Local Conference Call
Tractebel Energia
Resultados do Primeiro Trimestre de 2012
7 de Maio de 2012

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 todos bem-vindos à teleconferência da Tractebel Energia onde serão discutidos resultados do primeiro trimestre de 2012. Esta apresentação acompanhada de slides será transmitida simultaneamente pela Internet através do site www.tractebelenergia.com.br na sessão investidores. No mesmo, os senhores também poderão obter cópia da apresentação e do release de resultados da companhia.

Antes de prosseguir eu quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas do negócio da companhia devem ser tratadas com 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 estão Eduardo Sattamini, diretor financeiro e de relações com investidores, que comentará o desempenho da Tractebel Energia no primeiro trimestre de 2012, e Elio Wolff, gerente de relações com o mercado da International Power GDF Suez Energy Latin America, que fará uma atualização sobre a implantação da usina hidrelétrica Jirau. Logo após responderão às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora eu passo a palavra ao Eduardo Sattamini. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Eduardo Sattamini: Bom dia a todos. O primeiro trimestre de 2012 é um trimestre bastante tranquilo, não apresenta nenhuma grande alteração de grande relevância. Nós vamos passar então para o slide 4 onde a gente comenta sobre os destaques do trimestre, principalmente os destaques financeiros.

Nós tivemos uma receita líquida de venda de 18.8% a maior do que o mesmo trimestre do ano passado, ainda com algum reflexo do aumento de preço devido

à inflação, nós tivemos uma variação de preço contribuindo para esta variação de R$ 73 milhões trimestre a trimestre, representando 8% de aumento.

Nós tivemos também a contribuição das operações na Câmara de Comercialização de Energia Elétrica contribuindo com um aumento de R$ 42 milhões para este aumento da receita líquida de venda. Tivemos um pequeno aumento relativo ao volume. O nosso Ebitda aumentou 3,2%, não teve o mesmo desempenho da receita líquida, principalmente pelo aumento da compra de energia para revenda, que aumentou 67 milhões comparado trimestre a trimestre.

Nós tivemos também o aumento das despesas de conexão, principalmente relativa à entrada em operação das turbinas de Estreito. Margem, em função do aumento da atividade de *trading*, ela reduziu de 67.7% no primeiro trimestre de 2011 para 61.9% no primeiro trimestre de 2012. Nós tivemos então um reflexo final no lucro líquido de 7,4% de aumento em relação ao mesmo trimestre, obviamente esse primeiro trimestre é um trimestre onde a gente tem um desempenho um pouco mais fraco do que o desempenho dos demais trimestres do ano, até porque temos uma estratégia de sazonalização onde a gente busca auferir e capturar benefícios da oportunidade de estar adquirindo energia a preços mais baixos no PLD, dada a nossa exposição térmica.

Os preços médios do contrato de venda, como a gente já mencionou, elevaram 8%, um pouco acima da inflação, isso demonstra que, apesar de o mercado fraco, os novos contratos estão sendo renovados a um preço ligeiramente superior àqueles que estão vencendo e que foram assinados cinco ou seis anos atrás. Em termos de produção, nós tivemos uma produção menor em função basicamente da diminuição da afluência nas usinas da companhia, com grande concentração no sul. Nós vivemos uma seca severa nos primeiros meses do ano, que inclusive vem impactando os preços no mercado *spot*.

Como destaque operacional nós tivemos então a quinta máquina de Estreito, de um total de oito, entrando em operação, no dia 2 de março. Com isso nós atingimos 85,2% da energia assegurada da usina. Um evento subsequente que foi a concessão do rating ‘AAA’ pela Fitch para a companhia que ocorreu na última semana de abril.

Vamos passar então para o slide da página 5 onde a gente apresenta nossa estrutura organizacional. Vale ressaltar, sobre a oferta de aquisição feita pela GDF Suez aos minoritários da International Power. Essa oferta foi aceita ao preço de 418 *pences per share,* por ação, e isso de alguma maneira vai nos impedir *news flows* positivos sobre alguns elementos que vocês provavelmente vão sentir na apresentação do Elio Wolff sobre Jirau. Pelo *takeover code* nós temos uma limitação de estar dando notícias impactantes e novas.

Passando para página 6, a gente reforça o nosso crescimento. A empresa vem

crescendo ao longo dos anos através da implementação de novos projetos, principalmente projetos de renováveis, hidroelétricas e complementares, onde hoje essas duas fontes representam 83% da nossa capacidade total, complementada 17% por termoelétricas. O nosso esforço de se tornar uma empresa nacional vem dando resultado, nossas usinas antes concentradas na região sul, começam então a se espalhar pelo país, e hoje nós operamos em mais de 16 estados.

Na página 7, a gente fala sobre a nossa liderança como gerador privado. Nós somos o maior gerador privado em operação no país, com 8,9 GW instalados considerando a aquisição de Jirau. Hoje a nossa capacidade instalada é de 6,9 GW, é mais do que o dobro do segundo colocado, mostrando que a nossa liderança é saudável dentre esses geradores.

No slide número 8 a gente reforça a nossa ação no mercado livre, neste ano de 2012 nós vamos ter 43% da nossa energia vendida no mercado livre. Tivemos uma pequena elevação no percentual das distribuidoras principalmente em função da entrada dos PPAs de Estreito, dos contratos do ambiente regulado provenientes da usina de Estreito, que foi 100% vendida naquele ambiente, mas é importante que nós tenhamos um foco no mercado livre como alternativa a comercializar essa energia em leilões A-1, onde a concorrência com as empresas estatais é muito forte.

No slide 9 a gente fala um pouco da nossa diversificação, hoje a gente busca diversificar no mercado livre nos diversos segmentos da indústria de forma a não concentrar riscos. Nós contamos com uma política de créditos bastante restritiva, com sistemas de garantias sólidos para que a gente evite a delinquência, ou seja, a falta de pagamento e inadimplência. Nosso histórico, em função deste rigoroso processo de avaliação de crédito, tem sido muito bom, com uma inadimplência próxima de zero.

O slide número 11 a gente fala um pouco sobre perspectivas de mercado e momento de mercado. A nossa visão de preços é que nós teremos uma retomada de crescimento no Brasil - o Brasil de certa forma descolou positivamente em termos de expectativas de crescimento dos países europeu, no entanto, gente ainda sofreu uma redução de crescimento esperado em função da desaceleração da China - mas esse crescimento deve impulsionar o preço no mercado e a demanda por energia.

Vamos provavelmente estar tendo uma experiência de preços mais altos em função de aumento da participação termelétrica, do atraso da implantação de novos projetos, a preferência de construção de hidrelétricas com pequena capacidade de armazenamento (o que a gente chama de fio d'água), e procedimentos de aversão a risco que poderão afetar então estes preços.

Se a gente olha o gráfico da esquerda, a gente verifica que existe um excesso

de oferta. Este excesso de oferta nós já temos mencionado e foi visualizado pela nossa equipe já no final de 2010, onde a gente acelerou a contratação para evitar estar comercializando no mercado onde o excesso de oferta se estivesse configurando. Conseguimos bons preços naquele momento, nós vamos ver a nossa posição descontratada para os futuro nos próximos slides, mas se compararmos o que foi apresentado no trimestre anterior com o atual, em termos de volume de sobras, no gráfico da esquerda, nós vamos ver que vai ser claro o atraso de alguns projetos.

Nós temos em relação a 2012, se nós olharmos no gráfico do trimestre passado, algo em torno de 400 MW médios em atraso, em 2013 mais de 2 mil mega de atraso. Isso vai refletindo então em uma não configuração dessas sobras tão elevadas como era a expectativa antes, e isso pode estar afetando então preços de mercado no curto e médio prazos. No lado direito da demanda, como a gente já falou, essa demanda está cruzando a oferta termoelétrica, o que deve impactar então em aumento de despacho termoelétrico e consequentemente aumento de preço médio.

Passando para slide 13, a gente tem a oportunidade de continuar a discussão sobre estratégia de comercialização que nós tomamos em 2010. Como vocês podem ver no lado esquerdo a quantidade disponível de energia para a venda, ou seja, energia descontratada da Tractebel Energia é muito pequena até o ano de 2015, quando ela começa então assumir uma quantidade talvez um pouco maior. Isso traz a possibilidade de uma estratégia de conjugação com o projeto de Jirau, que nós vamos falar um pouco mais adiante.

A combinação da energia de Jirau com a energia descontratada de Tractebel Energia pode trazer uma vantagem para as duas empresas, por isso nós retomamos aquele contrato de opção de compra de energia que havíamos aprovado no comitê de partes relacionadas no ano passado.

Falando um pouco então da estratégia de comercialização, a ideia da Tractebel é aproveitar janelas de oportunidades e comercializar energia em momentos em que o mercado está mais demandante.

O nosso balanço de energia encontra-se na página 14, não existe nenhuma grande alteração. Esta é uma ferramenta mais para que os analistas possam fazer as suas projeções, a gente já de certa maneira no slide anterior passou a nossa posição de descontratação.

Em relação a crescimento, o projeto de Estreito, como dissemos, a quinta unidade entrou no dia 2 de março, a sexta unidade deve estar entrando em operação agora em meados do mês de junho. Nós tivemos nesse projeto agora talvez, nesse slide deste trimestre é importante a gente ressaltar, se vocês olharem no slide do trimestre anterior, do quarto trimestre de 2011, o preço que estava referido na venda de CCR estava em R$ 159/MWh, nesse slide o preço

de 155, não é o que houve uma deflação, não, é a maneira que é apresentado e que é calculado o preço para as distribuidoras - como esses contratos são aproximadamente 30 e poucos, 34 contratos com diversas distribuidoras, elas têm diversas datas-bases, antes a gente estava reajustando esse contrato como se fosse um contrato único até a base da nossa apresentação, e o que acontece é que na hora que os CCARs entram em vigor, a gente tem que fazer o cálculo pela média dos contratos.

O que vai acontecer é que a gente vai ter alguns aumentos acima da inflação, na hora em que os contratos das distribuidoras, que os reajustes que devem estar acontecendo a partir de abril, julho, nós temos uma grande concentração em abril, depois julho e depois outubro, nós provavelmente vamos ter um aumento acima da inflação observada de dezembro até a data deste valor - porque nós vamos estar pegando os doze meses de variação para esses contratos.

Então nós estamos falando de Estreito, na página 17, com a quinta unidade a gente alcança 85.2% da energia assegurada acumulada, ou seja, da capacidade comercial, e à medida que vão entrando novas máquinas, a contribuição individual das máquinas vai diminuindo - da sexta máquina vão ser apenas 18.5 MW médios, da sétima 12.5 e da última máquina a gente só terá 7 MW médios assegurados de contribuição.

A gente passa então para a página 18 onde o Elio vai comentar sobre o Projeto de Jirau.

Sr. Elio Wolff: Obrigado Eduardo bom dia a todos. Eu vou reiterar um pouquinho o que o Eduardo já comentou, tendo em vista o processo de aquisição das ações dos minoritários da International Power pela GDF Suez, e as nossas conversas, as nossas interações, autorizações e esclarecimentos, principalmente ao que diz respeito a assuntos sobre o Projeto Jirau, assuntos materiais ficam mais restritos, até por isso que a gente traz menos novidades este trimestre. A gente espera que na medida em que este processo se encerre, esse período de silêncio acabe, a gente volte a atualizar com mais novidades aos senhores e volte a interagir um pouco mais em calls, em reuniões com os senhores.

De qualquer maneira no slide 18 a gente traz algumas informações relevantes para atualizar os senhores com relação a alguns fatos. O primeiro bloco, na verdade, é simplesmente a capacidade da usina, 3~~6~~.7~~6~~50 mil MW médios, o já conhecido. O projeto tem mais de 70% da sua energia contratada em dois PPAs, ou seja, um PPA que inicia já em janeiro de 2013 e que atinge em 2016 cerca de 1.383 mil MW médios, esse na faixa de R$ 88, que é a data-base de março de 12.

Um segundo PPA inicia em março de 2014, que é um PPA referente à expansão da usina, um PPA de 209 MW médios, e em um preço de um R$ 105. O balanço

dessa energia ainda a ser comercializada não sofreu alteração. A gente teve recentemente, agora em março de 2012, um episódio de greve no site, quer dizer, a greve ocorreu na primeira quinzena de março, se estendeu até o fim de março, ela foi considerada ilegal. Isso já é de conhecimento geral, saiu nos jornais, foi considerada ilegal pela Justiça do Trabalho. Os trabalhos estão sendo retomados, hoje está praticamente retomado, a obra continua normalmente. Eventuais impactos ainda estão sendo avaliados, a gente imagina que diferentes do que aconteceu no outro episódio em 2011, o episódio deste ano foi muito menor - é uma greve que começou em início de março e se encerrou em fim de março. Tivemos também alguns problemas de alguns alojamentos, mas isso tudo já está praticamente superado e a obra continua com força total para atingir operação comercial na data que estava estimado, para fim de 2012, início de 2013.

O processo de obtenção de crédito de carbono continua em andamento, transferência de projeto para a Tractebel continua nas mesmas bases estimado para o segundo semestre ou fim de 2012, início de 2013. As alternativas adicionais para aumentar o valor do projeto continuam válidas, existe um montante de energia assegurada adicional de 90 MW médios ainda em discussão, incentivos fiscais e o financiamento com o BNDES que está também ainda em discussão e a gente imagina que brevemente consiga trazer novidades.

Nesse mesmo slide, no slide 18, tem algumas fotos de atualização com relação à casa de força margem direita e margem esquerda. Acho que de forma geral era isso que a gente queria trazer sobre Jirau. Retorno a palavra ao Eduardo Sattamini.

Sr. Eduardo Sattamini: Retornando no slide 19, aqui nós apresentamos os nossos projetos eólicos, são projetos que foram e estão sendo desenvolvidos exclusivamente para a venda no mercado livre, dos cinco projetos, quatro se encontram em fase de construção, são os quatro do Ceará. O quinto, que é o Porto do Delta, no Piauí, ele está enfrentando alguns problemas de licenciamento. Com relação à venda da energia nós tínhamos 70% do total dos cinco parques já vendidos, em contratos de médio prazo, com o atraso deste quinto parque, nós estamos praticamente vendidos.

Até que esse parque volte a ter a sua visibilidade no seu início de construção, que nós estamos estimando agora em 2012, início em operação em algum momento entre 2013 e 2014, a gente está limitado com relação à expansão da oferta desta energia alternativa. Ainda temos alguma capacidade, é lógico, mas os contratos são contratos entre dois e seis anos de duração, então tem alguns anos que nós vamos ter energia não convencional disponível para o mercado de clientes especiais, em alguns anos nós já estamos praticamente tomados na capacidade de fornecimento para energia livre. Nada que nós não possamos fazer produto, ir a mercado, comprar um pouco de energia não convencional,

mas de certa maneira, o atraso deste projeto está limitando um pouco a flexibilidade de comercialização para esses clientes não especiais.

Nós vamos passar agora para o slide 21 onde a gente começa a falar sobre o desempenho financeiro da companhia. O primeiro slide é mais genérico no sentido de apresentar solidez da performance da companhia nos últimos anos. Nós no ano passado tivemos o oitavo recorde consecutivo de resultado. Esperamos continuar nessa performance, nesse desempenho de ano após ano estar batendo resultado de anos anteriores. Isto é reflexo da nossa política e disciplina financeira.

Vamos passar então para o slide 22, onde a gente detalha um pouco mais a evolução da receita operacional. Como a gente mencionou lá no primeiro slide, no início da nossa apresentação, a maior parte desse crescimento de 12.8% das nossas receitas operacionais líquidas vem do aumento do preço médio de venda, que teve no seu conjunto 8% de aumento. Oriundo da nova usina, a usina de Estreito, que contribuiu com 59 milhões para esta evolução. Temos 42 milhões da diferença trimestre a trimestre vindos da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica. O volume total de receita na Câmara de 2012 foi 58 milhões contra 16 milhões em 2011, então essa diferença de 42 milhões trimestre a trimestre. Excluindo Estreito, nós tivemos uma redução de 42 milhões em volume, se a gente não extrair Estreito, a gente teve um aumento de 16 milhões em relação ao volume.

Passando para slide 23 a evolução do Ebitda. O Ebitda passa de 692 para 714 milhões no primeiro trimestre de 2011 para o primeiro trimestre de 2012. Essa evolução foi originada por Estreito que contribuiu com 51 milhões, apresentando uma margem de aproximadamente 76%, margem de Ebitda. Nós tivemos também, 38 milhões provenientes da CCEE para esse aumento. E tivemos uma redução em operação de 67 milhões, essa redução da contribuição de operações vêm principalmente da compra de energia para revenda para a formação de produto, para a formação de lastro que permite a sazonalização. E um *backup* eventual de Estreito que foi feito lá no início de 2011, dada ainda a incerteza da sequência de entrada em operação das turbinas. Nós tivemos um volume de compras um pouco maior do que o esperado para este trimestre.

Vamos passar para a página 24 onde a gente fala da evolução do lucro líquido. O lucro líquido passa de 307 milhões no primeiro trimestre de 2011 para 330 milhões no primeiro trimestre de 2012. Nós tivemos 26 milhões advindos do resultado financeiro, 25 milhões da CCEE e 13 milhões de Estreito - o resultado líquido de Estreito cai bastante por ser um projeto novo, onde a gente tem um volume alto de depreciação da ordem de 14 a 15 milhões, e custos financeiros também no trimestre na ordem de 16 milhões, então o volume de Ebitda que estava em 51 se traduz quando líquido para uma contribuição do lucro líquido de 13 milhões.

Passando então para os *drivers* financeiros, a gente normalmente não estimula essa comparação trimestre a trimestre, talvez o mais importante aqui é que falar sobre a evolução do preço médio de energia. Do primeiro trimestre de 2011 para o primeiro trimestre de 2012 a gente teve 8%, como já dito, do quarto trimestre de 2011 para o primeiro trimestre de 2012 nós tivemos 4.4%, mostra que a gente continua tendo uma evolução de preço positiva.

Falar um pouco da dívida na página 26. O mais importante talvez seja a manutenção da nossa política de redução da dívida em relação a nossa geração de Ebitda, buscando abrir espaço para aquisição do projeto Jirau. Hoje essa relação encontra-se em 1.2 vezes o Ebitda, com isso a gente abre espaço para a aquisição. Talvez seja importante ressaltar que o nosso *covenant* mais restritivo é o *covenant* de 2.5 da segunda emissão. Nós na última reunião do Conselho de Administração aprovamos a renegociação desse *covenant* com os debenturistas, vamos ter uma assembléia-geral de debenturistas no dia 10. Esperamos ter sucesso nessa negociação para dar flexibilidade a Tractebel no momento da aquisição de Jirau, para estruturar a aquisição da forma mais conveniente, otimizando a estrutura de capital.

Obviamente se essa negociação tiver sucesso, isso não quer dizer que a gente não vá fazer aquisição, vai sim, mas a gente vai ter que contar um pouco com a flexibilidade de pagamento ou de transferência que o controlador nos dá. É uma vantagem também estar negociando com o controlador, nessa negociação com os debenturistas fica um pouco mais fácil de a gente encontrar um meio comum porque a gente sabe caso a gente não logre êxito, a gente vai ter maneiras de ajustar a aquisição.

O que a gente está buscando nessa negociação de *covenant* é dar flexibilidade para que a gente possa estruturar a aquisição sem recorrer a subterfúgios de postergação de aquisição ou de aquisição em parcelas.

A nossa dívida líquida então atingiu no final do trimestre 2.974 bilhões, nós vamos olhar como foi esta evolução no slide 27. Nós tivemos imposto de renda e contribuição social pago no início deste ano de 394 milhões, tivemos juros sobre capital próprio pagos em fevereiro, 216 milhões. Tivemos investimentos, investimentos aqui tanto investimentos nos novos projetos, como o de Estreito que vem acontecendo, nas próprias eólicas, e também algum investimento em manutenção, que a gente chama de *Maintenance Capex*.

Nós tivemos juros líquidos apropriados, não pagos, mas apropriados na dívida, variação do capital de giro, juros capitalizados e tivemos obviamente a geração de caixa operacional de 731 milhões. A nossa dívida líquida passa de 2.867 bilhões para 2.964 bilhões, um aumento de 3,7%, bastante comportado.

Passando à página 28, onde a gente pode olhar o perfil da dívida. Nos três primeiros anos agora nós temos uma constatação relativa, nós temos 362

milhões em 2012, 492 milhões em 2013, 602 milhões, totalmente compatível com a nossa geração de caixa, a empresa gera aproximadamente 3 milhões de Ebitda/ano, o nosso índice de cobertura da dívida é bastante elevado, mas existe uma pequena concentração de operações que vão estar vencendo ao longo desses próximos três anos.

Depois a empresa fica totalmente desalavancada, apenas com alavancagem normal dos projetos de longo prazo, e isso está se refletindo de certa maneira no crescimento da parcela da dívida, vocês podem notar pelo quadro inferior direito, que está vinculado a TJLP (taxa de juros de longo prazo utilizado nos financiamentos de infraestrutura pelo BNDES). Hoje nós temos 71%, já tivemos bem menos no ano passado, e a tendência é que a participação desse indexador no nosso total de dívida cresça com a aquisição de Jirau e com o desenvolvimento e o crescimento da empresa através do desenvolvimento de projetos *greenfield*.

Nós tivemos uma redução no custo da dívida do trimestre anterior, quarto trimestre de 2011 para agora, para este trimestre, uma pequena redução de 9.2% para 9.1% do custo em moeda nacional. Custo em moeda estrangeira, o euro caiu de 4.2 % para 4.1%, e a moeda americana o custo praticamente se manteve estável.

Em termos do nosso Capex, na página 29, nós tivemos um pequeno deslocamento das eólicas, vocês podem lembrar que no ano passado a gente teve algum problema com o embargo da nossa obra em Trairi, levamos algum tempo para provar ao juiz que na verdade todo o processo ambiental tinha sido feito, isso são percalços normais no desenvolvimento de um projeto, tem sempre gente contra o projeto por várias razões, mas o projeto hoje se encontra em ritmo normal. Isso ocasionou um pequeno deslocamento das eólicas, sem impactar significativamente o nosso portfólio de energia futuro, mas atrasou um pouquinho o investimento. Se vocês olharem no trimestre passado em comparação com este trimestre, nós tivemos uma redução de valor para 2012.

Basicamente 2012 nós temos Estreito, complementação de Estreito como parte deste custo, temos as eólicas, e temos alguma coisa de manutenção da usina de Salto Santiago que vai estar ocorrendo agora para o final do ano. No orçamento de Capex de 2013 nós temos o complemento das eólicas, algum gasto com relação à manutenção, continuidade do processo da reforma da turbina de Salto Santiago e a entrada também da turbina de Salto Osório. Temos, lembro a todos, aquela reserva de capital que foi feita no ano de 2010 de 511 milhões que servirão também para fazer geração de caixa e pagamento da aquisição do projeto de Jirau. Em 2014 a gente encontra o valor de investimento em manutenção, Capex e manutenção.

A nossa política de dividendos, lembrando sempre o nosso mínimo estatutário é de 30%. Nós temos um compromisso com o mercado assumido desde o *follow-*

on de 55% do lucro líquido ajustado, e a intenção da empresa, dependendo de como andem as negociações com relação à transferência de Jirau e a forma de aquisição, no mínimo nós estaremos pagando esses 55%. Obviamente, se como aconteceu o ano passado, esta aquisição atrasar ou a aquisição for feita dentro de uma sistemática que não pressione o caixa da empresa, o dividendo poderá ser aumentado.

Basicamente é isso que a gente tinha para divulgar no primeiro trimestre de 2012. Eu acho que estamos abertos para perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença. 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. Solicitamos que seja respeitado o limite de duas perguntas por vez. Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um (*1).

Com licença, nossa primeira pergunta vem da Sra. Lilyanna Yang, UBS.

Sra. Lilyanna Yang: Oi, obrigada pela oportunidade. Eu gostaria de saber como que está esta opção de compra da energia de 30% de Jirau, em que medida ele vai ser determinante ou não para a decisão de quando esse ativo pode ser comprado pela Tractebel? Obrigada.

Sr. Eduardo Antonio Gori Sattamini: Elio, eu vou responder a pergunta e se você quiser complementar. Lilyanna, na verdade opção não é de 30% da compra da energia de Jirau, a opção está basicamente cobrindo os dois anos de 2013 e 2014 onde existe energia de antecipação, ou seja, que é a energia que vai está sendo gerada, além da energia compromissada no ambiente regulado. Esse contrato de opção visa esse volume de energia de 2013 e 2014.

Talvez a segunda resposta que enderece essa sua questão seria que esses 30% da energia de Jirau serão fundamentais para a definição do *timing* da negociação, isto é a verdade falar que esta indefinição da venda de energia de Jirau gera uma incerteza maior na definição do preço final. Mas se isso vai ser um impeditivo, talvez não, talvez a gente tenha que criar uma sistemática qualquer para lidar com essa incerteza. A ideia continua sendo que a gente trabalhe isso dentro do comitê de partes relacionadas, quando recebemos a proposta na Tractebel do controlador, da GDF Suez, essa questão seja trabalhada dentro do comitê de partes relacionadas para ver como a gente endereçaria, trataria essa incerteza e se ela ainda persistir. Elio, quer complementar?

Sr. Elio Wolff: Sattamini, tá perfeito, tá ótimo.

Sra. Lilyanna: Só para esclarecer, então hoje no momento continuam negociações para potencial venda dessa energia que está com o consórcio é isso? Ou vocês estão vendo na verdade que não tem um momento, não tem um preço que é interessante para vocês fazerem esta venda de energia como parte do consórcio?

Sr. Eduardo: Eu não entendi a pergunta, Lilyanna, você poderia tentar refrazear?

Sra. Lilyanna: Claro. Na verdade, a Jirau ainda tem 30% da sua energia ainda não vendida e vocês estão indicando que não sabe se ela vai ser vendida dentro do portfólio do consórcio ou dentro do portfólio ainda da Tractebel Energia, uma vez que Tractebel vai estar no futuro comprando a participação da GDF Suez em Jirau, correto?

Sr. Eduardo: Sim, isso é correto. Obviamente a ESBR, a empresa de propósito específico, está buscando maneiras de comercializar esse 30% de energia que estaria no mercado livre, mas caso essa energia não seja vendida, é possível que na hora da transferência da Tractebel Energia a Tractebel Energia tenha interesse em assumir essa responsabilidade perante provavelmente a parte da energia que hoje é detida pela GSELA, ou seja, 50,1% da GSELA é a controladora da GDF Suez Latin America.

Sra. Lilyanna: Tá ok, obrigada.

Operadora: Próxima pergunta vem do Sr. Sergio Tamashiro, Safra.

Sr. Sergio Tamashiro: Bom dia a todos. Ainda continuando com relação a Jirau, só para ter um pouquinho mais de esclarecimento. Pelo meu entendimento é: não deve ocorrer a transferência enquanto não tiver o início da produção, ou seja, senão vocês não vão saber o quanto tempo vocês vão estar adiantando a produção e quanto vocês vão ter de energia excedente, seria isso?

Sr. Eduardo: Vamos lá... você está na direção certa, mas não acertando um ponto exatamente certo. A ideia é que seja próximo a operação comercial, pode ser que isso aconteça um ou dois meses antes, o que é importante é que nós tenhamos uma visibilidade muito boa desta operação comercial, pode ser até que seja depois, Tamashiro, pode ser que entre em operação e o comitê de partes relacionadas não tenha conseguido ainda definir com a controladora as condições finais. A ideia é essa que você falou, é para reduzir no máximo a incerteza, existe uma incerteza de cronograma, e para reduzir essa incerteza, diminuir um pouco o nível de incertezas do projeto, é que seja próximo a COD, mas não exatamente no COD, posterior, pode ser que seja um pouco antes.

Essa diferença de poucos meses não vai afetar, na verdade é o conceito de que isso seja feito muito próximo da operação comercial.

Sr. Sergio: Tá certo. E no trimestre anterior vocês colocavam a expectativa do COD para o segundo semestre de 2012. Pelo menos nesse trimestre eu não vi nenhuma menção a isso, vocês mudaram um pouquinho esse cronograma? Como é que está isso?

Sr. Eduardo: Não existe nenhuma comunicação formal com relação a isso, e de certa forma essa comunicação seria um elemento novo e que a gente não poderia estar divulgando aqui por causa do *takeover code*. Pelo o que o Elio falou, o que aconteceu em março deste ano foi completamente diferente do que aconteceu em março do ano passado, com reflexo muito menor, com um aprendizado grande, em um momento da obra completamente diferente, então é possível que o impacto não seja significativo do que ocorreu agora em março, da greve de março, ok?

Sr. Sergio: E depois também com aquela garantia da energia assegurada dos 30% que não foi vendida no mercado regulado, ela foi dada pela GDF. Esses 30% que a GDF garantiu, eu acho que o preço era R$ 130 na época, ela se refere apenas aos 50%, 50,1% que vocês têm, ou em relação ao projeto total?

Sr. Eduardo: Tamashiro, eu vou responder a esta pergunta de forma conceitual. Os *sponsors* do projeto cada um têm as suas responsabilidades proporcionais a sua participação, tá?

Sr. Sergio: Perfeito. E por último aqui, com relação aos projetos eólicos, apesar de ter todo este atraso, vocês devem ter continuado a ter realizado as medições. Teve alguma alteração significativa? Os números que vocês viram quando vocês fizeram a aquisição tem se confirmado ou está tendo algum tipo de surpresa?

Sr. Eduardo: Você está falando este que nós estamos desenvolvendo agora?

Sr. Sergio: Os cinco projetos, mesmo os em construção.

Sr. Eduardo: Esses que a gente está desenvolvendo agora já estavam no nosso portfólio por vários anos. A gente inclusive levou esses projetos várias vezes aos leilões e nunca teve a capacidade de competir com aqueles empreendedores que venderam naqueles leilões, talvez por pouca agressividade ou talvez por uma visão um pouco mais conservadora. Esses projetos são projetos que têm um nível, um número de observações, ou um período de observações bastante extensos e quando nós tomamos a decisão de investir, nós consideramos algum fator de correção dos estudos que tinham sido feito, dada a observação que nós estávamos tendo nos nossos parques que já tinham iniciado a operação.

Talvez você esteja se referindo ao fato de que falou-se bastante durante este primeiro trimestre sobre projetos eólicos gerando abaixo, a maior parte dos projetos eólicos gerando abaixo das suas capacidades, dos seus fatores de capacidade durante o ano de 2011, isto foi verdade e aquilo que começa a se configurar: o ano de 2011 foi um ano de hidrologia muito farta, quando chove dizem que não tem vento, isso efetivamente aconteceu e eu começo a acreditar nisso a partir deste ano. Este ano nós estamos com a hidrologia muito ruim no nordeste e a gente tem observado o histórico de geração das eólicas, é bem superior ao histórico dos últimos três anos. Aquela questão de que quando chove não venta, e quando não chove venta bastante, parece que isso faz todo sentido, tá?

Sr. Sergio: Tá. E com relação a preço você falou da comercialização que está quase 50% comercializado. Eu queria um pouquinho mais do *spread*, como é que está sendo o *spread* dessa energia não convencional dentro do seu portfólio? Como é que está sendo o prêmio? Porque neste caso vocês não tem o PLD... tudo, assumir essa não produção de energia se tem alguma diferenciação de preços?

Sr. Eduardo: Vamos lá, o percentual é: 70% dos cinco parques hoje é 5% dos quatro que estão em construção, não sei se eu ouvi direito o percentual, mas só para vocês terem segurança no número que a gente está falando. Com relação a preço, como a gente está vendendo isso já há algum tempo, o preço estava dentro daquela ordem de preço que nós mencionamos lá atrás que era um preço bastante acima do preço dos leilões, compatível com os preços que esses consumidores livres estavam vivenciando nas suas distribuidoras, com a margem bastante razoável, ou seja, que compensam de certa maneira o risco de recontratação que nós temos neste projeto. Como eu não tenho contratos de PPA de vinte anos, como nos leilões de energia regulada, energia de reserva, eu preciso ter uma margem que justifique o risco de recontratação.

Sr. Sergio: Tá. E sobre... dentro do seu portfólio, não dessas eólicas, o que você quer dizer com isso aqui "compensar o risco"? Está cobrando-se mais caro? Está se aumentando o preço em relação ao que estava no trimestre anterior? Dê um pouquinho mais de cor... olha, os prazos estão ficando mais curtos, a gente está subindo 5% os preços, como é que está o mercado?

Sr. Eduardo: Tamashiro, eu gostaria muito de te dar isso, mas o que acontece é que de uma certa maneira a informação que eu dou a vocês ela também chega aos meus concorrentes. O que eu posso dizer é que de uma certa maneira a manutenção do PLD a níveis mais altos já começam a aumentar a propensão de alguns *players* de entrarem em contratos de mais de longo prazo, eles estão expostos e a questão do *spot* ter subido, do PLD ter subido, durante um primeiro momento esses consumidores que estão expostos ao PLD eles aguentam, mas eles começam a ver subsequentemente todo mês que eles têm que cobrir posições com volumes bastante elevados, sem perspectiva, nós estamos

começando um período seco, sem perspectiva de que em um curtíssimo prazo isso se reverter, eles começam a ter um pouco mais de receio.

Outra coisa que eu também imagino aumentando o apetite de contratação, e são essas as oportunidades de venda que a gente busca quando gente fala que aproveita janelas de oportunidades, é a questão dos atrasos dos projetos. A gente tem vivenciado constantes revisões da Aneel e do ONS com relação à entrada em operação do projeto. Não vamos nomeá-los, mas a gente teve alguns cancelamentos da Aneel recente, a gente tem projetos, a gente pode falar até do próprio projeto Jirau que era previsto para maio de 2012, a gente já fala em final de 2012.

Tem outros que estavam entrando em operação, tiveram problemas nas suas máquinas, tem outros que ainda tem problemas na emissão da licença de operação, tem outros que estão com problemas de obtenção dos seus financiamentos porque tinham um volume razoável de energia no mercado livre, e cada vez mais o BNDES está buscando proteção com relação à exposição no mercado livre dos financiamentos. Então isso está fazendo com que uma boa parte dos consumidores livres que estavam jogando o jogo de estar exposto no PLD, eles ficarem um pouco mais preocupados e estarem buscando contratação. Isso está começando a acontecer e imagino que a permanência do PLD a níveis mais altos deva acelerar essa procura.

Sr. Sergio: Tá certa, tá perfeito. Eu queria ouvir exatamente esse tipo de direcionamento mesmo, não precisava ser necessariamente os números em si. Obrigado.

Sr. Eduardo: Nada.

Operadora: Próxima pergunta vem da Sra. Sandra Boente, Deutsche Bank.

Sra. Sandra Boente: Muito obrigada pela divulgação. Eu também queria uma pergunta sobre Jirau. Aquela figura de R$ 17 milhões do Capex que a International Power falou no primeiro trimestre, é ainda o Capex oficial do projeto ou tem um *update* naquele montante?

Sr. Eduardo: Elio, você que responder esta?

Sr. Elio: Desculpe, eu só não entendi o número, mas o número que a gente divulgou em dezembro foi o Capex de 15.1, esta é a última informação e é a informação válida até o presente momento, não temos informações adicionais daquilo que já foi apresentado.

Sra. Sandra: Está ainda acima daqueles 17 milhões agora?

Sr. Elio: O número é 15.1, quer dizer, os 17 que eu tenho dúvida, qual é a fonte que a senhora está se referindo? O Capex efetivo que a gente divulgou em dezembro, data-base de 31 de dezembro de 2011 era de 15.1.

Sra. Sandra: Sim, mas no *conference call* do primeiro trimestre, que foi aquele em dezembro, vocês estavam falando já de 17 quase, não é?

Sr. Elio: Não, o número é 15.1.

Sr. Eduardo: Talvez a confusão, Sandra, seja porque no BNDES o financiamento é de 7.2, 7 e não 17. O que está se verificando é o aumento dessa *facility* do BNDES, desse volume total de financiamento, o que hoje está sendo discutido pela empresa de propósito específico do BNDES. Mas o número sempre foi 15, nunca teve 17, não.

Sra. Sandra: Perfeito, muito obrigada.

Sr. Eduardo: Nada.

Operadora: Próxima pergunta vem do Sr. Henrique Peretti, UBS.

Sr. Henrique Peretti: Bom dia. A minha pergunta é sobre os parques eólicos. Pelo o que eu entendo, você tem um contrato com a *trading* da Tractebel, e dessa forma você teria direito a um *project finance* do BNDES? Se os parques estão atrasando, como é que fica a questão da entrega desta energia? Você vai ter que ir ao mercado comprar?

E a segunda pergunta iria para o Elio, como é que está aquela questão da expansão de Jirau? Vai participar do A-3 se tiver? E o mercado livre como fica aquela parcela que também não foi completada? Obrigado.

Sr. Eduardo: Vamos lá. O atraso já está contemplado dentro do nosso balanço de energia, algumas compras foram feitas para superar este pequeno atraso. Os nossos contratos estão na sua maioria começando em 2013, quando os projetos vão estrar em operação. Este equilíbrio do balanço está constantemente monitorado pelo nosso pessoal e eventuais ajustes já estão sendo feitos, mas já foram até efeitos.

Sr. Elio: Com relação à pergunta sobre Jirau, na verdade a expansão, 100% da energia que foi alocada a expansão, ela já foi vendida, aqueles 209. O que ainda sobra com relação à expansão e o projeto como um todo são os 90 MW médios adicionais, qualquer participação em leilão logicamente depende da definição do Ministério, da Aneel com relação a essa energia adicional que ainda não foi definida. Foi com relação a isso que foi sua pergunta, Henrique?

Sr. Henrique: Sim, você acha que tem ainda alguma chance desses 90 MW saírem para o leilão de agora?

Sr. Elio: A expectativa é que a gente sempre acha que vai sair brevemente, mas não acredito que saia no curtíssimo prazo, não sei se sai antes do leilão ou não, é uma resposta difícil de a gente prever.

Sr. Henrique: E Previtali, só para esclarecer, o contrato das eólicas é com a *trading* da Tractebel e dessa forma você consegue ter um contrato de longo prazo para mostrar para o BNDES e ser legível para o *projet finance*?

Sr. Eduardo: Não é tão simples assim. Existe, sim, um contrato com a *trading* para você garantir um fluxo, mas a gente teve a necessidade de apresentar contratos de longo prazo para poder lastrear o financiamento. O BNDES, como eu já disse, está bastante resistente com relação à exposição no mercado livre, e exigiu para a montagem deste financiamento que a gente apresentasse contratos no mercado livre para lastrear garantia suficiente para o financiamento de 16 anos que eles estão apresentando.

Isso de uma certa maneira fez com que a gente demorasse bastante tempo, a gente está quase doze meses discutindo com o BNDES a estrutura, mas chegamos a uma estrutura que é viável. Existe o contrato da *trading*? Sim, mas a *trading* teve que apresentar contratos diretos com clientes livres lastreando e direcionando energia desses projetos para potencialmente atender aqueles clientes livres. Não é uma estrutura simples, não é uma estrutura que a gente imagina que qualquer *develop* de projeto eólico consegue fazer porque está demandando da gente a vinculação de parte do nosso portfólio de contratos para esses projetos, tá? Não sei se isso é bom ou se é o ruim para o desenvolvimento do mercado livre de eólica.

Sr. Henrique: Ok, muito obrigado Sattamini.

Sr. Eduardo: Nada.

Operadora: Com licença, novamente, para fazer perguntas basta digitar asterisco um (*1). Com licença, não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Eduardo Sattamini para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Eduardo: Eu queria agradecer mais uma vez a todos os presentes pela paciência na apresentação que na verdade ela se repete bastante, a gente busca repetir o formato e o tipo de informação para não confundir os investidores e analistas e pelas boas perguntas que a gente teve ao final da apresentação. Muito obrigado a todos.

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