ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

IMPACTOS DA COVID-19 NO ANO DE 2020

08 DE ABRIL DE 2020 – 14:00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora: Boa tarde! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os potenciais impactos da pandemia da COVID-19. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para a participação. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "asterisco zero". Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Essa teleconferência será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.engie.com.br/investidores.

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. **Eduardo Sattamini**, Diretor Presidente e de Relações com Investidores, **Marcos Keller**, Diretor de Regulação e Mercado, **Gabriel Mann**, Diretor de Comercialização de Energia, **Gustavo Labanca**, Diretor Presidente da Transportadora Associada de Gás – TAG, e **Rafael Bósio,** Gerente de Relações com Investidores, que comentarão sobre os potenciais impactos da COVID-19. 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. Eduardo Sattamini**. Por favor, pode prosseguir.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Boa tarde a todos. É muito bom tê-los aqui conosco, e a gente ter a oportunidade de explicar um pouquinho desse cisne negro que apareceu no nosso horizonte recentemente, a COVID-19, com grande impacto nas nossas vidas. Hoje provavelmente estamos todos em casa, espero que bem, e a gente então precisa explicar a vocês um pouquinho do que a gente está fazendo e os impactos eventuais que a gente vai ter na nossa Companhia. Então, nós dividimos a nossa fala hoje aqui em cinco tópicos.

O primeiro tópico seria com relação às operações das obras, garantindo a segurança dos nossos colaboradores e a continuidade das nossas obras. Item dois, a questão do financeiro, os aspectos financeiros relevantes para a gente chamar a atenção de vocês. Uma parte comercial e regulatória, onde a gente vai ter o Gabriel e Marcos aqui nos ajudando. Vamos falar um pouquinho também dos impactos na TAG, que passou a ser um importante ativo nosso, recentemente adquirido, adquirido no meio do ano passado, que o Gustavo também vai falar um pouquinho sobre as medidas tomadas e os impactos na sua operação. E depois a gente abre para as perguntas e respostas ao final da sessão.

Então, nós vamos pensar primeiro sobre a operação e implantação de projetos, e esclarecer pra vocês, que a Engie Brasil Energia tem um plano de contingência para pandemias gerais, nós já tínhamos esse plano dentro da Companhia, que visava garantir a saúde e a segurança dos nossos empregados e a continuidade das nossas operações, e esse plano é composto basicamente por três etapas, uma etapa de contenção, uma etapa de mitigação e uma de supressão.

A primeira etapa, fase zero, é fase de identificação e avanço da contaminação pelo mundo primeiramente, depois a observação do seu movimento dentro do país e das diversas geografias onde a gente está localizado. Uma comunicação aos colaboradores sobre a eventual pandemia, explicando sobre os agentes infecciosos, a forma de contaminação, níveis de prevenção, reforçando a comunicação basicamente dos órgãos de saúde.

Nós também temos nessa fase a disponibilização de insumos necessários para a prevenção das áreas da Companhia, *dispenser* com álcool, avaliação de temperatura com termômetros, etc., kits individuais que foram distribuídos, isso no momento zero e definimos uma restrição de viagens para áreas onde a epidemia já era considerada um *outbreak*.

Depois da fase um, a fase onde a gente está, nós já há três semanas, convocamos o Comitê de Crise, definimos alguns procedimentos e protocolos de operação, definimos um contingente mínimo para atividade em campo, onde mora a garantia da continuidade desse negócio, sem expor um número grande de colaboradores. Definimos então *home office* para todas as atividades de apoio, isso foi possível em função da grande dedicação em digitalização que a gente lançou em 2016, os nossos investidores lembram dos 3Ds da nossa estratégia, um deles era digitalização. E em função disso hoje a gente hoje continua com todas as funções de apoio sendo executadas através do *home office*. Então, nós estamos com 70% dos nossos empregados nesse modo de trabalho, mas os outros 30% restantes não tem jeito, a gente precisa estar operando no campo, a gente precisa fazer as manutenções corretivas, a gente precisa estar, algumas usinas são operadas presencialmente, e as que são operadas remotamente também não podem ser dentro da casa de cada pessoa, tem um centro de operação centralizado em Florianópolis, e a gente tem feito dentro desse sistema de operação a segregação desses nossos profissionais para que as equipes estejam a salvo de uma contaminação entre eles.

A troca de turno ela é realizada por conferência, ou seja, não existe contato físico das turmas, evitando então que eventualmente uma turma venha a contaminar outra.

Nós também estabelecemos escalas de trabalho diferenciadas com a divisão do time de operação e manutenção em duas equipes, que se revezam a cada 15 dias. Nós temos feito constantemente o acompanhamento e monitoramento médico dessas equipes que desempenham essas atividades no campo.

Nós temos também protocolos, definimos protocolos de higienização dos ambientes e das estações de trabalho, aquele que entra higieniza a sua estação de trabalho, e aquele que sai também higieniza a estação de trabalho. Ou seja, então tem a dupla higienização da estação para evitar a contaminação.

Estamos procedendo a aquisição de testes rápidos para a COVID-19, nós conseguimos 3 mil testes que estão chegando na semana que vem, de fornecimento nacional, e temos mais 40 mil que chegam nas próximas semanas, esses estariam vindo da China. Existe alguma burocracia em trazer esses testes, e eles são fundamentais para que a gente mantenha a nossa população sã. Ou seja, à medida que você vai testando, terão que ser testados rotineiramente nossos colaboradores, para que a gente mantenha a nossa operação sã e evite a contaminação.

Nós estamos trabalhando com máscaras para os colaboradores, distribuímos máscaras no campo, mas também temos 120 mil máscaras solicitadas e em processo de transporte para as nossas unidades. Nós já adquirimos 30 mil anteriormente, essas já foram distribuídas, e nós encomendamos mais 120 mil que vão nos ajudar por um período longo.

Nós solicitamos e temos acompanhado planos similares nas nossas subcontratadas, definindo planos com elas para que elas tenham o mesmo tipo de padrão de segurança e saúde que a gente está implementando para a nossa operação.

Nós fizemos a suspensão de todas as manutenções eletivas e não mandatórias, e estamos fazendo aquelas manutenções emergenciais e preventivas, por isso essa turma de O&M em campo. Então nesse momento nós estamos concluindo a fase I e agora definindo vários parâmetros para esse gatilho da fase II.

O que seria a fase II? É a fase de supressão, e ela significa isolamento total das equipes nas áreas operacionais por um longo período. Isso aconteceu agora em Nova York, os operadores lá do ONS no estado de Nova York estão 24 horas por dia, sete dias por semana confinados nas áreas de operação, totalmente segregados em duas equipes em turnos, e

vivendo então no ambiente de trabalho. A gente tem que se preparar para uma eventualidade dessas se a gente tiver uma contaminação externa muito grande, para que esses operadores possam estar isolados *in loco*.

E aí o que acontece? Para isso a gente precisa montar toda uma questão de hotelaria, então nós estamos colocando facilidades para cozinhar, enxoval de cama, cama, jogos para que essa população também, esses colaboradores também possam ter algum tipo de lazer, porque você imagina estar confinado em uma usina durante 15, 30 dias, tem algum aspecto psicológico também, é muito importante manter essa saúde psicológica dos colaboradores.

Então a gente tem muita preocupação ao chegar nesse ponto, estar preparado para dar um conforto mínimo para esses nossos heróis, que estão na linha de frente enfrentando esse vírus, esse desafio tão importante e tão desafiador.

Nos projetos em construção nós estamos trabalhando junto com os nossos subcontratados na redução do contingente, visando reduzir o número de pessoas, mas sem um impacto relevante no cronograma. Isso já está ocorrendo. Nós estamos então fazendo, temos feito uma gestão muito forte junto a esses fornecedores. Nós estamos reportando as comunicações sobre o vírus nas comunidades para que elas estejam atentas, para que, muitas vezes a gente está em locais muito pobres e muito distantes dos grandes centros, então é importante a informação chegar de forma que a população também possa estar se precavendo e fazendo a higienização adequada.

Nós estamos fazendo acompanhamento do isolamento médico das nossas equipes, dos nossos subcontratados, e as equipes estão fazendo supervisão remota. Então a gente tinha um fluxo muito grande de pessoas nossas nas obras, então elas estão com uma mobilidade muito menor, fazendo acompanhamento, não ótimo, mas à distância. Então, isso é a questão assim de mais operação e obra.

E com relação ao aspecto de engajamento das equipes, o que a gente tem feito? A gente tem, na campanha de *home office*, o pessoal tem sido estimulado constantemente para

estarem se comunicando, muitas pessoas com sinais de solidão, muitas pessoas que moram sozinhas, estão no isolamento. A gente busca dar o apoio psicológico, a gente já fez vários seminários internos com psicólogos, com motivadores, buscando manter a força de trabalho e a equipe muito engajada, isso tem dado bons resultados. Temos feito o que a gente chama de Diálogos Energéticos, falando sobre isso, com todos os nossos colaboradores.

Nós estamos fazendo também, aproveitando alguns momentos para fazer o que a gente chama de ensino a distância, *e-learning*, então alguns módulos que a gente está estimulando as pessoas a fazerem também para aproveitarem esse tempo em casa para poderem se preparar para novos desafios futuros.

Implementamos também coisas interessantes, aula de ginástica via *Teams*, tem um pessoal que está fazendo funcional, está fazendo pilates, ginástica laboral, tudo feito *online*, para que a pessoa também mantenha a saúde do seu corpo.

E nós colocamos também, reforçamos a nossa equipe médica, nós tínhamos um médico residente na Companhia, que dava apoio a toda atividade médica, e nós reforçamos com mais um médico e uma técnica em enfermagem para que a gente possa dar aos nossos colaboradores o atendimento, tirar dúvidas de eventualmente uma ou outra condição que possa aparecer, alguma contaminação, para que a gente possa acompanhar. Então tem um canal aberto para que a gente possa acompanhar, não só os nossos colaboradores, mas também os seus familiares.

Com relação à interação com as comunidades e ações humanitárias, nós estamos levantando junto às prefeituras e entidades filantrópicas dos locais onde a gente possui usinas e obras, as demandas que eles têm, e destinando um orçamento específico para cada região. Fizemos várias doações para hospitais locais, fornecemos EPIs, insumos de higienização, para asilos também, nós já fizemos isso em mais de dez estados onde a gente está localizado e estamos fazendo companhas também com os nossos funcionários para a

doação de cesta básica, e a Empresa vai também colaborar com a mesma quantidade de cestas básicas que os seus funcionários vão estar doando a essas comunidades carentes que estão privadas às vezes do seu sustento. Então, a ideia é que a gente também tenha uma visão humanitária e de responsabilidade social, engajando o nosso colaborador e atendendo as necessidades das comunidades onde estamos situados.

Então isso é um trabalho grande, é um trabalho assim eu diria heróico dos nossos colaboradores que estão à frente de trabalho, que estão nas usinas. E isso, aqui eu deixo um agradecimento especial a essa turma que está mantendo o nosso *show*.

Agora a gente passando para a parte financeira, e que é importante que a gente terminou, vocês sabem, terminamos o final do ano de 2019 com um caixa robusto, de R$ 3,8 bilhões. Nós temos alguns vencimentos em dívida nesse ano de 2020, nós temos R$ 1,1 bilhão do primeiro semestre de 2020 e R$ 1,7 bilhão no segundo semestre, mas nós já estamos com algumas dessas dívidas por precaução já rolando essas dívidas, quem nos acompanha viu que nós aprovamos a tomada de novas dívidas na última reunião do Conselho.

Nós temos já várias linhas de crédito aprovadas com vários bancos, e vamos fechar março com uma posição de caixa bastante confortável para enfrentar uma potencial crise.

Com relação aos recursos para as obras nós recentemente assinamos o financiamento de Gralha Azul. Nós assinamos também recentemente, Gralha Azul foi R$ 1,5 bilhão, assinamos também com o BNDES para Campo Largo 2, mais R$ 1,2 bilhão e fizemos operações de curto prazo, como eu já disse, para fazer o caixa para a rolagem dessas dívidas que estariam vencendo e garantir a liquidez da Companhia.

Nós provavelmente vamos usar a questão também do *stand still* com o BNDES para algumas subsidiárias, porque algumas, uma das restrições para o *stand still* é o não pagamento de dividendos. Então, aquelas subsidiárias que não estão em regime onde ela não poderá pagar dividendos por outras razões contratuais, a gente deve estar utilizando o *stand still*, e postergando ou "*accruando"* esses pagamentos por um período de até seis meses.

Bom, política de dividendos, a gente está, vocês sabem que a gente tem o mínimo de 55%, se a gente considerar tudo que já foi atribuído esse ano, pago relativo ao primeiro semestre de 2019 mais os juros sobre o capital próprio hoje a gente já está em 57%, e nós estamos avaliando, apesar de termos aprovado no Conselho de Administração o pagamento de 100%, a gente está avaliando a situação para que, na Assembleia que vai ocorrer em abril, definir se a gente vai manter o pagamento de 100%, ou se a gente vai fazer algum tipo de redução de tal forma que a gente tenha a garantia de que a Companhia está no nível de liquidez adequado, lembrando que a qualquer momento posteriormente a gente pode fazer um pagamento extraordinário.

Então isso está sendo analisado, não existe ainda uma definição, mas é bom que saibam que pode haver, em função da situação econômica, em função da preservação de caixa na Companhia, é possível que a gente tenha uma situação de redução do que foi decidido pelo Conselho de Administração anteriormente.

Com relação à parte comercial eu vou passar a palavra ao Gabriel para falar um pouquinho o que a gente está vendo no mercado. E a gente depois explorar um pouquinho as soluções que estão sendo definidas para que vocês tenham um conhecimento amplo, e também depois a gente responde, nas perguntas e respostas, se a gente não tiver endereçado todas as preocupações.

Então Gabriel, passando a palavra para você para falar um pouquinho do comercial. E o Keller completar no regulatório no que for necessário.

SR. GABRIEL MANN: Obrigado Sattamini, boa tarde a todos, espero que todos estejam bem. Queria começar na verdade ressaltando ou relembrando que na verdade a ENGIE hoje tem um portfólio bem balanceado, seja em termos de tipos de clientes. Hoje a gente tem 51% do nosso portfólio para 2020 comercializado diretamente com clientes industriais, comerciais, temos 9% comercializados com outras geradoras ou comercializadores, e 40% comercializados com distribuidoras no ambiente regulado. E da mesma forma também bem

balanceado quando a gente olha segmentos industriais, comerciais que a gente atende. Então acho que isso é importante lembrar num momento como esse, porque de certa forma nos ajuda a suavizar um pouco o impacto de redução de consumo.

Importante lembrar também que os nossos contratos, no ambiente livre de contratação, eles em geral têm flexibilidades atreladas ao consumo, possibilidades que na média giram em torno de 10% a 15%, então num momento como este, onde é de se esperar uma redução do consumo por conta do evento da COVID, de certa forma essa flexibilidade ajuda a acomodar a redução que tem ocorrido neste segmento de clientes industriais e comerciais.

A gente recebeu pedidos de revisão de carga dos nossos clientes, alguns deles atrelados ao *claiming*, ao pedido de força maior estabelecido no contrato. A gente tem analisado esses pedidos, essas notificações com bastante cautela. A grande maioria delas não têm sido notificações bem fundamentadas e a caracterização de caso fortuito e força maior é algo que não é trivial e precisa realmente ficar muito bem caracterizado para que seja aplicável. A gente está analisando caso a caso, respondendo essas notificações. Logicamente esse portfólio bem balanceado que a gente tem em temos de segmentos industriais, comerciais, que a gente atende, ele nos beneficia nesse momento, porque assim como a gente tem setores que estão sendo impactados pelo evento, a gente tem outros setores ou que não estão sendo impactados, ou até mesmo sendo, de certa forma beneficiados, vamos dizer assim, porque estão tendo que consumir mais para fazer frente ao aumento de produção. Eu cito aqui exemplos de segmentos como alimentos, como bebidas, como farmacêutico e vários outros.

Também é importante colocar, a gente acabou de passar agora pelo ciclo de faturamento do mês de março, de medição e faturamento do mês de março, justamente quando começou o problema, basicamente com 2/3 do mês ocorrido. O que a gente viu é que, olhando o nosso portfólio de clientes, o consumo do nosso portfólio de clientes, ele ficou

bem acomodado dentro dos níveis de flexibilidade média dos contratos. Historicamente alguns segmentos um pouco abaixo, mas na média do portfólio como um todo, dentro dos patamares de flexibilidade que a gente concede nos nossos contatos, como eu falei inicialmente.

No segmento de comercialização e geração, no qual a gente também vende 9% da nossa energia, a gente não tem, em princípio, qualquer tipo de preocupação. Este risco de variação do consumo, variação da carga, digamos, é um risco que já está implícito na atividade de comercialização e de geração, e riscos que normalmente são precificados nos contratos, assim como são precificados também nos contratos com os consumidores livres. E de certa forma então a gente não espera qualquer tipo de problema nesses contratos com comercializadores e geradores.

No segmento de distribuição, basicamente os contratos que a gente tem no ambiente regulado, a questão, digamos assim, ela é muito mais regulatória. Vocês devem saber, isso é fato e já foi noticiado no mercado, a gente teve três distribuidoras que notificaram os seus contratos no ambiente regulado alegando caso fortuito ou força maior, a ENEL, a Light e a Equatorial. Nós temos contratos somente com ENEL e Light, que também receberam essa notificação e que já estão...

SR. MARCOS KELLER: Obrigado. Então boa tarde pessoal, é o Keller, Diretor de Regulação, então completando aqui a fala do Gabriel. Nós tivemos essa notificação dessas distribuidoras, acompanhado de um pedido da Aneel para que haja o reconhecimento de força maior. Isso é natural do nosso setor, a principal porta de entrada da receita do setor, pela estrutura do mercado, é pela distribuidora, pelos nichos distribuidores. Então fica bastante concentrado nelas essa solução, a necessidade de uma solução mais emergencial. E eu vejo que o setor está bastante unido, eu tenho inclusive, por parte da Aneel e do Ministério e suas declarações, em que as medidas mais emergenciais, mais de curto prazo e mais importantes têm que vir no sentido de socorrer o caixa, a liquidez das distribuidoras

nesse primeiro momento, até para evitar que isso, que essa frustração de receitas venha a contaminar o resto da cadeia.

Há uma união em relação a esse conceito. Obviamente que isso não pode ser medida única, outras medidas também estão sendo tomadas e são mitigadoras, como a própria Aneel anunciou ontem, uma injeção de R$ 2 bilhões de um fundo de reserva que estava lá no CCEE sem utilização, mas é muito importante aqui frisar que há sim uma ação por parte da Aneel quanto do Ministério de respeitar os contratos e de que a solução principal passe então por essa injeção de liquidez das distribuidoras.

E um outro aspecto que é digno de nota aqui é o impacto no GSF, a redução do consumo, o achatamento do consumo em si traz aí uma pressão para que o GSF em volume seja pior, a exposição seja pior o GSF, mas em contrapartida também traz um preço muito mais baixo, que suaviza o efeito financeiro desse GSF como um todo. Obviamente que já estamos no meio ou no início dos efeitos, no sentido do setor elétrico dessa crise, então nesse momento é muito difícil quantificar, ter uma clareza da extensão do volume de acesso. Mas esse efeito do preço já é evidente, tanto é que vocês já estão acompanhando o preço no seu patamar mínimo.

Bom, esses são os dois pontos principais que eu queria comentar do ponto de vista regulatório e a gente vai ficar à disposição para as perguntas que vierem na etapa seguinte. Devolvendo ao Sattamini e ao Labanca.

SR. EDUARDO SATTAMINI: É, agora nós temos a próxima etapa o Gustavo falando um pouquinho dos impactos da COVID-19 na operação da TAG. Por favor, Gustavo.

SR. GUSTAVO HENRIQUE LABANCA: Obrigado Satta, boa tarde a todos. Antes de começar só fazer um teste, como é que está o áudio, está funcionando bem? Só para ter certeza.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Está bom, Gustavo.

SR. GUSTAVO HENRIQUE LABANCA: Ok, obrigado. Então, eu queria agradecer ao Rafael Bósio e ao Sattamini por mais essa oportunidade de falar um pouco da TAG nesse *call* com investidores da EBE, sempre importante.

Então, eu vou dividir aqui a nossa conversa em três itens importantes, o primeiro é o plano de contingência para a crise, e segundo falar um pouquinho da situação financeira, questão de liquidez, e o terceiro, os impactos do mercado de gás.

Em relação ao plano de contingência, a gente estabeleceu logo de cara um Comitê de Crise e estabelecemos duas metas fundamentais: a preservação da saúde dos colaboradores e a garantia da continuidade das operações.

Em relação à preservação da saúde dos colaboradores, vou fazer aqui um resumo, acho que o Satta já falou de muitas atividades e atitudes relativas que a ENGIE Brasil Energia tomou e que nós estamos dividindo. Nós temos hoje um quadro com aproximadamente 100 pessoas, todas em *home office*, todas em teletrabalho. Fizemos também imediatamente a suspensão das viagens dentro do país e fora do país, qualquer caso excepcional tem que ter a aprovação da diretoria.

Antecipamos, isso foi uma coisa bem interessante, antecipamos a campanha de vacinação da gripe, fizemos na semana passada. Também colocamos uma assistência médica e psicológica para os funcionários disponível 24 horas para as pessoas poderem tirar a sua angústia, porque não é uma experiência fácil, é uma experiência nova para todo mundo. Estamos fazendo atividades regulares pelo *Teams*, utilizando bastante a ferramenta, também com atividades relativas à ginástica laboral, fizemos bate papo com o CEO, uma série de treinamentos em ferramentas digitais para que as pessoas aumentem a produtividade e diminua também um pouco essa questão da solidão que o Satta mencionou.

Em relação a garantia de continuidade das operações, e aí antes de começar eu já faço um agradecimento a todo o time aqui, que realmente tem feito um esforço enorme para que

isso aconteça e tudo estar funcionando da melhor maneira possível.

Então, a primeira coisa que a gente fez, uma atitude pequena, mas muito importante, que foi a melhoria no sistema e de rede móvel para algumas atividades chaves. Então, se o colaborador vai trabalhar de casa, atividades de despacho comercial, parte de tesouraria, faturamento, a gente deu uma melhorada na rede móvel para a gente ter certeza que tínhamos *backup* e para melhorar a comunicação.

Também focamos naquilo que é prioritário, tem algumas obras e algumas intervenções na nossa malha de dutos que a gente está focado e trabalhando, numa estação de compressão de Catu e também num trecho do Gasene. E uma coisa que é importante falar é que o Decreto do Ministério de Minas e Energia que classificou o transporte de gás como atividade essencial, assim como a energia elétrica, etc., isso ajuda muito no deslocamento do time e das equipes, mesmo que de terceiros, dentro do país.

Uma coisa que é importante ressaltar aqui é que, como a gente ainda não faz a operação do duto, ela é feita pela Transpetro, então a gente tem que acompanhar diariamente o plano de contingência dos nossos principais prestadores de serviço, principalmente a Transpetro, nós também temos estações de compressão que não são nossas, que a gente tem que acompanhar, e essas obras que eu mencionei, no caso tem a Intech, e também o nosso ERP ainda não é próprio, então a gente tem que acompanhar a DTC em toda a parte contábil, financeira e tributária. Então, essas foram as ações para garantir a continuidade das operações.

Falar um pouquinho agora da questão financeira, a gente tem uma liquidez robusta, a gente fechou 2019, e eu vou dar um número aqui para todo o ano, apesar da gente ter entrado na TAG em junho, teve uma receita líquida em torno de R$ 5,2 bilhões, Ebitda de R$ 4,4 bilhões, com uma margem Ebitda superior a 85%. A dívida líquida está na faixa de R$ 23 bilhões, no final do ano, só que o que a gente quer ressaltar aqui, é uma geração de caixa muito forte e com uma motivação dessa dívida que foi o financiamento da aquisição que

foi incorporada na TAG. No ano de 2020 nós estamos falando de uma amortização inferior a 7%, e mais de 90% a partir de 2021, 9% o ano que vem e o restante entre 2022 e 2027, o que dá um conforto para a companhia que não tem nenhuma dívida de curtíssimo prazo.

O último item, para falar um pouquinho da questão do mercado de gás, foi um pedido que o Satta fez, está tendo muita discussão também, assim como no setor elétrico. Acho que cabe aqui a gente inicialmente falar da diferença fundamental entre os dois setores no sentido de que o número de *players* no mercado do setor elétrico é muito maior do que no setor de gás, as distribuidoras praticamente todas privatizadas, um número de geradores e transmissores você não tem, apesar da grande participação da Eletrobras na transmissão, nenhum *player* dominante, diferente do setor de gás, que a Petrobras ainda exerce essa predominância em toda a cadeia, com praticamente 100% do suprimento do gás, participa das distribuidoras estaduais através da Gaspetro, e ainda está nas transportadoras com a participação minoritária na TAG NTS, em 51% da TBG.

Então a grande diferença entre o setor elétrico e o setor de gás, é que você tem uma negociação que envolve múltiplos *players* no lado do setor elétrico e no setor de gás fica concentrado num *player* dominante.

Então a gente vem acompanhando a redução da demanda das distribuidoras, temos feito um alinhamento entre as transportadoras via associação, a ATGÁS. Temos participado de reuniões que estão sendo organizadas pelo Ministério junto à ANP, junto à Petrobras e outras associações setoriais. E um ponto relevante no caso específico da TAG, é que o mercado da Petrobras, que a gente entrega o gás, ele é basicamente 1/3, mais ou menos, eu estou falando de média que flutua ao longo do ano, mas uma média em torno de 1/3 de demanda das distribuidoras e os outros dois terços é de demanda térmica e também o que a gente chama de sistema Petrobras, que são as refinarias e as fábricas de fertilizantes.

Quando a gente olha o nosso fluxo de transporte no mês de março, a gente vê que o fluxo se manteve praticamente constante, quando eu comparo com janeiro, com fevereiro,

quando eu comparo com o mesmo período do ano anterior, e até mesmo o trimestre.

Então o recado aqui é que a gente está atento às discussões de mercado, estamos conversando com a Petrobras e com os outros *stakeholders* do setor, para que a gente tenha um mínimo de impacto possível no nosso negócio.

E aqui em encerro, vamos partir para a parte de perguntas e respostas, e passo aí para o Sattamini de novo.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigado Gustavo, excelente exposição sobre os negócios da TAG, o que deixa a gente bastante confortável aí com relação a capacidade de vocês de saírem dessa crise com menos impacto possível.

Bom, agora a gente passa para a sessão de perguntas e respostas, eu passo então a palavra a nossa coordenadora.

INÍCIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

OPERADOR/A: OBRIGADA. SENHORA E SENHORES, INICIAREMOS AGORA A SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS. PARA FAZER UMA PERGUNTA, POR FAVOR, DIGITEM ASTERISCO 1 (*1). SE QUISER RETIRAR A PERGUNTA DA LISTA, DIGITEM ASTERISCO 2 (*2). A NOSSA PRIMEIRA PERGUNTA VEM DE GABRIEL FRANCISCO, DE XP INVESTIMENTOS. PODE PROSSEGUIR.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Boa tarde a todos, muito obrigado pelo *call* e pela clareza nas informações. A minha pergunta, acredito que qualquer um de vocês está capacitado para responder, diante de uma preocupação maior com o mercado livre. Eu entendo nos pontos que a flexibilidade dos contratos está sendo utilizada, mas nos pontos que precisam realmente de uma negociação, quais são os caminhos que estão sendo adotados, de modo a evitar os impactos no longo prazo para a Companhia? Está sendo uma redução mais pontual maior agora, compensado com um aumento depois? Está havendo alguma mudança de preço, distrato de alguns contratos mesmo, alguma coisa que não esteja sendo

possível conciliar?

Queria que vocês dessem alguns exemplos, principalmente tendo em vista a exposição um pouco que vocês têm no setor siderúrgico. Nessa mesma linha eu queria entender se vocês estão vendo outras oportunidades aparecendo com eventual sobra de capacidade que vocês tenham nos setores como agro, rural, que imagino que agora, acho que foi o próprio Sattamini que falou, ou o Gabriel, estão realmente demandando mais. Essa é a minha primeira pergunta. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Talvez possa retomar essa primeira pergunta na fase, a parte inicial, Gabriel. Muito obrigado pela sua pergunta. O que está acontecendo é, bom, a gente tem um contrato como a gente já disse, com características financeiras, a gente tem um *take or pay*, e esse *take or pay* significa que, da quantidade contratada até ele, o risco é o risco do gerador, ou seja, a gente assume esse risco da redução da demanda.

Se a demanda abaixar além desse nível, aí você tem duas situações, ou você cobra e simplesmente, o comprador da energia ele recebe essa energia e vai liquidar ou ele vai repassar a alguém, ou vai liquidar a PLD, ou a gente pode assumir eventualmente essa situação agora, ou seja, uma perda nesse momento, PLD está no piso, mas com uma possibilidade de recomposição futura. Obviamente a gente não pode financiar todo mundo, porque a gente não tem capacidade de financiamento de todos os nossos clientes. E muitos, o que a gente precisa fazer é preservar esses valores mínimos de *take or pay*. É obvio que se a gente tiver uma situação onde o nosso cliente esteja numa situação de que ele está proibido de operar, a gente precisa ter uma flexibilidade maior e eventualmente rolar um pouquinho dessa obrigação.

Mas tem muita indústria, essa é a nossa preocupação, e a gente não pode cair nessa situação de abertura muito grande, é que na verdade elas já vinham eventualmente até já consumindo abaixo do limite inferior dela, só que enquanto o PLD estava acima do preço médio, lá em janeiro, em fevereiro, o preço estava na ordem de R$ 300,00, eles estavam se

beneficiando dessa diferença entre o preço contratual e o preço do *spot*. Então, aí o que acontece é que nesse momento algumas delas oportunisticamente solicitaram postergação, etc., e quer que a gente venha a financiar. Então, a gente tem que ter muito cuidado aí com o cliente.

É óbvio que cada um está legitimamente defendendo o seu interesse e a gente tem que defender o nosso, com uma sensibilidade para os casos que requerem sensibilidade. Gabriel, agora você pode falar um pouquinho mais técnico.

SR. GABRIEL MANN: Sattamini, não, é exatamente isso, acho que você falou tudo, mas é só ressaltando, na verdade talvez a grande preocupação é justamente que aliado a questão do impacto do evento, da COVID, a gente tem justamente um momento de preços de mercado, preço *spot* mais baixo. E isso tem levado os clientes, independente se o segmento está efetivamente tendo algum tipo de impacto ou não, a solicitar, a entender que tem o direito de solicitar alguma coisa, de pedir algum alívio nesse momento. Então, realmente a gente tem que ser cuidadoso, avaliar caso a caso, e tenho a certeza que, se flexibilizarmos alguma coisa, a ideia vai ser sempre flexibilizar mas com alguma recuperação ou contrapartida num momento mais à frente. Essa é a postura que a gente tem adotado, mas ressalto novamente, avaliando muito cuidadosamente caso a caso.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Perfeito. Ficou claro. Se puder me permitir um *follow-up*, vocês têm para atenuar alguns dos impactos agora na margem de contribuição de vocês, na prerrogativa no lado da compra de energia de terceiros, e alguma flexibilidade também ali para que vocês não vendam energia a fundo perdido, o que esse preço implica agora?

SR. GABRIEL MANN: Olha, normalmente os contratos de compra de energia eles carregam alguma flexibilidade, quando ela existe, na parte mais de sazonalização de energia. Como são contratos que normalmente não são atrelados a consumo, como é o caso de clientes, uma operação entre nós geradores ou comercializadores com outro gerador

comercializador, ela é sempre baseada numa contratação *flat*. E assim como eu falei que a gente não está esperando e não tem esse momento risco nem pedido de caso fortuito ou força maior de contratos com geradores comercializadores, também não estamos esperando, a gente também não está caminhando nessa direção nesse momento, está cumprindo plenamente os contratos que a gente tem em vigor e vamos direcionar essa energia para atender as necessidades do nosso portfólio agora.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Perfeito, muito obrigado.

OPERADOR/A:APRÓXIMA PERGUNTA VEM DE MARCELO SÁ, DO ITAÚ. PODE PROSSEGUIR.

SR. MARCELO SÁ: Oi pessoal, obrigado pelo *call*. Acho que a gente falou bastante aí dos impactos para o mercado livre, mas eu queria entender em relação a impactos para o mercado regulado. Se vocês vêem algum risco para o PPA dos regulados. Por exemplo, se vocês acham uma possibilidade para, por exemplo, para atenuar o impacto da subcontratação das distribuidoras seria rever o PPA do regulado, se vocês ve++em algum risco para isso ou não. A primeira pergunta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu mais uma vez vou iniciar a reposta e vou passar para o Keller, que é o nosso especialista. A gente tem que entender que o sistema todo, o sistema elétrico nacional ele é feito em função das necessidades do consumidor, está certo? Então, a gente entra num leilão, vende energia, tem um contrato de quantidade, a quantidade é garantida, não tem flexibilidade nenhuma, o *take or pay* é de 100%, para atender o consumidor. E considerando isso, obviamente o preço leva em consideração que a gente não tenha redução de quantidade.

Então, agora, se você olhar do ponto de vista da distribuidora, que efetivamente ela teve uma redução no consumo, ela precisa dar uma solução para a sua deficiência de caixa, porque ela não vai estar recebendo isso, vai estar tendo que pagar pro gerador o contrato integral, e ela vai ficar com uma energia ali que tem um valor baixo. Mais uma vez, se eu

tivesse com o PLD elevado como teve há pouco tempo atrás, não haveria choradeira. Então, o que acontece? Bom, no nosso entendimento, o entendimento que a gente tem tido de unificar o setor, é que a gente não pode também deixar a distribuidora nessa situação, mas não pode passar isso para a cadeia, não pode passar isso para o gerador, não pode passar isso para o transmissor, senão você passa a propagação como se fosse um vírus, do elemento que foi contaminado pela situação de inadimplência ou pela redução de consumo para o restante da cadeia e a cadeia então toda vai acabar sofrendo, eventualmente levando a uma falência do sistema como um todo.

Então, o nosso entendimento aqui é que como o sistema é feito para atender as necessidades do consumidor, o consumidor é quem deverá arcar com isso. Óbvio, o governo como política pública ele pode tentar diminuir esse efeito através de algum aporte do Tesouro, lançando mão de algum fundo que já foi constituído pelo próprio consumidor, como foi agora esse fundo especial, que estava lá na CCEE. Mas a ideia, e é isso que a gente tem trabalhado com o governo, é de que a solução tem que ser dada ali no âmbito do regulado mesmo, ou seja, um financiamento como foi feito no comitê de geração térmica fora da ordem de mérito, que gerou ali uma conta a ser paga, e que foi financiada através de uma conta ACR, com médio e longo prazo. Isso aliviaria o impacto sobre o consumidor.

Mas a gente tem que deixar essa questão bem isolada na distribuidora para que isso não gere impacto. Quando a gente olha passar a responsabilidade para o gerador, a gente pode ter geradores em situações completamente diferentes. Tem que tratar todo mundo de forma isonômica, se você passar pra eles, aqueles que têm um nível de endividamento elevado, aqueles que têm, estão começando a sua operação, esses estão com um caixa pressionado, às vezes estão com um caixa negativo durante um certo período. Lembra que a gente tem concessões de longuíssimo prazo e que o caixa vai ser gerado ao longo desses 30, 35 anos de concessão.

Então, essa preocupação que a gente tem, é de não contaminar outros elos da cadeia do

setor, e isso tem sido o mote obviamente que a gente tem trabalhado. Isso não é unanimidade, no setor seria, mas não por parte do consumidor, óbvio, porque se ele tem que pagar a conta ele vai acabar reclamando. Mas é um fato, na verdade o sistema elétrico só existe da maneira que ele é para atendimento do consumidor. Keller, você poderia completar, por favor?

SR. MARCOS KELLER: Claro, Satta, eu acho que a sua resposta já foi bastante abrangente, então até começando pelo final. Os geradores têm, nem todos têm a mesma robustez financeira que nós temos, então é isso que o Sattamini falou, que um eventual *default*, mesmo que parcial, das distribuidoras, traria um problema em cascata, alguns geradores deixariam de ter capacidade de honrar com transmissão, com encargos setoriais, com outros eventuais até fornecedores de energia, então isso perpetuaria o problema por toda cascata.

É natureza do segmento regulado, o mais natural é que se circunscreva o problema a ele mesmo. E nós já fizemos isso no passado, por meio da conta ACR, me parece que é o que está mais promissor de acontecer, uma nova injeção de liquidez por meio da conta ACR. Até no momento, que vocês conhecem perfeitamente, o melhor para se tomar é o montante que foi passado, me parece que essa vai ser a principal solução, e é isso que está sendo mostrado pelo governo, que é a principal ação que vai ser tomada. Outras ações como aporte do Tesouro em algum segmento, acho que também pode acontecer. Mas me parece que o principal montante viria de um empréstimo feito por meio da conta do ACR. Acho que é praticamente isso.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Talvez só completando mais uma questão, quer dizer, então isso demonstra que na verdade essa situação da distribuidora é uma situação que não deveria acontecer, mas ela está correndo risco de quantidade de energia. Isso não faz o menor sentido, e nesse sentido a modernização do setor, buscada através dos projetos de lei que estão no Senado ou na Câmara, no Senado está mais adiantada a PL 232, visa ajustar essa

distorção. Ou seja, extrair a energia da responsabilidade da distribuidora, ficando ela apenas com as remunerações de fio, sem a responsabilidade então de volume, uma demanda da energia. Isso é extremamente importante, é uma evolução que se busca aí nesses projetos de modernidade do setor e mais uma razão aí a gente vê para dar andamento a essas modificações da regulamentação do setor.

SR. MARCELO SÁ: Está claríssimo, Sattamini, pessoal, obrigado. Só uma última pergunta, eu participei de uma reunião com alguns executivos do setor e um dos executivos fez uma sugestão de como dividir um pouco essa conta, que eu queria checar se faria sentido, ou se você acha que isso faz sentido para os geradores. Como esse mecanismo que estão imaginando, que seria um empréstimo via conta ACR e depois obviamente repassado como um ativo regulatório para o consumidor como foi feito lá em 2014/15, isso vai fazer com que o custo da tarifa final para o consumidor, termine aumentando.

E aí o que esse executivo sugeriu seria uma forma de dividir um pouco a conta com o gerador da seguinte forma: o gerador deixaria de receber uma parte da receita das distribuidoras, só que para cobrir esse rombo de caixa ele receberia um dinheiro do BNDES, e aí o gerador pagaria esse empréstimo do BNDES, mas só que ele teria direito a uma extensão de concessão de X anos para poder compensar esse efeito. Aí dessa forma você reduziria eventualmente o impacto tarifário para os consumidores depois que a crise passasse. Eu não sei se você acha que isso faria sentido, é uma possibilidade do setor?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Marcelo, obrigado pela pergunta. Eu já sei até quem é esse agente. O Keller já conversou com eles e isso sim, se a gente entender que isso é de uma forma seletiva, ou seja, aliás, optativa, vamos usar isso, funciona. Porque alguns geradores vão estar em situação de falar, bom, se o retorno for adequado, tudo bem, é como se eu estivesse comprando uma extensão da concessão agora. Isso funciona para alguns, para outros não. Para outros o cara não tem recurso em função do GSF que não estava previsto, etc., ele não tem recurso nem para pagar as contas dele. Então, teria que ser feito de uma

forma seletiva, ou seja, como uma das possibilidades para reduzir a conta dele, do consumidor, seria: quem quiser fazer extensão da concessão e financiar, vai reduzir a carga agora e tem esse benefício. E aí, optativamente, o gerador que tiver interesse, se a taxa for atrativa, ele opta por isso, ou talvez eles queiram fazer isso com volume de recurso e falar o seguinte: olha, nós vamos fazer aí um leilão e cada um que, a gente começa numa taxa baixa de retorno para esse ajuste, e a gente vai aumentando. A hora que ele completar aquilo vira o retorno para aqueles que optaram por fazer essa extensão, então você faria um leilão reverso. Então, poderia fazer, mas tem que ser, mais uma vez, como uma possibilidade e teria que ser por livre e espontânea vontade, não pode ser imposto isso ao gerador, porque alguns deles não conseguiriam sobreviver com essa condição.

SR. MARCELO SÁ: Está ótimo, perfeito. Obrigada aí pessoal.

OPERADOR/A:APRÓXIMA PERGUNTA VEM DE VINÍCIUS TSUBONE, DO HSBC. PODE PROSSEGUIR.

SR. VINÍCIUS TSUBONE: Boa tarde, obrigado pelo *call* e pela oportunidade. Gostaria que vocês comentassem um pouco sobre como fica o andamento da venda dos 10% da TAG detidos pela Petrobras, se esse processo continua em andamento, ou se vocês pensam que o melhor a ser feito agora seria postergar para não afetar o interesse dos potenciais compradores. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigado Vinícius. Eu vou passar essa primeira resposta a quem está no *front* lá, intermediando a posição entre os acionistas ali, que é o Gustavo, e depois eventualmente eu posso fazer algum comentário. Gustavo, você podia ajudar, nos ajudar aí nessa reposta?

SR. GUSTAVO HENRIQUE LABANCA: Boa tarde, obrigado Vinícius pela pergunta. Assim, é de difícil resposta, eu vou tentar endereçar os pontos. Eu acho que se a gente tem o vendedor diferenciado no mercado competitivo, no momento de crise, se ele seguir adiante, você pode ter um número reduzido ou até mesmo só a ENGIE e o CDPQ

interessados porque são os *players* que já conhecem os ativos, já estão no dia a dia e que têm o direito de preferência.

Até o momento não teve nenhuma comunicação nesse sentido e o processo continua seguindo o cronograma previsto. E até teve, para a surpresa de muitos, nesse intervalo aí, no dia 31/03 teve o anúncio oficial, o *teaser* da venda também dos 10% da NTS. Então eu entendo que dada a dificuldade da Petrobras de enfim, em termos de liquidez, com toda essa crise, dar celeridade e velocidade a esse processos, faz sentido por um lado, mas por um outro só diminui a competição.

Do lado aí, e aí difícil falar pela TAG, mas olhando pelo lado dos acionistas, deixa até o Satta comentar da ENGIE e do CDPQ, assim, a gente pode também precisar de um pouco mais de tempo para poder passar uma decisão de investimento nesse momento pelos Comitês lá fora. E aí o adiamento poderia fazer sentido. E por um outro lado, como conhecemos o ativo, na teoria, não tem ninguém no mercado capaz de colocar uma proposta num prazo curto como a gente. Então, tem um *trade off* aí, não tem nenhuma decisão tomada ainda nesse sentido.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Se eu puder complementar, na visão de um dos acionistas, que vão tomar a decisão, eu diria que, obviamente, o momento não é o melhor momento para se vender ativo nenhum, se eu fosse a Petrobras eu postergava até que tivesse um pouco mais de estabilidade no mercado, até porque, se você for comprar alavancado você vai encontrar um mercado muito mais duro do que o mercado estava há pouquíssimo tempo atrás. Então, para a própria vendedora seria interessante, e me surpreende a gente ainda não ter recebido nenhuma carta da Petrobras postergando isso.

SR. VINÍCIUS TSUBONE: Certo. Perfeito. Obrigado.

OPERADOR/A:A NOSSA PRÓXIMA PERGUNTA VEM DE CAROLINA CARNEIRO, DO CREDIT SUISSE. PODE PROSSEGUIR.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Oi, boa tarde pessoal. A minha pergunta é mais do ponto de vista jurídico. Tanto no caso das distribuidoras de gás no contrato do pagamento da parcela do transporte, que afetaria a TAG, quanto do lado das distribuidoras, no caso do CCAR como é que funcionaria toda a discussão e possível processo, caso de fato as distribuidoras queiram, enfim, prosseguir com essa questão da força maior? E no caso específico das distribuidoras de gás eu até peço desculpas se vocês já explicaram na parte da apresentação antes, que ficou um pedaço sem som aqui para mim, é só para entender como é que funciona esse fluxo de pagamentos no caso do gás, se de fato vocês recebem para a TAG, diretamente os pagamentos da distribuidora, e se já houve algum tipo de pedido dessas distribuidoras de talvez o mecanismo similar ao da força maior que a gente viu que algumas distribuidoras pediram no caso do setor elétrico. Obrigada.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigada Carol pela pergunta, eu vou pedir para que o Keller e o Gabriel se coordenem na resposta, porque eles estão tocando essa questão, um olhando pelo lado regulatório, olhando o CCAR, e o outro pelo lado comercial também, então talvez seja melhor iniciar pelo Keller.

SR. MARCOS KELLER: Perfeito. O primeiro ponto, Carolina, é que o contrato, o CCAR, o contrato regulado de energia, ele prevê expressamente que a força maior tem que ser reconhecida pela Aneel. Então nós acreditamos que a notificação que as distribuidoras nos enviaram são preventivas, são preventivas pelo que está acontecendo, o fato da pandemia da COVID, e isso pode de fato levar no limite a ela ter essa capacidade de pagamento prejudicada. Já está parcialmente prejudicada ou seriamente prejudicada. Então eu acho que é preventiva, ela também entrou com um pedido na Aneel, mas na nossa interpretação jurídica, somente poderia haver o não pagamento integral dos seus compromissos após essa aceitação, esse reconhecimento da Aneel de força maior. E daí saindo do jurídico e indo mais para o regulatório, não é o que nós temos visto e conversado tanto com a Aneel quanto com o Ministério.

Me parece que não é esse o caminho que a Aneel deseja, o caminho que a Aneel deseja, como a gente já falou aqui no *call*, é que seja achada uma solução, seja criada uma solução de injetar liquidez para elas, por meio de um empréstimo ACR. Então, me parece que do ponto de vista jurídico há sim a notificação, mas só poderia ser seguido do não pagamento integral após reconhecimento da Aneel e não me perece que esse caminho a Aneel vá adotar nesse primeiro momento, eu acho que todos estão trabalhando, todos estão seguindo no caminho do empréstimo pro ACR.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Mas vamos dizer, Carol, que se houver esse pedido e a Aneel vier a entender que, a interpretar que aquilo é um evento de força maior e que isso venha a impactar as geradoras, muito provavelmente, aliás, eu diria certamente, haverá uma reação, aí sim jurídica, legal, para preservar a interpretação que as geradoras têm. E aí nós vamos ter mais uma judicialização no setor, mais um imbróglio, mais uma complicação. Então, eu acho que esse entendimento dessa situação que leva o Ministério, as próprias geradoras, as próprias distribuidoras, a olharem esse assunto com uma unidade maior para evitar mais um problema de judicialização, e que muito provavelmente vai demorar muito tempo.

SR. GUSTAVO HENRIQUE LABANCA: Sattamini, posso falar então um pouco sobre a parte do gás?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Pode. Pode. Deve, deve. Por favor, Gustavo.

SR. GUSTAVO HENRIQUE LABANCA: Ok. Carolina, eu vou tentar ser breve e depois fica à vontade se quiser entrar em contato para ter algo mais detalhado com a gente. O fluxo de pagamento obviamente vai do consumidor para a distribuidora e a distribuidora com a Petrobras. Então, no contrato da distribuidora com a Petrobras, o GSA, o *Gás Supply Agreement*, ela tem uma cláusula de *take or pay* da molécula do gás e tem o repasse pela Petrobras do *ship or pay d*o contrato de transporte.

Então, a distribuidora ela paga 100% do *pass thru* do *ship or pay*, e tem o *take or pay* que ela define com a Petrobras. O que a Petrobras está negociando com as distribuidoras? A Petrobras, diferente do setor elétrico, isso é importante falar, que o Keller mencionou a questão da Aneel definir força maior, lembra que no setor de gás a distribuição de gás é o monopólio de cada estado. Então cada estado tem a sua regulação, não existe uma Aneel para o setor de gás, existe a ANP que regula o transporte, regula o *upstreaming*, mas não regula o *downstreaming*. Então a Petrobras é que está negociando com as distribuidoras de abrir mão da cláusula de *take or pay* e das penalidades. Na verdade, quando eu falo *take or pay* é *ship or pay* também, e da distribuidora pagar por aquilo efetivamente que ela está consumindo, essa é uma negociação da Petrobras com as distribuidoras. Qual é a relação do transportador, no caso a TAG, com as distribuidoras? Nenhuma, zero, o meu relacionamento é 100% com a Petrobras, tem a cláusula de *ship or pay*, está com a nossa estrutura disponível para transportar o gás para o nosso cliente que é a Petrobras. Nós entendemos que não existe motivo de força maior, mas estamos, dada a questão da crise, em tratativas com a Petrobras, para ver quais as ações que a gente pode tomar da melhor maneira possível, sempre respeitando o contrato e com discussões de boa-fé. Então essa é a situação de momento.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Perfeito, muito obrigada.

OPERADOR/A: A NOSSA PRÓXIMA PERGUNTA VEM DE MARCELO BRITO, DO CITI. PODE PROSSEGUIR.

SR. MARCELO BRITO: Boa tarde a todos, obrigado pela oportunidade e pelas explicações iniciais. Eu queria fazer uma pergunta sobre a apresentação do ano passado lá em novembro, durante o *investor day*, onde vocês ressaltaram o projeto *go to market*, onde vocês iam quase se assemelhar a um comercializador varejista. Eu gostaria de saber como anda o projeto, se foram adicionados clientes nessas faixas de consumos menores, e como essa faixa de consumos menores estão se comportando no meio dessa retração econômica

tão violenta. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigado Marcelo pela pergunta. Eu vou passar isso para o Gabriel, o Gabriel é o nosso líder desse projeto. Não sei se a gente já tem um *feedback* para ter dar porque o exemplo é recente, não é Gabriel, então eu não sei se a gente já tem efeito.

SR. GABRIEL MANN: É, o evento é recente e o que eu posso também posso comentar talvez, Sattamini, é assim, sim, esse é um segmento que continuou desde aquela época até agora crescendo na nossa carteira de clientes menores, é um nicho de mercado. Esse segmento em geral a gente tem um contrato padrão, que tem um nível de flexibilidade até um pouco maior do que aquele nível de flexibilidade média que eu comentei. Então isso de certa forma até ajuda a suavizar mais o impacto do evento nesse segmento de consumidores menores.

Agora, é fato, assim como nos grandes clientes, a gente tem na carteira desse segmento, cliente de diferentes segmentos. Então a gente tem aqueles que estão sendo mais afetados e os que estão sendo não afetados ou até subiram o consumo. Então, é cedo ainda para falar, mas a situação hoje é essa, o faturamento do mês de março, como eu falei, ficou dentro dos limites de flexibilidade, a gente teve aí 1/3, um pouquinho mais do mês de impacto do evento. Em abril esse impacto certamente vai ser maior, mas a gente acredita que na grande maioria dos casos ainda vai conseguir acomodar dentro da flexibilidade contratual, e os casos que não conseguir acomodar nós vamos avaliar pontualmente.

SR. EDUARDO SATTAMINI: E de uma certa maneira, Marcelo, a minha expectativa é que esses pequenos tenham menos razão, e eu diria até para você que eles acabam mais preocupados em não pagar a sua conta, igual pobre, pobre paga muito bem, se ele está com dinheiro ele paga a conta muito mais rapidamente do que o rico, sabe. Então, ele não se aproveita da situação. Então, essa é a minha expectativa, que os pequenos acabem pagando as suas contas direitinho, que a adimplência, a gente vai ter uma adimplência melhor nessa

camada de clientes menores, que estão indo pro mercado, já estão tendo uma economia na hora de ter um mercado livre, então essa é a minha expectativa. Vamos ver se isso acontece dessa maneira aí no futuro, a gente vai informando vocês depois.

SR. GABRIEL MANN: Sattamini, é importante lembrar também, que esse segmento em geral, a gente acaba tendo, justamente por ter, se imaginar que tenha, porque hoje a gente não tem isso ainda, um risco de inadimplemento maior, esse risco foi precificado na hora do fechamento dos negócios, então a gente tem em cima do preço que foi estabelecido nesses contratos um componente justamente para precificar esse tipo de risco. E lembrar também, um outro ponto que eu acho que é bem importante, com uma visão um pouco até mais do futuro e não do momento atual, mas o que a gente também está imaginando em termos de crescimento desse mercado, dado que o evento em si e a situação atual que a gente vive de preços mais baixos no mercado, a gente também imagina que mais na frente deverá haver uma nova onda, digamos assim, de migração de clientes, e aí migração justamente desse segmento de menor porte, para o mercado livre, o que pode favorecer o andamento desse nosso projeto.

SR. MARCELO BRITO: Ok. Muito obrigado pelas respostas.

ENCERRAMENTO

OPERADOR/A: ENCERRRAMOS NESTE MOMENTO A SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS. GOSTARIA DE PASSAR A PALAVRA AO SENHOR EDUARDO SATTAMINI PARA AS CONSIDERAÇÕES FINAIS. POR FAVOR, SENHOR SATTAMINI, PODE PROSSEGUIR.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu queria agradecer a todos mais uma vez a presença, espero que a nossa conversa tenha sido esclarecedora e a gente vai voltar a vocês assim que a gente tiver um pouco mais de clareza nessa situação. A situação ainda é muito incerta de quando é que as empresas vão voltar, quando é que a gente vai levantar o isolamento, se a gente vai ter uma solução mais definitiva para esse cisne negro que nos aplacou aqui.

E agradecer mais uma vez o apoio de todos vocês, o entendimento da nossa situação, a gente demorou bastante para tentar um entendimento maior, ter uma clareza maior, mas infelizmente a situação continua e a gente está trabalhando para mitigar os nossos riscos, para minimizar os efeitos sob a nossa empresa, mas principalmente para tranquilizar os nossos colaboradores e preservar a saúde desse nosso pessoal. Muito obrigado a todos.

OPERADOR/A: OBRIGADA. A AUDIOCONFERÊNCIA DA ENGIE BRASIL ENERGIA ESTÁ ENCERRADA. AGRADECEMOS A PARTICIPAÇÃO DE TODOS, TENHAM UMA BOA TARDE, E OBRIGADA POR USAREM A VOITEL.