Local Conference Call
TRACTEBEL ENERGIA S/A – Nac.
Resultados do 3º Trimestre de 2007
12 de novembro de 2007 – 10h AM – 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. Antonio, pode prosseguir.

Sr. Antonio Previtali: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tractebel Energia, onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre de 2007.

Essa apresentação, acompanhada de slides, será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.tractebelenergia.com.br, na sessão 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. Durante esta apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2007, nós vamos focar em três principais tópicos: a estratégia, o crescimento da empresa e, de uma forma mais detalhada, por último, o desempenho financeiro.

Eu vou dar início então a esta apresentação, falando um pouco sobre a estratégia da Tractebel, para isso, eu gostaria de convidar os senhores a abrir a apresentação na página de número 9. Do lado esquerdo desta página, nós temos um gráfico atualizado, mostrando a diferença entre oferta e demanda para o país como um todo, uma figura que tem um perfil um pouco diferente do perfil das figuras que a gente vinha apresentando até então, através dessa figura vocês podem observar que, estruturalmente, para os anos de 2007-8 e 9, já existe um déficit no país, e o que ocorre é que, na verdade, essa demanda está sendo atingida às custas de um depressionamento dos reservatórios, tem sido um ano bastante positivo, do ponto de vista pluviométrico, então, graças a isso, a gente tem conseguido atender a demanda. Importante relembrá-los que a energia assegurada que é, vamos dizer, o parâmetro que está associado à

oferta neste gráfico, ele é um valor probabilístico, como vocês sabem, a energia assegurada é calculada com risco de 5%, como tem chovido muito intensamente, de uma maneira geral, principalmente no sudeste este ano, essa energia assegurada, portanto, na verdade, permaneceu no seu nível, mas o nível efetivo de geração tem sido maior, gerando o que a gente chama de “Energia Secundária".
É importante também notar que para 2010 e em uma extensão menor também para 2011, a gente já vai ter um superávit na oferta, principalmente essa mudança que a gente pode verificar nesse gráfico, está associada à mudança da disponibilidade de gás natural informada pela Petrobrás. Entretanto, a partir de 2012, a gente já observa que o mercado volta novamente a uma situação de déficit.
Outra novidade neste gráfico é que a curva, até então ascendente dos preços médios dos leilões promovidos pelo governo, pela primeira vez teve uma inflexão, o que poderia levar alguns a acreditar que o preço da energia elétrica, da expansão, já poderia ter atingido o seu pico e, portanto, já dá início a uma escalada descendente. Mas cabe aqui algumas lembranças: o preço de 2012, lembro também que cada um destes preços ele é formado com base nos leilões de energia nova e de energia existente. Dentro dos leilões de energia nova, você tem dois produtos - a energia de A-5 (A menos 5), ou seja, onde existe o compromisso de entrega cinco anos à frente; e a energia A-3 (A menos 3), que é o compromisso, portanto de entrega três anos à frente. Para 2012, diferentemente dos anos anteriores, nós não tivemos ainda o leilão A-3, que vai ocorrer somente em 2009 e, como vocês sabem, como o prazo é menor, tende a haver uma participação maior de termoelétricas no leilão de A-3, em relação ao leilão de A-5, então é de se esperar que, mais a frente, quando a gente considerar o leilão de A-3, esse preço médio para 2012 tende a subir.
Além disso, cabe um outro comentário, é que especificamente para os leilões com entrega de energia em 2012, a gente observou o início das novas condições do PAC, esta condições de financiamentos são bastante vantajosas e, em alguns casos, dependendo do projeto, pode levar a uma redução significativa, aumentando a competitividade desses projetos, e em alguns casos pode chegar até a uma redução de 10 - 12%, isso, naturalmente, como você não teve as mesmas condições nos estados anteriores, isso também causa uma distorção e, eventualmente, nós podemos ter aqui, influenciando também para baixo esse preço médio, alguns impostos, algumas vantagens concedidas por governos estaduais para determinados empreendimentos, principalmente termoelétricos, fazendo com que a gente tenha um preço médio inferior.

Isso dito, a gente passa para o lado direito da página, onde a gente mostra a energia descontratada da Tractebel que, procurando obter vantagem nesse aumento dos preços de energia no futuro, decidiu ter uma parcela considerável em alguns anos de energia descontratada. Vocês vão observar que em relação ao gráfico anterior, houve uma redução já de 7% na energia descontratada para 2012, no gráfico anterior a gente tinha 25% de recursos ainda por ser

contratados, então já houve uma evolução bastante grande, mostrando bem o dinamismo destas operações de compra e venda de energia aqui na Tractebel.

Movendo para página 10, a gente tem também um balanço de energia atualizada, essa aí é uma fotografia tirada em 30/09, fechamento do terceiro trimestre, e eu vou fazer algumas considerações sobre esta tabela. O primeiro ponto é que a gente retirou a usina de São João - São João foi aquele projeto movido a biomassa no interior de São Paulo, de 23 MW de energia para a Tractebel, nesse projeto a Tractebel não faz parte mais do consórcio, o que ocorre é que o parceiro da Tractebel - uma empresa local - foi vendida para um grupo espanhol, e esse grupo optou por não manter a parceria e a Tractebel vai ter direito a uma indenização, então São Salvador já não faz parte mais desse balanço, desculpa, São João não faz mais parte desse balanço.
Pela primeira vez a gente entra também no balanço de energia com Estreito, vocês podem observar que na linha, vamos dizer, de cor púrpura, das vendas dos leilões para o governo, é a última linha deste bloco, 2007 energia nova trinta anos, em 2012 entrando a primeira... a venda do primeiro ano da energia de Estreito, com a parcela que a SUEZ tem no projeto, 256 MW médios.
Como a nossa expectativa é de dar início as operações antes de 2012, possivelmente no terceiro trimestre de 2010, a gente tem obviamente um incremento lá na linha de recursos próprios, e este incremento no ano de 2011 é que gerou o fato da gente ter um saldo para o ano de 2011 maior do que o da tabela anterior, do que balanço de energia anterior.
Um outro ponto que a gente gostaria de abordar é com relação aos preços médios, tanto de venda, quanto de compra, vocês certamente se recordam que o nosso preço médio de venda para 2007 era de algo em torno de 100, R$ 101, e agora observam que houve uma redução para algo em torno de R$ 86. O que ocorre é que nós decidimos não mais apresentar o preço de venda bruto, incluindo, portanto todos os impostos que incidem nessas vendas, a gente optou por apresentar um preço médio de venda líquido - líquido de todas as deduções que incidem nessa venda, que são: PIS, COFINS, ICMS e P&D - e a razão pela qual a gente decidiu apresentar esse número de uma outra maneira, é que a gente observou que estava havendo uma discrepância nos resultados, nos modelos apresentados pelos analistas, quando da mudança da receita operacional bruta para a receita operacional líquida e, com isso, a gente tira uma variável de incerteza dos modelos, pela seguinte razão: dentro do mix dos contratos da Tractebel, nós temos contratos que têm PIS/COFINS em regimes diferentes, tanto dentro do regime de cumulatividade,como também de não cumulatividade, além do fato da gente ter ICMS, no caso dos consumidores finais, aplicáveis a estados distintos, portanto, alíquotas distintas. Então, para que vocês tenham uma idéia da ordem de grandeza, a gente vai falar um pouco mais sobre isso adiante.

Bom... a partir desta mudança, surgiu a necessidade de a gente possibilitar a vocês que comprarem esse preço novo, que é médio, que é líquido, com o preço antigo que era bruto. E aí eu vou tentar dar um exemplo aqui para vocês: se a

gente pegar uma venda para uma distribuidora, uma comercializadora, portanto, não sendo consumidores finais, não se aplica o ICMS, então esse preço médio ele iria para algo em torno de R$ 100, o preço bruto. Com relação aos consumidores livres, como nós temos consumidores livres localizados em vários estados do Brasil, não teria muito sentido a gente ficar falando em um preço médio para cada um dos estados, então vamos pegar um exemplo, nós escolhemos São Paulo, e o preço médio de venda para um consumidor livre no estado de São Paulo hoje, ficaria em torno de 120, R$ 122, considerando esse preço médio líquido de R$ 86 que consta para 2007. Só para possibilitar a vocês ter uma melhor idéia da nossa evolução daqui para frente.

Bom... agora com relação ao crescimento, eu vou passar a palavra para o Marc Verstraete - nosso Diretor Financeiro e de Relação com Investidores. Por favor, Marc pode prosseguir.

Sr. Marc Verstraete: Bom dia a todos, eu vou falar um pouquinho sobre o crescimento e depois sobre o resultado do terceiro tri. Sobre o crescimento tivemos duas novidades em comparação com o segundo tri deste ano, a primeira novidade, como o Previtali já comentou, é o Projeto São João, que deixa de existir dentro do nosso portfolio, mas por ser um projeto menor, não deve ter um impacto grande nos resultados futuros da empresa. E a segunda novidade é o Projeto de Estreito, onde também já foi comentado aqui, finalmente depois de 4 - 5 anos de desenvolvimento, começamos em 2002, agora estamos em 2007 e vendemos a energia, iniciamos a construção, estamos fechando um financiamento com o BNDES e logo, no início do ano que vem, esse projeto deve ser repassado para a Tractebel Energia, como foi feito com São Salvador no segundo tri desse ano.

O outro projeto que nós temos em desenvolvimento, que é o projeto... a termoelétrica a carvão no sul do país, na página 14, aqui a novidade é que nós continuamos em negociações, tanto com o governo uruguaio, como o governo brasileiro. Nós também compramos uma empresa Seival, a compra desta empresa teve por objetivo a aceleração do desenvolvimento deste projeto, essa empresa já tinha uma licença ambiental para a instalação da usina, ela já tinha uma licença de uso de água, ela também tinha uma isenção de ICMS sobre os equipamentos importados, então estes fatores devem acelerar aqui o desenvolvimento do projeto, então aqui nós continuamos otimistas quanto à realização desta termoelétrica a carvão aqui no sul do país.

Então isso são basicamente as novidades em termos de crescimento dentro da empresa, e eu acho que nós podemos passar agora para a parte do resultado, na página 16, onde nós ilustramos o resultado líquido e o Ebitda. O resultado líquido atingiu para este trimestre uma receita líquida de 2.2 bi, e um Ebitda de... não desculpe, isso é para o acumulado nove meses, 2.2 bi e um Ebitda de 1.3 bi.

E passando para a página seguinte, depois eu vou detalhar o resultado trimestral, a margem Ebitda ficou em 60% para os primeiros nove meses, e o resultado líquido acumulado também fechou em R$ 745 milhões.

Agora passando um pouco para página 18, que para mim é uma página importante, sobre o resultado desse trimestre. Então a primeira coisa é a energia vendida, então você pode ver que nós vendemos mais energia do que no segundo tri deste ano e também do que no terceiro tri do ano passado. Esse aumento aqui se deve basicamente à exportação, nós exportamos... iniciamos as exportações em junho, exportamos muito em julho, agosto e um pouco menos em setembro, depois em outubro as exportações pararam. O impacto da exportação no resultado foi o seguinte: nesse trimestre, o impacto na receita líquida foi de R$ 125 milhões, disso nós temos que deduzir R$ 22 milhões, que foi um aumento na despesa na CCEE, e R$ 70 milhões que foi o combustível, nós tivemos que comprar carvão para gerar, nas termoelétricas, essa energia que foi exportada, então, portanto, um resultado líquido, nesse tri, um impacto Ebitda, vamos chamar assim, de R$ 33 milhões. Somando isso com o impacto no Ebitda no mês de julho, que foi... a exportação foi mais ou menos de 108 milhões, dá um total, nesse ano, impacto Ebitda para exportação, de R$ 40 milhões.
Além da exportação, nós tivemos outros itens importantes aqui nesse trimestre, vamos primeiro passar para o preço médio de energia, que atingiu R$ 89 por MWh, aqui, repetindo, isso é um preço líquido dos impostos PIS, COFINS, ICMS e também o P&D, e este preço aqui também líquido das exportações, tentamos não "poluir" o impacto da exportação nesse gráfico aqui do preço líquido.
O Ebitda atingiu no tri 513 milhões, que foi um Ebitda recorde para empresa, comparando com 388 no segundo tri do ano passado, 442 no terceiro tri do ano passado, segundo tri desse ano, na verdade. No Ebitda, o resultado do Ebitda aqui, qual foi o grande destaque, eu acho, foi uma menor exposição na CCEE, em função dos efeitos da sazonalização, como nós já explicamos, a empresa optou, no início do ano, por uma estratégia de sazonalização da energia assegurada hidráulica na CCEE, isso eu acho que deu certo, essa estratégia, em junho o preço spot aumentou um pouco, e isso impactou o resultado, então isso foi uma surpresa não prevista e desagradável para a empresa, mas, olhando o ano como um todo, eu acho que a nossa estratégia deu certo, se olhando o preço spot no terceiro tri, a nossa despesa teria sido bem maior se a empresa não tivesse feito essa sazonalização, despesa de compra de energia de substituição, então, essa estratégia aqui levou realmente o nosso Ebitda recorde, nós tivemos uma queda de R$ 81 milhões nas transações, devido a uma menor exposição na CCEE.
O resultado líquido, ele atingiu 273 milhões, comparado com 230 no segundo tri, ou 258 no terceiro tri do ano passado. Então, como eu já falei aqui, o que ajudou muito nesse resultado foi a exportação e a sazonalização. Esses 273, se nós compararmos com 258 no ano passado, devemos lembrar que no ano passado a empresa teve o impacto positivo líquido de uma ação judicial de 58 milhões, então, fazendo que o resultado desse tri realmente foi muito bom.

Depois que eu queria passar aqui para a página 21, onde nós mostramos o plano de Capex da empresa, então aqui novamente nós podemos ver o Capex de manutenção que é elevado, mas baixo em comparação ao Ebitda da empresa, esse ano devemos ter 96 milhões, que é menos da metade da depreciação anual, mas a partir de 2007 vocês podem ver que a empresa realmente voltou a investir, em 2007 tivemos um investimento em São Salvador, aqui nós ilustramos só o equity da empresa, em 2008-09 e 10 devemos ter Estreito, que vai passar para a Tractebel Energia no início do ano que vem. Então aqui nós ainda não incluímos a termoelétrica a carvão, porque realmente ainda é um projeto em desenvolvimento.

Na página seguinte temos os dividendos. Aqui não tem novidade nenhuma, em 25 de outubro desse ano nós pagamos os dividendos anunciados aqui, os 0,70 ¢ por ação, e o próximo pagamento deve acontecer no ano que vem - abril/maio.

Então, eu vou passar a palavra aqui novamente para o Previtali, que quer fazer uma consideração final.

Sr. Antonio Previtali: Eu gostaria também de lembrar duas questões: uma relacionada ao trimestre em análise, e uma outra questão, vamos dizer, um evento subseqüente. Eu gostaria de chamar a atenção de vocês que a Tractebel estabeleceu em julho por uma vez e agosto, dois recordes, portanto consecutivos, de geração... históricos, e o último dele totalizando quase 5 mil MW médios, o que é considerável se você levar em conta a capacidade instalada da empresa, é um fator de carga elevadíssimo e, na verdade, isso só é passível de acontecer porque a empresa tem um plano de investimentos e de manutenção muito bons, e apesar do regime severo a que esse maquinário foi exposto, o índice de disponibilidade atingiu 99% do tempo, então eu acho isso aí é digno de registro.

E um outro registro que eu gostaria de fazer é com relação ao corte de suprimento na usina de Arjona, esse corte... o corte do gás ocorreu no dia 1° de novembro, e se vocês levarem em consideração que o custo declarado de Arjona é de R$198 , qualquer PLD acima de 198, enseja a geração, a solicitação do INS para que a gente gere, caso contrário, a gente continua comprando energia de substituição termoelétrica ao próprio PLD. Como o PLD ficou acima de 198 durante só os dez primeiros dias de novembro, esse muito possivelmente vai ser o único impacto que a Tractebel vai ter em termos de resultado até o final do ano, porque na semana atual, quer dizer, os novos preços foram liberados na sexta-feira, o PLD já foi para a casa de R$181, portanto caiu, e, portanto já está abaixo também do nosso custo declarado variável. E como também em novembro se dá o início do período úmido na região sudeste, que é o principal driver para o PLD no Brasil, nós acreditamos que possivelmente esse PLD não vá novamente ultrapassar os 198. Então, os efeitos práticos, em termos de resultado para a Tractebel Energia, do corte de

fornecimento de gás para Arjona, foram bastante limitados e muito possivelmente vão continuar sendo até o final do ano.

Com isso a gente termina a nossa apresentação, e a gente pode passar para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem “asterisco um” (*1). Para retirar a sua pergunta da lista, digitem “asterisco dois” (*2).
Cabe lembrar que esta teleconferência é exclusiva para investidores e analistas de mercado, solicitamos que eventuais perguntas por parte dos jornalistas, sejam encaminhados a assessoria de imprensa da Tractebel Energia. Por favor, respeitem o limite de duas perguntas por vez.
Nossa primeira pergunta vem do Sr. Rafael Espírito Santo do Banco UBS Pactual.

Sr. Rafael Espírito Santo: Bom dia a todos, a minha primeira pergunta é em relação com biomassa, eu queria entender que se essa quebra de contrato de São João, que a Dedini resolveu ficar sozinha, se isso impacta de alguma forma o apetite da empresa por projetos desse tipo de energia, no caso biomassas? Se vocês continuam interessados em fazer parcerias desse tipo para frente? Minha segunda pergunta é em relação à Seival, eu sei que vocês estão negociando com o governo uruguaio, mas eu queria entender do contrato especificamente, em que pé está o contrato de energia? E minha última pergunta é em relação a novos projetos de carvão, vocês estão interessados em participar de novos projetos com carvão mineral? Dado que nos últimos leilões... no último leilão a gente viu que eles tinham competitividade a um preço cerca de R$30? Obrigado.

Sr. Marc: A primeira pergunta, o Projeto São João, aqui realmente a nossa leitura foi de um evento isolado, o grupo espanhol - a Abengoa - comprou a empresa e optou por desenvolver o projeto sozinho, já que eles têm interesse na parte EPC, etc. Então, foi um evento isolado e, para responder a sua pergunta, o nosso interesse continua, sim, nesse setor, nós queremos repetir a parte boa desse Projeto São João com outros players, temos... estamos conversando com vários grupos e a idéia é repetir esse projeto e até mesmo multiplicar essa experiência, vamos dizer. O Projeto Seival, como eu falei, nós estamos conversando com o governo uruguaio já faz tempo, agora iniciamos negociações também com o governo brasileiro, porque vamos precisar da aprovação da Aneel para poder, ou do Ministério para poder exportar essa energia, os dois governos também estão conversando entre eles e hoje o próximo passo, do nosso lado, já andamos também através da compra da Seival, estamos em negociações avançadas com o eletricista que vai construir a usina, nós estamos em negociações avançadas com a UTE, que vai ser a empresa uruguaia que vai

comprar energia, ainda não temos o PPA firmado, então eu acho que isso é o próximo passo aqui, assinar esse contrato de compra e venda de energia com eles, para depois poder fechar o financiamento e concluir o contrato EPC, continuamos com otimismo, mas claro que um projeto desse porte, incluindo dois países, é um projeto que demanda tempo, então com certeza não deve sair nada esse ano, vai ser para o início do ano que vem. A sua terceira pergunta - projetos a carvão, projetos novos - hoje nós não estamos estudando nenhum projeto a carvão, além desse projeto aqui no sul do país para a venda no Uruguai, então nós estamos aqui focando todos os nossos esforços de desenvolvimento nesse projeto único a carvão como nós temos aqui no pipeline.

Sr. Rafael: Tá ok, muito obrigado.

Sr. Marc: De nada.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Maria Carolina Carneiro do Bradesco Corretora.

Sra. Maria Carolina Carneiro: Bom dia a todos. Na verdade a gente viu neste trimestre as vendas para a Argentina como uma boa surpresa, contribuindo aí com 126 milhões para as receitas de vocês. E gostaria de saber quais as perspectivas da gente estar repetindo um resultado positivo para essas exportações no ano que vem também nessa época, terceiro tri, dado a situação atual da Argentina e mesmo com os investimentos que vão estar sendo feitos no país, o tempo para a realização deles ainda permitiria outras vendas deste montante. Mas, e eu queria saber, na verdade, qual a perspectiva que vocês têm em relação a isso? As exportações para o ano que vem para a Argentina?

Sr. Marc: Isso é uma pergunta difícil, a certeza que eu tenho é que no quarto tri desse ano não devemos esperar nada em relação às exportações. No ano que vem isso pode se repetir, sim, como também aconteceu em 2006, e isso pode se repetir no inverno, quando eles precisam mais de energia e falta mais gás para toda aquela estação, até na Argentina, agora nós ainda... nós aqui na Tractebel Energia, ainda não incluímos isso como atividade recorrente, é sempre um fato ano a ano, mas não faz parte aqui, nem no nosso orçamento interno, nem no nosso planejamento a longo prazo de atividade recorrente.

Sra. Maria Carolina: Tá certo, então. Muito obrigada.

Sr. Marc: De nada.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Reginaldo Pereira do Banco ABN Amro.

Sr. Reginaldo Pereira: Bom... primeiro, Previtali, Marc, parabéns pelo resultado. Eu estou com três perguntas aqui: primeira, vocês mencionaram que um dos fatores que trouxe aumento para as despesas gerais e administrativas foi o programa de PDV, eu queria um pouco de detalhes sobre o que é este programa e o que a gente pode esperar? Segunda pergunta, eu vi que o volume de energia vendida em 2012 foi o maior em comparação do último balanço de energia com o do segundo trimestre, a minha pergunta é a seguinte: tem uma preocupação em vender primeiro a energia de 2012 com receio de que, a partir desse ano, o preço para o mercado livre possa apresentar queda do ponto de entrada do Rio Madeira, descontratação de energia velha, etc.? E a terceira pergunta é com relação a Rio Madeira, se tem alguma novidade com relação a participação da SUEZ no projeto?

Sr. Marc: Ok, a primeira pergunta, o PDV, é um plano que nós lançamos aqui na empresa, e já fechamos agora o PDV, onde as pessoas têm a possibilidade de se aposentar nos próximos quatro anos, isso tem um custo, um impacto de imediato, vamos dizer, na empresa nós antecipamos despesas futuras, mas ganhamos em visibilidade de quando as pessoas mais antigas, com mais experiência, devem deixar a empresa. Então, isso foi um turn over feito aqui, e por isso desse impacto aqui nesse trimestre.

A sua segunda pergunta, a redução em 2012, você está vendo que... pegando a página 10, nós temos o balanço, em 2012 temos 653 MW médio, em 2011, 857, então parece que nós vendemos mais em 2012, que nós focando mais, mas isso não é verdade, aqui não tem nada a ver com preocupação de queda de preço em 2012, nada disso, é simplesmente matemático, porque o Projeto Estreito entrou aqui e não estava no balanço de energia divulgado anteriormente, e o Projeto Estreito, a energia dele em 2012, ela vem vendida já, 256 MW médio nós vendemos para o pool, só que em 2011 é energia livre, então ela entrou no balanço de energia como energia não vendida, então criou-se essa distorção, mas não há nada em termos de estratégia de venda, nem de focar mais em 2012, deixar 2011 para depois, não.

E a terceira pergunta, Rio Madeira, nós estamos... bom... o Grupo SUEZ está estudando o projeto, criaram uma parceria com a Eletrosul, e estamos trabalhando que nem loucos para tentar manter tudo pronto até o início de dezembro, que é daqui a pouco, para poder participar, sim, desse leilão.

Sr. Reginaldo: Tá, só então voltando na primeira pergunta com relação ao PDV, é para se esperar algum tipo de redução com despesa de pessoal no futuro ou não?

Sr. Marc: Em comparação a 2007, sim.

Sr. Reginaldo: Tá, e a gente deve começar a ver os efeitos disso a partir de?

Sr. Marc: No ano que vem, em 2008.

Sr. Reginaldo: Já em 2008.

Sr. Marc: Então aumentou em 2007, e a partir do ano que vem já deve reduzir, deve normalizar, vamos dizer.

Sr. Reginaldo: Tá bom então, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Haiama da UBS Pactual.

Sr. Eduardo Haiama: Bom dia. Só uma pergunta em relação aí... quer dizer, duas perguntas: uma em relação a Estreito ainda, já tem alguma idéia de quanto deve ser o custo da transferência da SUEZ para a Tractebel? A segunda pergunta é em relação a projetos ainda novos, tem um acordo que foi feito entre a SUEZ e a Tractebel na parte de GNL. Haveria a possibilidade da Tractebel está desenvolvendo projetos térmicos, ou por enquanto ainda isso não está no cenário da empresa. Essas são as perguntas, obrigado.

Sr. Marc: A primeira pergunta, a transferência do Projeto Estreito, então aqui a nossa idéia é repetir o exercício que foi feito para São Salvador, e nós estamos na fase de contratação de banco aqui para fazer uma avaliação do projeto, chegar a um valor para a gente líquido, e dividir isso entre as duas partes, conforme o risco que cada um correu e vai correr. O valor eu ainda não tenho, precisamos aqui fazer os cálculos e estamos começando este exercício agora.

A segunda pergunta, claro, o Grupo SUEZ atua na atividade de GNL, tem uma experiência ampla, eu diria a nível mundial, e sempre estudou isso no Brasil também, está conversando com a Petrobrás, se for realmente atividade GNL, isso normalmente não ficaria dentro da Tractebel Energia, onde o foco realmente é geração de energia. Então o Grupo SUEZ, sim, tem interesse em desenvolver aqui esta atividade, será que isso depois pode ter impactos positivos para a Tractebel Energia? Acho que é cedo ainda para falar.

Sr. Eduardo: Tá ótimo então, muito obrigado.

Sr. Marc: Nada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Ganem da Meta Asset.

Sr. Marcelo Ganem: Bom dia a todos, tenho duas perguntas: a primeira é com relação à queda de energia assegurada para 2008, que impacta negativamente o Ebitda de vocês, eu queria saber a razão disso e se isso pode vir a ser revertido? A segunda pergunta é com relação ao processo de venda da Brasiliana, eu queria saber se vocês estão se preparando para ir lá no leilão, e

se vocês estão esperando realmente para o mês que vem, se vocês já têm o consórcio pronto? Como vocês estão vendo a competição nesse leilão e o diferencial que vocês vêem em relação aos outros três que, potencialmente, vão estar brigando também? Obrigado.

Sr. Antonio: Marcelo, é Previtali, eu vou responder a primeira. Essa redução na linha de recursos próprios que você mencionou no balanço de energia que está na página 10 da apresentação, essa redução que ocorre de 2007 para 2008, aproximadamente 180 MW, e ele é decorrente da portaria 303 do Ministério de Minas e Energia, e por conta de uma interpretação deles de indisponibilidade das usinas térmicas da Tractebel, e um período de apuração considerado, eles entenderam que deveria haver essa redução. Nós vamos entrar em uma área muito técnica se a gente quiser discutir esse assunto, mas nós não concordamos com essa portaria e nós estamos, sim, tomando medidas cabíveis para tentar reverter. Acreditamos, inclusive, que possamos conseguir, mas, por enquanto, está tudo no campo das hipóteses.
Com relação a sua segunda pergunta, o processo de Brasiliana, eu vou pedir que o Marc, por gentileza, responda.

Sr. Marc: Então, Brasiliana nós temos interesse, sempre falamos isso e nunca escondemos, então pretendemos participar sim. Nós trabalhamos com a data, agora início de dezembro, então o projeto aqui internamente está correndo e nós temos esta data, se vai ser postergada ou não, nós não sabemos, mas não contamos com uma eventual postergação aqui. Como eu sempre falei também, o nosso interesse é na parte de geração, então não pretendemos ficar com nenhum ativo de distribuição e ainda não temos nenhum acordo de parceria firmado aqui, mas claro que isso vai fazer parte da nossa estratégia. Acho que o processo vai ser competitivo sim, tanto é que o próprio Grupo AES sempre falou, pelo menos eu ouvi falar que eles vão ter interesse nesses ativos, então acho que vai ser um processo bem interessante e competitivo.

Sr. Marcelo: Marc, em termos de diferencial de vocês em relação aos competidores para esse leilão?

Sr. Marc: Diferencial eu acho que, primeiro, o próprio Grupo AES já tem um diferencial em relação aos outros, eles têm todas as informações internas que nós não temos, que não ficam dentro do datarom. Agora, entre os outros que vão brigar, vai depender também do nosso parceiro, ou eventual parceiro que vai ficar com os ativos de distribuição, então fica difícil fazer uma avaliação, assim, eu versus os outros, e quais são os meus pontos fortes e fracos nessa altura do campeonato.

Sr. Marcelo: Tá bom, obrigado.

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, lembramos que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Reginaldo Pereira do ABN Amro.

Sr. Reginaldo Pereira: Oi Marc, sou eu de novo. Com relação à estratégia de sazonalização, para 2008 é para se esperar algo semelhante? E a outra pergunta é com relação a reserva de Candiota, vocês mencionam na apresentação a capacidade de 340, e não os 540 que seriam o máximo para o projeto. Tem algum motivo para isso, quer dizer, vocês já conversaram sobre capacidade com a UTE? E qual que seria o retorno deste projeto que vocês estão visualizando?

Sr. Antonio: Oi Reginaldo, é Previtali. Com relação à estratégia de sazonalização da energia assegurada de origem hidrelétrica para 2008, a gente ainda tem algum tempo, a gente tem que tomar essa decisão até meados de dezembro, e a nossa área que cuida desses estudos está trabalhando intensamente, mas ainda não temos nada, não foi passado nada para a gente, e também, como se trata de uma estratégia, de um assunto crucial para a empresa, é natural que a gente tenha muita reserva na hora de dar alguma sinalização deste tipo. Então eu acho que essa a gente vai demorar um pouco para estar passando ao mercado. O fato de a experiência ter sido bem-sucedida em 2007, não é garantia que ela vai ser bem-sucedida em 2008, a gente tem que ter muito cuidado com isso, mas acreditando que a gente tem um time muito competente, com muita experiência nessas avaliações, a gente acredita que a estratégia possa ser vencedora também em 2008.

Com relação ao fato do Projeto Seival, ser um projeto que tem a potencialidade de ter uma capacidade instalada de 540 MW, vis-à-vis o contrato, as negociações que já estavam em andamento com a UTE do Uruguai, darem conta de uma capacidade instalada de 340, o que a gente pode falar é que até o momento não houve nenhum interesse por parte dos uruguaios de ampliar a capacidade, quer dizer, tem um interesse em ter mais energia e, portanto, levar o aumento da capacidade instalada. Conforme nós comentamos no decorrer desse call, o Seival veio a ser um facilitador, o Projeto Seival veio a ser um facilitador do projeto original. Então, como o Marc já disse, as licenças, tanto de parte ambiental, como de parte de água, e também o ICMS, por si só já fariam essa aquisição desse projeto interessante para a gente. Se, eventualmente, no futuro a gente conseguir estender de 340 para até 540, upside para a Tractebel, mas, por enquanto, não tem nada além dos 340 originais.

Sr. Reginaldo: Tá bom, excelente. Obrigado mais uma vez.

Sr. Antonio: Obrigado.

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: Bom... obrigado a todos pela atenção. Mais uma vez eu quero deixar claro aqui que nós continuamos à disposição, tanto eu, como o Previtali e o time dele - Rafael e Ana - então fiquem à vontade para entrar em contato, e muito obrigado pela atenção. Tchau.

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