Local *Conference Call*
TRACTEBEL ENERGIA S/A
Resultados do Terceiro Trimestre de 2009
06 de Novembro de 2009 – 12h (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 digitar "asterisco zero". Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Agora, passo a palavra ao Sr. Rafael Bósio, da área de Relações com Investidores da Tractebel Energia. Por favor, Sr. Rafael, pode prosseguir.

Sr. Rafael Bósio: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tractebel Energia, onde serão discutidos os resultados do terceiro 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 Antonio Previtali Jr., Gerente de Relações com Investidores. Inicialmente, o Sr. Previtali comentará o desempenho da Tractebel Energia no terceiro trimestre de 2009. Logo após responderá as questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora, eu passo a palavra ao Sr. Antonio Previtali. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Antonio Previtali Jr.: Muito bom dia a todos, muito obrigado pelo interesse na Tractebel Energia e por estarem participando dessa *conference call*. Antes de mais nada, o nosso presidente, Manoel Zaroni, se encontra impossibilitado de estar participando desse evento com vocês, agentes do mercado, hoje, e me pediu que transmitisse então as desculpas por essa ausência.

Nossa apresentação, como sempre, vai ser pautada pela apresentação, desculpe a redundância, que é disponibilizada tanto no *website* quanto também no nosso *site* de investidores.

Nós vamos começar pela página 4 dessa apresentação, onde nós listamos os destaques verificados nesse terceiro trimestre de 2009. O primeiro *bullet* ali listado fala da eficiência operacional. Devido às fortes chuvas verificadas no Brasil, e em especial no Sul, na Região Sul, nesse último trimestre, a Tractebel teve condições de bater seu recorde mensal de geração - nós geramos 5.595 MW médios, particularmente no mês de agosto.

Com relação a esse item, eu gostaria de fazer alguns esclarecimentos adicionais, mas antes disso eu vou dar uma repassada em todos os itens, cujo detalhamento a gente vai fazer um pouco mais a frente, à medida que as lâminas correspondentes forem sendo comentadas.

O segundo *bullet* diz respeito ao aumento do preço médio líquido dos contratos, que foi 9% superior nesse trimestre em relação ao terceiro trimestre de 2008. A receita operacional bruta totalizou R$ 887 milhões e ficou 4,3% maior *year on year*. E a receita acumulada nesses três primeiros trimestres já atingiu R$ 2.583 milhões.

O próximo *bullet* fala sobre o EBITDA, que atingiu R$ 573 milhões nesse terceiro trimestre, e foi 10% maior do que o resultado do mesmo trimestre de 2008, sendo que o acumulado no ano foi de R$ 1.569 milhões. No decorrer da *call,* a gente vai explicar as causas de se ter uma elevação de 4% nas receitas para um incremento de 10% no EBITDA.

O lucro líquido, no próximo *bullet*, alcançou R$ 286 milhões, um acréscimo de praticamente 25%, também *year on year*, fazendo com que o lucro acumulado no ano totalizasse R$ 783 milhões. Aqui surge a oportunidade de a gente comentar sobre o *guidance* que foi dado desde o início do ano quando nós dissemos que, apesar da estratégia diferente de sazonalização, que implica em resultados distintos ao longo do trimestre, a nossa expectativa, não só de lucros, mas mesmo de EBITDA e receita operacional líquida para o ano de 2009, estava muito parecida com o resultado que nós alcançamos em 2008.

O resultado acumulado do lucro líquido nesses nove meses já mostrou uma aproximação considerável do *year-to-date* também de 2008 e nós continuamos dando esse *guidance*, deveremos chegar bem perto ao final do ano de 2009, perto do resultado integral do ano de 2008.

Por último, o fato de a Companhia ter anunciado a distribuição de juros sobre capital próprio de R$ 194 milhões. E a gente quer reforçar o *guidance* de 55% para o ano, apesar de, com esse valor de R$ 194 milhões, somados aos

dividendos no total de R$ 348 milhões relativos ao primeiro semestre de 2009, a gente atingir 69% de *payout* para os três primeiros trimestres de 2009.

Então vamos retornar para o primeiro *bullet*, que vai me dar a oportunidade de fazer um esclarecimento que nós julgamos necessário. A despeito de todo o esforço que nós temos feito nos últimos anos, ainda existe uma parcela do mercado que costuma relacionar o desempenho financeiro da Tractebel com a sua geração hidrelétrica, portanto com a hidrologia do período.

Eu queria lembrar que a receita da empresa vem basicamente dos contratos de venda que ela assinou, ou então do PLD se houver uma parcela da nossa capacidade comercial, no caso das hidrelétricas, da energia assegurada, que não for contratada. Então isso independe do nível de geração determinado pelo ONS. Na verdade, o fato de se produzir ou não tem um reflexo nos custos, e normalmente no caso das hidrelétricas esse reflexo é pequeno. Eu vou tentar explicar para vocês porquê.

Quando uma usina hidrelétrica gera, ela tem que pagar uma compensação financeira pelo uso dos recursos hidráulicos, comumente no setor chamado de *royalty* no valor de R$ 5,00 aproximadamente, R$ 5,00 por MWh, enquanto que se ela não gera, ela tem que pagar a tarifa especial de utilização, que hoje está em torno de R$ 8,00, para aquele agente gerador hidrelétrico que gerou no lugar das usinas daquele agente que não gerou.

Então isso faz com que, apesar de existir uma diferença relativa grande, de R$ 8,00 para R$ 5,00, quer dizer, 60%, quando você considera que a energia está sendo vendida para o consumidor a R$ 110,00, R$ 120,00, R$ 130,00/MWh, o impacto de você produzir ou não produzir efetivamente não é muito relevante. Então eu gostaria que esse conceito fosse melhor fixado pelo mercado.

Eu sei que existe uma infeliz coincidência que foi o fato do resultado do primeiro trimestre da Tractebel ter sido mais fraco, e foi um trimestre que houve uma hidrologia muito fraca. Vocês lembram que o primeiro semestre todo foi bastante seco no sul, onde estão as maiores usinas hidrelétricas da Tractebel, e o resultado do terceiro trimestre ter sido bem mais forte e ter tido uma hidrologia também bastante favorável. Isso foi mera coincidência. O *driver* do resultado advém da sazonalização, do fato de a gente ter alocado mais recursos num determinado mês do que em outro, porque esses recursos levam a posições *short* e *long*, que são liquidadas ao PLD. Isso, de novo, não tem um impacto significativo nos resultados da empresa ao longo do ano todo, mas permite flutuações consideráveis trimestralmente.

Eu vou dar um exemplo para vocês sobre a hidrologia: nós tínhamos uma projeção da energia natural afluente que, de uma maneira bem sintética, representa a quantidade de água nos reservatórios que, portanto, vão possibilitar a geração de energia hidrelétrica, de 148% em relação à média de longo prazo

para o mês de setembro no submercado sudeste. Ou seja, tinha uma expectativa de quase 50% a mais de água nesse mês no sudeste, mês de setembro, entretanto verificou-se 181%. No sul, os números são ainda mais impressionantes, apesar da capacidade de armazenamento do sul ser relativamente menor que a do sudeste, a energia natural afluente projetada para setembro no sul era de 105% da média de longo prazo, entretanto o verificado foi 255%.

Isso faz com que o sistema hidrelétrico esteja em uma condição excelente, principalmente se a gente considerar que a gente está prestes a entrar no período chuvoso no sudeste, o que afasta de uma maneira cabal o risco de "apagão" para o ano de 2010. Hoje a situação dos reservatórios no sul é de 70% do nível máximo de armazenamento, enquanto a gente tem uma curva de aversão a risco de 30%, ou seja, a gente está em uma situação muito favorável.

No sudeste então a discrepância é maior ainda, a curva de aversão a risco para esse mês é 13%, e nós estamos com os reservatórios com 95% da sua capacidade total de armazenamento. Então a situação é bastante tranqüila para 2010. E eu queria concluir então essa página pedindo a reconsideração daqueles que ainda não tiveram uma compreensão acerca dessa dissociação entre produção hidrelétrica e resultado financeiro da Tractebel.

Avançando na apresentação, eu acho que a gente pode ir para a página 8, entre a página 4 e a página 7 a gente não tem nenhuma variação digna de nota para ser feita em relação ao material que foi distribuído no segundo trimestre de 2009.

Na página 8 a gente apresenta o *breakdown* de vendas da Tractebel - uma mudança pequena em relação aos valores divulgados no segundo trimestre de 2009. Particularmente para 2009 a gente tem 25% do volume vendido para clientes livres, que é um valor um ponto percentual menor do que aquele apresentado um trimestre atrás. E esse ponto percentual a menos foi transferido, na verdade, para as comercializadoras, que tinham 18% e hoje tem 19%.

Em 2010, existe também um leve ajuste, houve um aumento de um ponto percentual nos clientes livres, na parte laranja do gráfico, e uma conseqüente redução de um ponto percentual nas distribuidoras, na parcela azul escura do gráfico.

Reforço que a redução significativa de vendas para consumidores livres de 2008 para 2009, ou seja, de 34% do portfólio para 25% do portfólio, corresponde a uma redução de 26% de venda para os consumidores livres. Nesse trimestre a gente está confirmando aquela tendência já verificada desde o final do ano passado, mas principalmente a partir do primeiro trimestre desse ano, em que pelo menos na base de clientes livres da Tractebel Energia, metade dessa redução de 26% é devido a uma queda do consumo dos clientes, ou seja,

mantida a mesma base de clientes, a gente observou uma queda de aproximadamente 12 ou 13%.

A outra metade dessa redução diz respeito ao início de fornecimento de contratos que nós assinamos no *pool* de distribuidoras, totalizando 874 MW médios. Então naturalmente a gente tinha que economizar, a gente tinha que direcionar uma parte desses contratos com consumidores livres que estavam expirando ao longo de 2008 para essa nova realidade de um atendimento a uma parcela maior do nosso portfólio composta por distribuidoras.

Passando para a lâmina número 9, onde nós apresentamos a abertura dentro daquela parcela de 25% do nosso volume vendido para distribuidoras, como que está sendo feito o *breakdown* por setor. A gente continua, como vocês podem observar, com uma segmentação bastante grande para evitar concentração de risco por indústrias.

E dando uma olhada nos dados da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), dados consolidados até setembro de 2009, a gente observa uma retomada gradual do consumo ao longo do ano. No acumulado até setembro para o Brasil como um todo, o consumo de energia em 2009 foi 2,4% menor do que o de 2008, apesar de no mês de setembro especificamente essa redução ter sido de somente 0,7%.

Se nós observarmos os dois principais segmentos do setor elétrico - o industrial, que conta com aproximadamente 40% do consumo; e o residencial, que conta com aproximadamente 20% do consumo - a gente vai observar os seguintes números consolidados: *year-to-date* para o residencial um aumento de 5,9%, enquanto que no mês de setembro um aumento de 7,6%, ou seja, mesmo o residencial está performando melhor à medida que a gente avança no ano de 2009. Enquanto que no industrial a gente tem uma redução para o Brasil acumulado até setembro de 10,3%, enquanto que em setembro especificamente houve uma queda de 6,1%. Então também no segmento industrial a gente tem observado essa recuperação.

Quando a gente pega os dados isoladamente da Região Sudeste, a gente observa que *year-to-date* o industrial teve uma redução de consumo de 12,4%, que é um número exatamente igual ao número que nós citamos há pouco como sendo a redução dos consumidores industriais da Tractebel. Ou seja, o nosso portfólio de consumidores livres parece guardar uma relação muito grande com o portfólio industrial do Sudeste como um todo.

E ainda sobre essa classe industrial do Sudeste, em que houve uma redução *year-to-date* de 12,4%, para setembro houve uma redução de 7% somente. Então existe a expectativa de até o final do ano essa redução de 12,4% no consumo ficar mais próxima de um resultado muito parecido com o resultado de

2008, em especial para aqueles que estão vislumbrando as encomendas de Natal mais vigorosas no ano de 2009.

Da página 9, eu convido vocês a abrirem a apresentação na página 11, onde nós vamos comentar muito rapidamente sobre alterações que houve nesse mercado de energia no Brasil no último trimestre. Do lado esquerdo nós apresentamos as barras azuis, que mostram a diferença entre oferta e demanda no País. Esse gráfico não possui nenhuma alteração expressiva em relação ao que foi apresentado na divulgação do segundo trimestre.

Eu gostaria de lembrar que 75% da capacidade instalada do Brasil vêm das hidrelétricas, o que mostra a importância das chuvas. E essa representatividade é inclusive maior no dia a dia, quando normalmente a média histórica do Brasil é de que 90% do consumo é atendido por geração hidrelétrica. Em 2009, dadas essas condições pluviométricas excepcionais, como eu já mencionei, a geração hidráulica está sendo responsável pelo atendimento de 94% do consumo até setembro.

É importante frisar que esse gráfico, essas barras azuis que mostram a diferença entre oferta e demanda, do lado da oferta ela leva em conta a energia assegurada das usinas. Essa energia assegurada, que tem um fator de carga para o Brasil de aproximadamente 55%, ela é fortemente dependente das chuvas. Por isso que lá no ano de 2001, apesar de a gente ter uma sobre oferta no País de aproximadamente 7 mil MW médios, como nós passamos por uns dois ou três verões de pluviosidade muito baixa, nós tivemos que ter um racionamento decretado.

Então a mensagem desse gráfico é: se as chuvas acompanharem a média de longo prazo, a nossa situação é relativamente tranqüila para os próximos anos, em especial para 2010, mas se São Pedro não ajudar muito, é bom que a gente tenha um *backup* maior de outras fontes de energia - sejam elas renováveis ou sejam elas termelétricas, por exemplo.

Avançando um pouco mais na apresentação, na página 13, a gente vai comentar um pouco sobre o comportamento das vendas de energia elétrica no que tange à Tractebel durante esse terceiro trimestre. Do lado esquerdo da página, no gráfico de barras em azul escuro, nós mostramos a energia da Tractebel ainda por ser contratada, ou seja, a diferença entre a nossa disponibilidade de energia e todas as vendas realizadas até aqui. Eu vou entrar num nível de detalhamento um pouquinho maior na próxima página, quando a gente vai comentar que realizamos algumas vendas de energia no longo prazo sim, nesse terceiro trimestre, diferentemente do segundo trimestre.

O gráfico da direita permanece inalterado, porque nós mostramos números dos finais dos respectivos anos. A mensagem nesse gráfico da direita é: à medida que a gente avança no tempo, a energia descontratada para aquele ano é

reduzida gradativamente. Então pegando só um exemplo: na energia a ser contratada para o ano de 2012, ao final de 2006 nós tínhamos 38% ainda para ser contratada, ao final de 2007 essa energia para ser contratada caiu para 17,9% e ao final de 2008 caiu para 9,2%. Conforme vocês podem ver pela direita, em 30 de setembro ela já tinha sido reduzida um pouquinho mais para 8,5% do total de disponibilidade da empresa.

Passando então para o slide número 14, vamos conversar pouquinho sobre as principais alterações em relação à posição de 30 de junho desse ano. Nós observamos uma leve redução nas compras para revenda de 24 MW para 2008, 29 MW para 2010 e 50 MW para 2011, fruto basicamente de uma revisão de estimativa de comportamento de consumo. Um pouco mais abaixo no gráfico vocês vão observar que não houve nenhuma mudança nas vendas relativas a leilões promovidos pelo governo, mas houve mudanças sim nas vendas bilaterais, basicamente as vendas para consumidores livres.

No ano de 2009 o novo número dessas vendas bilaterais está mostrando uma redução de 58 MW médios para 2009, em função da mesma revisão de estimativa de consumo da indústria, mas que deixa a Tractebel com um nível de redução de consumo dos seus consumidores livres bastante em linha com aquela projeção que a gente fez ao mercado um ano atrás, a redução desse consumo seria da ordem de 10%, e como eu disse, está se verificando da ordem de 12%.

Nos anos seguintes a gente observa, também para as vendas bilaterais, um aumento de 14 MW para 2010, 126 MW para 2011, 128 MW para 2012 e 130 MW para 2013 e mais 123 MW para 2014, ou seja, na média uns 125, vamos dizer, megawatts médios para os anos entre 2011 e 2014. Essa é uma situação bastante diferente daquela do segundo trimestre, ou seja, eu acho que a gente pode dizer que já existem sinais de um retorno do interesse dos consumidores livres em se contratar para o longo prazo.

As vendas que nós fizemos a partir de 2011, inclusive, para esses consumidores livres já foram em nível de preços de R$ 130/MWh, enquanto que as vendas a partir de 2012 já apresentaram um preço médio da ordem de R$ 135/MWh. Eu sempre lembro que esses preços incluem o Pis/COFINS, mas não incluem o ICMS, porque o ICMS varia de estado para estado. Isso já nos deu uma visão de que o mercado realmente está voltando, os consumidores livres estão vendo uma necessidade de se contratar com uma maior antecedência para as suas necessidades futuras em relação à visão que eles estavam tendo até o primeiro semestre desse ano.

Com relação aos preços médios de venda e de compra, eu gostaria de lembrar que esses preços levam em conta somente a energia efetivamente contratada. Portanto aquele saldo, aquela energia que ainda está por ser vendida, não está contaminando esses preços, ok?

Outro comentário que eu queria fazer sobre esse item é que algumas pessoas ainda fazem alguma confusão, o preço médio de compra para os três anos que nós damos abertura - 2009 a 2011 - são ligeiramente superiores ao preço médio de venda. Eu relembro que esses preços são aplicados a bases bastante distintas, ou seja, o preço médio de compra se aplica a uma base que vai de 350 a 600 MW médios, conforme a gente pode ver um pouco mais acima na tabela. Enquanto que o preço médio de vendas se aplica a uma base bem maior, que vai de 3,6 mil até 4 mil MW médios, esse é o primeiro ponto que eu gostaria de comentar.

E o segundo é que nós, de modo a possibilitar a venda de produtos de prazos bem mais longos, de 30 anos, nós tivemos que realizar compras anos atrás para poder fazer face a esses contratos de longo prazo. Esses contratos têm um prazo relativamente curto, três, quatro anos, e dentro desses três, quatro anos existe essa contaminação desse preço médio de compra. Mas eu posso assegurar para vocês que para os anos seguintes é óbvio que essa situação de preço médio de compra superior ao preço médio de venda, em especial se estivermos falando de um mesmo volume, de uma mesma base nas duas contas, é insustentável.

Vamos falar um pouquinho sobre o crescimento, e na página 16 a gente vai dar uma atualização sobre o Projeto Estreito. Conforme o esperado, no terceiro trimestre houve o desvio do Rio Tocantins, nós temos uma foto atualizada na página 16. Se vocês compararem essa foto com a foto que estava na apresentação do segundo trimestre, vocês já vão observar bastantes diferenças - na foto do segundo semestre o curso do rio passava ao lado do vertedouro, que é essa estrutura que está mais à esquerda da foto. Hoje o curso do rio, como vocês podem ver, já está passando pelo vertedouro.

Ao lado do vertedouro vocês vão ver uma área já mais árida, que é fruto da colocação de ensecadeiras. E nessa região mais central da foto, onde já teve início a construção da barragem. Do lado direito da foto, vocês já observam alguma estrutura de concreto que é a casa de máquina, a casa de força da usina, que vai abrigar as oito turbinas da usina de Estreito. Nós estamos confirmando a transferência desse projeto para até o final desse ano, a expectativa é que ocorra em meados de dezembro. O cronograma de execução da obra continua bastante em linha com o que se esperava.

Passando para a página 17, e ainda sobre os projetos, vamos falar sobre os dois projetos de menor porte que estão em construção - a destilaria Andrade, uma usina movida a biomassa, bagaço de cana-de-açúcar, que está sendo construída no interior de São Paulo. O cronograma dessa obra está em dia, e nós esperamos que até maio do ano que vem a usina já esteja em operação. Do lado direito nós temos a foto da PCH Areia Branca, que também está com o

cronograma das obras aderente ao projetado, e o início de operação está previsto até o final deste ano.

Vamos entrar então propriamente na parte do desempenho financeiro e o que aconteceu nesse trimestre para a Tractebel. Na página 19 nós temos gráficos mostrando a evolução da receita líquida, do EBITDA e do lucro líquido não só ao longo dos últimos anos, como também uma comparação dos respectivos desempenhos entre o terceiro trimestre de 2009 e o terceiro trimestre de 2008.

Começando pela receita líquida. A receita líquida foi 4,3% maior *year on year.* Um pouco adiante eu vou fazer a decomposição da receita operacional bruta, e não da receita operacional líquida, para que vocês tenham uma sensibilidade um pouco melhor, mas eu já posso antecipar que apesar da receita operacional bruta ter tido um incremento de 3,4%, a receita operacional líquida teve um incremento de 4,3%. Essa discrepância é decorrente da menor incidência de ICMS, em função da redução do peso dos consumidores livres no portfólio.

Quando nós vendemos energia para distribuidoras e comercializadoras, no preço está embutido o Pis/COFINS, e quando nós vendemos energia para os consumidores livres, além do Pis/COFINS, está embutido o ICMS. Como nós tivemos uma redução de vendas para os consumidores livres *year on year*, houve naturalmente um peso menor do ICMS nas deduções da receita operacional bruta.

Nós observamos também nessa mesma página o fato de apesar de a gente ter tido um aumento de 4,3% na receita operacional bruta, o EBITDA ter tido um aumento de 10,1%. Essa diferença está relacionada ao fato de a gente ter tido uma redução significativa na compra de energia para revenda, nós vamos discutir isso um pouco mais adiante.

Seguindo, ainda na mesma página, apesar de a gente ter tido um aumento de 10% no EBITDA, o aumento no lucro líquido foi de quase 25%, e foi fundamental para explicar essa diferença a redução das despesas financeiras. Foi um período em que a empresa e todas as empresas com dívidas em moeda estrangeira, no nosso caso um endividamento menor, foi favorecida pela variação cambial nas dívidas.

Na página 20 vamos explicar o que aconteceu na receita operacional bruta, também *year on year*. Na parte de baixo da lâmina nós apresentamos isoladamente cada um dos *drivers* que levam ao aumento da receita operacional bruta. O primeiro deles é o volume de vendas e dentro desse volume de vendas, naturalmente, eu estou excluindo os efeitos da exportação, que tem um item especial, um pouco mais à direita, e as novas empresas. As empresas que não faziam parte no terceiro trimestre de 2008 estão fazendo parte agora do portfólio da empresa, que também tem um item especial. Então, feitas essas exclusões, no volume de vendas a gente teve uma redução de aproximadamente R$ 2

milhões, que é um fato bastante interessante se a gente levar em conta que houve uma redução de 94 MW médios nas vendas dessa base, e uma redução correspondente de somente R$ 2,4 milhões. Se vocês fizerem a conta, isso vai dar mais ou menos R$ 11/MWh.

Como é que a gente chegou a um número, diria, surpreendente como esse? É que nessa redução de 94 MW médios existe uma composição de um aumento de 369 MW médios para as distribuidoras a um preço médio de R$ 133/MWh, e uma redução de 463 MW médios vendidos para os consumidores livres e para as comercializadoras a preços inferiores, preços de R$ 112/MWh para os consumidores livres e de, na média, R$ 96/MWh para as comercializadoras. Essa é a explicação de a gente ter tido uma redução financeira bastante pequena se comparada à redução de volume de energia.

O próximo item mostra uma redução de R$ 35 milhões na CCEE. Um fato interessante que também ocorreu aqui, que foi a gente ter ficado mais *long* na CCEE nesse trimestre do que no terceiro trimestre de 2008, porém o preço *spot* - que é o preço que liquida as diferenças na CCEE - ter tido um comportamento atípico nesse terceiro trimestre de 2009. O preço *spot* médio foi de R$ 21/MWh, enquanto que no terceiro trimestre de 2008 ele foi R$ 107/MWh, ou seja, ele foi cinco vezes menor. Então para que o resultado tivesse se mantido inalterado, a gente teria que ter tido uma exposição *long* na CCEE cinco vezes maior. É claro que não foi tanto, mas essa é a explicação de a gente ter ficado mais *long* e ter tido uma receita na CCEE R$ 35 milhões inferior ao terceiro trimestre do ano passado.

O próximo item fala de um aumento de R$ 35 milhões no preço médio de vendas, considerando nesse caso a mesma base de energia, o que corresponde ao aumento de 8% aproximadamente no preço dos contratos. O próximo item, R$ 36 milhões - esses R$ 36 milhões de incremento na receita estão ligados às novas empresas, as empresas que entraram em operação ou que foram adquiridas após o terceiro trimestre de 2008, e aí nós estamos falando de São Salvador e as duas eólicas, Beberibe e Pedra do Sal.

O próximo item é o incremento de aproximadamente R$ 10 milhões nas exportações para a Argentina e para o Uruguai. Essas exportações tiveram preço médio de R$ 192/MWh. E os dois itens restantes, ambos de redução - a venda de crédito de carbono, nós tivemos uma venda de aproximadamente R$ 10 milhões no terceiro trimestre de 2008, e uma venda de aproximadamente R$ 2 milhões nesse trimestre, gerando um *net* negativo de R$ 8 milhões, e outro de R$ 3 milhões, e assim a gente explica a evolução da receita operacional bruta.

Ainda nessa lâmina, eu queria chamar a atenção de vocês em um comentário que vai ser interessante quando a gente estiver fazendo outra análise um pouco mais à frente. Na parte superior do gráfico, a gente faz uma abertura mostrando o peso de cada um dos trimestres em termos de receita operacional bruta na

receita operacional bruta do ano todo. Então vocês observam que para o ano de 2009, a receita operacional bruta de cada um dos trimestres teve um comportamento bastante parecido, ou seja, as receitas foram bastante estáveis trimestre a trimestre.

Passando para a página 21 nós vamos explicar a evolução do EBITDA, os impactos da receita já foram mencionados, então fica faltando falar basicamente do impacto nas despesas. O impacto das despesas vem principalmente da redução de compras de energia para revenda, ou seja, aquela atividade que nós permanentemente realizamos de comprar energia para revender, ela foi diminuída em 218 MW médios no terceiro trimestre de 2009 em relação ao terceiro trimestre de 2008. A causa dessa redução foi naturalmente a queda de venda para consumidores livres. Ora, se não tinha tanto mercado, a gente também não tinha tanto apetite para ir buscar essa energia no mercado, a despeito do preço *spot* baixo.

E também um aumento de 15% nos preços dos contratos de compra. Isso pode gerar alguma perplexidade pelo fato de a gente ter tido no terceiro trimestre de 2009 um preço *spot* bem menor do que o preço *spot* do terceiro trimestre de 2008, e todos saberem que existe uma correlação forte entre o preço médio de compra no curto prazo e o preço *spot*. O que acontece é que nós compramos energia há alguns anos, conforme eu mencionei alguns minutos atrás, para permitir a venda de produtos de mais longo prazo. Então essas compras não guardam nenhuma relação com o preço *spot* baixo que a gente verificou agora no terceiro trimestre.

E reforço: essa situação de ter comprado uma energia a um preço maior do que o preço *spot* tem um impacto restrito porque nós compramos essa energia somente para os primeiros anos de contratos que têm prazo de trinta anos. Dessa forma, a contaminação da margem de comercialização não vai perdurar muito nos resultados da Tractebel.

Aqui eu já chamo a atenção de vocês, na parte superior da página, para um comportamento já consideravelmente diferente do peso do EBITDA trimestral em relação ao total do ano. Se para a receita operacional bruta o EBITDA era bastante estável em cada um dos trimestres, para o EBITDA isso já não é verdade, porque no EBITDA a gente já pega em cheio aquele comportamento de exposição *long* ou *short* na CCEE. Isso faz com que naturalmente o EBITDA trimestral tenha um comportamento um pouco mais volátil, seja pouco mais nervoso do que quando a gente está avaliando somente a receita.

Na página 22 vamos comentar os itens faltantes para que a gente possa explicar de uma maneira mais global a evolução do lucro líquido. EBITDA explicado, fica faltando falar de uma maneira mais genérica do resultado financeiro. O que aconteceu nesse trimestre? Houve uma melhoria de R$ 45 milhões nesse

resultado financeiro, fruto de uma queda de R$ 19 milhões nas receitas e uma redução de R$ 64 milhões nas despesas financeiras.

Com relação às receitas, as principais causas que levaram a essa queda de R$ 19 milhões foram uma redução de R$ 9 milhões na renda das aplicações financeiras, e a explicação é que nós tínhamos no terceiro trimestre de 2009 uma quantidade menor de recursos aplicados em relação ao terceiro trimestre de 2008.

E o segundo componente dessa queda de receita é uma redução de R$ 9 milhões nos juros e na variação monetária de contas a receber. A explicação é que alguns clientes atrasaram menos o pagamento de suas faturas. Inadimplência não é um problema para a Tractebel inadimplência, mas alguns clientes atrasam o pagamento ou não conseguem efetuar pagamento na data de vencimento, e é desse atraso que nós estamos falando. Houve uma redução, vamos dizer, nesse prazo médio de pagamento por parte dos clientes.

Do lado das despesas financeiras nós tivemos uma redução de R$ 64 milhões, e o *breakdown* dessa redução é o seguinte: nós tivemos um acréscimo de R$ 16 milhões, fruto das dívidas incrementais das empresas que nós adquirimos ou que entraram em operação após o terceiro trimestre de 2008. E também já o efeito das debêntures que nós emitimos em abril desse ano. As debêntures totalizaram 600 milhões que foram utilizadas para pagar alguns vencimentos naquela mesma época.

O segundo item que vai ajudar a explicar a redução das despesas financeiras foi a redução nas despesas em função do ganho de R$ 61 milhões na variação cambial das dívidas da empresa, em função da valorização do Real em relação às moedas que compõe a parcela, vamos dizer, estrangeira da dívida da companhia. Não é uma parcela grande, é uma parcela que oscila entre 10 e 9%, a tendência é sempre reduzir pelo nosso apetite de todas novas contratações, todos os novos endividamentos serem feitos em Reais, mas apesar dessa parcela pouco significativa, somente 10%, isso gerou um ganho da ordem de R$ 61 milhões.

E por último uma redução de R$ 20 milhões na despesa com variação monetária sobre as dívidas, isso fruto da menor variação do IGP-M e do IPCA nesse trimestre em relação ao terceiro trimestre de 2008. Acho que dessa forma a gente consegue explicar essa evolução significativa de 25% no lucro líquido entre os períodos comparados.

Avançando um pouco mais na apresentação, na página 23, só alguns lembretes em relação a esses *drivers* financeiros trimestrais. O primeiro desses seis *drivers*, à esquerda e acima, a gente mostra a energia vendida. Eu sempre peço a vocês bastante cuidado com a interpretação dessa energia vendida, uma maior quantidade de energia vendida não se traduz necessariamente para o

setor elétrico em maior receita. Eu não diria nem em receita, em EBITDA, porque uma parte dessa remuneração vem via CCEE e que pode não gerar uma fatura credora, mas sim devedora.

A explicação é a seguinte: imagine que um gerador tenha uma capacidade comercial de 100 unidades de energia elétrica. Se ele vender 70, ele vai receber então 70 a preço de contrato, e os 30 restantes ele vai receber a PLD. Se esse PLD for superior ao preço médio de venda daqueles 70, ele vai fazer um negócio melhor naquele período não vendendo nada e ficando totalmente exposto ao PLD. É claro que essa é uma situação bastante arriscada, não recomendamos a ninguém que se faça, mas do ponto de vista de análise de resultado é importante que vocês tenham esse conceito, ok?

À direita, portanto, na parte central dessa página acima, a gente observa então aqueles 8% de aumento no preço médio de venda da energia vendida. A gente exclui desses números as exportações, porque exportação tem sempre um preço médio muito alto e pode contaminar o resultado, e a gente reduz também as deduções, ou seja, aquele efeito de Pis/COFINS e ICMS basicamente.

Nessa página o último ponto que eu gostaria de enfatizar diz respeito à margem EBITDA. Nós tivemos um incremento considerável também na margem EBITDA desse terceiro trimestre em relação ao terceiro trimestre de 2008, quatro pontos percentuais. Esse aumento reflete a redução da energia comprada para a revenda, que eu já comentei com vocês. Essa atividade de *trading* oferece margens naturalmente muito mais baixas do que a venda de energia hidroelétrica ou termelétrica. Como nós reduzimos essas operações com *trading*, é de se esperar que a margem global tenha aumentado, isso explica o aumento da margem EBITDA.

Na página 24, nós vamos comentar um pouquinho a evolução do endividamento da empresa. As barras verticais mostram a dívida total da Tractebel, vocês podem ver que ao final do terceiro trimestre de 2009 somente 9% da nossa dívida estava relacionada à moeda estrangeira e os 91% restantes em moeda local. Houve um incremento de R$ 472 milhões na dívida bruta de 30 de setembro de 2009 em relação a 30 de setembro de 2008. Na dívida líquida que nós fechamos 30 de setembro de 2009 com R$ 2,610 bi, houve um incremento de R$ 840 milhões aproximadamente em relação a 30 de setembro de 2008, isso fruto em grande parte dos novos financiamentos, das debêntures que foram emitidas nesse período.

A despeito desse aumento no endividamento, a empresa ainda se mostra muito pouco alavancada, uma alavancagem de somente uma vez e meia quando a gente compara a dívida total sobre o EBITDA. Se a gente levar em conta a dívida líquida, esse número vai cair para 1,3 ou 1,4 vezes. E é importante mencionar que esse gráfico não está contemplando a emissão de R$ 400

milhões de debêntures anunciada ontem, é claro, esse gráfico está se referindo à situação de 30 de setembro de 2009.

Depois eu convido vocês a darem uma olhada na lâmina número 26, onde nós apresentamos o cronograma de vencimentos da dívida da Tractebel. Essa emissão de debêntures no valor de R$ 400 milhões que foi anunciada ontem, a aprovação se deu na reunião do Conselho de ontem, está sendo feita através de uma oferta restrita, nós consideramos uma taxa de juros bastante competitiva, considerando-se o cenário atual, taxa de juros de 110% do CDI, prazo de seis anos.

Com isso a gente vai conseguir um alongamento do perfil da dívida e uma redução dos seus custos. Vocês observam que no quarto trimestre de 2009 e nos quatro trimestres de 2010 a gente tem aproximadamente R$ 500 milhões entre amortização e vencimento das dívidas. Então essa captação a uma taxa bastante competitiva vai nos permitir uma redução desse serviço da dívida. Para os próximos anos a situação é bastante tranqüila. Aquele vencimento maior em 2011 continua, R$ 938 milhões, que coincidem com o vencimento da emissão que nós fizemos em abril no valor de R$ 600 milhões, do mesmo lançamento de debêntures.

Na página 27, nós apresentamos o Capex da empresa para os próximos anos e uma comparação desse Capex com o EBITDA e o lucro líquido. Nós não temos nenhuma alteração significativa em relação ao Capex que foi divulgado no segundo trimestre desse ano. Gostaria de relembrar que a maior parte desse Capex está associado à Estreito, além dele nós temos o Capex de manutenção. Nós temos também ainda um saldo para São Salvador. Nós temos ainda um resquício para os ativos da Econergy, ou seja, as duas eólicas e a PCH Areia Branca. E nós temos também ainda uma parcela para a usina termelétrica Andrade.

Eu gostaria de lembrar que nesses números a gente não está incluindo o potencial ágio da aquisição dos 40% que a GDF SUEZ tem no projeto Estreito.

Na página 28, fechando a apresentação, vamos falar um pouquinho sobre os dividendos. A Diretoria aprovou o pagamento de juros sobre capital próprio no valor de R$ 194 milhões, o papel vai ficar ex-dividendo em 18 de novembro, e ainda não está definida a data do pagamento. Com o pagamento desses R$ 194 milhões, nós atingimos R$ 542 milhões pagos sobre a forma de proventos, não pagos, mas aprovados para o ano de 2009, em relação ao exercício de 2009.

E se a gente dividir esses R$ 542 milhões pelo lucro líquido ajustado acumulado, nós chegamos a um *payout* de 69%. Mais uma vez enfatizo que a nossa idéia é pagar próximo aos 55%, que é o nosso piso, é o *guidance* que temos dado ao longo desses últimos meses com relação ao *payout* de 2009.

Com isso a gente fecha essa parte expositiva da apresentação. Eu passo a palavra a vocês para que vocês eventualmente formulem perguntas para que a gente possa responder. Muito obrigado.

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 do 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 Severine, da Itaú Corretora.

Sr. Marcus Severine: Bom dia Previtali, bom dia Rafael. Em primeiro lugar parabéns pelo resultado. Enfim... eu tenho duas perguntas aqui. A primeira é em relação a esses contratos de compra de energia que vocês fizeram lá trás para venda, para antecipação de um contrato mais longo, e que acabou tendo um preço superior. Quando esses contratos efetivamente devem ser finalizados para a gente poder esperar uma melhora da margem daqui para frente?

E a segunda pergunta é relacionada aos ativos que vocês já tenham participação. Existe alguma possibilidade de aquisição do *stake* nas usinas de Itá e de Machadinho, vocês adquirirem a participação dos outros acionistas? São essas duas perguntas, obrigado.

Sr. Antonio Previtali Jr.: Bom dia Marcos, obrigado pelas perguntas. Esses contratos que nós adquirimos de modo a permitir a venda de produtos de 30 anos, eles foram em torno de três, quatro anos. Então basicamente o efeito dele já está contemplado naquele *disclosure* que a própria tabela que mostra o balanço de energia apresenta.

Com relação à aquisição de *stakes* de outros investidores em Itá e Machadinho, não existe nada mais sólido nesse sentido. A empresa continua reafirmando que é uma empresa totalmente focada em crescimento. Se existir a oportunidade de aquisição, nós vamos avaliar, avaliamos todas. Podemos até optar por nenhuma, mas avaliamos todas.

Mas até agora não tem nada de mais concreto na aquisição de ativos de terceiros em Itá e Machadinho, até porque é desejo da empresa nas usinas que ela faz a operação, ela ter o controle. Então dependendo do ativo, a gente tendo uma participação minoritária, e comprar uma outra participação minoritária talvez não desperte nenhum interesse na Companhia.

Sr. Marcus: Certo. Só uma última dúvida, naquele gráfico na página 11 do mercado de energia, vocês colocam oferta, enfim, consumo. Que PIB vocês estão considerando lá dentro?

Sr. Antonio: O PIB em torno de 3,5%.

Sr. Marcus: 3,5%? Bem baixo. Tá bom então. Obrigado.

Sr. Antonio: 3,5% considerando aí um fator de elasticidade de 1,2 vezes, que levaria aí a um aumento de demanda 4,2% ou 4,5%.

Sr. Marcus: Está certo. Obrigado Previtali.

Sr. Antonio: De nada.

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

Sra. Maria Carolina Carneiro: Boa tarde a todos. Eu queria voltar um pouquinho no balanço de energia de vocês, mais para perguntar qual que é a perspectiva ou expectativa que vocês têm para o ano que vem? Vocês falaram que houve uma revisão das estimativas de consumo total, obviamente por isso diminuiu também um pouco o volume de energia comprada para a revenda, mais ou menos 25 MW em três, quatro anos, mais ou menos.

E ao mesmo tempo vocês fecharam esse contrato de longo prazo no mercado livre, acredito que - vocês me corrijam se eu estou errada - o prazo deve ser mais ou menos uns dez anos, mas que seja... com níveis de preço em torno de R$ 130 e R$ 135, um preço médio. Então eu gostaria de saber se vocês já têm dos consumidores livres mais procura? Não só nesse contrato, mas se vocês têm visto realmente uma melhora da procura, ou se talvez essa revisão de estimativa para baixo tenha sido precipitada, enfim...

E no caso, se vocês estão vendo esse preço de fechamento do contrato como um preço razoável para a gente ter na cabeça como um preço de equilíbrio para venda dos contratos para frente? É basicamente isso.

Sr. Antonio: Obrigado Maria Carolina. Com relação à redução das compras para revenda, eu lembro que, primeiro: os números que constam aqui, em algumas situações são expectativas. No caso das compras para revenda nós temos alguns contratos que estão associados a opções de compra. Então eu tenho naturalmente o direito de fazer uma revisão caso não seja do meu interesse adquirir a totalidade. Então esse é o primeiro ponto que eu gostaria de comentar.

Na sua pergunta você me pediu também para confirmar o prazo de dez anos nessas operações de vendas para consumidores livres. Não, esse prazo é bastante grande, na média o que tem se verificado são prazos da ordem de quatro a cinco anos, eventualmente seis, mas mais que isso é bastante incomum.

Com relação à mudança de percepção dos consumidores livres, eu acho que o fato de a gente não ter vendido praticamente nenhum megawatt médio no segundo trimestre, se eu não me engano, se não me falha a memória, no primeiro trimestre desse ano também, e a gente já ter vendido em torno de 120 e 130, talvez, MW médios agora, nesse terceiro trimestre, com entrega a partir de 2011, naturalmente já mostra talvez uma maior preocupação do consumidor livre com o comportamento dos preços daqui para frente.

Eu acho que está havendo também um nível maior de conscientização dos consumidores livres, que esse preço de curto prazo pode não perdurar muito, e industriais focados no seu *core business* não vão querer entrar em um *business* extremamente complexo, como é o *business* de energia elétrica, e tentar se beneficiar eventualmente de alguma compra no mercado *spot*. A gente tem vários exemplos, pelo menos quase uma dezena de exemplos, em que aqueles que tentaram "tradear" um pouco no mercado *spot*, saíram severamente machucados. Eu acho que está havendo um aumento da conscientização com relação a isso.

Então, o preço de R$ 130 ou R$ 135 já me parece uma realidade sim, afinal de contas nós vendemos 120 MW, 130 MW. E mostra, corrobora aquela nossa expectativa de que o preço de longo prazo tem uma correlação muito forte com o custo marginal de expansão. Acho que respondi tudo, faltou uma coisa?

Sra. Maria Carolina: Não, está ótimo. Perfeito. Obrigada Previtali.

Sr. Antonio: Obrigado você.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Manfredini, da JP Morgan.

Sr. Pedro Manfredini: Boa tarde Previtali, boa tarde Rafael. Minha pergunta é quanto aos contratos da Tractebel com a Cien, eu queria só entender melhor por que a Tractebel esperou esse tempo para entrar de fato na justiça para reaver algum valor? E queria saber o *feeling* de vocês do quê que vocês esperam ganhar através dessa entrada na justiça? Queria saber o quê que vocês esperam disso tudo?

Sr. Antonio: Manfredini, obrigado. Se você me permitir eu vou fazer uma rápida introdução para aqueles que não estão familiarizados com o assunto de Cien. A Tractebel assinou um contrato de compra de energia da Cien de 300 MW

médios. Esse contrato na verdade é um contrato de reserva, ou seja, a Tractebel pagava uma quantidade fixa pela disponibilidade na linha desses 300 MW, e caso o sistema interligado brasileiro tivesse necessidade, então sim a energia fluiria por essas linhas, e além do pagamento pela capacidade instalada, pelo aluguel da capacidade, a gente pagaria pela energia, portanto Reais por MW.

Em meados de 2005, se não me falha a memória, em maio, o ONS ficou desconfiado da capacidade de fornecimento dessa linha, pediu um teste, e aqueles 300 MW viraram 72 MW. Então do dia para a noite nós ficamos *short* em quase 230 MW, o resultado da empresa foi bastante impactado porque tivemos que comprar essa energia no preço *spot* e o preço *spot* era desfavorável para a gente naquele momento. Um ano depois o ONS solicitou um novo teste a Cien, e aí nem os 72 MW estavam mais disponíveis - esses 72 viraram pó - isso em meados de 2006, portanto.

Agora respondendo mais especificamente a sua pergunta. Eu acho que não resta dúvida que é sempre mais produtivo uma solução amigável. Foram feitas várias tentativas de solução do problema com a Cien ao longo de todos esses anos, e na demora, ou na falta de interesse demonstrado pela Cien em resolver o assunto, não restou a Tractebel nenhuma outra alternativa a não ser ingressar com uma ação na justiça. Quanto nós esperamos ganhar com essa ação? Essa é uma pergunta bastante difícil de ser respondida porque a própria interpretação do contrato pode suscitar alguma dúvida. A gente pode dizer que é um montante considerável, mas a gente prefere não informar a nossa expectativa em relação a esses valores, mas é algo considerável.

Sr. Pedro: Ok então, obrigado.

Sr. Antonio: Obrigado.

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

Sr. Felipe Leal: Boa tarde a todos. A minha pergunta é relacionada às térmicas. Eu vi aqui que o Leilão de A-1 agora está vislumbrando a contratação por disponibilidade para energia térmica. Gostaria de saber se vocês vêem alguma oportunidade nisso para contratação da capacidade térmica de vocês, ou se a estratégia não muda por enquanto?

Sr. Antonio: A gente ainda não tem uma posição com relação a esse leilão, Felipe. Está muito recente, acredito que o pessoal esteja avaliando ainda a nossa participação.

Sr. Felipe: Então hoje a capacidade térmica de vocês têm alguma coisa atrelada aos contratos de energia velha?

Sr. Antonio: Quando a gente vende a energia através de um leilão de energia existente, a gente não carimba a fonte.

Sr. Felipe: Certo.

Sr. Antonio: Então na verdade é um *mix*.

Sr. Felipe: Entendi, tá bom.

Sr. Antonio: Pode ter hidrelétrica, pode ter termelétrica, eu ainda não estou a par dos detalhes desse edital, então seria leviano de minha parte fazer comentários.

Felipe, eu vou aproveitar o espaço da sua pergunta para complementar a resposta ao Manfredini com relação à Cien, eu acabei respondendo a pergunta de uma maneira incompleta. Então naquele primeiro momento a redução da nossa disponibilidade de energia de 300 MW para 72 MW causou um impacto violento no resultado da empresa.

Relembrando: tivemos que comprar essa energia a um preço *spot* para honrar os contratos, mas essa indisponibilidade da energia continuou gerando danos para a Tractebel ao longo dos anos seguintes porque nós fomos obrigados a continuar comprando energia no mercado para honrar esses contratos. Até que chegou um determinado ponto em que a gente já não contava mais com essa disponibilidade, inclusive comunicamos isso ao mercado. O próprio balanço de energia refletiu isso, lembro que nós comunicamos isso naquela oportunidade, mas continuou durante um bom tempo e continua com certeza prejudicando os resultados da empresa. Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Sergio Conti, da Barclays.

Sr. Sergio Conti: Boa tarde Previtali e Rafael. No passado recente a gente tem visto empresas de *rating* similares a Tractebel emitindo debêntures por prazo de dois, três anos no mercado, e ontem, como você mencionou, a Tractebel anunciou uma oferta restrita por seis anos a 110% do CDI “à la” CVM 476.

Queria entender um pouco melhor quais são as principais diferenças entre oferta restrita e uma oferta pública. E também quais são as principais vantagens que a Tractebel entende de acabar optando por uma oferta restrita, é muito mais uma questão de custos? É mais uma questão de prazos?

E uma segunda pergunta seria entender também ainda na questão da oferta, se essa colocação deve acontecer com partes relacionadas à Tractebel, ou seja, com o Controlador, ou se deve ser uma oferta junto a bancos? Muito obrigado.

Sr. Antonio: Obrigado Sergio, não, essa oferta está sendo feita pelo Banco do Brasil. E, como você já antecipou na sua pergunta, o objetivo é redução de custos e alongamento de prazos. O banco nos procurou, tinha o interesse em realizar uma operação, achamos as condições atrativas e fechamos o negócio, tão simples quanto isso.

Sr. Sergio: Tá ótimo, muito obrigado Previtali.

Sr. Antonio: Obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Figueiredo, da Mauá Investimentos.

Sr. Eduardo Figueiredo: Bom dia Previtali. A minha pergunta, você já respondeu quase tudo, é só voltando ao ponto da Cien, eu queria saber se existe algum cronograma? Pelas noticias que saíram vocês haviam entrado na justiça recentemente, deve ter algum cronograma que a gente possa acompanhar do trâmite desse processo? Obrigado.

Sr. Antonio: Boa tarde, obrigado Eduardo. Não, infelizmente não tem nada que a gente possa antecipar. Na verdade a velocidade da solução vai estar ligada a velocidade da justiça, então é uma variável sobre a qual a gente não tem o menor controle. Conforme eu disse, tentamos todas as soluções amigáveis diante da incapacidade de se chegar a algum acordo, não nos restou nenhuma outra saída. Mas não temos assim uma estimativa de cronograma, ou expectativa para a solução desse imbróglio.

Sr. Eduardo: Tá ótimo então, obrigado.

Sr. Antonio: Eu que agradeço.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. David Fajkarz, da Raymond James.

Sr. David Fajkarz: Boa tarde a todos. Previtali, eu queria saber se você pode comentar a respeito da visão de vocês ou do controlador sobre o leilão de Belo Monte? Obrigado.

Sr. Antonio: Obrigado pela pergunta David. Bom, dado o porte do projeto e naturalmente os enormes riscos associados à construção, esse é um projeto típico em que a GDF SUEZ atua como agente desbravador e consegue um avanço no projeto, mitiga os riscos de vários lados até o projeto ficar mais palatável em termos de risco e ser então passível de ser transferido para a Tractebel.

Nós ainda não temos um *disclosure* muito grande sobre as ações que a GDF SUEZ está empreendendo, nem com relação à montagem de consórcio, nem com relação à expectativa de Capex. Eu diria que a gente não tem melhores informações do que o mercado de uma maneira geral com relação ao montante desse Capex, dentro daquela faixa bastante grande de R$ 16 bi a R$ 30 bi.

Mas definitivamente, até pegando o gancho na pergunta que eu respondi anteriormente, dado esse foco em crescimento que a empresa tem e que o Grupo dá suporte, nós, o Grupo, estamos olhando mais especificamente na figura da GDF SUEZ.

É claro que a Tractebel se envolve, nossos técnicos participam de *due dilligence*, nós fazemos avaliação da energia assegurada em paralelo com a energia assegurada que é divulgada, então nós damos todo o apoio técnico para a GDF SUEZ, afinal de conta somos o braço operacional do Grupo aqui no Brasil.

Mas no momento nós ainda não temos condições de atender essa ansiedade do mercado com relação à formação de consórcio, expectativa de Capex, antecipação da construção. Existem muitas variáveis significativas em aberto, e seria muito prematuro da nossa parte comentar qualquer coisa.

Sr. David: Tá, obrigado.

Sr. Antonio: Obrigado a você.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Medeiros, do BTG Pactual.

Sr. Pedro Medeiros: Boa tarde Previtali. Eu tinha uma pergunta aqui rápida, só para entender o movimento. Se a gente olhar em 2011 parece que você teve um aumento de contratação em relação ao que você tinha reportado no segundo trimestre. Só que quando a gente compara isso com o seu preço médio de venda, parece que esses novos contratos, ou esse novo contrato veio a um preço um pouco menor, um preço na casa dos R$ 104 MWh.

Queria que você falasse para a gente o que aconteceu com esse contrato, tem alguma especificidade nele que a gente não está considerando aqui para entender um pouco o porquê do preço um pouco mais baixo?

Sr. Antonio: Obrigado Pedro, só um segundinho, vou dar uma olhada aqui na tabela do segundo trimestre desse ano para poder dar uma olhada nisso, preço médio de venda... está ligeiramente inferior.

Pedro, eu não posso te dizer com certeza, mas eu abro a possibilidade para o fato de que existe um grupo de contratos que o cliente opta por não pagar um preço *flat* ajustado pelo IGP-M. Existe um grupo de contratos em que a gente faz

uma escadinha, existe um aumento gradual no preço, sempre com incidência de algum índice de correção. Pode ser que essa tenha sido a explicação para essa, vamos dizer, ligeira redução em relação aos números que a gente tinha.

Sr. Pedro: Tá legal, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Mariana Coelho, da Itaú Corretora.

Sra. Mariana Coelho: Boa tarde a todos, boa tarde Previtali e Rafael. Eu só queria fazer um *follow-up* a respeito do projeto de Estreito, se a expectativa de vocês de *timing* permanece ainda esse ano, se mudou isso, alguma coisa? Obrigada.

Sr. Antonio: Mariana, continua sim. A nossa expectativa é que a transferência ocorra até o final desse ano.

Sra. Mariana: Tá ótimo, obrigada.

Sr. Antonio: Obrigado.

Operadora: Com licença, novamente, para fazer uma pergunta, favor digitar asterisco um. Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcus Severine, da Itaú Corretora.

Sr. Marcus Severine: Oi Previtali, aproveitar um pouquinho, acho que ninguém tem mais nenhuma outra pergunta. Em relação à sua estratégia de sazonalização, o quê que a gente pode esperar para o quarto trimestre? E você já tem alguma idéia em relação a 2010, talvez uma repetição da mesma estratégia verificada esse ano, ou seja, ficando *short* ao longo do primeiro semestre e mais *long* no segundo? É basicamente isso.

Sr. Antonio: Obrigado Severine. Com relação ao quarto trimestre, o quarto trimestre faz parte do pacote da estratégia de todo o ano de 2009. Essa estratégia foi definida no final do ano de 2008, então agora não tem mais nada que a gente possa fazer.

Então minha resposta é que o resultado do quarto trimestre vai permitir que a Tractebel tenha um lucro líquido em 2009 muito parecido com o de 2008. Isso nos faz crer que em termos de sazonalização não tenha nenhuma variação significativa em relação ao terceiro trimestre de 2009. Isso vai novamente permitir que a gente tenha uma convergência do lucro de 2009 em relação ao lucro de 2008, apesar de ter sido um ano em que o desempenho da indústria foi bastante penalizado.

Sr. Marcus: Não só isso, o ano passado você teve no primeiro trimestre um ganho extraordinário com *spot* acima de R$ 500, né?

Sr. Antonio: Exatamente.

Sr. Marcos: E o *spot* esse ano é de R$ 21, nessa média. Realmente é impressionante a performance.

Sr. Antonio: Inclusive os nossos desafios internos são cada vez maiores justamente por causa disso, a gente em um determinado ano acaba conseguindo achar algum evento que a gente possa agregar valor para a empresa, e no ano seguinte o resultado já vai ser comparado com esse desempenho favorável, então na verdade os empregados da Tractebel são movidos a constantes desafios.

E você colocou um ponto interessantíssimo, quer dizer, mesmo considerando o desempenho fraco da indústria como um todo nesse ano, a empresa ainda vai chegar muito próxima do resultado do ano passado, considerando-se que nesse ano de 2008 a gente teve um ganho colossal com a estratégia de sazonalização, fato esse que não vai se repetir em 2009. Então mostra a capacidade da Tractebel em identificar oportunidades que gerem valor para o acionista.

Com relação à estratégia de sazonalização para 2010, ainda está muito cedo. A quantidade de informações que a área responsável pela tomada de decisão ainda vai ter que depurar é muito grande, e como essa decisão tem que ser tomada nos últimos dias de dezembro, ou eventualmente nos primeiros dias de janeiro, historicamente essa decisão é tomada "bem em cima da bucha".

Mas eu quero aproveitar essa sua pergunta para dizer que a empresa se preparou ao longo de 2008 em termos de compra de energia para fazer uma sazonalização bastante flexível em 2010, qualquer que seja ela - seja carregando, ou seja, tendo uma posição *long* maior no primeiro trimestre, e tendo uma posição *long* no quarto trimestre.

Então isso também é um fato interessante se você considerar no resultado da Tractebel, ou seja, a gente poderia ter dado um resultado melhor exclusivamente para o ano de 2009, mas abriu mão de parte desse ganho por quê? Tivemos que comprar energia no mercado, não revender para permitir uma flexibilidade maior na sazonalização de 2010. Eu acho que isso mostra um diferencial bastante grande da empresa na expertise que tem levado a esses resultados tão consistentes e colocando a empresa em uma situação de resiliência considerável em relação ao consumo no País.

Sr. Marcus: Ok, excelente. Obrigado Previtali.

Operadora: Com licença, novamente, para fazer uma pergunta, favor digitar asterisco um.

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Antonio Previtali. Por favor, Sr. Antonio, pode prosseguir.

Sr. Antonio Previtali Jr.: Muito obrigado a vocês pela participação nessa teleconferência. Acho que o Q&A foi bastante produtivo, tivemos condições de explicar algumas das dúvidas de vocês.

Queria colocar à disposição de todos nossa área de relação com investidores da Tractebel - Rafael Bósio que está me acompanhando nessa *call*, Ana Sayuri Machado, a Mariana Puricelli. Nós todos teremos o maior prazer em receber as dúvidas de vocês e encaminhar a resposta o quanto antes. Muito obrigado e até a próxima.

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