

Local Conference Call
MPX
Resultados do Quarto Trimestre de 2011
22 de Março de 2012

Operadora: Bom dia e bem-vindos à audioconferência de resultados da MPX.

Neste momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando as instruções para os senhores participarem serão fornecidas.

Caso necessitem de alguma assistência durante a audioconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando asterisco zero (*0).

Cabe lembrar que esta audioconferência está sendo gravada.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Eduardo Karrer, Presidente da MPX. Por favor, Sr. Eduardo Karrer, pode prosseguir.

Sr. Eduardo Karrer: Bom dia a todos. Em nome da diretoria da companhia, uma boa parte está aqui comigo hoje da área de relação com investidores também está aqui presente dando as boas vindas ao nosso *call* para a gente poder falar um pouquinho do ano de 2011 e dos eventos subsequentes.

Eu queria começar destacando que 2011 foi um ano muito especial para a companhia por tudo que nós atingimos em termos de crescimento, em termos de estruturação financeira, eu acho que a companhia dobrou seu tamanho. Eu acho que o mercado reconheceu da forma adequada. 2011 eu acho que foi um ano muito bacana para a companhia, eu acho que o nosso desafio agora é repetir em 2012 a performance que a gente teve em 2011.

Se a gente tivesse que começar com os destaques do ano eu diria que ao longo do ano de 2011, que veio a ser concluído no início de janeiro deste ano a nossa parceria firmada entre a MPX e a E-ON no sentido de acelerar o nosso crescimento e fazer a Companhia, através das *joint ventures*, ser um dos principais *players* do setor de energia e de geração aqui do Brasil. Foi um evento muito importante e que a gente ficou muito satisfeito de poder concluir essa primeira fase no dia 11 de janeiro.

Eu acho que o modelo que a companhia adotou, o modelo de negócio com a integração de combustíveis com a questão da geração térmica, a comercialização se mostrou um modelo de negócios exitoso, ou seja, eu acho que a gente fez uma decisão muito acertada três anos atrás quando a gente tomou a decisão de seguir um pouquinho a montante dos nossos investimentos, isso a gente começou a colher os frutos no ano passado e vamos continuar, eu espero, a colher frutos este ano também.

Eu acho que foi uma coisa muito acertada que a administração e o conselho de administração propiciaram à companhia. Como resultado nós temos os 3 mil

MW que estão em construção neste momento nas usinas em que nós temos participação, garantindo um crescimento de longo prazo muito diferenciado.

Outro evento muito especial foi a declaração de comercialidade dos dois campos da Bacia do Parnaíba - o Campo de Gavião Real e o Campo de Gavião Azul. Eu acho que aí também a gente teve um trabalho através da nossa empresa-irmã OGX extraordinário, no sentido de a gente poder cumprir etapas importantes junto à Agência para que a gente pudesse declarar essa comercialidade, participar dos leilões e vender energia. Eu acho que a gente conseguiu também uma eficiência neste processo, eu acho que poucas vezes antes visto na indústria no Brasil. Eu credito à nossa empresa-irmã OGX esse trabalho brilhante que foi feito e que ajudou muito na materialização do Parnaíba.

Eu queria também destacar aqui a questão da estruturação financeira com a emissão da nossa debênture conversível no ano passado, através da qual a gente captou R\$ 1,4 bilhão. Foi muito importante para gente poder dar seguimento aos investimentos da companhia, já que a gente teve um investimento consolidado ano passado de aproximadamente R\$ 2 bilhões (o Rudolph vai falar um pouquinho adiante). Eu acho que esta estruturação financeira foi absolutamente fundamental para a gente manter a velocidade dos nossos investimentos.

Nós temos um aumento de capital de aproximadamente R\$ 1 bilhão previsto, resultante da parceria da MPX com a E-ON, que vai ser uma nova etapa na estrutura financeira da Companhia. Importante também ressaltar um empréstimo-ponte de R\$ 825 milhões mais o financiamento de longo prazo de R\$ 1,6 bilhão para a UTE Parnaíba também, mostrando a solidez não só dos contratos firmados, mas também do projeto, ou seja, de todos os elementos que circundam o projeto.

Finalmente um empréstimo-ponte de R\$ 600 milhões para o desenvolvimento da produção de gás para a OGX Maranhão, e que eu acho que está nos permitindo acelerar a campanha, como a gente vai falar um pouquinho adiante, já neste ano de 2012.

Um outro ponto importante foi o processo significativo que é o progresso que a gente teve na Colômbia, com 30 mil metros perfurados, atingindo um pico de até dez sondas no ano passado. Foi uma campanha muito intensa, a campanha mais ativa de exploração que a Colômbia já viu nos últimos anos e que a gente espera também que vai trazer resultados bacanas para a EBX e muito em breve para a CCX (nossa nova empresa que vai ser listada na Bovespa muito em breve).

Eu diria que esta campanha toda, como resultado final, vai resultar em um estudo de pré-viabilidade que está previsto agora para as próximas semanas, como a gente vai falar logo adiante.

Eu também queria destacar aqui o fato de que as usinas de Pecém e Itaqui estão na fase final de comissionamento, o nosso diretor Marcos Temke vai falar

um pouquinho mais da cronologia e como é que a gente está caminhando nisso. Para nós também foi importante ver o progresso atingido do ponto de vista global dessas usinas, lembrando que é um programa de investimento de R\$ 6 bilhões - um dos maiores investimentos do Programa de Aceleração do Crescimento. A gente vê empreendimentos perto de 100% de execução e dá muita satisfação, apesar de todas as dificuldades que esse tipo de investimento traz para sua implantação.

Agora passando um pouquinho aqui para as nossas térmicas, para os nossos investimentos, eu vou passar a palavra para o nosso diretor Marcos Temke, que vai dar uma breve atualização de como é que estão os investimentos, os próximos passos e a entrada em operação dessas térmicas.

Sr. Marcos Temke: Bom dia a todos. Eu vou falar um pouco aqui de Pecém, onde a gente está na fase final de comissionamento. O cenário lá hoje é um cenário realmente de fabricante de equipamentos, de técnicos de operação, onde a gente está testando todos os sistemas. Os sistemas já foram individualmente todos testados, a gente tem toda a parte de utilidades - ar comprimido, água, carvão - já descarregamos cinco navios de carvão, a gente tem carvão no pátio. Todos os pré-requisitos para a gente entrar em operação, os sistemas periféricos testados, conexão com a rede elétrica. A gente já acendeu a caldeira, já fez todos os processos de sopragem das linhas, de limpeza.

Agora a gente está entrando neste fim de semana na última fase - que é a fase onde a gente vai começar a gerar vapor, jogar o vapor para a turbina, fazer os últimos testes na turbina, em breve se conectar a rede elétrica e fazer os últimos testes junto com a ONS para a aceitação comercial - a gente espera que ocorra até o dia 15 de abril. Na verdade a nossa meta era acabar isso em março, mas tivemos problemas lá em Pecém com uma greve, na verdade até uma pequena em fevereiro e uma agora em março, que está sendo resolvida, e esse tem sido, digamos, um problema que sai um pouco do nosso controle, mas que já está sendo equacionado. Então eu acho que o *pit* aqui é: saímos da construção e estamos realmente nesta fase final de teste e em breve a gente vai ter a usina operacional aí.

Também vale destacar que a gente fez uma abordagem à Aneel ressaltando os eventos que ocorreram e que foram fora do controle do empreendedor (como a Aneel caracteriza fatos excludentes), e eles reconheceram para Pecém 204 dias de fatos excludentes da responsabilidade do empreendedor. Como vocês sabem, a gente já tinha obtido uma aprovação para 60 dias, agora a gente está fazendo o ajuste fino para calibrar esses dias adicionais que a gente precisa.

Para Itaqui a gente está em um cenário bastante parecido, aonde a gente já acendeu a caldeira também, este fim de semana a gente começa a parte de sopragem, eu diria que a gente está um mês... um mês e pouco atrás de Pecém, mas também o espírito lá é este, é fazer agora os *checks* finais nos equipamentos. Já descarregamos sete navios de carvão lá, pátio cheio, conexão elétrica funcionando, está tudo operacional, o que a gente precisa é só fazer esses últimos testes de comissionamento da caldeira e da turbina.

Sr. Eduardo: Passando aqui para o Parnaíba, na lâmina 7, dar uma atualização de como a gente está na implantação do nosso complexo do Parnaíba, lembrando que a gente tem 1.553 MW contratados no ano passado, nós estamos com os contratos de engenharia, contratos EPC, já assinados e em plena evolução com as empresas Duro Felguera e Initec.

A Duro Felguera que está responsável pelo o que a gente chama aqui de Fase I do Parnaíba - que são aqueles projetos que a gente adquiriu dos contratos do Grupo Bertin. A Initec responsável pela planta que a gente ganhou no leilão. Os projetos estão dando, hoje a gente já chama de Parnaíba Fase I e Fase II, e a gente está dentro do progresso esperado.

É importante ressaltar que a gente já tem cinco turbinas da Initec adquiridas, ou já estão no site, ou já estão a caminho - nós temos duas no site, uma no porto de Itaqui e duas ou embarcadas ou a caminho do Brasil. Eu acho que este é mais um motivo de satisfação do cronograma que a gente está vendo da GE de entrega das turbinas, está rigorosamente em dia. Isso é uma coisa muito importante para a gente poder atingir todos os prazos contratados, e a gente está rigorosamente cumprindo os prazos.

Outra coisa importante que nós estamos bastante avançados no processo de preparação do site, de subestação, da térmica. Eu pessoalmente estive visitando as obras a semana passada, estamos com mais de 1.200 homens no site neste momento, as coisas estão andando dentro do previsto. Diria que o mais importante também é que tanto a parte de desenvolvimento da produção da unidade de tratamento de gás, de gasoduto, da térmica, está tudo andando em harmonia do ponto de vista dos cronogramas para você ter o sistema pleno funcionando ao longo do segundo semestre e já começando a fornecer gás para as primeiras quatro turbinas.

Nós temos, lembrando, licença de instalação para 2.200 MW adicionais, eu acho que é importante pelo fato de a gente estar ali embaixo da linha do circuito de 500 KV e também de a gente ter circuitos também de 230 próximos, a gente tem capacidade total de injetar também essa energia adicional na linha, no sistema. Eu acho que o desafio que nos resta agora é colocar mais contratos no complexo do Parnaíba e este é um esforço contínuo da Companhia para a gente continuar crescendo, fazendo do Parnaíba um dos maiores vetores de crescimento aqui do setor elétrico do Brasil.

Uma coisa importante é que a gente tem aqui o empréstimo ponte de R\$ 825 milhões já desembolsados para o Parnaíba na Fase I, R\$ 600 milhões foram desembolsados em dezembro de 2011, como o Rudolph vai comentar um pouco adiante. Na questão da exploração e produção do Parnaíba eu acho que é importante colocar que nós estamos com oito poços perfurados no nosso Gavião Real, então a gente está andando... dos poços de produção nós já temos o sexto ... acabou de ser concluído o sexto poço de produção.

A gente tinha dois poços exploratórios que a gente também vai transformar em poços produtores. A gente está caminhando dentro do previsto para a gente ter

o total de poços produtores que vão atender às térmicas da Fase I e Fase II. Ao longo deste ano a gente vai ter deputado os 16 poços de produção, a gente está em cima do cronograma para ter toda esta malha de produção pronta ao longo deste ano.

É importante colocar que nós acabamos de adicionar mais uma sonda ao Parnaíba, que já está operando na região. Nós estamos agora com uma parte dos equipamentos concentrados em Gavião Real para o desenvolvimento da produção, sondas de perfuração, nós já temos uma sonda operando no sul para poços exploratórios. O nosso objetivo agora é dos 18 prospectos identificados pela nossa OGX, nós já estamos em cima do primeiro prospecto, o objetivo agora é deixar uma sonda direto da exploração, se necessário trazer mais uma sonda.

A OGX vai estar colocando também mais uma sonda de produção terrestre, uma sonda de completção, uma sonda adicional para a gente poder ganhar agilidade usando as sondas maiores para a exploração e otimizando o cronograma de completção de Gavião Real. Nós já temos quatro sondas alinhadas para este ano já agora, estamos com três, a sonda de completção está chegando em breve, e estamos considerando eventualmente mais um equipamento. Eu acho que a gente vai ver um *new flow* bastante ativo do Parnaíba. Repetindo que o objetivo é a gente perfurar a totalidade dos 16 poços produtores e também a gente conseguir maximizar nesses 18 prospectos tudo aquilo que a gente conseguir furar ao longo deste ano, eu acho que vai ser muito positivo.

A gente tem clareza de que toda a acumulação que a gente descobrir, o mercado está aí, está à nossa frente, então agora é uma corrida contra o tempo para a gente poder furar. Se tiver sucesso exploratório, poder trabalhar junto à Agência para aprovar reservas incrementais para a gente poder continuar e propiciar crescimentos já este ano para a Companhia. Dentro daquilo que eu repeti no início, para nós é muito importante poder repetir este ano a trajetória de crescimento que a gente viu no ano passado, ou seja, o ano passado já é história para a gente, este ano Companhia vai crescer e a gente está aqui em cima tanto no *upstream*, quanto no *downstream* para materializar essas condições para este crescimento.

Passando aqui para a Colômbia, ressaltando que a gente teve 27... quase 28 mil metros perfurados no ano passado e 10 mil adicionados desde o início deste ano, um total de 37 mil metros, dentro daquela campanha que eu coloquei, foi um resultado muito bom. No início do ano passado, a gente apanhou muito no sentido de produtividade das sondas, treinamento, HSE, a gente conseguiu acelerar isso de julho para frente, a gente teve uma performance muito bacana, recuperamos o avanço mensal da Colômbia, que resultou nesse resultado dos 27 mil no ano passado e 10 mil esse ano.

Hoje a gente está em um estágio... em um índice de produtividade lá bastante bacana e que nos dá muita bastante satisfação. Hoje a gente tem lá 6 sondas furando, já atingimos um pico de 10 no ano passado para realizar esses 38 furos realizados. Importante colocar que todos foram positivos, com espessura

de até 14 metros, confirmando aquela questão da nossa mina de San Juan estar pegando todo o pacote de Cerrejón, é muito importante isso.

Eu queria também colocar uma coisa importante que foi o trabalho que o nosso time de engenheiros e geólogos fez junto com o time da OGX - pela primeira vez na história da indústria de carvão a gente usou técnicas de processamento com essa qualidade que a gente usou. A gente usou facilidade dos Estados Unidos, na China, no Brasil, foi um trabalho extraordinário e que nos dá hoje uma qualidade de processamento de sísmica 2D, 3D, que nos dá uma confiança nos projetos de engenharia que a gente vai estar desenvolvendo e que eu posso reputar como "pioneiro" na indústria de carvão. Nenhuma outra indústria teve este conjunto de ferramentas, pelo simples fato de que a gente conjugou tecnologias da área de petróleo com a área de carvão, para obter essa qualidade de processamento que a gente obteve na Colômbia - absolutamente espetacular, eu reputo, esse trabalho em equipe que a gente teve.

É importante colocar que a nossa certificação de recursos e reservas está sendo conduzido por algumas das melhores empresas do mundo. Nós temos a AMEC temos a Golder, temos a Worley Parsons conduzindo o projeto de engenharia, então a gente tem aí... eu diria que o HH nosso que está materializando este projeto do ponto de vista de exploração e de mineração nos dá conforto de que nós temos um dos melhores técnicos do mundo, e eu espero que todo mundo veja isso quando a gente começar a ter os nossos relatórios compartilhados da forma adequada com o mercado. Vocês vão ver a qualidade do projeto de engenharia que a gente está tendo na Colômbia, muito bacana e que dá muita confiança para o desenvolvimento da nossa futura CCX.

No caso do licenciamento é importante colocar que nós tivemos nosso primeiro encontro com os indígenas já em fevereiro de 12, temos um outro mercado para o dia 4 de maio, início de maio, com as quatro etnias. Estamos caminhando no processo de consulta pública com todos os *stakeholders*, então a gente está aí, a Colômbia é um processo, como todos os processos aqui no Brasil, que a gente olha 360 para as questões de *stakeholders*, e estamos fazendo isso lá a exemplo do que a gente faz no Brasil, e estamos avançando.

Eu acho que o governo colombiano tem sido muito importante no sentido de entender o grau estruturante do nosso projeto, já que é um projeto que tem porto, que tem ferrovia, que tem mineração, vai ser um dos maiores investimentos da Colômbia nos próximos anos, então a gente tem tido total apoio do governo, que tem sido muito importante, muito bacana, é basicamente uma confirmação de quão excelente é a Colômbia no sentido de acolher e estimular o investimento em investimentos de infraestrutura e recursos naturais.

Nós temos, na questão da gestão fundiária, cinco equipes trabalhando também na questão da gestão fundiária envolvendo porto, ferrovia e mina, que sempre também é um dos elementos de atenção. Também estamos fazendo muito progresso na questão de mapeamento e negociações para que possa acelerar

a implantação do projeto propriamente dita. O licenciamento da mina subterrânea de San Juan vai se iniciar logo após a conclusão do planejamento da lavra e a certificação das reservas, onde a gente vai estar prosseguindo na questão do licenciamento de San Juan colocando-o no *pipeline* junto com o licenciamento do porto que já está em curso, e o licenciamento da ferrovia cujo projeto também já está bastante avançado.

Eu também queria ressaltar o trabalho que nós temos feito aqui na MPX já a quatro mãos com a equipe da CCX que já está completamente a bordo, já trabalhando a quatro mãos conosco, tem sido um trabalho muito bacana aqui como Leonardo Moretzsohn, que é o CEO da companhia, todo o *management* por ele apontado. Então já estamos trabalhando dentro de um processo Phase In Phase Out muito adequado, com toda a equipe da MPX aqui no Brasil suportando esse esforço que também eu acho que mostra uma maturidade muito grande, muito boa, nessa transição que vai resultar em mais uma empresa do nosso grupo listada, que vai ser a CCX.

Eu tenho muita confiança de que a CCX vai nascer já com todos os seus processos andando, todo o *management* absolutamente andando a 150/hora, processos de comunicação ajustados entre área de RI da MPX e a área de RI da futura CCX, então tem todo um plano andando neste momento que, na minha avaliação, está sendo muito exitoso e que vai levar a um início de negociação muito bacana da CCX.

Passando para lâmina 11 a questão da *joint-venture* com a E-ON, pegando só alguns *highlights* do que a gente divulgou, a ideia é criar a maior empresa privada de geração de energia no Brasil. O nosso objetivo estratégico é de 20 GW, é muito desafiador isso, isso implica a gente crescer 1... 2 GW/ano, uma coisa importante que eu acho que a gente deve ressaltar é que com essa parceria (eu queria enfatizar isso): nós já temos um *backlog* de projetos eu diria que único no Brasil e aqui na América do Sul na questão do gás natural e na questão do carvão, e agora com a nossa parceria a gente acrescenta renováveis de forma muito material.

A gente acrescenta essa nossa *trading* que passa a ser uma *trading* global usando a plataforma de energia que nós temos no Brasil com a plataforma de combustíveis global da E-ON. Eu pessoalmente espero que essa vá ser uma das unidades mais rentáveis dessa parceria pelo fato de a gente estar presente em toda a cadeia de valor. Eu acho que essa parceria aumenta muito a opcionalidade do crescimento desses quatro vetores, o que eu acho que aumenta muito a nossa chance de crescer nesses níveis que eu mencionei e que vai ser desafiador.

Nós estamos com um *management* dedicado já a isso, estamos negociando os contratos definitivos com a E-ON neste momento, é um trabalho muito grande, estamos trabalhando 24h por dia com o objetivo de no curto prazo poder chegar a bom termo nesses contratos e aí então dar seguimento a todas as ações subsequentes que vão levar até o início da negociação da CCX. Passa pela convocação de debenturistas, temos que aprovar a cisão e por aí vai, tem toda uma cronologia que a gente pode detalhar um pouco mais.

Uma outra coisa importante que eu acho é essa possibilidade de financiamento de uma parte do *equity* da JV pela E-ON, na própria parcela da MPX, conforme divulgado no nosso *fact sheet*, então eu acho que isso é uma coisa importante também, que dá robustez financeira e materializa o nosso crescimento.

É importante colocar que a CCX já vai ser uma empresa que vai ser listada no Novo Mercado com essa transferência de caixa de até R\$ 814 milhões, como foi divulgado. É uma empresa que já nasce completamente operacional com seu relatório de recursos e reservas, e/ou com o seu caixa para seguir a sua vida na implantação do projeto da Colômbia, que vai ser um dos maiores naquele país.

Eu já falei um pouquinho aqui da questão dos principais negócios da JV, eu já coloquei essas quatro unidades de negócio. Importante colocar que a gente está também aqui em paralelo... andando em paralelo com a assinatura, com a negociação dos documentos definitivos, andando com a definição de estrutura organizacional, com a indicação de representantes para essa nova empresa.

Eu espero que logo depois que a gente celebrar esses contratos a gente já tenha essa nova empresa trabalhando com a equipe das duas empresas, construindo esta cultura organizacional que vai ser a soma da cultura da E-ON com a cultura da MPX, na JV. Eu também estou vendo isso com uma velocidade muito bacana, um empenho muito forte das equipes. Um esforço da área de recursos humanos das duas empresas muito bacana para acelerar esse *staff* e esse início da operação da JV de fato, e isso deve acontecer também nas próximas poucas semanas.

Aqui nós temos uma cronologia na página 13, que leva da assinatura dos contratos até D+85 dias a conclusão do aumento de capital. Isso tem um prazo indicado, você pode ter ou para frente para trás um pouquinho, dependendo de oportunidades que a gente tenha de acelerar ou de um pequeno atraso aqui ou acolá. A gente acha que indicativamente este é um cronograma bacana para ser seguido e que nos leva ao mês de junho, em celebrando esse contratos definitivos dos próximos dias ou dentro do que a gente está buscando, até o final de junho a gente tem essa operação plenamente concluída.

Agora passando para a página 14 eu vou passar para o Rudolph, nosso CFO, para comentar um pouquinho da performance financeira da Companhia. Rudolph, por favor.

Sr. Rudolph Ihns: Bom dia a todos. Eu queria dizer que a gente investiu no ano de 2011 R\$ 2 bilhões e temos sido um dos maiores investidores aqui no Brasil em termos de valor. Hoje em dia com esse nível de investimento, a gente necessita obviamente de colocar nos projetos e na própria Holding recursos para desenvolvê-los, e pela característica hoje do IFRS uma parte desse gasto e deste investimento vai para SG&A, que é despesa.

Tem um quadro aí que eu estou mostrando, SG&A da holding, o que está acontecendo na holding? Nós baixamos o SG&A em 7% de 2010 para 2011.

Vocês vão ver que existe uma migração, já conforme planejado, de pessoas da Holding S.A. para os projetos, mais sensivelmente, o Parnaíba que foi um projeto novo, que começou o ano passado, mas também outros projetos que estão começando a entrar em fase de operação.

Essa redução do SG&A da Holding é esperada, a gente vai continuar perseguindo isso, como o *spin-off* da CCX e a criação da *joint-venture* também vai continuar ocorrendo, então basicamente vocês vão ver esta linha de SG&A dentro dos *targets* que nós temos de longo prazo.

Quando você olha na página seguinte o SG&A consolidado, por esta razão de investimentos altos, principalmente em projetos que estão avançando rapidamente como o Parnaíba, o projeto de 1.500 MW que nós vendemos energia no passado, e o projeto de Castilla, no Chile, proximidade de início de operação de Itaquí, então a gente tem um aumento de pessoal, parte nos projetos, novas contratações, mas uma parte também migrando da holding para lá.

Parte do desenvolvimento deste projeto, a gente faz com recursos de terceiros, aqui a gente fala em empresas de engenharia na Colômbia, por exemplo, como Worley Parsons, geologia, AMEC, toda a parte ambiental e jurídica, toda a parte ambiental e jurídica no Chile, parte de comunicação. No Parnaíba também a gente tem serviços de terceiros que a gente normalmente, no passado, podia capitalizar, e hoje em dia a gente tem que jogar em despesas. Então vocês vão ver, obviamente, que é um nível de despesa mais alto em 2011, como vocês estão vendo, e gradativamente quando esses projetos vão se maturando e entrando em operação, essas despesas de SG&A consolidadas vão ser reduzidas.

Na parte do resultado financeiro, também existe um aumento de despesa financeira, que é normal, obviamente, conforme a gente vai investindo, mas existe um fator específico que é a debênture que nós captamos no meio do ano e que tem o valor de R\$ 1.4 bi, que permitiu que a gente pudesse pegar esse caixa e acelerar o projeto do Parnaíba principalmente - que é um projeto que tem um retorno muito rápido. Mas a gente teve uma despesa de juros nessa debênture de R\$ 50 milhões, com a entrada da E-ON e a capitalização dessa debênture, em 2012, a gente não tem mais esse custo, então vocês vão ver uma queda dessa despesa, em 2012. Existe R\$ 62 milhões, que era bom explicar, que na verdade que é um efeito puramente contábil, onde você calcula um valor justo da debênture e a regra é: se o preço da ação sobe, o derivativo que é calculado aumenta este custo, então é um custo puramente contábil, o custo real desta debênture para a gente em 2011 saiu R\$ 50 milhões.

Passando para a parte da dívida, que eu gostaria também de colocar como a gente está administrando a dívida, a gente está em uma posição muito confortável, em que a gente praticamente alongou toda a dívida da Companhia nos projetos de Pecém I, Pecém II e Itaquí. A gente tem dívida hoje com prazo de amortização de 14 anos, de R\$ 3,3 bilhões. O mais importante é que a dívida que aparece no curto prazo foi dívida recentemente contratada ao final

de dezembro, nós contratamos, como o Eduardo disse, R\$ 600 milhões para o Parnaíba, mais R\$ 225 milhões em fevereiro, então nós temos a totalidade dos recursos necessários em termos de empréstimo do Parnaíba I para tocar o projeto. Isso foi um trabalho feito com o BNDES, em recursos *funding* do BNDES, Itaú, Bradesco e Santander, tem um *mix* entre bancos privados e BNDES.

Além disso, vocês vão ver também que as dívidas de curto prazo nós temos R\$ 280 milhões alocados na Colômbia, que com a cisão da CCX, essa dívida passa para o balanço da CCX. A gente vai alongar essa dívida do Parnaíba até junho, é o nosso plano, e com a cisão da Colômbia, até junho, provavelmente a Companhia não deve ter dívida de curto prazo destes empréstimos, vai ter só dívida de curto prazo de novos projetos.

O custo médio da dívida é muito competitivo de longo prazo, 8,9% ao ano, e o prazo médio é 6,7 anos. Vocês vão ver que a gente terminou o ano com R\$ 1,5 bilhões em caixa consolidado, e que a amortização da dívida de maturação é 2012 de R\$ 672 milhões, em 2013 é R\$ 910 milhões, na verdade parte disso ainda vai ser alongado, então a gente não tem nenhuma amortização pesada nos próximos dois anos.

Só para finalizar a parte de investimentos, vocês vão ver como em 2011 a gente acelerou realmente o investimento nos projetos de geração, você tem R\$ 1,8 bilhão de investimentos só nos projetos de geração entre Pecém I, Pecém II, Itaqui e Parnaíba. O grande salto também foi no Parnaíba onde a gente vai ter praticamente todo o investimento feito até a metade desse ano, que o Parnaíba Fase I são as quatro turbinas ciclo aberto para começar a produção de energia já em janeiro de 2013, então a gente já está com esse recurso no caixa. Se você incluir a Colômbia vocês vão ver o investimento no nosso balanço de R\$ 2 bilhões, que foi o que eu mencionei anteriormente.

Eu queria passar para a Flávia, ela vai falar sobre a performance da ação e do resultado.

Sra. Flávia: A performance da ação no ano passado foi espetacular, acho que refletindo todas as conquistas que a gente vem trabalhando desde o nosso IPO, até antes do IPO. No ano a ação subiu 90%, e eu acho que também merece destaque o aumento do volume médio diário que chegou a R\$ 15 milhões, foi um aumento de 30% em relação a 2010, é um item muito importante para a gente, é cada vez crescer mais a liquidez do papel. Nós inclusive estamos planejando um *split* da ação para tentar dar ainda mais força à liquidez do papel, obviamente isso só vai ser feito depois de concluída a transação com a E-ON.

Eu gostaria de passar agora a palavra para o Eduardo Karrer para ele concluir.

Sr. Eduardo: Obrigado Flávia. Antes de a gente passar para perguntas e respostas, eu só queria ressaltar dois números da Companhia que eu acho importante para a gente dar a devida importância. É o seguinte: com esses contratos, se a gente analisar o total de contratos em valores nominais que a

Companhia já assegurou (que ultrapassa R\$ 20 bilhões), eu acho que mostra o grau de robustez da receita assegurada de longo prazo da Companhia para os próximos 15, 20 anos. Esse é um dado importante para a gente entender o que vai ser essa Companhia nos próximos 15, 20 anos.

O segundo dado é o seguinte: o nível de investimento que a gente observou no ano passado e que é similar ao que a gente está fazendo este ano, coloca a Companhia entre as empresas privadas dentre os maiores investidores do Brasil. Se a gente pegar das maiores empresas listadas na Bolsa, eu diria que não são muitas aquelas que podem botar a mão no peito e dizer que durante dois anos estão investindo valores próximos a R\$ 2 bilhões ao ano.

É muito importante isso e mostra o grau de execução, de realização, de materialização de projetos que a gente está vendo aqui na Companhia. Eu volto a dizer: não são muitas empresas no Brasil que podem se orgulhar disso, a gente hoje pode olhar para trás e dizer que a gente fez e pode dizer que estamos fazendo esse ano. Eu queria dividir essas duas coisas com vocês para mostrar o grau de robustez do plano de negócios e da implantação que a gente está observando aqui na Companhia.

Com isso eu gostaria de abrir para 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 pergunta da lista, digitem asterisco dois (*2).

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

Sr. Marcio Prado: Bom dia Eduardo, Rudolph, Flávia, obrigado pelo *call*. Duas perguntas, a primeira é em relação ainda a campanha exploratória na Colômbia. Se vocês podem dar um pouco mais de detalhes a respeito de principais *milestones* ao longo desse primeiro semestre? Em *calls* anteriores vocês mencionavam a possibilidade da divulgação de um relatório com uma atualização da companhia exploratória, então se vocês puderem dar mais detalhes sobre o que a gente pode esperar de metas e *targets* em relação à campanha exploratória.

A segunda pergunta é em relação ao projeto chamado Projeto Bertin, do Parnaíba, em relação a prazos de construção. Nosso entendimento é que a MPX vai cumprir os mesmos prazos daqueles que o Grupo Bertin tinha se comprometido anteriormente. Dado que a gente está vendo agora três, quatro meses um pouquinho de atraso em Pecém e Itaqui, como é que vocês estão vendo o cumprimento do prazo para Bertin, se a gente pode esperar... se a expectativa da empresa hoje é que realmente consiga colocar em operação em linha com o prazo que o Grupo Bertin tinha se comprometido lá traz? É isso. Obrigado.

Sr. Eduardo Karrer: Marcio, obrigado pelas perguntas. Primeiro com relação à

Colômbia, como é que nós estamos hoje? Nós estamos avançando... nós estamos com várias frentes de trabalho para avançar e para concluir o nosso relatório de recursos e reservas. Nós temos um *target* de ter esse relatório pronto muito em breve, eu diria que a gente não está distante de soltar esse relatório nas próximas semanas. Hoje tem gente trabalhando lá nos Estados Unidos, tem gente trabalhando em Londres, as coisas então andando, têm muitos certificadores trabalhando, então eu diria que os trabalhos estão evoluindo dentro do programado do ponto de vista de cronograma.

A gente concluiu a nossa campanha em dezembro do ano passado, parte dela, mas continuamos com muitos furos positivos ao longo deste ano, então o que a gente fez ao longo deste ano foi ajustar números de furos que a gente tinha incorporado neste relatório e que está guiando este prazo de que nas próximas poucas semanas a gente ter o nosso relatório de recurso.

Mas a gente está, eu diria, que em linha com o que a gente espera em termos de prazo e temos um HH de número de certificadores muito adequado trabalhando... nós temos um grupo trabalhando em recursos e um grupo trabalhando em reserva, na parte de projeto de engenharia, porque a gente espera Capex, Opex, tem várias frentes de trabalho simultâneas. Eu diria que a gente está em linha com o que a gente comunicou ao mercado do ponto de vista de prazo, eu não vejo grande variação daquilo que está previsto, não. A primeira informação é esta.

Com relação ao Parnaíba eu diria para você o seguinte: no caso do gás, essa primeira leva de projetos que a gente vai entregar este ano, nós estamos falando de turbinas de ciclo aberto. Se você pegar os projetos térmicos, se eu tivesse que dividi-los em três grupos, eu diria que o grupo mais simples (o Marcos Temke vai até bater em mim aqui) são as térmicas em ciclo aberto, depois uma térmica a gás em ciclo combinado e depois finalmente as térmicas a carvão, por isso um prazo de três a quatro anos para uma térmica a carvão, e um prazo de um a dois anos para as térmicas a gás.

Eu diria que a velocidade, a evolução da execução de um contrato a gás é enorme. Por exemplo, se você pegar hoje, a gente deve ter novos contratos com 40% de avanço, por exemplo, no contrato terceiro, e o avanço é muito rápido, porque os eventos são muito simples - é a chegada da turbina, é você ter base pronta, é você ir trabalhando na subestação, então as coisas acontecem muito rápido e a gente vê isso aqui, a gente acompanha semanalmente o progresso todo das obras e a gente vê que o progresso semanal é imenso. É desafiador? É desafiador. Nós vamos entrar neste ano? Nós vamos entrar neste ano.

A OGX está rigorosamente em dia para entregar gás para a gente em final de agosto e início de setembro deste ano, está rigorosamente em dia. Então agora, vamos dizer, isso aí é uma "corrida de obstáculos", o desenvolvimento da produção para entregar o gás, nós temos que ter as turbinas prontas lá, a GE cumpriu, tem cumprido todos prazos, até antecipou a entrega das turbinas. Nós estamos agora, como eu mencionei, com 1.200 homens trabalhando lá na preparação do site, fundações e por aí vai.

É importante colocar que nós também adotamos uma estratégia, tanto nós, quanto a OGX, de fazer muita pré-fabricação fora do site também, isso agiliza muito. A gente tem no site basicamente uma fase de montagem final e comissionamentos e que vai ajudar no atingimento dos prazos. Eu costumo dizer o seguinte: o mesmo estresse que a gente tem hoje vai continuar tendo este ano porque são obras desafiadoras, mas nós vamos entrar em operação neste ano. Você vai ver lá e acompanha mês a mês nos relatórios que a gente solta no nosso site, você vai ver o progresso deste projeto.

Nós estamos combinando, eu até falei com a Flávia aqui, eu acho que a partir de junho mais ou menos... junho, julho, é uma época boa para a gente começar a levar investidores, bancos, parceiros, *stakeholders* lá no projeto, vocês vão ver lá o nível de avanço do projeto a partir de junho deste ano, você já vai ter turbina instalada, subestação andando, vai ser muito bacana e você vai ver como é veloz a entrada em operação de turbinas em ciclo aberto.

Sr. Marcio: Perfeito. Obrigado, Eduardo.

Operadora: Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Sergio Tamashiro, do Safra.

Sr. Sergio Tamashiro: Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas aqui, vou selecionar duas. Primeiro sobre esses atrasos e até a aprovação pela Aneel pela parte dos atrasos de 90 dias para Itaqui, 150 dias para Pecém. Eu queria entender o que isso daqui vai estar significando - apenas a perda da receita, não vai ser cobrado multas, se não vai ter receita, também não vai ter que ficar comprando no mercado *spot*? Eu queria entender um pouquinho melhor como é que vai ser o *finance* aqui até a entrada em operação?

A segunda pergunta é com relação ao capex. No começo do ano, nos *press releases* anteriores, vocês davam a expectativa de capex para cada uma das usinas, então eu tive lá 2,8 para Pecém I, vocês informavam 30% do capex para ser realizado em 2011, em quase todas elas ele bate com a expectativa com o que você realizou, mais especificamente em Pecém I 2,8 de capex, 30% para 2011 dá R\$ 855 milhões, no ano vocês investiram apenas R\$ 296 milhões. Eu queria entender o que foi essa diferença? Obrigado.

Sr. Eduardo: Tamashiro, eu vou responder a primeira pergunta aqui, deixa eu te falar... é o seguinte: com relação à questão da entrada em operação, o que acontece? Quando a Aneel nos deu ou reconheceu esses dias que o Marcos Temke colocou, 200 e poucos dias aí de responsabilidade... enfim, mas a gente solicitou, como você mencionou, 90 dias para Itaqui e 60 dias para Pecém que, *by the way*, a gente ia entregar a usina, não fosse tomar duas greves na cabeça - uma em fevereiro e uma março, isso é uma coisa que está todo mundo sujeito... o que a gente está fazendo agora? A gente agora está fazendo um segundo ajuste com a Agência, evidentemente com uma série de ponderações e tal, para que a gente vá calibrar o início da operação com o que efetivamente a Aneel vai autorizar a entrada em operação. Com isso a gente está ajustando a questão de evitar todo e qualquer tipo de penalidade ou de

multa para as usinas.

Com relação à questão da receita efetivamente nós temos essa perda de receita por conta da não entrada do PPA no dia 1 de janeiro, é fato isso, e a nossa estratégia aqui é muito clara - nós estamos avançando com as usinas, nós temos contratos de EPC com um conjunto de termos e condições de garantias e que nós através desse contrato vamos buscar o restabelecimento das condições originais do *economics* dessas usinas.

Eu acho que a nossa estratégia é uma estratégia de engenharia que está sob responsabilidade do Marcos Temke, a financeira que o Rudolph acompanha, o Bruno Chevalier, nosso diretor jurídico, também participa aqui, então é uma gestão 360 dos contratos e o nosso compromisso com o mercado é o de que a gente vai entrar atrasado sim, 90 dias em uma usina, cento e poucos dias na outra, mas com uma preservação dos *economics* do projeto através desta gestão integrada da engenharia na implantação e do financeiro e do jurídico no gerenciamento adequado do nosso contrato EPC.

Sr. Sergio: Só um esclarecimento, primeiro vocês deixam de ter a receita, mas vocês ficam obrigados a comprar aqui no mercado *spot* ou não? E isso que parte ao epecista seria responsável?

Sr. Eduardo: Não, nós não ficamos, com o perdão da Aneel devido, nós não ficamos obrigados a comprar energia no mercado *spot*, nós ficamos isentos de toda e qualquer responsabilidade disso. Vou passar agora para sua segunda pergunta a Flávia, que vai dar um esclarecimento aqui.

Sra. Flávia: Tamashiro, eu acho que essa questão da diferença de capex, na verdade, o número que estava sendo divulgado antes equivalia a 100% do projeto. Como agora a gente pegou o número contábil, você está vendo 50% do projeto.

Sr. Sergio: Ok. Entendido, obrigado.

Operadora: Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Vladimir Pinto, do Bradesco.

Sr. Vladimir Pinto: Olá, bom dia a todos. São duas perguntas, primeira é sobre as perspectivas para os leilões deste ano, a gente sabe que teve um adiamento tanto do A-3, como o A-5. Dado esse prazo adicional, a MPX teria condições de qualificar mais projetos, principalmente no Parnaíba, neste novo prazo?

Segundo, só para entender, então a gente pode dizer que hoje a expectativa da primeira unidade de Pecém seria em torno de meados de abril, meados de maio, Itaqui, e a unidade 2 de Pecém I, para quando seria? Seria mais para junho? Por favor, obrigado.

Sr. Eduardo: Com relação à questão dos leilões, eu acho o seguinte, quer dizer, a questão do adiamento do A-3, apesar de ter ido para junho, o cadastro

de projeto ainda está em um horizonte muito curto, então eu acho que no nosso caso você não vai ver projetos a gás inscritos no A-3 porque nós estamos aqui, como eu disse, em uma corrida contra o tempo, tenho que ter sucesso exploratório, e que eu espero ter em parte dos prospectos identificados pela OGX. Alcançando esse sucesso, nós temos um trabalho subsequente com a Agência para o reconhecimento de determinados volumes para então a gente poder participar do leilão. Então, eu acho que, evidentemente, para o A-3 não é realista eu assumir que a gente vai ter reservas de gás ou declarações de comercialidades que possam suportar isso, mas não acho impossível que a gente possa perseguir isso no A-5, no segundo semestre deste ano, dependendo das datas do A-5. Como objetivo estratégico, o que eu estou empurrando a turma toda aqui é para trabalhar no sentido de a gente conseguir materializar projetos para o A-5, claro que, ressaltando, dependendo do sucesso exploratório adicional, mas eu acho factível, o A-3 eu não acho factível a gente participar.

Nós estamos aqui evidentemente sempre olhando oportunidades de mercado, de projetos que possam estar disponíveis, esse também é um outro vetor de crescimento para o Parnaíba que eu não descarto, a gente está sempre atento a oportunidade aqui no mercado, talvez... enfim, se a gente obtiver condições adequadas, quem sabe a gente não pode até continuar crescendo o Parnaíba através de um veículo de aquisições e não de participação de leilões. Estamos também continuamente trabalhando nisso.

Com relação a sua pergunta de Pecém é verdade, nós vamos entrar no início de abril, como o Temke falou, estamos na primeira quinzena, e isso não é ciência exata, mais para cá, mais para lá, é uma sequência lógica de eventos e comissionamentos, até meados de abril a gente pretende entrar em operação comercial. Estamos nos preparando para entrar em operação e operar na base, todo mundo está acompanhando o preço *spot* aí e que mostra a importância das térmicas para o Brasil, não dá para viver em um país que chove 80% a médio e longo termo, e o preço *spot* sai de 15 para 140, isso é absolutamente volátil. Então tem que acrescentar térmicas de alta eficiência no sistema, é a única maneira de a gente poder melhorar a qualidade e a robustez do parque hidrotérmico aqui no Brasil.

No caso de Itaqui você está correto, a gente está para entrar em operação em maio. O Temke mencionou aqui um mês, um mês e pouquinho depois de Pecém, e a segunda máquina de Pecém vai entrar em junho, então isso que é importante colocar do cronograma das usinas. Pecém II, nós vamos entrar adiantado, lembrando que o PPA é só para janeiro do ano que vem, e se a gente tiver um preço *spot* alto, na cabeça de todo mundo, vou liquidar no *spot* e vou ganhar dinheiro no segundo semestre, é o que eu estou cobrando da engenharia para a gente poder... daí vai depender evidentemente das condições hidrológicas.

Eu queria só voltar rapidamente à questão do leilão, eu falei um pouco de térmica, de gás e tal, mas mencionando que dentro da parceria com a E-ON, nós estamos fortemente trabalhando para ter um *backlog* de projetos eólicos aqui na companhia, nós vamos ter uma presença material em renováveis,

pretendemos que o mercado veja isso de uma forma adequada nos próximos meses. Existe sempre a possibilidade que também no A-5 nós possamos entrar com projetos eólicos, além do projeto a gás.

O recado é o seguinte: você vai ver crescimento da Companhia este ano, seja no gás, seja em eólica, seja em carvão.

Sr. Vladimir: Ok, muito obrigado.

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

Sr. Pedro Manfredini: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas bem rápidas. A primeira, eu queria passar rápido por CCX, depois eu vou um pouco mais na questão de estratégias, pegar um pouco do seu gancho, Eduardo, falando um pouco de estratégia, de crescimento para este ano e para os próximos anos. Só voltando a primeira pergunta, em CCX eu só queria entender um pouco melhor, eu entendo que a gente deve ter alguma atualização do *business plan* antes do *spin-off* da CCX, para dar um pouco mais de visão para o mercado sobre questão de reserva, produção e tudo mais, questão de logística que eu acho que é importante.

Mas eu queria entender no primeiro momento essa primeira transferência de caixa que vocês vão fazer para a CCX, os R\$ 814 milhões, o que vocês pretendem fazer... o que você consegue fazer com esses R\$ 814 milhões? A primeira fase do porto, a rodovia, já começar com alguma coisa operacional? Você consegue só passar uma ideia do que você consegue fazer com esses R\$ 814 milhões, o que você consegue colocar de produção anual de carvão com esse valor? E depois da sua resposta eu passo para a segunda pergunta que é um pouco mais extensa.

Sr. Eduardo: Eu acho que, evidentemente, essa responsabilidade vai ser do *management* da CCX, mas o que eu vislumbro é o seguinte: com o nosso 43.101, com o nosso estudo de relatório de recurso e reserva, que em breve espero que seja divulgado, eu acho que a gente vai ter uma boa base para você poder revisar ou ter um *business plan* muito robusto de curto, médio e longo prazo para o desenvolvimento da mina de San Juan, adicionalmente ao que nós já temos das reservas das duas minas a céu aberto, no caso de Canaveralles e Papayal.

Então eu acho que todas as condições para você fazer um planejamento de investimentos vai estar dado nas próximas semanas, e aí seguramente o *management* da CCX vai atualizar o *business plan* que até então era o *business plan* original da MPX Colômbia e vai transformar no *business plan* da CCX, no qual a empresa vai dividir com o mercado, seguramente nos próximos 2,3 meses, e vai ser o *business plan* que a empresa vai para a rua a partir do *listing* dela, no final de junho, como a gente mencionou. O que gera a revisão do *business plan* parte do relatório de recursos e reservas.

Com relação ao caixa que está sendo transferido eu diria para você o seguinte:

em função da maior ou menor atratividade desta parte, daquela parte, deste ativo, daquela parte do ativo, eu acho que o que o *management* vai fazer é priorizar a alocação desse caixa para o que vai levar o maior NPV do ponto de vista do acionista. Por exemplo, você tem, evidentemente, que fazer algumas decisões, quanto você vai continuar empenhando em campanha de exploração ou quanto você quer colocar deste capex para você poder começar a fazer um *planning*, um planejamento, do desenvolvimento da primeira mina a céu aberto, ou mesmo do sistema de San Juan. Aí é uma decisão gerencial que eu acho que vai ocorrer após a divulgação do relatório e a atualização, por conseguinte, do plano de negócio da Companhia. Eu acho que a Companhia vai ter caixa para poder tomar determinadas decisões e um determinado sequenciamento de investimentos entre exploração ou desenvolvimento da mineração.

No caso das licenças, a gente está caminhando... eu acho que uma coisa que vai ser absolutamente extraordinária para a CCX é a gente conseguir antecipar essas licenças, ou encurtar o máximo dessas licenças, já que a gente tem ganhos de logística extraordinários com o porto próprio e ferrovia própria, contra você movimentar por rodovia, vamos dizer, embarcando em porto de terceiros, contra uma logística própria dedicada. Isso também vai ser quantificado e vai ser levado em conta na decisão do que maximiza o NPV para a CCX.

Por exemplo, a CCX já está planejando também algumas perfurações para o sul, para San Juan, dentro da formação mais para o sul, então esse cronograma de sondas, eles vão decidir seguramente logo após a emissão do relatório de recursos e reservas, tudo isso vai ser dividido com mercado nos próximos meses antes do *listing* da companhia.

Sr. Pedro: Tá ótimo. Obrigado pela resposta. Se eu puder passar para uma segunda pergunta, puxando um pouco do gancho e da pergunta do Vladimir também quanto à questão do A-3 e do A-5 para esse ano, queria saber um pouco mais da visão para os próximos três a cinco anos, queria ver um pouco como é que está a sua cabeça quanto à questão de balanço de oferta e demanda?

O que a gente tem visto aqui e conversado com alguns agentes é que a gente tem hoje um certo nível de *oversupply*, o que pode fazer com que a demanda nos próximos leilões seja limitada. Eu divido a minha pergunta em duas aqui: como que vocês veem então o crescimento... se existe mesmo essa limitação de demanda para os próximos leilões e como é que vocês veem a MPX crescendo diante deste cenário, via leilão?

E a segunda, como você bem mencionou, existem outras possibilidades de crescimento, seja por M&A, como foi a questão de Bertin, e eu lembro muito bem do contrato que vocês assinaram, o contrato de autoprodução com a MMX e com outro parceiro, no mercado livre autoprodução, existe essa possibilidade também? Como a empresa vem tratando isso, dado que na minha cabeça é um mercado onde você consegue hoje, por conta de todo o esquema de autoprodução, retornos muito atrativos?

Sr. Eduardo: Deixa eu te colocar, a visão que a gente tem aqui é a seguinte: primeiro eu acho que a gente está vivendo... os sinais de curto prazo, na minha opinião, são sinais trocados, tá certo? Por que eles são trocados? Por que você tem um balanço artificial no DEC oficial de muitos ativos que não vão entrar em operação. Quando você lê que a distribuidora está sobrecontratada, isso é absolutamente não verdadeiro porque ele é baseado em um DEC que não vai acontecer. Então, esse sinal vai aparecer não sei se em seis meses, um ano ou um ano e meio, isso vai aparecer e quando virar você vai ver o elástico virando com muita força do ponto de vista da contratação. Então eu não trabalho com sinal trocado de curto prazo, eu trabalho com o sinal de médio e longo prazo aqui, dentro do crescimento que eu vejo aqui e tem que ser uns 4, 5 GW por ano para sustentar o crescimento do Brasil.

Outra coisa que ainda vai acelerar essa contratação... o que tem sustentado o crescimento do Brasil, do ponto de vista de energia, é a pequena indústria e o mercado residencial, é essa emergência dos mercados residenciais, isso é o que está fazendo o Brasil bater recorde de consumo. A indústria ainda não mostrou a sua cara, no dia em que a indústria mostrar a sua cara e o Brasil crescer de fato nesse segmento, o trem sai da estação e não volta mais, aí você vai ver o elástico também dando uma subida muito grande do ponto de vista de contratação.

Na nossa visão aqui, se vai contratar 1 mil, 2 mil esse ano, e vai passar para 5 ou 6 mil o ano que vem não tem importância nenhuma, porque em um horizonte de dois anos o total que vai ser contratado está dado, você em algum momento vai ter que fazer um *write-off* dessa capacidade que não vai entrar, a indústria vai voltar, você não pode crescer o país só com hidrelétricas, sem reservatório. Hoje a gente tem 120 GW com 60 GW de energia assegurada que está batendo em cima da carga, ou seja, leva essa volatilidade de preço que vai de R\$ 10 para R\$ 140, isso não é uma coisa... não tem robustez de longo prazo, então isso será corrigido de uma forma ou de outra.

É o que eu costumo dizer: dos nossos 10 GW, eu não sei o que vai entrar primeiro, eu não sei se vem carvão este ano, se vem gás, se vem eólica, mas vai tudo entrar no sistema, eu não tenho dúvida nenhuma porque não é sustentável essa volatilidade de preço que a gente está vendo em função do médio e longo termo aqui - que um mês tem chuva e leva o preço de 10 para R\$ 140, e isso tem que ser mudado.

O que eu acho que vai acontecer? O Brasil... a sua pergunta, como é que eu vou crescer? A pergunta é a seguinte: em um cenário de menor contratação, como é o cenário deste ano aparente, eu tenho duas possibilidades de crescer, ou eu vou ter os projetos mais competitivos no mercado e vou ter o meu último megawatt entrando dentro do bloco que vai ser contratado - que eu acho que é o caso, que se eu provar mais gás do Parnaíba eu vou entrar e vou ganhar, como eu já fiz o ano passado, ninguém ganha da gente do ponto de vista de competitividade, ainda mais agora que eu estou fazendo 2 mil MW, a nossa capacidade incremental é absurdamente competitiva.

Já tenho tudo compartilhado de infraestrutura, transmissão, sistema de

desenvolvimento da produção. Nós somos competitivos pela essência dos projetos que nos coloca dentro de um cenário, mesmo de estresse, de baixa contratação. Pelo fato da mortalidade dos projetos que eu falei, eu acho que o Brasil vai continuar apresentando ativos estressados, seja em renováveis, seja em térmicas, que vão estar potencialmente para uma negociação, que eu acho que pode propiciar uma parte do nosso crescimento também.

Então essa soma dessas condições, da competitividade da nossa carteira, mais o nível de ativos estressados que o Brasil vai ter no curto prazo, eu acho que nos dão confiança de atingir aquela meta de longo prazo de 20 GW da *joint-venture* entre nós e a E-ON.

Sr. Pedro: Ok, perfeito. Obrigado pelo esclarecimento.

Operadora: Com licença, próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Brito, do Citi Group.

Sr. Marcelo Brito: Bom dia a todos. Bom dia Eduardo, Flávia, Rudolph. Eu tenho uma pergunta sobre CCX e a segunda sobre Castilla. No caso de CCX eu queria entender qual é o grau de sucesso que vocês hoje estão tendo nas negociações acerca do direito de passagem lá na Colômbia? E queria entender se lá você tem uma legislação clara sobre direito de passagem? Quer dizer, se é o proprietário que concede, vende essa propriedade ou vende esse direito? Ou é o poder público que estabelece uma servidão, uma desapropriação, e a indenização no caso para o proprietário da terra no que tange a logística de ferrovia e porto de vocês lá?

E a pergunta sobre Castilla, a gente viu que, recentemente, um acordo chileno suspendeu a licença ambiental e agora tem recursos de vocês à Suprema Corte. Eu entendo que essa corte mudou a classificação ambiental do projeto. O que acontece se eventualmente a Suprema Corte no Chile confirmar essa nova classificação ambiental, vocês precisam só readequar o projeto ou tudo volta ao ponto zero? Basicamente porque a gente entende também que algumas autoridades locais mudaram o uso do solo e necessitam de outras aprovações das autoridades locais no Chile onde está hoje localizado Castilla? Obrigado.

Sr. Eduardo: Com relação à primeira pergunta, segunda eu vou passar aqui para o nosso diretor, o Bruno. A primeira é o seguinte, a primeira é que a Colômbia, se não é exatamente igual, é muito parecida com o Brasil - você tem os mesmos mecanismos que você tem aqui, você tem lá, de direito de passagem, você tem as declarações de ordem pública, as rotinas de desapropriação ou de uso de projetos e de interesse do governo, então o que tem aqui tem lá.

Evidentemente que a gente poderia deitar em berço esplêndido e contar só com esses mecanismos, mas nós aqui, por uma estratégia, como nós sempre fazemos nos projetos, nós buscamos ter todo um mapeamento detalhado de proprietários, aquilo que fizer sentido que a gente adquira de terras, providências e desenvolvimento acelerado dos projetos a gente faz antes, e

nós estamos fazendo isso, no sentido de acelerar o cronograma de implantação.

Estamos fazendo isso, já fizemos no porto, no qual nós já detemos senão é 100, 90% da área. Estamos fazendo esse mapeamento na ferrovia, estamos fazendo esse mapeamento na área da lavra. Nós pretendemos maximizar a titularidade de áreas até um determinado ponto, dentro de uma estratégia que nós sempre fazemos aqui e, naquilo que não for nosso, nós vamos seguir os trâmites colombianos, que tem um direito muito bem estabelecido, que é exatamente igual ou parecido com o direito brasileiro. Eu acho que os mecanismos e a estratégia que nós adotamos aqui é exatamente o mesmo mecanismo que nós estamos adotando na Colômbia.

Com relação a sua pergunta de Castilla, eu vou pedir para o diretor, Bruno, responder a questão do recurso lá. Por favor, Bruno.

Sr. Bruno Chevalier: Mas antes eu vou complementar o que você falou sobre a Colômbia, dizendo que nós fizemos uma melhor definição das terras, depois complementamos quando sentimos a necessidade de ter mais detalhamento, esse levantamento cadastral foi finalizado, inclusive já contratamos as empresas que vão atuar com as equipes no campo para a negociação e a aquisição dessas terras ou dos direitos de passagem. Portanto, já entramos nessa segunda fase, fase do mapeamento já foi encerrada, foi feita inclusive essa segunda rodada de complementação e a gente já está nessa parte de negociação.

Os direitos são basicamente os mesmos que temos aqui, direitos de servidão, inclusive nós consideramos, em alguns casos, a integração do projeto de mineração com toda a parte logística para a gente ganhar vantagem e ter o interesse público e conseguir as medidas judiciais quando necessário. Obviamente a gente começa com a negociação, depois continua, se necessário, utilizando medidas judiciais. Já tivemos êxito em alguns casos, portanto já testamos o sistema como funciona, e não houve nenhuma dificuldade em ter acesso às áreas, em tomar posse, então isso nos deu muito conforto.

Com relação ao Chile, no fundo é uma questão de judicialização, hoje mesmo a imprensa chilena, nossos concorrentes criticando essa judicialização e nos defendendo, que foi uma coisa surpreendente. Na verdade, é uma crítica muito grande da sociedade, dos empresários, do governo de que quando uma empresa obtém uma licença depois de passar todos os trâmites, você está pronto para começar a construção e ainda vem a discussão judicial que coloca uma insegurança muito grande.

Então, simplesmente a gente já entrou com recurso na segunda-feira passada na Corte Suprema Chilena, e isso deve em dois ou três meses ter resultado, nós estamos confiantes, o nosso direito é forte, nós estamos seguros, nós cumprimos com a legislação, não há porque temer neste aspecto. Mas realmente é uma discussão eterna e do mesmo jeito que aconteceu conosco no setor elétrico, há grandes multinacionais do setor de mineração que também

sofreram esse revés do mesmo jeito que já tinham licença, já tinham iniciado a construção, tiveram que paralisar. Quer dizer, é um fenômeno que vem se agravando no Chile, mas que estão todos atentos para isso.

Então, eu acho que não vai haver isso em lugar nenhum e você volta à situação anterior, não precisa mudar do projeto, não precisa mudar a licença, simplesmente a licença volta a ser válida e você pode iniciar a construção. Nós continuamos, para a informação de vocês, com as negociações comerciais, com a negociação dos contratos, com a discussão financeira, validando o EPC, portanto a nossa expectativa é que quando haja essa decisão judicial, que tudo esteja pronto e a gente possa anunciar o início do projeto no Chile.

Sr. Marcelo: Só uma complementação, na eventualidade de uma decisão negativa, confirmação dessa nova classificação ambiental, o que acontece efetivamente? Você tem que ir lá na engenharia e modificar o teu projeto para você atender essa nova classificação ambiental ou você volta para estaca zero?

Sr. Bruno: Na verdade essa mudança da classificação ambiental, quando foi discutido anteriormente, nós já havíamos feito as adaptações necessárias, então a tese que foi levantada agora não é que a classificação ambiental é mais rigorosa e você tem que atender, você tem que mudar o seu projeto, considerar mais filtros ou reduzir as emissões que você está enquadrado. A tese que foi levantada pelo Tribunal de Antofagasta, isto é, uma região ao norte da nossa região, uma outra região geográfica, não é o tribunal que já julgou as nossas questões... dando um exemplo aqui como você estivesse discutindo um assunto que diz respeito ao RJ em SP, o nosso tribunal de Copiapó se recusou a aceitar esta ação e considerou que já havia sido julgado, então eles recorreram a um outro tribunal. Isso no Chile é possível, é uma situação esdrúxula, mas é possível. No Brasil não seria possível.

Então não teria como voltar ao projeto e adaptá-lo porque na verdade você já está cumprindo. O que o tribunal de Antofagasta considerou foi que não é a legislação de emissões que tem que ser obedecida, é a legislação urbanística. Então você está dentro dos limites, você está cumprindo com a legislação mais rigorosa recente do Chile, mas ainda assim isso não é suficiente - a mera existência de qualquer substância no processo de produção industrial é suficiente para que não seja emitida a licença, isto é, se isso for seguido não existiria nenhuma termelétrica no Chile, não existiria nenhuma indústria siderúrgica, nenhuma indústria pesada porque todas elas têm algum nível de emissão.

O que a legislação estabelece é que se você estiver dentro dos limites estabelecidos, e no Chile, são similares aos mais rigorosos, mundialmente falando, Banco Mundial (níveis de emissão, etc) você estaria com a licença permitida e podendo operar. Então a nossa tese e a licença emitida pelo governo nesta base é que todos os níveis de emissão são satisfatórios, estão dentro da legislação e a empresa pode operar. O que o tribunal de Antofagasta disse é: qualquer emissão existindo, não importa se dentro do limite ou não, inviabiliza a licença - que é um contrassenso que paralisaria a indústria chilena.

O que eu acho é que a gente vai conseguir mostrar esse argumento de que é inviável essa tese jurídica, aliás, de um outro tribunal, uma ação que já foi decidida no passado na nossa região.

Sr. Marcelo: Ok, obrigado gente.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Eduardo Karrer para as suas considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Eduardo: Eu queria agradecer a participação de vocês conosco aqui. Dizer o seguinte: o resumo de 2011 é que foi um ano bacana, um ano que o nosso desafio que era crescer, a gente cresceu. Mas é aquilo que eu disse aqui, 31 de dezembro a gente zerou a pedra. 2012 está aqui, a gente vai continuar crescendo, a gente tem muita coisa para entregar, temos que entregar as plantas a carvão, entregar o gás, avançar com a questão da E-ON, fazer o spin-off da CCX.

Então a gente tem muita notícia para este ano e vocês podem ter certeza de que a Companhia sabe da sua responsabilidade de repetir este ano a performance que a gente teve o ano passado. Este é o compromisso da administração e qualquer pergunta, dúvida que vocês tenham, eu, a área de RI e os diretores estão à disposição de todos aqui. Obrigado a todos e um bom dia.

Operadora: A audioconferência da MPX está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada por usarem Chorus Call.
