TRACTEBEL ENERGIA S/A – Nac.
Resultados do Primeiro Trimestre de 2008
15 de maio de 2008 – 10h00 (horário de Brasília)

Operadora: Bom dia. Esta é a teleconferência da Tractebel Energia. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para participação. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "asterisco zero". Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Agora, passo a palavra ao Sr. Antonio Previtali, Gerente de Relações com Investidores da Tractebel Energia. Por favor, Sr. Previtali, pode prosseguir.

Sr. Antonio Previtali: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tractebel Energia, onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2008.

Essa apresentação, acompanhada de slides, será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.tractebelenergia.com.br, na seção Investidores. Nele, os senhores também poderão obter cópia do release de resultados da Companhia.

Antes de prosseguir, quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, devem ser tratadas como previsões, dependentes da conjuntura econômica do país, do desempenho e da regulamentação do setor elétrico, além de outras variáveis e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje, em Florianópolis, está o Marc Verstraete, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Inicialmente, o Marc vai comentar o desempenho da Tractebel Energia no primeiro trimestre de 2008. Logo após estará respondendo às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora, eu passo a palavra ao Marc Verstraete. Marc, por favor, pode prosseguir.

Sr. Marc Verstraete: Bom dia a todos! Bem-vindos nesse *conference call* para comentar o resultado do primeiro tri de 2008 da Tractebel Energia. Nesse *call*, eu realmente quero focar muito no resultado e menos sobre a empresa em geral porque nós temos poucas novidades em relação ao último *conference call* que foi feito.

Começando pelo balanço de energia, na página 10 da apresentação, você tem uma posição atualizada em 31/03/2008, onde você pode observar que o saldo

entre os recursos totais e as vendas totais não mudou muito em relação ao último balanço publicado, ou seja, a empresa é quase totalmente contratada em 2008 e 2009, tem pouca energia para vender em 2010, os 182 MW médios representam 5% do portfolio da empresa, para depois ter em torno de 20% do portfolio dela descontratada a partir de 2011, então essa situação permanece. A única novidade são os preços médios de venda e de compra, que nós disponibilizamos até 2010, que aumentaram um pouco em relação à última informação dada, e o maior motivo foi a inflação.

Isso então é para o balanço de energia. Antes de entrar no resultado do primeiro tri, em termos de novos projetos, nós concluímos em abril, vocês têm na página 12 da apresentação, a Usina de Ponte de Pedra. Nós concluímos a compra da Usina agora em abril de 2008, foi pago, a Usina é nossa e vai começar a contribuir para o resultado da empresa a partir de maio de 2008, então essa operação está concluída. Além dessa nova hidrelétrica, nós continuamos com o projeto São Salvador em construção, a previsão continua sendo de entrada em operação comercial no início de 2009, maiores detalhes sobre a Usina na página 13 da apresentação.

Além de São Salvador, temos em construção, na página 14 da apresentação, a Usina de Estreito. Estreito também iniciamos a construção em 2007, está indo tudo dentro do previsto, isso significa início de operação em 2010/2011, e a idéia ainda continua sendo a transferência desse projeto para a Tractebel Energia pela SUEZ no segundo tri desse ano.

E nós temos, na página 15, o projeto da termelétrica a carvão para fornecimento de energia para o Uruguai. Esse projeto continua em desenvolvimento. Hoje você tem negociações entre o governo brasileiro e o governo uruguaio para justamente poder viabilizar as exportações dessa energia, onde o governo uruguaio quer garantias em caso de escassez de energia no Brasil que seja tratado como os demais *players* no Brasil, ou seja, que ele não sofra uma ruptura total do fornecimento da energia.

Isso é em termos de novos projetos. Eu acho que agora nós poderemos passar para o foco da apresentação que é realmente o desempenho financeiro do primeiro tri de 2008.

Então, nós podemos passar para a página 18 da apresentação, onde nós mostramos a receita líquida. A receita líquida aumentou 40% em relação ao primeiro tri do ano passado, atingiu R$ 950 milhões, um aumento de R$ 275 milhões. Esses R$ 275 milhões de aumento vêm de onde? Você tem mais ou menos R$ 75 milhões que vem de um aumento de preço, nós temos preços indexados a inflação e também novos contratos que foram firmados ao longo desse tempo com preços maiores em relação aos preços existentes no primeiro tri de 2007, então isso explica mais ou menos os R$ 75 milhões. Os R$ 200 milhões de aumento restante é uma receita que nós tivemos na CCEE. Eu vou

abrir essa receita de R$ 200 milhões em três partes: i) nós alocamos recursos hídricos mais do que no ano passado em janeiro e fevereiro, isso tornou a Tractebel em um vendedor líquido na CCEE nesses dois meses. Essa alocação elevada de energia, junto com o preço altíssimo, o PLD foi acima de R$ 500 no início do ano, gerou uma receita de R$ 127 milhões; ii) Por decisão do governo de gerar com as termelétricas, entraram em operação William Arjona e Alegrete gerando com óleo diesel. Nesse caso, a empresa é reembolsada através dos encargos de serviços e sistemas entre a diferença entre o custo declarado para operar essa usina e o PLD. Isso gerou uma receita de R$ 63 milhões; iii) a terceira parcela do aumento da receita em R$ 10 milhões é energia secundária. Energia secundária é quando o sistema como um todo gera mais energia hidrelétrica do que a energia assegurada das hidrelétricas, esse excesso é chamado de energia secundária e é rateado entre todos os agentes e aqui nós recebemos os R$ 10 milhões.

Então é isso para a parte da receita. O EBITDA aumentou mais ainda, chegou a aumentar 53% e atingiu R$ 691 milhões contra R$ 451 no primeiro tri no ano passado. Para ter esse EBITDA, olhando a parte dos custos, nós temos dois itens – o primeiro item, eu diria, são os custos em relação a toda essa parte de energia, e o segundo é uma receita extraordinária não-recorrente que nós tivemos. Eu vou comentar ambos aqui, começando pela parte ligada a energia.

Os custos no ano passado que eram de R$ 200 milhões, aumentaram para R$ 305 milhões esse trimestre. Primeiro você teve um aumento de energia comprada para revenda. Nós compramos energia, às vezes, com contratos de curto prazo e o preço é atrelado ao PLD, como este aumentou muito, tivemos uma despesa maior para essa energia comprada para revenda, R$ 65 milhões.

Depois, o combustível (óleo diesel) para gerar William Arjona e Alegrete, como eu já falei, nós tivemos que ligar essas usinas. Nós fomos reembolsados, pelo menos entre o custo declarado e o PLD, para essa geração. Claro que o combustível nós tivemos que pagar, isso deu uns R$ 50 milhões, mas mesmo assim foi uma apuração positiva para a empresa.

O terceiro item, um aumento de R$ 10 milhões nos custos, foram *royalties*. Geramos mais com as hidrelétricas, isso resultou um aumento de R$ 10 milhões de royalties. E depois nós tivemos custos na CCEE menores, inferiores R$ 32 milhões em relação ao ano passado.

Então esse é o primeiro item. O segundo item que eu queria comentar é um item não-recorrente, é uma recuperação de impostos PIS/COFINS. Antigamente o carvão que nós comprávamos para gerar nas termelétricas era reembolsado pelo mecanismo CCC (hoje CDE), ou seja, ele era subsidiado. Contabilmente, no passado, a compra era uma despesa e o reembolso (subsídio) era contabilizado como receita, e a empresa pagava PIS e COFINS sobre essa receita, situação que não faz muito sentido: pagar PIS/COFINS sobre uma

receita virtual. Então nós procuramos a ANEEL e pleiteamos uma mudança de classificação contábil. A ANEEL concordou - isso foi em novembro de 2005 - e o procedimento foi alterado. Desde então esse reembolso está sendo classificado como recuperação de despesa. Se essa contabilização estava errada e a ANEEL concordou em alterar, também estava errada no passado, então nós entendemos que o PIS e COFINS que nós pagamos entre fevereiro de 2004 e novembro de 2005 a empresa tinha direito de recuperar. Por isso que aconteceu essa recuperação de R$ 76 milhões agora no primeiro tri de 2008.

Na página seguinte, página 19, você pode ver que isso resultou em um aumento também da margem EBITDA, chegou a 73% contra 67% no primeiro tri do ano passado, e contra 61% para o ano de 2007 como um todo, então, um aumento muito grande. Depois o lucro líquido – nós tivemos um lucro líquido de R$ 392 milhões, com aumento de 62%, tirando aqui o efeito não-recorrente do PIS/COFINS que teve um efeito líquido de R$ 50 milhões, você teve um lucro líquido de R$ 342 milhões contra R$ 242 no ano passado, então, mesmo assim, um aumento de R$ 100 milhões.

Você pode ver na página seguinte, na página 20, tudo que eu já expliquei aqui ilustrado em alguns gráficos: a energia vendida diminuiu um pouco, mas o preço médio de venda de energia aumentou bastante, chegou a R$ 98/MWh, quase R$ 99/MWh, contra R$ 85/MWh no ano passado, isso resultou nesse aumento da receita líquida de R$ 75 milhões que eu já comentei; o EBITDA, comparando com o primeiro tri e também com o quarto tri do ano passado; e o lucro líquido, que eu já comentei, é a mesma ilustração. Claro, aqui queremos alertar que não é para multiplicar esse lucro por quatro para se ter uma estimativa do lucro anual da empresa.

Em termos de Capex (Investimentos), na página 23, também poucas alterações. Em 2008, devemos investir R$ 1,3 bilhão: uns R$ 100 milhões nas usinas existentes; R$ 230 milhões para construir a Usina de São Salvador; uns R$ 385 milhões na Usina de Estreito; e R$ 592 milhões, isso já foi realizado, na Usina Ponte de Pedra.

Com isso, eu gostaria de encerrar a apresentação e abrir para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem “asterisco um” (*1). Para retirar a sua pergunta da lista, digitem “asterisco dois (*2)”.

Cabe lembrar que esta teleconferência é exclusiva para investidores e analistas de mercado. Solicitamos que eventuais perguntas por parte dos jornalistas sejam encaminhadas à assessoria de imprensa da Tractebel Energia.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Rafael Espírito Santo do UBS Pactual.

Sr. Rafael Espírito Santo: Bom dia a todos! Eu tenho duas perguntas. A minha primeira pergunta é em relação ao leilão de Jirau, eu queria entender qual é o apetite real de vocês no projeto e qual seria o retorno que vocês estão enxergando nesse preço máximo. A minha segunda pergunta é em relação a contratos de energia no mercado livre, a gente tem visto algumas empresas já assinando contratos de R$ 140/MWh por prazos bem longos, eu queria entender o quê que vocês estão vendo nesse mercado no momento. Muito obrigado!

Sr. Marc: Ok, Rafael. Bom dia! A primeira pergunta – Jirau - o primeiro comentário que eu gostaria de fazer aqui é que quem participa no consórcio que foi criado é a SUEZ e não é a Tractebel Energia, então é a SUEZ que vai participar, desenvolver o projeto para depois repassar esse projeto para a Tractebel Energia. Sobre apetite e retorno, você entende que a três ou quatro dias do leilão eu não posso fazer nenhum comentário para não dar informações estratégicas nessa altura do campeonato.

A segunda pergunta - energia no mercado livre - é um fato, nós também estamos vendo isso: clientes querendo comprar a partir de 2010. Em 2008 e 2009 nós não temos nada para vender, em 2010/2011 nós temos realmente clientes querendo comprar em torno de R$ 135/MWh / R$ 140/MWh, então o que você observou não é um caso isolado, eu diria.

Sr. Rafael: E o prazo que esses clientes estão buscando é curto prazo? Qual seria o prazo que eles estão pedindo para vocês?

Sr. Antonio Previtali: Oi, Rafael! É Previtali, tudo bem? Complementando então a resposta do Marc, a gente tem começado a observar uma mudança no perfil de prazo nas contratações de energia para os consumidores livres. Eles estão ficando cada vez mais predispostos a adquirir a energia por prazos mais longos. Temos testemunhado essa mudança de perfil e o fato é que, inclusive essa mudança, a gente está podendo sentir, inclusive na demanda por parte dos consumidores livres no leilão de energia, que o Consórcio Energia Sustentável está fazendo para ter uma melhor visibilidade dos preços que vão poder ser praticados no mercado livre para os 30% da energia de Jirau.

Sr. Rafael: Ok, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Sequeira do Deutsche Bank.

Sr. Marcos Sequeira: Bom dia a todos! Uma pergunta sobre o plano de vocês para energia de biomassas: vocês já têm algum projeto em negociação e se teria a possibilidade de vocês participarem no leilão de ajuste? E segundo, como a gente está indo para o segundo trimestre, a gente vai ver esse ano também vendas para a Argentina, como a gente viu o ano passado? Vocês já têm tido alguma indicação de possível demanda para exportação de energia esse ano?

Sr. Marc: Bom dia, Marcos! Em relação à sua primeira pergunta – biomassa - nós estamos atuando sim. Nós pretendemos participar no próximo leilão de energia de fontes alternativas que vai ter (a previsão é agora para o final de maio e não foi postergado), mas nós queremos repetir o modelo que nós já criamos no ano passado com a Dedini. Infelizmente, por uma mudança de controle na Dedini, tivemos que sair dessa operação, ou melhor, eles saíram, mas a nossa idéia é repetir isso como agente atuando nesse mercado de cana-de-açúcar. Hoje nós temos um projeto já no final do *pipeline*, quase fechado, para participar nesse leilão.

A segunda pergunta – exportação - é um pouco mais complicada. O que está acontecendo hoje é que você tem um desejo político de ajudar a Argentina. A Argentina vai precisar de energia, o Brasil já começou a exportar, isso foi nesse final de semana, uns 300 MW, e o Brasil poderia enviar no máximo 1.500 MW médio. O problema é que ainda não há definição sobre a origem da energia. Hoje é só energia termelétrica, mas está se falando, eventualmente, de enviar energia hidrelétrica e aí trabalhar com uma operação de swap, o Brasil exporta hoje e recebe de volta mais para o final do ano. Ou, a segunda solução é como foi feita nos anos anteriores: só enviar energia termelétrica e ter o custo reembolsado, mais uma margem.

Ontem terminou a audiência pública da ANEEL sobre essa exportação de energia hidrelétrica. Nós fomos contra e tentamos atuar através da Apine (Associação dos Produtores Independentes de Energia Elétrica) para expressar essa opinião. Agora vamos ver o que vai acontecer porque nós entendemos que no Brasil o sistema pagou muito caro no início do ano para encher os reservatórios. O governo ligou as termelétricas, hoje os reservatórios estão cheios (no sul quase 70%, nordeste 82%, no norte 95%, no sudeste 83%), só que o custo disso foi elevado. Então seria uma pena agora usar esses recursos hídricos para ajudar a Argentina, mas vamos ver... estamos aqui no meio do processo e hoje não há nenhuma definição.

Sr. Antonio: Lembrando, Marcos, que a recuperação dos níveis dos reservatórios se deu, em parte, por uma geração termelétrica pesada que foi feita em janeiro e fevereiro. Então, efetivamente, como o Marc disse, o sistema pagou caro por essa recuperação dos níveis de reservatório. É isso que está sendo avaliado nesse momento em que a Argentina está solicitando um auxílio ao governo brasileiro.

Sr. Marcos: Ótimo. Só mais uma pergunta, se eu puder, sobre a alocação de energia. Eu entendo que vocês alocaram uma quantidade muito maior no primeiro trimestre. A gente pode, então, esperar que nos próximos dois trimestres, com o nível de reservatórios já bem favorável com chuvas recentes que ainda vão impactar os reservatórios, que vocês vão alocar uma quantidade bem menor nos próximos dois trimestres? Se vocês pudessem falar quanto de energia vocês alocaram para o primeiro trimestre seria interessante saber também. Obrigado!

Sr. Antonio: Naturalmente, Marcos, você sabe que uma das razões do sucesso da estratégia é justamente a gente não divulgar os montantes que a gente aloca mês a mês. Isso daria armas para os que estão em situação oposta, seja *short* quando nós estamos *long*, e *long* quando nós estamos *short*, para arbitrar em cima da Tractebel. Mas o que eu posso dizer é que o pano de fundo do ano passado foi mantido, ou seja, uma alocação mais concentrada no segundo semestre e menos concentrada no primeiro semestre, só que diferentemente dos anos anteriores nós alocamos uma quantidade maior para janeiro e fevereiro. E a estratégia tem se mostrado vitoriosa, não só pelos valores do PLD conhecidos do primeiro trimestre, como também dos números (os preços mudam semanalmente, como vocês sabem) do PLD referentes ao segundo trimestre, ou seja, os valores do PLD caíram bastante. Então, justamente em uma situação em que a gente fez uma alocação mais leve e, portanto, seremos potencialmente grandes compradores de energia na CCEE, nesse momento esse PLD está baixo. Então, a estratégia está se mostrando com sucesso. É claro que existe uma expectativa de aumento do PLD para o segundo semestre. Nós não abrimos mão dessa sobre alocação no segundo semestre, só que ela teve que ser aliviada, naturalmente em relação ao ano passado, porque nós utilizamos mais em janeiro e fevereiro, mas acho improvável que os preços no segundo semestre alcancem os níveis de janeiro, então eu acredito que no final do ano o resultado vai comprovar definitivamente o sucesso da estratégia.

Sr. Marcos: Ótimo. Muito obrigado!

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Brito da Bradesco Corretora.

Sr. Marcelo Brito: Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas a vocês. A primeira diz respeito aos ganhos do primeiro semestre, eu queria que a companhia pudesse dizer como ela entende esses resultados, se extraordinários e oportunísticos, ou se gestão de portfolio de contratos e proteção a riscos setoriais? Esse é o primeiro ponto.

O segundo diz respeito a contratos flexíveis no mercado livre. A gente viu empresas geradoras agora nesse trimestre sendo bastante afetadas por consumidores que flexibilizaram seus contratos e, com isso, permitiram se aproveitar do *spot* também mais elevados em detrimento do resultado da

geradora. Eu gostaria que vocês pudessem falar um pouco como são esses contratos flexíveis na Tractebel.

E, por último, a questão que diz respeito ao Consórcio de Energia Sustentável. No caso, vocês dando um ganho em geral, a Tractebel se comprometeu a assinar, eventualmente, com os vencedores desse leilão a ser feito amanhã, contratos para produtos que vão de 2013 a 2022, e 2013 a 2016. Como é que isso casa com a estratégia de longo prazo de contratação para além de 2012? E quanto da energia assegurada, eventualmente, será alocada na venda dentro do leilão a ser feito amanhã pelo Consórcio de Energia Sustentável? Obrigado!

Sr. Marc: Bom dia, Marcelo! A primeira pergunta... bom, você sabe o resultado da Tractebel Energia, com as informações que nós fornecemos (o balanço de energia, o preço médio de venda e de compra, os custos estáveis), é fácil de prever. A única incerteza que você sempre tem é toda essa parte de energia de substituição, PLD, etc. Para isso, e nós sabemos que isso você pode ter uma volatilidade e que pode afetar os resultados da empresa, tanto é que em 2006 a empresa não adotou nenhuma estratégia de alocação, e os custos da CCEE no final do ano foram de R$ 280 milhões.

Em 2007, nós começamos com essa estratégia de alocação de energia hidrelétrica para tentar minimizar os impactos de eventuais aumentos do PLD. Foi um sucesso. Reduzimos os custos em torno de R$ 100 milhões, e eles atingiram R$ 180 milhões para 2007 como um todo. Então, eu diria que a estratégia realmente foi um sucesso no ano passado.

Esse ano, nós novamente delineamos uma estratégia. No primeiro tri ela deu certo e acredito que, pelo menos, no segundo tri também vai dar certo. Tudo indica que, para o ano como um todo, essa estratégia também será vencedora.

Então, eu não classifico esse resultado como extraordinário ou não-recorrente. Eu o vejo mais como resultado de uma estratégia, conhecimento do *management* sobre o setor e etc. para tentar se beneficiar das ferramentas existentes no mercado e minimizar os custos eventuais que essas situações poderiam significar para a empresa. É dessa maneira que eu vejo.

Sr. Antonio: Complementando a resposta do Marc, não só a definição da estratégia, mas o monitoramento dela. É importante comentar com vocês que nós tínhamos uma determinada estratégica a ser utilizada no ano de 2008, essa estratégia estava definida em dezembro do ano passado, e a nossa equipe que monitora fenômenos metereológicos começou a sinalizar que estava havendo um incremento bastante grande da possibilidade dos fenômenos *El Niño* e *La Niña* gerarem uma situação de atraso nas chuvas de janeiro e fevereiro. Essa estratégia foi refeita entre o natal e o ano novo, para ser mais preciso, de modo que a gente ainda teve tempo de, no início de janeiro, entregar uma sazonalização diferente daquela que a gente vinha planejando. Então, eu

endosso as palavras do Marc, eu acho que isso é gestão de risco, não podemos classificar isso como ganhos extraordinários, faz parte do business, todos os meses estudamos as possíveis alterações no PLD que, naturalmente, tem vários *drivers*, procuramos identificar todos esses *drivers* e fazer estudos apurados em cima de cada um deles.

A segunda pergunta, Marcelo, diz respeito à flexibilidade embutida nos contratos de compra e venda de energia, e um possível impacto dessa flexibilidade no resultado da Tractebel. A gente já comentou com vocês que nós temos, dentro de uma determinada segmentação, vamos dizer assim, você pode ter várias segmentações, várias classificações, mas uma delas diz respeito ao fato dos contratos serem firmes, havendo um determinado montante inflexível, e tem também contratos com flexibilidade. Normalmente a gente dá o direito do consumidor de trabalhar dentro de uma determinada faixa e a gente precifica isso, é claro que um contrato com essas características tem que ser mais caro do que um contrato firme, afinal de contas o comprador passa a ter o direito de se beneficiar de alguma maneira e, como o Marcelo mencionou, arbitrar em relação aos custos do mercado *spot*. Nós tivemos também um evento interessante: um contrato nosso de um montante substancial de energia foi consumido menos do que nós esperávamos nesse primeiro trimestre e, dessa forma, sobrou mais energia para a Tractebel no momento em que o preço spot estava bastante alto. Acredito que para todos os agentes de geração no setor, todos os contratos em que havia uma flexibilidade, os compradores fizeram uso dessa flexibilidade comprando mais ou menos em razão do comportamento do preço *spot*.

Sua última pergunta diz respeito ao leilão que o Consórcio Energia Sustentável está realizando, mais especificamente com relação à parcela, ou um montante mínimo de megawatts médios que Tractebel garantiu, independentemente do sucesso do Consórcio no leilão. A Tractebel está garantindo 20 MW médios no produto de 2013 a 2016, e 80 MW médios no produto que vai de 2013 a 2022. Essa é uma forma que a Tractebel encontrou para aumentar o interesse, aumentar o apetite dos consumidores livres, ou das distribuidoras, das comercializadoras nesse leilão. Tem algum outro detalhamento dentro dessa pergunta Marcelo?

Sr. Marcelo: Não.

Sr. Antonio: Era isso?

Sr. Marcelo: Exatamente, era sobre volumes. Obrigado!

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Ganen da Meta Asset.

Sr. Marcelo Ganen: Bom dia a todos! Primeiro eu queria esclarecer com relação a esses preços que vocês estão mencionando de interesse dos consumidores livres estarem comprando energia para 2010 /2011, de R$ 135/MWh a R$ 140/MWh, esses preços são líquidos de todos os impostos?

Sr. Marc: Não. Boa pergunta! Esses preços não são líquidos de todos os impostos, e por esse motivo você também não pode compará-los com os preços que nós disponibilizamos no nosso balanço de energia, onde nós optamos por disponibilizar preços livres de todos os impostos (PIS/COFINS, ICMS) para que você possa projetar a receita líquida da empresa. Quando se fala no mercado em torno de R$ 130/MWh e R$ 140/MWh, você está certo, é preço bruto.

Sr. Marcelo: O que seria o percentual de dedução em cima desses preços ou o que seria o preço líquido comparável?

Sr. Antonio: Para eu te dar uma ordem de grandeza, Marcelo, a média esperada dos contratos de venda da Tractebel para 2008 é um preço líquido de R$ 96/MWh aproximadamente. Se a gente fosse vender essa energia para uma distribuidora, teria incidência de PIS/COFINS, há uma alíquota de 9,25%, então isso iria para R$ 105/MWh / R$ 106/MWh. Esses mesmos R$ 96/MWh, se aplicados a um consumidor livre, teriam que ser acrescidos do ICMS, que é a variável em função do estado. Considerando a alíquota do estado de São Paulo, isso iria para algo em torno de R$ 125/MWh como valor bruto.

Sr. Marcelo: Ok. Vocês já têm alguma sensibilidade para 2013? Se vocês esperam que com o leilão de energia existente grande que vai haver, e entrada já de parcial de capacidade do Rio Madeira, se esses preços tenderiam a se reduzir um pouco a partir de 2013? Existe alguma sensibilidade nesse sentido?

Sr. Marc: Não, nós não observamos isso hoje não. Tanto é que toda a energia que nós temos disponível, por exemplo, se todos os clientes existentes da Tractebel fossem renovar o contrato que eles têm hoje e que vai terminar ao longo dos anos, a Tractebel já não tem mais nada para vender. Pelo contrário, ela vai ter que cortar alguns clientes. Vai ser uma pena porque trabalhamos duro para conquistá-los. Então para nós a dúvida não é para quem vender essa energia, mas muito mais quando e a que preço, mas é claro que nós evitamos o ano de 2013. Então, nossa estratégia também é: eu faço um contrato com energia em 2011 por um prazo que passa 2013, ou seja, em outras palavras, nós evitamos um contrato que comece em 2013 para evitar esse risco que você acabou de comentar.

Sr. Marcelo: Ok. Com relação à sazonalização, vocês colocam que as geradoras hidráulicas são livres para fazer a sazonalização. Ontem no *conference call* da Cesp eles mencionaram que eles não têm saída e que eles têm que fazer a sazonalização da energia de acordo com o perfil de consumo dos clientes deles. Eu queria que vocês comentassem isso, se vocês têm

alguma informação sobre se existe realmente alguma restrição para que eles possam fazer a sazonalização da energia deles.

Sr. Antonio: A restrição que existe para o montante que você aloca mensalmente, Marcelo, é dada pela exposição que você teve, positiva ou negativa, nos últimos doze meses. Então, quando a gente vai fazer a alocação da energia para um determinado ano, vamos supor, em janeiro fizemos para 2008, na verdade, isso é feito através de um sistema que inclusive já tem os limites, já tem os batentes, e maior é a flexibilidade que você tem para alocar mais ou menos, acima ou abaixo da sua energia assegurada anual, quanto maior for o grau de exposição que você teve nesses últimos doze meses.

Isso quer dizer o seguinte, inclusive outro dia um analista me fez essa pergunta: se uma determinada geradora hidráulica optar por fazer uma sazonalização *flat*, independentemente do motivo, pode ser até pelo motivo que você mencionou, essa outra geradora tem contratos com padrão, vamos dizer, mais ou menos *flat*, que também é o caso da Tractebel, e fez uma opção por fazer uma alocação da energia igualmente *flat*. E aí a pergunta desse analista era: então esse cara está invariavelmente engessado, ele nunca vai ter como sair dessa situação. Não, como a capacidade dele alocar mais ou menos do que a média está ligada à exposição, ele pode fazer um trabalho de médio prazo e começar deliberadamente a ficar exposto positivamente ou negativamente na CCEE. Nós estamos falando aqui de módulo, o que quer dizer que, se em um mês um determinado agente alocou 100MW acima da sua média, e no mês imediatamente seguinte ele alocou 100MW abaixo dessa média, não existe uma compensação e ele é zerado? Não, é módulo, então depende da estratégia de cada *player*.

Sr. Marcelo: Porque o que parece que aconteceu foi que eles não fazem a sazonalização, tem uma sazonalização *flat*, e que como houve outros agentes que fizeram uma sobre alocação nesse período do trimestre, eles acabaram tendo uma redução de lastro. Eles ficaram sub-alocados e foram bastante penalizados. Isso foi realmente o que parece que aconteceu, mas a justificativa deles é que, em função do perfil de consumo deles, eles não teriam como fazer essa alocação.

Sr. Antonio: Marcelo, eu posso te falar pela Tractebel, e quando a Tractebel traça a sua estratégia, ela pensa também na estratégia dos outros. Essa é uma faculdade dada a todos os geradores, e que se todo mundo traçar a mesma estratégia, vamos dizer, alocar 20% acima da sua energia assegurada anual para os seis primeiros meses, e 20% abaixo para os seis últimos meses, se todo mundo fizer a mesma coisa, o efeito é nulo.

Sr. Marcelo: Ninguém ganha, ninguém perde.

Sr. Antonio: Então, quando você define a estratégia, você tem que pensar também na cabeça dos outros.

Sr. Marcelo: Mas não existe nenhuma restrição setorial para uma geradora poder fazer a alocação ao longo do ano?

Sr. Antonio: Existe em função da magnitude.

Sr. Marcelo: Mas não existe uma restrição, você não é proibido de fazer isso?

Sr. Antonio: Ao contrário, você tem a faculdade de fazer isso.

Sr. Marcelo: Ok. Obrigado Previtali!

Sr. Antonio: Por nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Sérgio Tamashiro da Itaú Corretora.

Sr. Sérgio Tamashiro: Bom dia a todos! Eu queria saber como é que está o *status* das usinas de São Salvador e Estreito, se está tendo algum tipo de atraso e principalmente se está tendo algum tipo de adiantamento em cada uma das usinas. E depois ainda com relação à térmica, Seival, você falou na apresentação 340 MW, US$ 850 milhões, mas depois fala dos 540 MW em Seival, desses US$ 850 milhões eu acredito que seja para a térmica de 340 MW. Eu queria saber como é que está exatamente esse andamento junto com o Uruguai, o que está faltando, se é mais uma questão de preço, garantias, o que é? E depois se essa usina de 540 MW também, como é que está esse desenvolvimento dela?

Sr. Marc: A primeira pergunta, São Salvador e Estreito. A construção dessas duas usinas está indo muito bem, acho que vamos quebrar recordes. São Salvador vai entrar no início de 2009, e isso está previsto e pode ser até janeiro, e não deve sofrer atraso nenhum. Estreito nós continuamos com a mesma perspectiva, que é uma entrada em operação comercial, pelo menos da primeira turbina no terceiro tri de 2010, e a usina como um todo em 2011. Então isso está seguindo o cronograma e não há preocupação nenhuma em relação a isso.

A segunda pergunta, a Seival, a termelétrica a carvão no Rio Grande do Sul, o custo total previsto de US$ 850 milhões, é o custo para a usina e para a linha de transmissão exclusiva até a conversora que vai ter no Uruguai. Então, os uruguaios vão pagar pela conversora e pela linha que sai da conversora vai até a rede deles. Nós estamos falando de uma usina de 340 MW para esse investimento total.

Eu diria que, hoje, em termos de aprovações ambientais não temos muitas preocupações, em termos de EPC, construção da usina, etc., também as negociações já estão em um estágio bem avançado. Financiamento também estamos negociando, isso não deve ser o problema. Então, daí os problemas hoje são as negociações bilaterais entre o Brasil e o Uruguai que sofreram um pequeno atraso por dois motivos: o primeiro motivo foi a falta de chuva no início do ano, em dezembro e janeiro, o PLD que foi lá para cima e o governo que começou a ficar um pouco preocupado, "será que realmente nós queremos exportar energia para o Uruguai ou construir essa usina permitindo isso?", e depois a mudança do ministro. Entrou um ministro novo e tivemos que explicar toda a história para ele, isso já havia sido feito e agora essas discussões se intensificaram novamente. Nós achamos que ainda no segundo semestre desse ano devemos esperar notícias boas e positivas em relação a esse projeto.

Sr. Sérgio: Tá. Com relação agora a como é que vocês vão estar adiantando bastante aqui a programação, eu queria saber, quando a gente vê aqui no slide da página 10 – recurso próprios – isso daqui, quando a gente vê 2009, já está considerando toda a capacidade de São Salvador e também de Estreito para 2010? Você já está negociando essa energia?

Sr. Antonio: A energia já está negociada.

Sr. Sérgio: Do período que você está adiantando.

Sr. Antonio: O balanço de energia já mostra para 2009 um saldo bastante pequeno, de 40 MW e, por outro lado, nós temos a entrada em operação de São Salvador, que está acrescentando em torno de 130 MW médios em 2009 pleno. Então, naturalmente que pelo menos uma grande parcela desses 130 MW já está vendida, senão não teríamos um saldo menor do que isso, e está, talvez 40. Estreito a gente está considerando a entrada no terceiro trimestre de 2010.

Sr. Marc: Mas respondendo a sua pergunta, sim, essas entradas em operação comercial, que eu comentei, já fazem parte aqui do balanço de energia.

Sr. Sérgio: Tá ok! E nessa parte de preços aqui para o Uruguai, o que está falando mais nessa questão de preço? E se pode vir a acontecer também algum caso como a Argentina fazer com a exportação de (inaudível) agora não é mais disponível para vocês, se o governo brasileiro também pegar e falar: "olha, agora nós estamos enfrentando uma seca, precisamos ser compulsoriamente vendendo aqui local", que tipos de penalidades vocês podem correr com o Uruguai, caso vocês não entreguem energia para eles?

Sr. Marc: A primeira pergunta, o preço ainda não está totalmente definido porque ainda estamos fechando o EPC, o financiamento, mas deve ser um custo em torno de R$ 150/MWh / R$ 160/MWh. Agora, esse risco que você comentou, realmente, atualmente é o maior medo dos uruguaios. Eles querem um

tratamento igual ao dos agentes no Brasil, ou seja, você tem o racionamento, tem que cortar energia, tudo bem, eles vão aceitar esse corte se for igual ao corte praticado no Brasil. Eles querem evitar um fornecimento no Brasil e um corte total para eles, e é justamente isso que está sendo negociado, então ainda não posso comentar sobre multa eventual, etc., porque é isso que está em jogo agora.

Sr. Sérgio: Ok. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Subohjit Daripa da Morgan Stanley.

Sr. Subohjit Daripa: Bom dia, Previtali! Bom dia, Marc! Duas perguntinhas. A primeira é bem fácil, com relação à tarifa média. No primeiro trimestre vocês comentaram que teve um aumento sim factível comparado com o trimestre anterior por conta de novos contratos esse ano a preços maiores. No entanto, a tarifa média para o ano é um pouco abaixo da tarifa que a gente viu no primeiro trimestre, estamos falando de R$ 95,9/MWh comparado com R$ 98,9/MWh. Têm alguma coisa não-recorrente no primeiro trimestre, contratos que a gente não deve estar verificando nos próximos três trimestres, para estar justificando essa tarifa média menor?

E a segunda questão é uma pergunta um pouco mais qualitativa, quer dizer, dado o fato de que o preço *spot* tem se comportado de uma maneira um pouco mais errática do que historicamente tem se visto, muito por conta a questão de depressionamento dos reservatórios, a questão de uma matriz energética um pouco mais cara, olhando para frente, vocês vêem oportunidade da Tractebel atuar como sendo uma “merchan” no sentido de ter uma parcela da energia descontratada e poder se aproveitar mais efetivamente em ocasiões em que os preços spot vão para cima e etc.?

Sr. Antonio: Bom, Subohjit, respondendo a sua primeira pergunta, você tem razão, o preço médio líquido dos impostos que incidem sobre a venda que nós estamos estimando para 2008 de R$ 96/MWh, enquanto que o preço médio líquido também para o primeiro tri de 2008 alcançou quase R$ 99/MWh. Em razão do PLD mais alto nesse trimestre, parte da exposição positiva que a gente teria na CCEE, nós utilizamos para vender principalmente para as comercializadoras e, como vocês sabem, energia no curto prazo guarda uma relação muito forte com o PLD. Nesse mercado de curto prazo as operações giram em torno de 110% a 120% do PLD. Então, isso ajuda a explicar o maior preço médio que nós obtivemos para o trimestre em relação ao preço médio anual. A gente espera uma redução desse preço médio trimestral, do primeiro trimestre para os próximos tris, mas continuamos com a nossa previsão de R$ 96/MWh líquido para o ano de 2008.

Sr. Subohjit: Você poderia dizer, Previtali, qual é o percentual de energia que foi alocado para as comercializadoras? Em torno de 5%?

Sr. Antonio: Se a gente fizer isso, Subohjit, indiretamente eu vou acabar facilitando a vida dos nossos competidores porque, por exclusão, eles vão ter uma sensibilidade bem maior de quanto que a gente alocou.

Sr. Subohjit: Tá ok, sem problemas.

Sr. Antonio: Então, você vai respeitar a nossa confidencialidade, por conta da nossa estratégia, por gentileza, ok?

Sr. Subohjit: Claro.

Sr. Antonio: O Marc vai responder a segunda pergunta.

Sr. Marc: A segunda pergunta é mostrar se faz parte dos planos da empresa atuar como "merchant" no futuro. Eu não vejo isso, pelo menos hoje, tanto é que todas as usinas que nós desenvolvemos, nós fazemos isso vendendo energia a longo prazo integralmente, que foi o caso de São Salvador, Estreito e Seival também vai ser o caso. Então, esse desejo de ter uma usina merchant e poder atuar com ela no preço *spot* achamos arriscado ainda, não temos esse desejo hoje não.

Sr. Subohjit: Ok. Obrigado, Marc!

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Rafaela Vitória da Kinea Investimentos.

Sra. Rafaela Vitória: Minha pergunta na verdade é um complemento a questão da sazonalização que já foi respondida. Eu queria saber se existe um limite para sazonalizar a alocação de energia em cada mês, por exemplo, dos 2.400 MW de energia assegurada, a Tractebel pode alocar um percentual a mais ou a menos em cada mês? E também qual é a antecedência que pode ser feita essa revisão desse plano estratégico? Por exemplo, vocês comentaram que entre dezembro e janeiro fizeram uma revisão para tirar um proveito do que os analistas já estavam antecipando, mas isso também poderia ser feito ao longo do ano, no caso até para evitar uma exposição ao aumento do preço? Ao contrário a empresa teria prejuízo, está vendo que vai ter menos energia alocada quando o preço está subindo, isso pode ser revisto com qual freqüência? Obrigada.

Sr. Antonio: Com relação a sua primeira pergunta, Rafaela, existe sim um limite. Essa inferência pode ser feita a partir daquele exemplo que eu dei – uma empresa que fez uma alocação *flat* nos últimos doze meses, antes da tomada de decisão, ela está engessada, e uma empresa que já carrega um histórico de alocação com maior volatilidade passa a ter a possibilidade de replicar essa

volatilidade para os períodos seguintes. Eu não sei te dizer exatamente quais são os parâmetros para essa flexibilidade, mas existem sim. Eventualmente, como é um assunto extremamente técnico, a gente se coloca à disposição para conversar posteriormente. Vamos nos informar com a área que cuida desse assunto e aí podemos até conversar em um nível técnico mais aprofundado.

Com relação à revisão, não é possível. Você entrega a sua sazonalização no final de um determinado ano para o exercício seguinte, ou bem no início do próprio exercício, que foi o que aconteceu agora em 2008, ok?

Sra. Rafaela: Ok. Obrigada!

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Reginaldo Pereira do HSBC.

Sr. Reginaldo Pereira: Bom dia, Marc e Previtali! Minha pergunta é a seguinte: no caso de Jirau, a SUEZ está liderando o consórcio e imagino que em um momento futuro esse projeto, caso ela ganhe, vai ser transferido para a Tractebel. No caso da Cesp, quem estava olhando o projeto era a Tractebel diretamente, qual que é a diferença de estratégia aí? Por que uma hora é a SUEZ? Por que uma hora é a Tractebel? Respondam isso primeiro, por favor, se possível, e eu complemento a outra pergunta.

Sr. Marc: A Tractebel Energia é a empresa operacional aqui no Brasil, e então todos os dossiês de compra de empresa, seja uma usina, como a Ponte de Pedra, seja uma empresa, caso Cesp, ou até a Brasiliana, isso é feito pela Tractebel Energia, então essa é a primeira resposta.

A segunda resposta é: quando se fala em desenvolvimento de projetos termelétricos, isso é feito também diretamente na Tractebel Energia. A única exceção, então, é o desenvolvimento de projetos hidrelétricos, e aqui nós já tivemos no passado Cana Brava, foi desenvolvido pelo controlador e depois passou para a Tractebel Energia, já foi feito com São Salvador, está sendo feito com Estreito, e será eventualmente feito com Jirau da mesma maneira, isso dá para tentar esclarecer um pouco essa regra do jogo.

Sr. Reginaldo: Tá, eu entendi a classificação, quer dizer, eu entendi quem faz o que, mas ainda eu não entendi o motivo.

Sr. Marc: A única coisa que a SUEZ faz é o desenvolvimento de hidrelétricas, isso está sendo feito por eles. Você tem basicamente dois motivos: primeiro, a *expertise* que o grupo SUEZ tem a nível mundial para o desenvolvimento desses projetos - os contatos com os fornecedores, seja Siemens, GE, etc., para poder negociar os contratos de EPC; o segundo motivo, como vocês sabem, toda essa parte de desenvolvimento de projeto, você tem um *ratio* de mortalidade muito alto. Você fica estudando dezenas de projetos para ter sucesso em poucos.

Então, para não tirar o foco do operacional e toda essa parte de PLD, etc., na Tractebel Energia, essa parte está sendo feita por eles. Esses são os dois maiores motivos, eu diria.

Sr. Reginaldo: Tá ok. Agora, vamos lá, uma pergunta e eu não sei se vocês podem dar maiores detalhes. É de se imaginar que o custo de capital da SUEZ seja menor do que o da Tractebel, logo o retorno que ela poderia ter em Jirau poderia eventualmente não ser um retorno que agregasse valor para a Tractebel. Como é que isso é encarado? Eu não sei se vocês discutem, a Tractebel e SUEZ, esse tipo de eventual conflito que poderia ter entre os retornos quando entra e transfere projeto para o outro.

Sr. Marc: Quando a SUEZ desenvolve um projeto e apresenta o projeto para nós, nós estudamos o projeto e se o projeto dá um retorno adequado, a Tractebel vai comprar o projeto, eu diria, como se fosse vendido por um terceiro. Então, é isso o que está sendo feito, eu estou olhando aqui o meu custo de capital, e na compra de um projeto, o retorno que esse projeto vai me dar. Nós fizemos assim para a Ponte de Pedra que foi vendida por um terceiro, e vamos fazer agora para Estreito que está sendo vendida pela SUEZ. Não tem tratamento diferente não.

Sr. Reginaldo: Então a gente pode imaginar que a transferência de Jirau para Tractebel não seria automática se vocês ganhassem, haveria uma avaliação por parte da Tractebel se o retorno é condizente com o custo de capital da Tractebel, independente do que a SUEZ tenha feito.

Sr. Marc: Perfeito, com certeza. Na São Salvador já fizemos isso, contratamos o Banco Santander que fez uma avaliação do projeto, olhou o custo de capital da Tractebel Energia e fez um estudo. Esse estudo foi apresentado para o Conselho, que recomendou a compra por um preço x. Estreito vai ser exatamente a mesma coisa, vamos contratar o Banco Santander também para fazer essa avaliação e, eventualmente no futuro, Jirau também.

Sr. Reginaldo: Tá bom, era essa a pergunta. Muito obrigado!

Sr. Marc: De nada!

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Ganen da Meta Asset.

Sr. Marcelo Ganen: Eu queria fazer um follow-up na pergunta do Subohjit com relação ao preço médio. Para 2009 vocês estão mostrando um preço médio ligeiramente superior ao de 2008, só que em 2009 entra um grande contrato no mercado regulado a um preço de R$ 138/MWh, o que faz com que o preço médio líquido no mercado regulado fique alguma coisa em torno de R$ 110/MWh, então para se chegar a uma média em 2009 ligeiramente superior a

2008, você teria que ter um preço médio no mercado livre inferior ao preço de 2008. Eu queria que vocês me explicassem a razão disso.

Sr. Antonio: Marcelo, você repetiria sua pergunta, porque foram muitas informações e eu não consegui acompanhar, por gentileza.

Sr. Marcelo: Em 2009, vocês efetivamente vão passar a vender mais energia no mercado regulado, por causa da entrada do produto de trinta anos, 493 MW médios a R$ 138/MWh, um preço bruto, o que seria alguma coisa em torno de R$ 129/MWh, um preço líquido. Isso vai fazer com que a média de preço no mercado regulado fique em torno de R$ 110/MWh em 2009 versus alguma coisa como R$ 82/MWh em 2008. Só que o preço médio que vocês estão mostrando em 2009 ele é só ligeiramente superior ao preço médio de 2008, o que faz com que a gente depreenda que o preço no mercado livre teria que cair em relação a 2008.

Sr. Antonio: Temos que notar o seguinte, Marcelo, a gente não fez essa conta, eu vou tentar responder aqui de uma maneira qualitativa, mas, por exemplo, primeiro, todos os valores ali do lado direito são brutos, portanto já temos que dar algum desconto quando a gente tiver comparando com os preços médios. Além disso, você citou somente o caso dos 493 MW que tem um preço mais elevado, mas nós temos também, por exemplo, 381 MW que estão entrando a R$ 103/MWh brutos. Eu teria que fazer a conta aqui com um pouquinho mais de detalhe para fazer essa mesma inferência que você fez, mas o que eu posso dizer de antemão é que eu não vejo - tive uma passagem, inclusive, pela área comercial - não me surpreenderia se o preço médio no ambiente de contratação livre tivesse uma queda de 2009 a 2008, a gente vai ter que fazer um levantamento mais apurado disso aqui para poder te responder depois, se você me permitir.

Sr. Marcelo: Ok. E eu tenho outra pergunta: com relação à despesa que, no caso, no ano passado foi uma despesa com as transações na CCEE, se com base no resultado desse primeiro trimestre, vocês já podem dar alguma indicação do que vocês esperam para essa linha no ano de 2008. Entendo que provavelmente vai ser, se for uma despesa, bem menor do que foi em 2007.

Sr. Marc: Como eu falei, em 2006 a despesa foi R$ 280 milhões, em 2007 foi de R$180 milhões e em 2008 com certeza vai ficar abaixo dos R$ 180 milhões. Agora um valor, um *guidance,* sobre isso eu ainda não tenho aqui, teria que calcular de maneira um pouco mais detalhada, mas que vai ficar abaixo, vai.

Sr. Marcelo: Ok. Obrigado!

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Brito da Bradesco Corretora. Com licença, Sr. Marcelo Brito, sua linha está aberta.

Sr. Marcelo Brito: Perdão. Sobre essa questão do preço em 2009, não seria por acaso o encerramento dos contratos com as distribuidoras, principalmente Celesc que causa o pouco acréscimo no preço entre 2008 e 2009? E os contratos com outras distribuidoras também, que são feitos a um preço médio mais elevado?

Sr. Antonio: Pode justificar sim, Marcelo. Celesc é um contrato grande, pode estar fazendo essa diferença, mas eu estou achando, em uma primeira olhada, que os 381 MW novos vendidos a uma ACR a R$ 103/MWh brutos, quando a gente fizer o cálculo do valor líquido dele, vai dar uma puxada significativa na média para baixo. Mas, certamente, faz parte dessa análise e o término do contrato com a Celesc. Agradeço aí pela tentativa de auxílio na explicação.

Sr. Marcelo: Ok. Obrigado!

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um em seu telefone. Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra aos palestrantes para as suas considerações finais.

Sr. Marc: Obrigado a todos pela atenção! Nós quebramos mais um recorde hoje, que foi a duração do conference call, nunca passamos de uma hora, então eu vi que o interesse pela companhia foi alto hoje, e eu agradeço por isso. E, como vocês já sabem, nós continuamos à disposição aqui na empresa, eu, Previtali, o time dele, estamos à disposição, qualquer pergunta, por favor, não hesitem. Obrigado pela atenção! Tchau.

Operadora: A audioconferência da Tractebel Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.