ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA

LEILÃO ANEEL 01/2017

27 de Setembro de 2017 – 17h00 (horário de Brasília)

Operadora:
*Boa tarde. Essa é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde será discutido o resultado do leilão ANEEL 01/2017. 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 ajuda de um operador durante a teleconferência basta teclar asterisco zero (*0). Cabe lembrar que essa teleconferência está sendo gravada.*
Conosco hoje estão os senhores 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 no leilão ANEEL 01/2017. Logo após responderão as questões que eventualmente sejam formuladas.
Lembramos que os jornalistas que desejam fazer perguntas podem fazê-lo por e-mail enviando-as à Assessoria de Imprensa da Companhia. Agora, eu passo a palavra ao senhor Carlos Freitas. Por favor, senhor Carlos, pode prosseguir.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Obrigado, operadora e boa tarde a todos. É um grande prazer estar aqui com vocês hoje para comentar um pouco sobre o sucesso do leilão dessa manhã. E em linha com essa prática de transparência com o mercado quis fazer esse conference call no dia do leilão, hoje, para poder passar para os senhores e senhoras o que a gente pode passar em relação a essas usinas e como vão ser financiadas, etc.
Nós preparamos alguns slides que estão na página da empresa e eu imagino que todos vocês já devem ter feito o download desse material, senão dá tempo ainda. Mas em resumo, já indo para esse material, vocês sabem, eram quatro usinas que iam ser leiloadas, as quatro usinas que eram operadas pela Cemig, e a gente ganhou a Usina de Jaguara e a Usina de Miranda, Lotes B e C, que são dois excelentes ativos, são dois ativos que somam aí a pouco mais de 800 MW instalados, e que vão agregar 12% à nossa potência instalada. Então, é um crescimento importante e um ativo operando, um ativo bom, do *core business* da empresa e no centro de carga do sudeste.
Só para lembrar, nós hoje somos o maior player no Mercado Livre de energia do Brasil, nós atuamos com várias usinas, a maioria delas está aqui no sul do Brasil. Então, nós até temos algumas usinas no centro-oeste e sudeste do Brasil, mas elas são alocadas, foram medidas para o mercado regulado. Então, para mitigar o risco de submercado, que sempre existe, o ideal é você ter um pouco de geração, ou o máximo de geração

possível perto do cliente. Então, aqui nós teremos 30% desses negócios médios, de Jaguara e Miranda, alocados para o Mercado Livre e a diferença em cotas.

Nós colocamos aqui no material, no terceiro slide, um pouco as características do leilão. Só para repetir, 70% pro ACR (Ambiente de Contratação Regulado) sem GSF (*Generation Scaling Factor*), ou seja, sem risco hidrológico, e 30% sem o GSF, risco hidrológico, vinculado ao Mercado Livre. O bônus de outorga que nós vamos pagar é da ordem de R$ 3,5 bilhões, e isso é pago *upfront*, em uma só parcela daqui a dois meses. E um período de concessão de 30 anos após o fim do período de operação assistida, que vai ser feita pela Cemig nos próximos meses, que vai ser uma transição aí entre a Cemig e a ENGIE. Então, aqui nesse slide número 3 tem as condições principais das usinas, a GAG (Gestão dos Ativos de Geração) e a RBO (Receita de Bonificação por Outorga), que compõem a RAG (Receita Anual de Geração), que é a receita de fato dessas usinas, que soma, como vocês podem ver aqui, B e C, R$ 535 milhões. Isso aqui é o equivalente se tudo fosse no ACR. Na prática a receita total esperada das usinas vai ser maior que essa, que nós esperamos vender os 30% no mercado livre acima do valor das cotas que, no nosso caso, o valor médio de cotas é de R$ 113 MW/hora. Então, nós esperamos vender acima disso no Mercado Livre. Então, receita efetiva desses projetos será maior do que R$ 535 milhões.

Então, aqui no último slide, aqui tem uma série de *bullets* para explicar melhor o que a gente está comprando. Primeiro que essa receita anual de geração, a RAG, ela é indexada ao IPCA, o que sempre é bom, e é em linha com o que nós temos hoje de receita na empresa. Como eu falei, o GSF não existe na parte de cotas, mas sim na energia vinculada ao Mercado Livre, que vai complementar o portfólio da EBE. Qual é a nossa ideia? A nossa ideia é que nas empresas ou na empresa que for a dona da concessão, que a gente vai ter uma SPE (Sociedade de Propósito Específico) para isso, essa empresa, a gente vai contratar, a gente vai trazer para cima a energia dessas duas usinas para complementar o *portfólio* da nossa *trading* e com isso montar produtos e seguir trabalhando como a gente trabalha, vendendo energia em PPAs de três, quatro, cinco, seis anos, no Mercado Livre. Então, essa energia, 30% vai vir para cima, para a nossa empresa de *trading*, para poder complementar esse *portfólio*.

O contrato de concessão vai ser assinado no dia 10 de novembro e o pagamento do bônus de outorga é até o dia 30 de novembro. Ou seja, temos dois meses para pagar o bônus de outorga. Vai ter um período, como eu falei, de operação assistida, que vai ser mantido pela Cemig, esse período é de até seis meses. O período efetivo, de fato, a gente ainda vai definir e esperar parte da assinatura do contrato de concessão. Então, dia 10 de novembro vamos definir o período que vai ser, seis meses ou três meses, mas são alguns meses. E durante esses períodos quem recebe a GAG é a Cemig, a gente vai receber a RBO após a assinatura do contrato de concessão, ou seja, após o dia 10 de novembro, e nós receberemos a GAG, que é para fazer O&M e Melhorias a partir da operação nossa, que será por 30 anos. Ou seja, a concessão vale por 30 anos

após o fim do período de operação assistida. Nós estamos falando aqui de uma projeção que vai começar no ano que vem.

Tem investimento em manutenção que nós vamos utilizar, nós achamos que os valores que foram colocados lá para definir o GAG de Melhorias, ou seja, a respeito das melhorias dos projetos, é um valor razoável. A gente vai ainda trabalhar mais detalhes para poder entender o que tem que ser feito, mas não vemos grandes CAPEX para ser feito nos próximos anos nas duas usinas, são duas usinas muito boas. Miranda é uma usina bem nova, de maneira relativa tem aí 19 anos apenas, então está bem em linha com várias usinas que nós temos já aqui na ENGIE Brasil Energia, e nós conhecemos o custo de operação e manutenção dessas usinas. Jaguara é um pouco mais antiga, talvez tenha um CAPEX aí antes de Miranda, mas nada relevante, nos próximos cinco anos.

Financiamento: esse bônus de outorga de R$ 3,5 bilhões vai ser financiado, a nossa ideia é financiar 100%. Nós sempre falamos que a Companhia tem uma alavancagem abaixo do ponto ótimo, que agora no fim de junho estava em 0,4 Dívida Líquida/EBITDA. E nós sempre falamos que tem espaço para melhorar essa alavancagem, mas nós iríamos fazer isso com o crescimento. Está aí o crescimento, a gente vai financiar 100% dos R$ 3,5 bilhões com dívida, uma parte será estruturada no nível das SPEs, ou da SPE e uma parte ainda no nível da ENGIE. Ou seja, vai se financiar embaixo como um *project finance* dentro da SPE. Claro que no começo vai ter um *bridge*, vai fazer um *bridge* de mais curto prazo, mas ter um *takeout* no ano que vem no nível da SPE. E além disso, também o tratamento em cima, como eu falei, no nível da EBE, da ENGIE Brasil Energia, para poder financiar o *equity*. E aí a gente pode falar de operações bancárias, operações de mercado de capitais, debêntures, etc. Mas a ideia é financiar 100% com dívida, e dívida em reais.

E finalmente, a dúvida e a pergunta que sempre é feita, então eu já antecipo a pergunta: retorno do projeto é em linha com o que nós temos feito nos últimos vinte anos com um *track-record* de sistema financeiro, que é característica da ENGIE. Nós não divulgamos retorno de nenhum projeto, o máximo que eu posso falar é que o retorno está em linha com a disciplina financeira, e sempre nós colocamos um certo *spread* sobre o nosso custo de capital para poder entrar em algum investimento. Então, a gente estima aí em função de risco/retorno, mas claramente esses projetos são criadores de valor para a Companhia.

Bem, do meu lado era isso que eu tinha a comentar, e gostaria agora de abrir para perguntas.

Operadora:

*Senhoras e senhores, iniciaremos agora 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 do senhor Marcelo Sá, da UBS. Senhor Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Sá - UBS:
Oi pessoal, obrigado pelo *call*. Eu tenho algumas perguntas, acho que a primeira, que chamou a atenção de muita gente, é por que vocês não "*bidaram"* no lote A, no lote de São Simão? A gente achava que até pelo tamanho do lote, vocês assim teriam um interesse até maior, e vocês acabaram não "*bidando*" e o chinês levou com um prêmio até relativamente pequeno. Então essa é a primeira pergunta. A outra, se vocês pudessem dar um pouco mais de *guidance* do que vocês estão vendo aí de preço de energia de longo prazo. Mas quando se olha para o Dcide dá para ver que o preço está na casa de R$ 150 alto, R$ 160, mas quando você olha, por exemplo, para a curva longa, que as comercializadoras estão negociando energia, está mais na casa de R$ 140. Então, eu queria entender como é que vocês estão vendo aí o preço de longo prazo. E a última pergunta, em relação a custo de *funding*, deu para ver algumas empresas recentemente, como a Equatorial, emitindo dívida à inflação + 5,5%. Eu queria saber se esse custo de *funding* faz sentido para vocês ou seria um pouco mais alto que isso, o que dá para falar. Obrigado.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Obrigado Marcelo pelas perguntas, vamos por partes. São Simão nós avaliamos, mas o cheque, o tamanho do *bid* nós achamos que era muito alto e o ativo em si, de São Simão, ele requeria um volume de CAPEX razoável também. Até por isso que o prêmio, o ágio de São Simão é menor, porque o ativo ele não é tão interessante como Miranda, por exemplo. Mas a razão de São Simão é porque nós definimos um tamanho máximo que a gente gostaria de entrar, um retorno mínimo estimado, e o tamanho do cheque, a gente queria colocar na mesa e aí um cheque de R$ 3,5 bilhões, que é um valor de 12% da empresa. E a gente achou melhor não entrar em São Simão e concentrar nas duas usinas que são melhores, que a gente viu que eram a B e a C, Jaguara e Miranda.
Preço de energia, de fato, nós, como nós temos, acho que no último *call*, de julho, isso se mantem um pouco. Nós vemos preço de energia de longo prazo aí flutuando entre R$ 150 e R$ 160. Ou seja, R$ 155 na média. Esse preço não tem variado muito, o que varia muito é preço de curto prazo, mas a tendência do preço de energia é dado, que nós vemos hoje de custo e de expansão, etc., e dinâmica entre demanda e oferta, um valor entre R$ 150, R$ 160 é um valor razoável.
E custo de *funding,* por enquanto, a gente não está abrindo custo de *funding*, mas nós vamos olhar várias fontes de *funding*, pode ser um financiamento um pouco mais curto, bancário, pode ser mais longo com base em debêntures. Uma coisa interessante para saber é que o pagamento de bônus de outorga ele pode servir como lastro para debêntures de infraestrutura, questões de imposto de renda. Então, a gente, claramente se for emitir uma debênture a gente vai tentar maximizar o uso de

debênture infra, que tem saído aí, de fato, a índice *NTN-B careca*. Então, dependendo do momento, dependendo do tipo de lastro que a gente vai conseguir comprovar, e comprovar fácil, eu acho que a gente consegue fazer uma emissão aí em condição competitiva.

Marcelo Sá - UBA:
Está ótimo, muito obrigado.

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem do senhor André Sampaio, do Santander. Senhor André, pode prosseguir.

André Sampaio - Santander:
Tudo bem? Boa tarde. Eu queria fazer só uma pergunta, acho que em relação a possibilidade de amortização de ágio. A gente queria entender se vocês enxergam algum benefício de uma possibilidade de amortização de ágio aí para frente, ao longo do projeto.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Não, na verdade, pelas regras atuais de IFRS você não tem mais situações de valor de livre e ágio. Você vai ter um ativo financeiro e um intangível. O ativo financeiro nada mais é do que essa concessão de uso do bem público que você tem vinculado a ACR. E isso é amortizado ao longo do tempo. Então, você não tem mais um ágio como você tinha antigamente.

Rafael Bósio – Gerente de Relações com Investidores:
André, é o Rafael aqui. Só para lembrar, a gente vê ágio em cima do preço de referência do leilão. O bônus de outorga que foi ofertado pela ENGIE e pelos demais é o valor que vai ser contabilizado. Então, não existe o ágio aí nesse momento.

André Sampaio - Santander:
É, ficou claro. Obrigado.

Operadora:
*Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Senhoras e senhores, por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. A pergunta vem da senhora Fabíola Sena, da Statkraft. Senhora Fabíola, pode prosseguir.*

Fabíola Sena - ***Statkraft*****:**

Boa tarde Carlos, boa tarde Rafael. A minha pergunta é bem simples, a disposição no Edital em relação a revisão de garantia física impacta apenas os 30% ou os 70%? E caso tenha impacto sobre os 70%, se tem alguma revisão da receita. Obrigada.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Não Fabíola, a gente não antecipa nenhuma revisão da receita nesse momento.

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem do senhor Rafael Almeida, do Safari Capital. Senhor Rafael, pode prosseguir.

Rafael Almeida – Safari Capital:
Boa tarde. Eu só queria pegar um *update* de vocês de como é que está o apetite para novos investimentos da ENGIE, e depois desse leilão se vocês ainda estão olhando alguma oportunidade de crescimento, ou até o próximo leilão de transmissão, que era uma coisa que vocês falavam que iam olhar. Mais pra ter uma ideia aí de se ainda estão olhando ativos, e se estão quais seriam os mais interessantes.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Obrigado. Sim, nós temos apetite para mais e estamos olhando outras alternativas. Por exemplo, nós estamos, de novo, olhando transmissão. Assim como temos um leilão em abril, estamos agora analisando a entrada no leilão de dezembro. É uma visão estratégica da Companhia expandir em transmissão. Então, nós vemos que tem um mercado interessante, tem demanda para isso, então estamos analisando com carinho a entrada no leilão de transmissão de dezembro. A mesma coisa em relação a energia nova, nós tínhamos, por exemplo, no ano passado, em dezembro do ano passado pronto para "*bidar*" um parque eólico razoável, de tamanho relevante, num leilão que foi cancelado. Então, temos agora além desse parque eólico outros parques eólicos e solares também no nosso *pipeline* que a gente pode engatilhar através do leilão de energia nova. E aí a gente vai de fato investir também em *greenfield*. E tem também claramente o projeto que nós estamos comprando da Renova, que é um novo mercado. Também é um complexo eólico com um CAPEX grande aí, da ordem de R$ 2 bilhões. Já fechamos com eles o contrato de compra e venda, mas ainda tem algumas condições precedentes bem pequenas que estamos resolvendo. Então, tem um leque de oportunidades interessantes nesse momento aqui no Brasil e nós estaremos lá para olhar.

Rafael Almeida – Safari Capital:
Vocês têm uma ideia do tamanho desse apetite aí, qual o máximo de CAPEX novo que vocês estariam pensando, ou projeto novo, ou não tem muito essa definição?

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Não, por enquanto não. A gente, no último leilão de transmissão, que foi em abril, o tamanho do apetite era da ordem entre R$ 2 bilhões e R$ 2,5 bilhões, e de CAPEX. Em princípio esse valor se mantem assim, mas é dessa magnitude, é da ordem de bilhões.

Rafael Almeida – Safari Capital:
Está ótimo. Muito obrigado aí pelo *call* e pelas respostas.

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

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem do senhor André Sampaio, do Santander. Senhor André, pode prosseguir.

André Sampaio – Santander:
Deixa eu fazer só mais uma perguntinha. Eu queria confirmar se vocês acharam a GAG de O&M suficiente para usinas. Se vocês enxergam aí alguma disparidade para o custo real.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Obrigado, André. A gente olhou essa GAG de melhorias e estimamos que é um valor razoável. A gente não vê um grande *gap* aí em princípio, nem positivo, nem negativo. E como eu falei, a gente vai avaliar com mais tempo depois que entrar em operação na usina, que tipo de otimização tem que fazer no plano de CAPEX, no plano de melhorias. Esses ativos acredito que são bons ativos, então são ativos bem operados, a Cemig é um bom operador, nós fomos no site, visitamos as usinas e ficamos satisfeitos com o resultado. Então, nós estimamos que o CAPEX requerido para a melhorias aí ao longo da concessão está sendo bem remunerado com esse GAG de melhorias.

André Sampaio – Santander:
E em relação ao GAG de O&M, vocês enxergaram algo parecido?

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Não, a mesma coisa. A mesma coisa, a gente acha que o valor está razoável.

André Sampaio – Santander:
Não, legal. Obrigado.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:

O importante é reforçar que ao longo dos próximos meses nós vamos, antes de entrar em operação, antes da gente entrar em operação na usina, antes da gente assumir a operação da usina, das usinas, nós vamos refinar os valores de O&M e de CAPEX também. Mas na visão de hoje é que esses GAGs são razoáveis.

André Sampaio – Santander:
Está claro. Muito obrigado.

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

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem da senhora Carolina Yamaguchi, da J.P.Morgan. Senhora Carolina, pode prosseguir.

Carolina Yamaguchi – J.P.Morgan:
Oi Carlos. Eu queria só saber se vocês poderiam compartilhar conosco as premissas de GSF que vocês estão usando para parcela do mercado livre.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Perdão, de quê? De GSF?

Carolina Yamaguchi – J.P.Morgan:
É. As premissas de GSF que vocês estão aplicando para o mercado livre. Porque 30% vai ser vendido no Mercado Livre, não é? E o nosso entendimento é que essa parcela de energia ela está sujeita sim, ao GSF.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Não, infelizmente eu não posso te abrir isso não, Carolina. Porque, a informação é estratégica para a gente. Se a gente abrir, a gente dá a informação para o mercado, para os concorrentes, e se ele tiver que vender ou comprar energia fica uma coisa mais fraca.

Rafael Bósio – Gerente de Relações com Investidores:
Mas você tem razão, os 30% estão expostos sim ao GSF. Enquanto que o ACR, o que está em cotas, não tem exposição.

Carolina Yamaguchi – J.P.Morgan:
Tudo bem. Obrigada.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:

Obrigado.

Operadora:
Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Carlos Freitas para as considerações finais. Por favor, senhor Carlos, pode prosseguir.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Bem, só para finalizar então e reforçar a mensagem que esse leilão confirma o interesse da ENGIE por investir no Brasil, confirma a nossa disciplina financeira em investir em bons projetos, que agreguem valor ao acionista e que vai ser financiado 100%. Então, ou seja, reforçando o que nós já dissemos antes de melhorar o perfil financeiro e o balanço da empresa através de crescimento. Um ponto que também não falei antes, que essas concessões de 30 anos aumentam também o *duration* médio da Empresa hoje, uma parte da Empresa tem concessões que vão vencer daqui a 11 anos. Então, a gente também agora com mais esses 800 MW, com 30 anos, a partir do ano que vem está aumentando o *duration* remanescente das concessões da Empresa.
Então, eu estou muito feliz com esse resultado, acho que foi um grande trabalho de equipe e isso sinaliza a vontade da ENGIE em crescer no Brasil. Obrigado.

Operadora:
A teleconferência da ENGIE Brasil Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde. Obrigada por usarem a Voitel.