ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA SOBRE

LEILÕES ANEEL 2017

22 DE DEZEMBRO DE 2017 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora:
*Bom dia. Essa é a teleconferência da Engie Brasil Energia, onde será discutido o resultado dos leilões ANEEL realizados em dezembro de 2017. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes, e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para a participação. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência basta teclar asterisco zero (*0). Cabe lembrar que essa teleconferência está sendo gravada. No site www.engieenergia.com.br, na sessão investidor, os senhores poderão obter cópia da apresentação preparada para acompanhar esta teleconferência. Conosco hoje estão os senhores Eduardo Sattamini, Diretor Presidente, Carlos Freitas, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores, que comentarão o desempenho da Engie Brasil Energia nos leilões ANEEL, realizados em dezembro de 2017. Logo após responderão as questões que eventualmente sejam formuladas. Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-lo por e-mail enviando-as à Assessoria de Imprensa da companhia. Agora, eu gostaria de passar a palavra aos senhores Eduardo Sattamini e senhor Carlos Freitas. Por favor, senhores, podem prosseguir.*

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Bom dia a todos, aqui é Sattamini falando. A intenção desse nosso call é basicamente explicar um pouco da nossa participação nos últimos leilões, os resultados, e abrir para a discussão e perguntas para os nossos analistas e esclarecer então as nossas posições.
Bom, a gente vai começar, a gente arquivou uma pequena apresentação, a gente vai começar pelo slide número dois, falando do leilão de transmissão, o Leilão 02/2017, onde nós arrematamos o lote 1.
Um primeiro comentário é que nós fomos o segundo menor deságio do leilão, dos lotes principais foi o menor deságio, com 34.8% de deságio, e um deságio que representa o esforço que nós fizemos, o entendimento desse lote, nós passamos quase seis meses olhando os lotes que nos interessavam, a melhor solução de engenharia, conversando com os fornecedores, negociando, para conseguir chegar a um CAPEX, um investimento, num total de investimento mais baixo obviamente do que da ANEEL, bastante mais baixo, com um prazo também de operação mais curto. Obviamente tem desafios aí, principalmente desafios de ordem ambiental, esse eu acho que seria o

principal gargalo e o principal caminho crítico do nosso projeto, para conseguir então ter um BID bastante competitivo e que trouxesse para nós o retorno razoável dentro das nossas expectativas.

Nós fizemos pré-contratos com todos os nossos fornecedores, a gente ainda não pode divulgá-los porque alguns deles ainda estão em negociação com outros lotes e isso pode atrapalhar a discussão dos fornecedores. Mas em tempo, no decorrer do ano que vem a gente vai divulgar quem são os fornecedores, são todos fornecedores e construtoras de primeira linha numa estrutura bastante confortável e de garantias, e que vão nos permitir então ter com bastante segurança o retorno requerido por nós.

Em contrapartida, nos leilões que a gente participou de energia nova utilizamos a mesma metodologia e a mesma disciplina financeira que nos é peculiar, e infelizmente não conseguimos lograr êxito em um dos dois leilões, um leilão de A-4 teve uma demanda extremamente reduzida e uma competição muito alta, com preços bastante baixos. E isso se repetiu também no leilão de A-6. Nós não achamos que isso seja uma tendência permanente, eu acho que isso é uma situação que está ocorrendo agora em função de um período muito longo de carência de leilões, de carência de demanda via leilões, a necessidade de algumas empresas de colocar os seus projetos adiante. E a gente já viveu períodos muito parecidos num passado não muito longínquo, onde a empresa deixou de ter êxito em leilões porque os retornos estavam poucos atrativos, e posteriormente voltamos a ter retornos mais convidativos e voltamos a participar dos leilões com êxito.

Então, é uma, o que a gente quer conversar com vocês é essa nossa disciplina financeira, disciplina de investimentos, e que garante aí longos anos de sucesso à Engie Brasil Energia.

Na apresentação a gente coloca aí alguns números com relação a preços médios dos leilões de energia, preços efetivamente bastante baixos, principalmente na eólica, onde a gente participou, no A-4 preços bastante baixo na solar, onde a gente também participou, e a gente entende que a gente não deve e não deveria seguir adiante com preços tão baixos, com retornos sem agregação de valor na nossa atividade. Então, era basicamente essa a mensagem que a gente queria dar a vocês, e abrir obviamente para as perguntas que vocês tiverem.

Carlos Freitas, quer acrescentar alguma coisa?

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:

Não, só para reforçar isso e completar esse último ponto, a gente, como os senhores e as senhoras sabem, a gente tem bastante respeito pela alocação correta de capital. Então a gente, nessa lógica de colocar o nosso recurso onde tem o melhor trade off de risco e retorno, a gente ao longo desse ano acho que tomou boas decisões comprando as concessões de Jaguara e Miranda, negociando com a Renova o parque de Umburanas, onde temos claramente vantagem competitiva, e agora em transmissão, é um negócio com um risco baixo, complementar ao nosso negócio de longo prazo.

Então, a gente está... e com isso ficou óbvio que a gente deveria ser ou continuar bastante disciplinado e não colocar preços que para a gente não fazem sentido no leilão de A-4 e -6.
Então, é só para reforçar a atitude financeira da empresa, que eu acho que é um diferencial competitivo nosso.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Ok. Então, eu acho que a gente pode então passar para perguntas e respostas e tirar as dúvidas aí dos nossos analistas investidores. Operadora, vamos abrir para as perguntas.

Operadora:
*Senhoras e senhores, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1 (*1). Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco 2 (*2). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. A nossa primeira pergunta vem da senhora Carolina Carneiro, do Banco Santander. Senhora Carolina, pode prosseguir.*

Carolina Carneiro – Banco Santander:
Bom dia a todos, obrigada pelo call. Eu tenho duas perguntas. Primeiro um pouquinho, se a gente deve passar um pouquinho mais de detalhes em relação as premissas de CAPEX, a gente entende que vocês não tendo fechado aí todos os contratos, de fato talvez dificulte um pouco, mas é mais para a gente ter uma ideia de magnitude de quanto A- a gente poderia trabalhar nas premissas aqui versus o CAPEX da ANEEL. A gente lembra que no leilão passado alguns players chegaram a mencionar pelo menos 10% de CAPEX a menor, que é mais para a gente entender se vocês enxergam esse tipo de magnitude ou se teria aí um outro rand que a gente possa trabalhar para esse projeto. E a segunda pergunta seria em relação a estratégia mesmo, se esse movimento aí inaugura a entrada de vocês nesse segmento de transmissão, que vocês já vinham meio que orientando, que estavam olhando para esse tipo de ativo. Mas é mais para a gente entender se a partir de agora a gente pode esperar a Engie para os próximos leilões, no caso tem um em abril de 2018, se de fato a gente poderia esperar que vocês continuem olhando, ou olhando a alavancagem de vocês se vocês acreditam que talvez faça mais sentido de repente olhar para brownfield. É mais para entender, em transmissão mesmo, é mais para entender um pouquinho o que é a estratégia para esse segmento a partir de agora que vocês já conseguiram um lote relativamente grande. Obrigada.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Obrigado, Carolina. Efetivamente a entrada em transmissão foi uma decisão estratégica do grupo, a gente vai continuar perseguindo, a gente não vai ficar em uma

só linha. A nossa preferência é por greenfield, a gente acredita que nós temos a condição de criação de valor maior no greenfield, a gente conhece os riscos, a gente tem a competência, e principalmente em regiões onde a gente tem já operação, influência e conhecimento.
Com relação a CAPEX, a gente tem uma visibilidade de uma redução entre 15 a 20% do CAPEX da ANEEL. Como você disse, a gente tem uma grande parte dos contratos e dos principais contratos já fechados e alinhavados, obviamente tem ainda alguns custos que a gente, à medida do andamento, a gente vai apurar, principalmente a questão fundiária, são expectativas. Mas foi isso que garantiu a nós, principalmente o CAPEX e o prazo, uma proposta vencedora.

Carolina Carneiro – Banco Santander:
Está certo. Muito obrigada.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Nada.

Operadora:
*Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa próxima pergunta vem do senhor Ralph Rosenberg, da Perfin Investimentos. Senhor Ralph, pode prosseguir.*

Ralph Rosenberg – Perfin Investimentos:
Bom dia a todos, parabéns pela aquisição. Eu queria entender um pouco, vocês mencionaram que vocês não estão abrindo aqui o epecista ainda, pelo que eu entendi, é isso, não é? Mas eu queria também entender um pouco como é que foi estruturada a questão de garantias para o EPC e que tipo de garantias ele vai fornecer para vocês, se é uma fiança, se é um seguro, para a questão da execução do pré-contrato que vocês acabaram firmando, seja para o epecista seja para outros tipos de contratos que vocês firmaram. Obrigado.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Obrigado Renan pela pergunta, infelizmente eu não vou poder te dar essa informação de forma precisa, mas a gente tem uma tradição de nos cercamos de bons instrumentos contratuais, de boas garantias. Infelizmente eu não posso, inclusive porque a Perfin é nossa concorrente nesses leilões através da associação dela com a Alusa.

Ralph Rosenberg – Perfin Investimentos:
Não é Alusa, é Alupar.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Ah, melhor ainda. Está bom, Alupar. Obrigado pela correção, confirmou.

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem do senhor Francisco Navarrete, do Banco Bradesco. Senhor Francisco, pode prosseguir.

Francisco Navarrete – Banco Bradesco:
Bom dia. Obrigado pela oportunidade de falar sobre o assunto. A gente tem só duas perguntas. A primeira é: você mencionou qual a sua expectativa na redução de CAPEX contra a ANEEL. Eu queria saber se no seu caso base também consideraram alguma antecipação da linha e se poderiam nos dizer quanto que vocês acham que é razoável de se esperar de antecipação. E a segunda é sobre imposto de renda na linha, eu acho que não tem, só para confirmar, acredito que é um 34% cheio, não tem nenhuma tax break associado. Eu queria só checar essas duas informações. Obrigado.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Obrigado Francisco, bom dia. Efetivamente o imposto de renda a alíquota é pelo lucro real, 34%, os benefícios fiscais são basicamente o REIDI, que basicamente reduz o PIS e COFINS sobre equipamentos. Então, basicamente não tem nenhuma mágica fiscal, a não ser as tradicionais.
Com relação ao prazo a nossa equipe trabalhou de forma conservadora e nós temos aí entre 6 e 12 meses potencialmente, de antecipação.

Francisco Navarrete – Banco Bradesco:
Obrigado.

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem do senhor Victor Hugo Menezes, da Goldman Sachs. Senhor Victor, pode prosseguir.

Victor Hugo Menezes – Goldman Sachs:
Bom dia Sattamini, bom dia Carlos, parabéns pela aquisição. A minha pergunta em relação a estratégia de financiamento, se ao invés de vocês alavancarem só no nível da SPE, ou também aproveitar que o balanço da holding está desalavancado e complementar o restante, financiar o projeto 100% com dívida. Obrigado.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Eu vou passar para o dono dessa batuta aqui, que é o Carlos Freitas, para ele responder sobre financiamento. Eu não posso, eu fui financeiro, mas não posso tomar a posição dele aqui.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Bom dia. De fato, financiamento é um dos drivers importantes desse negócio de transmissão. A gente, na visão de hoje a gente teria condições tranquilamente de alavancar não apenas a SPE, mas também a holding, a ENGIE Brasil Energia. A gente, isso vai depender de como está a estrutura de capital daqui há alguns anos porque na realidade a curva de CAPEX desse tipo de projeto ela não é agora no curto prazo, o CAPEX maior é só daqui há uns dois anos. Então, a gente, daqui há dois anos a gente vai ver de fato como é que vai estar a estrutura de capital na empresa. Mas hoje eu diria que a gente alavancaria não apenas o máximo possível no nível da SPE, e aí vamos ver as condições que conseguimos, e alternativas como BNDES, debêntures, etc., e também em cima, na holding, até chegar num limite razoável de alavancagem, que como nós já falamos antes, a gente estima, espera operar em torno de 2,5x de EBITDA, em cruzeiro. Ou seja, pode ser um pouquinho a mais, um pouquinho a menos, mas 2,5x de alíquota EBITDA é um número mágico, é razoável.

Victor Hugo Menezes – Goldman Sachs:
Perfeito. Muito obrigado.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Obrigado.

Operadora:
*Mais uma vez, para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra aos senhores Eduardo Sattamini e Carlos Freitas para as suas considerações finais. Por favor, senhores, podem prosseguir.*

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente:
Eu queria agradecer a todos a atenção e o companheirismo aí ao longo do ano de 2017, um ano difícil, com um GSF extremamente baixo, 79,5. Mas que a gente acabou conseguindo desviar desses obstáculos, conseguimos no final do ano capturar bons investimentos, crescimento de forma rentável e esperar aí que o ano de 2018 nos traga bom sucesso e boas novidades. Muito obrigado, feliz natal para todo mundo e um ano de 2018 bastante promissor.

Operadora:
A Audioconferência da Engie Brasil Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia. Obrigada por usarem a Voitel.