ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

RESULTADO DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2018

09 DE AGOSTO DE 2018 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora

Bom dia! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do segundo trimestre de 2018. 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.engieenergia.com.br, na seção de 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 a mudanças.

Conosco hoje, estão os Srs. **Eduardo Sattamini**, Diretor-Presidente da ENGIE Brasil Energia, **Carlos Freitas**, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores e **Rafael Bósio**, Gerente de Relações com Investidores, que comentarão o desempenho da ENGIE Brasil Energia no segundo trimestre de 2018. 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.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente

Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês aqui mais uma vez, e para variar, para falar de bons resultados no trimestre. A gente vai começar na página 5, a gente teve um trimestre cheio de boas notícias, passamos pelo aumento de volume dos nossos negócios. A gente teve um aumento significativo na nossa receita operacional líquida, com uma variação de 26,9% no trimestre, ante o mesmo trimestre do ano passado, e de 21,8%, se você comparar trimestre a trimestre, de 2017 e de 2018. O EBITDA nós tivemos uma

variação significativa no trimestre, de 42,4%, principalmente em função da nossa gestão de portfólio, da entrada dos ativos de Jaguara e Miranda, e obviamente também do aumento de volumes de contratação e de preço. O nosso lucro líquido teve um aumento, no trimestre, de 20% e o acumulado no semestre, de 14,5%, também demonstrando a melhoria do resultado geral da Companhia. Obviamente a gente tem um resultado menor do que o EBITDA, e a gente tem a contribuição da dívida na aquisição dos projetos de Jaguara e Miranda, que vão fazer a nossa, que fizeram com que a nossa dívida do ano passado para esse ano crescesse significativamente. A gente vê que na nossa dívida líquida total, no segundo semestre de 2018, passou para R$ 6,2 bilhões aproximadamente, ante R$ 1,5 bilhões, aquele mesmo final do segundo trimestre do ano passado. Então, a gente teve um aumento da dívida, esse aumento gera despesas financeiras e por isso a gente tem uma performance, um resultado líquido um pouco menor do que a gente conseguiu capturar no EBITDA. Nós tivemos um aumento de volume de energia vendida significativa também, da ordem de 8%, isso demonstra a nossa continuidade da política de vendas e na direção de ser o maior comercializador de energia do país. Os preços tiveram uma pequena variação, de 1,7%, também contribuindo para o nosso resultado. Tivemos um aumento total de empregados do ano passado para esse ano da ordem de 100 funcionários, mas a gente está falando de obra e empregados próprios. As obras são ativos que ainda não estão gerando receita, mas desse aumento de empregados nós tivemos já a entrada de Jaguara e Miranda com aproximadamente 50 e poucos funcionários, no total desses 90 de empregados que a gente chama de Engie Brasil Energia, que são do core da nossa Companhia.

Nós vamos passar agora para o sexto slide, slide número 6, falando sobre os destaques não financeiros. Nós tivemos então a emissão das debêntures relativas às Companhias Energéticas Jaguara e Companhia Energética Miranda, no total de R$ 1,8 bilhão, isso foi o alongamento do perfil da dívida, a dívida para aquisição que foi contraída no ano passado através de um *bridge loan*, já era previsto então que essa emissão fosse feita para liquidar esse *bridge loan*. E tivemos muito sucesso, tivemos aí quase duas vezes a oferta em demanda de mercado. Também fruto da estrutura de financiamento da aquisição de Jaguara e Miranda nós tivemos a emissão na controladora, na Engie Brasil Energia, controladora dos ativos de Jaguara e Miranda de R$ 746 milhões em debêntures com demanda 1,7 vezes superior e com um custo bastante competitivo. Também tivemos no trimestre, a entrada em operação comercial da primeira planta do complexo Campo Largo, Central Eólica Campo Largo 7, com 29,7 MW de energia renovável não convencional, e esse é o primeiro dos parques de Campo Largo, primeiro das plantas geradoras do Parque de Campo Largo e que vai entrar totalmente em operação até o final desse ano. Esse Complexo de Campo Largo fica junto ao Complexo Umburanas, que começará a entrar em operação, que entrará em operação a partir de janeiro do ano que vem, com alguma possibilidade de antecipação em função dos cronogramas que a gente está discutindo com os nossos fornecedores. E nós tivemos então o início da operação integral do Complexo

Eólico Trairi no nosso Centro de Operação aqui em Florianópolis. Nós temos trazido as operações das nossas usinas do Centro, e com isso a gente acaba tendo uma economia na operação e uma melhoria na qualidade da gestão das operações dos nossos ativos.

Continuamos em destaque, agora no slide 7, foi assinado um contrato para aquisição dos 50% restantes da ENGIE Geração Solar Distribuída, foi uma empresa que a gente iniciou o consórcio no iniciozinho de 2016, tínhamos um plano de investimento, que foi alcançado agora no início desse ano, de 2018. Chegamos a um nível de evolução do negócio que justificava então o exercício da nossa opção de compra dos ativos dos nossos sócios. Essa empresa Geração Solar Distribuída passa a ser 100% nossa, e a gente agora vai seguindo o caminho de desenvolver Geração Solar Distribuída como um dos elos da transição energética que a gente entende estar ocorrendo e que virá a se acelerar aí nos próximos anos.

Nós tivemos aprovada a instalação do Comitê Especial Independente da Transação de Parques Geracionais para analisar e acompanhar eventuais acordos que façam parte da aquisição da Transportadora Associada de Gás, que é a TAG, um grande investimento que seria feito através de sociedade com outros investidores, e também com envolvimento da ENGIE Internacional. E a ideia é que a gente faça parte desse grupo que controla esse novo ativo. No momento atual a gente nem pode falar muito no assunto, mas em função de liminares, o assunto está paralisado, aguardando uma decisão da Justiça para a sua continuidade. Mas isso está caracterizando a empresa, juntamente com a decisão de entrar em transmissão, no ano passado, numa empresa investidora de infraestrutura, que vai capturar oportunidade de rentabilidade e aplicar as suas características e as suas habilidades de investidor de infraestrutura, dependendo das oportunidades que aparecem. Esse é o nosso direcionamento estratégico: ter um investidor de infraestrutura em áreas adjacentes às áreas que a gente já atua, de geração, então fomos para transmissão, estamos eventualmente indo para gás, e com isso aumentando o espectro e oportunidades que a gente possa desenvolver e explorar de forma rentável.

E por último a gente aprovou na reunião do Conselho a distribuição de dividendos intercalares, de 100% do resultado distribuível agora do primeiro semestre de 2018 no valor de R$ 1,146 bilhão, equivalentes, aproximadamente, R$ 1,76 reais por ação. A ação deve se tornar ex a partir do dia 21 de agosto.

Bom, no controle acionário, o que a gente pode mencionar é que nós tivemos a inclusão da nossa empresa de transmissão e também do nosso parque, da nossa Central Eólica Umburanas, que passa a fazer parte também da nossa “aranha de controle” aqui. E nós teremos em breve a alteração dos 50% para 100% na ENGIE Geração Solar Distribuída, tão logo o *closing* seja feito. O *closing* está previsto aí para ocorrer, o *closing* financeiro, deve ocorrer amanhã e as condições precedentes foram todas cumpridas e a gente então deve passar a ter 100% dessa empresa, como a gente já falou.

A questão de portfólio basicamente, no slide 9, a gente continuou crescendo. Agora, crescemos os 29 e pouco MW instalados da Campo Largo 7, vamos crescer mensalmente até o final do ano, alcançar o crescimento de 326,7 MW com esses ativos, somente com esses ativos relativos a Campo Largo, o Complexo de Campo Largo. Continuamos então com a nossa estratégia de crescer em renováveis e descarbonizando pouco a pouco o nosso portfólio.

No slide 10 a gente reforça a nossa posição de liderança como grupo gerador no país.

No slide 11 a gente comenta a nossa entrada na transmissão, já não tem nenhuma grande alteração, simplesmente arredondamento em função do último leilão que ocorreu. Infelizmente a gente não teve êxito em função da agressividade de alguns players.

A gente fala no slide 12 da nossa posição entre os nossos clientes, clientes livres, clientes regulados e distribuidoras, nós tivemos um aumento em 2018 de quase 16% a parte comercializadora, isso em função do aumento da nossa atividade de *trading*. A gente tem hoje uma atividade de *trading* de curto prazo, que vai gerando liquidez e nos permite também reter maior sensibilidade para a gestão do nosso portfólio de energia, e por isso a nossa performance tem melhorado significativamente, atividade de *trading* mais uma ação mais proativa com relação às posições compradas e vendidas da Companhia, tem dado também esse toque de melhoria de gestão do nosso portfólio.

No slide 13 a gente demonstra o segmento onde os nossos clientes estão localizados, os nossos clientes livres. A gente sempre fala que o mercado livre é de extrema importância para a gente, a gente tende cada vez mais, principalmente com a abertura de mercado previsto aí pela legislação que se encontra em avaliação no Congresso Nacional. Então, a gente precisa estar atento a riscos, precisa estar atento ao crescimento do mercado livre, e ainda mais num crescimento grande desse mercado previsto para os próximos anos.

No slide 15 a gente fala um pouco sobre o mercado de energia, a gente tem tido preços muito elevados no mercado de curto prazo, em que pesa a gente ter aparentemente um excesso de oferta, a crise hídrica está empurrando os preços para cima, e isso tem sido uma tônica nos últimos cinco, seis anos. Existe excesso de oferta estrutural, mas a dependência da hidrologia faz com que exista uma volatilidade grande de preço e a gente tem conseguido, dessa maneira, surfar essa condição revolta aí desse mercado de energia nos últimos anos.

Vamos passar um pouco para a estratégias de comercialização, no slide 17, onde a gente apresenta do lado esquerdo a nossa posição de contratação, de energia descontratada. Temos alguma energia descontratada no curto prazo, energia essa que serve como o nosso buffer para essas potenciais crises hidrológicas que o mercado tem vivido. Esse ano estamos com 612 MW de energia disponível, ainda em 2018. Obviamente ela foi deixada sem contratação para que a gente pudesse absorver riscos hidrológicos, e isso também é uma razão para que a gente tenha consistência no nosso resultado. Em 2019 a gente tem

também uma quantidade significativa, 2020 também, e a gente vem administrando essa visão de curto prazo, fazendo uma gestão ativa desse portfólio. A medida que os preços caem e a gente entenda que existe risco hidrológico a gente vai compondo essa reserva dentro do que a gente acha necessário para diminuir a volatilidade dos nossos resultados. E do lado direito, vocês já conhecem bastante, é a nossa metodologia de contratação aos poucos, da energia de um determinado ano, para que a gente não esteja exposto, demasiadamente exposto ao preço da energia de um ano específico, dada essa característica do nosso mercado, de volatilidade de preço. Então, isso dá também a estabilidade de resultado e é uma estratégia que a gente continua perseguindo.

Bom, no slide 18 a gente tem a informação para que os analistas possam fazer as modelagens e a sua visão de resultados futuros da Companhia. Se a gente for olhar no detalhe a gente vai ver que houve uma boa atividade comercial no segundo trimestre, a gente teve aí uma boa quantidade vendida nos anos de 2019 a 2023, aí por volta de 160 - 170 MW médios, variados em diversos anos, tem ano como 2022 que o total de vendas chegou próximo a 230 MW médios. Então, a gente vem mostrando essa ferramenta para que vocês possam entender aí como que a gente está estruturado na parte de comercialização de gestão dos nossos ativos.

No slide 20 é Jirau, Jirau não tem nenhuma grande novidade, a gente continua ainda sem dar muita atenção na transferência, que era esperada para o ano de 2018, fruto da grandes quantidade de desafios que a gente está tendo nesse ano de 2018. Então, por alguma razão a gente não consegue dar a atenção devida. Como ativo, essa participação geral está dentro de casa, faz parte do controlador, e tem ainda alguns problemas, GSF tem sim impactado os geradores como um todo, a gente não tem tido pressa para acelerar essa transferência. Queremos fazer essa transferência com uma situação onde a gente tenha menos riscos possível, e a gente não vê isso com muita probabilidade de acontecer em 2018. Deve ficar, essa discussão, para estar se acelerando em 2019. Mas isso é uma percepção da controlada e obviamente vai depender do controlador.

Com relação a energia solar distribuída, nós temos aumentado nosso volume de clientes, temos seguido aí esse plano de crescimento. Nesse mercado a escala é importante. Temos feito acordos com as federações de indústria de vários estados para poder aumentar o nosso alcance de clientes pequenos e médios clientes comerciais e industriais, uma estratégia de bastante sucesso. Estamos replicando o que nós fizemos no estado de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso, e a gente espera em breve aí anunciar novos acordos com essas federações de indústrias.

No sistema de transmissão nós temos Gralha Azul, o projeto não tem nenhuma grande novidade, ele está seguindo o seu processo de licenciamento ambiental através de engenharia, definição de projeto, traçado, levantamento fundiário. Essa primeira fase, esses primeiros dois anos do projeto vão ser sem grandes informações, a não ser a questão

de licenciamento ambiental e construção efetivamente a gente só deve observar lá para o início do ano de 2020.

No projeto Pampa Sul, segue com um ritmo bastante acelerado, a única observação é que nós estamos tendo alguns desvios lá de cronograma e a gente deve estar postergando, já colocamos aqui a postergação da data do início de operação para o segundo trimestre de 2019. Em função disso nós já tínhamos vislumbrado essa possibilidade, já tínhamos renegociado o cancelamento de partes do contrato de mercado regulado, para que a gente não estivesse exposto a essa venda de energia no primeiro semestre de 2019. Então, fizemos já essa negociação para estabelecer uma nova data de início para alguns contratos ligados a essa planta. Não temos nenhum grande impacto, mas essa é a informação que nós temos de Pampa Sul. Do lado positivo, essa semana nós tivemos o teste da nossa transportadora de carvão, da esteira de carvão. Nós tivemos em maio o teste hidrostático e tivemos uma performance excepcional do nosso epecista chinês. Não tivemos, surpreendentemente, não teve absolutamente nenhum vazamento, isso é uma coisa anormal de ser visto numa caldeira da dimensão da caldeira que está sendo fornecida. Então, a qualidade tem sido acima da qualidade esperada. Obviamente dificuldades de empreender no Brasil são grandes e por isso a gente está encontrado aí, tivemos que postergar um pouquinho essa data de início de operação. Mas continuamos aí firmes com os chineses e buscando minimizar ao máximo essa fase de obras.

Com relação ao Campo Largo, a gente já comentou sobre a entrada de operação. Então, nós tivemos a entrada e operação do Campo Largo 7, estamos com Campo Largo 3 e 4 previstos agora em meados do mês, semana que vem na verdade. Mais outros dois parques, até o final de agosto, e aí a gente vai entrando em operação com quase a totalidade desses parques entrando nesse ano de 2018.

Umburanas tem um cronograma também bastante acelerado, e a ideia, apesar do nosso compromisso, é de entrada de operação em janeiro, nós estamos trabalhando firme para já no mês de novembro ou dezembro ter algumas plantas em operação. É característica desses parques, diferentes dos Parques de Trairi e Santa Mônica, eles têm torres metálicas e a montagem é extremamente mais rápida do que as de concreto. As de concreto você tem uma complexidade de logística local e de fábricas de concreto, e enquanto se demora, para fazer uma torre metálica, em três dias de montagem em três segmentos, a gente fala em uma torre de concreto quase dois meses de montagem. Então, realmente é um ritmo completamente diferente das usinas anteriores que a gente fez lá no Ceará. Teve uma razão para ser concreto, lá no Ceará a gente tinha torres muito elevadas e aí para torres com altura muito grande a gente não tinha como fazer metálica. Uma característica diferente dos complexos de Trairi e dos complexos ali do interior da Bahia. Nós temos projetos no *pipeline*, não há nenhuma novidade aqui nesse conjunto de projetos.

E aí eu vou passar a palavra para o Carlos Freitas, que vai detalhar aí o nosso desempenho financeiro, mostrar para vocês porque a gente conseguiu alcançar esses belos resultados aí no trimestre, e agora no primeiro semestre desse ano.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Obrigado Sattamini, bom dia a todos. Então, na página 29 nós temos um resumo do desempenho financeiro da Companhia nesse trimestre. As vendas líquidas chegando a R$ 2,1 bilhões, um crescimento importante de 27% em relação ao segundo tri do ano passado. EBITDA ainda mais crescente, crescendo 42%, chegando a R$ 1,2 bilhões nesse trimestre. Não só um crescimento em relação ao segundo tri do ano passado, mas também ao longo desse ano a gente viu um crescimento importante nesse trimestre. Lembrando que no primeiro trimestre desse ano o EBITDA foi R$ 1,46 bilhão de reais. E o lucro líquido crescendo um pouco menos, pela razão que o Sattamini explicou, pelo aumento da dívida da Companhia, mas mesmo assim crescendo 20% em relação ao segundo tri do ano passado. Agora, vamos abrir um pouco mais sobre de onde veio esse crescimento.

Na página 30, em relação a receita líquida da Companhia, uma parte importante veio de fato pelo aumento do volume vendido e do aumento de 1,7% no preço médio das vendas, ou seja, gente vendeu mais 7,9% em MW médios nesse trimestre, então esse efeito combinado de maior preço com o maior volume somou R$ 134 milhões. Também tivemos a contribuição da UHE Jaguara e UHE Miranda, que contribuem na parte regulada com R$ 133 milhões de reais em um trimestre. Ou seja, lembrando que das duas usinas, 70% delas está em regime de cotas, em contratos de longo prazo sem GSF, e tem também receita regulada em relação GAG, que é a receita por O&M e melhorias. Essas três fontes de receitas reguladas somam R$ 133 milhões em um trimestre. Além disso tem a parte livre das usinas, que está aqui distribuída, uma parte no aumento do volume de vendas e uma parte aqui no mercado de curto prazo. A gente não costuma abrir qual é exatamente o EBITDA por projeto, mas dá para fazer conta e não é muito difícil fazer essa conta, aqui os senhores e as senhoras podem ver que essas duas usinas estão trazendo bastante impacto positivo para a Companhia.

No mercado de curto prazo, além desse impacto de Jaguara e Miranda nós tivemos um efeito importante, de alocação de energia, aumento da posição *long* em relação ao que estava antes, mas também um impacto, eu diria, pequeno, de redução de geração de termoelétrica. Mas o grande efeito positivo aqui de fato é a gestão de portfólio da Companhia. A gente conseguiu, mesmo num cenário complicado, de muita volatilidade em relação a GSF, em relação a preço, PLD, fazer uma gestão ativa, acho que até mais ativa do que fazia no passado, e isso está se provando uma boa estratégia e está trazendo resultados financeiros positivos para a Companhia.

Finalmente, temos um efeito não recorrente, de R$ 70 milhões, basicamente um sinistro por um evento, um sinistro que a gente teve já há dois anos e que agora foi regulado e vai ser pago agora. E também uma multa que a gente negociou com um fornecedor para uma

obra que fizemos, numa modernização de uma usina. Esses dois eventos não recorrentes somaram R$ 70 milhões nesse trimestre.

Em relação ao EBITDA, a gente expandiu 42%, ou seja, a margem EBITDA cresceu bastante nesse trimestre. Nós tivemos, além dos três efeitos, quatro efeitos que eu já montei do EBITDA, tivemos um pequeno aumento em alguns custos de encargos de uso de rede, em material de terceiros. Mas a grande, eu diria, o grande diferencial desse trimestre, primeiro, uma provisão que a gente tinha feito no ano passado em relação, lá atrás, a um acordo para a Usina de William Arjona, a gente já tinha feito uma provisão parcial do acordo e lá atrás fizemos essa reversão da provisão, que impactou em R$ 30 milhões lá atrás, e que esse ano não teve, então teve um efeito negativo, por não haver esse ano esse efeito desses R$ 30 milhões. Agora o grande negativo desse trimestre foi um maior volume de compras para revenda, ou seja, a gente, ao estar mais ativo no mercado, ao fazer mais *trading* e fazer uma gestão mais ativa desse portfólio, a gente está comprando e vendendo mais energia. Então, esse aumento aqui de curto prazo de CCEE de R$ 195 mais o aumento de volume de vendas, de 7,39%, ele foi parcialmente compensando pelo aumento dos custos nas contas para revenda, que somou R$ 138 milhões. Mas *net-net* a gente fez aqui um aumento importante de cerca de R$ 350 milhões de reais no EBTIDA desse trimestre.

E no lucro líquido, na página seguinte, além da expansão do EBITDA, tivemos aqui um pequeno efeito de *impairment* exatamente pela Usina de William Arjona, que é uma usina a gás em ciclo aberto que a gente já não está mais operando, então a gente fez um ajuste aqui no valor contábil desse ativo.

Tivemos um aumento no custo financeiro de quase R$ 180 milhões. Aqui sim, repetindo o que o Sattamini falou mais cedo, nós financiamos 100% da compra de Jaguara e Miranda, no ano passado, com dívida. Então, claramente tem um impacto financeiro que equivale, um bom impacto financeiro, mas que se traduziu aqui no aumento da despesa financeira de cerca de R$ 180 milhões líquido. E basicamente, tivemos mais imposto de renda porque a renda aumentou, então no final um aumento líquido do lucro, de 20%.

Na página 33 nós mantivemos os bons níveis, diria excelentes níveis, de retorno sobre o patrimônio líquido e retorno sobre o capital investido, demonstrando a nossa disciplina financeira em reinvestir o capital do acionista. A gente, como eu já falei várias vezes, não quer crescer por crescer, a gente tem projetos no *pipeline,* que a gente vai engatilhar à medida que acha que vale a pena. Então, isso tem se traduzido num bom retorno sob o capital investido e um retorno sob patrimônio líquido também, porque nós pagamos sempre bons dividendos.

Em relação a dívida, para dar maiores detalhes para vocês, na página 34, a dívida chegou no fim desse trimestre, dívida bruta, em R$ 7,5 bilhões quase, teve um aumento importante em relação ao que tínhamos no fim de 2016. Uma boa parte disso, a maior

parte, vem de financiamentos para Jaguara e Miranda, e também nós já assinamos com o BNDES financiamentos para, não só Campo Largo, que já sacamos, sacamos cerca de R$ 500 milhões no fim de julho, e também para Pampa. Então, aqui esse volume de dívidas de R$ 7,5 bilhões tende a subir até o fim do ano, e hoje, no fim de junho, tínhamos uma dívida líquida sobre o EBITDA de apenas 1,5 vezes, porque dívida líquida era de R$ 6,2 bilhões, mais ou menos. Lembrando que nós temos uma gestão, eu diria, conservadora das nossas dívidas, vemos espaço ainda para crescer esse endividamento, mas sempre com dívidas de médio e longo prazo.

E essa evolução da dívida líquida está na página 35, basicamente mostrando que, ao longo desse segundo trimestre, os nossos investimentos, os nossos dividendos, que foram pagos em junho, eles foram a maior parte financiados com capital, com caixa gerado dentro da Companhia, um caixa operacional da Companhia. Nosso fluxo de caixa operacional somou R$ 1,15 bilhão nesse trimestre, por isso que a evolução da dívida líquida ao longo do trimestre não foi tão alto assim. E essa dívida ela tem um perfil interessante, a Companhia tem um *rating* AAA, então a gente conseguiu emitir nas SPEs Jaguara e Miranda, no fim de junho, uma dívida de R$ 1,8 bilhão, que foi usada para refinanciar aquele R$ 2,1 bilhões que estava aqui no curto prazo. Se os senhores olharem essa foto da dívida do fim do primeiro trimestre, a dívida de curto prazo era de R$ 3 bilhões. Então, nós emitimos R$ 1,8 bilhão nas SPEs Jaguara e Miranda, nós também fizemos operações bilaterais bancárias na EBE, então aqui a gente conseguiu diminuir o volume de dívidas que vence nesse ano para cerca de R$ 600 milhões, metade BNDES e metade ainda, R$300 milhões nas NPs de Jaguara e Miranda, que vão ser pagas em novembro. Mas basicamente é um perfil bastante distribuído no tempo. Hoje tem também um perfil equilibrado entre IPCA, CDI e TJLP e um custo nominal da dívida caindo. O custo da dívida hoje é de 8,2%, caiu bastante em relação ao ano passado, então... e dívida essa, maior parte de médio e longo prazo. Então, temos aqui um perfil bastante interessante e que fortalece e reforça o nosso *rating* AAA.

E essa dívida, como eu falei, ela vai aumentar um pouco ao longo desse ano e ano que vem. Aqui na página 37 nós vemos que, para esse ano de 2018, nós esperamos ter um CAPEX de cerca de R$ 3,7 bilhões, mais ou menos distribuído entre Umburanas, Campo Largo e Pampa, dos quais R$ 3,1 bilhões financiados com dívida. Uma parte já entrou no caixa da Companhia, outra parte vai entrar ao longo desse ano. E no ano que vem é também um CAPEX de cerca de R$ 1 bilhão, também distribuída entre Pampa, Umburanas, e no caso aqui, transmissão. Transmissão, o CAPEX, eu diria, de verdade, começa só um pouco no ano que vem e mais ainda em 2020. E temos a previsão de sacar mais dívida ainda em 2019, também uma boa parte disso daqui com o BNDES. Com isso a gente vai aumentar a dívida líquida da Companhia sobre o EBTIDA, mas sempre tentando trabalhar dentro do *range*, que nós já conversamos, tentando chegar, tentando trabalhar em torno de 2,5, um pouco mais, um pouco menos, pode ser até mais do que isso se no trimestre seguinte, por exemplo, tiver um projeto entrando em operação. Nós não temos uma

política muito restritiva em relação a isso, mas é conservadora para poder dar tranquilidade, para ter espaço no balanço, se tiver oportunidade de mercado, para crescer.

E finalmente, tudo isso mantendo um *payout* interessante, isso foi agora reafirmado em 100% do lucro no primeiro semestre, chegando a *yield* de 4,7% nesse primeiro semestre. Então, a gente sempre indica que a nossa política ela é flexível, quando tem mais condições a gente paga 100%, quando realmente não tivermos, ou a gente quiser reter um pouco mais de caixa, vamos reter. Então, a gente, agora, nesse momento, começo de agosto, achou por bem anunciar um payout de 100% do lucro do primeiro semestre. E um *payout* de R$ 1,76 por ação.

Bem, em relação a parte financeira era isso que eu tinha para conversar com os senhores e senhoras, eu gostaria agora de abrir para perguntas.

Operadora

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). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

A nossa próxima pergunta vem do Sr. André Sampaio, do Santander. Sr. André, pode prosseguir.

André Sampaio – Santander

Bom dia, eu gostaria de fazer uma pergunta sobre o leilão da CESP, se vocês poderiam passar um pouco mais de cor para a gente o que vocês estão olhando sobre o ativo, se vocês já tomaram alguma decisão sobre a participação. E eu gostaria também de fazer uma pergunta sobre o endividamento, se teria algum interesse da empresa em tentar mudar um pouco a exposição à TJLP.

Eduardo Sattamini - Diretor Presidente

Bom, primeiro CESP. CESP é um ativo interessante, a gente adquiriu o direito de olhar a base de dados, a informação *data room*, mas é um ativo que traz com ele aí alguns riscos. Então, não existe uma decisão formada, nós temos avaliado internamente e no momento adequado a gente vai se posicionar com relação a isso.

A segunda pergunta é com relação a troca de indicador de endividamento. A gente entende sim que a TJLP representa um elevado custo se a gente comparar com o custo que a gente tinha em mente, o histórico da TJLP era uma taxa real de juros muito baixa. Mas a gente entende que ela ainda, dentro do nosso portfólio a gente tem uma representatividade muito mais baixa dela, então ela compõe aí também uma diversificação de risco de *funding*. Então, não existe hoje na nossa cabeça uma intenção

de esterilizar a TJLP do nosso custo financeiro. O Carlos pode completar talvez com alguma informação a mais.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Em relação a composição da dívida, a gente tende e tenta trabalhar com dívidas mais de curto prazo indexada à CDI, até porque o caixa nosso está indexado, está aplicado em CDI, então a dívida de um, dois três anos geralmente ficam em CDI. E as de mais médio e longo prazo, ou em IPCA, que é o nosso head natural para as receitas, ou em TJLP, por uma questão de não concentrar muito risco num lado ou no outro. A TJLP na prática, ela tem se comportado ao longo do tempo quase como pré, quase como uma taxa pré-fixada, o que hoje é ruim. Porque como o Sattamini falou, a taxa hoje está mais cara do que a gente deveria ou gostaria de ver. Mas é um fato, então hoje a gente não tem intenção de pensar em trocar de TJLP para outra coisa não, é mais na... Nas novas dívidas da Companhia a gente vai sempre tentar fazer essa gestão balanceada também em função de prazo.

André Sampaio – Santander

Está ótimo, muito obrigado pelos detalhes.

Operadora

A nossa próxima pergunta vem da Sra. Maria Carolina Carneiro, da Credit Suisse. Sra. Maria Carolina, pode prosseguir.

Maria Carolina Carneiro – Credit Suisse

Bom dia a todos, obrigada pelo call. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é uma atualização, se vocês puderem, sobre perfil de contratação. Eu sei que vocês não passam *guidance* de preço, obviamente por conta da estratégia, mas a gente notou que vocês fecharam contrato 2018 até 2023, não é? Então, parece, e outras empresas também fecharam contratos com um perfil um pouco mais longo, saindo daquele universo de três anos e parece que indo para alguma coisa mais para cinco anos, ou até mais longo que esse perfil. Eu só queria confirmar com vocês que se de fato esse é um entendimento verdadeiro, se a gente está vendo liquidez no mercado para perfis de contratos um pouco mais longos. E a segunda pergunta, vocês colocaram aí no *release* que você, que a empresa aprovou a instalação de um Comitê Independente para Transação com Partes Relacionadas para avaliação de uma potencial participação na aquisição da TAG. Se vocês puderem só falar um pouquinho do interesse, qual que seria de fato o interesse estratégico, o que a gente entende de racional para vocês estarem analisando esse projeto, passar um pouquinho mais de cor do que vocês veem de vantagem de estar analisando esse ativo *vis a vis* outros ativos no próprio setor *core*. Assim, é um setor *core* relacionado, a gente sabe, mas enfim, talvez em própria geração ou transmissão, só para a gente poder entender. E se puder passar um pouquinho mais de detalhe do que seria a

ideia de participação, se vocês entrariam em condições iguais aí com o controlador ou não, se talvez seria uma participação minoritária. Obrigada.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente

Primeiro a questão de preço, que é mais fácil, Carolina. Preço, bom, curva de preço a gente não pode ter curva de preço no mercado, obviamente a gente pode estar em um momento com um *spredzinho* um pouquinho mais baixo ou mais alto, então isso vai representar a nossa habilidade de capturar contratos ou não. Você consegue ver na própria BBCE ou na DCIDE o que seria preços de curto, médio e longo prazos. Preço hoje pressionados pela hidrologia ruim ainda em nível elevado, no ano de 2019 ele paulatinamente vai caindo até ali no médio prazo, médio a longo prazo se estabilizarem num nível de preços não muito diferente do que a gente andou vendo que seria da ordem de R$ 150 MW/hora. O pessoal fala: "mas poxa, tem empresa vendendo energia eólica a menos do que isso". Ok, mas aí você entrega no Nordeste, a energia sem ser *flat*, ela sendo de acordo com a produção, então você tem uma série de coisas que estão, que fazem a diferença com relação a preço. E obviamente, eu diria, que existe uma diferença entre você comprar energia de um gerador estabelecido grande, de grande porte, capaz de absorver variações, que tem capacidade de gestão no portfólio, completamente diferente de um gerador que está concentrado em uma fonte ou que tenha um número reduzido de usinas, para poder absorver qualquer variação do mercado. Então, isso é sempre importante lembrar, é óbvio que a gente, quando vê alguns desenvolvedores de plantas vendendo a preços muito baixos em leilões regulados, existe uma pressão dos nossos clientes para que a gente abaixe o preço também. Só que a gente é resistente a esse movimento porque a gente sabe que os riscos são distintos e que a gente oferece um conforto maior e um produto diferente, que tem um valor maior para esses clientes. Bom, falando um pouquinho de prazos mais longos, a gente lembra que a CP33, o PL1917 ele traz nele ali uma possível mudança, valorização de atributos de fontes e uma mudança que é a separação de lastro e energia. E isso gera obviamente algum tipo de dúvida na cadeia do consumidor de o que ele vai enfrentar com essa mudança regulatória. Então, se você tiver que contratar um lastro em energia no futuro qual será o preço do lastro, qual será o preço da energia da fonte que você está comprando. Então, eu acho que isso também é uma busca do consumidor para a redução da incerteza num insumo eventualmente importante para a cadeia produtiva dele. Na hora que ele tem um contrato ele já está comprando hoje o lastro de energia, e ele se sente mais confortável de que qualquer mudança regulatória não afetará esse equilíbrio dele. Então, a minha percepção é que isso é um componente importante na busca de contratos mais longos. Mais longos, mas não são também tão longos assim. Quando a gente está olhando o mercado consumidor a gente sempre falou em uma taxa de cinco, seis anos, e o que a gente está vendo aí são contratos podendo a entrega ser em 2020, até 2026, não vê muito mais do que isso não. Em que pese sim, alguns isoladamente têm buscado contratos um pouco mais longos. O outro assunto é

com o racional da compra da TAG, o Comitê de Parte Relacionada, eu não posso falar muito sobre isso, a gente tem um sigilo, tem, a operação ela é de conhecimento público, mas ela não tem a transparência das discussões, até estão paralisadas em função da liminar, que paralisou as discussões, proibiram a Petrobras de levar adiante até que exista uma decisão. Mas o racional é o que eu já falei, a empresa tem a possibilidade de estar se transformando em uma plataforma de investimento de infraestrutura. A gente vê que oportunidades aparecem dentro do setor de energia, seja geração, seja transmissão, agora em gás, e as vezes você tem ambientes extremamente competitivos, como a gente teve no último leilão de transmissão. E como a gente tem geração de caixa, precisa aplicar a nossa geração de caixa em investimentos com rentabilidade, a hora que a gente abre a possibilidade de entrar em áreas com rentabilidade significativa, a gente vê que isso faz sentido para o nosso recorde histórico. Então, essa é o racional. Com relação a participação, a gente tem esperado uma participação que nos garanta um poder dentro da estrutura de controle com os sócios. Ela tem que fazer sentido para a gente, e a gente está caminhando nessa direção.

Maria Carolina Carneiro – Credit Suisse

Está certo, perfeito. Muito obrigada.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente

Nada, Carolina.

Operadora

A próxima pergunta vem do Sr. Fernando Zorzi, da UBS. Sr. Fernando, pode prosseguir.

Marcelo Sá – UBS

Oi pessoal, é o Marcelo aqui. Obrigado pelo call. Eu tenho uma pergunta sobre a discussão do GSF. Tinha esse PL da Eletrobras que tinha a discussão de GSF, que foi aprovado na Câmara, mas não foi aprovado no Senado e a discussão toda está em compensar as empresas pelo despacho fora da ordem de mérito e pelos atrasos dos projetos estruturantes via extensão de concessão. Hoje tem algumas empresas que estavam totalmente no livre como Tietê e Light, que tem aí uma liminar em vigor, não estão pagando custo de GSF, e eventualmente se esse projeto virar de fato lei elas vão ter que fazer esse desembolso e vão ter uma extensão de concessão referente ao despacho fora da ordem de mérito desde 2013. A minha pergunta é: para empresas como vocês, que tinham energia no regulado e no livre, aderiram a repactuação no regulado e tiveram que *droppar* as liminares, vocês acham que vocês também poderiam ser beneficiados para parcela da energia que estava no mercado livre? Dá para considerar que você poderia ganhar algum tipo de extensão de concessão, se esse PL virar lei? E se vocês têm alguma estimativa de como seria esse impacto, de quanto seria esse impacto. Obrigado.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente

Essa discussão foi ampla, essa discussão envolveu todos os agentes, e a ideia era que não fosse discriminada a empresa que tivesse feito o acordo regulado, ela não poderia ser prejudicada, ela tinha que ser tratada de forma isonômica, já que você estava fazendo uma nova solução para o mercado livre. E com isso a gente não só entende, isso está escrito especificamente no PL 10332, que está em votação no Senado, e que deve ter a sua votação postergada aí, não por razões do GSF, mas pela questão polêmica que é privatização de distribuidoras estaduais no ambiente eleitoral, que a gente vive. Mas sim, a gente está envolvido, a gente tem, terá sim o direito a essa extensão equivalente ao valor que no mercado livre, que representou a geração fora da ordem de mérito. Quanto a valor, eu não gostaria de falar porque isso vai depender, a gente tem uma ideia, na discussão várias contas foram feitas pela CCEE dentro da filosofia de que, obviamente, os negociadores tinham que entender qual era a contrapartida, o que estava se falando, qual eram os valores envolvidos, mas eu não gostaria de falar porque ele vai depender aí ainda de alguma regulamentação e que pode alterar. Então, eu estaria dando um *guidance* que talvez possa estar errado. Mas de uma maneira geral a gente tinha metade da nossa energia regulada, metade da energia no livre, a gente deve, você pode pegar aí essa relação, metade da nossa capacidade total da hidro, ver o número que a AES te informar no call dela, e aí você faz, pode fazer a conta por MW médios, e aí você pode chegar nesse valor. Mas eu preferia não falar.

Marcelo Sá – UBS

Está ótimo. Não, obrigada, era mais para entender o conceito, se achava que tinha o direito ou não porque, enfim, eu acho que o mercado sempre considera, sempre olha para Tietê e para a Light, mas não vê tanto o quanto as empresas que repactuaram poderiam ganhar. Isso pode ser um *trigger* positivo. Obrigado.

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente

Marcelo, obrigado pela pergunta e desculpa a brincadeira, tá.

Marcelo Sá – UBS

Imagina, imagina. Valeu.

Operadora

Gostaria de lembrar que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1 (*1). Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

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

Eduardo Sattamini – Diretor Presidente

Eu queria agradecer a participação de todos, como eu disse, mais um trimestre de bons resultados, a gente vem trabalhando duramente, a nossa equipe, em todas as áreas. Eu diria que nós temos tido sucesso em todas as frentes, tanto no financeiro, com essas emissões, com a alavancagem da Companhia, primeiro no desenvolvimento, com a capacidade de executar obras e capturar oportunidades, depois no financeiro, com a capacidade de financiar esse crescimento, na operação, com uma operação cada vez mais eficiente, buscando o controle de custos racionais, ou seja, olhando para o negócio, não é corte de custo sem olhar para as suas consequências, na gestão de portfólio, na mudança de mentalidade também, para enfrentar um mercado completamente diferente, com uma crescente pulverização, com o aumento do varejo. Então, nós estamos, eu diria que de parabéns, eu acho que a Companhia como um todo. E tenho agradecido o apoio do mercado, eu acho que a gente tem tido também essa interpretação de diversos analistas que a performance tem sido muito boa e que a empresa tem que cada vez mais melhorado a qualidade da sua entrega. E o Carlos tem alguma coisa aí também para agradecer vocês.

Carlos Freitas – Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Basicamente agradecer a confiança no trabalho que nós estamos fazendo aqui ao longo do tempo. Eu acho que o nosso trabalho contém também a parte de manter a comunicação fluida com os senhores e com as senhoras. Então, se tiverem dúvidas, por favor, contatem a gente e nós estamos sempre tentando fazer *non deal roadshows*, fazer reuniões para explicar o *business*, que muitas vezes não é tão simples de atender, mas as portas estão abertas para a gente manter essa comunicação fluida. Obrigado.

Operadora

A áudio conferência da Engie Brasil Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem a Voitel.