

Local Conference Call
MMX – Nac.
Resultados do Segundo Trimestre de 2009
18 de agosto de 2009

Operadora: Senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência da MMX relacionada ao segundo trimestre de 2009, divulgado em 14 de agosto.

Obrigada por aguardar. 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, chamem o operador digitando asterisco zero (*0).

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que declarações serão feitas sob o conceito Porto Seguro, da lei Americana de reforma de litígio de títulos privados de 96. Estas declarações constituem crenças e premissas da diretoria da MMX, bem como em informações atualmente disponíveis. Envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. 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.

Essa teleconferência está sendo gravada.

Agora passo a palavra ao Sr. Roger Downey, diretor-presidente e de relações com investidores da MMX. Por favor, Sr. Roger.

Sr. Roger Downey: Bom dia, boa tarde a todos. É um prazer estar aqui com vocês hoje para os resultados do segundo trimestre da MMX. Nós temos todos os diretores aqui - o nosso diretor comercial, diretor de relações financeiras, comercial, o nosso diretor corporativo e Priscylla, que é a nossa analista de relações com investidores.

Nós tivemos um trimestre difícil, ainda sofrendo do colapso que nós tivemos na produção de aço na maioria dos mercados. Nós fomos muito afetados, juntamente com nossos clientes, pelo cenário econômico, mas acreditamos que o pior já passou.

Eu gostaria de começar falando sobre alguns dos destaques desse trimestre. No dia 27 de junho nós recebemos uma oferta não vinculante da Wisco, a idéia é adquirir um capital de 9,09% em US\$ 120 milhões, e estamos fazendo na MMX Sudeste também em relação a US\$ 280 milhões, numa injeção de capital importante para a empresa.

Também nós estamos avisando ao mercado que estamos finalizando as negociações da venda da nossa mina de Mato Grosso do Sul para a Vetorial

Siderúrgica, que é uma produtora de ferro-gusa no Mato Grosso do Sul. E também a negociação das nossas posições da dívida que vai ser anunciada em breve.

Nós vamos falar primeiro sobre o mercado de minério de ferro nos últimos seis meses, os preços já são um bom indicador da temperatura do mercado, e o que aconteceu é que nós temos agora um preço de 62,5 comparado a 80, ou seja, nós estamos 40% inferior ao segundo trimestre de 2008, que é parecido com o que nós vimos no primeiro trimestre. No entanto, desde abril nós estamos vendo um aquecimento do mercado, o que, na verdade, está provocando um aquecimento no mercado de aço de 5 a 11% trimestre a trimestre.

O Brasil também está crescendo trimestre a trimestre em uma porcentagem de mais ou 5%. A China, claro, tem um crescimento do aço que está estável durante todo o ano, então nós realmente acreditamos que o segundo semestre será muito melhor do que o trimestre encerrado.

Como falei, começamos em uma proporção de mais ou menos US\$ 80 por tonelada, e mais no final do trimestre, do final de junho, nós chegamos a 62.5. Também outras taxas estão melhorando a partir de maio, embora os nossos envios, as nossas remessas tenham diminuído e estão, na verdade, 44% inferiores ao que tínhamos em maio de 2008.

Nós começamos um trimestre devagar, e algumas condições adversas realmente afetaram os nossos preços e volume no trimestre. Em junho, dentro do trimestre, ainda sofremos as condições adversas, e estamos apenas vendo uma recuperação no nosso cronograma no final do trimestre. Nós esperamos US\$ 110 por tonelada, estamos otimistas para o segundo semestre desse ano.

Várias siderúrgicas começaram a aumentar a sua produção em julho e agosto. E em termos de vendas, nas vendas nós tivemos um aumento de 12% com 632 milhões de toneladas, principalmente por causa de Corumbá, que aumentou a sua produção a partir de maio. Do Sistema Sudeste nós atingimos 457 toneladas, o que significa 66% das nossas vendas para o mercado doméstico, e comparado ao mesmo período de 2008, com um decréscimo de 44%, de novo, refletindo todas essas condições adversas que tivemos.

Em termos de operações, de novo, o ambiente adverso que vivemos no primeiro semestre desse ano nos fez ajustar nossas operações. De qualquer forma, produzimos 1.3 milhões de minério de ferro no segundo trimestre, 11% abaixo do segundo trimestre de 2008. Nós estamos agora um pouco acima de 1 milhão, e Corumbá que teve um decréscimo no final de 2008, conseguiu se recuperar.

Também é importante falar que na atualização do trimestre falamos sobre o que temos na Serra Azul, na verdade nós tivemos um aumento de recursos de 46,4%, acima do que reportamos no primeiro trimestre, também em Bom Sucesso nós temos realmente resultados muito acima do esperado.

Nós vamos fornecer mais detalhes ao mercado assim que possível, mas o relatório foi acima do esperado. E é importante saber que os recursos que temos

em Sudeste e em Bom Sucesso acabam nos fornecendo a plataforma necessária para continuarmos com ambos os projetos.

Muito rapidamente, enxergando a nossa dívida, nós estamos renegociando os nossos perfis de dívida. Até agora nós recebemos respostas muito positivas do mercado e vamos fazer anúncios rapidamente.

Nós vamos agora passar à nossa sessão de perguntas e respostas. Por favor, operadora, podemos começar então com a sessão de perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, vamos agora iniciar a sessão de perguntas. Se os senhores tiverem perguntas, por favor, pressionem asterisco (*) um (1). Se em algum momento quiserem sair da fila, por favor, digitem asterisco (*) dois (2).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Ivan Fadel, do Credit Suisse.

Sr. Ivan Fadel: Bom dia Roger, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira seria a respeito dos resultados operacionais, e principalmente o tom do *release*, as suas explicações, parece que a MMX está prevendo uma melhoria nos volumes, na receita e no fluxo de caixa daqui para diante, até o final do ano provavelmente. Vocês já estão vendo essa recuperação nos seus números? Como é que as remessas estão programadas para os próximos meses? E como os senhores vêem isso evoluindo nos próximos meses?

E se poderiam também comentar, por favor, a respeito das demandas domésticas, quer dizer, já existe uma retomada da demanda doméstica com relação a MMX?

A outra pergunta, por favor, eu pediria que o senhor cobrisse em mais detalhes o que nós podemos esperar em termos de evolução do lado de custos, porque houve alguns problemas com o frete por causa dos volumes baixos, não foi possível diluir o preço total do frete... então como nós podemos esperar que os custos se comportem daqui para frente?

Sr. Roger Downey: Muito obrigado por sua pergunta, Ivan. Começando com a primeira pergunta a respeito das operações e do mercado daqui para frente, sim, o segundo semestre parece nos trazer números completamente diferentes relativamente ao primeiro, como se fosse um mundo completamente diferente, na verdade o é.

Nós acabamos de carregar uma remessa em agosto, dia 9 de agosto, e temos uma série de remessas programadas até o final do ano que irão preencher as diretrizes de exportação que nós já fornecemos ao mercado, então segundo semestre nos parece muito promissor.

O nosso lado mais positivo está no lado doméstico, nós vamos ser os produtores de ferro-gusa, reiniciando seus fornos em Belo Horizonte, nessa região. Também vemos alguns dos nossos clientes das empresas de mineração também colocando

solicitações de mais minérios, comprando mais minério, quer dizer, um quadro muito melhor do que o do primeiro semestre, não há dúvida.

Sr. Ivan: Muito bem, com relação aos custos, se o senhor pudesse comentar, por favor, como isso poderia evoluir até o final do ano?

Sr. Roger Downey: Com relação à dívida, nós temos aqui o custo e a dívida... Ivan, muito obrigado por sua pergunta, o Fishman vai responder.

Sr. Luis Fishman: Nós estamos trabalhando para renegociar a nossa dívida de curto prazo, e acreditamos que temos bons motivos para dizer que em algumas semanas poderemos trazer notícias muito positivas com relação a isso.

Como sabem, 60% de nossa dívida financeira atual se mantém no curto prazo. Se nós conseguirmos resolver essa situação de curto prazo, me parece que o futuro será muito mais brilhante para a empresa no curto e no longo prazo, sem dúvida. Assim que nós tivermos essas notícias prontas para divulgar ao mercado, faremos.

Sr. Ivan: A minha pergunta, na verdade, tinha mais a ver... foi uma ótima explicação a sua, mas eu estava me referindo mais diretamente ao lado operacional. Se eu entendi corretamente, parece que os senhores passaram por custos de frete proporcionalmente muito altos tanto em Corumbá, quanto no Sudeste, por causa das taxas negociadas.

Vocês vêem o custo da MMX baixando nesse sentido no segundo semestre, se os volumes aumentarem, porque esse custo poderá ser diluído? Quer dizer, é isso que nós devemos esperar em termos dos custos daqui para frente?

Sr. Roger: Sim, Ivan. Como em qualquer outro concorrente no setor, nós temos alguns custos fixos e que nós tivemos que lidar com eles, e temos que lidar com as vendas diminuem. No nosso caso para garantir os fretes principalmente a partir de Corumbá, onde nós dependemos do tipo de transporte de navio, que são muito específicos, muito especiais, nós tínhamos contratos já com esses navios, e como o mercado se retraiu, nós realmente tivemos que bancar esses custos sem as vendas.

É como no caso dos altos-fornos, se você não tiver vendas, você tem que manter o forno, pelo menos o custo da manutenção você tem que manter, o forno tem que ser mantido, pelo menos aquecido, a mesma coisa acontece conosco. Você tem toda razão, o fato de que nós vamos aumentar as nossas vendas significa que muitos desses custos fixos serão diluídos, então desse ponto de vista o segundo semestre parece muito mais promissor do que o primeiro.

Sr. Ivan: Muito obrigado.

Sr. Roger: Obrigado Ivan.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Marcos Assumpção, do Itaú Securities.

Sr. Marcos Assumpção: Bom dia Roger, bom dia a todos. A primeira pergunta com relação às vendas dos metálicos da MMX, dos ativos metálicos, quando vocês esperam finalizar esse negócio e quando devem receber o dinheiro desta transação?

Sr. Roger: Bom dia Marcos. Sim, a venda dos ativos para a Vetorial está sendo finalizada, nós esperamos concluir isso no final de agosto.

Sr. Marcos: A segunda pergunta para verificar, tem a ver com a MRS e CSN, a capacidade portuária que vocês têm garantida para 2009. Eu gostaria de saber até que ponto vocês têm contratos para exportar pela MRS e CSN nesse ano? E confirmar se vocês usaram apenas 300 milhões de toneladas desse contrato, porque só houve duas remessas para o mercado exportador durante o primeiro semestre do ano, foi isso?

Sr. Chequer Bou-Habib: Sim, bom dia. Como o Roger acabou de dizer, nós teremos o segundo semestre muito melhor do que o primeiro. Nós tivemos apenas dois navios no primeiro semestre, e todos os onze navios programados para o ano aconteceram no segundo semestre. Estamos concentrando tudo no segundo semestre, a nossa expectativa, a nossa previsão... é que o problema vai ser realizar todo o contrato com a CSN.

Nós estamos também tendo uma performance de acordo com o acordo que nós temos. A esse respeito temos que trabalhar mais duro para conseguir o programa de performance do ano todo no segundo semestre, estamos preparados para isso. Então a nossa expectativa é alcançar os números programados para esse ano até dezembro.

Sr. Marcos: Só para confirmar, o seu contrato com a CSN é de 1,2 milhões de toneladas?

Sr. Chequer: Nosso contrato com a CSN é 1,25 + 0,75 que nós temos um *carry over* do ano passado, 2008, portanto, nós teremos um desempenho de 2 milhões toneladas.

Sr. Marcos: E tem espaço para vender mais 1,7 milhões no segundo semestre é isso?

Sr. Chequer: Sim, na licitação da CSN... a licitação será para 2 milhões de toneladas por ano, mas em 2009 especificamente eles fizeram apenas 1,25, porque os outros 0,75 já estavam comprometidos conosco. Por isso que o processo de licitação foi de apenas 1,25, mas em 2010, daí por diante, 2011, nós ganhamos a licitação para 2 milhões de toneladas. Então neste ano iremos completar 2 milhões de toneladas até o segundo semestre.

Sr. Marcos: E vocês vão então cumprir esse contrato nesse ano? Vão poder vender mais onze navios para o mercado de exportação? Dois por mês?

Sr. Chequer: Sim, exatamente.

Sr. Marcos: Vocês já fizeram algo em julho, quer dizer, isso já foi cumprido em julho?

Sr. Chequer: Nós realizamos um navio em julho, partiu no início de agosto, temos mais dois para agosto e assim consecutivamente até dezembro.

Sr. Marcos: Muito obrigado. Uma última pergunta, o senhor poderia me dizer quanto o senhor está pagando, ou uma faixa com relação a frete para China, quando vierem para a China, qual é a faixa de preço?

Sr. Chequer: Não estamos vendendo em CFI, só FOB, não CFI.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Jorge Beristein, do Deutsche Bank.

Sr. Jorge Beristein: Olá, bom dia Roger. Eu tenho duas perguntas. Primeiro o senhor poderia qualificar qual é porcentagem que o seu mix de venda vai estar exposto aos preços *spot*, já que o senhor mencionou realmente essa melhoria dos preços *spot*?

Eu quero entender, essas remessas, por exemplo, que vão ser enviadas à China em FOB, elas vão ter também ajuste de preços? Eu suponho que elas estão vendidas em contrato e talvez essa venda no preço *spot* seria mais beneficiária para o mercado doméstico, eu estou correto?

Sr. Roger: Sim, das nossas vendas nós temos alguns contratos com o *spot*, e nós temos dois contratos em *benchmark* e onze no mercado *spot*. Então, na verdade eu diria 20% *benchmark*... um pouquinho mais de 20% em *benchmark*, e um pouquinho menos de 80% em *spot market*, no mercado *spot*.

Sr. Jorge: Ótimo. E o senhor poderia me dizer alguma diretriz mais específica em volumes? O senhor falou bastante claro nas tendências de remessas para o terceiro trimestre, mas eu sei que vocês têm inventários de 500, 600 mil toneladas que não foram vendidas, foram produzidas, mas não vendidas. Quais seriam as projeções de vendas para o terceiro trimestre?

Sr. Roger: É uma pergunta muito boa, Jorge, porque foi uma decisão importante que a Companhia fez no segundo trimestre de manter a produção o mais alto possível. Então nós estocamos todas as toneladas de minério durante o trimestre, o que significa realmente que nós podemos estar prontos para vendas assim que a venda reaquecer. Geralmente nós precisamos de seis a oito semanas para fazer o recomissionamento das minas, e nós realmente pudemos, por causa desse inventário, trabalhar rapidamente com as vendas.

Como o Chequer acabou de mencionar, nós temos duas remessas ao mês, até o final do ano, e assim que os clientes estão retornando... reacendendo, na verdade, os seus fornos, nós poderemos fazer o envio rapidamente.

E mesmo nossos concorrentes, que também são nossos clientes, eu poderia dizer assim, estão um pouquinho atrasados nas suas agendas de produção, e estão também demandando materiais, então nós acreditamos realmente em uma demanda totalmente fresca em relação a isso.

E, de novo, como eu falei, mesmo no mercado doméstico, nós estamos realmente com um reacendimento e podemos rapidamente atender e reagir às demandas de compra desse mercado.

Sr. Jorge: Muito obrigado, mas o senhor poderia falar mais especificamente para o terceiro trimestre em termos de volumes, nós esperamos 1.5 milhões de toneladas, por exemplo?

Sr. Roger: Nós temos um *guidance* para o ano todo, são 4 milhões, mas para o trimestre nós realmente não podemos fazer. Na verdade, uma remessa fora de um mês, ou de um trimestre, pode fazer uma diferença muito grande, mas eu acreditaria que para o ano todo nós estaremos a 60... 70% de nossa capacidade.

Na verdade o que nós precisamos ver é o que nós fizemos até agora, primeiro semestre, e aí você pode ter uma estimativa bastante importante do que nós faremos no segundo semestre. Mas, realmente, para trimestre eu não posso dar uma estimativa porque realmente qualquer movimentação de remessa de um mês para outro pode fazer uma diferença muito grande.

Sr. Jorge: Ok. E em relação a sua estrutura de capital, obviamente o senhor mencionou que pode ter uma imposição de US\$ 400 milhões tanto na MMX, como no nível das subsidiárias. Com a MMX trabalhando no mercado, vocês estão pensando em emitir capital adicional, ou vocês acreditam que estão bem com essa injeção de capital?

Sr. Roger: Nós acreditamos que agora nós não precisamos nos preocupar, nós estamos em uma posição confortável. Como foi mencionado, nós já fizemos renegociações importantes e estamos bastante confortáveis com nossas operações e fluxo nos próximos anos. Então, na verdade nós não precisamos considerar essa possibilidade, é claro que sempre uma opção.

Sr. Jorge: Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Daniel Altman, do ZWEIG. Sr. Daniel Altman, sua linha está aberta.

Sr. Daniel Altman: Muito obrigado. Primeiro, Roger, parabéns na sua posição, espera que tudo dê certo. Eu gostaria de fazer uma pergunta em relação a Wuhan. Primeiro de tudo, quais são as perspectivas em termos da construção dos fornos?

Eles vão compartilhar os planos com vocês? Qual é o *up-date* mais recente que vocês têm em relação à possibilidade da produção de 20 milhões de toneladas?

Sr. Roger: O senhor fala da produção no Brasil, é isso?

Sr. Daniel: Eu estou pensando da expansão na China.

Sr. Roger: Eu não tenho realmente os detalhes da expansão deles na China. Na verdade nós vamos receber uma delegação da China muito em breve. Na verdade eles estão finalizando questões de visto e etc., mas eu acredito que em breve estarão aqui, e aí nós vamos ouvir exatamente quais são os planos e eu poderia lhes dar uma maior atualização em relação aos seus números.

Mas, de qualquer forma, na última discussão que tivemos com eles, eles falavam em expansão de produção de 35 para 50 milhões de toneladas - capacidade anual, obviamente - mas nós não sabemos em detalhes exatamente onde eles estão nesses planos. Depois desse encontro nós poderemos lhes dar detalhes.

Sr. Daniel: Ok, muito obrigado.

Operadora: Para fazer uma pergunta, por favor, pressionem asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem de Marcos Assumpção, do Itaú Securities.

Sr. Marcos Assumpção: OK, a pergunta é para o Chequer novamente. Eu gostaria de entender se vocês estão conseguindo... quando vocês vendem no mercado *spot*, se vocês podem cobrar um prêmio devido à qualidade do minério de ferro brasileiro?

Sr. Chequer: Muito obrigado pela pergunta. Nos últimos meses do primeiro trimestre nós estávamos negociando as remessas para o segundo trimestre, e nós fizemos o que podíamos, de acordo com os preços e os fretes. Os fretes estavam muito altos, então nós queremos sempre ter o melhor preço, é claro, por causa da qualidade do minério de ferro brasileiro, então os contratos de *benchmark*, na verdade, vão ser realizados no segundo semestre. E, de novo, os preços no mercado *spot* serão o melhor possível, basicamente tentando aproveitar também, ou ser compatível com os preços na China.

Sr. Marcos: Deixe-me só esclarecer, vocês mencionaram em uma pergunta anterior, o Roger mencionou que vocês estão vendendo 80% no mercado *spot* e 20% em *benchmark*, mas vocês vendem tudo FOB, é isso? O frete está sendo pago pelo cliente, mas vocês vendem mais, ou na grande maioria, para a China? Estou correto nisso?

Sr. Chequer: Exatamente isso.

Sr. Marcos: Ok, muito obrigado.

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

Sr. Rafael Biderman: Minha primeira pergunta é relativa à Usiminas. Na última apresentação, a MMX estava considerando uma parceria com a Usiminas, considerando que os senhores têm áreas de portos e áreas de mineração próximas umas das outras. Eu gostaria de saber qual é a sua opinião a respeito disso?

Eu gostaria também de perguntar a respeito de algo específico aos resultados do segundo trimestre. Eu não sei se eu fiz os cálculos corretamente, ou se existe algum ajuste a ser feito, mas a impressão é que os preços caíram consideravelmente no segundo trimestre com relação ao primeiro trimestre para níveis bastante baixos.

Eu me pergunto se isso tem a ver com o frete, e como o frete pode afetar os preços FOB daqui para frente? Nós sabemos que a Vale tem preços bons em termos de frete, mas vocês não tiveram essa mesma sorte. E queria saber se esses preços estão impactando o preço final de exportação?

E os gastos do segundo trimestre aumentaram muito vertiginosamente, mesmo que a gente exclua os detalhes que foram colocados no *press release* em termos de frete e do que aconteceu em Corumbá, no Sudeste, mesmo excluindo isso, os gastos com venda aumentaram, e SG&A aumentaram muito substancialmente de um trimestre para outro, e eu me pergunto o quê que há aí, ou se é apenas o preço dos fretes que aumentou e que impactou dessa forma?

Sr. Roger: Com relação à primeira pergunta, como você sabe, a MMX tem ativos singulares. Nós vemos isso como uma porta para os oceanos, e nós achamos natural, já que nós temos produtos de muito alta qualidade - nós temos Bom Sucesso com resultados muito promissores, que podem produzir Magnesita e assim por diante - como resultado disso várias pessoas têm nos procurado, querem discutir e desenvolver parcerias conosco de vários tipos. A MMX é singular, está em uma posição singular, privilegiada.

Sua segunda pergunta com relação aos preços, no segundo trimestre os preços diminuíram significativamente, isso, com certeza, é o resultado dos fretes. Nem todas as nossas vendas são cobertas por contratos de frete, então até certo ponto nós ficamos suscetíveis às variações com relação ao frete, principalmente com relação a vendas *spot* na China, e como resultado nós fizemos uma remessa no segundo trimestre. No futuro nós temos alguns arranjos que é aceitar ou largar, a venda da SG&A que aumentou significativamente.

Eu falei a pouco dos custos fixos que nós temos relativamente a esses contratos de frete que é *take-or-pay*, esses contratos *take-or-pay* são mais relativos às operações de Corumbá do que Sudeste. Não é como se nós tivéssemos um *hedge* para esse tipo de venda nessa altura.

Sr. Rafael: Considerando que vocês têm agora uma licença para o porto para a LLX, e que vocês têm o único acesso ao oceano na Baía de Sepetiba, exceto pela CSN e pela Vale, se a Usiminas, que tem o interesse em uma parceria, se

interessar em entrar em conversações, isso faz sentido porque vocês já têm uma parceria com a Wisco, ou não faria sentido porque vocês já tem coisas de mais para lidar por causa da Wisco?

Sr. Roger: Olha, Rafael, nossa logística está muito bem organizada e sendo implementada, nós estamos em excelente forma, como se diz. Eu não sei quais são os planos da Usiminas a essa altura, eu acho que eles devem estar explorando as suas próprias possibilidades, soluções lojistas, e eu não posso realmente comentar a respeito do que eles desejam fazer. Mas, do nosso lado, nós estamos totalmente preparados e vamos fazer as remessas através de LLX, que já recebeu a licença para construir e nós vamos usar essa mesma.

Sr. Rafael: Muito obrigado.

Operadora: Gostaria de lhes lembrar que para fazer perguntas, os senhores devem digitar asterisco um.

Aqui nós concluímos a nossa sessão de perguntas. Eu gostaria de convidar o Sr. Downey para falar as palavras finais.

Sr. Roger: Muito obrigado a todos. Muito obrigado por escutarem a nossa conferência do segundo trimestre. Eu gostaria de enfatizar que a segunda metade do ano tem uma perspectiva muito melhor, nós estamos em um ambiente muito diferente, as coisas parecem muito melhores e nós temos uma confiança muito maior.

O pior, com certeza, parece já ter passado, e as dificuldades que nós passamos no segundo trimestre só irão fazer da nossa empresa uma empresa ainda melhor. Nós tomamos várias decisões muito acertadas, e temos certeza de que 2010 e 2011 terão projetos de expansão muito promissores que irão dirigir a MMX para a direção certa.

Eu sei que muitas pessoas ainda têm perguntas, nossa equipe de relação com investidores está sempre à disposição, quase que 24 horas por dia. Entrem em contato com a Priscylla e ela entrará em contato com os senhores. Muito obrigado a todos e tenham um bom dia.

Operadora: Aqui nós terminamos a nossa conferência de hoje. Muito obrigada por sua participação, tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.
