

Cemig- Teleconferência de resultados do 2º trimestre de 2023

Operadora

Boa tarde, sejam bem-vindos à Videoconferência de Resultados do 1º Trimestre de 2023 da Cemig. Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e estará disponível no site de RI da empresa, onde você encontra a apresentação da empresa. Caso necessite de tradução simultânea, o recurso está disponível clicando no ícone do globo localizado na parte inferior da tela. Escolha uma interpretação e depois o idioma de sua preferência, português ou inglês. Caso opte por seguir a chamada em inglês, você também pode selecionar silenciar o áudio original.

Neste momento, gostaria de passar a palavra a Carolina Senna, Superintendente de Relações com Investidores. Por favor, Carolina, pode prosseguir.

Carolina Senna

Obrigado. Boa tarde a todos. Eu sou Carolina Senna. Sou Superintendente de Relações com Investidores da Cemig. Iniciamos a transmissão da divulgação de Resultados do Segundo Trimestre de 2023 da Cemig com os seguintes executivos. Reynaldo Passanezi Filho, Diretor Presidente; Leonardo George de Magalhães, CFO e Diretor de RI; Marco da Camino Ancona Lopez Soligo, Diretor de Participações; Marney Tadeu Antunes, Diretor de Distribuição; e Thadeu Carneiro da Silva, Diretor de Geração e Transmissão.

Para as considerações iniciais, passo a palavra ao nosso Diretor Presidente, Reynaldo Passanezi Filho.

Reinaldo Passanezi Filho

Boa tarde a todos e a todas. Mais uma vez, é um prazer estar aqui trazendo para vocês os resultados de mais um trimestre, e que continuam sendo resultados sólidos e consistentes, como vocês podem observar neste primeiro slide.

Posso dizer que esta é a nossa principal mensagem. A empresa está efetivamente em uma rota sólida e consistente de crescimento. Isso é fruto

de uma estratégia muito clara que aqui chamamos de focar em Minas Gerais e vencer. Como vocês podem ver no último marcador, temos tido muito sucesso na execução do maior programa de investimentos da história da Cemig, e esse programa é focado nos negócios que conhecemos e nos territórios e áreas e nos clientes que conhecemos. Aqui, temos investimentos de R\$ 42 bilhões para os próximos cinco anos, focados em distribuição, transmissão e geração de energia em Minas Gerais e também na área de comercialização em todo o país, além de investimentos em geração distribuída e gás natural. Mas são territórios que conhecemos bem e em situações, nas quais controlamos totalmente as decisões. Isso também significa a alienação dos ativos que são participações minoritárias em áreas fora do estado de Minas Gerais. Essa estratégia tem se mostrado sólida e consistente, e é isso que nos permite trazer mais uma vez para vocês uma geração uma robusta geração e também um lucro líquido robusto.

Estamos falando de um EBITDA ajustado já recorrente de R\$2 bilhões no trimestre; anualizado, quase R\$ 8 bilhões. E no lucro líquido, mais uma vez, um crescimento de quase 7% em relação ao trimestre anterior, já ajustado. Isso representa um lucro líquido de R\$ 1,2 bilhão. Esses são os resultados consistentes, os resultados recorrentes que comprovam a solidez dessa empresa.

E agora, vou para o primeiro tópico, trazendo para vocês também a solidez dos nossos controles internos. Tivemos a certificação Sarbanes-Oxley de um balanço sem problemas em termos de seus controles internos, uma aprovação absolutamente sem ressalvas após seis anos. Então -- solidez em termos de nossos controles internos e governança, e isso vem em um grande momento porque estamos comemorando 10 anos da lei, empresa limpa. Além disso, resultados sólidos, geração de caixa consistente. Lucro líquido também consistente, R\$ 1,2 bilhão. A geração de caixa também é muito robusta.

E ainda, almejamos continuar gerando valor para a sociedade, para os acionistas e stakeholders por meio do maior programa de investimentos da história. E para completar essa estratégia, temos outro tópico, que é a alocação de capital, assim como eu mencionei, os R\$ 42 bilhões, o maior plano de investimento da história da empresa. E vocês vão ver na apresentação que em um semestre investimos em distribuição quase o dobro do que investimos em todo o ano de 2018. Só para você ter uma ideia, no primeiro semestre investimos o dobro do que investimos em 2018. E esse é o tema que estamos falando em termos de alocação de capital.

E outro tema caro para a empresa na estratégia é a busca pela eficiência operacional. Então a gente segue em frente e esses resultados consistentes de geração de caixa estão aí, porque estamos atendendo a todos os enquadramentos regulatórios: OPEX, perdas de energia regulatórias. Então, estamos dentro dos parâmetros. Essa é a nossa estratégia. -- é ter uma geração de caixa robusta, porque somos eficientes nessa operação e estamos dentro do OPEX regulatório. Estamos abaixo das perdas regulatórias permitidas, e temos uma estratégia de alocação de capital que é recorde nos negócios que conhecemos, e desinvestir de ativos nos quais temos uma participação minoritária. E como vocês sabem, já desinvestimos em um grande número desses ativos.

A apresentação abordará também mais um grande esforço desta empresa de transformação - na área da digitalização. Quase R\$ 1 bilhão em digitalização, automação, modernização, novos sistemas para operação e controle. Investimentos recorde e modernização dos nossos negócios. E também temos perspectivas futuras nessa alocação de capital em termos de investimento e retorno, não só dos investimentos de distribuição, mas também dos investimentos da empresa em geração. Depois de alguns anos. agora estamos construindo quase 180 MW de usinas fotovoltaicas. Temos um plano ambicioso em geração distribuída, seja em geração solar fotovoltaica em terra ou flutuante, estamos falando de 540 MW, desde já crescendo em usinas terrestres para garantir a liderança de mercado além do nosso objetivo de renovar nossas concessões de geração.

Então, esta é a visão geral mais ampla. E também gostaria de comentar sobre nossa liderança em comercialização de energia. Temos uma situação muito confortável para os próximos três anos no que diz respeito às necessidades que temos, porque temos uma situação em que podemos aproveitar esta oportunidade de preços mais baixos no curto prazo para a energia elétrica. Então, eu diria que aqui, mais uma vez, estamos numa posição muito consistente e sólida em relação aos nossos resultados.

Carol, essas são minhas considerações iniciais. Entrou nesse outro slide, posso comentar também sobre isso. Temos investimentos de R\$ 1,7 bilhão aqui. E aqui, nós temos o tema da alocação de capital, que eu estava falando há pouco, então é R\$ 1,7 bilhão no primeiro semestre. Se vocês lembrarem como foi em 2018, o ano todo, foram R\$ 950 milhões, então quase todo esse valor em um único semestre. Então, de fato, agora, temos uma grande parte do nosso programa de investimentos já contratada. Então, temos tudo o que precisamos para poder executar nosso plano de investimentos, principalmente nos setores regulados, onde temos maior perspectiva de geração de valor.

Nós temos um desafio. O setor elétrico brasileiro tem um desafio na geração centralizada devido a situação de grande volume de oferta, e necessidade de recuperação da demanda para o consumo de energia no país. Além disso, resultados consistentes em gás e geração distribuída. Mais uma vez, recorde em termos de investimentos. Estamos construindo um duto aqui da região metropolitana de Belo Horizonte até Divinópolis. E ainda, na área de geração distribuída, nosso objetivo é manter a liderança no estado de Minas Gerais.

Essas foram minhas considerações iniciais, e estamos à disposição para mais uma vez mostrar e ouvir suas contribuições sobre mais um trimestre de bons resultados nesta empresa.

Carolina Senna

Muito obrigado. Dr. Reynaldo Passanezi Filho. Agora, gostaria de passar a palavra ao nosso CFO, Leonardo George de Magalhães.

Leonardo George de Magalhães

Obrigado, Carol. Como o Reynaldo mencionou, nós tivemos investimentos importantes já este ano, nós temos um programa de investimentos ousado, um pouco mais de R\$ 5 bilhões. Estamos muito otimistas com nossos investimentos na Distribuição. Entendemos que vamos conseguir completar esses R\$ 3,2 bilhões no ano, e acreditamos que isso tem uma série de consequências positivas. São investimentos prudentes que serão considerados na próxima revisão tarifária. E também, esses investimentos ajudam a empresa a ter mais energia disponível no mercado, o que é importante para a sociedade para garantir o crescimento da sociedade que é atendida pela empresa. Alguns investimentos em geração distribuída e aqui, o desempenho -- a execução no primeiro semestre foi tímida para o total que projetamos para o ano, porque acreditamos que a maior parte desses investimentos acontecerá na segunda metade do ano ano.

Então, no segundo semestre, esperamos mais investimentos nos demais negócios da companhia, além da distribuição também. Portanto, estamos muito otimistas. Acreditamos que vamos chegar perto desses R\$ 5,4 bilhões que projetamos para 2023. E como o Reynaldo mencionou, no próximo slide, temos alguns dos desafios da comercialização. E nós entendemos que é uma grande oportunidade para a Cemig, como foi quando tivemos a abertura do mercado livre alguns anos atrás, e a Cemig viu uma nova oportunidade na época e agora, ela gera muitos resultados, ótimos resultados. E o EBITDA da Cemig da nossa comercializadora no primeiro semestre foi superior a

R\$600 milhões, um resultado muito relevante, e isso é uma prova material da tradição da área comercial da Cemig de fazer uma leitura correta do mercado.

E esse é um relacionamento que agrega valor, tanto para os clientes, quanto para a empresa em suas operações. E agora, com a abertura do mercado varejista, um mercado novo, a Cemig já está preparada para atender esse cliente por meio do nosso site energialivre.cemig.com.br, que está em constante desenvolvimento para que possamos, a cada dia, ter uma plataforma mais amigável para que consigamos atingir os consumidores, não só do estado de Minas Gerais, porque entendemos isso graças à reputação da empresa, a top of mind da nossa marca aqui em Minas Gerais. Isso nos dá uma certa vantagem competitiva e temos que aproveitá-la, essa vantagem competitiva para ter uma grande participação nesse mercado. Mas também para -- para nos permitir atender esse consumidor e cliente do varejo fora de Minas Gerais.

Portanto, entendemos que podemos ter - e temos essa ambição em termos de participação no mercado varejista. Este é um novo mercado para a empresa. Agrega valor principalmente considerando este momento, onde a energia está com preços baixos no mercado livre. E esse é um mercado importante para nós. Queremos atender a esse mercado de forma a criar valor para a empresa e nossos acionistas.

Continuando, Reynaldo falou sobre esse importante investimento de R\$1 bilhão que faremos nos próximos anos. Está dentro do nosso planejamento estratégico e tem alguns tópicos especiais aqui. Então, investimento em segurança e segurança. Vemos ataques cibernéticos acontecendo com frequência. A Cemig tem resiliência e segurança da informação. Estamos preparados para enfrentar as ameaças desse ambiente. E ainda, o desenvolvimento da plataforma em termos de qualidade de atendimento aos clientes e que se reflita em melhor produtividade de nossas equipes, evitando deslocamento desnecessários de equipes, por não terem o melhor algoritmo ou a inteligência mais otimizada para serem utilizadas em suas operações diárias.

Então, entendemos que essa modernização da plataforma nos permite ter maior segurança e sustentabilidade em nossas operações, canais digitais e também eficiência operacional. São investimentos importantes e entendemos que a empresa não pode deixar de se atualizar neste ambiente digital. São investimentos importantes que faremos nos próximos anos, e acho que isso vai gerar valor.

Agora, seguindo em frente, nossas ações ESG. Este é um tema muito querido para nós. Isso está em nosso DNA. A Cemig sempre esteve dentro dos índices de sustentabilidade, nacionais e internacionais. A Cemig faz parte desses índices. E nós desempenhamos com um papel de protagonismo. E neste trimestre, lançamos nosso programa - programa de diversidade para nossos funcionários. Então, nós também temos formação em diversidade. Isso é importante para nós. No segundo trimestre, tivemos a maior emissão de títulos sustentáveis do Brasil, R\$ 2 bilhões em emissões. Nossos títulos foram totalmente colocados no mercado e isso mostra o quanto o mercado confia em nós e eles estão atrelados a importantes investimentos que estamos fazendo na área social; Minas Trifásico, Mais Energia e programas de eficiência que trazem mais energia e disponibilizam energia para os clientes. Assim, mudamos a vida das pessoas que são atendidas por nós. E também geramos valor para nossos acionistas, porque esses investimentos também são reconhecidos na base de remuneração.

Divulgamos nosso relatório TCFD, que apresenta os principais elementos relacionados às mudanças climáticas. Fomos capazes de remover uma grande quantidade de CO₂, 10.156 toneladas de CO₂. Este é um número relevante, equivale a 100.000 tanques de combustível. E também, temos uma certificação de certificados de energia renovável. Essa é a energia que entregamos aos nossos clientes e tem o selo que comprova que a energia vem de fontes renováveis. Esse é outro valor que geramos para nossos clientes, quando temos o selo especial.

Agora, vamos mergulhar na análise dos resultados. Vou comentar a visão geral, e depois a Carol vai continuar a apresentação. Como o Reynaldo mencionou, outro resultado -- mais um trimestre de resultados consistentes, e EBITDA próximo a R\$ 1,9 bilhão e no semestre próximo a R\$ 4 bilhões. E o lucro líquido, próximo a R\$ 1,2 bilhão e no semestre, quase R\$ 2,5 bilhões. Então, podemos ficar bastante otimistas em relação aos nossos resultados para o final do ano. Nosso estatuto social define um payout de 50%, que é um payout muito atrativo. Eu diria que é uma das melhores empresas pagadoras de dividendos no setor, e os resultados que trazemos a cada trimestre permitem que os investidores se sintam seguros em termos -- e confiantes quanto à confiança que depositam em nós.

Então, como eu mencionei nossa comercializadora, teve um crescimento de mais de 40% em relação ao ano anterior nos seis meses, mais de R\$ 600 milhões de EBITDA. E dividendos, já tivemos juros sobre capital próprio declarado de quase R\$ 900 milhões como juros sobre capital próprio, mostrando que a empresa está realmente interessada em trabalhar com investidores também.

Tivemos uma revisão tarifária positiva na Cemig D. Entendemos que os resultados dessa revisão serão melhor vistos no segundo semestre, lembramos que foi no dia 28 de maio, essa revisão tarifária. Então, apenas um mês dessa revisão tarifária que afetou os resultados da empresa do 2T23 - por enquanto - até o final do ano, teremos o semestre inteiro, com os resultados da revisão tarifária, que foram positivos. Foi justo, em relação às nossas operações agora, e também em perdas regulatórias, PMSO dentro dos limites regulatórios.

E a Cemig GT, com disciplina financeira, resultados consistentes, participamos do leilão da Aneel de Transmissão. Entendemos que fomos competitivos. Com propostas nos lotes em Minas Gerais, entendemos que nossas propostas eram competitivas. Não fomos premiados no leilão, mas também entendemos que temos um compromisso com nossos acionistas, investindo em ativos que gerem valor presente positivo. Então, não ganhamos essa licitação, mas temos uma série de outros investimentos para os próximos anos que vão gerar valor para os nossos acionistas. Então, tudo bem. Faz parte do jogo. Nós participamos, não ganhamos a concessão, mas - isso mostra também que temos disciplina financeira em nossa alocação de capital.

E também aqui, temos a venda das UHEs Baguari e Retiro Baixo. Estes estão quase concluídos. Estamos apenas aguardando as aprovações finais para concluir as operações e então ter os recursos entrando em nossa caixa.

Agora eu passo a palavra para a Carolina, que vai detalhar os resultados.

Carolina Senna

Obrigado Leonardo. Agora, seguindo em frente. Neste slide, temos os resultados consolidados da Cemig do 2T23. Aqui, não tivemos efeitos não recorrentes nesse trimestre. Em 2022, tivemos uma série de efeitos que afetaram os resultados. Vou passar por eles muito brevemente. Vendemos Renova. Como dissemos, isso está dentro do nosso plano de venda de ativos de ativos não core. E também tivemos a baixa de ativos financeiros. São ativos que temos, um ativo não depreciado a ser indenizado, que temos a receber, mas em função de um novo laudo, baixamos uma parte desse ativo.

Temos também a provisão de créditos PIS/PASEP e Cofins, superiores a dez anos,-- de créditos a restituir aos consumidores e que foram provisionados em 2022. Além disso, o uso da infraestrutura de distribuição. Essa foi uma receita não recorrente também em 2022. Reversão da provisão

de Santo Antonio, e efeito da exposição cambial, esse afeta todo trimestre, lembrando que ainda temos uma parcela de Eurobond ou partes dela com vencimento em 2024. Quando retirarmos todos esses efeitos, reportamos mais um trimestre com bons resultados. Crescemos 3,8% no nosso EBITDA, 6,6% no nosso lucro líquido, mostrando o nosso compromisso -- o compromisso da empresa em agregar valor aos seus acionistas.

Sobre custos e despesas operacionais, houve aumento de 9% no PMSO, impactado por serviço de terceiros. Esse aumento é devido à mudança de gestão da empresa por - por causa da manutenção preventiva. Desde o 4T'22, mencionamos que íamos mudar isso na nossa gestão, porque isso vai trazer melhores serviços prestados aos nossos clientes. Além disso, Resolução Aneel 1000; aqui, temos compensações financeiras para os consumidores. Por outro lado, na nota positiva, nós tivemos um PDVP em 2022 -- um programa de demissão voluntária, e isso era um custo de 9%. Mas o maior aumento aqui, os serviços terceirizados. Esta é uma despesa que nos trará a longo prazo a redução de custos futuros e melhores serviços prestados aos nossos consumidores.

No próximo slide, vemos a geração de caixa da companhia, a forte geração de caixa operacional. Em seis meses, geramos R\$ 4 bilhões. Então, o caixa em dezembro foi de R\$ 3,3 bilhões. Estamos devolvendo os créditos tributários na tarifa. Pagamos dividendos. Captamos R\$ 2 bilhões na Cemig D, como mencionamos, com títulos sustentáveis. Pagamos dívida. E o efeito líquido aqui foi de R\$ 1,388 bilhão. Pagamos a PUT de Santo Antonio. Estamos investindo no maior programa de investimentos, como disse o Reynaldo. E fechamos com um caixa de R\$ 3,8 bilhões junho, e tende a ser utilizado parte ao longo do segundo semestre por conta do nosso robusto programa de investimentos, que já comentamos.

Sobre o perfil da dívida consolidada, eu já falei sobre o Eurobond. Já recomparamos parcelas desse Eurobond, que vence em 2024. Em 2023, faremos outra recompra. Lembrando que a partir de dezembro, não temos mais prêmio de recompra. Então, vamos melhorar nossa estrutura. O custo da dívida caiu por causa do IPCA e do dólar. A nossa alavancagem, embora tivemos a captação pela Cemig D de R\$ 2 bilhões, ainda é baixo. Mas como eu disse, naturalmente, pelo robusto programa de investimentos, essa alavancagem vai aumentar e deve chegar a 2027 em 2 vezes no consolidado. Então, apesar de ser uma alavancagem baixa, ela vai aumentar naturalmente por causa do programa de investimentos.

Agora, entrando nos resultados da Cemig D, temos aqui os não recorrentes. A provisão para os créditos de PIS, Cofins e também a receita de utilização

da infraestrutura de distribuição. Se retirarmos, teremos um EBITDA recorrente de 14,3% e lucro líquido de 10,9%. E novamente, lembrando que acabamos de concluir a quinta revisão tarifária da empresa, e já temos um aumento médio de 13,3%. Então, aqui nesse trimestre nós tivemos apenas um mês de efeito desse reajuste dessa revisão tarifária. E a nossa base de remuneração regulatória líquida aqui aumentou de R\$ 8,9 bilhões para R\$ 15,2 bilhões.

E o mercado de energia elétrica da Cemig D, se somarmos a energia consumida e transportada, a gente tem um crescimento de 0,7%. Pode parecer pouco, mas se olharmos para o mercado como um todo, o mercado de GD está afetando toda a empresa, comparando trimestre a trimestre, tivemos um aumento de 56%. E mesmo com essa energia migrando para GD, nosso mercado vai crescendo. O estado de Minas Gerais está trazendo oportunidades de crescimento e desenvolvimento. E vemos isso na energia transportada. Vejam, que cresceu 3,3% na cativa apesar da queda de 1,7%.

Chamamos a atenção para o crescimento residencial aqui, 6,4%. O número de consumidores residenciais aumentou 3% e o consumo médio também aumentou 3,3%. E essa é uma informação importante que mostra que a estratégia de investir em distribuição – é uma estratégia que traz sim retorno para a empresa além de melhores serviços prestados aos clientes em nossa concessão.

Sobre limites, estamos comprometidos em atender os limites regulatórios. As perdas são importantes, conseguimos ficar dentro dos limites regulatórios desde 2021, e fechamos o trimestre em 10,78% e o limite é 11,16%. Então, estamos muito bem posicionados. Nosso limite para o final do ano será de 10,8%, e estaremos e -- dentro dos limites regulatórios, graças às iniciativas que já realizamos nos últimos seis meses, e continuaremos trabalhando neles. Já fizemos 210.000 inspeções. Substituímos 312 mil medidores obsoletos, 52% do total previsto para o ano. Além disso, substituímos medidores por medidores inteligentes, e o Programa Energia Legal já está trabalhando com famílias de baixa renda para terem suas conexões de energia legal.

Aqui a inadimplência na Cemig D, os nossos canais digitais estão aumentando percentualmente na nossa arrecadação. É muito importante ter esse novo sistema, o PIX, que é o sistema de pagamento instantâneo que já representa 14,03% de todas as arrecadações. E o ARFA, que mede o índice de contas arrecadadas, que mostra a arrecadação sobre o faturamento. Em 2022, estamos muito próximos de 100%. E neste semestre,

superamos os 100%. Isso porque conseguimos cobrar uma dívida de uma prefeitura, e recebemos R\$ 12 milhões para a empresa nessa ação.

Outra métrica importante aqui é que estamos comprometidos e estamos entregando e continuaremos entregando nosso OpEx dentro do regulatório que temos nas tarifas. Então, o OpEx para seis meses, temos cobertura de R\$2 bilhões e performamos 6,6% melhor que o regulatório. E quanto ao EBITDA regulatório, estamos acima. Então, estamos comprometidos em atender os limites regulatórios e -- com eficiência, e é isso que estamos fazendo. E vemos maiores oportunidades de melhorar ainda mais com o pós-emprego, como já compartilhamos com vocês.

Passando agora para os resultados do GT da Cemig. Este slide é um pouco diferente. Nós também tivemos efeitos não recorrentes, e eu falei sobre eles, que foi a alienação de ativos, também a baixa de ativos financeiros, a reversão da provisão de Santo Antonio e a exposição cambial afetando nosso lucro. Mas quando eu removo esses efeitos e -- também uma informação importante aqui, estamos transferindo a atividade de trading da GT para a holding. Este processo não foi concluído. E quando eu volto para o EBITDA que já foi migrado que está sob a Cemig H, se eu trouxer de volta, então na verdade tivemos uma pequena queda de 2,2%, impactado pela inflação, que também afeta o repasse do bônus de outorga e receita das transmissoras. Mas se eu trouxer de volta o efeito do lucro em relação à atividade de comercialização, tivemos um aumento de 14,3%, influenciado pelo dólar. Este é o efeito cambial no resultado financeiro GT da Cemig.

Destaques importantes na Cemig GT que já compartilhamos, e é importante ressaltar. Tivemos o reajuste da RAP - receita permitida de transmissão- o que não afetou o resultado neste trimestre, mas tivemos um aumento de 23,5% para o próximo ciclo, impactado pela inflação do período e também por reforços e melhorias da rede com adição de receita permitida de transmissão. E também, o reperfilamento do fluxo da RBSE - o valor que vamos receber é maior do que nos anos anteriores.

Destacando aqui. Já compartilhamos isso, mas mostrando a evolução o desenvolvimento desses projetos. Aqui, nos projetos Boa Esperança e Justante, já investimos aqui R\$ 360 milhões. As obras estão em pleno andamento. Todos os fornecedores já contratados. E como mencionou o Dr. Reynaldo, já solicitamos a renovação das concessões de Sá Carvalho, Emborcação e Nova Ponte.

Para a Gasmig, também consolidamos -- esses resultados. A Gasmig é importante para os nossos resultados consolidados. A gente traz

trimestralmente os resultados da Gasmig. Podemos observar que tivemos um crescimento de EBITDA de 55,4%, impactado pelo reposicionamento da revisão tarifária e um maior consumo, principalmente o consumo dos clientes industriais e térmicos aumentando 35,6%. A Gasmig tem -- mostrando oportunidades de crescimento e por isso lançou um projeto centralizado que vai trazer o duto -- o gasoduto até Divinópolis. Este é um CapEx de R\$780 milhões. Até junho, já investimos R\$ 73 milhões. E até o final do ano, teremos investido R\$ 367 milhões. Estamos concluindo o processo de licitação e licenciamento ambiental e no segundo semestre estaremos acelerando as obras.

Também estamos investindo em geração distribuída parte dessa pela Cemig Sim e outra parte pelas flutuantes, que vai ficar na Cemig GT. Temos 19 usinas em operação, 51 usinas em construção e três usinas flutuantes em desenvolvimento, as usinas solares. A capacidade instalada está crescendo. Então, temos 52 MWp em operação, 168 MWp em construção e 274 MWp em desenvolvimento, um crescimento significativo na geração distribuída. E isso vai entrar no nosso EBITDA nos próximos anos. E, recentemente, concluímos a licitação para a construção de 23 usinas solares que entrarão em operação gradativamente até 2024.

Agora, para finalizar, passo a palavra ao Leonardo. Ele vai falar sobre nossos compromissos, desafios e oportunidades.

Leonardo George de Magalhães

Obrigado, Carol. Gostaríamos de terminar com este slide, porque este é o nosso compromisso com os investidores. Esses compromissos vêm do nosso planejamento estratégico. E boa parte desses compromissos já está sendo atendida pela empresa. Algumas delas já foram alcançadas, como o OpEx abaixo dos limites regulatórios. Nosso EBITDA está acima do limite regulatório. As perdas também estão dentro dos limites regulatórios. E também o fortalecimento do programa de investimentos da Cemig D, e isso é um grande avanço em relação ao que tínhamos no passado. Então a gente investia R\$ 800 milhões -- R\$ 900 milhões no passado. E agora temos um amplo programa de investimentos para este ano, R\$ 3,2 bilhões. E nós entendemos que -- e nos sentimos confiantes -- a empresa já contratou esses materiais e serviços, e estamos prontos para investir.

Agora, o que está em andamento? A alienação de ativos não estratégicos. Entendemos que grande parte desses ativos já foram vendidos, como Light, Renova, Axxiom, e outros ativos, Santo Antonio também foi alienado. E continuamos com o processo de desinvestimento. Transformação digital,

pretendemos investir R\$ 1 bilhão até 2027. Investimentos em renováveis que estão acontecendo a todo vapor, como a Carol mencionou. Além disso, o comercializador varejista e a gestão dos passivos, porque, aos poucos, estamos reduzindo nossa exposição cambial.

Para o futuro, continuaremos investindo em fontes renováveis de geração flutuante e renovações de concessões que vencem em 2027, e a empresa já se prepara para estar pronta para renovar as importantes concessões de nosso portfólio para geração de energia.

É isso. Muito obrigado. Eu passo a palavra de volta para Carol. E agora, podemos começar nossa sessão de perguntas e respostas.

Carolina Senna

Muito obrigado a todos. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Perguntas e respostas

Carolina Senna

Vamos agora começar a sessão de perguntas e respostas. A primeira pergunta é do André Sampaio, analista de sell-side do Santander. Por favor, André, pode abrir seu microfone.

André Sampaio

Boa tarde a todos. Eu tenho uma pergunta sobre o Gasmig. Você pode comentar sobre os resultados? Por que os resultados foram muito superiores ao regulatório? Existe alguma coisa aí que não é caixa, ou é um efeito não recorrente e faz sentido imaginar essa diferença enorme vis-à-vis o limite regulatório daqui para frente?

Carolina Senna

Eu passo a palavra ao Leonardo.

Leonardo George de Magalhães

Olá, André. Obrigado por sua pergunta. Sim, a Gasmig é uma empresa do Grupo que apresenta resultados muito relevantes e importantes. Neste último ano, vem trazendo resultados consistentes em EBITDA e lucro. A

empresa tem baixa alavancagem. Acabou de passar pela revisão tarifária e tem algumas particularidades, diferentemente do setor elétrico onde todos os ativos regulatórios são lançados no balanço. Para Gasmig, eles estão fora do balanço. E quando você tem uma revisão tarifária, é quando eles são integrados no reajuste tarifário -- na tarifa, e todas essas compensações que estão fora do balanço. E a Gasmig teve um reajuste tarifário muito importante esse ano, 15%, e isso é uma forma de trazer para dentro do balanço, a compensação desses saldos regulatórios. Isso explica os resultados.

No ano passado, já tivemos bons resultados. Mas este ano, é ainda mais significativo. E talvez essa seja uma das explicações, porque está acima do regulatório. Então essa é uma empresa que tem um baixo nível de inadimplência, e a gente entende que são resultados consistentes. Claro que, como eu mencionei, porque os ativos regulatórios estão fora do balanço e você tem reajustes, isso acaba afetando o resultado. E podemos ter um período em que os resultados são muito superiores ao regulatório. Mas, a longo prazo, são resultados consistentes. A empresa está totalmente dentro dos limites regulatórios. Então, estamos muito otimistas com os resultados da Gasmig no futuro. Foi mais um bom trimestre em termos de resultados. Já estava bom no primeiro trimestre, mas neste trimestre o reajuste de 15% e as tarifas melhoraram os resultados da Gasmig neste trimestre e no primeiro semestre de 2023.

Carolina Senna

Obrigado Leonardo. Nossa próxima pergunta vem do Marcelo Sá, analista de sell-side do Itaú. Thadeu, nosso Diretor de Geração e Transmissão vai responder. Eu vou abrir o microfone. Você pode fazer a pergunta.

Marcelo Sá

Olá pessoal. Muito obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas. A primeira é tentar entender qual é a posição da empresa em relação às exportações para Argentina. A função atual é ser capaz de exportar. Mas a minha pergunta é, vocês também podem exportar esse vertimento extra no futuro? Então, talvez você precise convencer o governo de que isso faz sentido. Então, eu gostaria de entender sua posição sobre isso.

Segunda pergunta, sobre os planos. Então, você vai -- você vai solicitar a renovação no sistema de cotas? Não vai ser uma renovação com venda de controle que teria que passar Assembleia do Estado de MG, certo?

Thadeu Carneiro da Silva

OK. Sobre a primeira pergunta, sim, a negociação faz sentido para essa energia vertido, seja na hora que ocorra ou evitar verte no futuro. Sabemos que os reservatórios estão com níveis elevados neste momento. E que -- eles tendem a terminar o período seco também em alto nível. Assim, é possível que vejamos novos vertimentos no próximo período úmido. Então, acreditamos que isso faz sentido, e fazemos parte do grupo que está tentando trabalhar essa possibilidade.

Já sobre as concessões, a Cemig está trabalhando com todas as possibilidades de renovação, e elas incluem o pedido de renovação por cotas, também a renovação pela venda das usinas ou transferência do controle empresa. Então, o que estamos trabalhando hoje são todas as oportunidades. E obviamente isso depende do poder concedente e da gente ver qual vai acontecer. Então, não estamos deixando nada em cima da mesa, mas não estamos escolhendo uma ou outra, não. Estamos analisando todas as alternativas no momento.

Carolina Senna

Obrigado Thadeu. OK. Marcelo, vá em frente.

Marcelo Sá

Sobre as exportações, eu entendo isso. Mas como está a negociação com o governo? Você já tem um método de como isso vai acontecer? Até para evitar um despacho térmico no futuro? Isso é algo que vai ser definido nos próximos meses, ou é algo que vai demorar?

Thadeu Carneiro da Silva

Eu não tenho a resposta para você agora. Ainda estamos discutindo a metodologia, isso envolve o estudo da hidrologia, estudo do setor, o excedente de energia. Portanto, não posso lhe dar uma resposta direta agora. Mas as discussões estão acontecendo via associações para as UHEs, para as hidrelétricas geradoras, sejam as grandes usinas ou as PCHs. Esses são os grupos que estão à frente desse movimento, mas não sabemos quanto tempo isso vai demorar. Entendemos -- gostaríamos que acontecesse o mais rápido possível para que possamos ter sucesso no próximo período chuvoso.

Carolina Senna

Obrigado, Thadeu e Marcelo. Agora, seguindo em frente, vou abrir o microfone. A próxima pergunta é para Leonardo George. E a pergunta é do Daniel Travitzky, analista de sell-side do banco Safra. Daniel?

Daniel Travitzky

Olá pessoal. Muito obrigado por responder a minha pergunta. Na verdade, tenho duas perguntas. A primeira, esse investimento de R\$ 1 bilhão em automação e tecnologia, isso vai para a base de remuneração da distribuidora ou só parte disso? E quanto?

Segunda pergunta, sobre a estratégia de rolagem dos Eurobonds -- Rolagem da dívida dos Eurobonds. Como você pretende lidar com isso? Você vai manter isso como uma dívida denominada em dólar ou trocar por dívida local por causa das altas taxas de juros que temos agora? Eu gostaria de entender melhor isso. Obrigado.

A - Leonardo George de Magalhães

Obrigado, Daniel, e obrigado por suas perguntas. Sobre nossa dívida em Eurobonds, em 2021, divulgamos nosso planejamento estratégico no primeiro semestre. Dissemos que vamos fazer a gestão do passivo em diferentes etapas. Já reduzimos essa dívida em duas etapas. Reduzimos em 50% nossa exposição cambial, e precisamos -- pretendemos dar mais um passo até o final do ano. Lembrando que a partir de dezembro de 2023, a Cemig pode recomprar os títulos sem pagar prêmios. Então, pretendemos comprar cerca de R\$ 350 milhões a R\$ 370 milhões de recompra até o final do ano. Entendemos que isso faz parte do processo. Para que, aos poucos, até o final do ano e -- em 2024, possamos eliminar nossa exposição cambial via Eurobond.

E estamos sempre comparando o custo da emissão internacional e agora, aqui, incluindo 100% de um hedge com a emissão local, entendemos que é mais atrativo para a empresa neste momento, é mais barato ter uma emissão local. Então, nossa estratégia agora é trocar esse Eurobond por uma dívida local. Essa é a estratégia que estamos optando por seguir agora, e pretendemos fazer isso nas próximas tranches. Temos cerca de US\$ 750 milhões ainda. Lembrando que temos uma proteção de até R\$5 em relação ao principal, e vamos continuar comprando de volta. No momento, a emissão local é mais acessível para nós. Somos uma empresa que tem todas as receitas que -- em receitas denominadas em reais. Então, essa emissão local é mais interessante para nós. Esta é a nossa expectativa para o nosso Eurobond.

E a primeira pergunta, Daniel, é sobre o nosso investimento em TI, certo? Então, estamos investindo. E a maior parte desse investimento é OpEx. Mas fica sob a cobertura anunciada de revisão tarifária. Este é o investimento em BAR. Isso já está previsto/coberto na tarifa. E lembrando que mesmo considerando os investimentos robustos que faremos em TI, estamos

comprometidos porque mesmo tendo esses investimentos, todo o nosso OpEx estará dentro dos limites regulatórios estabelecidos e da revisão tarifária. Não vamos ultrapassar R\$ 0,01 no -- do limite regulatório. Então, para fazer esse investimento nós temos um desafio interno de ser -- para cobrir esses custos de forma que tenhamos 100% dos custos, incluindo esse investimento e tecnologia, sendo cobertos pela tarifa -- pelas tarifas.

Daniel Travitzky

Excelente. Muito obrigado Leonardo.

Carolina Senna

Próxima pergunta, vou ler. É para Marco Soligo responder. Por favor, atualização sobre a Gasmig, se vocês vão listar a empresa e sobre o desinvestimento na Taesa?

Marco da Camino Ancona Lopez Soligo

Ótimo. Então, primeiro, vamos falar sobre Taesa. Então, os estudos -- os trabalhos internos e os bancos também que nos ajudam visando um possível desinvestimento, tudo isso continua acontecendo. E estamos -- queremos estar preparados para quando surgir a oportunidade, isso vale para a Taesa e também para a Aliança e para as demais. Portanto, existem vários estudos em andamento e em desenvolvimento.

Sobre a Gasmig, todo o trabalho de preparação -- trabalho de preparação interna da empresa para um possível IPO já foi concluído. Esse IPO ainda não foi decidido. Então, talvez a gente não avance com isso, porque isso tem a ver com o processo de privatização da Cemig. Então, talvez a Cemig possa se tornar uma própria corporação no futuro. Então, isso está para ser decidido.

Carolina Senna

Obrigado pela sua resposta. Então, agora, o Dr. Reynaldo, nosso CEO, encerrará nossa teleconferência de resultados. Mais uma vez, gostaria de agradecer a todos pela participação.

Reynaldo Passanezi Filho

Muito obrigado pela sua participação. Obrigado pelas perguntas. Esperamos estar aqui no próximo trimestre né Carol, trazendo mais uma vez para vocês resultados sólidos e consistentes. Uma empresa feliz, ajudando a desenvolver e acelerar o desenvolvimento de Minas Gerais e, ao mesmo

tempo, gerando valor aos stakeholders e aos investidores e acionistas da empresa. Muito obrigado.

Operadora

A videoconferência do segundo trimestre de 2023 da Cemig foi encerrada. A superintendência de RI da Cemig está à disposição para tirar mais dúvidas. Muito obrigado, e tenha uma boa tarde.