TRACTEBEL ENERGIA
Resultados do Segundo Trimestre de 2009
10 de agosto de 2009 – 10h – Horário de Brasília

Operadora: Bom dia. Esta é a teleconferência da Tractebel Energia. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para participação. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "asterisco zero". Cabe lembrar que esta audioconferência 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 os resultados do segundo trimestre de 2009.

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 senhor Manoel Arlindo Zaroni Torres, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores em exercício e Diretor-Presidente da Tractebel. Inicialmente, o Zaroni comentará o desempenho da Tractebel Energia no segundo trimestre de 2009. Logo após estará respondendo às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora, eu passo a palavra ao Sr. Manoel Arlindo Zaroni Torres. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Manoel Arlindo Zaroni Torres: Bom dia a todos. O resultado do segundo trimestre continua sólido, dentro do esperado. Conforme nossas projeções, tendo um ligeiro aumento no preço das energias vendidas e também um aumento na quantidade comercializada, permanecendo os custos e os custos operacionais com alguma redução, sob devido controle.

Como destaque, no slide número 4, eu gostaria de colocar os números com mais um pouco de propriedade. As vendas físicas, 1,3% superiores ao segundo trimestre de 2008, totalizaram 3.473 MW médios.

A queda de consumo para os consumidores livres no segundo trimestre de 2009, dentro das nossas projeções, 12% de redução relativa ao trimestre de 2008. Preço médio bruto dos contratos, R$ 121,57/MWh, 11% maior que o mesmo período do ano anterior.

EBITDA, R$ 526,9 milhões, 20,2% maior do que o do segundo trimestre de 2008, acumulando no ano o valor de R$ 996,1 milhões. Lucro líquido, um valor de R$ 263,3 milhões, com acréscimo de 20,0% sobre o mesmo período em 2008. O lucro líquido no semestre atingiu R$ 497,2 milhões. Estamos anunciando um *payout* de 70% do resultado do primeiro semestre, mas fica mantida a intenção, o guidance do *payout* de 55% para a média do ano.

No slide número 5 vocês podem observar a estrutura, nós estamos com muitas empresas, em parte da Tractebel, e vocês observem do lado esquerdo, embaixo, nós criamos uma nova empresa chamada Tractebel Energias Complementares e Participações. No caso nós demos uma arrumada na governança corporativa, pegamos todas essas energias complementares renováveis, que são empresas de propósitos especiais e colocamos todas sob essa empresa, no caso, melhorando a estrutura de governança - todas elas têm o mesmo estatuto, os mesmos procedimentos, a mesma constituição de diretoria. Então isso facilita a governança interna.

O slide 6 mostra as nossas 19 usinas, de 1 a 8 as nossas usinas hidrelétricas. Do lado direito, no mapa do Brasil, tem as autorizações. Em laranja as usinas termoelétricas. E em verde as usinas complementares, sendo que nós temos Estreito em construção. Areia Branca, que deve entrar em operação esse mês e Andrade, projeto com Açúcar Guarani, biomassa de bagaço de cana, deve estar operando no começo da safra do ano que vem, no fim de agosto.

Nós estamos crescendo, continuamos sendo, e com os novos projetos somos a maior geradora privada no Brasil. Estamos crescendo bastante e devemos continuar nessa posição.

No slide número 8 eu queria observar.a distribuição do nosso portfólio entre consumidor regulado, comercializadora e cliente livre. Vocês observem que de 2008 para 2009 a redução não é devido à redução de consumo, e sim é redução de contratação, uma vez que nós diminuímos o nosso portfólio disponível para a contratação com o cliente livre. Neste ano iniciam-se os contratos de venda de Cana Brava, que está em Machadinho, para o mercado regulado, no total de 874 MW médios, daí a redução das nossas vendas para o consumidor livre.

Conforme eu já mencionei em outras ocasiões, a tendência disso aqui é ficar 30/70, embora não é o que nós desejamos, o que nós queremos. Nós trabalhamos para ter mais energia vendida ao consumidor livre, que têm mais flexibilidade e maximiza a eficiência do portfólio.

O slide 9 mostra a segmentação das indústrias para qual nós vendemos, para distribuir o risco do negócio da indústria, refletindo na energia elétrica. A gente não tem nenhuma inadimplência até hoje, embora a crise financeira, nesse aspecto a gente tem uma boa qualidade de análise de crédito e não teve nenhum problema.

Slide 11 já é tradicional. Do lado esquerdo, a barra mostra a diferença entre oferta e demanda. Como os senhores podem observar, existe uma tendência de uma sobra desse ano para os próximos anos, considerando o mercado mais baixo, a 3,3%.

O PLD não depende só do mercado, o PLD é mais afetado pela afluência natural, pela chuva. Então esse ano nós estamos verificando um ano em que nós tivemos cheias no sudeste, cheias no nordeste, seca no sul, mas de muita chuva. Se vocês observarem mês a mês, está bastante acima da média a chuva, principalmente no sudeste, que é o *drive* do preço do PLD.

No lado direito é apenas para mostrar que nós temos um consumo per capita ainda muito baixo, comparando com outros países. E que, na verdade, a gente tem espaço para aumentar o consumo, significativamente, de energia elétrica no país. Ou seja, nós temos um fator de elasticidade que é maior que um, ou seja, qualquer crescimento do PIB, o crescimento de consumo de energia aumenta em uma proporção maior, o que significa mais investimento e mais negócios.

O slide 13 mostra nosso perfil de energia descontratada e ainda a contratar. Ele é crescente, como não poderia deixar de ser. A gente tem comprado alguma energia para arrumar o portfólio melhor, para criar produto, e a gente vai vendendo gradualmente. Se vocês olharem ano a ano, no slide à direita, cada ano que passa vai modificando, ou seja, vai diminuindo a quantidade de energia que nós temos para vender. Isso vai continuar nessa linha - tem período que a gente deixa de vender, segura um pouco, espera a melhor oportunidade, e espera mercado também. O mercado é muito sensível ao preço de curto prazo, então isso aí às vezes a gente evita de fazer o negócio porque o PLD está muito baixo.

No slide número 14, nosso balanço de energia. Nós podemos observar um crescimento do preço para os próximos anos. Também o preço de compra fica mais ou menos estável, que são contratos que nós já fizemos, e para a venda a gente renova. Nós temos todos os preços, à direita, dos contratos regulados, e também de energia do Proinfa.

Observa-se que a nossa quantidade de energia comprada para 2010 cresce bastante, 70 MW, e 100 MW em 2011, em relação ao trimestre anterior. A gente está efetuando compra realmente para organizar o portfólio e poder trazer produtos.

Na parte de crescimento, vocês podem ver aí uma belíssima fotografia, esses são os vertedouros da usina de Estreito, são quinze pilares, já está praticamente pronto e já estamos começando rebaixar as ensecadeiras. Se vocês olharem ao alto ali, vão ver que tem uma movimentação de terra para então permitir o desvio do rio em setembro. O ritmo das obras está dentro do cronograma, com operação prevista para final de 2010.

No slide 17 é o projeto, à direita, de Areia Branca. O reservatório já está cheio, devemos entrar em operação ainda esse mês. E o projeto da co-geração com a destilaria Andrade está dentro do cronograma, os equipamentos já estão sendo montados, nós vamos entrar em operação em abril do ano que vem.

Resultado financeiro, no slide 19, consistente. Receita líquida crescendo 8,1% ao ano, no segundo trimestre em relação ao segundo trimestre de 2008, 8,1%. O EBITDA também é crescente ano a ano, crescimento de 20,2% trimestre a trimestre. E o lucro líquido cresceu 20% em relação ao mesmo trimestre de 2008.

O slide número 20 mostra da onde vem o resultado da evolução da receita operacional bruta. Ele vem basicamente do preço de venda e das novas operações, que nós temos novas empresas. Ele saiu de R$ 856 milhões para R$ 930 milhões, o resultado operacional bruto comparado com o mesmo trimestre do ano passado.

Em cima nós introduzimos esse novo gráfico, que é para mostrar... desencorajar um pouco comparações dos trimestres, porque isso, dependendo de como você aloca energia, varia muito de um trimestre para o outro. Para se ter uma idéia, nós tivemos 28% o ano passado, no primeiro trimestre, quanto 23% em 2007, 23% em 2006, e esse ano vai ser nessa casa também. Aqui mostra só o primeiro semestre, mas se for tudo igual vai dar 25%. Então isso é para mostrar que há um efeito "sazonal", digamos assim, nesse resultado. A mesma coisa acontece, e eu já falei algumas vezes, com o resultado na CCEE... dificilmente nós vamos ter um resultado como tivemos no ano passado.

O slide 21 mostra a evolução do EBITDA, sendo que R$ 75 milhões, o mais significativo, é resultado das operações de maneira geral - que está também ligado um pouco as novas empresas. O EBITDA de 32% versus... em 2008, se comparado a agora, dividido por quatro, vai dar 22%... 23,5%. Volto a falar, o tema aqui não é significativo, não é importante comparar um trimestre com o outro.

Slide número 22 apresenta a evolução do lucro líquido, que é a conseqüência lá do EBITDA. Não temos nenhuma surpresa financeira, ele cresceu 22%, basicamente é o resultado financeiro da variação cambial, uma valorização do real, e R$ 36 milhões das operações nossas - CCEE e outras mais.

Slide 23, nós vamos falar dos *drivers* financeiros do trimestre. Nós temos aí um aumento da energia vendida em relação ao segundo trimestre de 2008, uma redução em relação ao primeiro trimestre de 2009. Preço médio crescente em relação a 2008 e em relação ao primeiro trimestre.

A receita líquida caiu um pouco. Lembro que isso aí é afetado pelo resultado da CCEE. Nós tivemos um resultado excepcional no primeiro trimestre.

EBITDA consistente, crescente, margem EBITDA também crescente. A margem EBITDA depende muito da quantidade de geração térmica e das compras de energia para comercialização, isso reduz a margem EBITDA. Então como a gente manteve a comercialização mais ou menos no mesmo nível, e gerou pouca térmica no primeiro semestre, ou no segundo trimestre, a margem EBITDA sobe. E o lucro líquido também cresceu em relação aos dois trimestres.

O slide 24 mostra o perfil do nosso endividamento. Em 30 de junho nós tínhamos uma dívida de R$ 3,070 bilhões e R$ 427 milhões no caixa, dando uma dívida líquida de R$ 2,6 bilhões, das quais 9% é em moeda estrangeira. A dívida soma 1,5 vez o EBITDA do período.

O slide 25 mostra a evolução, ou a "involução" do resultado em relação ao primeiro trimestre de 2009, como que nós saímos de R$ 2,8 bilhões para R$ 2,6 bilhões de dívida. Na verdade, nós fizemos mais investimentos, pagamos dividendos e juros sobre capital próprio. A variação cambial e variação monetária contribuíram para decrescer a dívida, uma valorização do real. As atividades operacionais no trimestre anterior, naquele intervalo entre fazer a debênture e pagar o *commercial paper*, agora nós já pagamos, e o restante é pouco significativo.

Slide 26 mostra os nossos investimentos em manutenção e expansão. Na verdade a gente mostra os investimentos, e mostra também a evolução do EBITDA e a evolução do lucro líquido, para que os senhores tenham uma idéia comparativa da nossa geração de caixa e o quanto nós estamos investindo. Nós temos então R$ 684 milhões investidos com capital próprio, e R$ 929 milhões com dívida basicamente do BNDES, para 2009 a previsão.

Slide 27 mostra o perfil da dívida. Eu chamo a atenção aqui pela maturidade da dívida de longo prazo, basicamente com uma taxa muito baixa. E em moeda nacional praticamente metade vinculada a TJLP, que significa financiamento do BNDES. Nesse pico em 2011 está incluindo os R$ 600 milhões de debêntures que fizemos no trimestre anterior.

Slide 28, a política de dividendo permanece a mesma - estatutário 30% do lucro líquido ajustado, compromisso nosso de pagar no mínimo de 50% do lucro líquido ajustado e a freqüência semestral. Para esse primeiro semestre, a gente vai pagar 70%, um *payout* de 0,53 por ação e 3% de *dividend yield*.

O último slide é só um *overview* sobre as qualidades, as vantagens da Tractebel Energia, e que vocês podem olhar outra hora.

Obrigado e estou à disposição para responder às perguntas.

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.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcus Siqueira, do Deutsch Bank.

Sr. Marcus Siqueira: Bom dia a todos. Só uma pergunta sobre... na opinião de vocês qual é a tendência para o mercado livre? Por um lado a gente tem uma demanda mais fraca esse ano, a gente não sabe quando essa demanda pode melhorar. Por outro lado a gente também tem a questão de Itaipu e o provável aumento de energia indo para o mercado livre. Qual é a visão de vocês para esse mercado?

E na sua opinião, indo para os próximos anos, como é que vai ficar a balança demanda/oferta no país, dado também que temos outros projetos que vão entrar em operação no futuro? E, ao mesmo tempo, se vocês vêem muito risco com as térmicas a óleo que foram iniciadas o ano passado? Obrigado.

Sr. Manoel Arlindo Zaroni Torres: Vou tentar resumir da melhor maneira para te atender. No mercado, se a demanda continuar, ou crescer, dentro do previsto, vai continuar tendo alguma sobra. Sobra essa não quer dizer que é sobra no operacional, no Brasil a gente ainda depende basicamente do regime hidrológico, então depende da chuva. Se o PLD vai ficar alto ou baixo, eu não aposto nada, nem para o próximo ano, isso é uma coisa.

O mercado livre, eu digo sempre assim: quem virou cliente nunca mais vai ser consumidor. Ele continua expandindo, a gente tem tido, todo dia, empresas, indústrias, querendo comprar energia. Houve uma redução do consumo, mas

ninguém pediu para cancelar contratos de 2010 em diante, então nós não temos nenhuma inadimplência. Então eu vejo aí uma normalidade, uma expectativa de recuperação, isso olhando para o lado das próprias indústrias.

Com relação à Itaipu, foi anunciado aumento de receita de Itaipu de R$ 120 milhões para R$ 360 milhões. Se você for fazer as contas, isso não quer dizer nada, isso aí é um número muito baixo, porque volume de energia que tem Itaipu, isso aí significa o seguinte: você vai pagar mais um pouco pela energia cedida. Energia cedida significa o seguinte: metade da energia gerada, menos a parte acumulada do Paraguai, e isso veio para a comercializadora da Eletrobrás. Então eles deram um aumento, antes era US$ 1,2 e passaram para... o número eu não tenho muita certeza, mas era algo em torno disso, e dobraram, triplicaram esse número, o que é muito baixo. Itaipu, na verdade, o grosso, a remuneração é por capacidade - dólar por KW por mês.

E Itaipu vender no mercado livre tem uma série de coisas. Quando as distribuidoras compraram no Leilão de A-5, elas consideram a sua cota de Itaipu descontada do seu mercado, então isso já é considerado dela.

Como vai resolver se tirar isso? É uma pergunta. A segunda pergunta é a seguinte, que eu fiz hoje para o Previtali aqui de manhã: você compraria energia do Paraguai em dólar? E qual é a capacidade da confiabilidade que tem o seu fornecedor? E qual é a capacidade de atender o mercado, de atingir o mercado brasileiro, de competir com as empresas brasileiras, que o Paraguai tem aqui dentro? Eu não tenho medo nenhum disso.

Sr. Marcus: Muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Vicente Falanga, da Fator Corretora.

Sr. Vicente Falanga: Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta referente ao resultado, quando a gente olha a geração hidrelétrica, obviamente que ela não foi alta em função do período de estiagem. Quando a gente olha a geração termelétrica também, pela própria linha de custos e de combustível, a gente vê que não foi tão expressiva, o que nos leva a crer que vocês compraram uma quantidade de energia razoável no MRE a um preço de R$ 8, acredito, abaixo mesmo até da média do *spot* no período.

Queria saber se vocês podem abrir a quantidade de energia que vocês compraram na MRE e o que vocês esperam daqui para frente? Se essa quantidade deve permanecer em nível, já que os reservatórios no sul já estão melhorando? Obrigado

Sr. Manoel Arlindo: É o seguinte: realmente esse mecanismo é feito para isso. Na verdade o MRE... ele é feito para que você não tenha o risco hidrológico.

Então uma hora a gente compra, outra hora você vende, ele é feito por usinas - se calcula a energia alocada primeiro, depois faz todo o sistema.

E isso entra naquela contabilização no MAE que tem outras coisas pelo meio, que é: encargo de serviço e sistema, compensação de reativo. Então a gente prefere não abrir esse número, não, mas eu te diria que no primeiro semestre foi bastante.

Agora está vertendo, aqui do sul é assim, o reservatório, o equivalente é muito pequeno, e você muda de um regime para outro muito rápido. Nós ficamos um mês com Machadinho sem funcionar, e agora estamos vertendo em Machadinho. Então o sistema é feito para ser dessa maneira, mas como o preço é o preço de O&M só, isso aí afeta muito pouco no nosso resultado.

Sr. Vicente: Tá certo então. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Felipe Leal, do Banco Merrill Lynch.

Sr. Felipe Leal: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira eu gostaria de saber se temos alguma novidade em relação ao processo de transferência de Estreito, da GDF Suez para a Tractebel?

E a segunda pergunta é sobre o balanço de energia, que você mencionou que vocês compraram 70 MW médios para 2010, 100 para 2011 e mais 50 para 2012, como compras para revenda. Eu queria saber se isso já indica alguma demanda maior por parte de clientes, ou é só estratégia de vocês nesse momento?

Sr. Manoel Arlindo: Bom dia Felipe. Estreito continua na mesma situação, nós estamos esperando fazer o desvio do rio, depois então nós vamos contratar um banco para fazer o *financial opinion*, para então depois transferir. Previsto para o final do ano, novembro ou dezembro, a transferência de Estreito.

A compra de energia é assim: a compra no curto prazo normalmente é para criar possibilidade de mais flexibilidade na sazonalização. A gente compra e não vende, fica liquidando e a gente avalia o volume de compra baseado nas nossas possibilidades de sazonalização. Você imagina que sazonalização a gente pode ficar vendido ou comprado muito, e tem o problema do lastro, então é para isso.

A compra mais para 2010, 2011, 2012 é para compor o portfólio, para poder facilitar, por fazer produto - porque às vezes vem um cliente que quer comprar um produto que começa em 2011, e se a gente não tem energia, não tem como vender, para compor lá para frente. Então é nesse sentido que a gente está já ajeitando o portfólio, fazendo alguma compra.

Sr. Felipe: Tá certo. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Severine, da Itaú Corretora.

Sr. Marcos Severine: Bom dia Zaroni, bom dia Previtali. Na verdade eu tenho aqui duas questões - uma é em relação ao despacho térmico. A gente pode observar que sempre que o despacho térmico é mais elevado, a margem da Tractebel apresenta um crescimento significativo. Eu pude observar aqui que no mês de julho o despacho térmico ficou em linha com a média do terceiro trimestre, a média mensal.

A pergunta é a seguinte: vocês acreditam que o despacho térmico para agosto e setembro pode permanecer nesse nível, ou seja, a gente pode trabalhar com um cenário de despacho térmico ainda elevado para o terceiro trimestre? E conseqüentemente uma margem EBITDA também mais elevada do que seria se esse despacho for menor? Essa é uma questão.

E a segunda questão é em relação ao volume de energia que você tem para sazonalizar, quer dizer, pelo o que eu entendi, em função das compras que foram efetuadas ao longo do trimestre e nos trimestres anteriores, o volume de energia para sazonalização para 2010 tende a ser maior do que foi para esse ano? São essas duas questões. Obrigado.

Sr. Manoel Arlindo: Marcos, bom dia. Na verdade quando eu tenho um maior despacho térmico, eu tenho uma menor margem na parte de térmica, mesmo quando tem CDE, o custo das perdas, o custo operacional de uma térmica é maior que o custo da hidrelétrica.

Então se você tivesse só térmica, a margem seria alguma coisa entre 50% e 60%. Se você tivesse só hidrelétrica, seria alguma coisa entre 70% e 80%. Então eu não entendi muito bem a sua pergunta..

Sr. Marcos: A questão aqui é, na verdade, só para complementar aqui, Zaroni, como você tem a sua estratégia de sazonalização, e provavelmente você estava net comprador nesse primeiro semestre, ou no segundo tri, em função dessa sazonalização e o preço spot é menor.

Quer dizer, em você sendo despachado, você está tendo reembolso de parte dos seus combustíveis, então isso daí é diferente... enfim, se você não tivesse esse desembolso, você teria uma margem ainda menor em função disso.

E você tem aquele slide na sua apresentação que você comenta aquela margem de 63% de EBITDA, em função desse seu despacho térmico também.

Sr. Antonio Previtali: Marcos, é Previtali. Deixa eu tentar dar um encaminhamento aqui para a tua resposta, vamos começar pela sazonalização. De fato, como a gente já tinha comentado anteriormente, a gente já tinha adotado uma sazonalização um pouco mais leve na alocação menor, portanto nos dois primeiros trimestres do ano e, por conseqüência, sobram mais recursos para os dois trimestres seguintes - terceiro e quarto de 2009.

Só que, por outro lado, a gente também não tem mais uma expectativa de preço spot muito elevado para esse segundo semestre em função das sobras de curto prazo que, inclusive, o Zaroni já comentou. Então esse é o primeiro ponto.

O despacho termoelétrico foi bastante importante no segundo trimestre para atender a região sul, porque a capacidade de transmissão do sudeste para o sul já estava no limite.

Então como os níveis dos reservatórios do sudeste estavam elevados, e como o Zaroni também disse, o *driver*, em termos de capacidade de armazenamento no país está no sudeste, o sudeste conseguiu, em alguns momentos, até transmitir 3,5 mil MW de energia para sul, que tem uma demanda na faixa de 8,5 mil. Então essa geração termoelétrica foi necessária para poder compor o atendimento da demanda aqui do sul.

Com a recuperação dos reservatórios agora do sul, você vê que sexta-feira o su já fechou com 76% da sua capacidade de armazenamento, três semanas antes estava na casa de trinta e poucos por cento.

Então com essa melhoria pode ser que não haja também uma necessidade tão grande de a gente continuar despachando termelétricas. Claro, isso vai depender da conjuntura de chuvas daqui para frente. E, eventualmente, até em algum ponto se vai haver alguma exportação adicional para a Argentina, que aí essa energia termelétrica da Tractebel pode acontecer não para atendimento do mercado externo, mas para o atendimento da exportação - que é algo que a gente, até o momento, não tem como avaliar. O Zaroni vai dar uma complementada.

Sr. Manoel Arlindo: Tem outro aspecto também, Marcos, se você fosse um operador de sistema, você ia saber que você não despacha só por problema... a gente geralmente só vê números para razões energéticas, reservatório...

Se você está gerando muito pouco em uma região, como o caso que foi no primeiro semestre no sul, e está transferindo um bloco de energia muito grande, você tem que fazer uma base aqui de térmica, senão você perde o controle do sistema.

Se acontecer alguma soltada de alguma linha de transmissão importante, o sistema vai ser desligado totalmente. Por isso que foi também despachado muita

térmica no sul no primeiro semestre, para termos condições operativas também melhores, do que estar dependendo só da interligação.

Sr. Marcos: Perfeito. Só para ficar claro aqui, mas há o reembolso de parte do combustível usado nessas térmicas?

Sr. Manoel Arlindo: As térmicas a carvão têm o reembolso total.

Sr. Antonio: Para atendimento do mercado nacional.

Sr. Manoel Arlindo: Só não tem reembolso nenhum quando é para exportação.

Sr. Marcos: Perfeito, e que não foi o caso no trimestre?

Sr. Antonio: Exatamente, a gente teve uma despesa com combustíveis para geração termelétrica bem menor no segundo trimestre desse ano, em comparação com o segundo trimestre de 2008, em razão de, no ano passado, nesse mesmo trimestre, a gente ter tido uma exportação significativa. Fato que não aconteceu esse ano.

Sr. Marcos: Perfeito. Então quando eu olho o seu despacho em julho, que na média ficou próximo do verificado do segundo tri, no caso do Complexo Jorge Lacerda, então eu entendo que aqui também houve o reembolso desse combustível.

Sr. Antonio: Para atendimento do mercado doméstico, sim.

Sr. Manoel Arlindo: Praticamente todo.

Sr. Antonio: Praticamente todo.

Sr. Marcos: Ok, obrigado.

Sr. Antonio: O peso da exportação foi muito pequeno.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Gattass, do UBS Pactual.

Sr. Gustavo Gattass: Bom dia Previtali, bom dia Zaroni. Eu estava com algumas perguntas aqui, a primeira delas eu queria só bater um pouquinho nessa estratégia de compra, Zaroni, que você mencionou para cobrir eventual necessidade.

A minha pergunta acho que talvez seja melhor ser feita de uma forma torta - eu só queria entender: entre o primeiro trimestre e o segundo trimestre, aquele preço que vocês têm divulgado para o preço contratado de compra, ele tem

alguma atualização monetária ou ele está só sofrendo o impacto do contrato adicional?

Parece que eu estou fazendo muito mais, porque quando a gente faz a conta por diferença, parece que vocês contrataram energia a um preço de quase R$ 140. Eu só queria entender se isso daí é um efeito inflacionário nos outros contratos, ou se é isso aí foi o efeito da contratação mesmo?

Sr. Antonio: Bom, Gattass, a tua referência ao aumento do preço médio de compra de energia para revenda em 2011, na verdade existe um ajuste trimestral - toda vez que a gente atualiza essa tabela, a gente procura fazer esse ajuste.

Mas o aumento em relação à tabela que estava disponível no primeiro trimestre de 2009, na verdade é uma composição de dois fatores: a maior parte do aumento diz respeito, sim, a compra de energias que nós realizamos a um preço médio superior. Mas não é esse preço que você citou, R$ 140, daí é que decorre a segunda razão.

A segunda razão é a seguinte... é um pouco mais técnica, diz respeito ao seguinte fato: quando nós adquirimos energia para revender, tem um efeito associado de PIS/COFINS. A gente tem direito a fazer uso do crédito do PIS/COFINS dessa energia que foi comprada.

E existe um aspecto dentro dessa questão mais técnica, que eu mencionei, que é o seguinte: nós estávamos com uma expectativa de exposição termelétrica para o futuro um pouco maior. Que exposição termelétrica é essa? É aquele déficit que a gente não consegue gerar, e a gente acaba tendo que comprar para honrar o portfólio.

É uma posição net natural que a gente tem na CCEE, pelo fato de nas termoelétricas a gente estar quase que totalmente vendido, e o nível de geração ser inferior. Então essa é uma situação hoje, vamos dizer, nos últimos anos tem sido quase que estrutural para a Tractebel, e a gente então trabalha, portanto, com um nível de exposição termoelétrica.

Em razão da queda do mercado, nós refizemos esses estudos e estamos identificando que essa nossa exposição daqui para frente vai ser menor. E quando isso acontece, nós acabamos tendo um benefício desse PIS/COFINS na energia comprada para revenda diferenciado, que elevou esse número do número anterior que a gente tinha, acho que era da casa de R$106 ... R$108, para os R$ 114 que você está vendo aí.

Então, na verdade, tem um impacto, sim, de uma energia comprada a um preço um pouco maior. E tem outro impacto decorrente desse fenômeno que eu acabei de mencionar.

Sr. Gustavo: O que você está querendo dizer, Previtali, é que ao mexer nas projeções de vocês...

Sr. Antonio: ... da exposição.

Sr. Gustavo: E efetivamente se fazer uma alocação desse PIS/COFINS nessa conta, você teve um impacto que não existia antes, é isso?

Sr. Antonio: Ele foi atenuado de alguma maneira.

Sr. Gustavo: Tudo bem...

Sr. Antonio: Sempre é considerado, a gente procura colocar esse preço médio de uma forma que vocês, simplesmente multiplicando esse valor pela quantidade de energia comprada, no modelo de todos os analistas já sai uma coisa mais próxima da realidade.

Sr. Gustavo: Tá ótimo. A minha segunda pergunta...

Sr. Manoel Arlindo: Outra coisa...

Sr. Gustavo: Desculpe, Zaroni.

Sr. Manoel Arlindo: Outra coisa que é importante também você levar em conta é o seguinte: o preço da energia vendida está em cima de 3.9 mil MW médios, e o preço da energia comprada é em cima de R$ 389. Então quando você fala assim: comprou a R$ 140... R$ 130, isso aí quando você dilui em cima de 3.9 mil, é muito pouco.

Então como em um contrato de venda, tem contratos de todos os tipos, quer dizer, se eu comparar o que eu estou vendendo agora com o que eu estou comprando agora, é compatível, eu tenho margem. Mas se eu comparar com a média minha, eu às vezes posso ter que comprar mais caro do que a minha média.

Sr. Gustavo: É um pouco por aí que eu vou até colocar a minha próxima pergunta, Zaroni. Eu só queria entender um pouco de vocês o seguinte: o quê que a gente deve pensar que vai ser a estratégia de vocês para esses anos agora?

A gente está vendo a energia disponível para a contratação em 11 aumentar um pouco, a energia disponível para os anos seguintes ainda está razoavelmente *flat*, mas seria justo imaginar que vocês vão agora tentar tomar uma boa quantidade de energia no mercado para ficar mais *long* ainda nesses próximos

anos? Ou a postura da Tractebel vai ser um pouco mais de cautela, de trabalhar com o que você já tem?

Sr. Manoel Arlindo: Vou só te falar uma coisa: a gente não gosta de diminuir de tamanho, nós sempre queremos crescer, então daí você deduz.

Sr. Gustavo: Então tá bom, Zaroni. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcio Prado, do Santander.

Sr. Marcio Prado: Bom dia a todos. Bom dia Zaroni, Previtali. Queria voltar um pouco, tirar uma dúvida aqui em uma pergunta anterior do Marcos Severine sobre a exposição termelétrica e a questão do reembolso dos combustíveis.

Com a normalização dos reservatórios na região sul, é razoável se esperar que a geração termelétrica diminua? E que também, por conta disso, o reembolso de combustíveis da Jorge Lacerda também diminua? Só para entender um pouco o impacto entre o terceiro e quarto trimestres. Faço uma afirmação, mas na verdade é uma pergunta.

E a segunda pergunta é mais um comentário que eu pediria para o Zaroni, para o Previtali também, a respeito do plano do ONS que foi divulgado que foi divulgado no final de julho, principalmente com projeções de preço spot em torno de R$ 80 ao longo de 2010, depois chegando acima de R$ 100 só para 2011.

Eu queria se vocês pudessem comentar um pouco a visão de vocês também sobre esse plano. E tecer comentários, na medida do possível, sobre o que vocês acharam dessa trajetória de projeção de PLD até 2013 divulgado pela ONS? Obrigado.

Sr. Manoel Arlindo: É o seguinte: nós temos obrigação de contrato de adquirir um volume fixo por mês de carvão, e temos reembolso desse volume. A quantidade térmica que vai ser gerada, provavelmente vai ser baixa, mas eu compro a mesma quantidade de carvão. Na verdade, eu faço uma sazonalização do carvão também, porque nós, na verdade, quando gera abaixo, eu tenho que comprar a mais, guardar no estoque para a hora que precisar gerar mais.

Então a despesa que eu retenho de desembolso do CDE vai continuar constante, certamente a geração vai ser baixa, a menos que tenha algum problema elétrico que você tenha que substituir alguma coisa ou controlar tensão, ela deve ser baixa.

Sr. Antonio: Deixa eu só pegar carona aqui nesses comentários do Zaroni, Marcio, antes de ele seguir para o próximo tópico, que é o seguinte: só lembre

que agora o perfil de sazonalização no segundo semestre é diferente do primeiro.

Quer dizer, em uma figura mais macro, pegando o semestre como o todo, e não mês a mês, a gente tende a estar em uma posição de maior alocação dos recursos hidráulicos do que no primeiro semestre. Logo, qualquer que seja o preço spot, ele vai estar liquidando não uma falta, mas um superávit, portanto impactando positivamente a receita, ok?

Sr. Marcio: Perfeito. Se eu puder, Previtali... na verdade eu queria ter colocado de uma outra maneira, mas acho que está bem colocado por você e pelo Zaroni, a minha dúvida é a seguinte: além da exportação, tirando a exportação, a gente vê que a geração termelétrica foi forte no segundo trimestre, na minha opinião, mesmo tirando-se a exportação.

Isso acabou não se refletindo no preço e o PLD do sul, ele ficou muito próximo. Quando você tem uma geração termelétrica por conta de motivos mais técnicos, é essa a razão principal que a gente não viu o impacto no PLD do sul, que ficou muito próximo a do sudeste ao longo do trimestre inteiro?

Sr. Manoel Arlindo: Porque a usina térmica é despachada em função do custo marginal de operação. Se o custo marginal de operação - que você pode raciocinar como o valor do PLD, realmente é muito próximo - não é menor do que o custo variável por se produzir energia na térmica, a térmica não é despachada, como a gente fala, por razões de mérito.

Foi o que aconteceu no segundo trimestre, foi despachada por razões elétricas, por razões do sistema. Nesse caso ela não forma preço e ela é remunerada por encargo de serviço e sistema.

Sr. Marcio: Perfeito. Obrigado Zaroni.

Sr. Manoel Arlindo: Quanto à projeção do ONS de PLD, a única certeza que eu tenho é que não vai ser isso aí. Isso aí é uma média de duas mil séries sintéticas do histórico e tal, ou seja, você pode ter valores muito maiores do que esse ou muito menores. Vai depender das chuvas do verão.

Sr. Marcio: Perfeito. Obrigado Zaroni.

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

Sr. Vinicius Canheu: Oi, bom dia Zaroni, bom dia Previtali. O Zaroni comentou mais cedo na apresentação que o mercado para os próximos anos é ter uma sobra física de energia, mas isso não é o que acontece no mercado de contratos.

Só queria entender se essa proposta em que clientes livres poderiam devolver contratos de energia, ou não devolver, mas revender um pedaço dos contratos de energia que ele tem, poderia alterar essa dinâmica? E se isso pode ser relevante para o mercado ou não? Obrigado.

Sr. Manoel Arlindo: Eu sou totalmente contra devolver de contrato que já foi feito atrás, teria que renegociar o contrato, isso é flexibilidade, *take-or-pay* e tal.

Para os novos contratos, como política, eu sou totalmente a favor. É o famoso *"demand side bid",* que é o consumidor industrial poder comprar, e se não estiver usando, vender novamente. Só que eu, como gerador, vou vender em outras condições para não ficar arbitrando em cima do contrato da gente.

Então eu sou a favor para os novos contratos, dar mais liquidez no mercado, mas muda o modelo do contrato que nós fazemos. E porque no passado não pode mexer, a menos que seja negociado novamente o contrato.

Sr. Vinicius: Tá. E em que estágio está essa negociação hoje em dia, ou essa proposta?

Sr. Manoel Arlindo: Já esteve melhor. Agora como está dando PLD e o preço está muito baixo, essa hora o pessoal não quer vender mais.

Sr. Vinicius: Tá bom, obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um.

Com licença, encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Manoel Arlindo Zaroni Torres para as considerações finais.

Sr. Manoel Arlindo Zaroni Torres: Agradeço a participação na conferência da Tractebel Energia. Acho que o que eu poderia dizer é que nossa intenção é pagar o *payout* de 55%, a menos que a gente tenha alguma surpresa, melhore muito o resultado, a perspectiva de resultado ou adie algum investimento. O resultado da empresa e os contratos continuam consistentes, não deveremos ter nenhuma surpresa.

Até o fim do ano a gente vai ter um custo de curto prazo, um PLD relativamente baixo – se a gente não ganha muito dinheiro, mas também a gente diminui significativamente o risco da empresa - ela tem 20% de térmica, e às vezes quando o preço está em um limiar entre o custo variável e o preço spot, a gente às vezes tem uma despesa maior.

É importante que os senhores considerem que isso é assim mesmo, isso faz parte da nossa atividade e vamos sempre conviver com isso, para mais ou para menos, alguma variação. Eu já mostrei em outras ocasiões que isso tem um teto máximo nosso de gasto é R$ 360 milhões, em torno, e pode ser zero.

E de vez em quando temos uma surpresa, como tivemos o ano passado, que eu acho que dificilmente se repetirá, de ter um ganho na alocação. A alocação é feita para proteger a substituição térmica. Assim sendo, muito obrigado e bom dia a todos.

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