ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST
RESULTADO DO PRIMEIRO TRIMESTRE DO ANO DE 2019
09 DE MAIO DE 2019 – 11:00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora: Bom dia! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2019. 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 apresentação, acompanhada de slides, será transmitida simultaneamente pela internet, através do site www.engie.com.br/investidores. Nele, os senhores também poderão obter cópia da apresentação e do release de resultados da Companhia.

Antes de prosseguir, quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de 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 às mudanças.

Conosco hoje, estão os Srs. **Eduardo Sattamini**, Diretor-Presidente, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da ENGIE Brasil Energia, e **Rafael Bósio**, Gerente de Relações com Investidores, que comentarão o desempenho da ENGIE Brasil Energia no primeiro trimestre de 2019. 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: Muito obrigado. Queria desejar um bom dia a todos. Primeiro esclarecer o fato de eu ainda estar acumulando a função de presidente e diretor financeiro, mas nós já estamos em processo de busca de um executivo. Como vocês sabem o Carlos Freitas foi buscar, o nosso antigo CFO, foi buscar novos desafios, natural da juventude da idade. Mas a gente deve em breve ter boas notícias com relação à busca do nosso novo executivo e muito provavelmente, temos alguns dos valores internos sendo alçado à função de CFO.

Bom, é com satisfação que eu estou com vocês aqui hoje para mais uma vez reportar resultados sólidos, o resultado do primeiro trimestre de 2019 demonstra a solidez da Companhia, a perenidade dos seus resultados. Apesar da surpresa hidrológica que tivemos no primeiro trimestre de 2019, com um janeiro bastante seco fazendo com que preços viessem, os preços de mercado de curto prazo viessem a subir ao teto durante o mês de fevereiro. E isso impactou, obviamente, a todos no mercado, inclusive tivemos algum stress no mercado de curto prazo, na liquidação de algumas comercializadoras, mas esse momento eu acho que, de certa forma, passou, a regularização do sistema hidrológico a partir de março, abril, vem trazendo preços de mercado *spot* a níveis um pouco mais baixos, e diminuindo um pouco a pressão sobre aqueles que estavam com posições abertas.

Bom, falando um pouco da receita operacional líquida, a gente vai falar, começar no slide 5, com relação a destaques financeiros e operacionais. A receita vem sofrendo um *buster*, um aumento muito grande, principalmente quando comparado com o ano anterior, quando a gente começou a atividade de *trading* em janeiro de 2018, e a atividade *trading* ela tem um giro de volume muito maior e com margens menores. Então, a gente vai notar que houve um aumento de receita e uma redução da margem média da Companhia. Isso deve desaparecer a partir do momento em que a gente já tinha passado o período onde foi o *ramp up* da atividade de *trading*. Então, provavelmente quando a gente comparar 2020 com 2019 a gente não deve ter esse crescimento exagerado de percentual de um ano com relação a outro.

Nós tivemos um aumento da receita de *trading* R$ 190 milhões, de um total de quase R$ 500 milhões, 40% vindo do *trading*. Mas tivemos sim também atividade normal da nossa geração, com aumento de preço da ordem de 6% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, e de volume de 2,6%, representando a entrada de alguns parques no nosso portfólio. Então, basicamente são esses elementos que influenciam a receita operacional líquida.

Quanto ao Ebitda nós temos os mesmos efeitos, mas pelo lado do custo nós tivemos uma pequena redução nas compras para revenda. Fazendo um parêntese aqui, quando a gente fala compras para revenda a gente exclui a atividade de *trading* porque também de uma certa forma ela aumenta muito as nossas compras de energia como um todo. Nós tivemos um resultado melhor esse ano no mercado de curto prazo do que no trimestre do ano passado, cerca de R$ 20 milhões. O resultado esse ano no mercado de curto prazo foi da ordem de R$ 100 milhões, entre exposições positivas e negativas no trimestre, contra algo em torno de R$ 80 milhões no ano anterior. Ambos resultados positivos no mercado de curto prazo.

Tivemos uma influência grande na questão do GSF. Nós tivemos uma secundária nesse primeiro semestre da ordem de 50%, fazendo com que a sazonalização efetuada pelas empresas tivessem esse aumento de 50% da energia solicitada. Então, a alocação foi 50% maior do que a sazonalização. Quanto no ano, no primeiro trimestre do ano de 2018 esse fator foi de 12,5%. Com relação ao lucro nós tivemos um aumento do lucro líquido da ordem de 15,6%, esse aumento do lucro vem responder a um aumento quase da mesma ordem do Ebitda. E nós tivemos aí alguns elementos também como um resultado financeiro um pouco pior, obviamente em função do nosso crescimento ser um crescimento com base alavancada. A empresa faz projetos, muitos projetos tem uma estrutura de capital alavancada, então você aumenta a despesa financeira. E também porque nós tivemos um aumento da inflação quando comparada ao mesmo trimestre do ano de 2018. Em contrapartida tivemos uma redução na carga tributária, na taxa efetiva, também contribuindo positivamente para o resultado líquido.

Bom, em termos de geração de energia nós tivemos geração de energia crescendo em todas as pontas, hidrelétrica, térmica e eólica, como a gente já falou, fruto do crescimento da nossa capacidade, e uma hidrologia melhor do que o primeiro trimestre de 2018.

Vamos então para os destaques na página 6, a EBE, o maior destaque que a gente teve foi, na verdade um evento subsequente, que a gente reporta, no dia 05 de abril nós tivemos a confirmação, do nosso êxito no processo de venda da Transportadora Associada de Gás da Petrobras, onde entramos com 32,5% no consórcio formado por Engie S/A e CDPQ, a CDPQ é o fundo canadense que entrou com 35%, nós com 32,5% e a Engie S/A com 32,5% desse consórcio, que adquiriu 90% da Transportadora de Gás Associada. A Petrobras mantém ainda 10% desse ativo.

Nós tivemos no mês também um evento subsequente, nós tivemos o Conjunto Eólico Umburanas atingindo 100% da sua capacidade comercial, agregando então esses 360 MW de capacidade instalada ao nosso parque gerador, e isso foi uma grande conquista para nós. Esse parque foi construído em tempo recorde por nós, iniciamos a construção, as obras civis no finalzinho de 2017, se não me engano, finalzinho de novembro, e conseguimos em menos de um ano e meio, ou próximo a um ano e meio depois, estar com o parque totalmente operacional.

Como sequência da nossa aquisição da TAG, e obviamente nós não havíamos manifestado se a compra seria uma compra alavancada, ou seja, o *equity* que nós vamos colocar na TAG é um *equity* que a gente vai alavancar, já estamos com um processo no mercado de levantamento de recursos. E apesar dessa alavancagem adicional na Companhia, a Fitch Ratings fez uma reanálise do nosso *rating* e confirmou o nosso AAA(bra) no Brasil, e BB em

escala global, mantendo esses dois níveis de *ratings*. Nós temos *rating* só na escala global, nós temos *rating* em um ponto acima do *rating* soberano.

No slide 7 a gente fala da aprovação do Conselho da emissão de debêntures no valor de R$ 2,5 bilhões, isso é necessidade de capital de giro, já que parte dos recursos que hoje estão em caixa vão ser utilizados para a aquisição da TAG. E nós aprovamos na AGO a distribuição de dividendos complementares da ordem de quase R$ 80 milhões de reais, representando então a parte remanescente para que o *payout* total de 2018 chegasse a 100% do lucro distribuído. Agora no dia 07 de maio, nossa ação fica ex-dividendo e a gente vai definir o pagamento em função do nosso fluxo de caixa. Como a gente tem aí algumas pressões de caixa nos próximos dois meses nós deixamos para que a Diretoria pudesse tomar a decisão e a gente, a partir do segundo semestre, a gente possa fazer o pagamento de dividendos ainda não pagos.

Na página 08 da nossa apresentação, o principal elemento de destaque aqui é a inclusão da participação de 32,5% do consórcio que se chama Aliança Transportadora de Gás, que detém 90% da TAG, e as demais participações continuam da mesma forma.

No *slide* 09, o importante é que hoje com entrada em operação comercial de Umburanas nós temos 55 usinas operadas por nós, com uma capacidade instalada própria de 8.276 MW. Nós crescemos significativamente do ano passado para esse ano, e pretendemos continuar crescendo agregando novas capacidades nos próximos anos. Esse ano a gente espera ter, em breve, a operação comercial de Pampa, que nós vamos falar no *slide* mais adiante, como é que esse projeto se encontra. Nós temos 1.000 km de linhas de transmissão em construção, que são as linhas de transmissão no Paraná, no leilão de 2017, e a gente passa a ter cada vez mais uma matriz baseada em hidrelétrica e energia complementar, ou seja, renovável, que com a venda dos ativos a carvão a gente espera alcançar 100% de renovável no nosso portfólio.

No *slide* 10 a gente mantém a nossa posição de liderança nos mercados de geradores privados de energia com 9,8 GW de capacidade instalada indo para 10,6 GW com a entrada de Campo Largo 2, que é um projeto aprovado. Pampa, Umburanas, esse conjunto de usinas aumentaria 0,8 GWs instalados. E na parte de transmissão que a gente fala um pouco mais a seguir.

Na página 11 a gente fala do ativo do gás natural, o gasoduto, o conjunto de gasodutos da TAG. A TAG é formada por 4.500 km de gasoduto de alta pressão, sendo 3.700 km na costa e 800 km na Amazônia, Coari-Manaus, que é esse segundo. Ela tem uma capacidade física contratada pela Petrobras acima de 70 milhões de m^3 por dia, 12 estações de compressão, seis próprias e seis subcontratadas. Tem ativos em operação com uma localização

estratégica e baixo risco regulatório. Vocês podem ver no mapa aí a extensão do gasoduto, desde o estado do Rio de Janeiro até o estado do Ceará, com várias estações de entrada e saída do gasoduto.

No *slide* 12 a gente mostra o nível de contratação, um nível de contratação 100% contratado nos próximos 12 anos e os contratos que hoje estão vigentes. Vocês veem que os maiores contratos estão com vencimento bastante longo, novembro de 2033, dezembro de 2025, novembro de 2030, são contratos perenes, longos e que vão dar estabilidade e fluxo de caixa para esse ativo nesses primeiros anos. E vai nos permitir habilitar para estar discutindo a alteração da legislação de gás, fazendo uma legislação mais competitiva e um mercado mais dinâmico. Esse é o papel que a gente espera desempenhar, da mesma forma que a gente desempenhou na área de energia nos finais dos anos 90. A gente entende que o gás natural vai passar pelo mesmo processo de modernização e a gente pretende ser um ator importante nesse cenário.

No *slide* 13, na parte de transmissão a gente hoje tem uma participação pequena, espera crescer. Obviamente através de, preferencialmente, através de ativos *greenfield*, mas também estamos olhando a potencialidade de aquisições, desde que ela traga, agregue então valor para os nossos investidores.

No *slide* 14 a distribuição solar, ainda é uma parte pequena do nosso negócio, mas nós estamos começando a ter resultados positivos. Ainda é uma atividade que depende muito do volume, o crescimento tem sido exponencial, e a gente espera que ao longo dos próximos anos essa atividade de geração solar distribuída nos dê a possibilidade de estar mais próximo aos nossos clientes, gerando valor junto a eles.

O *slide* 15 a gente volta a falar da geração de energia convencional incentivada, do nosso portfólio total de energia, a gente tem, continua com a estratégia de ter um equilíbrio entre mercado livre e regulado, dentro do possível, trazendo o bom de ambos os mercados. Para ter uma ideia, em termos de clientes livres, essa nossa aposta no mercado é mais pulverizada, em função de, na perspectiva de mudança no marco regulatório. Nós passamos de 326 clientes no primeiro trimestre de 2018, de 326 para 523 no primeiro trimestre de 2019. Nós tivemos um crescimento de 60,4% no número dos nossos clientes. Obviamente isso nos dá então uma dinâmica diferente com os nossos clientes, estamos aumentando a nossa força de vendas, modernizando a maneira e automatizando a maneira de interagir com os nossos clientes, segmentando. E aí com isso a gente vai ter uma atividade muito mais próxima do cliente, oferecendo muito mais valor aos nossos clientes de energia limpa.

No *slide* 16, a gente mostra que obviamente o mercado livre se tornando cada vez mais importante para nós. Existe a preocupação de diversificação de risco. Nós não temos nenhuma grande concentração de risco mínimo nos setores para que a gente não sofra no sistema, mas a mesma visão de gestão de carteira de ações, diversificar o risco e ter um resultado mais perene e previsível.

No *slide* 18, onde a gente fala um pouquinho do mercado de energia, continua essa questão de acesso à oferta estrutural, mas que, frustrada pela oferta hidrelétrica em função da eletricidade… a fluência nos reservatórios não estar significativa, a gente ainda não teve um bom momento para a recuperação dos reservatórios e possibilidade de gestão dos recursos pelo operador. Então, a gente tem uma volatividade muito grande do preço *spot*, é isso que a gente acaba mostrando aqui no *slide* 18.

A gente passa para o *slide* 20 falando um pouco da nossa posição de energia. Nós temos um volume de contratação grande nos próximos anos, com praticamente totalmente contratados, operando muito para a venda de mercados de contratos futuros com atividades de compra para a montagem de portfólio. E com isso fazer portfólios de produtos de mais longa duração. Então, é assim que a gente sempre trabalhou, e a gente, com isso dilui o risco de contratação ao longo dos anos.

Indo para o mercado, para a outra parte, o slide 21, a gente tem aqui uma modelagem, a gente pode depreender aqui que a gente teve um volume razoável de novas vendas, bilaterais, se a gente for verificar, a gente teve próximo aí dos anos de, entre 2019 e 2024, a gente tem algo em torno aí de uns 150 MW médios nesses anos todos, tendo uma quantidade mais elevada ali para os anos de 2022, 23 e 24, que é onde a gente tem uma concentração ainda grande de energia descontratada. Normal para uma empresa que trabalha com renovação de contratos de clientes, com um mercado que contrata normalmente três, quatro anos de energia a cada contratação.

Falando de expansão, continuamos com o rolo na discussão de Jirau. Jirau também um projeto hidrelétrico sofrendo bastante com a questão do GSF, e por isso a gente espera uma solução desses e outros problemas do projeto, refinanciamento (via BNDES), melhoria da situação de caixa, para que a gente possa voltar a conversar com o controlador da transferência desse ativo para a nossa base operacional.

Na página 25, o projeto termelétrico de Pampa Sul, a boa notícia que nós temos é que a planta está praticamente pronta, ela já fez o *hot comission*, comissionamento a quente. No dia 7 nós tivemos a autorização para operações em teste na Aneel, foi publicada ontem no Diário Oficial, e a gente na próxima semana deve estar sincronizando a máquina, ou seja, a partir da próxima semana vamos estar injetando energia no sistema, ainda em fase de teste,

então vai ter *ramp ups*, crescimento de carga, desligamentos para poder corrigir pequenos ajustes de obra, a calibração. E a expectativa é que a gente esteja pronto para entregar energia a partir do dia 1 de julho, porque a nossa obrigação era anteriormente 1 de janeiro, mas aproveitamos a janela de renegociação com a distribuidora, sabendo que a gente estava tendo alguns problemas de prazo com a entrega da usina, descontratamos o primeiro semestre e agora nós temos a obrigação de entregar a energia a partir do segundo semestre, e nos sentimos totalmente aptos a isso. A expectativa então é que os comissionamentos aconteçam de forma normal durante o mês de maio e o mês de junho, que a gente possa ter então, obter o COD dessa usina no início de julho desse ano.

O projeto de Umburanas, como a gente disse, a gente entrou na operação comercial integral desse parque no final de abril, a partir do trimestre que vem ele vai deixar de estar nos projetos em expansão.

E na página 27 a gente vê o início do projeto eólico de Campo Largo 2. Lembrando, Campo Largo 1, Umburanas, Campo Largo 2, são projetos na mesma área. É o *cluster* da Bahia entre Umburanas e Sento Sé. Então, isso vai nos dar quase 1.000 MW, ou próximo de 1.000 MW de capacidade instalada ali no *cluster* da Bahia.

No *slide* 28 a gente fala de Gralha Azul, num projeto que não tem muita novidade, nós estamos no processo de negociação de direito de passagem, de licenciamento ambiental, de levantamento do patrimônio histórico. É uma fase que não tem muita novidade a não ser o trabalho normal de campo na parte socioambiental. A expectativa é que em novembro a gente possa iniciar a construção, obter a licença e iniciar a construção da subestação de Ponta Grossa. Seria a primeira unidade, a parte do sistema de transmissão Gralha Azul que a gente teria no início da construção. Nós separamos em vários lotes para a questão de licenciamento ambiental, de tal forma que a gente pudesse começar a obra em momentos distintos, e isso também nos permitia auferir receitas em momentos o quanto mais rápido possível. Então, essa foi a estratégia que nós tivemos.

Passamos ao *slide* 29, a gente fala do nosso *pipeline*, então nós temos aí um bom *pipeline* de energia eólica no *cluster* do Rio Grande do Norte, ainda uma boa capacidade sendo desenvolvida, a ser desenvolvida no *cluster* da Bahia, em cerca de 550 MW. Então, nós temos quase aí 1.400, 1.500 MW de energia nos *clusters* da Bahia. A gente incluiria aqui outros projetos que estão em negociação, nós chegamos a quase 2.000, 2.200 MW de capacidade instalada no *cluster*, na parte eólica. Nós temos também potencial fotovoltaico no *site* de Alvorada, na Bahia. Temos no de Assú, no Rio Grande do Norte, mais 150 MW de capacidade instalada, e temos ainda o nosso projeto da UTE Norte Catarinense, em Santa Catarina, que está passando de 600 MW, mas que a gente está avaliando a possibilidade de aumentar, já inclusive iniciamos um processo de licenciamento ambiental para aumentar

para 1.2 MW, e eventualmente ser uma âncora para o desenvolvimento de algum terminal naquela região, terminal de gás natural liquefeito. Ali existe um problema de suprimento de gás, e a necessidade para a implantação de nova capacidade termelétrica lá não pode prescindir de um novo terminal ou uma solução de aumento de oferta de gás naquele trecho do Gasbol.

Passando então para o desempenho financeiro, como já falamos, a gente vem mostrando aí uma solidez nos resultados. Nos últimos três anos então nós temos um crescimento, receita operacional líquida da ordem de 17%, o Ebitda acompanhando o nível de crescimento. E o lucro líquido crescendo na média 22,3% nesses últimos três anos. Então, mostra um desempenho sólido, buscando, agregando crescimento e rentabilidade em níveis acelerados. Talvez essa é a justificativa para o valor das ações ter, e a ação ter desempenhado tão bem aí no último ano.

Vamos falar então do *slide* 32, da receita operacional. Nós falamos um pouquinho, os principais fatores são operação de *trading*, um mercado de curto prazo com um volume um pouco maior, preço e venda de volume de venda, função da nossa atividade orgânica, do crescimento orgânico da nossa atividade, então com isso a gente alcança 25% de crescimento da receita operacional líquida.

Passando para o Ebitda, também já falamos os principais fatores, os fatores que afetaram a receita operacional líquida com alguns elementos como a redução de compras para a gestão do portfólio, e alguns outros pequenos elementos que fazem com que o nosso Ebitda tenha apresentado um desempenho 16% superior ao mesmo trimestre do ano passado.

Passando para o *slide* 34, a evolução do lucro líquido, nós tivemos então um Ebitda de R$ 166 milhões de contribuição, tivemos um aumento de juros pela alavancagem do nosso crescimento, depreciação e amortização também por novos ativos estarem entrando em operação, e obviamente um aumento de impostos e um pequeno *impairment* na nossa usina termoelétrica de William Arjona, que foi desativada em anos anteriores e nós efetuamos a venda dos ativos dessa usina recentemente, enquanto isso, tivemos uma pequena perda de valor de líquido. Com isso o nosso lucro líquido passa de R$ 489 milhões no primeiro trimestre de 2018 para R$ 565 milhões no primeiro trimestre de 2019, com um crescimento de 16%.

Bom, no *slide* 35 a gente fala do nosso *return on equity* (retorno sobre o patrimônio líquido), com um crescimento substancial. A gente vinha com algum crescimento em patrimônio líquido, mas sem a contrapartida do retorno, isso se deu, ficou claro agora no ano de 2018. E o capital *employed* aqui mais ou menos se mantendo estável, num nível bastante elevado, em 2018 nós tivemos 23% de retorno sobre o capital investido. Em 2019, no primeiro

trimestre, nós tivemos em 2018 e 2019 mais ou menos o mesmo número. E nós ainda temos os efeitos, teremos os efeitos aí de Umburanas e um efeito sim de Campo Largo em 2019, que deve contribuir para uma pequena melhoria desse número.

No *slide* 36, endividamento. Nós tivemos um pequeno crescimento do endividamento líquido de 1,8x, lembrando que nossos *covenants* são acima de 3,5x dívida líquida/Ebitda, ou seja, ainda estamos num nível bastante confortável. Vamos agora com a aquisição de TAG, como já dissemos, vamos fazer uma aquisição alavancada, e isso deve nos levar aí para o final do ano alguma coisa próxima a 2,5x Ebitda. Mas que com a contribuição vinda do projeto pelo ano todo a partir de 2020, já deve reduzir um pouco, e pela entrada também desses novos projetos a gente deve conseguir uma redução desses 2,5x, nos dando ainda espaço para continuar crescendo de forma orgânica ou através de aquisições. Ou seja, não vamos diminuir o nosso apetite por um crescimento rentável nos próximos anos.

Bom, no *slide* 37 tem uma demonstração de como a dívida líquida evoluiu, ela passou de R$ 6,8 bilhões para R$ 8,3 bilhões, ou seja, teve um crescimento de R$ 1,5 bilhões, em função do nosso investimento que houve nesse período, e também do pagamento de 100% dos nossos resultados, do *payout* de 100% dos nossos resultados.

Quando a gente olhar no *slide* 38 a gente olha o perfil da nossa dívida, temos aí uma pequena concentração de 2020, 21, 22, que foram os contratos de dívida de *bridge*, de ponte, que a gente fez para os nossos projetos. Por exemplo o Projeto de Umburanas, que já entrou totalmente em operação, ainda não teve a liberação dos recursos pelos BNDES. A gente sempre agiliza a construção e toma a construção através de um *bridge*, normalmente a gente tem feito com operações de 4131, *swapada* para CDI, empréstimos internacionais com taxas internacionais só paga para a CDI e que tem tido um custo bastante baixo, da ordem de 101, 102% do CDI. Então, ou seja, um financiamento barato para que a gente depois possa fazer uma solução de mais longo prazo, nesse caso de Umburanas vai ser BNDES, em outros casos são debêntures de infraestrutura ou BNB. Então são essas pontes que vão fazer com que esse endividamento aí dos próximos três anos, sejam alongados para um perfil mais compatível com a geração de caixa. Não que esse volume seja um volume que nos pressione, mas geralmente é mais caixa do que isso, mas a nossa ideia é alongar e poder continuar crescendo com um bom *payout* ainda para os nossos acionistas.

Quando a gente olha o *slide* 39 a gente vê um pouco dessa nossa estratégia, se vocês olharem no 2019 nós temos na verdade uma ocorrência aqui de financiamento negativo, ou seja, na verdade eu vou estar colocando recursos através do recebimento do financiamento do BNDES para dentro do nosso caixa, então eu vou estar fazendo uma recuperação de caixa de investimentos já incorridos. Total de investimentos então esse ano é da ordem de R$ 5 bilhões de Capex, incluído alguma coisa em torno de R$ 3,6 bilhões de

TAG, que é o gasoduto nosso, da Engie com a CDPQ.

No *slide* 40, política de dividendos, a gente tem mantido aí um *payout* de 100% sempre que pode, obviamente em momentos de um pouco mais de estresse como foi o momento político e econômico de 2014 e 2015, a gente abaixa para que a gente não crie uma pressão desnecessária na Companhia de ter que ir a mercados em momentos inadequados de taxas de juros. Então, de uma maneira geral a gente procura fazer um pagamento 100% e quando não é possível a gente vai para o nível que a gente considera o *payout* mínimo acordado com o mercado de 55% de lucro líquido. Não que a gente e não possa ir inferior a isso. Pode, mas isso poderia ser uma frustração do mercado ao que a gente vem praticando. Isso se algum dia vier a ocorrer a gente vai amplamente divulgar, explicar os avanços, mas a gente ainda não viu nenhuma necessidade de mudar essa política.

Então, com isso, com essa explicação… talvez o último detalhe, o pagamento de dividendos que está programado agora para dividendos complementares nós vamos alcançar 9,2% de *dividend yield*. Significativamente maior do que outras taxas de mercado. Isso também é um atrativo das nossas ações, e também deve estar trazendo um volume maior de investidores interessados em bons pagadores de dividendos como nós.

Então, é com essas observações que chego ao fim da apresentação e estou aberto, junto com o Rafael, que está no escritório de Florianópolis, eu estou em São Paulo, para responder as perguntas.

INÍCIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

OPERADOR/A: 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 SENHOR TIAGO SILVA, DO SANTANDER. SENHOR TIAGO, PODE PROSSEGUIR.

SR. TIAGO SILVA: Bom dia a todos, obrigado pelo call. A minha primeira pergunta é sobre crescimento. Você veio falando sobre crescimento de forma orgânica e inorgânica. A gente viu aí recentemente a empresa investindo no transporte de gás, com a TAG, com a aquisição da TAG, e também um pouco para trás na transmissão de energia elétrica. Vocês consideram ou olham alguma coisa no setor de distribuição também, ou vai ficar só entre geração e transmissão, algo mais diferente de distribuição? E a minha segunda pergunta é sobre a questão da TAG, o que, se vocês pudessem dar um pouquinho de cor o que além dos contratos já existentes vocês vislumbram para crescimento na criação de valor desse negócio. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: A primeira pergunta, com relação a distribuição, não está no nosso radar entrar em distribuição. Já a algum tempo a gente tomou a decisão de ficar fora desse segmento porque hoje você vê que existe uma concentração já, houve uma consolidação. Você tem grandes *players* com um volume, capacidade de escala operando nesse mercado. Não estou dizendo que a gente nunca olharia, mas nos parece um mercado hoje com *players* dominantes com vantagens competitivas com relação ao novo entrante. Então, essa é a nossa percepção com relação a distribuição.

Com relação a TAG, como a gente pode criar valor, obviamente que é uma modernização no mercado de gás, e isso a gente espera com uma nova lei, uma dinâmica que estimule a competição, que aumentem os volumes de gás. Hoje você tem uma capacidade de geração que hoje não é explorada até porque a infraestrutura é incipiente, porque existe uma concentração demasiada de poder na mão do *player* dominante, e a gente vê que, à medida que o mercado se torna um mercado mais competitivo e dinâmico, esses volumes devem aumentar, e com o aumento desses volumes a gente vai acabar de uma certa forma tendo oportunidade de crescimento. Novas subestações, novas estações de compressão, novos pontos de entrada e saída, e com isso alguns investimentos, investimentos sendo rentabilizados de uma forma satisfatória. Então, isso seria a primeira etapa, e obviamente a gente olha o mercado de gás não só como operador de *pipeline*, mas eventualmente as oportunidades que podem vir daí como grupo, talvez a própria empresa de operação de transporte de gás não possa operar outras por causa de outros elos da cadeia, por causa de verticalização. Mas outras empresas do grupo podem acabar operando na parte de comercialização, eventualmente na parte de distribuição de gás, da mesma forma que a gente entende que haverá desinvestimento por parte da Petrobras, que houve desinvestimento por parte da Petrobras na parte de gasodutos, também deverá haver algum tipo de desinvestimento em busca de competição no mercado, mesmo no mercado de distribuição que é também um monopólio natural. Então, a gente entende que pode haver oportunidades para isso, e a gente tem que estar posicionado. O negócio por si só, a TAG é um negócio rentável porque traz um retorno adequado, estável durante muitos anos, mas ele apresenta *up sides*. Os *up sides* não foram valorados na proposta, mas eles estão aí e a empresa entende que tem competência e capacidade para poder capturá-los no momento adequado.

SR. TIAGO SILVA: Está ótimo, obrigado.

OPERADOR/A: A NOSSA PROXIMA PERGUNTA VEM DA SENHORA MARIA CAROLINA CARNEIRO, DA CREDIT SUISSE. SENHORA MARIA, PODE PROSSEGUIR.

SRA. MARIA CAROLINA: Bom dia a todos e obrigada pelo call. Duas perguntas também. A primeira ainda em relação a TAG, se vocês pudessem só passar o passo a passo do processo agora, tanto para a liquidação da operação quanto para a captação da dívida, para a gente poder... que eu lembro que no call de aquisição da TAG vocês disseram que as condições estavam fechadas, mas a gente não tinha naquela data o valor do custo do financiamento, não foi fornecido. Então, é só para saber se tem alguma atualização em relação a essa captação, se ela é em moeda local ou em dólar, porque havia essa possibilidade, e qual seria o custo. E uma segunda pergunta, se vocês puderam passar, desculpa, o call estava um pouquinho cortado, e eu não sei se vocês chegaram a falar, um pouquinho mais de informação sobre possível participação no leilão, nos próximos leilões de renováveis, A-4 e A-6, e vocês chegaram a colocar acho que no release, se não me engano, que teria a possibilidade de colocar a segunda fase ou a terceira fase de um dos complexos que vocês têm nesse leilão. Se vocês puderem comentar, eu agradeço. Obrigada.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Então, eu vou começar falando um pouquinho de TAG e o Rafael também vai ajudar a completar, porque ele tem acompanhado passo a passo da implementação da aquisição. Ele tem, junto com o nosso pessoal de finanças, no dia a dia discutido as diversas fases. Bom, a TAG a gente tem o financiamento dentro do veículo, que é a Aliança, que é a empresa constituída, que é o consórcio constituído pelos dois veículos da Engie e CDPQ. Esse veículo ele vai se alavancar e ele deve depois fazer uma fusão reversa com a TAG de tal forma em que o financiamento fique dentro da fonte geradora de riqueza e aqui você não tem uma perda fiscal nessa operação. Então, como é que esse financiamento está estruturado? De uma forma muito simplória para vocês, ele tem uma parte em moeda estrangeira, que está vinculado a uma parte da receita dos gasodutos que é em moeda estrangeira, e uma parte em moeda nacional, uma alavancagem de cerca de 70% do valor da aquisição. E aí essa é a estrutura do financiamento. A parte nacional, os grandes bancos locais estão fazendo o financiamento através de empréstimo, de emissão. E com isso a gente fecha a parte de estrutura de capital do veículo e da TAG posteriormente. E com relação à ENGIE Brasil Energia, como eu disse, a gente deve alavancar, a gente deve estar alavancando a distribuição e também já tem também bastante adiantado, obviamente, tudo extremamente adiantado, só aguardando, nós estávamos só aguardando o cronograma final, uma etapa importante do cronograma final era a aprovação pelo CADE, e isso foi obtido agora recentemente. E passaram-se a contar os 15 dias necessários para que o CADE possa então dar como finalizado o processo e com isso a gente está apto a fazer o *closing* financeiro. Então, por

volta do final do mês de maio, início do mês de junho a gente deve ter o *closing* dessa operação e a partir daí então a gente começa auferir benefícios na propriedade do ativo TAG. Então, é mais ou menos isso, eu não sei se a tua pergunta está completa e finalizada. Detalhes de taxa, etc., eu vou me permitir só passar para vocês depois que a operação estiver completamente fechada, em que pese essas condições já terem sido fechadas no início. Mas eu preferia que a gente só passasse isso na hora que os contratos já tenham sido finalizados e os volumes também, eles precisam ser ajustados. Até porque, como parte do financiamento é em dólar, esse financiamento vai definir então o nível de alavancagem, o nível de necessidade de capital a ser injetado. Obviamente essas variações cambiais são marginais e isso não vai afetar de nenhuma maneira ou de maneira significativa a rentabilidade da transação.

Com relação à leilão de renováveis, nós sim sempre participamos com atenção. A gente acredita, apesar da gente acreditar que a quantidade a ser adquirida nesse leilão vai ser baixa, e com isso obviamente deve haver uma competição muito grande, e provavelmente a gente não tenha o apetite, o apetite que alguns poucos *players* têm de necessidade de crescer, necessidade de identificar a sua posição como desenvolvedor de novos projetos, não é o nosso caso, nós temos um portfólio, nós temos que olhar sempre para investimentos que tragam rentabilidade adequada. Então, com pequena quantidade e uma sobreoferta de projetos a gente imagina que a competição vai ser grande, mas nós estaremos lá porque eventualmente, a gente não pode deixar de estar olhando o mercado para fazer a melhor oferta possível e entender e aprender com o mercado, alguma novidade (tecnológica, preços, custos), que podem estar influenciando na decisão dos competidores.

SR. RAFAEL BÓSIO: Carol, só para complementar, então, o Sattamini mencionou, a gente vai procurar estar presente nos próximos leilões, mas continuaremos buscando dar início no desenvolvimento dos projetos via viabilização comercial no mercado livre, é o caso de Santo Agostinho e Umburanas 2. Como ocorreu com a central eólica, o Conjunto Eólico Campo Largo 2, que vamos iniciar a construção agora no segundo semestre.

SRA. MARIA CAROLINA: Está certo. Muito obrigada, gente.

OPERADOR/A: LEMBRANDO QUE PARA PERGUNTAS BASTA DIGITAR ASTERISCO 1 (*1). POR FAVOR AGUARDEM ENQUANTO COLETAMOS AS PERGUNTAS. A NOSSA PRÓXIMA PERGUNTA VEM DO SENHOR MARCELO FARIAS, DO BANCO DO BRASIL. SENHOR MARCELO, PODE PROSSEGUIR.

SR. MARCELO FARIAS: Bom dia gente, eu sou Marcelo, da BBDTVM. A respeito de aporte de R$ 3,5 bilhões que será feito para aquisição, além desse volume, a ENGIE Brasil vai prestar algum tipo de aval ou fiança nesse pacote?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Apenas temporário, não é permanente, a gente tem, todos os sócios têm num primeiro momento que garantir, dentro dos empréstimos, alguma variação efetiva que possa haver entre o desembolso e o *closing*, mas a ideia é um *project finance* bem definido, bem estruturado dentro do veículo que é a Aliança e posteriormente a TAG e Aliança fundidas. A gente tem a possibilidade de, durante a operação, junto com os sócios, optar por algum tipo de conta reserva, ou por substituir a conta reserva por aval, para liberar recursos para, ou fluírem para os próprios sócios, ou para serem reinvestidos em outras atividades. Então, de forma muito marginal outro tipo de garantia. A ideia é efetivamente um *project finance* tradicional.

SR. MARCELO FARIAS: Obrigado.

OPERADOR/A: MAIS UMA VEZ GOSTARIA DE LEMBRÁ-LOS QUE PARA FAZER UMA PERGUNTA BASTA DIGITAR ASTERISCO 1 (*1). POR FAVOR AGUARDEM ENQUANTO COLETAMOS AS PERGUNTAS.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Operador/a: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra aos **Srs. Eduardo Sattamini** para as considerações finais. Por favor, Sr. **Sattamini** pode prosseguir...

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom, eu queria agradecer a presença de todos, as perguntas. Gostaria de lembrar que a gente está passando por um momento ainda delicado no setor elétrico, com a demora na solução do GSF, do GFOM, com a inadimplência no mercado de curto prazo. A gente entende que essa é uma solução, que já foi confirmada pelos agentes, e por razões políticas não vem sendo implementadas. Então, talvez chamar também a atenção dos senhores na possibilidade de diálogo com os legisladores brasileiros, e que a gente precisa dar uma solução ao setor elétrico, independente da solução que tem sido buscada no setor de gás, que vai ter o seu momento de revisão do seu marco regulatório. Falando mais especificamente do impacto da inclusão do Brasduto dentro do Projeto de Lei 10.985, que é de interesse do setor para que a gente possa destravar o mercado de curto prazo e regularizar então a liquidação na CCEE. Então, essa é a última mensagem que eu queria deixar para todos, a gente vê isso com uma certa ansiedade porque apesar de não afetar uma empresa do nosso porte, porque temos condições de mercado, somos regulados no nível de alavancagem, mas podem afetar *players* menores e acabar gerando uma concentração de desinteresse público. O que a gente não quer é ver um retrocesso no mercado. Então, eu queria agradecer mais uma vez a vocês deixando essa última

mensagem.

ENCERRAMENTO

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