

## Entrevista com Maurício Bähr: “Daqui 11 anos, vamos passar pela mesma situação da Cemig”

PEREIRA, Renée. “Entrevista com Maurício Bähr: ‘Daqui 11 anos, vamos passar pela mesma situação da Cemig’”. O Estado de São Paulo. São Paulo, 28 de setembro de 2017.

Maior geradora privada do Brasil e sócia majoritária da Hidrelétrica Jirau, no Rio Madeira (RO), a franco-belga Engie arrematou ontem duas usinas da Cemig no leilão realizado na B3, a Bolsa paulista. Com a compra dos ativos, a capacidade instalada da companhia sobe de 10.290 megawatts (MW) para 11.122 MW. Em entrevista ao Estado, o presidente a Engie no Brasil, Maurício Bähr, afirma que a aquisição faz partes dos esforços globais do grupo na área renovável e também vai preparar a empresa para o vencimento dos contratos das hidrelétricas do grupo em 2028. “Daqui 11 anos, vamos passar pela mesma situação que a Cemig passou hoje (ontem). Então, estamos nos antecipando para garantir nosso market share e continuar crescendo”, afirma o executivo. Leia a entrevista concedida ao Estado.

### Qual foi a estratégia da Engie no leilão de ontem?

Primeiro, estamos felizes de retomar os investimentos, especialmente, agora que começamos a concentrar nossos esforços como estratégia global na área de (energias) renováveis. Também estamos nos preparando para quando as nossas concessões começarem a vencer em 2028. De certa forma é uma antecipação para garantir nosso crescimento sustentável na próxima década.

### Que usinas são essas?

Quando compramos a Gerasul, em 1998, tínhamos algumas usinas em operação e essas vão vencer em 2028. Aí investimos em muitas outras hidrelétricas novas, como Cana Brava, São Salvador, Estreito, Itá, Machadinho, que entraram em operação nos últimos anos. Mas as originais, como Salto Santiago, Salto Osório e Passo Fundo, vencem em 2028. Daqui 11 anos vamos passar pela mesma situação que a Cemig passou hoje (ontem). Vamos ter um leilão, vamos disputar, mas sabe-se lá se vamos ganhar ou não. Estamos nos antecipando para garantir nosso market share e continuar crescendo.

### E quais os atrativos das usinas compradas agora?

Essas usinas vão melhorar o mix da carteira da empresa, nos dar mais 30 anos de sustentabilidade e elevar nossa geração de energia no Sudeste, onde estão nossos clientes. Além disso, são ativos bem operados. É uma operação similar a que fizemos quando compramos a Gerasul e também vão servir como plataforma para continuar crescendo no País. É um investimento que vai trazer retorno no longo prazo. É um perfil de risco interessante.

### Por que vocês escolheram as duas usinas? Foi por questão de preço?

Havia quatro usinas ofertadas. Poderíamos ter pego apenas São Simão, que era mais cara, como fizeram os chineses. Mas adotamos uma estratégia mais conservadora de não colocar todos os ovos na mesma cesta. E conseguimos ganhar. Deu certo nossa estratégia. O governo organizou muito bem o leilão.

Independentemente de concorrência ou não, obrigou todos a entregar os envelopes antes. Foi uma operação otimizada de ambos os lados, foi equilibrado.

**Vocês vão precisar fazer alguma captação para honrar os compromissos dessas usinas?**

Temos um endividamento muito baixo hoje. Estamos abaixo de uma vez o Ebtida, talvez menos de meio Ebtida (lucro antes de juros, impostos, amortizações e depreciações). Vamos otimizar esse nível de endividamento. Já temos vários bancos buscando oferecer esses recursos.

**Para fazer o pagamento da outorga, a empresa já tem o dinheiro?**

Isso já está equacionado. Temos dinheiro em caixa, mas vamos tomar dinheiro emprestado no curto prazo. Mas é recurso local.

**Depois de Cemig, quais os planos da empresa?**

Continuamos interessados nos projetos novos. Em dezembro, teremos oportunidade de oferecer eólica e solar no leilão de energia nova. Também queremos projetos de transmissão. Mas esses são empreendimentos que vão demorar um prazo para serem implementados. Então tem um perfil de receita para dois, três, quatro anos. Não vamos reduzir nosso apetite por leilões. Também queremos manter a estratégia de entrar em serviços e outros campos, como energia distribuída.

**O que inclui a área de serviços?**

Inclui a área de eficiência energética, climatização (ar condicionado), energia solar distribuída e mobilidade urbana com sustentabilidade. Estamos oferecendo energia (renovável) para o VLT no Rio de Janeiro, por exemplo. Há uma série de iniciativas para participação da transição energética. Precisamos oferecer energia num custo adequado e com mais sustentabilidade. Também queremos olhar a área de iluminação pública. Estamos avaliando contratos em Niterói, Brasília e Salvador.

**Como tem sido convencer o controlador de investir no Brasil no meio de toda essa turbulência política?**

A visão que temos é a mesma que tínhamos há 20 anos quando compramos a Gerasul. Havia crise na Rússia, crise na Ásia e desvalorização cambial enorme no Brasil. No fundo, sempre temos uma visão de mais longo prazo. Não pensar na crise do dia e pensar que o dever de casa está sendo feito e que aos poucos os problemas serão resolvidos. E o País vai continuar precisando de energia e de infraestrutura.

**Lá atrás vocês investiram em grandes empreendimentos, como Jirau. Hoje o foco é outro?**

Há uma tendência no mundo de buscar projetos menores. O próprio País colocou de lado o planejamento das grandes usinas. Há também uma tendência de os consumidores quererem gerar a própria energia. Existe uma visão de mais longo prazo de que as grandes usinas não são mais a solução ideal. Mas isso não é uma questão só de Brasil, é de mundo.