

XXVI

ENCONTRO ANUAL DA CEMIG

com o Mercado de Capitais

Plano Cemig 2025: Focar e Vencer!



CEMIG
NOSSA ENERGIA, SUA FORÇA

- **Revisão do Planejamento Estratégico**
 - Sumário do diagnóstico e das opções estratégicas avaliadas
 - Visão geral do Plano estratégico Cemig 2025
 - Detalhamento do Plano Focar e Vencer

- **Revisão do Planejamento Estratégico**
 - **Sumário do diagnóstico e das opções estratégicas avaliadas**
 - Visão geral do Plano estratégico Cemig 2025
 - Detalhamento do Plano Focar e Vencer

Revisão do planejamento foi coordenada pela Bain & Company

Analisamos o contexto externo (mercado) e interno (Cemig)

1

Análise de mercado

Investigamos as principais tendências de transformação do setor elétrico e a dinâmica competitiva no Brasil

2

Diagnóstico interno

Avaliamos a evolução histórica e as perspectivas futuras dos negócios da companhia

- Portfolio
- Geração
- Transmissão
- Distribuição
- Comercialização
- Geração Distribuída
- Gasmig
- Inovação
- Tecnologia da Informação
- Regulatório
- Modelo Operacional

Definimos a ambição estratégica para a companhia

3

Ambição

Identificamos as opções estratégicas possíveis e detalhamos suas respectivas implicações para a Cemig

Determinamos os direcionadores gerais da estratégia Cemig

Detalhamos a ambição, os pilares e viabilizadores da estratégia para cada negócio dentre os cenários desenhados

Detalhamos a governança e o plano de iniciativas para a transformação

4

Escritório de entrega de resultados

Desenhamos a estrutura do escritório de entrega de resultados (EER) para garantir a implementação e captura de ganhos estimados com o projeto

5

Plano de iniciativas

Para acompanhar a evolução da implementação, construímos planos de iniciativas por negócios, incluindo:

- Principais atividades, com calendarização ao longo do tempo
- Ganhos / savings
- Investimento / custos

1. Entrevistas



35 entrevistas

- Conselho
- Diretoria
- Superintendentes
- Gerentes

2. Workshops externos



Workshops de cenário externo

- Tendências no setor elétrico (PSR)
- Macroeconomia (LCA)
- Liberalização e digitalização (Bain)
- Dinâmica competitiva (Bain)
- Tendências regulatórias (ANEEL)
- Presença e participação de toda a alta liderança da Cemig

3. Workshops internos



Workshops internos

- Diagnóstico Cemig D
- Diagnósticos Cemig GT (geração e transmissão)
- Diagnóstico participadas e portfolio
- Participação e contribuições de todos os públicos relevantes de cada um dos negócios

4. Análises

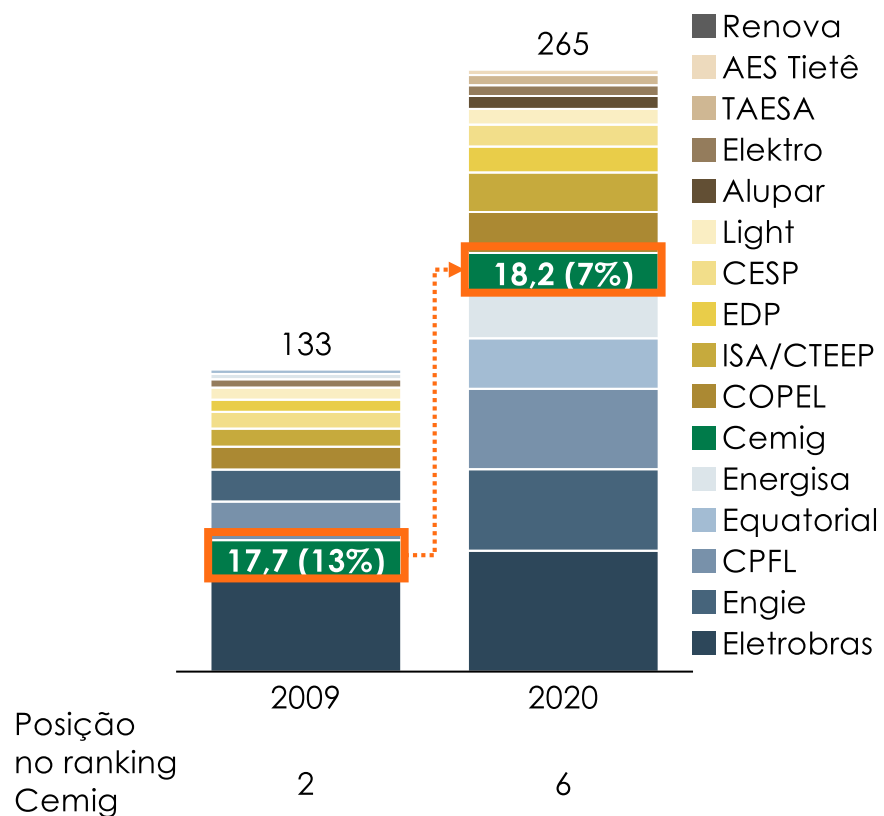


Análises em profundidade

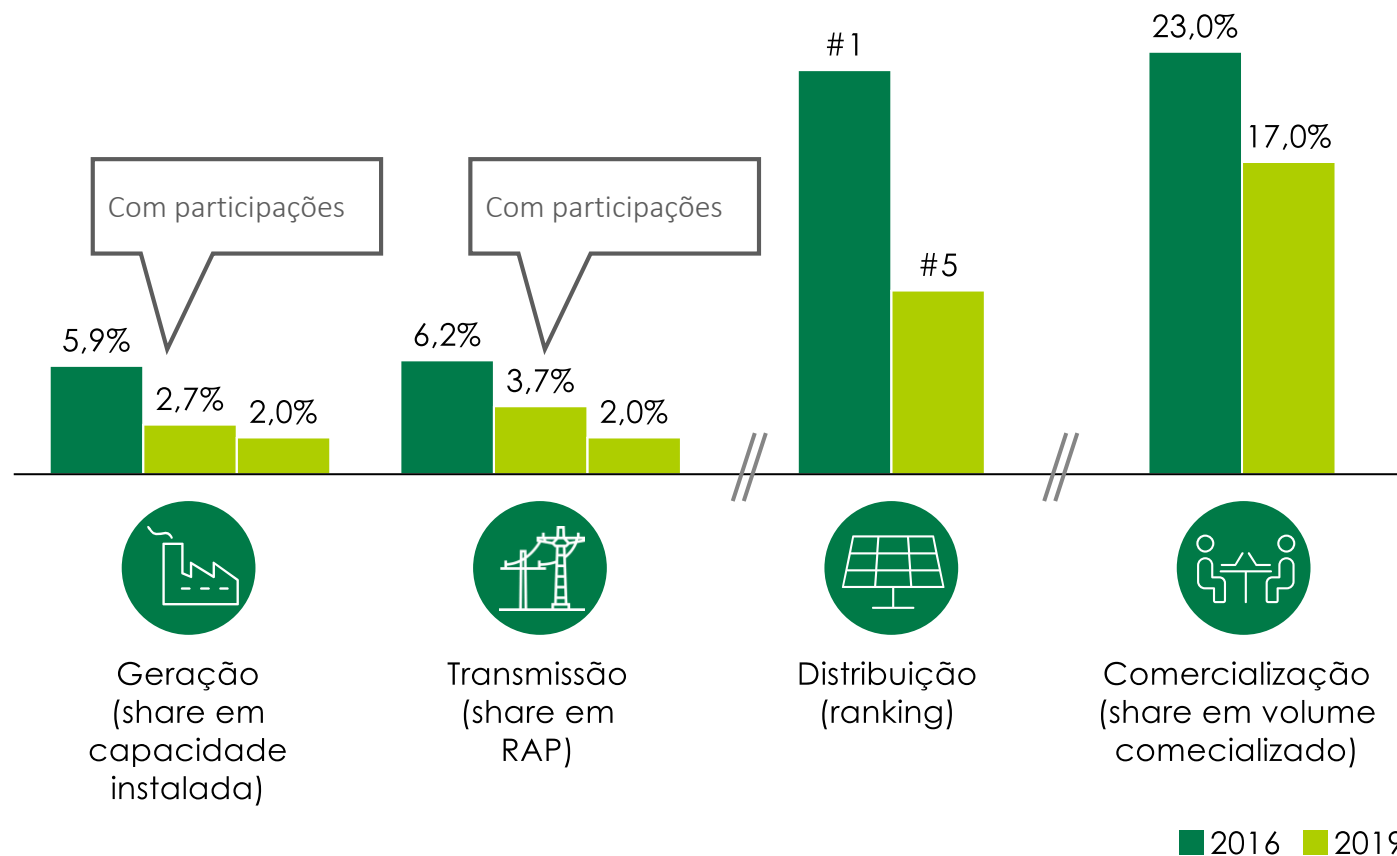
- Análises de desempenho (evolução histórica e comparativo com outras empresas do setor)

Em valor de mercado¹...

Valor de mercado – energia elétrica no Brasil
(R\$ Bi, valores correntes)



... Em participação



Nota: 1) valores de 9 de novembro de 2020

Fonte: Bloomberg, CCEE, Dados internos Cemig, Relatórios de administração, Análise da equipe do projeto

Benchmarking mostra não ser possível ser competente em todos os papéis simultaneamente



Investidor ativo

Tomar **decisões de portfólio** e financiamento



Arquiteto estratégico

Validar **estratégias da UN** e facilitar **compartilhamento de melhores práticas**



Controlador estratégico

Fomentar **sinergias**, com amplo uso de serviços compartilhados



Operador

Atuar como **gerente geral**, normalmente na execução em todas as funções

Papel do centro (onde adiciona valor)

Papel da administração central Cemig em cada negócio



Desafios gerados no modelo anterior

Diferentes **níveis de profundidade na tomada de decisão**

Dificuldade da holding em **dar atenção aos diversos negócios**

Perda de oportunidades de **ganho de escala** ou **compartilhamento de sinergias**

Dificuldades em **operar centros compartilhados**

Dificuldade em **monitorar resultados dos negócios de maneira efetiva**

Contratos de concessão e capacidade de alavancar consumidores vinculados possibilitaram criação de valor estrutural

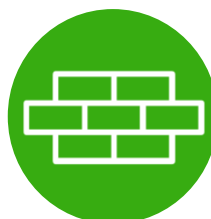
COMPETÊNCIAS

Ativos patrimoniais



Contratos de concessão

Criação de valor na G, T, D e Gasmig, por meio de contratos de concessão de longo prazo



Ativos tangíveis/
Imobilizado (PP&E)



Marca



Consumidores vinculados

~8,6Mi de clientes vinculados

Competências de gestão








Política,
Relações gov.

5 grandes tendências estão transformando o setor e implicarão na necessidade de foco no cliente, aumento de competitividade e exigência de maior eficiência

CENÁRIO EXTERNO

O sistema elétrico está passando por transformações

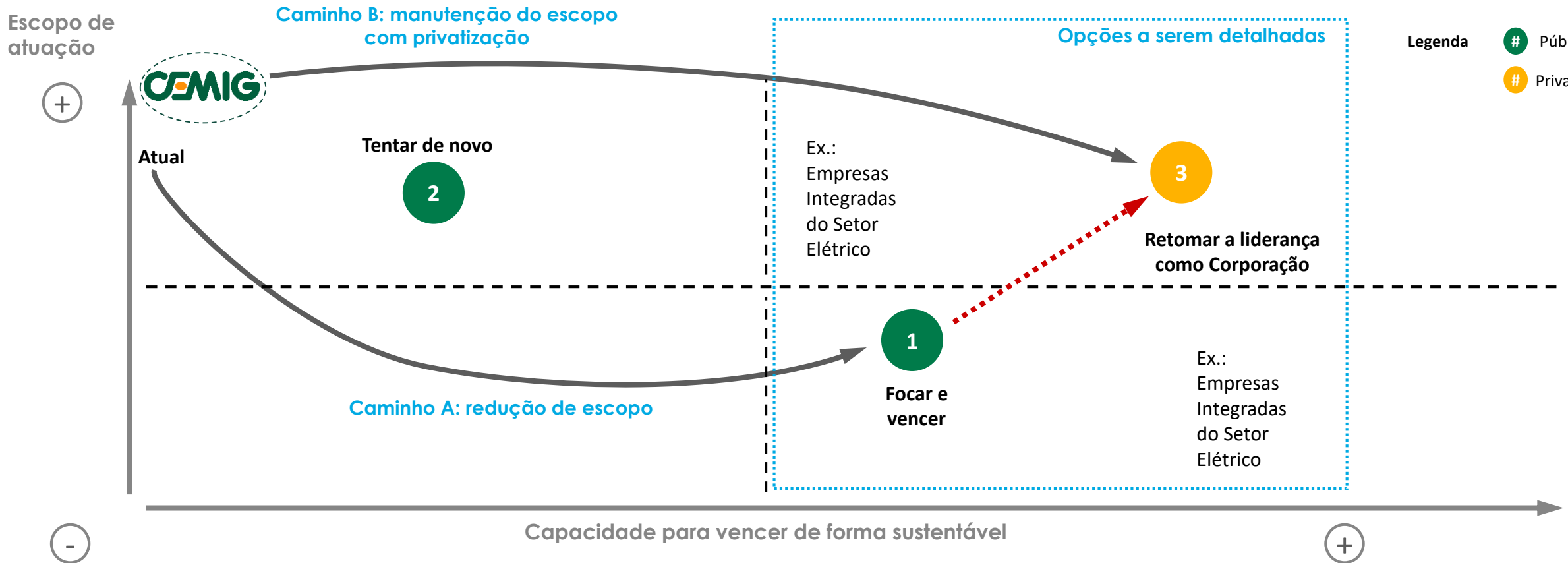
-  1 Transição energética
-  2 Revolução tecnológica depois do medidor
-  3 Novos entrantes e modelos de negócio
-  4 Reinvenção das *utilities* tradicionais
-  5 Evolução da regulação



... com múltiplas implicações diretas no Brasil e na Cemig

- Expansão da matriz energética baseada em eólica e solar
- Armazenamento
- Digitalização
- Empoderamento do cliente
- Novo papel da distribuidora
- Crescimento exponencial da GD solar
- Liberalização
- Eletrificação (e.g. veículos elétricos)
- Preço horário

Ambição da Cemig difere nos cenários com ou sem privatização, sempre com gestão de lógica privada, moderna e sustentável



Histórico Cemig de criação de valor
Nível de competição

Competências requeridas vs. capacidades atuais ou adquiríveis
Vulnerabilidade a mudanças políticas

- **Revisão do Planejamento Estratégico**
 - Sumário do diagnóstico e das opções estratégicas avaliadas
- **Visão geral do Plano estratégico Cemig 2025**
 - Detalhamento do Plano Focar e Vencer

100% DIGITAL

Digitalizar e transformar os processos e as interações com clientes



ENCANTAR O CLIENTE

Transformar a experiência do cliente para tornar-se a melhor empresa em satisfação do cliente (top 3 em NPS; IASC 80)



3



MÁXIMA EFICIÊNCIA

Aumentar o resultado dos negócios atuais, com impacto no Lajida de R\$600 Mi e redução de riscos

4



CRIAÇÃO DE VALOR

Investir para modernizar negócios core, expandir atuação e desenvolver negócios para o futuro criando valor superior (TSR 20%)

5

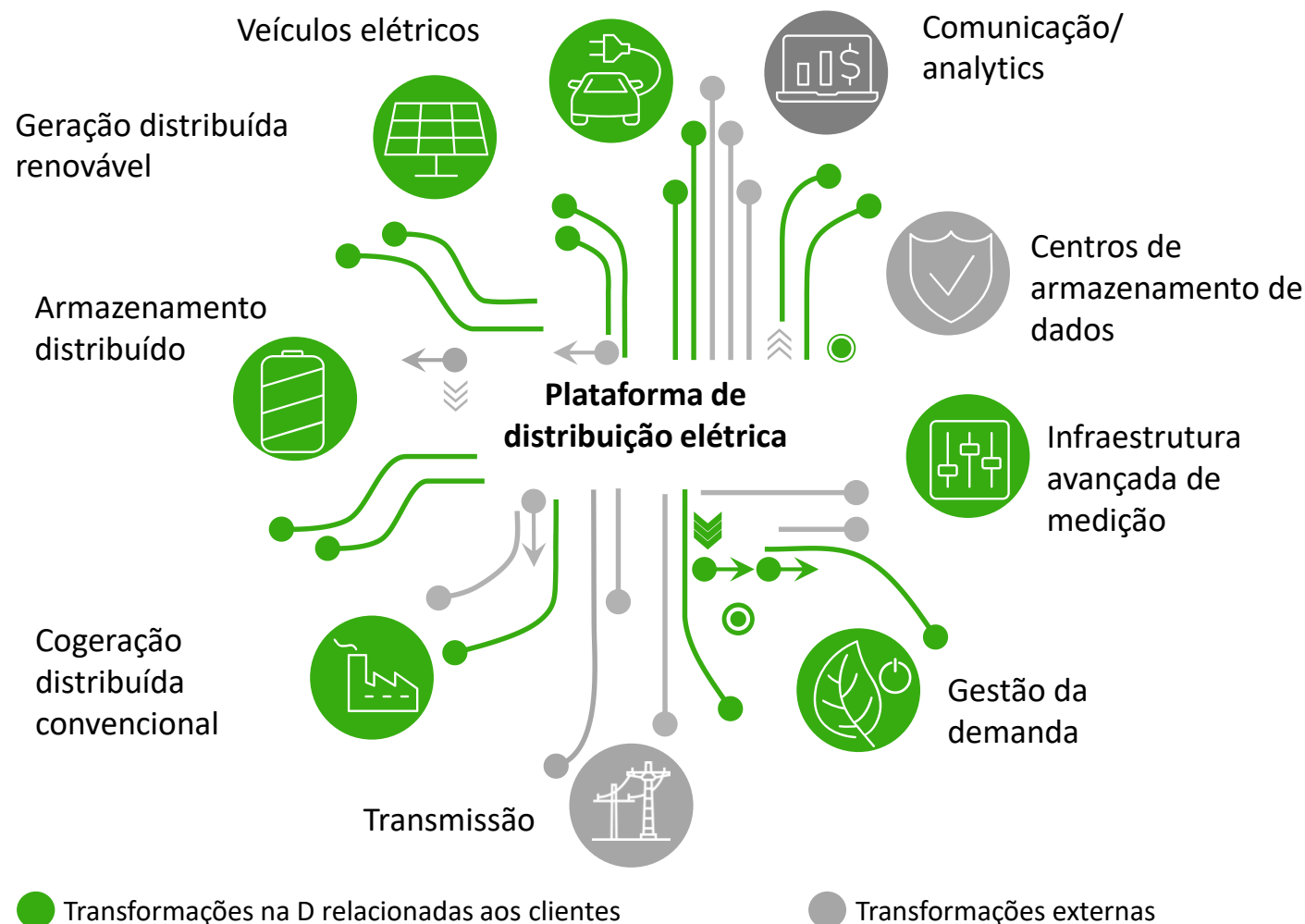


GESTÃO ÁGIL COM SEGURANÇA

Implementar gestão com lógica privada, moderna, sustentável e cultura de resultados



1. ENCANTAR O CLIENTE



4 Alavancas para Estratégia de Clientes

- 1 SERVIR MELHOR** para garantir satisfação dos clientes para maximizar rentabilidade e evitar saídas
- 2 MANTER NO GRUPO** clientes atuais
- 3 EXPANDIR ATUAÇÃO**, oferecendo novos produtos e serviços ou expandir base de clientes
- 4 REDUZIR CUSTO** de servir, através de atendimento mais eficiente, com menos erros e menos reclamações

2. 100% DIGITAL



Foco no **serviço ao cliente** gerando maior **satisfação e engajamento**



Operação **eficiente, resiliente e moderna** endereçando obsolescências atuais



Clientes



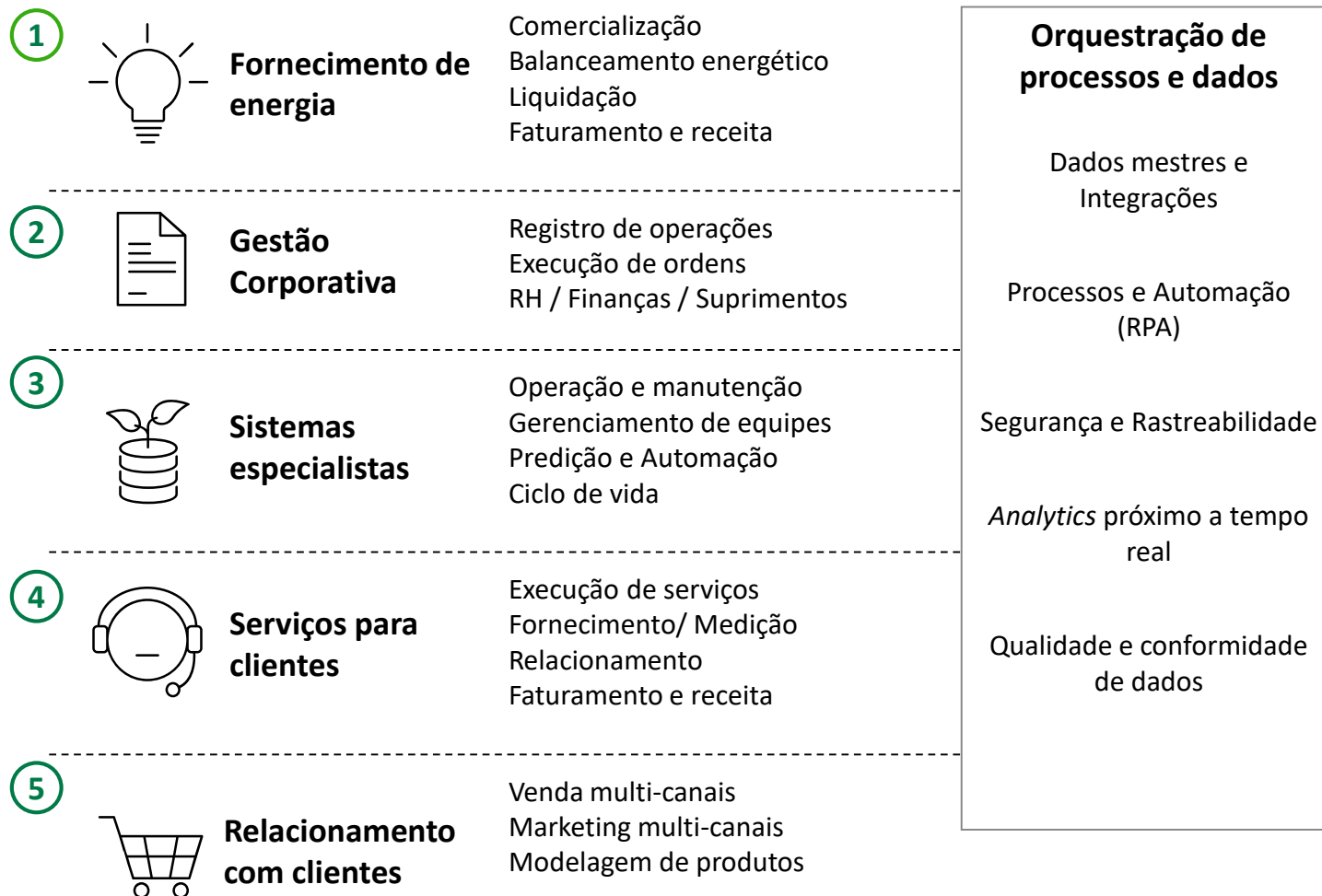
Menor timing de mercado impulsionado por **redesenho do modelo operacional Cemig**



Menor custo de serviço com aumento da produtividade apoiado por **alavancagem de dados e soluções digitais**



Arquitetura terá 5 grupos de plataformas integradas suportadas por orquestração de processos e dados



Aumento do Lajida anual em ~R\$600 Mi através de ações de eficiência operacional (efeito integral a partir de 2025)

3. MÁXIMA EFICIÊNCIA

Distribuição

R\$540 Mi

Manter os níveis de DEC e FEC dentro dos limites regulatórios

Reduzir o custo operacional ~R\$200 Mi por ano, superando nível regulatório

Recuperar ~R\$340 Mi através da melhor gestão da receita (inadimplência e perdas)

Ganhos de áreas transversais capturados proporcionalmente pelas áreas fins atendidas

Transmissão

R\$10 Mi

Modernização de sistemas, via novas tecnologias que gerem aumento na produtividade e/ou na disponibilidade

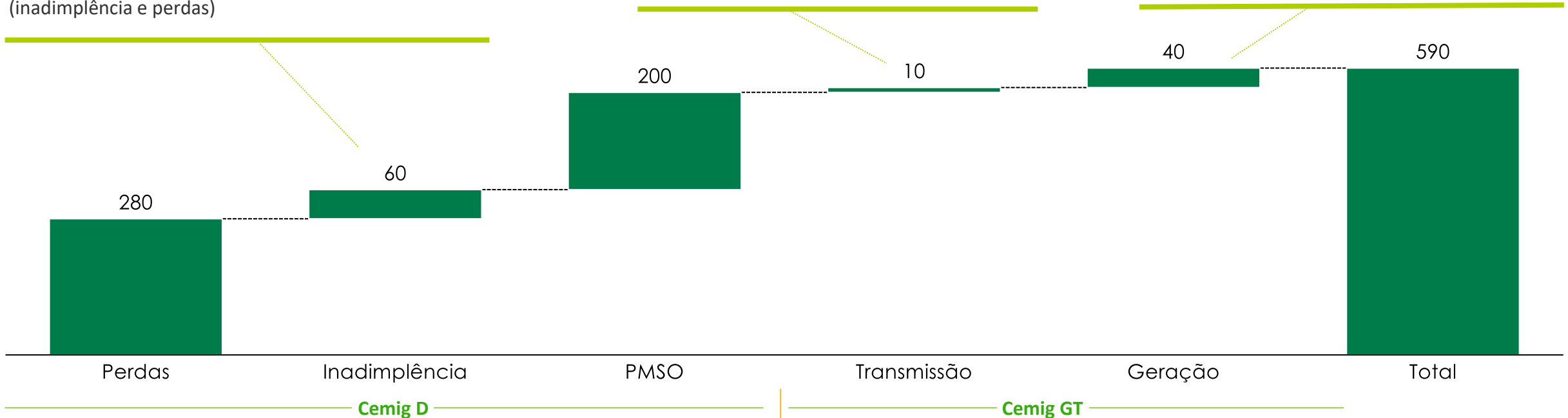
Buscar adequação da estrutura de custos, 5% abaixo do nível regulatório

Geração

R\$40 Mi

Modernizar usinas, com foco em tecnologias que aumentem produtividade

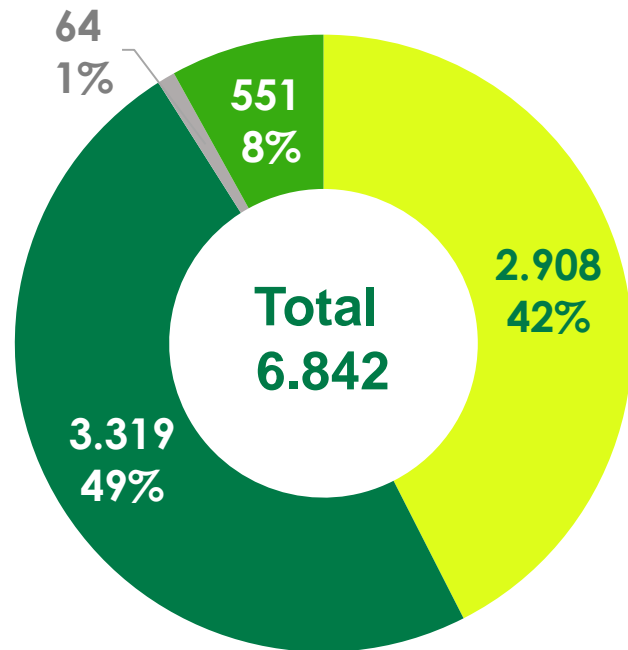
Reduzir em 10-15% o custo operacional por MW



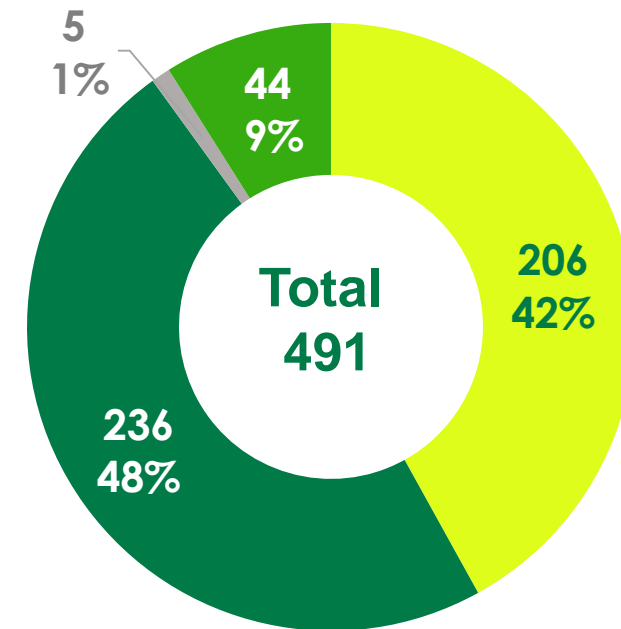
Obs: Os dados não contemplam iniciativas de Pós Emprego

3. MÁXIMA EFICIÊNCIA

Passivo Líquido no Balanço Patrimonial



Despesa em 2020 conforme cálculo atuarial



- Plano de pensão e suplementação
- Plano de saúde
- Plano odontológico
- Seguro de vida

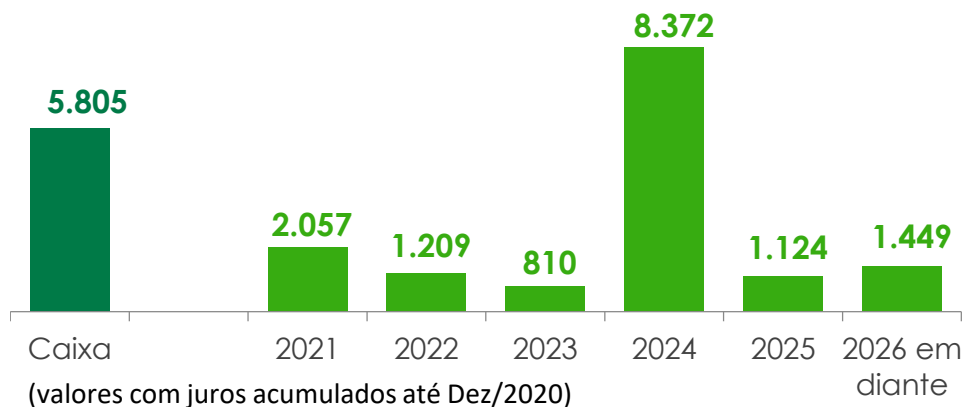
Estudos para adequação dos planos de previdência e de saúde, com redução do risco atuarial e das obrigações

3. MÁXIMA EFICIÊNCIA

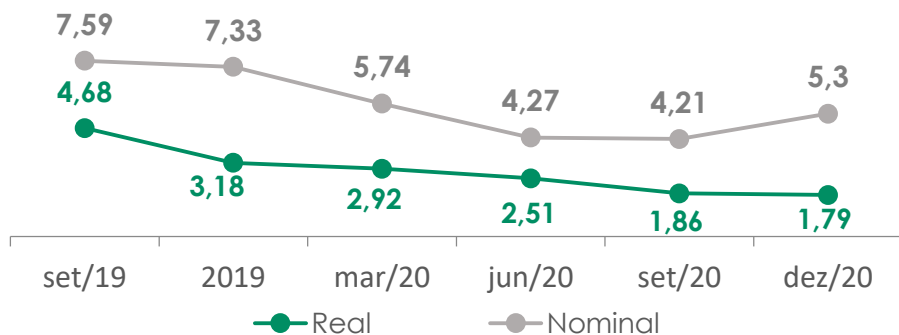
Cronograma de vencimento - Prazo médio: 3,4 anos

Dívida Líquida (Dív – Cx e TVM): **R\$9,2 Bi**

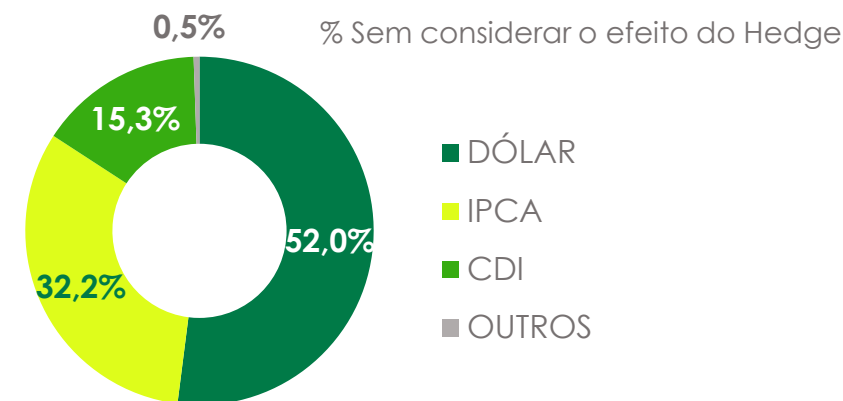
Dívida Líquida final (Dív Líq – Hedge): **R\$6,3 Bi**



Custo da dívida - %

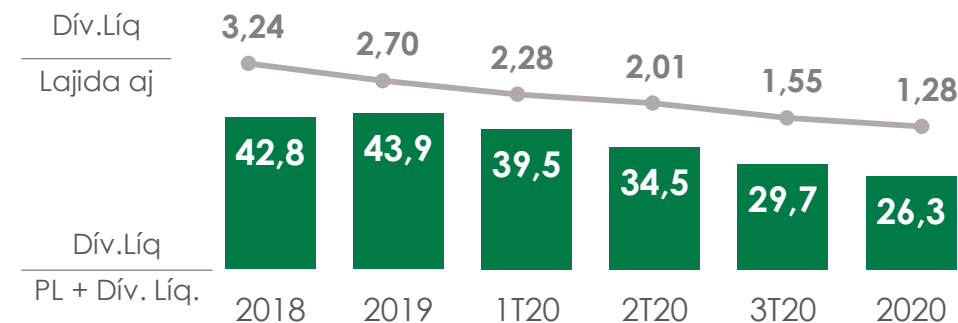


Principais indexadores



- Dívida em dólar protegida por instrumento de hedge, dentro de uma banda de variação cambial e convertida em percentual do CDI.

Alavancagem - %



3. MÁXIMA EFICIÊNCIA

Características:

Volume	Cupom	Emissão	Call	Venc.
US\$1,5 Bi	9,25% a.a.	dez/17	dez/23	dez/24
Estrutura Hedge		Custo	Call (Piso)	Call (teto)
Call Spread Principal Swap dos juros		142% CDI	R\$3,45	R\$5,00
IR - sem proteção		185% CDI*	Custo considerando o impacto do IR	
Mercado Secundário	Yield	Prêmio	Data	
	3,18% a.a.	15,13%	20/04/2021	

Evolução Eurobonds 2018-2020 (em R\$ Mi)

Data Pagamento	set-18	set-19	set-20
Dívida Bruta Bonds	5.949	6.196	8.418
Hedge	273	1.870	3.284
Dívida Líquida Bonds	5.676	4.326	5.134

Fonte: ITRs Cemig GT

OBS: Embora o dólar tenha subido 41% entre setembro/2018 e setembro/2020, a dívida líquida caiu 9,5% no mesmo período.

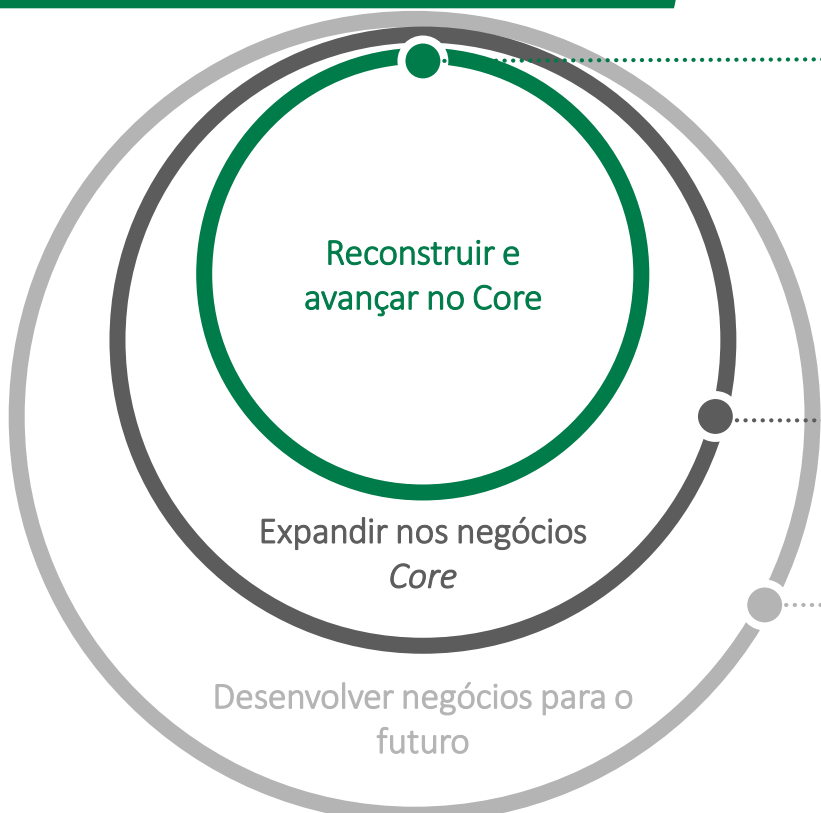
Prazo/Estratégia de Execução



2. Recompra no secundário (OMR)/Emissão Local (cash tender)

A Cemig planeja investir **~R\$22,5 Bi** nos próximos 5 anos para reforçar e expandir os negócios atuais e explorar novas oportunidades

4. CRIAÇÃO DE VALOR



R\$14,5 Bi
(64%)

Cemig D: expandir, modernizar e tornar mais robusta a rede de distribuição (**R\$12,5 Bi**)
+ 150 Novas subestações, + 20K km de redes e + 300K elementos inteligentes (chaves, religadores, sensores, medidores inteligentes, ...)¹

Cemig GT: Transmissão: reforços e melhorias na rede atual (**R\$1,1 Bi**)
Geração: automação e modernização de usinas (**R\$0,2 Bi**)
Comercialização: modernização de sistemas e processos para cenário de liberalização

Tecnologia: modernizar plataformas e infraestrutura, incrementar capacidade analítica e fortalecer competências digitais (**R\$0,7 Bi**)

R\$6,5 Bi
(29%)

Crescer em Geração e Transmissão através de novos projetos e/ou M&A (**R\$5,5 Bi**)

Gasmig: Expandir presença da Gasmig em Minas Gerais com ampliação da rede (**R\$1 Bi**)

R\$1,5 Bi
(7%)

Geração distribuída: liderar transição energética e defender-se da perda de mercado na distribuição (**R\$1,0 Bi**)

Inovação: (R\$0,5 Bi)

Novas avenidas de crescimento com base nas transformações do setor, regulação e tecnologia, como:

- Armazenamento (baterias, usinas reversíveis, hidrogênio,...)
- Serviços ancilares
- Gestão da demanda
- Eficiência energética
- Mobilidade elétrica

Oportunidades de **aumento de eficiência** nos negócios atuais, como:

- Digitalização
- Advanced Analytics
- Automatização e robotização do O&M
- Robotização de processos
- Blockchain

Executar desinvestimentos
(R\$9 Bi)

Rigor na aprovação de investimentos para garantir retorno > WACC e hurdle rates

Retornar capital aos acionistas

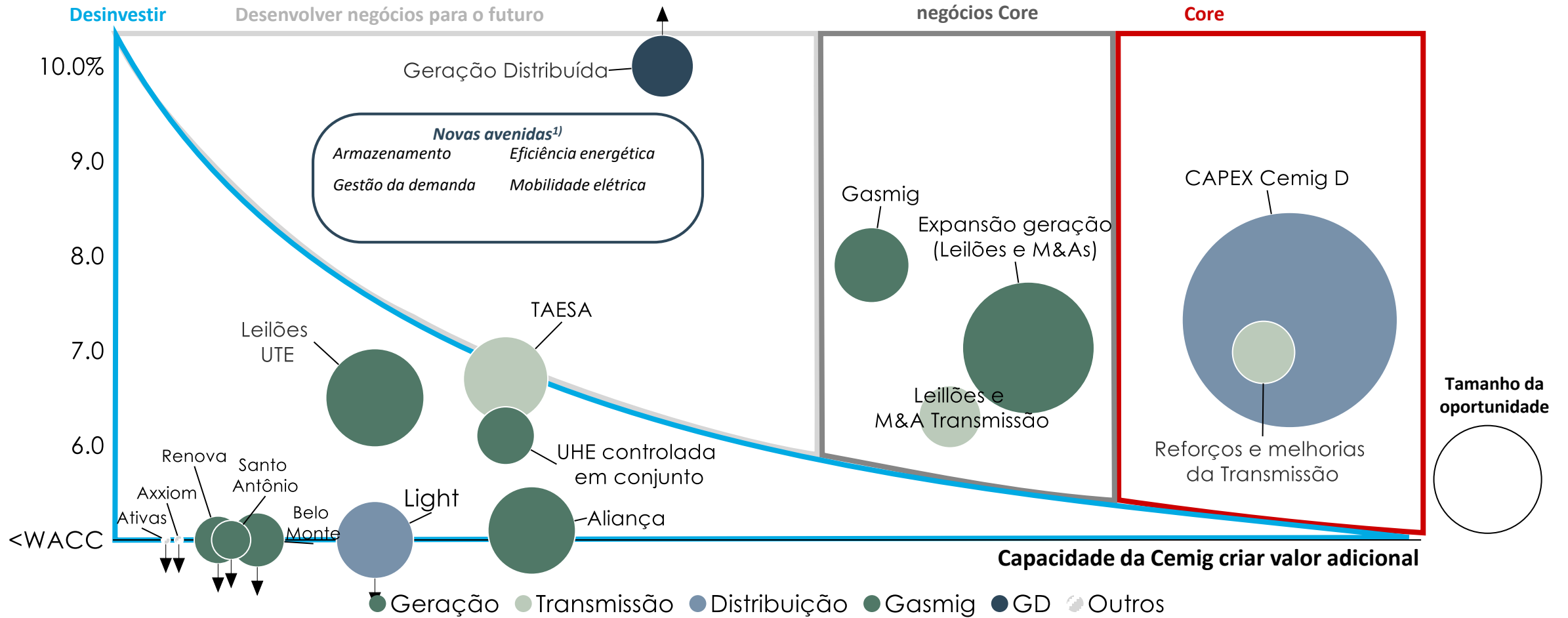
(1) Preliminar, Plano de CAPEX está sendo detalhado com estas diretrizes

A alocação de capital foi definida com base na atratividade dos negócios e competitividade da Cemig

4. CRIAÇÃO DE VALOR

COMPETITIVIDADE

Atratividade do mercado (ROIC ou TIR esperada)



1) Desenvolver competências, aplicações e novos modelos de negócio através de projetos de inovação e investir para ganhar escala quando economicamente viável

5. GESTÃO ÁGIL COM SEGURANÇA

MODELO OPERACIONAL

A médio prazo, converter papel da holding em “Controlador estratégico”

De forma imediata:

- Reuniões mensais de avaliação dos resultados por negócio
- Adequação de informação de gestão
- Definição de pontos focais em áreas transversais e revisão de ANS
- Otimização da qualidade, custo e prazos da prestação de serviços compartilhados e suporte corporativo

CULTURA COM FOCO EM RESULTADOS

- Identificar e promover uma nova cultura, que possibilite a obtenção dos resultados organizacionais
- Focar em desenvolver os comportamentos priorizados na liderança e equipes
- Fortalecer a gestão por desempenho e meritocracia, conectado à estratégia

REFORÇO DAS PRÁTICAS DE ESG

Ambiental

- Priorizar e trabalhar tema ambiental de forma integral, articulando comunicação com poder público e sociedade civil
- Compromisso com metas ambientais explícito nas políticas
- Foco em fontes de energia limpa

Social

- Atender aos interesses da sociedade mineira, articulando comunicação com esta e com o poder público (inclusive municipal)
- Garantia de alto nível de segurança (próprios e terceiros) em todos os negócios
- Combate à ocupação sob linhas

Governança

- Definição de critérios de avaliação da liderança de longo prazo
- Promoção de diversidade
- Reforço de práticas de cibersegurança e proteção de dados

5. GESTÃO ÁGIL COM SEGURANÇA

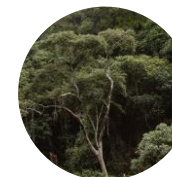
A Cemig promove iniciativas alinhadas às melhores práticas de ESG, garantindo a sustentabilidade de seus negócios. Historicamente é referência no mercado global de investimentos sustentáveis, sendo uma das empresas líderes nos índices de sustentabilidade mais relevantes do Brasil e do mundo.



Geração de energia 100% renovável, com 42 MW instalados em usinas fotovoltaicas dedicadas à GD



Certificado de Energia Renovável I-REC, permitindo que os clientes comprovem a origem renovável da energia, podendo gerar valor adicional na comercialização



Mais de 4.000 hectares de áreas preservadas e plantio de 57 hectares em 2020



Programa de eficiência energética com aplicação de mais de R\$138 milhões nos últimos 2 anos



Maior apoiadora da cultura em MG, investindo R\$52,2 milhões, através de lei de incentivo, nos últimos 2 anos



Diversos projetos sociais e de voluntariado, impactando mais de 27.000 pessoas por ano.



Chamamentos públicos para selecionar projetos sociais nas áreas de esporte, idoso e eficiência energética, para aplicação de R\$43,5 milhões em 2021



Aplicativo Proximidade com informações em tempo real e emissão de alertas em áreas com risco de alagamento.



Práticas robustas de compliance e governança, com destaque para a independência do Conselho de Administração

5. GESTÃO ÁGIL COM SEGURANÇA

A Cemig está contribuindo para o grande esforço de vacinação dos mineiros contra a Covid-19 com ações nos 774 municípios da nossa concessão, realizando as seguintes atividades:

- Inspeção preventiva nas redes elétricas que alimentam os postos de saúde
- Doação de 200 cilindros de oxigênio
- Os prédios da Cemig estão sendo disponibilizados como potenciais pontos de vacinação e armazenamento de insumos e materiais
- Veículos e profissionais da Cemig estão apoiando de forma voluntária a logística local, tanto com transporte de vacinas, insumos e pessoas, como na organização de filas e suporte nos postos de vacinação
- Movimento Unidos Pela Vacina: A empresa está adotando diversos municípios distribuídos em várias regiões do Estado com realidades de maior carência, inclusive na RMBH



RESULTADOS

EMPREGADOS

Crescimento e criação de valor

- Maior **desenvolvimento profissional**
- **Novas oportunidades** de carreira
- **Incentivos** por resultado (PLR, bônus, ...)

Cultura empresarial engajadora

- Mais **modernas práticas de gestão**
- Foco em **sustentabilidade**
- **Cultura de resultados**
- **Meritocracia**

Sustentabilidade de longo prazo da Cemig

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO/SOCIAL

Aceleração dos **investimentos em expansão da rede**

- **Eliminação de gargalos** e espera para conexões novas
- **Maior capacidade** de atender o crescimento da demanda

Melhoria na **qualidade da energia**

- Redução das interrupções com **modernização da rede**
- Menor **tempo de reestabelecimento**
- Redução de **problemas de qualidade** com impacto na indústria

Expansão e **modernização da rede**

Redução do número e duração de **interrupções**

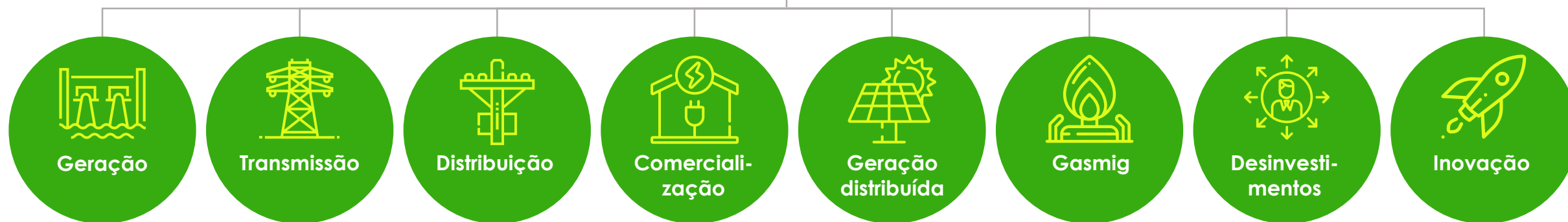
Modernização dos **canais de atendimento** com foco no cliente

Novas tecnologias

- Geração distribuída
- Medidores inteligentes
- Armazenamento
- Gestão da demanda
- Mobilidade elétrica

- **Revisão do Planejamento Estratégico**
 - Sumário do diagnóstico e das opções estratégicas avaliadas
 - Visão geral do Plano estratégico Cemig 2025
- **Detalhamento do Plano Focar e Vencer**

CEMIG – ‘FOCAR E VENCER!’



Tecnologia da Informação

Regulatório/Institucional

Gestão ágil com segurança

Viabilizadores corporativos

AMBIÇÃO



“**Focar na Cemig D e GT**, liderando na satisfação do cliente, segurança e alcançando níveis regulatórios de eficiência, através de uma **gestão com lógica privada, moderna e sustentável**, atingindo **Lajida ~R\$7,7 Bi**, TSR 20%, realizando investimentos da ordem de **R\$22,5 Bi** (com foco em MG)

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



Reconfigurar a **alocação de capital** com foco na criação de valor visando **TSR > 20%**

Transformar a **experiência dos clientes**, tornando-se **top 3 em NPS e IASC >= 80**

Digitalizar e transformar a **tecnologia** empresarial, **investindo ~R\$150 Mi/ano**

Aumentar **eficiência operacional**, com **impacto no Lajida de ~R\$600 Mi/ano**

Implementar **gestão com lógica privada**, moderna, sustentável e cultura de resultados

PILARES Cemig



Cemig G	Cemig T	Cemig D	COMERCIALIZAÇÃO	GERAÇÃO DISTRIBUÍDA	GASMIG	INOVAÇÃO
Adicionar ~1GW de capac. (~0.45GWm) ¹ , investindo ~R\$4,5 Bi, preferencialmente Renováveis	R\$1,1Bi de investimentos em Reforços e Melhorias	Foco no cliente (TOP 3 em NPS))	Reforço do posicionamento nos segmentos mais rentáveis	Desenvolvimento de projetos de novas fazendas solares com capex de ~R\$1 Bi	Potencializar negócio, com capex de ~R\$1 Bi, e melhorar governança	Investir R\$0,5Bi em novas avenidas de crescimento e em oportunidades de aumento de eficiência nos negócios atuais
Automação e modernização R\$0,2 Bi	Otimização dos custos da Transmissão em até 5% abaixo do reg.	Excelência em capex, investindo ~R\$12,5 Bi em 5 anos	Gestão ativa de contratos	Modelo comercial e atendimento ao cliente digitalizado	DESINVESTIMENTOS	TECNOLOGIA
Otimização dos custos da Geração em 10-15%	Expansão dos ativos de Transmissão (~500km), capex de ~R\$1 Bi	Gestão da receita	Excelência em gestão de riscos	Sustentabilidade do modelo de GD	Desinvestir dos demais negócios (inclusive partic. minoritárias e controladas em conjunto)	Modernizar plataformas e infraestrutura, com capex de R\$0,7 Bi
Revisão do portfólio de PCHs	Proatividade com o regulador	Eficiência operacional	Modelo operac. ágil			
Proatividade com o regulador		Proatividade com o regulador	Ampliar oferta de produtos atrativos			

Nota: (1) Considera um fator de capacidade médio de 47%, caso as usinas possuam fatores diferentes, focar em atingir a garantia almejada e reajustar capacidade proporcionalmente

AMBIÇÃO



Adicionar ~1GW de capacidade instalada (~450 MWm), com investimento de R\$4,5 Bi, com foco em fontes renováveis e aumentar eficiência do portfólio

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



Adicionar ~1GW de capacidade (aprox. 450MWm de garantia física) ao portfólio da Cemig, através de projetos em fontes hídricas, eólicas e solares com retornos financeiros adequados

Elevar eficiência operacional, levando o PMSO a níveis de mercado

Desinvestir de ativos com destruição de valor sem oportunidade de turnaround

Ser proativa com o agente regulador, promovendo celeridade na agenda da Geração

Renovação das concessões da usinas vencidas

Projetos Fotovoltaicos (Projetos mais maduros)

a) Boa Esperança:

- 85 MW e capex de aproximadamente R\$300 Mi
- DRO emitido
- Energização prevista para o final de 2022.

b) Três Marias 1 (Flutuante):

- 60 MW e capex de aproximadamente R\$250 Mi
- DRO e licença ambiental emitidos
- Energização prevista para o 1º semestre de 2023

c) Três Marias Jusante

- 70 MW estimados e capex aproximadamente R\$250 Mi
- DRO emitido
- Energização Prevista para o 1º semestre de 2023

d) Cerrados 1, 2 e 3:

- 260 MW estimados e capex de aproximadamente R\$920 Mi
- Estágio inicial de estudos
- Energização Prevista para o ano de 2023.

Projetos Eólicos

- Chamada pública (set/2020) e Oportunidades de Negócio originadas a partir da referida chamada – **1.257 MW em avaliação**
- São **4 projetos** mais maduros, com previsão de conclusão da avaliação, recertificação e contratação no segundo semestre de 2021, previsão de energização em 2023 e 2024
- Capex estimado **~R\$6 Bi**



Central Geradora Eólica Praias de Parajuru

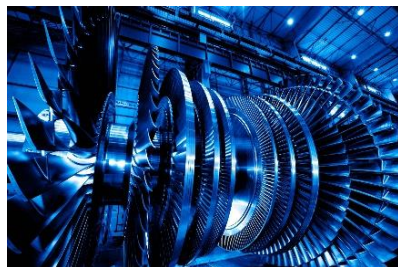


Central Geradora Eólica Volta do Rio



Projetos Termelétricos (Gás Natural)

- Prospecção de Projetos de usinas térmicas utilizando como combustível gás natural, para comercialização de energia no mercado regulado
- UTE Ciclo Combinado – 550 MW e capex ~R\$1,7 Bi. DRO emitido



Prospecção em Inovação

- Desenvolvimento de *trackers*, usinas fotovoltaicas flutuantes e hibridização
- Estudos de utilização de novas tecnologias aplicadas para painéis fotovoltaicos
- Produção de hidrogênio verde em eletrolizadores a partir de fontes renováveis



Projetos Hidráulicos

- Ampliação da capacidade de PCHs atuais em 50 MW (mercado regulado)
- Em implantação PCH Poço Fundo (Aumento da capacidade de **9,2** para **30 MW**)



AMBIÇÃO



Focar em investimentos de Reforços e Melhorias (~R\$1,1 Bi), em novos projetos (~R\$1 Bi) e em melhoria contínua da eficiência, potenciando participação de transmissão em MG

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



Intensificar plano de Reforços e Melhorias

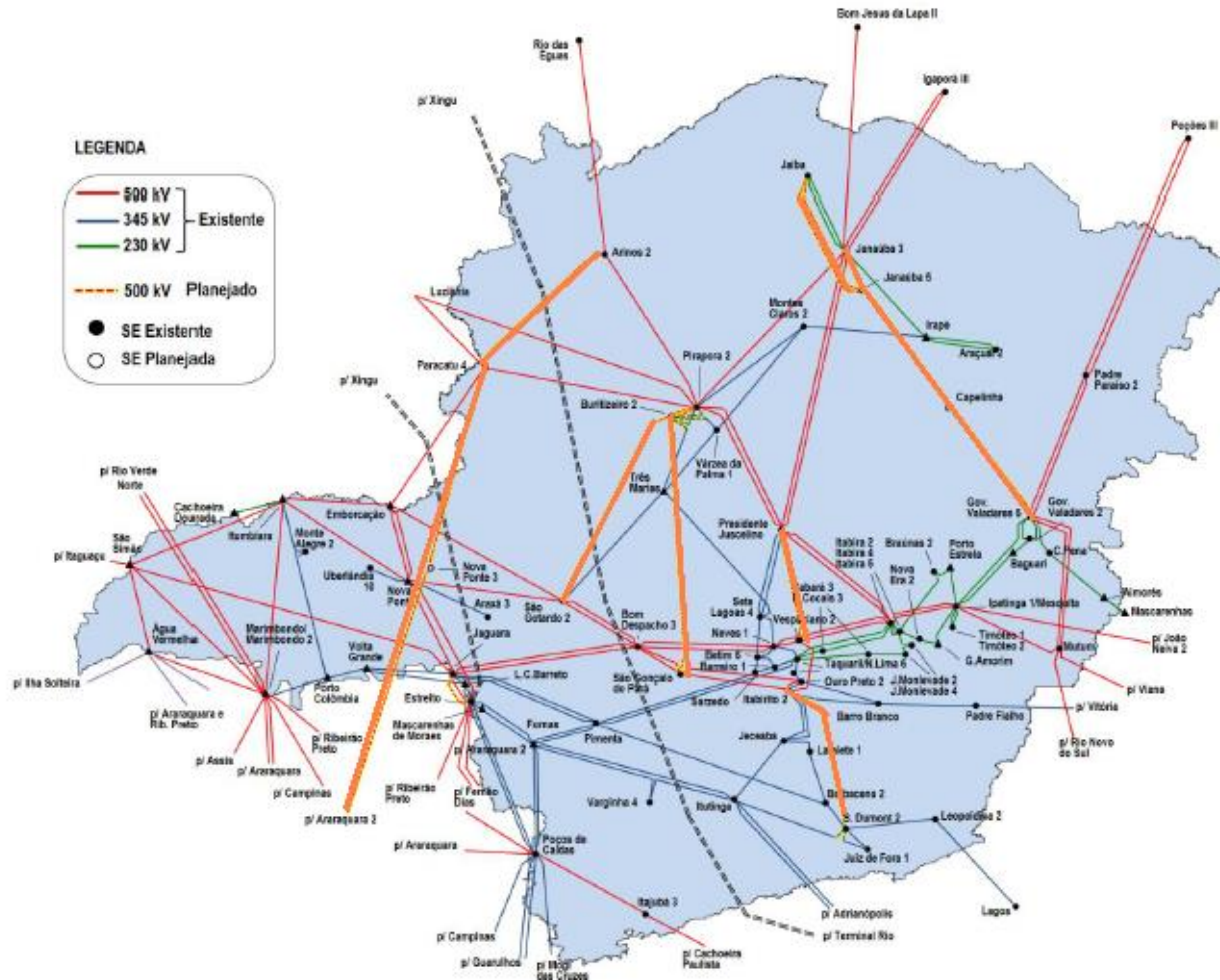
para renovar base depreciada através de bons investimentos (cumprimento dos prazos, custo de financiamento baixo e retornos acima do WACC regulatório)

Continuar com eficiência operacional,

ficando dentro do nível de PMSO regulatório

Expandir portfólio de Transmissão em MG (e adjacências) em **~500Km**, via leilões e M&As de projetos, para proteger market share

Ser proativa com o agente regulador, dando celeridade na aprovação/lançamento de novos projetos



Certame Aneel com investimentos em torno de R\$7 Bi

- escoamento da geração solar
- Aproximadamente 2.360 km de novas LT
- 11 subestações (expansão / ampliações)
- Reforços Sistema Elétrico Cemig D



M&A

- Prospecção e monitoramento de ativos com sinergia

AMBIÇÃO



Consolidar a liderança em clientes finais, mantendo volume de 3,7GWm com margem bruta acima de 9%, adotando as melhores práticas de gestão de riscos no setor e com destaque no atendimento ao cliente (TOP 3 em NPS), adicionando **R\$184 Mi de Lajida** até 2025 (atingir R\$525 Mi)

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



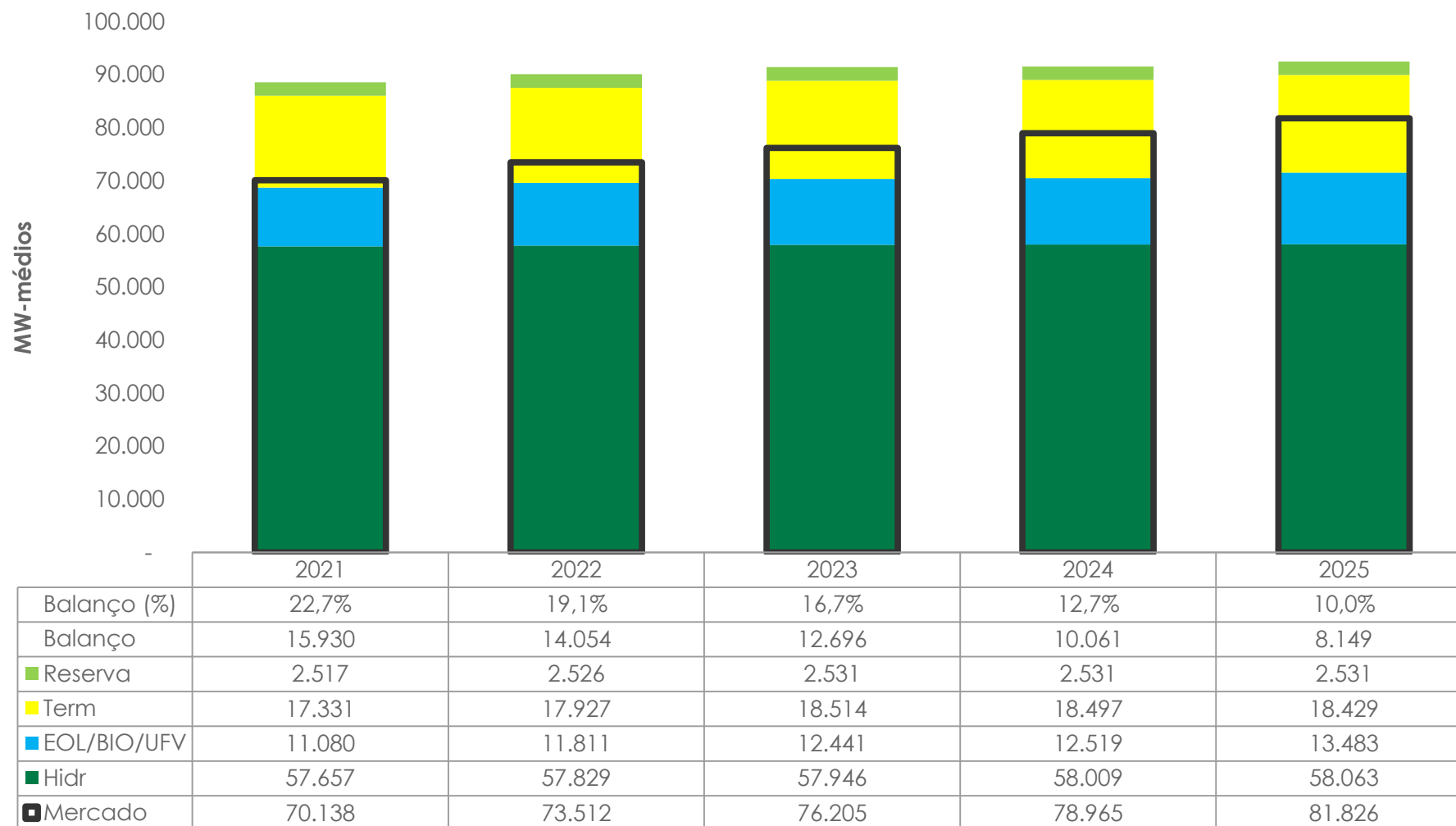
Buscar crescimento nos **clientes rentáveis**, oferecendo **experiência superior** a dos concorrentes

Incorporar 0,5 a 1,9GWm a preços competitivos até 2030 e fechar posições em momentos de margem adequada, alavancando imagem de empresa integrada

Adotar as **melhores práticas do setor para monitorar e gerenciar todos os riscos relevantes** dando **transparência à organização**

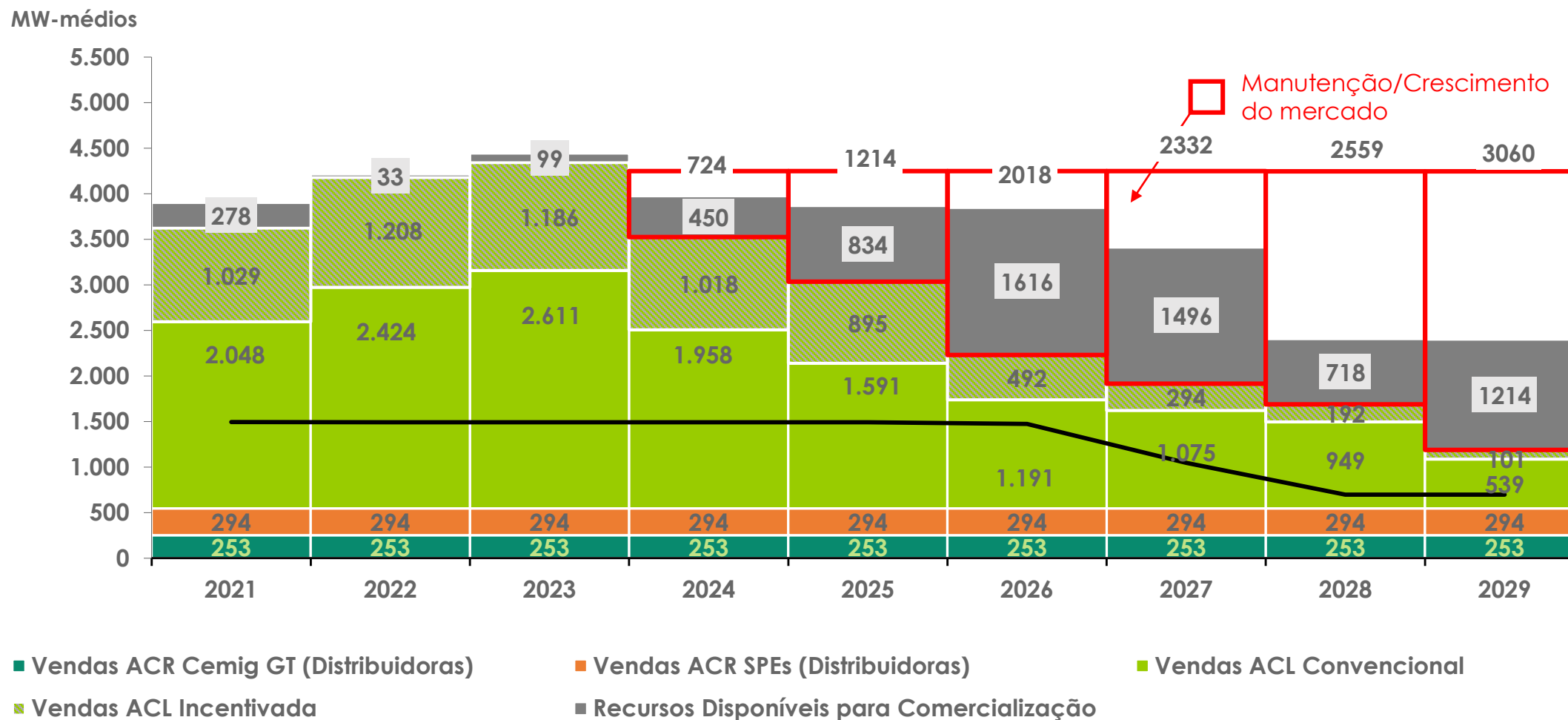
Desenvolver **canais digitais e adaptar modelo operacional**

Adequar **oferta de produtos de energia e de outras commodities**



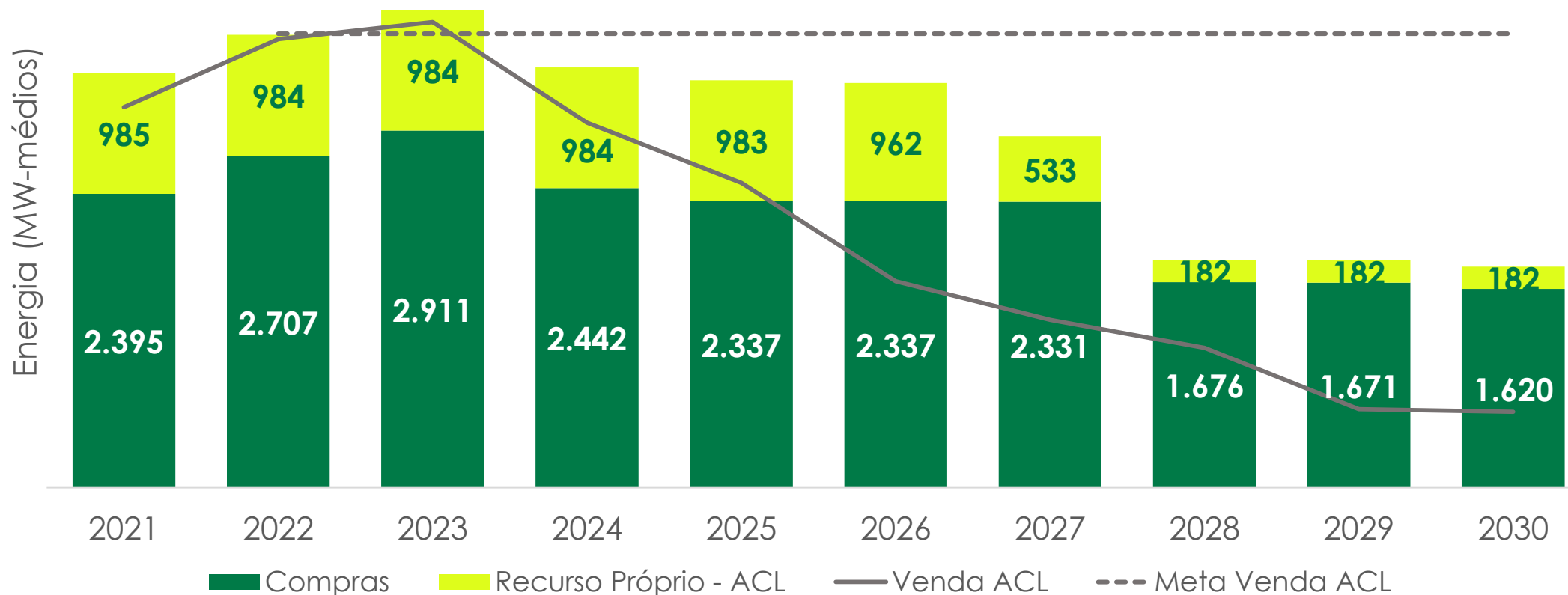
Fonte: **PMO Abril/2021** (devido ao atraso na construção, a energia de Angra III não está considerada no período).

Atualizado em mar/2021



(*) Considera a disponibilidade total de energia das empresas de geração do grupo Cemig (Cemig GT, Sá Carvalho, Horizontes, Cemig PCH, Rosal, Cemig Geração Três Marias, Cemig Geração Salto Grande, Cemig Geração Itutinga, Cemig Geração Camargos, Cemig Geração Leste, Cemig Geração Oeste e Cemig Geração Sul) e compra de terceiros.

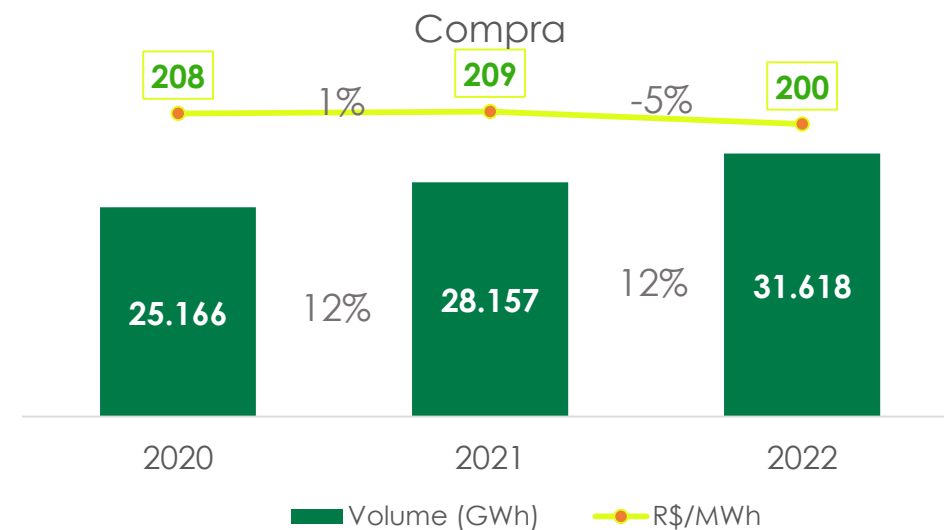
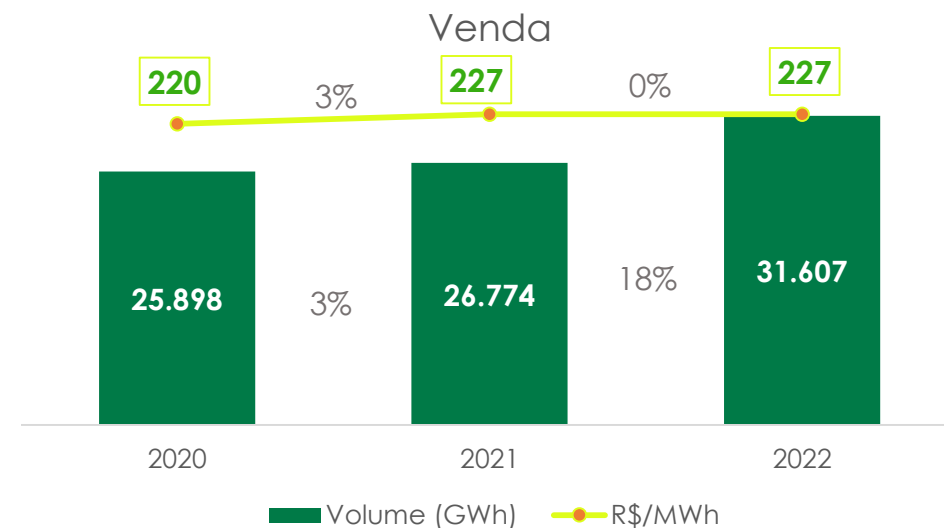
Atualizado em mar/2021



	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Vendido ACL	3.102	3.657	3.796	2.976	2.486	1.682	1.368	1.141	640	619
Venda ACL Meta (Planej. Estratégico)	-	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700
Recurso adicional necessário	-	9	0	274	379	401	836	1.841	1.846	1.898

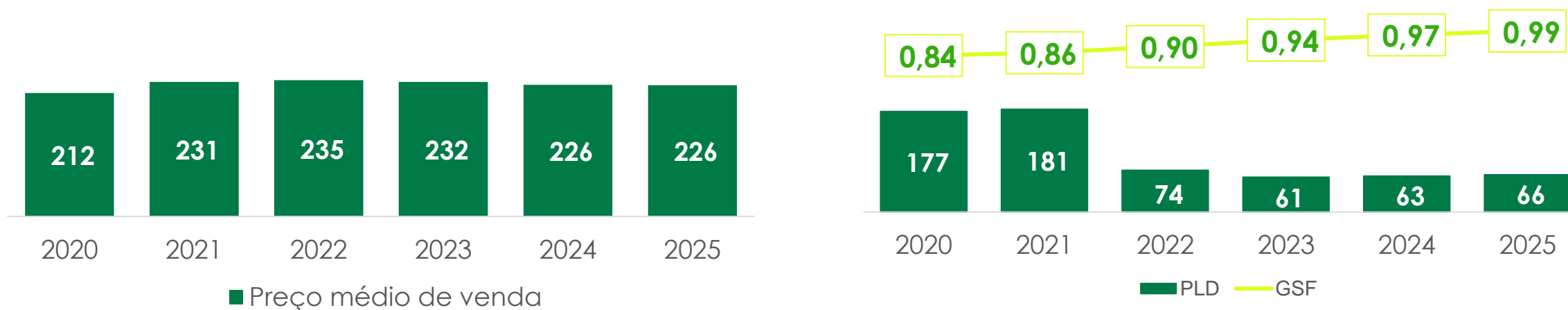
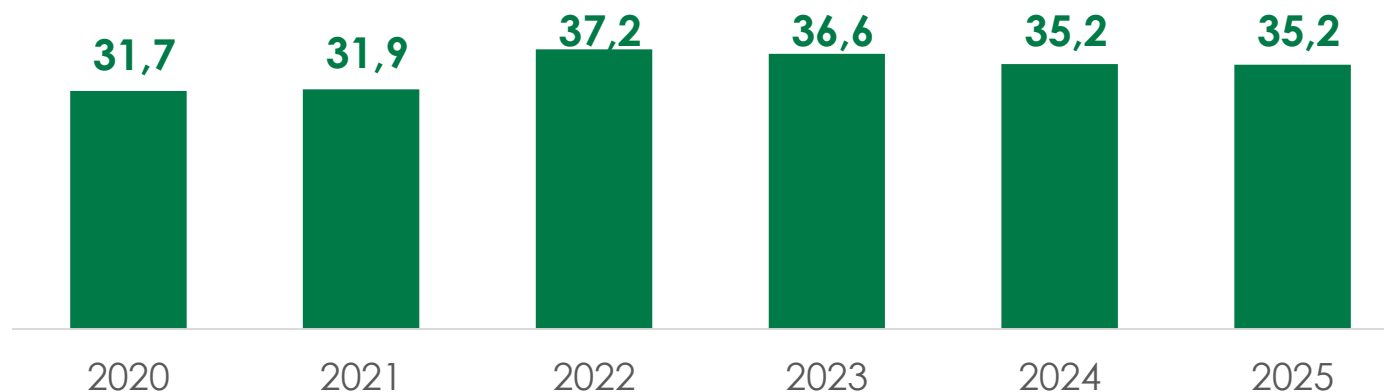
Estratégia adequada de comercialização traz resultados positivos no aumento do mercado e nas margens

	2020	2021	2022
Receita (R\$ Mi)	5.692	6.070	7.172
Volume (GWh)	25.898	26.774	31.607
R\$/MWh	220	227	227
Compra (R\$ Mi)	-5.229	-5.893	-6.313
Volume (GWh)	25.166	28.157	31.618
R\$/MWh	208	209	200
Terceiros	-3.972	-4.599	-5.272
Volume (GWh)	18.829	20.721	25.315
R\$/MWh	211	222	208
Própria (Cemig Geração)	-1.257	-1.294	-1.041
Volume (GWh)	6.336	7.436	6.303
R\$/MWh	198	174	165
Outros (R\$ Mi)	-72	158	-248
Impostos (R\$ Mi)	-36	-31	-56
Margem (R\$ Mi)	355	305	554
Margem (%)	6,2	5,0	7,7



Entrada em operação de parques eólicos com energia adquirida pela Cemig GT e extensão das concessões em função da lei do GSF.

Mercado Faturado - TWh



■ Preço médio de venda

■ PLD — GSF

AMBIÇÃO



Transformar a Cemig-D em uma referência do setor de distribuição e indutora do desenvolvimento do estado mineiro: Líder em experiência do cliente (TOP 3 em NPS), segurança, eficiência (Aumentar o **Lajida em R\$1 Bi**, DEC 95% reg., FEC 70% reg.) e preparada para o futuro, através de investimentos em redes inteligentes, digitalização e capacidade analítica, com investimentos de **R\$12,5 Bi** até 2025

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



Colocar o cliente no centro, para transformar sua experiência na jornada, **investindo em digitalização**

Ser um indutor da expansão do mercado, através do aumento de investimentos, para criar um ciclo virtuoso de expansão da remuneração regulatória e de melhoria do desempenho

Otimizar gestão da receita potencializando uso de capacidade analítica e dados para atingir níveis de perdas e inadimplência regulatórios

Elevar eficiência operacional, aplicando soluções inovadoras e tecnológicas para manter custos abaixo da cobertura regulatória

Ser proativa com o agente regulador, promovendo uma agenda de equilíbrio para o setor elétrico

1

Foco no Cliente

- Implantar inovações para melhorias da experiência do Cliente na Cemig

2

Excelência em Capex

- Desenvolvimento do Programa Minas Trifásico
- Implantação de redes subterrâneas em 42 cidades históricas

3

Gestão da Receita

- Censo iluminação pública e compartilhamento de Infraestrutura
- Implantação de redes BTzero, beneficiando 240.000 famílias

4

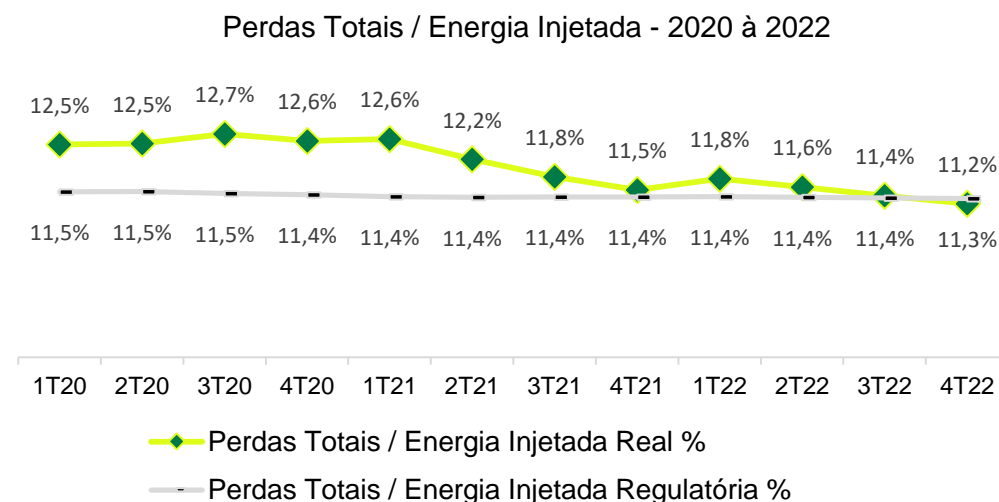
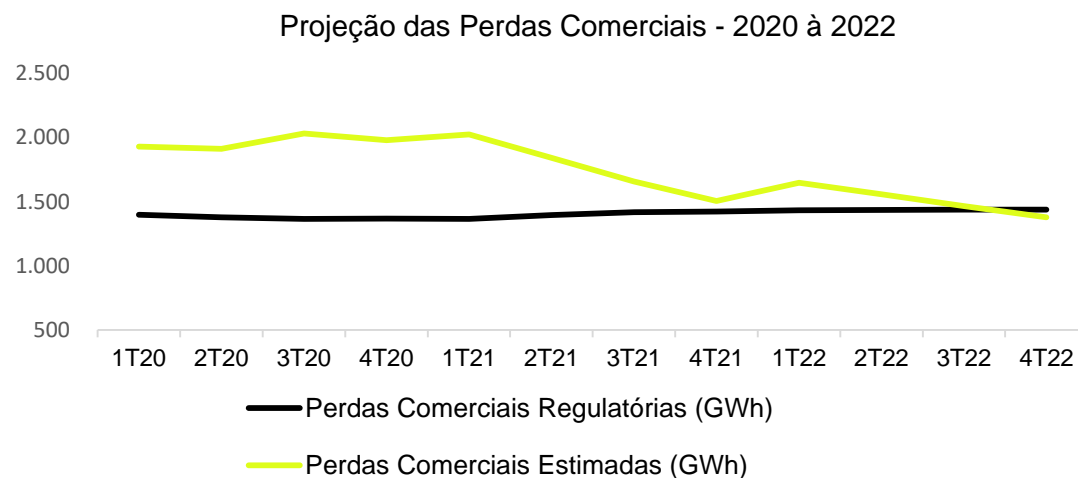
Eficiência Operacional

- Definir as atividades estratégicas que serão primarizadas
- Centralização dos Despachos de Serviços & FSM

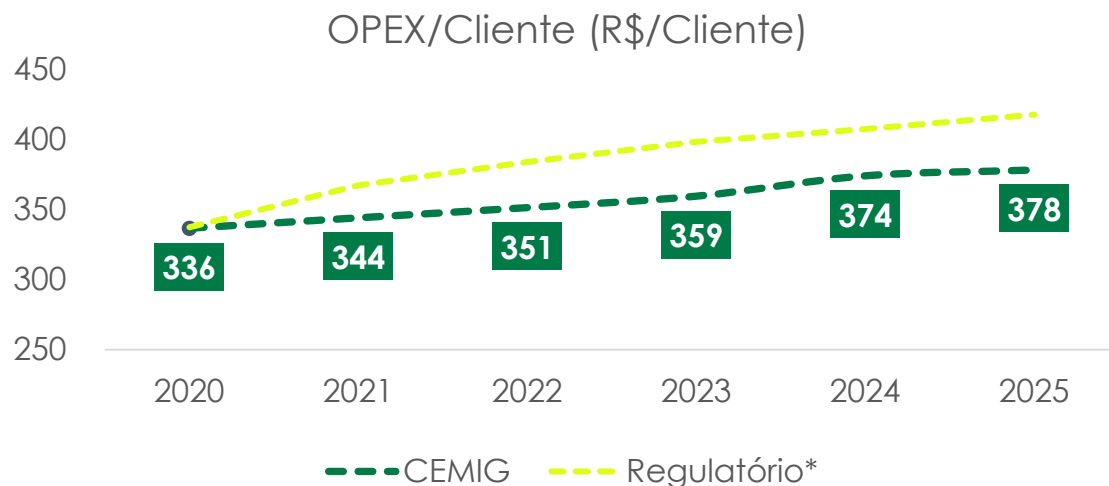
A empresa tem como meta enquadrar as perdas aos parâmetros regulatórios até o final de 2022

Principais iniciativas

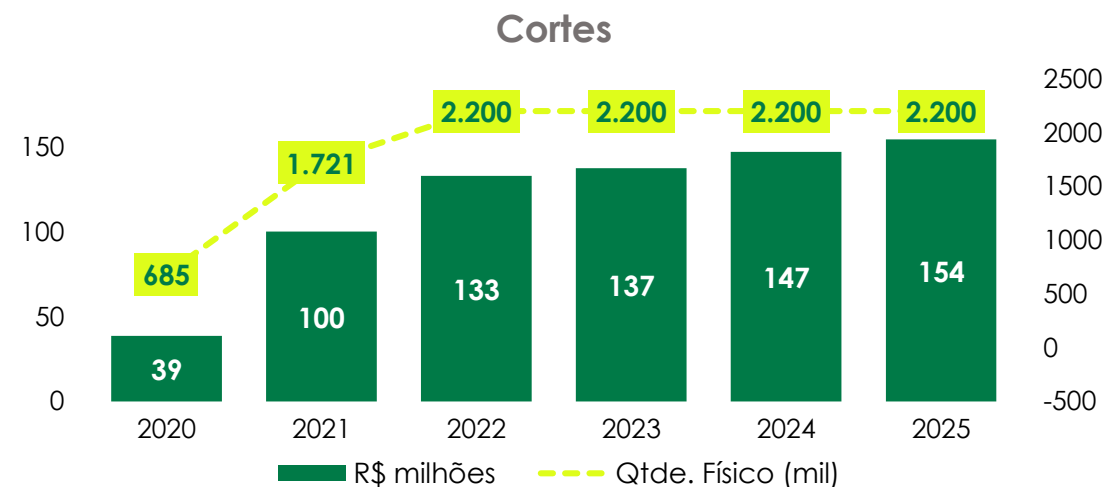
- Aumento do número de inspeção de clientes
- Substituição de medidores obsoletos
- Troca de medidores convencionais por medidores inteligentes
- Regularização de ligações clandestinas
- Fiscalização de iluminação pública – I.P.



Custos Operacionais abaixo do patamar regulatório. Aumento expressivo no combate às perdas e inadimplência, com novo patamar de combate (2,2 milhões de cortes por ano).



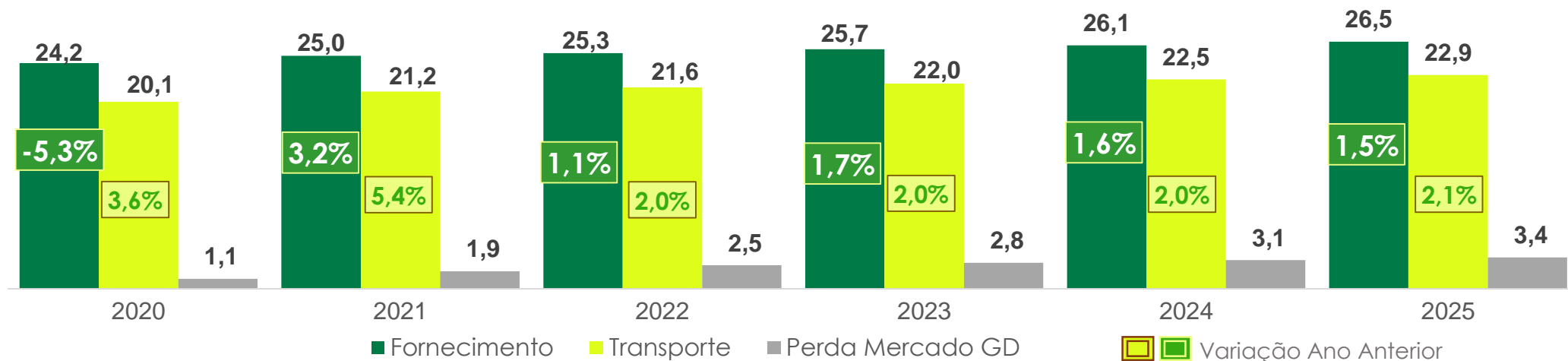
Número de Clientes		Varição
2020	8.697.191	
2021	8.860.870	163.679
2022	9.024.409	163.539
2023	9.187.815	163.406
2024	9.351.091	163.276
2025	9.514.231	163.140



- PECLD: Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa
- Cortes: Interrupção de fornecimento de energia para unidades consumidoras inadimplentes

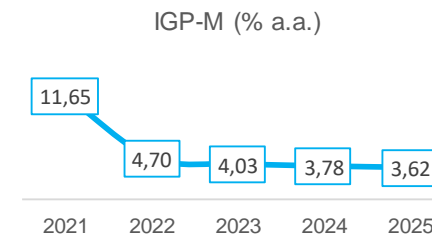
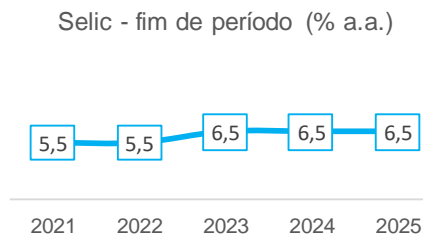
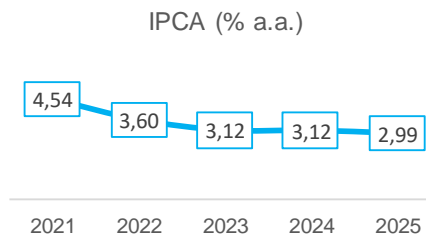
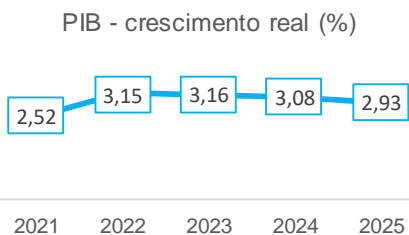
Previsão de recuperação econômica e do mercado pós pandemia, destacadamente no ano de 2021

Mercado Faturado - TWh



Geração distribuída: Impactos potenciais significativos no mercado da Cemig D, sendo muito importante uma discussão dos subsídios através de uma política tarifária em nível nacional

Premissas Macroeconômicas





AMBIÇÃO



Alcançar posição relevante em Geração Distribuída, com foco no Estado de Minas Gerais
Investir R\$1 Bi até 2025 em projetos para operação em GD de fazendas solares verticalizadas (equivalente à 275MWp) com TIR equivalente à média de mercado, garantindo posição relevante de **market share (~30%)** em fazendas solares em MG, com **Lajida anual em R\$170 Mi**

ONDE JOGAR?

Foco em **Minas Gerais**
Atuação exclusiva em Fazendas solares (operador verticalizado)
Outros produtos/serviços devem ser despriorizados
Evoluindo competências **para operar em modelo majoritário de estrutura societária**

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



COMO VENCER?

Desenvolver projetos de fazendas solares em GD de forma **orgânica** ou através **de aquisições de ativos**, alavancando **capacidades internas da Cemig**

Estabelecer modelo comercial digitalizado e de atendimento ao cliente otimizado, buscando operar com a mínima estrutura viável

Intervir para que a **inserção no modelo de GD seja sustentável** no longo prazo (benefícios sejam adequadamente inseridos no modelo tarifário)

AMBIÇÃO



Potenciar presença da Gasmig em Minas Gerais, com investimento de R\$1 Bi até 2025, com maior transparência de gestão e governança, atuando com aumento da eficiência comercial e expansão dos investimentos para ampliação da rede e adicionando **~R\$318 Mi em Lajida em 2025**

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



Preparar Gasmig para IPO, visando maior eficiência, eficácia e transparência de gestão

Aumentar a saturação da rede existente para expandir base de clientes do segmento urbano

Expandir rede PEAD e aço, alcançando grandes centros urbanos selecionados, investindo no atendimento de grandes clientes industriais

Expansão no mercado livre por meio da comercialização de gás

Acompanhar ativamente **novos marcos legislativos** próximo ao regulador

AMBIÇÃO



Desenvolver novos negócios para o futuro no setor de energia, assim como implementar principais inovações que tragam eficiência, eficácia ou outras melhorias para os negócios atuais, com expectativa de investimento de R\$500 Mi até 2025

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



ONDE JOGAR?

Novas avenidas de crescimento com base nas transformações do setor, regulação e tecnologia

Aumento de **eficiência nos negócios atuais**, otimização nos **serviços e atendimento**

COMO VENCER?

Maximizar **uso de recursos disponíveis** e gestão de resultados, para potencializar o impacto de Inovações

Implementar **governança de inovação** para gestão do pipeline de inovações e acompanhamento de projetos

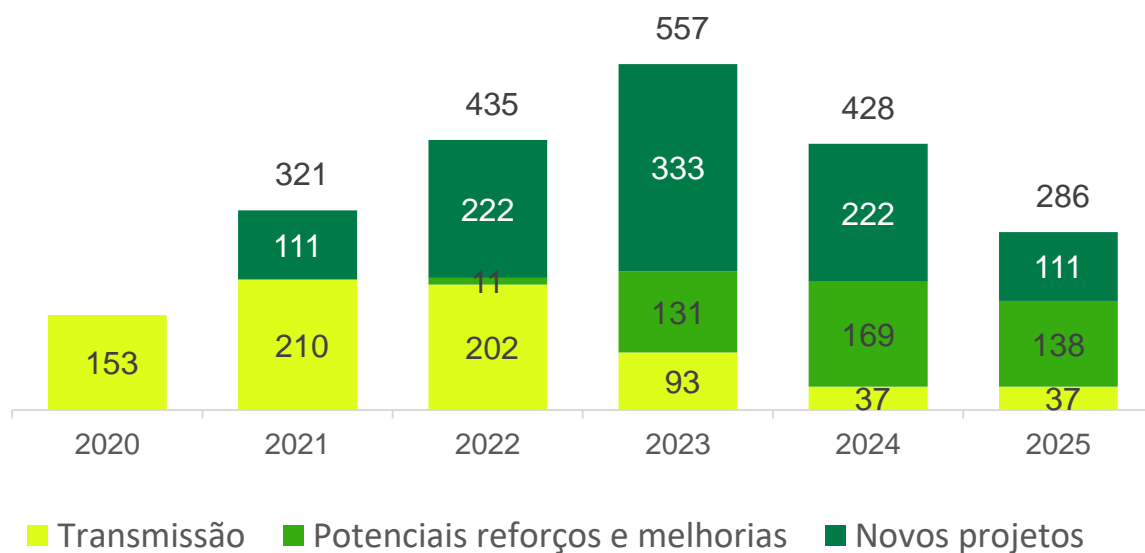
Projeções Financeiras



Investimento de R\$7 Bi em transmissão e geração no período 2021-2025

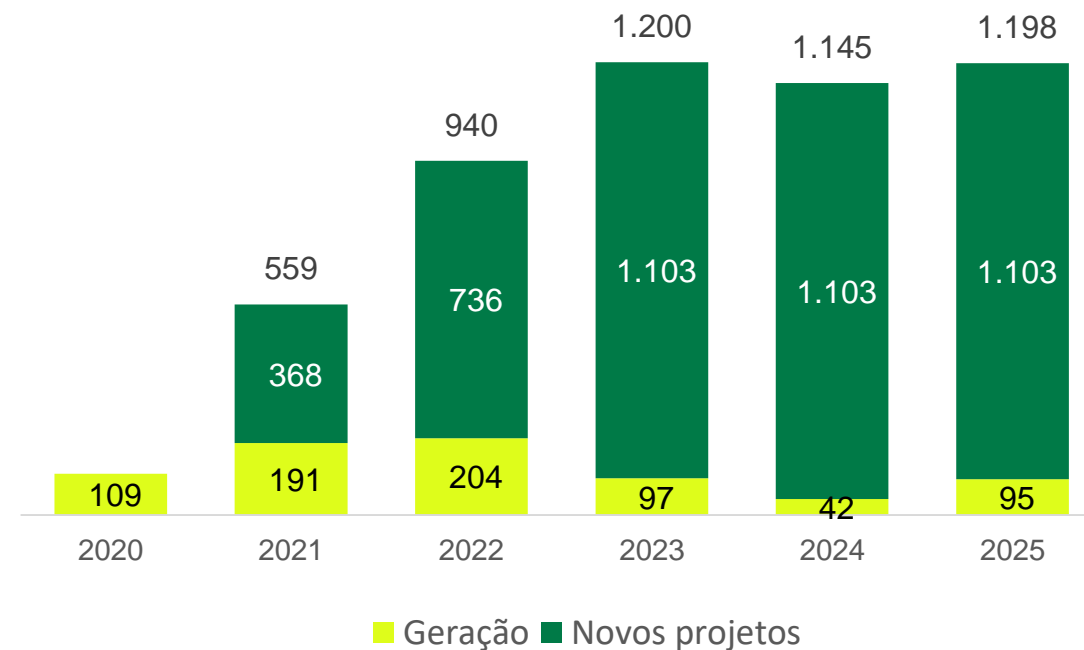
Transmissão

Total R\$2 Bi

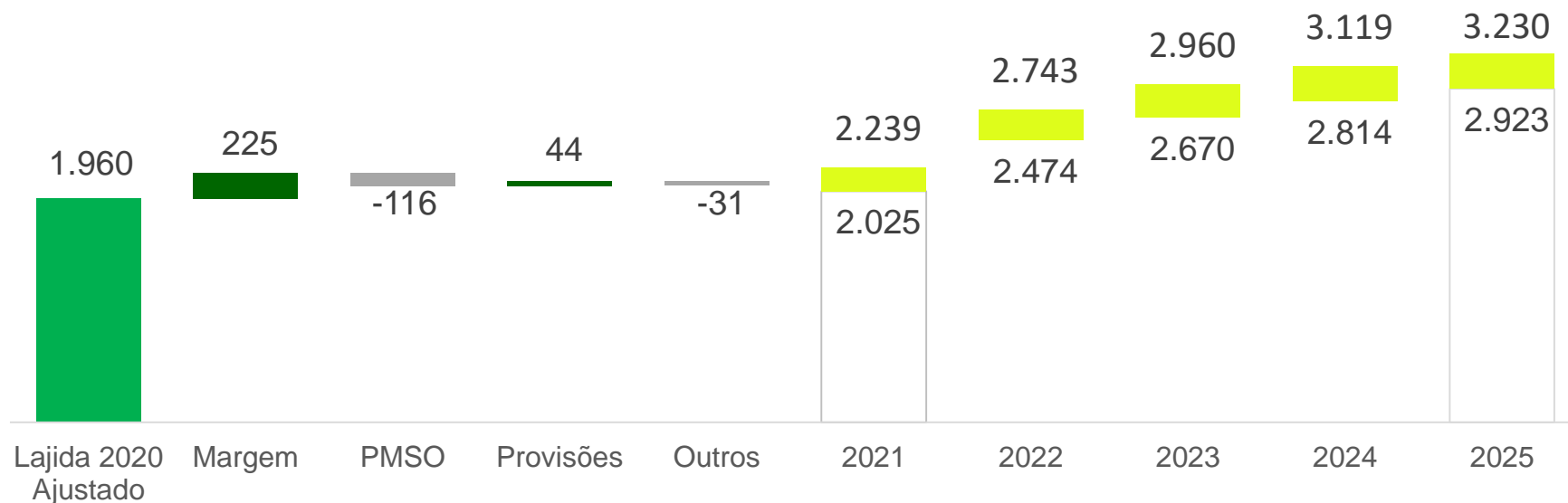


Geração

Total R\$5 Bi

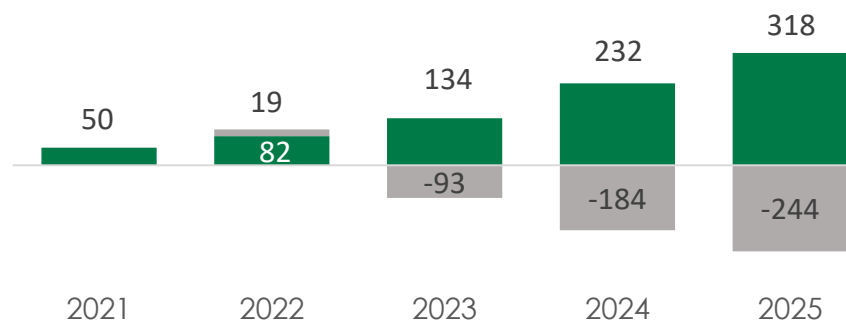


Melhora na margem dos três negócios: Geração, Transmissão e Comercialização.



- Margem (2021): atualização financeira da bonificação pela outorga (Lote D); melhora do resultado de curto prazo: aumento da margem de comercialização
- PMSO (2021): estudos de expansão; recuperação das eólicas, segurança de barragens; e turnaround de TI

Lajida considera novos investimentos em geração e transmissão e desinvestimentos com efeitos a partir de 2022

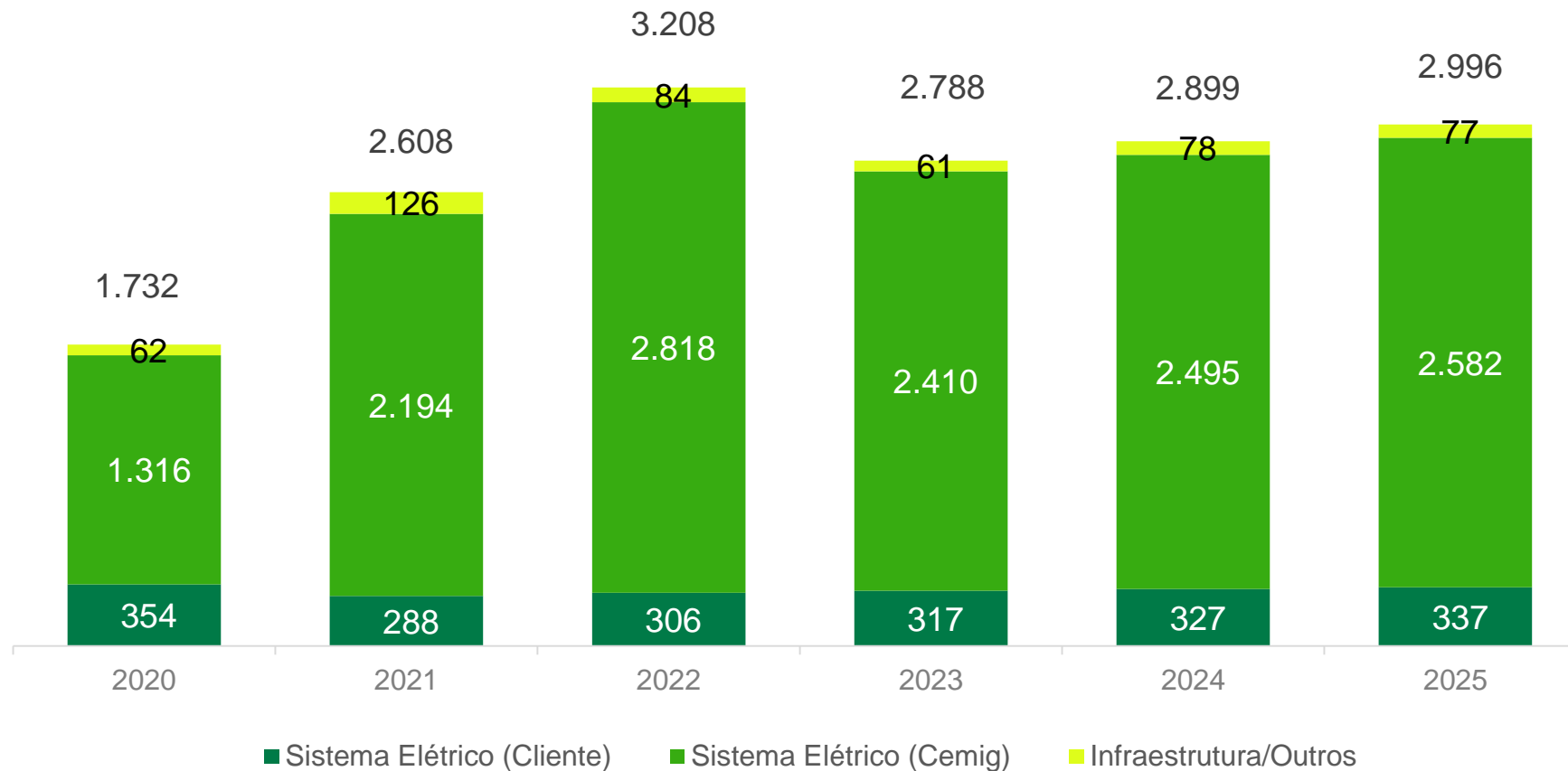


R\$ Mi

■ Novos investimentos ■ Desinvestimentos

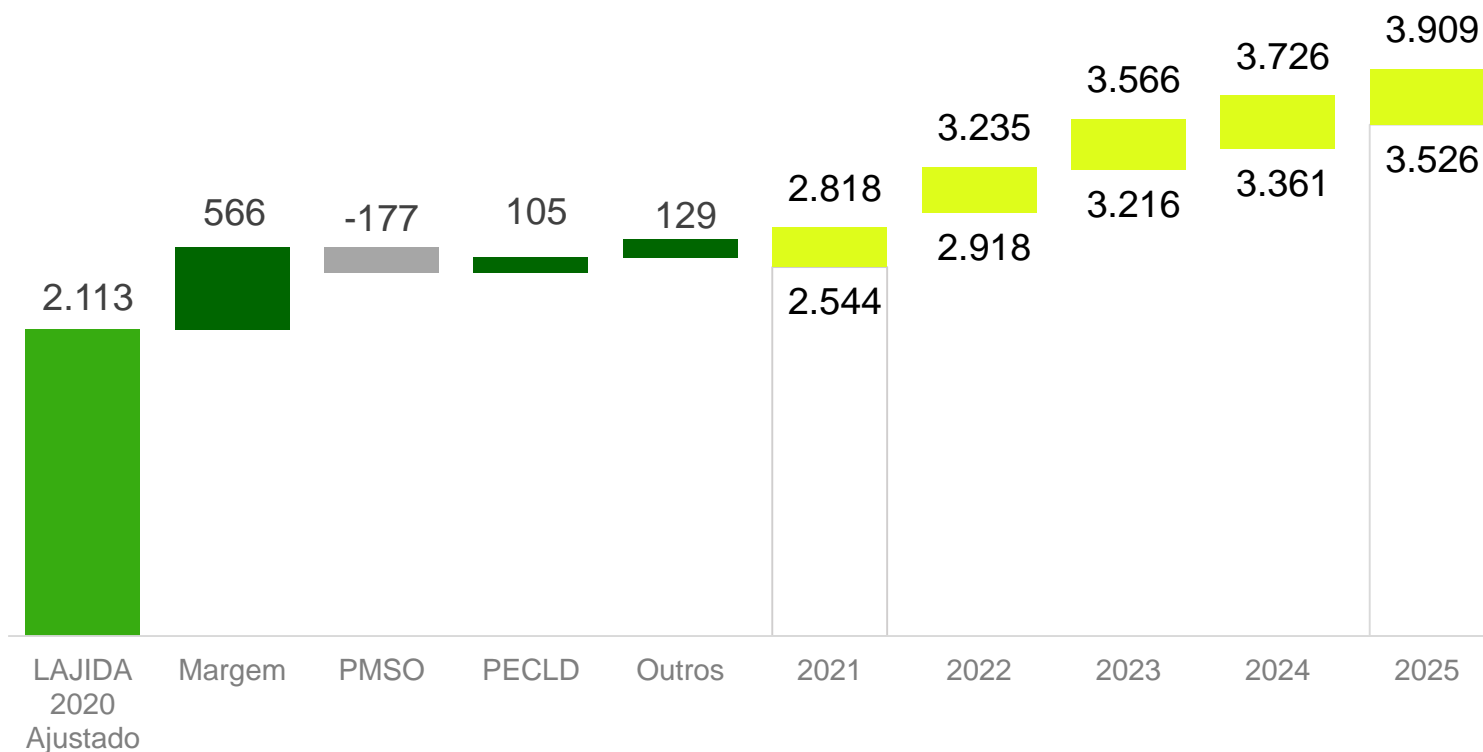
Lajida de novos investimentos não está plenamente refletido no período até 2025

Investimentos de R\$12,5 Bi



- Base de remuneração líquida estimada para o ano de 2023 é de **R\$13,6 Bi**
- Sistema Elétrico (Cemig): incorporado à Base de Remuneração Regulatória. Investimento de **R\$12,5 Bi**
- Sistema Elétrico (Cliente): incorporado ao saldo de Obrigações Especiais

Crescimento consistente do LAJIDA



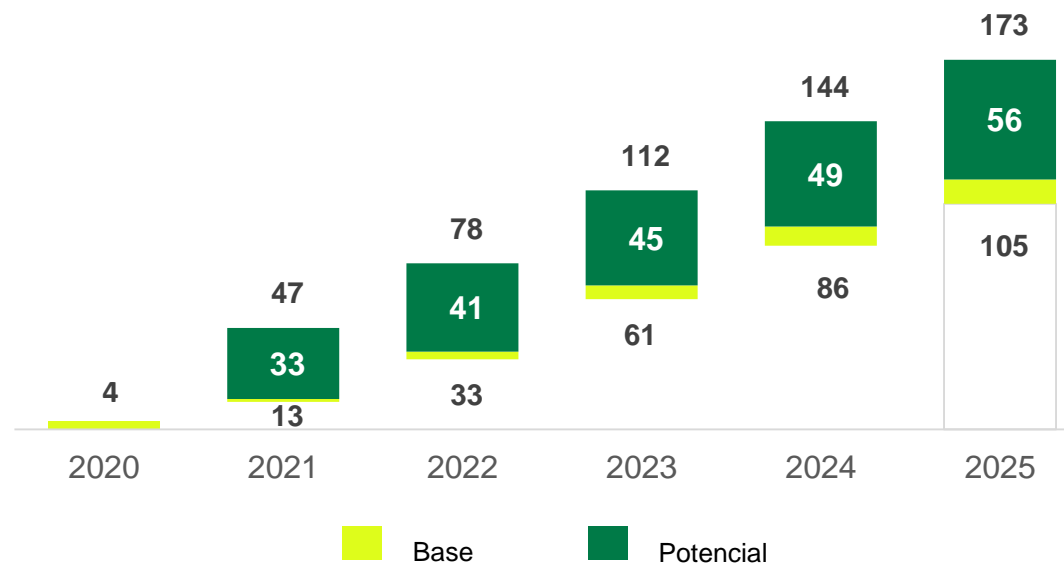
- Margem: correção do VPB pelo IPCA; Fator Xt; adequação de perdas; e aumento de mercado
- PMSO: aumento no número de cortes; turnaround de TI; e inspeção de compartilhamento de infraestrutura/iluminação pública
- Outros: redução de provisões e da perda líquida na desativação e alienação de bens

Investimento de R\$1 Bi no período 2021-2025.

Investimento

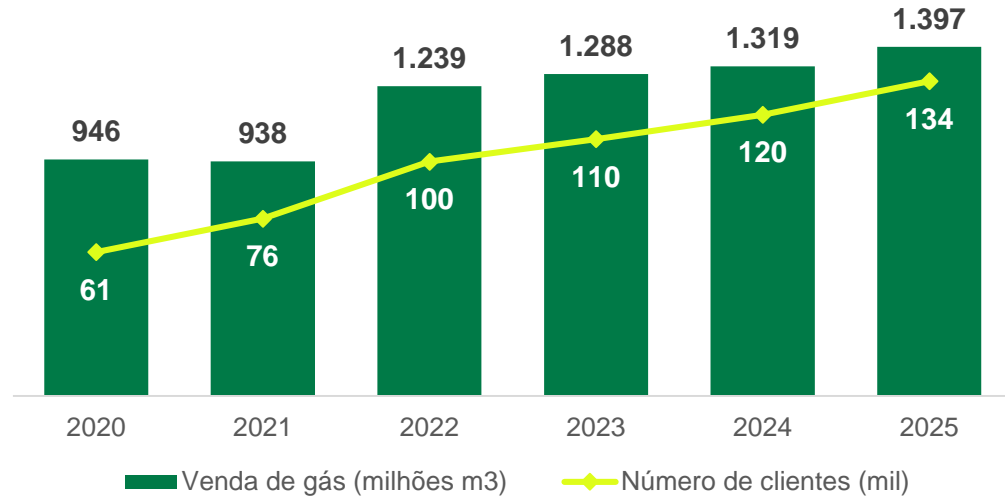


Lajida

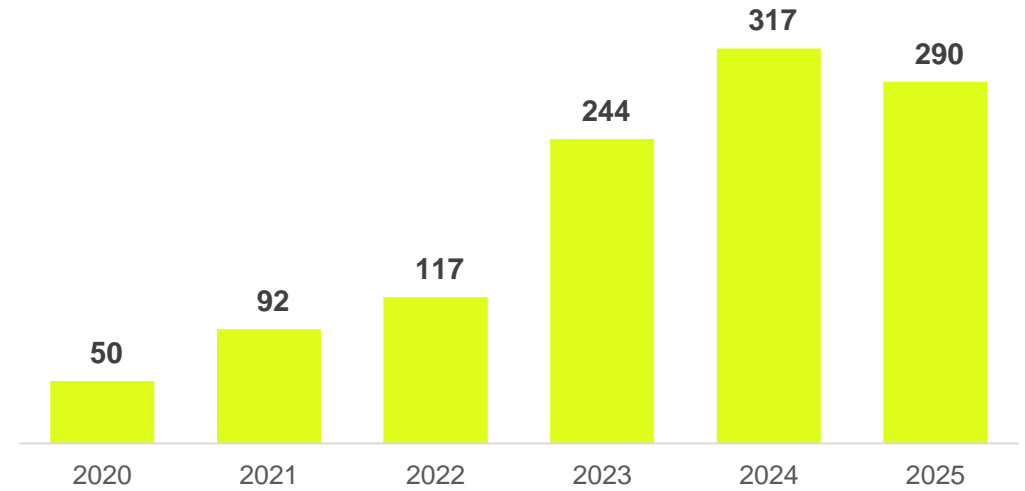


Investimento de R\$1 Bi no período 2021-2025, com crescimento de 48% do mercado

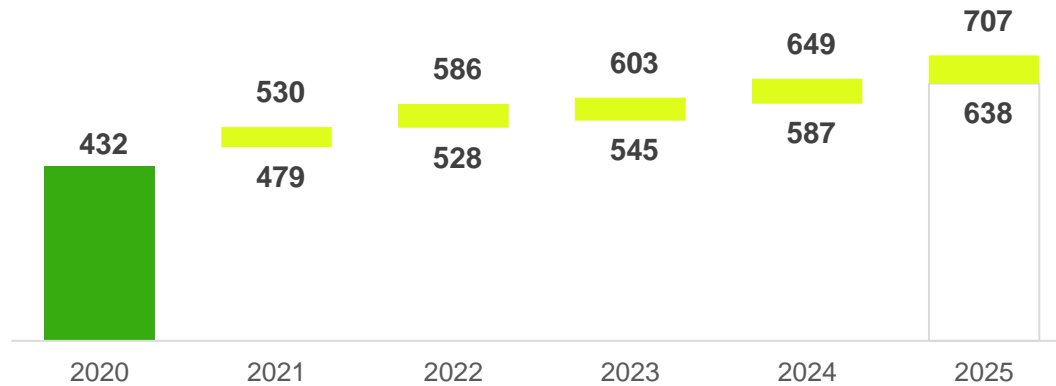
Mercado



Investimento

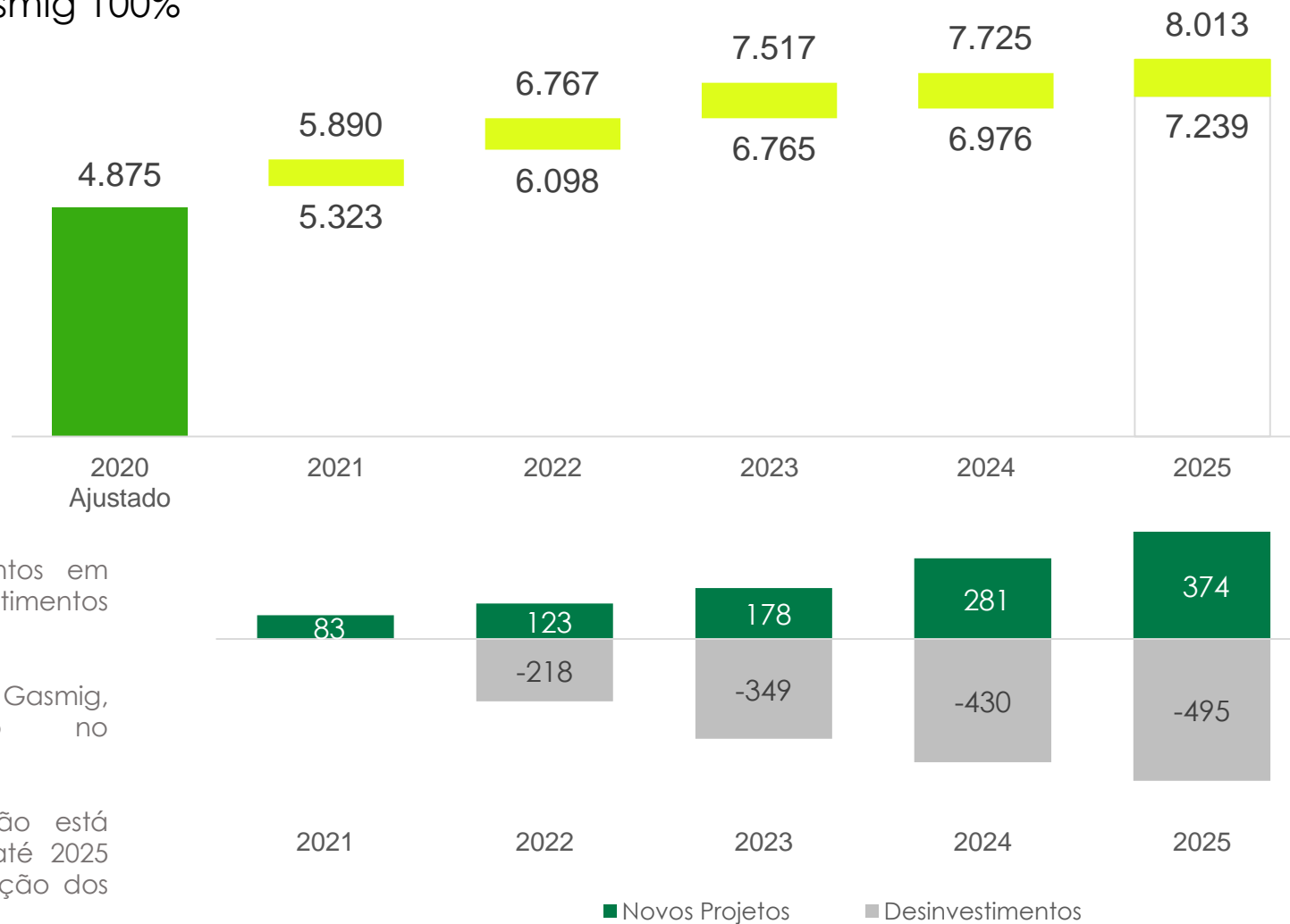


Lajida



Busca contínua por melhores resultados, com foco nas atividades core: Focar e vencer!

Consolidação Gasmig 100%



- Lajida considera novos investimentos em geração e transmissão e desinvestimentos com efeitos a partir de 2022
- Considera alienação de 25% da Gasmig, mantendo a consolidação no Lajida consolidado
- Lajida de novos investimentos não está plenamente refletido no período até 2025 em função da previsão de maturação dos projetos

Relações com Investidores

Tel: +55 31 3506-5024

ri@cemig.com.br

<http://ri.cemig.com.br>