



Performance no **2T26**

31 de julho de 2026



Esta apresentação contém declarações que podem constituir declarações prospectivas, conforme definido nas disposições de salvaguarda (*safe harbor*) da U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995 ("PSLRA"). Muitas dessas declarações prospectivas podem ser identificadas pelo uso de termos como "antecipa", "acredita", "poderia", "espera", "deveria", "pode", "irá", "planeja", "pretende", "estima", "meta", "ambição", "potencial" e expressões semelhantes. Essas declarações aparecem em diversos trechos desta apresentação e podem incluir declarações relativas às nossas intenções, crenças ou expectativas atuais com relação a:

- (a) os países em que operamos, especialmente Brasil e Canadá;
- (b) a economia global;
- (c) os mercados de capitais;
- (d) os preços de mineração e metais e sua dependência da produção industrial global, que é cíclica por natureza;
- (e) a concorrência global nos mercados em que a Vale atua;
- (f) a estimativa de recursos e reservas minerais, a exploração de reservas e recursos minerais e o desenvolvimento de instalações de mineração, nossa capacidade de obter ou renovar licenças, a depleção e exaustão de minas e de reservas e recursos minerais; e
- (g) outros fatores ou tendências que afetem nossa condição financeira, liquidez, resultados das operações, estratégia de negócios, alocação de capital, compromissos de sustentabilidade e perspectivas de crescimento.

Declarações prospectivas não constituem garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais divirjam de forma relevante daqueles previstos em nossos planos, objetivos e expectativas.

Para obter informações adicionais sobre fatores que podem levar a resultados diferentes daqueles projetados pela Vale, favor consultar os relatórios arquivados pela Vale junto à U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) e à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em especial os fatores discutidos sob os títulos "Forward-Looking Statements" ("Declarações Prospectivas") e "Risk Factors" ("Fatores de Risco") no relatório anual da Vale no Formulário 20-F.

Esta advertência cautelar também se aplica a quaisquer declarações prospectivas orais feitas pela ou em nome da Vale em conexão com esta apresentação. A Vale não assume qualquer obrigação de atualizar ou revisar quaisquer declarações prospectivas, seja em decorrência de novas informações, eventos futuros ou de outra forma, exceto conforme exigido pela legislação aplicável.

Esta apresentação também pode incluir determinadas medidas financeiras que não são elaboradas de acordo com as normas contábeis IFRS. Apresentamos essas medidas porque entendemos que elas fornecem informações úteis aos investidores a respeito de nossa condição financeira e de nossos resultados operacionais. Medidas financeiras não IFRS não devem ser consideradas isoladamente nem como substitutas de medidas de desempenho elaboradas de acordo com as normas contábeis IFRS.

Disclaimer

1.
***Comentários
iniciais***

2.
***Desempenho
Financeiro***

Estratégia da Vale

Conectando o presente ao amanhã



Nossa ambição

Liderar a geração de valor
na mineração de **forma**
ética e sustentável

Nosso negócio



Minério de ferro

Ser o maior produtor global de minério de ferro, liderando a descarbonização da siderurgia com os custos mais competitivos e flexibilidade centrada no cliente



Cobre

Acelerar crescimento dobrando produção



Níquel

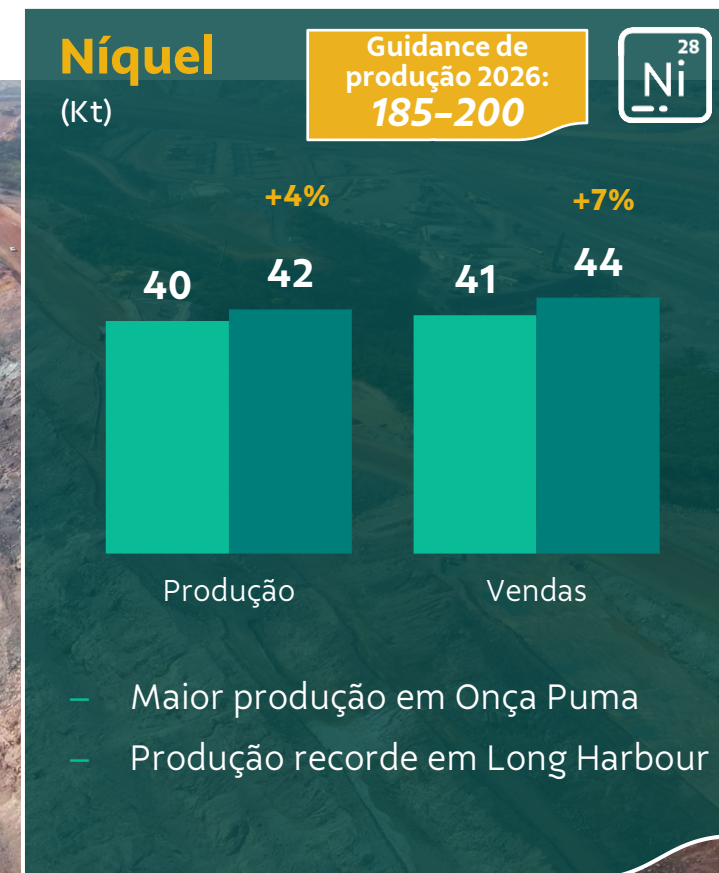
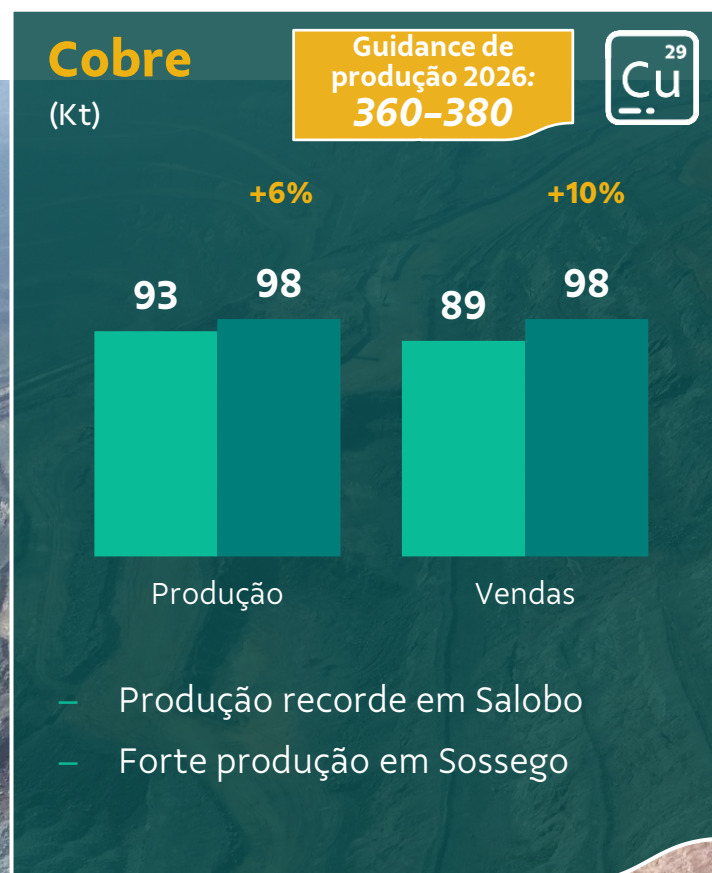
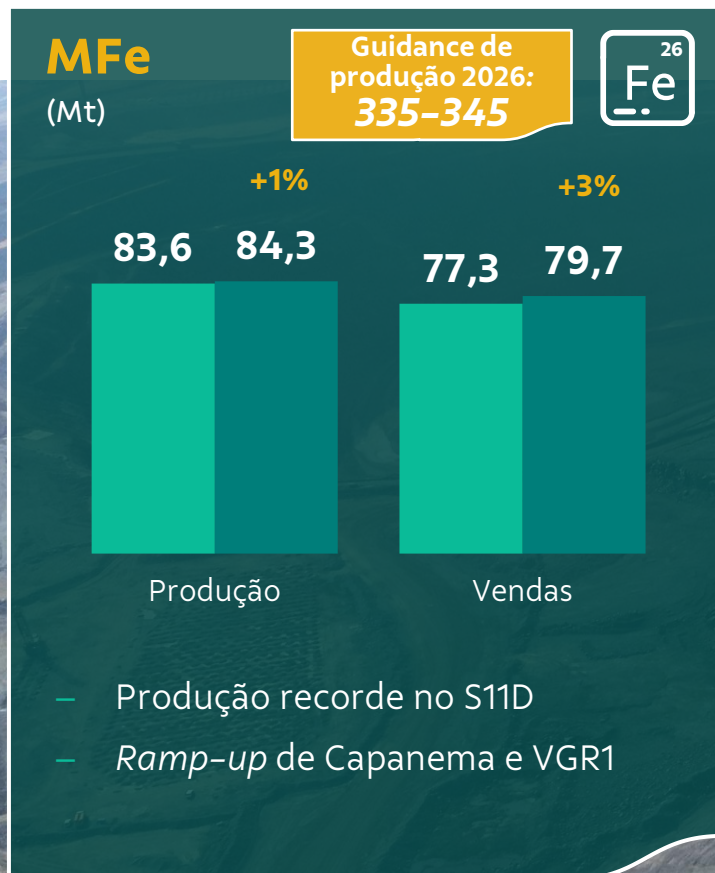
Focar na eficiência operacional



No caminho para cumprir os *guidances* de *produção*: excelência operacional e *ramp-up* de projetos guiando o crescimento a/a

2025

2026



Minério de ferro: fortalecendo a competitividade enquanto amplia a flexibilidade do portfólio de produtos

■ 2025

■ 2026

Capanema e VGR1

Start-up: 2024



- 15 Mtpa de capacidade adicional (cada)
- *Ramp-ups* completos em 2026

Serra Sul +20

Start-up: Julho/26



- Expandindo um dos ativos de MFe mais competitivos do mundo
- Flexibilidade operacional aprimorada
- Progresso físico: 88%

Britador de Compactos

Start-up: 4T26



- Eliminação de gargalos no corpo mineral de S11D: remoção das restrições associadas ao jaspilito
- Progresso físico: 95%

Metais Básicos: acelerando projetos de desenvolvimento

Projeto Bacaba
Start-up antecipado
para o 3T27 (de 1H28)

- 39% de progresso físico
- Capacidade: 50 ktpa

**Projeto Salobo CPF a ser
anunciado em breve**

**Construção do site
– Bacaba**

Estamos construindo a mineração do futuro *conectando o presente ao amanhã*



1 Operações **Inteligentes**

*Inovação e tecnologia suportando **cultura de segurança** e **excelência operacional***



2 Minas **Minimamente** invasivas

*Minimizando o impacto através de **design responsável** e **uso da tecnologia***



3 **Zero** resíduo, rejeito & carbono

*Reduzindo o **uso de barragens**, aumentando a **circularidade** e avançando na **agenda de descarbonização***



4 Compartilhando **Valor**

*Promovendo um **impacto real e positivo** na sociedade*



5 **Força de trabalho** do futuro

Diversa**, adaptável, pessoas **movidas por propósito

[Leia mais em nosso Relatório PD&I¹](#)

¹ Relatório de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação



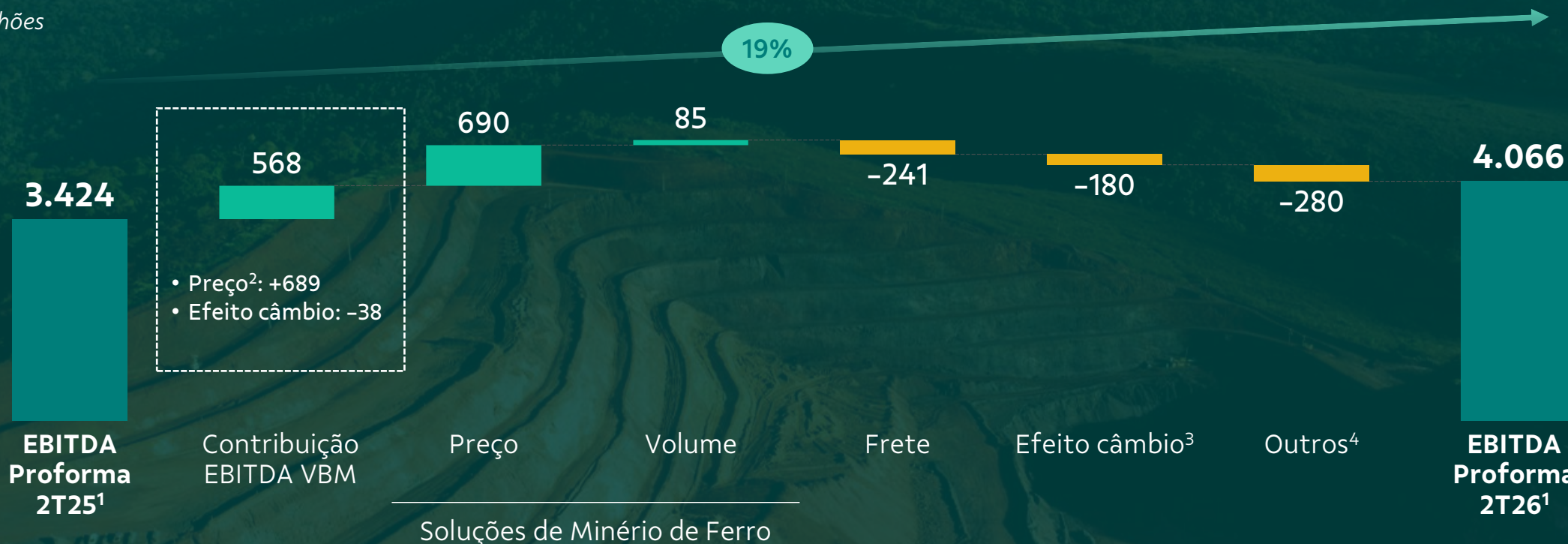
*Comentários
iniciais*

2. Desempenho Financeiro

EBITDA: crescimento de 19% a/a, apesar da pressão de fatores externos sobre os custos

Proforma EBITDA, 2T26 vs. 2T25

US\$ milhões

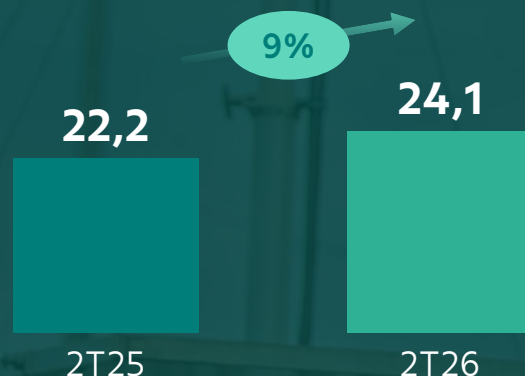


¹ Excluindo despesas de Brumadinho e itens não recorrentes. ² Incluindo a variação negativa de US\$ -124 milhões relacionada a ajustes de preços provisórios. ³ Incluindo Soluções de Minério de Ferro e itens não alocados aos segmentos. ⁴ Incluindo despesas de paralisação e custos de concentração em Soluções de Minério de Ferro, EBITDA de coligadas e joint ventures, despesas não alocadas aos segmentos e outros efeitos.

Custos de minério de ferro: ganhos de eficiência, maiores volumes e melhoria do mix compensaram parcialmente os efeitos externos

Custo caixa C1¹

US\$/t

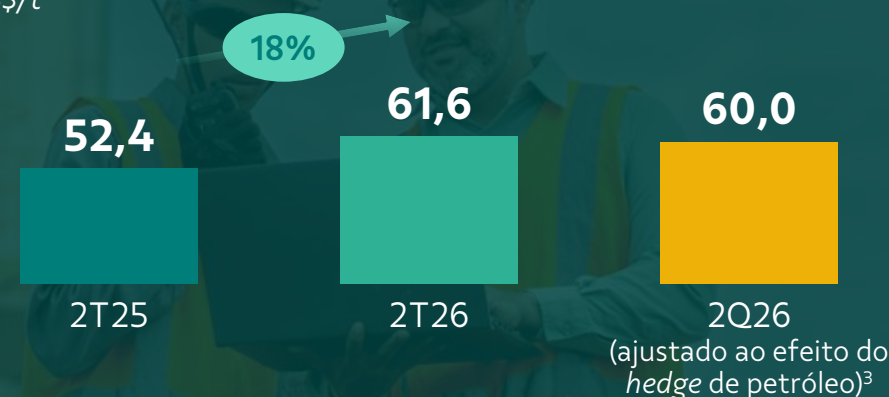


Principais efeitos no 2T26 (a/a)

- Câmbio (US\$ +1,5/t)
- Giro de estoques (US\$ +0,4/t)
- Maiores custos de diesel (US\$ +0,3/t)
- Mix e diluição de custos fixos (US\$ -0,3/t)
- Programa de eficiência (US\$ -0,2/t)

Custos all-in²

US\$/t



Principais efeitos no 2T26 (a/a)

- Maior custo de frete (US\$ +3,7/t)
- Câmbio (US\$ +2,2/t)
- Custos de distribuição e concentração (US\$ +1,8/t)
- Custos de parada⁴ (US\$ +1,1/t)
- Maiores prêmios all-in de finos (US\$ -1,1/t)

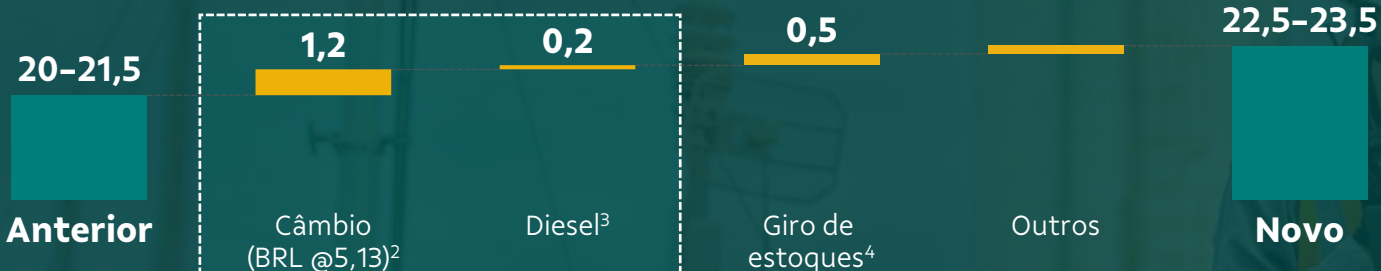
¹ Custo caixa C1, excluindo compras de terceiros. ² Custos all-in de finos e pelotas de minério de ferro (break-even de custo caixa, entregues na China) ao índice de preço de 61%Fe. ³ Considerando o efeito caixa do hedge de petróleo. ⁴ Custos principalmente relacionados às paralisações de Fábrica e Viga.

Custos de minério de ferro: revisão com base em novas premissas macro; focando nos controláveis

Custo caixa C1¹, guidance 2026

US\$/t

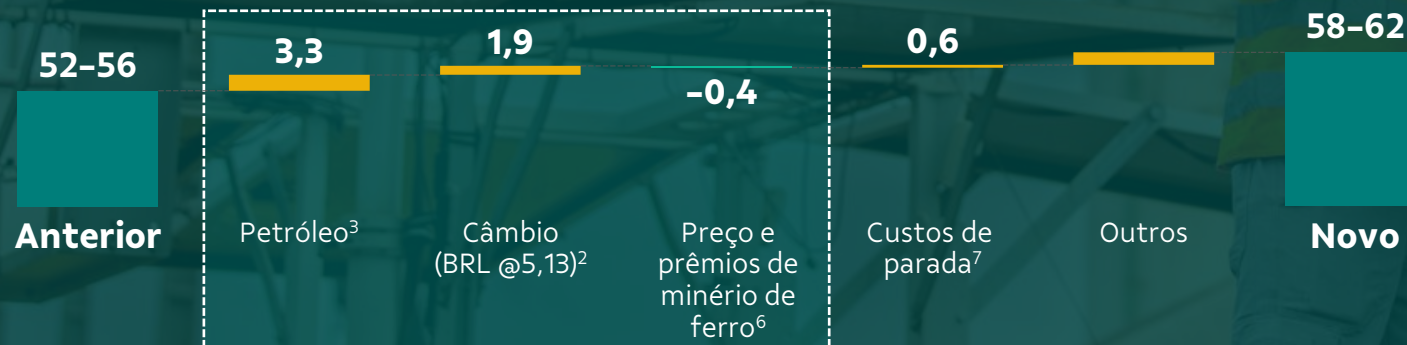
Efeitos externos: US\$ ~1,5/t



Custos all-in⁵, guidance 2026

US\$/t

Efeitos externos: US\$ ~5/t



(não exaustivo)



Iniciativas do programa de eficiência em andamento

- Melhoria de utilização de ativos
- Otimização de estoques
- Eficiências em manutenção
- Otimização de contratos de fornecedores
- Contratos baseados em performance



Programa de *hedge* de petróleo

- US\$ 99 milhões de benefício no resultado financeiro no 2T26

¹ Custo caixa C1, excluindo compras de terceiros. ² Assume uma taxa de câmbio média BRL de 5,13 em 2026. ³ Assume um preço de petróleo Brent de US\$ 86/bbl em 2026, bem como ajustes no preço do diesel no mercado doméstico brasileiro. ⁴ Relacionado à diferença entre o custo médio dos estoques no início de 2026 e as premissas utilizadas quando o *guidance* foi elaborado. ⁵ Custos *all-in* de finos e pelotas de minério de ferro (*break-even* de custo caixa, entregues na China) ao índice de preço de 61%Fe. ⁶ Incluindo o efeito relacionado a preços mais altos nos custos de compra de minério de terceiros e *royalties*, a mudança do índice de referência de 62% Fe para 61% Fe, e mudanças na estratégia e no *mix* do portfólio de produtos. ⁷ Principalmente relacionado às paralisações das operações de Fábrica e Viga.

Custos da VBM: redução dos *guidances* de custos, refletindo a sólida execução operacional e as receitas de subprodutos

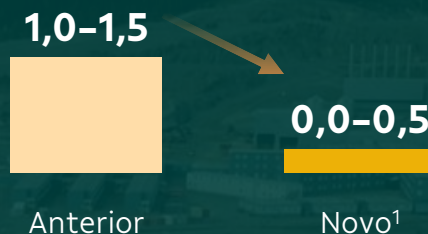
Custos *all-in* do cobre ('000 US\$/t)



Principais efeitos no 2T26 (a/a)

- Maiores receitas de subprodutos (US\$ -1,9 k/t)
- Melhorias de custo (US\$ -0,4 k/t)
- Câmbio (US\$ +0,5 k/t)

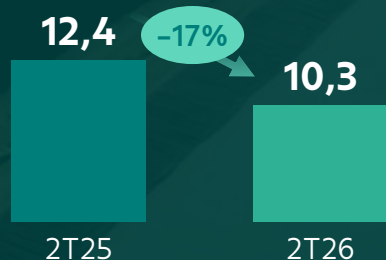
Custos *all-in*, *guidance* 2026 ('000 US\$/t)



Principais drivers da revisão

- Preços de ouro mais altos
- Performance operacional
- Melhorias de custo

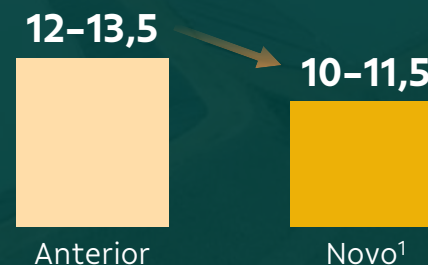
Custos *all-in* do níquel ('000 US\$/t)



Principais efeitos no 2T26 (a/a)

- Maiores receitas de subprodutos (US\$ -1,8 k/t)
- Melhorias de custo (US\$ -1,5 k/t)
- EBITDA de PTVI (US\$ -0,7 k/t)
- Manutenção em Sudbury (US\$ +1,2 k/t)

Custos *all-in*, *guidance* 2026 ('000 US\$/t)



Principais drivers da revisão

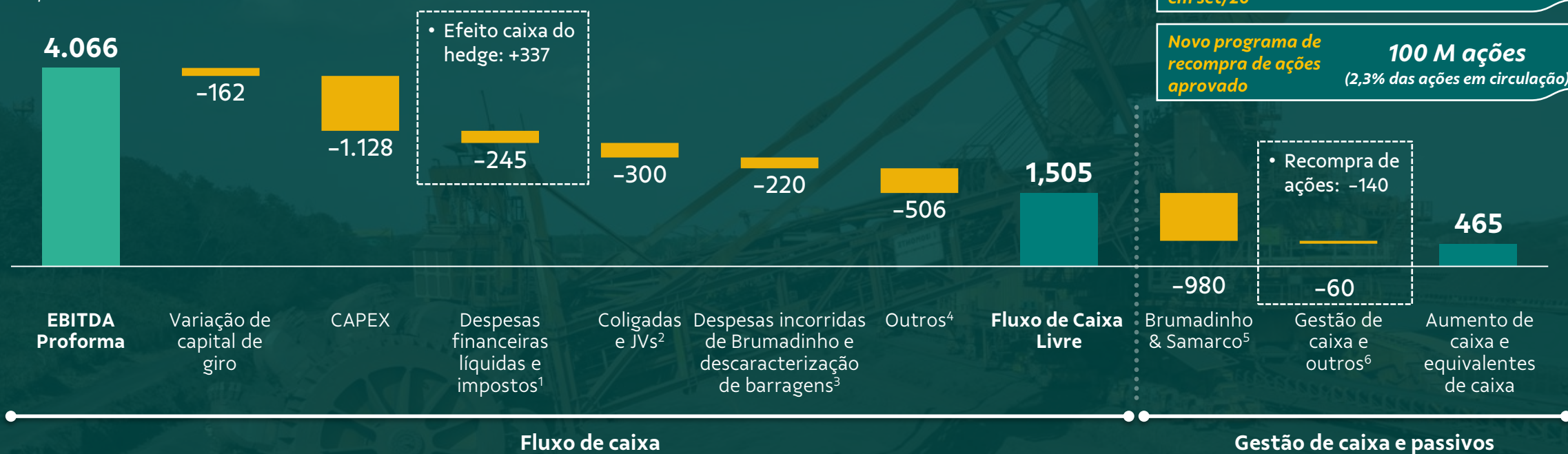
- Preços de cobre e ouro mais altos
- Performance operacional
- Melhorias de custo

¹ Ponto médio do *guidance*, assumindo preços de ouro de US\$ 4.390/oz, câmbio BRL de 5,13, preços de cobre de US\$ 13.236/t, preços de paládio de US\$ 1.394/oz e preços de platina de US\$ 1.824/oz para 2026.

Fluxo de Caixa Livre: geração de caixa sólida suportando o retorno aos acionistas

Fluxo de Caixa Livre – 2T26

US\$ milhões



¹ Inclui impostos sobre a renda e REFIS (US\$ -271 milhões), juros sobre empréstimos e financiamentos (US\$ -310 milhões), arrendamentos (US\$ -49 milhões), caixa líquido recebido na liquidação de derivativos (US\$ 337 milhões) e outras receitas financeiras (US\$ 48 milhões). ² Relacionado ao EBITDA de coligadas e joint ventures incluído no EBITDA Proforma, líquido de dividendos recebidos. ³ Inclui despesas incorridas com Brumadinho (US\$ -149 milhões) e pagamentos relativos à descaracterização de barragens (US\$ -71 milhões). ⁴ Inclui desembolsos relacionados a contratos de concessão ferroviária (US\$ -116 milhões), *streaming* (US\$ -291 milhões) e outros. ⁵ Pagamentos relacionados a Brumadinho e Samarco. Exclui despesas incorridas. ⁶ Inclui amortização de dívida (US\$ -81 milhões), novos empréstimos (US\$ 161 milhões) e programa de recompra de ações (US\$ -140 milhões).

Dívida líquida expandida: tendência para o meio da faixa, impulsionada por um FCF robusto

Dívida líquida expandida

US\$ milhões

17.792



Dívida líquida expandida 1T26

-1.505

140

Efeito caixa

FCL recorrente Recompra de ações

55

195

0

Efeito contábil

Ajustes de swaps (marcação a mercado)

Ajustes de provisões

Dívidas, arrendamentos e ajustes de caixa (câmbio, outros)

16.677

Dívida líquida expandida 2T26

US\$ 20 bi

Movendo-se em direção ao ponto médio da meta

US\$ 10 bi

Principais mensagens



Foco contínuo em excelência operacional

Produção recorde e maiores vendas em todas commodities



Acelerando crescimento de alto retorno

Entregando projetos transformacionais antes do prazo



Impulsionando a competitividade de custos

Acelerando iniciativas de eficiência e capturando os benefícios do carve-out



Avançando na agenda da Mineração do Futuro

Incorporando novas tecnologias e soluções em todo o negócio



Retornos saudáveis aos acionistas

Dividendos e recompras sustentados por sólidos resultados operacionais



2Q26

Performance

July 31st, 2026



This presentation includes statements that may constitute forward-looking statements within the meaning of the safe harbor provisions of the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995 ("PSLRA"). Many of those forward-looking statements can be identified by the use of forward-looking words such as "anticipate," "believe," "could," "expect," "should," "may," "will," "plan," "intend," "estimate," "target," "ambition," "potential," and similar expressions. Those statements appear in a number of places in this presentation and may include statements regarding our intent, belief or current expectations with respect to:

- (a) the countries where we operate, especially Brazil and Canada;
- (b) the global economy;
- (c) the capital markets;
- (d) mining and metals prices and their dependence on global industrial production, which is cyclical by nature;
- (e) global competition in the markets in which Vale operates;
- (f) the estimation of mineral resources and reserves, the exploration of mineral reserves and resources and the development of mining facilities, our ability to obtain or renew licenses, the depletion and exhaustion of mines and mineral reserves and resources; and;
- (g) other factors or trends affecting our financial condition, liquidity, results of operations, business strategy, capital allocation, sustainability commitments and growth prospects.

Forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties that may cause actual results to differ materially from our plans, objectives and expectations.

To obtain further information on factors that may lead to results different from those forecast by Vale, please consult the reports Vale files with the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) and the Brazilian Comissão de Valores Mobiliários (CVM), and in particular the factors discussed under "Forward-Looking Statements" and "Risk Factors" in Vale's annual report on Form 20-F.

This cautionary statement is also applicable to any oral forward-looking statements made by or on behalf of Vale in connection with this presentation. Vale does not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise, except as required by applicable law.

This presentation may also include certain financial measures that are not prepared in accordance with IFRS accounting standards. We present these measures because we believe they provide useful information to investors regarding our financial condition and results of operations. Non-IFRS financial measures should not be considered in isolation or as a substitute for measures of performance prepared in accordance with IFRS accounting standards.

Disclaimer

1.

*Opening
remarks*

2.

*Financial
Performance*

Vale's strategy

Connecting today to tomorrow



Our ambition

Leading value creation
in the mining industry
through **ethical and**
sustainable practices

Our business



Iron Ore

Leading global iron ore production and driving steel decarbonization with the most competitive costs and customer-centric flexibility



Copper

Accelerating growth to double production



Nickel

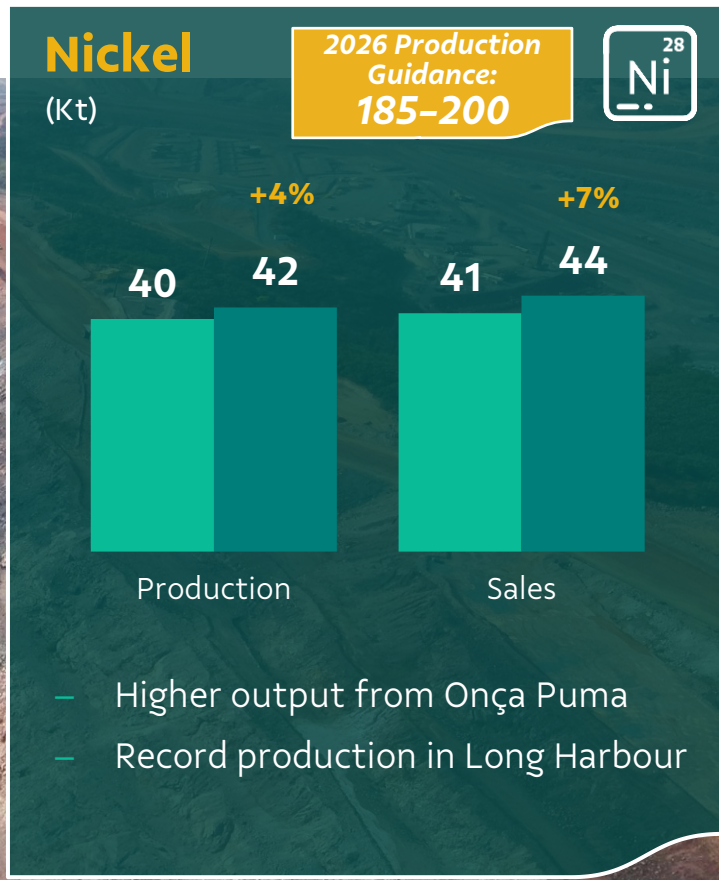
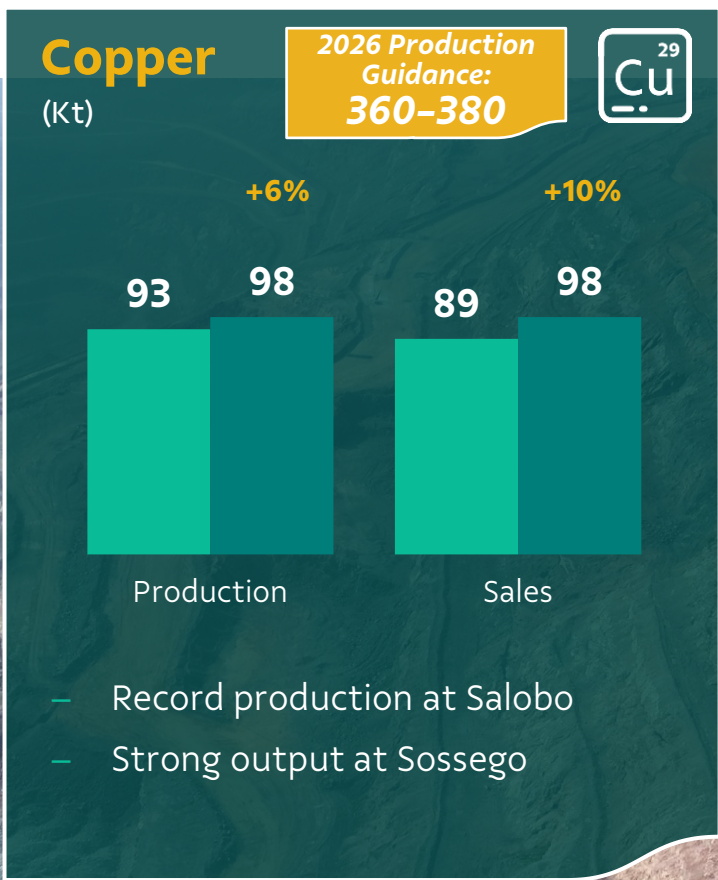
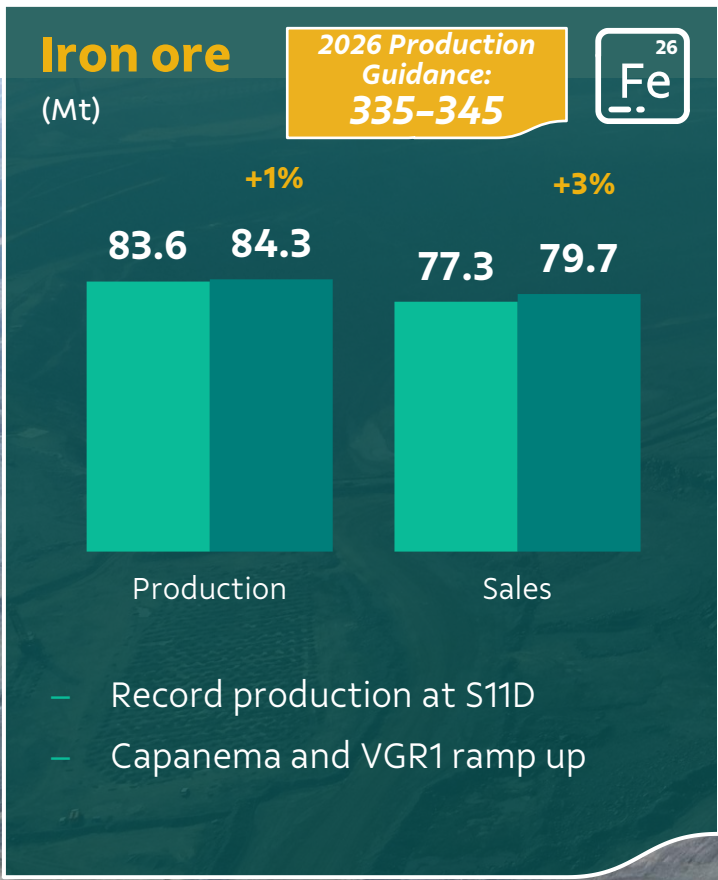
Focus on operational efficiency



On track to meet production guidances:

operational excellence and projects' ramp-up driving growth y/y

2025
2026



Iron Ore: strengthening competitiveness, while expanding product portfolio flexibility

■ 2025

■ 2026

Capanema and VGR1

Start-up: 2024



- 15 Mtpy capacity addition (each)
- Ramp-up completion in 2026

Serra Sul +20

Start-up: July/26



- Expanding one of the world's most competitive iron ore assets
- Improved operational flexibility
- Physical progress: 88%

Compact Crusher

Start-up: 4Q26



- De-bottlenecking S11D orebody: removing jaspilite waste constraints
- Physical progress: 95%

Base Metals: accelerating projects' development

Bacaba Project
Start-up advanced
to 3Q27 (from 1H28)

- 39% physical progress
- Capacity: 50 ktpy

**Salobo CPF project to
be announced soon**

Construction site
Bacaba

We are building the mining of the future

connecting today to tomorrow



1

Smart operations

Innovation and technology supporting safety culture and operational excellence



2

Minimally invasive mines

Minimizing impact through responsible design and technology use



3

Zero waste, tailings & carbon

*Reducing the **need for dams**, increasing **circularity** and advancing in the **decarbonization agenda***



4

Value sharing

*Promoting a **real and positive impact** on society*



5

Workforce of the future

***Diverse, adaptive, purpose-driven** people*

[Learn more in our R&D&I Report¹](#)

¹ Research, Development and Innovation Report



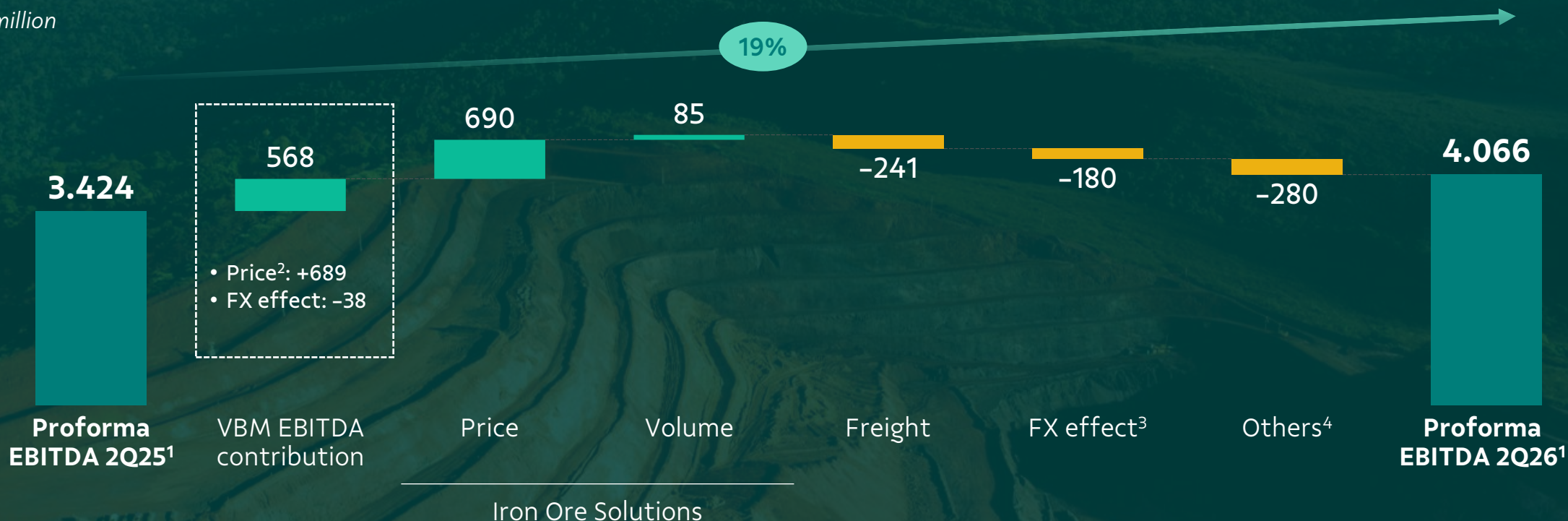
*Opening
remarks*

2.
*Financial
Performance*

EBITDA: 19% y/y growth despite external cost pressures

Proforma EBITDA, 2Q26 vs. 2Q25

US\$ million

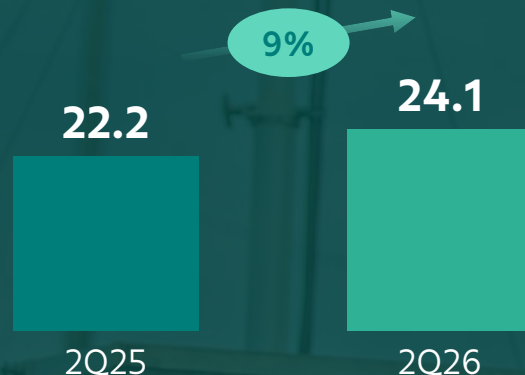


¹ Excluding Brumadinho expenses and non-recurring items. ² Including the negative variation of US\$ -124 million related to provisional price adjustments. ³ Including Iron Ore Solutions and non-allocated to segments items. ⁴ Including stoppage expenses and concentration costs in Iron Ore Solutions, EBITDA from Associates and JVs, expenses not allocated to segments, and other effects.

Iron ore costs: efficiency gains, higher volumes and improved mix partly offset external effects

C1 cash cost¹

US\$/t

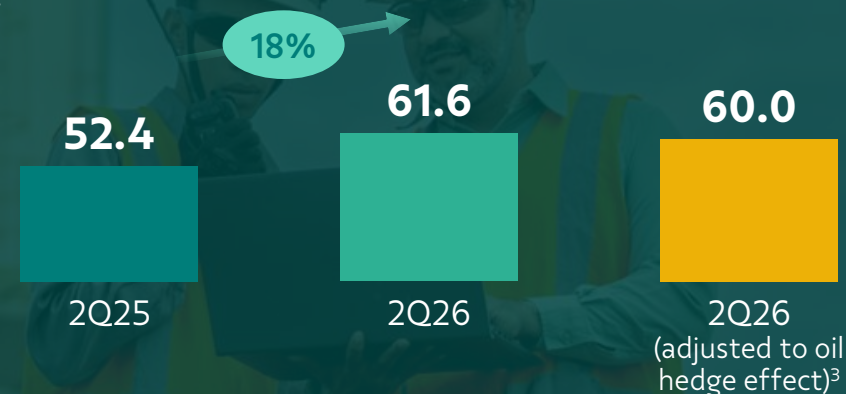


Main effects in 2026 (y/y)

- FX (US\$ +1.5/t)
- Inventory turnover (US\$ +0.4/t)
- Higher diesel costs (US\$ +0.3/t)
- Mix and fixed cost dilution (US\$ -0.3/t)
- Efficiency program (US\$ -0.2/t)

All-in costs²

US\$/t



Main effects in 2026 (y/y)

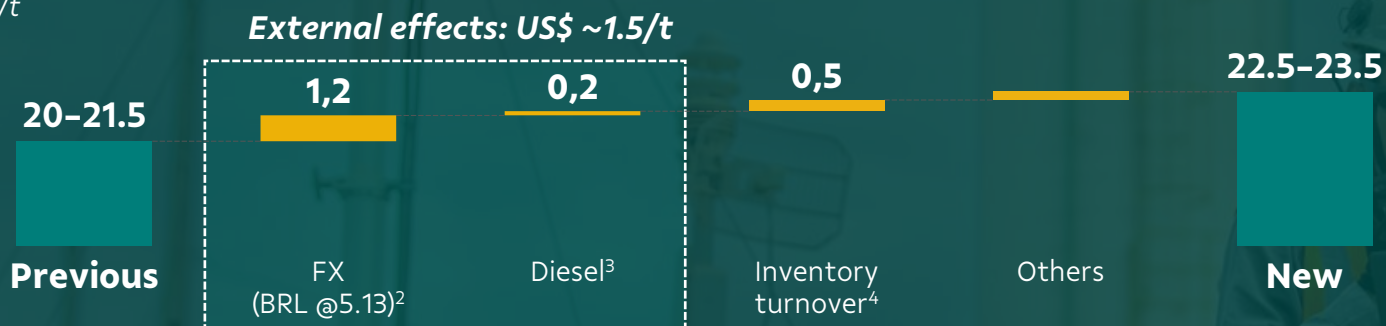
- Higher freight cost (US\$ +3.7/t)
- FX (US\$ +2.2/t)
- Distribution and concentration costs (US\$ +1.8/t)
- Stoppage costs⁴ (US\$ +1.1/t)
- Higher all-in fines premiums (US\$ -1.1/t)

¹ C1 cash cost, excluding third-party purchase. ² Iron ore fines and pellets all-in costs (cash cost break-even landed in China) at 61%Fe price index. ³ Considering the cash effect of oil hedge. ⁴ Costs mainly related to Fábrica and Viga stoppage.

Iron ore costs: guidance update based on new macro assumptions; focusing on controllables

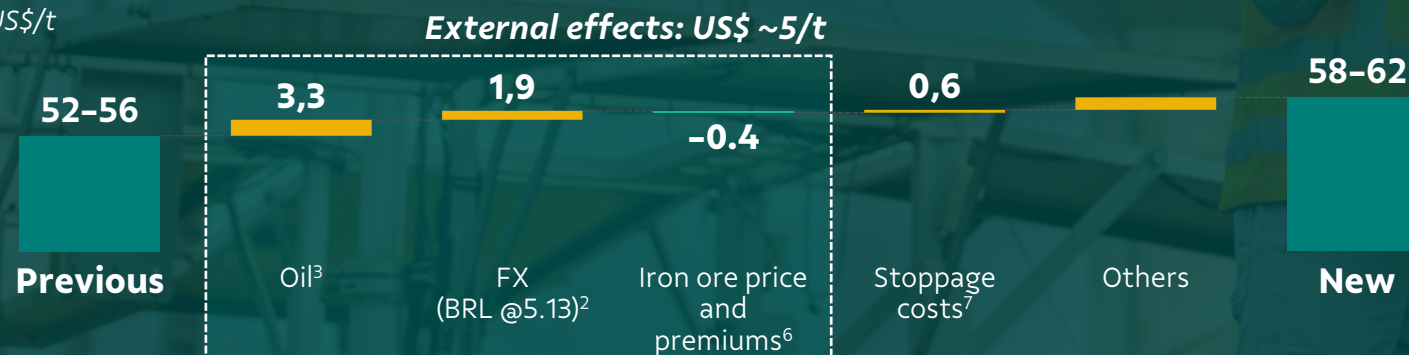
C1 cash cost¹, 2026 guidance

US\$/t



All-in costs⁵, 2026 guidance

US\$/t



(non-exhaustive)



Ongoing efficiency program initiatives

- Improving asset utilization
- Inventory optimization
- Maintenance efficiencies
- Supplier contract optimization
- Performance-based contracts



Oil-hedging program

- US\$ 99 million in financial results benefit in 2Q26

¹ C1 cash cost, excluding third-party purchase. ² Assumes an average BRL exchange rate of 5.13 in 2026. ³ Assumes a Brent oil price of US\$ 86/bbl in 2026, as well as adjustments in diesel price in the Brazilian domestic market. ⁴ Related to the difference between the average cost of inventories at the beginning of 2026 and the assumptions used when the guidance was defined. ⁵ Iron ore fines and pellets all-in costs (cash cost break-even landed in China) at 61%Fe price index. ⁶ Including the effect related to higher prices on third-party ore purchase costs and royalties, the rebasing of the reference index from a 62% Fe to a 61% Fe benchmark, and changes in product portfolio strategy and mix. ⁷ Mainly related to the stoppages of Fábrica and Viga operations.

VBM costs: lowering cost guidances on solid operational execution and by-product revenues

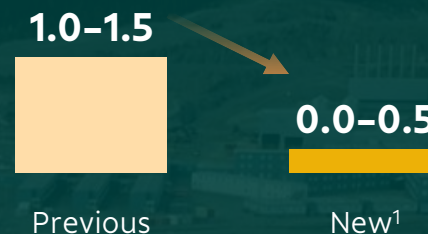
Copper all-in costs ('000 US\$/t)



Main effects in 2026 (y/y)

- Higher by-product revenues (US\$ -1.9 k/t)
- Cost improvements (US\$ -0.4 k/t)
- FX (US\$ +0.5 k/t)

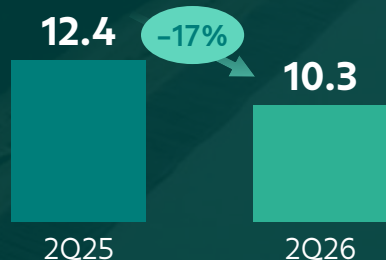
All-in costs, 2026 guidance ('000 US\$/t)



Main drivers for the revision

- Higher gold prices
- Operational performance
- Cost improvements

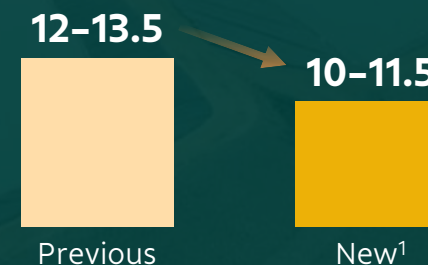
Nickel all-in costs ('000 US\$/t)



Main effects in 2026 (y/y)

- Higher by-products revenues (US\$ -1.8k/t)
- Cost improvements (US\$ -1.5/t)
- EBITDA from PTVI (US\$ -0.7 k/t)
- Sudbury maintenance (US\$ +1.2 k/t)

All-in costs, 2026 guidance ('000 US\$/t)



Main drivers for the revision

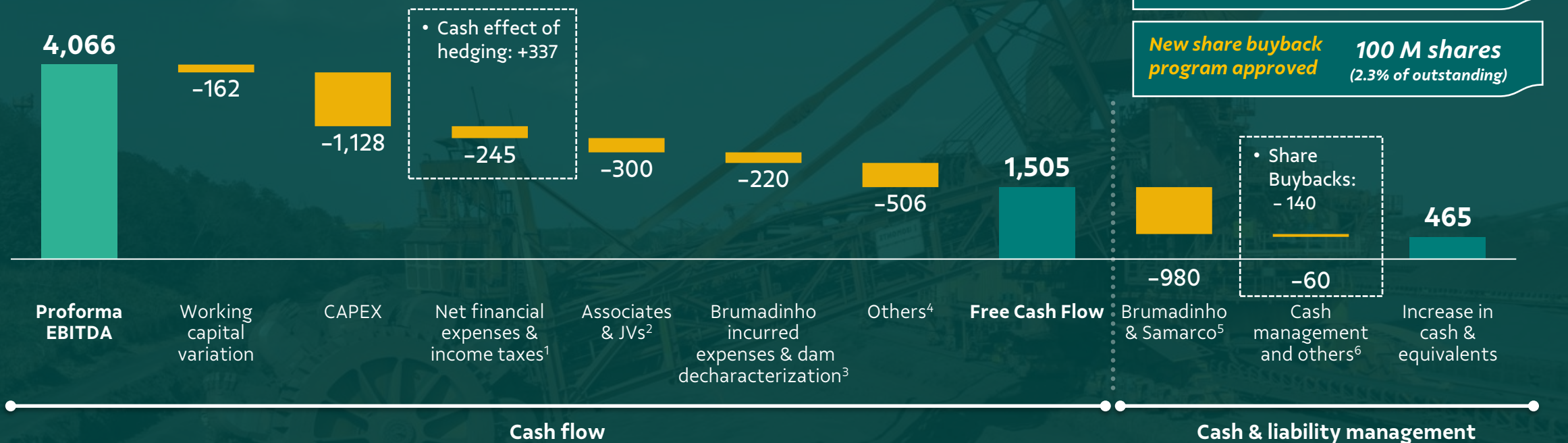
- Higher copper and gold prices
- Operational performance
- Cost improvements

¹ Mid-point of guidance assuming gold prices of US\$ 4,390/oz, BRL FX of 5.13, copper prices of US\$ 13,236/t, palladium prices of US\$ 1,394/oz and platinum prices of US\$ 1,824/oz for 2026.

Free Cash Flow: strong cash generation supporting shareholder returns

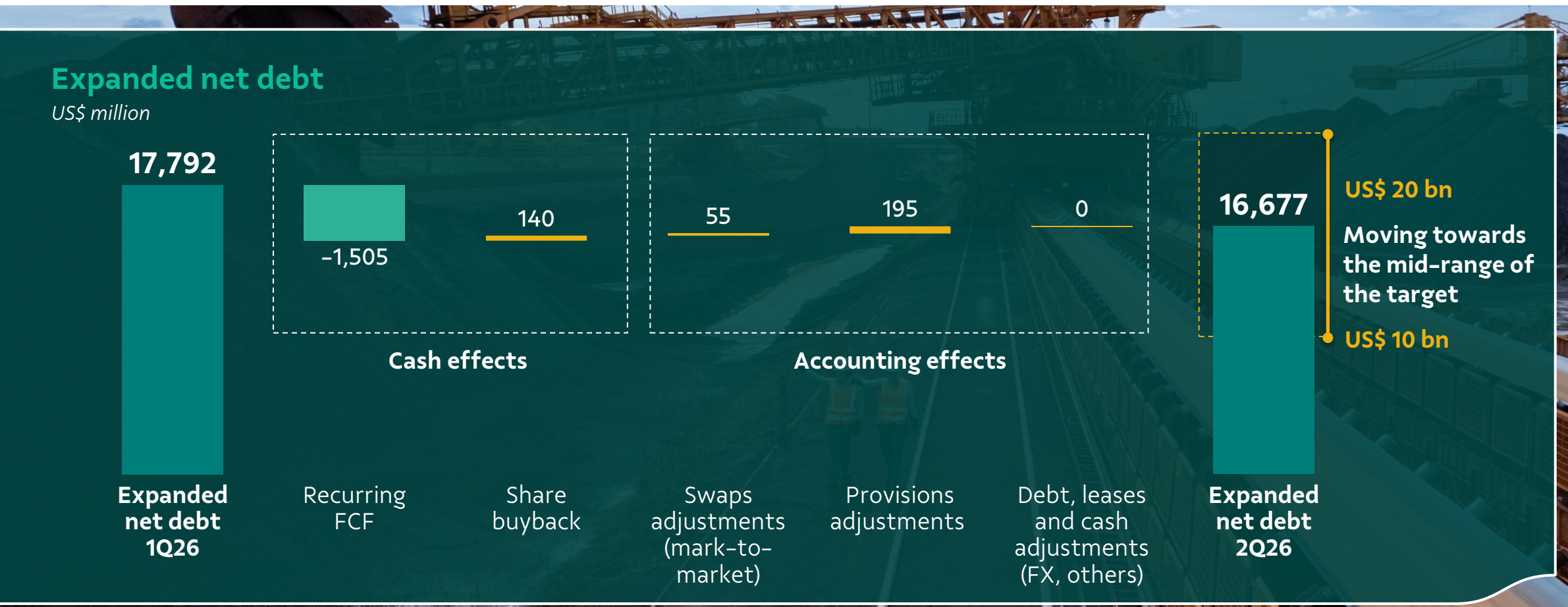
Free cash flow – 2Q26

US\$ million



¹ Includes income taxes and REFIS (US\$ -271 million), interest on loans and borrowings (US\$ -310 million), leasing (US\$ -49 million), net cash received on settlement of derivatives (US\$ 337 million), and other financial revenues (US\$ 48 million).
² Related to Associates and Joint Ventures EBITDA that was included in the Proforma EBITDA, net of dividends received. ³ Includes incurred expenses on Brumadinho (US\$ -149 million) and payments on dam decharacterization (US\$ -71 million). ⁴ Includes disbursements related to railway concession contracts (US\$ -116 million), streaming (US\$ -291 million) and others. ⁵ Payments related to Brumadinho and Samarco. Excludes incurred expenses. ⁶ Includes debt repayment (US\$ -81 million), new loans (US\$ 161 million), and share buyback program (US\$ -140 million).

Expanded net debt: trending towards the mid-range, driven by robust FCF generation



Key takeaways



Continued focus on operational excellence

Record production and higher sales in all commodities



Accelerating high-return growth

Delivering transformational projects ahead of schedule



Driving cost competitiveness

Accelerating efficiency initiatives and capturing carve-out benefits



Advancing the Mining of the Future agenda

Bringing on new technologies and solutions across the business



Healthy shareholder returns

Dividends and buybacks supported by solid operational results