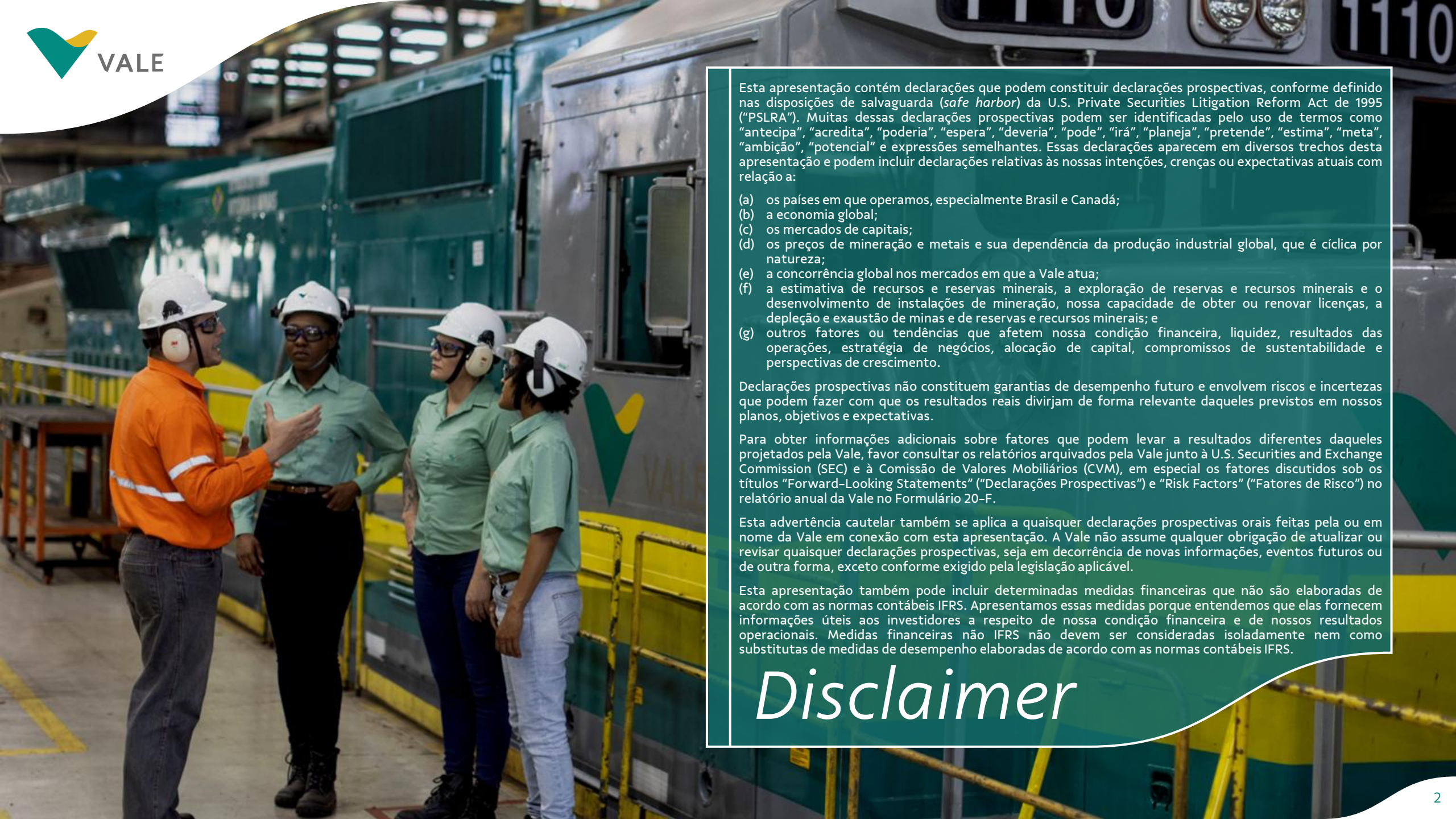
VALE



Performance no
3T26

30 de outubro 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

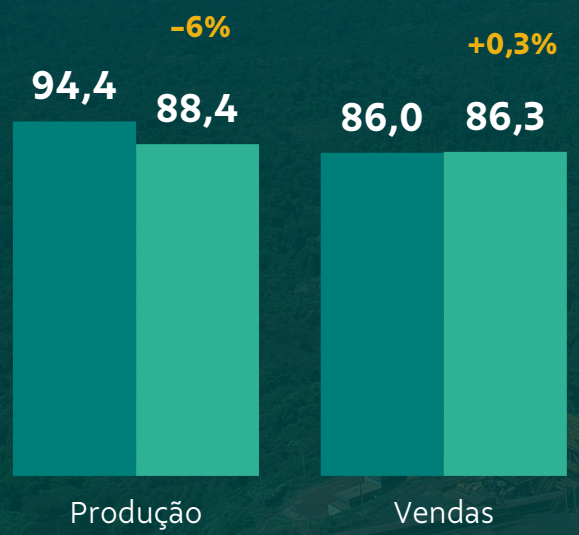


Minério de ferro: vendas sólidas no 3T; melhoria de produção esperada no 4T

2025
2026

Minério de Ferro
(Mt)

Guidance de produção – 2026: ***335–345***



Destaques do 3T26

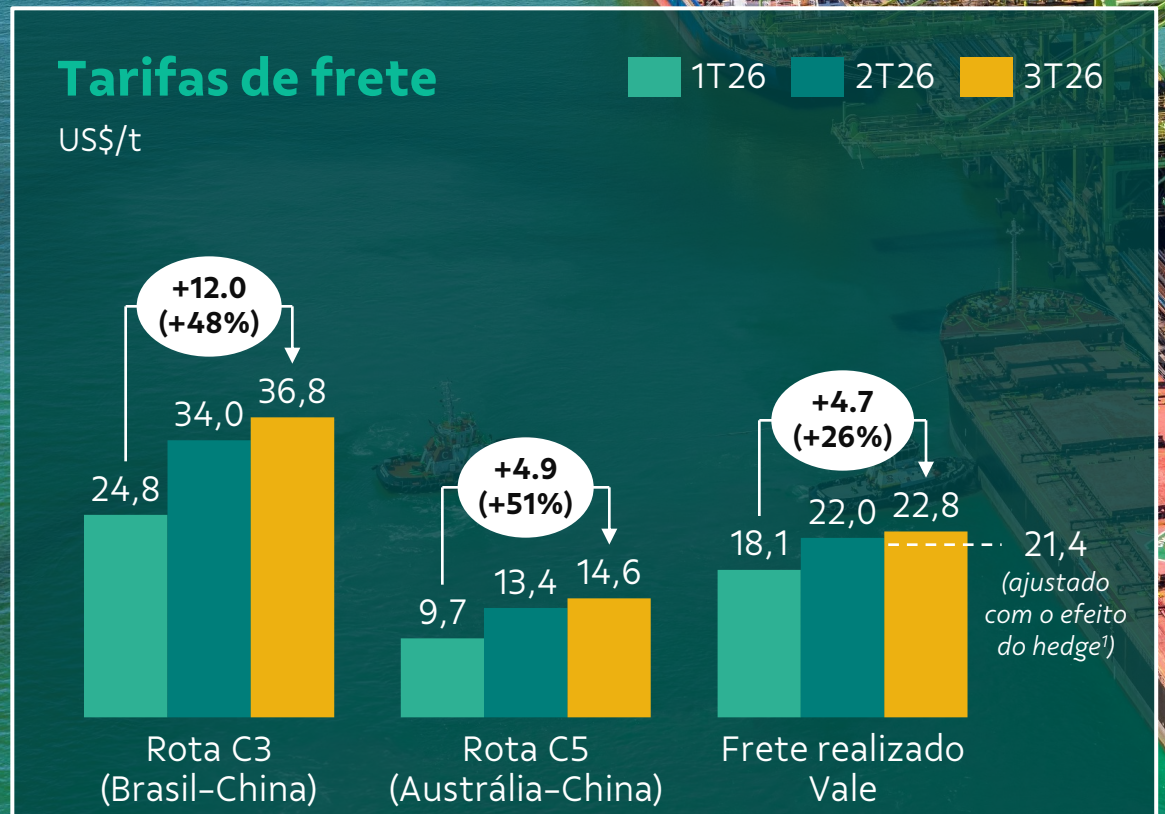
- Produção impactada por restrições em Serra Norte, Fábrica e Viga
- Produção recorde no S11D; continuidade do *ramp-up* de Capanema e VGR1
- Vendas sólidas apoiadas pelos estoques

Perspectivas para o 4T26

- Maior produção em Serra Norte t/t e a/a;
- Retomada de Fábrica apoiará a recuperação de volumes
- No caminho para atingir o *guidance* de minério de ferro e pelotas

Foto: Leo Braz

Frete: estratégia de longo prazo protegendo margens; posição relativa aos pares preservada



~75%

do frete da Vale coberto por contratos de longo prazo

>80%

do frete de 2027 já garantido a tarifas competitivas

Vantagem em combustível

com navios maiores e uso de HSFO

~US$ 3 bn

em custo evitado em 2026 pela estratégia de frete da Vale

[1] Considerando o efeito caixa do hedge de petróleo e dos contratos futuros de frete (FFAs) no 3T26.

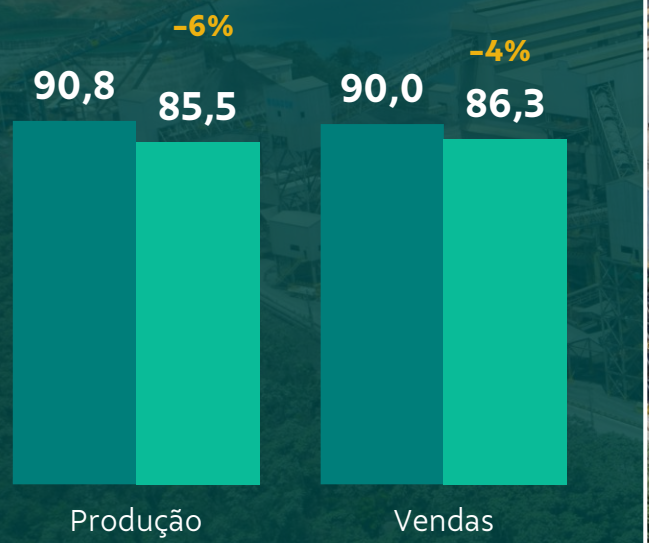
Foto: Gabriel Lordello

Metais Básicos: forte desempenho; rumo a metade superior do *guidance* para 2026

2025
2026

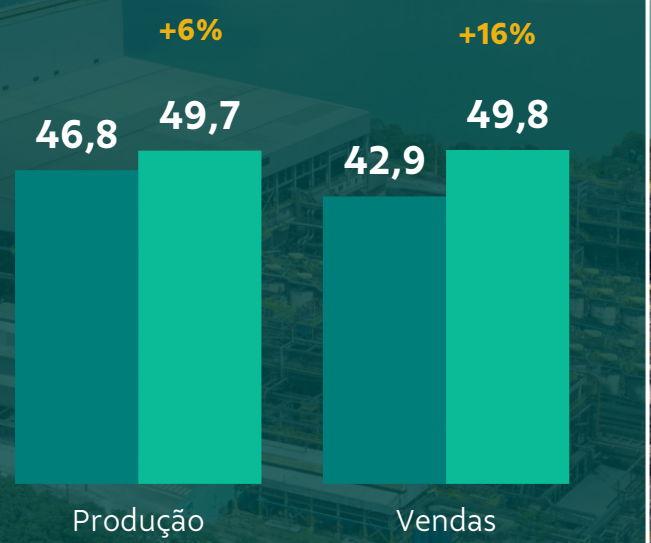
Cobre
(Kt)

Guidance de produção – 2026: ***360–380***



Níquel
(Kt)

Guidance de produção – 2026: ***185–200***



Destaques do 3T26

Cobre

- Maior produção de 3T em Salobo
- Manutenção programada em Sossego

Níquel

- Maior produção da refinaria de Sudbury desde o 4T13
- 2º forno de Onça Puma
- Transação de Thompson concluída, com contrato plurianual de *offtake* de concentrado de níquel para a VBM

Crescimento em cobre: rumo à duplicação da produção de cobre; projeto Salobo CPF aprovado

Salobo CPF

Volume: ~30 ktpy (Cobre)
~15 kozpy (Ouro)

CAPEX: ~US$ 215 milhões[1]

Start-up: 1S28

Produção de cobre

(Kt)



[1] CAPEX da VBM de US$ 175 milhões, considerando US$ 40 milhões em financiamento da Wheaton Precious Metals.
[2] O crescimento da produção de cobre das operações polimetálicas inclui a expansão da usina de Sudbury, o sequenciamento de lavra e iniciativas para melhorar o desempenho dos ativos em Sudbury e Voisey's Bay.



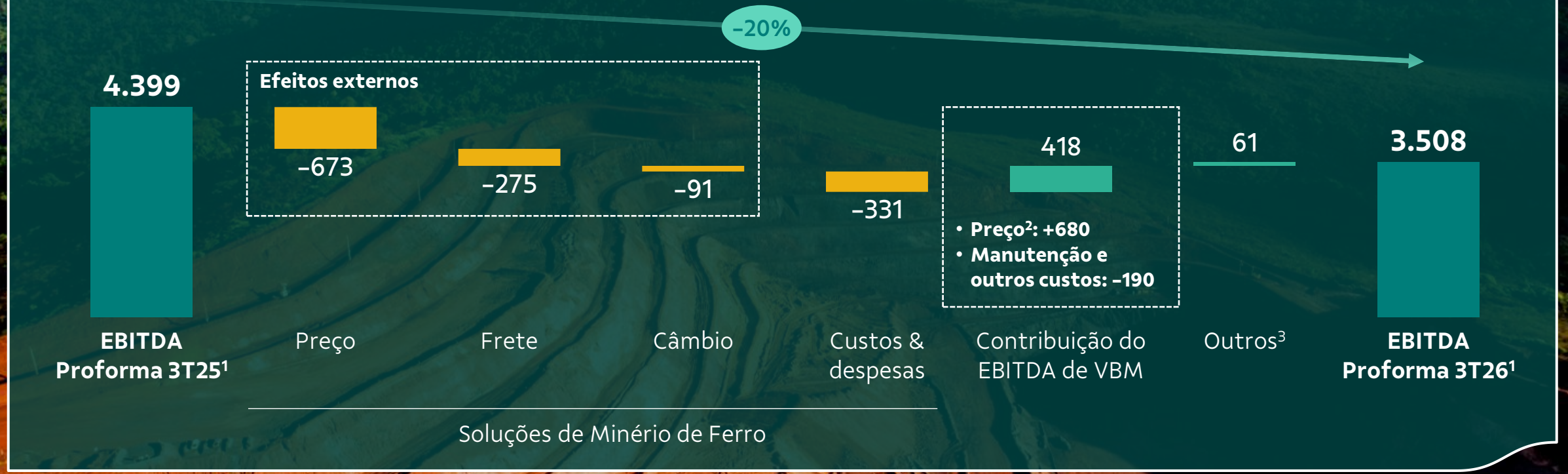
1.
Comentários Iniciais

2.
Desempenho Financeiro

EBITDA: o desempenho de preço do cobre ajuda a mitigar pressões externas sobre o Minério de Ferro

EBITDA Proforma, 3T26 vs. 3T25

US$ milhões

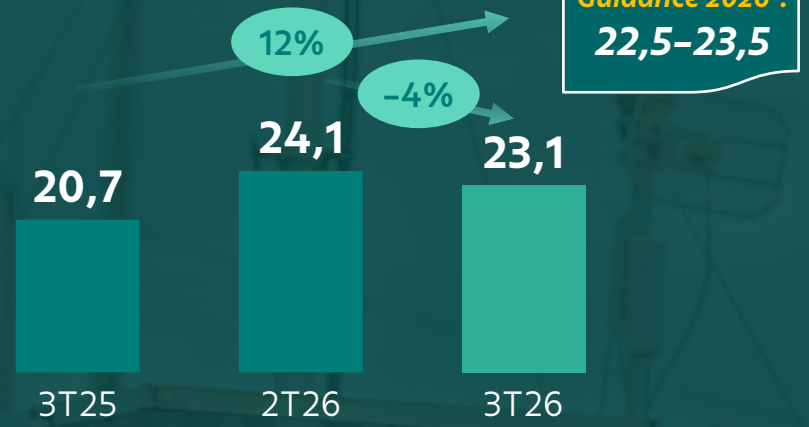


[1] Excluindo despesas relacionadas a Brumadinho e itens não recorrentes. [2] Incluindo a variação positiva de US$ 18 milhões relacionada a ajustes de preços provisórios. [3] Incluindo efeito de volume de Soluções de Minério de Ferro, EBITDA de coligadas e joint ventures, despesas não alocadas aos segmentos e outros efeitos.

Custos de minério de ferro: impactado principalmente por efeitos externos; melhora t/t

Custo caixa C1[1]

US$/t



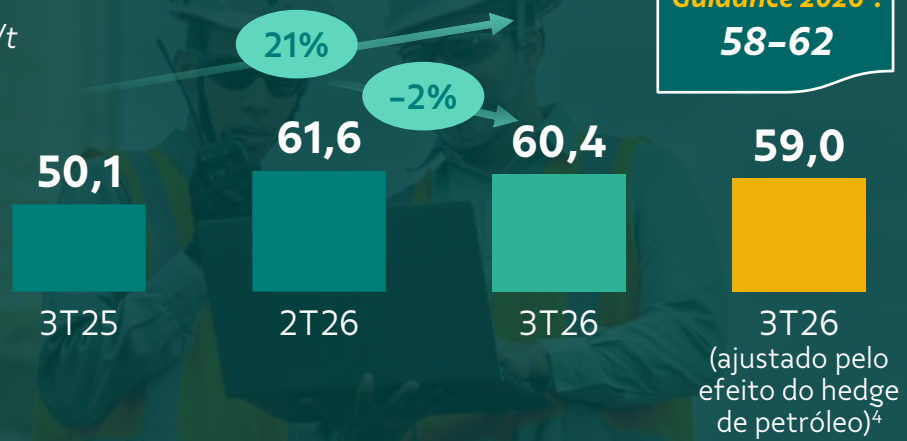
Guidance 2026[2]: 22,5–23,5

Principais efeitos no 3T26 (a/a)

- Câmbio (US$ +0,8/t)
- *Mix* e diluição de custos fixos (US$ +0,6/t)
- Maiores custos de diesel (US$ +0,5/t)
- Desconsolidação da Aliança Energia (US$ +0,3/t)
- Programa de eficiência (US$ -0,1/t)

Custos *all-in*[3]

US$/t



Guidance 2026[2]: 58–62

Principais efeitos no 3T26 (a/a)

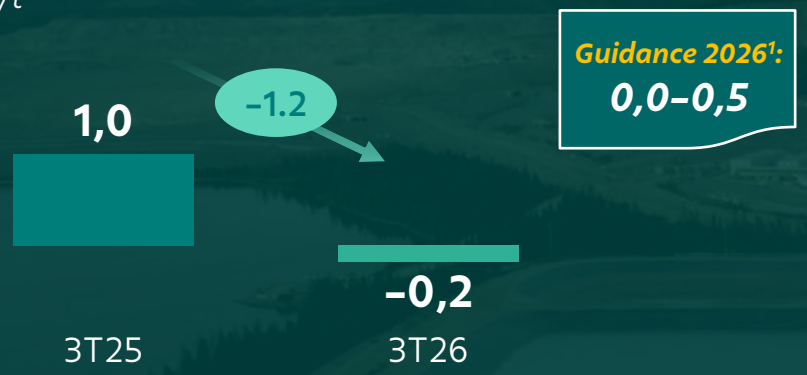
- Maior custo de frete (US$ +4,0/t)
- Maiores custos C1 (US$ +2,4/t)
- Custos de parada[5] (US$ +1,0/t)
- Custos de distribuição e concentração (US$ +0,5/t)
- Menores prêmios *all-in* (US$ +0,5/t)

[1] Custo caixa C1, excluindo compras de terceiros. [2] Considera taxa de câmbio média do BRL de 5,13 e preço do petróleo Brent de US$ 86/bbl em 2026. [3] Custos *all-in* de finos e pelotas de minério de ferro (custo caixa *break-even* entregue na China) ao índice de preço de 61%Fe. [4] Considerando o efeito caixa do hedge de petróleo combinado com contratos futuros de frete. [5] Custos e despesas relacionados às paradas de Fábrica e Viga.

Custos de VBM: desempenho sólido, com o cobre rumo ao limite inferior do *guidance* de custo *all-in*

Custos *all-in* do cobre

'000 US$/t



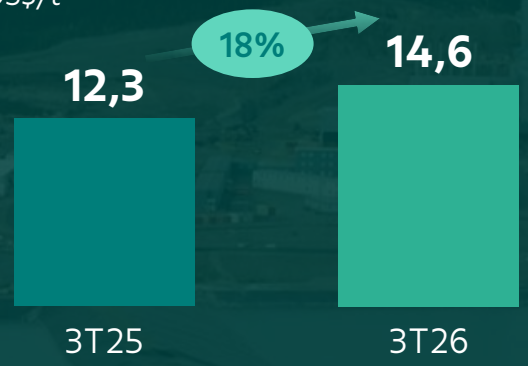
Guidance 2026[1]: 0,0–0,5

Principais efeitos no 3T26 (a/a)

- Maiores receitas de subprodutos (US$ -1,1 k/t)
- Diluição de custos fixos em Salobo (US$ -0,3 k/t)
- Reforma do moinho SAG de Sossego (US$ +0,6 k/t)

Custos *all-in* do níquel

'000 US$/t



Guidance 2026[1]: 10,0–11,5

Principais efeitos no 3T26 (a/a)

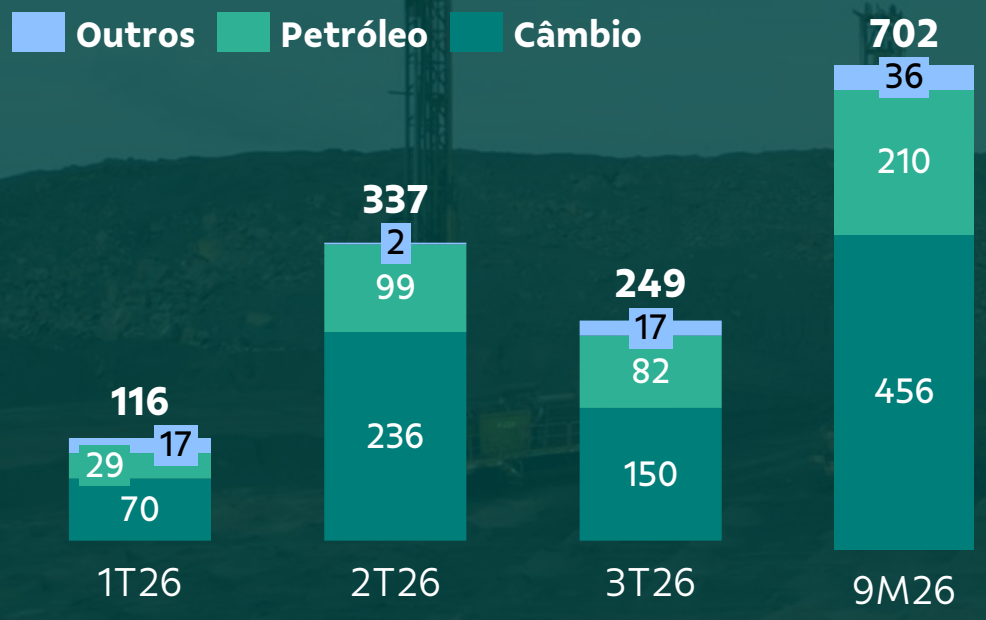
- Maiores preços de *feed* externo (US$ +1,4 k/t)
- Giro de estoque (US$ +1,0 k/t)
- Custo das manutenções planejadas (US$ +0,6 k/t)
- Maiores receitas de subprodutos (US$ -1,2 k/t)

[1] O ponto médio do *guidance*, considerando, para 2026, preço do ouro de US$ 4.390/oz, taxa de câmbio de R$ 5,13/US$, preço do cobre de US$ 13.236/t, preço do paládio de US$ 1.394/oz e preço da platina de US$ 1.824/oz.

Programa de hedge: reduzindo volatilidade e protegendo o caixa

Ganhos de caixa com hedge em 2026

US$ milhões



~70%

da exposição ao petróleo hedgeada para o 4T26 @US$ ~79/bbl

~67%

da exposição ao petróleo hedgeada para 2027, @US$ ~78/bbl[1]

~US$ 0,7 bn

de exposição ao real *hedgeada* para 4T26, @ USD/BRL ~5,8

~US$ 5,0 bn

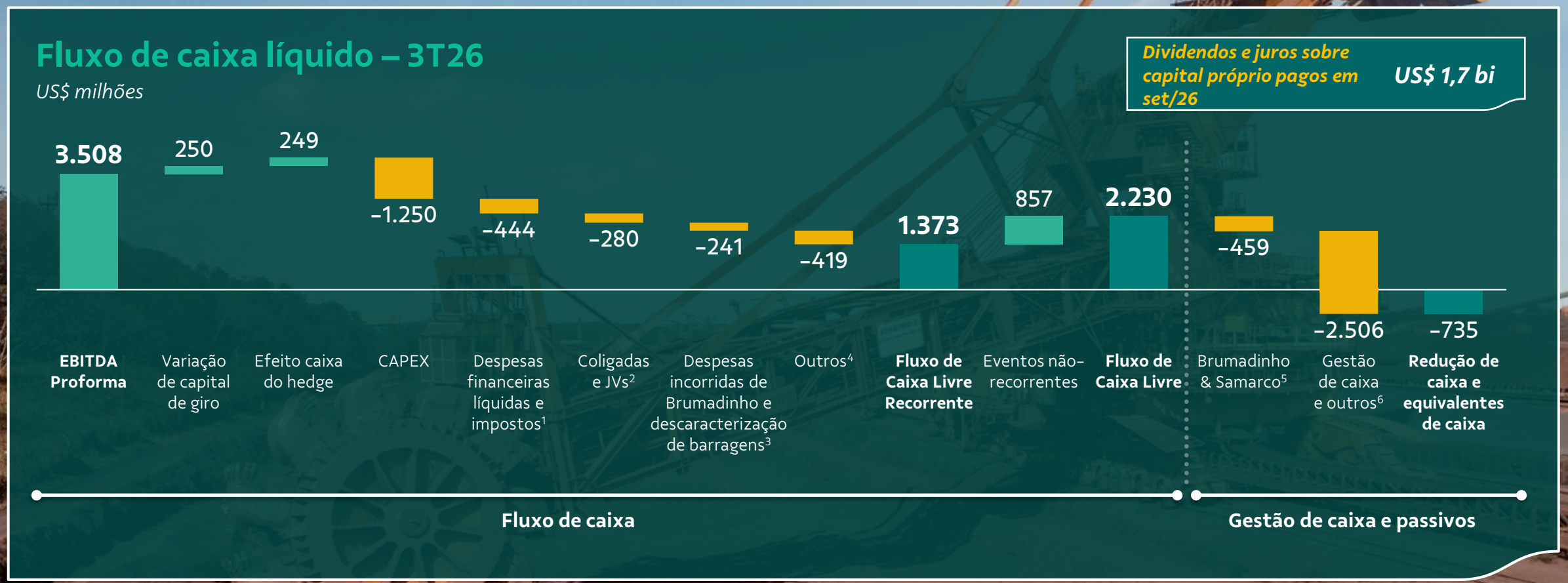
de exposição ao real hedgeada para 2027, @ USD/BRL ~5,7[2]

[1] Preço médio considerando contratos *forward* de Brent e Bunker. [2] Média calculada considerando NDFs (*Non-Deliverable Forwards*) e os preços de exercício das puts dos *zero-cost collars*.

Fluxo de Caixa Líquido: sólida geração de caixa; capital de giro e hedge compensando o menor EBITDA

Fluxo de caixa líquido – 3T26

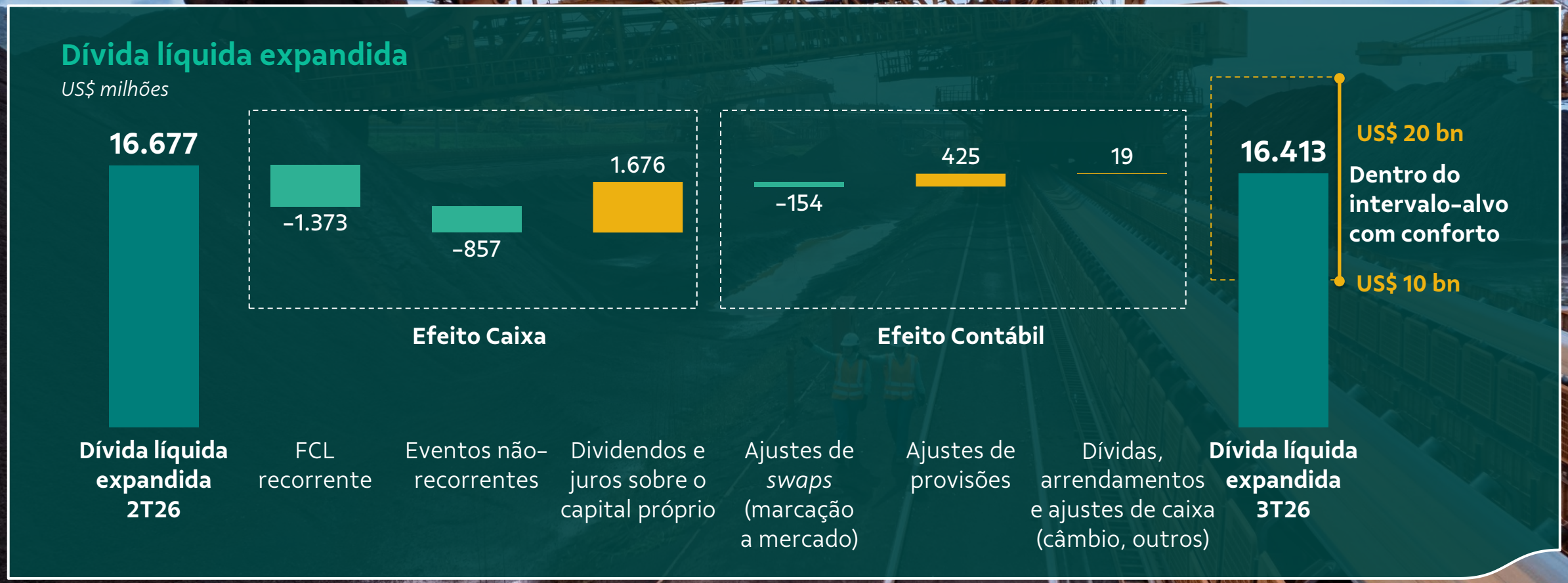
US$ milhões



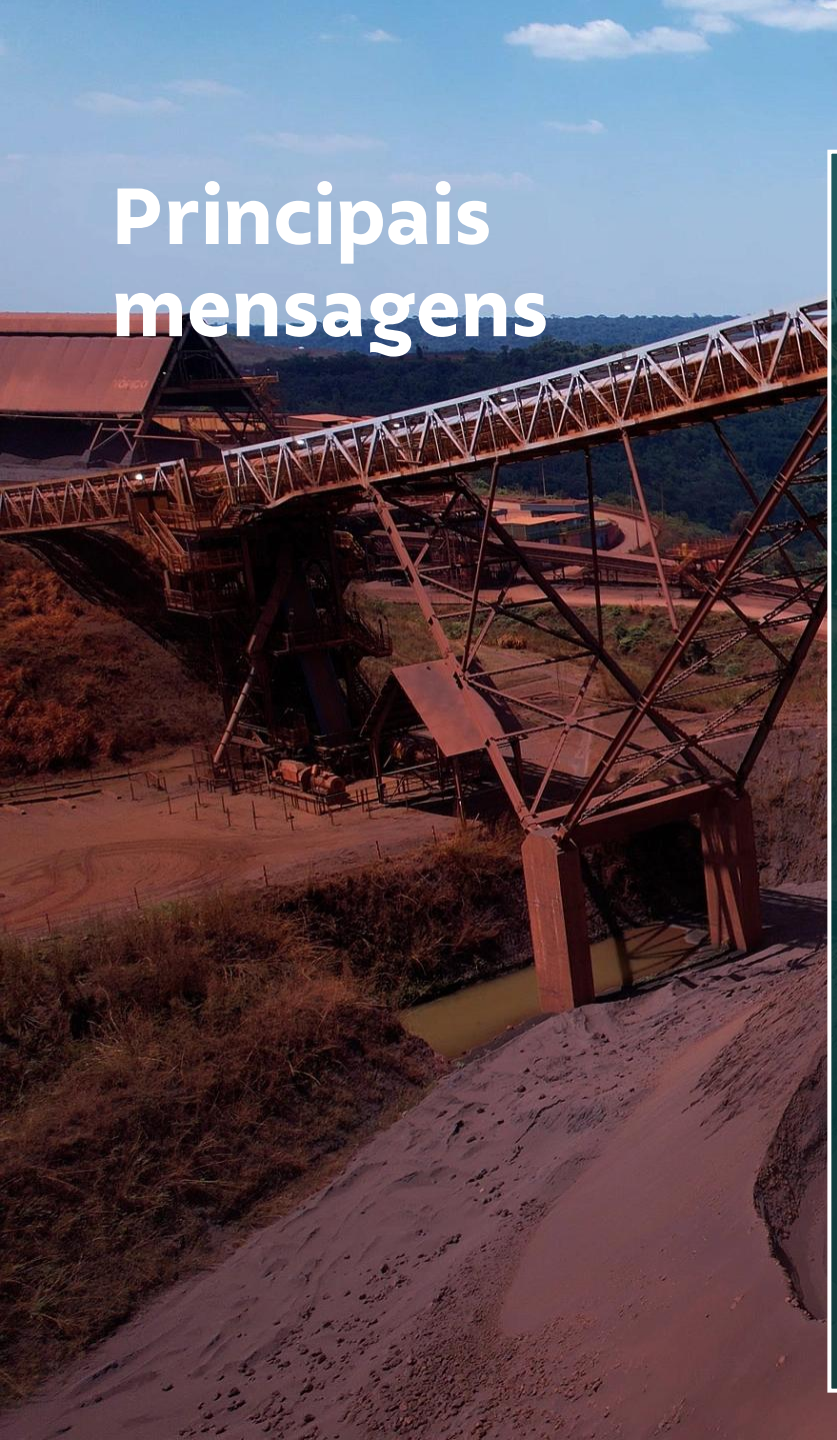
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos em set/26 ***US$ 1,7 bi***

[1] Inclui imposto de renda e REFIS (US$ -240 milhões), juros sobre empréstimos e financiamentos (US$ -216 milhões), arrendamentos (US$ -42 milhões) e outras receitas financeiras (US$ 54 milhões). Exclui o efeito caixa de hedge. [2] Relacionado ao EBITDA de coligadas e joint ventures incluído no EBITDA Proforma, líquido dos dividendos recebidos. [3] Inclui despesas incorridas com Brumadinho (US$ -147 milhões) e pagamentos relacionados à descaracterização de barragens (US$ -94 milhões). [4] Inclui streaming (US$ -238 milhões), desembolsos relacionados a contratos de concessão ferroviária (US$ -197 milhões) e outros. [5] Pagamentos relacionados a Brumadinho e Samarco. Exclui despesas incorridas. [6] Inclui dividendos e juros sobre capital próprio pagos (US$ -1.676 milhões) e pagamento de dívida (US$ -830 milhões).

Dívida líquida expandida: trajetória resiliente, apoiando flexibilidade financeira e retorno aos acionistas



Principais mensagens



Rumo à entrega dos *guidances* de custo e produção

Entregando consistentemente os compromissos operacionais

Acelerando o crescimento em cobre

Start-up do projeto Salobo CPF previsto para o 1S28

Impulsionando a competitividade de custos

Acelerando iniciativas de eficiência e capturando benefícios do carve-out

Entregando resiliência ao longo dos ciclos

Estratégia de hedge protegendo a geração de fluxo de caixa livre

Alocação disciplinada de capital

Equilibrando CAPEX, crescimento e forte retorno aos acionistas

Foto: Leo Braz

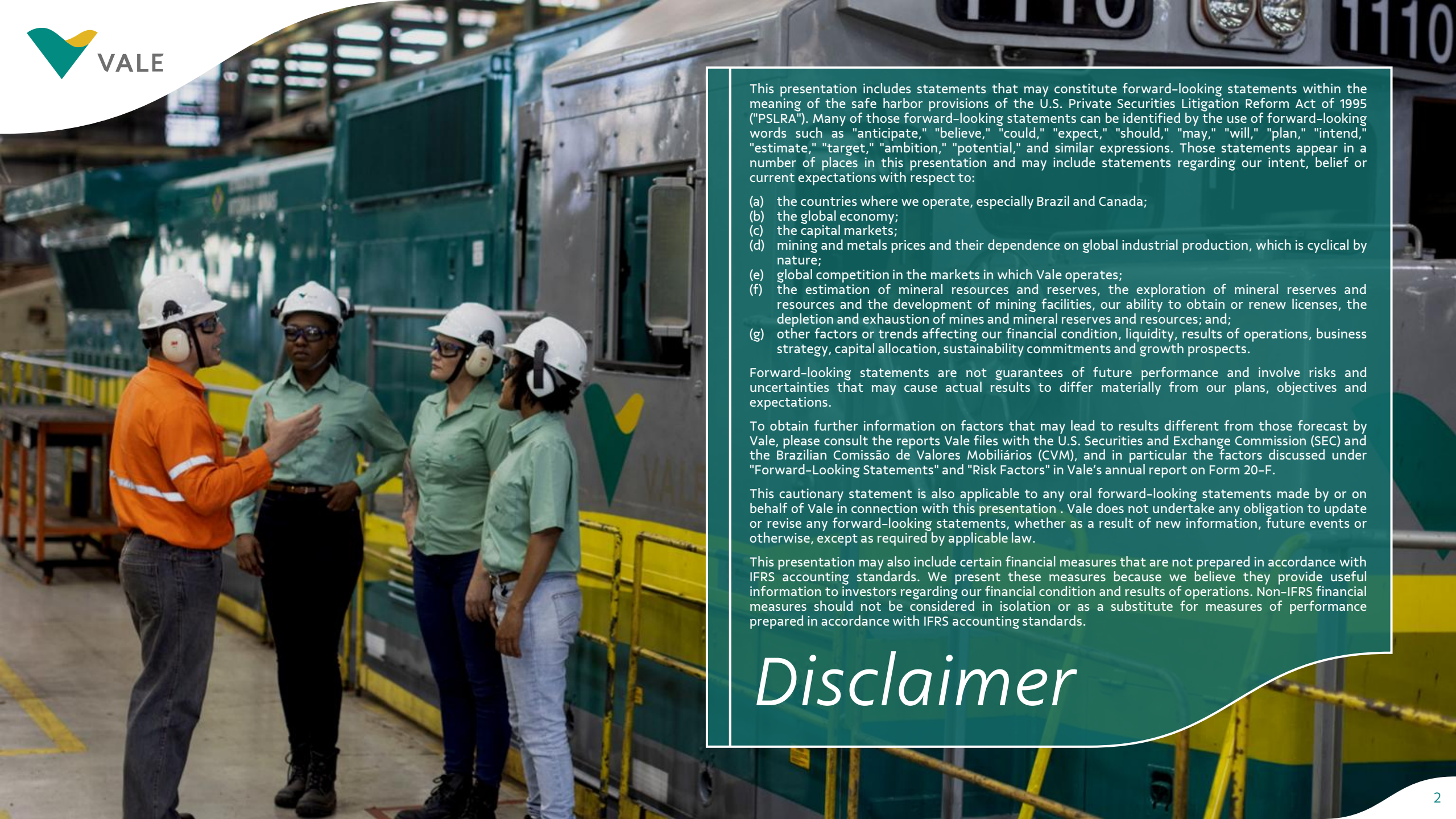
VALE



3Q26

Performance

October 30th, 2026



Disclaimer

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.



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

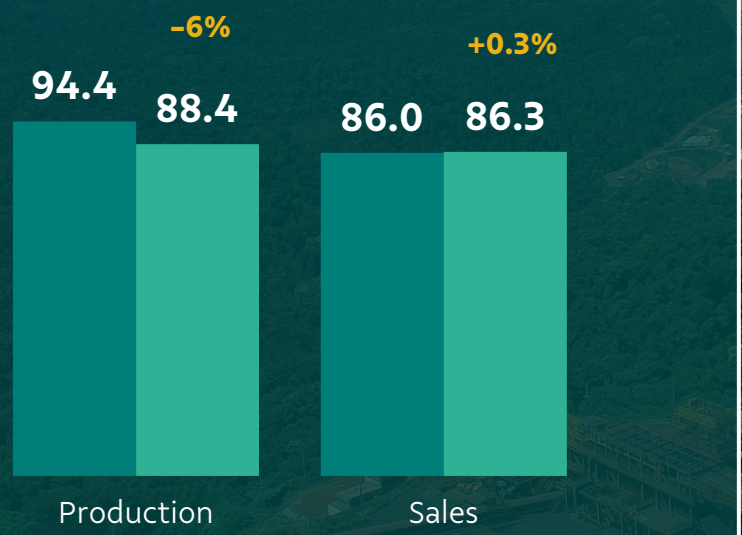


Iron Ore: solid sales performance in Q3; production expected to improve in Q4

2025
2026

Iron ore
(Mt)

2026 Production Guidance:
335–345



3Q26 Highlights

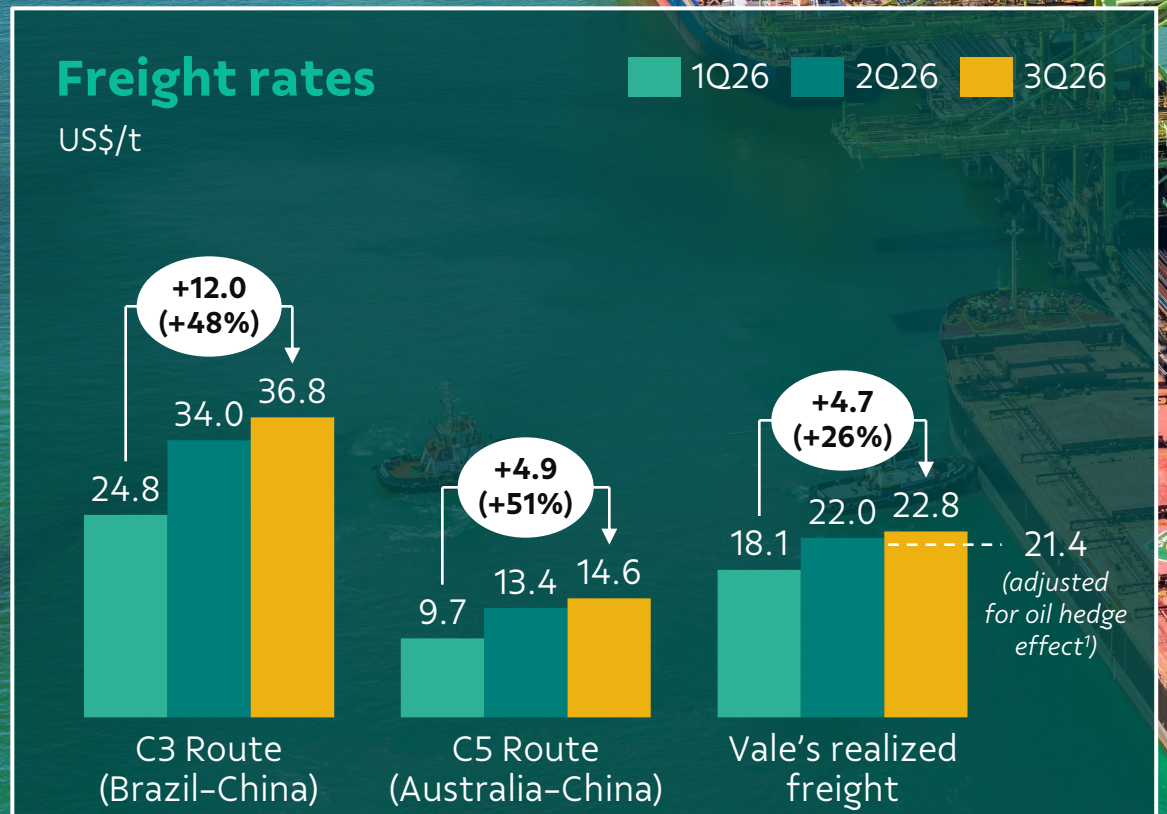
- Production impacted by restrictions at Serra Norte, Fábrica and Viga
- Record S11D production; continued ramp-up of Capanema and VGR1
- Solid sales supported by inventories

4Q26 Outlook

- Higher Serra Norte production q/q and y/y
- Fábrica restart further supports volume recovery
- On track to achieve iron ore guidance and pellet guidance

Photo: Leo Braz

Freight: long-term strategy protecting margins; relative position vs peers preserved



~75%

Vale's freight needs covered by long-term contracts

>80%

of freight needs for 2027 already secured at competitive rates

Fuel advantage

with larger vessels and use of HSFO

~US$ 3 bn

in cost avoided with Vale's shipping strategy in 2026

[1] Considering the cash effect of oil hedge and forward freight agreements (FFAs) in 3Q26.

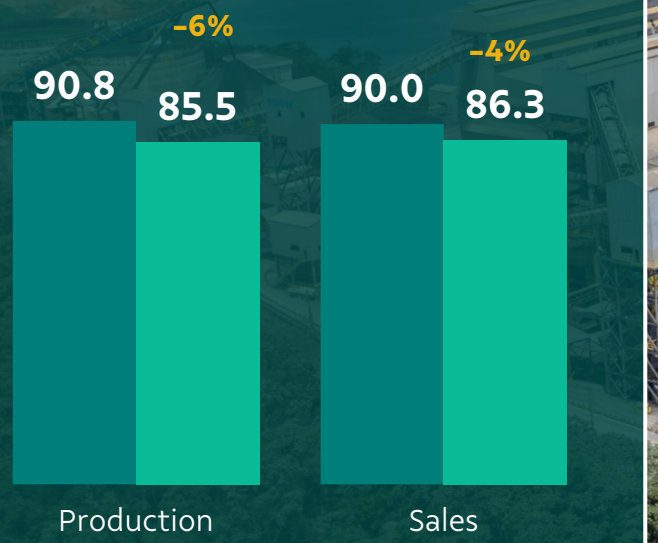
Photo: Gabriel Lordello

Base Metals: strong performance; heading to upper-half of 2026 production guidances

2025
2026

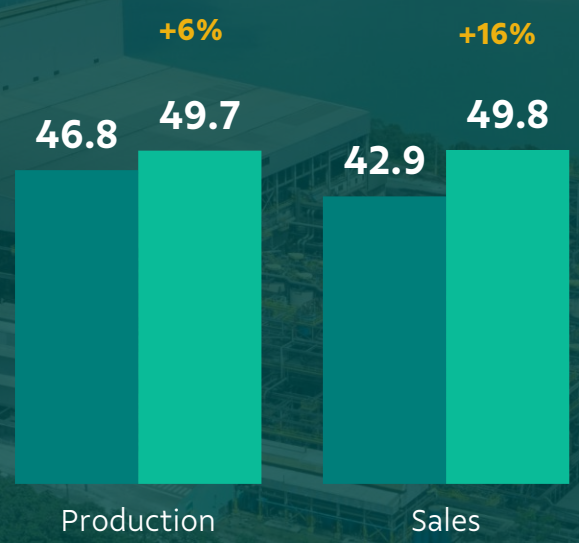
Copper
(Kt)

2026 Production Guidance: 360–380



Nickel
(Kt)

2026 Production Guidance: 185–200



3Q26 Highlights

Copper

- Highest Q3 production at Salobo
- Planned maintenance at Sossego

Nickel

- Highest production at Sudbury Refinery since 4Q13
- Onça Puma 2nd Furnace
- Thompson transaction completed, with multi-year nickel concentrate offtake for VBM

Copper growth: on track to double production; Salobo CPF project approved

Salobo CPF

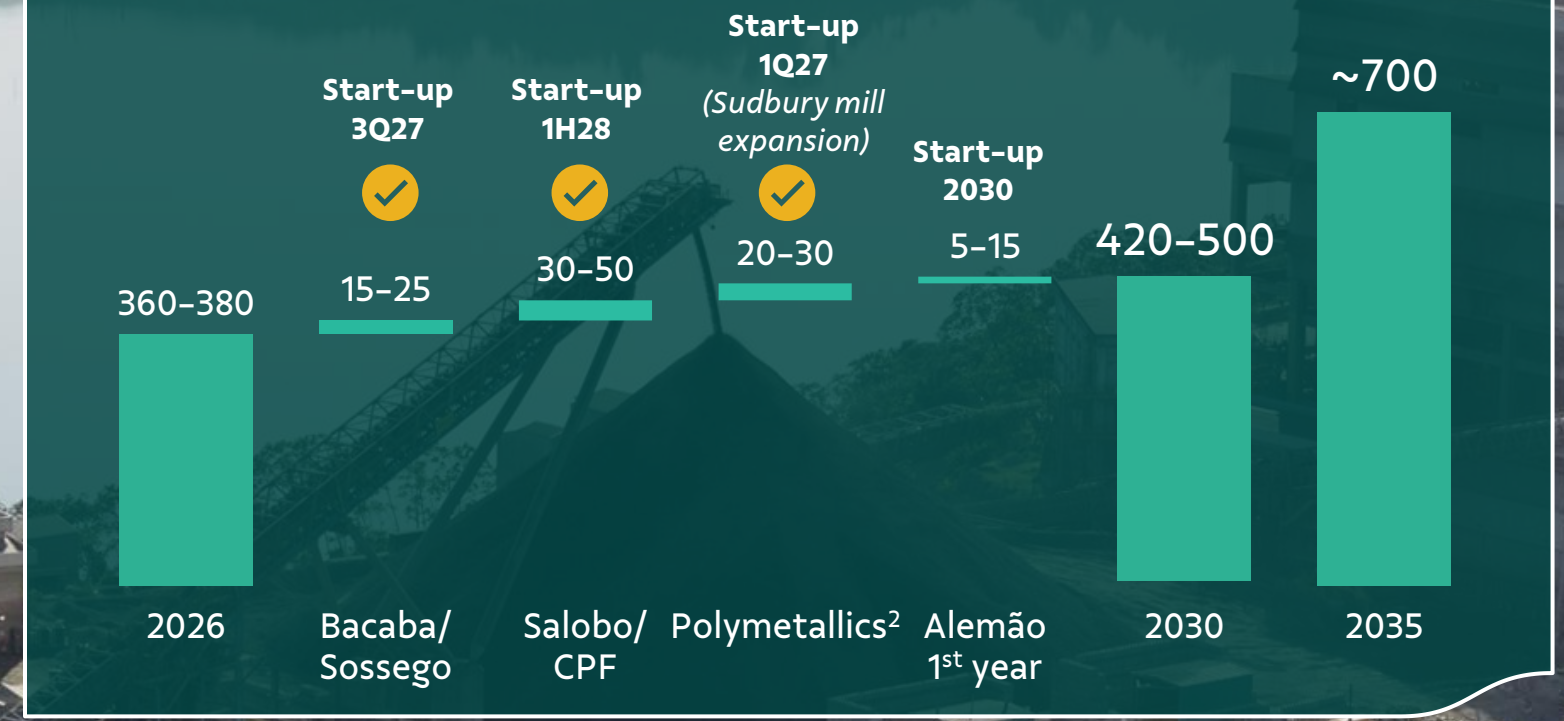
Volume: ~30 ktpy (Copper)
~15 kozpy (Gold)

CAPEX: ~US$ 215 million[1]

Start-up: 1H28

Copper production

(Kt)



[1] VBM's CAPEX of US$ 175 million, considering US$ 40 million in funding from Wheaton Precious Metals.
[2] Copper growth from the polymetallic operations includes the Sudbury mill expansion, mine sequencing, and initiatives to improve asset performance at both Sudbury and Voisey's Bay.



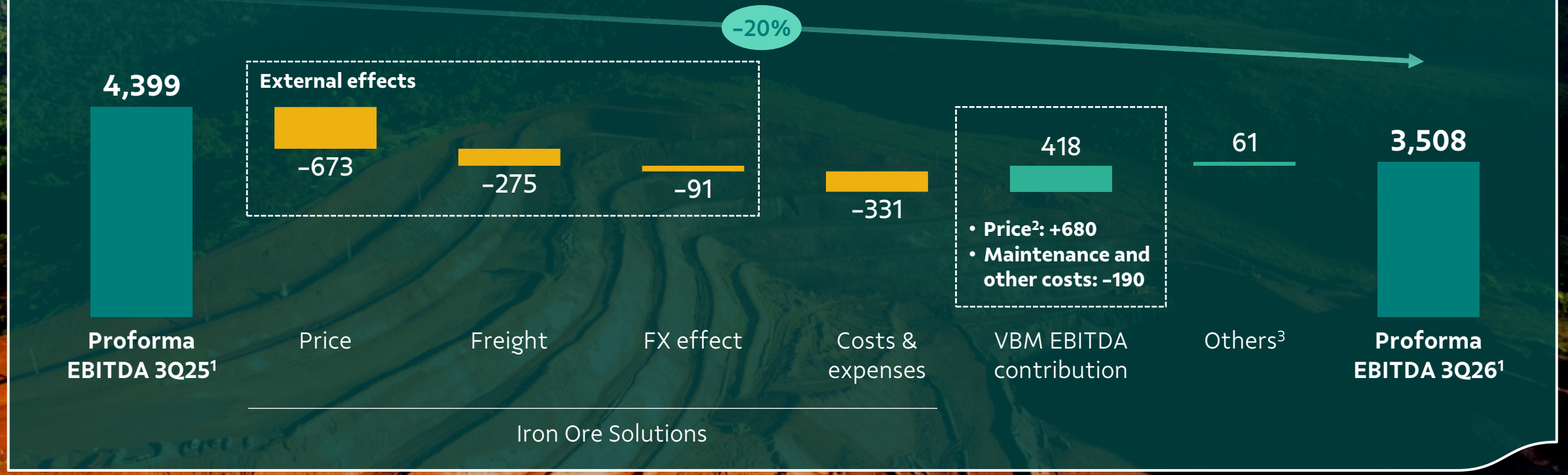
1.
Opening remarks

2.
Financial Performance

EBITDA: copper price strength helps offset external pressures on the Iron Ore business

Proforma EBITDA, 3Q26 vs. 3Q25

US$ million

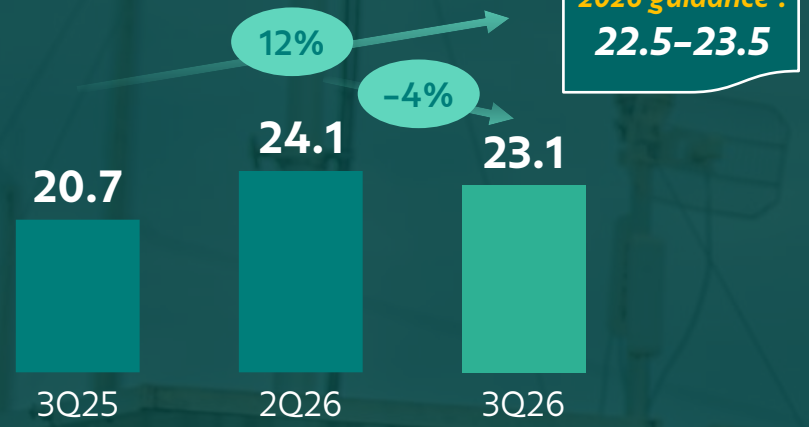


¹ Excluding Brumadinho expenses and non-recurring items. ² Including the positive variation of US$ 18 million related to provisional price adjustments. ³ Including volume effect from Iron Ore Solutions, EBITDA from Associates and JVs, expenses not allocated to segments, and other effects.

Iron ore costs: mostly impacted by external effects; improvement on sequential basis

C1 cash cost[1]

US$/t



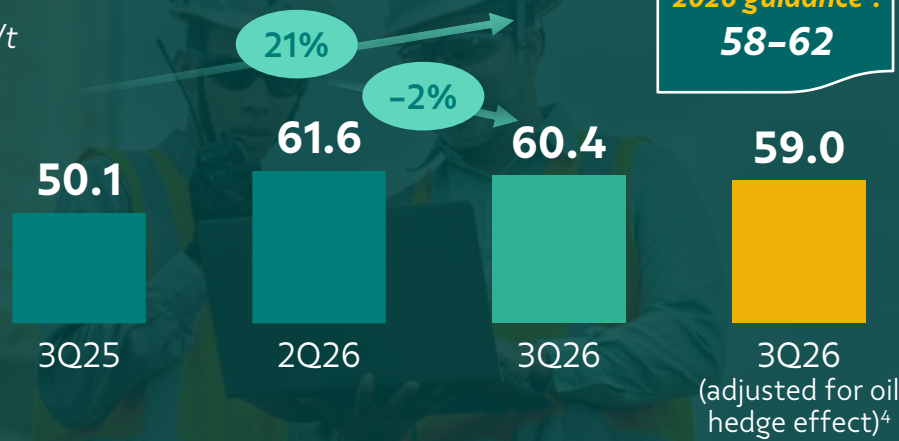
2026 guidance[2]: 22.5–23.5

Main effects in 3Q26 (y/y)

- FX (US$ +0.8/t)
- Mix and fixed cost dilution (US$ +0.6/t)
- Higher diesel costs (US$ +0.5/t)
- Aliança Energia deconsolidation (US$ +0.3/t)
- Efficiency program (US$ -0.1/t)

All-in costs[3]

US$/t



2026 guidance[2]: 58–62

Main effects in 3Q26 (y/y)

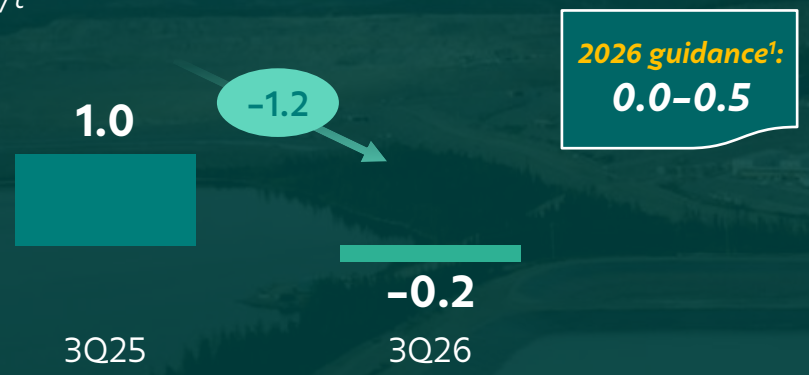
- Higher freight cost (US$ +4.0/t)
- Higher C1 cash cost (US$ +2.4/t)
- Stoppage costs[5] (US$ +1.0/t)
- Distribution and concentration costs (US$ +0.5/t)
- Lower all-in premiums (US$ +0.5/t)

[1] C1 cash cost, excluding third-party purchase. [2] Assumes an average BRL exchange rate of 5.13 and Brent oil price of US$ 86/bbl in 2026. [3] Iron ore fines and pellets all-in costs (cash cost break-even landed in China) at 61%Fe price index.
[4] Considering the cash effect of oil hedge combined with forward freight agreements. [5] Costs and expenses related to the Fábrica and Viga stoppages.

VBM costs: solid performance, with copper tracking near the low end of all-in guidance

Copper all-in costs

'000 US$/t

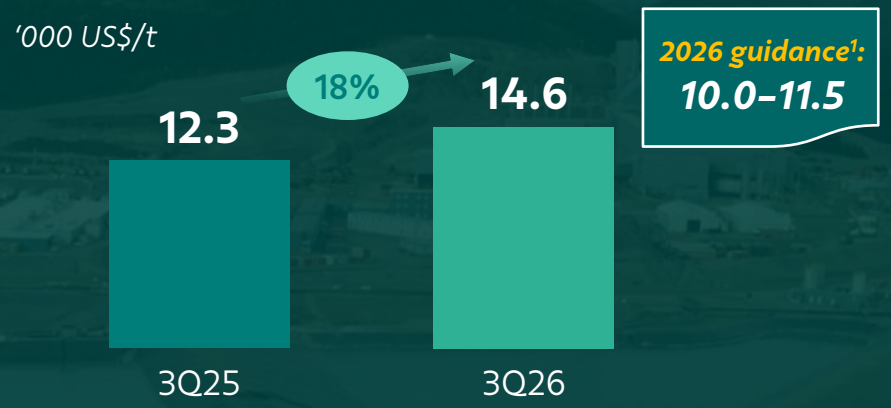


Main effects in 3Q26 (y/y)

- Higher by-product revenues (US$ -1.1 k/t)
- Fixed cost dilution at Salobo (US$ -0.3 k/t)
- Sossego SAG mill rebuild (US$ +0.6 k/t)

Nickel all-in costs

'000 US$/t



Main effects in 3Q26 (y/y)

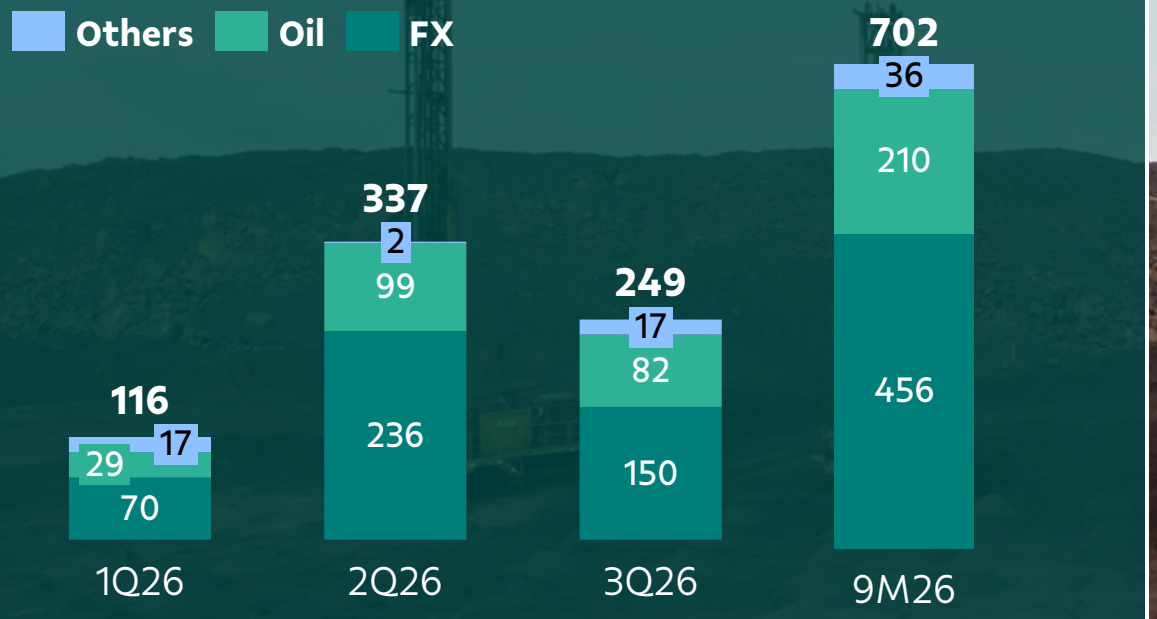
- Higher external feed prices (US$ +1.4 k/t)
- Inventory turnover (US$ +1.0 k/t)
- Planned maintenance costs (US$ +0.6 k/t)
- Higher by-products revenues (US$ -1.2 k/t)

[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.

Hedging program: reducing volatility and protecting cash flows

Hedging program cash gains in 2026

US$ million



~70%

Oil exposure hedged for 4Q26, @US$ ~79/bbl

~67%

Oil exposure hedged for 2027, @US$ ~78/bbl[1]

~US$ 0.7 bn

BRL exposure hedged for 4Q26, @ USD/BRL ~5.8

~US$ 5.0 bn

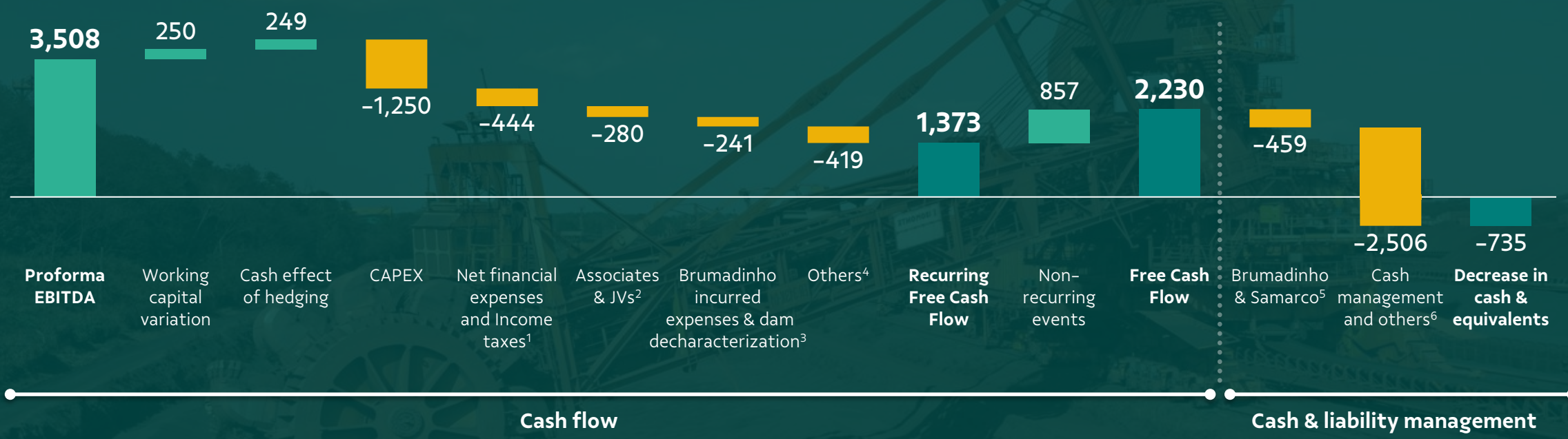
BRL exposure hedged for 2027, @ USD/BRL ~5.7[2]

[1] Average price considering forward Brent and Bunker contracts. [2] Average calculated using non-deliverable forwards and zero-cost collar puts strikes.

Free Cash Flow: solid cash generation; working capital and hedging program offsetting lower EBITDA

Free cash flow – 3Q26

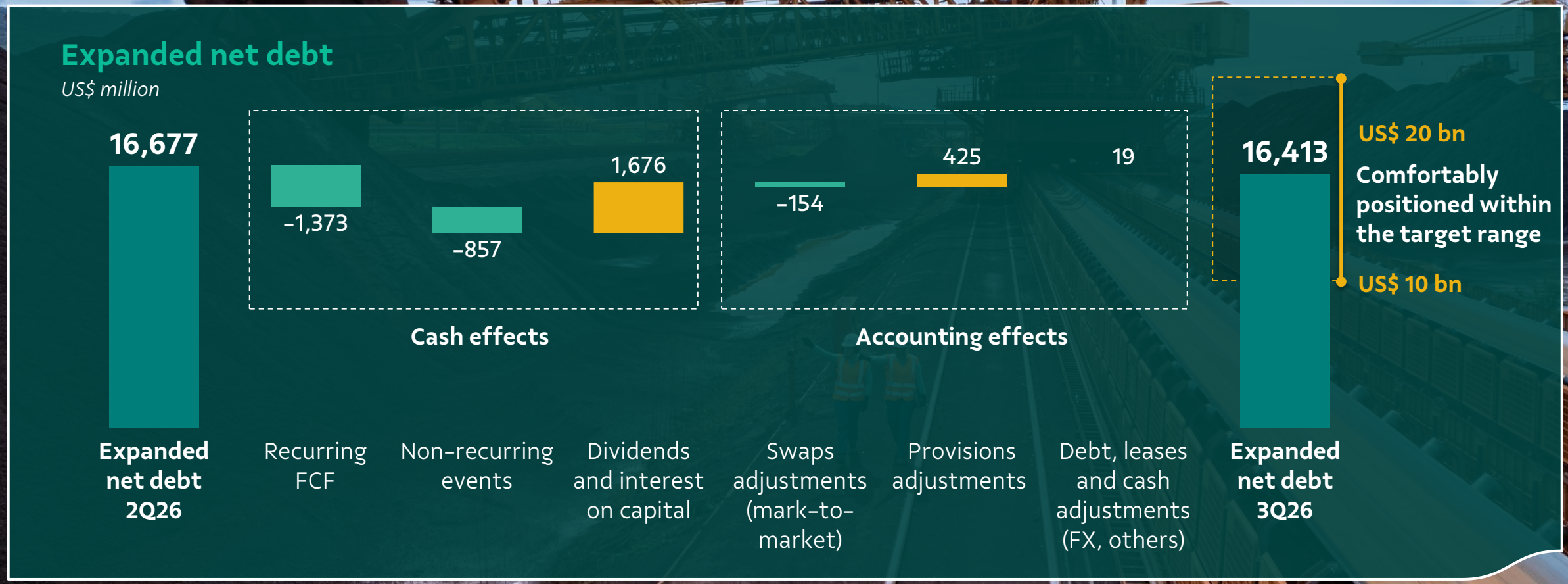
US$ million



Dividends and interest on capital paid in Sep26 ***US$ 1.7 bn***

[1] Includes income taxes and REFIS (US$ -240 million), interests on loans and borrowings (US$ -216 million), leasing (US$ -42 million), and other financial revenues (US$ 54 million). Excludes cash effect of hedging. [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$ -147 million) and payments on dam decharacterization (US$ -94 million). [4] Includes streaming (US$ -238 million), disbursements related to railway concession contracts (US$ -197 million) and others. [5] Payments related to Brumadinho and Samarco. Excludes incurred expenses. [6] Includes dividends and interest on capital paid (US$ -1,676 million) and debt repayment (US$ -830 million).

Expanded net debt: resilient trajectory supporting financial flexibility and shareholder returns



Key takeaways



On track to deliver production and cost guidances

Consistently delivering on operational commitments

Accelerating copper growth

Salobo CPF project expected to start-up in 1H28

Driving cost competitiveness

Accelerating efficiency initiatives and capturing carve-out benefits

Delivering resilience through market cycles

Hedging strategy protecting FCF generation

Disciplined capital allocation

Balancing CAPEX, growth and strong shareholder returns

Photo: Leo Braz