TRACTEBEL ENERGIA S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2008
15 de Agosto de 2008 – 10hr – Horário Local

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 nós vamos discutir os resultados do segundo 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 da Tractebel Energia. Inicialmente, o Marc comentará o desempenho da Tractebel no segundo trimestre de 2008. Logo após, estará respondendo às questões que eventualmente sejam formuladas.

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

Sr. Marc Verstraete: Bom dia a todos! Bem-vindos aqui nesta teleconferência da apresentação dos resultados do segundo trimestre da Tractebel Energia. Eu gostaria de dividir essa apresentação em três partes: a primeira parte sobre o balanço de energia; depois sobre os novos projetos; e a terceira parte, focar realmente no resultado do segundo trimestre.

Começando pelo balanço de energia, na página 10 da nossa apresentação. Trimestralmente nós atualizamos a posição, o balanço de energia. Em relação ao último balanço divulgado, não mudou muita coisa. A única mudança que nós temos é uma venda em torno de 80 MW médios a partir de 2011. Ou seja, a empresa continua com a estratégia de manter um volume importante, em torno de 20% do seu portfolio total, como energia não vendida, não contratada, a partir de 2011, esperando vender essa energia a preços mais elevados do que os preços praticados atualmente no mercado livre integralmente. Então, esse é um breve comentário que eu queria fazer sobre a nossa situação, o nosso portfolio de energia.

O segundo item, que é onde nós temos mais novidades, que são os novos projetos, o futuro crescimento da empresa. Nós podemos passar para a página 12. Temos aqui uma primeira usina, que é a usina Ponte de Pedra, adquirida em abril deste ano. Nós anunciamos esta compra no final do ano passado, mas ela se concretizou agora em abril. Agora, faz parte do portfolio da Tractebel e começou a contribuir para o resultado da empresa.

Além da Ponte de Pedra, que é uma hidrelétrica, nós anunciamos a compra de duas PCHs que, na verdade, ficam muito perto da usina de Ponte de Pedra: a PCH José Gelazio da Rocha; e a PCH Rondonópolis. No total, essas duas usinas vão adicionar 50 MW de capacidade instalada ao parque gerador da empresa, e a energia destas usinas já está vendida até 2027, através do PROINFA, a R$ 153/MWh, indexado ao IGP-M. Então, agora nós estamos buscando aprovação da Eletrobrás, dos financiadores, e da ANEEL para concretizar a compra, que deve se dar ainda este ano.

Além dessas duas PCHs, nós temos mais um projeto que é uma novidade que surgiu ontem e ainda não está aqui na apresentação. Ontem nós vencemos - junto com o nosso parceiro, Açúcar Guarani - um projeto no leilão de Fontes Alternativas, ou seja, é uma usina *greenfield*, com capacidade instalada de 33 MW, onde nós vendemos 20 MW médios a um preço de R$ 158,11/MWh, a partir de janeiro de 2010. É um contrato de 15 anos, indexado ao IPCA. O Capex total dessa usina *greenfield* é em torno de R$ 120 milhões.

Ficamos muito felizes porque no ano passado nós conseguimos uma parceria parecida com a Dedini, e, infelizmente, a Abengoa comprou a Dedini e nós tivemos que desfazer a parceria. Esse ano nós repetimos nossa estratégia com outro parceiro, e esperamos que também seja o primeiro de vários projetos desse tipo.

Além dessas três compras, nós temos os nossos *greenfields.* São Salvador, na página 14, está indo bem e esperamos iniciar a geração no início do ano que vem.

Na página seguinte, nós temos o Projeto Estreito. A construção também está indo como prevista, o início da operação continua com previsão para 2010. Eu tinha anunciado a compra desta usina, que ainda pertence à SUEZ, no segundo trimestre deste ano, mas infelizmente sofremos um pequeno atraso. A compra ainda não se concretizou, mas imagino que agora em setembro, o mais tardar em outubro, deve se concretizar.

Temos nosso projeto a carvão no sul do país. É um projeto que também já faz tempo que comentamos, ele continua em desenvolvimento e dependemos ainda de um acordo bilateral entre os dois países - Brasil e Uruguai. Ou seja, ele continua no *pipeline*, como um projeto em desenvolvimento.

Além disso tudo, nós anunciamos também há pouco tempo a compra, pela SUEZ, da empresa Econergy, uma empresa americana listada na Bolsa de Londres, que tem vários projetos, dos quais três estão localizados no Brasil. A idéia é comprar esses três projetos da SUEZ que pertencem à Econergy ainda este ano - são duas eólicas e uma PCH.

Com isso, nós vamos quase atingir a meta que a empresa estabeleceu, que você tem na página 17, que nós anunciamos no início do ano de desenvolver 100 MW de energia vinda de fontes alternativas. Temos biomassa, eólica e PCH já no portfolio, como anunciado no início do ano.

Agora podemos passar para a terceira parte que é realmente o resultado financeiro do segundo trimestre. Você pode observar na página 19, a receita líquida aumentou 5,6% neste trimestre, comparado com o segundo trimestre do ano passado, atingindo R$ 773 milhões. Ela aumentou apesar de ter menos energia para vender, e por quê? Por que nós temos menos energia para vender? Porque em 2008 aplicou-se a portaria 303 da Aneel, que reduziu a energia assegurada de algumas termelétricas em torno de 180 MW médios, e também nós perdemos o contrato com a CIEN. Então, apesar de ter menos energia, a receita aumentou porque o preço de venda atingiu R$ 102/MWh, ou seja, 16% maior do que o preço médio do mesmo período do ano passado.

O EBITDA, por sua vez, atingiu R$ 441 milhões, aumentou 13,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Temos vários motivos para ter um EBITDA maior, mas o grande *driver* foi o seguinte: o que aconteceu no segundo trimestre? No segundo trimestre, em termos de geração... - porque uma primeira coisa é energia assegurada, a venda de energia assegurada vai gerar a receita;, depois, olhando a geração, ela pode impactar os custos e o EBITDA. Quando nós vamos estudar um pouco a geração, o que aconteceu? Geramos 40% a menos de energia hidrelétrica do que no segundo trimestre do ano passado, resultando em aumento do MRE em torno de R$ 10 milhões. Tivemos que comprar essa energia no MRE, mas, por outro lado, você paga menos *royalties*, então isso acaba quase se compensando.

Quando nós olhamos as termelétricas, nós geramos 40% a mais do que o mesmo trimestre do ano passado. O ONS, para garantir energia para o país, tomou a decisão de despachar várias usinas termelétricas, mesmo fora da ordem de mérito, e isso tem um impacto muito importante para a Tractebel Energia. Vou tentar ilustrar aqui: vamos imaginar um PLD em torno de R$ 70/MWh, então, quando a minha termelétrica não gera - e como já vendia essa energia - eu sou obrigado a comprar essa energia a R$ 70/MWh. Quando o ONS manda despachar a usina, eu vou gerar com minha termelétrica - a Jorge Lacerda, por exemplo - eu vou deixar de comprar a R$ 70/MWh, e vou gerar. Como o combustível carvão é totalmente subsidiado, o meu custo de geração é super baixo, é perto de zero, então isso traz uma economia muito importante para a empresa. E nós podemos ver que, devido a isso, nós gastamos R$ 80 milhões a menos do que no ano passado.

Esse mesmo impacto se traduziu na margem EBITDA. Na página 20, você pode ver que a margem EBITDA atingiu 57%, contra 53% no ano passado. O lucro líquido atingiu R$ 219 milhões e foi menor do que o segundo trimestre do ano passado. Porém, aqui cabe um comentário: no segundo trimestre do ano passado nós declaramos juros sobre capital próprio em torno de R$ 90 milhões, com impacto líquido de R$ 30 milhões. Então, se você for tirar aqui os R$ 30 milhões, o lucro líquido teria aumento de 10%.

Nós não declaramos juros sobre capital próprio no segundo trimestre deste ano porque nós estamos pagando imposto de renda e contribuição social sobre o lucro líquido pela estimativa, e não pelo lucro real. O mecanismo é o mesmo do que o lucro presumido - você pega 8% da receita e paga 25% de imposto de renda, você pega 12% da receita e paga 9% de contribuição social sobre lucro líquido ao longo do ano. Aí, no final do ano você tem que pagar pelo lucro real e todo o valor que ainda não foi pago, você paga no final do ano. Isso quer dizer que, ao longo do ano, o nosso pagamento de caixa efetivo de impostos é muito baixo, então não precisamos declarar juros sobre capital próprio para reduzir o pagamento de impostos ao longo do ano. No final do ano volta a ser negócio, então, provavelmente vamos voltar a declarar juro sobre capital próprio, por isso essa pequena distorção aqui.

Na página 21,, nós temos os *drivers* financeiros. Como eu já falei, você pode ver que o volume de energia vendido foi menor e eu já expliquei o porquê. O preço médio foi bem maior, de R$ 87/MWh contra R$ 102/MWh agora. Isso resultou em uma receita líquida maior. O EBITDA, comparando com o segundo trimestre do ano passado, cresceu. Comparado com o primeiro trimestre deste ano, ele foi menor, mas o primeiro trimestre desse ano também foi um resultado excepcional, como nós já comentamos, e isso foi devido à estratégia de sazonalização que a empresa adotou, e o mesmo comentário vale para o lucro líquido também.

O endividamento - na página 22 - cresceu com os novos projetos, novos financiamentos. Hoje nós temos uma dívida bruta de quase R$ 2,5 bilhões, uma dívida líquida de R$ 2,0 bilhões, mas mesmo assim, a relação dívida total/EBITDA continua baixa (1,2 vez).

É uma situação ainda muito confortável e que levou a empresa a tomar a decisão de pagar um dividendo alto - como você pode ver na página 25, a política de dividendos - e então a empresa decidiu continuar com um *payout* de 95%, isso significa R$ 0,89/ação e um *dividend yield* em torno de 4% para o semestre. Se for anualizado, vai dar um pouquinho abaixo de 8% porque o resultado do primeiro semestre também vai ser maior do que do segundo semestre.

Para terminar, um pequeno comentário na página 24, onde você pode ver o Capex da empresa. O ano passado nós voltamos a investir, basicamente com o projeto de São Salvador. Este ano estamos com Capex alto, R$ 1,5 bilhão: temos as usinas existentes (R$ 100 milhões); temos São Salvador (R$ 230 milhões); Estreito (R$ 385 milhões); Ponte de Pedra (R$ 635 milhões), que já se concretizou; as duas PCHs (R$ 204 milhões), que devem se concretizar em breve,. Teremos também um Capex para o projeto que chamamos “Projeto Andrade”, que é o que ganhamos ontem no leilão. E, eventualmente, o Capex da compra dos três projetos da Econergy, que ainda não estão aqui nesse slide.

Com isso, eu vou encerrar a apresentação. Eu gostaria de passar para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado pela atenção.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: 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).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Márcio Prado, do Santander.

Sr. Márcio Prado: Bom dia a todos! Eu queria fazer duas perguntas. Uma sobre a sazonalização: a gente viu aí a grande geração térmica que teve nesse trimestre, e também a estratégia de sazonalização no primeiro trimestre, então, a gente deveria ou poderia esperar ainda a empresa ter que adquirir energia no *spot* no terceiro e quarto trimestres para reverter a sazonalização positiva do primeiro trimestre?

E segunda pergunta: a gente pode ter uma idéia do preço da energia daqueles 80 MW que foram vendidos a partir de 2011? É isso, bom dia e obrigado.

Sr. Antonio Previtali: Bom dia, Márcio! Bom dia a todos! É Antonio Previtali. Com relação à sazonalização, diferentemente dos outros anos, em 2008, como vocês já sabem, a gente fez um carregamento bastante intensivo na alocação de energia para os meses de janeiro e fevereiro; como a quantidade de energia assegurada é fixa para o ano, a conseqüência é que sobrou menos energia para os meses restantes do ano para a gente alocar. A curva da sazonalização de março até dezembro para 2008 não foi significativamente diferente em relação aos anos anteriores, ou seja, a gente começa com uma alocação menor em março, tem um aumento a partir de junho, para terminar novembro e dezembro com um montante mais alto em relação a todos os meses anteriores até março, considerando até março.

Se a gente vai ficar devedor líquido na CCEE no segundo semestre, é uma pergunta que, em qualquer outro ano eu diria que muito dificilmente a gente conseguiria ser um vendedor líquido, conseguiria ser credor, pelo fato de a gente ter aquela exposição natural de 375 MW relacionados a geração termelétrica. Entretanto, pode ser que especificamente para o ano de 2008, a partir das reiteradas declarações do ONS que devem continuar intensificando a geração termelétrica até o final do ano, pode ser que, como conseqüência, a gente tenha aumento nos nossos recursos e, por conseqüência, a contabilização do lado termelétrico e, por conseqüência, a gente se aproxime muito do nível de "neutralidade" - nem comprador, nem vendedor líquido na CCEE. Ou, eventualmente, até um pequeno montante, vendedor líquido na CCEE para os meses do segundo semestre, mais especificamente, com maior probabilidade no quarto trimestre do ano.

Com relação ao preço desses 80 MW médios aproximadamente que o Marc comentou que nós vendemos, o que a gente vem testemunhando é justamente o que vocês já têm ouvido de outras geradoras, de outras comercializadores, o preço de energia a partir de 2011, estará em um patamar de R$ 130/MWh para cima Não tem nenhuma grande assimetria em relação ao que já vem sendo anunciado por outros *players*.

Sr. Márcio: Ok. Obrigado Previtali.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Hayama, do UBS Pactual.

Sr. Eduardo Hayama: Bom dia a todos! A primeira pergunta é em relação à questão de preço e estratégia da empresa. Vocês comentando que, por enquanto, vão segurar essa energia a partir de 2011/2012, não estão muito na pressa de vender, e o comentário de vocês é que o preço tem ficado na faixa de R$ 30/MWh, um pouco acima, coisa parecida. Só para entender um pouquinho, do ponto de vista de estratégia, quanto é que vocês acham que é um ponto ótimo para começar a vender um pouco mais essa energia? O que pode estar impedindo essa venda neste exato momento? Se você acredita que o preço ainda vai subir bem mais, por motivos estruturais ou um motivo conjunto para que ela possa estar ocorrendo? Essa é primeira pergunta.

A segunda pergunta é em relação à estratégia que vocês fizeram agora na parceria com a Guarani, de biomassa. Tem outras empresas fazendo também parcerias, não só na ponta de investimento, mas também na ponta de compra. Eu queria entender a cabeça de vocês, se vocês também estariam fazendo, não só esses investimentos diretos na usina, ou também

comprando essa energia para estar negociando para cliente livre. Eu queria entender um pouquinho mais a estratégia de vocês. É isso. Obrigado.

Sr. Previtali: Hayama, é Previtali. Eu vou responder a primeira pergunta com relação à sobra. Por que a gente não vende toda a disponibilidade a partir de 2011 por agora? Se nós voltarmos um pouquinho no tempo, lá para 2005, a gente passava para o mercado uma sensibilidade nossa com relação ao preço da energia em 2011, e essa nossa visão de preço era em torno de R$ 110/MWh, e o mercado tinha uma leitura de que a energia não chegaria a esse preço, era uma leitura de algo em torno de R$ 100/MWh, alguma coisa assim. Então tinha um spread de R$ 10, R$ 15 para essa energia de 2011, quando vista lá de 2005.

Essas perspectivas de preço vêm mudando. Hoje, final de 2008, nós não acreditamos que a nossa leitura do mercado tenha um spread maior que R$ 15 em relação à leitura do mercado. Acreditamos que houve uma redução bastante grande, mas a gente ainda acha que tem algum dinheiro em cima da mesa. Então, a gente não quer se precipitar e ter um arrependimento um pouco mais a frente. Mas eu te diria que nós não nos sentiríamos, hoje, tão desconfortável de vender essa energia de 2011 em diante, quanto nos sentiríamos se tivéssemos vendido essa mesma energia lá em 2005. Então é só uma questão de tempo. Como a gente, por outro lado, adota uma política de, para um determinado ano, nunca ficar com sobra de energia, a gente vai ter que vender forçadamente até o início de 2011, como conseqüência, mas é muito provável que até meados/final de 2009 a gente já tenha vendido, senão a totalidade, muito próximo disso, da energia a partir de 2001.

Com relação às parcerias no Leilão de Reserva, eu vou pedir que o Marc responda.

Sr. Marc Verstraete: Realmente nós não chegamos a estudar o tipo de parceria que você comentou, de comprar energia desses usineiros para revender depois. A compra de energia para revenda é uma atividade que nós fazemos; você pode ver que em 2008, os recursos totais da empresa são 3,6 mil MW médios, dos quais nós compramos 484 MW médios. Já fizemos isso no passado e está previsto no futuro também. Mas o tipo de parceria que nós estudamos no passado com a Dedini, que infelizmente não deu certo, e que nós acabamos de concretizar agora, é realmente um investimento ligado a uma usina, e depois um "*take*" na energia que nós vendemos no leilão, e pretendemos repetir esse modelo de negócio no futuro, com o mesmo parceiro, ou, eventualmente, outros, então seria essa a resposta.

Sr. Eduardo: 'tá ótimo! Muito obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcus Sequeira, do Deutsche Bank.

Sr. Marcus Sequeira: Bom dia a todos! Só uma pergunta rápida em relação ao preço médio de venda que vocês mostram em 2008 e 2009. Existe uma diferença pequena ano a ano, mas eu sei que vocês têm os contratos vinculados ao IGP-M com aumento real. Eu só queria checar se esses números que vocês têm aqui na apresentação inclui esse aumento que eu acho que é de 4 a 5% acima do IGP-M? Obrigado.

Sr. Previtali: Sim, Marcus, está incluso sim. Era só isso?

Sr. Marcus: Sim, obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Rafaela Vitória, do Kinea Investimentos.

Sra. Rafaela Vitória: Bom dia a todos! A minha pergunta é com relação à antecipação de energia de São Salvador e Estreito. Eu queria saber se essa energia já está vendida e um indicativo de preço, ou se não, vocês estão esperando mais certeza sobre esses projetos para colocar essa energia à venda?

Sr.Previtali: Rafaela, a antecipação já está prevista lá no balanço de energia. Então, se a gente der uma olhadinha na página 10 da nossa apresentação, e olhar na parte de vendas que foram realizadas através dos leilões do governo, a penúltima linha, o leilão ocorrido em 2006 de Energia Nova com entrega a partir de 2011, por trinta anos, você tem 140 MW vendidos a partir de 2011. Essa venda diz respeito à energia de São Salvador. E a linha seguinte e última desse bloco de vendas, você tem o leilão que ocorreu em 2007, também de Energia Nova, entrega a partir de 2012 por trinta anos, 256 MW a partir de 2012. Essa energia diz respeito à parcela que a SUEZ tem no empreendimento, que é objeto de transferência, como o Marc comentou, transferência essa que deve ocorrer até outubro deste ano. Então, o compromisso de entrega dessas energias é respectivamente início de 2011 e início de 2012.

Sra. Rafaela: Mas e a antecipação?

Sr. Antonio: Entretanto, a antecipação que está considerada já na primeira linha desse balanço - recursos próprios - os 148 MW de São Salvador estão entrando já em janeiro de 2009, e de Estreito a partir do terceiro para o quarto trimestre de 2010. Isso quer dizer o seguinte: como a gente lá no *bottom line* desta tabela tem saldo de 39 MW médios em 2009, e 155 MW para 2010, boa parte dessa energia já foi vendida. Agora, energia guarda alguma relação com dinheiro, não é carimbado, então, na verdade, a energia entra no bolo, essa energia de São Salvador e de Estreito, e entra no bolo que já tem, por exemplo, energia assegurada da Tractebel e compras que nós realizamos de terceiros. Então, essa energia, sim, já está parcialmente vendida dentro dos contratos da empresa.

Sra. Rafaela: Ok. Obrigada!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Severine, do Unibanco.

Sr. Marcos Severine: Bom dia a todos! É uma questão que eu tenho referente aos investimentos e a forma de financiamento. Se a gente for considerar todos os projetos, alguns já em andamento - São Salvador e Estreito - mais as aquisições e, principalmente, o projeto de Jirau, a gente percebe um incremento na capacidade instalada para os próximos anos de aproximadamente 2.8 GW. A minha pergunta é: esses investimentos vão ser bancados literalmente via *cash flow* e, eventualmente, dívida? Ou a companhia pretende fazer alguma captação no mercado via um *follow-on*, alguma coisa assim?

E a segunda pergunta é referente também à Jirau, qual é a expectativa de vocês? Quando vocês entendem que esse projeto pode estar entrando para a Tractebel? Eu entendo que isso só deve ocorrer depois da conclusão de todo o pacote de financiamento e também das licenças necessárias para a instalação, a prévia... Enfim, a prévia já está saindo. Eu só queria entender um pouquinho mais isso, essa expectativa de quando esse projeto, efetivamente, vai entrar dentro da empresa?

Sr. Marc: Ok. A primeira pergunta, a maioria dos novos projetos, e quase todos, nós buscamos um financiamento do BNDES, pelo menos para os projetos *greenfield*. Ponte de Pedra nós tivemos que comprar, aí usamos o nosso *cash flow* e para isso também emitimos notas promissórias aqui na Tractebel Energia. Mas todos os *greenfields* vêm com o financiamento do BNDES em torno de 70% e 30% é *equity. Equity* vai sair do fluxo de caixa da Tractebel e, para financiar isso, vamos emitir debêntures. Já temos uma nova previsão para o segundo semestre, ou seja, não temos nos nossos planos ainda nenhuma ação prevista no mercado de capitais, como você comentou.

A segunda pergunta, o projeto Jirau, não temos nenhuma definição ainda a respeito da data de transferência. Primeiro precisamos - como sempre - que a SUEZ desenvolva o projeto. Isso significa obter todas as licenças, obter o financiamento, assinar o contrato EPC e vender a energia. Isso está sendo feito agora, mas eu não vejo uma transferência em 2008, isso vai ficar para 2009.

Sr. Marcos: Perfeito. Então só para concluir a idéia, na verdade, a gente tem que trabalhar com uma ligeira realavancagem na sua estrutura de capital?

Sr. Marc: Sim.

Sr. Marcos: Perfeito, obrigado Marc!

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

Sr. Felipe Leal: Bom dia! Gostaria de saber se tem alguma novidade em relação ao projeto de Seival, a térmica a carvão nacional? E, se agora para o segundo semestre, vocês estão enxergando alguma perspectiva de exportação de energia, tanto ao Uruguai ou à Argentina?

Sr. Marc: A primeira pergunta, o desenvolvimento do projeto Seival está andando, mas a passos lentos. Então não vai sair agora no mês que vem, nem em outubro, mas nós ainda contamos com esse projeto. Estamos trabalhando firme para que ele saia, eventualmente, até o final do ano. Esse é o nosso objetivo interno.

A segunda pergunta, a exportação parou agora. Não estamos exportando mais nada, ao contrário do que aconteceu no ano passado, onde o Brasil exportou até setembro, se não me falha a memória. Esse ano nós já paramos isso e não temos, pelo que eu saiba, nenhuma perspectiva de retomar isso em breve, ou neste ano.

Sr. Previtali: Só complementando, Felipe, quando o Marc se referiu que não fazemos exportação agora, ele está se referindo às plantas da Tractebel. Como você sabe, este ano o procedimento de exportação é diferente do que aconteceu no ano passado. Este ano, a expectativa de exportação era de algo em torno de 1.000 MW, dos quais aproximadamente metade é de origem hidrelétrica, sobre a forma de um *swap* de energia, o Brasil entregando até setembro e a Argentina devolvendo a partir de setembro até o final do ano, e a outra metade associada à exportação. Como a gente comentou, no final do segundo trimestre a gente exportou alguma coisa sim, mas agora no início do terceiro, essa parte térmica foi bastante reduzida, ok?

Sr. Felipe: 'tá certo, obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Reginaldo Pereira, do HSBC.

Sr. Reginaldo Pereira: Oi, bom dia Marc e Previtali! Uma pergunta ainda em cima de exportação que o Felipe perguntou, você tem o preço médio da tarifa de exportação que aconteceu durante esse segundo trimestre? Só para tentar entender como é que foi o impacto na tarifa média, de mais ou menos R$ 102/MWh que foi a tarifa para o trimestre.

E outra pergunta é com relação à Estreito. Aqueles R$ 385 milhões que aparece na apresentação, e que também segundo uma matéria do Canal Energia foi um valor que já está meio que fechado para transferência, é já uma "*proxy*" do que vocês devem pagar para a SUEZ, ou pode ter alguma variação em cima disso?

Sr. Marc: Ok. A respeito da primeira pergunta, você perguntou o preço da exportação, né?

Sr. Reginaldo: Isso.

Sr. Marc: Nós exportamos no segundo trimestre em torno de 20 MW médios. Essa energia foi gerada pela usina Alegrete, uma usina a óleo diesel, e nós vendemos essa energia em torno de R$ 670/MWh. Uma outra informação é que o custo declarado dela é em torno de R$ 560/MWh. Ok?

Sr. Reginaldo: Tá. Isso aí então ajudou a puxar um pouco a tarifa média do trimestre?

Sr. Marc: Sim, com certeza. Apesar de ser um volume baixo, é um preço extremamente elevado. A sua segunda pergunta, Estreito, a resposta é não, ou seja, os R$ 385 milhões no nosso Capex é o dinheiro que a SUEZ já injetou no projeto, ou seja, o *equity* que nós vamos ter que reembolsar ainda não tem nenhum prêmio aqui dentro porque o valor não está definido. Então, não faria sentido eu já anunciar, ou incluir isso aqui dentro do nosso Capex, mas é uma boa pergunta.

Sr. Reginaldo: Esse valor não é corrigido por nada?

Sr. Marc: Esse valor não é corrigido.

Sr. Reginaldo: Ok, obrigado, então.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Cancian, do Itaú Corretora.

Sr. Eduardo Cancian: Bom dia a todos! Eu queria saber qual é a estratégia da empresa em relação ao Leilão A-5, que foi adiado e deve acontecer agora em setembro. Se a empresa tem intenção de participar com algum projeto, qual tipo de energia que seria? Eu vi que a Tractebel usou a Tractebel para participar desse Leilão de Reserva, enquanto que normalmente os projetos são desenvolvidos pela SUEZ. Isso mudou alguma coisa? Os próximos projetos a gente deve continuar esperando SUEZ desenvolvendo, ou alguma coisa deve vir via Tractebel?

Sr.Previtali: Cancian, a Tractebel não tem até o momento nenhum projeto que vá participar, tanto do Leilão A-3, quanto do Leilão A-5, que agora foram transferidos para setembro. E a segunda pergunta o Marc vai responder.

Sr. Marc: O nosso modelo de negócios é o seguinte: i) aquisições - são feitas pela Tractebel Energia - Ponte de Pedra, a Tractebel Energia que comprou; as duas PCHs, Tractebel Energia que comprou. Nós temos uma exceção aqui que é a empresa Econergy porque essa empresa também tem ativos na Bolívia, na América Central e nos Estados Unidos, mas senão também teria sido a Tractebel Energia a compradora da empresa. ii) projetos *greenfields* - termelétricas são sempre feitas pela Tractebel Energia - Projeto Seival vai ser feito pela Tractebel Energia; o Projeto Biomassa foi feito pela Tractebel Energia. As únicas exceções são grandes hidrelétricas, essas usinas, sim, *greenfield*, você tem o desenvolvimento na SUEZ e depois uma transferência/venda para a Tractebel Energia. Foi assim para Cana Brava, foi assim para São Salvador e está sendo assim para Estreito e Jirau. Então, isso é um modelo de negócio que nós estamos praticando atualmente e também no passado.

Sr. Eduardo: Marc, só mais uma perguntinha rápida. Essa meta de 100 MW você falou que já foi atingida em 2008. Vocês pensam em revisá-la? Já tem idéia de quanto seria uma nova meta para o ano que vem?

Sr. Marc: Não, ainda não definimos a meta para o ano que vem. Isso nós vamos fazer em breve. Estamos fazendo orçamento e tudo. Aí vem toda uma discussão estratégica junto, que nós devemos iniciar em breve.

Sr. Eduardo: Ok, obrigado!

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Gannen, do Meta Asset.

Sr. Marcelo Gannen: Bom dia, Previtali e Marc! Eu queria saber se esse preço médio que vocês obtiveram aqui no semestre, em torno de R$ 100/MWh, deixa as estimativas de preço médio de vocês para 2008 a 2010 no lado conservador.

Sr. Previtali: Poderia repetir por gentileza, Marcelo?

Sr. Marcelo: Eu queria saber se esse preço médio que vocês obtiveram aqui no primeiro semestre, em torno de R$ 100/MWh, deixa as estimativas de vocês para 2008 a 2010 de preço médio no lado conservador.

Sr. Previtali: Não. A gente deve ter um incremento no preço médio, mesmo em termos reais, em função de vários dos contratos com consumidores livres, principalmente os mais antigos, terem incrementos reais ano a ano. Então, essa parcela vai ser impactada, fazendo com que o preço médio suba em termos reais. Uma outra parcela dos contratos com consumidores livres, me refiro especificamente aos contratos mais recentes, não tem aumento de preço real, em função do momento em que eles foram assinados. a gente já tinha uma realidade de preços mais clara para todo mundo, e também os contratos nas distribuidoras são corrigidos só pelo IGP-M. Então, a gente deve experimentar um ganho real nesses preços, mas também não é nada substancial.

Sr. Marcelo: Ok, obrigado Previtali!

Sr. Previtali: Por nada, Marcelo.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Márcio Prado, do Banco Santander.

Sr. Márcio Prado: Eu queria fazer só uma pergunta de *follow-up* em relação à estratégia para biomassa, parceria. Vocês são sócios também da parte de etanol dessa iniciativa ou meramente da parte de cogeração? E como fica o contrato de garantia de fornecimento de cana? Se vocês puderem, gostaria que desenvolvessem um pouco mais sobre a parceria com a Açúcar Guarani, que foi feita para esse leilão de ontem. Obrigado.!

Sr. Marc: A história é a seguinte: nós não temos nada a ver com etanol ou açúcar, com a produção disso. Nós vamos construir uma termelétrica dentro do parque dele. É uma usina *greenfield*, onde nós vamos contribuir no Capex e ele também com uma parte. O Capex total é R$ 120 milhões, e aí com essa usina de 33 MW, como ela gera durante 7 a 8 meses por ano, isso dá no ano uns 20 MW médios, que foi vendido no leilão. Desses 20 MW médios, a Tractebel tem 53%, é nosso "*take*" na energia e na venda de energia; essa venda dá uma receita em torno de R$ 27 milhões por ano, dos quais a Tractebel Energia vai ter 53%. Então, a nossa parceria só tem a ver com energia mesmo. Ele vai fornecer o combustível, que é o bagaço, e também a água. Além disso, ele vai fazer o O&M da usina, a manutenção e a operação. A terra também é dele, e no final do contrato, no final dos 15 anos, a usina vai estar totalmente depreciada e aí é cedida para ele também.
O risco do bagaço é totalmente dele, nós não corremos esse risco de fornecimento do combustível. Ele que tem que correr atrás. Essas são as informações básicas.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Marc Verstraete para as considerações finais.

Sr. Marc: Eu queria agradecer pela participação e atenção de todos, pelas perguntas também. Eu acho que foi um *call* interessante. Fico aqui à disposição, junto com Previtali, Rafael e Ana, o time da Tractebel Energia. Qualquer pergunta adicional, por favor, entrem em contato. Obrigado, tchau!

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