ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

RESULTADO DO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2017

27 DE OUTUBRO DE 2017 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora:

*Bom dia. Essa é a teleconferência da Engie Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre 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. Essa apresentação acompanhada de slide será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.engieenergia.com.br, na seção investidor. Nele, os senhores também poderão obter cópia da apresentação e do release de resultados da Companhia. Antes de prosseguir, quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativa às perspectivas dos negócios da Companhia, devem ser tratadas como previsões, dependentes da conjuntura econômica do país, do desempenho e da regulamentação do setor elétrico, além de outras variáveis, e, portanto, estão sujeitas a mudanças. 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 terceiro trimestre de 2017. Logo após responderão as questões que eventualmente sejam formuladas. Lembrando que os jornalistas que desejarem 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, pode prosseguir.*

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:

Obrigado, operadora. E bom dia a todos. Eu tenho o prazer de estar com vocês para divulgar os números do terceiro trimestre desse ano e o acumulado dos primeiros três trimestres desse ano. Eu confio que todos vocês tenham o material que nós colocamos no site ontem à noite, então eu proponho que a gente já comece pelo slide número 5, que são os destaques financeiros do período.

Começando aqui pela receita líquida de vendas crescendo cerca de 50 milhões de reais, 3,2%, metade desse crescimento é volume, ou seja, a gente mesmo num cenário de recessão econômica, a economia andando meio que de lado nesse ano, a gente conseguiu expandir nossas vendas, o volume vendido, em 1,9%, também está aqui nesse quadro, e isso se traduziu em mais ou menos 28 milhões de reais a mais em venda. O preço de venda ficou mais ou menos *flat*, comparado com o ano passado, e a

razão principal para esse preço estável, mais ou menos, é que tínhamos um grande PPA de um pouco mais de 300 MW no mercado regulado, um PPA de oito anos, que venceu em dezembro do ano passado, e que estava a um preço mais alto. Então, esse PPA ele foi, essa energia ela foi alocada no mercado livre, e o mercado livre, não esse ano, mas foi alocada já o ano passado e retrasado para entrega esse ano, e os preços do mercado livre então eram um pouco abaixo do preço do PPA. Então, comparando um período do ano passado contra esse ano temos aqui uma variação nula no preço médio de venda.

Voltando então à receita líquida, a outra metade do crescimento foi basicamente com um pequeno aumento nas vendas no mercado de curto prazo. A gente vende e compra energia no curto prazo, como vocês sabem, e o PLD no trimestre subiu para R$ 436,00 por MW/hora, o preço médio do PLD. Enquanto que no terceiro do tri do ano passado ele foi R$ 116,00, ou seja, 25%. Então, esse aumento de PLD e o importante aumento do GSF nesse trimestre, nos levaram a uma queda de 12% no EBITDA nesse trimestre, de quase 100 milhões de reais, ainda que no acumulado do ano tenhamos 4% de crescimento em relação ao ano passado. A grande razão aqui para essa queda é o GSF saltando de 17% no terceiro trimestre do ano passado para 38% nesse terceiro trimestre.

Então, essa é a principal razão, a gente tinha estimado que o GSF ia aumentar, claro, mas para ser sincero, foi pior do que a gente esperava. O mês de setembro foi o pior mês de toda a série história de dados que nós temos, hidrológicos. Ou seja, desde 1931 nunca tinha chovido tão pouco no mês de setembro, e se comparar os outros meses, de agosto, julho, etc., são sempre aí entre os 10 piores meses da série histórica de 86 anos. Então, foi um período complicado esse terceiro tri, e isso se traduziu nesse aumento aí de, nesse resultado pior no resultado da CCEE, mercado de curto prazo.

Um outro fator também importante foi o aumento das compras de energia que fizemos no trimestre, inclusive compras para preencher a falta da geração da energia de Jorge Lacerda C. A Usina de Lacerda C ficou fora aí uma boa parte do trimestre, na manutenção, planejado, e que nós fizemos agora nesse terceiro tri, ela estava prevista para o quarto tri, a gente antecipou para o terceiro tri, então com isso tivemos que comprar mais energia para entrega no terceiro tri, para fazer frente à essa manutenção antecipada de Jorge Lacerda. O que quer dizer o seguinte, quer dizer então que no quarto tri nós temos mais energia disponível para vender, nós temos uma posição um pouco mais *long* no quarto tri porque a manutenção de Jorge Lacerda era prevista, como eu falei, para o quatro tri, e foi antecipada para o terceiro trimestre.

Seguindo aqui no mesmo slide, tivemos uma redução de cerca de 10% no lucro líquido, ou seja, além do efeito EBITDA, temos também aqui uma redução menor no lucro líquido, basicamente por uma melhor, um melhor resultado financeiro. Nós temos aí juros mais baixos e um menor efeito financeiro sobre as concessões a pagar que foram indexadas em IGPM e IPCA, isso tudo se traduziu num lucro que caiu 10%, mas no ano

subindo ainda 21%, e essa é a razão principal. Também teve uma outra razão importante, que foi a redução da taxa efetiva de imposto de renda nesse trimestre.
Aqui tem, colocamos aqui também o retorno, foi o patrimônio, o retorno sobre o capital investido, para ele entrar, que a nossa disciplina financeira ao longo do tempo trazendo um retorno aí da ordem de 25% em capital investido e 27% sobre o patrimônio.
Nossa dívida líquida, se comparar o terceiro tri do ano passado, setembro do ano passado com esse ano, nossa dívida líquida dobrou, basicamente porque o caixa foi consumido nos investimentos e dividendos que pagamos. A gente, lembrando que tínhamos um importante caixa bastante confortável, e que foi sendo consumido com CAPEX em projetos como Campo Largo - central eólica -, como Pampa - central carvão - , como a Açu - uma central solar, e mantendo um payout de 100%. Então, com isso a dívida líquida aumentou ainda dentro de um padrão bastante tranquilo.
E, finalmente, o último ponto aqui nesse slide, a geração caindo 20% no trimestre, e também no ano, isso aí se traduziu em um menor custo de combustível e também em menor *royalties*, e depois eu vou mostrar os valores.
E o último ponto de destaque aqui, é, de novo, a redução de número de empregados, comparando esse ano com o ano passado saíram da Companhia, líquido, cerca de 70 pessoas, que foi um plano de PDV que fizemos no ano passado no quarto tri. Então, uma boa parte desse *saving* vai se realizar no quarto tri, se a gente comparar o quarto tri do ano passado com o desse ano.
Seguindo aqui adiante então no próximo slide. Só um minutinho. Ok, estou de volta. Então, seguindo aqui adiante, na página 6, os destaques não financeiros do trimestre, o primeiro grande destaque foi claramente o sucesso no leilão das concessões das ex-usinas da CEMIG, Jaguara e Miranda, que nós ganhamos há cerca de um mês, e pagaremos no fim de novembro o montante de R$ 3,5 bilhões. E como nós já anunciamos no mercado, vai ser integralmente financiado com dívida, tanto no nível da EBE, da Engie Brasil Energia, como no nível das duas Empresas de Propósito Específico que foram constituídas. Então, uma parte inclusive já fechou o financiamento e a outra parte está ainda negociando para nesse espaço de duas semanas ter todo o volume de dinheiro em caixa.
Outro ponto aqui importante foi o anúncio da aquisição do projeto eólico Umburanas, junto à Renova, um projeto de 605 MW, dos quais a primeira parte serão 360 MW instalados. E a gente tinha, tem ainda algumas condições precedentes para o *closing* na operação, uma importante foi atingida essa semana, que foi publicada inclusive na imprensa, a ANEEL deu o *ok* para a transferência. Então, os pontos pendentes estão sendo atingidos para a gente ter um *closing* da operação ainda esse ano e começar a investir um CAPEX no começo do ano que vem, visando a entrada em operação dos parques ao longo aí do primeiro semestre de 2019.

Seguindo aqui adiante, nós temos também mais duas usinas conectadas no nosso sistema, Centro de Operação da Geração (COG), remoto, trazendo aí também eficiência e *savings* na nossa gestão do dia a dia.

Seguindo na página 7, outros dois destaques importantes, o que foi anunciado já há algum tempo, que a empresa foi eleita como a melhor empresa do país em todos os setores em governança corporativa, isso aí devido aos vários Comitês que nós temos na empresa para assessorar não só o Conselho como o *management* da empresa, nosso sistema de controle interno, o novo mercado, a presença ativa das discussões do Conselho junto com os minoritários. Então, tem toda uma governança estabelecida na empresa que traduziu nesse prêmio aqui da Revista Época Negócios.

Nós também fomos premiados pela oitava vez no processo de transparência da ANEFAC, pela transparência das nossas demonstrações financeiras.

E, finalmente, aprovamos ontem no Conselho o crédito de R$ 424 milhões de juros de capital próprio, com isso levando o payout até agora a 100%. Então, a gente está *walking the talk*, como a gente gosta de fazer. A gente quando está tentando manter um *payout* alto, o mais alto possível, a ideia não é acumular caixa para acumular caixa, mas sim podemos reter dividendos quanto temos aí uma situação que justifique, como um CAPEX muito alto e baixa capacidade de alavancagem, que não é o caso hoje.

Seguindo aqui adiante, acho que um ponto importante para destacar na página 9, aqui a gente ainda está colocando as Usinas de Jaguara e Miranda aqui ainda em expansão porque a gente ainda não assumiu a operação de usinas, mas essas usinas vão agregar 832MW negócios ao nosso parque.

E com isso, na página 10, página seguinte, levando a nossa participação de mercado a 6,9% do sistema brasileiro. No trimestre passado esse número era 6,3%.

Aqui na página 11, só para reforçar a mensagem, aqui a gente vê essa grande variação de 2016 para 2017 com uma redução no mercado regulado em aumento no mercado livre, que foi aquele PPA grande que eu falei que venceu no ano passado e que foi alocado no mercado livre. Outro ponto importante aqui, que também não é novidade, é o aumento do volume com comercializadoras, com *traders*, basicamente para a gente formar produto e com isso manter um fluxo de venda constante.

Bem, seguindo aqui adiante nos números da empresa, eu queria pular alguns slides e ir direto para o 16, em que aqui, se vocês compararem com o trimestre anterior, a gente teve dois pontos importantes. Um: um aumento de compras em 2017 de cerca de 80 MW médios, claramente para proteção. A gente percebendo aqui que o GSF está sendo pior do que o esperado, a gente em momentos específicos onde a gente vê oportunidade a gente vai, a gente tenta comprar energia, comprou 80 mega médios para esse ano.

E outro ponto de destaque também aqui é o volume vendido em 2019, 2020, 2021 e 2022. Nós temos aqui, no trimestre passado, um volume disponível em 2019 eram 600 MW, agora vendemos mais de 74MW. E vendemos também da ordem de 160 MW em

2020 e 170MW em 2021, ou seja, um volume importante de redução do montante em aberto que temos para esses anos.

Ou seja, há liquidez no mercado. A gente reforça a mensagem de que somos um *player* ativo no mercado livre, e, enfim, nesse trimestre conseguimos vender aí 170 MW de energia do médio prazo, e até mesmo vendendo quase 100 MW de 2022. Ou seja, um produto aí de três, quatro, cinco anos que começa em 2018, 2019 e 2020. Então a gente está ativo no mercado e está usando nosso *skill* comercial para vender na hora certa e comprar na hora certa.

Falando um pouco de expansão, aqui na página 19 e 20, Jirau, Jirau o ponto que eu quero destacar aqui é o processo de transferência de Jirau que já começou do lado da Engie Brasil, da vendedora, mas tem ainda algumas pendências no processo, tem pontos ainda que estão sendo discutidos com a Camargo Corrêa, que é dado público, que inclusive saiu no Valor Econômico. Então, tem algumas pendências que estão sendo ainda discutidas, conversadas, e com isso o processo de transferência ele vai tomar ou está tomando mais tempo para começar na Engie Brasil Energia do que a gente pensava antes. Eu não acho que esse processo vá começar do nosso lado esse ano, a última indicação que eu tenho é que esse processo deva começar, ou seja, o nosso Comitê ser constituído e a gente começar a trabalhar do nosso lado apenas no primeiro tri do ano que vem. Então, tem essas pendências, essas discussões do lado aí, Engie com Camargo, etc., tem atrasado um pouquinho esse processo. Nada que preocupe, a usina continua operando bem, a gente continua tocando nossa vida, estamos, como eu falei, levantando recursos para poder pagar a concessão de Jaguara e Miranda, estamos olhando também para outras alternativas no mercado de transmissão e *greenfield* em dezembro.

Jaguara e Miranda, aqui aparece na página 21, pela primeira vez, um ponto importante, que eu não sei se todos sabem, 70% da energia de Jaguara e Miranda já foi alocada como cota no mercado regulado, só que sem GSF, ou seja, o risco eventual GSF ele é passado para o consumidor. Então, é um perfil interessante. 30% aberto para a gente vender no mercado livre, com GSF, com risco de GSF, e 70% sem GSF. E, como eu falei, a contenção de ambos, somando aí R$ 3,5 bi, a receita do ACR, está aqui na página, é de R$ 150,0 milhões em Miranda e R$ 225,0 milhões em Jaguara. Ou seja, apenas a receita do ACR soma aí R$ 375 milhões, mais, e o ACR, o preço médio do ACR é da ordem de R$ 113,00. Ou seja, ainda tem 30% que não está nesse número, que é a energia alocada no mercado livre. Ou seja, então a contribuição em termos de receita e EBITDA e *earnings* de Jaguara e Miranda vai ser substancial.

Um outro ponto também que é novidade, que aqui a gente colocou como destaque na página 22, é o nosso esforço na geração solar distribuída. Nós anunciamos essa semana uma grande parceria com a WEG e também com a FIESC para expandir a energia solar distribuída nas indústrias do estado de Santa Catarina, então a gente está se reposicionando como um dos líderes do setor de geração solar distribuída, porque

hoje ainda é uma coisa incipiente, mas no médio prazo pode se tornar algo bem relevante.

Pampa Sul, a obra está avançando, temos um progresso acumulado aí de 72% já. O processo de venda de Pampa Sul e Jorge Lacerda também está andando e também está andando tomando mais tempo do que esperado. As discussões com os potenciais compradores também estão sendo bem exaustivas, então a gente não tem novidade para anunciar em relação a isso, apenas que o projeto está andando, temos interessados e ainda estamos conversando com eles em relação ao próximo passo.

Enquanto isso, Campo Largo também vai avançando, a gente já está concretando as fundações, já temos a licença da instalação da linha de transmissão, então está andando de acordo com o cronograma, de acordo com *budget*, Campo Largo, que vai agregar aí um volume importante de 330 MW de potência eólica na Bahia, que é, Campo Largo, de novo, ao lado de Umburanas. Umburanas o projeto é realmente ao lado, então nós vamos ter um ganho na sinergia importante na construção de Umburanas, porque uma boa parte da equipe que está mobilizada lá construindo Campo Largo vai passar para o outro lado da cerca e fazer a mesma coisa em Umburanas.

Então, isso aí faz parte da nossa vantagem competitiva, de buscar crescimento onde a gente pode agregar valor. Ou seja, aqui no caso de Umburanas a gente tem um parque contratado, mas não construído, onde nós temos uma vantagem competitiva, então estamos usando essa vantagem para gerar valor para o acionista.

Bem, e a Central Assú, também na página seguinte, que também está em construção e deve ficar pronta em dezembro desse ano ou talvez janeiro do ano que vem.

Pedindo então agora para fechar com o desempenho financeiro, já saltando aqui direto para o slide 29, aqui estão os números que eu falei, um crescimento da ordem de R$ 50,0 milhões em receita, metade pelo volume de vendas, porque o preço médio foi *flat*, como falamos, e R$ 21,0 milhões em relação à maior receita auferida no mercado de curto prazo.

No slide seguinte, o EBITDA tem o efeito do maior volume vendido, claramente, o menor despacho térmico, que contribuiu com R$ 18,0 milhões, menores *royalties* no trimestre, pela redução da direção hidro, mas o grande destaque aqui é negativo, que é o aumento de compras para revenda e os R$ 107,0 milhões de operação de curto prazo na CCEE. Isso aí, de novo, devido ao GSF de 38% no trimestre.

Em relação ao lucro líquido, no trimestre essa redução aqui de cerca de R$ 40,0 milhões, basicamente porque nós temos o efeito do EBITDA, caindo em R$ 96,0 milhões, e compensados por menos imposto de renda por terem menos renda necessariamente, e o efeito financeiro que eu falei pela diminuição dos juros e variação monetária sobre as dívidas e as concessões a pagar.

Slide seguinte, nós colocamos aqui pela primeira vez a evolução histórica do nosso *return on equity* e *return on capital*, bastante estável ao longo do tempo, da ordem aí

de 25% no *return on equity* e um pouco menos em relação ao *return on invested capital*.

A dívida, na página 33, continua dívida bruta da ordem de R$ 3,2 bilhões, dívida líquida R$ 1,5 bilhões, mesmo padrão do trimestre anterior, de junho desse ano, mas essa dívida bruta aqui de R$ 3,2 bilhões vai aumentar bastante até o fim do ano devido às dívidas para o pagamento das concessões da CEMIG.

Isso aqui é o que está ilustrado também na página 36. A gente tem aqui que claramente uma boa parte do nosso CAPEX esse ano, que é grande, que nós já tínhamos uma estimativa de investimento de R$ 2,3 bilhões esse ano, basicamente com Campo Largo, Pampa e Assú, e um pouco das manutenções recorrentes que temos também. E aqui, sobre isso somamos R$ 3,5 bi de Jaguara e Miranda, então chegando a R$ 5,8 bilhões em relação, um crescimento de R$ 3,5 bilhões em relação ao segundo trimestre, a maior parte financiada com dívida, como eu falei. E aqui em 2018 também vai ter novas dívidas que vão entrar, e tem um valor aqui negativo de *equity* que basicamente são AFACs, que a gente está fazendo aditamento de capital esse ano, e no ano que vem, quando a gente conseguir desembolsar o financiamento com o BNDES e debêntures para Campo Largo e Pampa, a gente vai reembolsar esse *equity*, ou seja, as empresas específicas que estão captando o *funding* de Campo Largo e Pampa, por exemplo, vão devolver para a Engie Brasil Energia esses R$ 600,0 milhões de *equity*. Por isso que é negativo. Mas basicamente aqui a mensagem é que nós estamos captando R$ 4,3 bilhões esse ano, e no ano que vem esperamos captar aí mais R$ 2,5 bi. Ou seja, estamos, de novo, "*walk the talk*", estamos otimizando o balanço da empresa, estamos otimizando o nosso capital, tentando ter uma estrutura mais eficiente, com crescimento.

E, finalmente, para terminar, no slide seguinte, dividendos, como eu falei, temos um *payout* anunciado de 100% do lucro do primeiro semestre, e anunciamos agora também mais os R$ 424,0 milhões de juros sobre o capital próprio. Tentando manter aqui um *payout* o mais atraente possível, e ao mesmo tempo oferecer crescimento ao mercado.

E com isso eu encerro essa parte, e eu gostaria agora de abrir para as 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 uma pergunta, mais assim, entender um pouco a visão de vocês sobre a hidrologia, o que vocês esperam para o ano que vem. A gente

está vendo a hidrologia bem ruim, os reservatórios bem baixos. Vocês estão com expectativa de que o reservatório eventualmente recupere o ano que vem, como é que está a cabeça de preços para vocês para 2018? E GSF também, se vocês puderem comentar, para 2018. Obrigado.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Obrigado, Marcelo, pela pergunta. Bem, em relação a 2018, o que a gente pode falar é que hoje os preços de energia que estamos vendo para 2018 estão aí da ordem entre R$ 230,00 e R$ 240,00, e claramente caindo ao longo do tempo quando todo mundo espera que o mercado, que a hidrologia volte a um ritmo mais normal.
O GSF ainda vai ser um tema no ano que vem, porque, por exemplo, como vocês sabem, tem algumas usinas que já são parte do MRE ou estão aumentando o seu *take* no MRE, mas sem poder despachar, sem poder agregar geração hidro. Então, essas restrições de transmissão vão ser um *issue* no ano que vem.
Os reservatórios estão começando ou vão terminar esse ano muito, muito baixos. Nós estamos vendo agora, no fim de setembro, os níveis médios dos reservatórios aí no sistema brasileiros tão baixo quanto na época do racionamento. Então reflexo, como eu falei, da sequência de meses nas probabilidades mais baixas de hidrologia.
Então, para o ano que vem a gente está estimando um GSF razoável, que por enquanto eu prefiro não abrir, mas a gente sim, vai ter um GSF importante no ano que vem, a um preço que a gente acha não tão alto como esse ano, mas na verdade tudo isso depende de regime pluviométrico dos próximos meses. Mas basicamente a gente está ativo para se proteger caso piore, por isso que estamos deixando por enquanto aí cerca de 9% nessa energia descontratada para o ano que vem, fora o seguro hidrológico que temos para fazer frente ao GSF.

Marcelo Sá - UBS:
Está ótimo. Claríssimo. E eu acho que assim, seguindo nessa linha, o governo soltou aquela nota técnica com a proposta de reforma para o setor elétrico, tem discussões aí no jornal do governo falando que deve sair alguma coisa talvez aí na semana que vem, mas principalmente para tratar do modelo de privatização da Eletrobras, mas talvez tenha alguma coisa aí em função daquela solução para o GSF para o mercado livre. O que vocês têm na cabeça de *time* para sair aquelas reformas do setor elétrico ou daqueles outros pontos que foram levantados. E se agora nessa proposta da Eletrobras já sairia também alguma regra que valesse para todas as empresas que estão com problema no mercado livre por conta do GSF?

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
É, você atacou bem o tema, são, de fato, eu acho que duas prioridades diferentes. Primeira prioridade do governo, que é a mais urgente na visão do governo, se divide em A e B. A: viabilizar a desestatização da Eletrobras, e destravar o mercado de curto

prazo com os termos GSF no mercado livre, etc., como você falou; um monte de liminar. Então, essas são as duas prioridades claramente do governo para esse ano. Não sei se vai ser a semana que vem ou depois, mas enfim, o governo está trabalhando e conversando com os agentes também para tentar destravar o setor e viabilizar a venda do controle acionário da Eletrobras, ou a pulverização, perdão. Então, a gente está atento a isso também.
Agora, as outras mudanças mais estruturais, como abertura gradual do mercado livre, separação entre energia e potência, a distribuidora sendo remunerada pelo fio, que são mudanças importantíssimas, e, na verdade, a gente não tem ideia de quando isso vai ser publicado. A gente tem uma, o governo tem sinalizado que gostaria de fazer isso o quanto antes, mas o fato é que são temas muito complexos, então, talvez tenha sido um pouco de, uma ambição muito alta assumir que poderia fazer isso em um ou dois meses. Mas o tema está andando, e a gente, talvez isso de fato seja publicado ou seja proposto via MP no primeiro semestre do ano que vem. Mas se isso vai ser fato ou não, é difícil, é esperar.

Marcelo Sá - UBS:
Está ótimo. Só para entender, então, assim, teoricamente vai ter, acho que, uma MP para poder endereçar os problemas da Eletrobras, depois vai ter uma MP talvez no primeiro semestre de 2018 para endereçar essa questão do lastro de energia, enfim, migração para o mercado livre. E aí a questão de um eventual acordo sobre a questão do GSF para o livre talvez venha ainda esse ano, talvez num texto diferente do que esse da Eletrobras ou vocês acham que pode vim agora nesse pacote já aquela solução para ter um acordo das empresas, que seria uma extensão de concessão das usinas?

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Eu não sei. Eu não sei, eu não sei se vai ser junto ou não, o que a gente está articulando e argumentando, melhor, é que o mercado livre como está hoje, com um nível gigante de inadimplência na CCEE, várias liminares de um monte de players diferentes, está inviabilizando o mercado. Então, isso é urgente e a gente está tentando que seja resolvido ainda esse ano e acho que vai sair sim algo esse ano. Agora, se vai ser junto com a Eletrobras ou não, eu confesso que não sei.

Marcelo Sá - UBS:
Está ótimo. Muito obrigado.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
De nada.

Operadora:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Antony Dias, da empresa Portugal. Senhor Antony, pode prosseguir.

Antony Dias – Empresa Portugal:
Olá. Oi, Sattamini, obrigado pelo call aí. A minha pergunta vai de encontro aos proventos do primeiro semestre, que ainda não foi anunciada a data, e eu queria saber porque razão esse atraso no anúncio do pagamento do provento do primeiro semestre.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
É uma boa pergunta e para essa tem uma boa resposta. É devido aos R$ 3,5 bilhões que temos que pagar para a concessão da CEMIG no fim de novembro. A gente, eu acho que a gente vai conseguir todo o dinheiro financiado antes disso, mas pode ser que uma parte escorregue para dezembro, ou... hoje em dia a gente está preferindo não pagar, não subir hoje o dividendo para ter um pouco mais de luz sobre o tema da CEMIG, mas assim que a gente sentir que a gente pode distribuir vamos fazer isso.

Antony Dias – Empresa Portugal:
Ah, então está bom. Eu imaginei que fosse isso. Obrigado, viu.

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

Operadora:
*Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Mais uma vez, para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). A nossa próxima pergunta vem do senhor Vinícius, da Credit Suisse. Senhor Vinícius, pode prosseguir.*

Vinícius – Credit Suisse:
Oi. Bom dia. Obrigado pelo call. No leilão da CEMIG a gente viu das concessões vencidas do lado da CEMIG, vocês tiveram uma participação bastante relevante, assim, com boas aquisições e bons retornos potenciais. A gente sabe que o modelo exato ainda não está definido, mas vocês teriam o mesmo apetite pelo leilão de descotização que o governo quer fazer para Eletrobras?

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Oi, Vinícius. Sim, pode ser. Dependendo de como tiver estruturado o leilão, a gente pode sim avaliar e, vai avaliar e pode de fato entrar nesse tipo de leilão, porque são... No caso da CEMIG foi muito interessante para a gente por várias razões, não só porque uma parte estava contratada na ACR sem GSF, mas também porque eram ativos que já

estão bem cuidados e já em operação, então já aporta *earnings* e EBITDA em D zero, e também são ativos que estão no mercado sudeste, que é onde estão quase todos os nossos clientes livres. E hoje em dia esses clientes são servidos através das antigas usinas Gerasul, que estão no Sul do Brasil. Então, não é um grande risco, mas é sempre bom ter próximo dos clientes a tua fonte geradora.
Então, dependendo de como for estruturada a venda desses ativos a gente pode sim entrar. Temos apetite para seguir crescendo no Brasil. E por isso que agora no curto prazo nós continuamos olhando para a transmissão, para o leilão de dezembro, e também estamos analisando o leilão de energia nova, de dezembro também, com projetos eólicos e solares.

Vinícius – Credit Suisse:
E até nesse assunto, nesse leilão a gente viu, teve um nível de competição relativamente baixo, os retornos que a gente viu foram interessantes, a gente pode assumir que o *hurdle rate*, o nível de retorno que vocês exigiram para esse leilão, a gente pode extrapolar isso para questão de Jirau? A gente sabe que em questão de minoritário lá, mas eu acho que, enfim, aquele Comitê de minoritários, que vai avaliar independente, mas eu queria saber do ponto de vista da gente aqui de mercado se a gente pode assumir que esse nível de competição, esse nível de retorno que você teve nesse leilão a gente pode usar para balizar a potencial transferência de Jirau.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Não, sobre Jirau por enquanto eu não posso comentar porque até agora a gente, a gente ainda vai avaliar o projeto, a gente vai comparar coisas comparáveis, como eu falei, em CEMIG não ter risco de GSF para dois terços da energia, em Jirau você tem esse risco. A parcela que está contratada é parecida nos dois casos. Então, a gente vai fazer uma avaliação para ver de fato qual é o retorno interessante no caso de Jirau, mas apenas depois, por enquanto a gente não começou ainda.

Vinícius – Credit Suisse:
Está bom. Obrigado.

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

Operadora:
A nossa próxima pergunta vem do senhor Marcelo Brito, do Citi. Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Brito – Citi:

Carlos, bom dia. Obrigado pelo call. Eu queria fazer uma pergunta que se refere ao processo de venda das usinas térmicas que você está tocando. Dada essa permanência do *déficit* hidrológico persistente que a gente vê no Brasil, e na medida em que esses ativos te permitem um *hedge* melhor nesse cenário que está correndo, vocês consideram adiar eventualmente esse processo de venda? Também gostaria de saber em que estágio ele está e se o desenho eventualmente dessa transferência desses ativos vai contemplar vocês permanecerem ou terem de certa forma a energia desse ativo para utilizar dentro da política comercial e também de proteção ao portfólio de vocês? Obrigado.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e Relações com Investidores:
Oi, Marcelo, boas perguntas. Começando pela última, a resposta é sim, a gente, com todos os interessados com quem estamos conversando sempre tem a ideia de ter um bridge PPA que seja bom para a gente e para o comprador. A gente, como eu falei, para 2018 já não tem energia disponível porque o que está lá está reservado, para 2019 tem um pouquinho ainda, mas não muito, então a gente tem sim interesse em comprar durante um prazo de transição, que pode ser dois, três, quatro anos, sei lá, e que também isso dê fôlego para o comprador também. Então, pode ser uma solução *win-win* para transição.
Agora, de maneira mais estrutural, a gente pode se cobrir de risco hidrológico ou tendo ativo ou tendo contratos. É clássico. Então, a gente, pelo ativo, você tem o ativo, você pode escolher manutenção, pode antecipar ou não, mas o despacho não é seu, e você tem um custo fixo razoável. Pelo contrato você tem outros prós e outros contras. Então a gente acha que consegue gerenciar o risco hidrológico também com contratos, e aí vai ser algo um pouco mais complexo porque você tem que ser mais criativo até mesmo na maneira de estruturar os contratos, contratos com *cap and floor* podem criar um monte de coisa, mas aí o nosso pessoal lá da área comercial sabe trabalhar, então a gente... Agora, o processo de venda, como eu falei, ele está andando, lentamente, mas está andando, e as discussões com os interessados estão, basicamente, avançam lentamente no sentido de que tipo de risco cada parte está tomando, que tipo de *bridge* PPA teria, que tipo de *reps and warranties* a gente daria? Então isso tudo leva um tempo absurdo e como não é só um interessado, como são alguns, está levando mais tempo do que o esperado.

Marcelo Brito – Citi:
Carlos, obrigado, mais uma vez. Bom dia.

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

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, muito obrigado a todos pela presença nesse call, mas de qualquer maneira nosso time de RI está disponível para dirimir outras dúvidas ou esclarecer algumas questões. Ok, obrigado a todos, tenham um bom dia.

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