ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

RESULTADO DO PRIMEIRO TRIMESTRE DO ANO DE 2020

25 DE JUNHO DE 2020 – 11H00

Operadora: Bom dia! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2020. 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 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 à mudanças.

Conosco hoje estão os **Srs. Eduardo Sattamini,** Diretor Presidente e de Relações com Investidores, **Marcelo Malta**, Diretor Financeiro, e **Rafael Bósio**, Gerente de Relações com Investidores, que comentarão o desempenho da ENGIE Brasil Energia no primeiro trimestre de 2020. Logo após, responderão as 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: Bom dia a todos. É com prazer que eu estou mais uma vez aqui com vocês, junto com o nosso CFO, Marcelo Malta, e o nosso Gerente de RI, Rafael Bósio, para apresentar os resultados. Primeiro resultado, primeiro trimestre de 2020, veio bastante em linha com as nossas expectativas. Nós vamos começar falando do slide número 5, onde a gente fala dos principais indicadores financeiros. Quando a gente olha a nossa Receita Operacional Líquida ela cresceu 10,9%. O Malta vai falar um pouco mais detalhes das razões desse crescimento. Mas o básico desses nossos números vem em função da nossa fase, da nossa decisão de ter um crescimento um pouco mais robusto aí, coisa que vem acontecendo nos últimos três anos, obviamente isso foi impactado, o crescimento do

nosso negócio, e também o crescimento do nosso nível de alavancagem. Temos que crescer através de dívida e restabelecer uma estrutura de capital mais adequada à Companhia nesses últimos três anos.

Então, nossa Receita Operacional Líquida subiu 10,9%, nosso Ebitda subiu quase 10%, e o nosso Lucro Líquido, não refletindo ainda esse crescimento em função da entrada em operação de alguns novos projetos. Nesse primeiro ano, principalmente, o projeto de Pampa, ele precisa de ajuste, é natural isso numa usina termelétrica. Como é um equipamento feito sob medida, como chama *taylor-made,* ele tem sempre ajustes finos que são necessários. Então, paralizações para ajustes, nós estamos agora, no momento, paralisados para trocar a linha de alimentação de calcário, que é importante para evitar emissões indesejáveis de particulados e também de outros elementos químicos. Então, esse tipo de coisa vai acontecer no início da operação e por isso, obviamente, não está apresentando o resultado que a gente esperava, ou seja, não está impactando mais ainda positivamente no Ebitda como deveria. E isso também no Lucro Líquido. Mas a expectativa é que, esses ajustes sendo feitos, é o que a gente chama da curva da banheira, esse ativo entra em operação normal, a partir aí do segundo semestre desse ano, mais possivelmente no final do terceiro trimestre, e a gente passa a ter então um Lucro Líquido, um Ebitda e um Lucro Líquido representando então esse crescimento especificamente desse item.

Em termos de Dívida Líquida, como falamos, ela subiu aproximadamente quase R$ 3 bilhões, R$ 2 bilhões e alguma coisa, do primeiro trimestre de 2019 para o primeiro trimestre de 2020. Lembro que nós tivemos a aquisição da participação da TAG, totalmente financiada por novas dívidas. E nós tivemos também uma redução da produção da energia nesse primeiro trimestre, muito em função da baixa hidrologia do Sul, que todos nós estamos vendo, que inclusive tem, mesmo nesse período de crise, afetado aí PLD e pressionado PLD um pouquinho para cima. Nossa venda aumentou, naturalmente, a nossa capacidade comercial aumentando, as nossas vendas aumentaram 3,5%. Preço médio de venda, subiu 2,2% com a inflação observada. O nosso número de empregados tem aumentado, até porque o nosso número de ativos em operação também tem aumentado.

Então eu passo, passando agora para o slide número 06, onde a gente fala dos destaques. Nós tivemos no final do trimestre passado o aparecimento, aqui no Brasil, forte da Covid-19, nós tivemos que tomar várias ações. Então isso é importante falar para vocês o que nós andamos fazendo. Nós instalamos um Comitê de Crise, enfim, hoje de manhã fiz mais uma reunião, a gente tem estado atento, nós estamos operando em várias regiões do país e com isso várias realidades distintas, o tempo todo a gente tem que estar observando muito atentos aos movimentos que tem ocorrido e a situação em cada local especificamente para tomar ações específicas nesses locais.

Nós estamos com 70% dos nossos empregados em *home office*, ou seja, 100% das atividades não operacionais. E isso é fruto do nosso processo de digitalização que se iniciou e vem acontecendo nos últimos três anos. A gente até se surpreendeu com a capacidade de trabalho remoto que a gente desenvolveu com todas as facilidades de *software* e *virtual network* e tudo o que está possibilitando com que os nossos empregados, que não estejam nos *sites*, que não sejam necessários à aplicação específica, e atuação específica nos equipamentos, estão conseguindo desempenhar as suas funções de uma maneira muito satisfatória com um nível de produtividade muito elevada. Obviamente a gente entende que isso não é um futuro permanente, porque a interação, a colaboração, o companheirismo é importante, mas isso traz para a gente já uma visão que eventualmente a gente pode ter um sistema misto de trabalho, dando um pouco mais de conforto para as pessoas, diminuição de deslocamento, e até diminuição de impacto de emissão de gases de efeito estufa, com essa redução de mobilização das pessoas.

Estamos atuando com testes rápidos para os nossos colaboradores, nós já compramos mais de 36 mil testes rápidos e aplicando nas nossas usinas, nas nossas obras, para que a gente possa ter um controle e uma prevenção. Então nas nossas obras nós estamos tendo vários casos e isso é natural dentro do ambiente, mas a gente tem testado e as pessoas que tem aparecido com o IGM, que é o anticorpo que mostra que o vírus ainda está ativo, a pessoa tem sido isolada e só depois que a gente testa, que eles testam negativo o IGM, que eles podem assumir as suas posições nas obras. Isso é importante para evitar que a gente dissemine vírus. A maior parte dos casos, eu diria 97% dos casos são assintomáticos, as pessoas não tinham ideia que estavam portadoras daquele vírus, e o que a gente está pretendendo aí é evitar que a gente tenha, que nós sejamos em nossas obras, em nossas usinas, vetores de promoção desse vírus. Então, isso é importantíssimo para a nossa imagem, importantíssimo inclusive para a nossa interação com as autoridades, que estão sempre muito preocupadas com a saúde, principalmente os prefeitos no momento eleitoral que a gente vive, pré-eleitoral.

Nós estamos, assumimos as máscaras como parte dos EPIs dos nossos funcionários, inclusive hoje aqui nós estamos usando o EPI para fazer essa nossa, eventualmente a nossa voz não sai exatamente clara, mas é porque a gente aqui está cumprindo à risca o nosso protocolo de segurança.

Nós temos ajudado as comunidades, a gente entende a dificuldade que essas comunidades estão passando em função do isolamento, em função da incapacidade das pessoas levarem adiante as suas atuações, as suas atividades normais. Estamos dando o apoio psicológico e médico a todos os nossos funcionários e familiares. E tomamos a decisão de suspender as viagens, ou manter somente aquelas viagens estritamente necessárias, para efeito de

emergência de segurança e de operação.

Para retenção de caixa, mantendo a preservação do nosso caixa, só para vocês terem uma ideia, nós encerramos o primeiro trimestre de 2020 com R$ 4,2 bilhões de caixa, representando mais ou menos 40% da receita líquida do ano de 2019. Nós reduzimos o *payout* de 2019 para 57%, vocês viram isso na Assembleia, nós tivemos uma reunião do Conselho Extraordinária para reverter a decisão que tinha sido tomada de pagamento de 100%, exatamente para que a gente pudesse ter a segurança, a gente não sabia ainda qual seria o impacto dessa pandemia nas nossas atividades, então, preventivamente, retivemos o caixa.

Nós então tomamos a ação de aderir ao *stand still* do BNDES em algumas subsidiárias. Por que em algumas subsidiárias? Porque também não fazia sentido, se tinha a restrição de distribuição de dividendos, eu não conseguiria trazer os recursos para a controladora. E não trazendo para a controladora não iria ajudar no fluxo, eu iria estar mantendo os recursos nas subsidiárias com uma rentabilidade baixa de CDI, pagando o financiamento ou sendo calculados juros maiores do que os juros que esses recursos estariam trazendo. Então, nós fizemos algumas seletivas opções pelo *stand still* do BNDES, que também está ajudando um pouco a nossa liquidez. Contratamos empréstimo via BNDES, nós fechamos o financiamento de Campo Largo - Fase II e de Gralha Azul, e estamos no processo de fechamento do financiamento de Novo Estado. Já foi aprovado pelo BNDES, agora nós estamos nos últimos detalhes aí para poder sacar o primeiro desembolso desse financiamento.

E temos tido algumas renegociações com clientes, entendemos que alguns deles tiveram problemas um pouco mais críticos e que precisavam de algum apoio, sempre olhando o menor prazo possível de financiamento a esses clientes, e com a recomposição da nossa receita ao máximo possível.

Na página 07, nós concluímos uma informação importante, concluímos no trimestre a aquisição da Transmissora Novo Estado Energia, pelo valor de R$ 410 milhões. Foi anunciado também em comunicado ao mercado à época. Daí em abril nós tivemos o início das obras de implantação com atividades de supressão de vegetação, a mobilização ela está ocorrendo, não é uma mobilização com a mesma velocidade que a gente esperava, exatamente por esses cuidados que a gente está tendo em toda a preparação do protocolo de segurança nessas regiões, para que a gente não tenha problemas de paralisações de obras.

Nós tivemos também a reafirmação na nossa nota de crédito de longo prazo em AAA Brasil através da Fitch Ratings. E a reafirmação também, aliás, desculpa, os *ratings* internacionais que foram reafirmados em BB e BBB- com revisão, entretanto, para viés negativo em função

do *rating* soberano, que foi reavaliado em abril. Nós já falamos do financiamento do BNDES, nós passamos então aos destaques da página 08.

Nós tivemos uma paralização intermitente lá nas obras do Complexo de Campo Largo, aquilo que a gente estava falando. A gente veio aprendendo aos poucos a lidar com essa pandemia. O primeiro impacto que nós tivemos foi, nós começamos a testar massivamente os nossos colaboradores e enfim, contratados, em regiões onde a testagem não era disponível nos municípios. Então, a totalidade dos casos ativos de contaminação na região era em função das nossas obras. Claro, só aqueles que eram testados apresentavam vírus, até porque como eu disse a vocês, quase a totalidade é assintomática. Então isso gerou um aprendizado para nós, então nós temos hoje atuado muito mais proximamente às autoridades municipais de Saúde, Prefeitura, Ministério Público, sempre com protocolos acordados para que a gente não tenha paralisações de obra. A obra de Campo Largo retorna agora a partir da semana que vem, nós já fizemos um protocolo mais definido, e apoiamos, estamos apoiando inclusive o município lá, porque na verdade toda aquela região está afetada. Só quem mostrava, os contaminados, eram aqueles que testavam, no caso, a totalidade deles eram testados via nossa estrutura.

E também agora em maio, o último destaque que a gente tem, o Conselho de Administração instalou o Comitê de Auditoria, que vai ser composto por três membros independentes para assessorar o Conselho de Administração na gestão dos riscos, temas éticos, controles internos, *compliance* e auditorias interna e externa, dentro da melhor governança do Novo Mercado.

Nós estamos passando agora para o slide 10. Poucas mudanças aqui a não ser a entrada da Transmissora Novo Estado, na parte inferior direita do slide, nós vamos passar de forma rápida. Nós continuamos no ISE, também uma informação importante, e todas as premiações que nós tivemos aí com relação ao mercado acionário nesse ano e no ano passado.

No slide 11, uma pequena modificação, só para mostrar a nossa atuação e as atividades, onde a gente exerce, não tem nenhuma atualização relevante.

No próximo slide 12, nosso *market share* permanecendo inalterado com relação ao quarto trimestre de 2019. E também nenhuma outra alteração relevante, se vocês tiverem alguma dúvida a gente dirime essa dúvida um pouco mais adiante.

Com relação ao gás natural, a gente, todos sabem, nós fizemos a aquisição da TAG em junho do ano passado, em associação com a CDPQ e com a área internacional de gás do grupo, diretamente de Paris. E estamos operando, vocês vão ver um pouco mais adiante, mostrado

pelo Malta, os resultados que já vem sendo alcançados por essa aquisição.

Passando aqui para o próximo slide, só um minutinho. Vamos lá. Na parte de transmissão, como a gente mencionou, nós fizemos a aquisição do Novo Estado, com isso a nossa participação passa a 5% dos leilões entre 2013 e 2019, ou seja, começamos a ter um pouquinho mais de representação nesse mercado, e nós esperamos crescer de forma lucrativa. Nós entramos no leilão lá em 2017, ganhamos, ficamos um longo período sem conseguir êxito, até porque as nossas métricas de resultados são muito rígidas. Então, quando o mercado está um mercado com muita competitividade a gente prefere aplicar os nossos recursos de forma diferente, pagar mais dividendos, etc. Mas quando há oportunidade de uma atividade mais complexa, como fazer aquisição de um projeto que precisava de uma certa rapidez, tinha um nível de complexidade e um nível de comprometimento de recursos rápido e de forma mais complexa de estruturação, a gente tem essa oportunidade, então foi o que aconteceu nessa última aquisição.

Então, vamos para o slide 16, a parte de geração solar distribuída continua crescendo em termos de volume, porém vocês podem notar que ainda não alcançamos o nível de equilíbrio e a gente está sim reavaliando a nossa abordagem comercial e o nosso impacto aí nesse tipo de atividade.

O mercado de energia, no slide 18, vocês já conhecem bastante bem o slide na parte esquerda. A gente já tinha um excesso de oferta esperado aí para os próximos anos, isso vai ficar ainda mais crítico, ficou ainda mais crítico agora com o advento da Covid-19. E a gente espera que tenha aí um ciclo então, a Covid acabe, um ciclo de crescimento para que a gente possa diminuir esse excesso teórico de energia. É sempre bom lembrar porque a hidrologia e o vento eles hoje têm um papel bastante importante, dado que grande parte da matriz energética é composta de plantas intermitentes e dependentes de hidrologia.

Vamos lá. No slide 20 nosso portfólio balanceado. Esse ano foi uma das coisas importantes para nós. Esse ano nós tivemos 40% do mercado regulado, 48% do Mercado Livre, vai aumentar um pouquinho o ano que vem. Isso é importante principalmente no caso de, especialmente no caso que a gente está vivendo agora, a segurança que o mercado regulado nos dá em respeito dos contratos. E o Mercado Livre também a gente tenta sempre estruturar contratos com garantias e com um nível de segurança bastante elevados.

Então, a gente passa para o slide 21, olhando aí o que a gente tem, também uma característica importante nossa, a não concentração específica em um segmento, nós temos um portfólio bastante diversificado. E isso também ameniza efeitos de crises como essa que a gente está vivendo. Então, isso suaviza a nossa flutuação de consumo. Então, nós temos setores, como o setor, por exemplo, de alimentos, que sofreram muito pouco, o

setor da agricultura, alimento, papel e celulose. Papel e celulose nós tivemos até no primeiro trimestre um crescimento do consumo, enquanto outros a gente teve redução bastante significativa, o principal deles foi o automotivo, que decresceu bastante, isso inclusive foi informado na mídia de forma extensiva.

Passamos então para o slide 22. Como vocês podem ver no slide anterior, da esquerda, o nosso portfólio ele está bastante vendido aí até 2022, começa a ter alguma energia em 2023. Aí o pessoal pode falar: mas vendido, você ainda tem 12, 15% em 2022 de energia descontratada. Mas lembrando que a gente tem a possibilidade de GSF, isso aqui é uma capacidade teórica, e a gente precisa deixar algum tipo de reserva para administrar essa situação e essa incerteza hidrológica que a gente tem no mercado. Até que a gente tenha um pouco mais também de segurança nas garantias físicas que o MRE apresenta, isso é inclusive um trabalho que a gente tem tentado fazer junto as autoridades, para que aquelas usinas com energia de papel elas sejam revisitadas e o MRE seja ajustado.

Nós passamos para o balanço de energia, como a gente fala, é uma ferramenta muito pessoal para fazer modelagem, mas aqui a gente pode compreender compras e vendas. E só para ter uma ideia, quando a gente faz as contas nós vendemos no último trimestre algo em torno aí de 130, 140 megawatts médios para os próximos anos. Ou seja, a nossa atividade de vendas vem ocorrendo, vinha até o primeiro trimestre, de forma normal. Supreendentemente posso dizer para vocês também, temos tido bastante procura e estamos fechando bons contratos também agora pós-pandemia, pós primeiro trimestre e isso a gente vai apresentar quando tivermos a apresentação do segundo trimestre do ano de 2020.

Falando um pouco da expansão, todo mundo conhece, também não tem nenhuma alteração, slide 25, com relação a Jirau. Jirau é um projeto desenvolvido pela controladora. É visto que em algum momento esse projeto seria transferido para a ENGIE Brasil Energia, a partir de então nós passamos a dar a informação para que o mercado não fosse surpreendido, mas em função das diversas dificuldades e do GSF, etc., esse projeto continua na mão do controlador. Mas a gente continua apresentando o que pode ser, em algum momento esse projeto pode ser transferido para nós. O importante aqui que o projeto Jirau é uma usina hoje, vamos chamar de projeto, é até uma maldade, é uma usina, uma das maiores usinas do país, mas teve recorde de geração agora em janeiro de 2020, com 60,1% acima da garantia, da sua garantia física. É uma usina com uma performance operacional das melhores. Então, isso nos deixa também tranquilos, que numa eventual transferência para nós, nós estaremos recebendo um ativo de excelência, de performance muito boa.

Indo para o slide 27, o projeto eólico em construção. Esse aqui é o Campo Largo - Fase II,

nós já falamos um pouquinho dele. A primeira máquina ela estava prevista agora para 2020, nós estamos trabalhando para tentar dentro desse ambiente de Covid-19, manter ou minimizar esse atraso. Lembrando que nós temos folga, nós consideramos uma folga no nosso balanço de energia para que se houver algum tipo de restrição ou de percalço ao longo do caminho a gente não tenha um impacto no nosso balanço de energia.

No slide 28, a linha de transmissão em construção, a Gralha Azul. Vocês já podem ver aí que a obra já começa a se configurar, nós estamos com a subestação de Ponta Grossa já com um nível de prontidão bastante boa. Aqui essa foto já está mais *antiguinha*, e não dá para vocês notarem, mas tem já muita montagem de equipamento na subestação, e a obra está indo, dentro do possível, muito bem.

E a próxima, é o Novo Estado Energia. Como a gente já falou, a gente iniciou os trabalhos em campo, supressão de vegetação, começamos a ter então a mobilização um pouco maior, mas sempre lembrando que, com a Covid-19 a gente tem tido um pouco mais de cuidado e está sendo um pouco mais lento por causa dos protocolos de saúde que a gente tem que cumprir.

Na parte de desenvolvimento não temos grandes alterações aqui, mas só para mostrar o nosso *pipeline*. Nós temos aí um *pipeline* significativo de eólica e solar, no momento adequado nós vamos utilizar esse portfólio e vamos agregar nova capacidade de desenvolvimento também à medida que os projetos sejam desenvolvidos e implementados.

Eu agora vou passar o desempenho financeiro para o Marcelo Malta, para que ele possa falar para vocês um pouquinho como é que foi o nosso primeiro trimestre. Marcelo Malta, por favor.

SR. MARCELO MALTA: Bom dia pessoal. No slide 32 nós temos aqui o demonstrativo histórico do nosso desempenho financeiro, com crescimentos significativos nos últimos três anos da nossa Receita Operacional Líquida, do Ebitda e Lucro Líquido também. No primeiro trimestre de 2020, comparado com 2019, temos crescimento também significativo da nossa receita operacional, do Ebitda e uma redução do nosso líquido em função de impactos no nosso Resultado Financeiro que serão mencionados a seguir.

No slide 33, aqui a demonstração da evolução da nossa receita operacional. O primeiro gráfico demonstra a participação em cada um dos trimestres. Então, temos aqui uma distribuição consistente entre eles. E no último ano nós verificamos uma parcela maior no quarto trimestre, em função, principalmente, de efeitos da CCEE.

No gráfico abaixo nós temos a movimentação da Receita Operacional Líquida entre os trimestres. Então, tivemos R$ 88 milhões de aumento do nosso volume de vendas, isso

representa cerca de 3,5% de evolução. Essa evolução deve-se principalmente à entrada em operação de Pampa Sul e Umburanas, que ocorreu ao longo de 2019. E por outro lado tivemos uma redução do consumo de distribuidoras em função da utilização do Mecanismo de Compensação de Sobras e Déficits (MCSD) que, como eu disse, reduziu parte do volume de venda para as distribuidoras. E tivemos R$ 30 milhões de impacto de elevação do preço médio de vendas, essa elevação ficou em torno de 2,2%, que representa basicamente a evolução da inflação no período. R$ 14 milhões deve-se basicamente ao reconhecimento de uma multa pela indisponibilidade dos ativos eólicos, alguns ativos eólicos de Trairi. Os R$ 35 milhões aqui de impacto na CCEE, então tivemos um impacto negativo na receita de R$ 35 milhões e um impacto também negativo no custo, de R$ 15 milhões. Então o efeito líquido das transações na CCEE entre os trimestres foi de R$ 20 milhões negativos.

Temos aqui alguns fatores que levaram a essa redução. O primeiro, uma elevação significativa da energia secundária no primeiro trimestre de 2019, isso fruto de uma grande alocação que os agentes hidrelétricos fizeram naquele período, e em contrapartida nós tivemos também uma exposição significativa em função também da grande alocação que a Companhia fez no mesmo trimestre.

Já em 2020 nós tivemos um efeito de GSF não tão significativo, e por outro lado também tivemos uma posição *long* que compensou parcialmente esses efeitos. Então, os efeitos positivos da energia secundária e negativo do GSF e os impactos nas posições *long* e *short* nos dois trimestres acabaram se compensando em grande parte.

Tivemos também uma elevação do nosso custo com o MRE, e isso ocorreu principalmente em função da redução significativa da geração das nossas usinas na região Sul do país, em função de questões hidrológicas. Como foi mencionado, a região Sul do país, nesse primeiro trimestre, passou por uma situação hidrológica bem difícil e isso motivou a elevação do nosso custo no MRE.

E por fim, tivemos uma maior geração termelétrica por conta de despacho no mérito, que gerou um impacto positivo. Então, o conjunto de todos esses fatores que eu acabo de mencionar, geraram um impacto negativo líquido de R$ 20 milhões no nosso Ebitda.

R$ 16 milhões de impacto negativo na remuneração dos nossos ativos financeiros. Os ativos financeiros que nós temos são decorrentes da aplicação da norma contábil IFRIC 12, que se aplicou aos ativos adquiridos, Jaguara e Miranda, e a remuneração desses ativos nesse trimestre ela foi negativa por conta, principalmente, da redução da inflação entre os dois trimestres.

R$ 43 milhões de resultados positivos no *trading*, na receita. Por outro lado, no custo nós

tivemos um impacto negativo de R$ 12 milhões. E o resultado de *trading* nesse trimestre, foi positivo em R$ 31 milhões, e isso ocorreu principalmente em função do aumento do volume de *trading* e principalmente pela marcação ao mercado dos contratos em aberto, que tínhamos como operação de *trading*, e isso deve-se principalmente à redução do preço de energia de curto prazo nesse primeiro trimestre de 2020.

R$ 138 milhões de elevação na receita por conta de transmissão, aqui também a aplicação da norma IFRIC 12, que estabelece que todo o CAPEX de ativos de transmissão são reconhecidos no custo como custo de construção, e sobre esse custo se aplica uma margem de gestão da construção para a definição da receita. Então, nós tivemos no custo R$ 127 milhões, então o impacto líquido da aplicação dessa norma contábil no nosso resultado é de R$ 11 milhões positivo. Painéis solares, uma redução de R$ 6 milhões em função da retração de mercado verificada nesse trimestre.

No slide 34, nós temos aqui um demonstrativo sintético do resultado de TAG, então TAG fechou o primeiro trimestre com resultado de R$ 352 milhões, um resultado muito bom e a nossa participação sobre esse resultado foi de R$ 103 milhões, reconhecido como equivalência patrimonial, esse é um ativo não consolidado, e que contribuiu diretamente para a elevação do nosso Ebitda no trimestre.

Slide 35, temos a evolução do Ebitda. Normalmente no primeiro gráfico é demonstrado a evolução por trimestre. Normalmente nós temos um comportamento de distribuição entre os trimestres bem comportado, exceto quando temos algum evento não recorrente, como ocorreu, por exemplo, no terceiro trimestre de 2019, e nós reconhecemos a indenização de seguro lá de Pampa Sul por atraso na conclusão da obra do ativo. No gráfico abaixo também a evolução do Ebitda entre os trimestres, R$ 88 milhões positivo e R$ 30 de aumento de volume de venda e preço médio, já mencionado no slide anterior. Tivemos R$ 21 milhões de redução do custo de *royalties*, em razão da redução de geração hidrelétrica das usinas do Sul do país por conta de hidrologia mais crítica no período, R$ 14 milhões da multa já mencionada também no slide anterior.

Fizemos uma elevação do custo de combustível e aqui é basicamente o custo de carvão de Pampa Sul, que entrou em operação em meados do ano passado. Tivemos uma elevação do custo com serviço de terceiros e pessoal em função da entrada em operação de Pampa Sul e também de Umburanas ao longo de 2019. R$ 20 milhões do impacto líquido na CCEE, também já mencionado anteriormente. Elevação dos encargos do uso de rede, devido também ao início da operação de Pampa Sul e Umburanas, R$ 16 milhões de redução da remuneração dos ativos financeiros, também mencionado em slide anterior, compra de energia para *portfólio*, aqui nós tivemos uma elevação de compra de energia para suprir a

insuficiência de geração em Pampa Sul, por conta do que já foi mencionado pelo Sattamini, de ainda não estarmos com a geração plena em função dos impactos da curva da banheira, e por outro lado tivemos uma redução do preço de curto prazo de venda. Então, a combinação desses dois fatores levou a essa elevação do custo de compra de energia de R$ 12 milhões.

Painéis solares também já mencionado anteriormente, transmissão também. *Trading* também já foi citado, impacto líquido de R$ 31 milhões e resultado de equivalência patrimonial impactando de forma muito positiva nosso Ebitda no trimestre. Como já mencionado também pelo Sattamini, se não fossem os impactos da geração ainda não plena de Pampa Sul, o nosso Ebitda teria crescido um percentual acima desse demonstrado aqui.

No slide 36, evolução do Lucro Líquido, uma queda de 9,5%. Temos um impacto no Ebitda de R$ 119 milhões, já mencionado anteriormente, uma redução da despesa de Imposto de Renda e Contribuição Social em função, principalmente, da elevação desse resultado financeiro e depreciação, que reduziu o nosso custo e o resultado financeiro, aqui sim o impacto expressivo e aqui em dois fatores principais que justificam essa elevação da despesa financeira líquida - o primeiro, o aumento da nossa alavancagem no trimestre foi de mais de R$ 3 bilhões, então, essa alavancagem financiou, inclusive, uma parte significativa do *equity* dos projetos em desenvolvimento. E um outro fator, talvez o mais importante, foram os juros que vinham sendo capitalizados, juros, principalmente, sobre dívidas para a construção de Pampa, inclusive dívida que financiou o *equity* de Pampa vinham sendo capitalizadas até a entrada em operação do ativo, que foi em junho do ano passado.

Então, como já mencionado, Pampa ainda não está gerando a integridade da sua receita, por conta dos impactos técnicos lá na curva da banheira. Nós temos um impacto integral da despesa financeira de Pampa Sul, inclusive a que financiou o *equity* no nosso resultado e por outro lado ainda não temos a integridade da receita no nosso resultado. Então, a nossa expectativa é que nos próximos trimestres essa situação, com a elevação da receita de Pampa Sul, a situação aqui fique mais equilibrada. R$ 44 milhões de depreciação, a motivação é principalmente também a depreciação dos ativos de Pampa Sul, e como já mencionado, após o início da operação os ativos passaram a ser não depreciados integralmente, e como já dito, ainda, como ainda não temos a receita integral de Pampa Sul, isso também gera um equilíbrio entre variação de receita e depreciação. Eu diria que esses foram os dois principais componentes que justificam essa redução de 9,5% no nosso Lucro Líquido.

Aqui no slide 37 os nossos indicadores financeiros têm sido consistentes ao longo do tempo.

Então, no primeiro trimestre de 2020, uma pequena redução do Retorno sobre o Patrimônio Líquido em função, principalmente, do nosso menor lucro nesse trimestre, da redução do lucro no trimestre e no outro gráfico também uma redução do Retorno sobre o Capital Investido, em função do aumento da nossa alavancagem.

O slide 38 mostra que o nosso endividamento percebe uma evolução significativa nos últimos anos em função, como vocês sabem, dos investimentos nos diversos projetos implantados ao longo desse período, e também a aquisição de TAG, mas apesar da elevação do nosso nível de alavancagem ainda estamos numa situação bem confortável, fechamos o trimestre com a relação Dívida Bruta/Ebitda em 3x, e Dívida Líquida/Ebitda em 2,1x.

Também tivemos a verificação de uma redução da relação do fluxo de caixa operacional sobre dívida, em 2017 isso era de 0,46, hoje é de 0,27, uma redução consistente, então fechamos o trimestre com uma Dívida Líquida de R$ 11 bilhões. Em 31 de dezembro ela era de cerca de R$ 10 bilhões, e no primeiro trimestre de 2020 ela fechou em cerca de R$ 8 bilhões.

No slide 39, a evolução da nossa Dívida Líquida, os destaques aqui são a geração operacional de caixa de quase R$ 1,2 bilhões, tivemos também pagamento de dividendos no período, R$ 940 milhões, aquisições e investimentos. Aquisições é Novo Estado e investimentos, principalmente Campo Largo II e Gralha Azul. Temos impactos aqui também de juros apropriados e variação monetária apropriada, esse aqui são os valores apropriados ao resultado, mas ainda não pagos, então não geram efeito caixa, e o pagamento de Imposto de Renda e Contribuição Social no período. As demais variações não são tão expressivas.

Aqui o nosso perfil de dívida, no slide 40, então, aqui nós verificamos uma concentração de dívidas vencendo nos próximos três anos, grande parte dessas dívidas são na modalidade 4131, que nós contratamos num prazo médio de quatro anos e temos também a amortização parcial da sexta emissão de debêntures. Uma outra concentração entre 2026 e 2030 deve-se basicamente a amortização de contratos de financiamento no BNDES.

No outro gráfico a composição do investimento bem equilibrado, então nas dívidas de curto prazo normalmente indexadas ao CDI, e as de longo prazo aos três outros indicadores demonstrados aqui no gráfico. Verificamos também uma redução expressiva do custo nominal da nossa dívida, em função de contratações de dívidas recentes a custos bem competitivos.

Slide 41, a evolução dos nossos investimentos, então, aqui se verifica investimentos expressivos que nós fizemos ao longo dos anos, e temos também uma perspectiva de investimentos relevantes em 2020 e 2021 e os investimentos aqui demonstrados são

basicamente Campo Largo II e os projetos de transmissão, Gralha Azul e Novo Estado.

A nossa política de dividendos nos últimos três anos nós vínhamos pagando 100% do nosso Lucro Líquido, inicialmente em 2019, como mencionado pelo Sattamini, nós também tínhamos aprovação na Assembleia de 100%, mas de forma prudente, como já citado, a gente propôs a redução desses dividendos para 57% para nos dar um fôlego maior para enfrentar eventuais impactos mais críticos decorrentes da pandemia. Os 57% que permaneceram aqui corresponde ao lucro do primeiro semestre e os juros sobre o capital próprio creditado no final do ano. Então, com essa redução nós acabamos fazendo uma retenção de R$ 950 milhões.

Então, da minha parte era isso, nós ficamos à disposição para esclarecer eventuais dúvidas.

OPERADOR/A: Obrigada. 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 de Gabriel Francisco, da XP Investimentos.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Bom dia a todos, muito obrigado pelo *call*, espero que vocês e suas famílias estejam bem. Eu tenho duas perguntas, abertas a quem quiser respondê-las, creio que todos podem respondê-las. A primeira é na relação comercial com clientes do Mercado Livre, quais, se realmente, detalhar um pouco mais os casos que alguma modulação ou do fluxo de pagamentos ou do contrato, do perfil do fornecimento de energia foi necessário. Se isso deverá produzir algum impacto nos resultados ainda aqui no segundo trimestre em diante, se puder quantificá-los de alguma. E a segunda, em termos de gestão de capital, gestão de caixa e dívida, uso dos investimentos, o Conselho de Administração aprovou a participação da Companhia na aquisição da participação remanescente da TAG, como que fica a gestão de capital à luz desse potencial desembolso, pelo qual também eu acredito que a Companhia e os seus sócios, tenham direito de preferência na aquisição. Eram essas as minhas dúvidas. Muito obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Oi Chicão, Sattamini, eu vou tomar aqui as suas perguntas para mim. Para quem não conhece o Gabriel Francisco é o Chicão, mas com relação aos clientes do Mercado Livre nós tivemos sim uma redução de consumo, e isso impacta na nossa flexibilidade, você sabe que os contratos do Mercado Livre nos oferecem uma flexibilidade e obviamente precifica essa flexibilidade como uma opção dos clientes, e óbvio, numa situação de crise, o consumo vem abaixo dos valores contratados. Então, nós vamos ter aí uma frustração de receita sim, ela tem se situado, ela foi mais crítica em abril, em maio já começou a recuperar, em junho está um pouco melhor. Tem um impacto sim, tem algum impacto, mas a nossa expectativa é que esse impacto não seja assim significativo nos nossos

números. Nós não estamos dando *guidance* a ninguém com relação a isso, mas vocês vão ver que logo no segundo trimestre desse ano a gente já vai apresentar alguns números, e eles não se mostrarão com um nível de flexibilidade muito grande. Alguns clientes também têm demonstrado dificuldade, e tem consumido abaixo do limite inferior dos contratos, o *take or pay*, e em alguns casos pontuais a gente acaba entendendo que a gente tem uma relação de longo prazo, que a gente precisa fazer algum tipo de ajuste, nós vamos, temos feito, tentado fazer esse ajuste dentro do próprio ano de 2020, e temos conseguido, a grande maioria dos casos que vieram a nós eles vieram resolvidos dentro de um acordo interessante para as partes, sem causar nenhum prejuízo, inclusive remunerando o dinheiro no tempo em que ele não é encaixado pela Companhia.

Então, eu diria que a relação tem sido, obviamente, tem alguns oportunistas que tentam tirar vantagens, mas a gente tem, para esses a gente tem tido uma postura um pouco mais contratual e legal. Mas eu diria que, de uma maneira geral, a gente tem tido um bom ambiente de discussão e negociação dentro da razoabilidade e do respeito aos contratos. Com relação a gestão de caixa e dívida e a questão da aquisição da participação remanescente da TAG, nós já tínhamos previsto essa possibilidade desde quando começou o processo de venda pela Petrobras, desses 10% remanescentes, e estão equacionados dentro do nosso fluxo de caixa, a gente tem caixa bastante, suficiente para compor a nossa participação nesses 10%, que seria algo em torno de 3,25%.

Além disso a própria TAG tem a distribuição de dividendos que ela faz semestralmente, que também deve ajudar a Companhia a arcar com esse pagamento eventual da aquisição, que ainda está pendente, ainda não houve uma decisão final por parte da Petrobras, estamos aguardando essa definição. Acho que nesse contexto acho que eu respondi aí as suas perguntas.

SR. GABRIEL FRANCISCO: Perfeito, Sattamini, muito obrigado, respondeu sim. Um grande abraço.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Outro.

OPERADOR/A: A próxima pergunta vem de André Sampaio, do Santander.

SR. ANDRÉ SAMPAIO: Bom dia, eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira em relação ao GSF, se vocês pudessem dar uma atualização de como está a discussão no âmbito Legislativo e a segunda, em relação ao potencial La Niña, acontecendo ainda esse ano, se vocês pudessem passar um pouquinho mais de cor do que vocês entendem que poderia ser um impacto para a empresa tanto em questão de ventos como um diferencial de preço *spot* entre subsegmentos. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Vamos lá, a primeira pergunta, mais fácil, é o GEFOM, que a gente está falando de Geração Fora da Ordem de Mérito e a regulamentação eu diria, do risco hidrológico, do entendimento final com relação a risco hidrológico, isso se configura através do GSF. Como você sabe o projeto está para aprovação no Senado, é um Projeto Lei em fase final, ou seja, teve que voltar ao Senado para uma pequena modificação que não diz respeito nem ao setor elétrico, lá na Câmara, que fez com que então a matéria tivesse que voltar ao Senado. Está enfrentando aí a questão da dificuldade da pauta em função da Covid, o Senado só está votando assuntos referentes à Covid, mas a gente entende que da mesma forma que foi votado ontem o Marco Legal do Saneamento, que visa promover novos investimentos na área de saneamento e a retomada do crescimento pós-Covid, que é uma preocupação grande em função, dado o nível de atividade comercial em função dessa crise, a gente entende também que isso traz, restabelece a confiança regulatória para os investidores nesse segmento que é extremamente importante, o segmento de energia elétrica.

Lembrando que os *players* afetados são de geradores elétricos, mas grande parte das emissões atuam não só na geração, mas também na transmissão e na distribuição. Então, estabelecer, eu diria, a segurança regulatória traz também o apetite dos investidores no setor elétrico em fazer novos investimentos e só serão eles provavelmente em transmissão, leilão de transmissão, que nós vamos ter ainda até o final do ano, e garantir então também que esse setor tão importante para o investimento em infraestrutura do país retome os seus investimentos e a confiança dos seus investidores. Então, a gente entende que isso aí deve ser em breve pautado, acho que esse convencimento para os senadores, para o Colégio de Líderes do Senado, acho que já está sendo amadurecido já há algum tempo, também pelo senador Marcos Rogério, que é o relator desse PL no Senado, então eu acredito que em breve essa solução venha a ser implementada mesmo ainda em período de Covid. Com relação a La Niña a gente ainda não enxergou nenhuma tendência específica. Eu não saberia te dizer aqui, pelo menos o nosso pessoal não está apontando para uma tendência de La Niña nesse momento, eu posso depois verificar se isso é porque esse efeito está sendo sentido de forma muito suave, mas até agora não me veio aos ouvidos essa tendência.

SR. ANDRÉ SAMPAIO: Perfeito, muito obrigo. No caso do La Niña, só para explicar a pergunta, na verdade é mais uma expectativa de acontecer ainda, realmente a gente não viu nada acontecendo por enquanto. Obrigado pela resposta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigado André.

OPERADOR/A: A próxima pergunta vem de Carolina Carneiro, de Credit Suisse.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Boa tarde pessoal. Obrigada pelo *call*. Eu tenho duas perguntas relacionadas a mercado, comercialização. A gente viu que esse tri vocês assinaram aí alguns contratos, até num montante relevante, acima de 100 megas aí para os próximos anos, aparentemente mantendo nível de preço, o que é bom, e a gente tem visto na imprensa alguns anúncios até de contratos novos sendo fechados no Mercado Livre, especialmente para fonte renovável, contratos talvez pequenos, mas muito atrelados a energia eólica para o Mercado Livre. E vocês tem várias expansões aí possíveis nos parques que vocês estão já construindo, justamente para aproveitar essa demanda talvez reprimida do Mercado Livre. Se vocês puderem comentar um pouquinho como é que está esse ambiente de negociação aí com Covid, se mudou alguma coisa ou se de fato essa tendência parece continuar. E falar um pouquinho sobre a comercialização desses contratos aí no primeiro tri, eu não sei se foi uma coisa muito específica *on off* pra crise, ou se de fato parece que tem talvez um pouquinho de apetite para mercado, para fechar novos contratos. Obrigada.

SR. EDUADO SATTAMINI: Oi Carol, obrigado pela pergunta. Você acertou o ponto, é isso mesmo, essas novas vendas têm ocorrido nas fontes renováveis não convencionais, principalmente fontes eólicas, e isso na minha percepção, na percepção do nosso time de vendas, isso tem ocorrido em função da continuidade da migração desses clientes no mercado regulado e no mercado livre e isso gerando oportunidade sim de novas plantas. Nós mesmos estamos desenvolvendo a planta de Santo Agostinho, com base nesses contratos. E a atividade tem continuado agora no segundo trimestre, de uma forma para mim até surpreendente, a gente tem visto uma demanda até significativamente maior no segundo trimestre do que no primeiro trimestre. Então, eu acho que é uma tendência sim, eu acho que essa tendência vem da migração, isso de uma certa maneira pode vir a agravar a subcontratação da distribuidora, que também é uma preocupação que nós temos. A gente entende que a saúde financeira do setor passa pela saúde financeira de todos os agentes da cadeia, e que a distribuidora ela tem que se preservar. Então, como é que isso vai se refletir depois nas mudanças regulatórias que a gente vai ver, nas discussões aí de reequilíbrio que elas têm conversado lá com a Aneel, que é um ponto importante para você não desestruturar o setor, não desrespeitar os contratos, mas também entender que isso aí pode impactar também esse setor.

Então, nós estamos acompanhando a parte regulatória, estamos acompanhando a parte comercial, como eu disse, estamos vendendo e tal, mas também estamos acompanhando a parte regulatória para tentar ter uma regulação cada vez mais, eu diria, liberal, no sentido de não impor tantas restrições e eu acho que vai muito ao encontro do PL 232 que está no Senado, que a gente também tem olhado com certa ansiedade, pois ali tem alguns

elementos muito importantes como, por exemplo, a retirada da obrigação das distribuidoras de poupar energia, como a redução do subsídio de fontes que hoje já se mostram competitivas, como o eventual mercado de oferta de preços e além de uma programação mais definida em relação a abertura de mercado.

Então, tudo isso aí são coisas que a gente olha com bons olhos, obviamente existe uma preocupação da regulação ser de mercado e efetivamente trazer evoluções, e isso vem, eu diria, depois, com a regulamentação da lei que eventualmente vier a ser promulgada após o PL 232, mas isso aí é parte da atividade regulatória de um setor que tem uma importância crítica e que precisa, pelas suas características, ter regulador e ter uma política de Estado.

SRA. CAROLINA CARNEIRO: Perfeito, muito obrigada.

OPERADOR/A: Lembrando que para fazerem perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). Por gentileza, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Obrigada.

ENCERRAMENTO

Operador/a: Encerramos nesse 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 mais uma vez a presença de todos, eu fico muito feliz da gente ter tido, são sempre as pessoas que nos perguntam, é uma oportunidade de esclarecer, como foi o Gabriel, o André e a Carol aqui, analistas de longa data, que eu conheço bem. E também eu fico feliz pela apresentação ter sido bastante, eu diria, completa, a ponto de não gerar tantas dúvidas. Então, muito obrigado a todos, e até o próximo trimestre, espero que com bons resultados e com mais esclarecimentos para vocês entenderem esse ano maluco que a gente está vivendo aí de 2020. Está bom? Abraço.

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.