ENGIE Brasil Energia S.A.
Por Dentro da ENGIE 2019

Florianópolis, SC, 29 de novembro de 2019.

AVISO IMPORTANTE

Este material pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela ENGIE Brasil Energia S.A. (“ENGIE Brasil Energia”, “Companhia” ou “EBE”), - anteriormente denominada Tractebel Energia S.A. -, de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico, nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da ENGIE Brasil Energia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da ENGIE Brasil Energia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos da indústria de serviços públicos, condições hidrológicas, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções e outros fatores. Em razão desses fatores, os resultados reais da ENGIE Brasil Energia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões. Nenhum dos assessores da ENGIE Brasil Energia ou partes a eles relacionadas ou seus representantes terá qualquer responsabilidade por quaisquer perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

Este material inclui declarações acerca de eventos futuros sujeitas a riscos e incertezas, as quais baseiam-se nas atuais expectativas e projeções sobre eventos futuros e tendências que podem afetar os negócios da ENGIE Brasil Energia. Essas declarações incluem projeções de crescimento econômico e demanda e fornecimento de energia, além de informações sobre posição competitiva, ambiente regulatório, potenciais oportunidades de crescimento e outros assuntos. Inúmeros fatores podem afetar adversamente as estimativas e suposições nas quais essas declarações se baseiam.

CONTEÚDO

01 Painel Regulação e Mercado

02 Projeto *Go-to-Market*

03 Novos Negócios e Inovação

04 TAG e desdobramentos

05 Informações Financeiras por Segmento

PAINEL DE REGULAÇÃO E MERCADO

Diretoria da ENGIE Brasil Energia



REFORMA DO SETOR ELÉTRICO

COBERTURA DA MÍDIA

Ações da Eletrobras disparam com plano de reforma do setor elétrico

Danilo Verpa - 11.nov.2009/Folhapress



Ações da Eletrobras disparam com plano de reforma do setor elétrico

Governo decide que preço horário do mercado de energia entra em vigor em 2021

REUTERS

31/07/2019 18h08

28 de agosto de 2019

Governo propõe mudança nos leilões de geração, separando a energia do lastro



Leila Coimbra, da Agência iNFRA

MODERNIZAÇÃO DO SETOR DE ENERGIA TRAZ OPORTUNIDADES

Por Juliana Siqueira - 12 de novembro de 2019



Desenvolvimento de usinas fotovoltaicas e eólicas no País foi citado durante seminário na Capital -Crédito: Faisal Al Nasser/Reuters

PUBLICIDADE



EDITORIAS

Selecionar categoria

Buscar | Valor Empresas | Entrar | 59% OFF por 1 ano | Assinar

MME quer designar riscos e custos em novo modelo

A abertura do mercado permitirá que um número cada vez maior de consumidores tenha liberdade de escolher seu fornecedor de energia

Por Rafael Bitencourt — De Brasília

26/09/2019 05h00 · Atualizado há um mês

MME oficializa novo comitê para implementar reforma do setor elétrico

Portaria que cria grupo e define frentes de atuação é publicada no DOU após ministro anunciar estratégia

Buscar | Valor Legislação | Entrar | 59% OFF por 1 ano | Assinar

Os desafios de um código brasileiro de energia

A coalização e unificação da legislação poderá tornar mais claro e compreensível o ambiente de negócios

Por Carlos Augusto Tortoro Jr.

29/10/2019 05h01 · Atualizado há 3 semanas

Uma comissão especial da Câmara do Deputados está discutindo atualmente a elaboração de um projeto de lei que culminará na criação de um código brasileiro de energia elétrica. Essa iniciativa encontra



Tecnologia na cozinha aumenta

REFORMA DO SETOR ELÉTRICO

CONTEXTO DE TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

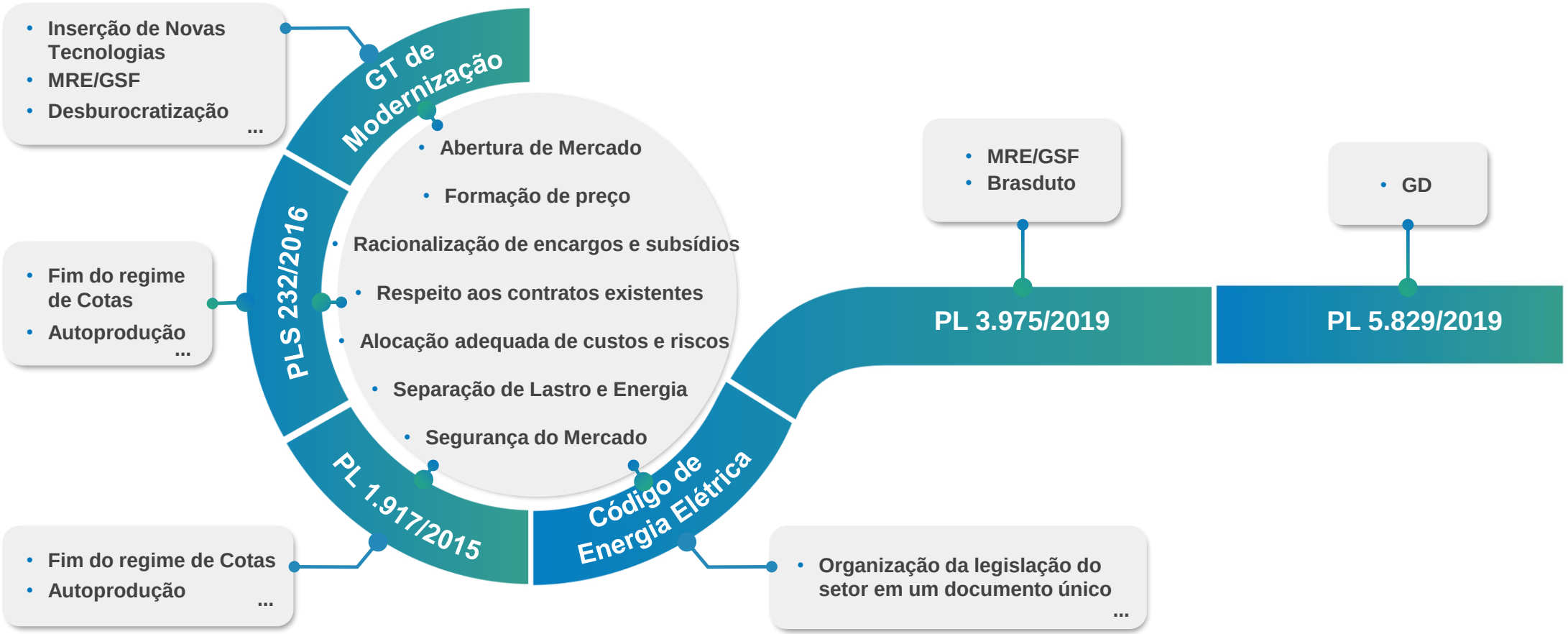
A indústria da energia elétrica está passando por **profundas e aceleradas transformações** no mundo todo e também no Brasil...

Inevitabilidade das mudanças...



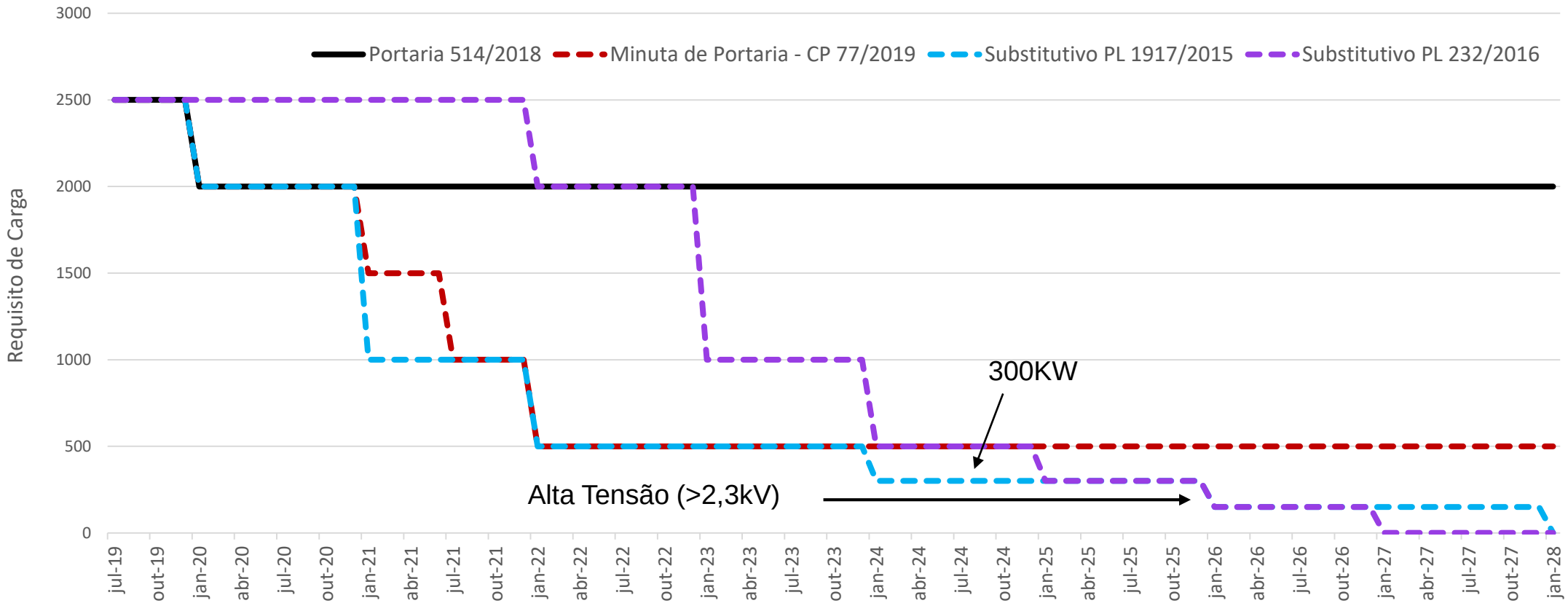
REFORMA DO SETOR ELÉTRICO

GRUPOS DE TRABALHO E TEMAS



ABERTURA DE MERCADO

DIVERSAS PROPOSTAS DE ABERTURA E MODERNIZAÇÃO DO SETOR ESTÃO EM PAUTA



Data de Referência para Aprovação do PL 232: 01/07/2020

PREÇO HORÁRIO

CONFORME PORTARIA 300, DE 31 DE JULHO DE 2019, DO MME, A IMPLANTAÇÃO DO PREÇO HORÁRIO DEVE ACONTECER EM DUAS FASES:



PROJETO *GO-TO-MARKET*

Gabriel Mann

Diretor de Comercialização de Energia

AGENDA



Motivações



Fases do Projeto



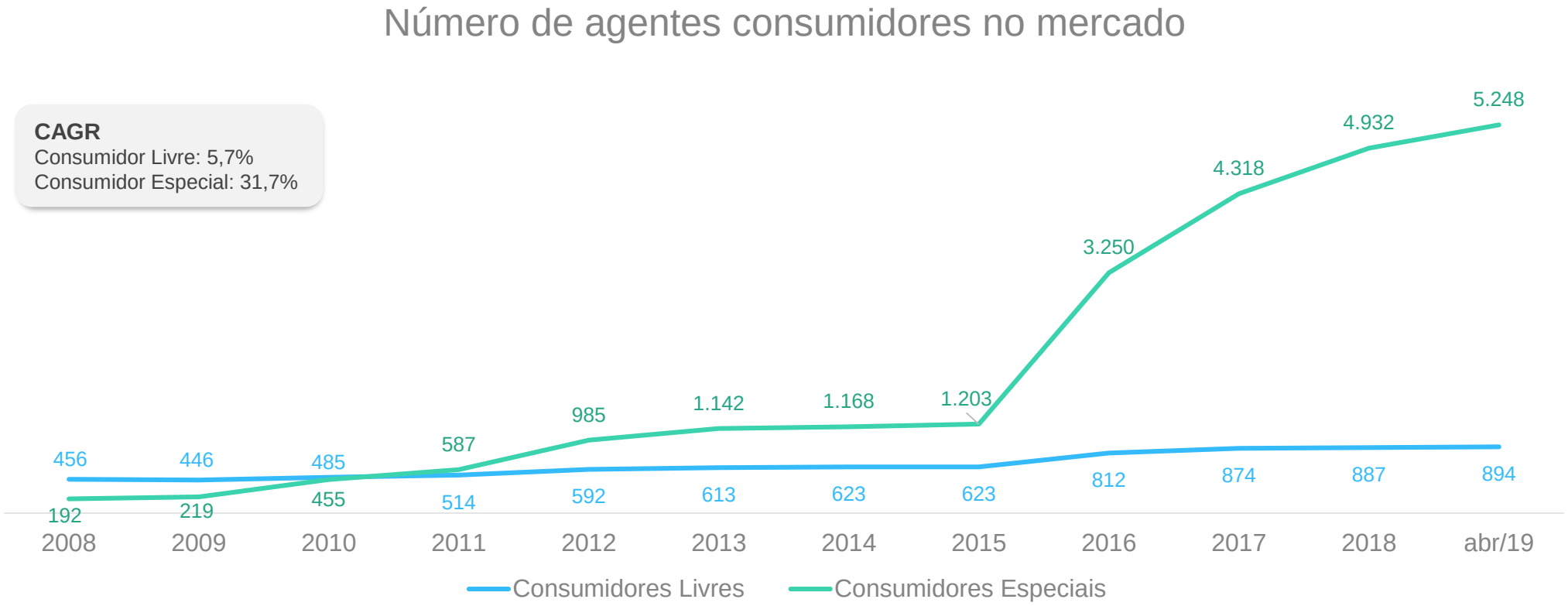
Mudanças na Estrutura Comercial



Transformação Digital

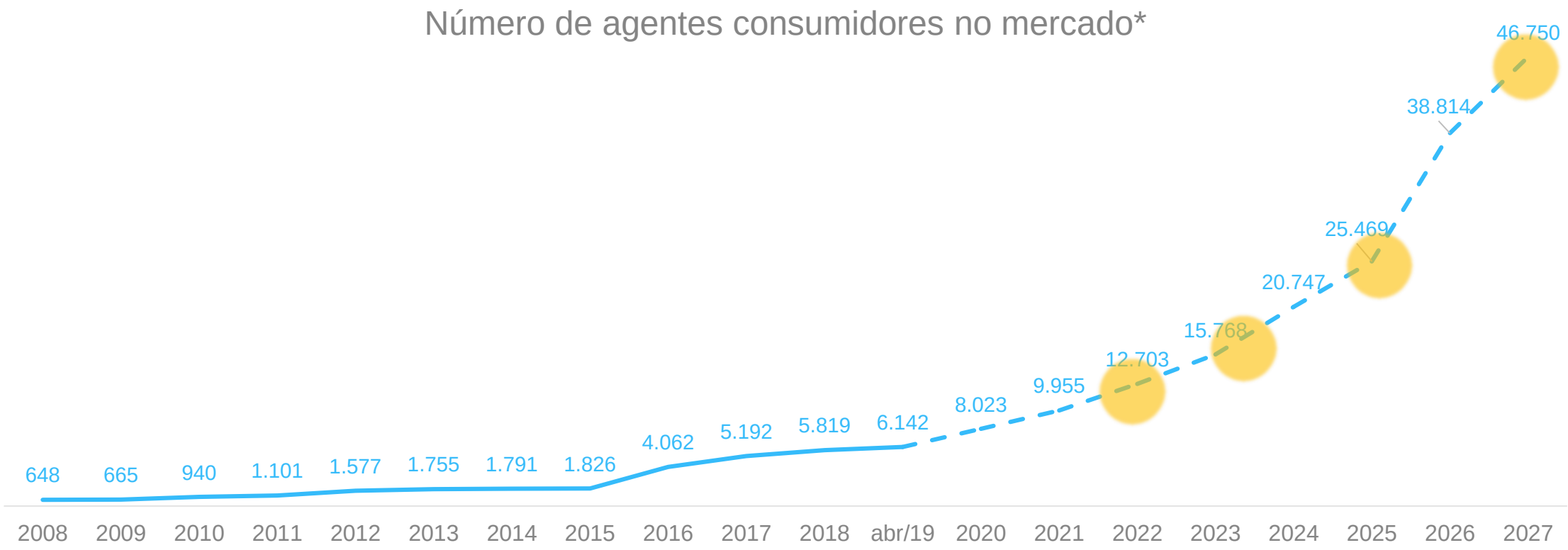
MOTIVAÇÕES:

CRESCIMENTO NO NÚMERO DE CLIENTES MENORES > REPENSAR O MODELO COMERCIAL



MOTIVAÇÕES:

PERSPECTIVA DE CRESCIMENTO ACELERADO > MAIOR IMPACTO NO FUTURO

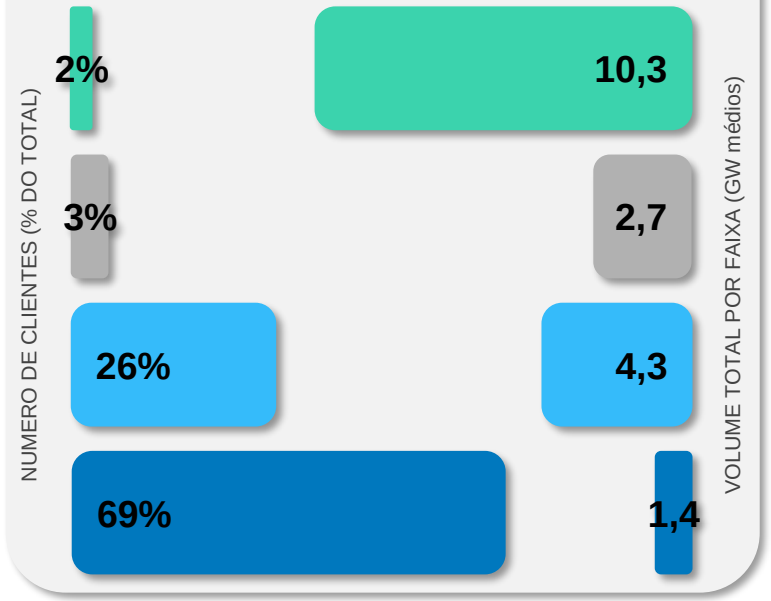


*estimativa de número de agentes consumidores no mercado considera a migração de parte do mercado potencial (elegível)

MOTIVAÇÕES:

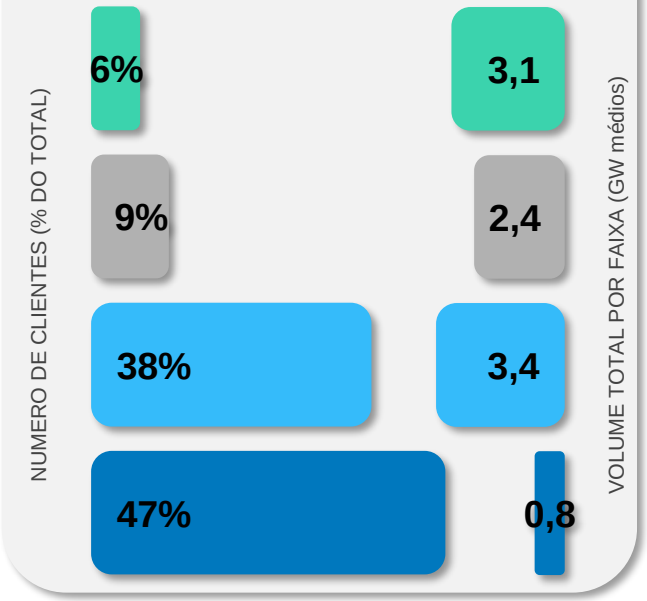
PIRÂMIDE DE CLIENTES ENGIE > PREDOMINÂNCIA DE GRANDES CLIENTES

Mercado CCEE 17-19*



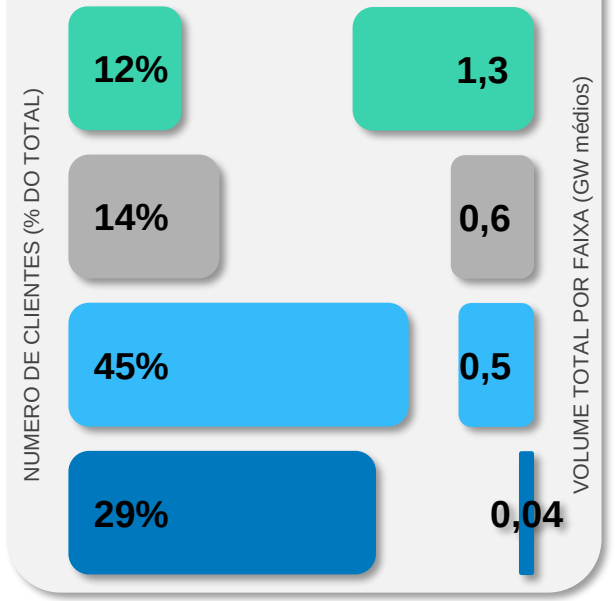
* Considera autoprodutores

Pedidos de Propostas



* Solicitações de proposta por faixa de consumo. Números consideram, também, diversas cotações de um mesmo Grupo Empresarial.

Clientes ENGIE fornecimento em 2019



* considera-se apenas aqueles clientes com fornecimento em 2019

Faixa de Consumo do Grupo Empresarial

Acima de 30 MWm | Entre 10 e 30 MWm | Entre 1 e 10 MWm | Menor que 1 MWm

AGENDA



Motivações



Fases do Projeto



Mudanças na Estrutura Comercial



Transformação Digital

PROJETO *GO-TO-MARKET*:
ESTRATÉGIA E FASES DE EXECUÇÃO: FASE 1

Fase 1

Estratégia Comercial
Nov/18

Diagnóstico e Estratégia Comercial

- ***Customer Centricity*:**
  - Aproximação com cliente final
  - Segmentação
  - Capilaridade
  - Satisfação de clientes
- **Rentabilidade**
- ***Market Share***

PROJETO *GO-TO-MARKET*:
ESTRATÉGIA E FASES DE EXECUÇÃO: FASE 2

Fase 1

Estratégia Comercial

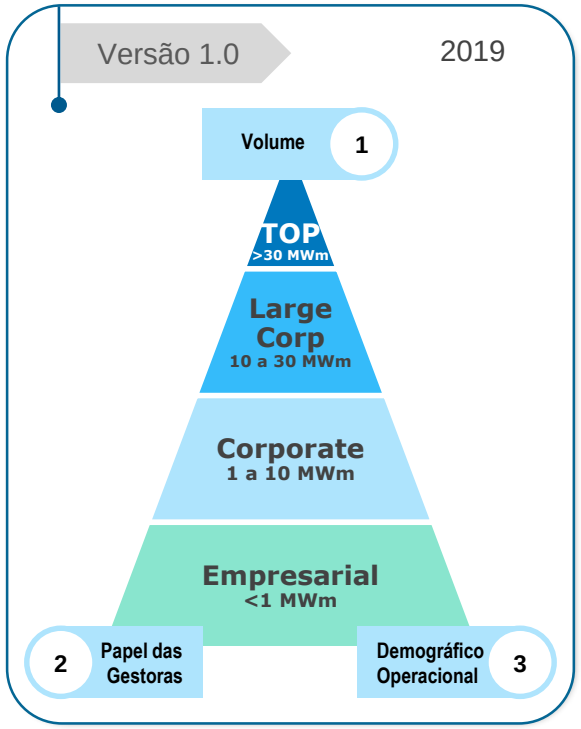
Fase 2

Segmentação

Diagnóstico e Estratégia Comercial

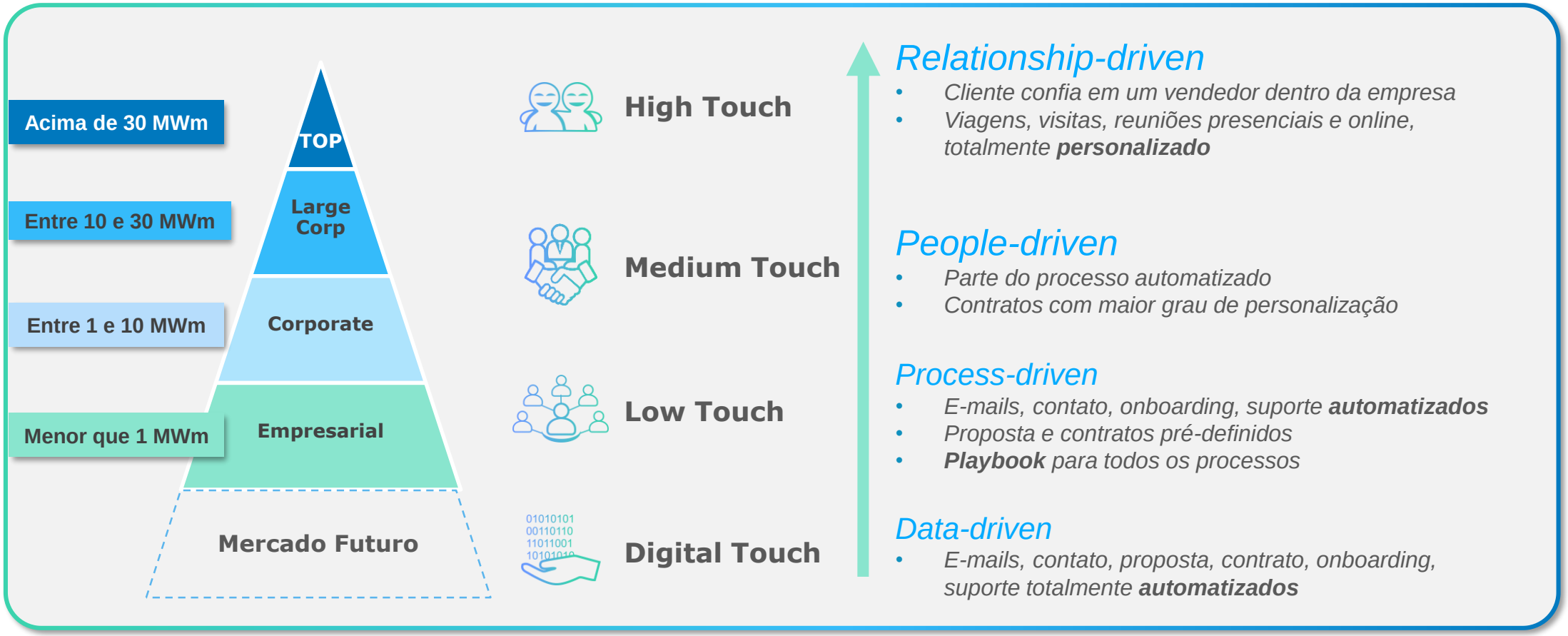
Versão 1.0

2019



PROJETO *GO-TO-MARKET*:

ESTRATÉGIA E FASES DE EXECUÇÃO: FASE 2 – EQUILÍBRIO ENTRE CUSTO E ATENDIMENTO



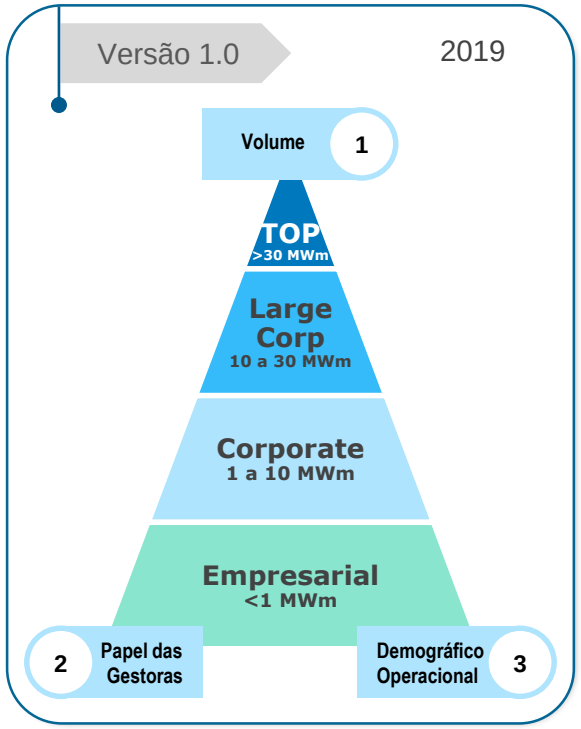
PROJETO *GO-TO-MARKET*:
ESTRATÉGIA E FASES DE EXECUÇÃO: FASE 3

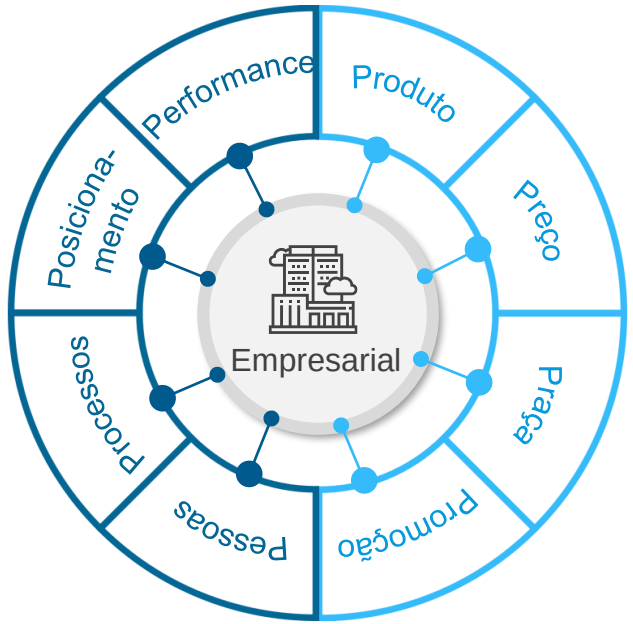
Fase 1 ✓ Estratégia Comercial

Fase 2 ✓ Segmentação

Fase 3 ✓ Marketing Mix
Modelo Operação de Canais e Estrutura

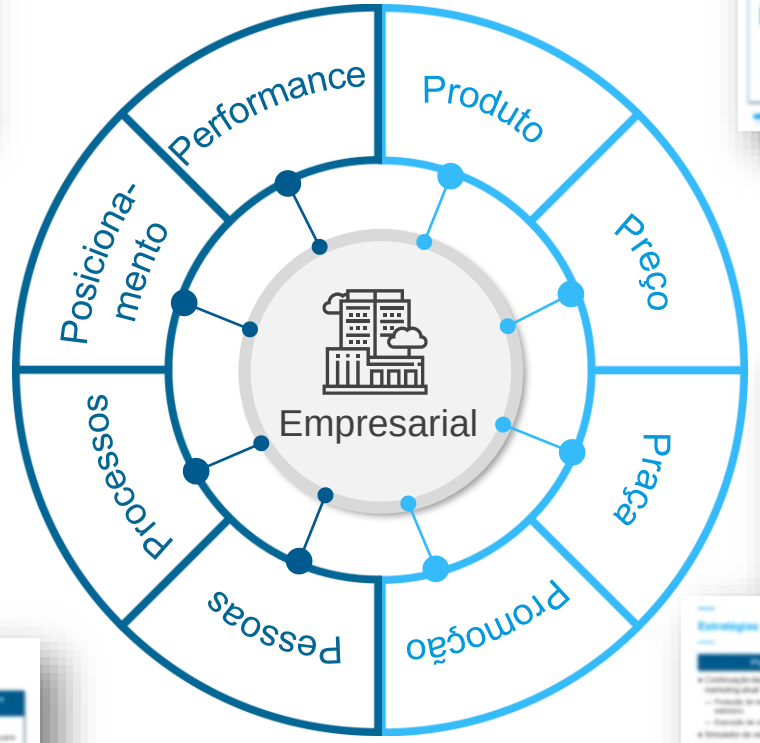
Diagnóstico e Estratégia Comercial





PROJETO *GO-TO-MARKET*:

ESTRATÉGIA E FASES DE EXECUÇÃO: FASE 3 – DESENVOLVIMENTO DO MIX DE MARKETING



PROJETO *GO-TO-MARKET*:
ESTRATÉGIA E FASES DE EXECUÇÃO: FASE 4

Fase 1 — Estratégia Comercial ✓

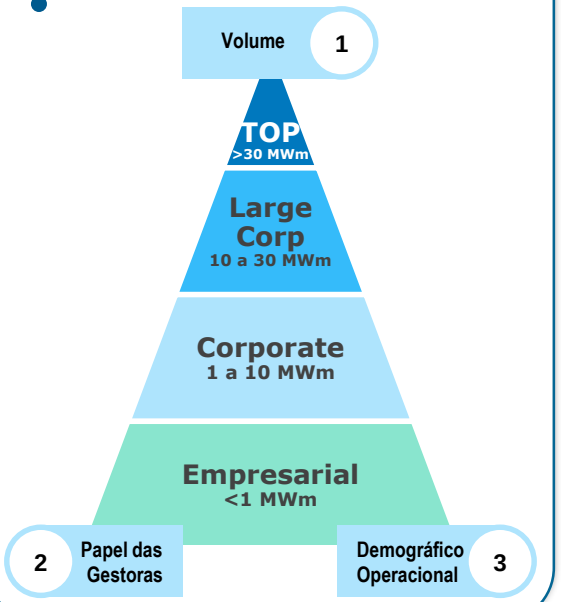
Fase 2 — Segmentação ✓

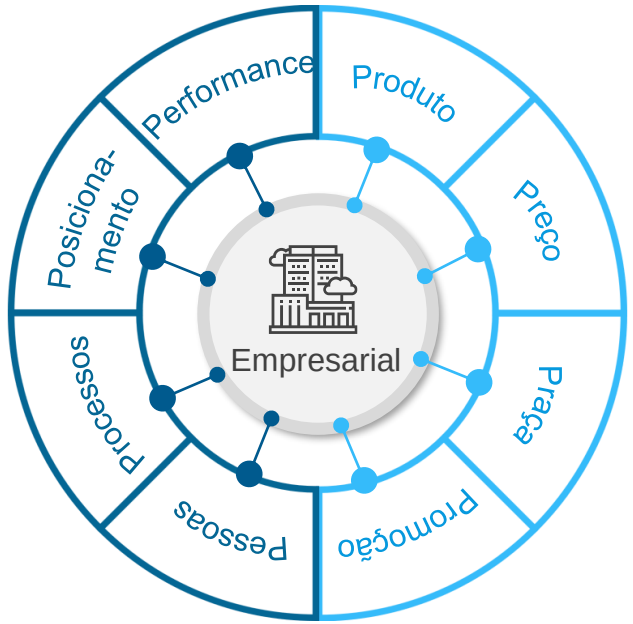
Fase 3 — Marketing Mix
Modelo Operação de Canais e Estrutura ✓

Fase 4 — Implementação & Operação

Diagnóstico e Estratégia Comercial

Versão 1.0 — 2019





Implementação

Mercado

AGENDA



Motivações



Fases do Projeto



Mudanças na Estrutura Comercial

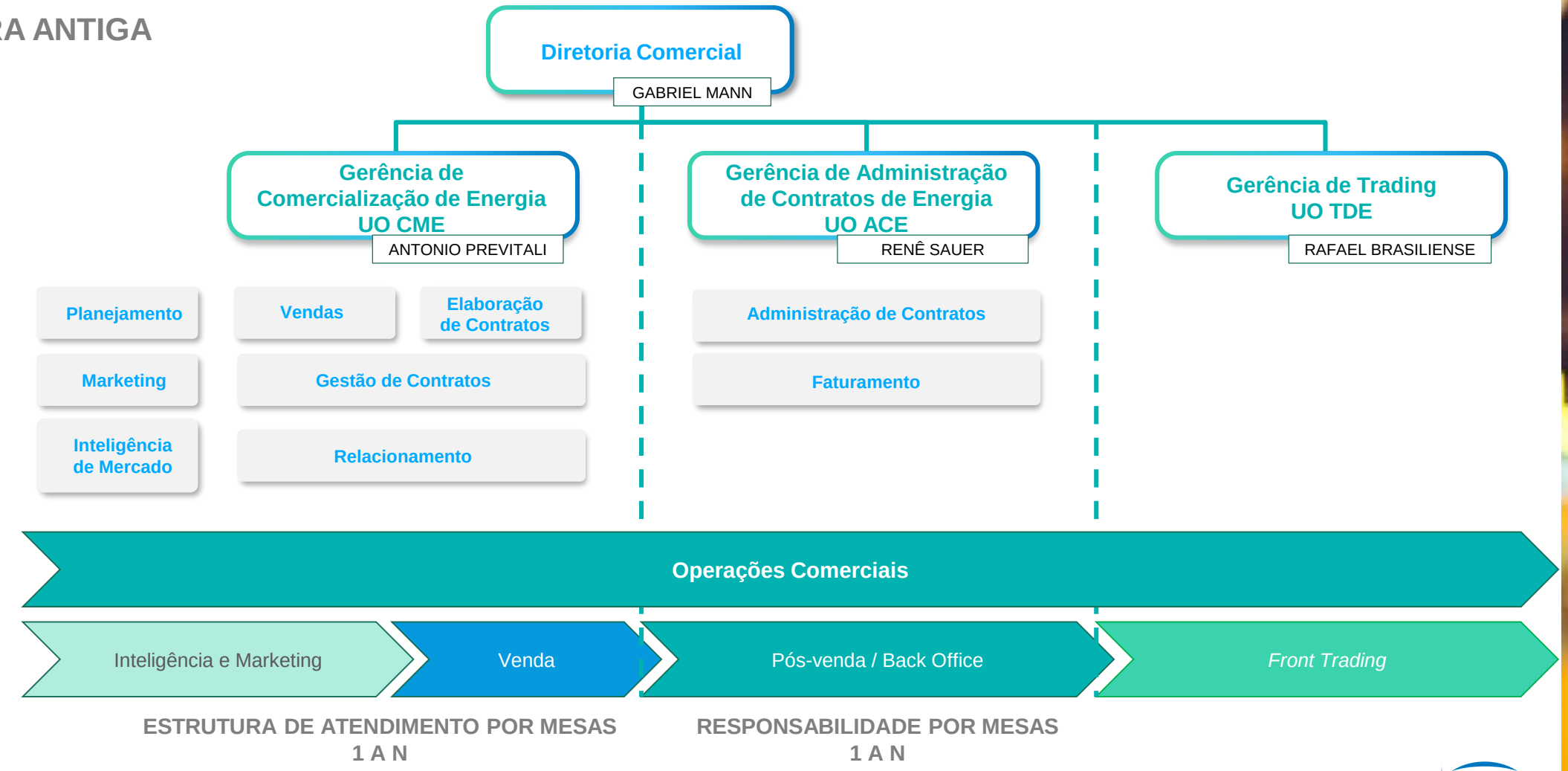


Transformação Digital

IMPLANTAÇÃO *GO-TO-MARKET*

FASE 4: MUDANÇAS NA ESTRUTURA DA DIRETORIA COMERCIAL

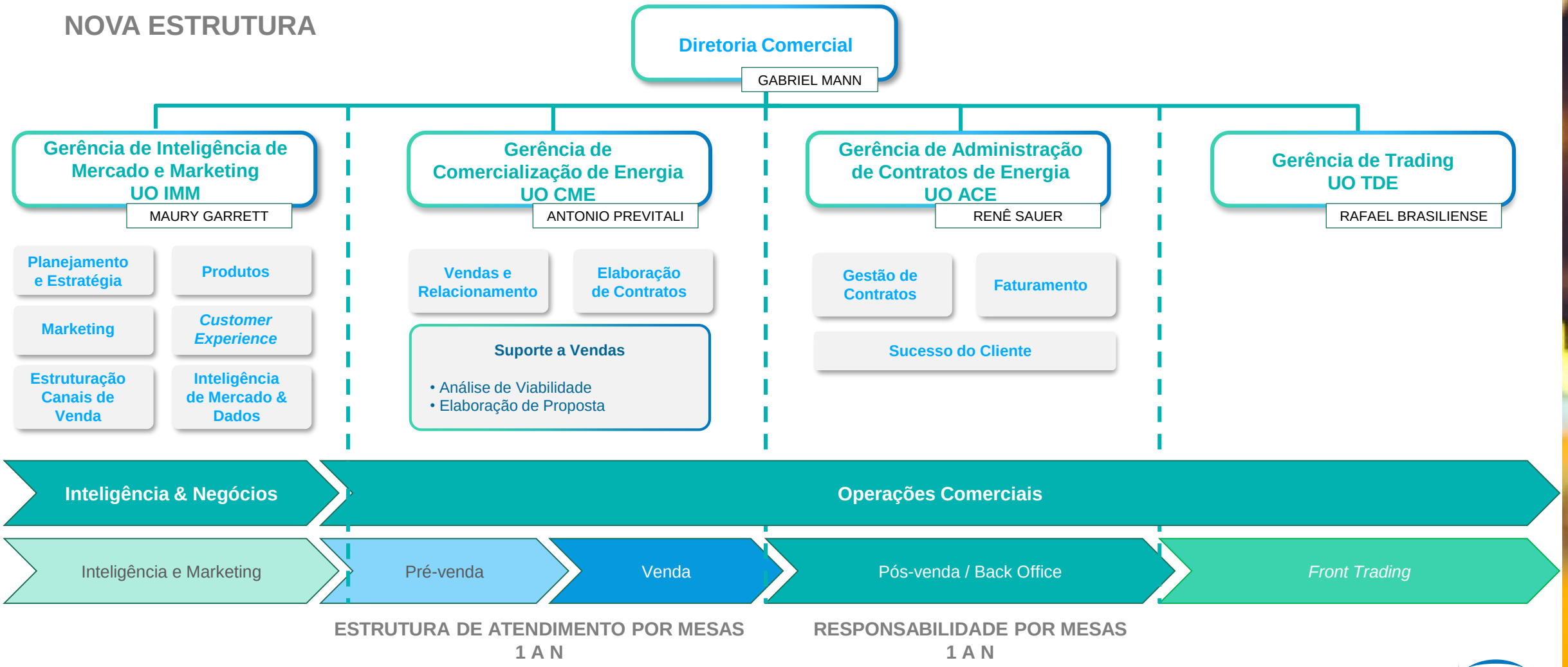
ESTRUTURA ANTIGA



IMPLANTAÇÃO *GO-TO-MARKET*

FASE 4: MUDANÇAS NA ESTRUTURA DA DIRETORIA COMERCIAL

NOVA ESTRUTURA



AGENDA



Motivações



Fases do Projeto



Mudanças na Estrutura Comercial



Transformação Digital

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
INICIATIVAS EM ANDAMENTO

CRM
- Redesenho e digitalização de processos para implantação no Salesforce



BI
- Catalogação, organização e gerenciamento de dados para *Marketing Analytics*



Canais de Relacionamento
- Desenvolvimento e implantação de novos Canais de Relacionamento com clientes e parceiros



Canais de Venda
- Desenvolvimento e implantação/ estruturação de novos Canais de Venda: parcial ou totalmente digitais



Customer Experience
- Mapeamento, redesenho e medição das jornadas dos clientes para entregar a melhor experiência



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

CRM

REDESENHO DE PROCESSOS COMERCIAIS E MELHORIA CONTÍNUA SALESFORCE

Redesenho de processos comerciais em formato de Piloto para o segmento Empresarial

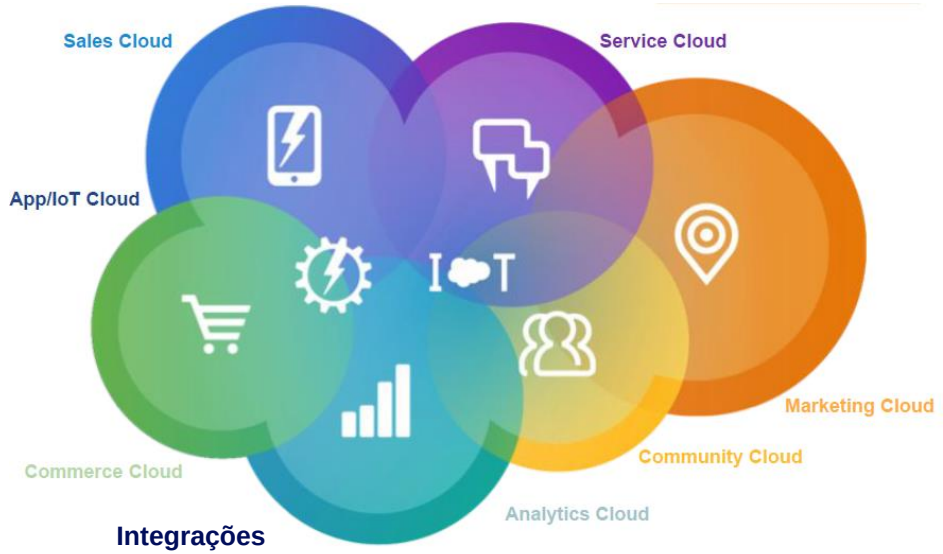
Usabilidade dos sistemas e automação de processos repetitivos

Redesenho da estrutura do atendimento aos clientes

Novos portais na estrutura do Salesforce

- Conta
- Contato
- Contrato
- Cotação
- Painéis/ Relatórios
- Energy Place
- Integração Consumo

- Abertura de chamados
- Sazonalização
- Portal Gestora
- Portal Cliente



- Integração Demonstrativo
- Integração Sazonalização
- Integração Contratos

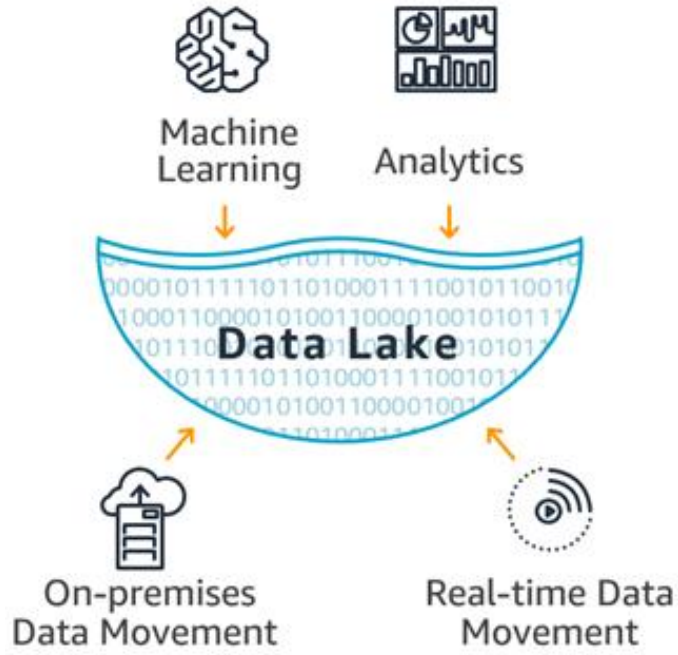
- Atualização de dados cadastrais
- Consumo de energia
- Faturas e Notas Fiscais (pdf)
- Gestão de usuários
- Alertas Contratuais
- Upload de documentos

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

BI

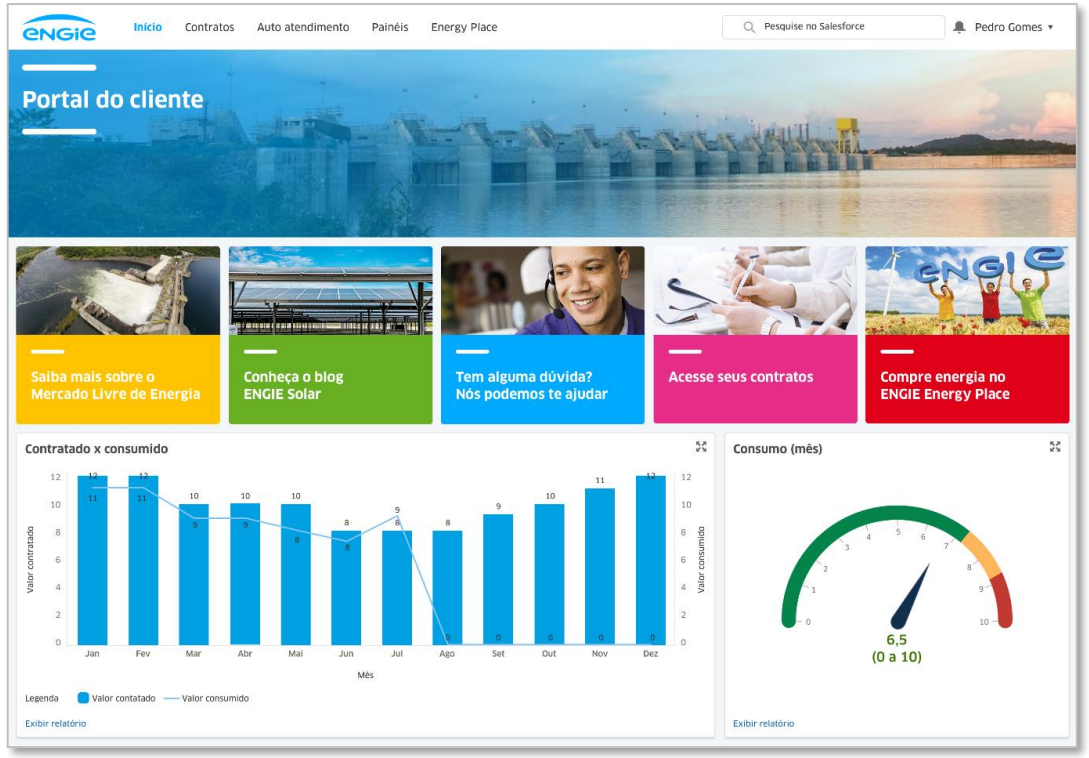
FERRAMENTAS DE BUSINESS INTELLIGENCE PARA GESTÃO

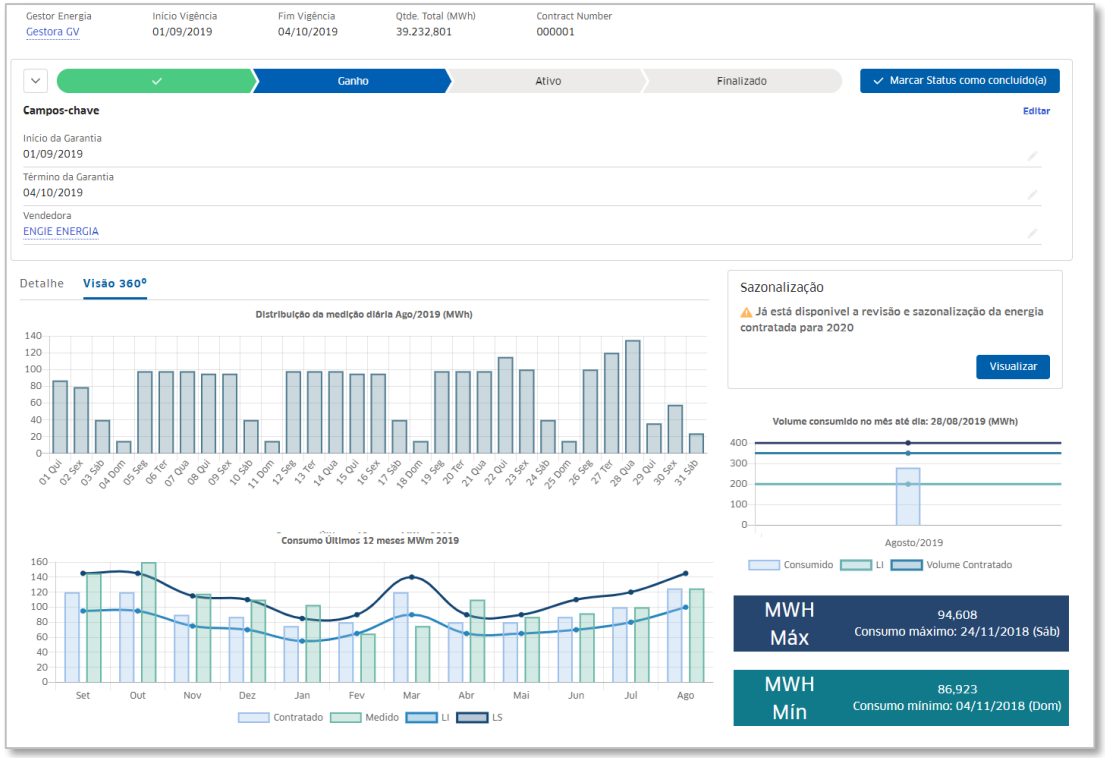




TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
CANAIS DE RELACIONAMENTO

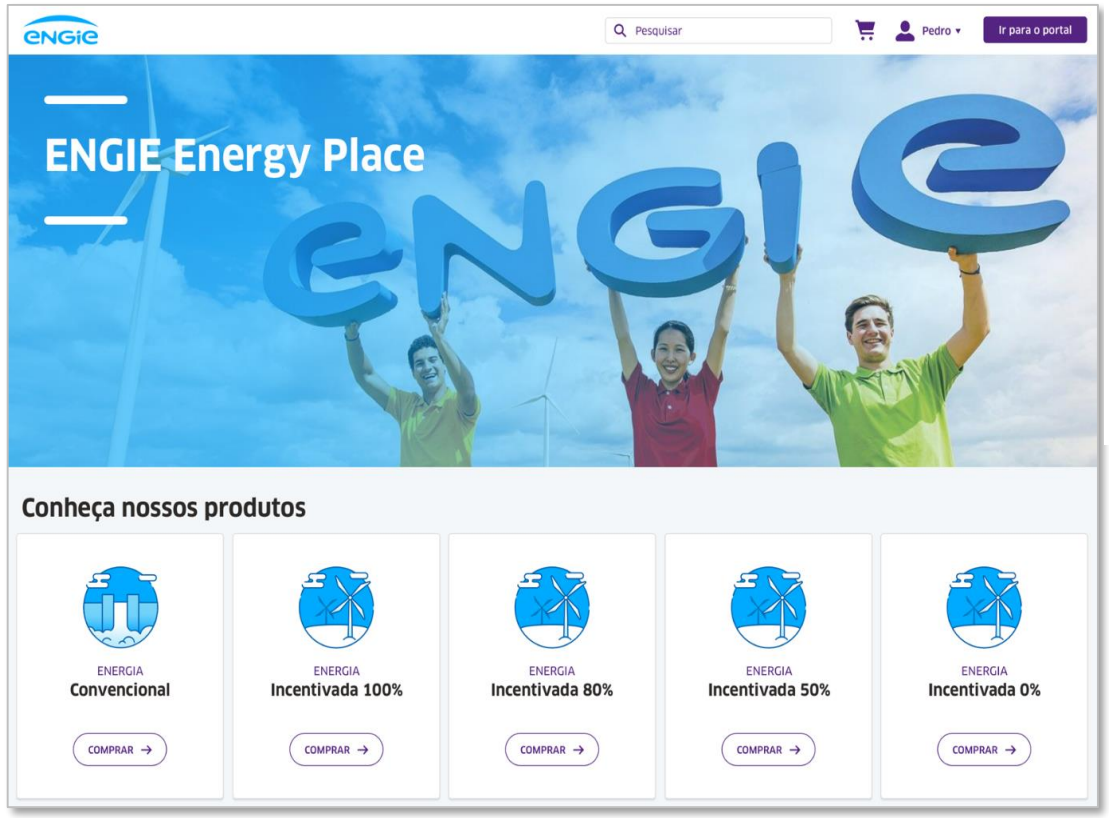
PORTAL DO CLIENTE E PORTAL DA GESTORA





TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
CANAIS DE VENDAS

ENGIE ENERGY PLACE



SEU PEDIDO

R$ 217/MWh

- 550 MWh/mês
- 2021-2024
- Maior consumo no segundo semestre
- ±10% de flexibilidade
- Sem entrega de garantia financeira
- Sem certificado de energia renovável

SELECIONAR →

MAIS ESCOLHIDO

R$ 172/MWh

- 550 MWh/mês
- 2021-2030
- Maior consumo no segundo semestre
- ±10% de flexibilidade
- Com entrega de garantia financeira
- Sem certificado de energia renovável

SELECIONAR →

MAIS FLEXÍVEL PARA VOCÊ

R$ 222/MWh

- 550 MWh/mês
- 2021-2024
- Maior consumo no segundo semestre
- ±10% de flexibilidade
- Sem entrega de garantia financeira
- Com certificado de energia renovável

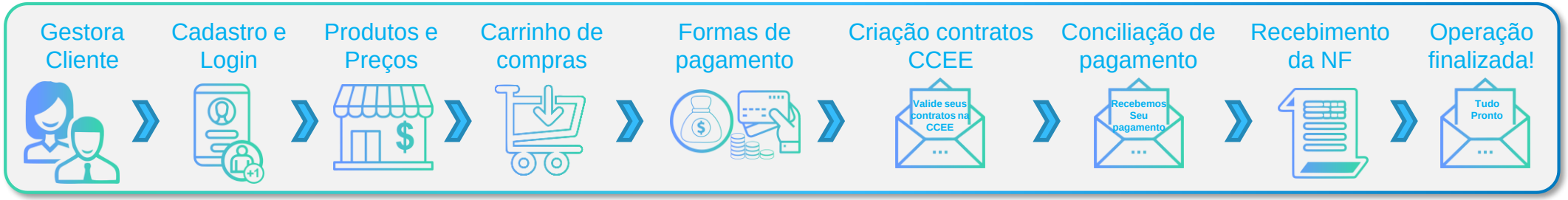
SELECIONAR →

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

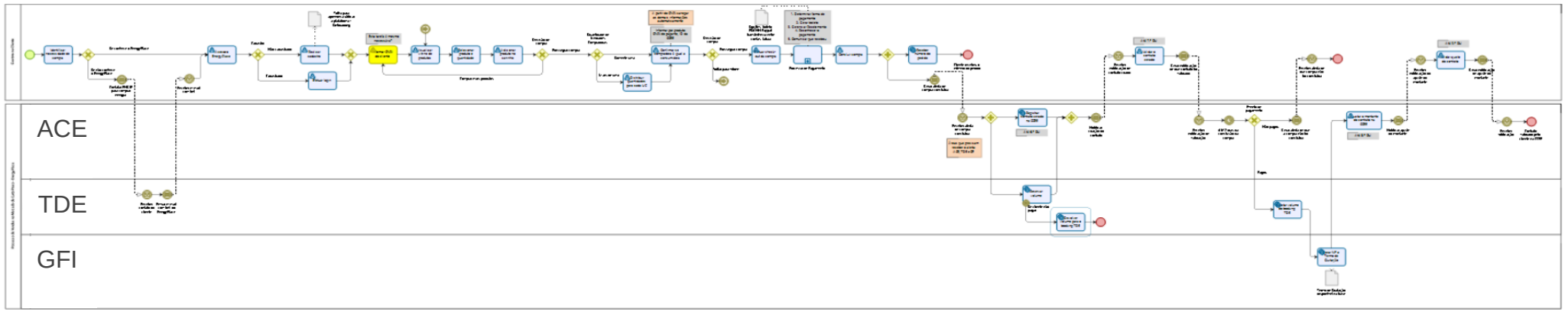
CANAIS DE VENDAS

ENGIE ENERGY PLACE

Jornada do Cliente



Fluxograma do Marketplace



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
CUSTOMER EXPERIENCE

DADOS
Manutenção e otimização da arquitetura e modelagem de dados

Painéis de acompanhamento das métricas de experiência do cliente



PROGRAMAS DE VOZ DO CLIENTE
Elaboração contínua de Pesquisas de Satisfação
Consolidação de Planos de Ação



ESTRATÉGIA PARA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
Construção da estratégia de experiência do cliente da Companhia, alinhando as ações de experiência aos valores da marca ENGIE



REDESENHO DA EXPERIÊNCIA
Mapeamento da Jornada do Cliente

Monitoramento da Jornada do Cliente

Novos processos internos



CULTURA DE FOCO DO CLIENTE
Criação de ações para fomentar dentro da Companhia a cultura de valores centrados nos clientes



MACRO VISÃO DAS ENTREGAS 2019-2020

FRENTES	1T2019	2T2019	3T2019	4T2019	1T2020	2T2020
Digital: Portal	PORTAL DO CLIENTE E GESTORA | V.01				PORTAL DO CLIENTE E GESTORA | PRÓX. VERSÕES ...	
Digital: Mkt Place		MARKET PLACE DE ENERGIA PARA FECHAMENTO DE MÊS | V.01			MARKET PLACE LONGO PRAZO ...	
Produtos		NOVO PROCESSO DE DESENV. DE PRODUTOS		NOVO PRODUTO	NOVOS PRODUTOS ...	
Pricing		MODELO DE EMPILHAMENTO DE PREÇO V.01			FERRAMENTA DE PREFICICAÇÃO	
Processos & CX		CUSTOMER JOURNEY DE CLIENTES EMPRESARIAIS | V.01			CUSTOMER JOURNEY | PRÓX. VERSÕES ...	
Estruturação de Canais		NOVO MODELO OPERACIONAL DE MESAS			MODELO DE RELACIONAMENTO COM GESTORAS E CANAIS ...	

NOVOS NEGÓCIOS & INOVAÇÃO

Guilherme Slovinski Ferrari
Diretor de Novos Negócios, Estratégia e Inovação

QUAL A NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO



Investimento em **INFRAESTRUTURA** de **ENERGIA**

AQUISIÇÃO dos **MELHORES** projetos/ativos disponíveis em mercado, aumentando a **COMPETITIVIDADE**

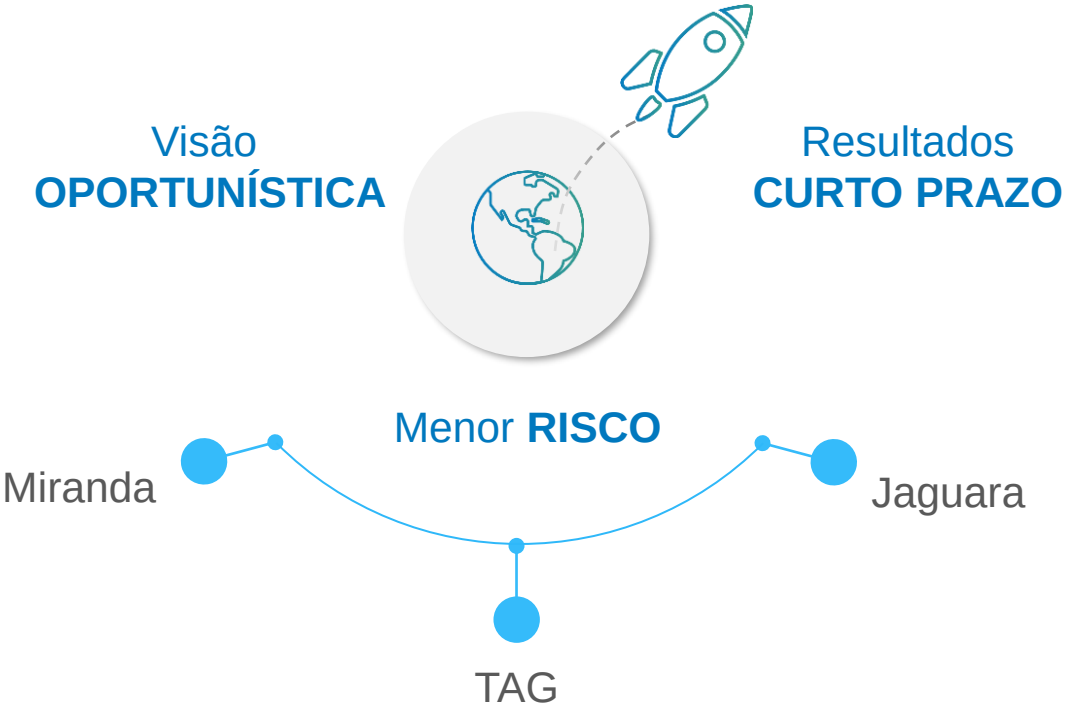
Foco em **CLUSTERS** com grande capacidade instalada e fator de capacidade aproveitando ganhos de **SINERGIAS**

Manter **PORTFÓLIO** de projetos em diferentes fases de desenvolvimento

QUAL O RESULTADO DA NOSSA ESTRATÉGIA

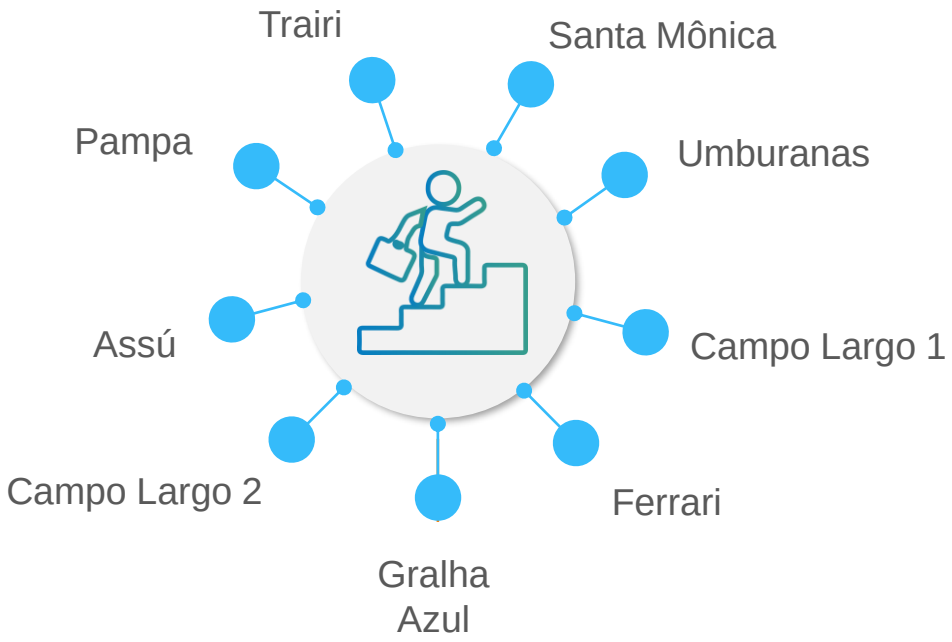
CRESCIMENTO POR AQUISIÇÕES

RAPIDEZ

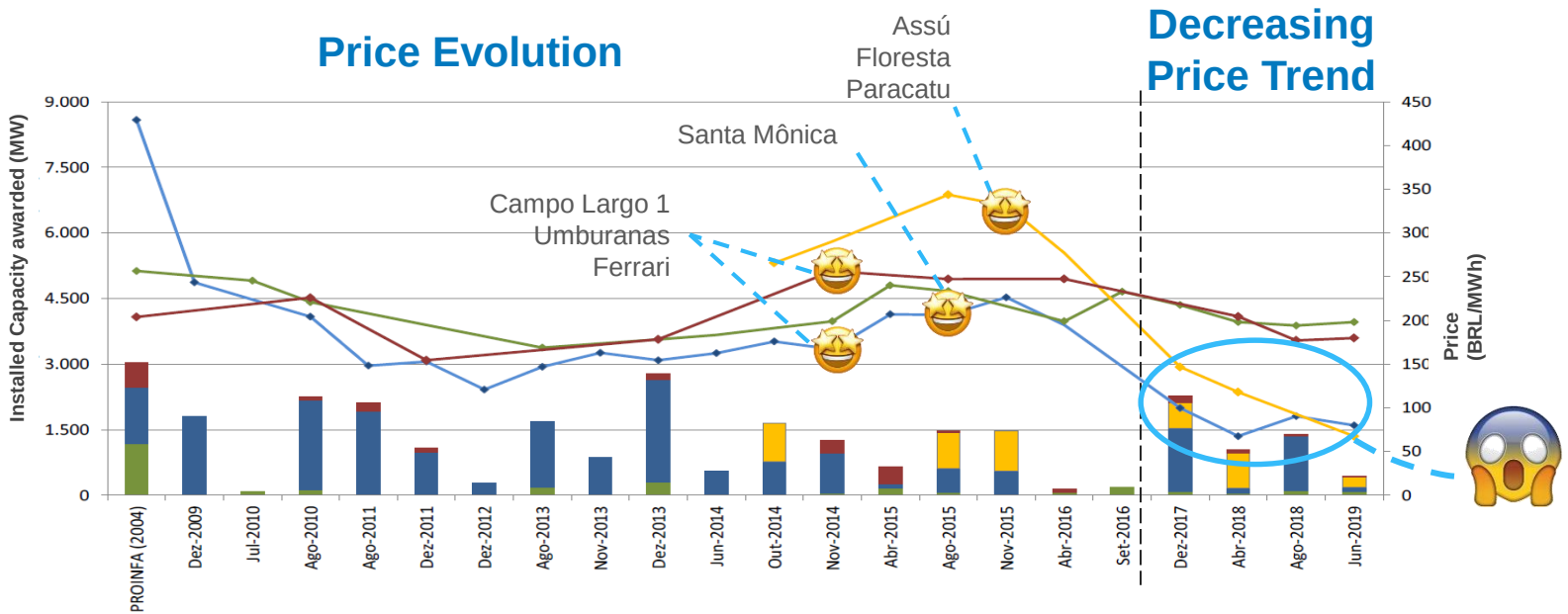


CRESCIMENTO ORGÂNICO

DEGRAU A DEGRAU



QUAL O RESULTADO DA NOSSA ESTRATÉGIA



Aproveitamento das **oportunidades no Mercado Regulado** + Movimento de **migração para Mercado Livre** + Diversificação

Aproveitamento das melhores condições de mercado

NOSSOS PRINCIPAIS DESAFIOS

FUNDIÁRIO



Negociação com diversos proprietários, regularização da documentação, cadastro dos imóveis nos órgãos, emissão de DUP, cartórios de registro de imóveis.

RECURSOS NECESSÁRIOS



Medição e avaliação dos recursos necessários: vento, água, gás, biomassa, acessos, infraestrutura existente, logística de obra.

PRODUÇÃO DE ENERGIA



Engenharia técnica e econômica dos projetos: avaliação das propostas, cronograma, custos, opções de equipamentos, desempenho das tecnologias para cada site.

LICENCIAMENTO AMBIENTAL



Impactos sociais e ambientais nas comunidades locais, emissão das outorgas, programas sócio ambientais.

PROCESSOS REGULATÓRIOS



- Curto prazo para desenvolver projetos Transmissão;
- Longos prazos nos órgãos do setor (ANEEL, ONS, EPE);
- Processos distintos para ACR e ACL.

ADAPTAÇÃO AO MERCADO



Capacidade de adaptar o desenvolvimento de projetos para as oportunidades do mercado, atendendo as necessidades dos clientes (regulado ou livre).

JORNADA DE VIDA DOS PROJETOS

INTEGRAÇÃO dos times internos é o elemento fundamental do **SUCESSO**

- Discussão ativa sobre riscos e oportunidades





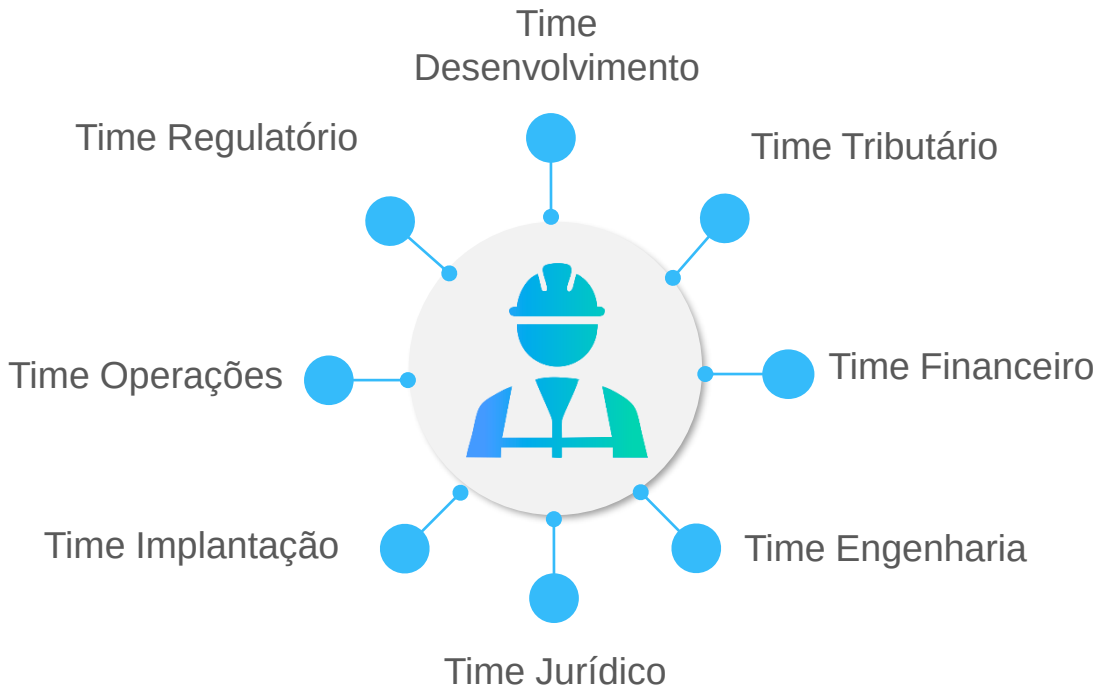
- Espírito de equipe solidário entre os times buscando as melhores soluções



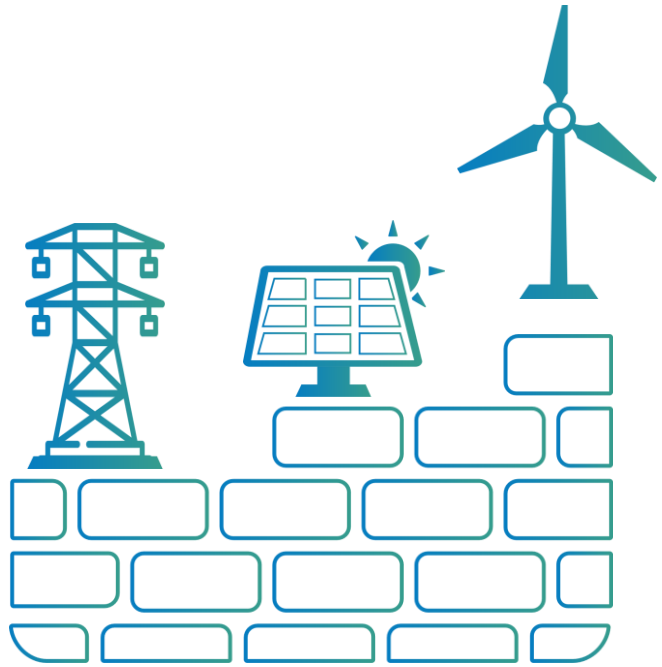
- Aproveitamento do histórico e aprendizado para melhorias contínuas



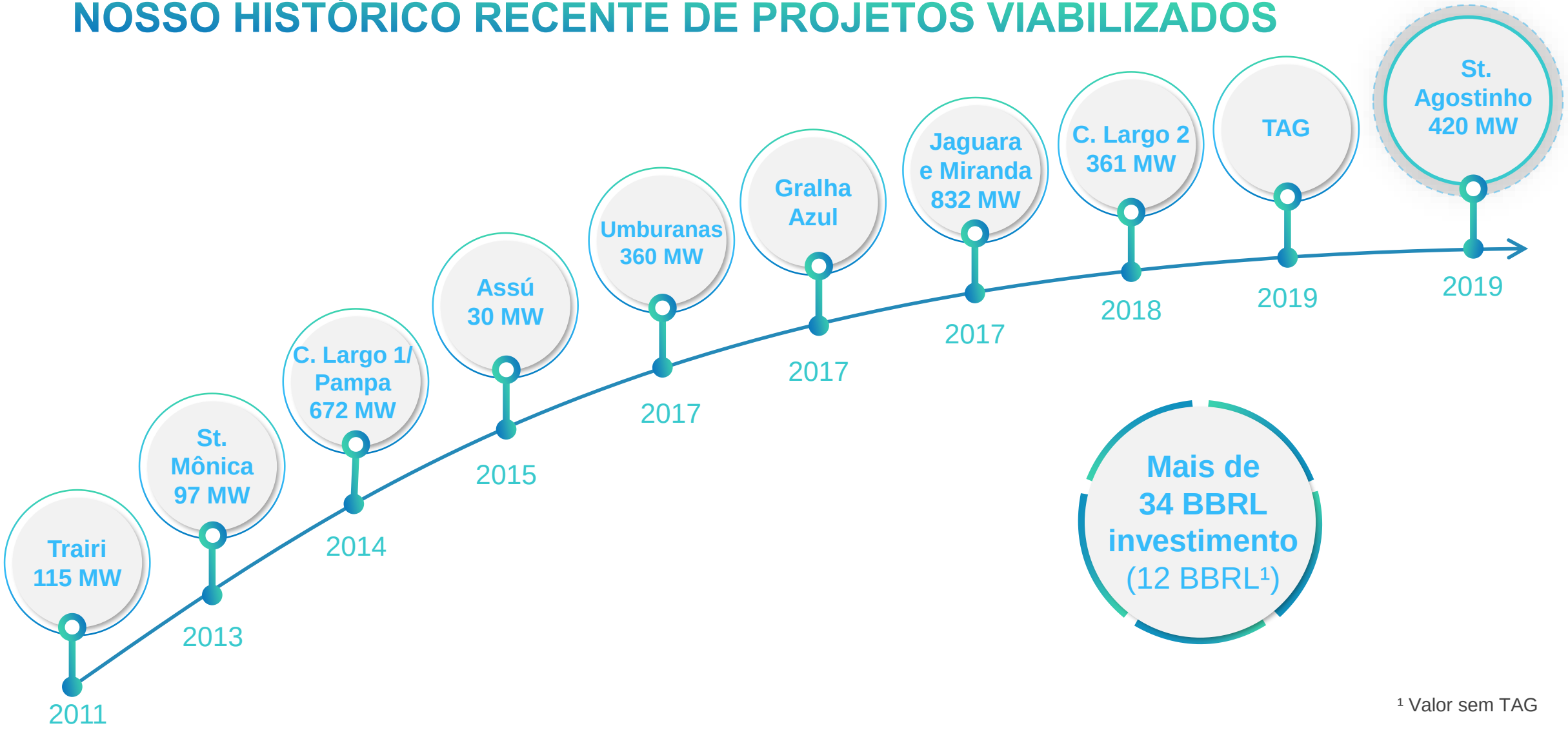
JORNADA DE VIDA DOS PROJETOS



Projetos SÓLIDOS construídos com PARTICIPAÇÃO integrada dos TIMES INTERNOS da Companhia.



NOSSO HISTÓRICO RECENTE DE PROJETOS VIABILIZADOS



[1] Valor sem TAG

NOSSO HISTÓRICO RECENTE DE PROJETOS VIABILIZADOS

RESPONSABILIDADE SOCIAL

- Centros culturais
- Investimentos sociais
- Hortas familiares sustentáveis
- Programa de alfabetização para jovens e adultos
- Melhoria de acessos às comunidades
- Recuperação de áreas degradadas
- Doações de equipamentos de saúde
- Reforma de escolas

DISCIPLINA FINANCEIRA

- Previsão orçamentária
- Fluxo de caixa



JORNADA CARBONO ZERO

- Parcerias de sustentabilidade com L'oreal

SAÚDE & SEGURANÇA

- Foco nos indicadores e atividades de S&S
  - CL 1: sem acidentes significativos
  - Umburanas: apenas 1 acidente (afastamento)
  - CL 2: até o momento sem acidentes.

SINERGIAS DE PORTFÓLIO - CLUSTER EÓLICO BAHIA

327 MW Operação Comercial

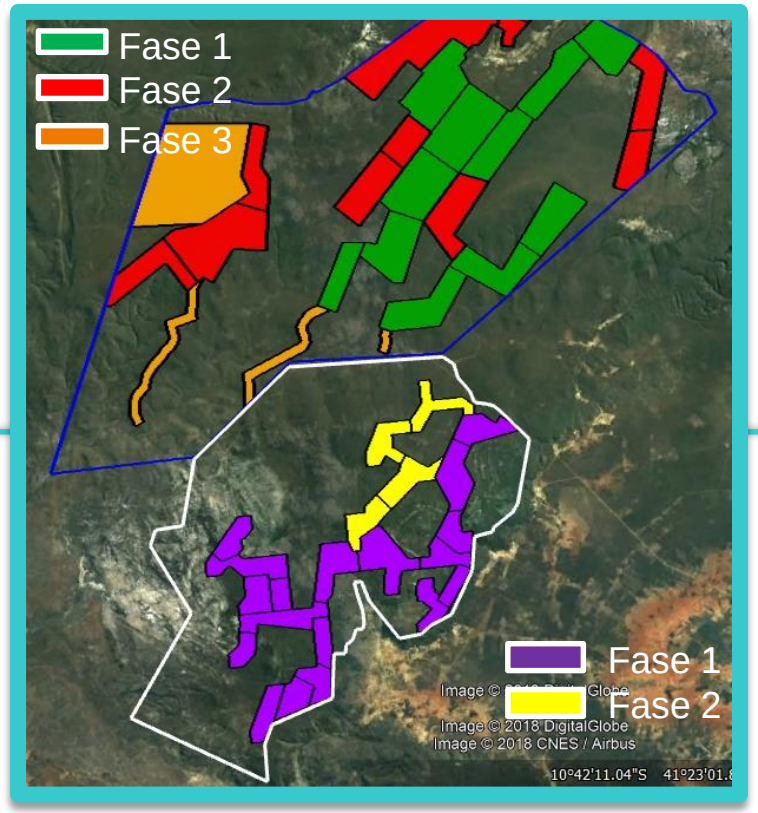
361 MW Construção

313 MW Desenvolvimento

360 MW Operação Comercial

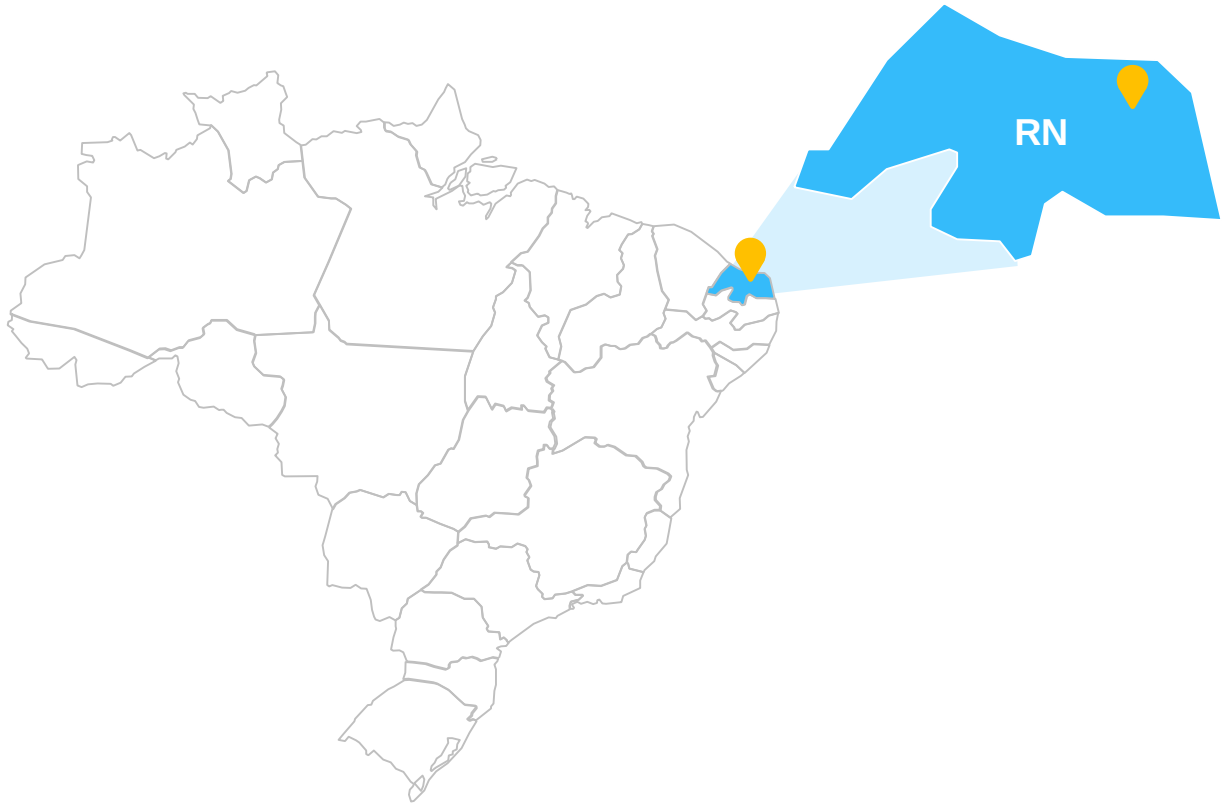
300 MW Desenvolvimento

- 5 BBRL de investimentos
- 10 MBRL de investimentos sociais e ambientais
- Possibilidade de desenvolver projetos híbridos

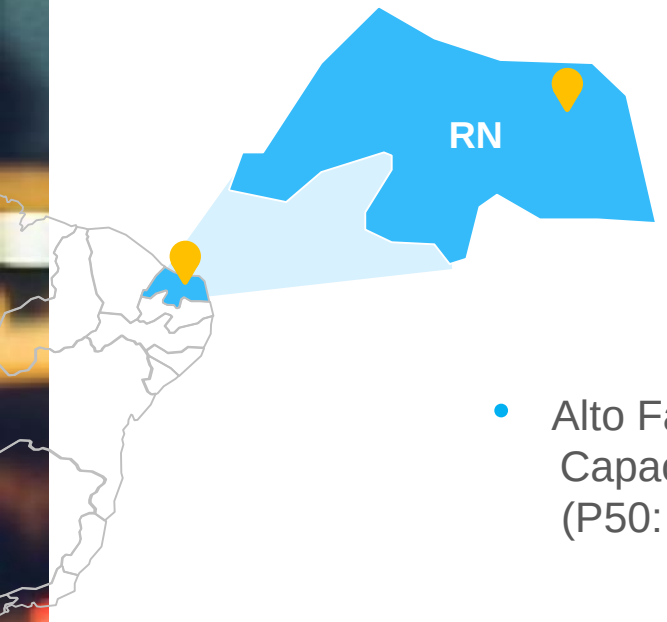


- Sinergias entre as fases
- Financiamentos aprovados pelo BNDES
- Área dos projetos é equivalente à ilha de Florianópolis

PROJETO SANTO AGOSTINHO



PROJETO SANTO AGOSTINHO



- Investimento 2,1 BBRL
- 100% Mercado Livre
- Fase inicial 420 MW
- Alto Fator de Capacidade (P50: 58%)
- Possibilidade de Expansão
- Busca de sinergias como em Campo Largo
- Perfil de geração complementar ao portfólio
- Operação Comercial Jan’22

NOSSOS PRINCIPAIS DESAFIOS
PRIMEIRO LEILÃO DE TRANSMISSÃO

Leilão
Dez'17

30 anos
Concessão

1,7 BBRL
Investimento

250 MBRL
Receita anual

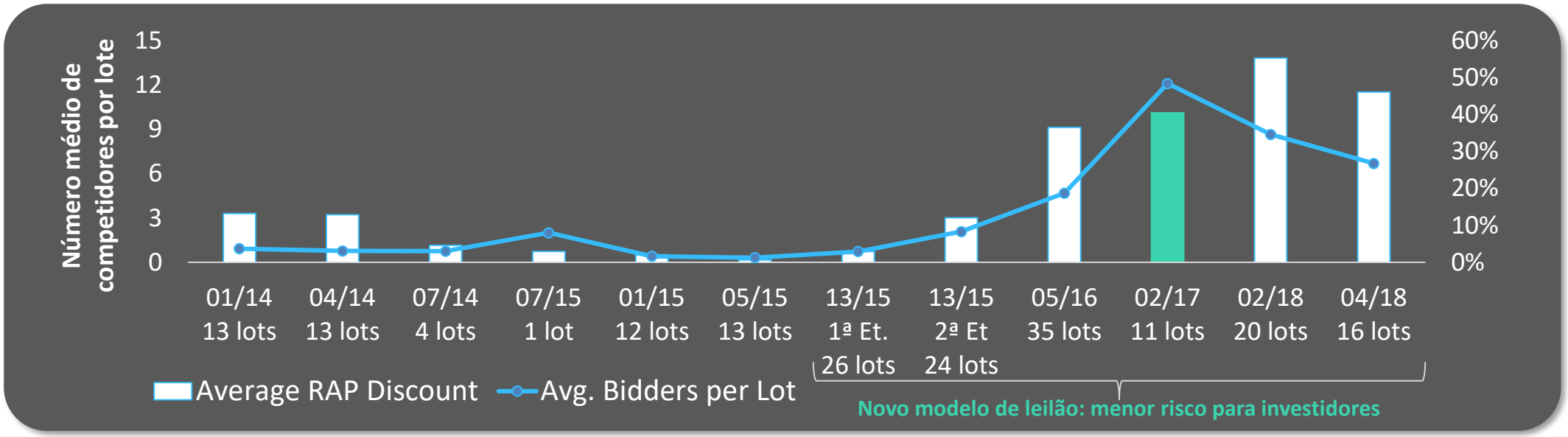
5
Subestações

1.000 km
Linha de Transmissão

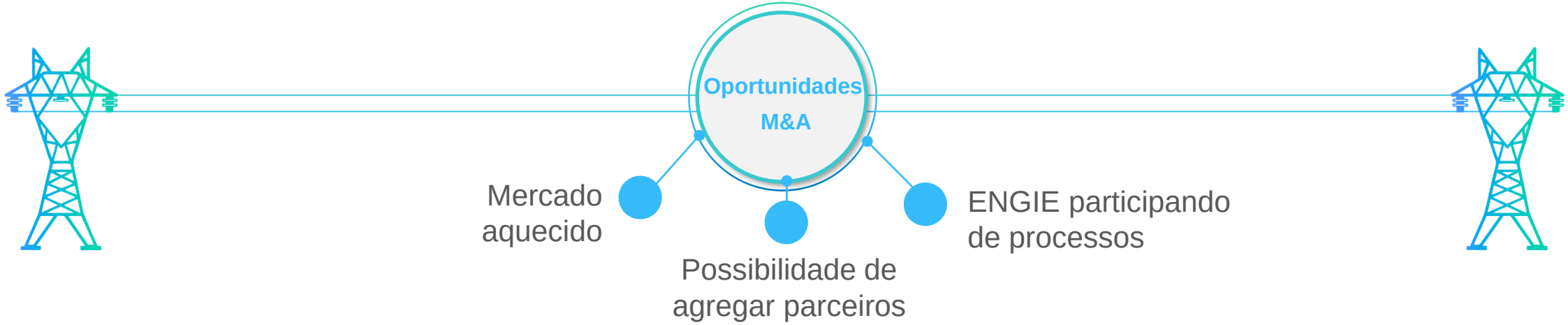


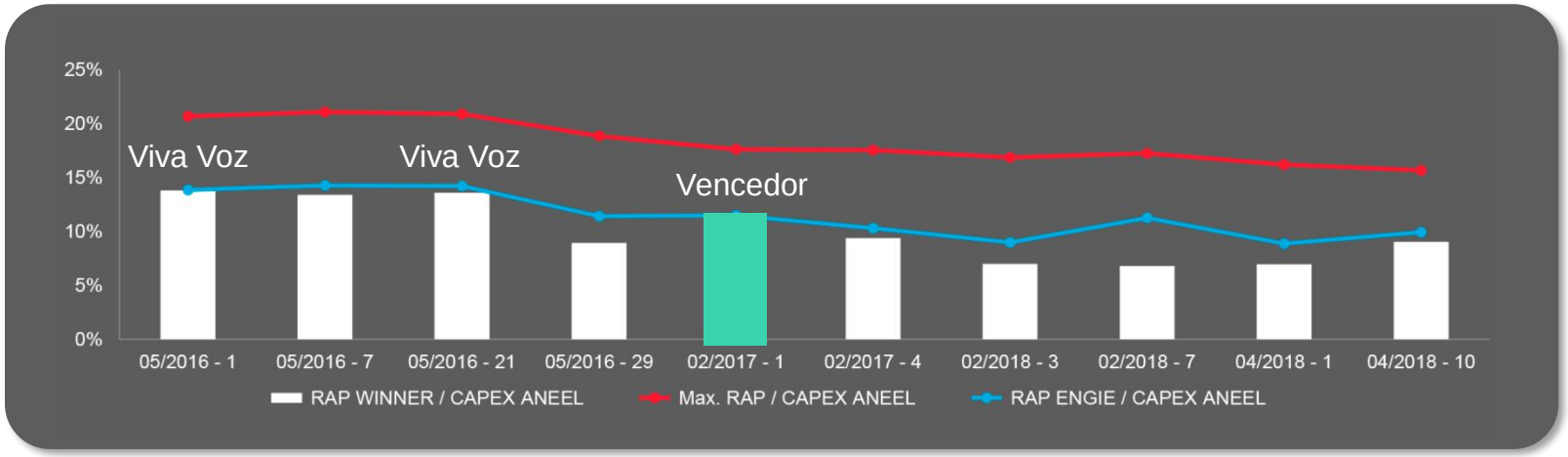
NOSSOS PRINCIPAIS DESAFIOS
PRIMEIRO LEILÃO DE TRANSMISSÃO

Competição
Oportunidades

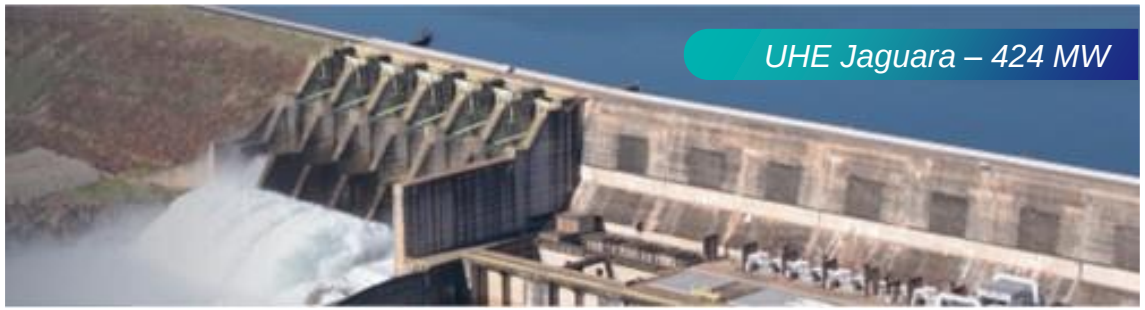


LEILÕES & POSSIBILIDADE DE M&A





M&A USINAS HIDRELÉTRICAS





Audiência Pública Jun'17

Início Processo Aprovação Interna Jul'17

Publicação Edital Leilão Ago'17

Visitas nas UHEs Ago'17

Inscrição Online Set'17

Conselho Administração Set'17

Vitória no Leilão Set'17

Principais Competidores

enel · CEMIG NOSSA ENERGIA, SUA FORÇA + VALE · SPIC

- 3,5 BBRL
- 30 anos concessão
- Ebitda no curto prazo
- Minas Gerais

PROJETO SOLAR ASSÚ

100% Mercado Regulado

CAPEX 200 MBRL

36 MWp

Área 70 Campos de Futebol

320.000 painéis



- Concluído abaixo do orçamento
- Concluído dentro do prazo
- Possibilidade de Expansão (+120MW)

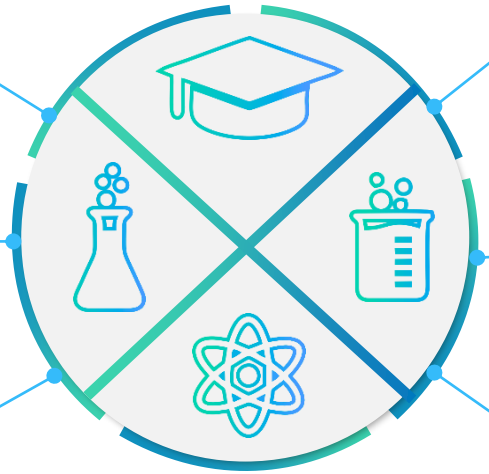


PESQUISA & DESENVOLVIMENTO

Orçamento
~17 MBRL/ano

11 Patentes
solicitadas nos últimos 5 anos

Mais de **190 projetos** executados (1998-2019)



Mais de **175 MBRL INVESTIDOS** (1998-2019)

PRÊMIOS
Nacionais e internacionais (Finep Inovação; Fritz Müller; Mercosul de C&T; Myron Zucker Student Design Contest)

PARCERIA com mais de **35 ENTIDADES**
(Universidades, centro de pesquisa e empresas nacionais)

PESQUISA & DESENVOLVIMENTO

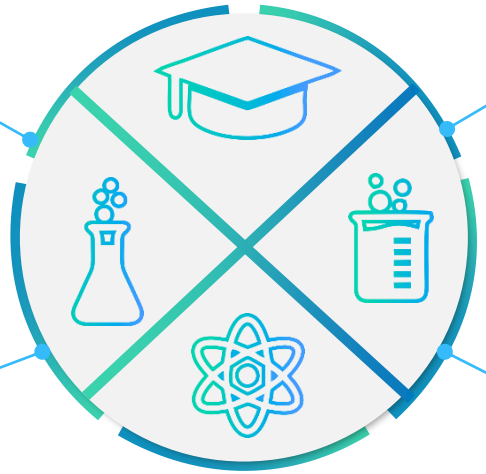
P&D Armazenamento Energia

Entendimento das tecnologias existentes e sua integração com a geração centralizada e distribuída

Avaliar possíveis modelos de negócio para a ENGIE

P&D Detecção de Falhas em Geradores Síncronos por Campo Magnético

Permitiu trabalhar de forma preventiva, com base na análise dos dados de comportamento da máquina



P&D Solar

Implantação de usina solar fotovoltaica (3MWp)

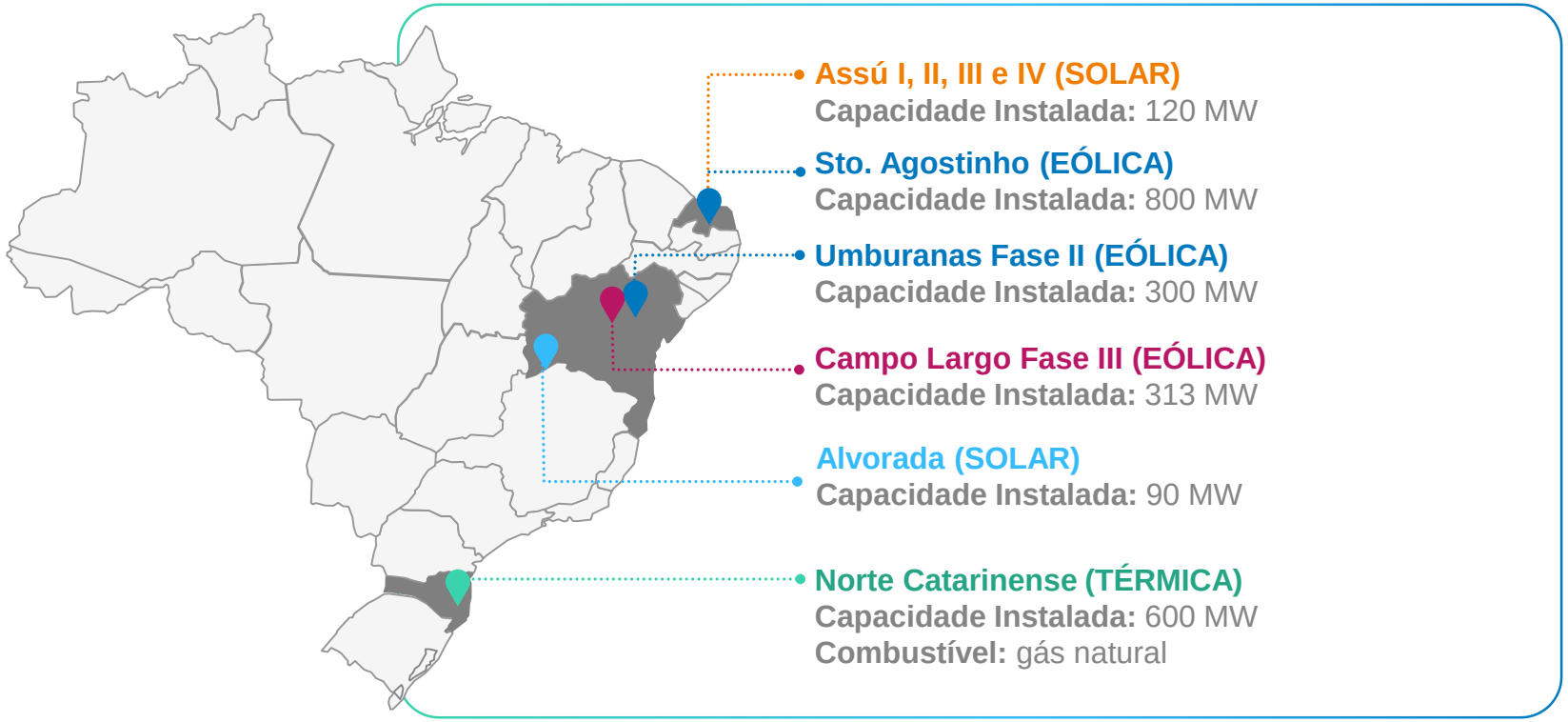
Avaliação de 7 tecnologias em 8 locais do país.

P&D Micro Redes Inteligentes

Estratégias para integração de micro geradores em micro rede híbrida

Possibilidade de desenvolver novos produtos comercias para a ENGIE

NOSSO *PIPELINE* DE PROJETOS



REGISTROS FOTOGRÁFICOS DOS PROJETOS EÓLICOS











REGISTROS FOTOGRÁFICOS DOS PROJETOS SOCIAIS

Horta sustentável familiar



Alfabetização jovens e adultos



Doação de ambulância





Doação de trator



Poços de água



Reforma de praça pública



Por Dentro da ENGIE 2019

TAG

Gustavo Labanca
Diretor-Presidente

(1) POR DENTRO DA TAG



TAG – QUAIS SÃO OS MÉRITOS DA AQUISIÇÃO?

TOTAL ALINHAMENTO COM A ESTRATÉGIA DA ENGIE

ESTRATÉGICO

- **Diversificação do portfólio** e entrada na cadeia de valor do gás no Brasil
- **O Brasil como país prioritário:**
  - Presença a longo prazo
  - Histórico de sucesso
  - Crescimento do gás, complementando energias renováveis
  - Maior presença geográfica no país
- **Mais exposição a ativos de rede de larga escala regulados**
- **Desenvolvimento futuro** de novas tecnologias de gás renovável

OPERACIONAL

- **Sem risco de construção**: ativo já em operação
- **ENGIE como parceira industrial**, gerindo o ativo imediatamente após o fechamento e com O&M depois do prazo de transição de 3 anos
- **Oportunidades adicionais:**
  - Otimização de O&M com sólida experiência internacional (França e México)
  - Ampliação da carteira de clientes locais por meio da inclusão de novas ofertas ao ativo existente: terminais de GNL e gás das reservas do pré-sal
  - Armazenagem de gás
  - Abertura do mercado brasileiro de gás
  - Integração dos setores de gás e eletricidade

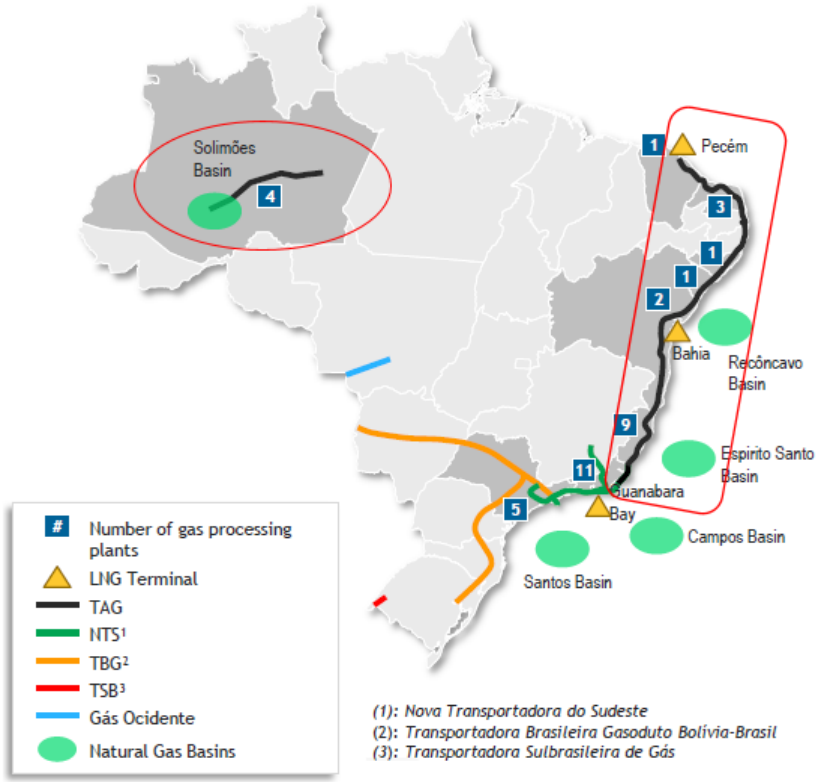
FINANCEIRO

- **Contribuição positiva imediata para o resultado**
- **Fluxo de lucros atraente e estável**
  - Volumes 100% contratados por uma média de 12 anos (sem exposição a risco de mercado), e regulados depois disso
  - Contratos reajustados pela inflação brasileira e câmbio BRL/USD (~65% IGP-M, ~16% IPCA e 19% FX)
- **Mecanismo de parceria financeira otimizada** com CDPQ
- **Maior financiamento *non-recourse* do Brasil**

TAG – PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS ATIVOS

MALHA MAIS EXTENSA DE TRANSPORTE DE GÁS NATURAL DO BRASIL

Características geográficas



Características técnicas

- Maior empresa de transporte de gás do Brasil **em extensão**
- **~4.500 km de gasodutos de alta pressão** no litoral Nordeste (3.700 km) e na Amazônia (800 km)
- **12 estações de compressão** (6 próprias e 5 subcontratadas)
- Rede com **diversos pontos de interconexão:**
  - 10 distribuidoras de gás
  - 91 pontos de entrega
  - Fornecimento a refinarias, plantas de fertilizantes e usinas elétricas
  - 12 pontos de entrada de gás (incl. 2 terminais de GNL)

TAG – ACORDOS COMERCIAIS

SITUAÇÃO CONTRATUAL ATRAENTE

Contratos vigentes com prazo residual médio de 12 anos

Gasodutos	Extensão [km]	Prazo do Contrato	Prazo da autorização	Volumes contratados [MMm³/dia]
Gasene	~1.400	Nov. 2033	Mar. 2039	30,3
Malha NE	~2.000	Dez. 2025	Mar. 2039	21,6
Pilar-Ipojuca	~200	Nov. 2031	Nov. 2041	15,0
Urucu-Coari-Manaus	~800	Nov. 2030	Nov. 2040	6,3
Lagoa Parda Vitoria	~100	Pendente de assinatura	Mar. 2039	0,7
Total	**~4.500**			**~74**

- **Tarifas de transporte sob Contratos de Transporte de Gás (GTAs) de médio/longo prazo cm cláusulas *Take-or-pay***

- **Após o vencimento dos contratos vigentes:**
  - **a tarifa será reajustada** pela ANP(1), levando a uma **receita máxima permitida**
  - **Início de um ciclo quinquenal de revisão tarifária**
  - **Oferta pública de capacidade de transmissão**
- **Expansão em potencial da carteira de contratos:**
  - Ampliação da rede de transmissão
  - Novas conexões (usinas térmicas, terminais de regaseificação, acessos de distribuidoras, …)
  - Desenvolvimento de armazenagem de gás

(1) ANP = Agência Nacional do Petróleo

TAG – ESTRUTURA DE O&M

POTENCIAL DE OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS DE O&M COM BASE EM SÓLIDA EXPERIÊNCIA TÉCNICA

ATIVIDADES DE O&M

Atualmente O&M está 100% contratado com a TRANSPETRO (subsidiária integral da Petrobras)

ENGIE assumirá o escopo completo de O&M (a partir de junho de 2022):

- Despacho físico
- Manutenção
- Operações

EQUIPE

Meta de equipe total:
300 colaboradores

Estratégia de recursos humanos
(em avaliação):

- Colaboradores da ENGIE de Redes e/ou Soluções para Clientes
- Equipe existente
- Outros

OTIMIZAÇÃO/UPSIDES

Técnico:

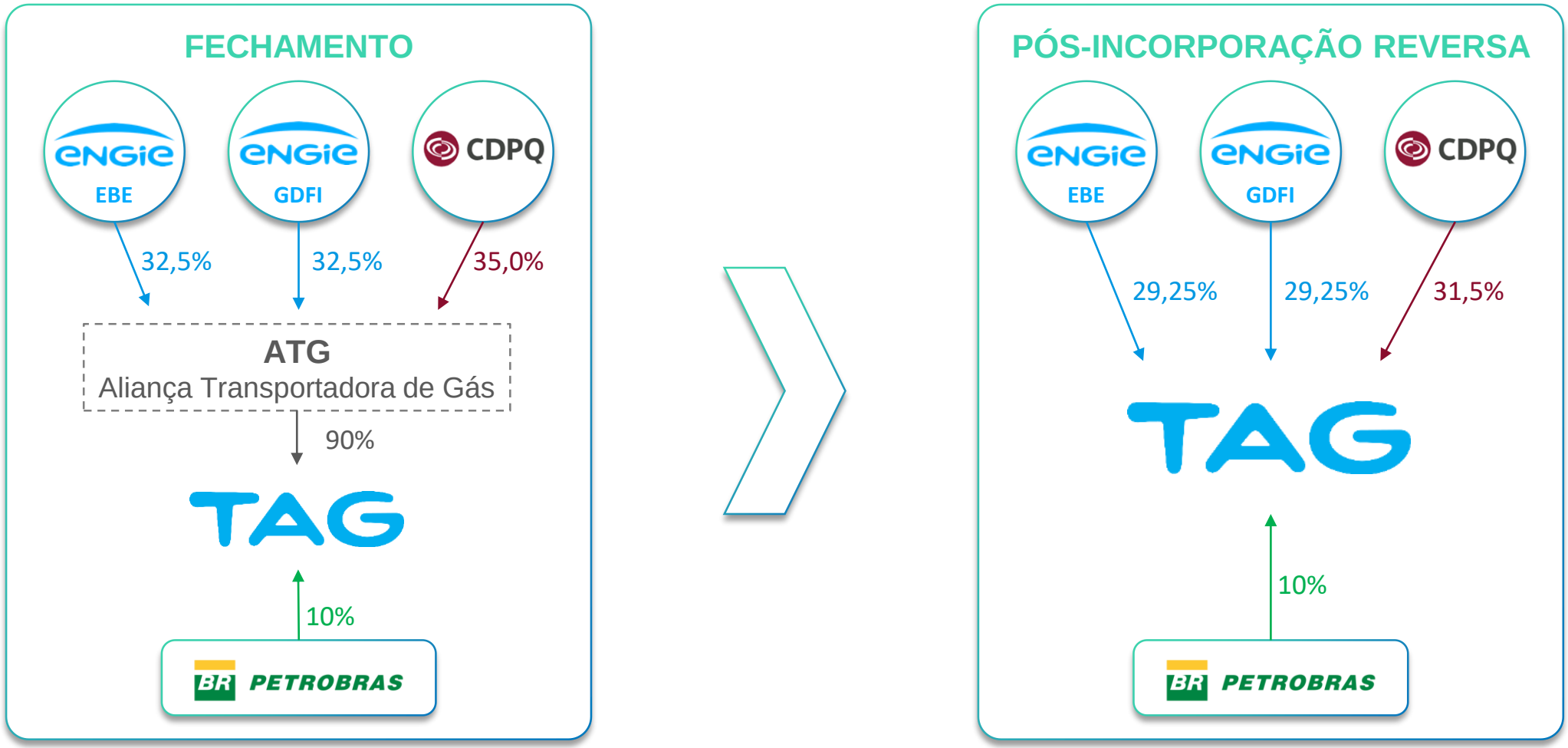
- Reengenharia de processos
- Experiência técnica/boas práticas da GRTgaz / ENGIE México / Tractebel
- Inovações: drones, realidade virtual

Comercial:

- Expansão das atividades de O&M para outros proprietários de infraestrutura
- Expansão em potencial: novos "*city gates",* terminais de regaseificação conectados, novas estações de compressão

TAG –ESTRUTURA ACIONÁRIA

INCORPORAÇÃO REVERSA CONCLUÍDA CONFORME ACORDO COM FINANCIADORES (PACOTE DE GARANTIAS)



(*) Participação final da ENGIE SA atinge 49,3% considerados os minoritários da EBE

TAG – FINANCIAMENTO *NON-RECOURSE*

FINANCIAMENTO TOTALMENTE BASEADO NO FLUXO DE CAIXA GERADO PELO ATIVO



Destaques do Financiamento

- **Maior financiamento *non-recourse* do Brasil**

(~6 Bilhões de USD)

- Fundamental para maior **competitividade no "bid"**
- **Financiamento em BRL:**
  - **14 bilhões**
  - Financiado por **3 bancos locais**
  - Amortização total em **prazo de 7 anos**
- **Financiamento em USD:**
  - **2,45 bilhões**
  - Financiado por **7 bancos internacionais**
  - **Sem descasamento cambial**
  - **Casamento total com os GTAs indexados em USD**
  - *Hard mini perm* **com 8 anos de prazo**

12 após sindicalização

Santander · CIC · ABN·AMRO · INTESA SANPAOLO · Allianz Global Investors

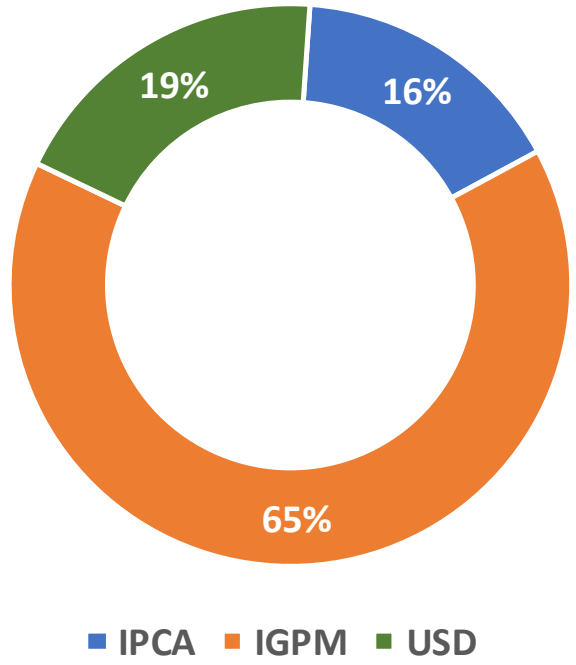
TAG – PRINCIPAIS DADOS FINANCEIROS

ELEVADA MARGEM DE EBITDA E ESTRUTURA DE CAPITAL OTIMIZADA

Principais Indicadores Financeiros

- **Receita líquida:** 4,9 BBRL (dados de 2018)
- **Total de ativos:** 34,8 BBRL (Set/19)
- **Valor patrimonial:** 7,3 BBRL (Set/19)
- **Dívida líquida:** 22,6 BBRL (Set/19)
- **Margem EBITDA:** >85%
- **CAPEX anual planejado**
  - Média 2020-2024: [170 – 200] MBRL
  - A partir de 2025: ~75 MBRL

Composição da indexação da receita



TAG – AQUISIÇÃO E INTEGRAÇÃO – CRONOGRAMA SIMPLIFICADO

Fechamento
13/06

Evento Dia-1
14/06

Termo de Compromisso
ANP – 26/06

Início da auditoria pós fechamento e lançamento da nova marca
08/07

01/10– MXM (ERP da DPC) operacional (desligamento do SAP da PBR)

Incorporação Reversa (RM) 31/08

Primeira reunião do Conselho de Administração: 21/08

Lançamento das PPAs na Aliança: 20/08

Relatório final da PPA: 19/08

Aprovada em 02/09

Segunda reunião do Conselho de Administração: 05/12

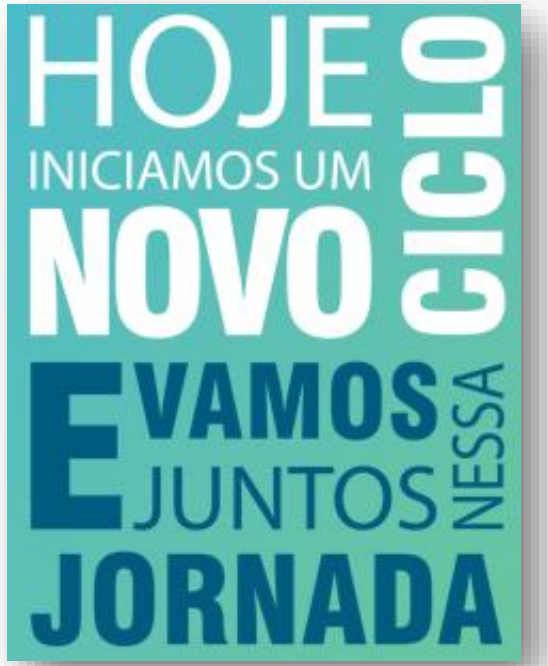
1º vencimento do TSA com a Petrobrás - 13/12

Conclusão da auditoria pós-fechamento T1 2020

Ativação do ERP & Desativação parcial do TSA
Previsão: [ASD]

2º vencimento do TSA
13/06/2020

ESTAMOS AQUI
29 /11



INTEGRAÇÃO DA TAG – PRIORIZAÇÃO E PLANEJAMENTO SÃO ESSENCIAIS

1. Crucial garantir a continuidade das atividades e implantar o plano de negócios
2. Definir governança sólida e equipe gerencial
3. Identificar questões críticas do processo de integração e antecipar riscos em potencial
4. Transferência de conhecimento das equipes existentes
5. Assumir o quanto antes o controle das atividades de back office
6. Garantir desempenho operacional, elevados padrões de segurança e integridade
7. Conformidade com cultura e valores dos acionistas

TAG – INTEGRAÇÃO RÁPIDA E CONSISTENTE É CRUCIAL PARA O SUCESSO

Realizações até o momento

Done

Gestão e Governança:

- Engajamento das equipes da Petrobras/TAG e da ENGIE;
- Nomeação dos administradores e do Conselho de Administração;
- Compliance financeira implantada (depósitos em conta DSR);
- Principais cargos gerenciais preenchidos: RH, Jurídico, SMS, Tributário, Risco e Controles Internos, Financeiro, Compras, TI, Comercial e Regulatório;
- Nova marca /novos crachás (uma empresa/uma identidade);

Integração de negócios:

- Realizado com sucesso o primeiro ciclo de faturamento após o fechamento;
- Alinhamento de prioridades operacionais. Apoio da GRTgaz bem adiantado e Kickoff Operacional iniciado;
- Aceleração do processo em questões pendentes de licenciamento ambiental;
- Definida a arquitetura de TI para integração de redes da ENGIE/ NTAG e PBR. Implantado o ERP da DPC;
- Obtenção do certificado digital da nova administração perante a Receita;

Desafios adiante



Gestão e SMS:

- Manter equipe existente da TAG motivada na transição para a nova estrutura;
- SMS: realizar análise de lacunas entre os processos existentes e as Regras do Grupo ENGIE

Modo "Firefighting":

- Sobrecarga de tarefas diárias acarretando dificuldade de concentração nas metas de integração;
- Sobrecarga de notificações judiciais;
- Transição das políticas da Petrobras para os padrões ENGIE/CDPQ;
- *Project management* de projetos urgentes (ex.: Gasene).
- Realização de auditoria pós-fechamento e execução de ações de acompanhamento;

Integração de negócios:

- Mapeamento de processos para implantação total do ERP;
- Acompanhamento e garantia de conformidade com o plano de negócio;
- Controle dos processos de licenciamento ambiental;

(2) OPORTUNIDADES DO NOVO MERCADO DE GÁS: INTEGRAÇÃO DOS SETORES DE GÁS E ELETRICIDADE



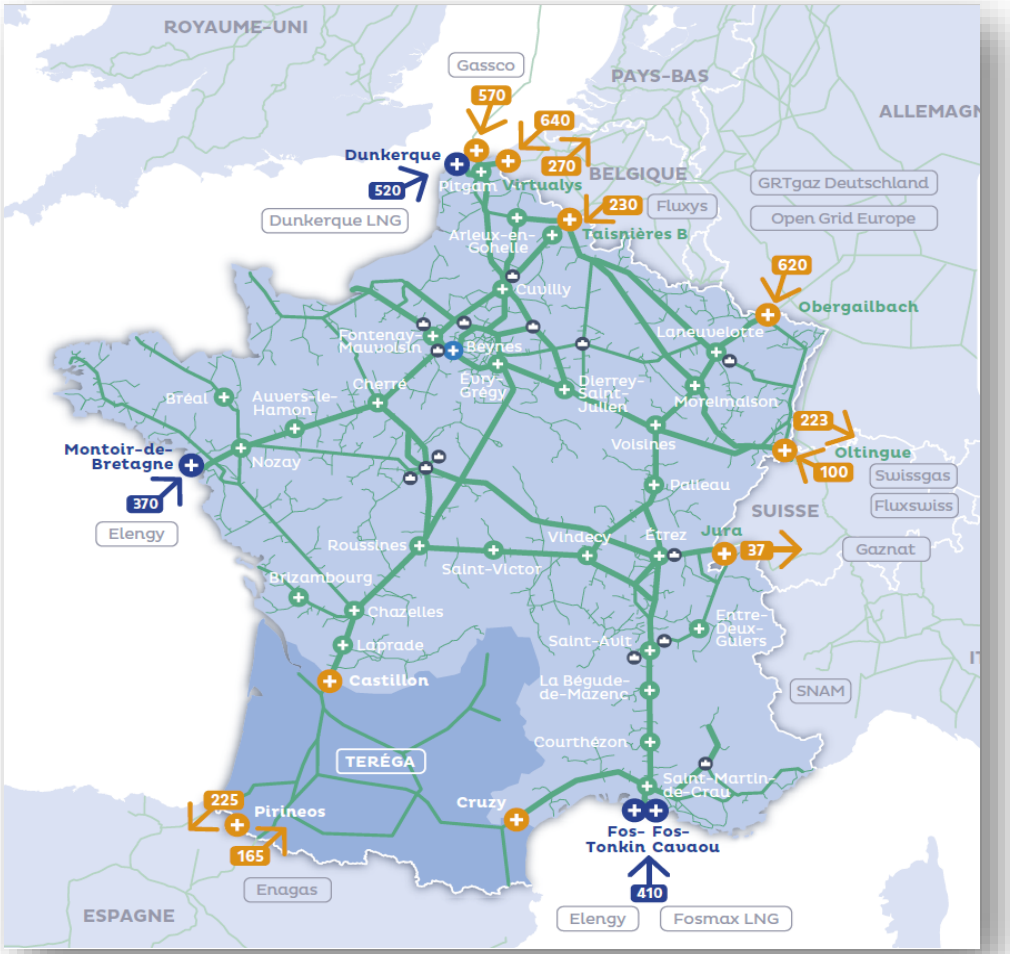
OPORTUNIDADES DO NOVO MERCADO DE GÁS

POR QUE INTEGRAR OS SETORES DE GÁS NATURAL E DE ENERGIA ELÉTRICA?

Visão ENGIE

- O gás natural é o combustível para a **transição energética para uma economia de baixo carbono**
- Maior produtor independente de energia elétrica no Brasil (10 GW de capacidade instalada) com histórico respeitável e presença de longo prazo no país
- Entrada na cadeia de valor do gás no Brasil com a aquisição da TAG
- Sólido conhecimento e presença mundial no mercado de gás. A ENGIE opera 200.000 km de rede de distribuição de gás na França e 32.414 km de gasodutos de transporte através do GRTgaz:
  - 27 estações de compressão em operação e 1 em construção
  - 14 Instalações de armazenamento de gás
  - 9 Pontos de Interconexão de rede
  - 4 terminais de GNL | 140 carregadores
  - 19 DSOs | 749 clientes industriais

GRTgaz



Rede principal
Rede regional
Terminal de GNL
Pontos de interconexão de rede
Estação de Compressão
Estação de Compressão em construção
Instalações de armazenamento subterrâneo
Capacidade annual em GWh/j

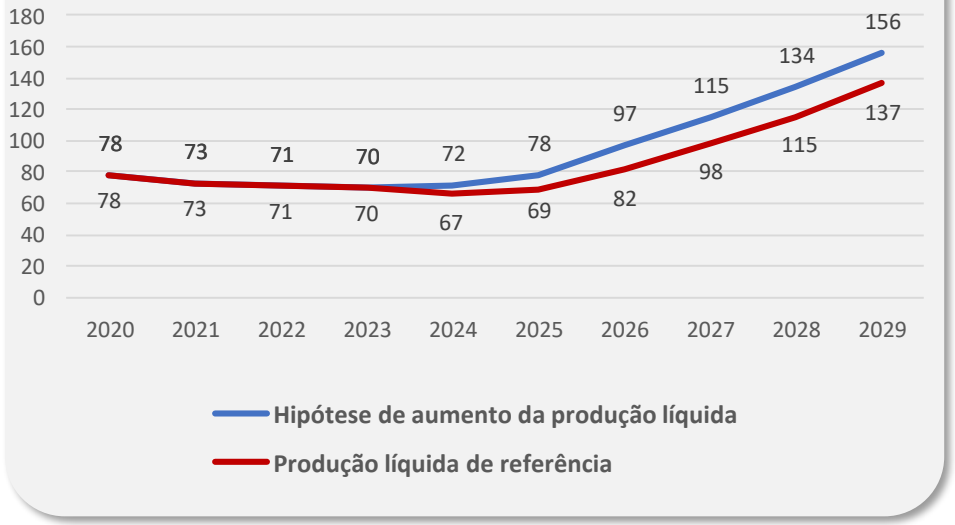
OPORTUNIDADES DO NOVO MERCADO DE GÁS

A INTEGRAÇÃO DOS SETORES DE GÁS E ELETRICIDADE É CRUCIAL PARA A GARANTIA DE SUSTENTABILIDADE NO LONGO PRAZO

Visão do país

- A produção doméstica de gás aumentará nos próximos anos, com disponibilidade importante das reservas do pré-sal;
- É necessária melhoria relevante na infraestrutura de transporte de gás, bem como a criação de um "Mercado Efetivo" (mais consumo/demanda) para monetizar a molécula. As usinas termelétricas a gás natural servem de âncora para a criação desse mercado, bem como para a expansão da rede de gasodutos.
- O alinhamento regulatório entre os dois setores se faz necessário para que a decisão de investimento seja tomada em conjunto e não sejam criados gargalos na infraestrutura necessária.
- Com o aumento da geração de energia elétrica por fontes intermitentes também é obrigatória a expansão de geração térmica flexível e a integração das redes de infraestrutura (transporte de gás e transmissão de eletricidade), assegurando o suprimento nacional e minimizando gargalos locais (regionais).
- O gás tem um papel fundamental na transição energética para substituir outros combustíveis fósseis (com alta emissão de CO_2), cuja capacidade instalada atual no Brasil atinge 17,0 GW.
- Para que tenhamos a flexibilidade de despacho elétrico no longo prazo, faz-se necessário investimento em armazenamento de gás e também uma integração de toda a malha de gasodutos.

Produção Nacional Líquida de Gás Natural MMm3/dia

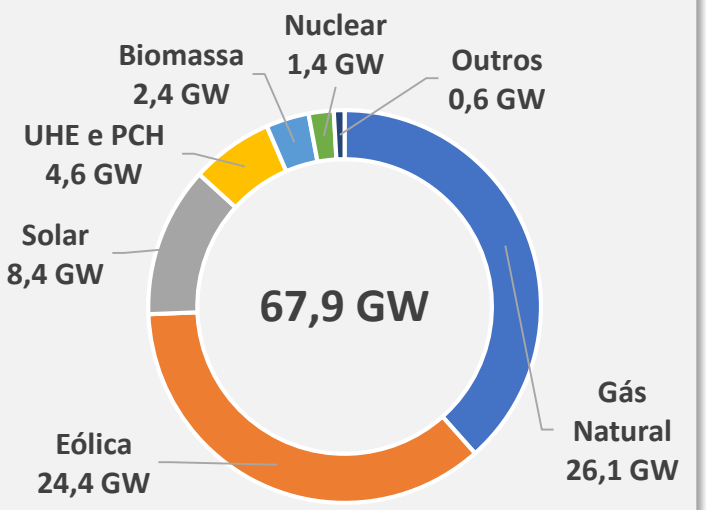


Fonte: Empresa de Pesquisa Energética – EPE (PDE 2029)

OPORTUNIDADES DO NOVO MERCADO DE GÁS – PLANO DECENAL EPE (2029)

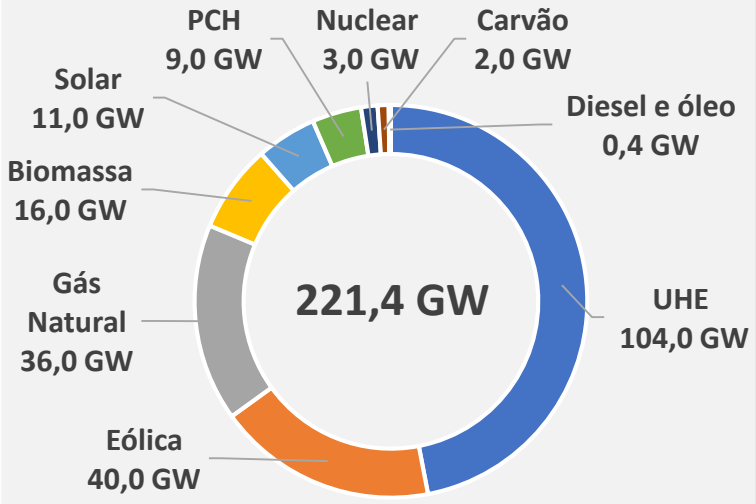
O GÁS TERÁ UM PAPEL IMPORTANTE NO MIX DE GERAÇÃO DE ENERGIA BRASILEIRO

Expansão da Energia Elétrica 2020-2029



- 163,6 GW de capacidade instalada total no país (maio/19), dos quais 12,9 de Gás Natural
- O gás natural é a fonte de geração com a maior contribuição, adicionando ~ 26 GW de nova capacidade até 2029, multiplicando sua capacidade atual em quase 3 vezes
- No mesmo período, a produção brasileira de gás natural crescerá de 78 para 137 MM m3/dia no cenário de referência….
- … enquanto a demanda não térmica deve consumir mais 26 MM m3/dia, assumindo o desenvolvimento do novo mercado de gás

Matriz de Energia Elétrica em 2029

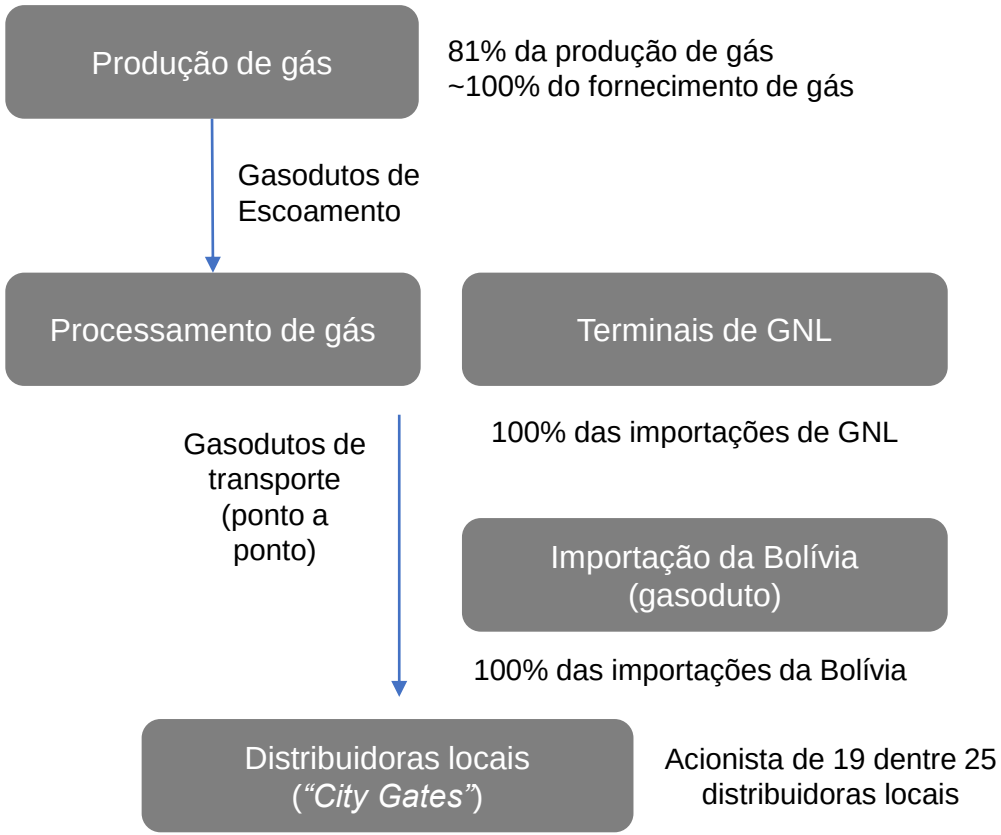


Fonte: Empresa de Pesquisa Energética – EPE (PDE 2029)

VISÃO DA ANP : DIRETRIZES DO NOVO MERCADO DO GÁS

SITUAÇÃO DO MERCADO

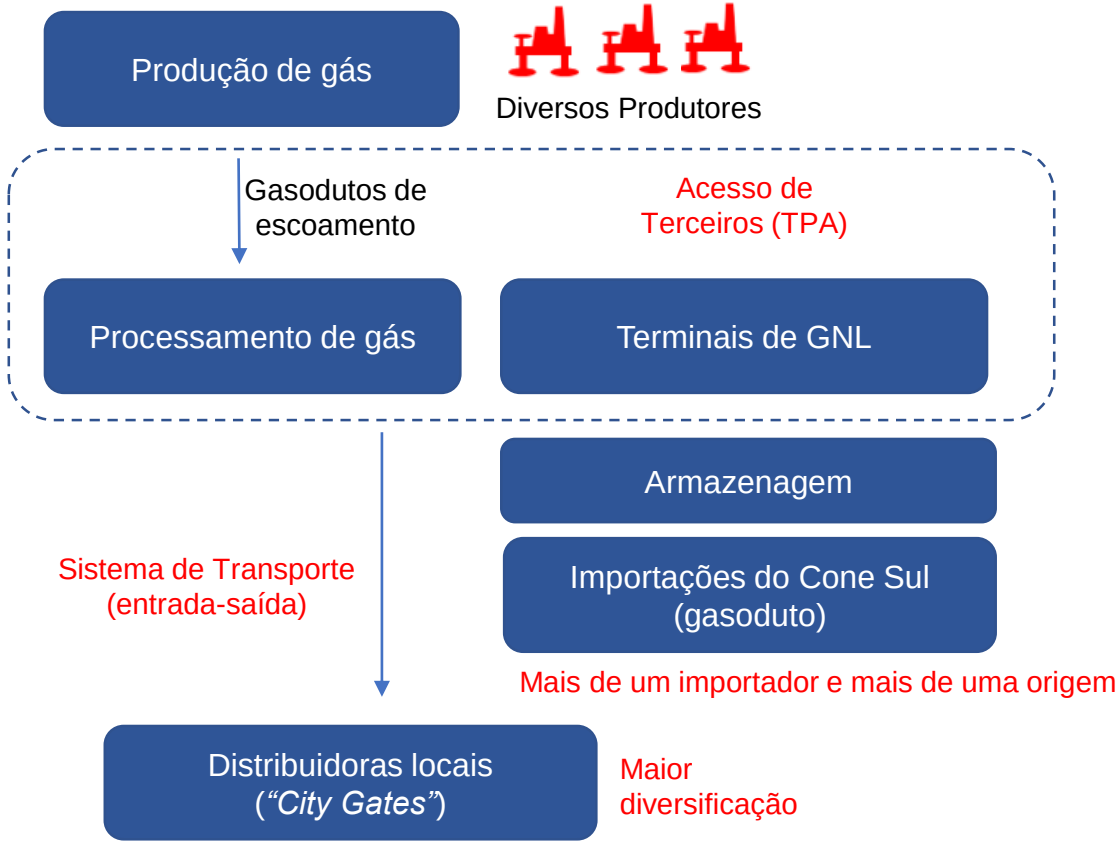
Antes do desinvestimento, a Petrobras coordena e abastece o mercado



Risco 100% assumido pela Petrobras

NOVO MERCADO DE GÁS

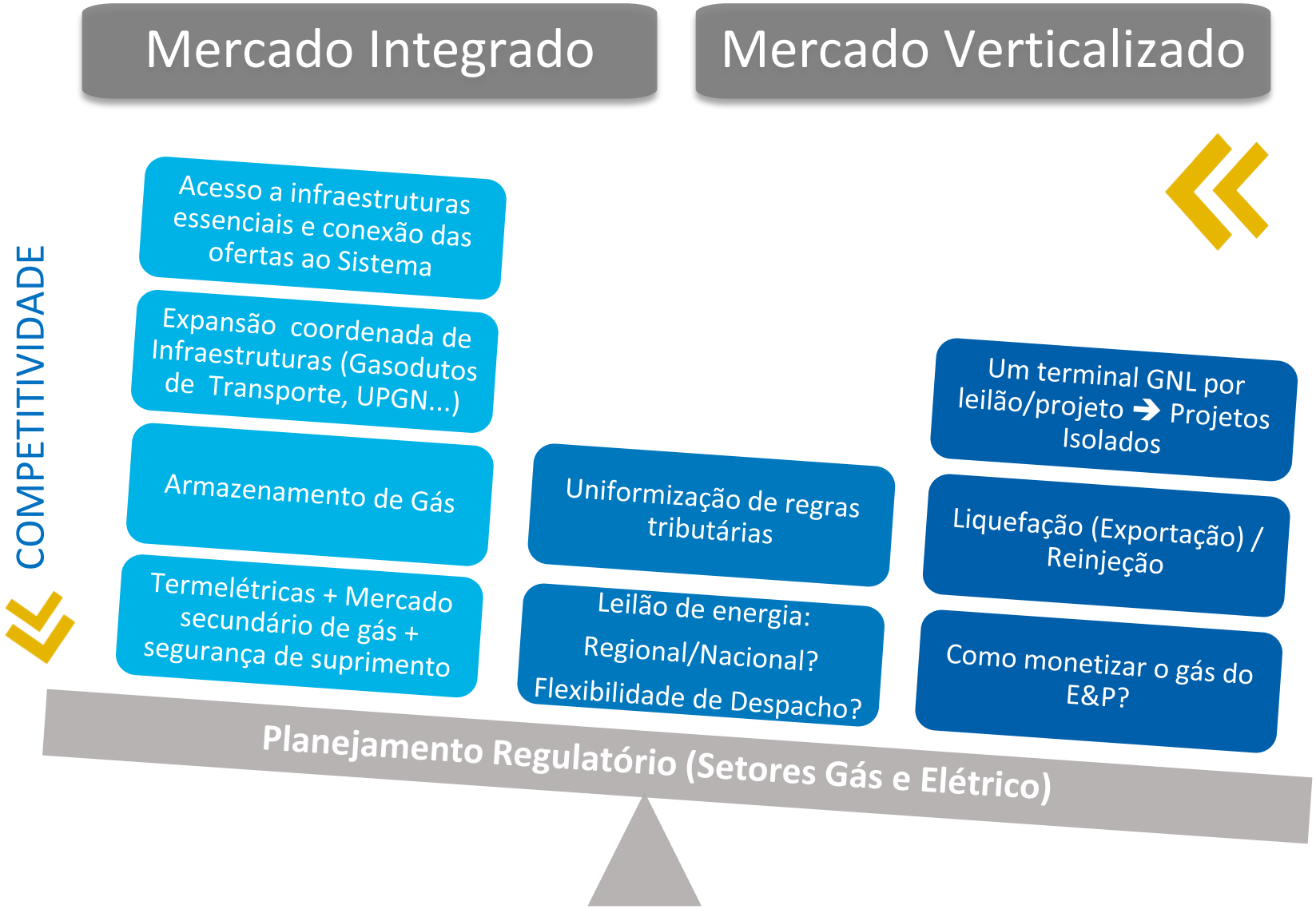
Abertura para competição



Riscos compartilhados pelos participantes do mercado

Fonte : EPE

O NOVO MERCADO DO GÁS: QUAL MODELO DE NEGÓCIOS? O PARADIGMA DA MUDANÇA



ANEXOS



ANEXO I | AQUISIÇÃO DA TAG – COMPETIÇÃO ACIRRADA EM UM PROCESSO MUITO LONGO

Processo de Venda – Destaques

- **Processo de venda transparente e competitivo** adotando a sistemática aprovada pelo Tribunal de Contas da União – TCU
- Sistemática peculiar **com 2 rodadas vinculantes**, sendo a última com pacote de documentação negociado com o ofertante preferencial (aquele que ofereceu o maior lance na primeira rodada)
- **Regras claras e rígidas** que impediam qualquer investidor de mudar de um consórcio para outro
- Durante o processo, a Petrobras mudou de Presidente duas vezes, ou seja, o processo acabou sendo conduzido por **3 Presidentes diferentes** (e também um novo governo federal)
- **87 empresas** inscreveram-se no processo
- **28 investidores** firmaram com a Petrobras o Termo de Confidencialidade e o Certificado de Conformidade
- **3 Consórcios** submeteram ofertas não-vinculantes (NBOs) e suas primeiras Ofertas Vinculantes (BOs)
- Os mesmos **3 Consórcios** (sob nomes diferentes) submeteram Ofertas Vinculantes Finais (FBOs)

Cronograma de 18 Meses – Principais Marcos

- **Setembro/2017:** Início do Processo
- **Novembro/2017:** ENGIE submete NBO
- **Abril/2018:** Aprovação pelo Conselho da ENGIE
- **Abril/2018:** ENGIE apresenta sozinha sua BO
- **Maio/2018:** ENGIE selecionada como ofertante preferencial sem exclusividade (inicia negociação da documentação)
- **Julho/2018:** Suspensão do processo (liminar TRF-5 & STF)
- **Janeiro/2019:** Processo de venda retomado (STJ)
- **Março/2019:** Fim da negociação sobre documentação
- **02 de abril/2019:** ENGIE/CDPQ submetem FBO
- **06 de abril/2019:** Petrobras declara ENGIE/CDPQ vencedoras
- **25 de abril/2019:** Assinatura do SPA
- **Maio/2019:** Aprovação do CADE
- **27 de maio/2019:** Processo suspenso pelo STF
- **06 de junho/2019:** Decisão final do STF (plenária)
- **13 de junho/2019:** Fechamento da transação

ANEXO II | GASODUTO TAG – INFRAESTRUTURA DE MERCADO CONECTADA A REDE DE TRANSPORTE



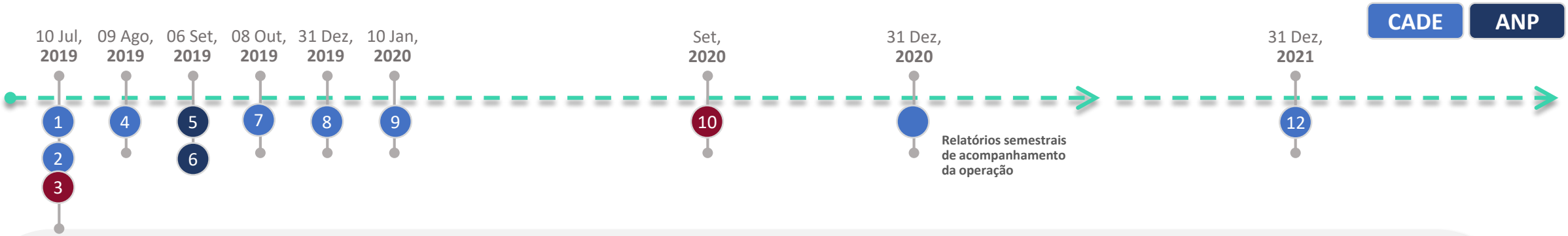


- *12 pontos de entrega conectados a unidades de processamento de gás (UPGN) e dois terminais de GNL conectados*
- *91 pontos de saída conectados ao mercado e unidades da Petrobras*
- *8 UTEs ao longo da costa conectados a "city gates"*
- *2 refinarias e 2 plantas de fertilizantes*
- *9 Distribuidoras Locais (CDLs). Principais dados (exceto região norte do RJ) :*
  - *~ 3.500 km de rede de distribuição*
  - *~ 550 clientes industriais*
  - *~ 290.000 pontos comerciais/residenciais*
  - *~30 usinas de co-geração*
  - *~ 500 postos de GNV*

Novos terminais de GNL com potencial de futura conexão com a TAG : Sergipe (Golar) e Açu (Prumo)

ANEXO III | O NOVO MERCADO DO GÁS: TCC – Compromisso formal entre Petrobras e CADE

O acordo entre a Petrobras e o CADE é crucial para a abertura gradual do mercado



1 **Gasodutos de escoamento.** Acesso negociado a gasodutos de escoamento. Em caso de sistemas de propriedade compartilhada, o uso da infraestrutura por terceiros pode estar sujeito a condições específicas.

2 **Unidades de Processamento de Gás**. Acesso negociado a unidades de processamento de gás. Até a definição pela ANP das condições gerais de acesso, serão adotadas as diretrizes do IBP.

3 **Upstream Gas**. A menos que necessário por motivos técnicos, regulatórios e operacionais, a Petrobras não deverá contratar novos volumes de gás de parceiros no *upstream*. Exceções devem ser solicitadas antecipadamente ao CADE. A aprovação de um regime tributário para o modelo de entrada e saída é um pré-requisito.

4 **Renúncia de Exclusividade**. A Petrobras declina da exclusividade do direito de uso dos gasodutos da TBG, TAG e NTS.

5 **Proibição de cláusulas de destino**. Os contratos de suprimento de gás (GSAs) não poderão conter cláusulas de destino e restringir a comercialização do gás pelo comprador no mercado secundário.

6 **GSAs com Distribuidoras Locais (LDCs)**. A ANP deverá divulgar informações relevantes acerca dos contratos de suprimento firmados com as LDCs.

7 **Gestão Contratual de Congestionamento**. Para os sistemas da NTS e da TAG, a Petrobras indica o volume máximo de gás a ser injetado em cada ponto de entrada e retirado nas zonas de saída.

8 **Unidades de Processamento de Gás**. A Petrobras deverá comunicar às contrapartes e à ANP as condições dos Contratos de Acesso às Unidades de Processamento de Gás.

9 **Separação Funcional nos TSOs e na GASPETRO**. Enquanto não se conclui o desinvestimento da Petrobras nos TSOs e na Gaspetro, os membros do Conselho de Administração nomeados pela Petrobras deverão atender às regras de independência do Novo Mercado. O Novo Mercado é um segmento de cotação da B3 com os mais elevados requisitos de governança corporativa.

10 **Arrendamento do terminal de GNL da Baía de Todos os Santos**. A Petrobras deverá publicar o edital de licitação prevendo o arrendamento do terminal com prazo de duração até 31 de dezembro de 2023. A aprovação de um regime tributário para o modelo de entrada e saída é um pré-requisito.

11 **Calendário de desinvestimento**: sujeito a determinadas condições, as vendas das participações da Petrobras deverão se dar até 31/12/2021. O CADE poderá prorrogar o prazo por um ano.

Resumo elaborado pelo escritório Souto Correa Advogados

ANEXO IV | RESOLUÇÃO CNPE – PRINCÍPIOS E DIRETRIZES PRINCIPAIS

- ✓ Respeito aos contratos vigentes;
- ✓ Programas de Gas Release;
- ✓ Plano de Desinvestimento da Petrobras: deve vender a participação restante em TSOs e LDCs;
- ✓ Coordenação do sistema por meio de códigos comuns de rede;
- ✓ Mitigação de variações abruptas na lógica de formação de preços capaz de levar a diferenças regionais significativas e implantação gradual de sinalização de preço locacional;
- ✓ Mais de uma área de mercado (provavelmente uma por TSO em um primeiro momento) com o objetivo futuro de fusão entre elas (não está definido se haverá uma só área no futuro) e aumento da liquidez através da formação de “Hubs” (ponto de comercialização virtual);
- ✓ Condições de acesso às infraestruturas essenciais (gasodutos, terminais de GNL e unidades de processamento de gás);
- ✓ Petrobras como fornecedora de última instância a ser remunerada a um preço regulado até que outros agentes se interessem em oferecer serviços de flexibilidade e balanceamento.

ANEXO IV | RESOLUÇÃO CNPE – DIRETRIZES DA PETROBRAS

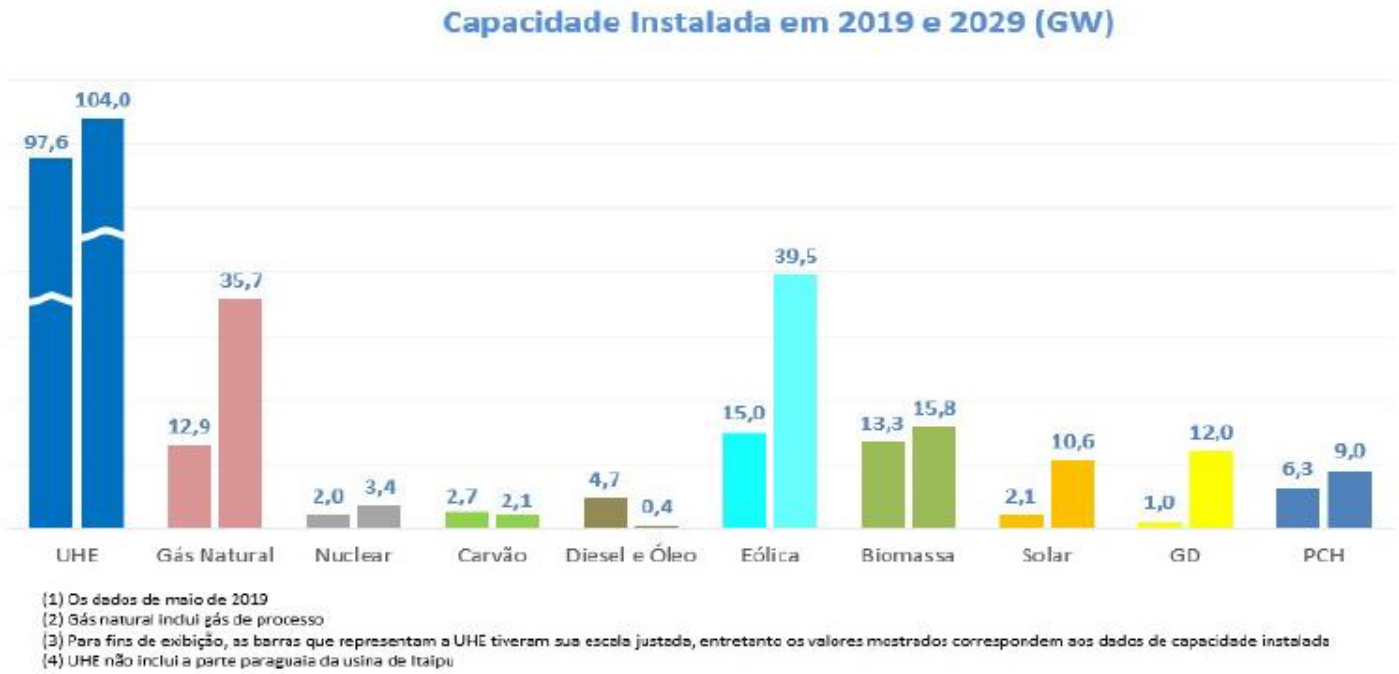
- ✓ Desinvestimento completo das participações detidas direta ou indiretamente em empresas de transporte e distribuição de gás;
- ✓ Definição das demandas nos pontos de entrada e saída do sistema de transporte para permitir a identificação de eventual capacidade remanescente e prestação de serviços de transporte adicionais;
- ✓ Prestação de serviços de flexibilidade e balanceamento de rede durante o período de transição ou até que haja outros agentes capazes de oferecer esses serviços;
- ✓ Divulgação ao mercado de informações sobre as condições de acesso de terceiros aos seus gasodutos de escoamento, unidades de processamento de gás e terminais de GNL;
- ✓ Realização de programa de comercialização de gás por meio de leilões e remoção de barreiras à comercialização de gás diretamente pelos próprios produtores.

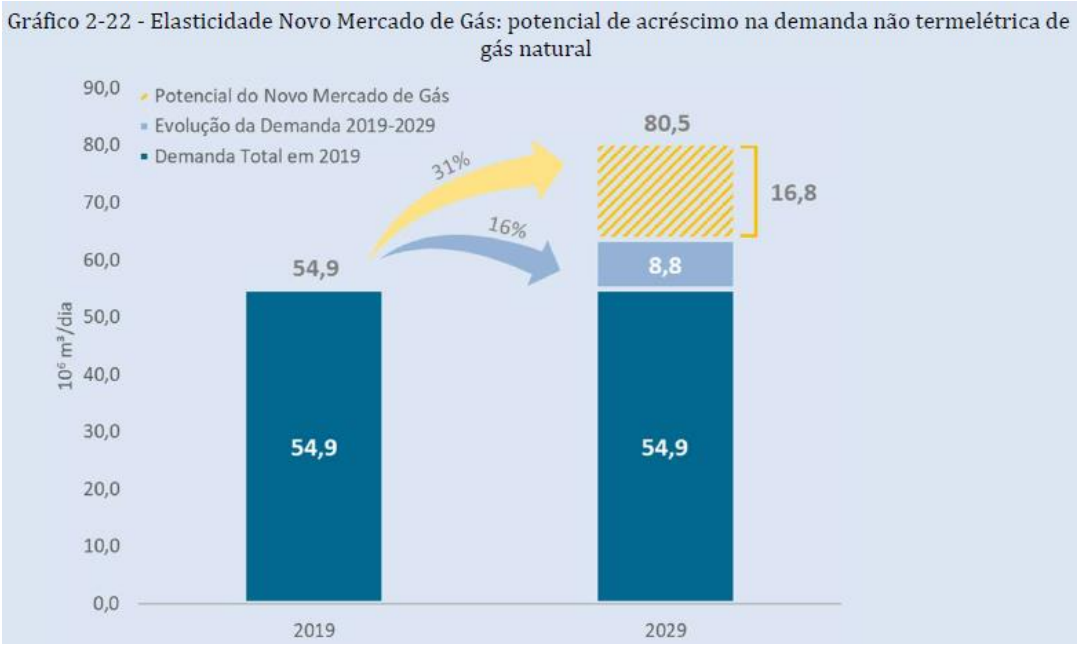
ANEXO IV | RESOLUÇÃO CNPE – GOVERNOS LOCAIS E DIRETRIZES PARA DISTRIBUIDORAS LOCAIS

- ✓ O Ministério de Minas e Energia e o Ministério da Economia devem incentivar os Estados e o Distrito Federal para que proponham reformas e medidas estruturais em relação ao serviço de distribuição de gás canalizado, inclusive eventuais ajustes aos contratos de concessão, na medida do necessário;
- ✓ As recomendações incluem:
  - Privatização das distribuidoras locais de gás canalizado (LDCs);
  - Princípios regulatórios para consumidores livres, autoprodutores e autoimportadores elegíveis;
  - Divulgação de informações sobre os Contratos de Comercialização de Gás - GSAs nos casos em que as LDCs sejam as compradoras e determinação de que futuros GSAs permitam ampla participação de diversos competidores;
  - Transparência e adoção de incentivos econômicos corretos na metodologia de cálculo de tarifas (adoção de padrões internacionais);
  - Separação efetiva de atividades de comercialização de molécula e prestação de serviços de indústria de rede (proibição de “self-dealing”);
  - Criação ou manutenção de uma agência reguladora autônoma, com requisitos mínimos de governança, transparência e critérios de tomada de decisão.

ANEXO V | PLANO DECENAL DE EPE

O GÁS TERÁ UM PAPEL IMPORTANTE NO MIX DE GERAÇÃO DE ENERGIA BRASILEIRO





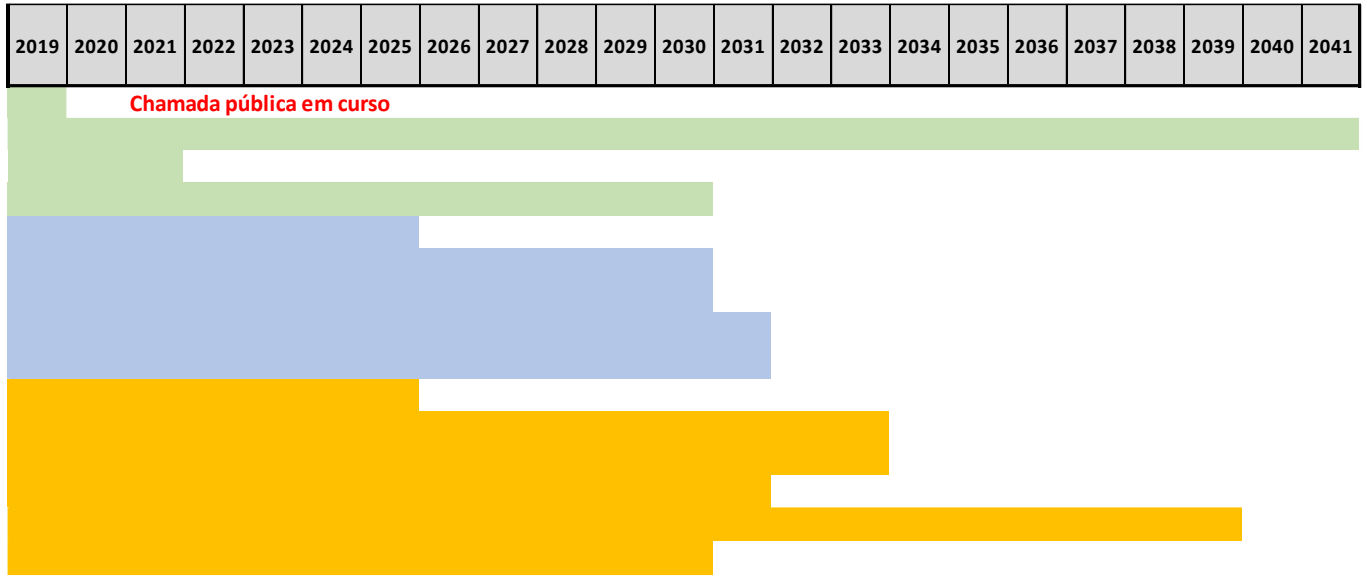
- De 2020 a 2029, a produção brasileira de gás natural crescerá de 78 para 137 MM m^3/dia no cenário de referência….
- … enquanto a demanda não térmica deverá consumir mais 26 MM m^3/dia, assumindo o desenvolvimento do novo mercado de gás.

ANEXO VI | PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS GTAs EXISTENTES NO PAÍS

REDES BRASILEIRAS DE GASODUTOS - INVESTIMENTOS AINDA NÃO TOTALMENTE AMORTIZADOS ...

#	TSO	Gasoduto	Volume MMm^3/day	Prazo (anos)	Data de início COD	Data final
1	TBG	TCQ - Transp. Quantidades Básicas	18.080	20	15-Dec-98	31-Dec-19
2	TBG	TCO - Transp. Quantidades Adicionais	6.000	40	5-Sep-01	4-Sep-41
3	TBG	TCX - Transp. Quant. Complementares	6.000	20	1-Jan-03	31-Dec-21
4	TBG	CPAC 2007	5.200	20	1-Oct-10	30-Sep-30
5	NTS	Malhas SE	43.805	20	1-Jan-06	31-Dec-25
6	NTS	GASDUC III	40.000	20	12-Nov-10	11-Nov-30
7	NTS	Paulinia - Jacutinga	5.000	20	15-Jan-10	14-Jan-30
8	NTS	Malhas II	49.400	21,87	1-Dec-09	13-Oct-31
9	NTS	GASTAU	20.000	20	1-Dec-11	30-Nov-31
10	TAG	Malhas NE	21.584	20	1-Jan-06	31-Dec-25
11	TAG	GASENE Norte	10.300	25	1-May-10	9-Nov-33
12	TAG	GASENE Sul	20.000	25	10-Nov-08	9-Nov-33
13	TAG	Pilar Ipojuca	15.000	20	1-Dec-11	30-Nov-31
14	TAG	Lagoa Parda - Vitoria	700	20	1-Jan-19	31-Dec-39
15	TAG	Urucu Manaus	6.286	20	1-Dec-10	30-Nov-30

Quantidade diária total contratada	267.355



TAG

www.ntag.com.br

Praia do Flamengo, 200 - 20º andar
Flamengo - Rio de Janeiro - RJ

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS POR SEGMENTO

Marcelo Cardoso Malta
Diretor Financeiro

Base: 30.09.2019

SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

PORTFÓLIO BALANCEADO DE ATIVOS

ACR

(Ambiente Contratação Regulada)

- Vendas para distribuidoras - leilões
- Remuneração Ativo Financeiro e Gestão Ativos de Geração (Cotas)

ACL

(Ambiente de Contratação Livre)

- Vendas Bilaterais para consumidores livres e comercializadoras

GERAÇÃO

60 usinas operadas com capacidade instalada própria de **8.710,5 MW** (em 30/09/2019)

TRANSMISSÃO

- Receita de implementação de infraestrutura
- Remuneração do ativo financeiro

~1.000 Km de linhas de transmissão em construção

GERAÇÃO SOLAR DISTRIBUÍDA

Total de **2.315 sistemas instalados,** com capacidade de **31.333 kWp** (em 30/09/2019)

- Venda e instalação de painéis solares
- Aluguel de painéis solares

GÁS NATURAL (TAG)

- Contratos de Transporte de Gás

4.500 Km de gasodutos em operação nas regiões sudeste, nordeste e norte. Participação da EBE de **29,25%**

TRADING

Início das operações em **2018**

- Operações de Compra e Venda de energia
- Resultado Marcação a Mercado

CPC 22 / IFRS 8 – INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Segmento operacional é um componente da Companhia:

(A)



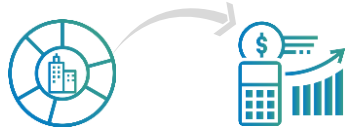
que desenvolve atividades de negócio das quais pode **obter receitas** e **incorrer em despesas**;

(B)



cujos resultados operacionais são regularmente revistos pelo principal gestor das operações da entidade para **a tomada de decisões** sobre recursos a serem alocados ao segmento e para a **avaliação do seu desempenho**; e

(C)

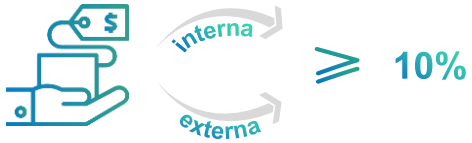


para o qual haja **informação financeira individualizada disponível**.

CPC 22 / IFRS 8 – INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

A Companhia deve **divulgar separadamente as informações** sobre o **segmento operacional** que **atenda a qualquer um** dos seguintes parâmetros:

(A)



sua **receita reconhecida**, incluindo tanto as vendas para clientes externos quanto as vendas ou transferências intersegmentos, é **igual ou superior a 10% da receita combinada**, interna e externa, de todos os segmentos operacionais;

(B)



o montante em termos absolutos do **lucro ou prejuízo** apurado é **igual ou superior a 10% do maior**, do **lucro/prejuízo apurado combinado** de todos os segmentos operacionais que apresentaram lucro ou prejuízos; e

(C)



seus **ativos** são **iguais ou superiores a 10% dos ativos combinados** de todos os segmentos operacionais.

CPC 21 / IAS 34 - Informações por Segmento - Divulgação de informação por segmento é requerida nas **demonstrações contábeis intermediárias** da entidade somente quando o **CPC 22 determinar que a entidade evidencie informações por segmento** em suas demonstrações contábeis anuais.

RESULTADO POR SEGMENTO – 3T2019

EM R$ MILHÕES

QTD 3T2019	Geração & Venda portfólio	*Trading*	Transmissão	Painéis Solares	Gás	Consolidado	TAG/ Aliança
Receita operacional líquida	2.120,1	287,2	68,4	18,4	-	2.494,1	390,7
Custos	(1.040,9)	(298,6)	(63,7)	(19,1)	-	(1.422,3)	(117,3)
Lucro (prejuízo) bruto	**1.079,2**	**(11,4)**	**4,7**	**(0,7)**	**-**	**1.071,8**	**273,4**
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(57,3)	(0,6)	(0,0) [2]	(1,0)	-	(58,9)	(71,9) [3]
Outras receitas operacionais, líquidas	321,5 [1]	-	-	-	-	321,5	-
Equivalência patrimonial	-	-	-	-	21,1	21,1	-
EBIT	**1.343,4**	**(12,0)**	**4,7**	**(1,7)**	**21,1**	**1.355,5**	**201,5**
Depreciação e amortização	225,6	-	-	0,2	-	225,8	115,4
EBITDA	**1.569,0**	**(12,0)**	**4,7**	**(1,5)**	**21,1**	**1.581,3**	**316,8**
Margem EBITDA	**74,0%**	**(4,2%)**	**6,9%**	**(8,2%)**	**-**	**63,4%**	**81,1%**

[1] Refere-se ao montante recebido pela execução de garantia contratual para cobertura de danos decorrentes do atraso de conclusão da obra no contrato EPC referente à Pampa Sul.
[2] Valor inferior a R$ 0,1 milhão.
[3] Inclui R$ 49,2 milhões de amortização da mais valia paga na aquisição.

RESULTADO POR SEGMENTO – ACUMULADO 9M2019

EM R$ MILHÕES

YTD 9M2019	Geração & Venda portfólio	*Trading*	Transmissão	Painéis Solares	Gás	Consolidado	TAG/ Aliança
Receita operacional líquida	6.052,9	787,2	108,5	60,8	-	7.009,4	465,0
Custos	(2.975,2)	(790,9)	(98,5)	(59,6)	-	(3.924,2)	(133,0)
Lucro (prejuízo) bruto	**3.077,7**	**(3,7)**	**10,0**	**1,2**	**-**	**3.085,2**	**332,0**
Despesas com vendas, gerais e administrativas	(168,6)	(2,3)	(0,0) [2]	(4,8)	-	(175,7)	(125,1) [3]
Outras receitas operacionais, líquidas	321,7 [1]	-	-	-	-	321,7	-
Impairment	(4,9)	-	-	-	-	(4,9)	-
Equivalência patrimonial	-	-	-	-	(5,7)	(5,7)	-
EBIT	**3.225,9**	**(6,0)**	**10,0**	**(3,6)**	**(5,7)**	**3.220,6**	**206,9**
Depreciação e amortização	619,9	-	-	0,6	-	620,5	133,6
EBITDA	**3.845,8**	**(6,0)**	**10,0**	**(3,0)**	**(5,7)**	**3.841,1**	**340,5**
Margem EBITDA	**63,5%**	**(0,8%)**	**9,2%**	**(4,9%)**	**-**	**54,8%**	**73,2%**

[1] Refere-se ao montante recebido pela execução de garantia contratual para cobertura de danos decorrentes do atraso de conclusão da obra no contrato EPC referente à Pampa Sul.
[2] Valor inferior a R$ 0,1 milhão.
[3] Inclui R$ 58,1 milhões de amortização da mais valia paga na aquisição e R$ 44,7 milhões de despesa com o desenvolvimento do projeto de aquisição.

CONTATOS

Eduardo Sattamini
Diretor Presidente e de Relações com Investidores
eduardo.sattamini@engie.com

Rafael Bósio
Gerente de Relações com Investidores
rafael.bosio@engie.com
(48) 3221 7225

www.engie.com.br/investidores