em Q1, e se não considerarmos isso, teríamos demonstrado uma geração de Ebitda ainda maior em Q1 de R\$ 10.7 milhões, e teríamos atingido R\$ 12.3 milhões negativo, muito melhor do que o que mostramos.

O segundo ponto que eu gostaria de enfatizar é que ainda estamos trabalhando para melhorar o perfil da nossa dívida corrente. O número para 31 de março é de R\$ 1.1 bilhão, mas o vencimento dessa dívida é muito melhor do que em Q1. Nós aumentamos o vencimento, o prazo de vencimento é em três meses, e também diminuimos o custo dessa dívida financeira (que caiu de 7.9 para 7.2% mais a taxa do câmbio).

Esses são os pontos que eu queria enfatizar. E é desnecessário dizer que nós conseguimos demonstrar uma performance operacional muito melhor nesse trimestre em relação ao Q4 de 2009, e as nossas despesas administrativas e gerais estão em linha com o que temos para o ano (15% a menos do que aqueles de 2009).

Esses eram os pontos que eu gostaria de enfatizar, e como o Roger já concluiu a sua parte, podemos abrir para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Senhoras e senhores, começaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Se tiver uma pergunta, pressione a tecla asterisco um (\*1) em seu telefone agora. Se quiser remover a sua pergunta, pressione asterisco dois (\*2).

Lembramos a todos os participantes que esta audioconferência é um fórum para investidores e analistas da comunidade financeira. Jornalistas e pessoas da mídia, por favor, enviem suas perguntas para [danielle@insightnet.com.br](mailto:danielle@insightnet.com.br) ou pelo telefone para (55 21) 2509-5399.

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

**Sr. Luis Moreira:** Bom dia a todos. A minha primeira pergunta se relaciona aos próximos resultados. Temos aí uma alavancagem e já vimos uma melhoria substancial no primeiro trimestre nas operações da Sudeste. Vocês poderiam falar sobre as suas expectativas para os próximos trimestres? Poderia também comentar qual é a sua expectativa para Corumbá? Qual é o atrativo dessa mina no futuro?

**Sr. Roger:** É difícil lhe dar uma idéia sobre o que serão os trimestres futuros. Mas você está correto, os aumentos de preço que nós negociamos com quase todos os nossos clientes terão impacto a partir 1 de abril, isso mudará as nossas operações. E sim, na mina de Corumbá o *premium* pelo *lump* nos dará um aumento significativo em termos das nossas receitas médias por tonelada. Isso também terá um impacto no futuro, tornando esta operação muito melhor.

As operações de Corumbá também têm uma margem bruta melhor porque essa operação mudou com a melhoria das práticas, é muito sensível aos preços, e o *lump* de Corumbá é único, é muito específico em relação a suas propriedades físicas, então o prêmio é ainda maior. O prêmio para o *lump* é US\$ 25 e o *premium* para o *pellet* é de 50%. O *lump* de Corumbá estará entre 25 e 50, o que reflete que é muito mais do que *lump*, mas é mais um substituto do *pellet*.

Praticamente já vendemos tudo da produção de Corumbá. Estamos trabalhando em plena capacidade, dependemos é claro do rio, é uma coisa sazonal. Nós temos que trabalhar muito duro para podermos utilizar o segundo

e terceiro trimestre deste ano (que são os mais fortes em termos de produção e vendas em Corumbá). Mas é importante manter a produção tão constante quanto possível para não perdermos volume e tentarmos fazer carregamentos ainda maiores no segundo trimestre. Portanto, em Corumbá, será muito melhor em termos de desempenho.

Como mencionamos antes, como os senhores sabem, nós temos alguns contratos *take-or-pay* para a mina de Corumbá. Nós acabamos pagando e terminamos terminando esse contrato completamente, então no futuro o cenário em Corumbá será melhor.

E Sudeste também, é bastante óbvio dizer que os aumentos de preço são bastante significativos. Existe aí uma pressão nos custos porque utilizamos a logística de terceiros para exportação, mas os preços no mercado interno serão também muito mais elevados. Sem esses custos adicionais, os custos logísticos do mercado interno não têm impacto tão grande, então os preços devem ser melhores.

**Sr. Luis:** Como você vê no setor de minério de ferro essa retomada em vista do fato de que as siderúrgicas vão procurar mais integração vertical por conta do preço?

**Sr. Roger:** Exatamente, o que nós estamos vendo é que muitas siderúrgicas querem fazer o *hedge* de sua exposição ao preço do minério, e todas as siderurgias que trabalham com minério de ferro dizem: bom, existe grande oferta. A capacidade de ofertar mais produto no mercado é limitada, obviamente isso vai se tornando mais difícil com o decorrer do tempo, então eles vão querer se proteger para que a sua exposição ao minério de ferro não tenha efeitos piores do que eles querem.

Muitas siderúrgicas querem comprar participações, ou querem adquirir projetos, o que só criaria um ambiente melhor para a consolidação na indústria para fusões e aquisições. Como vimos dizendo, em vista de nós termos toda a logística garantida na área de Serra Azul, nós nos consideramos um consolidador na região. Nós acreditamos que temos a força e a capacidade e a chave para o mercado de exportação, que outros *players* próximos de nós não têm. Esse deve ser um processo contínuo sobre o qual ouviremos falar mais.

**Sr. Luis:** Muito obrigado.

**Operadora:** Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Leonardo Correa, da Barclays Capital.

**Sr. Leonardo Correa:** Bom dia Roger, bom dia a todos, obrigado pela ligação. A minha primeira pergunta tem a ver com os trabalhos de perfuração em Bom Sucesso e Chile. Você pode nos oferecer uma atualização do potencial desses com mais detalhes? Esta é a primeira pergunta.

E a segunda é semelhante à primeira pergunta, em relação aos preços médios da MMX. Nós sabemos que no passado (incompreensível X 19:49) Minas e

AVG, que estavam abaixo do preço de mercado. Então só para ter uma noção de como vocês estão nessa questão e quão bem sucedidos foram em renegociar esses contratos, se já foram previamente estabelecidos em um preço abaixo do mercado? São as duas perguntas que eu tenho.

**Sr. Roger:** Bom dia. A sua primeira pergunta em relação à perfuração e o potencial de pesquisa... e de recursos, não tem muito o que eu possa acrescentar. O que eu posso dizer é que o trabalho que tem sido feito em Bom Sucesso, analisando a perfuração que já fizemos no passado, a interpretação dos trabalhos que foram feitos no passado apontam para recursos de nível mundial.

Nós só estamos aguardando para verificar a possibilidade de mais perfurações e esperamos obter essas informações em breve, de modo que nós possamos aumentar a perfuração em Bom Sucesso. Eu acho que isso confirma o que nós já vimos mais do que, mas, novamente, nós estamos falando de melhores recursos que podem muito bem estar na casa dos nove dígitos... desculpem, de dez dígitos, em uma casa de dez dígitos.

Em relação ao Chile nós reunimos uma base de recursos que provavelmente garante 3/4 do recurso que nós precisamos para desenvolver um projeto de 10 milhões de toneladas lá. Em discussões para aumentar isso nós já estamos bem próximos de finalizar e de adquirir novas áreas na região, então acho que certamente... acho que brevemente nós teremos uma base de recursos e nós poderemos revelá-las, trazer ao mercado, e que oferecerá apoio a nossa produção meta lá.

Em relação a sua pergunta em relação a preços, o mercado de exportação está tão forte que quando nossos clientes principais (e são exportadores) eles questionam o estabelecimento de preços no mercado interno, e isso acabou se tornando mais fácil. Eu acho que eles também querem maximizar os seus volumes e alavancar o máximo de volume possível com os nossos produtos.

Como já disse, nós temos uma qualidade melhor e isso nos dá mais alavancagem, então nós temos tido condições de garantir um aumento de preço confortável, bastante satisfatório, e, como já disse, até para aumentar as margens das nossas vendas internas e vão completamente eliminar o nosso cenário anterior com preços baixos no mercado, ou seja, nós vamos poder aumentar a nossa margem no mercado interno.

Isso vai mudar, e em especial porque nós não estamos expostos a alguns componentes da logística, dos mercados de exportação e que também nós estamos sendo ajustados pelos preços anuais, ou seja, no mercado interno nós temos tido margens melhores em função disso.

**Sr. Leonardo:** Muito obrigado Roger. Se eu puder complementar uma pergunta adicional. Nós vemos resultados melhores, mas o Ebitda está negativo. Do lado positivo nós vimos que a operação da Sudeste ofereceu um resultado Ebitda positivo, que nós consideramos um resultado satisfatório. Mas analisando o segundo semestre e o segundo trimestre deste ano nós devemos

esperar esses números consolidados da MMX se tornarem positivos? Você tem alguma indicação de que já podem entregar um número Ebitda positivo?

**Sr. Roger:** Sim, eu acho que um número de Ebitda positivo realmente acontecerá, mesmo antes de garantirmos os preços mais altos, esse é um marco importante... é muito importante que o Sudeste tenha um Ebitda positivo desde 2008. A leitura direta disso é que sim, nós estamos buscando números melhores, que eles estejam no território do positivo pelo resto do ano.

Então, sim, o ambiente ajuda, nosso nível de produção ajuda, o corte no custo de produção também. Eu acho que nós estamos no caminho certo. Agüente conosco que eu acho que nós chegaremos lá.

**Sr. Leonardo:** Muito bem, obrigado.

**Operadora:** Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Assunção, do Itaú.

**Sr. Marcos Assunção:** Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados melhores. A primeira pergunta, eu gostaria de entender um pouquinho melhor, ou detalhadamente, como os preços estão se desenvolvendo no mercado doméstico? Nós vimos claramente nos seus resultados que há um preço médio subindo, apesar de vendas mais fracas, ou uma mistura de vendas mais fraca.

Mas eu gostaria de entender quão mais altos os preços já estavam no primeiro trimestre quando comparados no quarto trimestre no mercado interno? E quanto o senhor espera que eles subam no segundo trimestre e no resto do ano?

**Sr. Roger:** Os preços no primeiro trimestre eram marginais, eu acho que são menos de 10%, nós podemos garantir uma melhoria. E muito tem a ver quando nós analisamos a receita por tonelada média. Nós temos melhor qualidade, menos penalidade, mas nós já sofremos com isso no fim do ano passado. Os preços domésticos... os preços internos eu não sei dizer exatamente porque nós não concluímos todas as discussões ainda, isso pode interferir nas discussões que estamos tendo.

Mas eu posso lhe dizer que alguns ajustes de preço no mercado interno foram superiores aos ajustes do mercado internacional. Então se analisarmos o preço médio para o mercado de exportação do ano passado comparado com o de hoje, que é mais ou menos uma média de base do dobro do preço anualmente, no mercado interno nós temos mais do que isso, então nós estamos bastante confiantes de que isso vai ter um impacto na nossa operação no sentido positivo.

Lamento não poder dar mais informações a esse respeito porque as negociações ainda estão em andamento. A maior parte dos novos contratos são confidenciais, mas acho que provavelmente isso lhe dá uma noção de onde nos encontramos no mercado interno.

**Sr. Marcos:** Está bem. A segunda pergunta, Roger, se você pode nos dar uma atualização ao menos no *timing* do anúncio do Capex e também dos requisitos para o Capex?

**Sr. Roger:** Nós estamos trabalhando o tempo todo com isso. Eu espero poder voltar nessa questão no futuro próximo e voltar com todos os bens, não só com número de Capex, mas também com todo o pacote, tudo bem apresentado. Nós temos duas fontes nas quais estamos trabalhando, estamos seguindo em frente em termos de financiamento.

Como eu disse, o acordo com Wisco, no pacote nós vamos ter contrato, basicamente um contrato negociável em banco, nós teremos a garantia, e uma garantia que seja confortável para a nossa operação. Mas nesse pacote nós temos uma facilidade, ou uma oportunidade ao menos de garantir uma grande porção do financiamento necessário para financiar os nossos projetos.

Não é um exagero dizer que os nossos parceiros, e certamente a indústria siderúrgica chinesa, gostaria que nós produzíssemos o máximo de minério de ferro possível e o mais rápido possível. Então quanto mais rápido e quanto mais nós pudermos fazer, isso vai agradar os nossos parceiros nessa área. Então nessa frente, fique, acompanhe-nos, nós estamos nos dedicando a questão e nós temos duas frentes em termos de financiamento, assim que isso estiver garantido, nós apresentaremos o pacote completo .

**Sr. Marco:** Só uma pergunta em relação ao que você acabou de dizer. Em seu contrato *off-take* com a Wisco inclui algum tipo de meta em termos de volume que vocês precisam atingir anualmente ?

**Sr. Roger:** Sim, nós temos metas, e sim, começaremos a remeter o minério para eles este ano. Temos dois navios que levarão minério para a Wisco, e vamos fazer o *ramp-up* da produção. Mas, sim, eles têm que ficar contentes, temos que mantê-los felizes.

**Sr. Marco:** Muito obrigado.

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

**Sr. Rodrigo Barros:** Bom dia. Algumas perguntas. Primeiro em termos de vendas, Roger, será que você poderia nos dar um *guidance* de quanto vocês esperam que a suas vendas finais sejam para 2009 e 2010 se possível? A segunda pergunta diz respeito ao valor em uso. Você disse que a qualidade tem melhorado, temos US\$ 5.5 nas unidades de minério de ferro tradicional, você acha que conseguiria 6. 5 em termos de teor para o cálculo?

**Sr. Roger:** Nós não damos *guidance* tradicionalmente sobre as vendas para o ano, mas o que gostaria de dizer é que o que nós remetemos para o exterior durante o primeiro trimestre não dá uma indicação do futuro durante o ano. O desempenho no primeiro trimestre foi impactado por questões sazonais de

clima, então não tome isso como um sinal para o que vai acontecer durante o ano, certamente será mais do que isso, se Deus quiser.

Em termos de valor em uso, essa questão é muito importante, sobretudo quando consideramos os projetos no futuro e, sobretudo quando consideramos o nosso projeto do Chile, em que os testes que fizemos no minério sugerem que temos de 67 ou de 68% de teor com pequenos níveis de impurezas. É magnetita, que certamente alcançará um prêmio por seu valor em uso.

Hoje, como vocês sabem, o IODEX, o prêmio do IODEX é US\$ 5 na unidade, então a cada unidade extra nós obtemos mais US\$ 5, então já produzimos material a 62% e, novamente, no futuro é disso que se trata. Quando nós tivermos o material e o flow sheet, nós teremos um produto mais limpo porque precisamos moê-lo mais para retirar a sílica e o alumínio do minério, e a MMX será conhecida sim pela qualidade de seus produtos.

**Sr. Rodrigo:** Se eu puder adicionar mais uma pergunta, nós temos um aumento no volume no *swap* de minério de ferro, faz sentido para a MMX bloquear alguma receita do próximo ano, por conta desses preços bastante atraentes no mercado?

**Sr. Roger:** Eu tenho pensado nisso, não é o que nós vimos fazendo, mas é uma oportunidade. Conversei com algumas pessoas no mercado que gostariam de fazer isso, mas acho que não vamos colocar o carro adiante dos bois, trata-se aqui de um mecanismo, uma ferramenta que nós estamos considerando e pode nos dar alguma vantagem, especialmente nesse estágio dos produtos. É uma boa idéia, muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael Biderman, do Bradesco.

**Sr. Rafael Biderman:** Bom dia. Se vocês pudessem fazer algum comentário sobre os preços e a sua capacidade de gerar Ebitda. Seria correto dizer que no passado os preços no Brasil tinham um grande desconto em ação ao preço internacional, e que agora com essa mudança na política de preços feita pela Vale, a diferença não é tão significativa? Estamos falando com alguns produtores de ferro-gusa, a Vale vende minério de ferro para eles a US\$ 100 por tonelada, quando no passado os preços eram 20, US\$ 25 por tonelada no Brasil com margens muito baixas.

Seria correto dizer que agora o desconto em relação aos preços internacionais é pequeno ou que não é significativo? E ainda nessa seara, seria possível que a MMX tivesse uma margem Ebitda acima de 50% com este cenário, considerando, como você disse, que o custo não é tão alto, seu minério de ferro vai para os clientes a preços bons?

A outra questão tem a ver com a consolidação. Vocês estão pensando em adquirir mais minas de minério de ferro para fortalecer o seu projeto de 30 milhões de toneladas? Um grande ativo que vocês têm é o acesso ao porto, que é algo único, que obteve autorização da ANTAQ para chegar até 100

milhões de toneladas. Vocês estão pensando em adquirir mais minas na região para tentar levar o projeto a um nível mais alto de produção?

E por fim, em relação ao financiamento que vocês mencionaram, seria possível, se eu tiver entendido corretamente, obter financiamento dos bancos chineses, do Banco de Desenvolvimento da China? E se vocês receberem financiamento do mercado utilizando esses contratos *off-take*, qual é o tipo de custo aí envolvido? Qual é a faixa de custos?

E se vocês estão pensando em pegar esse financiamento... eu acho que seria excelente, mas a minha impressão é que... eu tenho dúvida de que com esse dinheiro que receberam na oferta, vocês não poderiam receber o financiamento por que vocês têm muito dinheiro, ou vocês receberiam esse dinheiro de qualquer maneira para acelerar os seus projetos?

**Sr. Roger:** Eu não me lembro de todas as perguntas, talvez eu me perca um pouco, mas o que é importante, que eu preciso mencionar aqui em relação aos seus comentários e suas perguntas, que são todas muito pertinentes e se eu me esquecer de alguma coisa, por favor, me avise, eu gostaria de dizer o seguinte em relação ao financiamento: dissemos antes que estamos trabalhando com duas agências que provavelmente nos darão todo o financiamento de que necessitamos. Não estamos preocupados com dinheiro nesse ponto para o Capex.

Se você pensar que dissemos também que existem fusões e aquisições, integração vertical na indústria hoje, nós temos muitas siderúrgicas que, com prazer, nos dariam dinheiro em troca de um contrato *off-take*. Se esse fosse o pior cenário... se no pior cenário possível nós não assegurarmos o financiamento para o nosso projeto, nós temos na verdade mais projetos do que conseguimos manejar... temos muitos projetos em mente, então existe sempre essa alternativa, que é uma alternativa que não é ruim não, é boa.

Não é o pior cenário possível, não é a pior hipótese possível. A consolidação... há coisas aí que poderiam surgir e que só desencadeariam um projeto de fusão e aquisição para que a nossa produção crescesse tanto quanto possível. Então temos bastante confiança, um nível de tranquilidade a esse respeito.

Em relação aos preços no mercado interno, mencionamos que sim, estão muito melhores do que no passado. Não vemos esses números mais do que você falou, isso ficou trás. Estamos assegurando aumentos acima dos aumentos obtidos no mercado internacional, e essencialmente as nossas margens aumentarão bastante no mercado interno.

Como também disse, e você incluiu na sua pergunta, os custos logísticos são uma parte significativa das despesas gerais e administrativas, e esses custos são menores no mercado doméstico porque nós estamos próximos dos nossos clientes. Não temos que usar ferrovias e portos (que são caros), nós entregamos por trem ou por caminhão, tornando a coisa toda muito mais simples.

Acho que basicamente são esses os pontos principais da suas perguntas, será que eu esqueci de alguma coisa importante?

**Sr. Rafael:** Sim, se pudesse me dar uma idéia do custo do financiamento, dessa faixa de custo?

**Sr. Roger:** Nós ainda não obtivemos o financiamento, então não posso lhe dar a faixa de preços ainda, mas assim que tenhamos assegurado o financiamento, que esteja tudo preto no branco...

**Sr. Rafael:** Mas é um custo de um dígito apenas?

**Sr. Roger:** Tem que ser, né?

**Sr. Rafael:** Muito obrigado.

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

**Sr. Rodrigo Barros:** Só falando aqui um pouco mais sobre minério de ferro. Primeiro se puder dizer o que você acha que aconteceu em relação aos preços do minério de ferro, foi a quase US\$ 90 por tonelada, porque nós estamos tendo aí comercialização livre, vocês acham que os preços vão cair?

E a segunda pergunta é em relação aos seus contratos no mercado interno. Se você seguir a fórmula da Vale, estamos falando de um aumento de preço substancial em Q3 em relação a Q2, e se os seus preços no mercado interno também seguiram essa metodologia?

**Sr. Roger:** É um ponto muito interessante que você levantou. Os preços no mercado *spot* já estão fora desse pico, mas ainda são preços bastante confortáveis, acho que refletem os fundamentos. Essa é a nova realidade da precificação do minério de ferro, teremos um pouco mais de volatilidade, que não irá a níveis muito mais altos, isso tudo bem para a gente. A produção na China subiu substancialmente em março em relação aos primeiros dois meses do ano.

Então acho que se verá sim uma flutuação no curto prazo por conta dessas coisas - muito menos compra, os *traders* segurando, os compradores também segurando... o mercado de minério de ferro agora funciona assim, a precificação funciona assim, precisamos sempre olhar para os fundamentos e aquilo que está determinando os preços, e isso permitirá que o mecanismo se mantenha.

Esse mecanismo é muito bom, na minha opinião. Acho que foi muito bem pensado, e porque ele reflete melhor a situação dos mercados de aço hoje, então não haverá essa distância entre o preço do aço e o preço do minério de ferro, essa distância será menor em 2009 e os preços do minério de ferro estavam um ano atrás dos preços do aço, e isso tornou as coisas difíceis para todos.

Na pior hipótese estaremos aí a um trimestre de distância, então será muito mais fácil para as siderúrgicas trabalharem com isso também. Mas os fundamentos são o que vão determinar isso, e os fundamentos serão absorvidos pelo minério de ferro muito mais rapidamente, se os fundamentos melhorarem, os preços sobem. O que nós temos visto são pequenas flutuações, nada que causa um grande prejuízo... um prejuízo significativo, e acho que veremos mais aumentos de preços sim em média de trimestre a trimestre.... nos próximos trimestres.

Talvez no final do ano em relação ao quarto trimestre, ou o primeiro trimestre do ano que vem haja um impacto por conta de menos compras, mas o segundo trimestre foi muito bom e o terceiro trimestre parece que vai ser ainda melhor. Então eu acho que o mecanismo está funcionando muito bem e é mantido por conta dessas circunstâncias.

No longo prazo, novamente, em termos da oferta de minério de ferro no mercado, trata-se aí muito mais de uma coisa que tem a ver com uma função da oferta, com o lado da oferta do que qualquer outra coisa. Não vamos ver toda a oferta de que se fala hoje chegar no mercado nos próximos cinco anos.

Uma coisa que nós podemos dizer sim é que é mais difícil entregar minério de ferro do que dois anos atrás. Nós estamos em uma categoria em que basicamente estamos equacionados em relação ao financiamento, e vamos ter esse contrato com o parceiro de longo prazo, isso nos ajudará para termos um volume firme com eles.

Muitas empresas ainda estão em suspenso, não conseguiram assegurar isso ainda, o financiamento se tornará mais difícil, na pior das hipóteses muito mais caros, então muitos desses produtos talvez nem cheguem ao mercado, ou não cheguem ao mercado com a brevidade desejada. O que estamos dizendo é que do lado da oferta haverá mais perda do que do lado da demanda, teremos uma oferta menor nos próximos quatro ou cinco anos do que as previsões dizem, e é “aí que a porca torce o rabo”.

**Sr. Rafael:** Muito obrigado.

**Operadora:** Com licença, a próxima pergunta vem do Sr. Alessandro Madi, do Bradesco.

**Sr. Rafael Biderman:** Olá, aqui é Rafael Biderman novamente. Roger, só voltando à pergunta das consolidações, eu acho que eu não entendi muito bem. As consolidações do quadrilátero do minério de ferro, será que você poderia me dizer quanto se pode crescer no projeto do Sudeste?

**Sr. Roger:** Rafael, nós temos LLX que pode nos levar no primeiro estágio de 50 milhões de toneladas e depois 100 mil toneladas por ano. A nossa meta final aqui é realmente cumprir toda essa meta, e certamente é a oportunidade que está diante de nós. O que nós temos de fazer é viabilizar maneiras de ter essa plataforma de produção consolidando por região. Se você analisar nós

temos propriedades diferentes e você verá que nós temos uma abrangência muito grande.

As sinergias de combinar esses ativos, quer na forma de aquisições, ou *joint ventures*, a consolidação disso... a consolidação da Serra Azul é uma iniciativa bastante interessante, bastante atraente porque ela maximiza o espaço do recurso. Obviamente se você tem um espaço de recurso que tenha mais 20 km, e você tenha divisões entre essas áreas, se você remover essas divisões, você maximiza os seus recursos.

Então é esse o caminho que nós vamos seguir, nós vamos buscar essas sinergias, buscar o potencial de expansão que nós temos. Basicamente o primeiro prêmio aqui, eu não sei se nós vamos atingi-lo, mas mesmo assim o primeiro prêmio seria aproveitar todas as oportunidades que nós temos.

**Sr. Rafael:** Seguindo nessa frente, Roger, por exemplo, na área de Serra Azul, as áreas que vocês têm... você tem um (inaudível 50:03) em uma das minas, que é uma das menores áreas em termos de hectares, com arrendamento, e vocês têm as suas próprias concessões que são uma área muito maior. Vocês fizeram a maior parte das perfurações na parte que está arrendada, vocês fizeram uma análise para perfuração nas áreas da sua própria concessão?

**Sr. Roger:** Não entendi muito bem o que você está perguntando, mas todos os recursos que estão disponíveis para nós, quer sejam arrendados, ou próprios, eles estão sendo perfurados, já foram perfurados. Nós mais uma vez temos um número de recursos na casa de dez dígitos, e isso nos ofereceu já os recursos que nós precisamos até para expandir.

Nós não perfuramos no território de nenhuma outra pessoa, alguns desses números são públicos já, todas as campanhas de perfurações já feitas algumas vezes são disponíveis ao público, e nós sabemos que a base de recursos de Serra Azul pode ser realmente muito ampla, talvez até na casa dos onze dígitos.

**Sr. Rafael:** Talvez eu tenha entendido errado, porque quando eu li o relatório de Serra Azul, eu entendi que a maior parte das perfurações foram feitas na concessão das minas arrendadas, porque em Serra Azul existem duas situações - uma mina que é arrendada operacional e uma outra concessão que é própria, que é muito maior, mas não é operacional. Pelo o que eu entendi, a maior parte da perfuração foi feita nas minas arrendadas. Eu entendi bem ou não?

**Sr. Roger:** Rafael, esse relatório que você leu está um pouco desatualizado, assim que possível nós vamos publicar novos números que serão aditados... enfim, que serão atualizados. Mas digamos o seguinte: onde precisamos começar a perfurar? Onde estamos fazendo a mineração, correto? Porque nós precisamos saber aonde a mina vai. Nós temos uma operação e precisamos saber aonde vamos fazer a mineração no ano seguinte, precisamos saber que tipo de qualidade nós podemos esperar para o próximo ano, ou seja, nós podemos planejar a nossa operação, uma operação de curto prazo.

Então naturalmente nós precisamos perfurar... fazer as perfurações próximas umas das outras, então isso precisa estar mais justo, por isso que nós estamos perfurando mais onde estamos fazendo a operação, onde estamos funcionando.

Em termos de expansão, nós podemos ampliar essa perfuração obviamente porque nós estamos buscando uma expansão de qualidade, nós não temos um planejamento na mineração.

**Sr. Rafael:** Só mais um comentário, existe algum problema... uma questão ambiental para fazer um desenvolvimento da área em Serra Azul? A área onde existe... a área que é própria, não área de arrendamento?

As agências ambientais, por exemplo, querem que todas as mineradoras façam a consolidação do território, e isso às vezes é um problema onde é feita a mineração, quer ela esteja em uma área é arrendada ou não. Então minha dúvida é em relação à árvore, se existe algum problema ou alguma questão que haja uma floresta, ou alguma proteção ambiental, ou alguma questão ambiental vinda de uma agência ambiental?

**Sr. Roger:** Bom, em relação a isso, nós precisamos de licenças ambientais para as novas áreas, as lagoas de resíduo, nós temos que planejar a nossa estratégia em termos de lagoas de resíduos. Nosso plano era construir cinco lagoas de resíduos ao redor das minas em um raio curto da nossa planta, ao invés disso nós apresentamos uma estratégia diferente para as autoridades ambientais que foi muito bem recebida.

Basicamente uma dessas lagoas, ou dessas barragens, vai ficar um pouquinho mais distante de onde se encontram as nossas operações, e em uma região que é menos sensível em termos ambientais. Além disso, a estratégia também foi... também tem o apoio de uma economia muito melhor.

Só para lhes dar uma idéia, o reservatório... o número de barragem de resíduos em termos de metros cúbicos dessa nova barragem é doze vezes melhor que era nas barragens originais. Então nós temos um reservatório muito maior, com muito menos resíduo do que havia antes, de quando tínhamos cinco barragens.

Então é algo em que estamos trabalhando, nós estamos à frente nessa questão, e ao invés de ter cinco minas de lodo com essas barragens, nós vamos ter uma que vai ser maior, mas com custo muito menor.

**Sr. Rafael:** Existe alguma questão em relação à floresta na área de Serra Azul, na área que ainda não foi minerada? Algum problema ambiental nessa área?

**Sr. Roger:** Eu não conheço nenhuma questão em relação às florestas na área, realmente é uma área que tem uma floresta bastante densa.

**Sr. Rafael:** Ok, muito obrigado.

**Operadora:** Com licença, isso conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Eu gostaria de pedir ao Sr. Roger Downey, CEO, para fazer as considerações finais. Por favor, senhor, vá em frente.

**Sr. Roger:** Muito obrigado a todos. Eu acho que nós tivemos ótimas perguntas, que tocaram vários pontos variados tanto da indústria, quanto do negócio. Eu tenho certeza de que os melhores números vão continuar prosseguindo nessa direção, e vocês vão ver isso refletido na nossa dedicação à empresa.

Nós somos bastante agressivos, ótimos. Nós estamos otimistas e nós temos certeza, e estamos trabalhando e nos dedicando muito para poder entregar ainda melhores resultados aos nossos acionistas. Muito obrigado a todos.

**Operadora:** Isso conclui a audioconferência da MMX hoje. Muito obrigado por sua participação e obrigada por usar a Chorus Call.

---