Local Conference Call

Tractebel Energia

Resultados do Primeiro Trimestre de 2013

30 de abril de 2013

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 2013.

Essa apresentação, acompanhada de slides, será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.tractebelenergia.com.br na seção Investidor. Nele os senhores também poderão obter cópia da apresentação e 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, estão Manoel Zaroni Torres, Diretor-Presidente, que comentará o desempenho da Tractebel no primeiro trimestre de 2013 e Elio Wolff, Gerente de Relações com o Mercado da 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 Zaroni. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Manoel Zaroni Torres: Bom dia a todos. Vamos então direto aos destaques do primeiro trimestre, no slide número 4, onde estão os principais indicadores financeiros e operacionais. Só para comentar, a receita líquida de vendas, quando comparamos o primeiro trimestre de 2013 com o primeiro trimestre de 2012, tivemos um aumento de 20,6% e isso é fácil de avaliar: nós comercializamos mais energia e também por causa da nossa estratégia de alocação de energia. Vocês se lembram, no ano passado a gente ficou short no

primeiro semestre, ficou exposto, e esse ano nós ficamos vendedores, então esse aumento de receita se deve basicamente ao resultado na CCEE adicionado a maiores vendas.

O Ebitda subiu 22,2%, a margem Ebitda ficou estável em torno de 62%, o lucro líquido foi R$ 425 milhões tendo crescido 29,8%, a energia vendida em MW médios cresceu 7%, o preço médio de vendas subiu 5,2%, basicamente em função da correção dos contratos, e a produção média que não é importante, mas ela cresceu também por causa da elevada geração térmica (eu falo que a produção média não é importante porque eu penso logo em hidráulica, em hidrelétrica por causa do MRE), mas cresceu 11%.

Como destaque a companhia bateu o recorde instantâneo de geração produzindo na última vez 7.757 MW. Em março, dia 21 mais precisamente, passou a operar com potência total de 1.087 MW a usina de Estreito na qual ela tem 40,07% do total da produção. A oitava unidade entrou em março.

O conselho de administração aprovou a aquisição da CLWP Brasil (que a gente chama de Kiefel), detentora da sociedade de propósito específico que são os projetos de Complexo Eólico de Campo Largo, que é no interior da Bahia, no planalto, e há a possibilidade, já que tem aprovado um projeto de 206 MW, de ser expandido em mais 150MW. Esses projetos evidentemente a gente vai começar quando a gente tiver o destino da energia ou através de leilões ou através de venda a consumidores especiais.

Recentemente agora no dia 25 de abril, a Agência Fitch reafirmou o nosso rating internacional da companhia em BBB, bem como o rating nacional de longo prazo da segunda emissão de debêntures em AAA(bra) com perspectiva estável.

No slide número 6, onde tem a estrutura societária, não tem maiores mudanças. A única mudança relevante que teve, foi que vocês vão notar que sumiu a MAESA. A MAESA, o consórcio Machadinho era a Tractebel e MAESA, e a MAESA tem lá vários sócios além da Tractebel. Além da própria Tractebel, a gente tem a Votorantim, a Camargo Corrêa e outros. A MAESA foi dissolvida, então o consórcio passou a ser um consórcio entre os sócios de Machadinho. Então esse é basicamente o comentário quanto a isso.

O slide 7 mostra o nosso crescimento, o nosso portfólio, e aqui eu relembro só que nós temos 17% de termelétricas no nosso portfólio, que nessas épocas de PLD alto pode ser relevante, fazer a diferença no resultado da empresa.

O slide 9 mostra que nós estamos atingindo a nossa meta. A gente queria ter 50% vendido no mercado regulado e 50% no mercado livre, e estamos chegando lá. Em 2013 o nosso estimado está aqui mostrado, 51% no mercado

regulado, 8% com as comercializadoras e 41% no mercado livre, que a gente tem focado bastante.

O slide 10 mostra como está o nosso portfólio do lado do comprador, ou seja, nós atingimos a marca de 1.710 MW médios, uma marca que nós nunca tínhamos atingido, e na verdade nós estamos com isso preparando, vendendo muita energia, preparando para quando Jirau foi transferido para a gente a gente ter um espaço de consumidor, ter uma base de clientes bastante grande.

Vocês podem olhar, nós temos aqui uma boa distribuição do mercado das indústrias que compram energia da gente, mitigando dessa maneira o risco de oscilação de consumo do lado industrial e também o risco de inadimplência porque nós, pela qualidade da nossa análise de crédito, nós temos conseguido, não ter nenhuma inadimplência.

No slide 12, o mercado de energia, eu chamo a atenção no lado esquerdo se vocês compararem que a relação entre a oferta e a demanda ela vem, para esse ano e para os próximos anos ela decresceu em função do atraso de linhas de transmissão, de próprios atrasos de geração, cancelamento de alguns projetos tipo a Bertin, atrasos de Jirau, atrasos de Santo Antonio, de linha e outras coisas. Então ficou mais apertado estruturalmente.

O lado direito mostra uma subida de preços esse ano em função - aqui ainda está só em 12 - mas nós podemos já ir, todos vocês sabem, o primeiro trimestre foi marcado por preços altos de PLD, em função da hidrologia desfavorável e a partir de abril medidas regulatórias para compensar a geração térmica fora da ordem de mérito, o que contribuiu, e a partir de maio agora entrou já no modelo a Super CAR que foi implementada a partir do modelo, que também contribui para o aumento do PLD, o que de certo modo, olhando o longo prazo não é ruim não, é bom para quem é gerador. Mas feito no meio do ano é totalmente desagradável você ter uma mudança regulatória depois do jogo iniciado.

No slide 14, a gente segue com a nossa estratégia de vender sempre, independente do preço do spot. Evidentemente a gente tenta achar a melhor condição de venda, mas a gente procura estar sempre no mercado, sempre vendendo. Nós estamos praticamente 100% contratados até 2015 com apenas 10% em 2015 e vocês podem olhar no slide da direita que a cada ano a nossa contratação de longo prazo vai aumentando. Então a quantidade de energia não contratada vai diminuindo numa escadinha reversa, como se você estivesse descendo a escada da esquerda para a direita.

No slide 15, tem mais detalhes do nosso balanço de energia e dos preços. Então nós temos aqui os nossos recursos próprios com ligeiro aumento, basicamente isso deve-se à última máquina de Estreito - não, perdão, uma

confusão aqui 2013/2014 - 2013 3.606 MW médios, compra 549 MW, normalmente ela vai decrescendo, é assim mesmo, a gente vai comprando também, temos aqui os contratos regulados que vocês já conhecem com os preços atualizados até 31 de março do lado direito, um portfólio bastante relevante. Em 2015 terminam esses contratos de R$ 103, R$ 115/Mwh e a gente espera ainda obter melhores preços para essa energia.

Vendas bilaterais 2.458 MW médios, aqui contempla comercializadoras, indústrias e uma pequena sobra do contrato da RGE, que nós temos ainda bilateral, antes desse modelo e as vendas totais 4.118 MW, apenas 37 MW em 2013 sobrando estruturalmente. O preço médio de venda R$ 137/Mwh, o preço médio de compra de R$ 124/Mwh referente aos 549 MW de compra.

Agora eu queria passar a palavra para o Elio para falar um pouco sobre o projeto de Jirau, para fazer uma atualização do que está acontecendo.

Sr. Elio Wolff: Obrigado Zaroni, bom dia a todos, mais uma vez a gente vai conversar um pouquinho sobre o projeto de Jirau, atualizar os senhores. Estamos aqui no slide 17. Primeiro algumas características básicas do projeto, a capacidade já conhecida de 3.750 MW, uma energia assegurada de 2.185 MW médios, dos quais cerca de 73% já está contratado por trinta anos com as distribuidoras.

Os contratos são indexados pelo IPCA (indexados pela inflação) e a gente tem o primeiro PPA já iniciando no segundo tri. Isso vai ser provavelmente concatenado com o COD da usina, isso é o que a gente está trabalhando. O preço desse contrato é da ordem de R$ 93/Mwh e o segundo PPA que inicia em março de 2014 já com o preço atualizado para março de 2013 da ordem de R$ 112/MWh.

Como já é sabido também, o saldo de energia de Jirau da ESBR está contratado com seus acionistas e no caso da GDF Suez a gente tem um PPA para 60% dessa energia descontratada. Esse volume em 2016 - e isso é mostrado no gráfico à direita abaixo, no canto inferior à direita - esse volume chega em 2016 à ordem de 323 MW médios para a GDF Suez.

O Capex, aqui é uma atualização, o Capex atualizado a março de 2013 é da ordem de R$ 16,3 bilhões e isso olhando para dezembro, um misto de inflação e mudança de escopo e aumento de custos, então agora o Capex efetivamente de R$ 16,3 bilhões em março de 2013.

Notícia boa com relação à CDM: a gente venceu a segunda fase do processo de análise das Nações Unidas que é a penúltima fase, quer dizer, a gente vai para a última agora que a gente espera concluir até o fim do segundo tri e então a partir daquele momento a gente vai ter condições de comercializar esse crédito de carbono. Esse crédito de carbono ele já inicia, ele já tem receita

prevista em 2014 e quando atingir plena capacidade a gente está esperando alguma coisa em volta de 6 milhões de toneladas.

Outros pontos, opções adicionais para a criação de valor: energia adicional é um ponto que ainda está em discussão, a questão de incentivos fiscais na região também é um ponto válido para o projeto, e uma novidade: o Ministério de Minas e Energia aprovou recentemente Jirau como prioritário para fins de emissão de debêntures de infraestrutura. Isso é um ponto que está sendo avaliado pelos acionistas e pela ESBR e à medida que a gente tiver alguma atualização a gente traz para o senhores.

Passando agora para o slide 18, algumas atualizações adicionais do projeto e também algumas fotos. Foi iniciado o enchimento do reservatório na margem esquerda já visando à operação comercial. Essa operação comercial que está prevista para o fim do segundo tri de 2013, o comissionamento já começou e aí a gente pode olhar as fotos. A gente vê claramente a foto da galeria, já praticamente pronta, o edifício de controle tem uma visão interna e externa do edifício de controle e a questão do vertedouro. Então com as fotos eu acho que é mais fácil visualizar a evolução do projeto através das fotos.

Com relação ao financiamento também não é novidade: o volume de R$ 9,5 bilhões a TJLP + spread (o spread variando da ordem de 2,1% a 2,6%).

Passando agora para o slide 19, novamente algumas ilustrações sobre o projeto. A questão da subestação coletora, já a unidade 29, que deve ser uma das primeiras unidades a entrar em operação já está com a câmara fechada, a gente já vê aqui a foto, e inferior, nas fotos inferiores a casa de força da margem esquerda e da margem direita já bem avançada, já pronta para iniciar operação no segundo tri.

É exatamente, o Zaroni me lembrou aqui, na foto da casa de força da margem esquerda já está com o enchimento, então já está efetivamente preparado para iniciar operação no segundo tri. Estamos já na expectativa de anunciar o início da operação comercial.

Eu retorno palavra então ao Zaroni, para continuar a apresentação.

Sr. Manoel: Obrigado Elio. Vamos falar um pouco agora no slide 20, sobre o projeto de construção do Complexo Eólico de Trairi. São quatro parques eólicos totalizando 115,4 MW médios, perdão, MW de potência instalada de energia renovável, com previsão de operação que era no primeiro semestre de 2013 e daqui a pouco nós vamos comentar.

A capacidade comercial de 62,5 MW médios, investimento de R$ 490 milhões. O fabricante do aero gerador é a Siemens, das torres. Esse projeto teve um pequeno atraso da nossa parte, mas já tem algumas torres montadas e ele

deve ir agora até o fim do ano, ficando pronta a linha, o problema é a conexão na rede básica que está um pouco atrasada, mas a gente tem expectativa de já no segundo semestre ter alguma coisa em operação. O Capex está dentro do orçamento, não tivemos nenhuma surpresa.

Eu vou passar agora para o desempenho financeiro, então a gente vem aqui no slide 22, faz uma comparação da receita líquida, ela é crescente todo ano (9,5% ao ano) e em relação ao primeiro trimestre de 2012, ela passou de R$ 1.153 bilhão para R$ 1.391 bilhão e, portanto, cresceu 20,6% na média nesse trimestre.

O Ebitda cresceu 22,2% nesse trimestre, também é crescente com uma média anual de 9%. Ele cresceu de R$ 712 milhões para R$ 871 milhões, como eu disse, é resultado da diferença - eu não aconselho muito ficar comparando semestres porque como vocês sabem a alocação da energia é anual e você pode ter um semestre que ficou exposto porque estava vendedor e então essas variações podem ser muito grandes.

O resultado líquido bastante expressivo, R$ 425 milhões no trimestre, em torno de 30% de aumento em relação ao primeiro trimestre do ano passado que foi de R$ 327 milhões. Eu aconselho a não multiplicar por 4 esse valor, porque vocês podem estar fazendo um grande *mistake*.

No slide 23, a evolução da receita líquida de venda, em cima tem a receita por trimestre para mostrar que há diferenças, no caso desse ano vocês podem observar, por exemplo, em 2008 nós tivemos 28%, em 2012 23% e provavelmente esse ano vamos ter um outro valor acima disso, maior que 23%. Então isso aqui não é comparável digamos assim.

A receita líquida, basicamente, a evolução dela de R$ 1,153 bilhão para R$ 1.391 bilhão se deu a R$ 105 milhões na CCEE, o preço médio de venda cresceu R$ 66 milhões, o volume de vendas R$ 57 milhões e outros valores R$ 10 milhões, que deu esse crescimento de 20%.

O Ebitda é consequência da receita. Na verdade a gente segregou só o crescimento da CCEE: receita R$ 82 milhões e outras operações que abrangem o maior preço de venda, o maior volume foi de R$ 77 milhões. Passamos de R$ 712 milhões para R$ 871 milhões.

E o lucro líquido, também, ele saiu de R$ 327 milhões, cresceu na CCEE R$ 54 milhões, mais R$ 52 milhões das operações e o resultado financeiro é um pouco menor do que o outro trimestre, dando um resultado líquido de R$ 425 milhões no primeiro trimestre.

Com relação ao endividamento, no slide 26, ele continua baixo em relação ao nosso Ebitda (1,5x o Ebitda dos últimos doze meses), 6% em moeda

estrangeira e a nossa geração de caixa pode ser em torno de 0,74 das nossas operações com a nossa dívida. Tirando o valor em caixa em 31 de março a nossa dívida líquida é R$ 2.815 milhões. Reforçando, a dívida total sobre o Ebitda médio de doze meses é 1,1x e é um valor muito baixo, se você fosse considerar isso como um covenant.

A evolução da dívida, nós saímos de R$ 2,3 bilhões, o pagamento de dividendos/juros sobre capital próprio R$ 573 milhões, pagamentos de imposto de renda no primeiro trimestre, a gente sempre paga em janeiro, R$ 401 milhões, variação do capital de giro R$ 155 milhões, investimentos de R$ 142 milhões (basicamente um resto de Estreito e o projeto eólico), juros líquidos apropriados da receita e do caixa R$ 54 milhões e o resto são pequenos valores e mais o nosso caixa operacional, digamos assim, do resultado das nossas vendas de energia, elevou a nossa dívida a R$ 2,8 bilhões.

Bom, a composição da dívida permanece a mesma, vocês devem estar cansados de ver. Ela é basicamente em moeda nacional e ao custo de TJLP 72% (TJLP + *spread*) e o perfil dela de maturação bastante confortável pra Tractebel, em termos de pagamentos, no montante de R$ 400 milhões, R$ 467 milhões em 2013 e outros R$ 630 em 2014, e provavelmente vamos ter altas dívidas para frente, com alguma aquisição.

No plano de investimento, nós estamos no slide 29, nós temos estimado para 2013 continuar investindo esses R$ 153 milhões basicamente nas eólicas (no Complexo Trairi) e os R$ 543 milhões, são R$ 237 milhões de O&M (Manutenção), R$ 66 milhões para Estreito, R$ 218 milhões é o nosso *equity* em Trairi e R$ 20 milhões Campo Largo, aquisição desses projetos lá na Bahia. Isso para 2013.

Para 2014, nós deslocamos R$ 511 milhões, que a gente tinha retido para a transferência de Jirau, uma vez que a transferência de Jirau deve se dar apenas em 2014. Isso é uma reserva, digamos assim, e o restante tirando R$ 17 milhões de Estreito esses R$ 238 milhões de *equity* nosso é para operações de O&M (Manutenção).

Com relação à política de dividendos nós já mostramos isso para o resultado de 2012. Nós temos pago R$ 2,37/ação, é 100% de *payout* pelo *dividend yield* que ficou em 7,1%. Lembrando que dia 14 de maio nós vamos dar início ao pagamento dos juros sobre capital próprio, referentes a 2012 no valor de R$ 276 milhões, sendo R$ 0,423/ação.

Bom, eu encerro a minha apresentação e me coloco à disposição para responder a eventuais perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Felipe Leal, Merrill Lynch.

Sr. Felipe Leal: Bom dia a todos. Eu gostaria de saber qual a visão da empresa em relação à questão do rateio do ESS (Encargos de Serviço e Sistema). Vocês esperam que terão que arcar com esse custo ou isso é um custo que vocês esperam, será repassado nos contratos do mercado regulado ou até do próprio mercado livre?

Sr. Manoel Zaroni Torres: Primeiro, a gente tem convicção que ele é indevido, que está sendo feito para evitar o aumento de custo para o consumidor e os geradores estão pagando a conta que não lhes é devida. Mas é uma decisão regulatória e a gente só vai tentar proteger contra, principalmente do delta PLD, não ficando exposto e certamente o custo, nós vamos reivindicar, principalmente nos contratos regulados, uma atualização do preço da energia vendida.

Sr. Felipe: Certo, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Vinícius Canheu, Credit Suisse.

Sr. Vinícius Canheu: Oi Zaroni, bom dia a todos. Em relação à pergunta do Felipe também, você comentou agora que pretende se proteger principalmente contra o delta PLD, mas eu queria saber se vocês têm alguma estimativa de quanto isso poderia custar mensalmente, nessas bases que a gente está vendo agora de despachos fora da ordem de mérito, quanto poderia representar tanto a alocação do ESS quanto o delta PLD para um mês qualquer agora que já foi para a gente conseguir ter alguma ideia de qual seria o potencial impacto, se isso não for repassado ou se essa resolução efetivamente continuar como está hoje.

Sr. Manoel Zaroni Torres: É o seguinte: é muito difícil porque, por exemplo, nesse mês de maio, eles introduziram a Super Car, que aumenta o preço do PLD. Então como você está gerando térmicas de todos os preços, quando você aumenta o PLD você diminui o delta PLD, quer dizer, funciona ao contrário porque o ponto de corte de quem vai se desfazer por mérito, por quem está sendo despachado fora do mérito, modifica.

Você se lembra que na semana anterior o PLD estava R$ 128/MWh ou coisa parecida, ou R$ 148/MWh, e o delta PLD estava R$ 150/MWh. Esta semana o PLD está em R$ 277/MWh, o delta PLD está a R$ 100/MWh. Então você muda o ponto de corte. E depende da exposição. A exposição está difícil de avaliar até porque como esse ano foi feito em bases semanais você tem até a exposição que a gente não previa, que é a exposição na ponta, fora de ponta, e como a térmica gera flat, quando a carga reduz na carga leve, por exemplo, reduz a geração hidráulica e o teu contrato tinha um determinado fator de capacidade e você fica exposto e você não tem nem como se proteger disso.

Então é uma série de arbitragens, digamos assim, que está causando bastante dificuldade para a gente, inclusive se proteger. Mas eu posso lhe assegurar que nós temos tomado todas as providências e vamos tentar nos proteger ao máximo.

Mas tem uma coisa que a gente não pode proteger: vamos dizer se todo mundo, porque como quem vende recebe PLD e quem compra paga PLD + delta, o mercado se ajusta rapidamente. A tendência, no fim, é que a receita de pagamento de delta PLD vire zero ou próximo, não vai virar zero porque tem as distribuidoras, mas no gerador vai ficar muito baixo e então isso vai para um rateio geral.

No rateio geral você imagina que a Tractebel tem 7% do mercado, metade é da carga e metade é do gerador, dá 3,5% e 3,5% numa conta de R$ 600 milhões, R$ 800 milhões é a nossa parcela da conta.

Sr. Vinícius: Tá ótimo.

Sr. Manoel Zaroni Torres: É R$ 20 milhões, R$ 30 milhões por mês.

Sr. Vinícius: Tá ótimo, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Vinícius Canheu, Credit Suisse.

Sr. Vinícius: Então, aproveitando o espaço para fazer mais uma pergunta, em relação ao cenário de reservatório, hidrologia, despacho para o resto do ano - eu sei que também não é nada fácil ter uma ideia do que pode acontecer - mas eu queria saber se vocês podiam passar qual o cenário que a empresa acha mais provável para o resto do ano. A gente viu, até por questões de alocação, o GSF foi muito baixo em janeiro, mas aí em fevereiro e março já ficou próximo a 1 de novo. Pensando até na exposição que a própria empresa vai ter para o CCEE ao longo do ano vocês poderiam passar algum comentário em relação ao potencial do GSF ao longo do ano dadas às alocações que a gente já viu?

Sr. Manoel Zaroni Torres: Vinícius é o seguinte, é muito difícil colocar isso pelo seguinte: você não sabe o comportamento da hidrologia, você faz simulações, faz cenário, mas você não sabe. Por exemplo, ano passado nós nessa época estávamos com uma hidrologia ótima, até agosto a hidrologia estava excelente, o PLD estava baixo e, de repende deu aquela subida inesperada. Então nós não sabemos.

Nós tivemos uma melhora muito acentuada em abril, agora temos alguma piora, mas fica difícil para a gente saber o que é quem porque esse mês teve a introdução da Super CAR, que também contribuiu para aumentar o preço.

Então a gente acha que a tendência no fim do ano é de cair o PLD, porque nós vamos ter as usinas, a linha de transmissão no Madeira, as usinas no Madeira entrando em operação vão contribuir com mais energia no mercado principalmente no período do verão.

Então a nossa visão mais ou menos é isso, mas eu não gostaria...Você tem geração térmica, toda a geração térmica que tem GSF é um sintoma muito ruim, é um sintoma que você está numa situação de quase pré-racionamento porque, perdão, quando você tem uma geração térmica muito elevada e tem energia secundária é uma situação ruim porque você está contribuindo para esvaziar um reservatório numa situação inadequada. Então isso deve ficar nesse limiar nesse período agora na nossa visão.

Sr. Vinícius: Tá legal, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Carolina Carneiro, Santander.

Sra. Carolina Carneiro: Bom dia a todos. Eu queria que vocês comentassem um pouquinho sobre os leilões esperados de geração esse ano, qual é expectativa que vocês têm em termos até de concorrência, apetite das empresas e se vocês têm um interesse particular nos leilões que devem acontecer, principalmente para o de térmica e energia de reserva. É isso.

Sr. Manoel Zaroni Torres: Carolina, a gente sempre tem interesse nos leilões e eu acho que a gente pode ir para preços melhores, o que nos torna mais competitivo. Leilão de energia de reserva, eu já mencionei, nós adquirimos alguns projetos de parques eólicos e certamente nós vamos participar com esses projetos. Se vamos ter sucesso ou não, vai depender do preço que tiver.

Térmica para nós, nós somos uma grande empresa produtora de energia com carvão no Sul e a gente tem a expectativa de poder participar num próximo leilão que venha a ter, não sei se vai ser viável ainda esse ano, mas a gente tem experiência, conhecimento, o grupo tem conhecimento, para participar desse leilão e a gente tem interesse, porque na verdade a gente está com

disposição. Nós temos uma geração de caixa significativa e temos a orientação do grupo de crescer, de procurar crescer aqui no país.

Sra. Carolina: Tá certo, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Felipe Leal, Merrill Lynch.

Sr. Felipe Leal: Mais uma pergunta, um *follow up* e aproveitar a presença do Elio. Falando em leilões para a contratação dos 27% de Jirau vocês têm interesse em participar no leilão A-0?

Sr. Elio: Olha, nesse momento o que a gente acha fundamental, e é o que a gente está perseguindo, é atingir a operação comercial da usina. A gente acha que é um pouco prematuro a gente sair pensando em comercializar essa energia, ir se antecipando tendo em vista algum eventual ajuste de cronograma.

Então, o que a gente está focando hoje em dia é efetivamente em buscar atingir a operação comercial, isso deve acontecer agora no segundo tri, está todo mundo trabalhando para isso e logicamente a condição do mercado é momentânea, ajuda um pouco, mas a gente prefere focar na questão do cronograma.

E objetivamente com relação ao leilão tudo depende do preço, depende da condição e do momento em que esse leilão ocorrer e do preço que esse leilão tiver comprando energia.

Sr. Felipe: Tá certo, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Sandra Boente, HSBC.

Sra. Sandra Boente: Bom dia a todos, muito obrigada pelo *call* e parabéns pelos resultados. Eu tinha duas perguntas, uma também sobre o leilão se vocês estiverem interessados em comprar algumas das usinas que vão sair da Cesp, em particular Três Irmãos ou algumas que sairão no futuro da mesma Cesp ou da Cemig.

E outra seria qual é a visão de vocês para preços de longo prazo? Em 2015 em particular, como vocês estão olhando o mercado de contratos agora, qual é a demanda no mercado de contratos com cliente livre? Tem interessados em prazos além de um ano? Como está você olhando a situação de mais longo prazo? Obrigada.

Sr. Manoel Zaroni Torres: Sandra bom dia. Os leilões das usinas que vão vender cotas, já saiu alguma coisa, mas eu acho que nós temos interesse, eu acho que a gente tem uma operação/manutenção bastante eficiente, mas é

uma outra questão, você deixa de ser uma empresa de produção de MWh meio commodity, meio regulado, mas que você tem um mercado, para ser um prestador de serviço totalmente voltado à regulação que está saindo para isso, ela é mais restritiva que para as distribuidoras e para as transmissoras. Então eu acho que é cedo ainda, a gente vai ter que avaliar melhor se vai participar ou não.

Com relação ao preço para contratos mais de longo prazo, é muito difícil, ele é muito psicologicamente afetado pelo preço do momento do PLD, mas a gente tem que olhar as tecnologias que têm, os sites que têm, o que vai ser leiloado. Nós estamos trabalhando alguma coisa entre R$ 115/Mwh e R$ 130/MWh para 2015.

Sr. Sandra: Tá, R$ 115/MWh e R$ 120MWh porque uma das questões lá naquela tabela em que você mostra os contratos e o preço médio de venda, preço médio de compra, o preço médio de compra de vocês no ano de 2015 está lá na casa dos R$ 137/MWh, que é um pouco ainda acima do preço de venda de vocês.

Então você acha que vai poder trocar essa situação em um *spread* positivo para você, você acha que na verdade os preços vão ficar nesse nível, preço de venda R$ 115, R$ 120 pode até ter aquele *spread* negativo que tem hoje e ainda maior?

Sr. Manoel Zaroni Torres: Sandra, às vezes a gente é obrigado a fazer isso para compor um produto de mais longo prazo. Eu só queria te lembrar que desses R$ 136/MWh de compra se referem a 235 MW, enquanto o preço de venda se refere a 3.669 MW. Então em termos de volume, de montante, é insignificante essa diferença.

Sra. Sandra: Perfeito, perfeito, muito obrigada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Laera, Itaú BBA.

Sr. Gabriel Laera: Olá Zaroni, olá todo mundo, obrigado pela oportunidade. Eu só vou tirar uma dúvida rápida: eu estava olhando o balanço da Chesf para ter uma ideia dos números do consórcio ESBR - e eu acho que é melhor talvez até direcionar para o Elio - e eu levantei, já temos aí uns R$ 13,7 bilhões de ativo imobilizado formado, ou em formação, com uma dívida da ordem de R$ 9,7 bilhões, R$ 9,1 bilhões, e um patrimônio da ordem de R$ 4,7 bilhões, e se a gente multiplica isso por 60%, em termos de patrimônio, é uma conta de R$ 2,8 bilhões. Quais são as alternativas na incorporação desse ativo dado que essa conta de R$ 2,8 bilhões é um pouquinho até salgada se a gente for olhar o que tem em reserva, o que teria em reserva na Tractebel para pagar isso?

Sr. Elio: Olha, deixa eu só entender a matemática, mas o projeto em si, quer dizer, o custo do projeto hoje até o fim da obra está orçado em R$ 16,3 bilhões, este é o custo ao fim da obra. É lógico que grande parte desse investimento já foi feito e agora é uma questão de finalizar a montagem, comissionamento e tudo mais.

Mas se a gente partir dos R$ 16 bilhões e a gente imaginar 60% esse é o *take* que efetivamente vai ser, em algum momento - em 2014 provavelmente - vai ser transferido para a Tractebel e aí a gente pode fazer, trocar um pouquinho a figurinha com o Zaroni, mas a Tractebel tem um nível de alavancagem muito baixo, tem algumas formas de fazer essa transação que a gente ainda está considerando.

Então isso pode ser via dívida, via incorporação, tem inúmeras alternativas para fazer essa transação. Então eu acho que a Tractebel hoje em dia tem a devida flexibilidade para tomar a sua correta decisão, da forma efetiva que vai fazer essa aquisição.

Sr. Manoel Zaroni Torres: Gabriel, suponhamos que vai ser uma aquisição, aquisição mesmo. Se eu for pagar *book value,* por exemplo, seria esses R$ 2,8 bilões que você calculou, R$ 2,8 bi com mais R$ 6 bilhões, se eu fizesse isso com dívida dobra praticamente a minha, nem dobra, vai dar minha relação dívida total/Ebitda vai para 2 e pouco, quer dizer, não afeta meus *covenants* das debêntures.

Sr. Gabriel: Não, não, minha dúvida não é nem o afetar *covenant*, é só realmente como isso se encaixa nos planos talvez de participar de novos leilões, olhando lá para frente, ou como talvez até pensando em IFRS 11 uma incorporação com mais um terceiro, entrando num projeto, poderia tornar mais digerível do ponto de vista do balanço e do ponto de vista de viabilização de novos movimentos, novos projetos.

Sr. Manoel Zaroni Torres: Você tem razão, tudo no momento certo. Isso certamente nós vamos dar a melhor solução possível para criar valor para a Tractebel, fazer com *equity*, com dívida, fazer, arrumar um parceiro, nós vamos arrumar alguma coisa.

Sr. Gabriel: Perfeito e só uma última dúvida: desses R$ 4,7 bilhões já de capital aportado, não se conta com mais nenhum aporte, o resto vai vir realmente de dívida: BNDES, debênture de infraestrutura, algo do tipo?

Sr. Elio: Acho que não, acho que vai ser ainda um mix de dívida e capital próprio.

Sr. Gabriel: Muito obrigado.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Manoel Zaroni Torres para as considerações finais. Por favor Sr. Zaroni, pode prosseguir.

Sr. Manoel Zaroni Torres: Eu gostaria de agradecer aos participantes, principalmente aos que perguntaram, porque nos dão a oportunidade de esclarecer algumas situações e colocar à disposição, eu pessoalmente, o nosso pessoal de RI, o Sattamini, o Previtali, o Rafael, para alguma questão que possa advir futuramente.

E manifestar a nossa preocupação com o caminho que o setor elétrico brasileiro, na parte regulatória, está tomando no sentido da interferência e mudança das regras no meio do jogo. Era isso que eu teria, muito obrigado.

Operador: A áudio conferência da Tractebel está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.