Teleconferência sobre a aquisição da TAG

Operador: Bom dia. Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde será discutido o resultado do processo de aquisição da Transportadora Associada de Gás (TAG). 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 conferência, basta teclar "asterisco zero". Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Essa apresentação, acompanhada de slides, será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.engie.com.br/investidores. Nele, os senhores também poderão obter a cópia da apresentação, que também foi arquivada na Comissão de Valores Mobiliários - CVM.

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.

Conosco hoje, estão os Srs. **Maurício Bähr**, Presidente do Conselho de Administração da ENGIE Brasil Energia, **Gustavo Labanca**, Diretor de Desenvolvimento de Negócios da ENGIE Brasil Energia, **Emmanuel Delfosse**, Diretor de Infraestrutura e Cadeia de Gás da ENGIE Brasil, **Rafael Barreau**, Head of AIFA e **Rafael Bósio**, Gerente de Relações com Investidores da ENGIE Brasil Energia, que comentarão sobre a aquisição da Transportadora Associada de Gás (TAG). Logo após, responderão às questões que eventualmente sejam formuladas. Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-lo por e-mail, enviando-as à Assessoria de Imprensa da Companhia.

Agora, eu passo a palavra ao Sr. **Rafael Bósio**. Por favor, senhor **Rafael**, o senhor pode prosseguir.

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, bom dia a todos. É com grande satisfação que estamos reunidos hoje para comentar a aquisição da TAG. Mas antes de iniciar o *call*, eu só gostaria de comentar que o Eduardo Sattamini, nosso Diretor-Presidente, não está conosco hoje, uma vez que ele está em viagem ao exterior, mas nós contamos aqui com a participação de boa parte do time que estava à frente das negociações dessa aquisição – aquisição que significa um grande passo para a gente. E entre as pessoas, inclusive, o presidente do nosso Conselho, o Sr. Maurício Bähr, para quem eu passo a palavra agora. Maurício, a palavra é sua.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Muito obrigado, Rafael. Bom dia a todos. A gente não tem o Sattamini aqui conosco, mas ele está, com certeza – nós já falamos aqui com ele – compartilhando dessa alegria de estar aqui hoje compartilhando essa excelente notícia aqui com vocês.

A aquisição da TAG marca a nossa entrada, da ENGIE Brasil Energia, no segmento de gás natural no país e está 100% alinhada com nossa estratégia global de ser líder na transição energética, o que demanda infraestruturas de energia sofisticadas, em larga escala, como esse gasoduto da TAG, que contribui para a diversificação do nosso mix energético brasileiro. O investimento também é coerente com a nossa meta de obter receitas advindas de ativos de infraestrutura, como, por exemplo, linhas de transmissão, que recentemente entramos nesse setor um ano atrás, com a linha no Paraná, e também de gasodutos. Todos contratados com receitas de longo prazo. O negócio vai permitir que diversifiquemos ainda mais a nossa atuação no Brasil, reforçando nossa crença no desenvolvimento do mercado de gás no país.
Recentemente anunciamos essa nossa estratégia com o objetivo de ser líder na transição energética que estamos vivendo no mundo, focando em algumas linhas de negócios específicas, tais como energia renovável, infraestrutura e soluções para clientes – todas agora presentes de maneira expressiva aqui no Brasil. Nosso foco continuará ligado ao desenvolvimento dessas oportunidades, nas áreas de energia renovável, área em que somos líderes como a maior geradora privada do país, soluções para nossos clientes e investimento em infraestrutura de eletricidade e gás, permitindo assim a conexão de nossos clientes e o desenvolvimento de uma economia mais sustentável.
Já tínhamos obtido sucesso com as linhas de transmissão de eletricidade no Paraná, como havia mencionado, e agora com o sucesso na aquisição da TAG, estamos consolidando um papel importante na área de infraestrutura aqui no Brasil. O processo de venda da TAG teve início em setembro de 2017 e o Gustavo vai detalhar isso na apresentação em seguida, com todos os passos. Não foi uma transação rápida, foi uma transação complexa e demorada, mas coroada com um sucesso impressionante. O investimento na TAG nos traz longevidade e receita previsível para os próximos anos, criando ótimas perspectivas para a Companhia. Teremos o parceiro local e industrial do CDPQ, que é a caixa de depósitos, de *placement*, de Québec, no Canadá. Esse investimento é o primeiro investimento do CDPQ no Brasil e eles nos confiaram o papel de sócio industrial e local. Passamos agora para a apresentação com mais detalhes da transação e pediria ao Gustavo Labanca para iniciar. Então vocês podem acompanhar a apresentação aí pelo site.

SR. GUSTAVO LABANCA: Bom dia a todos. Muita satisfação fazer parte desse time que teve êxito na aquisição desse ativo tão importante para a ENGIE Brasil Energia e muito importante para o país também. Bom, a gente vai falar um pouco das características do

ativo, eu estou passando aqui no slide 3, falar um pouco do racional da aquisição, da importância para a ENGIE Brasil Energia, a estrutura da transação e os próximos passos.

Indo para o slide 5, a gente vê que a TAG representa a maior rede de gasodutos do país, com cerca de 4.500 km de extensão, conectando diversos Estados, o que traz oportunidade de uso de um combustível muito importante, na nossa visão, para o futuro do setor elétrico, porque permite que possamos explorar as energias renováveis abundantes no Brasil com mais eficiência, o que garante uma estabilidade no suprimento de energia, e hoje o gás é um combustível muito importante nessa transição energética que nós estamos vivendo. Então, algumas características do ativo: são cerca de 74 milhões de m^3 por dia contratados de transporte de gás natural, nós temos um gasoduto na costa, no litoral do Nordeste de cerca de 3.700 km, e um trecho na Amazônia de cerca de 800 km, que é o trecho Urucu-Manaus.

Nós temos 12 estações de compressão do gasoduto, e essa rede conta com vários pontos de interconexão, 8 distribuidoras de gás, 91 pontos de saídas, tem refinarias, plantas de fertilizantes, várias termelétricas e 12 pontos de entrada, incluindo, o que é fundamental para o setor elétrico, 2 terminais de GNL. Durante os três anos, toda a operação e manutenção está contratada com a Transpetro, que é uma subsidiária integral da Petrobras e no quarto ano a ENGIE, com seu expertise na operação de gasoduto, vai estar assumindo a operação. A ENGIE opera através da GRT Gaz cerca de 32.000 km de gasodutos na Europa e também tem atividades no México, na Turquia e outros países.

Avançando um pouco agora para o slide 6, a gente tem algumas características, vamos dizer assim, os principais dados financeiros, com a data base de 2017 para vocês verem o tamanho do ativo e a importância. Uma receita líquida em torno de 4,6 bilhões de reais, um EBITDA em torno de 4,2 bilhões de reais e um lucro líquido de 2,3 bilhões de reais em 2017. Só fazer uma ressalva, o número do EBITDA é um número que vai ter uma constância, os contratos são indexados por inflação -– inflação brasileira –, e uma parte variação cambial e inflação americana, que dá mais ou menos 20% do total, porém a questão do lucro, dado a estrutura da aquisição – que a gente vai falar mais para frente – a gente vai ter uma despesa financeira maior, então a contribuição em termos de lucro será um pouco menor do que está sendo mostrado aqui. Então hoje a gente tem quatro contratos *ship-or-pay* em vigor, um em andamento, vocês podem ver na tabela abaixo que, o primeiro contrato vence em 2025 e todos os outros após 2030, então o prazo médio para esse volume contratado é em torno de 12 anos. A gente reforça aqui a localização estratégica do ativo, baixo risco regulatório, um ativo em operação, e todos os detalhes dos volumes de contratação estão na tabela abaixo.

Avançando um pouco mais, o racional da aquisição, a estratégia da ENGIE Brasil Energia, no slide 8, o crescimento em fontes renováveis, estar mais próximo dos clientes, ampliação da eficiência operacional via tecnologia de ponta – aqui a gente está falando em digitalização – e a criação de uma plataforma de investimento em infraestrutura de energia, que nós iniciamos como mencionado pelo Maurício, com a linha do projeto de Gralha Azul, a linha de cerca de 1.000 km no Paraná e agora, com a participação da ENGIE Brasil Energia nesse consórcio que sucedeu, teve êxito na aquisição da TAG, para investimento em infraestrutura de gás.

Seguindo um pouco adiante, no slide 10, a gente fala um pouco da transação e vale aqui mencionar que é uma transação de M&A com prazo bastante longo. A gente está há cerca de 18 meses trabalhando nessa transação. Ela se iniciou em setembro de 2017 e a proposta vinculante foi apresentada pela ENGIE em abril de 2018, sendo que no mês seguinte nós fomos selecionados como proponente preferencial, *preferred bidder*, numa transação de M&A não muito... eu diria, fora do padrão. A gente apresentou a melhor proposta e tivemos o papel de sentar com a Petrobras para negociar os documentos da transação, porém ainda não era a fase final. Ou seja, após essa documentação ter sido negociada pelo time da ENGIE com time da Petrobras, ela foi disponibilizada para os outros dois consórcios que faziam parte da disputa e aí foi marcado o *Final Bid Round*, que aconteceu no dia 2 de abril e culminou com o nosso anúncio como vencedor na sexta-feira passada. Totalmente alinhado com o que estava na *Process Letter* que foi circulada pela Petrobras para os interessados. Nesse meio do caminho, nós tivemos alguns contratempos, liminares que paralisaram o processo e que fizeram com que a transação ficasse suspensa durante alguns meses. Cabe ressaltar aqui também a criação do Comitê de Transações com Partes Relacionadas da ENGIE Brasil Energia, em maio de 2018, que, apesar da decisão de investimentos ser tomada em conjunto, conservadoramente o Conselho de Administração da ENGIE Brasil Energia optou pela convocação do Comitê. E o Comitê analisou todos os documentos da transação e emitiu parecer favorável em março, antes da gente estar efetuando o *bid* final na transação.

O slide 11, tem uma característica em relação à estrutura da transação. Então a gente vê que a gente formou um consórcio, que a gente chamou de Aliança Transportadora de Gás, em que a ENGIE Brasil Energia tem 32,5%, o controlador, a ENGIE S.A., com veículo na Europa, tem 32,5% e o CDPQ, 35%. Com esse consórcio nós adquirimos 90% das ações da TAG, os 10% restantes permanecem com a a. Na TAG, a ENGIE Brasil Energia vai ter um percentual de 29,25%, a ENGIE S.A., 29,25%, o CDPQ, 31,5% e a Petrobras, 10%. Então o valor da transação, na base de dezembro de 2017, em torno de R$ 35,1 bilhões para 100%

do ativo. Vocês vão me perguntar, por que dezembro de 2017. Bom, o processo foi lançado em setembro, a Petrobras esperava fechar no início de 2018, acabou avançando mais, mas ela manteve a data base. Obviamente, os valores que foram divulgados na mídia de US$ 8,6 bilhões é o valor que efetivamente a Petrobras vai estar recebendo e nós vamos estar desembolsando, estimado para o final de maio, que é a data final do *closing* da transação. Então a gente entende que essa é uma transação *win-win* para a ENGIE Brasil Energia, para o Grupo Engie e para a Petrobras. A Aliança Transportadora de Gás vai estar buscando os recursos para financiar essa aquisição, financiamento *non-recourse*, mais ou menos uma alavancagem de 70/30. Esse ativo vai estar gerando contribuição para o *earnings* da ENGIE Brasil Energia a partir do mês seguinte ao *final closing*. E mais uma vez aqui está o contrato de operação dos primeiros três anos com a Transpetro, que é a subsidiária integral da Petrobras.

Bom, os próximos passos, no slide 13, a gente obviamente tem as aprovações dos órgãos reguladores, o CADE no Brasil e a União Europeia com a defesa da concorrência. A gente tem as aprovações ainda a serem realizadas na Petrobraás e a ratificação na Assembleia de Acionistas da EBE. No caso da Petrobras, está prevista uma Assembleia de Acionistas no dia 25 do mês de abril, em que eles vão dar poderes ao Conselho de Administração para poder estar fazendo a assinatura de todos os contratos da transação. Sendo que a ideia da Petrobras é que o Conselho seja realizado antes do dia 25, até o dia 24 de abril. E a gente estima que mais ou menos entre meados de maio e o final de maio, a gente vai estar fazendo o *final closing* dessa transação.

Mais uma vez eu agradeço e acho que agora a gente abre para a sessão de perguntas e respostas.

INÍCIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1 (*1). Para retirar a pergunta da lista, digitem asterisco 2 (*2). A nossa primeira pergunta vem do Sr. Luiz Lima da Credit Suisse. Por favor, Sr. Luiz, pode prosseguir.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Bom dia a todos, na verdade aqui é a Carolina Carneiro. A gente tem duas perguntas do nosso lado. A primeira é em relação ao processo de revisão tarifária

ou renovação de contrato, quando os contratos existentes que a TAG tem acabarem. Se vocês puderem ajudar a gente a ter um pouquinho de visibilidade de como deve ser esse processo, como funciona a revisão tarifária, se a gente já sabe o que seria, ideia de WACC, de base de ativos, até o processo para revisão da tarifa atual e se vocês tem aí alguma premissa, alguma expectativa do que seria a nova tarifa. A gente espera que tenha uma queda tarifária, mas se vocês pudessem ajudar a gente a ter a visão de vocês do que seria a magnitude dessa queda tarifária, ajudaria bastante. Essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta, tiveram algumas notícias no final de semana comentando que a ENGIE poderia fazer uma alavancagem de até 70% para essa aquisição. É mais para a gente entender se esses 70% de alavancagem vai ser feito via ENGIE Brasil ou via o veículo. Vocês chegaram a comentar agora que é via o veículo, mas era só para confirmar isso. E se de fato esses 70% de alavancagem está garantido e qual o custo do financiamento para esse financiamento. Obrigada.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Carolina, eu agradeço a sua pergunta. Antes de entrar no detalhe das respostas, talvez merecesse um primeiro comentário meu, e aí vou passar ao Gustavo para entrar nos detalhes. Mas o primeiro comentário é em relação à sua preocupação e nossa preocupação, de todo mundo que investe, olhando para receitar futuras. O primeiro ponto é que esses contratos são contratos que já estão garantidos com a Petrobras, de uso do gasoduto e nós vamos ter um período médio bastante interessante de vigência desses contratos e que a transação, o seu valor está muito baseado nos contratos existentes. Eu diria para você que aproximadamente 80% do valor da transação está baseado nos contratos que já existem. Então essa parcela a que você se refere de como nós vamos renovar esses contratos lá na frente, vale em torno de 18% a 20% da transação, está bom? Mas com essa pequena introdução eu vou passar para o Gustavo para detalhar um pouquinho mais.

SR. GUSTAVO LABANCA: A questão da revisão tarifária. Como a gente já tinha falado durante a transação, nós temos quatro contratos, o primeiro vencendo em 2025 e todos os outros após 2030. Então, até o final desses contratos, o valor é sabido, a receita é garantida e disso a gente está bastante seguro. Após o vencimento do contrato, ele é um ativo regulado, vai ter uma revisão tarifária, que precisa ser aprovada pelo regulador, em que vão ser analisadas, obviamente, as questões relativas à operação do gasoduto, todas as despesas, os OPEX. Vai ser feito um cálculo de um WACC, que é uma taxa de retorno em linha ao que é praticado na data dessa revisão, os volumes de contrato de cada parte da malha e estipulado uma tarifa. Nós consideramos, obviamente, isso no nosso *business plan*, considerando uma redução em relação ao contrato vigente. Não tenho aqui o dado para te passar de quanto foi essa redução, mas nós consideramos uma redução na receita a partir

do momento em que esses contratos vão vencendo. Ressaltando, 2025 é o primeiro e todos os outros após 2030.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Com relação à alavancagem, que você fez a pergunta, sobre as notícias do final de semana, a questão é que nós não vamos agora negociar nada, já está tudo negociado e todos os financiamentos, garantidos, tá, Carolina? E mais do que garantidos os financiamentos, na verdade, são *non-recourse*, eles são 100% baseados na receita existente dos contratos com a Petrobras. Então, isso já está assegurado por carta firme, compromisso firme dos bancos. Agora é uma questão apenas de execução. Não sei, Gustavo, se você quer adicionar alguma coisa.

SR. GUSTAVO LABANCA: A gente tem algumas limitações de divulgação de informação nesse momento porque a transação não está fechada ainda, mas estamos falando de financiamento *non-recourse* no nível da Aliança, ou seja a empresa que está adquirindo a TAG, em torno de R$ 22 bilhões, sendo uma parte em dólar e uma parte em reais. Então a gente tem alguns bancos participando do financiamento local, são três bancos, e sete bancos no financiamento internacional. Todos eles garantidos e com compromisso firme. A gente só não pode divulgar muitos detalhes, você pediu informação a respeito do custo financeiro, por conta de confidencialidade com esses bancos, vamos esperar o *final closing*.

Um ponto importante em relação a essa questão da revisão tarifária é que a gente confia nessa questão regulatória no Brasil, a gente está apoiando a ANP e participando desses grupos de discussão do Gás Para Crescer. O Emmanuel que está aqui comigo liderou vários desses grupos e está tendo uma consulta pública agora para uma revisão tarifária da TBG que vai servir de base para o futuro e, obviamente, a gente também tem um relacionamento muito bom com a NTS (Nova Transportadora do Sudeste), foi o primeiro gasoduto no Sul-Sudeste a ser vendido. Vamos acompanhar todo esse processo de revisão tarifária que vai acontecer inclusive antes do da TAG.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Um último comentário em relação a tua pergunta, Carolina, que agora o Gustavo mencionou uma parte em dólar e uma parte em moeda local. A parte em moeda estrangeira está 100% atrelada aos recebíveis também vinculados a mesma moeda. Então não há nenhum tipo de exposição em função disso.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Está certo, muito obrigada.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Sá do Banco UBS. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

SR. MARCELO SÁ: Oi, pessoal, obrigado pela oportunidade. Tem algumas perguntas, mas primeiro continuando uma pergunta da Carol. Então você está falando que essa dívida que vai ser levantada vai ser no nível da Aliança. Eu entendo que no nível da Aliança você não teria nenhum tipo de *tax shield,* correto? Porque uma premissa que estava todo mundo considerando é que como a TAG é um veículo com pouca dívida, um *upside* seria fazer um *leveraged buyout* ou algo do gênero, mas acho que não é essa estrutura que vocês estão montando. Você podia explicar um pouco mais sobre isso?

SR. GUSTAVO LABANCA: Vamos explicar, com certeza. Na verdade, o objetivo é que esse veículo seja incorporado na TAG e a dívida fique toda no nível do projeto, por isso que a gente está considerando, e obviamente, a gente conseguiu dos bancos uma dívida *non-recourse*, a tarifa vinculada a todo o fluxo de caixa gerado pela própria TAG.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Ficou claro, Marcelo?

Operador: A linha do **Sr. Marcelo** caiu, vou passar para a próxima pergunta. A próxima pergunta vem do **Sr. Gabriel Francisco** da XP Investimentos. Por favor, Sr. **Gabriel**, pode prosseguir.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Bom dia a todos, obrigado pelo *call*. Parabéns pela aquisição. Ainda continuando as perguntas que a Carolina e o Marcelo fizeram, uma sobre a revisão tarifária, entendo que é cedo para especular quanto vai ser a do futuro, mas como era uma empresa que operava basicamente entre partes relacionadas, já existe um WACC e atualmente... peço desculpas se já existe eu não vi, mas vocês já tem estimativa de como funciona isso? E a outra, sobre o financiamento, é que na verdade *existe tax shield* no nível da própria TAG, correto? Essa é a minha segunda pergunta. E a terceira, vendo se há alguma previsão de alteração na prática – não na política, mas na prática de distribuição de proventos da Companhia com a aquisição? É isso, muito obrigado.

SR. GUSTAVO LABANCA: Emmanuel, fique à vontade para comentar a primeira pergunta, mas o que aconteceu foi que nesse primeiro período de contrato bilateral, ele foi feito por um valor para amortizar os investimentos que a Petrobras fez naquela época. Então isso foi homologado pelo regulador. A revisão tarifária ocorre a partir do momento do vencimento desses contratos e, obviamente, aí você tem abertura do mercado, novas possibilidades de outros clientes estarem usando a rede de gasodutos quando hoje é somente a Petrobras. O ponto do *tax shield*, sim a gente está considerando *tax shield* do financiamento no plano de negócios. Não sei se ficou claro, o veículo vai ser incorporado dentro do que gente chama

de incorporação reversa – na TAG e toda a dívida vai ficar na própria TAG após a aquisição.

Bom, quanto à alteração na prática de distribuição de dividendos, a gente não pretende fazer nenhum tipo de alteração no curto prazo e continuamos seguindo a política da empresa em períodos em que você tem menos investimento a gente sai distribuindo todo o resultado. E quando você tem um maior investimento na Companhia, o *target* é de 55%.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Perfeito, muito obrigado.

Operador: Para fazer uma pergunta, basta digitar asterisco 1 (*1). A próxima pergunta vem do Sr. **Marcelo Sá** do Banco UBS. Sr. **Marcelo**, pode prosseguir.

SR. MARCELO SÁ: Oi, pessoal. A minha conexão terminou caindo, mas eu já ouvi aqui a resposta de vocês. Então, na verdade, fazendo uma outra pergunta, eu queria entender se vocês consideraram no *business plan* de vocês alguma expansão de capacidade, se tem espaço para vender uma capacidade adicional no gasoduto ou se seria somente esse volume que está sendo considerado na conta de vocês. E no fato relevante, eu não sei se entendi corretamente, vocês falam que estão analisando uma questão de direito de retirada. Eu queria entender se é o direito de retirada do minoritário de ENGIE e por que vocês acham que essa questão deveria ser analisada? Obrigado.

SR. GUSTAVO LABANCA: Com relação à expansão, a gente não considerou no nosso *business plan*. Durante a vigência dos contratos atuais – obviamente que isso a gente vai analisar depois que tiver na administração da Companhia, mas se houver qualquer tipo de capacidade ociosa no gasoduto e um terceiro quiser utilizar, a gente precisa primeiro acordar com a Petrobras, e depois, caso isso aconteça, a gente não vai ter uma receita adicional no ativo. O ativo é regulado. Então, só para dar um exemplo, se hoje a gente tem contratado 100 de receita, e eu teria uma suposta receita adicional no contrato de 5, eu passo a pagar 95 para a Petrobras. Ou seja, a receita está garantida durante esse primeiro período, porém eu não posso ter receita adicional vinculada ao gasoduto existente. Você está correto, você fala de expansão, a gente não considerou no nosso caso básico no nosso plano de negócios, a gente fala de investimento, o regulador aprovaria e a gente teria uma tarifa adicional para essa expansão que estaria sendo feita. Isso obviamente não foi considerado no caso básico.

Em relação ao direito de retirada, a gente precisa fazer, segundo o artigo 256, se não me engano, o laudo de avaliação e aprovar na Assembleia dos Minoritários. Se algum minoritário não estiver satisfeito com a transação, ele tem o direito de vender, se não me engano a valor de livro.

SR. MARCELO SÁ: Desculpa, o preço que seria, seria *book* se o minoritário quisesse exercer a retirada? Ou seria por um laudo de avaliação de banco da ENGIE, por exemplo?

SR. GUSTAVO LABANCA: É, valor de livro.

SR. MARCELO SÁ: Book. Está ótimo. Obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do **Sr**. **Pedro Manfredini** do Banco Itaú BBA. Por favor, **Sr**. **Pedro**, pode prosseguir.

SR. PEDRO MANFREDINI: Bom dia, Maurício. Bom dia, pessoal. Parabéns pela aquisição. Eu queria fazer umas perguntinhas, eu não sei quanto vocês podem comentar, principalmente quanto à estrutura dos acionistas. A primeira pergunta é quanto aos 10% que a Petro ainda vai ter. Vocês têm algum acordo, tem alguma *put*, tem alguma *call* atrelado a esse contrato com a Petro, que você possa dar saída para Petro? A Petro tem saída em algum momento? E a segunda pergunta é na estrutura da Aliança. Como fica num futuro próximo, em algum momento, se foi discutido essa participação que o Grupo ENGIE – seja ENGIE Brasil Energia, seja ENGIE S.A. – se em algum momento vocês pretendem consolidar essa participação na ENGIE no veículo listado no Brasil? É de interesse do grupo fazer isso? Como vocês fizeram em outros movimentos de M&A, de *greenfield*, que em algum momento você tem essa transferência para consolidar embaixo do veículo listado no Brasil. Existe essa possibilidade também ou não? A ideia é que a estrutura se mantenha no prazo em que vocês mantiverem esse investimento na Aliança.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Pedro, obrigado pela pergunta. Eu vou começar pela segunda, depois passo para o Gustavo para falar da questão dos 10% da Petro. Eu acho que o nosso modelo – quer dizer, você está se referindo ao modelo antigo das participações nos grandes projetos, nas hidrelétricas e tal, né? E, no fundo, a ENGIE Brasil Energia já adquiriu um tamanho tal que os investimentos na sua expansão na área de energia já são 100% realizados pela própria empresa. Nesse caso a gente estava diversificando para uma outra atividade, e que infelizmente o tamanho do *deal* necessitava esse arranjo societário. Seria impossível a gente ter 100% da ENGIE Brasil Energia nesse caso. Se ela tivesse a capacidade financeira para uma operação desse tamanho seria provavelmente o veículo a ser usado integralmente. Mas nós estamos trazendo um expertise do Grupo que já opera 32.000 km de gasodutos lá fora, transportando gás. Então essa associação foi feita de maneira exatamente igualitária – quer dizer, os direitos são exatamente idênticos entre a ENGIE S.A. e a ENGIE Brasil Energia. Não há nenhum privilégio entre uma e outra, por isso nós fomos até conservadores em chamar o Comitê de Partes Relacionadas para assegurar que todos

os documentos, todas as negociações, acordos, fossem todos feitos de maneira exatamente isonômica, igual para as duas empresas. No futuro, eu espero que a Companhia continue crescendo. Nossa visão é de que o que está acontecendo hoje aconteceu 20 anos atrás, 21 anos atrás quando nós compramos a Gerasul. Ela tinha 3.700 megas, hoje tem 10.000. Eu espero que daqui a 20 anos, talvez eu não esteja aqui – espero que não -, mas alguém vai estar anunciando que a gente não tem mais 4.500 km de gasoduto, mas nós já temos talvez uns 15.000 km. Então essa é que é a ideia. A gente não compra o ativo para ficar sentado em cima. A ideia é continuar explorando. A perspectiva de o mercado de gás crescer e se abrir no Brasil, é esse o nosso desejo. Agora passo para o Gustavo falar dos 10%.

SR. GUSTAVO LABANCA: Pedro, a Petrobras desde o início deixou claro que não aceitaria nenhum tipo de estrutura de *put and call* para o *take* dela nessa transação, mas o que a gente sabe, pela nova lei do gás que está para ser aprovada, vai ter um *unbundling* de atividades e ela vai ter que se desfazer desses 10% num futuro próximo. É difícil dizer quando e, obviamente, uma participação de 10% os outros acionistas tem algum direito de preferência em relação a esse *take*.

SR. PEDRO MANFREDINI: Está bom. Obrigado pelas respostas. Eu só queria fazer um *follow-up* na primeira resposta. Eu entendo, Maurício, todo o modelo que foi sempre usado, até a gente teve último caso com Estreito, a gente estava na expectativa de Jirau, em algum momento, seguir o mesmo modelo e eu entendo o porquê usar nesse caso. O motivo é o mesmo das outras transações, algo muito grande. Uma vez que a ENGIE no Brasil tome uma proporção, tenha uma geração de caixa, enfim, continue crescendo e chega um ponto que você consiga absorver o *stake* da TAG Company, é possível a gente imaginar outra transação com partes relacionadas nesse caso? E você consolida tudo embaixo do veículo de listado do Brasil ou não? Você acha que da forma que está feito, é assim, não deve seguir o modelo anterior que foi usado nos ativos de energia? Eu só queria entender se o próximo passo seria isso.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Eu entendi. Não, não tem nada no *road map* de fazer essa transferência. Vamos ficar dessa forma e fazer com que esse negócio prospere. Obviamente que com as oportunidades que surgem no Brasil com energias distribuídas, solução para clientes, outras coisas vão acontecer que vão fazer com que a gente esteja sempre olhando de uma forma dinâmica para a estrutura aqui no Brasil. O objetivo é que os acionistas que hoje são acionistas da ENGIE Brasil Energia possam compartilhar de todo esse benefício da transição energética e de toda a nossa estratégia.

SR. PEDRO MANFREDINI: Está bom. Perfeito. Aproveitando só para finalizar. Você fala de

crescimento, eu entendo que tem um componente regulado que é expansão de bases, vocês vão avaliar o que pode ser feito de expansão da área de concessão. Mas o que vocês imaginam de outros possíveis M&As, outras frentes de crescimento nesse business no Brasil. Se você puder comentar, eu confesso que não é um business que eu estou familiarizado. Vocês devem conhecer infinitamente mais do que eu. Se vocês puderem só comentar o que tem mais de oportunidade além da TAG. A partir do momento que você monta e instala uma base e uma nova linha de crescimento, também seria legal entender o que é potencial de expansão desse business.

SR. MAURÍCIO BÄHR: A nossa visão é de que o setor de gás, hoje, está vivendo um momento parecido com o que a gente viveu no setor de energia elétrica há 20 anos atrás e que se abriu para o setor privado a entrada. A gente está vislumbrando uma outra ocorrência que é o fato de que o pré-sal começa a ser explorado e associado a ele vem uma ocorrência de gás muito grande e que esse gás precisa ser escoado por uma malha de gasodutos que hoje talvez seja capaz de fazer inicialmente, mas que vai precisar de expansão para fazer no futuro. Eu acho que o gás vai se transformar num combustível para facilitar essa transição energética, para facilitar com que a gente possa explorar mais energia intermitente disponível no Brasil. Com muita eólica e solar aparecendo, nós vamos ter a necessidade de compensar isso com algum tipo de segurança na base. É uma visão. A gente ainda precisa ver como esse marco regulatório vai evoluir, mas acho que está tudo caminhando para que a gente tenha um número maior de agências, um número maior de empresas interessadas no gás. E ainda tem um outro componente no futuro que é, além do gás associado ao pré-sal, o potencial de biogás no país. Quando a gente olha a quantidade de território que o Brasil tem, a quantidade da participação do PIB do agribusiness, existe uma possibilidade enorme ainda de fazer essa transição. Um dia, quando esse gás acabar, ainda vamos ter a possiblidade de ter o biogás entrando nessa infraestrutura. Tem muitas oportunidades, sem falar na distribuição de gás, que ainda tem um número muito pequeno de atores, então está tudo associado a essa nossa estratégia de cada vez mais melhorar a pegada ambiental dos nossos clientes, nos aproximar deles. Eu estou compartilhando um pouco a visão. Não dá para dizer que existem oportunidades para amanhã, mas é um radar que eu estou desenhando para você.

SR. PEDRO MANFREDINI: Claro, está ótimo. Obrigado. Ótima resposta, obrigado.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Obrigado.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do **Sr. Victor Oliveira** do Banco Bradesco. Por favor, **Sr. Victor**, pode prosseguir.

SR. VICTOR OLIVEIRA: Bom dia a todos. Sou Francisco Navarrette, junto com Victor aqui do

Bradesco. Maurício, a gente tinha pergunta um pouco mais no campo das transações que como a de vocês falaram de incorporação reversa com veículo de aquisição que permite o benefício fiscal à medida que você vai tomando ao nível desse veículo. Nesse contexto da incorporação reversa, é possível imaginar que terá algum um benefício fiscal na amortização de ágio pago no ativo? Outra pergunta é sobre o benefício fiscal do Sudene. Você tem em algum dos ramais ou todos os ramais dos gasodutos?

SR. GUSTAVO LABANCA: Você podia repetir a última, Victor, por favor, que eu não consegui entender, embolou um pouco.

SR. VICTOR OLIVEIRA: A última é sobre o benefício fiscal de Sudene em alguns dos ramais ou em todo o ativo. Vocês podem aplicar IVA?

SR. GUSTAVO LABANCA: Victor, em relação à questão da incorporação reversa, obviamente quando você faz uma transação dessa você tem que contabilizar a mais-valia e o potencial ágio da aquisição. Quanto à utilização fiscal, a gente vai estar avaliando isso após o *closing* e junto com o CDPQ e a própria Petrobras. Em relação ao benefício fiscal da Sudene, sim, a Petrobras inclusive já goza desse benefício em alguns trechos de gasoduto e a gente pretende continuar e, obviamente, tendo algum tipo de modernização no ativo para a frente a gente poderia até estar estendendo esse benefício. Mas consideramos, sim, o benefício da Sudam e da Sudene.

SR. VICTOR OLIVEIRA: Obrigado.

Operador: A nossa primeira pergunta vem do **Sr. Luiz Lima** da Credit Suisse. Por favor, **Sr. Luiz**, pode prosseguir.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Oi, gente, é a Carolina aqui de novo. Só mais uma pergunta, desculpa se alguém já perguntou, porque caiu a nossa linha aqui. Na parte do gasoduto Urucu-Coari-Manaus, há um tempo atrás teve muita discussão tanto do TCU quanto da própria ANEEL sobre parte da utilização desse volume de gás pela Eletrobras Amazonas por conta do factual volume consumido contra a capacidade da empresa de fato usar todo o contrato. Só para saber se esse item já é considerado pacificado para vocês. Eu entendo que obviamente o contrato sendo *ship-or-pay* não tem como mudar, mas vocês acreditam que pode ter algum tipo de contingência ou discussão relativo a esse tema ou se está totalmente pacificado para vocês? E uma outra pergunta, se vocês puderem só passar para a gente na questão de estratégia. Até então, a gente viu a empresa fazendo movimentos bastante *accreative* para a transmissão, quando vocês decidiram fazer o movimento primeiro para a rede, com uma taxa de retorno bastante boa e agora nesse caso da aquisição do gás, eu imagino que o racional seja o mesmo, mas com uma taxa de retorno

um pouco mais apertada. Esse movimento vocês acreditam no caso de transmissão a competição esgotou, o que seria retorno razoável para vocês ou uma coisa não anula a outra? Vocês mesmo com essa aquisição em gás ainda pretenderiam olhar para a transmissão e se puder comparar o que é TIR uma com a outra de transmissão para vocês versus esse novo business de gás para a empresa. A gente agradece, obrigada.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Carolina, obrigado pelas perguntas. Eu acho que na área de linhas de transmissão, a gente está começando e temos o desejo de continuar seguindo adiante. Mil quilômetros é muito pouco para a gente, então nós vamos continuar olhando. Eu vou passar para o Gustavo para falar das outras questões.

SR. GUSTAVO LABANCA: Interessante a sua pergunta, Carolina**,** porque a gente não vai fazer nenhum tipo de proposta ou de lance num leilão em que a gente chegue à conclusão de que não vai estar agregando valor para os nossos acionistas. Então, obviamente a gente se considera um investidor prudente em termos de retorno, avalia toda essa questão de riscos por ativo, para buscar a rentabilidade adequada. Isso varia, obviamente, de acordo com a situação macroeconômica do país, estratégia da empresa, e esses momentos, essas taxas de retorno podem variar, por projeto, por ativo e dependendo dessa alocação de risco que eu estou mencionando. Então, a gente foi competitivo num leilão, ganhou um ativo bastante interessante para iniciar nesse mercado. Infelizmente não tivermos sucesso nos outros leilões, tiveram *players* que fizeram lances bastantes agressivos, mas já estamos com um time trabalhando para selecionar alguns lotes para a gente estar pronto para participar do leilão que vai ter em dezembro – final do ano, novembro ou dezembro – para a linha de transmissão. Em relação a Urucu-Manaus, só para deixar claro, o que aconteceu foi adequação do prazo do PPA com contrato inicial do gasoduto. Então hoje o PPA vence e está casado com o vencimento do contrato que existe hoje com a Petrobras. Esse período bilateral não tem mudança nenhuma, o contrato vai até o final. Agora, o que você está falando, sim, impacta a revisão tarifária desse contrato lá na frente, porque diminui o potencial mercado para uso desse gás. Isso a gente levou em consideração no *business plan*, com uma redução da receita desse gasoduto a partir de 2033, se não me engano, que é quando é feito esse vencimento.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Está certo, obrigada.

Operador: A nossa próxima pergunta vem do **Sr. Marcelo Sá** do Banco UBS. Por favor, **Sr. Marcelo**, pode prosseguir.

SR. MARCELO SÁ: Oi, pessoal. Eu tenho mais uma pergunta em relação ao *press release* que a ENGIE da Europa divulgou. Acho que na página 5 tem um comentário que fala assim, que essa aquisição é *eps accretive* e aí coloca no range de 100-110 milhões de euros por ano,

mas no final da frase, ela coloca assim, "*with rising profitability due to inorganic addition of TAG following completion of the transaction"*. Eu não entendi, na verdade, se tem alguma premissa de crescimento aqui, ou esse 'addition' que você pode ter é porque eventualmente você pode amortização de dívida ao longo do tempo , então o lucro termina crescendo. Só entender um pouco o que seria esse *growth* que você teria no final. Obrigado.

SR. GUSTAVO LABANCA: Em relação ao ativo, não tem nenhum crescimento no período, tá? Nós estamos falando de contratos indexados à inflação, a grande maioria IGP-M, tem contrato que é 50% IGP-M, 50% IPCA, e contrato que é 50% IGP-M, 50% variação cambial, inflação americana. Então o crescimento em relação a questões relativas à inflação e não a novos investimentos na malha. Agora, o que pode estar acontecendo, como você levantou, é que num primeiro momento a gente vai ter uma alavancagem alta, uma dívida alta na Companhia e na última linha do balanço, em *net earnings*, você vai crescendo ao longo do tempo com a amortização da dívida. É somente isso. Não tem nenhum tipo de crescimento outro senão o que eu falei aqui no *business plan*.

SR. MARCELO SÁ: Está ótimo. Eu achava que era isso, mas queria só confirmar. Obrigado, pessoal.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Ótimo. Agora é importante, já que você tocou no assunto do *press release* lá de fora, acho que do ponto de vista estratégico para a empresa listada na França, o objetivo era justamente de diversificar atividades na área de infraestrutura em termos de geografia. Hoje o grupo está muito concentrado em atividades reguladas de infraestrutura na Europa e o nosso objetivo, como uma empresa global, é de diversificar mais esses ativos, tanto é que fizemos investimentos no México, agora no Brasil, então para dar um equilíbrio nesse portfólio de infraestrutura do grupo.

SR. MARCELO SÁ: Está ótimo. Obrigado.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Muito bom que o Brasil é um dos países eleitos para isso.

Operador: Para fazer uma pergunta, basta digitar asterisco 1 (*1). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.
Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.
A nossa próxima pergunta vem do **Sr. Gabriel Francisco** da XP Investimentos. Por favor, **Sr. Gabriel**, pode prosseguir.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Oi, pessoal. Desculpa estender ainda mais o tempo com uma

última pergunta. Só queria saber, na verdade, se no plano de negócios dessa estratégia faz parte em algum investimento de expansão de capacidade de produção de geração de energia com base no gás natural. Pergunto isso porque a linha 4 no Amazonas, querendo ou não, tem até uma sinergia até com outras empresas como a Eneva, que estão começando a desenvolver ativos naquela região e mesmo o próprio Nordeste tem uma capacidade de produção de gás natural. Eu queria saber se ou desenvolvendo dentro do próprio grupo ou com terceiros vocês veem, se isso faz sentido no plano de negócios de vocês e se estava dentro do *bid* ou não. É isso, muito obrigado.

SR. GUSTAVO LABANCA: Excelente pergunta, Gabriel. Dentro do *bid* especificamente não, mas a gente tem... sempre analisando oportunidades no mercado de geração e geração térmica a gás natural é um dos focos. A gente está, como vocês sabem fazendo desinvestimento das nossas plantas a carvão, então o gás natural é o combustível da transição energética para isso. A gente tem um projeto no Sul do Brasil, em Joinville, em que nós estamos trabalhando para ver se a gente consegue trazer um gás via um terminal de regaseificação, parceria com a Golar, colocar um gasoduto até a térmica e participar do leilão. A nossa térmica está licenciada, o licenciamento do terminal está em andamento e a gente acredita que consegue participar do próximo leilão no final do ano, o A-6, está marcado para outubro. Esse é o nosso plano, se a gente vai ser competitivo ou não, vamos trabalhar para isso e a gente precisa aguardar para saber como vai ser a posição da EPE em relação às questões do leilão, se vai ter algum foco em alguma fonte. A gente sabe que o gás vai participar junto da eólica e essa questão do caráter regional. Isso pode aumentar ou diminuir a nossa competitividade, mas temos interesse, sim. Inclusive no *quarter release* da empresa, o projeto está sempre lá como um dos projetos em desenvolvimento

SR. GABRIEL FRANCISCO: Excelente, muito obrigado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Operador: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao **Sr. Maurício Bähr** para as considerações finais. Por favor, **Sr. Maurício** pode prosseguir.

SR. MAURÍCIO BÄHR: Muito obrigado. Eu gostaria de agradecer novamente pelo interesse de todos vocês na nossa empresa, ressaltando sempre a importância que damos ao mercado de capitais, a transparência com que conduzimos os nossos negócios, buscando sempre o desenvolvimento de um mercado saudável no mercado de capitais. A vitória

nesse processo de aquisição da TAG representou um passo superimportante para a ENGIE Brasil Energia, pois marca a nossa entrada no *gas value chain*, na cadeia de valor do gás, objetivo que já vínhamos perseguindo já há alguns anos. Significa também a coroação de um trabalho conjunto dos times da ENGIE aqui no Brasil e na França e do CDPQ no Canadá, nosso parceiro nessa transação, que atuaram nesse projeto desde setembro de 2017. Com a TAG acho que a gente diversifica ainda mais nossa atuação, onde já somos a maior geradora privada de energia e também atuamos em transmissão de energia e geração solar distribuída. Acredito que estamos iniciando, como falei antes, um novo ciclo após esses 21 anos de atuação da empresa em que nos tornamos a maior geradora privada de energia do país. Com abertura de mercado de energia elétrica, naquela época, crescendo dos 3.700 para mais de 10.000 mega hoje em 2019. Acredito que agora vamos experimentar uma abertura similar. Abertura do mercado de gás e nada como contar com a nossa experiência desses últimos 20 anos trabalhando nesse assunto e também com a experiência dos nossos jovens talentos, desenvolvidos ao longo desses 21 anos de empresa. A aquisição da TAG é um marco da história da ENGIE aqui no Brasil e sempre nos posicionamos como investidores de longo prazo, acreditando no potencial do país. A transação permite um rápido crescimento da empresa com novas fontes de receitas, garante a sustentabilidade da nossa presença e revela o compromisso com a evolução da transição energética. O Brasil, para nós, representa um país com excelentes oportunidades para implementação de nossa estratégia com projetos de porte e um setor energético vibrante que conta com as instituições maduras e respeitadas. Muito obrigado a todos, até a próxima conversa com vocês. Um abraço.

ENCERRAMENTO

OPERADOR/A: A audioconferência da ENGIE Brasil Energia está encerrada. agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia e obrigado por usarem a Voitel.