ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

RESULTADO DO QUARTO TRIMESTRE DE 2016 E DO ANO DE 2016

24 DE FEVEREIRO DE 2017 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operador:

Bom dia. Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre de 2016 e do ano de 2016.

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 esta teleconferência está sendo gravada.

Esta apresentação, acompanhada de slides, será transmitida simultaneamente pela internet através do site www.engieenergia.com.br na sessão “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 esta teleconferência, relativas 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.

Hoje conosco, estão o senhor Eduardo Sattamini, Diretor Presidente da ENGIE Brasil Energia, o senhor Carlos Freitas, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e o senhor Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores, que comentarão o desempenho da ENGIE Brasil Energia no quarto trimestre e no ano de 2016.

Logo após, responderão as questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora eu passo a palavra ao senhor Sattamini.

Por favor, pode prosseguir.

Sr. Eduardo Sattamini:

Bom dia a todos.

Mais um ano se encerra e esse ano o resultado demonstra a resiliência da Companhia, dos seus resultados, a nossa capacidade de sustentar os resultados mesmo em períodos de crise. Nós tivemos um decréscimo de PIB significativo esse ano, pelo segundo ano consecutivo, e mesmo assim nós conseguimos apresentar resultados ainda razoáveis. Essa é a minha primeira consideração.

Eu vou antecipadamente me desculpar a vocês, eu vou ter que deixar o *call* para o Carlos Freitas passar os slides da apresentação. Eu tenho uma reunião com a Eletrosul agora marcada às 11h30, foi marcada de urgência. Na verdade, não urgência; seria de última hora, porque nós estamos discutindo a conexão do nosso projeto de Pampa, nós temos uma solução conjunta com a Eletrosul e a reunião foi marcada para as 11h30.

Então vou ter que me ausentar, mas eu não queria deixar de participar, de dar meu apoio ao Carlos Freitas, que começa conosco na sua primeira experiência conduzindo um call de resultados e dizer para vocês essa mensagem de que a empresa continua sólida, buscando a sua melhoria de performance, redução de custo, seus ajustes para que ela continue e tenha a possibilidade de competição, tanto na área de geração de energia – e o Carlos Freitas vai estender um pouco mais – como em outras áreas ligadas ao setor elétrico em função de eventuais oportunidades de investimentos que vamos configurar no ano de 2017.

Eu queria deixar a vocês essa mensagem positiva e um 2017 um pouco melhor do que 2016, ainda com algum sofrimento, talvez um crescimento baixo, mas que a empresa demonstre a sua capacidade de se reinventar e de manter os seus resultados em níveis satisfatórios.

Então passo a palavra agora ao Carlos Freitas para conduzir o *call* com vocês junto com o Rafael Bósio. Muito obrigado.

Sr. Carlos Freitas:

Obrigado, Sattamini.

Bom dia a todos, é um prazer estar aqui com vocês, um prazer voltar à casa, a Florianópolis, à ENGIE Brasil Energia.

Para quem não me conhece, eu trabalho dentro do Grupo ENGIE já há 17 anos. Estava como CFO da antiga E-CL – Engie Energía Chile – em Santiago nos últimos quatro anos e, antes disso, eu fiquei também aqui em Florianópolis vários anos. Na época, eu era o gerente financeiro aqui da Companhia, antiga Tractebel Energia. Estou voltando agora para casa e conduzindo esse *call* com vocês.

Então eu proponho que pule já para o slide número 4, com os destaques financeiros do ano.

Aqui, a gente pode começar ressaltando uma pequena redução na receita líquida anual, uma redução de 1,1%. Isso se deve basicamente a uma redução na quantidade de energia vendida.

A gente tem aqui um pouco abaixo na tabela uma redução de 3,5% em MW médios vendidos. Essa redução de 3,5% se deu basicamente pelo esfriamento da economia.

Pelo que o Sattamini falou um pouco mais cedo, o PIB caindo quase 4% ao longo do ano passado, então é natural que a economia da energia elétrica também sofra um pouco. Por outro lado, o preço de energia médio subiu um pouquinho. Teve um aumento de preço da ordem de 5,4%, que foi abaixo da inflação. Então aqui está um pouco refletindo o esfriamento da economia ao longo do ano passado.

Nossos PPAs já contratados têm o aumento normal de IPCA ou IGPM, mas os novos PPAs foram feitos a um preço um pouquinho mais abaixo do que seria esperado pelo repasse da inflação.

Tudo isso gerou uma redução de receita de 1%, mais um Ebitda crescente em 2%, ou seja, margem de Ebitda aumentando de 47,8% para 49,3%, porque os custos saíram mais forte do que a redução de receita. Então o nosso custo caiu porque caiu muito também o custo de geração térmica, percebemos um esforço na Companhia para cortar custo – depois eu vou entrar em mais detalhes.

Outro ponto também importante nesse trimestre é a forte redução da dívida líquida, porque a gente também resolveu muito a dívida bruta da Companhia. Nós tínhamos algumas dívidas indexadas à CDI, feitas há alguns anos, e dívidas de mais curto prazo que venceram no ano passado, e que repagamos com o caixa que acumulamos. Depois eu vou entrar em mais detalhe sobre isso.

E finalmente outro ponto importante destacar é a redução no quadro de funcionários, que caiu 7,7%. Ou seja, tem menos 90 pessoas na Companhia e a principal razão para essa redução foi a execução de um PDV, de um plano de demissão ou plano de saída incentivada que fomos planejando ao longo do tempo. Então em novembro do ano passado, saiu um grupo grande de pessoas aqui da empresa, com isso reduzindo a folha, e vai trazer uma economia importante de custo ao longo desse ano.

Passando ao slide seguinte, página 5, um destaque já conhecido é a entrada em operação do Complexo Santa Mônica, um complexo eólico que tem 97 MW no total. Uma parte já tinha entrado ao longo do ano passado, outra parte entrou agora em janeiro. Até o fim do primeiro trimestre, os quatros parques devem estar em operação.

Outro ponto importante foi anunciado em dezembro; fechamos a venda de duas usinas eólicas e uma PCH: a PCH Areia Branca em Minas Gerais, Beberibe, uma eólica no Ceará, e Pedra do Sal no Piauí, venda essa que foi feita para otimizar portfólio, otimizar capital. Essas três usinas foram as primeiras usinas que tivemos em eólica e PCH, mas elas eram ativos isolados. Beberibe, no Ceará, não é o nosso *hub* principal. O nosso *hub* é mais para a região de Trairi, onde está Santa Mônica também. A PCH em Minas Gerais também estava isolada, é um ativo pequeno lá em Minas e na região no Piauí. Então a ideia aqui foi reciclar capital, colocar dinheiro para girar e reinvestir mais no parque de Santa Mônica e no parque agora de Campo Largo, que é na Bahia, onde está em construção ao longo deste ano e ano que vem.

Outro ponto importante foi a manutenção da Companhia no ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial). A ENGIE Brasil Energia é uma das poucas companhias no Brasil que está no ISE todo ano desde o primeiro ano. Isso para a gente é motivo de orgulho e reforçamos aqui o compromisso com a sustentabilidade empresarial, porque temos isso como drive principal da empresa.

Passando para o slide seguinte, além da minha posse aqui, eu acho importante também ressaltar outro ponto mais importante: uma entrada forte da Companhia no setor de geração solar distribuída. Nós anunciamos há algum tempo uma parceria com outra empresa para poder crescer nesse setor, que é uma área que vai explodir aqui no Brasil, então a gente fechou um acordo com a Celesc em Santa Catarina para instalar painéis solares em mil residências. Essa semana foi a abertura de interesse no site dessa empresa. Tivemos mais ou menos 10 mil interessados, então isso demonstra a demanda reprimida que tem esse mercado e é uma nova frente de receita da ENGIE Brasil Energia.

A gente aprovou ontem no Conselho o *payout* de 100% de dividendos do ano passado, ou seja, além do que foi anunciado de R$ 409,6 milhões, formando um *payout* de 100% do lucro líquido do ano passado.

E outro ponto importante que foi anunciado no comunicado ao mercado na semana passada, no dia 15, foi que a gente mandatou um banco para sondar o mercado sobre o interesse de potenciais *players* na compra dos ativos em carvão, ou seja, o Complexo Termelétrico Jorge Lacerda aqui no Estado de Santa Catarina e o projeto Pampa Sul, que está em construção em Candiota-RS. Isso por enquanto é apenas uma sondagem de mercado. A gente quer entender o interesse potencial de *players* nesses ativos.

São dois ativos; o Complexo Termelétrico Jorge Lacerda é um ativo que tem um bom desempenho, é um ativo que tem o benefício da CDE (Conta de Desenvolvimento) por vários anos ainda, PPA contratado por um bom preço, são bons ativos. Nós estamos agora buscando o preço de mercado para ver como o mercado avaliaria esse tipo de ativo para poder ver o que fazer depois. Por enquanto, não tem nenhuma decisão sobre vender ou não vender esses ativos.

Eu proponho agora que a gente salte para a página 8 rapidamente, a gente está mostrando o nosso portfólio.

Eu acho que o destaque dessa página é uma pequena redução no volume de ativos, porque, apesar da entrada de Santa Mônica, ao longo do quarto trimestre, a gente fechou uma usina bem antiga que tínhamos em carvão, Usina Termelétrica Charqueadas perto de Porto Alegre-RS, que tinha uma capacidade de 36 MW. Essa usina já tinha mais de 50 anos de operação, era uma usina que tinha um baixo despacho, então, dentro de uma análise mais otimizada de portfólio, já tinha planejado avaliar esse potencial de fechamento e foi feito de fato em dezembro.

Mas continuamos como o maior Grupo privado de energia elétrica do Brasil, o que está na página 9. Como Grupo ENGIE no Brasil, temos 9,3 GW/h em energia instalada ou em construção.

Na página 10, acho que é interessante mencionar dois pontos: um é o aumento em 2017 da participação de clientes livres no nosso portfólio de energia. Isso por razão muito simples; nós tínhamos um PPA grande regulado que foi feito em um leilão no passado, um PPA que começou [em 2009] e acabou no final de dezembro do ano passado. É um PPA de 350 MW médio, que, se vocês olharem no documento do último trimestre, estava no nosso balanço de energia e não está mais, e era um PPA que, ao longo dos últimos trimestres, foi vendendo essa energia no mercado livre. Então o mercado livre representa hoje um *stake* maior no nosso portfólio do que o volume normal que a gente teria no ano retrasado, etc. Mas o diferencial competitivo da empresa de fato está nesse mercado.

O mercado livre brasileiro é a nossa vantagem competitiva. Nós somos um player que entrou nesse mercado primeiro, no ano 2000, então a gente consegue montar produtos mais customizados nesse mercado e extrair mais valor nesse lado.

Outro ponto importante nesse slide é o aumento do volume vendido para comercializadoras. O que é isso aqui? A gente está aumentando bastante operações de *swap* de energia que fizemos do ano passado para esse ano.

São operações ou para formar produtos para a gente vender no mercado livre de 5, 6, 7 anos, por exemplo, então a gente compra energia, faz um *blending* de energia para poder montar produtos de médio ou longo prazo, mas aqui também tem um ponto importante que a gente começou a atuar de maneira um pouco mais forte no mercado de energia incentivada.

Então a gente faz um estoque de energia, a gente entrega energia convencional, paga o preço e recebe energia incentivada para montar produtos também de médio prazo para vender a clientes livres essa energia incentivada, que a gente consegue uma margem maior porque tem um desconto no fio, em encargos de conexão como vocês sabem. Então isso explica um pouco o crescimento de 3% em 2015 para 7% esse ano.

Eu vou avançar um pouco mais para a página 11, a gente vê o que eu falei.

Se vocês olharem o trimestre anterior, o volume total de vendas para cliente livre para 2016 era de pouco menos de 2 mil MW médios, agora aumentou quase 20%. Chegou a 2.366 MW médios, que já estava previsto como eu falei, energia que a gente passou a vender para o mercado livre para entrar no lugar daquela energia que a gente deixou de vender no PPA regulado que venceu no fim do ano passado.

Aqui a gente continua tendo o perfil bastante diversificado de risco, de perfis de clientes com produtos diferentes, então temos orgulho de falar que temos o nível zero de inadimplência e a gente claramente monitora esse risco, monitora esse assunto.

Ao longo do ano passado tiveram algumas reduções de consumo, alguns clientes que a gente renegociou o contrato para dar um pouco mais de fôlego para o cliente, mas sem pedir nada em troca, aumentando o prazo de contrato, porque a nossa estratégia é ter previsibilidade de faturamento, de margem e de resultado. Isso nos traz conforto para poder fazer toda a parte de planejamento financeiro, para poder decidir, para poder pensar como crescer e isso sustenta também o eixo da Companhia.

A gente tem uma estratégia de tentar ao longo do tempo entender a energia de maneira diversificada com clientes com bom rating.

Avançando um pouco na página 13, aqui a gente vê uma sobra estrutural de energia prevista para os próximos anos. Na verdade, a gente sabe que o país passou por uma crise fortíssima em 2015 e 2016, começando em 2014. Agora a gente começa a ver sinais de melhoria da economia, então a tendência é essa sobra sendo consumida à medida que a economia melhora. Tem muita energia que foi licitada ao longo dos anos, esperando um consumo que não veio. A gente entende que isso é algo conjuntural e que essa sobra de energia vai sendo consumida ao longo dos próximos anos. E um ponto importante também, aqui tem muitas usinas que estão contratadas e a gente não sabe se vão ser construídas. A gente sabe que há vários *players* no mercado que estão com problemas, então de repente essa sobra que parece uma sobra grande nem é tão feia assim.

Passando agora para o slide 15, tem que ver a estratégia de contratação gradual da Companhia. Ao longo do tempo, a gente vai contratando. Se vocês olharem ao longo do tempo, a energia que nós estamos vendendo à medida que se tenha uma melhor previsibilidade de preço também. Não vale a pena vender muito antes também porque aí a gente tem muita dúvida em relação a hidrologia, em relação a preço, por exemplo. Então é melhor você vender não na última hora, mas tampouco vender tudo cinco anos antes. E aqui tem outro ponto importante também. A gente tem uma energia descontratada de 9,6% do portfólio em 2017; 9,4% em 2018; 14,8% em 2019. Isso aqui também funciona como um *buffer*, ou seja, é uma reserva estratégica que nós temos para GSF. Sabemos que nós somos um player hidro e temos seguro hidrológico que a gente acertou em 2015, mas o seguro não é franquia zero.

A gente tem uma franquia nesse seguro, então essa gestão de risco nós temos que fazer *in house*, deixar uma parte da energia descontratada para vender talvez no curto prazo, à medida que a gente tem melhor visão de hidrogia, também é um *play*, é uma jogada estratégica inteligente.

Mas é fato que esse volume descontratado aumentou um pouquinho esse ano em relação ao que tínhamos ano passado, aumentou basicamente 200 MW. Mais ou menos metade é de fato por uma redução que a gente espera de consumo em relação ao que esperava antes na energia vendida e também é aumento de compras que fizemos para montar produtos.

De novo, a gente estava com bem pouco *long* em 2017, comprou energia para esse ano e para o ano que vem para montar produtos de 5, 6 ou 7 anos e aí poder começar a vender energia em 2018/2019/2020. Então, de novo, isso aqui é uma jogada que a gente faz sempre.

E aqui na página 16, um slide mais para vocês poderem modelar a Companhia. Eu queria o destaque, a novidade nesse slide é o preço de energia já para 2019. A gente sempre estima e informa três anos apenas, o ano corrente e mais dois anos, então aqui estamos formando 2017, 2018 e 2019, mas estamos informando aqui o *guidance* já contratado. Isso aqui é a média ponderada de contratos assinados. Não é o que a gente espera vender, é o que já está vendido. Então nós subimos para R$ 181,1/MWh. Na data base dezembro, porque isso aqui é

indexado, isso é energia tratada com IPCA ou IGPM, com preço médio de R$ 181,1/MWh. Isso aqui também é um sinal positivo.

Vamos avançar agora para expansão, página 18 e página 19.

Tem dois slides sobre a Usina Hidrelétrica Jirau. A usina já entrou em operação, a máquina 50 entrou em operação e está com uma boa performance e nós sempre dissemos que nós poderíamos avaliar a compra de Jirau, do controlador, quando os riscos principais estivessem mitigados. E risco principal era o risco de cronograma e de Capex então agora a tendência é esse risco ir se mitigando. O cronograma já entrou em operação, o Capex já tem uma parte desembolsada, então é natural esperar que esse processo pode começar daqui a pouco. Não quer dizer que vai começar amanhã, mas é algo que começa no controlador. O controlador é quem vai alguma hora propor o procedimento de venda para o Conselho e aí será o Comitê de Partes Relacionadas, que vai ser a contraparte representando a ENGIE Brasil Energia nessa discussão com o vendedor. Isso não começou ainda, mas a gente espera que comece esse ano.

Virando aqui na página 20, o Projeto Termelétrico Pampa Sul em construção, que está andando de acordo com o cronograma esperado, ou seja, a gente tem a previsão de entrada em operação antes do fim do ano que vem, do segundo semestre do ano que vem, porque o PPA começa em janeiro de 2019. E aqui o projeto está andando bem, de acordo com o cronograma, de acordo com o budget estimado. Hoje já está com o progresso acumulado da ordem de 50%, então está performando.

Aqui na página 21, Campo Largo, uma obra que ainda está começando. Estamos na fase de fundações dos aerogeradores na Bahia. Importante destacar que é a primeira etapa de Campo Largo, é um parque de 326 MW. Uma parte vendida em PPA regulado, outra parte vendida em PPA livre, de novo mostrando o diferencial da empresa. A gente está construindo esse parque na Bahia, mas tem Campo Largo II, que também está pronta na prateleira.

A Companhia sempre desenvolve novos projetos de várias vertentes; tem eólica, tem solar, tem termelétrica a gás para poder deixar na prateleira e poder engatilhar esse investimento à medida que o mercado justifique, à medida que a gente veja que tem ou mercado regulado ou mercado livre que justifique um novo Capex em uma nova central. A gente está com projetos prontos para ser engatilhados à medida que o mercado assim justifique.

E Santa Mônica, na página 22, já está quase pronto, como eu falei, no total de 97 MW de potência instalada, 46 MW médios já contratados a um preço de mais de R$ 200/MWh e que a última máquina deve entrar em operação até o fim de março.

E finalmente, na página 23 e 24, nossos projetos solares.

23: Assú, PPA também vendido em novembro de 2015 acima de R$ 325/MWh e também está em construção e nossa ideia é colocar em operação até o fim do ano.

O PPA começa apenas no ano que vem, a partir de novembro do ano que vem, mas a ideia é entrar em operação esse ano ainda. É a nossa primeira entrada no setor de energia solar centralizada.

E energia solar distribuída, que é a página 24, nós fizemos um acordo aqui com outra empresa para poder entrar nesse mercado que vai crescer bastante. A gente já sentiu esse crescimento, como eu falei, através desse primeiro projeto com a Celesc de mil residências. Na segunda-feira nós abrimos no site dessa companhia, na ENGIE Geração Solar Distribuída, o chamado para interessados e tiveram mais de 10 mil interessados até agora para essas mil oportunidades, então isso mostra uma demanda reprimida nesse tipo de oportunidade.

E finalmente a página 25, projetos que estão na prateleira (*on the shelf*), tanto em energia solar como em eólica. Aqui o destaque para eólica é Santo Agostinho e Campo Largo II, e uma usina a gás natural aqui no estado de Santa Catarina chamada UTE Norte Catarinense.

Passando agora para a parte mais financeira, na página 27, o crescimento de Ebitda, receita e lucro líquido, eu vou entrar agora em detalhe sobre cada um.

Vamos agora para a página 28, o bridge da receita líquida.

Nossa receita, como eu falei, caiu 1,1% ao longo do ano passado em comparação com 2015, ou seja, o aumento do preço médio de venda de 5,5% agregou R$ 347 milhões, mas não foi suficiente para compensar nem a redução do volume de vendas, que foi de 3,5% e nem tampouco a redução nas vendas de curto prazo (CCEE). Essa redução no CCEE é basicamente porque o PLD caiu de quase R$ 300,0 para pouco menos de R$ 100,0 no ano passado. Então isso claramente é um período de receita um pouco menor aqui em vendas de curto prazo.

Isso aqui a gente vê também no slide seguinte no Ebitda. O Ebitda crescendo 2,0% e aqui tem vários fatores. Além do aumento de preço médio de vendas e volume de vendas que eu falei antes, ou seja, o preço médio de vendas aumentando R$ 347 milhões e volume de vendas em R$ 233 milhões. Isso tudo dá R$ 114 milhões e é o que está aqui como aumento nas vendas líquidas contratadas. Nós também tivemos uma redução no custo de combustíveis de R$ 109 milhões, pela menor geração térmica esse ano de 2016, e também tivemos aqui menores compras para revenda ao longo do ano passado, ou seja, a gente comprou menos energia em R$ 139 milhões. Isso tudo reflete claramente numa menor posição *long* na CCEE, que está aqui com R$ 301 milhões. Isso aqui é basicamente a consequência de comprar menos energia de revenda, de gerar menos energia térmica também e ter um PLD mais baixo, que caiu de R$ 285 para menos de R$ 100,0. Então tudo isso aqui levou a um aumento líquido do Ebitda em 2,0% ao longo do ano passado.

E no lucro líquido, o aumento foi um pouco maior, foi de 3,1%. E aqui os destaques, além do aumento do Ebitda, que eu já falei, os destaques são dois na página 30. Um destaque é o aumento do resultado financeiro, ou seja, as despesas financeiras caíram ao longo do ano passado porque a dívida foi caindo também. E a dívida caindo, porque pagamos, como eu falei, umas dívidas que estavam em CDI ao longo do ano passado, e com isso o custo médio da dívida também caiu.

A dívida era de 11,7% no fim do terceiro trimestre, agora caiu para 10,5%. Então é uma redução expressiva de 1,2%, ou seja, de 11,7% para 10,5%, em um perfil de mais longo prazo. Então é dívida mais barata, 100% moeda real e de longo prazo. Isso aqui também ajuda

bastante na composição do nosso custo de capital. Então tudo isso aqui melhorou a despesa financeira da Companhia.

Por outro lado, vemos aqui um total de *impairment* de R$ 111 milhões, aqui a razão principal foi um *impairment* em um ativo de Jacuí, que era uma termelétrica antiga que estava aqui no portfólio da Companhia há vários anos. Eu diria que está no portfólio na verdade desde que foi comprada pela antiga Tractebel há 20 anos atrás e que foi feito a tentativa do *impairment* no ano passado. Então é um efeito contábil sem ter efeito caixa.

Passando agora para a página seguinte, 31, aqui a gente vê a redução da dívida, como eu falei.

A dívida bruta caindo de R$ 3.758 milhões no fim de 2015 para R$ 3.089 milhões e a dívida líquida chegando a R$ 1.093 bilhão apenas. Ou seja, dívida bruta de R$ 3 bi e dívida líquida de pouco mais de R$ 1 bilhão. Isso aqui nos dá uma dívida líquida/Ebitda de 0,3x, ou seja, nos traz possibilidade para poder sair reduzindo essa posição e aumentando a dívida líquida ao longo desse ano no Capex que nós já temos contratados. Nós temos já o Capex de Pampa e Campo Largo, que vai consumir uma boa parte desse caixa que a gente tem ao fim do ano passado, então a posição da dívida líquida da Companhia vai tender a aumentar ao longo desse ano.

Aqui na página 32, a gente tem aqui a dívida da companhia que, no trimestre, ou seja, fim de setembro a fim de dezembro, aumentou um pouco, mais porque a gente não só fez investimentos, mas pagou muito dividendo. A gente pagou dividendo e Juros Sobre Capital Próprio, de R$ 642 milhões. Então isso dá o *payout* de 100% ao longo do ano passado inteiro, como eu falei antes, mas a dívida é bastante tranquila. Na página 33, nós temos o perfil da dívida. Um cronograma de vencimentos de R$ 300 milhões mais ou menos ao longo dos próximos seis anos, dívida essa, como eu falei, a maior parte com o BNDES, mais de dois terços com o BNDES, e em IPCA uma Debênture que temos. Então é uma dívida com um custo nominal hoje, como eu falei, de 10,5%, abaixo da SELIC.

O plano de investimentos na página 34.

Aqui são os investimentos já contratados; aqui estão como eu falei, Pampa, Campo Largo e Assú. E aqui não tem nada ainda de projetos que a gente vai avaliar ao longo desse ano, mas já tem um Capex certo de R$ 2 bilhões ao longo desse ano e R$ 2,3 bilhões ao longo do próximo ano. Como eu falei, a gente vai reduzir um pouco do nosso caixa ao longo desse ano para fazer frente a esses investimentos.

E finalmente, na página 35, os dividendos da Companhia, política bastante clara e coerente. Nós temos um *guidance* de *payout* mínimo de 55%. Nós temos pago sempre 100% quando a Companhia está em um período de menos Capex e mais caixa disponível. E quando é o contrário, quando tem mais Capex e menos caixa disponível, a gente reduz. Então ao longo dos últimos doze anos esse afronte tem sido respeitado. Nós reduzimos o *payout* em 2014 e 2015, não só para fazer frente ao Capex que a gente já contratou, mas também para enfrentar a crise em 2015 e 2016 e as incertezas do setor, que de uma maneira ou de outra se equacionaram. A gente reteve caixa para poder fazer frente às dificuldades. Agora que isso está um pouco mais visível, um pouco mais tranquilo, podemos voltar a um *payout* de 100%. Vamos ver como vai

ser o *payout* desse ano e ano que vem, como eu falei, de um forte Capex que teremos aí nos próximos dois anos.

E com isso, eu concluo esse slide e gostaria de abrir agora para perguntas.

Operador:

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digitem asterico um (*1). Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco dois (*2). Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar asterico um (*1). Nossa primeira pergunta vem do senhor **Caíque Vasconcelos do CitiBank**.

Senhor Caíque, pode prosseguir.

Sr. Caíque Vasconcelos:

Bom dia a todos, obrigado pelo call.

Eu queria só ter uma visão estratégica do Grupo no Brasil, já que tenho a expectativa de começar a transferência de Jirau esse ano e um potencial interesse de participar do próximo leilão de transmissão. Por outro lado, a empresa tem uma baixa alavancagem e até com as vendas de ativos de carvão que poderia reforçar ainda mais o caixa.

Então a minha pergunta é se pode vir a crescer mais em *brownfield* também e, nesse cenário, quais seriam os ativos interessantes, mais hidro, mais renováveis ou se também pode ter uma visão de retornar capital para os acionistas.

Queria só um pouquinho de comentário em cima disso. Obrigado.

Sr. Carlos Freitas:

Obrigado, Caíque, pelas perguntas.

Vamos começar com a transmissão. De fato, nós estamos olhando com carinho para a transmissão. A gente já tinha olhado ano passado, mas acabou não entrando no leilão, porque agora a gente viu que o contexto regulatório está mais propício e mais favorável, então estamos olhando com carinho para a transmissão visando o próximo leilão sim. Não quer dizer que vai entrar e nem que não vai, mas estou dizendo que estamos proativos no business e vemos que tem uma boa sinergia estratégica regulatória com geração. Nós temos várias linhas de transmissão, a gente construiu linhas de transmissão no passado. Lembrando que, para conectar usinas eólicas, por exemplo, a gente construiu linhas de transmissão, então esse trabalho de passagem regulatória e ambiental, a gente sabe fazer, e estamos analisando com carinho essa possibilidade.

Em relação à Jirau, é um pouco aquilo que eu falei. A gente não inicia o processo, quem inicia o processo é a vendedora, a ENGIE Brasil. Até agora não iniciou, mas a gente está esperando que

isso inicie em breve. E aí, como eu falei, nesse momento o Conselho vai estar informado e vai construir o Comitê e aí vamos avaliar como fazer esse processo, mas por enquanto isso ainda não foi engatilhado.

E em visão mais estratégica sobre crescimento, sobre alavancagem etc., a gente sempre vai avaliar isso em comparação com alternativas, ou seja, a gente quando está em uma posição de caixa confortável hoje, esse caixa ou vai fazer investimento ou pagar dividendo. A gente não tem o objetivo de crescer por crescer, a gente quer crescer ganhando dinheiro. Então a gente sempre tem essa disciplina financeira de avaliar uma oportunidade, seja em geração ou agora em transmissão, se isso gera retorno oportunista e, se não gerar, a gente paga dividendo. Temos interesse de seguir crescendo no Brasil.

O tema de venda potencial de Jorge Lacerda ou Pampa, como eu falei, por enquanto é apenas uma olhada no mercado, uma sondagem de mercado. A gente agora não sabe se e como seria feita essa venda e se isso for para frente, a gente vai avaliar alternativas para esse recurso. Então cada coisa ao seu tempo, mas a gente vai manter aqui a visão financeira de não reter caixa para reter caixa, mas também não gastar caixa para crescer de qualquer maneira. A gente sempre vai tentar fazer de maneira racional.

Sr. Caíque Vasconcelos:

Está joia, muito obrigado.

Só complementando, tem alguma alavancagem *target* para vocês que vocês ficariam confortáveis – dois, três, atual – uma visão sobre disso? Obrigado.

Sr. Carlos Freitas:

Eu não diria um número fechado. A gente se sente confortável com alavancagem de longo prazo e barata, mas eu diria que um mínimo em torno de 2,5x seria mais tranquilo para a gente. A gente tem hoje dívida bruta de 1,0x Ebitda. A dívida líquida, como eu falei, vai tender a se aproximar da dívida bruta, porque o caixa vai sendo consumido ao longo desse ano. Então eu vou falar de dívida bruta. Dívida bruta nossa hoje é 1,0x Ebitda, eu diria entre 2,0x e 3,0x, ou seja, 2,5x na média, seria um nível razoável, considerando que ela é de longo prazo.

Se fosse uma dívida muito mais concentrada em dívidas de curto prazo, em um ou dois anos em CDI, como tinha dívidas desse formato no ano passado, aí talvez fosse um pouco menos, seria mais perto de 2,0x. Se for 100% de longo prazo e barato, a gente pode chegar até a 3,0x, então a estimativa aqui é ter uma previsibilidade de caixa, mas também deixar espaço em balança para quando tiver oportunidade interessante para orçar esse capital.

Sr. Caíque Vasconcelos:

Perfeito, muito obrigado.

Sr. Carlos Freitas:

Obrigado você.

Operador:

A próxima pergunta vem da senhora **Carolina Carneiro, do Santander**.

Senhora Carolina, pode prosseguir.

Sra. Carolina Carneiro:

Oi, bom dia a todos. Obrigada pela call.

Eu tenho duas perguntas também.

A primeira é um pouco *follow-up* da anterior, mais para entender a estratégia em relação à venda das térmicas que vocês anunciaram o processo. A gente entende que, segundo o Fato Relevante parece que é uma estratégia global do Grupo, mas a gente só queria entender se também não seria casada com talvez um *funding* tanto para aquisição de Jirau ou para uma possível entrada em outros leilões e, se de fato, térmica parece que, como o segmento no todo não está sendo tão atrativo para vários investidores no mundo, aqui no Brasil as térmicas tem sido bastante úteis pelo menos na proteção de portfólio dado o problema que a gente tem tido hídrico por alguns anos, então é mais para entender um pouquinho melhor essa estratégia da venda da térmica, o que está por trás disso, o que vocês enxergar em relação à estratégia de proteção da empresa do portfólio contra esses potenciais problemas GSF que estão mais persistentes do que a gente esperava. É isso.

Sr. Carlos Freitas

Obrigado. Vamos lá.

A venda de térmicas, de novo, não está decidida. É uma sondagem de mercado. Se for adiante, vai ser em condição interessante para vender. Não estamos interessados em vender o ativo para vender. Nós temos uma visão de que esses ativos tiveram um papel muito relevante no passado, em proteção, em hedge para hidrologia, mas a tendência é que essa relevância hoje seria um pouco menor, até porque tem um mecanismo como seguro hidrológico que veio também a mitigar um pouco esse risco. Então, como eu falei, é um ativo interessante, é um ativo que a gente vai avaliar o que fazer e se vender ou não, mas é um bom ativo e a gente vai entrar agora na parte de sondagem de mercado para começar a avaliar o *next step*. Em relação a *funding* de Jirau e estratégia, não, uma coisa não tem nada a ver com a outra. A gente já viu, eu tentei explicar isso, que nós temos uma posição de caixa confortável hoje e capacidade de alavancagem importante. Hoje com 1,0x Ebitda, se a gente chegar a 2,5x Ebitda vezes 3x, tem aqui R$ 4,5 bi a R$ 5 bi de capacidade de *leverage* na Companhia. Então a gente tem também a geração de caixa próprio, a gente tem também todo o perfil de crédito da Companhia.

Claramente a gente também tem outra oportunidade de *brownfield* no mercado, a gente tem transmissão que pode ser interessante como eu falei, mas repito, essa sondagem de mercado de Jorge Lacerda e de Pampa não está ligada de maneira absoluta à transferência de Jirau.

Sra. Carolina Carneiro:

Está certo, obrigada.

Se me permitir mais uma pergunta, eu queria saber um pouquinho em relação a mercado, como está a procura de industriais ou potencial aumento de livres, o que vocês tem sentido na parte de comercialização. Obrigada.

Sr. Carlos Freitas:

Obrigado. A gente tem sentido uma melhora no mercado. A gente tem visto um aumento de interesse no mercado e até de liquidez de mercado. A gente está refletindo essa melhora da economia como um todo que já foi até percebida em outros setores, por exemplo, na parte de papelão ondulado, que é um grande indicador, um grande KPI de aquecimento da economia, e nós temos visto aqui um aumento também de clientes interessados em energia incentivada. Aos poucos o mercado de incentivada vai se abrindo, mais e mais empresas estão percebendo o interesse de migrar para esse mercado. A gente também está crescendo e investindo bastante para preparar a Companhia para ficar cada vez mais horizontal, com mais clientes de menor porte. Esse eu acho que vai ser o grande foco comercial da Companhia, ter mais e mais menores clientes que você tem melhores margens. Começa a virar mais varejista, você começa a ter produtos um pouco mais padrão, produtos customizados e você consegue com isso ter maiores margens por kW/hora. Dá mais trabalho, mas gera um pouco mais de margem. Então esse sentimento, esse interesse, a gente tem visto a cada dia.

Sra. Carolina Carneiro:

Está certo, muito obrigada.

Sr. Carlos Freitas:

Obrigado.

Operador:

Próxima pergunta vem do senhor **Ezequiel Fernandes, do Scotia Bank**.

Senhor Ezequiel, pode prosseguir.

Sr. Ezequiel Fernandes:

Oi, boa tarde. Obrigado.

Comparando um pouco a apresentação do terceiro trimestre com a do quarto agora, dá para ver que vocês elevaram a estimativa de capacidade em excesso no sistema. Eu queria entender um pouquinho se isso foi uma revisão da oferta, da demanda. Provavelmente já falaram disso, mas eu comecei um pouquinho tarde. Obrigado.

Sr. Carlos Freitas:

Oi, Ezequiel. Você está se referindo à informação do nosso portfólio comercial ou do sistema como um todo?

Sr. Ezequiel Fernandes:

O balanço de demanda e oferta do sistema geral do Brasil.

Sr. Rafael Bósio:

Ok. Ezequiel, bom dia a todos. Aqui é Rafael Bósio. Endereçando sua pergunta, isso aqui foi uma revisão de demanda feita no final do ano e isso aí agregou em média 2 GW de sobra de energia no balanço – sempre lembrando que é um balanço teórico, depende da hidrologia – foi revisão de demanda, foi feito no final do ano comparando com o que a gente tinha apresentado no terceiro trimestre. Foi exatamente isso, uma revisão de demanda que foi feita.

Sr. Ezequiel Fernandes:

Exatamente, e continuo perguntando.

Isso imagino que pode ter algum impacto na sua expectativa de i dos PPAs ou nem tanto assim?

Sr. Carlos Freitas

Sim e não. Na verdade, essa revisão de demanda também gera uma revisão de oferta, ou seja, você lembra que tinha um leilão previsto de energia em dezembro que foi cancelado e esse leilão estava incluído nesse balanço de energia quando a gente fez o slide no terceiro trimestre. Então tinha uma expectativa de aumento de oferta porque também tinha de aumento de demanda. A gente revisou para baixo, então na verdade o mercado core da empresa é o mercado de energia livre, no qual você tem algo mais customizado para o cliente. Então claramente tem mais oferta, quer dizer que o preço tem mais pressão. Então a gente não está mais vendo um preço crescente de maneira alta como tinha ano passado, mas sim a gente está vendo aqui uma tendência nos contratos que estamos fechando, lá para frente, para 2021 ou 2022, a preços razoáveis.

Sr. Rafael Bósio:

Se você analisar esse aqui é o nosso balanço por dia. Em comparação ao terceiro trimestre, você observa que a gente dessa forma movimentou nos anos de 2020 e 2021. A gente fez contratações lá para frente.

Sr. Ezequiel Fernandes:

Perfeito, muito claro, muito obrigado.

Operador:

Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar asterico um (*1). Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas.

Gostaria de passar a palavra ao senhor Eduardo Sattamini e senhor Carlos Freitas para as considerações finais. Por favor, senhor Sattamini, pode prosseguir.

Sr. Carlos Freitas:

Aqui é o Carlos Freitas, o Sattamini como ele explicou, ele teve que sair à reunião da Eletrosul, mas obrigado pelo *call*, obrigado pela atenção. Depois eu vou ter a oportunidade de encontrar com cada um de vocês ou reencontrar, porque alguns eu já conheço lá do Chile e, se tiverem mais dúvidas, mais comentários, por favor, podem procurar aqui o nosso time de RI que está disponível para tirar dúvidas. Muito obrigado, bom fim de semana e bom Carnaval.

Operador:

A áudio-conferência da ENGIE Brasil Energia está encerrada.

Agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde e obrigado por usarem Voitel.