

Florianópolis,

Carta Aberta ao Mercado

Prezado Senhor

Chamada Pública para formação de Comercializadora

A Celesc, norteadada pela orientação estratégica de seu Plano Diretor em ampliar a participação de seus negócios e amparada pela Lei Estadual 13.570/2005, a qual lhe autoriza a desenvolver projetos, isoladamente ou através de parcerias públicas ou privadas, vem estudando possibilidades no mercado de Comercialização de Energia.

O segmento de Comercialização de Energia demonstra total aderência com os demais segmentos já presentes no portfólio de atuação do grupo Celesc, ressaltando a possibilidade de sucesso nesta iniciativa. Ademais, a atuação da subsidiária de geração no ambiente de comercialização de energia, embora restrita, tem apresentado bons resultados, que somada à carteira de clientes do grupo Celesc e à credibilidade de sua marca caracteriza-se como um diferencial estratégico e ponto de partida para a atuação comercial.

Entendemos que a formação de uma Sociedade de Propósito Específico com participação de parceiro estratégico resultará em ganhos para ambas as partes, o que motiva a Celesc à realização de uma Chamada Pública para futura parceria. Assim, sob a ótica da isonomia e transparência, compartilhamos os Termos Gerais do edital da Chamada Pública na busca de contribuições e aprimoramentos do processo.

Ressaltamos que, sendo esta uma etapa de construção das premissas para a busca de parceria, tal manifestação não cria vínculo ou obrigação entre a Celesc e as empresas que participarem do processo.

Visando atender nosso cronograma de trabalho, solicitamos que as contribuições, bem como manifestação de interesse na participação da Chamada Pública, nos sejam remetidos até o dia 30/04/2017. Contatos através do e-mail novosnegocios@celesc.com.br.

Cordialmente,

Enio Andrade Branco
Diretor de Geração, Transmissão e
Novos Negócios

Cleverson Siewert
Diretor Presidente

TERMOS GERAIS CHAMADA PÚBLICA EM COMERCIALIZAÇÃO

OBJETIVO: Receber contribuições para elaboração de Edital de Chamada Pública para Seleção de Parceiro Estratégico para atuação no Mercado de Comercialização de Energia.

Dados Básicos a serem solicitados para apresentação do Potencial Parceiro:

- a. Comprovante de credencial junto à CCEE/ANEEL;
- b. Sede e Filiais (Municípios e UF);
- c. Carteira de Clientes, com perfil de consumo;
- d. Faturamento bruto (discriminar por tipo de energia);
- e. Disponibilidade de sede própria para operação (descrição e localização).

Abaixo, apresentamos os principais itens levantados pela CELESC, com sua referida expectativa para concepção conforme o caso:

✓ **Requisitos para aceite de Projetos/Parceiros, a serem classificados como Eliminatórios ou não:**

- Participante deve apresentar informações de registro junto à ANEEL/CCEE;
- Comprovação de que a empresa possui larga experiência e atuação no Mercado de Comercialização;
- Comprovação de que os profissionais possuem larga experiência e atuação no Mercado de Comercialização;
- Capacidade financeira, demonstrada através das três últimas Demonstrações Financeiras Anuais.

✓ **Estratégia de Atuação**

- Apresentar estratégias de atuação no mercado, considerando os riscos envolvidos;
- Equipe de trabalho considerada;
- Investimento inicial necessário e prazo de retorno para este investimento;
- Projeção de crescimento para os próximos dez anos;
- Metas de rentabilidade nas operações de comercialização.

✓ **Aspectos Societários**

- Participação Celesc até 49%;
- Não serão aceitas propostas em que seja identificado possível conflito de interesses com negócios pré-existentes.

✓ **Formação do Capital Social**

- A Carteira de Clientes aliada à sua Marca representará a participação societária do grupo CELESC na parceria;
- A Carteira de Clientes do futuro parceiro, quando transferida para a nova Parceria, deverá representar participação societária no empreendimento;
- A complementariedade do Capital Social para atingir a participação societária da Celesc no limite de 49% deve ser realizada através de Aporte de Capital do Parceiro.



Celesc

Centrais Elétricas de Santa Catarina S.A.

✓ **Receita**

- Apresentar projeções de Receitas considerando o mercado potencial de atuação.
 1. Apresentar Produtos Ofertados (Características Técnicas);
 2. Apresentar Preços Pretendidos e Projeções de evolução do Mercado;
 3. Apresentar nível de exposição a risco.

✓ **Administração da Companhia**

- Prevista em Acordo de Acionistas e Estatuto Social;
- Representatividade nas instâncias de Governança Corporativa proporcional à representatividade no Capital votante da futura companhia.