

## Teleconferência de resultados do 3T22 da Companhia Energética de Minas Gerais

**DATA DO EVENTO: 16 DE NOVEMBRO DE 2022**

**Operadora:** Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2022 da Cemig. Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e que estará disponível no site de RI da empresa, onde a apresentação também será disponibilizada. Instruções da operadora: Gostaria de passar a palavra à Carolina Senna, Superintendente de Relações com Investidores. Carolina, por favor, pode prosseguir.

---

**Carolina Senna:** Meu nome é Carolina Senna, sou Superintendente de Relações com Investidores da Cemig. Iniciamos a transmissão da teleconferência de resultados referentes ao terceiro trimestre de 2022 com a participação de Reynaldo Passanezi Filho, Diretor-Presidente; Dimas Costa, Diretor de Comercialização; e (inaudível), Diretor Jurídico e de Regulação; Leonardo George de Magalhães, Diretor Financeiro e de RI; Marney Tadeu Antunes, Diretor de Distribuição; e Thadeu Carneiro da Silva, Diretor de Geração e Transmissão. Passo a palavra para Reynaldo Passanezi Filho, nosso Diretor-Presidente, para as suas considerações iniciais.

---

**Reynaldo Passanezi:** Boa tarde à Carol e a todos. Uma vez mais, é um prazer para nós realizar esta teleconferência, na qual temos a oportunidade de discutir com todos vocês mais um trimestre de resultados consistentes e sólidos alcançados pela Cemig. Esses resultados são consistentes e sólidos. Eles confirmam a adequação da nossa estratégia. É uma estratégia com foco em Minas, realizando investimentos em atividades no território que conhecemos, isto é, Minas Gerais. Fazemos isso com disciplina financeira e disciplina na alocação de recursos, enquanto buscamos a mais alta eficiência. Logo, os resultados, mais uma vez, provaram o sucesso da estratégia. Então, vamos começar com os investimentos. Creio que você podem ver com clareza a recuperação dos investimentos da empresa, os quais estão listados aqui na tela, somando R\$2,2 bilhões no acumulado dos 9 primeiros meses do ano. Então, se olharem aqui, é mais do que o dobro do que foi investido em 2017 e 2018. É possível ver que, nesses 9 meses, investimos duas vezes mais do que o fizemos, em média, em 2017 e 2018. Eu diria que é uma demonstração clara da aceleração do programa de investimentos. Neste ano, abriremos na área de distribuição mais de 40 subestações com uma média histórica de 6%. E, é claro, isso tem um efeito extremamente positivo de geração de valor mediante o aumento da remuneração base, o que resulta em incremento na receita da empresa. Ainda na geração, aprovamos – e há um slide sobre isso – mais um projeto de investimentos balizador de 220 megawatts. Logo, temos um

programa que está sendo implementado. Ele mostra os números que vocês viram, os R\$2,2 bilhões. E temos novos projetos já habilitado – todos os quais com sólida geração de valor para os clientes associados. Aqui, estamos falando sobre a aprovação de 2 grandes projetos de usinas fotovoltaicas: Boa Esperança, com 100 megawatts de pico, e Jusante, com 87. E a Cemig SIM na geração distribuída, com mais de 30 megawatts de pico em investimentos em 9 usinas fotovoltaicas. Então, aqui, estamos falando de algo que provém de uma execução de mais de R\$1 bilhão nesse projeto de geração. Em relação a investimentos, acho que esta é a mensagem: investir com disciplina de capital, alocação adequada em distribuição, transmissão, distribuição de gás natural e no mercado regulatório com valores conhecidos, retorno conhecido. E na geração distribuída, sempre com disciplina de capital e relacionada à destinação da energia para um cliente ou muitos clientes que são conhecidos. Tudo isso já está pré-vendido em termos de CAPEX. Agora em OpEx, em eficiência operacional, o nosso mantra de estar abaixo do OpEx regulatório é algo que temos conseguido alcançar desde o ano passado. Permanecemos abaixo do OpEx regulatório e esse é o nosso compromisso. O nosso compromisso é estar sempre abaixo desse OpEx regulatório em distribuição e transmissão. E também abaixo de perdas regulatórias. E tudo isso é para garantir um EBITDA que esteja acima do EBITDA regulatório. Então, é a capacidade de gerar caixa por meio de eficiência. Esse caixa é, então, investido em projetos com sólida disciplina de capital, que também agregarão valor à empresa. Esse é o novo panorama da estratégia – muita disciplina de capital na alocação de CapEx, muito esforço para ganho de eficiência em operações e manutenção. E isso vai para a distribuição e transmissão, nas quais conhecemos melhor os números. Nosso objetivo sempre foi permanecer abaixo dos níveis regulatórios. Isso também vale para geração. E, por fim, nossa estratégia é concluída com o nosso processo de desinvestimento para deixar a posição de acionista minoritário, que toma muito tempo da nossa liderança e que também tem consumido muito capital. Então, essa é a estratégia que também tem tido êxito. Como todos vocês viram, vendemos nossas ações da Light e da Renova e reduzimos a participação que detínhamos em Santo Antonio. E esse processo vai continuar. Então, Carol, eu diria que esses são meus comentários, no sentido de reforçar qual tem sido a nossa estratégia – focar em Minas e vencer com uma disciplina de capital sólida, sempre buscando eficiência e focando nossos esforços em atividades que entendemos gerar vantagem competitiva e valor para todos os acionistas, e, obviamente, para todos os *stakeholders* e para toda a sociedade, no sentido de oferecer serviços públicos da mais alta qualidade. São essas minhas considerações iniciais.

---

**Carolina Senna:** Obrigado, Reynaldo. Continuando nossa apresentação. Passo a palavra ao Leonardo George, nosso Diretor Financeiro e de RI.

---

**Leonardo George de Magalhães:** Muito obrigado por participar da nossa teleconferência de resultados do terceiro trimestre. Reynaldo falou sobre os resultados nos quais acreditamos e entendemos que são consistentes. Falando sobre a Cemig, a empresa sempre foi uma referência nas práticas relativas a ESG. ESG está no nosso DNA e queremos destacar, neste trimestre, a emissão de certificados de energia renovável, os quais acreditamos que são importantes. Estamos distribuindo esses certificados para os nossos clientes da CEMIG SIM. É o REC da CEMIG SIM que certifica a fonte renovável da nossa eletricidade, que é recebida pelos clientes da CEMIG SIM. E isso aprimora a reputação e o valor dessa energia verde que estamos fornecendo aos nossos clientes. O início do processo de eletrificação de parte da frota de veículos da Cemig e esses novos investimentos que estamos realizando em Jusante e em Boa Esperança, que estão em conformidade com a nossa meta de investir em energias renováveis. Hoje, essa matriz é 100% renovável. 97% da energia é hidrelétrica, mas, com nosso investimento, esperamos alterar essa matriz. Ela vai permanecer 100% renovável, mas com uma parcela de energia solar e eólica em nosso portfólio. Seguindo adiante, no próximo slide, falamos sobre os resultados diretamente relacionados ao terceiro trimestre. Os destaques estão no slide 8, onde mostramos que continuamos transferindo contratos de comercialização (oriundos da Cemig GT) para a Cemig Holding. Essa é uma estratégia que divulgamos para o mercado há pouco tempo – que estaríamos em um processo contínuo de transferência de contratos de comercialização para a Cemig Holding por entendermos haver uma série de benefícios nela. Nós permanecemos nesse processo. Geramos um EBITDA de R\$452 milhões nos 9 primeiros meses de 2022 devido à transferência desses contratos da Cemig GT para a Cemig Holding. Entendemos que a CEMIG GT alcançou resultados ótimos. Falaremos mais um ajuste de provisão para recebíveis duvidosos. Então, acreditamos que a metodologia agora está mais próxima da metodologia usada pelo mercado em termos de provisão e ativos. E também alcançamos a marca de 9 milhões de consumidores. Temos muito orgulho de termos alcançado esse número, sempre com foco em qualidade, agilidade e serviço. E, mais uma vez, nossos indicadores de qualidade estão dentro dos padrões regulatórios. Podemos dizer que, historicamente, são os melhores indicadores da empresa. Quanto à Cemig GT, o impacto positivo dos nossos resultados foi devido ao acordo relativo ao nosso investimento em Santo Antonio, onde a empresa recebeu R\$ 200 milhões em caixa, com um efeito de lucro de R\$ 136 milhões. Devido à negociação com a Andrade Gutierrez, ele é relativo a créditos melhores. Esse efeito foi muito positivo. E há sempre o efeito cambial, que foi o maior efeito do terceiro trimestre, próximo a R\$ 1 bilhão, e um efeito negativo de R\$ 68 milhões no mesmo trimestre. Quando detalhamos os resultados relativos aos 9 meses, entendemos que eles são muito positivos. Comparando o EBITDA ajustado com o anual, vemos que tivemos um incremento de quase 20% no EBITDA. O EBITDA dos 9 primeiros meses é maior que os R\$ 5 milhões, e o lucro líquido ajustado para eventos não recorrentes também é muito positivo, um aumento de 50% em comparação com 2021. Outro destaque sobre o qual gostaríamos de falar é o lucro do ano de 2021. Os dividendos foram beneficiados por alguns eventos não recorrentes, pelo reconhecimento do efeito de renovação de concessões e pelo aumento e prorrogação de

concessões em razão do acordo GSF, que também levou a um efeito positivo nos resultados. E neste ano de 2022, mesmo com a provisão de impostos, Pasep e Cofins sobre o ICMS, foi gerado um efeito de R\$ 1,3 bilhão nos nossos resultados. O nosso lucro está muito próximo. Logo, a habilidade de geração de caixa da empresa é ótima. E entendemos que, considerando os resultados apresentados até novembro, estamos muito otimistas com os resultados do ano, além da nossa capacidade de pagar dividendos atrativos aos nossos acionistas. No próximo slide, discutiremos os resultados trimestrais de forma um pouco mais detalhada. E eu peço que a Carolina continue com a apresentação, trazendo mais visibilidade e detalhamento dos efeitos que tivemos e que afetaram os resultados do terceiro trimestre de 2022.

---

**Carolina Senna:** Bom, obrigado, Leonardo. Seguindo para os resultados específicos do trimestre. Continuamos a ver o efeito de migração da atividade de comercialização para a Cemig A. A apresentação está consolidada, mas sempre tivemos esse destaque para lembrar vocês, especialmente quando chegamos aos slides da Cemig GT. Analisando as linhas, isso afetou os resultados. As linhas não recorrentes ainda têm um efeito positivo em 2021, com a repactuação do GSF. Então, excluindo esses efeitos, podemos ver que tivemos um aumento de 4,6% na geração de caixa e lucro líquido recorrente de 56%. Quanto aos custos e despesas operacionais da empresa, na comparação trimestral, vemos um aumento de 15,2%, em especial relacionado ao pós-emprego devido ao relatório atuarial, que é anual. Então, esse efeito de benefícios de aposentadoria é recorrente e tem aumentado os nossos custos e despesas. Essa linha é importante para a empresa, da qual já tratamos na parte de seguro de vida. Estamos trabalhando para abordar as outras linhas que são parte desses benefícios de aposentadoria, do plano de saúde e do Plano A dos aposentados pela empresa. Também vimos um aumento nas despesas de pessoal. O reajuste salarial ocorre em novembro na Cemig. Então, em novembro de 2021, tivemos um efeito de 11,08% no reajuste salarial. Tal aumento afeta os custos de 2022. Também tivemos um aumento não recorrente nos custos com investimentos em 2021. Tivemos um aumento de R\$ 55 milhões em serviços terceirizados, que dizemos ser uma despesa importante porque gera receita para a empresa. Desde o aumento nessa despesa ocorrido devido a mais investimentos na qualidade dos serviços prestados, estamos implementando o sistema da IBM, consolidado em todos os canais de comunicação da empresa, que trará melhorias na comunicação com os nossos clientes, além da expansão dos agentes de cobrança. Em relação ao nosso fluxo de caixa consolidado, podemos considerar que a geração de caixa operacional da empresa foi de cerca de R\$ 6 bilhões. Isso é extremamente importante para o momento. Podemos entregar o robusto programa de investimentos da empresa, conforme divulgamos para o mercado em 2021. Estamos falando da ordem R\$ 22 bilhões em investimentos no estado de Minas Gerais. No ano, também tivemos a restituição de PIS, COFINS e de tarifas, além do pagamento de dividendos e de empréstimos, sem mencionar, ou ressaltar, o que mencionamos anteriormente, um investimento de R\$ 2,3 bilhões só em 2022. Então, mesmo com todos esses

impostos, estamos encerrando o trimestre com um caixa aproximado de R\$ 5 bilhões, mostrando a robusta geração de caixa da empresa, que contribuirá com a entrega do nosso programa de investimentos. Com relação ao perfil da dívida, vemos que a alavancagem da companhia está caindo desde 2018. Nossa alavancagem está abaixo de 1x nos 9 primeiros meses de 2022, mesmo com o aumento no custo da dívida. Além disso, lembramos que temos títulos em euro vencidos em 2024. Ao analisarmos o nosso perfil de dívida, já tivemos o processo de *liability management* em 2021, com uma recompra de R\$ 500 milhões. Então, há R\$ 1 bilhão vencendo em 2024, e já comunicamos ao mercado que pretendemos ter outro processo de *liability management* até 2023, com mais uma recompra de R\$ 500 milhões. Estamos acompanhando as oportunidades do mercado para continuar com o nosso processo de *liability management*. Quanto aos resultados da Cemig D, especificamente, neste trimestre, já tivemos um aumento médio em tarifas de 8,8% – resultados de distribuição da Cemig. O reajuste ocorre em maio, mas houve um atraso neste ano. Então, não vemos qualquer efeito desse reajuste no segundo trimestre. O efeito está chegando agora no terceiro trimestre. É importante destacar que, ao analisar os resultados recorrentes da Cemig D, houve um aumento de 9,8% na geração de caixa. Mesmo com a perda para a GD, e, neste trimestre, estamos encerrando com 6,1% de perda de receitas devido à migração de clientes cativos para a GD. Excluindo eventos não recorrentes, o lucro líquido recorrente cresceu 16% e está dentro dos efeitos e ajustes para este trimestre, ou o destaque do ajuste da metodologia PECLD e da provisão de impostos para a indenização por tempo de serviço. Quanto ao mercado de energia para a Cemig D, podemos ver que ele permaneceu estável na comparação trimestral, com um crescimento em transportes e a migração de clientes cativos para o mercado livre. E no mercado cativo, a redução foi maior em clientes rurais, mas muitos deles migraram para o comercial por conta de uma reclassificação do registro emitida pela ANEEL. Como mencionei anteriormente, a GD impacta a nossa distribuidora. Estamos encerrando os primeiros 9 meses do ano com 6,1% do nosso mercado, e, mesmo com essa perda para a GD, a Cemig D continua entregando resultados relevantes para o Grupo Cemig. Como Reynaldo mencionou, desde 2020, temos conseguido permanecer dentro dos limites regulatórios, considerando EBITDA regulatório e OpEx regulatório. Em 2021, também estivemos dentro do limite de perda regulatória. E isto é muito importante – o compromisso que a empresa tem com o mercado e com os consumidores. Então, ao permanecer dentro do limite regulatório, além de evitar a perda de caixa, aprimoramos o fornecimento dos serviços. Desde que passamos a realizar mais inspeções, substituímos medidores convencionados por medidores inteligentes e regularizamos ligações ilegais. Todas essas iniciativas têm nos ajudado a cumprir esses limites para perdas de energia, com o intuito de permanecer dentro dessas metas regulatórias estabelecidas pela ANEEL. A inadimplência é outro assunto muito importante para a distribuição da Cemig E. Gostaríamos de enfatizar a cobrança através de canais digitais. Os canais digitais têm crescido de forma significativa na companhia. A mudança no mix de cobrança já representava uma economia de cerca de R\$ 6 milhões até o terceiro trimestre de 2022, especialmente com a intensificação do PIX e débito automático. ARFA, nosso índice de cobrança de contas, permanece

muito próximo a 100%. Com relação aos projetos de combate à inadimplência, tivemos dois pontos importantes no trimestre. A mudança nos critérios contábeis e principalmente a nossa melhora com relação às ferramentas de cobrança. Com isso podemos reduzir essa despesa para a companhia. Como já mencionamos, cumprimos com todas as metas regulatórias para a Cemig D. Estamos abaixo do OpEx regulatório, acima do EBITDA e dentro dos limites de perdas. Como vocês podem ver, esse é um compromisso da nossa administração que traz retornos excelentes e melhoras para a companhia. Vamos agora para os resultados da Cemig GT. Os resultados recorrentes caíram 9,2%. No terceiro trimestre tivemos alguns efeitos que contribuíram para essa queda, sendo vários deles relacionados à migração das atividades da Cemig GT para a Cemig H, que começou em 2021. No terceiro trimestre de 2022, R\$ 249 milhões foram transferidos para a Cemig H devido à atividade de comercialização e, olhando esse processo, notamos um crescimento. Com relação às atividades não recorrentes que causaram impactos, a Cemig H também foi impactada com o novo acordo do risco hidrológico em 2021. Quando olhamos as receitas, também tivemos o efeito da taxa de câmbio. O próximo slide traz informações sobre a Gasmig. A Gasmig consolida 100% dos seus resultados, e podemos ver uma redução na geração de caixa em 2022, mas a maior parte dela foi devido a menor quantidade despachada em 2022 quando comparado às duas usinas termelétricas da Gasmig. Olhando os resultados da Gasmig, podemos ver que ela tem entregue resultados sólidos. Sempre comentamos que o EBITDA recorrente anual da Gasmig é de cerca de R\$ 600 milhões. E, no nosso ponto de vista, a redução ocorrida em 2021 foi devido ao ano hidrológico ruim que se manteve até o segundo trimestre. Então, o despacho térmico foi maior bem como a demanda por metro cúbico de gás. Mas os resultados recorrentes continuam acima do esperado. Para o próximo slide, passarei a palavra para o Leonardo George, que irá falar sobre os compromissos assumidos, que gostaríamos de reforçar para o mercado.

---

**Leonardo George de Magalhães** - Obrigado, Carol. Esse é o último slide. Como podemos ver, mesmo com uma redução na distribuição de energia, a Gasmig continua apresentando bons resultados. E neste slide sempre gostamos de apresentar os compromissos assumidos com os nossos investidores e stakeholders sobre a evolução da administração da companhia. Alguns compromissos já foram cumpridos, como por exemplo, a Cemig ter permanecido dentro dos índices regulatórios de eficiência e qualidade de serviços fornecidos aos nossos clientes. A companhia cumpriu parcialmente com o compromisso de desinvestir em ativos não estratégicos. Desinvestimos na Light e na Renova. Reduzimos nossa participação na Santo Antonio. Entendemos que esses ativos -- a maioria desse objetivo já foi alcançado, bem como a reestruturação do plano de aposentadoria, e estamos a meio caminho do processo de reestruturação. No médio e longo prazos esperamos trazer boas notícias para vocês sobre o efeito disso tudo no nosso resultado. A transformação digital e os investimentos em tecnologia, especialmente nosso acordo com a IBM, que já está causando um efeito positivo na qualidade dos serviços que prestamos aos nossos clientes. Os

compromissos em andamento se referem à renovação de concessões, que acompanharemos de perto. Estamos atentos às possibilidades relacionadas à renovação das nossas concessões, os (inaudível) apontaram os dois maiores. Nosso investimento na geração de fontes renováveis, eólicas e solares, faz parte da nossa estratégia. A Cemig entende que há uma oportunidade de geração de valor no comércio varejista e na abertura do mercado de energia no Brasil. Foi isso o que aconteceu na abertura do mercado livre nos anos 90. Acreditamos que a Cemig tem outra oportunidade. Estamos monitorando essa oportunidade para podermos gerar sinergias e continuar com nossas atividades de comercialização a fim de aproveitar as oportunidades quando o mercado abrir. Basicamente, esse é um resumo dos nossos resultados do terceiro trimestre. Entendemos que, como já foi dito, os resultados têm sido consistentes e estamos abertos para as suas perguntas sobre nossos resultados e as operações da companhia. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

---

---

## PERGUNTAS E RESPOSTAS

**Operadora** - Nossa primeira pergunta é do Andre Sampaio, analista de sell-side do Santander.

---

---

**Andre Sampaio (Santander)**- Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre a alavancagem que diminuiu muito rápido. Gostaria de saber se podemos esperar um aumento no pagamento de dividendos, e se isso será utilizado para a expansão do plano de investimentos. E a minha segunda pergunta é sobre a projeção do que ainda precisa ser resolvido. Temos o processo de desinvestimento e a solução dos passivos de aposentadoria. Gostaria que você comentasse sobre esses dois itens.

---

---

**Leonardo George de Magalhães** - Andre, obrigado pelas suas perguntas. Com relação à sua primeira pergunta sobre a nossa estratégia, entendemos que temos um sólido programa de investimento para os próximos anos, e que nos primeiros anos são investimentos no âmbito dos regulamentos das nossas concessões de distribuição e de transmissão, e que devemos financiar esses investimentos de maneira sustentável mantendo nossa alavancagem próxima à nossa política, ou seja, 2x o nosso EBITDA. Acreditamos que manter uma política de 50% de *payout* é a melhor opção. No nosso entendimento, se mantivermos o *payout* dos dividendos em 50%, que, conforme nosso estatuto, são os investimentos importantes em energias renováveis na Cemig D e na concessão de transmissão, nossa alavancagem permanecerá em níveis adequados, bem como o retorno dos dividendos (que ficaram próximos a 8,5% no ano passado). Acreditamos que essa é a maneira adequada para remunerar nossos investidores apropriadamente. Acreditamos que essa

estratégia faz sentido, pois os investimentos que geram receita e valor mantém a alavancagem em níveis apropriados pagando dividendos de 50% do *payout*. Acreditamos que não será mais do que isso. Não estamos planejando um *payout* de mais de 50%. 50% é um nível apropriado. Com relação à projeção, apresentaremos os resultados dos benefícios de aposentadoria. Temos falado muito sobre isso, mas há aspectos estruturais que envolvem discussões com consultores, discussões legais com sindicatos que representam os interesses de funcionários na ativa e aposentados. Esse processo demora. Assim como fizemos em 2021, já revertemos o saldo e, com relação ao seguro de vida, já pagamos 50% dos custos aos funcionários aposentados e isso já surtiu um resultado positivo. Acreditamos que também teremos resultados positivos com relação ao plano de aposentadoria em 2023, migrando as participações para um novo plano. Isso é importante. Acreditamos que poderemos apresentar esses resultados até o final de 2023. Em 2023, poderemos apresentar resultados positivos no nosso resultado e nos benefícios de aposentadoria dos planos de aposentadoria. É claro que isso depende do resultado das negociações, mas entendemos que temos motivos para sermos otimistas. Então, no próximo ano, já começaremos a ver resultados positivos. Com relação aos desinvestimentos, como já mencionamos antes, tivemos dificuldades de vender alguns ativos, mas vendemos a Renova e a Light. Ainda temos a Taesa, que temos interesse em vender. Esperamos poder acelerar esse processo no próximo ano. Mas é difícil passar uma previsão de quando isso ocorrerá. Estamos falando de realocação de capital. A Taesa é um ativo muito importante. É um ativo muito bom, uma companhia com sólida reputação no mercado. Se tivermos a oportunidade de vender esses ativos e realocar o capital para nossos investimentos, acreditamos que isso faz sentido e está dentro da nossa estratégia, apesar de ser difícil definir no momento uma previsão para esse processo, considerando todas as especificidades envolvidas na venda de um ativo desse tamanho. Não sei se o Reynaldo quer adicionar mais alguma coisa, mas acredito que essas são nossas premissas básicas sobre esses assuntos.

---

---

**Reynaldo Passanezi** - É isso mesmo, Leo. Não podemos adiantar nada sobre fusões e aquisições. Mas a decisão de vender esses ativos é pública.

---

---

**Andre Sampaio** - Excelente.

---

---

**Operadora** (Instruções da Operadora) Se não houver mais nenhuma pergunta, encerraremos a sessão de Perguntas e Respostas e devolverei a palavra ao Leonardo George de Magalhães, CFO e Diretor de Relações com Investidores da companhia.

---

---

**Leonardo George de Magalhães** - Gostaria de agradecer a participação de todos vocês no nosso evento. Acredito que tivemos bons resultados e estamos otimistas sobre o futuro da



companhia. A companhia vem cumprindo seus compromissos com o mercado a cada trimestre. Esperamos poder realizar nosso Cemig Day em breve. Estamos definindo a data e a conclusão do plano estratégico. Poderemos detalhar esse plano estratégico ao mercado, mostrando com clareza nossos objetivos. Entendemos que nos últimos anos pudemos cumprir com muitos dos nossos objetivos e compromissos e estamos otimistas que continuaremos fazendo isso nos próximos anos. E por esse motivo o Cemig Day é uma data importante. Poderemos conversar de perto com os investidores e com toda a liderança da companhia e em breve anunciaremos essa data. Contamos com sua presença lá. Muito obrigado pela participação na nossa teleconferência de resultados.

---

**Operadora** - a teleconferência de resultados do terceiro trimestre da Cemig está encerrada. O departamento de Relações com Investidores está disponível para responder quaisquer dúvidas e perguntas que possam surgir. Agradecemos a todos os participantes. Boa tarde.

---