



CNPJ N° 02.983.428/0001-27
Companhia Aberta



RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2017

SENHORES ACIONISTAS:

De acordo com as determinações legais e estatutárias, apresentamos para apreciação de V.Sas. as demonstrações financeiras da Cemig Telecomunicações S.A. – CEMIGTelecom, referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2017, elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e acompanhadas do relatório dos auditores independentes.

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em 28 de fevereiro de 2018, foi aprovada, em Assembleia Geral Extraordinária, a incorporação da CEMIGTelecom pela Cemig Holding na data provável de 31 de março de 2018. Dessa forma, todas as atividades e operações da Companhia passarão a ser geridas pela controladora e sua personalidade jurídica será extinta a partir desta data provável. A incorporação proporcionará ganhos com otimização de ativos e aproveitamento de sinergias e reduzirá custos financeiros, operacionais e administrativos, através da concentração das estruturas atualmente existentes.

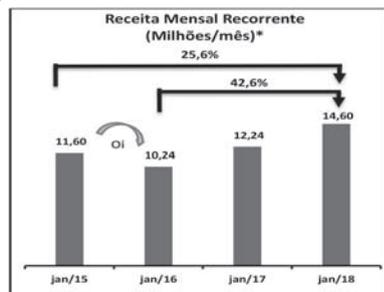
A CEMIGTelecom está presente em mais de 100 cidades brasileiras, distribuídas entre sete estados – Minas Gerais (mais de 70 cidades), Goiás, Bahia, Ceará, Pernambuco, Rio de Janeiro e São Paulo. A Companhia atua nos seguintes segmentos de mercado: Corporativo Privado e Público, Provedores de Internet (Internet Service Provider - ISP) e Operadoras.

Considerando-se o contexto de incorporação da Companhia, é importante salientar os resultados alcançados pela Empresa no período entre 2015 e 2017. Isso porque, desde 2015, a Companhia passou por uma profunda reestruturação, abrangendo a governança corporativa e as áreas comercial, técnica e operacional, com destaque para os investimentos expressivos na ampliação da capacidade de atendimento e modernização e segurança das redes de longa distância, bem como na eficiência operacional, resultando em um crescimento significativo da receita e no número de clientes, e, também, na diversificação do mercado da Empresa.

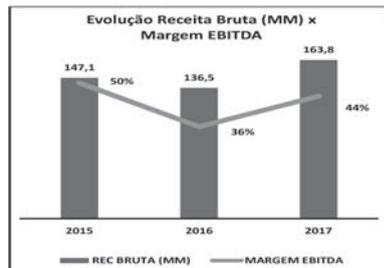
Mais especificamente, como resultado dessa estratégia, foi possível à CEMIGTelecom se posicionar como líder no mercado de ISPs nas suas regiões de atuação, recompondo as perdas com Operadoras e diversificando o risco de receita por usuário, tornando a Companhia referência em Minas Gerais no segmento de B2B (Business to Business). O número total de clientes da Empresa passou de 236 para 1173 entre dez/14 e dez/17, sendo que a variação nos mercados Corporativo Público e Privado foi de 248 para 902 clientes. Além de aumentar de forma significativa o número de clientes, a CEMIGTelecom reduziu seu risco de mercado, ao diversificar sua carteira. Em 2014, 66% da receita da Companhia estava concentrada em Operadoras e, apenas um único cliente Corporativo, era responsável por cerca de 12% da receita.



Em relação à Receita Bruta da Companhia, pode-se destacar o aumento de 42,6% na receita mensal entre jan/16 e jan/18. Essa variação é especialmente relevante quando se considera a perda expressiva de receita mensal em nov/15, da ordem de 21,5%, referente ao término do contrato de fornecimento dos serviços de TV a Cabo (Rede HFC) com a Operadora Oi.



Valores Nominais
Também em termos de margem de EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), a Companhia alcançou uma recuperação significativa, através do aumento da receita e da redução de custos e despesas, passando a Margem de EBITDA gerencial ajustada, que exclui resultados de Equivalência Patrimonial e Resultado Não Operacional e/ou Não Recorrente, de 36%, em 2016, para 44%, em 2017. Cabe considerar que a diversificação do mercado de atuação, de atacado (Carriers to Carriers) para B2B, implica uma redução na margem de EBITDA, em função do aumento dos custos de atendimento e de vendas característicos da atuação no varejo. Entretanto, as margens apresentadas pela CEMIGTelecom são, atualmente, compatíveis com as das empresas que atuam no mesmo mercado, nacional e internacional.



Valores Nominais
O ótimo desempenho comercial da CEMIGTelecom no triênio 2015-2017 se deu em um contexto macroeconômico de crise ou de baixo crescimento. No período, a variação do PIB foi negativa em 5%, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Em 2017, essa variação foi positiva em 1,0%.

Já o setor nacional de telecomunicações apresentou um crescimento de 6% entre 2015 e 2017. No caso específico de 2017, superando as expectativas, o setor nacional de telecomunicações cresceu 10%. Porém, esse crescimento foi devido, principalmente, ao segmento industrial de telecomunicações, em particular, ao aumento nas vendas de smartphones. O segmento de infraestrutura, mais especificamente, encolheu 5%, graças à redução nos investimentos (Capital Expenditures – “Capex”) das Operadoras (www.telesintese.com.br)

Cabe destacar que, nos últimos três anos, houve uma aceleração na migração do consumo de voz por dados. Com a popularização dos smartphones, consumidores gastam mais para navegar na internet, intensificando a necessidade de investimentos na ampliação de redes de fibra óptica.

Alinhada à crescente demanda do mercado por consumo de dados, a CEMIGTelecom investiu – exclusivas despesas de pessoal capitalizadas – R\$125 milhões no triênio 2015–2017, sendo R\$ 40 milhões apenas em 2017. Em 2015 e 2016, a Empresa implantou o sistema de transporte de dados DWDM (Dense Wavelength Division Multiplexing), ampliando significativamente sua capacidade de transmissão. Expandiu, ainda, o alcance e a segurança da rede de longa distância, interligando importantes cidades de Minas Gerais com os principais mercados do Rio de Janeiro e de São Paulo, através da celebração de contratos de SWAP de fibras e de capacidade com as empresas Level 3 e Algar, colocando, assim, os principais centros de entrega de serviços com redundância.

Já em 2017, foram aplicados recursos na ampliação e redundância da rede de fibra óptica de longa distância, com a conclusão da rede de longa distância entre Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, na modernização de todos os grandes pontos de troca de tráfego, bem como na ampliação da capacidade da rede óptica para o Triângulo Mineiro.

Adicionalmente, com foco no atendimento aos ISPs de Minas Gerais, em 2017, a CEMIGTelecom investiu na implantação de nova rede de transporte IP/MPLS, ampliando a capacidade de transporte em 5 vezes se comparada a 2016, bem como na expansão da rede metropolitana e aumentando a presença em importantes segmentos de varejo, como educação, farmacêutico e de supermercados.

Essa estratégia de investimento no período 2015-2017 possibilitou à Companhia a diversificação e melhoria da qualidade dos serviços prestados, ofertando internet dedicada; conectividade com circuitos de fibra óptica de alta capacidade para interligar clientes Corporativos e datacenters; e, serviços especiais, os quais englobam solução IP/MPLS para redes de multiserviço, solução de detecção e mitigação contra ataques distribuídos de negação de serviço, bem como canais de áudio e vídeo com fornecimento de equipamentos de transmissão e recepção com enlace dedicado de fibra óptica.

O reposicionamento comercial da CEMIGTelecom no triênio foi possibilitado, ainda, pela ampliação da força de vendas direta, em especial, mediante realocação interna de pessoal, e pela contratação de canais indiretos em todos os Estados onde a Companhia atua, através de representantes comerciais. E, mesmo diante de um cenário nacional de baixo crescimento, através de uma estratégia de renegociação e fidelização de clientes, conseguiu preservar a base, além de adicionar novos contratos.

A CEMIGTelecom registrou resultados operacionais que refletem avanços relevantes em sua estratégia corporativa, governança e gestão e no triênio 2015–2017. Na dimensão operacional, a Companhia manteve elevados níveis de disponibilidade da sua rede (99,95% em 2017), o que indica um desempenho sólido e de qualidade.

Ações de melhoria e de aumento da produtividade foram implementadas em diversos processos da Companhia, abrangendo as atividades técnicas, administrativas, de suporte e infraestrutura e, principalmente, comerciais. Apesar do número limitado de funcionários próprios (118 ao final de 2017) e das dificuldades para ampliação da força direta de vendas, dada sua condição de empresa estatal, a CEMIGTelecom foi capaz de se reinventar e maximizar os resultados no período.

Dentre as melhorias, pode-se destacar: (i) redução de custos, através da licitação de novos contratos de fornecimento de materiais e serviços e da implementação de contrato único para execução de serviços de Implantação, Ativação e Manutenção da rede (“contrato geográfico com responsabilidade fim a fim”, como é denominado no setor); (ii) implementação de sistemas relevantes para as operações da empresa: Sistema de Gestão Integrada (SGI), que centraliza a gerência proativa da rede e a gestão de falhas e incidentes em uma mesma plataforma, e sistema Customer Relation Management (CRM), que centraliza a gestão da carteira dos clientes também em uma mesma plataforma.

Outro importante destaque no período 2015-2017 foi o processo de reestruturação societária da Ativas Data Center ocorrido no exercício de 2016, através da entrada da empresa chilena SONDA no Capital Social.

2. DESEMPENHO OPERACIONAL

O desempenho operacional da Companhia pode ser assim demonstrado:

CEMIGTelecom - Demonstração dos Resultados

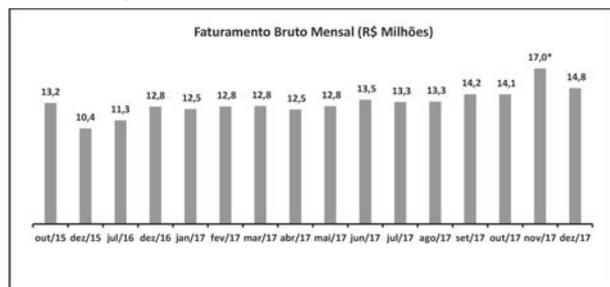
DRE (R\$ mil)	2017	2016	2015	Δ% 2017 x 2015	Δ% 2017 x 2016
Receita Líquida	123.188	102.445	120.613	102%	120%
Custos e Despesas operacionais	(69.241)	(65.509)	(60.529)	114%	106%
EBITDA Gerencial Ajustado (1)	53.948	36.936	60.085	90%	146%
Margem EBITDA Gerencial Ajustada	43,79%	36,05%	49,82%	88%	121%
Equivalência Patrimonial	(1.865)	(27.165)	(28.833)	6%	7%
Resultado Não Operacional e/ou Não Recorrente	2.472	47.257	(250)	-989%	5%
EBITDA CVM	54.555	57.029	31.002	176%	96%
Margem EBITDA CVM	44,29%	55,67%	25,70%	172%	80%
Depreciação / Amortização	(35.172)	(37.742)	(48.968)	72%	93%
EBIT	19.383	19.287	(17.966)	-108%	100%
Resultado Financeiro	(10.338)	(5.162)	(1.725)	599%	200%
EBT	9.045	14.125	(19.691)	-46%	64%
Imposto de Renda / Contribuição Social	(5.899)	(4.141)	(16.140)	37%	142%
Lucro/Prejuízo	3.145	9.984	(35.831)	-9%	32%
Margem Líquida	2,55%	9,75%	-29,71%	-9%	26%

(1) EBITDA Gerencial Ajustado: Exclui Equivalência Patrimonial e Resultado Não Operacional e/ou Não recorrente.

2.1. RECEITA OPERACIONAL

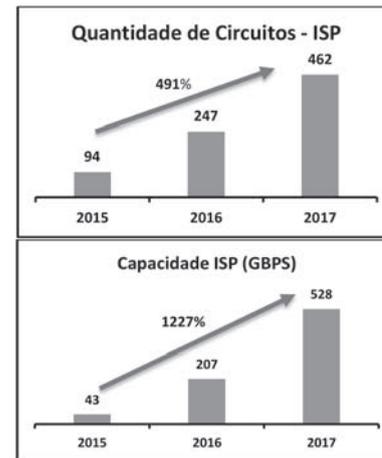
A receita operacional bruta totalizou R\$ 163,8 milhões em 2017, o que representa um crescimento de 20% em relação a 2016 (R\$ 136,5 milhões) e 11% em relação a 2015 (R\$ 147 milhões). O desempenho pode ser considerado satisfatório, diante dos impactos negativos decorrentes: (i) do significativo aumento do churn (perda de receita) de Operadoras, motivado pelo movimento de substituição de despesas operacionais por investimento de capital; e (ii) do encerramento do contrato da Rede HFC/Oi ao final de 2015, com perda imediata de faturamento de R\$2,8 milhões/mês. Assim, em apenas 2 anos, a CEMIGTelecom foi capaz de recompor a Receita Bruta verificada em 2015. O baixo índice de churn da Companhia teve uma média mensal inferior a 1% no período, considerando-se todos os segmentos.

Destaque-se a diversificação da carteira de clientes, com ampliação da participação do mercado Corporativo e de ISPs, o que implicou a redução significativa do risco de mercado da Companhia nos últimos três anos.



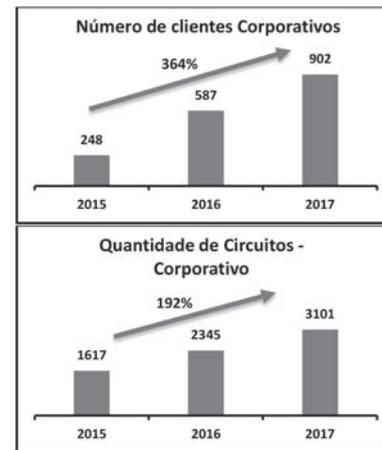
2.1.1. Provedores de Internet (ISP)

Nos últimos três anos, a CEMIGTelecom conquistou 205 novos clientes no segmento ISP, acrescentando 368 novos circuitos (491%). O volume de banda comercializada para esse segmento aumentou 1227%, passando de 43 Gbps em 2015 para 528 Gbps em 2017, representando uma Receita Bruta de R\$ 52,4 milhões (Em 2016, R\$ 40 milhões e, em 2015, R\$ 12 milhões).



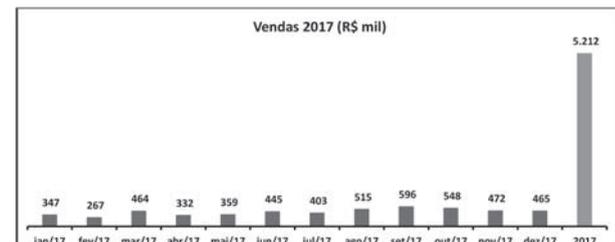
2.1.2. Mercado Corporativo

Em relação ao segmento Corporativo, entre os anos de 2015 e 2017, houve um crescimento de 364% na base de clientes, o que corresponde a 654 novos consumidores, e um aumento de 192% no número de circuitos contratados. Em 2017, a receita auferida nesse segmento foi de R\$ 59 milhões (em 2016, R\$ 52 milhões e, em 2015, R\$ 47,6 milhões).



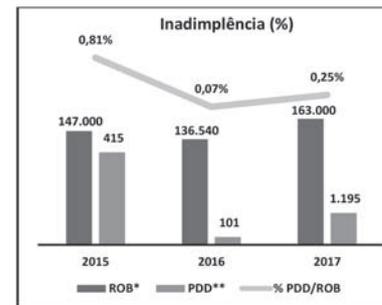
2.2. VENDAS

Entre janeiro e dezembro/2017, as vendas totalizaram o montante de R\$5,2 milhões/mês, o que representa um aumento no faturamento de R\$62,5 milhões nos 12 meses seguintes à ativação. Em 2016, as vendas totalizaram um montante de R\$ 4,8 milhões/mês, representando um aumento no faturamento de R\$ 58 milhões nos 12 meses seguintes. Em média, a ativação ocorre 30 dias após a contratação. O valor total de todos os contratos (Total Cash Value-TCV) celebrados em 2017 foi de R\$ 108 milhões, 36% abaixo do valor total dos contratos assinados em 2016, que somaram R\$ 169 milhões. Esse resultado reflete o impacto das especulações de venda da Companhia a partir de junho de 2017. Ainda assim, o TCV dos contratos em 2017 foi 24% superior ao TCV de 2015, que somou R\$ 87 milhões.



2.3. INADIMPLÊNCIA

O corte no fornecimento dos serviços tem se mostrado uma medida eficaz no controle da inadimplência, implicando baixo nível de perdas para a Companhia. Foram registradas perdas estimadas no recebimento de crédito (Provisão para Devedores Provisórios - PDD) no valor de R\$423 mil em 2017, relativas às faturas de pequenas empresas do segmento Corporativo Privado e de Provedores de Internet.



*ROB: Receita Operacional Bruta (R\$mil)

**PDD: Provisão para Devedores Duvidosos (R\$ mil)