

CEMIG

XIV Encontro Anual CEMIG-APIMEC



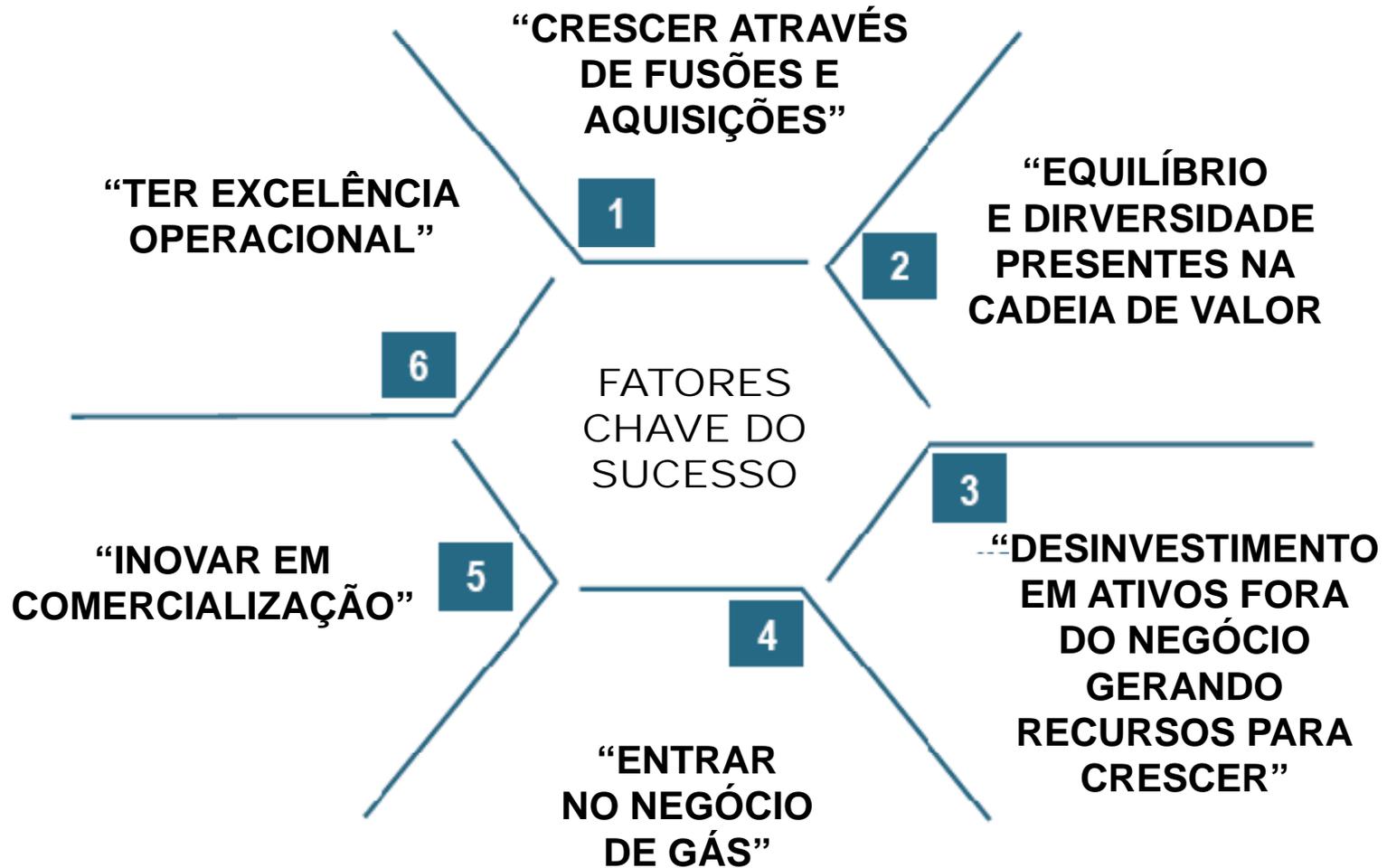
Desenhando o futuro...

José Carlos de Mattos

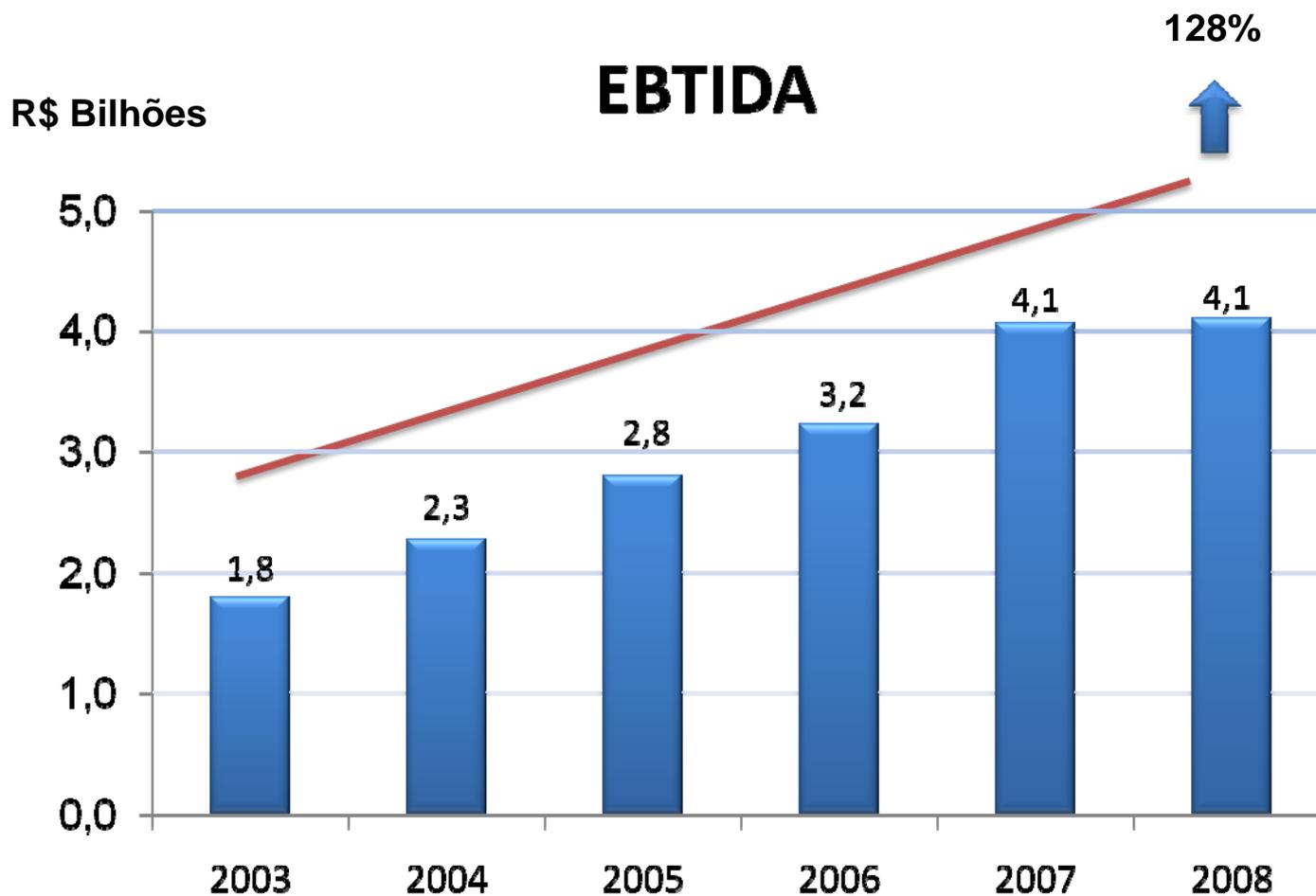
Diretor de Desenvolvimento de Novos Negócios

Diretor de Gás

Fatores Chave do Sucesso...



A CEMIG tem sido eficaz crescendo a taxas elevadas nos últimos anos



A CEMIG tem sido eficaz crescendo a taxas elevadas nos últimos anos



CEMIG – Rota de Crescimento

- 2003
 - Construção simultânea de seis novas hidrelétricas *
- 2004
 - Lançamento do Plano Diretor
 - Aquisição de 100% da UHE de Rosal
- 2005
 - Organização da holding CEMIG
- 2006
 - Aquisição de 20% da Light e 20% da TBE
- 2007
 - Consórcio Madeira Energia vence o leilão UHE Santo Antônio
 - Estudos de aproveitamento em parceria com a Neoenergia, Duke Energy e EDP para 35 potenciais projetos da ANEEL

* UHE s Queimado, Capim Branco I e II, Irapé, Aimorés e Funil

A CEMIG tem sido eficaz crescendo a taxas elevadas nos últimos anos



CEMIG – Rota de Crescimento

- 2008
 - Criação de diretoria de Gás
 - Sucesso no leilão de gás (4 lotes) da ANP
 - Aquisição da parcela da Brascan na TBE
- 2009
 - Consórcio formado com a Light para implantação de Paracambi (25 MW) e Itaocara (180 MW)
 - Aquisição de parques eólicos no Ceará
 - Aquisição da Terna Participações SA
 - Sucesso no leilão de transmissão 001/2009 – Cemig/TBE para construção da SE Santos Dumont em 345 kV
 - PCH Cachoeirão (25 MW) – Entrada em operação
 - UHE Baguari (180 MW) – Entrada em operação
 - Cogeração em Projetos Sucroalcooleiros:
 - Conexão
 - Comercialização
 - Investimento

A CEMIG tem alavancado suas capacitações para crescer em áreas de alto potencial



Capacitações CEMIG

- Grupo optou pela excelência em negócios em complementação à excelência em operação.
- A criação da holding possibilitou o Grupo a avaliar uma série de novas oportunidades de crescimento
- A equipe da CEMIG está sendo preparada para lidar em um novo contexto onde as decisões devem ser tomadas de forma ágil e pragmáticas

Áreas de Elevado Potencial Em Greenfield e Aquisições

Energia Renovável



Gás



Geração



Transmissão



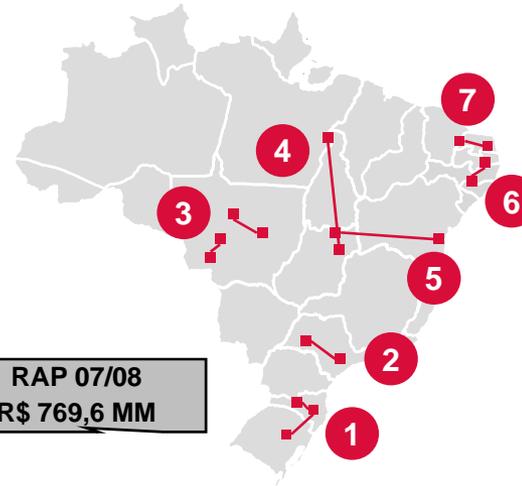
Distribuição



A aquisição da Terna representou outro marco na estratégia de crescimento do Grupo



Principais Ativos



| Transmissora | KM |
|---------------------------|-------|
| 1 - ETAU | 188 |
| 2 - ETEO | 502 |
| 3 - BRASNORTE (em const.) | 401 |
| 4 - NVT | 1.278 |
| 5 - TSN / MUNIRAH | 1.176 |
| 6 - PATESA | 135 |
| 7 - GTESA | 51 |
| | 3.731 |

Características da Transação

- Aquisição majoritária de um dos maiores grupos de transmissão do país
- Após esta transação, a Empresa dobrará sua participação no mercado de cerca 6% para 12% do total
- Uma das maiores transações de M&A do Setor podendo chegar a R\$ 5 bilhões entre equity e dívida ⁽¹⁾
- Integração de operações da CEMIG Transmissão e TBE gerará sinergias significativas para o Grupo

1) Considerando Tag Along de 100%

Resultados

1. Ativo adquirido antes das concorrências predatórias:
 - Ótima RAP
 - Bom retorno
 - Ótima qualidade de construção
2. Comparado com leilões posteriores:
 - Altos descontos na RAP
 - Menor risco nas aquisições
3. Caso Base – 10,5% Upsides – 12,0%
 - Ampliações
 - Sinergia CEMIG/TBE
 - Consultoria especializada

Em suma, o crescimento da CEMIG agrega competências e preserva sua solidez financeira

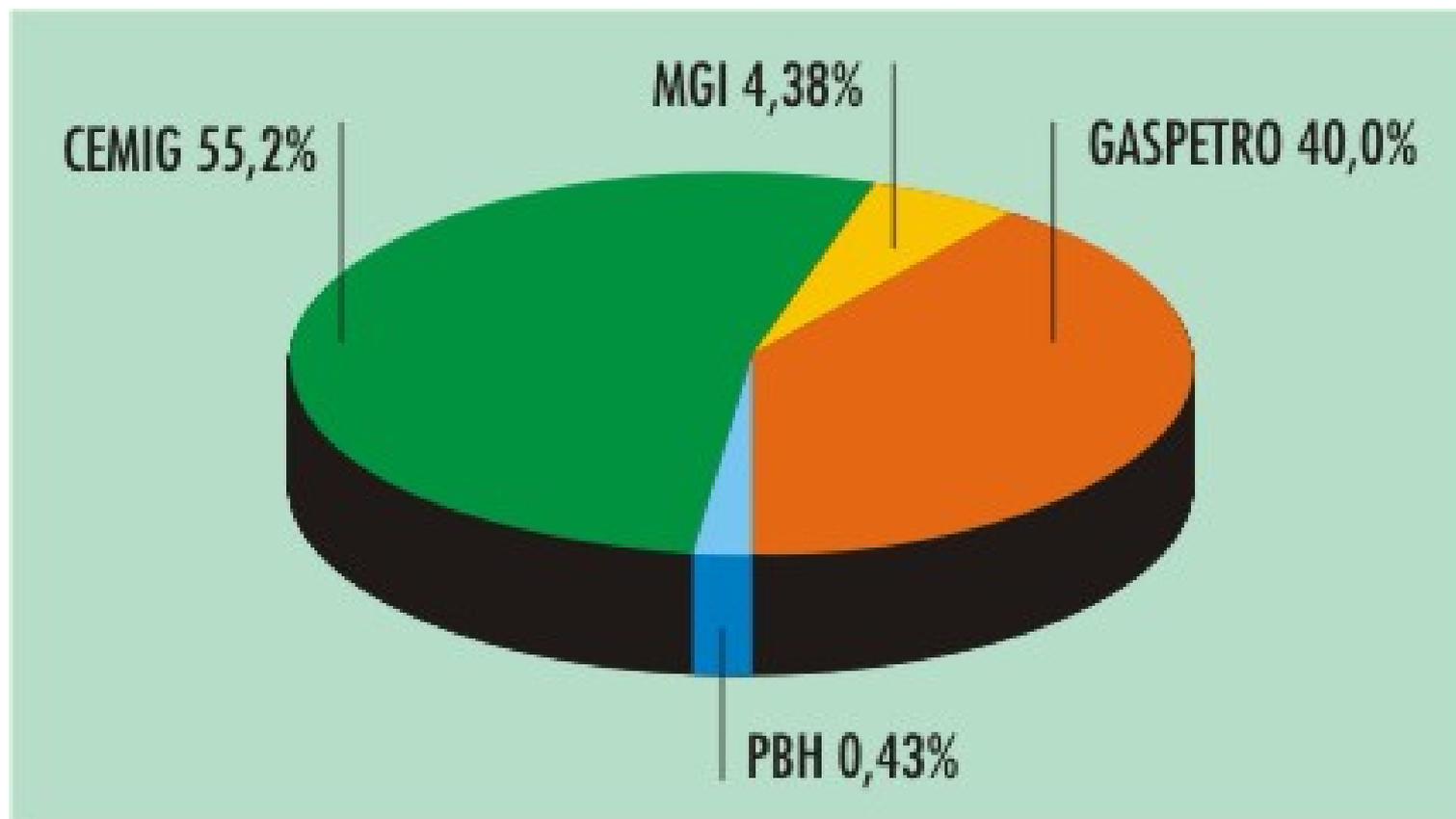


- Foco no crescimento em áreas de elevado potencial
- Visão pragmática das oportunidades de crescimento não-orgânico
- Alavancagem da sua capacidade técnica e financeira para capturar valor dos novos investimentos
- Formação de parcerias estratégicas conferindo maior flexibilidade e capacidade de diversificação ao grupo
- Respeito às diretrizes do plano diretor preservando a solidez financeira
- Transparência em relação ao mercado



GA)MIG

Controle acionário a partir de 2004



A rede atual de gasodutos e a origem do gás distribuído em Minas



A Gasmig tem contratos para atender todo o seu mercado até 2020

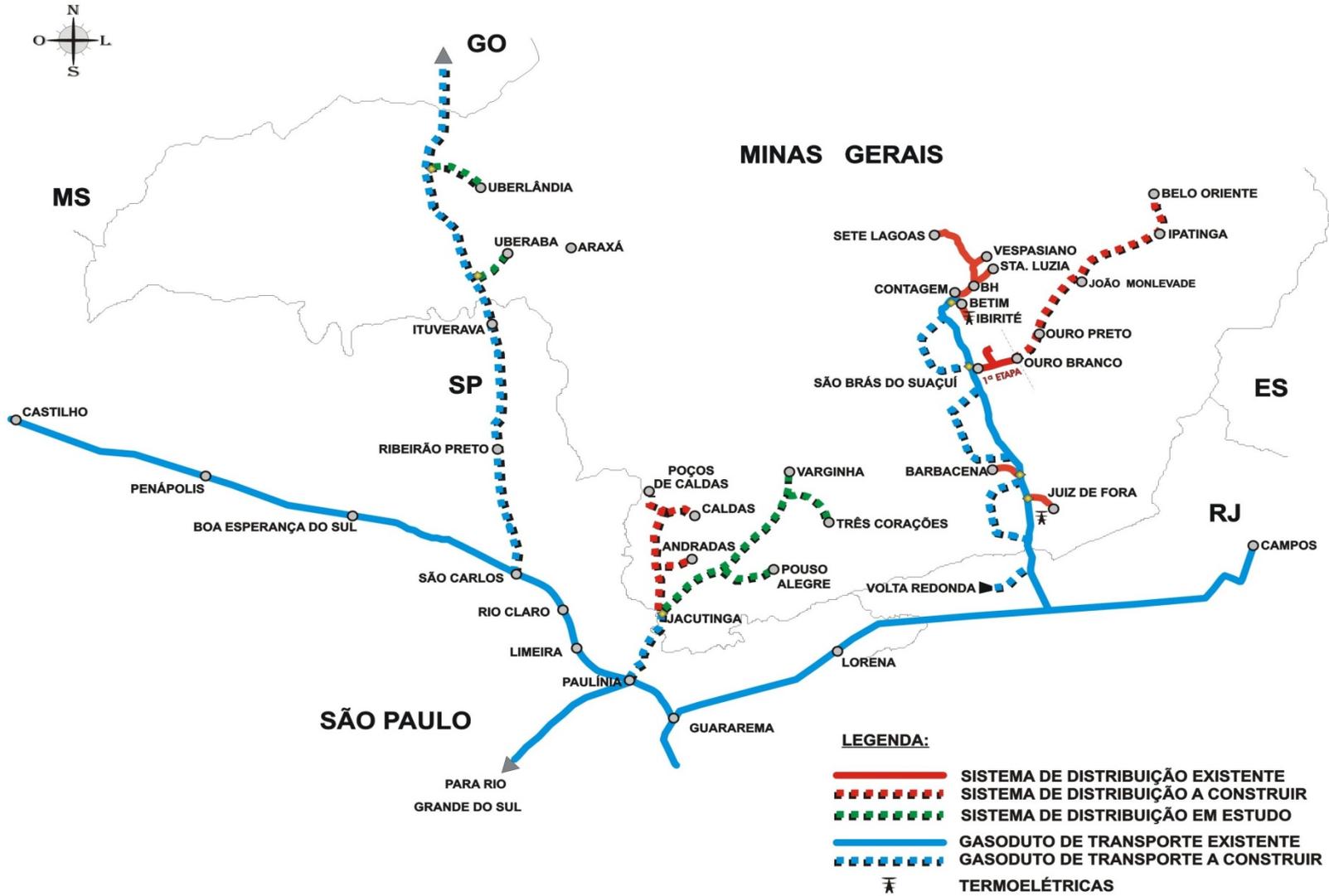
Contratos de Suprimento(*)

| | |
|--------------------|------|
| Gás Nacional | 1000 |
| Gás da Bolívia | 900 |
| Gás para Térmicas | 1600 |
| Sub Total | 3500 |
| Contrato Adicional | 5100 |
| Total | 8600 |

(*) Em 1000 m³ por dia



O Mapa do Futuro



| Plano de Negócios – 2009/2013 | 2009 | 2013 |
|---|--------------|----------------|
| Volume Vendido (milhões m³/ano) | 715 | 2.027 |
| Receita Bruta (R\$ milhões) | 678,3 | 2.204,6 |
| Extensão de Rede (km) | 554 | 1.796 |

A Gasmig:

- **investirá cerca de R\$ 788 milhões em 2009 e 2010**
- **acrescentará mais de 1400 km às suas redes entre 2009 e 2013**
- **triplicará seu porte nos próximos 5 anos**

Relações com Investidores

ri@cemig.com.br

Telefone: (55-31) 3506-5024

Fax: (55-31) 3506-5025



A Melhor Energia do Brasil.

