



XIII Encontro Anual CEMIG-APIMEC



O DESAFIO DO CRESCIMENTO: METAS E PROCESSOS

José Carlos de Mattos

Diretoria de Desenvolvimento de Novos negócios - DDN

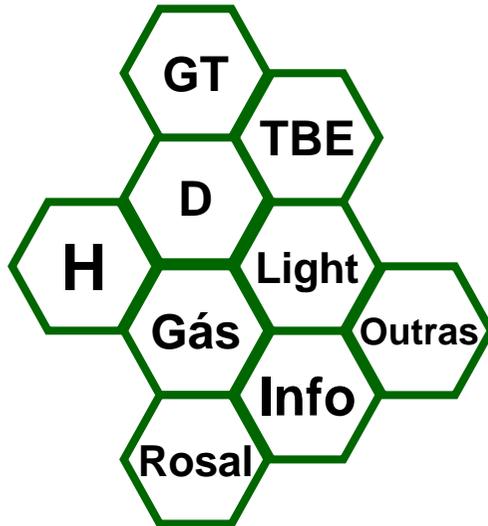
Maio de 2008



O DESAFIO DO CRESCIMENTO: METAS E PROCESSOS

- Estabilidade das Metas de Longo Prazo
- Governança
- Competitividade

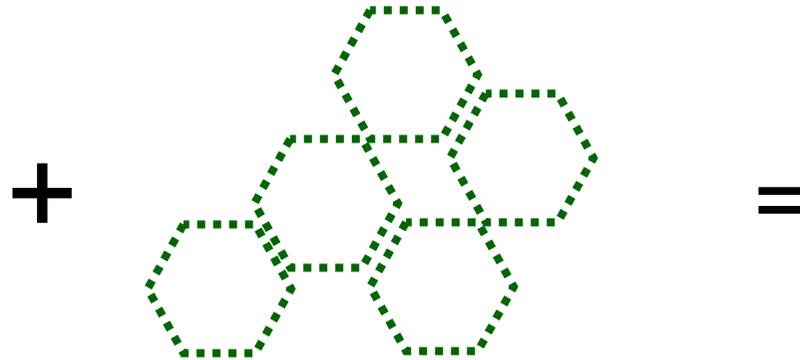
GRUPO CEMIG HOJE



Metas Financeiras

- Lajida
- Lucro

AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO



Critérios mínimos de aquisição e construção

- Retorno do Acionista
- Sinergia operacional
- Travas do Estatuto

**PLANO
DIRETOR**
**Novembro
2004**

Agregação de valor

Crescer de maneira
sustentável

Crescer até o limite
regulatório

Amortizar a CRC

- ❑ Modelo de Crescimento como acionista minoritário (num primeiro momento) :
 - ✓proporciona maior agilidade na Gestão do Ativo
 - ✓a CEMIG SEMPRE participará do processo decisório de forma equânime aos demais integrantes das parceiras
 - ✓direito de preferência na saída de sócios
- ❑ Gestão Compartilhada
- ❑ Voto Orientado pela Diretoria Executiva da Companhia
- ❑ Decisões por Consenso
- ❑ Criação de comitês de acompanhamento da gestão
- ❑ Foco no Plano de Negócio

- ✓ Prontidão dos processos
- ✓ Agilidade na decisão
- ✓ Planos de negócios consistentes
- ✓ Parcerias adequadas



Competitividade

- 
- GOVERNANÇA
 - TRANSPARÊNCIA
 - RETORNO PARA O ACIONISTA

Crescimento: o sucesso está na Prontidão dos Processos

- ❑ Equipe interna treinada (Regulação, Finanças, Tributário, Societário...)
- ❑ Prontidão para avaliação das oportunidades
 - ❑ Critérios de “filtro” para formação de “Carteira de Avaliação”
 - ✓ Qualidade e tamanho do ativo
 - Avaliação técnica operacional
 - Impacto nas Metas de Crescimento
 - Avaliação e composição de parcerias
 - Impacto sobre “covenants” estatutários e bancários
 - ✓ Modelo Societário – Gestão Compartilhada
 - ✓ Retorno Compatível com Desejo do Acionista

Agilidade no Processo de Decisão

As peculiaridades de uma empresa estatal são desafios que não impedem as ações necessárias ao processo de crescimento:

□ Aprovações Internas

✓ Diretoria Executiva e Conselho de Administração

Reuniões Específicas e Processos pré-definidos, orientados e com cronograma associado às necessidades de cada projeto, conforme decisão do Conselho de Administração.

□ Contratação de Consultores Externos (Lei 8.666)

✓ Sempre Criterioso e Legal

Planos de Negócio Consistentes e Competitivos

Planos de Negócio:

Consistência técnica

- Gestão Operacional
- Análise de Viabilidade em Projetos “*Green Field*”
- Gestão da Comercialização
- Gestão Financeira
- Gestão de Risco

Ações:

- Programa Interno de Eficiência Operacional
 - ✓ Diferencia a CEMIG e promove “*up sides*”
- Desenvolvimento de Competências Internas
 - ✓ Promove a Experiência Internacional
- Processo de “due diligence” rigoroso
 - ✓ Eficiência Operacional, Comercial e Financeira
 - ✓ Contratação de “*Advisors*” Externos
- Planejamento de implantação de empreendimentos “*green field*” com gestão de risco

Parcerias Adequadas: Agregação de Valor e Competitividade

Bases para Formação de Parcerias

- Ser minoritário =< 49%
- Compartilhamento de Objetivos e Visão Estratégica
 - ✓ Modelo de Sucesso: Light e TBE
- Investidor com experiência de mercado (Gestão de Ativos)
 - ✓ Operador, Capitalista
 - ✓ Gestão Compartilhada e Visão de Longo
- Redução da Competição e do Custo do Ativo
- Governança Corporativa Diferenciada

O DESAFIO DO CRESCIMENTO: O NEGÓCIO DO GÁS



- Plano de expansão da Gasmig

MERCADO:

- ❑ Perspectiva é dobrar até o volume de vendas até 2010
 - ✓ Dos atuais 1.650.000 m³/dia para 3.400.000 m³/dia
 - ✓ Início do fornecimento no Sul de Minas em junho/2009
 - ✓ Início do fornecimento no Vale do Aço:
 - ✓ Lote 1 - Ouro Branco a Ouro Preto: julho/2009
 - ✓ Lotes 2 e 3 - Ouro Preto a Belo Oriente: dezembro/2009
 - ✓ Serão atendidos clientes como: Acesita, Belgo, Cenibra, Alcoa, Mineração Curimbaba, MBR, Vallourec, CSN e outros

CONTRATOS DE AQUISIÇÃO DE GÁS:

- ❑ Contratos em vigência até 2026 com volumes suficientes às perspectivas atuais de crescimento

ANDAMENTO DOS PROJETOS:

- ❑ SUL DE MINAS : Investimento de R\$150 milhões
 - ✓ De Jacutinga à Andradas e Poços de Caldas
 - ✓ Aquisição de tubos: em fase de produção
 - ✓ Projeto executivo, construção, montagem, ensaios, teste e comissionamento:
 - ✓ Edital publicado em 09/maio/2008
 - ✓ Propostas em 18/junho/2008

Gasmig – Expansão em andamento

VALE DO AÇO : Investimento de R\$ 545milhões

LOTE 1

- ✓ De Ouro Branco a Ouro Preto
- ✓ Aquisição de tubos: já realizada
- ✓ Projeto executivo, construção, montagem, ensaios, teste e comissionamento:
 - ✓ Edital em 20/junho/2008
 - ✓ Propostas em 21/julho/2008

LOTES
2 e 3

- ✓ De Ouro Preto a Belo Oriente
- ✓ Aquisição de tubos: Edital em 07/maio/2008
Propostas em 05/junho/2008
- ✓ Projeto executivo, construção, montagem, ensaios, teste e comissionamento:
 - ✓ Edital em 28/julho/2008
 - ✓ Propostas em 01/setembro/2008

Relações com Investidores

ri@cemig.com.br

Telefone: (55-31) 3506-5024

Fax: (55-31) 3506-5025



Latibex
LATINOAMÉRICA EN EUROS



Dow Jones
Sustainability Indexes
Member 2007/08

