



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Maio/2007

Termo de Renúncia



Algumas declarações constantes nesta apresentação são “projeções” contidas no conceito da Lei de Valores Mobiliários Americanos e estão sujeitas a riscos e incertezas. “Projeções” são previsões que podem diferir dos números definitivos e não estão sob nosso controle. Para uma discussão dos riscos e incertezas tal como eles se relacionam a nós, favor recorrer ao nosso formulário 20F de 2005 e, em particular, ao item 3 onde estão contidas “Informações Básicas – Fatores de Risco”.

Todos os valores estão de acordo com o BRGAAP.

Agenda



11/05/07 - MESA REDONDA – DIRETORIA DA CEMIG

DPR – Presidência - Djalma Bastos de Moraes

DGT – Diretoria de Geração e Transmissão - Fernando Henrique Shuffner Neto

DDC – Diretoria de Distribuição e Comercialização - José Maria de Macedo

DDN – Diretoria de Desenvolvimento de Novos Negócios - José Carlos de Mattos

DGE – Diretoria de Gestão Empresarial - Marco Antonio Rodrigues da Cunha

DCM – Diretoria Comercial - Bernardo Afonso Salomão de Alvarenga

DFN – Diretoria de Finanças, Participações e de Relações com Investidores - Luiz Fernando Rolla

11/05/07 - PALESTRAS – 11 de maio de 2007

Tema: Revisão Tarifária das Distribuidoras e Transmissoras - Emílio Castelar

Tema: Consolidação do Setor Elétrico Brasileiro - Mônica Neves Cordeiro

Tema: Tendências e Estratégias do Mercado Global de Energia Elétrica - Roland Berger Consulting

Tema: Análise dos Demonstrativos Financeiros – 1º Tri 2007 - Pedro Carlos Hosken Vieira

12/05/07 - PALESTRA – 12 de maio de 2007

Tema: Projeções Financeiras para 2007 – 2012 - Palestrante: Emílio Castelar



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Djalma Bastos de Moraes
Presidência

Maio/2007

Plano Diretor consolida a Cemig como empresa de classe internacional



- Ativos totais: **R\$ 23,9 bilhões**
- Patrimônio Líquido: **R\$ 7,9 bilhões**
- Dívida consolidada: **R\$ 7,8 bilhões**
- Receita Líquida consolidada (1T07) : **R\$ 2,3 bilhões**
- Venda recorde de 14.248 GWh no 1º Tri de 2007
 - ✓ Refletindo contribuição das aquisições, que respondem por 11% do *lucro líquido* e 13% do *LAJIDA* do resultado consolidado
- *Iniciamos venda para cliente livre no Mato Grosso*
- *Entrada em operação de novos projetos:*
 - ✓ *Usinas de Capim Branco I e II (450 MW de capacidade, 21 % da Cemig)*
 - ✓ *LT Itutinga-Juiz de Fora (Transudeste) - 345 kV, 34 km*
 - ✓ *LT Irapé-Araçuaí (Transirapé) - 230 kV, 15 km*

Foco no longo prazo resulta na liderança da CEMIG no Setor Elétrico Brasileiro



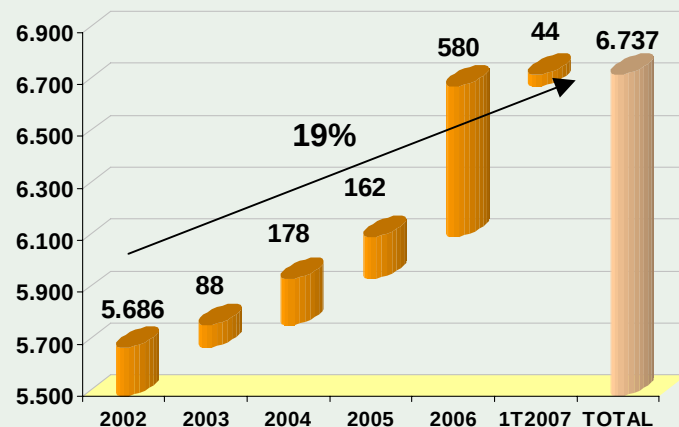
- *Investimos R\$ 5 bilhões nos últimos quatro anos, concluindo importantes obras de geração e transmissão, assegurando também níveis adequados de expansão de nossos ativos de distribuição*
- *Concretizamos as maiores aquisições de ativos rumo à consolidação da indústria de eletricidade no país*
- *Parcerias em aquisições e novos projetos alinhadas à visão estratégica do nosso Plano Diretor*
- *Conhecimento das regras nos permite identificar oportunidades no setor*
 - *Revisão tarifária da Transmissão existente*
 - *Segundo ciclo de revisão tarifária das Distribuidoras*
 - *Amadurecimento do processo de leilões de energia*

Evolução dos nossos ativos



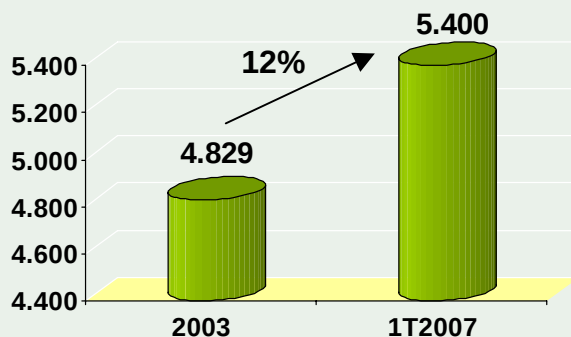
Capacidade de Geração

MW

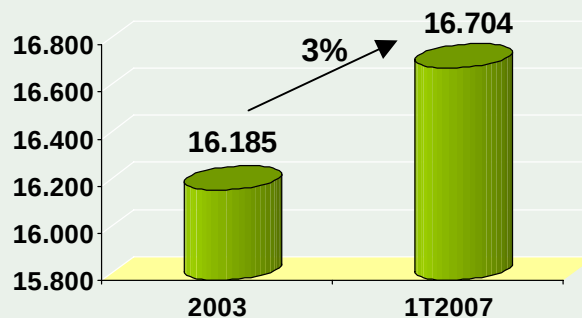


Ano	Capacidade adicionada em MW	Total	Descrição
2003	88	5.774	UHE Funil
2004	178	5.952	UTE Barreiro, PCH Pai Joaquim, UHE Queimado, UHE Rosal
2005	162	6.113	UHE Aimorés
2006	580	6.693	UHE Irapé, RME e UHE Capim Branco I
2007	44	6.737	UHE Capim Branco II

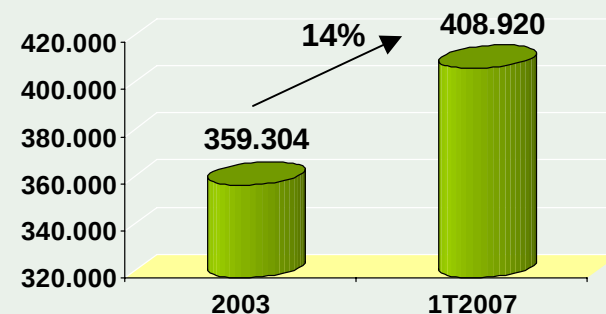
Nos últimos quatro anos adicionamos mais de mil MW à nossa capacidade de geração



■ km de linhas de transmissão



■ km de linhas de subtransmissão



■ km de linhas de distribuição

Programa de Investimentos



Negócio	Realizado			Previsto
	2005	2006	1T07	2007
(milhões de Reais)				
CEMIG Geração e Transmissão	417	157	56	321
Geração	397	99	52	243
Transmissão-Rede Básica	20	58	4	78
CEMIG Distribuição	691	1.229	259	1.125
Subtransmissão	26	83	8	184
Distribuição	665	1.146	251	941
Ampliação e reforço de redes existentes	276	217	71	405
Luz para Todos	291	884	159	371
Outros	98	45	21	165
CEMIG Holding	58	558	3	43
Aportes de Capital	54	33	3	42
Outros	4	1	-	1
Aporte RME 25% - Aquisição Light	-	175	-	-
Aquisição Empresas Transmissão - TBE	-	349	-	-
Total de Projetos Investimentos	1.166	1.944	318	1.489



Entrada em operação da UHE Capim Branco II.



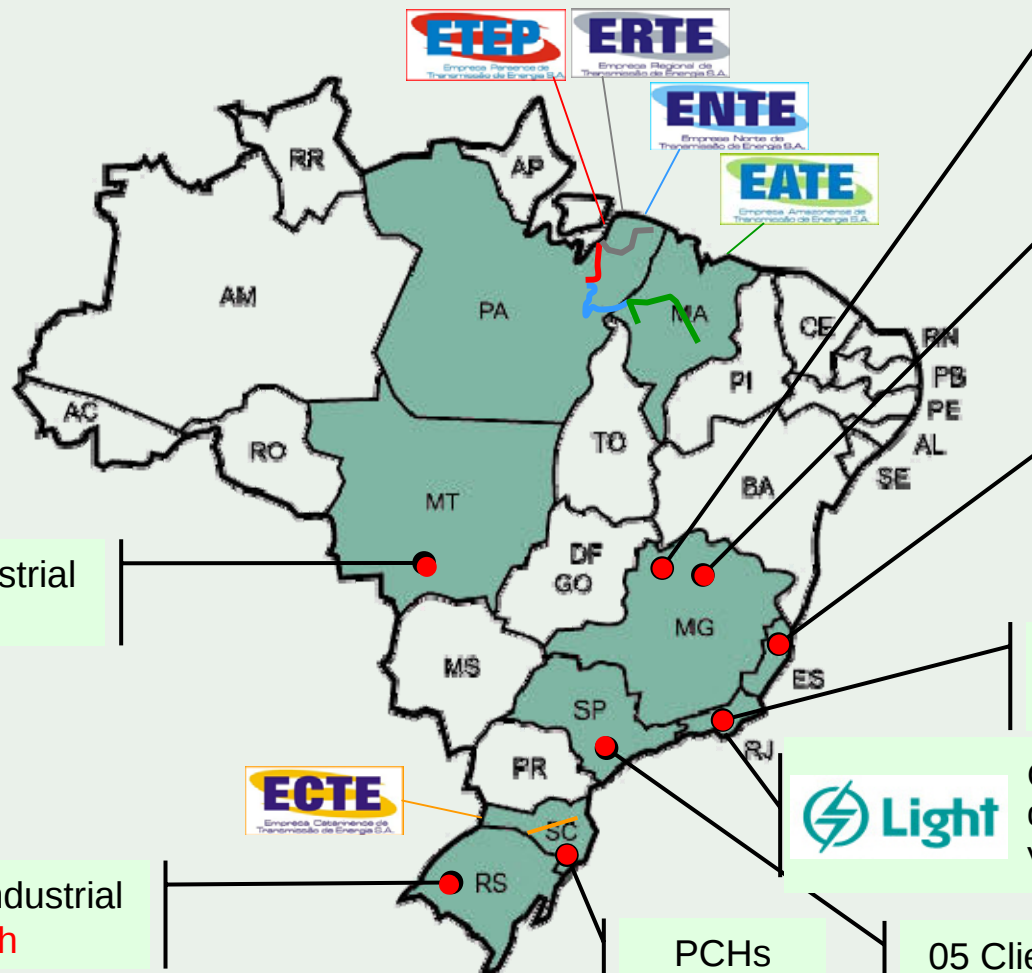
Entrada em operação das Linhas de Transmissão Itutinga-Juiz de Fora - 345 kV e Irapé-Aracuaí - 230 kV

- 2005, 2006 e 1º Trimestre de 2007: valores realizados
- A partir do 2º Trimestre de 2007: valores estimados, conforme planejamento empresarial do Ciclo 2007/2011

Estamos consolidando atuação nacional



Suprimento
3.697 GWh
38 Distribuidoras



Capacidade de geração
6.501 MW

Vendas
Geração +
Distribuição
8.460 GWh

Rosal Energia SA
55 MW 55 GWh
01 Cliente industrial
2 GWh

03 Clientes industriais
9 GWh

Capacidade de geração
de **169 MW**
Vendas de **1.554 GWh**



PCHs
12 MW
17 GWh

05 Clientes industriais
436 GWh

Respeito ao Meio Ambiente como valor corporativo



- Nos últimos três anos, empregamos R\$ 285 milhões em ações e programas ambientais.
- Nossos programas de eficiência e conservação energética, participação em projetos de utilização de gás, energia solar e pequenas centrais hidrelétricas, e a pesquisa de energias alternativas contribuem para a redução do efeito estufa
- O índice obtido na pesquisa ABRADEE junto a consumidores da Cemig no item *“empresa preocupada com o meio ambiente”* atingiu 86,2 pontos em 100 em 2006



Investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento asseguram atualização tecnológica

- O desenvolvimento tecnológico é considerado pela Cemig como fator de agregação de valor e diferencial competitivo
- Aplicamos R\$ 51 milhões em Projetos de Pesquisa e Desenvolvimento no período 2000 - 2006
- Repassamos R\$69 milhões ao Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - FNDCT, do Ministério da Ciência e Tecnologia

Sustentabilidade como vetor empresarial



- *Responsabilidade Social e Ambiental é um compromisso com nossa visão de longo prazo, assegurando não apenas a preservação de nossas atividades, mas evitando custos para a sociedade através de um relacionamento equilibrado com o meio ambiente*
- *Publicaremos o Relatório de Sustentabilidade da Cemig, observando o modelo do GRI (Global Reporting Initiative), que estará disponível também em nossa página na internet*
- *Em 2006 a Cemig conquistou o Prêmio USP de Comunicação e o Prêmio Furnas Ouro Azul, ambos com as ações sócio-ambientais desenvolvidas na implantação da Usina Hidrelétrica de Irapé*
- *Reconhecimento de nossas ações para assegurar a sustentabilidade:*
 - ✓ *inclusão pela sétima vez consecutiva no Índice Dow Jones de Sustentabilidade*
 - ✓ *Inclusão pelo segundo ano consecutivo no Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bovespa*



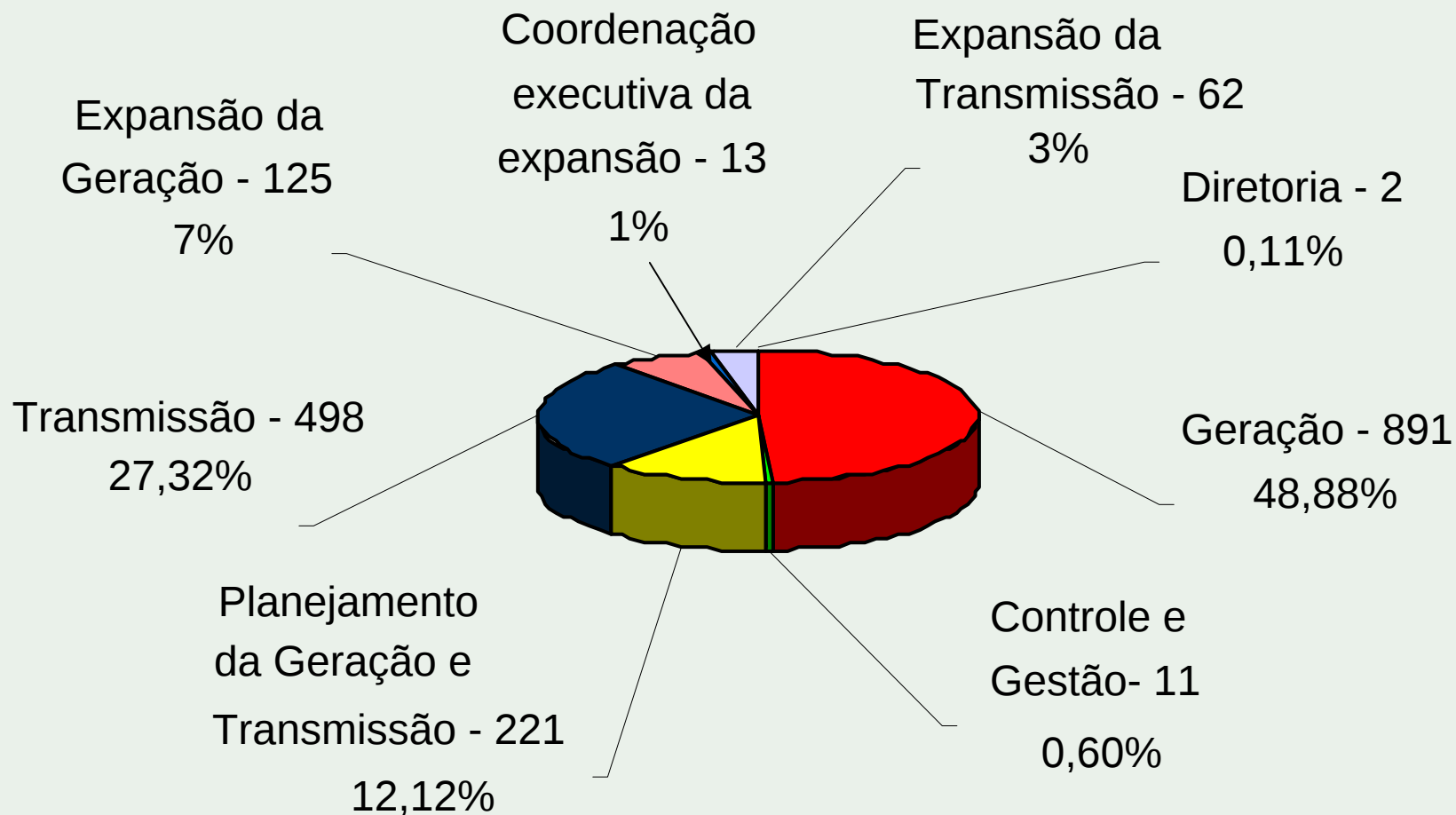
12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Fernando Henrique Schuffner Neto
Diretoria de Geração e Transmissão

Maio/2007

Quadro de Pessoal



➤ 1.823 empregados com uma Cultura Empresarial de Competência e focados no Resultado

Agregação de Valor



- Automação e Sistemas de Monitoramento de Instalações de geração e transmissão
- Instalação de Vigilância eletrônica na instalações de geração e transmissão
- Adequar a estrutura de custo da Transmissão à revisão tarifária

Novos Empreendimentos para Agregação de Valor



Geração

- Usina de Baguari, potência de 140 MW, participação de 34,00%, previsão de operação outubro/2009
- Usina de Cachoeirão, potência de 20 MW, participação de 49,00%, previsão de operação 1º sem/2008
- Usina de Pipoca, potência de 27 MW, participação de 49,00%, previsão de operação 1º sem/2008

Transmissão

- LT Furnas - Pimenta, 345 KV, com 75 Km de extensão
- LT Itutinga - Juiz de Fora, 345 KV, com 140 Km de extensão
- LT Irapé - Araçuaí, 230 KV, com 65 Km de extensão

Novos Empreendimentos para Agregação de Valor



Investimento no Chile:

- Linha de transmissão Charrúa – Nueva Temuco, 220 kV, 190 km
- Período de concessão: 20 anos
- Parceiro: Alusa (51%)
- Investimento total: US\$ 60 milhões (€ 45 milhões)
- Receita anual: US\$ 6,5 milhões (€ 4,9 milhões)
- Financiamento: 70% do investimento
- Aportes já realizados pela Cemig: US\$ 6 milhões (€ 4,5 milhões)
- Início da implantação: Junho/2005
- Liberação ambiental: Março/2007
- Início das obras: Abril/2007
- Início da operação : Abril/2008

Objetivo:

- Desenvolvimento de capacidade gerencial para operar nos ambientes regulatórios dos outros países



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

José Maria de Macedo

Diretoria de Distribuição e Comercialização

Maio/2007

A Cemig Distribuição em números



Descrições	Cemig D	
	Valor	Posição
Atendimento		
Número de consumidores (em milhares)	6.240	1ª
Número de empregados	8.064	1ª
Número de municípios atendidos	774	1ª
Mercado		
Área de concessão - km2	567.740	3ª
Fornecimento ao Mercado cativo - GWh	19.970	2ª
Transporte - GWh	16.734	1ª
Operacionais		
Linhas de Distribuição (km)	16.376	1ª
Redes de Distribuição (km)	394.169	1ª
Urbana	85.480	
Rural	308.689	
Subestações		
Quantidade	355	-
Capacidade instalada (MVA)	8.162	-

A gestão no ciclo 2003/2006



- Alinhamento da gestão técnico-operacional e da gestão financeira ao novo modelo regulatório, com ênfase no cumprimento dos parâmetros de eficiência e custo da Empresa da Referência ANEEL
- Revisão do Planejamento Estratégico buscando uma gestão focada em obtenção de resultados (BSC)
- Comprometimento dos empregados com os objetivos estratégicos da distribuição, através da contratação de metas de desempenho com os gestores e monitoramento constante de resultados
- Implementação de projetos de grande alcance social, cumprindo os aspectos regulatórios e atendendo aos interesses econômicos empresariais. Dentre eles, destacam-se: Luz para Todos, Clarear, Campos de Luz



AGREGAÇÃO DE VALOR COM A EVOLUÇÃO DA GESTÃO



- Alinhamento da gestão técnico-operacional e da gestão financeira ao novo modelo regulatório, com ênfase no cumprimento dos parâmetros de eficiência e custo da Empresa da Referência ANEEL.
- Revisão do Planejamento Estratégico buscando uma gestão focada em obtenção de resultados (BSC).
- Comprometimento dos empregados com os objetivos estratégicos da distribuição, através da contratação de metas de desempenho com os gestores e monitoramento constante de resultados.
- Implementação de projetos de grande alcance social, cumprindo os aspectos regulatórios e atendendo aos interesses econômicos empresariais. Dentre eles, destacam-se: Luz para Todos, Clarear, Campos de Luz.

Ambiente Regulatório Atual



- **Evolução da regulação após a 1ª revisão tarifária**
- **Maior conhecimento do negócio por parte do regulador e dos demais agentes**
- **Maior pressão da sociedade por modicidade tarifária**
- **2º ciclo de revisão tarifária - Consolidação dos ajustes no modelo regulatório e reorientação da gestão das empresas**



**AGREGAÇÃO DE VALOR
COM FOCO EM OPORTUNIDADES**



AGREGAÇÃO DE VALOR COM FOCO EM OPORTUNIDADES



- Continuidade na evolução da gestão estratégica
- Consolidação da cultura de obtenção de resultados sustentáveis, com a utilização dos Projetos de Agregação de Valor (PAV)
 - ✓ Proteção e blindagem da receita contra a degradação nos níveis de perdas.
 - ✓ Otimização dos custos com operação e manutenção (preventiva x corretiva)
- Aprimoramento tecnológico dos processos da distribuição
 - ✓ Sistema de Gestão de Clientes (SGC)
 - ✓ Automação dos Sistemas de Distribuição (Intelligrid)
- Implementação de novas ações de melhoria de processos, com redução adicional de custos e maximização de ganhos de eficiência em relação aos limites regulatórios



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

José Carlos de Mattos

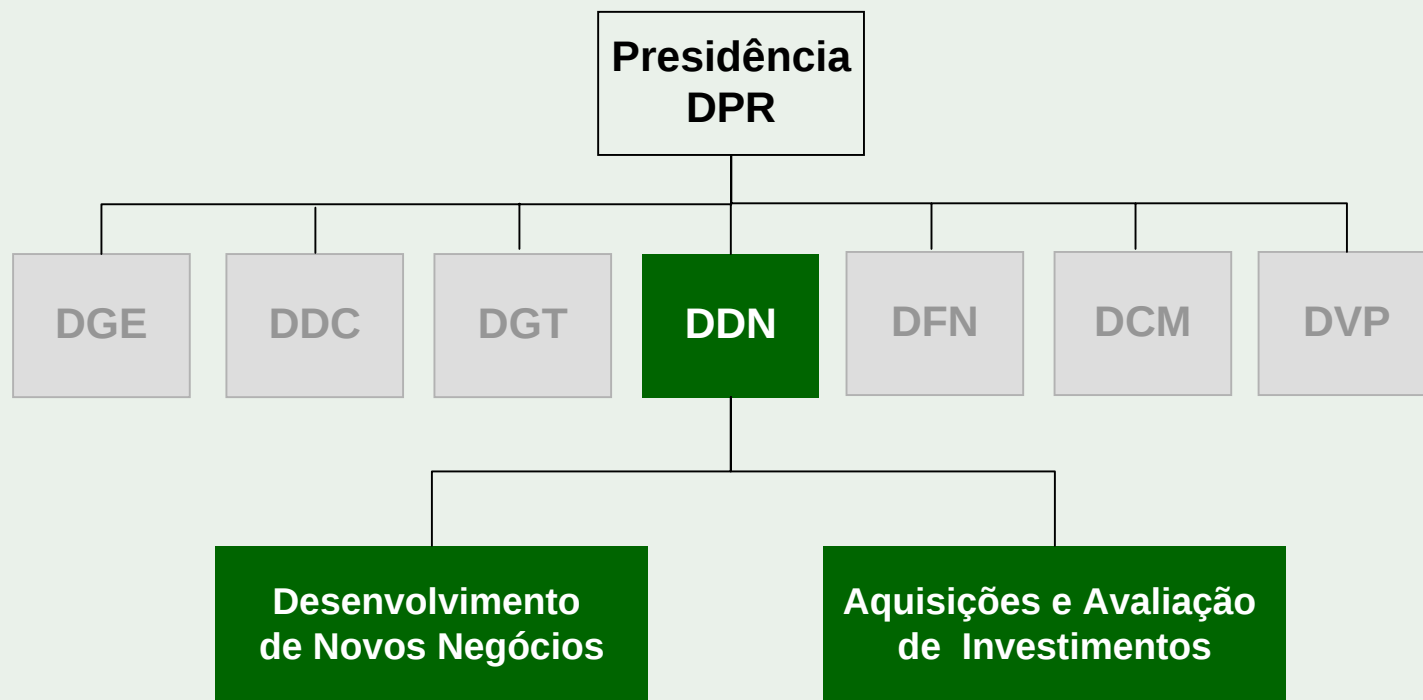
Diretoria de Desenvolvimento de Novos Negócios

Maio/2007



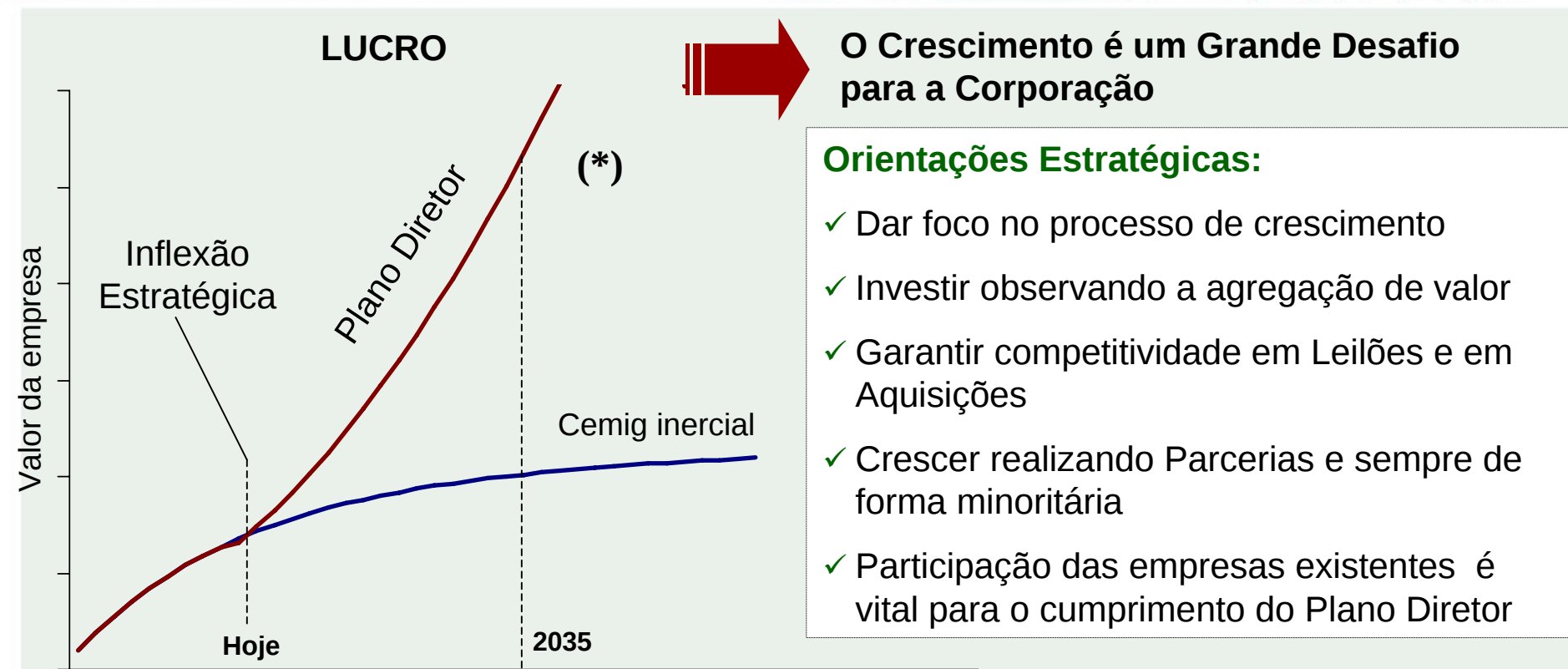
Diretoria de Desenvolvimento de Novos Negócios - DDN

Nova Diretoria reúne equipes focadas em estruturação das oportunidades de crescimento com agregação de valor



Plano Diretor

Crescimento Sustentável com Agregação de valor



(*) **Desafio Compartilhado: a corporação está comprometida com o crescimento, dividido entre:**

- Empresas Operacionais
- Aquisições
- Projetos “green field”



**A Companhia crescerá de forma
sustentável assegurando o retorno
desejado pelo acionista**

Razões para a formação de parcerias



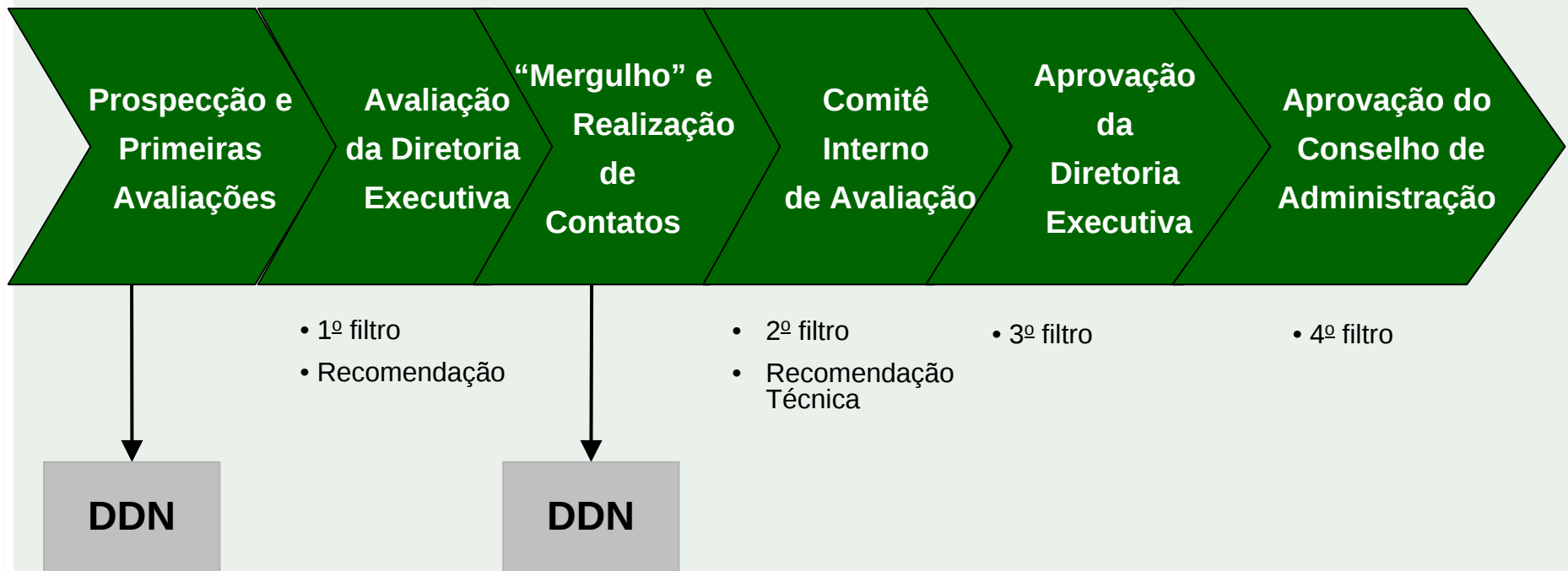
- Agregam valor (experiência diferenciada)
- Redução da necessidade de recursos próprios (CAPEX menor e acesso ao BNDES)
- Elevam competitividade
- Permitem flexibilidade (gestão compartilhada)
- Reduzem custo (percepção privada na gestão)
- Contribuem no processo de integração pós aquisição

A Governança assegura estabilidade ao crescimento

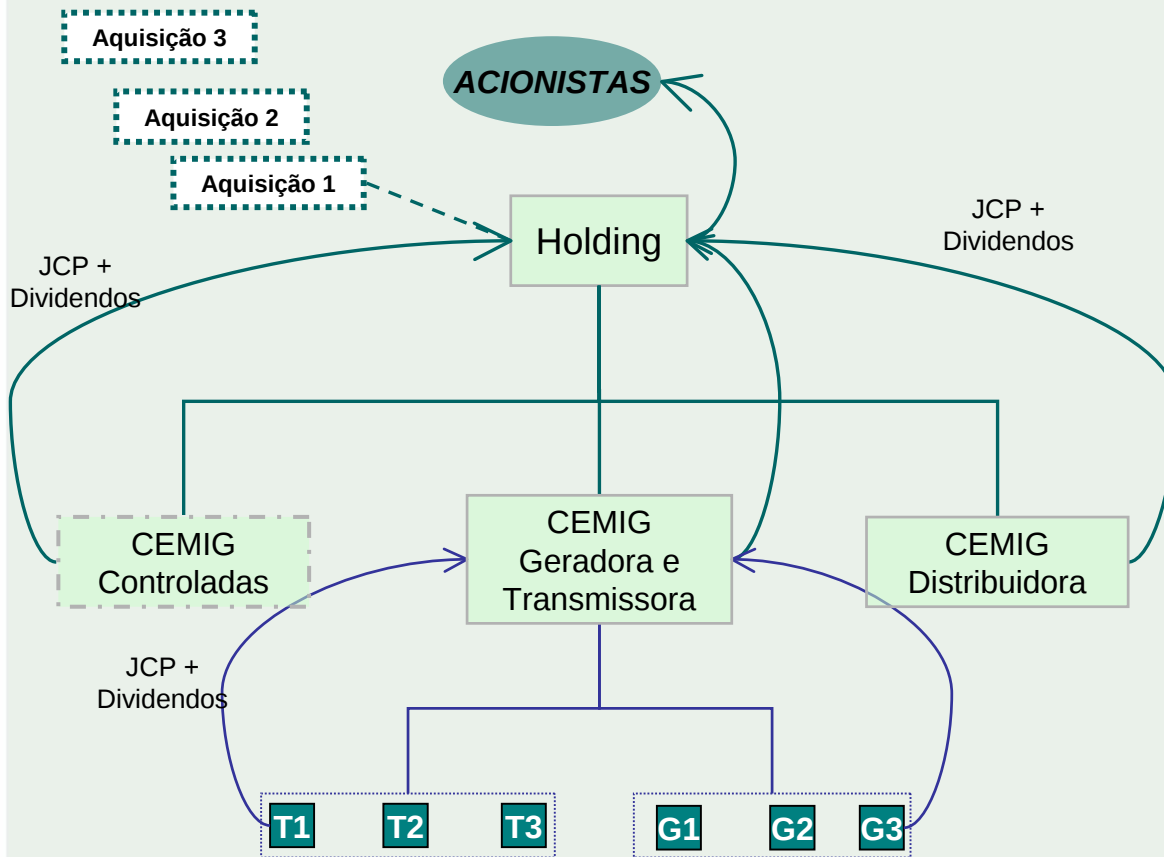


Processo Interno de Decisão de Investimento

4 etapas de aprovação



Empresas operacionais maduras e estabilizadas sustentam o crescimento



Vantagens e desvantagens da opção de crescer via GT

- | | |
|---|---|
| 1 | Grande geradora de caixa |
| 2 | Possui espaço para endividamento |
| 3 | Permite obter benefícios fiscais oriundos de financiamentos |
| 4 | A regulação permite fazer aquisições de geradoras e transmissoras, assim como participar de novas licitações de Geração e de Transmissão e novos Negócios |
| 5 | A regulação impede que seja proprietária de ativos de distribuição |

A CEMIG GT PROPICIA O CRESCIMENTO EM GERAÇÃO, TRANSMISSÃO E GÁS

CRESCIMENTO EM DISTRIBUIÇÃO SOMENTE POR AQUISIÇÕES VIA HOLDING

Diretrizes de atuação



1. Avaliação de negócios de acordo com suas características e riscos, buscando o retorno compatível para assegurar geração de valor
2. Estruturação de soluções financeiras diferenciadas alinhadas com a dinâmica de mercado e oportunidades de aquisição de ativos
3. Estruturação de oportunidades em novos projetos de geração e transmissão, com investimentos em inventários e estudos, desenvolvidos também em parceria



**Cemig será um dos maiores “players”
da indústria de energia elétrica no país**



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Marco Antonio Rodrigues da Cunha
Diretoria de Gestão Empresarial

Maio/2007



“Ousadia com responsabilidade ...



Corporação CEMIG

Atual Provedora:

- . Gestão Empresarial
- . Info & Telecom.
- . Logística & Infra-estrutura
- . Materiais & Serviços
- . Recursos Humanos

Futura Provedora:

- . Novos Fornecedores
- . Produtos Inovadores
- . Parcerias / Royalties
- . Prestação Serviços Externos
- . Venda de Expertise

DGE

Contribuições da DGE para a Estratégia



- Elaborar, implantar e acompanhar Políticas Corporativas Empresariais, no âmbito das suas atribuições
- Prospectar e propor novas Práticas de Gestão que permitam ao Grupo CEMIG crescer e agregar valor
- Incorporar a cultura da melhoria contínua, com foco em parâmetros mundiais
- Propor a implantação de projetos empresariais que contribuam para melhoria da eficiência operacional e de processos da Companhia
- Constituir parcerias com Centros de Pesquisa, identificando métodos e tecnologias inovadores que contribuam para o crescimento da empresa, inclusive através de programas de *benchmarking*

Contribuições da DGE para a Estratégia



- Fomentar a busca de sinergias, a integração, a adoção dos *benchmarks* e o alinhamento entre todas as empresas do Grupo CEMIG
- Desenvolver fornecedores, formando parcerias estratégicas voltadas para a criação de produtos inovadores que reduzam custos, agreguem tecnologia e propiciem novas fontes de receitas decorrentes da comercialização de patentes e destes produtos
- Buscar fórmulas criativas, amparados pela legislação vigente, para aquisição de materiais e serviços que proporcionem redução de custos dos investimentos e de manutenção
- Incorporar novas ferramentas na área de informática e telecomunicações que maximizem os resultados dos operativos existentes, visando incrementar os controles gerenciais destinados à alta administração da companhia

Contribuições da DGE para a Estratégia



- Ampliar o enfoque na eficiência dos recursos humanos, treinando e capacitando em todos os níveis, bem como através do preparo de novas lideranças e sucessores, retendo talentos e melhorando a posição da empresa no ranking nacional “das melhores empresas para se trabalhar”
- Melhorar o escopo de logística e de infra-estrutura da Companhia, ao nível das empresas expoentes e consagradas nacionalmente, nos seus respectivos campos de atuação



... para agregar valor, mediante:

- manutenção dos níveis de qualidade
- adoção de novas tecnologias e práticas de gestão
- obtenção de novas fontes receitas
- busca de eficiência operacional nos processos com foco, principalmente, na redução de custos”



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

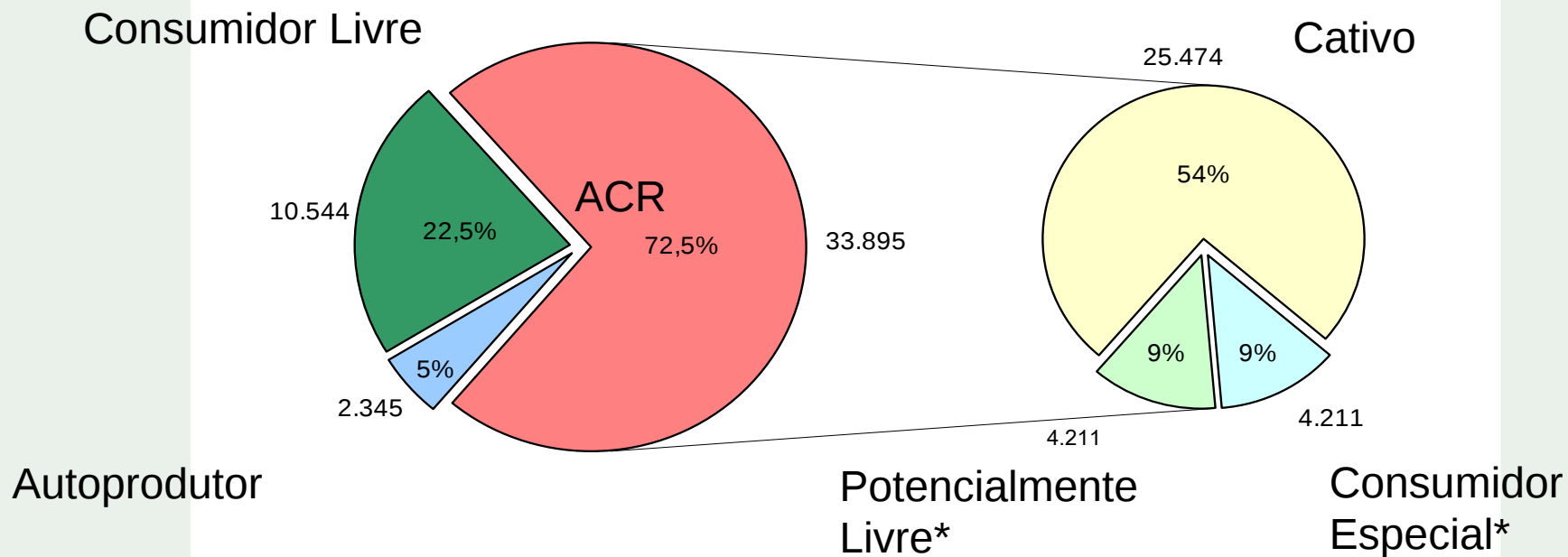
Bernardo Afonso Salomão de Alvarenga
Diretoria Comercial

Maio/2007

Brasil: Volumes contratados (MW médios)



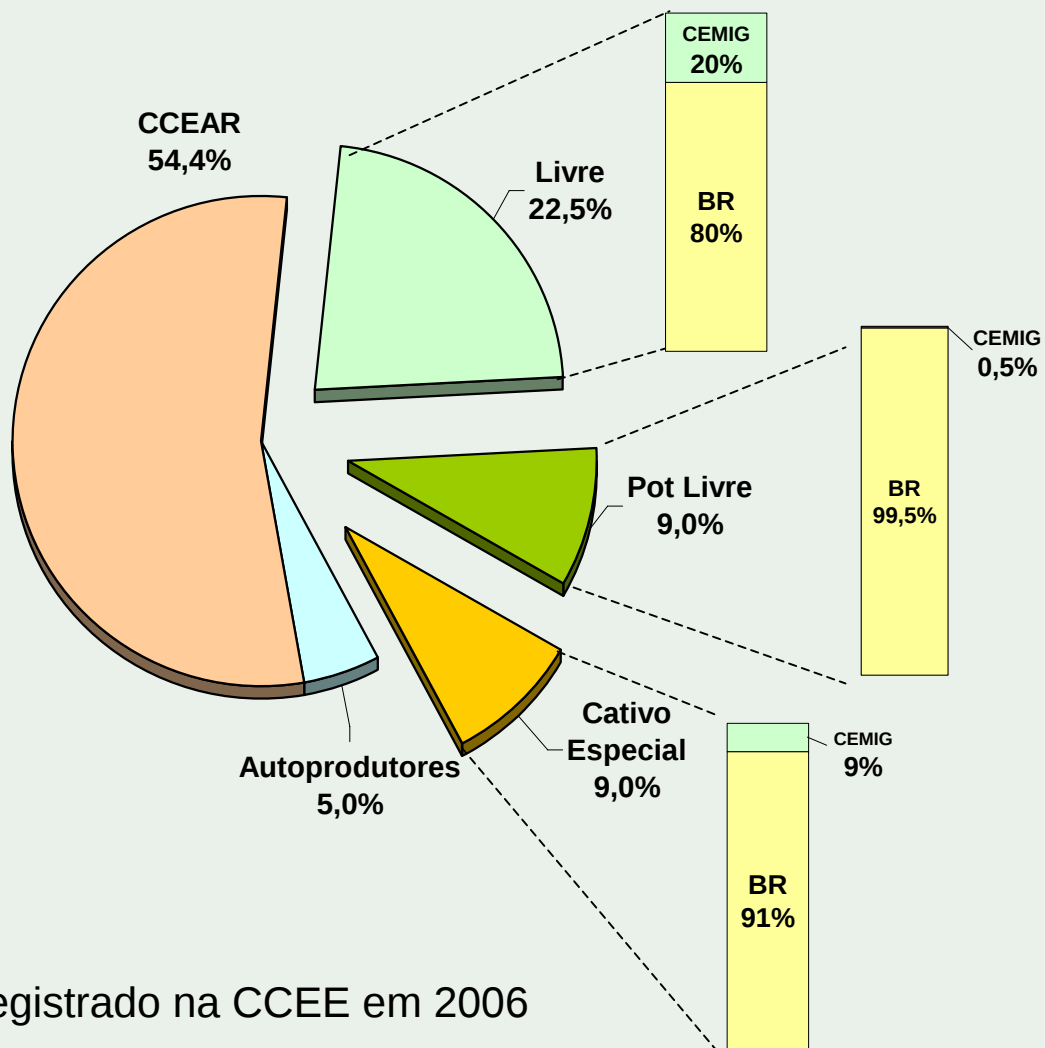
Energia contratada por tipo de consumidor



Valores registrados na CCEE em 2006

* Valores Estimados

Brasil: Segmentação da carga verificada

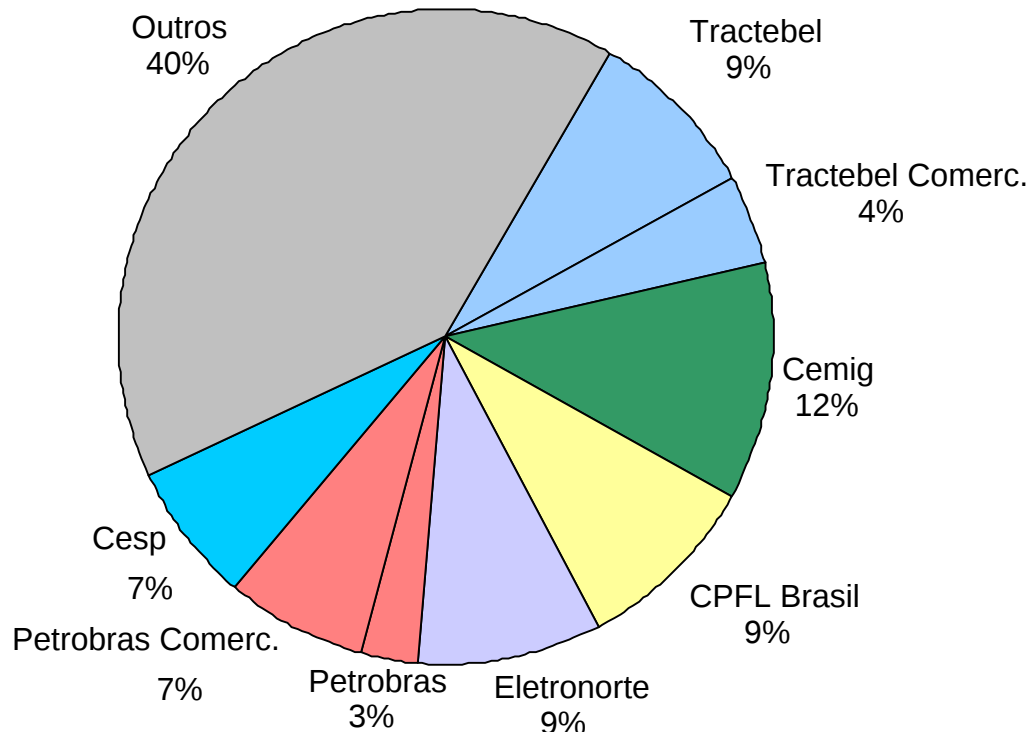


Montante total registrado na CCEE em 2006

Participação no mercado livre contratual



Energia vendida no Mercado Livre para Clientes finais e outros Agentes

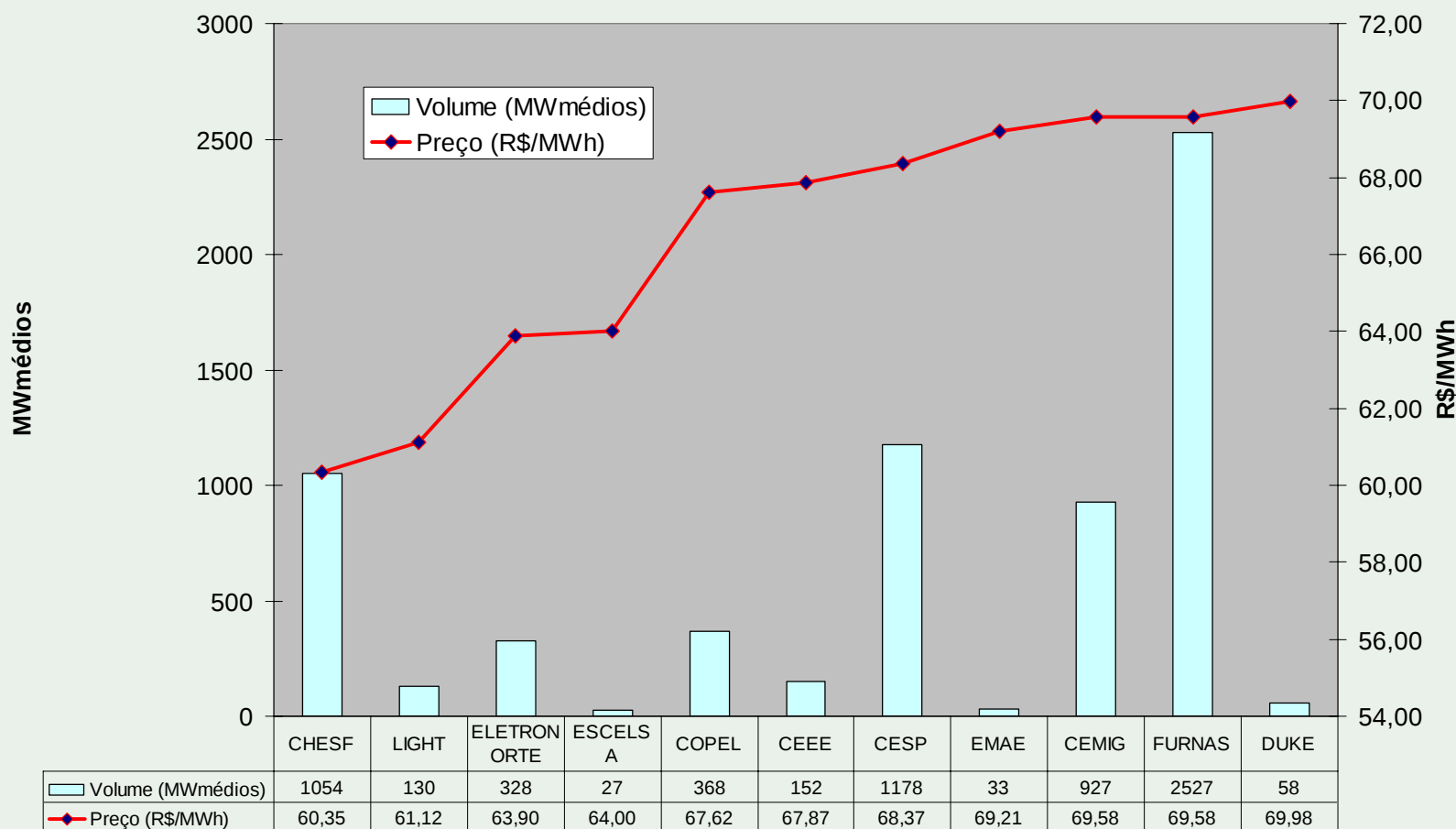


- Dados de Janeiro a Fevereiro 2007
- Montante total negociado: 23404 Mwmed
- Vendas do Grupo Cemig (Cemig, Cemig PCH, Horizontes, Sá Carvalho, UTE Barreiro)

Leilão de Energia Existente – 2006/2013



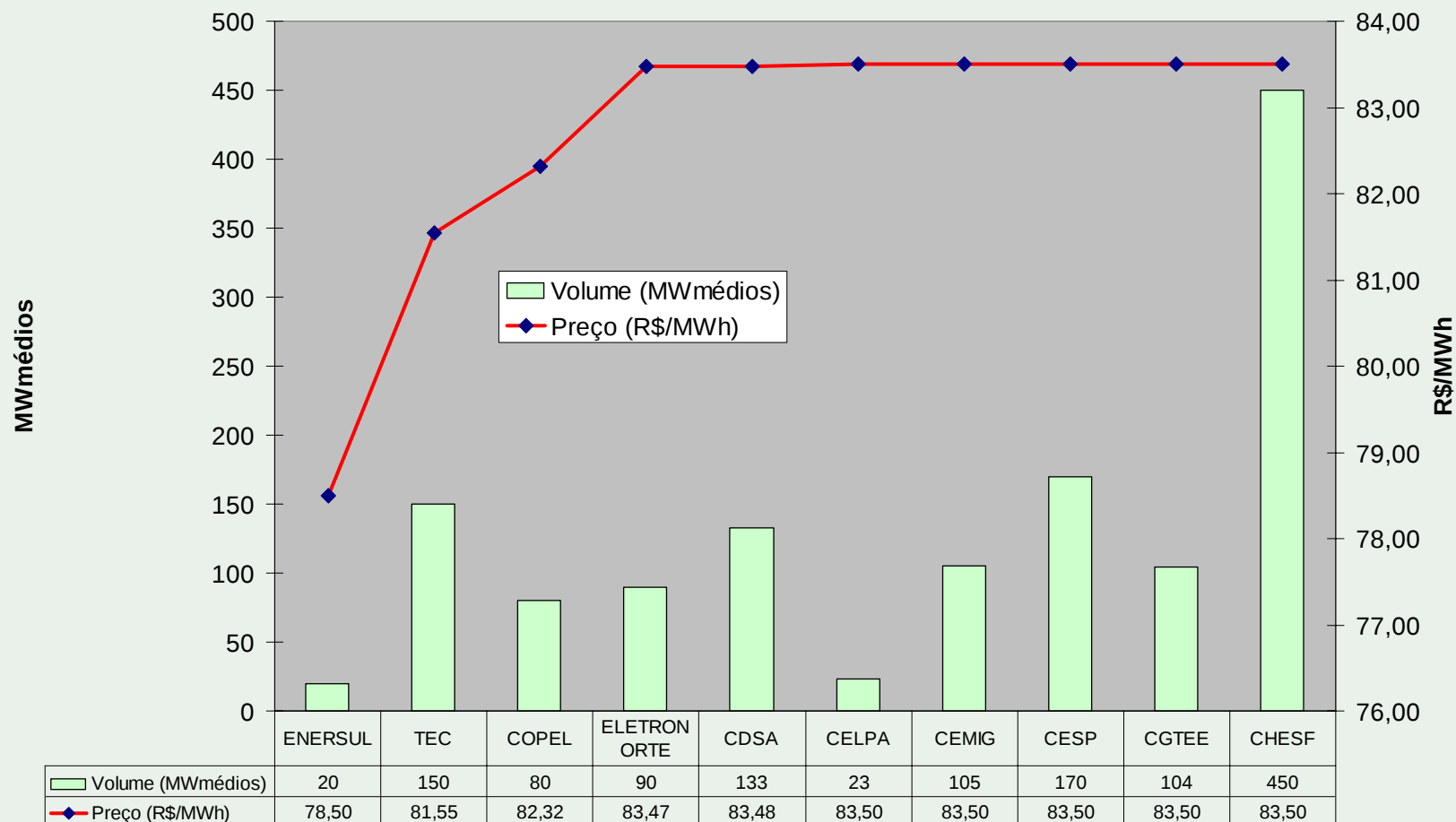
Volumes Vendidos X Preço



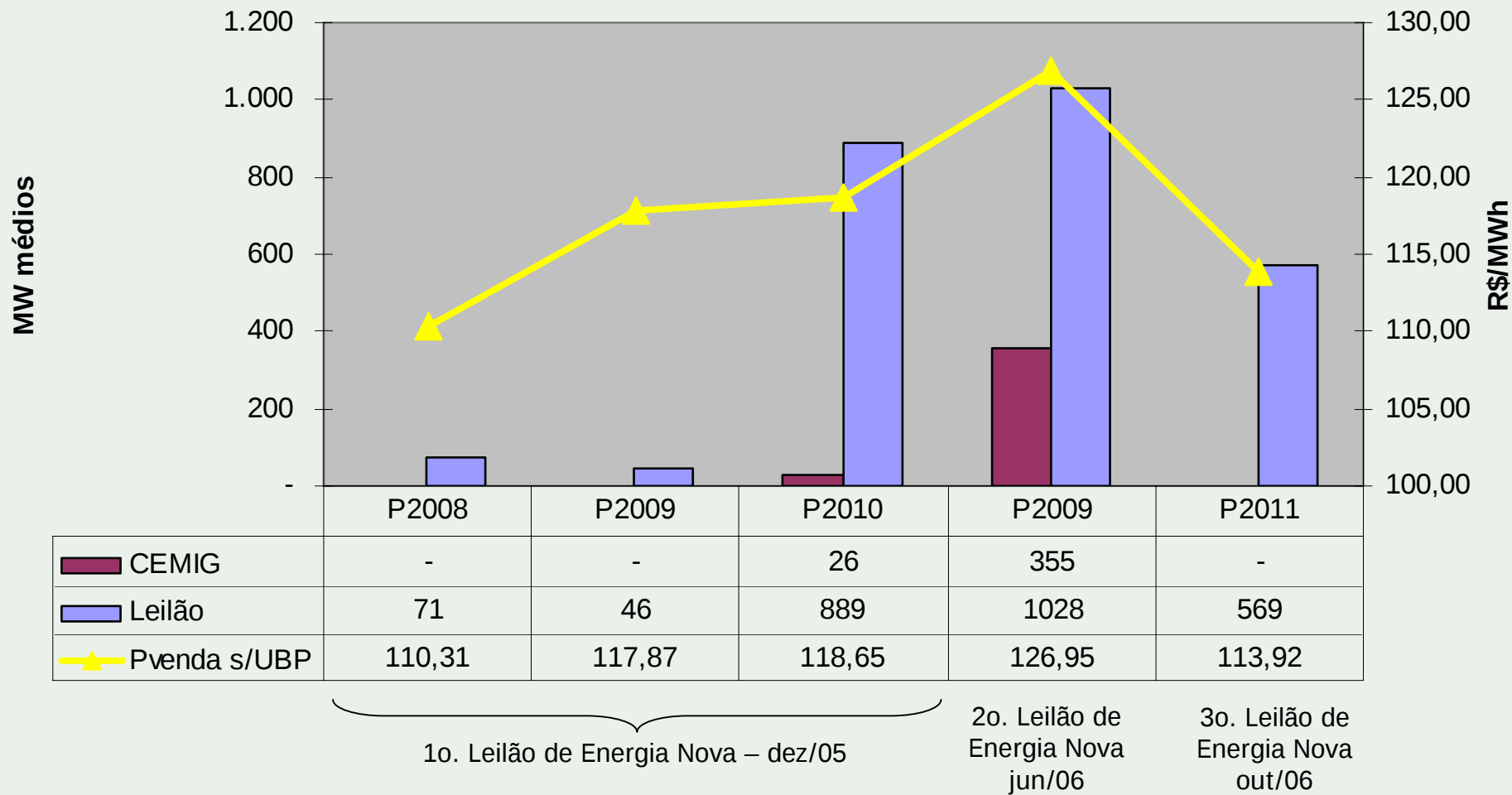
Leilão de Energia Existente – 2008/2015



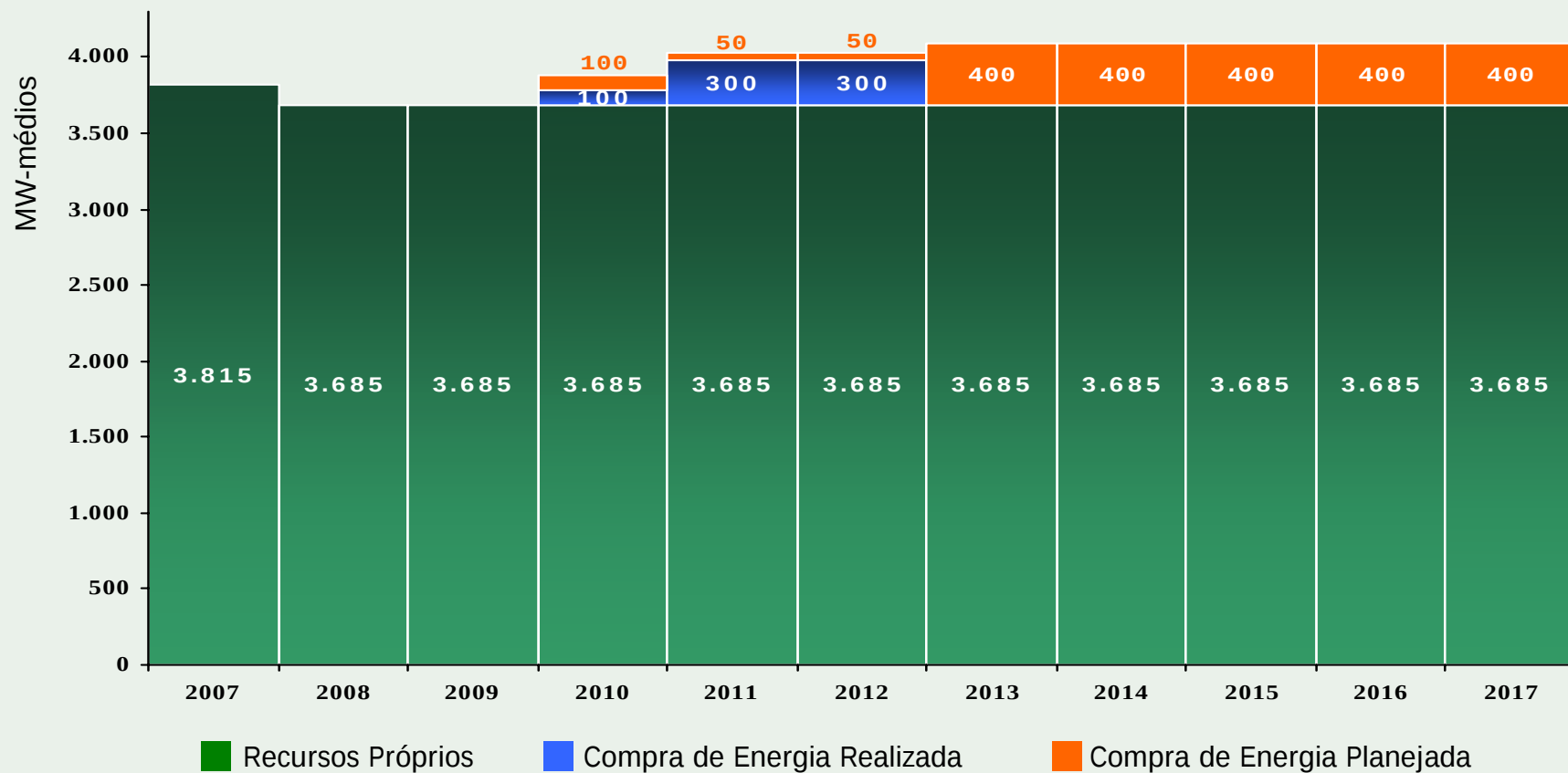
Volumes Vendidos X Preço



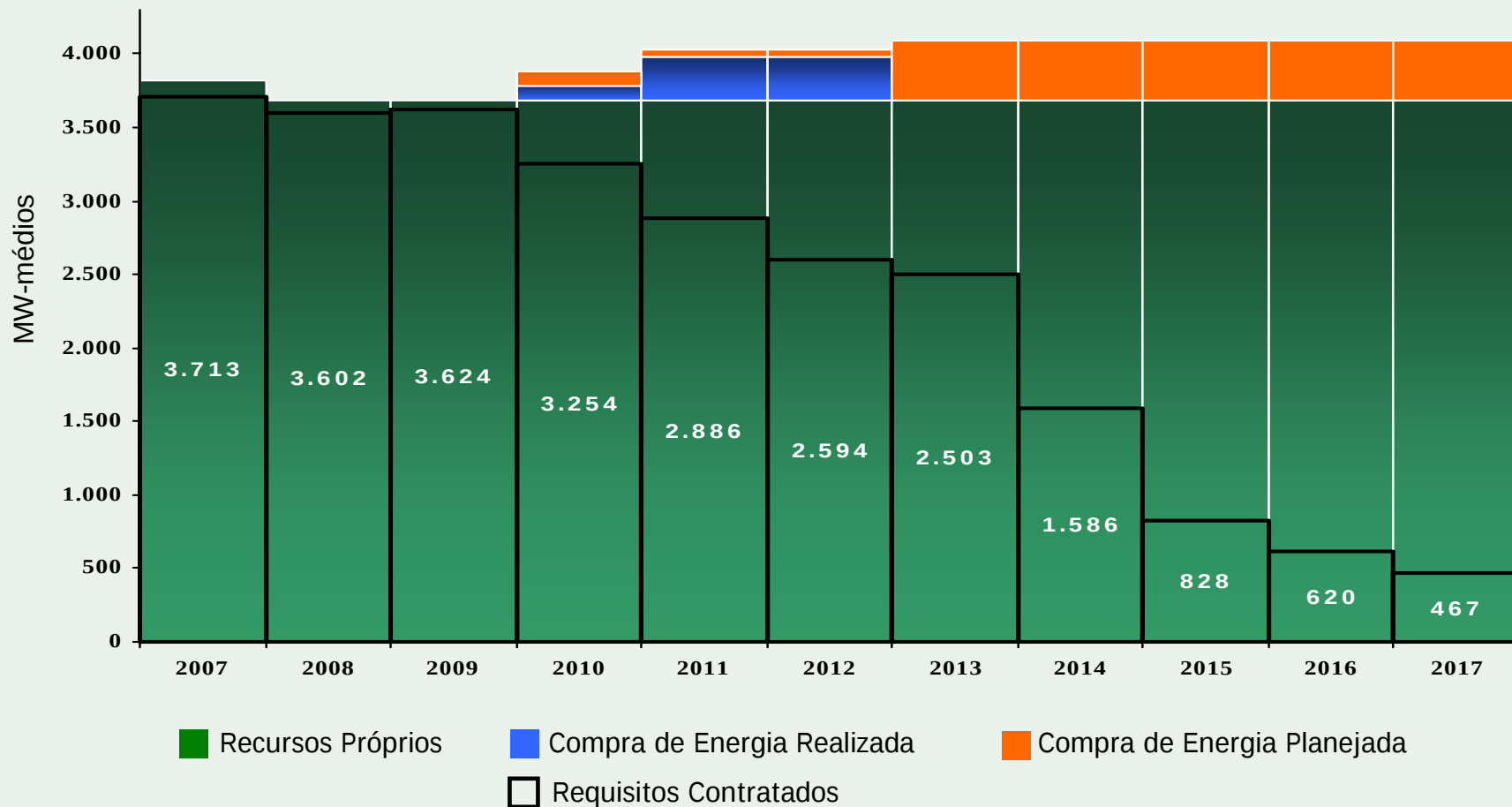
Leilão de Energia Nova – 2009/2039



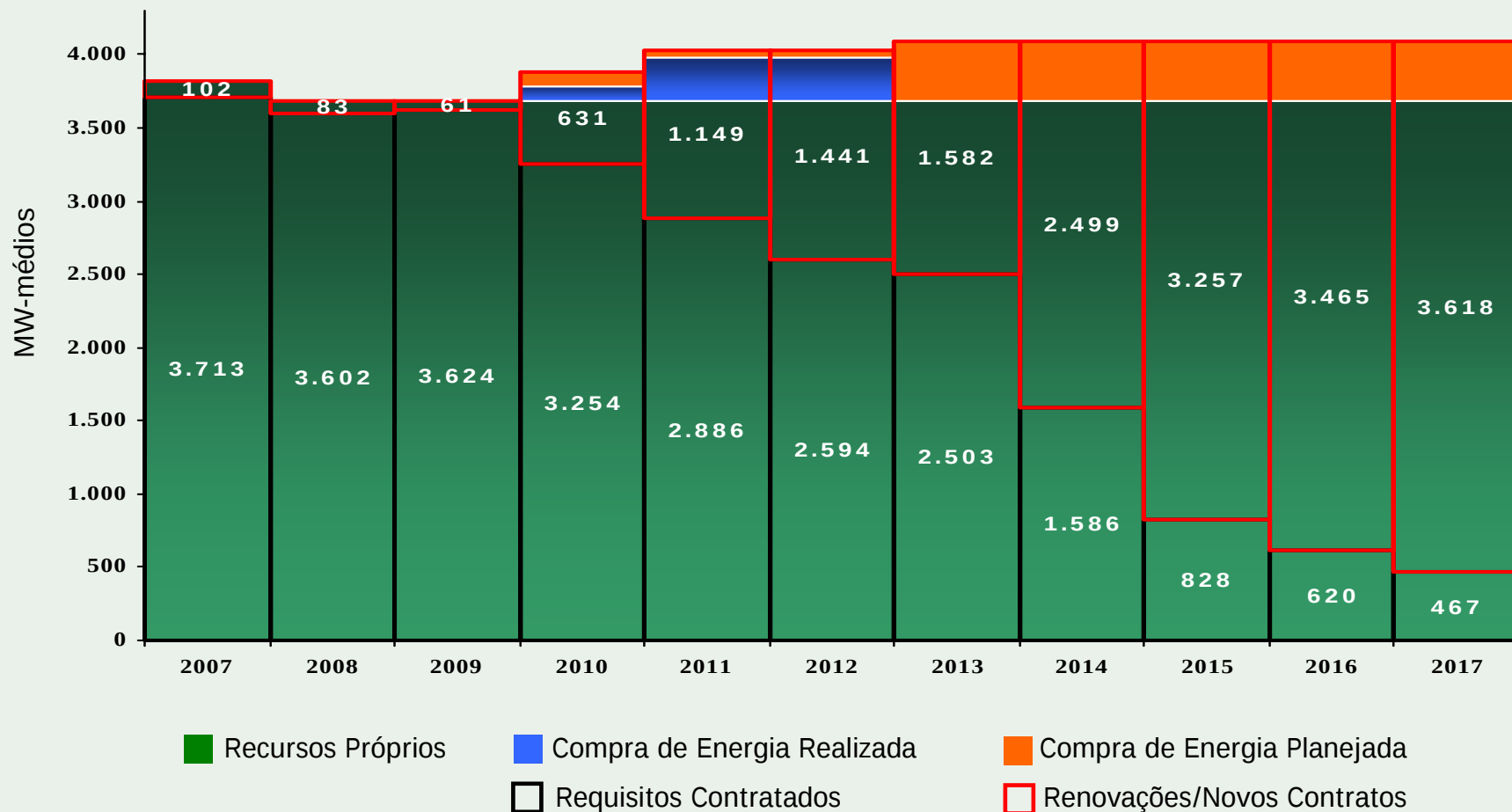
Balanço de Energia CEMIG GT



Balanço de Energia CEMIG GT



Balanço de Energia CEMIG GT



Balanço de Energia CEMIG GT



Valores em MW-médios

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Recursos	3.815	3.685	3.685	3.885	4.035	4.035	4.085	4.085	4.085	4.085	4.085
Próprios	3.815	3.685	3.685	3.685	3.685	3.685	3.685	3.685	3.685	3.685	3.685
Compra Realizada	0	0	0	100	300	300	0	0	0	0	0
Compra Planejada	0	0	0	100	50	50	400	400	400	400	400
Requisitos	3.815	3.685	3.685	3.885	4.035	4.035	4.085	4.085	4.085	4.085	4.085
Contratado	3.713	3.602	3.624	3.254	2.886	2.594	2.503	1.586	828	620	467
Renov/Novos Cont.	102	83	61	631	1.149	1.441	1.582	2.499	3.257	3.465	3.618



Utilização de ferramentas adequadas para mitigação de riscos e agregação de valor

- Comitê de Gerenciamento de Riscos de Energia - CGRE
 - Órgão multidisciplinar de tomada de decisões
- Uso do P@R para avaliação de riscos de compra e venda de energia
- Ferramentas de apoio à decisão : SAS, ESTD, OPTFÓLIO, etc
- Venda de energia atrelada ao PLD nos anos mais escassos

Diagnóstico do Potencial Sucroalcooleiro em MG



Usinas	Quantidade	Geração (MWm*)	Excedente (MWm*)
Existentes	26	530	420
Previstas	59	2046	1755
Com Protocolo	34	1191	953
Sem Protocolo**	13	591	591
Outros***	12	264	211
TOTAL	85	2576	2175

* Geração Média em 6 meses do ano

** Dados de injeção informados à Cemig na Consulta de Acesso

*** Dados de Moagem de 9 usinas sem previsão de início de operação

OBS: Protocolo acima celebrado com o Estado de Minas Gerais

Aproximadamente 75% das usinas estão
localizadas no Triângulo Mineiro



Resultado da Comercialização da Energia da **PCH Cachoeirão** - Programa Minas PCH

Encerrado em 26/01/2007

Preço médio ponderado da venda dos 15 MW-médios
R\$ 144,73/MWh

Negociações em Andamento

Usina (PCH)	Potência (MW)	Energia Assegurada (MW-médio)	Início de operação previsto
Pipoca	20	11,90	2009
Dores de Guanhões	14	8,24	2009
Senhora do Porto	12	7,24	2009
Jacaré	9	5,35	2009
Fortuna II	9	4,74	2009



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Luiz Fernando Rolla

Diretoria de Finanças, Participações e de Relações com Investidores

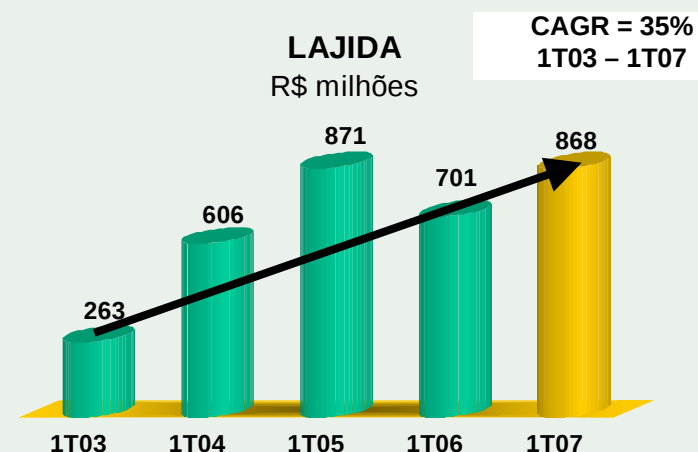
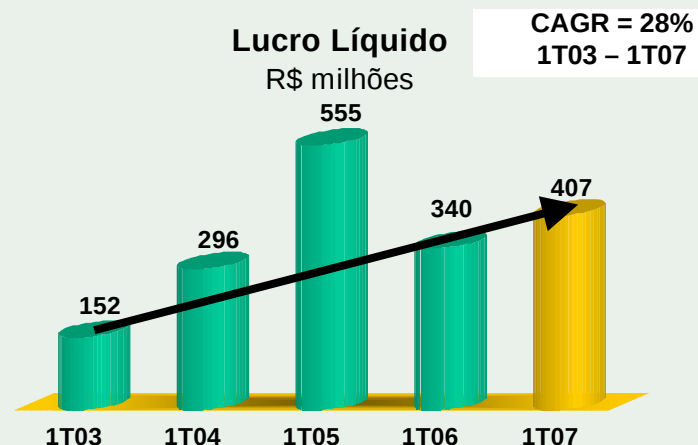
Maio/2007

Lucro e LAJIDA demonstram crescimento sustentável



- No 1º Tri de 2007, o lucro líquido atingiu R\$ 407 milhões ou R\$ 2,51* por lote mil ações
- No mesmo período, o LAJIDA foi de R\$868 milhões
- O Lucro Líquido e o LAJIDA do 1 Tri de 2005 contemplam o Reajuste Tarifário Diferido de R\$ 591 milhões considerado um fator não recorrente
- LAJIDA dos últimos quatro trimestres: R\$3,2 bilhões

* Todos os indicadores por ação constantes nesta apresentação referem-se à posição antes da bonificação ocorrida em 27 de abril de 2007



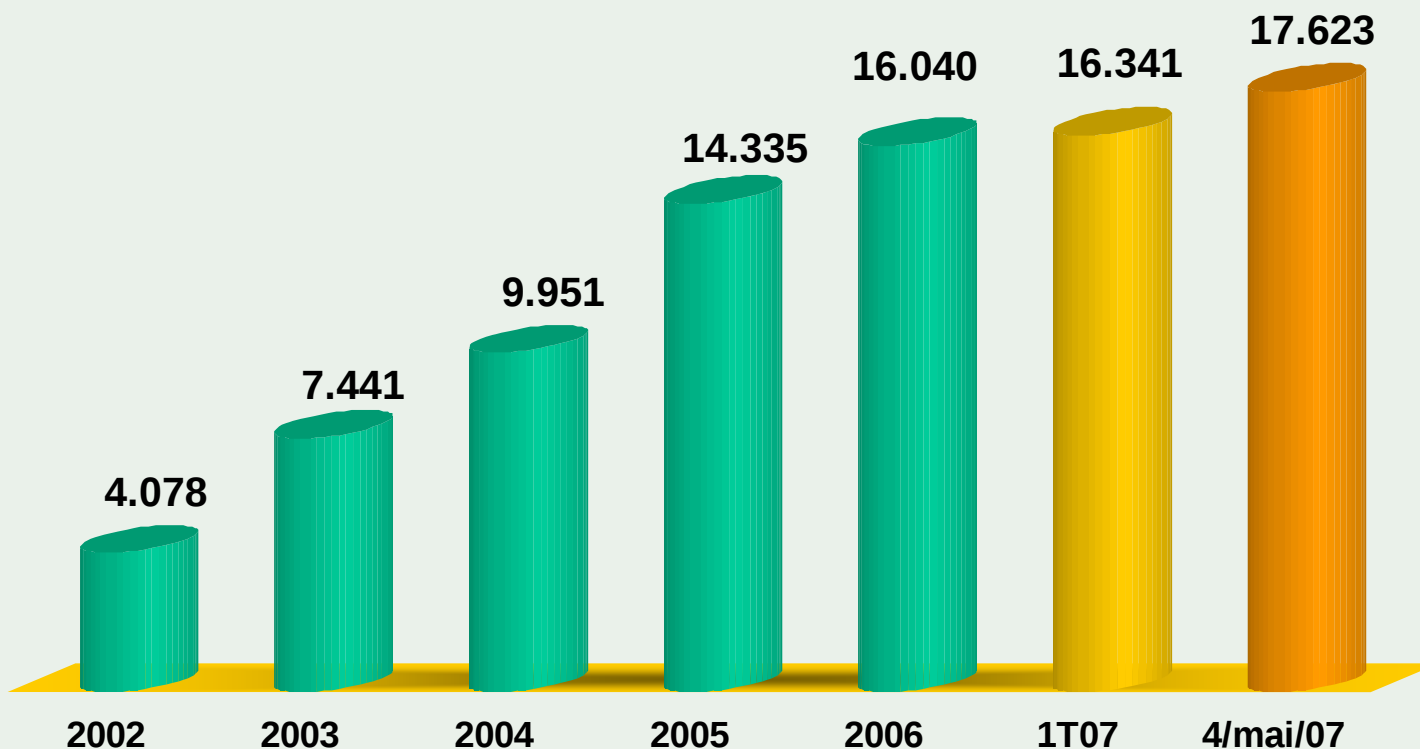
CAGR: Taxa de crescimento anual composta

Contínua valorização dos investimentos dos acionistas



Valor de Mercado

R\$ milhões



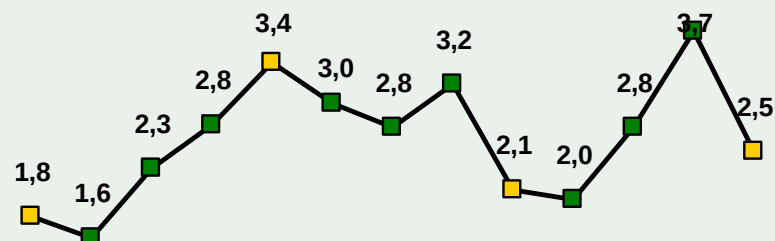
Compromisso com o crescimento e agregação de valor, aliado à implementação do Plano Estratégico, resultou no reconhecimento do mercado

Resultado consolidado

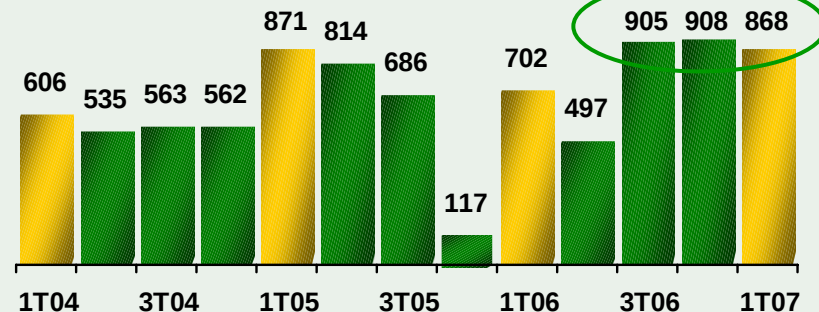
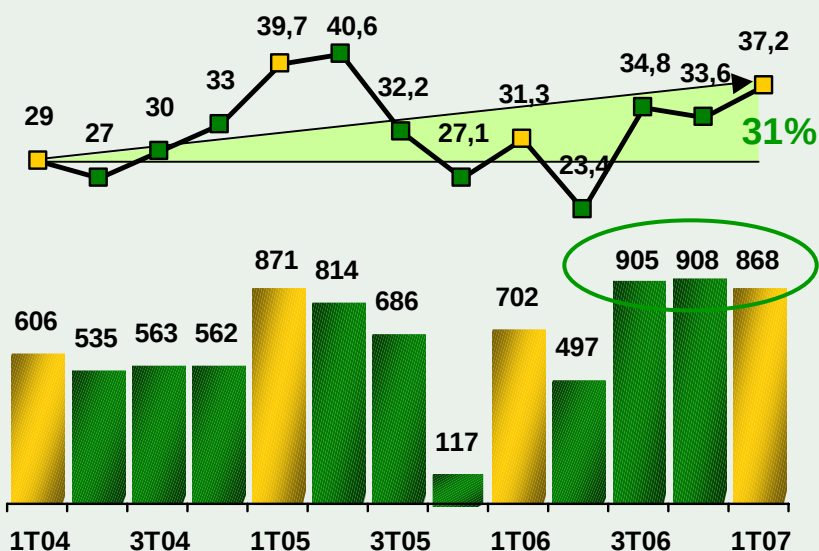


Empresa (R\$ milhares)	Lucro Líquido	LAJIDA
Cemig Geração/Transmissão	176.211	386.132
Cemig Distribuição	180.398	368.963
RME (LIGHT)	19.855	78.055
Gasmig	10.774	14.403
Sá Carvalho	5.657	8.013
EATE	3.440	6.855
Capim Branco	7.209	6.820
ENTE	1.820	4.373
Infovias	2.386	3.984
Rosal Energia	3.694	3.887
Cemig PCH	3.724	3.730
Ipatinga	2.054	3.023
Horizontes	1.859	2.191
UTE Barreiro	1.758	1.959
ETPE	932	1.815
Transirapé	562	1.046
ECTE	370	792
ERTE	427	755
Transudeste	273	275
Efficientia	146	81
Pai Joaquim	8	(1)
Cogeração	16	(1)
Trading	(41)	(38)
Cemig Holding	(16.900)	(29.412)
Cemig Consolidado	406.632	867.700

Lucro por Ação **não bonificada**
R\$ por lote de mil ações



Evolução Margem LAJIDA (%) Consolidado

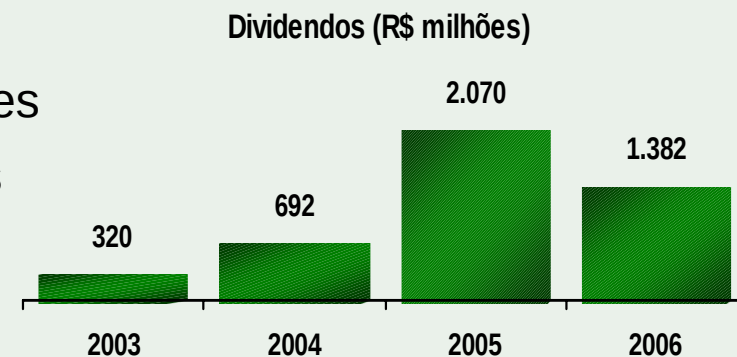


LAJIDA (R\$ milhões)

Estabilidade do LAJIDA nos últimos três trimestres

Retorno dos investimentos dos acionistas como compromisso de longo prazo

- Política de distribuição:
 - ✓ 50% do lucro líquido apurado no ano anterior
 - ✓ Dividendos extraordinários, a cada dois anos, se a disponibilidade de caixa permitir
- Pagamento em duas parcelas iguais:
 - ✓ 1ª até 30 de junho
 - ✓ 2ª até 30 de dezembro
- R\$ 1,4 bilhão serão pagos em 2007, representando 80% do lucro líquido de 2006:
 - ✓ Juros sobre capital próprio: R\$ 169 milhões
 - ✓ Dividendos complementares: R\$ 716 milhões
 - ✓ Dividendos extraordinários: R\$ 497 milhões
- Dividend Yield: 9%
- Retorno total ao acionista em 2006: 19,5%



Participações contribuem significativamente para o resultado



	Vendas de energia GWh	Receita bruta R\$ milhões	LAJIDA R\$ milhões	Dívida R\$ milhões	Consumidores	Número de empregados
Cemig GT	7.688	739	386	3.169	177	2.345
Cemig D	4.906	2.248	369	2.670	6.302.124	8.306
RME (25%)	1.554	547	78	693	3.841.510 ⁽³⁾	4.152 ⁽³⁾
TBE	-	18	15	155	-	57
Outras	100 ⁽⁴⁾	133	30	1.109 ⁽²⁾	-	-
Total Consolidado	14.248	3.685	878	7.796	10.143.811	15.079⁽¹⁾

(1) Inclui empregados da Cemig Holding

(2) Inclui R\$982 milhões do FIDC

(3) Inclui 100% da Light

(4) Líquido de 257 GWh de operações entre companhias

Endividamento em Março/2007



Descrição	CEMIG Consolidada	CEMIG GT	CEMIG D
Dívida (1)	R\$ 7.795 milhões	R\$ 3.169 milhões	R\$ 2.670 milhões
Dívida em Moeda Estrangeira	R\$ 788 milhões (10%)	R\$ 182 milhões (6%)	R\$ 431 milhões (16%)
Dívida Líquida (2)	R\$ 5.776 milhões	R\$ 2.170 milhões	R\$ 2.086 milhões
LAJIDA / Juros	3,42		
Dívida / LAJIDA	2,48		
Dív. Líquida / (PL + Dív. Líquida)	42,12%		

(1) Inclui R\$809 milhões da Light R\$159 milhões da TBE

(2) Dívida Líquida = Dívida Total – Disponibilidades – Ativo Regulatório (RTE/BNDES)

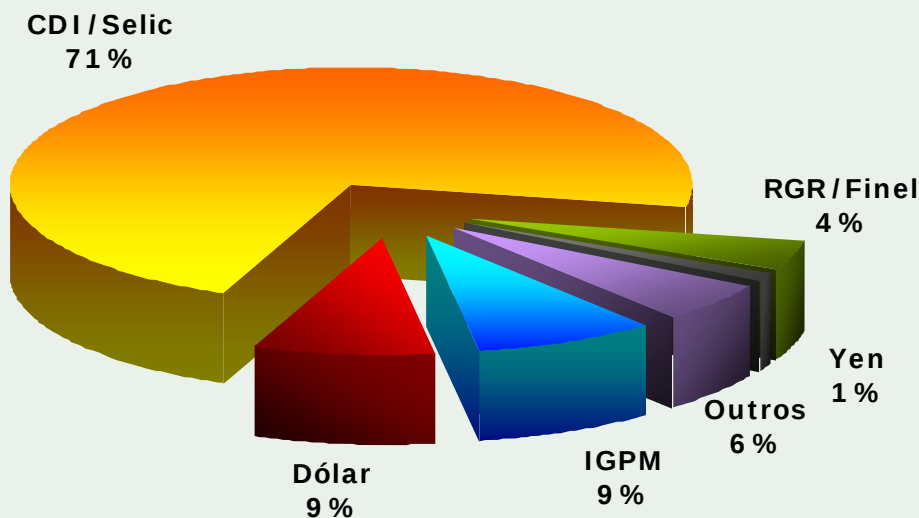
*Compromisso com a qualidade de crédito no longo
prazo perante nossos credores e o Plano Diretor*

Gestão financeira focada na redução de custo e alongamento do perfil da dívida

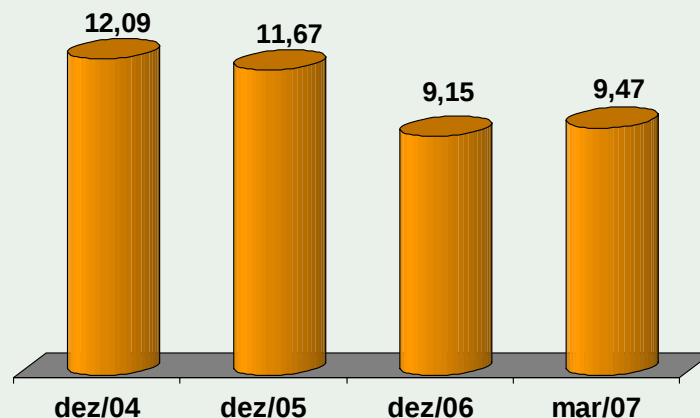


Endividamento Consolidado em 31/03/2007

Principais indexadores



Custo Médio da Dívida Consolidado %

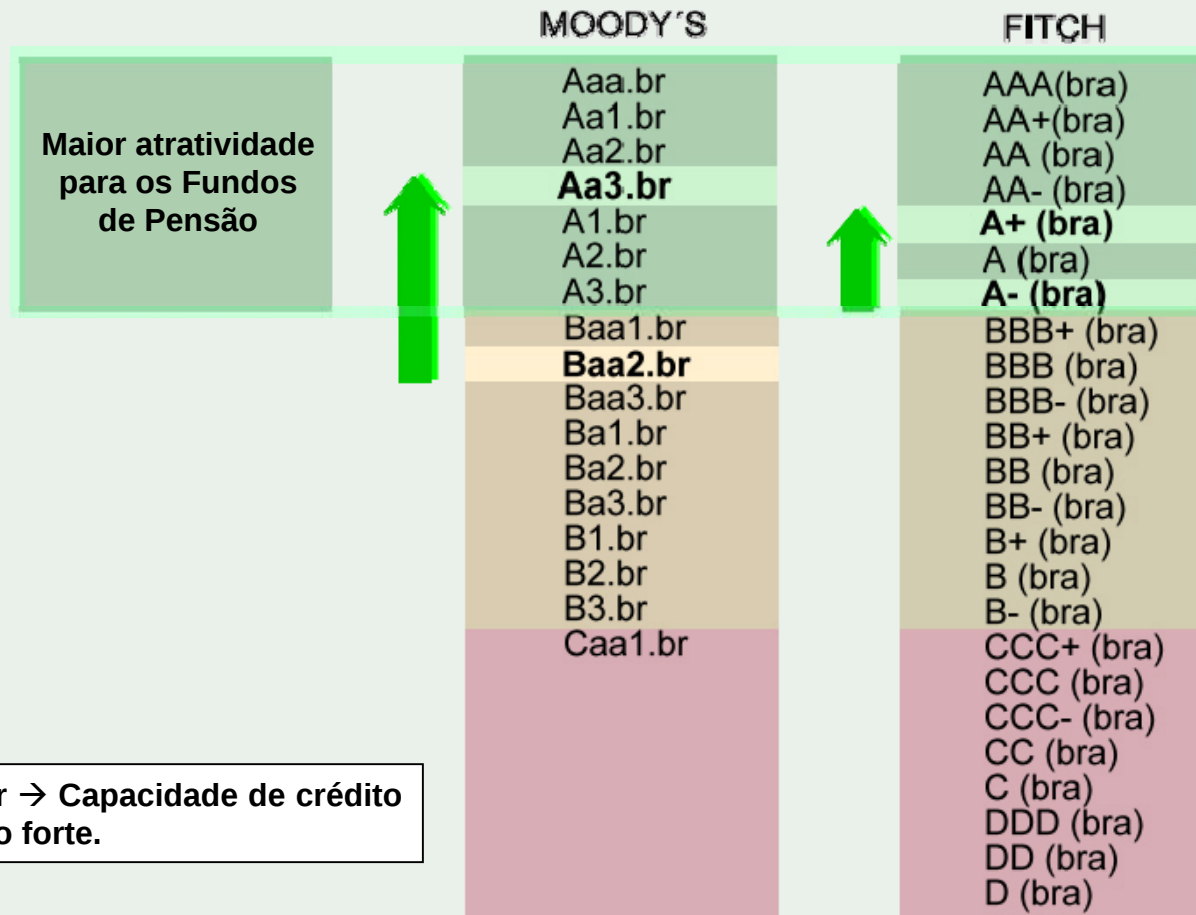


- *Custo Médio da Dívida: 9,47% a.a. a preços constantes de março/2007, incluindo participações*
- *Exposição em CDI/Selic alinhada com as expectativas de redução da taxa de juros*

Cronograma de vencimentos da dívida alongado



Salto de 5 “notches” na classificação da Moody’s reflete alta qualidade de crédito



Fundamentos sólidos e excelência na gestão financeira, aliados à robusta governança corporativa, levam à melhoria da classificação de risco da Cemig



Alinhamento estratégico posiciona a Corporação para o desafio da consolidação do setor

- Readequação da estrutura organizacional visando os desafios do crescimento face a competição no Setor Elétrico
- Excelência operacional alinhada à redução de custos
- Execução do Plano Diretor direciona crescimento rentável
- Gerenciamento de riscos assegura confiabilidade aos processos
- Aderência às melhores práticas de Governança Corporativa
- Gestão financeira focada na melhoria da qualidade de crédito
 - ✓ Premissas do Estatuto asseguram sustentabilidade
- Compromisso com o retorno dos investidores



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Emilio Castelar P. Pereira

Diretoria de Finanças, Participações e de Relações com Investidores

Maio/2007

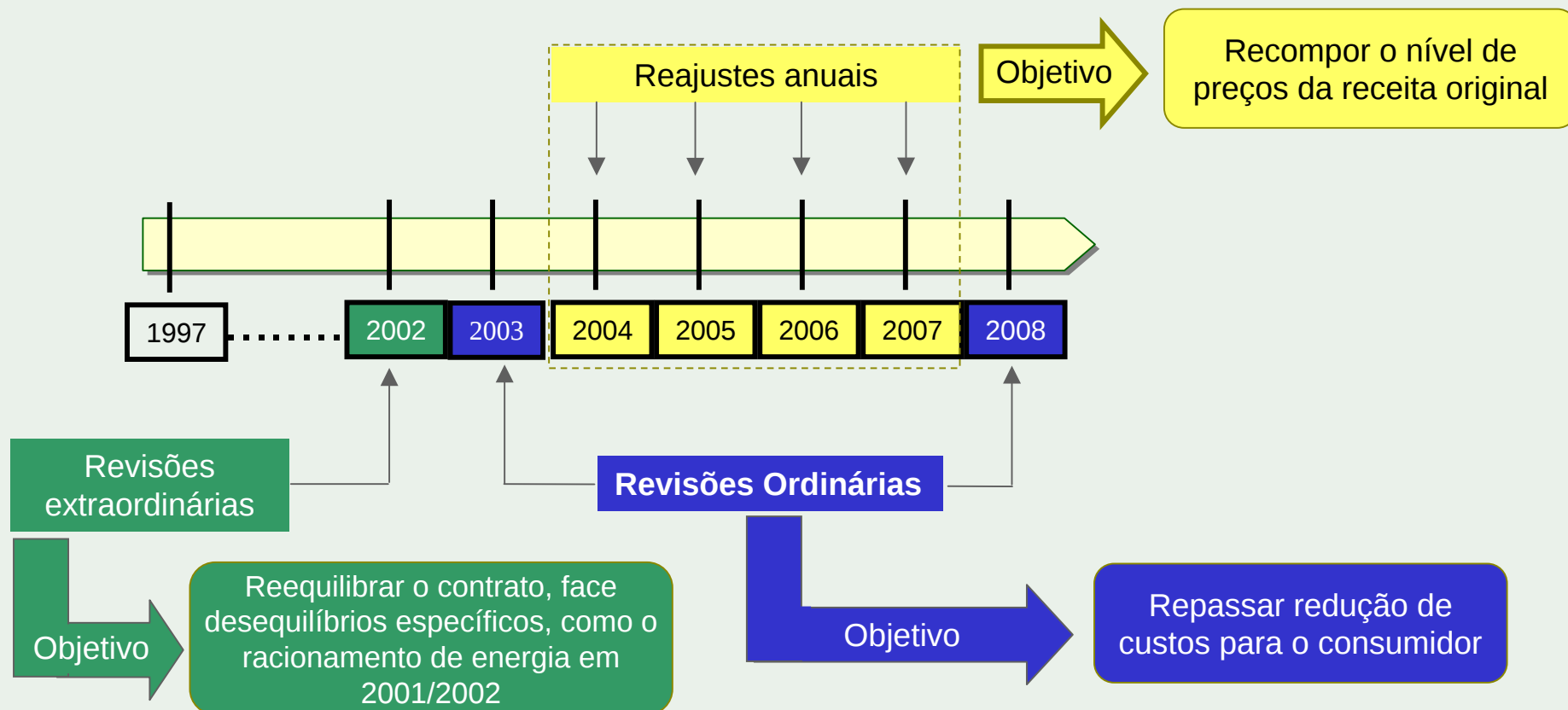


Revisão Tarifária de Distribuição e Transmissão

Contratos de Concessão de Distribuição



Mecanismos de Recomposição da Receita Original Revisão Ordinária, Extraordinária e Reajuste Anual (IRT)

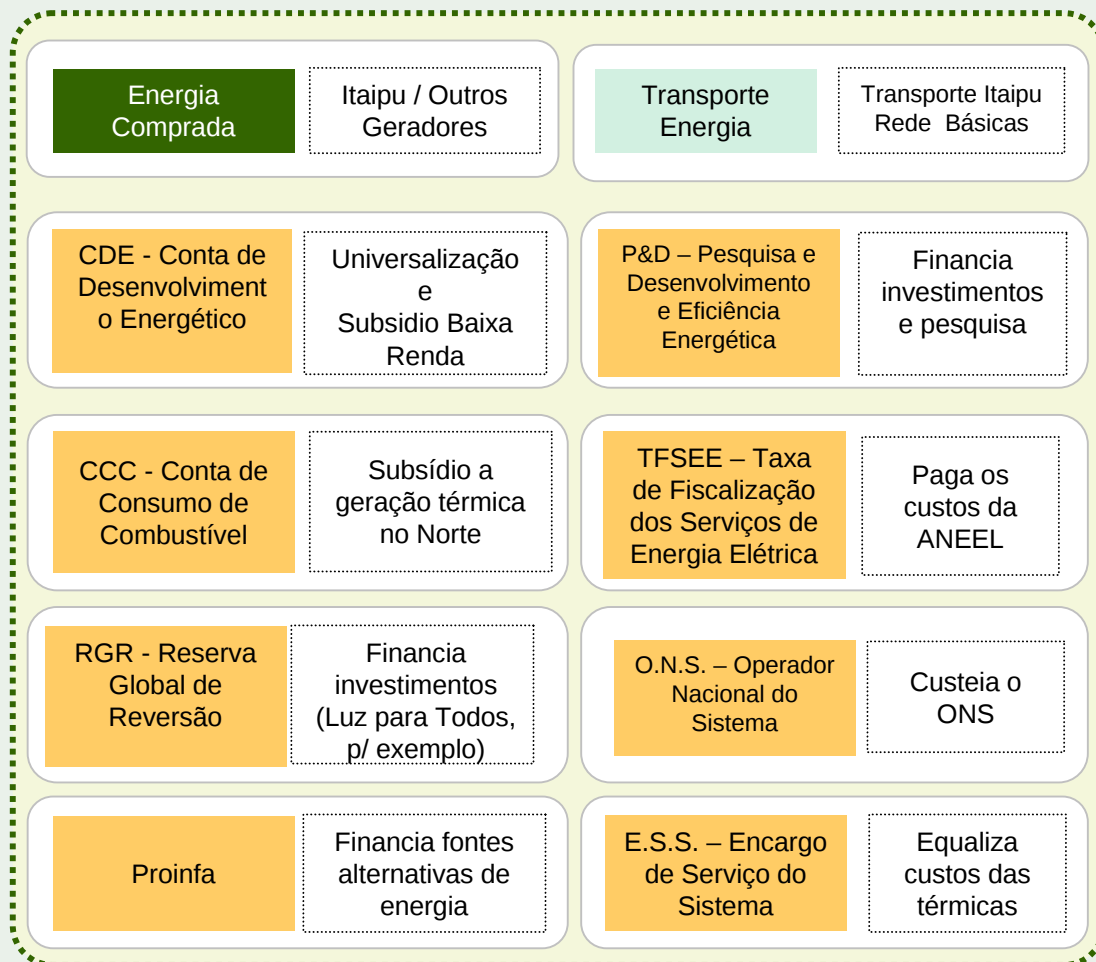


Receita de Distribuição

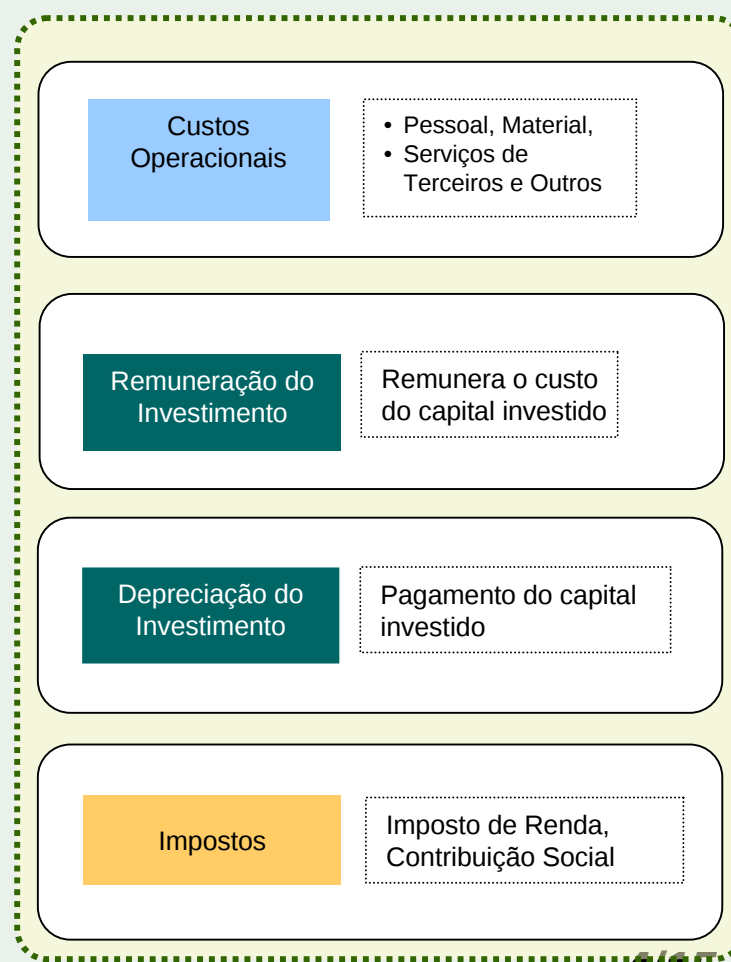


Decomposição

Parcela A



Parcela B



Reajuste Tarifário

Anual - IRT



$$IRT = \frac{PA_1 + PB_0 * (IVI \pm X)}{RA_0}$$



IRT = Índice de Reajuste Tarifário

PA1 = Parcela A para os próximos 12 meses

PBo = Parcela B dos últimos 12 meses

IVI = Índice de Variação da Inflação = IGP-M dos últimos 12 meses

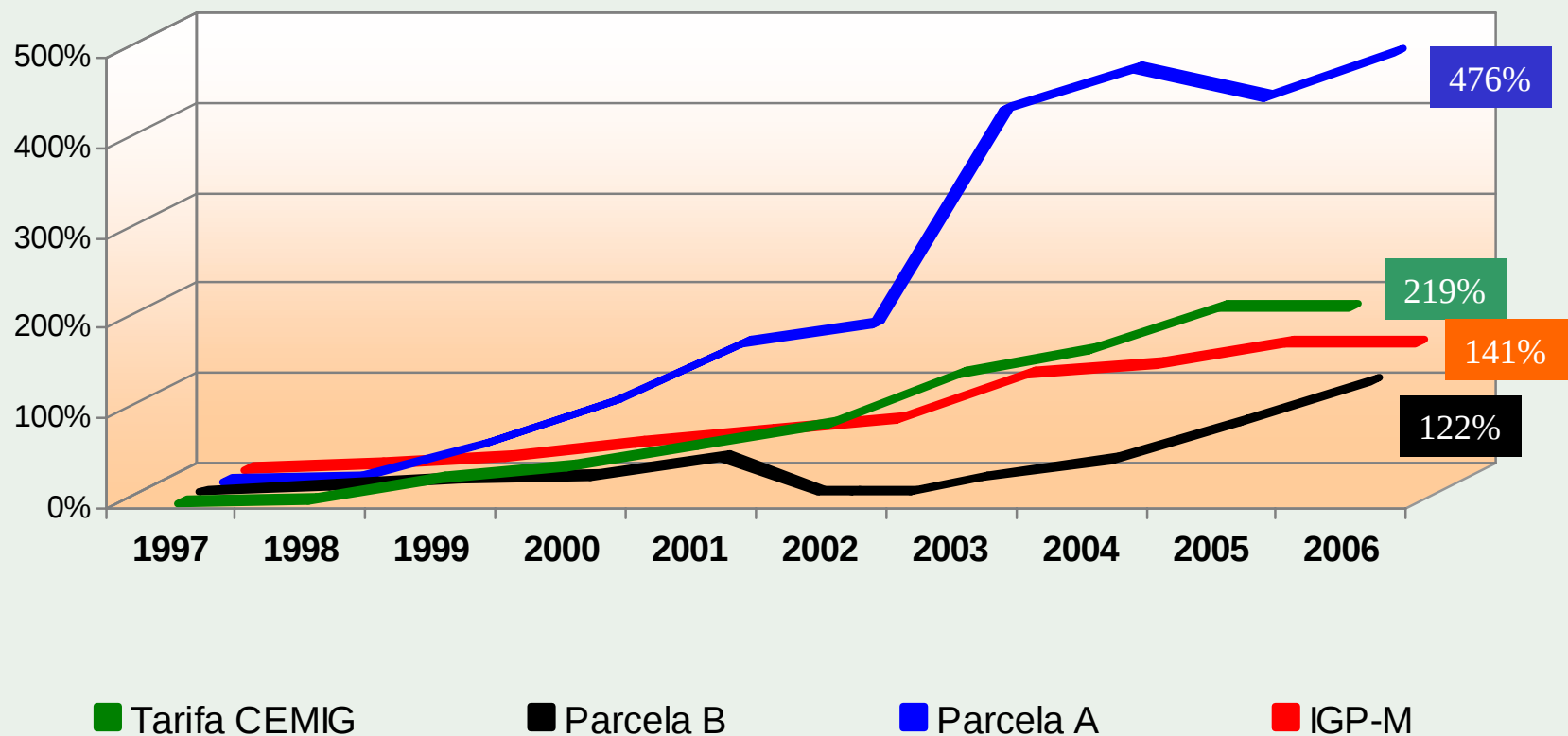
X = Fator X = produtividade esperada para os próximos 12 meses

RAo = Receita verificada dos últimos doze meses

Histórico recente



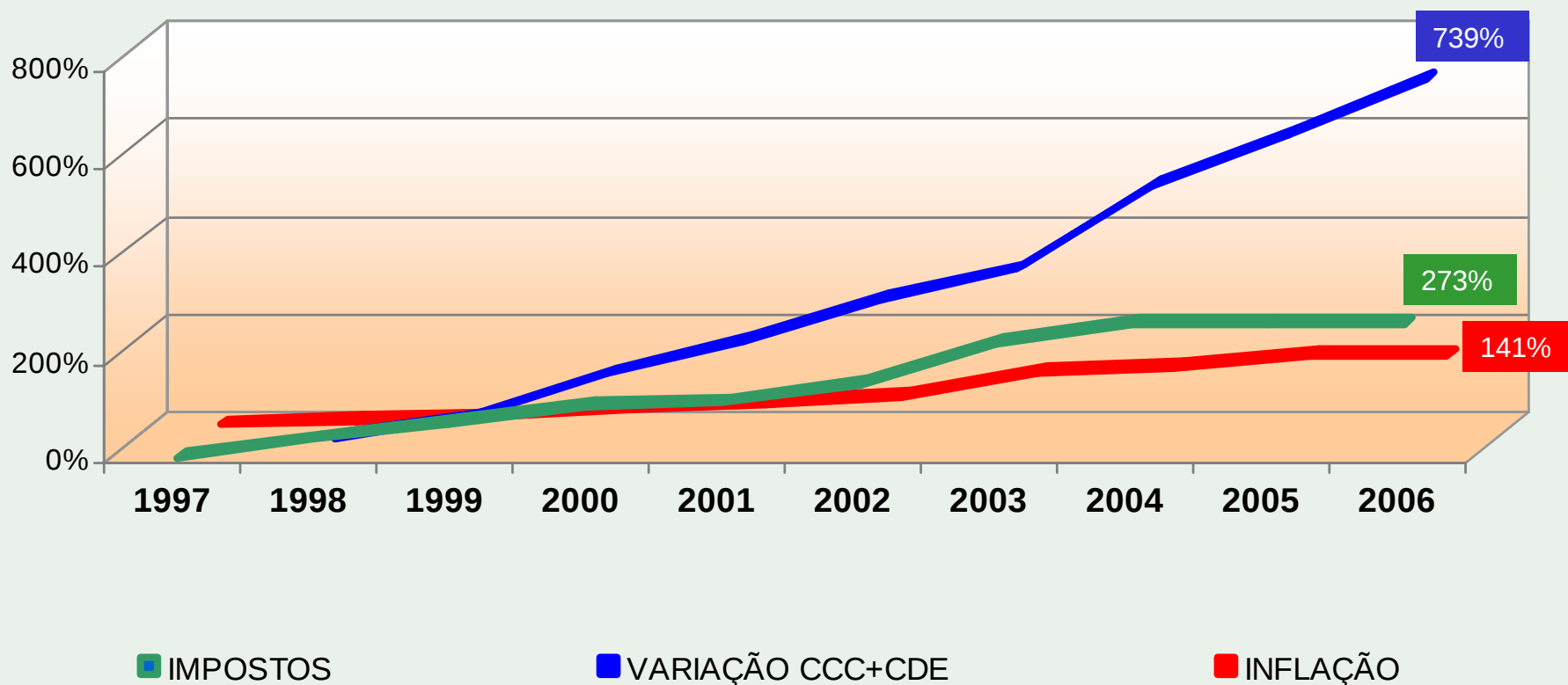
Parcela A, Parcela B, Inflação e Tarifas



Peso dos Encargos e Impostos nos reajustes



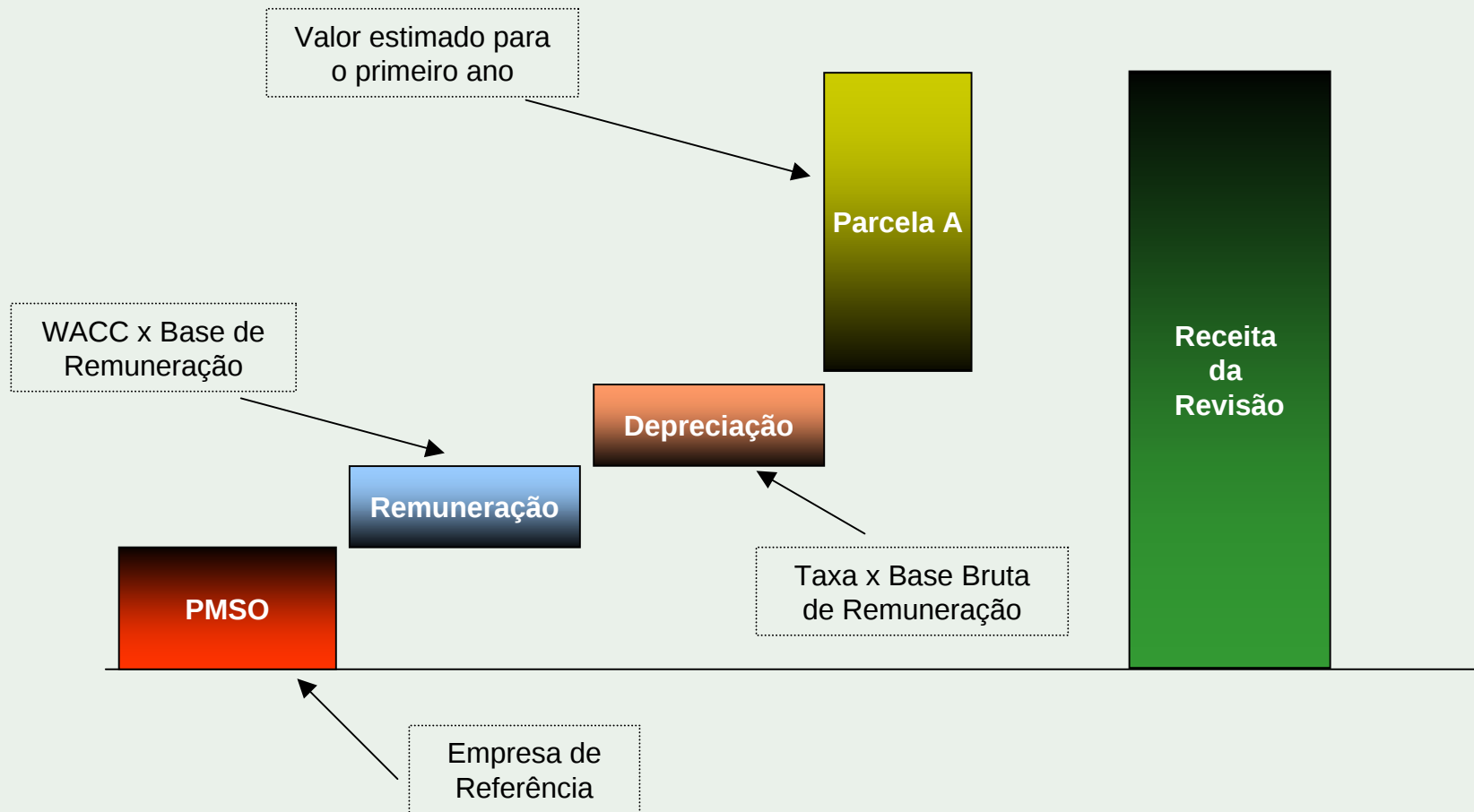
CCC/CDE, Impostos e Inflação



Revisão Ordinária



Construindo uma nova receita



Questões metodológicas



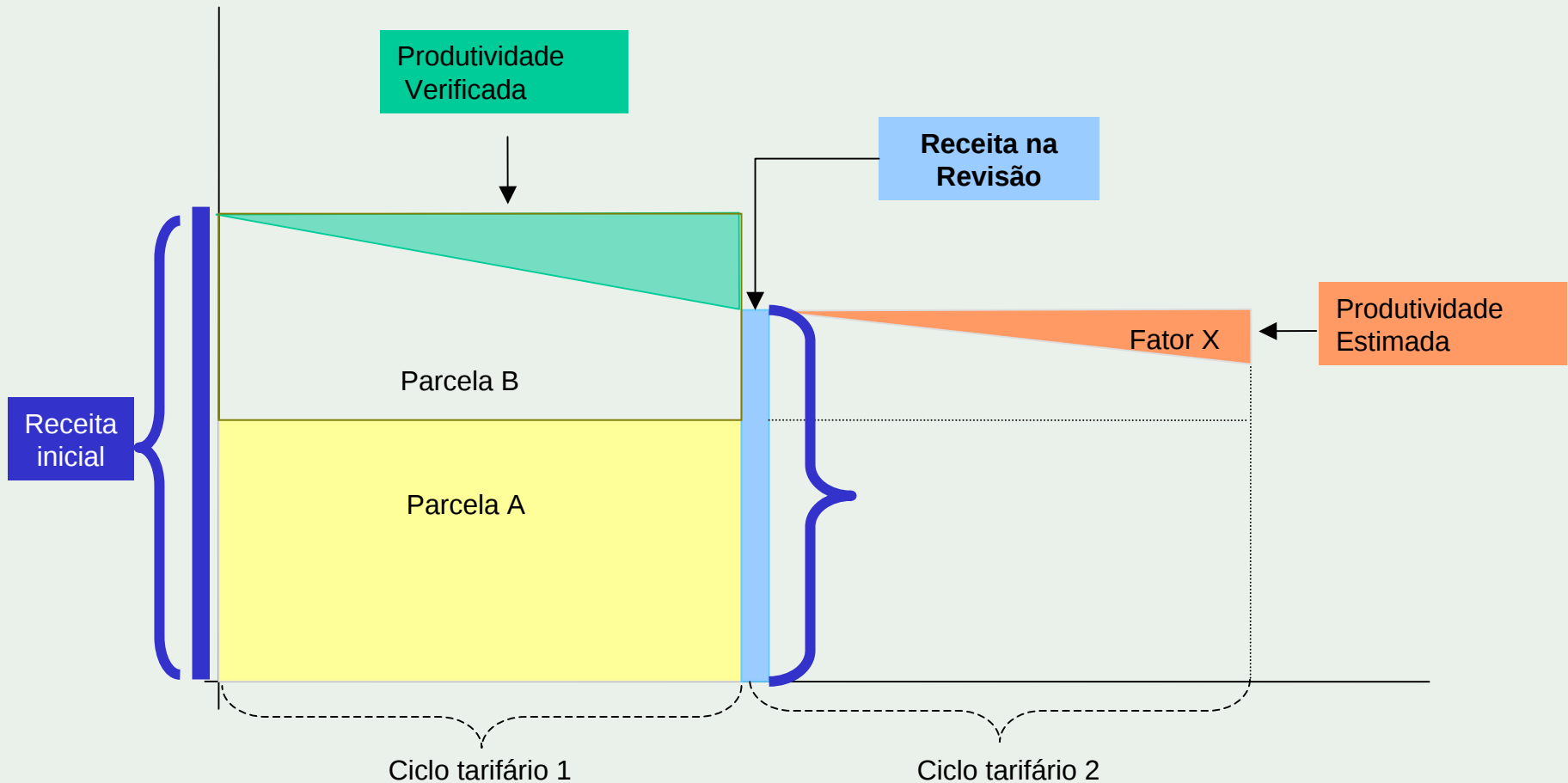
Custos baseados em parâmetros regulatórios:

- Base (investimentos prudentes)
- Despesas operacionais (empresa de referência)
- Perdas regulatórias, preços de compra regulados, etc

Parâmetros ainda imperfeitos:

- Inclusão da inflação no período do ano teste
- Inclusão da CPMF, custos não gerenciados de fundos de pensão, contingências, etc

Lógica Regulatória





Algumas características da 1ª. Revisão

- Metodologia em construção, início em momento de alta inflação (32,5%) e tarifas elevadas para o consumidor final no fim do ciclo (diferimentos)
-

Algumas características da 2ª. Revisão

- Metodologia estabilizada, menor pressão inflacionária, com tendência a aumentos reais de geração e transmissão. Impacto do Programa Luz para Todos



Ciclo 2008/2012

Tarifas menores

Remuneração plena dos investimentos realizados

Reconhecimento integral da Empresa de Referência

Fator X medindo a produtividade

Parâmetros regulatórios aderentes ao mercado

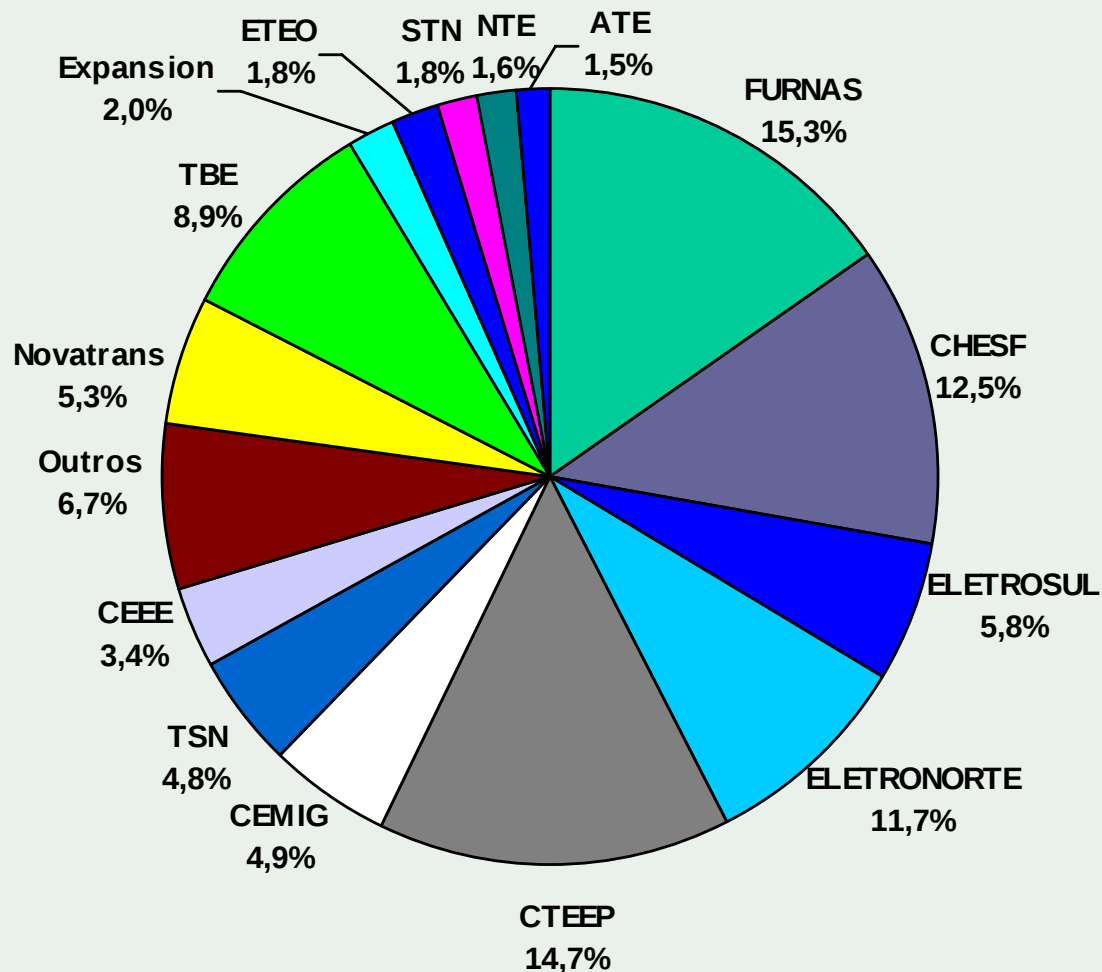
Tarifa sem diferimentos



Revisão Tarifária de Transmissão



Participação no mercado (receita)



Receita da CEMIG

Parcela	R\$ milhões
RBNI	44,2
RBSE	298,1
Total	342,3



Aplicação retroativa a 2005

Agentes com contratos diferenciados (RBSE x RBSI)

Inexistência de Fator X

Aplicação de sistema price

Remuneração: WACC de 9,18%

Tarifa sem diferimentos



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Consolidação do Setor Elétrico Brasileiro

Mônica Cordeiro, Luiz Felipe Veloso e Tarcisio Queiroz

Maio/2007



- Estrutura atual do setor elétrico brasileiro
- Oportunidades de Negócios CEMIG

Aquisição de ativos

Novos projetos

PCHs

Cogeração sucroalcooleiro

- Desenvolvimento de Negócios



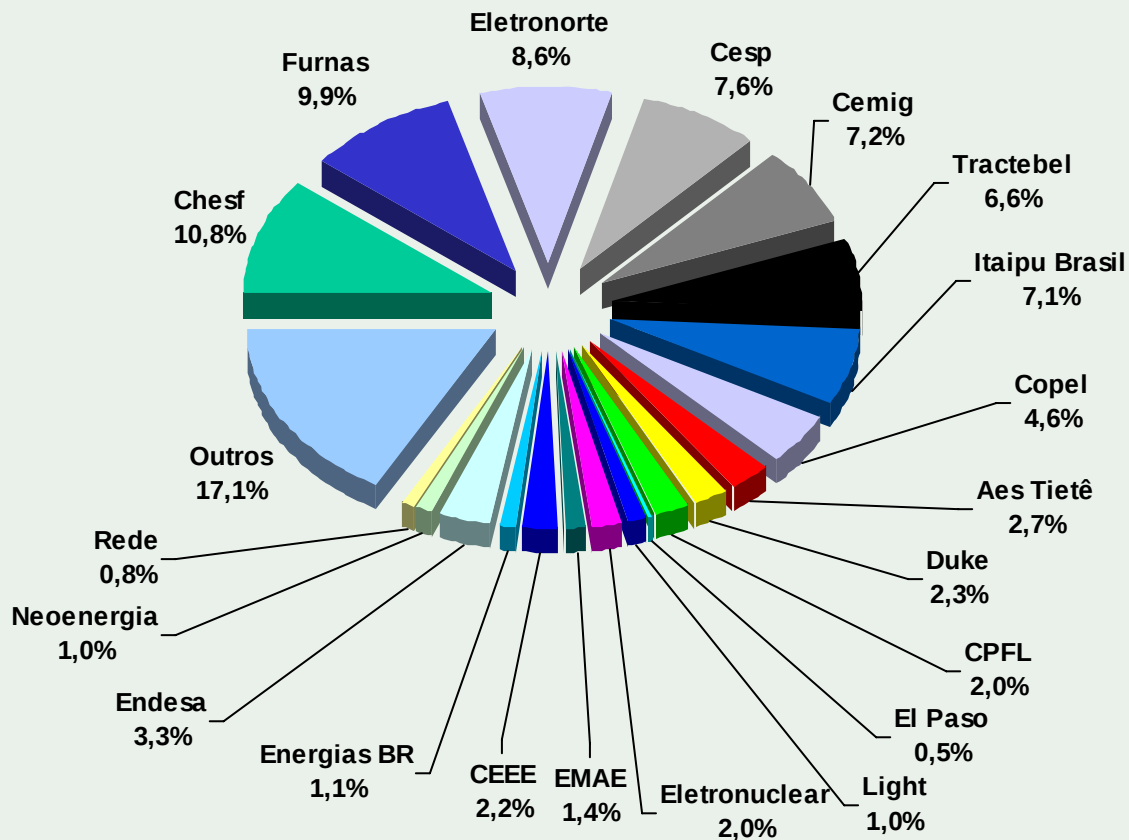
Estrutura do Setor Elétrico Brasileiro

Principais Agentes



Participação de Mercado de Geração Elétrica no Brasil

(Capacidade instalada em MW – dez/2006)



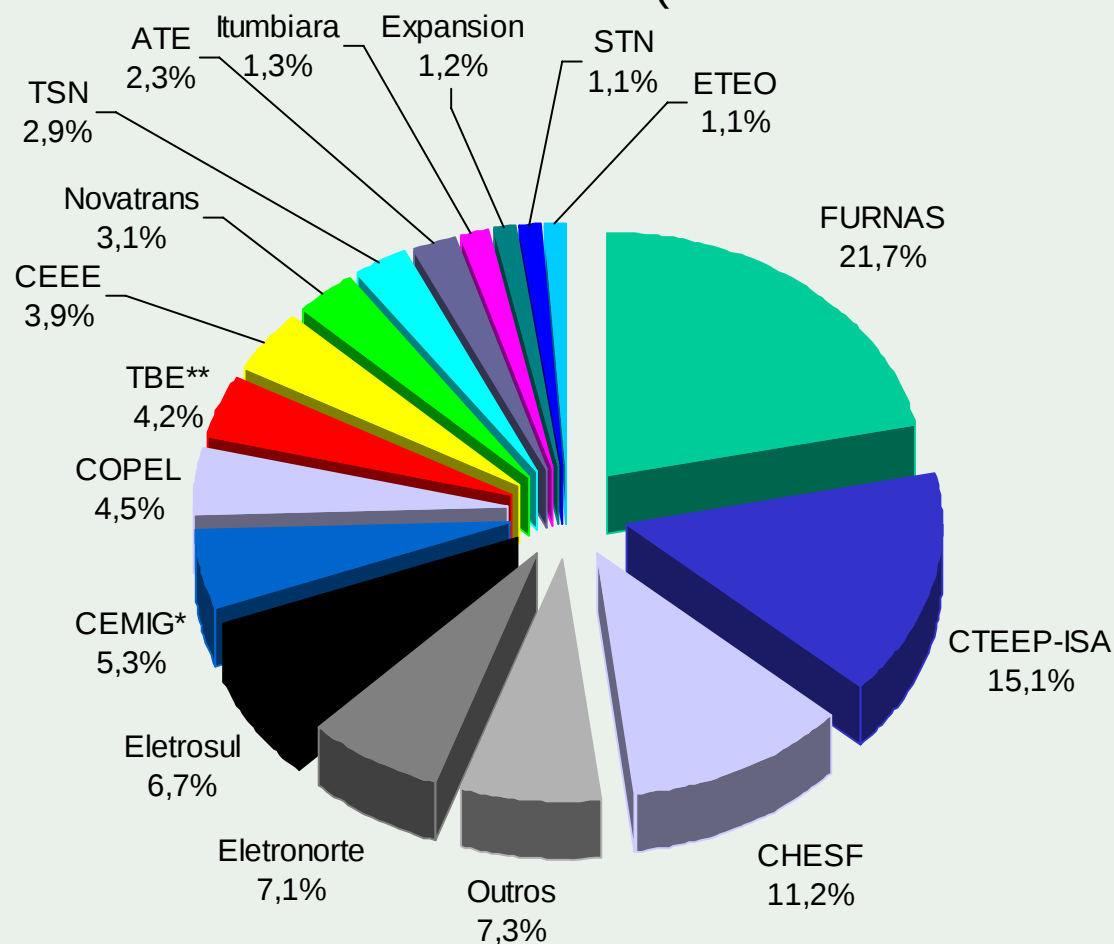
Comentários

- As empresas estatais federais possuem, ainda, a maior capacidade instalada
- A questão sócio-ambiental é um dos pontos mais críticos para a expansão do parque existente
- A justa definição do “preço teto” para os leilões” é vital para a viabilização de novos projetos

Transmissão



Participação de Empresas na Transmissão em 2006 (100% = Total da RAP acumulada)



Comentários

- As empresas de infraestrutura têm vencido os leilões de novas linhas, destacando-se as empresas espanholas
- O formato para expansão das novas linhas, leilão pela menor RAP (Receita Anual Permitida), tem atraído os investidores

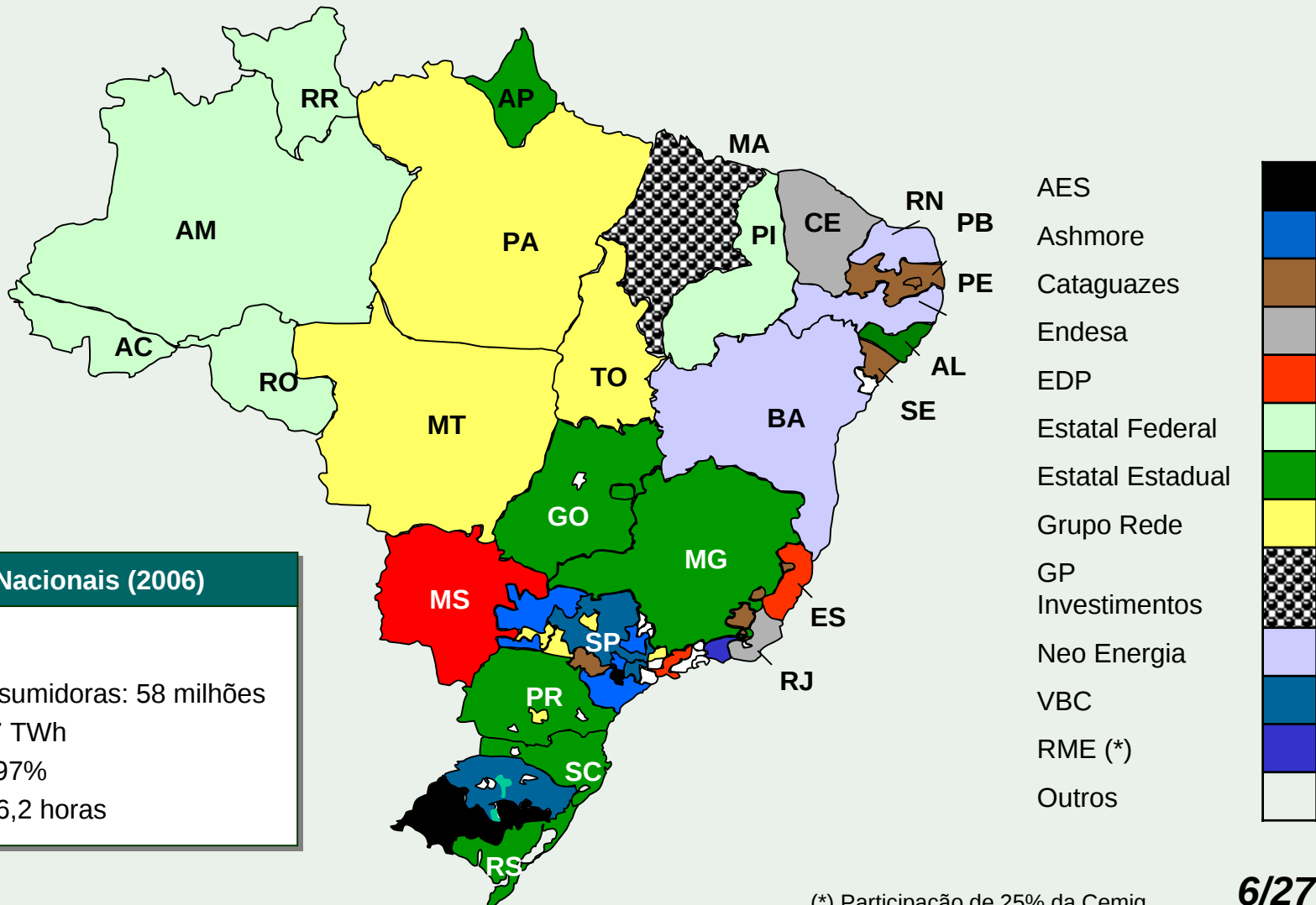
* Consta os 21% de participação na TBE;

** Deduzido os 21% de participação da CEMIG

Distribuição



Principais grupos controladores

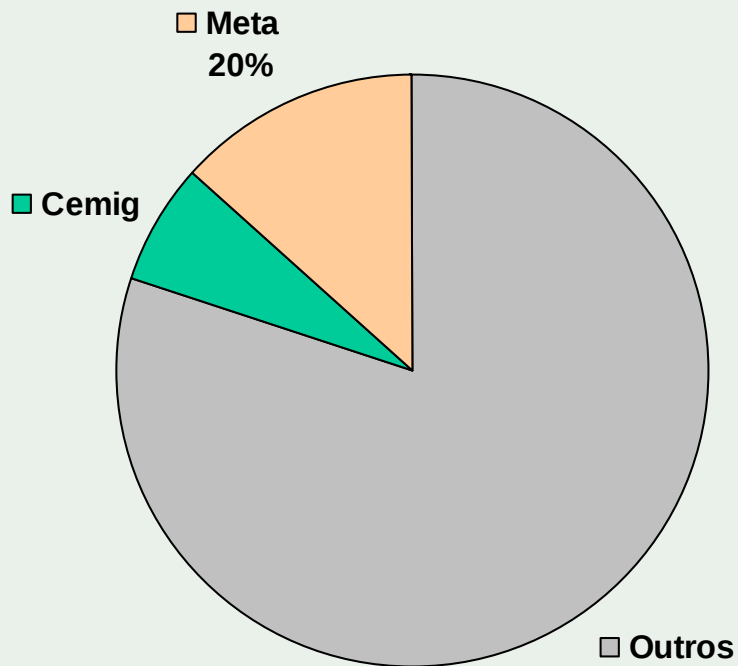


Participação de mercado atual

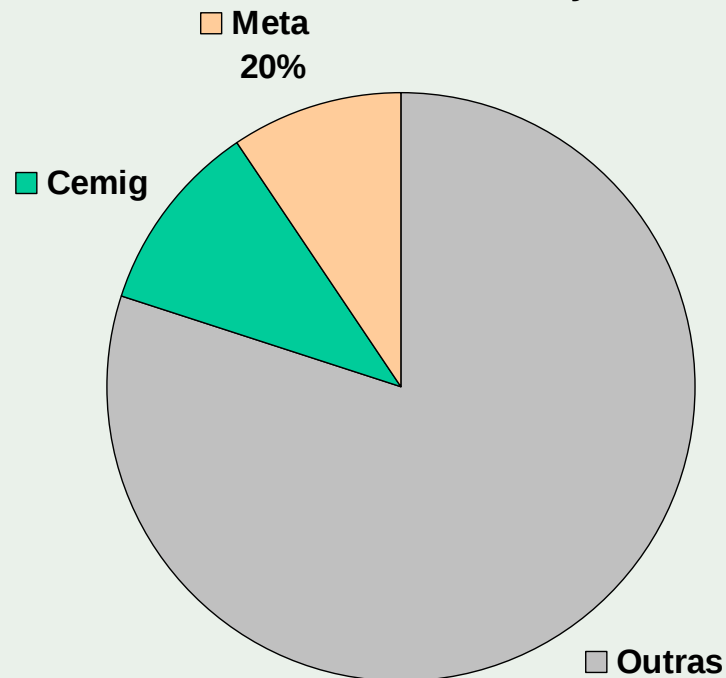


	Unid.	Brasil	CEMIG	%	Limite
Geração (1)	GW	96,9	6,7	7%	Cade
Distribuição (2)	TWh	347,3	36,7 ⁽³⁾	10%	20%

Geração



Distribuição



(1) ANEEL – Dez2006

(2) Energia Transportada – EPE Dez2006

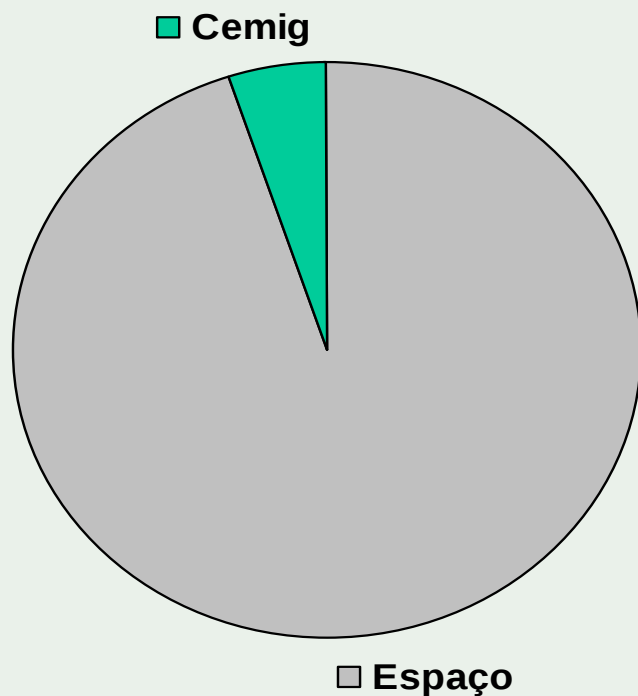
(3) Não inclui Light

Participação de mercado atual

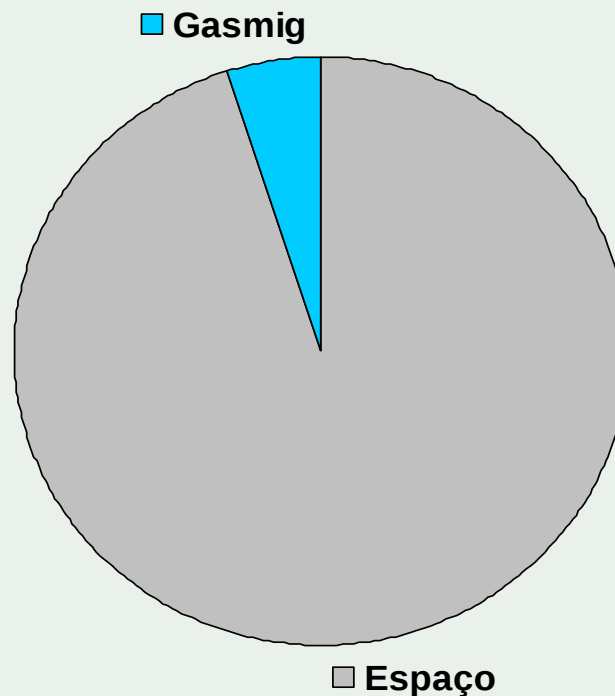


	Unid.	Brasil	CEMIG	%	Limite
Transmissão (1)	Km mil	92,6	4,9	5%	Cade
Distr. de Gás (2)	MMm ³ /d	41,0	1,9	5%	Cade

Transmissão



Distribuição de Gás



(1)
(2)

ABRATE Dez2006
Fonte ABEGÁS. Venda de gás distribuidoras 12 meses até fev2007. GASMIG tem total contratado de 3,5 MMm³/dia

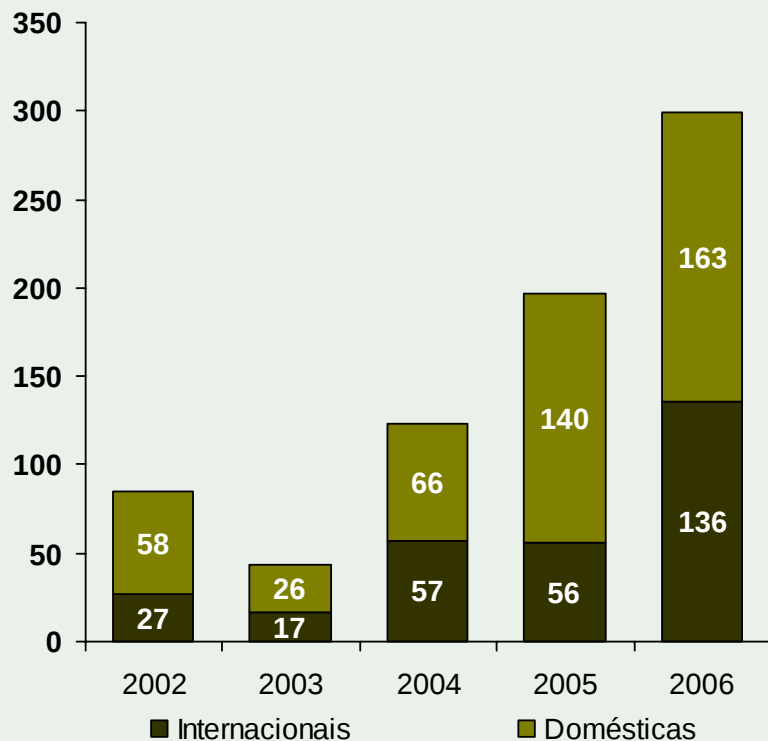


Aquisição de Ativos

Há grande movimentação no mundo para consolidação de posições no setor de energia



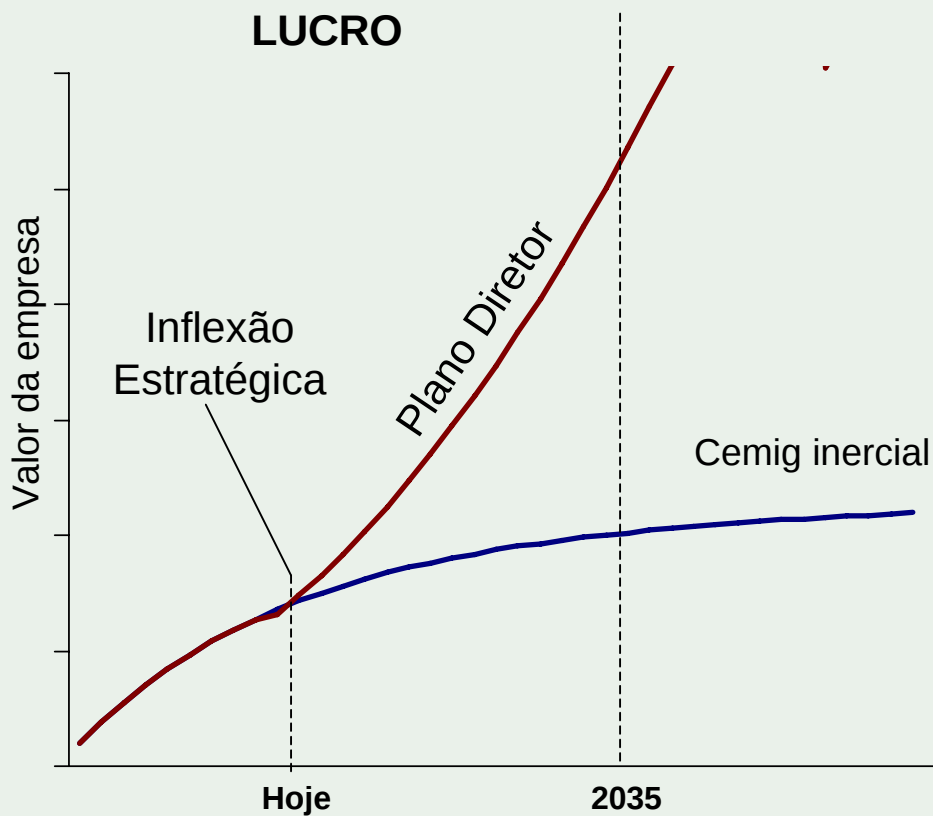
Aquisições e fusões no mercado global de eletricidade e gás
(bilhões de dólares)



Comentários

- O valor total de negociações (M&A) no setor mundial de gás e eletricidade foi US\$ 298 bi em 2006
- EUA e Europa concentram cerca de 82% do valor total das transações
- Dado a natureza e o tamanho da consolidação do setor na Europa, a maioria dos negócios internacionais envolvem entidades do próprio continente (87% do valor dos compradores e 74% dos alvos)

Plano Diretor



**CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL
COM AGREGAÇÃO DE VALOR**

Aquisições Realizadas:

- 2004 - UHE Rosal
- 2006 - RME (Light)
- 2006 - Transmissoras (TBE)

Fatores de Sucesso em Aquisições



- Pró-atividade na prospecção de oportunidades
- Buscar alternativas de engenharia financeira de modo a minimizar o custo médio ponderado de capital dos projetos
- Contratar assessorias especializadas para maximizar o conhecimento do negócio e dar maior transparência e isenção nas avaliações
- Estruturar parcerias buscando:
 - ✓ Diluir os riscos e agregar conhecimento
 - ✓ Maior agilidade e facilidade de financiamento com o controle privado
 - ✓ Assegurar as melhores práticas de governança corporativa e participação nas decisões proporcionalmente ao capital empregado

Fatores de Sucesso em Aquisições



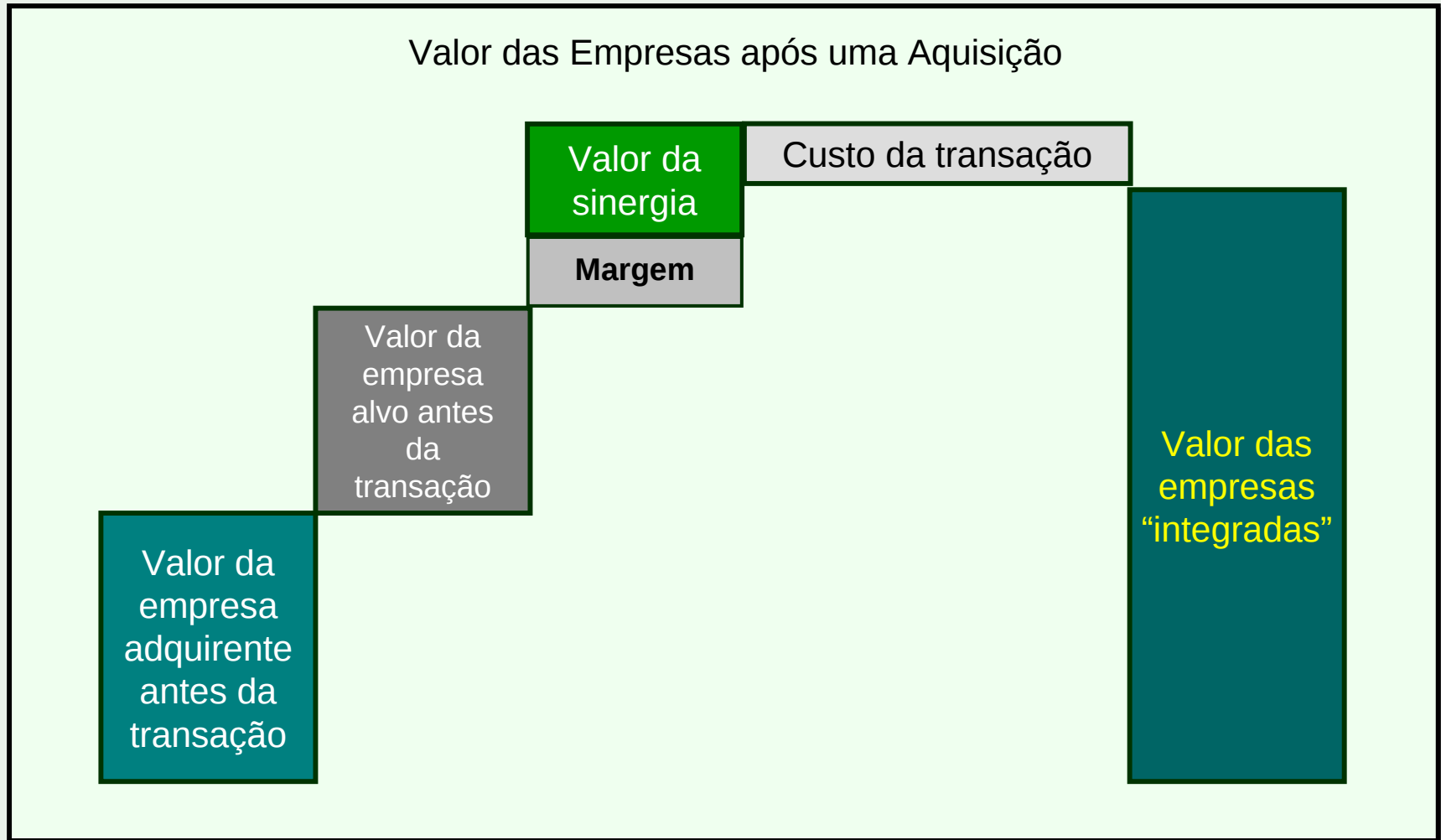
4 questões fundamentais para criação de valor

	Questão	Descrição
Aquisições	Identificação e seleção das empresas-alvo	• Selecionar empresas-alvo tem a ver com fortalecer o <i>core business</i>
	Identificação das transações que devem ser fechadas	• Buscar indicação forte, durante a <i>due diligence</i>, para confirmação das expectativas de criação de valor na transação
	Integração	• Integrar significa combinar processos entre empresas de modo produtivo e promovendo sinergia
	O que fazer quando a transação não corre conforme planejado?	• Nenhuma transação corre exatamente como planejado. A intervenção, quando necessária, deve ser rápida e decisiva

Fatores de Sucesso em Aquisições



As transações visam uma “combinação” para criação de valor





Novos Projetos

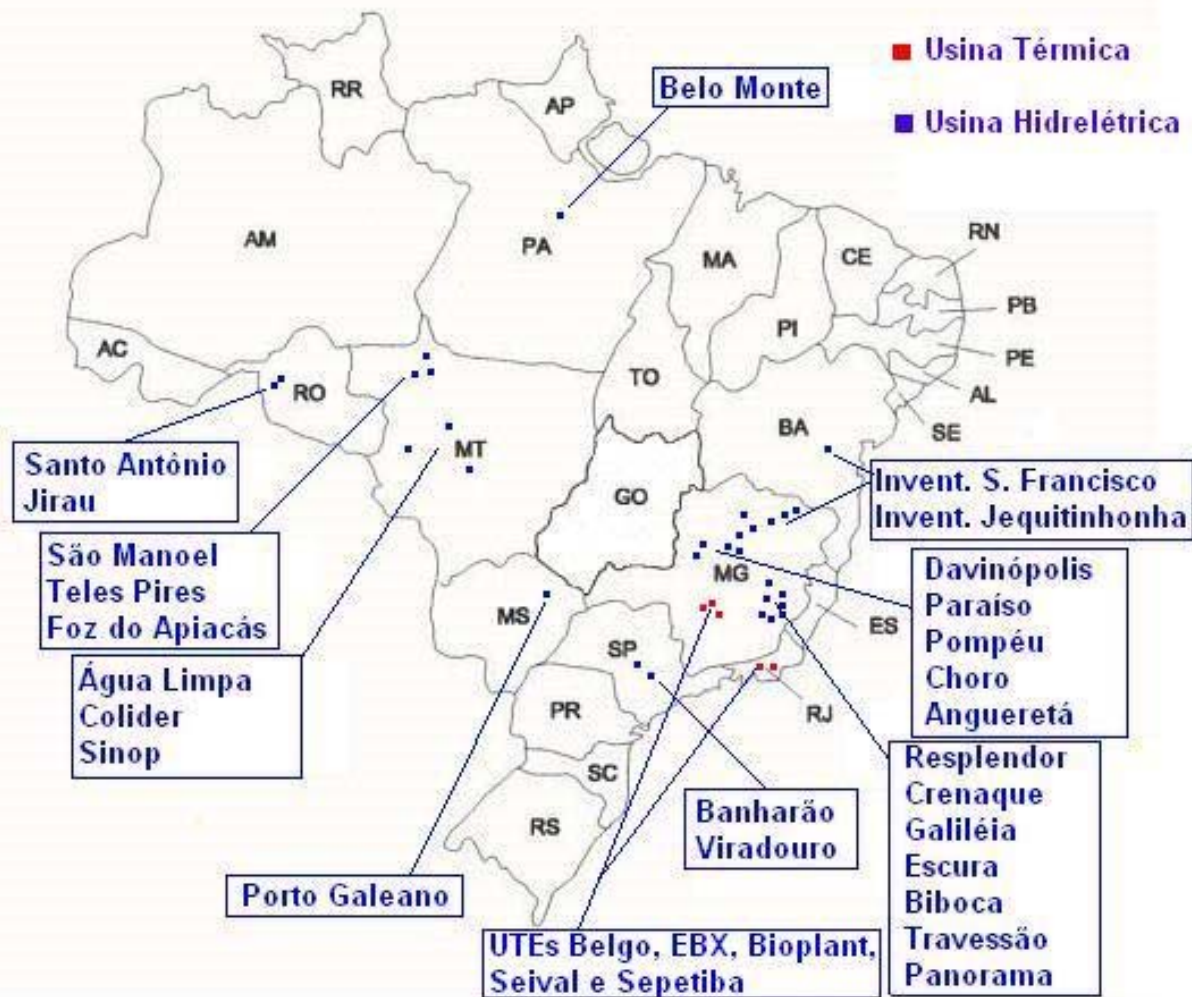
Leilões em 2007



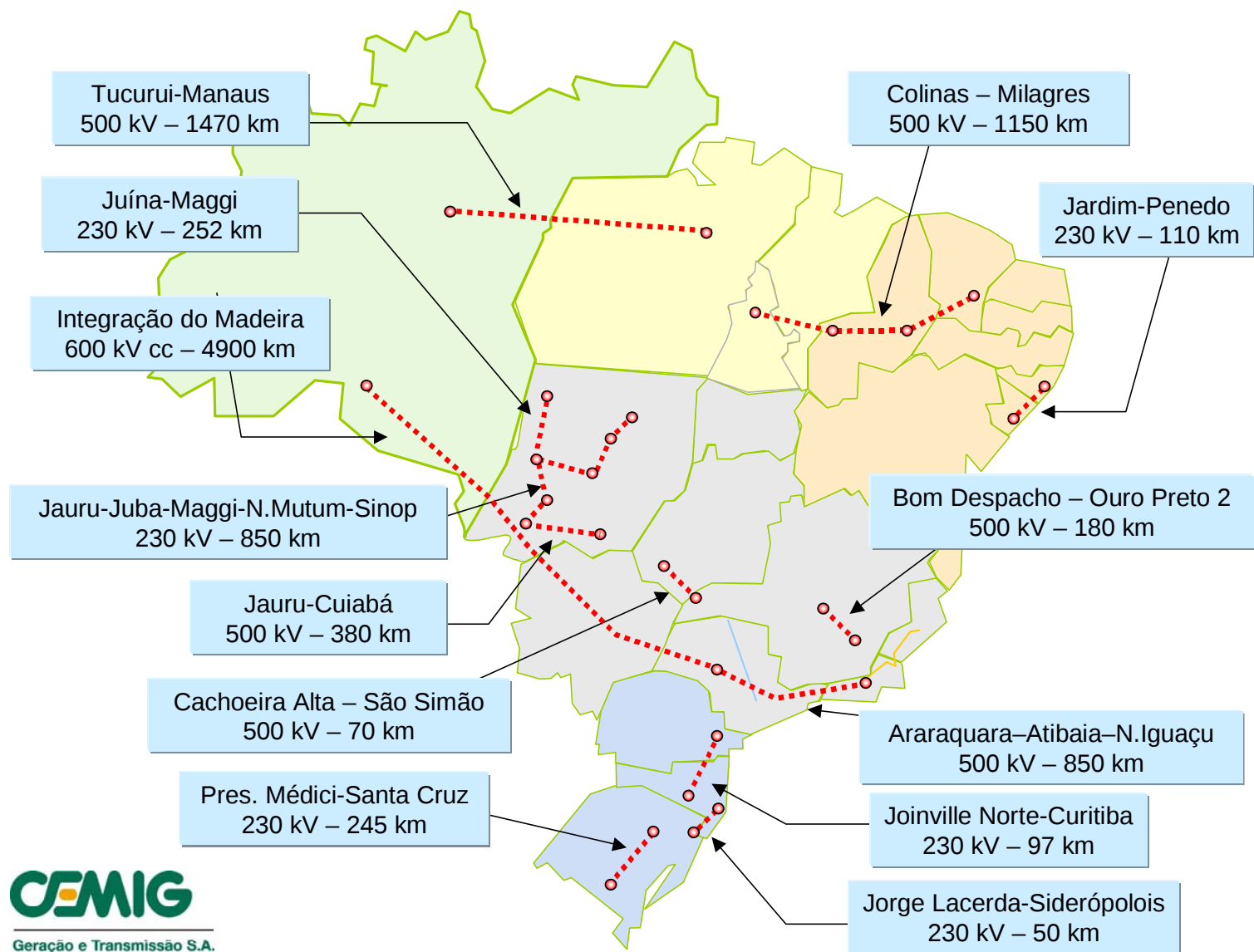
Data	Tipo	Abrangência	Escopo (MW ou km LT)	Investimento Previsto
Maio	Energia de Fontes Alternativas	Brasil - Eólica, Biomassa e	143 empreendimentos que totalizam 4.570 MW	ND
Junho	Energia A - 5	Brasil	213 empreendimentos que totalizam 25.820 MW	ND
Junho	Energia A - 3	Brasil	213 empreendimentos que totalizam 25.820 MW	ND
Junho	1º leilão de Transmissão	MT	373 km LT 230 kV	R\$ 255 Mi
	UHE Santo Antônio - Rio Madeira	RO	3.150 MW	R\$ 10 Bi
Outubro	2º leilão de Transmissão	PA - AM - AP	1.811 km de LT	R\$ 3,4 Bi
Dezembro	3º leilão de Transmissão	Brasil	2.023 km de LT	R\$ 1,2 Bi

2007 - Previsão

Inventários e Estudos de Viabilidade de Geração



Empreendimentos de Transmissão





Implementação de PCHs

Programa Minas PCHs

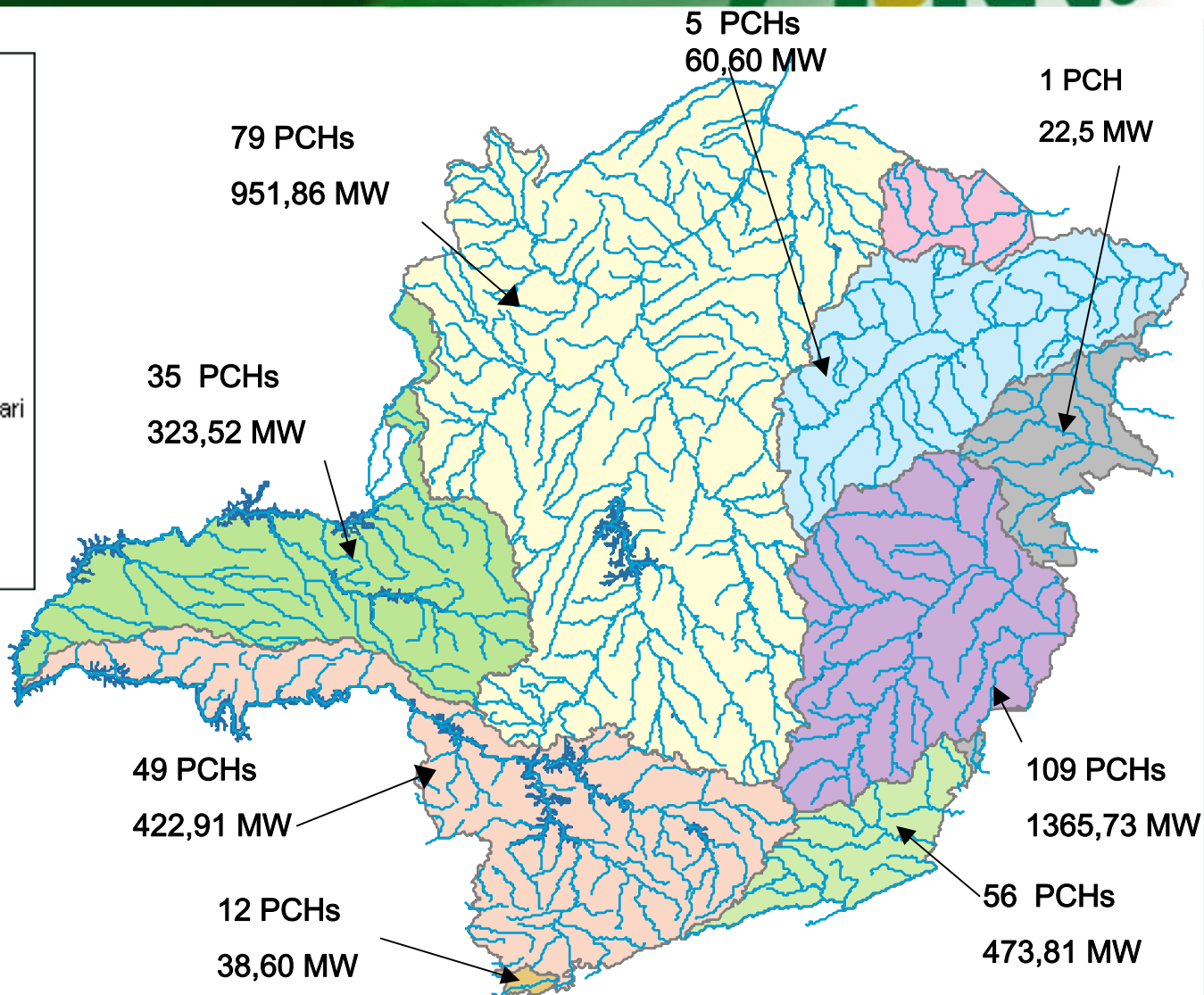
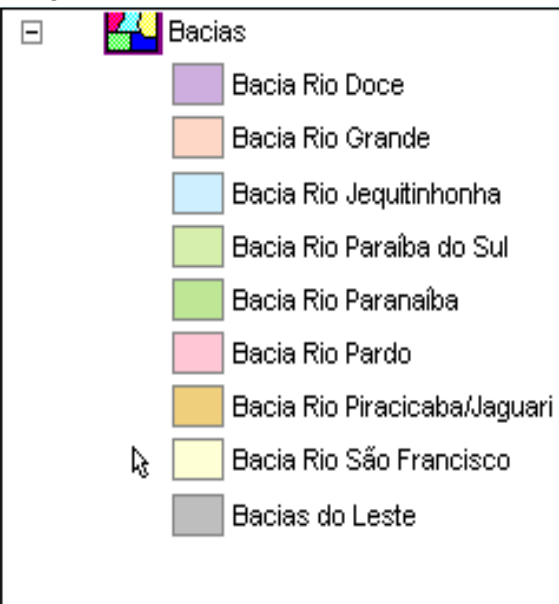


- Iniciada a obra da PCH Cachoeirão
- 12 novas PCHs com obras a iniciar 2007/2008
- Processo de obtenção de financiamento junto ao BNDES consolidado

Potencial Total Minas Gerais



Legenda



Total:

346 PCHs

3.660 MW



Cogeração setor sucroalcooleiro

Diagnóstico do Potencial Sucroalcooleiro em MG



Usinas	Quantidade	Geração (MWm*)	Excedente (MWm*)
Existentes	26	530	420
Previstas	59	2046	1755
Com Protocolo	34	1191	953
Sem Protocolo**	13	591	591
Outros***	12	264	211
TOTAL	85	2576	2175

* Geração Média em 6 meses do ano

** Dados de injeção informados à Cemig na Consulta de Acesso

*** Dados de Moagem de 9 usinas sem previsão de início de operação

OBS: Protocolo acima celebrado com o Estado de Minas Gerais

Aproximadamente 75% das usinas estão localizadas no Triângulo Mineiro



Desenvolvimento de Negócios



1. Foco nos ativos existentes de geração, transmissão e distribuição para aquisição
2. Participação nos leilões de geração e transmissão no Brasil e oportunidades na América do Sul
3. Implementação do Programa de PCHs
4. Projetos de cogeração com setor sucroalcooleiro e projetos de geração eólica
5. Desenvolvimento de negócios de gestão de tecnologia e prestação de serviços
6. Investimento no Chile: preparando para futura integração na América do Sul

O financiamento da expansão



Elementos chave:

- Buscamos parceiros que agreguem valor através de:
 - ✓ Redução da necessidade de recursos próprios
 - ✓ Acesso a financiamento de baixo custo
 - ✓ Transparência da avaliação econômico-financeira dos projetos
- Maximização de geração de caixa:
 - ✓ Geração de excedentes
 - ✓ Rolagem da dívida a vencer
- Busca das melhores oportunidades de captação de recursos de financiamento:
 - ✓ Melhoria contínua da classificação de risco de crédito



Posicionamento da Cemig como um dos maiores Players da Indústria no País

1. Pro-ativa na prospecção e estruturação de oportunidades de negócios
2. Estrita observância de critérios empresariais e avaliação de riscos de cada negócio
3. Crescimento com parcerias e agregação de valor
4. CEMIG atenta ao movimento de consolidação do setor elétrico



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

*Tendências e Estratégias em companhias do setor elétrico
um Estudo da Roland Berger*

Maio/2007



Algumas declarações constantes nesta apresentação são “projeções” contidas no conceito da Lei de Valores Mobiliários Americanos e estão sujeitas a riscos e incertezas. “Projeções” são previsões que podem diferir dos números definitivos e não estão sob nosso controle. Para uma discussão dos riscos e incertezas tal como eles se relacionam a nós, favor recorrer ao nosso formulário 20F de 2005 e, em particular, ao item 3 onde estão contidas “Informações Básicas – Fatores de Risco”.

Todos os valores estão de acordo com o BRGAAP.



Conteúdo

Página

A. Roland Berger strategy consultants	3
Um líder global em consultoria para companhias de serviços públicos	
B. Estudo de Companhias Globais de Energia	12
Companhias de energia estão se tornando mais lucrativas em todo o mundo – As de maior desempenho aplicam seis fatores estratégicos de sucesso para atingir maior crescimento lucrativo	
C. Relevância no Brasil?	42
Questões abertas sobre desenvolvimento das companhias brasileiras do setor elétrico	
D. Autores deste estudo	45
Este estudo foi elaborado por um grupo de especialistas da Roland Berger	



A. Roland Berger strategy consultants

Líder global em consultoria para companhias de serviços públicos



Roland Berger strategy consultants é uma companhia genuinamente global

Nossa presença global atual

Amsterdam | Bahrain | Barcelona | Beijing | Berlin | Brussels | Bucharest | Budapest | Detroit | Düsseldorf | Frankfurt | Hamburg | Kiev | Lisbon | London | Madrid | Milan | Moscow | Munich | New York | Paris | Prague | Riga | Rome | São Paulo | Shanghai | Stuttgart | Tokyo | Vienna | Warsaw | Zagreb | Zurich

35 escritórios em 25 países, com 2.000 funcionários – 1.500 profissionais

76% dos projetos com mandatos internacionais

Times internacionais com especialistas em 14 Centros de Competência

20 anos prestando assistência a companhias do setor elétrico



nossos valores caracterizam nossa cultura corporativa e influenciam diretamente a forma como atuamos e fazemos negócios

Os principais valores da nossa companhia

Entregamos excelentes resultados, desenvolvendo melhores práticas globais com os talentos mais brilhantes e especialistas no setor e funcional

Excelência

Empreendedorismo

Como rede de empreendedores, compreendemos os desafios dos negócios bem como de assumir riscos e sempre temos em mira soluções pragmáticas, “mãos na massa”

Parceria

Trabalhamos numa colaboração estreita entre nossos clientes e funcionários, cultivando uma atmosfera de confiança mútua e espírito de equipe. Parceria é a estrutura jurídica e o princípio norteador da nossa empresa



O núcleo da proposição de valor da Roland Berger strategy consultants é “estratégias criativas que funcionam”

Estratégias

Combinamos virtudes europeias com pragmatismo profissional

Valor para nossos clientes

Mostramos perspectiva global com sensibilidade local

Criativas

Atuamos com profissionalismo e espírito empreendedor

Somando competência e criatividade

Que funcionam

Prestamos consultoria em Estratégia e implementação

Criando valor tangível para clientes



O compromisso que temos com nossas parcerias nos tornou um consultor de confiança e de longo prazo das maiores companhias globais

Nosso compromisso com parceiros – Exemplos de opiniões de clientes

NOSSOS clientes...

75% clientes recorrentes

30% dos “Global 100”

40% das companhias líderes da Europa

As companhias de médio porte mais dinâmicas e inovadoras

Governos em vias de diminuir regulamentação e de privatizar

“Muito voltados para a prática, extremamente competentes, realistas quando se trata da implementação”

(empresa industrial líder internacional)

“Os consultores mostraram profundo compromisso, experiência e disponibilidade. A atitude positiva deles foi realmente inspiradora”

(Companhia global de bens de consumo)

“Excelente trabalho em um tempo muito curto; um claro foco em resultados, implementação perfeita”

(empresa líder do setor químico)

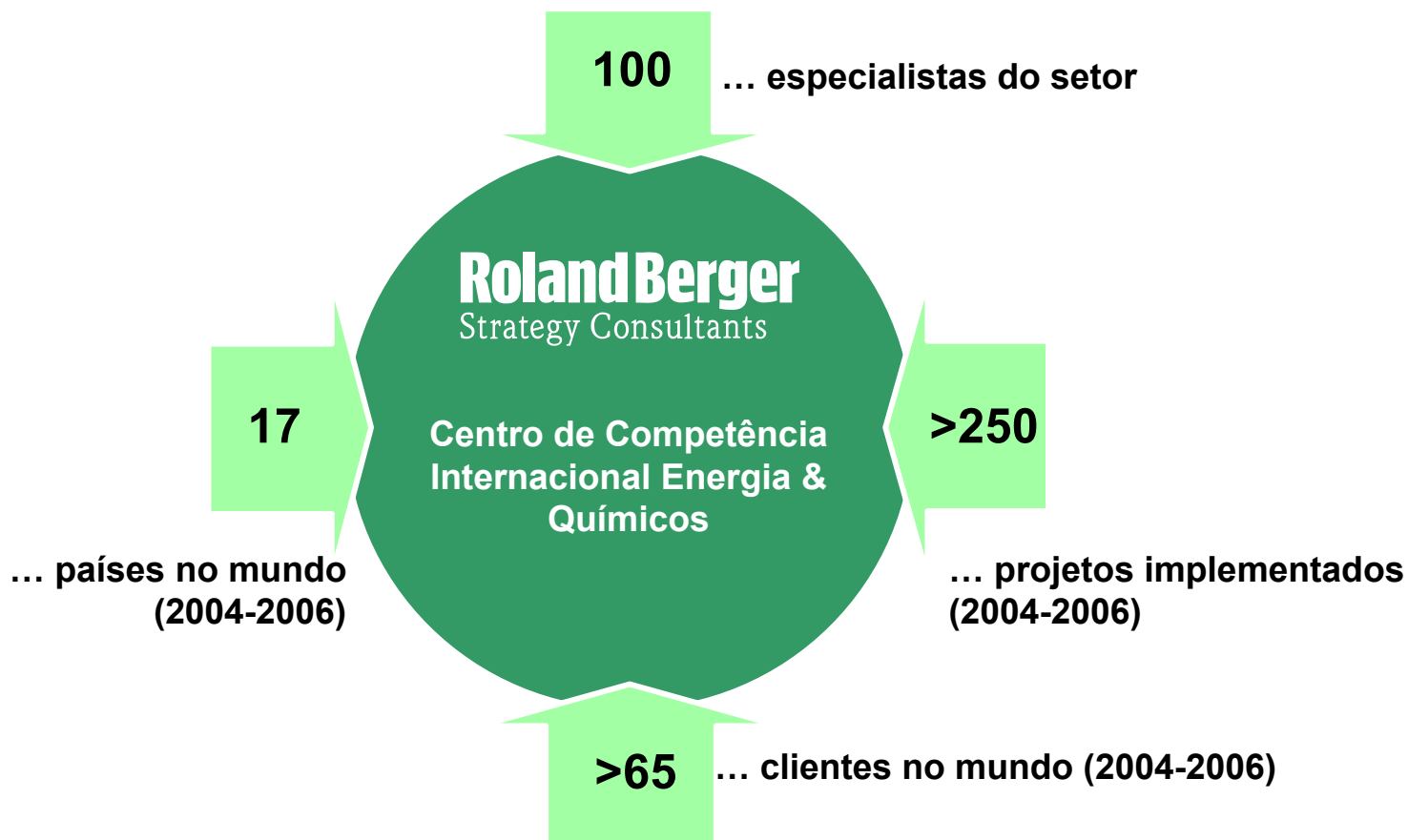


Nossa chave para o êxito: Centros de Competência especializados e times interdisciplinares

CC setorial		Automotivo	Bens de consumo/ varejo	Produtos de engenharias/ High-Tech	Serviços financeiros	InfoCom	Farma/ Instrumentos médicos	Serviços Públicos/ Saúde	Transporte	Energia & Química
CC Funcional	Desenvolvimento Corporativo	equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria
	Reestruturação/ Corp. Finance									
	Marketing/ Vendas	equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria
	Estratégia de Operações									
	Gerenciamento da Informação	equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria		equipes de consultoria



Centro de Competência Energia & Químicos – profundo know-how do setor, baseado em extensiva experiência de projetos





Nossos clientes estão entre as principais companhias do mundo no setor de energia

Clientes selecionados da Roland Berger e descrição dos projetos

Clientes do setor elétrico (Selecionados)



Descrição de projetos (Selecionados)

Estratégia de desenvolvimento Corporativo

Administração Baseada em Valores para toda a Companhia

Estratégia de entrada no Mercado

Programa de elevação do desempenho

Reelaboração do modelo organizacional

Otimização de custos

Desenvolvimento de uma estratégia de marca

Desenvolvimento de produtos comerciais



Em serviços públicos, trabalhamos em todos os elos da cadeia de valor e em várias questões corporativas

Exemplo: projetos recentes no setor elétrico

Nível Corporativo: • Estratégias corporativas/ estratégias para múltiplos serviços públicos
• Programas de reestruturação/melhora da eficiência • Integração Pré- e Pós fusão • estratégias de entrada no mercado • Gerenciamento de Valor





B. Estudo de Companhias Globais de Energia

Companhias de energia estão se tornando mais lucrativas em todo o mundo – As de maior desempenho aplicam seis fatores estratégicos de sucesso para atingir maior crescimento lucrativo



Principais objetivos deste estudo: Analisar tendências de lucratividade no setor e identificar padrões entre as companhias bem sucedidas

Resumo dos objetivos e metodologia do estudo

OBJETIVOS DO ESTUDO

- Análise do **ambiente competitivo** do setor elétrico
- Descrição da evolução da **lucratividade do setor elétrico**
- Identificar as companhias de **maior e menor** desempenho
- Compreender **elementos chave e padrões** para um crescimento lucrativo sustentado

METODOLOGIA

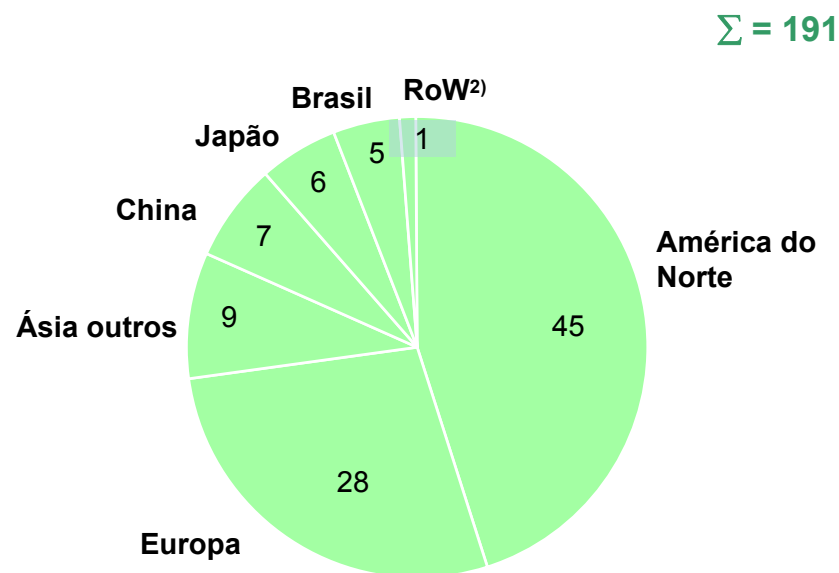
- análise de **dados financeiros e operacionais** de **mais de 300** companhias de eletricidade
- Seleção das **191 líderes em eletricidade** com base em **4 critérios**
 - foco no negócio de eletricidade
 - Receitas >US\$ 600m em 2005/2006
 - Companhias listadas em bolsa
 - Holdings
- **Entrevistas** com principais executivos e especialistas
- **Desk** research
- Interpretação de resultados com base na **experiência da Roland Berger**
- Implementação a cargo de uma **equipe internacional**



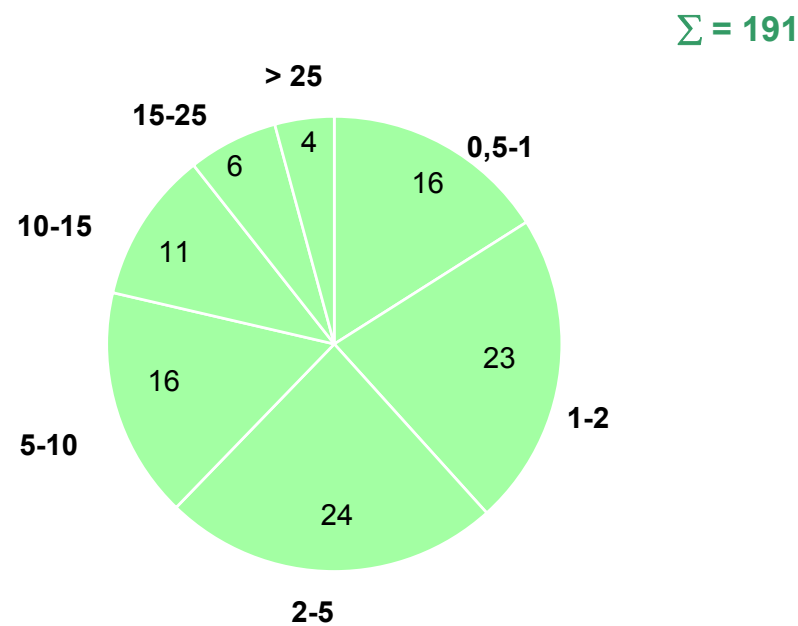
No total, foram avaliadas 191 companhias do setor elétrico selecionadas no mundo todo

Companhias pesquisadas do setor elétrico com receitas >US\$ 600m em 2005/2006

Por região¹⁾ [%]



Por porte da companhia [%; receitas US\$ bi]



1) região: Localização do escritório central

2) Austrália e Chile



A lucratividade geral das companhias do setor elétrico melhorou ligeiramente nos últimos anos

lucratividade das companhias de eletricidade 2002-2005

ROCE [%]



2002 2003 2004 2005

Margem EBIT [%]



2002 2003 2004 2005

Base: Mediana das companhias com performance avaliada

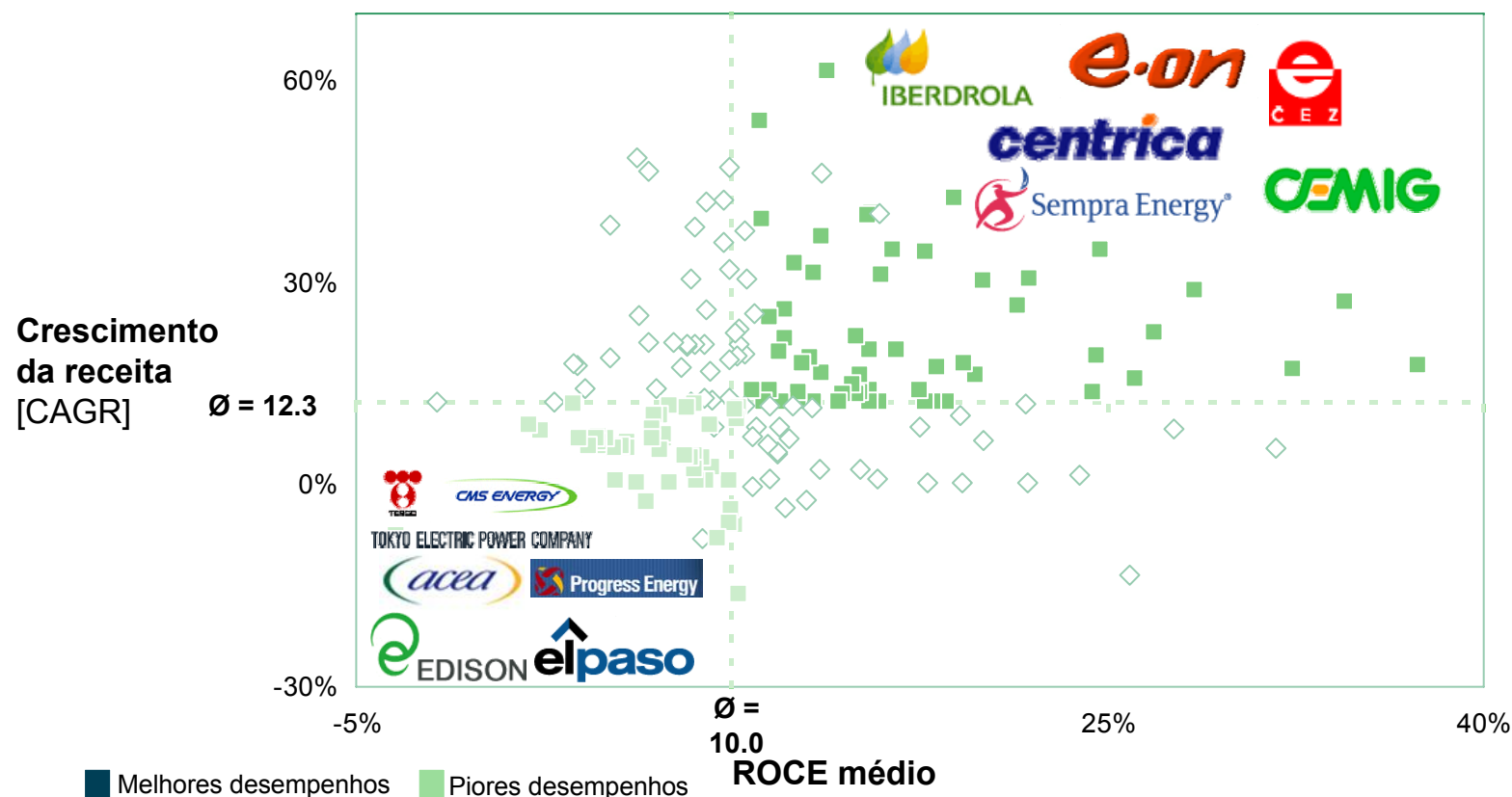
Fonte: Thomson One Banker (WolrdScope); Roland Berger Base de Dados de companhias do setor elétrico 2006



Perpassando todas as regiões e categorias por porte da companhia, identificamos um grupo de empresas com maiores e menores performances

performance financeira – companhias de eletricidade 2002-2005

exemplos



critérios para seleção de melhor performances

- receita acima da mediana CAGR 2002-05
- ROCE médio entre 2002-05 acima da mediana
- ROCE acima da mediana em 2005
- receitas em 2005 acima de US\$ 630m
- Análise Qualitativa

Nota: Não inclui companhias com performances discrepantes

Fonte: Thomson One Banker (WorldScope); Roland Berger Base de Dados de companhias do setor elétrico 2006



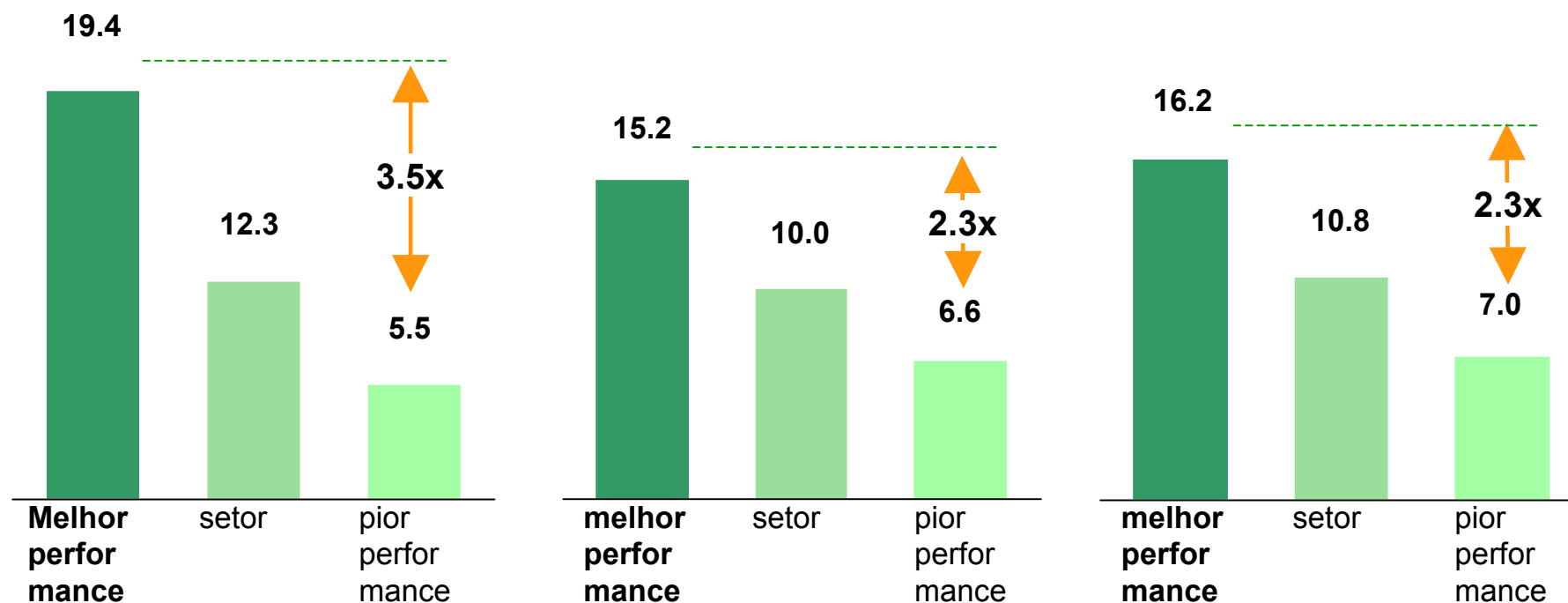
As companhias com os mais altos desempenhos cresceram 3,5 vezes mais rápido que as de baixa performance e foram duas vezes mais lucrativas em 2005

comparação das performances financeiras

Crescimento da receita 2002-2005¹⁾ [CAGR %]

ROCE médio 2002-2005¹⁾ [%]

ROCE 2005 [%]



1) Se os dados de 2001 ou 2005 não estiverem disponíveis, são usados dados de 2002 e 2004 respectivamente
base: mediana das companhias com performances avaliadas



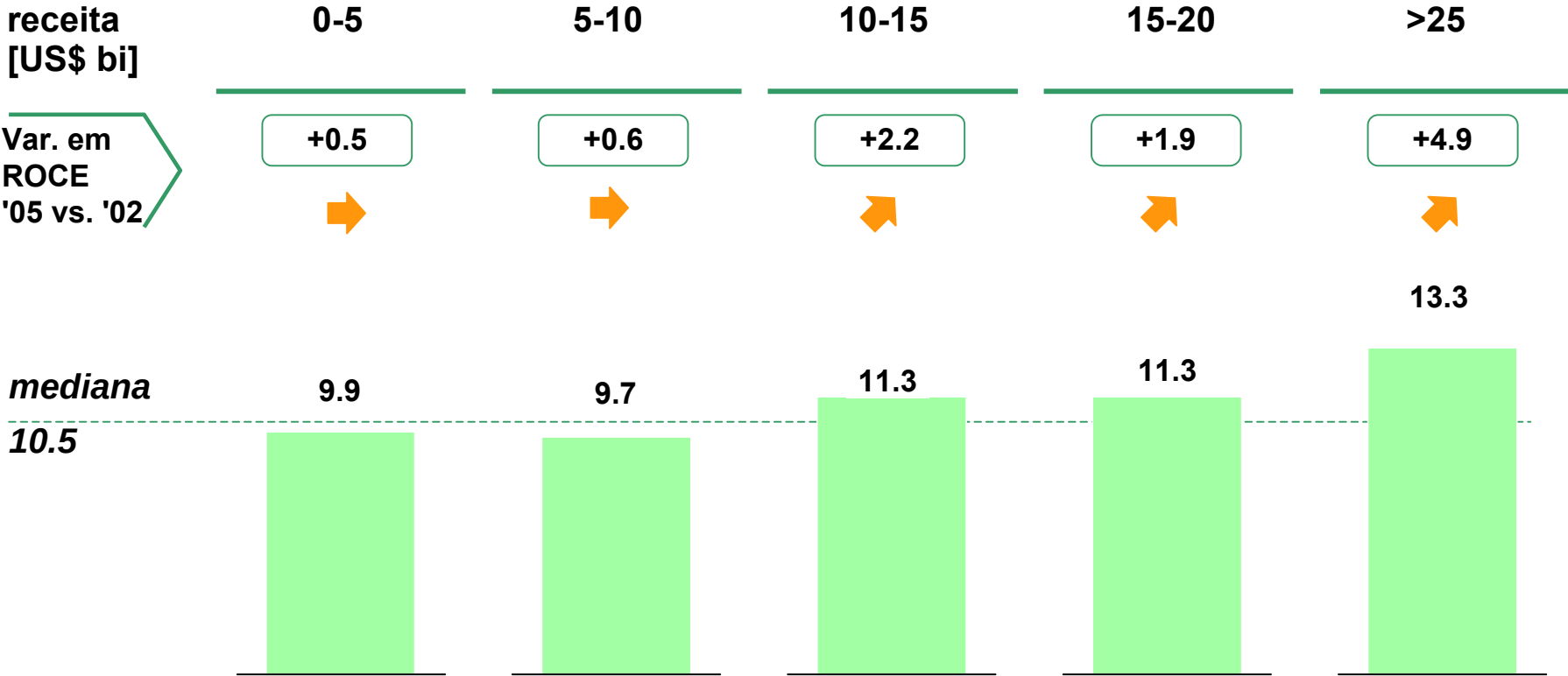
As companhias com os mais altos desempenhos seguiram seis elementos estratégicos principais para o sucesso





FATOR DE SUCESSO 1: Companhias maiores atingem lucratividades mais altas

lucratividade de companhias de eletricidade por porte da empresa, 2005 [ROCE %]



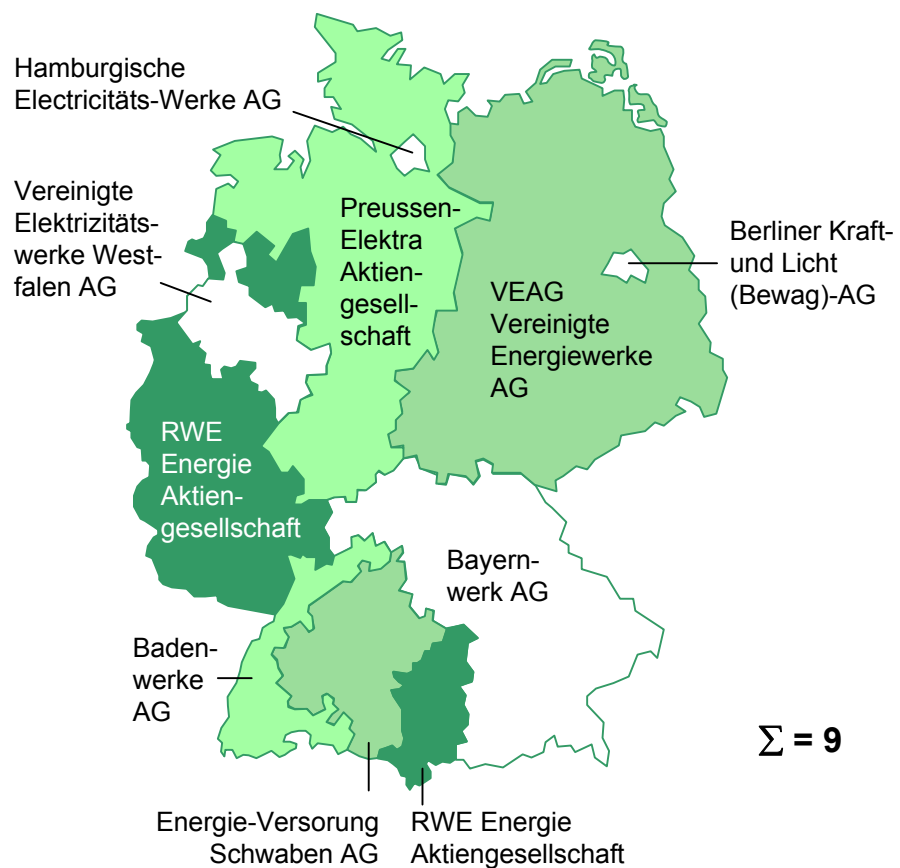
base: mediana das companhias com performances avaliadas

Fonte: Thomson One Banker (WoldScope); Roland Berger Base de Dados de companhias do setor elétrico 2006

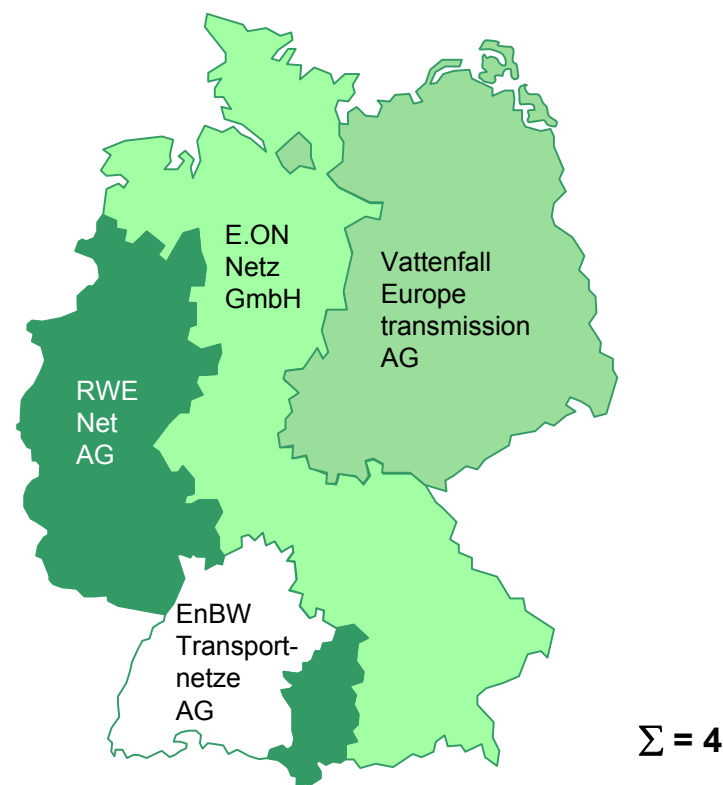


Fase 1: Na Alemanha quatro grandes fusões nacionais consolidaram o mercado de atacado

Rede de transmissão antes da consolidação



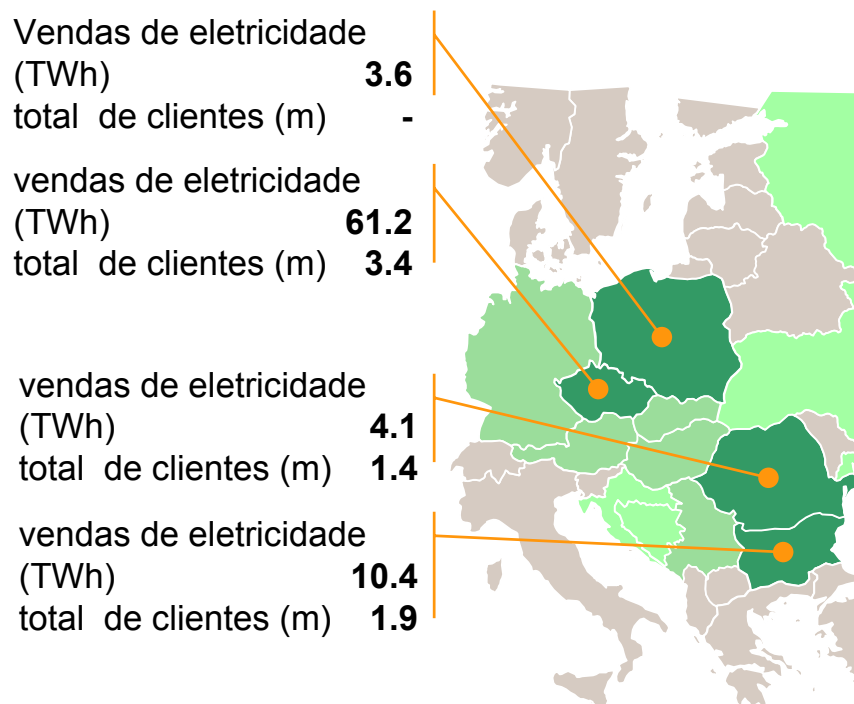
Rede de transporte depois da consolidação





Fase 2: CEZ cresce com sucesso na CEE via internacionalização dos negócios

atividades de CEZ nos mercados da CEE [2005]

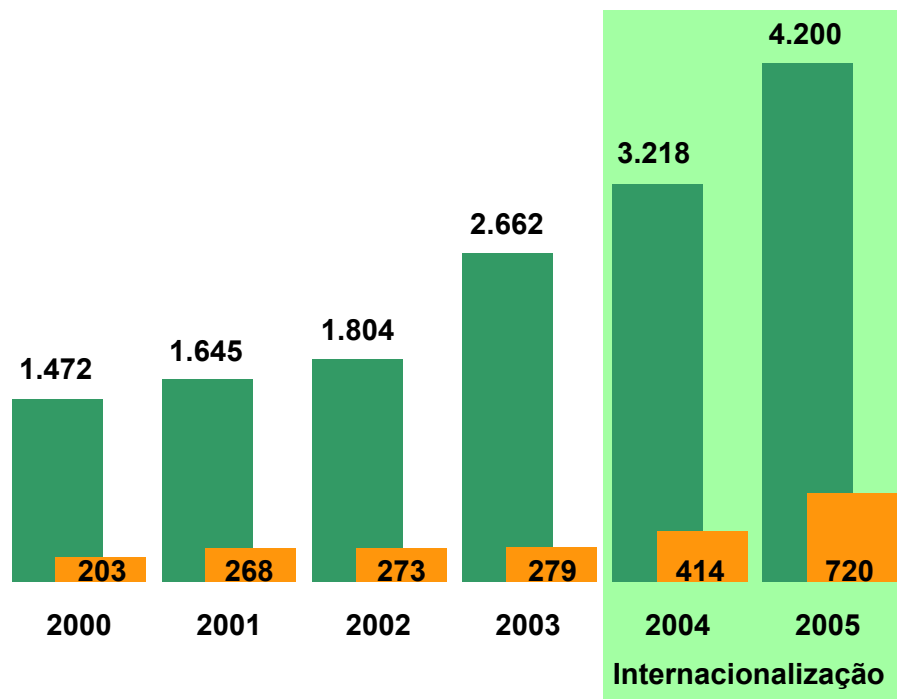


mercados alvo – monitoramento de oportunidades

Escritório de comercialização mercados alvo – posição de ativos

Fonte: ČEZ; Análise Roland Berger

vendas e lucros de CEZ [EUR m]





Fase 3: E.ON é campeã regional na Europa e é global em escala

Europa¹⁾

- 327 TWh em geração de energia
- 515 TWh vendas de energia
- 931 TWh vendas de gás
- 41m de clientes²⁾



Americas¹⁾

- 94 TWh em geração de energia 93 TWh vendas de energia
- 13m de clientes²⁾



PERSPECTIVA ESTRATÉGICA

- foco em cinco mercados principais com forte posição em energia e gás (RU, Europa Central, Países Nórdicos, Meio-Oeste dos EUA, Gás Pan-Europeu)
- Realizar sinergias no final da cadeia produtiva de energia e gás
- Plano de cooperação com Gazprom (início da cadeia produtiva e energia na Rússia, infraestrutura e final da cadeia produtiva na Europa)
- Extensão de negócios de gás verticalmente integrados nos mercados nórdicos e do RU
- integração no final da cadeia produtiva de GLN na Alemanha

Citação do CEO sobre a operação da Endesa

- " [...] é a aquisição mais importante da história da E.ON [...] nossa meta é nos tornarmos a n°1 no setor de gás e eletricidade e a Endesa desempenha um papel crucial nesta estratégia"

Dr. Wulf Bernotat
CEO E.On

1) Dados de 2005 2) clientes majoritariamente controlados



FATOR DE SUCESSO 2: Forte presença ao longo de todos os elos da cadeia de valor em energia

- No longo prazo, integração vertical (isto é, presença em todas as etapas da cadeia de valor) aparece como o modelo de mais êxito no setor de energia
- Para atingir plenamente os efeitos de eficiência
 - A posição de varejo deve ser coberta com pelo menos 40% de geração própria ou direitos de compra de energia administráveis
 - A posição de geração deve ser **equilibrada e diversificada**
 - Uma estratégia efetiva de geração exige **competências acumuladas no mercado de emissões de CO2**
- No setor elétrico, integração vertical (isto é, manter posições em geração e fornecimento) leva a
 - Maior independência frente à volatilidade do mercado de atacado
 - Preços “seguros” para compra de energia, especialmente nos mercados de massa
 - Maior estabilidade versus novos entrantes

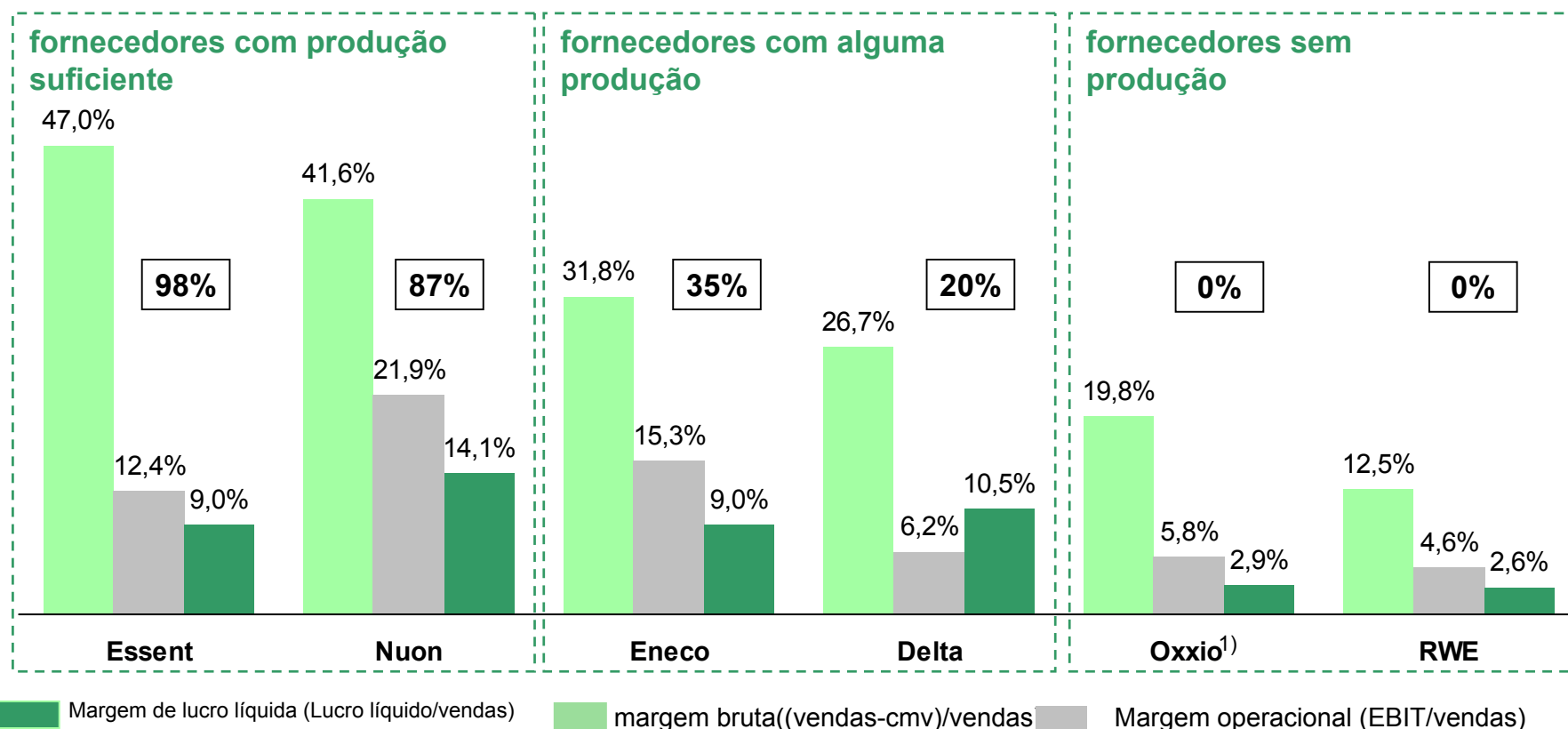


Na Holanda, as margens brutas em companhias de energia verticalmente integradas são mais altas que as de companhias com outras estruturas

exemplo 0% Cobertura estimada % (geração/uso do cliente)

+ DEGREE de VERTICAL INTEGRATION

-



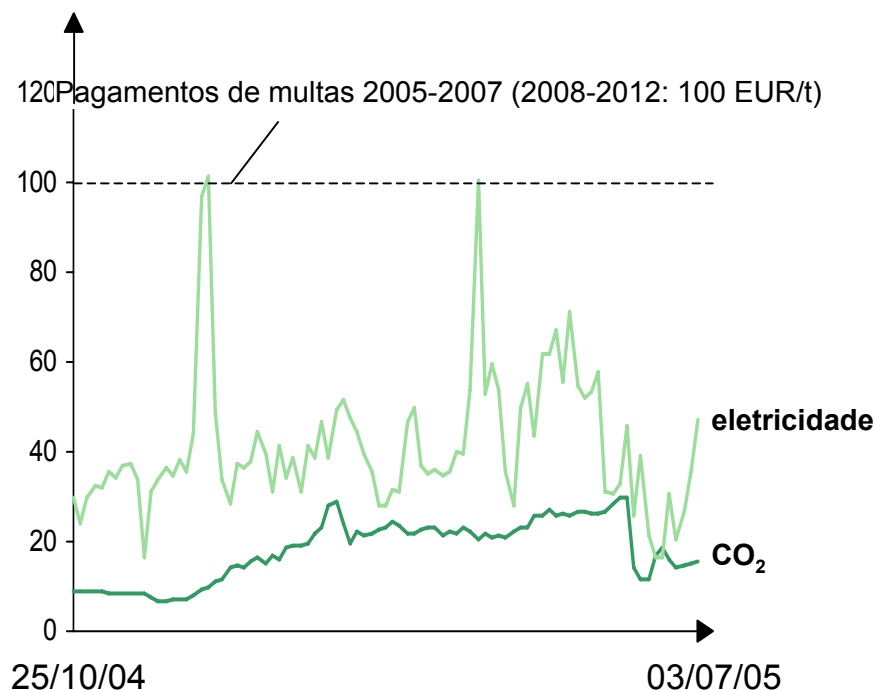
1) Custo ativado da aquisição de clientes (Fonte: Kempen)

Fonte: Relatório Anual 2005: Delta, Essent, Nuon, Eneco, RWE, '04:Oxxio; Análise Roland Berger



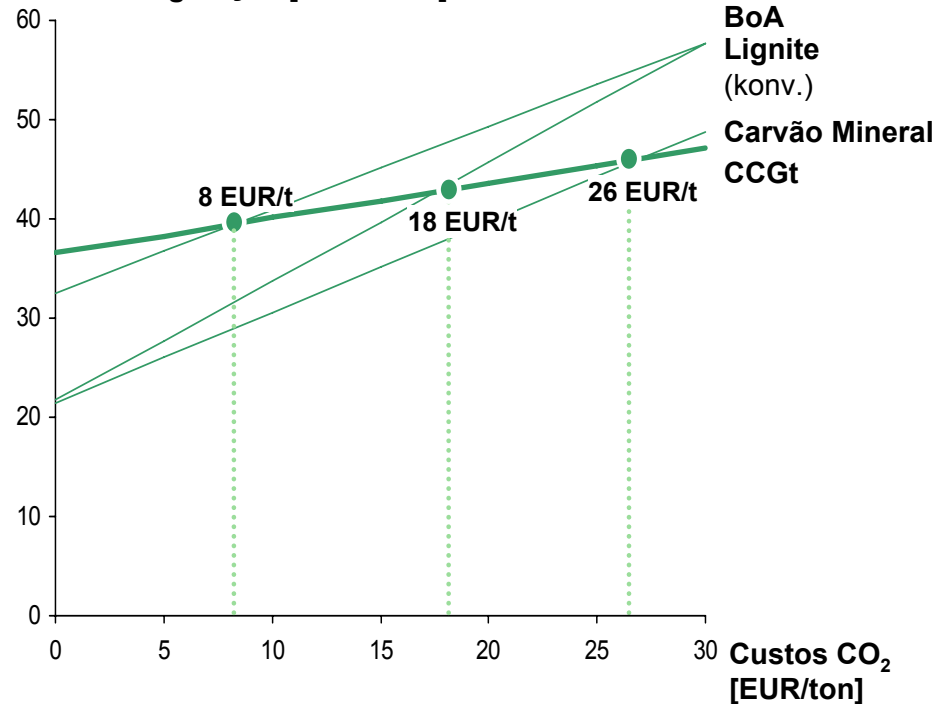
Uma estratégia efetiva de geração exige competências acumuladas no mercado de emissões de CO₂

Desenvolvimento de preço de CO₂ (EUR/ton CO₂)



Influência dos custos de CO₂ nos preços dos combustíveis

Custos de geração [EUR/MWh]

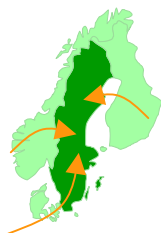




Com efeitos no lado da oferta cada vez mais interligados, uma diversificação limitada no fornecimento pode ter sérios impactos

exemplo: efeitos de falta de água sobre geração de energia na Europa nos últimos anos

2002: Suécia



Produção reduzida nas plantas hidrelétricas ↓

- Necessidade de importação de eletricidade
- Preços crescentes

2003: Alemanha



Produção reduzida nas usinas nucleares (sem água para resfriamento) ↓

Dependência de energia nuclear da França

2005: Espanha



Produção reduzida nas plantas hidrelétricas +
Aumento de preços no RU

Exportação da eletricidade da França para a Espanha + RU

Aumento de preços na Alemanha

futuro? Central Europa



Produção reduzida nas plantas hidrelétricas e nucleares





FATOR DE SUCESSO 3: Alocação de recursos escassos em importantes áreas de negócios em eletricidade e gás

FATORES DETERMINANTES

- Aceleração da consolidação exige um **total de fundos cada vez maior** para a participação
- **Segmento de energia** prosperando nos últimos anos, com **perspectivas de altos retornos**
- **Complexidade crescente no ambiente geral** demanda alta especialização das companhias
- Possibilidade de **melhoras de eficiência** ligadas diretamente à área de atividade
- **Mercado de Capitais** freqüentemente não favorece companhias diversificadas ("desconto para conglomerados")

IMPLICAÇÕES

- Necessidade de levantar fundos para o crescimento
- É mais atraente centrar foco em atividades relacionadas à energia (especialmente gás e eletricidade)
- Pressão externa de várias direções torna vantajoso focar nas áreas principais

foco em uma atividade central relacionada com energia

REDUZIR ATIVOS FORA DA ATIVIDADE PRINCIPAL PARA FINANCIAR CRESCIMENTO



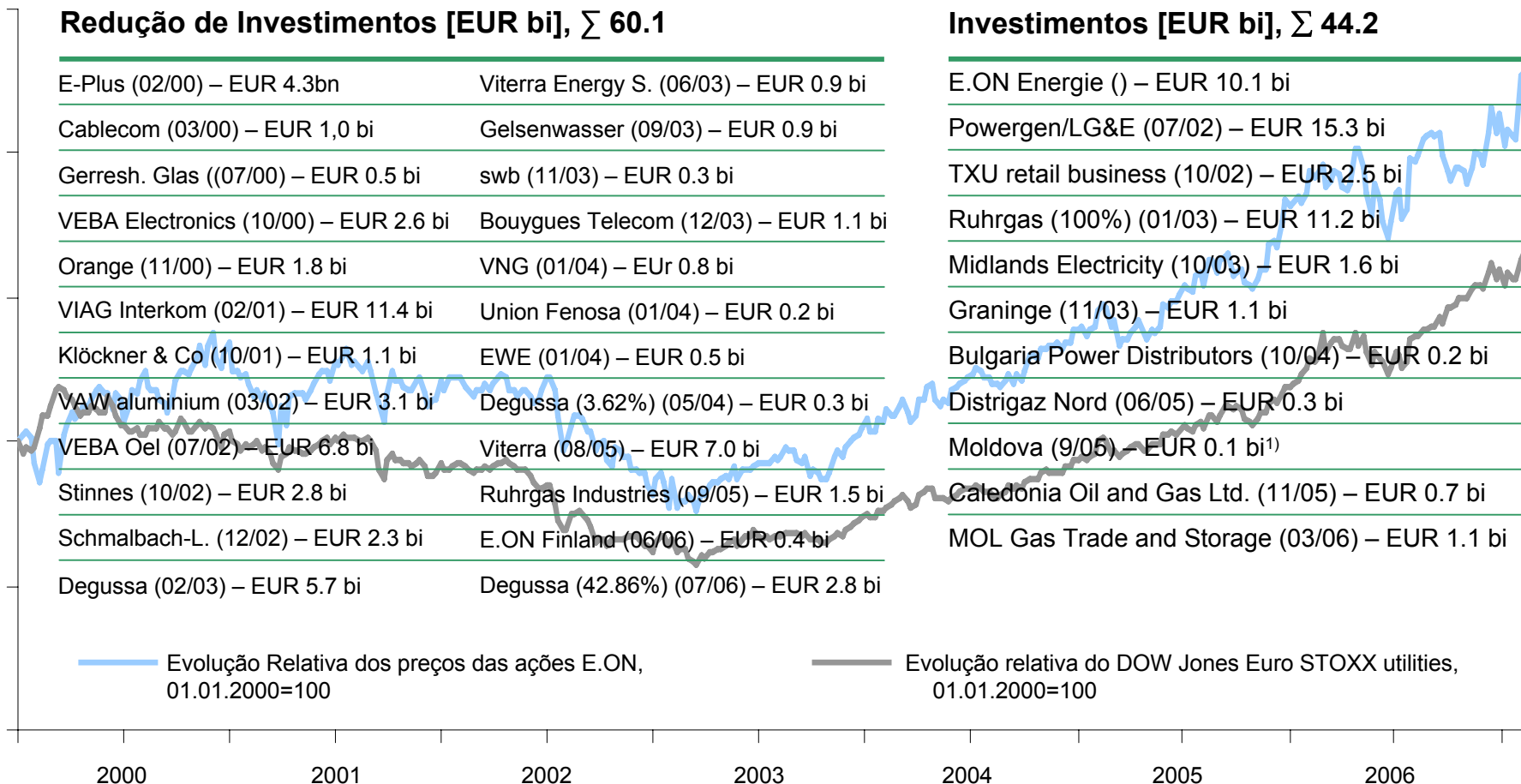
Desde 2000, a E.ON vem reduzindo de maneira consistente investimentos em ativos não relacionados a sua atividade principal, chegando a EUR 60 bilhões

Redução de Investimentos [EUR bi], Σ 60.1

E-Plus (02/00) – EUR 4.3bn	Viterra Energy S. (06/03) – EUR 0.9 bi
Cablecom (03/00) – EUR 1,0 bi	Gelsenwasser (09/03) – EUR 0.9 bi
Gerresh. Glas ((07/00) – EUR 0.5 bi	swb (11/03) – EUR 0.3 bi
VEBA Electronics (10/00) – EUR 2.6 bi	Bouygues Telecom (12/03) – EUR 1.1 bi
Orange (11/00) – EUR 1.8 bi	VNG (01/04) – EUR 0.8 bi
VIAIG Interkom (02/01) – EUR 11.4 bi	Union Fenosa (01/04) – EUR 0.2 bi
Klöckner & Co (10/01) – EUR 1.1 bi	EWE (01/04) – EUR 0.5 bi
VAW aluminium (03/02) – EUR 3.1 bi	Degussa (3.62%) (05/04) – EUR 0.3 bi
VEBA Oel (07/02) – EUR 6.8 bi	Viterra (08/05) – EUR 7.0 bi
Stinnes (10/02) – EUR 2.8 bi	Ruhrgas Industries (09/05) – EUR 1.5 bi
Schmalbach-L. (12/02) – EUR 2.3 bi	E.ON Finland (06/06) – EUR 0.4 bi
Degussa (02/03) – EUR 5.7 bi	Degussa (42.86%) (07/06) – EUR 2.8 bi

Investimentos [EUR bi], Σ 44.2

E.ON Energie () – EUR 10.1 bi
Powergen/LG&E (07/02) – EUR 15.3 bi
TXU retail business (10/02) – EUR 2.5 bi
Ruhrgas (100%) (01/03) – EUR 11.2 bi
Midlands Electricity (10/03) – EUR 1.6 bi
Graninge (11/03) – EUR 1.1 bi
Bulgaria Power Distributors (10/04) – EUR 0.2 bi
Distrigaz Nord (06/05) – EUR 0.3 bi
Moldova (9/05) – EUR 0.1 bi ¹⁾
Caledonia Oil and Gas Ltd. (11/05) – EUR 0.7 bi
MOL Gas Trade and Storage (03/06) – EUR 1.1 bi



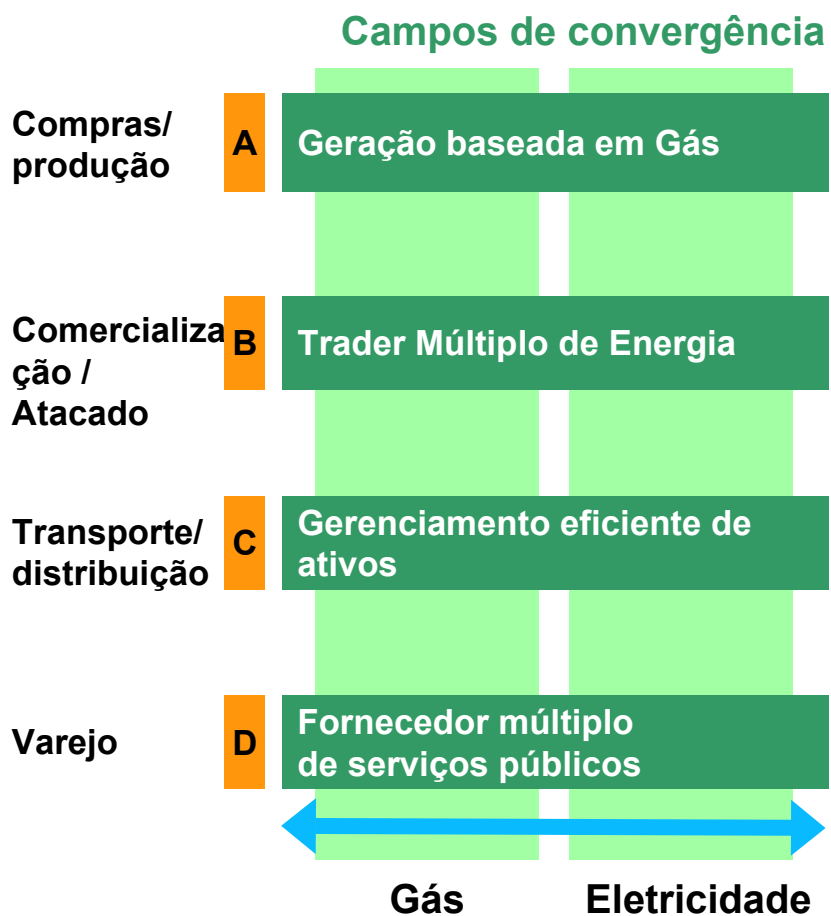
(02/01) = data de fechamento

1) Sydkraft, EDASZ, ZSE, Thüga stakes, EAM, EMR, HeinGas, EZH, Espoon Sähkö, EWW, NRE

Fonte: Relatórios anuais da E.ON, Análise Roland Berger



FATOR DE SUCESSO 4: sinergias eletricidade-gás são exploradas sistematicamente em toda a cadeia de valor



Descrição das sinergias

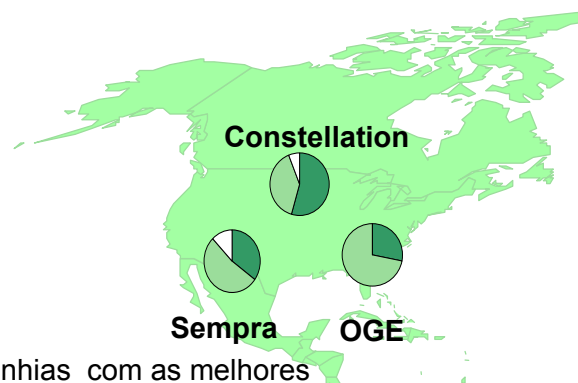
- Compartilhamento crescente das usinas a gás com CCGT
- A demanda de gás das CCGTs possibilita arranjos de longo prazo para compra de gás
- Novas infra-estruturas de gás melhoram a competitividade dos preços do gás
- Decisões de otimização da geração consideram preços de mercado de eletricidade e gás
- Melhor gerenciamento dos riscos de preços de eletricidade e gás
- atividades paralelas de trading com eletricidade e gás
- otimização conjunta das operações & Manutenção e dos serviços de engenharia
- Coordenação das compras de material e serviços
- Integração das redes de eletricidade e gás
- Oferta dupla como forma de penetrar novos segmentos, reduzindo sensibilidade ao preço e elevando a receita média por unidade—potencial de vendas cruzadas
- Base adicional de clientes gera economias de escala



Líderes globais do setor elétrico com atividades significativas nas áreas de gás e eletricidade utilizam suas sinergias

América

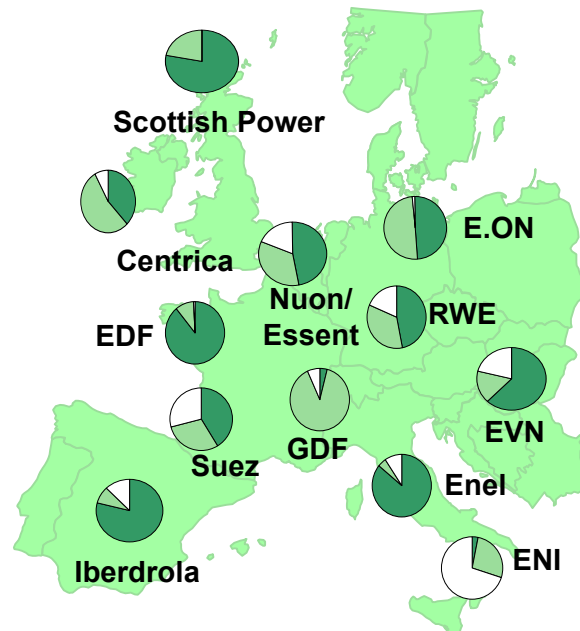
[receitas 2005, EUR bi]



- Companhias com as melhores performances na sua região com atividades em eletricidade e gás têm negócios em eletricidade e gás
- (em escala global, a performance da maioria das companhias do setor elétrico americano está entre as piores)

Europa

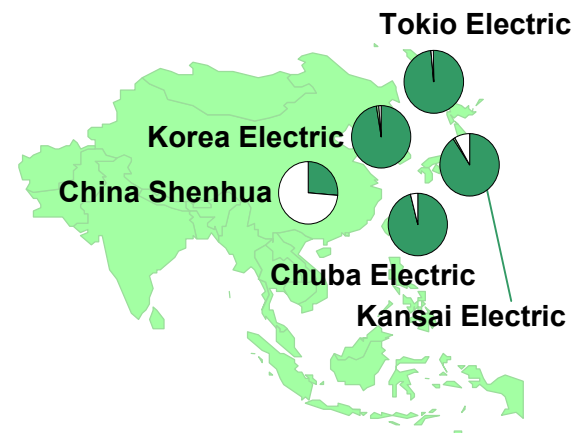
[receitas 2005, EUR bi]



- Companhias Europeias com as melhores performances no setor elétrico são líderes nas atividades de convergência entre eletricidade-e gás

ÁSIA

[receitas 2005, EUR bi]



- As maiores companhias regionais do setor elétrico ainda sem convergência entre eletricidade e gás
- Todos os grandes fornecedores puros de eletricidade estão entre as companhias de pior performance

■ eletricidade ■ Gás □ Outros

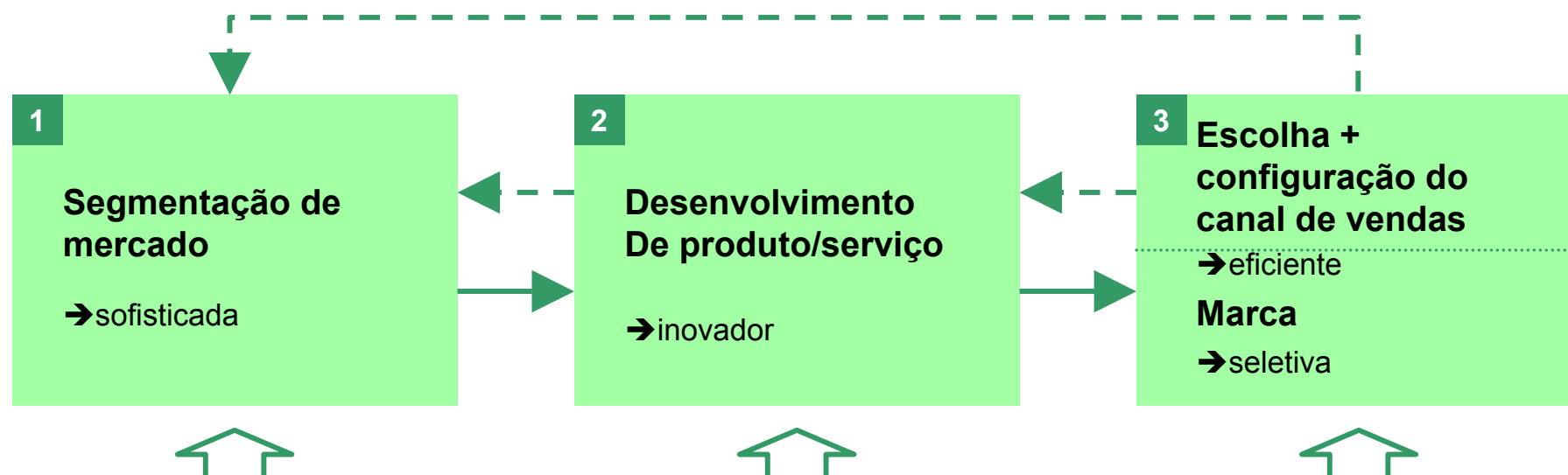


Orientação ao cliente é o elemento definitivo para todas as atividades de crescimento orgânico

PARA QUEM?

O QUE?

COMO?



Desenvolvimento do mercado /ambiente do mercado

POR QUE?

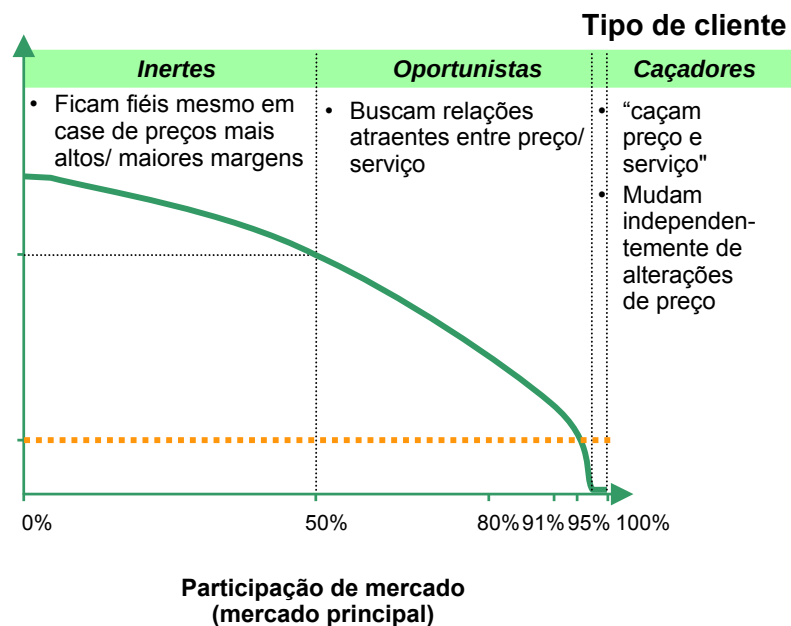
→ Influência direta - - → Feedback



Foco definido no potencial de margens de cada segmento de clientes

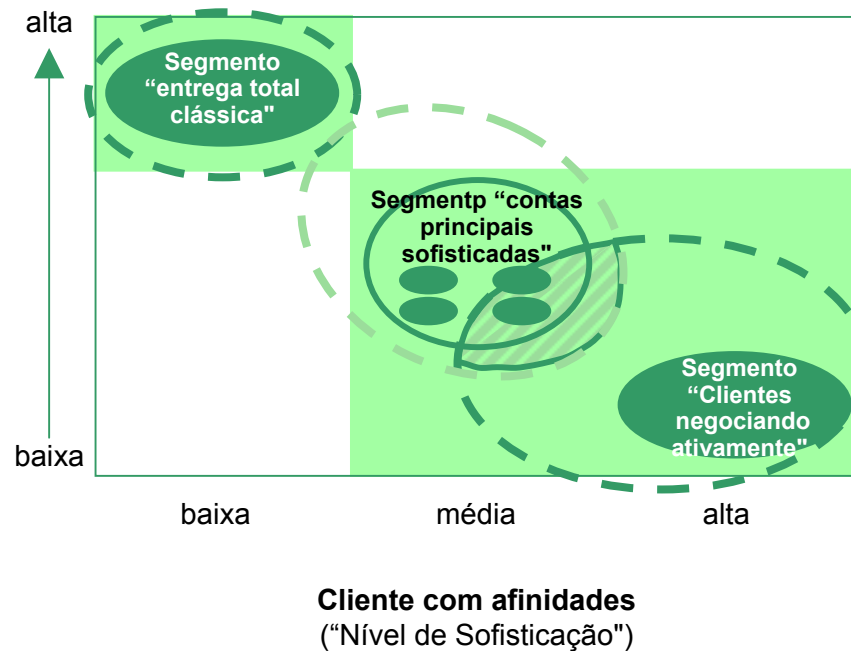
Segmentação B2C

margem bruta II /
cliente p.a.
clientes
existentes[EUR]



Segmentação B2B

margem bruta
[EUR/ MWh]

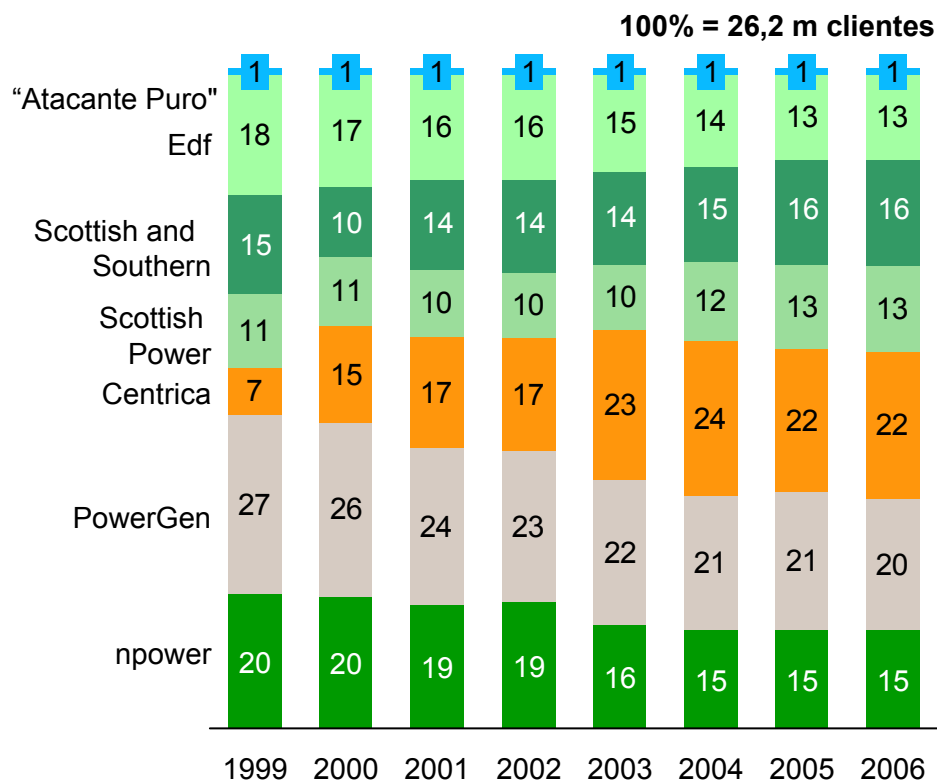




Tremendo crescimento orgânico da Centrica no mercado de eletricidade do RU desde 1999

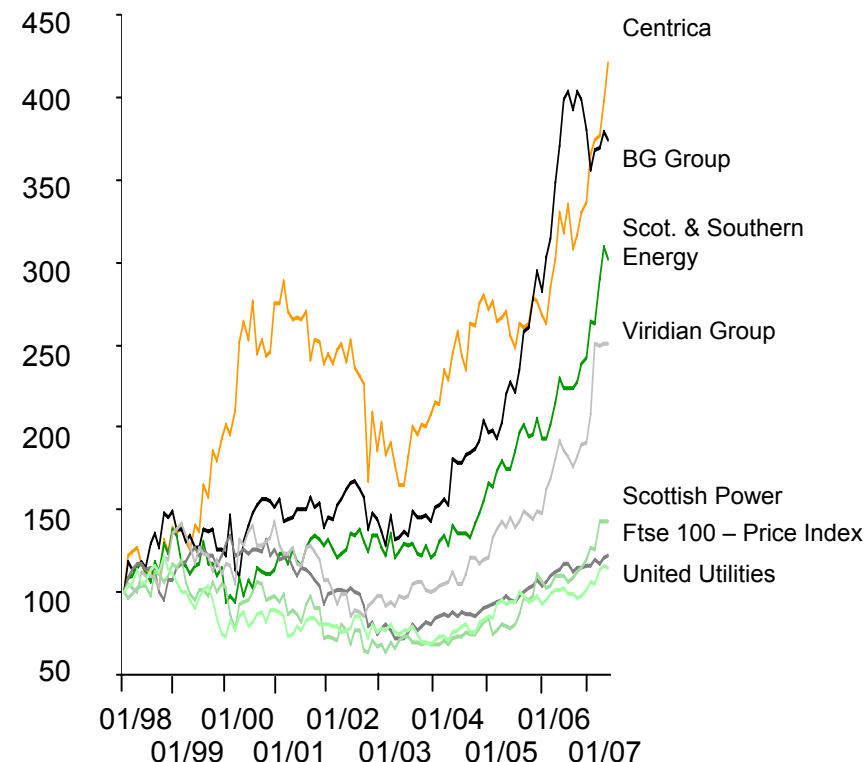
exemplo

Participação de mercado na Grã Bretanha em %¹⁾



Performance dos preços das ações

Índice (Fevereiro 1997 = 100)



1) Clientes de varejo e pequenas empresas (clientes pequenas empresas = 2,2m clientes)

2) Total liberalização do mercado de eletricidade desde maio de 1999 (início em setembro de 1998)



FATOR DE SUCESSO 6:

Administração da performance baseada em valor é um processo contínuo que exige um compromisso de longo prazo

GERENCIAMENTO BASEADO EM VALOR

- Medições precisas onde o **valor** é criado e destruído— quais negócios devem ser desenvolvidos
- avaliação com foco em valor das **opções** de desenvolvimento estratégico e monitoramento da implementação – como desenvolver a companhia no futuro
- Separação vertical das **metas** financeiras e estratégicas em metas operacionais – sistema coerente de fatores determinantes baseados em valor
- Determinação, **monitoramento** e análise claros da evolução das metas – sistema de planejamento e prestação de informações
- Ligar diretamente metas da companhia com remuneração dos funcionários – novo **sistema de remuneração**

Cria **portfolio** / decisões de alocação com foco em valor

Realiza potencial a partir da otimização de **fatores determinantes de valor atrelados aos negócios**

Cria a cultura / organização do **gerenciamento** baseado em valor

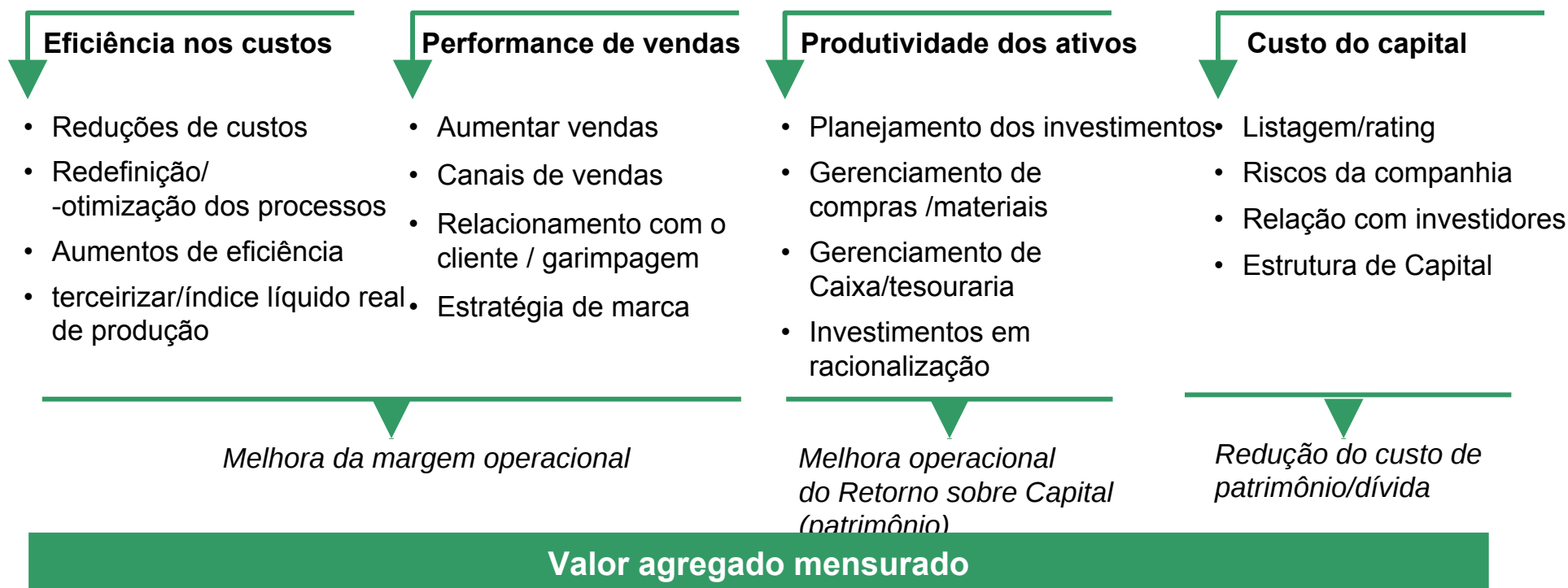
Cultivar o gerenciamento de valor permanentemente dentro da **organização**. Viver isto





Maximiza-se valor combinando medidas operacionais com o princípio de maximização geral de valor

Alavancas para agregar valor

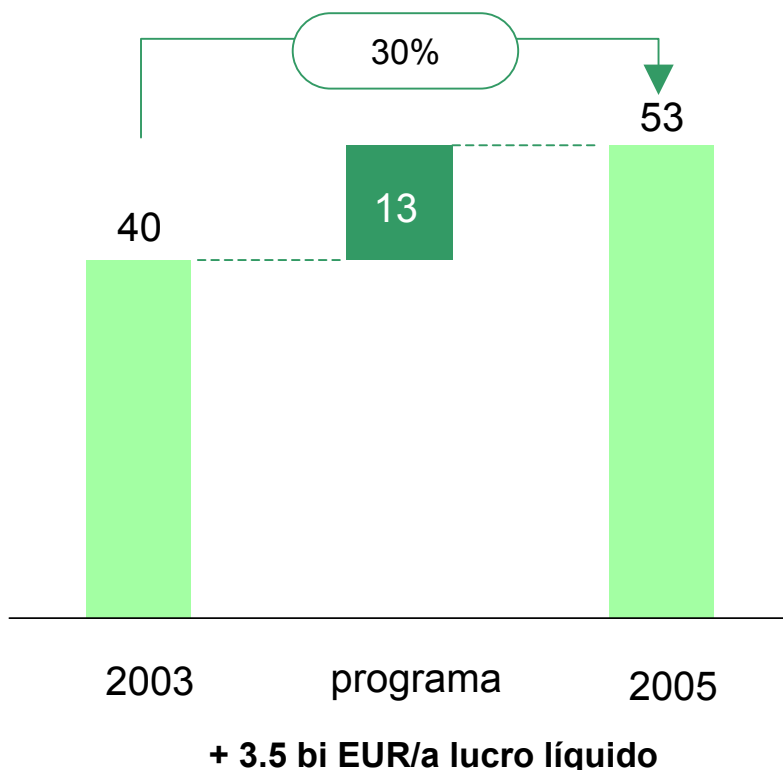




EDF lançou um programa de elevação da performance para melhorar as perspectivas de privatização

Programa de melhoras da performance

Valor Fundamental da Companhia [EUR bi]

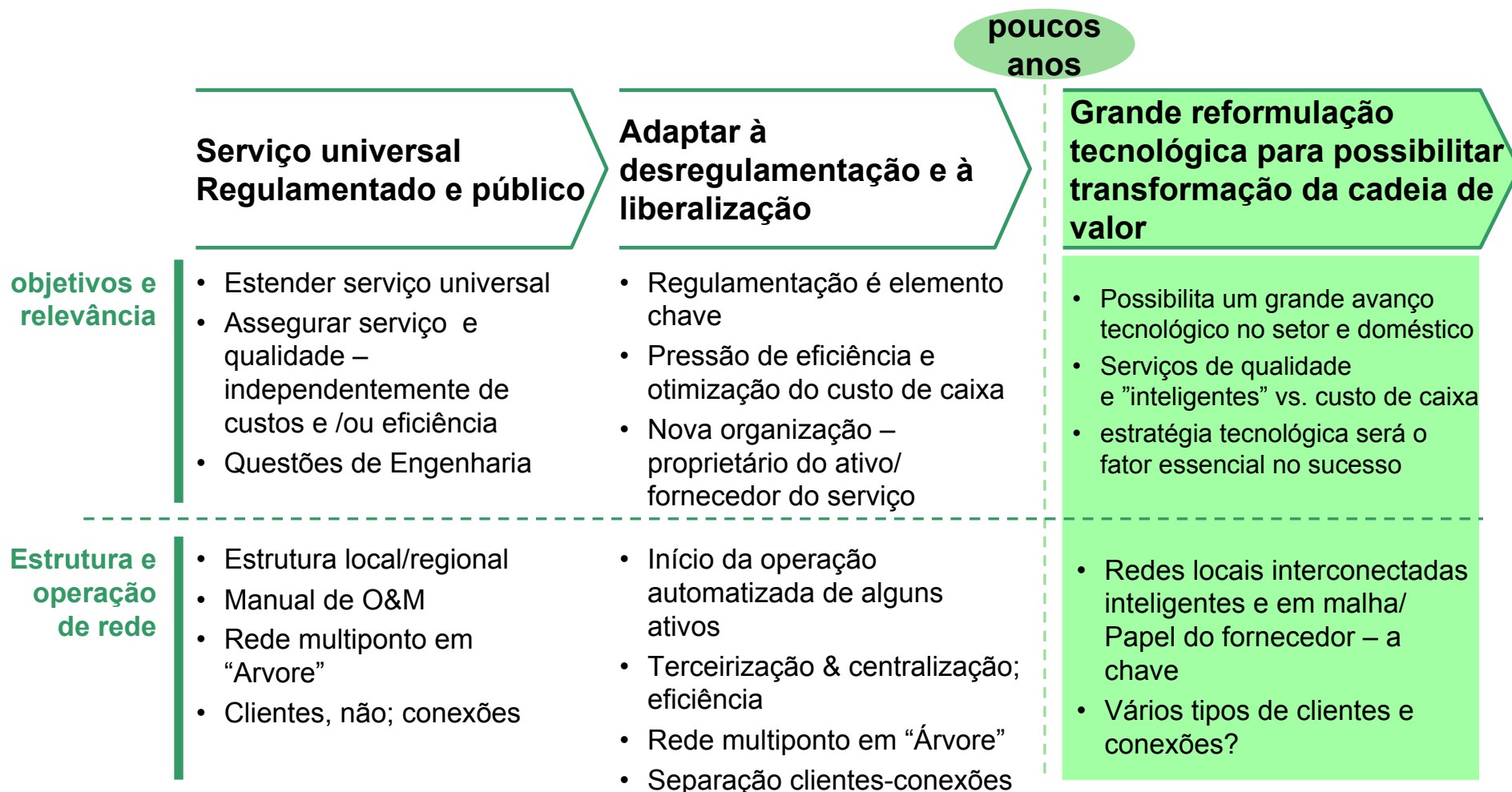


Observações

- 2004: início das melhoras de performance
- **Programa plurianual** de produtividade
- foco **não exclusivamente em custos**: produtividade, expansão das margens, controle dos fluxos financeiros (redução da necessidade de capital de giro) e aperfeiçoamento da qualidade
- Potencial limitado de redução de custos em RH - focar em outras áreas
- Impacto sobre o **Grupo como um todo**: **20 projetos verticais**, **~10 transversais**, mais de **800 alavancas de produtividade** sendo geridas



Era da Nova Distribuição nos próximos anos? – atividade crucial na cadeia de valor e grandes transformações tecnológicas





benchmarking permanente para elevar a eficiência da rede

Gerenciamento estratégico dos Ativos

Centralização

Engenharia /gerenciamento de projetos

Padronização

Manutenção com base nas condições (CBM)

Gerenciamento de pessoas (MWM)

Gerenciamento de compras /Contratados

Conceito On-call

Telecontrole

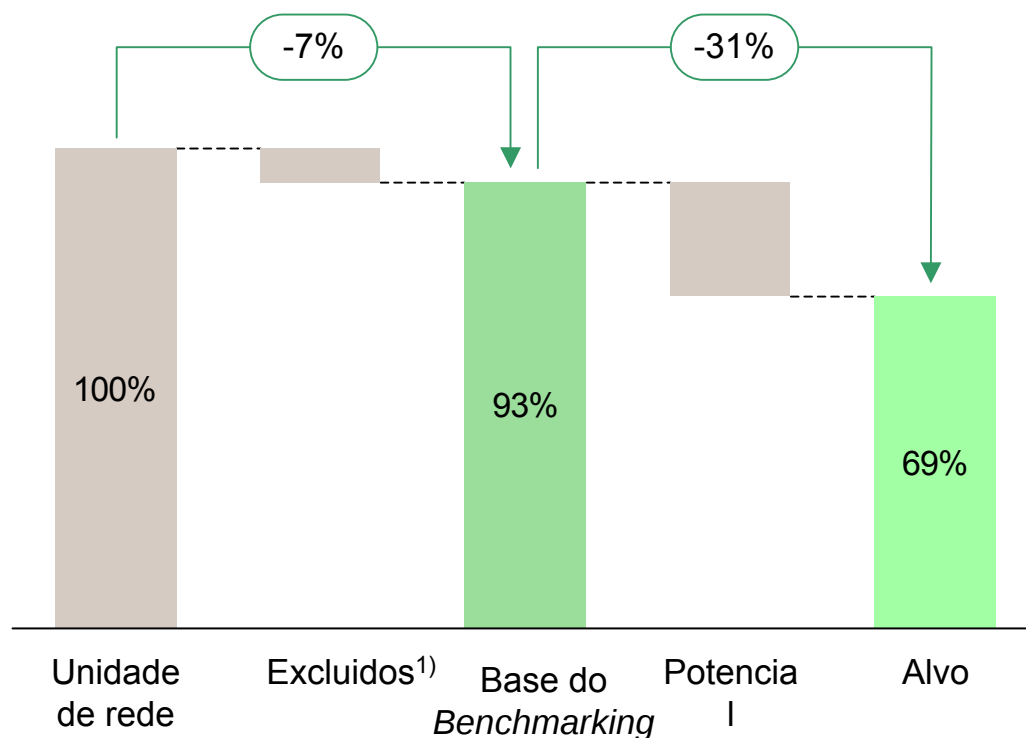
eficiência na distribuição

- Alto retorno sobre capital investido
- Operação eficiente e confiável das plantas e instalações
- Fornecimento eficiente dos recursos necessários para o funcionamento das plantas e instalações



Com constante *benchmarking*, a E.ON Avacon identificou um potencial de redução de custos que soma até 31%

Potencial da E.ON Avacon



Comentários/Benchmarking

- *Benchmark* consistiu em 11 distribuidoras regionais da Alemanha
- Estas companhias são caracterizadas por estruturas, empregados, índices de terceirização e volumes de vendas similares
- No total, o potencial soma 31% em relação ao segundo colocado
- *benchmarking* interno verificado
benchmarking RB e potencial revelado para novas melhoras

1) Por ex. mensuração, gerenciamento de dados, funciona sem qualquer RB *benchmark*



As européias com melhores desempenho estão compondo um portfolio ideal de inovações – não deixando escapar nenhum potencial de criação de valor

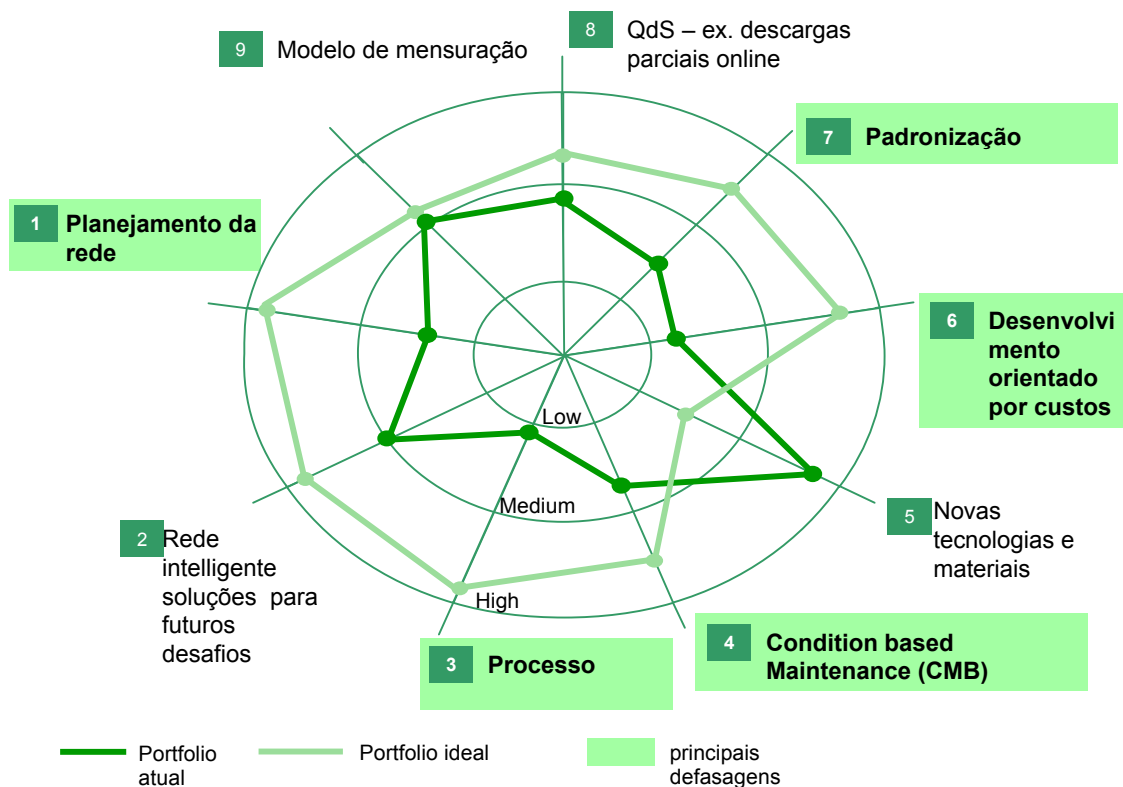
Metodologia da análise

Defasagens identificadas entre o atual portfolio de inovações e a estrutura de saída de caixa

Análise de Centros de Competência– Energy e Chemicals, Procurement, Automotive

VISITAS TÉCNICAS

Defasagem entre o portfolio atual e o Ideal

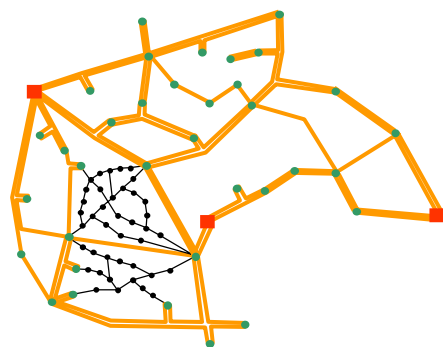




A Endesa ampliou inovação visitando os principais inovadores – a Universidade de Aachen desenvolveu um modelo de planejamento de rede

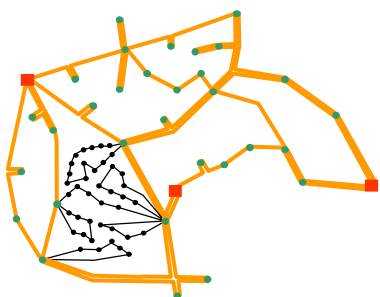
Exemplo Ilustrativo

Rede Existente

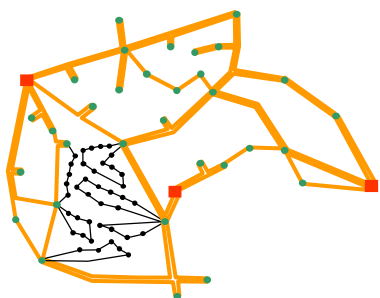


- Subestação 380-kV
- Subestação 110-kV
- Subestação 20-kV
- Circuitos 110-kV
- Circuitos 20-kV

Rede Alvo 1 (100% Carga)

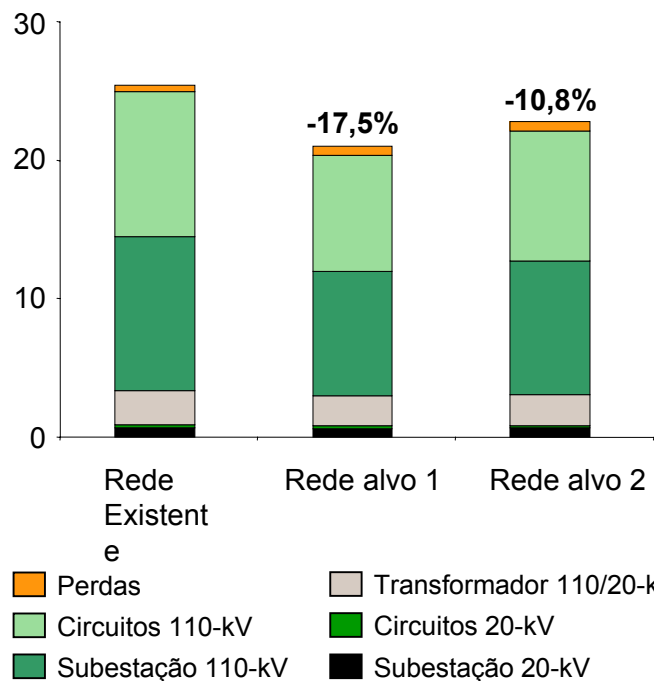


Rede Alvo 2 (125% Carga)



Custos da Rede (Anuais)

EUR m/a



Aproximadamente 150 diferenças entre as redes existentes e as redes alvo



C. Relevância no Brasil?

Questões abertas sobre desenvolvimento das companhias brasileiras do setor elétrico



O Estudo da Roland Berger sobre companhias do setor elétrico abre uma série de questões para o desenvolvimento das companhias brasileiras de eletricidade

- | | | |
|----------|--|--|
| 1 | GANHO DE ESCALA ATRAVÉS DE FUSÕES E AQUISIÇÕES | <ul style="list-style-type: none">• Quais grupos terão um papel na consolidação do mercado brasileiro? (e quais serão consolidados?) |
| 2 | PRESENÇA EQUILIBRADA E DIVERSIFICADA NA CADEIA DE VALOR | <ul style="list-style-type: none">• Como otimizar a presença na cadeia de valor da energia no atual ambiente no Brasil? |
| 3 | REDUZIR ATIVOS FORA DA ATIVIDADE PRINCIPAL PARA FINANCIAR CRESCIMENTO | <ul style="list-style-type: none">• Quais desinvestimentos ainda podem criar valor? |
| 4 | ENTRAR NO NEGÓCIO DE GÁS | <ul style="list-style-type: none">• Como o mercado de gás se desenvolverá no Brasil e quais oportunidades de negócios serão criadas? |
| 5 | INOVAR NO MERCADO LIBERALIZADO | <ul style="list-style-type: none">• Como o mercado liberalizado se desenvolverá e como ele deverá impactar as oportunidades de criação de valor? |
| 6 | EXCELÊNCIA OPERACIONAL | <ul style="list-style-type: none">• Quais oportunidades ainda existem para atingir níveis ainda mais altos de eficiência operacional? |



D. Autores do estudo

Este estudo foi elaborado por um grupo de especialistas da Roland Berger



Para mais informações, por favor, contate Thomas Kunze ou António Farinha

Autores deste estudo



António Bernardo
Managing Partner e Global deputy CEO

+351 21 3567-601
antonio_bernardo@pt.rolandberger.com



Veit Schwinkendorf
Head of Energy & Chemicals Competence Center

+49 211 4389-2980
veit_schwinkendorf@de.rolandberger.com



Thomas Kunze
Partner Latin America

+55 11 3046-7111
thomas_kunze@br.rolandberger.com



António Farinha
Principal em Energy & Chemicals practice Latin America

+55 11 3046-7111
antonio_farinha@br.rolandberger.com



Victor Perez
Responsável por Energy & Chemicals practice Espanha & Portugal

+34 91 5647-361
victor_perez@es.rolandberger.com



Alexander Lesch
Project Manager Energy & Chemicals practice Alemanha

+49 211 4389-2986
alexander_lesch@de.rolandberger.com



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Análise das Demonstrações Financeiras – 1º Trimestre

Pedro Carlos Hosken Vieira

Diretoria de Finanças, Participações e de Relações com Investidores

Maio/2007

Evolução do Resultado Consolidado



Demonstração do Resultado Consolidado R\$ milhões

	1º Tri 2007	1º Tri 2006	% AH	2006
Receita Líquida	2.336	2.034	14,8	9.681
Despesas Operacionais	1.647	1.474	11,7	7.341
Resultado Operacional	689	560	23,0	2.340
LAJIDA	868	711	22,1	3.012
Resultado Financeiro	(67)	(25)	168,0	(219)
Resultado não Operacional	(6)	(12)	(50,0)	(37)
Provisão IR, Cont. Social e IR Diferido	204	183	11,5	527
Reversão JSCP	0	0	0,0	169
Participações Minoritárias	(5)	0	-	(7)
Lucro Líquido	407	340	19,7	1.719

Evolução do Lucro do 1º trimestre de 2007 reforça a perspectiva de melhoria do resultado obtido em 2006

Resultado Consolidado Ajustado - Lucro e LAJIDA



Itens não recorrentes:

No 1º Trimestre são realizados os ajustes nos ativos regulatórios face a revisão tarifária da CEMIG Distribuição, em abril de cada ano

Valores R\$ mil	1º Tri/07	1º Tri/06	AH %
Lucro Líquido	407	340	19,7
(a) Recomposição CVA da TUST	-	45	-
(b) CVA - Compra de Energia	(19)	-	-
Lucro Líquido ajustado	388	385	0,8
LAJIDA	868	711	22,1
(a) Recomposição CVA da TUST	-	68	-
(b) CVA - Compra de Energia	(29)	-	-
LAJIDA ajustado	839	779	7,7

Sinergia dos negócios beneficia resultados



Demonstração do Resultado Consolidado R\$ milhões

Descrição	Cemig		Cemig D		Cemig GT	
	1T07	1T06	1T07	1T06	1T07	1T06
Receita Líquida	2.336	2.034	1.297	1.376	587	483
Despesas Operacionais	1.647	1.474	1.023	1.184	257	220
Resultado Operacional	689	560	274	192	330	263
LAJIDA	868	711	369	284	386	308
Resultado Financeiro	(67)	(25)	11	36	(69)	(79)
Resultado não Operacional	(6)	(12)	(10)	(8)	6	(1)
Provisão IR, Cont. Social	204	183	95	76	91	62
Reversão JSCP	-	-	-	-	-	-
Participações Minoritárias	(5)	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	407	340	180	144	176	121

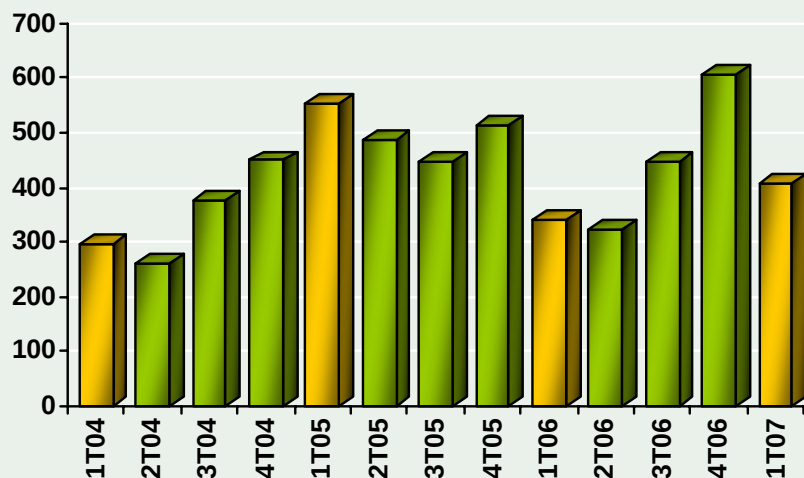
CEMIG Distribuição e CEMIG Geração e Transmissão ainda representam a parcela mais relevante do resultado do grupo

Passado o impacto de fatores não recorrentes...

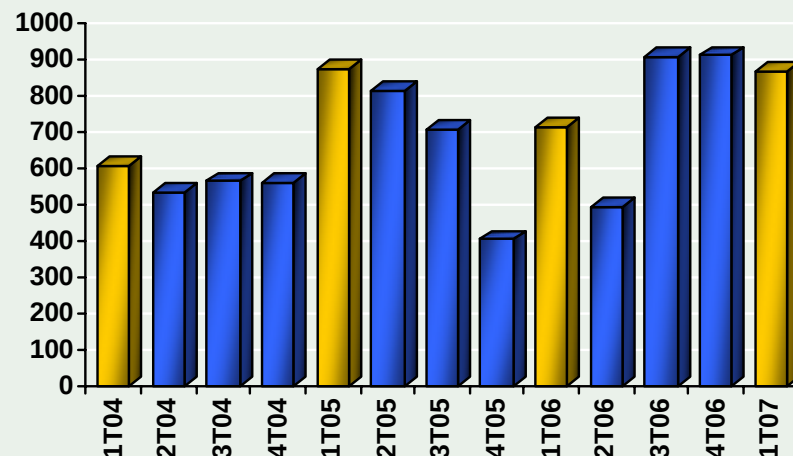


(R\$ milhões)

Lucro Líquido



LAJIDA



O Lucro Líquido e o LAJIDA do 1 Tri de 2005 contemplam o Reajuste Tarifário Diferido de R\$583 milhões, considerado um fator não recorrente

Receita Líquida Consolidada



Receitas Operacionais Consolidadas

R\$ milhões

	1º Tri 2007	1º Tri 2006	AH %	2006
Receita Operacional Bruta	3.685	3.095	19,1	13.570
Vendas a consumidores finais	2.788	2.336	19,3	10.226
TUSD-Transporte Uso da Rede	350	317	10,4	1.340
Subtotal	3.138	2.653	18,3	11.566
Suprimento/Transações CCEE	247	178	38,8	909
Receita Uso Rede/Sistema Conexão	160	149	7,4	588
Fornecimento de Gás	64	69	(7,2)	298
Outras	76	46	65,2	209
Deduções da Receita	1.349	1.061	27,1	3.889
ICMS	716	543	31,9	2.516
COFINS	258	232	11,2	1.097
PASEP	49	53	(7,5)	246
RGR	48	25	92,0	30
CDE	95	69	37,7	-
CCC	147	96	53,1	-
Outros	36	43	(16,3)	-
Receita Operacional Líquida	2.336	2.034	14,8	9.681

Crescimento da receita líquida, refletindo os impactos positivos das aquisições do ano anterior da RME/Light e Empresas TBE

Vendas Consolidadas e por Empresa



Cemig Distribuição

Vendas 1º Tri/07	GWh
Industrial	1.144
Residencial	1.694
Rural	385
Comercial	1.011
Outros	672
Subtotal	4.906
Suprimento	-
Total	4.906

Cemig GT

Vendas 1º Tri/07	GWh
Consumidores Livres	4.173
Suprimento	3.515
Suprimento Grupo Cemig	217
Suprimento Contrato Bilateral	3.298
Total	7.688

Geração Independente

Vendas 1º Tri/07	GWh
Horizontes	19
Ipatinga	61
Sá Carvalho	111
Barreiro	25
CEMIG PCH S.A	30
Rosal	54
Capim Branco	77
Total	377

RME (25%)

Vendas 1º Tri/07	GWh
Industrial	127
Residencial	515
Rural	3
Comercial	383
Outros	466
Total	1.494

Cemig Consolidada por Empresa

Vendas 1º Tri/07	GWh
Cemig Distribuição	4.906
Cemig Geração e Transmissão	7.688
Suprimento Grupo Cemig	(217)
Geração Independente	377
RME	1.494
Total	14.248

Cemig GT capturou os clientes da Cemig D que migraram para o mercado livre

Crescimento reflete participação da Light



1º Trimestre			
(MWh) *	2007	2006	Var. %
Residencial	2.209	1.657	33,3
Industrial	5.691	5.895	-3,5
Comercial	1.394	990	40,8
Rural	388	404	-4,0
Outros	869	655	32,7
Suprimento	3.697	2.287	61,7
TOTAL	14.248	11.888	19,9

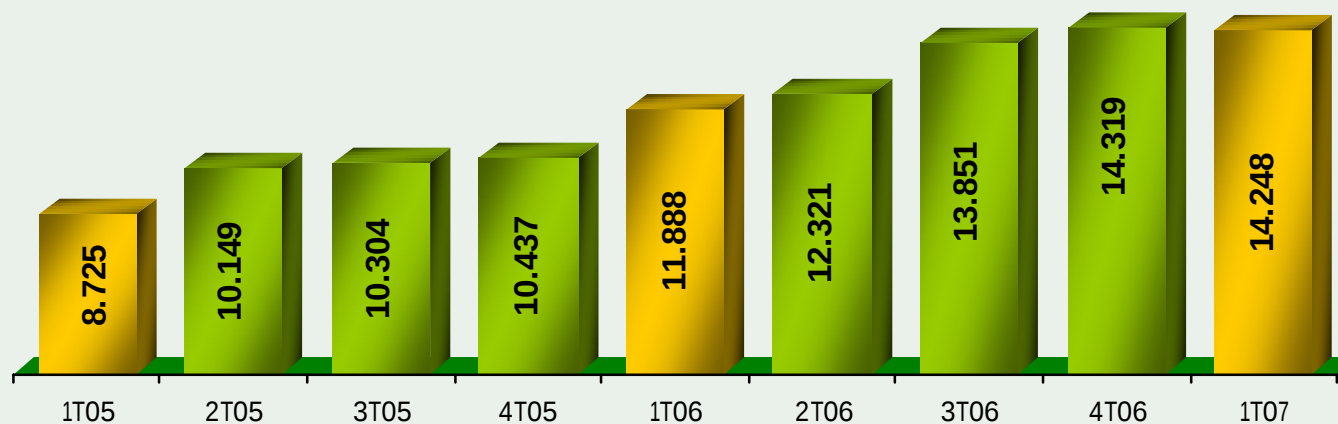
* Inclui 25% da RME

- Consumo industrial afetado pela redução da venda de energias de curto-prazo a clientes livres
- Setor Rural reduziu o consumo devido ao nível de chuvas

Vendas Consolidadas (GWh)



Evolução Trimestral



Volume de energia vendida no 1º trimestre de 2007 aumentou 20% em relação ao mesmo período de 2006

Despesa Operacional Consolidada



Despesas Operacionais Consolidadas

R\$ milhões

	1T07	1T06	%AH
Energia Comprada	600	534	12,4
Encargos de Uso da Rede Básica de Transmissão	181	249	(27,3)
Pessoal / Administradores / Conselheiros /	260	238	9,2
Serviços de Terceiros	121	101	19,8
Depreciação e Amortização	179	151	18,5
Obrigações Pós - Emprego	31	37	(16,2)
Materiais	23	17	35,3
Royalties	38	22	72,7
Gás Comprado para Revenda	30	39	(23,1)
Provisões Operacionais	105	42	150,0
Outras Despesas	79	44	79,5
Total	1.647	1.474	11,7

- Provisões: Devedores Duvidosos, Contingências Trabalhistas e Subvenção Baixa Renda
- MSO: 37,6% de crescimento em materiais, serviços e outros: reflete operações do trimestre e absorve os reajustes anuais; aquecimento da demanda em geral nos serviços do setor elétrico com aumentos de custos
- Pessoal: reajuste em novembro/06 de 4% e aumento do número de empregados (519 na CEMIG GT-D-H)



Demonstração do Resultado R\$ milhões

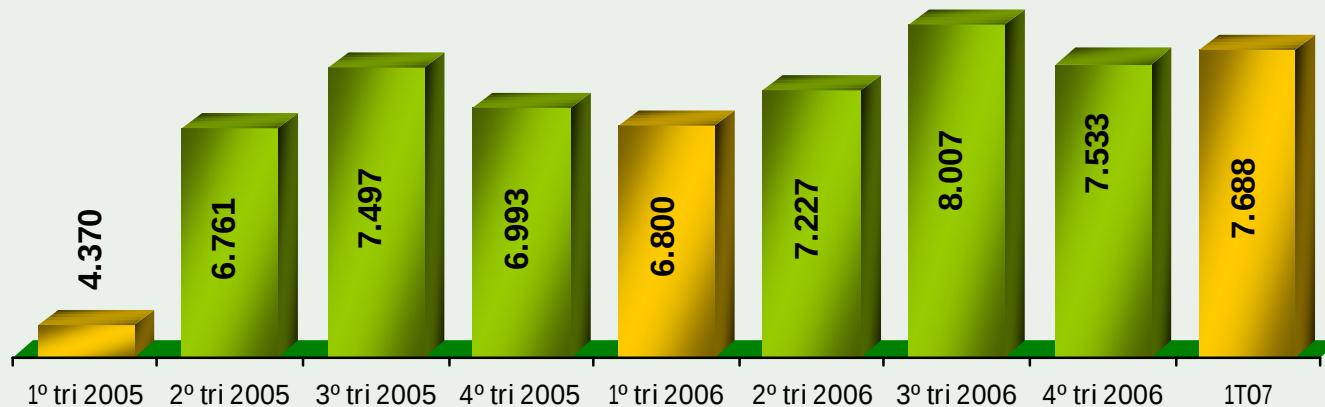
	1º Tri 2007	1º Tri 2006	% AH
Receita Líquida	587	483	21,5
Despesas Operacionais	257	220	16,8
PMSO	98	84	16,7
Encargos Setoriais	98	82	19,5
Depreciação, Provisões	61	54	13,0
Resultado Operacional	330	263	25,5
LAJIDA	386	308	25,3
Margem LAJIDA	65,8%	63,8%	3,1
Resultado Financeiro	(69)	(79)	(12,7)
Resultado não Operacional	6	(1)	(700,0)
Provisão IR, Cont. Social	91	62	46,8

- *Receita reflete maior disponibilidade de energia: aumento no volume de vendas 12,8%*
- *Despesas refletindo as operações; pessoal com aumento de quadro de empregados*

CEMIG GT: Vendas crescentes, mantendo sazonalidade anual



Evolução Trimestral **Cemig Geração e Transmissão** **Vendas – GWh**



Volume de energia vendida no 1º trimestre de 2007 aumentou 12,8% em relação ao mesmo período de 2006



Demonstração do Resultado R\$ milhões

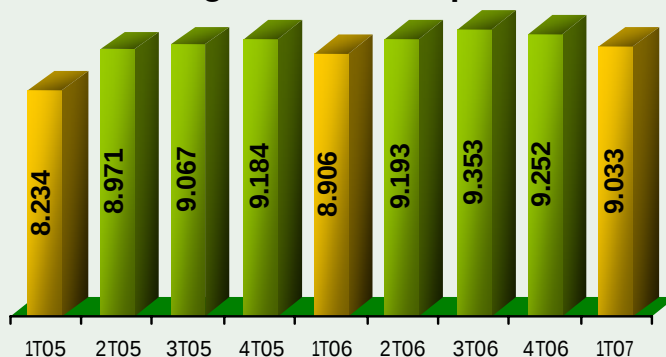
	1º Tri 2007	1º Tri 2006	% AH
Receita Líquida	1.297	1.386	(6,4)
Despesas Operacionais	1.023	1.184	(13,6)
Resultado Operacional	274	202	7,2
LAJIDA	369	294	25,5
Margem LAJIDA	28,5%	21,2%	34,1
Resultado Financeiro	11	26	(57,7)
Resultado não Operacional	(10)	(8)	25,0
Provisão IR, Cont. Social e IR Diferido	(95)	(76)	25,0
Reversão JSCP	-	-	-
Lucro Líquido	180	144	25,0
Margem Líquida	13,9%	10,4%	33,6

Cemig D: Vendas de energia crescentes, após migração de Clientes Livres



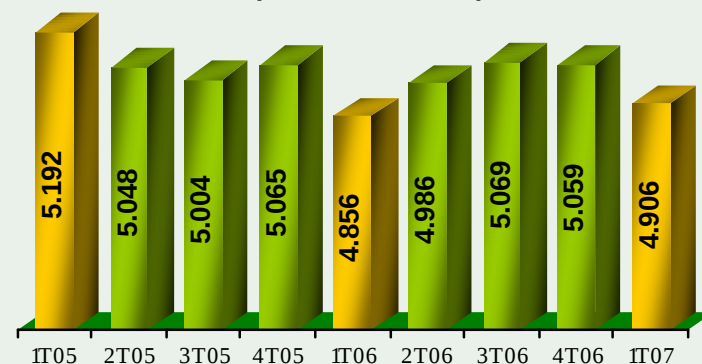
Cemig Distribuição Vendas – GWh

Energia Total Transportada *



* Vendas de energia ao mercado cativo + mercado TUSD

Vendas de energia
(Mercado Cativo)



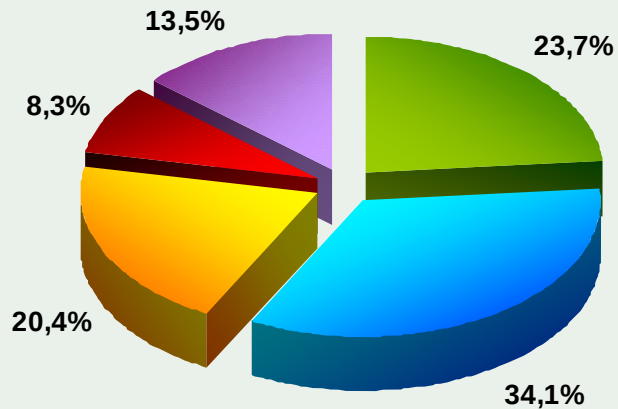
Energia transportada cresceu 1,4% em relação ao mesmo período de 2006

Cemig Distribuição

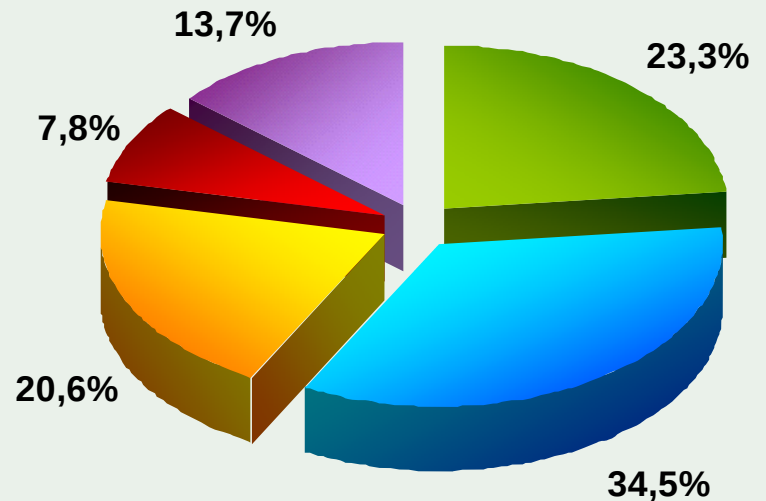
Composição do Mercado



1T06 – 4.856 MWh



1T07 – 4.906 MWh



■ Industrial ■ Residencial ■ Comercial ■ Rural ■ Outros

Crescimento do mercado com 1,03% em relação ao mesmo período de 2006

Forte geração de caixa garante expansão



Demonstração do Fluxo de Caixa (consolidado)

R\$ milhões

	1º Tri 2007	1º Tri 2006	% AH
Caixa no Início do Período	1.375	1.344	2,3
Caixa Gerado pelas Operações	728	411	77,1
Lucro Líquido	407	340	19,7
Depreciação e Amortização	179	151	18,5
Fornecedores	(148)	(111)	33,3
RTD-Reajuste Tarifário Diferido	130	13	900,0
Outros Ajustes	160	18	788,9
Atividade de Financiamento	4	(93)	(104,3)
Financiamentos e Empréstimos Obtidos	515	912	(43,5)
Pagamentos de Empréstimos e Financiamento	(512)	(59)	767,8
Di videndos	1	(946)	(100,1)
Atividade de Investimento	(224)	(222)	0,9
Em Investimentos	(38)	(9)	322,2
Investimentos no Imobilizado	(252)	(233)	8,2
Obrigações Especiais - Contribuições do Consumidor	71	20	255,0
Outros - Diferido	(5)	-	-
Caixa no Final do Período	1.883	1.440	30,8

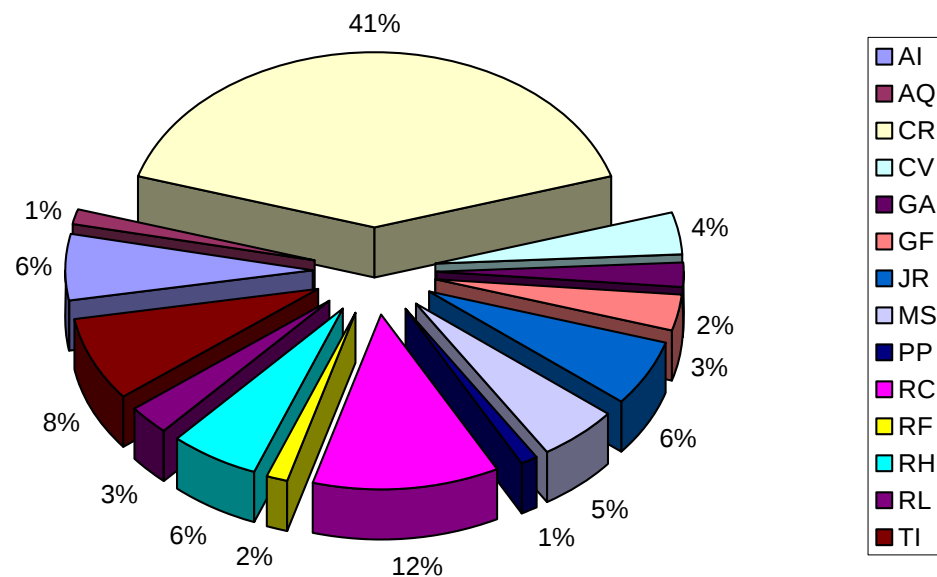
Certificação dos Controles Internos Lei Sarbanes Oxley

Seções 302 e 404



Selecionados 23 Processos e 442 Ítems de Controle Críticos para atendimento aos requerimentos da Lei, com impactos relevantes nos Relatórios Financeiros. Certificação no Formulário 20F de 2006

	Nº de Controles	Órgão
Entity Level ♦	27	AI
Meio Ambiente	6	AQ
Créditos Tributários e Impostos Diferidos	5	CR
Gestão Contábil	79	CR
Gestão da Dívida	9	CR
Gestão de Ativos Regulatórios	14	CR
Gestão de Encargos Regulatórios	14	CR
Gestão de Partes Relacionadas	8	CR
Tributos	17	CR
Gestão do Ativo Imobilizado em Curso	10	CR
Gestão do Ativo Imobilizado em Serviço	10	CR
Obrigações Pós-Emprego	13	CR
Orçamento e Custos	0	CR
Compra de Energia Elétrica no Atacado	17	CV
Receita Transm. Encargos uso Rede	10	GA-TR
Captação de Recursos - Derivativos	15	GF
Jurídico	27	JR
Compra de Materiais e Serviços	24	MS
Projeção de Resultados	5	PP
Venda de Energia Elétrica	53	RC
Tesouraria	7	RF
Recursos Humanos	25	RH
Venda de Energia Elétrica no Atacado	13	RL-CV
Tecnologia da Informação	34	TI
Total	442	



♦ Entity Level: controles voltados para a Governança da Corporação – Estrutura Organizacional, normas e procedimentos, processos, Estatuto Social, relacionamento dos Diretores, Diretoria Executiva, Conselho de Administração e Fiscal.



12^o Encontro Anual CEMIG-APIMEC

Tiradentes - MG

Maio/2007

Glossário



ANEEL : O setor energético brasileiro é regulado pela ANEEL, agência regulatória federal independente.

BRGAAP – Princípios contábeis brasileiros.

CRC - Conta de Resultados a Compensar: Anteriormente a 1993, era garantida às concessionárias de eletricidade do Brasil uma taxa de retorno sobre investimentos em ativos utilizados na prestação de serviços de eletricidade a clientes, as tarifas cobradas dos clientes eram uniformes em todo o país, sendo os lucros gerados pelas concessionárias mais lucrativas realocados a concessionárias menos lucrativas, de forma que a taxa de retorno de todas as empresas fosse igual à média nacional. Os déficits experimentados pela maioria das concessionárias de eletricidade do Brasil eram contabilizados na Conta CRC de cada empresa. Quando a Conta CRC e o conceito de retorno garantido foram abolidos, as concessionárias com saldos positivos puderam compensar tais saldos contra o seu passivo perante o Governo Federal.

CCC - Conta Consumo de Combustíveis Fósseis: A CCC foi criada para gerar reservas financeiras para cobrir a elevação de custos associada ao maior uso das usinas termelétricas, na hipótese de estiagem, em função do fato de os custos operacionais marginais das usinas termelétricas serem superiores aos das usinas hidrelétricas. Cada empresa de energia é obrigada a efetuar contribuição anual à CCC. As contribuições anuais são calculadas com base em estimativas do custo do combustível necessário pelas usinas termelétricas no ano seguinte.

CDE - Conta de Desenvolvimento Energético: Fonte de subsídio criado para tornar competitivas fontes alternativas de energia, como eólica e biomassa, e promover a universalização dos serviços de energia elétrica. É provida de recursos por meio de pagamentos anuais efetuados pelas concessionárias pelo uso de ativos públicos, penalidades e multas impostas pela ANEEL e, A CDE ficará em vigor pelo prazo de 25 anos e será administrada pela Eletrobrás.

DEC - Duração Equivalente de Interrupção por Unidade Consumidora : Intervalo de tempo que, em média, em um período observado, em cada unidade consumidora de um conjunto considerado ocorreu interrupção da distribuição de energia elétrica.

Dividend Yield (dividendo por ação/preço da ação) -: é o retorno anual que o acionista recebe em forma de dividendos e Juros sobre o Capital Próprio (por ação) em percentual relativo ao preço da ação.

FEC - Frequência Equivalente de Interrupção de Energia: Número de interrupções na distribuição de energia elétrica ocorridas, em média, no período observado, em cada unidade consumidora de um determinado conjunto.

FIDC (fundo de recebíveis) – Fundo de direitos creditórios. É constituído por ativos realizáveis.

Hedge: Termo em inglês que significa salvaguarda. É um mecanismo usado por pessoas ou empresas que precisam se proteger da flutuação de preços que costuma ocorrer nos mercados de commodities ou câmbio.

LAJIDA ou EBITDA: Lucro antes do Juros (Resultados Financeiros), Impostos, Depreciação e Amortização, proveniente do inglês Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization. Expressa a Geração de Caixa Operacional de uma empresa, fornece um retrato do quanto uma empresa está gerando de dinheiro a partir de seu negócio principal.

Glossário



LAJIDA / RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA (MARGEM DO LAJIDA): Percentual que relaciona a Geração de Caixa Operacional com a Receita Operacional. Mostra em que percentual a receita se transforma em caixa após a operação, dando uma idéia da rentabilidade do negócio.

Luz no Campo: Programa Nacional de Eletrificação Rural, criado pelo Governo federal que tem como objetivo levar energia elétrica para um milhão de propriedades e domicílios rurais de todo o país. Coordenado pelo MME, é desenvolvido pela Eletrobrás com recursos obtidos pela Reserva Global de Reversão (RGR).

Payout – Percentual do lucro líquido a ser distribuído como dividendos.

P/L (Relação Preço Lucro) – Relação entre o preço da ação e o lucro por ação.

PL – Patrimônio Líquido

RTE - Recomposição Tarifária Extraordinária : Reajuste de tarifa concedido em dezembro de 2001 às distribuidoras e geradoras das regiões que estiveram sob racionamento. Previsto no Acordo Geral do Setor Elétrico, resultou em um aumento de 2,9% na tarifa dos consumidores residenciais (com exceção dos Consumidores de Baixa Renda) e rurais e de 7,9% para os demais consumidores. O objetivo do reajuste foi repor as perdas que distribuidoras e geradoras de energia tiveram com a redução do consumo imposta pelo governo. A duração do reajuste varia de acordo com o tempo necessário à recuperação das perdas de cada concessionária.

RGR - Reserva Global de Reversão: Cota anual embutida nos custos das concessionárias para geração de recursos para expansão e melhoria dos serviços públicos de energia elétrica. Os valores são recolhidos mensalmente em favor da Eletrobrás, responsável pela administração dos recursos, e devem empregados também no Procel

RTD- Reajuste Tarifário Diferido : A ANEEL definiu os resultados da revisão tarifária periódica da Cemig Distribuição que compreende o reposicionamento das tarifas de fornecimento de energia elétrica em nível compatível com a preservação do equilíbrio econômico-financeiro do contrato de concessão, proporcionando receita suficiente para a cobertura de custos operacionais eficientes e a remuneração adequada dos investimentos. O reajuste médio aplicado às tarifas da Cemig em 8 de abril de 2003, em caráter provisório foi de 31,53%, entretanto, o reposicionamento tarifário definitivo para a CEMIG deveria ter sido de 44,41%. A diferença percentual de 12,88% será compensada através de um acréscimo em cada um dos reajustes tarifários previstos para ocorrerem de 2004 a 2007, cumulativamente. A diferença entre o reposicionamento tarifário ao qual a Cemig Distribuição tem direito e a tarifa efetivamente cobrada dos consumidores foi reconhecida como um Ativo Regulatório..

Retorno total do acionista - é o retorno do acionista obtido pela soma dos dividendos (yield) e a valorização percentual das ações.

TUSD - Tarifas de Uso dos Sistemas de Distribuição: A TUSD é paga por empresas de geração e pelos Consumidores Livres pelo uso do sistema de distribuição da concessionária de distribuição a que a geradora pertinente ou o consumidor livre está ligado e é revisada anualmente de acordo com o índice de inflação e os investimentos efetuados pelas distribuidoras no ano anterior para manutenção e expansão da rede. O valor a ser pago pelo usuário ligado ao sistema de distribuição é calculado mediante a multiplicação do montante de energia contratado junto à concessionária de distribuição para cada ponte de ligação, em kW, pela tarifa em R\$/kW que é fixada pela ANEEL.

UHE - Usina Hidrelétrica: Central que utiliza a energia mecânica da água para girar as turbinas e gerar energia elétrica.

UTE - Usina Térmica: Central na qual a energia química, contida em combustíveis fósseis, é convertida em energia elétrica.

Valor de mercado – é o valor da empresa calculado pela multiplicação do número de ações pelo seu respectivo preço.

WAAC – Weighted Average Cost of Capital : custo médio ponderado de capital