ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

RESULTADO DO SEGUNDO TRIMESTRE DO ANO DE 2019

07 DE AGOSTO DE 2019 – 11:00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora: Bom dia! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do segundo 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 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 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 segundo 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: Bom dia a todos. Mais uma vez é um prazer estar aqui com vocês apresentando os resultados, os resultados do segundo trimestre de 2019.

A primeira informação que eu gostaria de dar aos senhores e senhoras é que, a partir do dia 15 de agosto, eu deixo de acumular o cargo de diretor financeiro. Na reunião do Conselho de ontem, tivemos a aprovação e a nomeação do Marcelo Malta. É um profissional que trabalha conosco já há muitos anos, que além de gerente de contabilidade, tinha funções como diretor de algumas das nossas subsidiárias e parceiras, por exemplo a Itasa, também presidente do Conselho da nossa Fundação, da PREVIG, um profissional de alto gabarito e que vai me ajudar também nessa função, diminuindo um pouco a carga sobre mim e me dando a oportunidade de focar nos principais negócios da Companhia. Eu vou reter ainda a Diretoria de Relações com Investidores, uma estratégia do grupo de manter a informação e a relação no mais alto nível da Companhia.

Bom, então vamos falar um pouquinho dos resultados. Os resultados desse trimestre eles reforçam a máxima que a gente fala já há muito tempo de que uma comparação trimestre a trimestre, ano a ano, ela não é a melhor maneira da gente fazer, em que pese a gente, a demanda do mercado de fazê-lo. E quando a gente vai olhar o segundo trimestre de 2019, em comparação com o segundo trimestre de 2018, a gente tem uma significativa queda no Ebitda e no lucro líquido e isso foi ocasionado pela estratégia de alocação diferente nesses dois anos, e também pelo nível de PLD. O nível de PLD também afetou o despacho termelétrico, então a gente tem uma série, além disso nós tivemos não recorrentes no ano de 18 que beneficiaram o resultado em 2018. Tivemos um impacto de TAG em 18 dias de propriedade do ativo gerando uma certa renda, mas todas as despesas relativas à transação foram debitadas nesse trimestre. Então, nós tivemos uma série de efeitos que contribuíram para que houvesse uma queda muito grande, mas isso não necessariamente, quando a gente olha no semestre, a gente vê que essa queda não é tão acentuada. E principalmente tirando os efeitos não recorrentes.

Então, vamos começar a falar do faturamento. O faturamento, a gente teve um faturamento um pouquinho maior no trimestre, principalmente em função da atividade de *trading*. A atividade de *trading* teve uma contribuição de quase R$ 190 milhões no faturamento, se comparado com o faturamento do *trading* do mesmo trimestre do ano anterior. Nós tivemos uma queda também na receita em função das liquidações do mercado de curto prazo, então da CCEE, fruto da nossa posição menos *long* nesse segundo trimestre em relação ao segundo trimestre do ano passado.

Mas tivemos também fatores positivos, como o aumento de preços de 4,8%, no preço médio, tivemos também alguns componentes de consolidação da nossa empresa de geração solar distribuída, contribuindo com o pagamento de R$ 23 milhões também para a receita desse trimestre.

Só para vocês terem uma ideia, o PLD médio do segundo trimestre de 2018 foi de R$ 302,68 contra R$ 131,37 no segundo trimestre de 2019, ou seja, isso não seria, na média, um PLD que justificasse a geração por mérito de nenhuma das nossas usinas termelétricas. Nós chegamos a ter no mês de abril/maio, secundária, mas tivemos inclusive piso durante esse segundo trimestre, algumas semanas de piso.

Então, quando a gente olha o Ebitda, a gente teve um decréscimo de 3,7%, se a gente olhar no semestre tem uma pequena elevação. E aí quando a gente fala no semestre "pequena elevação" e tira os efeitos não recorrentes, a gente vê que essa elevação seria de 4 ou 5% se a gente tirar os R$ 70 milhões de não recorrentes de recebimento de seguro no segundo trimestre de 2018. E se a gente tirasse, por exemplo, TAG com essa contribuição negativa de R$ 28 milhões nesse segundo trimestre de 2019, então, a gente comparando o semestre, tirando esses não recorrentes a gente teria aproximadamente 4 ou 4,5% de crescimento desse Ebitda.

O mesmo efeito aconteceu no lucro líquido, mas não suficiente para reverter uma queda, porque também nós tivemos um aumento significativo da dívida líquida. A gente olha a dívida líquida para o segundo trimestre de 2018 em R$ 6,2 bilhões e no segundo trimestre de 2019, R$ 11,4 bilhões, ou seja, apesar de você ter tido uma inflação mais baixa, de ter tido taxas mais baixas, o volume mais do que duplicou. Então, a gente teve despesas financeiras maiores. E grande parte dessas despesas financeiras são decorrentes de investimentos que ainda não tiveram contribuição significativa. Um exemplo deles é TAG, que só contribuiu com 18 dias de rendimentos, de riqueza. E o outro é Umburanas, que a gente acabou a construção, finalizou a construção no final do mês de abril e ele ainda não teve a possibilidade de trazer toda a contribuição desse parque.

Então, nós tivemos um aumento de dívida, que ainda não refletiu no resultado da Companhia. É natural o ciclo de investimento numa empresa que cresce, que está investindo e está crescendo e investindo, aproveitando a oportunidade, aproveitando também para se alavancar um pouco mais. Nós tínhamos uma eficiência de capital baixa, nós tínhamos um endividamento muito baixo, e agora nós estamos atingindo um nível de endividamento que a gente considera um nível de endividamento de cruzeiro. Dentro desse de nível que a gente está hoje seria um nível ideal para a gente fazer a manutenção no endividamento e ter uma estrutura de capital mais eficiente. Isso não quer dizer que a gente não vai continuar crescendo, vamos encontrar maneiras de continuar crescendo sim, e existem oportunidades no mercado para serem capturadas, e a gente espera receber boas notícias aí até o final do ano, de novos empreendimentos, como empreendimentos de Campo Largo II, que a gente já decidiu por iniciar e deixar para o mercado livre, e eventuais oportunidades de M&A.

Então, a gente passando para o slide número 6 onde a gente fala dos destaques. A gente já falou da questão do TAG, que foi fechado dia 13 de junho, então nós ficamos com a participação de 29,25% na TAG. Essa participação é indireta, participação direta na Transportadora Aliança, que é onde nós temos a sociedade com a CDPQ e com a Engie Paris.

Também um importante evento aconteceu nesse segundo trimestre de 2019. Nós tivemos no dia 28 de junho passado, a declaração da operação comercial da Usina de Pampa Sul. Agregamos 345 megawatts na capacidade instalada do nosso parque gerador e no momento, operação tempestiva para servir os contratos que se iniciavam em 1º de julho.

Lembrando, em função do atraso da usina, a gente renegociou os PPAs com o mercado regulado, conseguiu na maior parte dos contratos que, no primeiro semestre, fossem bilateralmente negociados e cancelados. E aí agora, a partir de 1º de julho de 2019 a gente passa então a aferir esses contratos com a garantia da receita fixa e da receita variável vindo do nível de geração.

Também no dia 15 de julho, evento subsequente, foi realizada a 9ª emissão de debêntures simples de infraestrutura. Foi a maior emissão de debêntures incentivadas já ocorrida no país. É um montante de R$ 1,6 bilhões, e nós tivemos aí alguma eficiência na colocação, tivemos algo em torno de 15 a 20 bps de eficiência. Numa emissão deste tamanho, consideramos uma grande vitória e diria que nunca tomamos recursos tão baratos quanto esses recursos que a gente pegou, que dentro do plano de negócios fazia todo o sentido essa captação.

Além disso temos no slide 7 um destaque, nós fechamos uma parceria com a L'Oréal e a L'Oréal passa a utilizar energia limpa do nosso Conjunto Eólico Trairí em todas as suas unidades do Brasil. Isso é o caminho da transição energética que a gente visa trilhar e obviamente no sentido de descarbonizar os nossos clientes. Essa é a visão da Companhia, é de diminuir a pegada de carbono dos nossos clientes de várias formas, através da geração de energia limpa, certificados de desenvolvimento limpo. Então, é dessa forma que a gente hoje está se posicionando como um agente que agrega valor e descarboniza a operação dos nossos clientes.

No slide 9 nós temos… a única alteração seria a inclusão da TAG, onde a gente passa a deter 32,5%, como falamos, da Transportadora Aliança, que detém 90% da TAG, e o restante de 10% estão em posse da Petrobras, que já manifestou o interesse de vender e provavelmente a gente vai estar olhando essa oportunidade nos próximos meses, assim que ele for lançado.

O slide 10 é uma mudança um pouquinho da nossa apresentação. Nós temos agora várias linhas de negócios. Então, na área de geração, que era o nosso principal negócio, ainda é o nosso principal negócio, nós agora atingimos 60 usinas em operação, e estamos com uma capacidade de 8,7 gigawatts. Essa é a posição nossa em 30/06. Isso já agrega Pampa Sul e também o restante das usinas de Umburanas, que entraram durante o trimestre.

Linha de transmissão nós temos a Linha de Gralha Azul, com mil quilômetros de linha mais cinco subestações, nós vamos falar um pouco mais adiante. Geração solar distribuída a gente tem 2.199 sistemas instalados com capacidade de 28.273 quilowatts pico (kWp). É uma atividade que tem crescido significativamente e que a gente tem concentrado cada vez mais no mercado B2B, cada vez menos no mercado residencial, atingindo o mercado comercial através de agência, representantes, e mercado de B2B é o mercado do nosso foco, através de contratos de longo prazo.

Na parte direita desse slide, a gente fala um pouquinho da nossa matriz. É uma matriz que aumentou a participação termelétrica em função de Pampa, mas lembrando, Pampa e Jorge Lacerda são ativos que a gente já manifestou interesse em vender, dentro da estratégia de saída de carvão, do Grupo. Jorge Lacerda a gente já está num processo bastante adiantado, negociando com os potenciais compradores os detalhes de alocação de risco, para que a gente feche essa operação ainda no ano de 2019. Essa é a nossa intenção. E no caso de Pampa, a gente tinha paralisado o processo de vendas, até que ela entrasse em operação comercial. Com a entrada da operação comercial, a gente deve retomar o processo, e esse processo obviamente demora algum tempo, a preparação, a chamada desinteressada, assinatura dos contratos de confidencialidade, acordo de confidencialidade, divulgação de informação, oferta de preço não vinculante, avaliação da oferta, até que a gente faça um *close*. Então a gente imagina que a gente vai estar com esse processo em andamento durante o segundo semestre desse ano e um potencial fechamento da operação no primeiro semestre de 2020. Essa é a nossa ideia.

Passando para o próximo slide, 11, um pouquinho da nossa história na parte de geração. Então, a capacidade instalada cresceu 134% desde a privatização da Gerasul lá em 98, ou seja, uma empresa que só vem crescendo, vem crescendo mais fortemente nos últimos três anos, aproveitando as oportunidades que aparecem. Também com um retorno significativo ali, um investimento de retorno significativo, em 2017 e 2018, quando a gente tinha taxas elevadas de juros, e obviamente, isso contribuiu para o retorno de longo prazo dos projetos que a gente entrou naquele momento.

E na parte de baixo a gente mostra a nossa posição como líder no mercado, ainda com investimentos a serem maturados. E nós temos aqui na parte verdinha do 1,9 de crescimento de capacidade, tem Campo Largo com 360 megawatts de capacidade e tem Jirau, que ainda tem potencial de trazer o grupo em algum momento, trazer o grupo para

dentro da EBE. O processo foi paralisado num determinado ponto, até que a gente tenha uma visibilidade maior, consiga resolver alguns problemas estruturais do projeto, que estão se resolvendo, negociação de dívidas com BNDES, mudança de perfil e operação de nível constante do reservatório. Então, tudo isso são coisas que estão sendo trabalhadas para que a gente melhore o projeto, estão sendo trabalhadas pelo controlador e a gente possa trazer o projeto com menos problemas para dentro da EBE.

Nesse sentido também nós tivemos a saída, anunciado a saída do Edson Silva, que é o nosso Diretor de Regulação. Ele vai assumir, a partir de 1º de outubro, a posição de CEO da Energia Sustentável do Brasil, a empresa que construiu e opera Jirau, e será substituído a partir de 1º de outubro por um também profissional de carreira nosso aqui que é o Marcos Keller. Foi a outra mudança, das três mudanças que houve na Diretoria, anunciadas ontem. Então, essa vai ocorrer só no iniciozinho de outubro, mas isso é importante porque é uma pessoa que já tem muitos anos de mercado, competência para resolver problemas regulatórios e um hábil negociador para que a gente possa melhorar esse projeto, e em breve tentar trazê-lo de forma mais suave para dentro do portfólio da Engie Brasil Energia.

Nós tivemos um aumento de *market share* de 6,3% para 6,6% no segundo trimestre, em função de termos agregado a nova capacidade tanto eólica quanto térmica, de Pampa.

No próximo slide a gente fala um pouquinho de TAG. A gente apresentou para os senhores as características da empresa, mas é importante aqui que nós estamos hoje em parceria com a Engie S/A, Paris, com o CDPQ, o processo de transição já está ocorrendo, tem um grupo trabalhando hoje com vários profissionais oriundos também da Engie Brasil, na administração da TAG. Gustavo Labanca, que era o nosso Diretor de Desenvolvimento, passou a ser o CEO da Companhia, e essa é a terceira mudança que a gente teve na nossa Diretoria. Guilherme Ferrari, que era o nosso gerente de desenvolvimento de negócios passa a ocupar a cadeira de Diretor de Desenvolvimento e também passa a cuidar não só de desenvolvimento de negócios, mas também da parte de estratégia e inovação. Nós juntamos essas duas áreas numa diretoria para que a inovação esteja a serviço de novos negócios, para que a gente possa cooperar inovação como um elemento impulsionador do nosso desenvolvimento de negócios.

No slide 13, o importante aqui é falar que existe uma maturidade média de contratos da TAG de aproximadamente 12 anos, são 12 anos de contrato com a Petrobras. Após esses 12 anos mais ponderados a gente passa a ter períodos onde vai vigorar o preço regulado, é um monopólio natural, tem atividade regulada. E aí no momento adequado será negociada a nova tarifa e a tarifa vai ser baseada na utilização dos gasodutos e obviamente o retorno requerido sobre a base de ativos mais o OPEX e a depreciação. Então, isso é uma atividade também com bastante perenidade, e nasceu do seu resultado. Então, acredito que vai nos dar maior previsibilidade dos fluxos de dividendos.

No slide 14, transmissão. Não tem grandes novidades, a única novidade que a gente tem, bom, a gente ganhou Gralha Azul, e a gente então está desenvolvendo esse projeto e tudo dentro do cronograma normal. Temos aí alguma antecipação na emissão da licença prévia, que também pode gerar uma expectativa de antecipação na oferta de instalação, e com isso a gente antecipar um pouquinho o início da construção, e ganhando um pouco mais de conforto na importação ou eventualmente até gerando uma possível antecipação além da antecipação que a gente previa no *business plan*. Geração solar distribuída já falamos, ainda é um negócio incipiente, estamos desenvolvendo, entendemos que, estamos procurando o melhor modelo para isso. Já estamos encontrando um caminho de muito mais penetração, de atuar no mercado B2B através de uma relação de longo prazo, BOO ou BOT, então essa tem sido a nossa estratégia com relação a Solar Distribuída.

Vamos passar para o slide 17, é onde a gente fala do mercado de energia, então como a gente vem ressaltando, principalmente a questão de uma sobreoferta que acabamos configurando em função da hidrologia, mas ela tende a cair. E à medida que você tenha crescimento econômico, a gente tem dado sorte, de uma certa maneira, que o país não vem crescendo. Se estivesse crescendo, provavelmente a gente estaria vivendo uma situação de restrição energética muito maior do que a gente está vivendo. No lado direito do slide a gente vê a volatilidade do PLD. Se a gente colocar intra ano, a gente chegou a ter preço teto em fevereiro, e preço piso em abril. Então, quer dizer, são coisas que dão sinalização adequada de preço, em função da hidrologia, mas talvez são coisas a serem discutidas de como calibrar isso e essa volatilidade não ser tão elevada no futuro.

A gente passa para o slide 19, a gente sempre fala do nosso portfólio balanceado, continuamos aí, mais ou menos uns 60% - 40%, entre mercado livre e mercado regulado. Mas o importante aqui é que a gente tem cada vez mais dado foco para o crescimento da nossa base de clientes livres. A gente, se vocês olharem embaixo no slide você vê que nós tivemos um crescimento de 66% no número de clientes livres no segundo trimestre de 2018 para o segundo trimestre de 2019, e isso a gente está falando de clientes do grupo econômico, a gente não está falando de unidade. Quando fala de unidade esse crescimento é muito maior. E isso é já uma preparação para um mercado, muito mais pulverizado do que a gente imagina, que vai se configurar com as mudanças regulatórias que a gente hoje tem já colocadas no Congresso para votação através do PL 1917.

No slide 20, quando a gente fala de um aumento no mercado livre, então a gente aumenta o mercado, ele se torna cada vez mais importante, e a gente precisa também pensar em como se proteger de um problema sistêmico. Então, nós temos como estratégia, estar diversificado nos segmentos de mercado, da economia, em uma grande concentração. Hoje a maior concentração nossa é da borracha e do plástico, e depois vem siderurgia, cimento, e assim por diante. Mas já tivemos até uma concentração maior na área de cimento. O

cimento teve uma posição que chegou a ser 15%, mas isso a gente vai administrando e tentando compor a carteira de uma forma mais diversificada possível, para fugir do risco sistêmico. E também, por outro lado, a gente tem um processo de análise de crédito, principalmente com os grandes clientes, muito mais rico onde a gente tem direitos de garantia, de contrapartida, etc., que nos deixa tranquilos que a gente não tenha nenhum tipo de inadimplência relevante. Na verdade a única inadimplência que a gente tem é a inadimplência do mercado de curto prazo. A gente não tem, a gente está lá naquele volume de recursos ali, à medida que a gente fica *long* do mercado de curto prazo, na CCEE, a gente tem que esperar para ser pago ou para que a gente esteja *short* em algum momento para consumir os nossos créditos. Esse problema já está bem encaminhado através da solução do GSF, que passou na Câmara dos Deputados, agora vai para o Senado, e que deve destravar o mercado a partir do momento em que, para se beneficiar da geração fora da ordem de mérito, que vai gerar um crédito em favor dos geradores hidrelétricos, que vai ser convertido em extensão da concessão, as empresas que tem liminares terão que abrir mão dessas liminares, pagar as suas dívidas e com isso você deve ter uma regularização do mercado de curto prazo. Então, a gente espera que aconteça isso aí ao longo desse segundo semestre, e que a gente entre 2020 já com um outro cenário e essa inadimplência no mercado de curto prazo desapareça, com o -- residual dentro da normalidade, que a gente teve no passado.

A gente indo para o slide 21, a estratégia de comercialização, como vocês sabem, a gente tem uma estratégia de contratar, pouco a pouco, energia dos anos seguintes. A gente hoje tem um volume de energia maior do que 2020. 2020 e 2021, a gente hoje já tem, eu diria, a gente já está sobrecontratado, ou contratado no limite máximo. A gente sempre precisa deixar um pouco de energia nesses anos mais próximos, até porque a gente ainda não tem um sistema hidrológico totalmente regularizado, os reservatórios estão se recuperando, mas a hidrologia ainda é uma incerteza. A gente precisa, por causa do GSF, ter um volume razoável de energia descontratada.

Então, como é que a gente acaba fazendo, dentro desses próximos anos que a gente considera, que a gente já alcançou o limite, a gente vai fazendo compras e formação de produtos através da utilização também da energia de terceiros no curto prazo.

Bom, balanço de energia a gente sempre passa rápido. É mais um instrumento para análise de modelagem da Companhia.

Expansão nós já falamos de Jirau, falamos da nossa intenção de transferi-lo no momento em que esse ativo já estiver maduro, com os seus problemas relativamente resolvidos, quando a incerteza esteja diminuída, para não desvalorizar o ativo e não trazer incerteza também para dentro da Companhia.

No slide 26 a gente fala de Campo Largo fase 2. A gente tomou a decisão de iniciar a construção. Iniciou a construção agora no final do mês de junho, onde a gente teve as primeiras licenças de implantação, e passamos a fazer toda a parte de topografia, sondagens, supressão de vegetação, os acessos internos e as áreas de montagem. Então, a fotografia que a gente vê aqui é a fotografia do acesso da primeira área de montagem.

No slide 27, em linhas de transmissão, então a novidade é que nós tivemos a emissão da licença prévia da Subestação de Ponta Grossa. É um dos principais componentes desse sistema transmissão, que está sendo instalado no estado do Paraná, e a gente está aguardando uma definição das condicionantes, com a emissão da licença de instalação nos próximos dois meses. Então, a gente espera estar com essa licença até o final do mês de setembro.

E aí projetos em desenvolvimento não tem grandes novidades aqui, a gente continua com as nossas centrais fotovoltaicas lá no Rio Grande do Norte, temos o projeto Santo Agostinho no Rio Grande do Norte também, que a gente está tentando trabalhar para desenvolver pro mercado livre, da mesma forma que fizemos com Campo Largo fase 2. Temos Umburanas fase 2 e Campo Largo fase 3, ou seja, temos algo em torno de quase 1.500 megawatts de capacidade instalada de energia renovável no parque. E temos a Norte-Catarinense, com capacidade instalada de 600 megawatts, que a gente está tentando viabilizar com um terminal de LNG junto com a Golar Power, e que inclusive está cadastrada para esse leilão que vai ocorrer, A-6 no final do ano.

Desempenho financeiro, como a gente já passou por grandes agregados financeiros, passamos por, já pela receita operacional e pelo lucro, eu vou passar então pra parte do detalhamento, só para a gente falar sobre os itens principais que afetaram.

Então, na receita líquida, a operação de *trading* a gente já falou, quase R$ 190 milhões a mais do que no trimestre anterior. Nós tivemos aí R$ 51 milhões do aumento de 4,8% do preço médio. Painéis solares, que a gente também falou, com R$ 23 milhões. Transmissão, da sistemática que faz a contabilidade, registra a contabilidade da transmissão, a gente vai reconhecendo receita ao longo da construção, e isso a gente teve nesse trimestre, R$ 22 milhões de receita de transmissão. Depois a gente vai olhar também que isso é vinculado ao custo que a gente incorreu. Então, na verdade, ele ficou de vir com uma pequena margem, de algo de 2 vírgula poucos por cento, e efetivamente ele só vai começar a gerar resultado significativo a partir do momento que ele entrar em operação.

No mercado de curto prazo, na CCEE a gente teve uma queda, de R$ 115 milhões, principalmente redução PLD, o GSF, e a sazonalização, que a gente teve menos posição *long* nesse trimestre, que no mesmo trimestre do ano passado. Tivemos a receita não recorrente da indenização do sinistro, de R$ 70 milhões, que nós já mencionamos, que não tivemos,

obviamente, essa receita não recorrente nesse trimestre. Tivemos 4,1% de redução do volume vendido, isso aí é fruto da redução de consumo dos nossos clientes. Então, ou seja, é reflexo ainda, da não retomada da economia. A gente espera que isso não aconteça nos próximos meses, que a gente tenha um destravamento e um humor melhor dos empresários brasileiros e do consumidor também para que a economia volte a crescer, e que a gente entre num ciclo virtuoso de crescimento.

Tivemos uma redução de R$ 16 milhões na receita de Jaguara e Miranda, principalmente na redução da remuneração do ativo financeiro, em função da inflação menor, porque tem uma componente de IPCA nessa remuneração. É a maneira também de se contabilizar o ativo financeiro dessas hidrelétricas cuja concessão foi feita em 2017. Então, você tem um ativo, esse ativo ele é remunerado pelo IPCA. Então, nós tivemos uma inflação menor do IPCA nesse trimestre de 2019 em relação ao mesmo trimestre de 2018. Então, isso faz a composição desses 2% de crescimento da nossa receita. Quando a gente vai para a parte do Ebitda, a gente tem uma redução de compras para a gestão do portfólio, então isso está dando aí R$ 88 milhões, mas a gente vai ter um aumento de compras em função da nossa pressão do curto prazo, representado ali por aqueles R$ 147 milhões negativos. A gente já falou do preço médio, então alguns desses componentes aqui já foram vistos anteriormente.

E aí a gente, eu acho que seriam os dois principais fatores, a questão dos R$ 147 milhões a menos de resultado do Ebitda, em função do mercado de curto prazo, e esses R$ 88 milhões de redução da compra para a gestão de portfólio. Então, a gente passaria a ter uma redução de 14% no Ebitda em função desses vários elementos que foram listados aqui no slide 32.

A gente passando para o slide 33 do lucro líquido. Então, a redução do lucro líquido implica numa redução dos impostos, então isso é um componente positivo. A gente não teve um *impairment*, que foi feito lá em William Arjona, lá atrás, no segundo trimestre de 2018, mas em compensação, tivemos um impacto no Ebitda em função dos vários elementos que já falamos, de GSF, de alocação, de PLD mais baixo, etc. Resultado financeiro significativamente mais baixo em função do aumento dos juros e da variação monetária sobre as dívidas, que foram aumentadas para financiar investimentos que ainda não maturaram.

E até o momento, a depreciação e a amortização, em função da entrada em operação de parques de Campo Largo I, no ano passado, que entrou no segundo semestre do ano passado, e de Umburanas, que entrou a partir desse ano. Então o lucro líquido passando de R$ 589 milhões para R$ 385 milhões.

Quando a gente fala de indicadores financeiros, talvez uma coisa aqui para a gente ressaltar, no slide 34, é essa questão do segundo trimestre de 2018 ter caído para 17,5% o retorno

sobre o capital investido. Porque também a dívida, é como a gente já falou, é mais do mesmo, a dívida ela faz parte do nosso capital investido, mas ainda sem o resultado e o impacto integral desses investimentos que foram efetuados. Isso aí deve retornar ao longo dos próximos meses, quando completar um ano dessas aquisições, a gente já deve ter a recuperação integral desse indicador.

Indo para o endividamento, a gente hoje alcança então de dívida líquida/Ebitda de 2,6x. A gente deve ter também uma redução pela mesma razão, a hora que a gente tiver o Ebitda reconhecido dos investimentos que foram feitos, isso deve retornar, e a gente imagina aí, a gente sempre fala de uma relação de equilíbrio aí entre 2 e 2,5x no longo prazo. A gente acha que isso é o endividamento ideal para a Companhia no longo prazo, permitindo que a gente possa fazer ainda os investimentos, quando esses investimentos voltam, passam a dar retorno a gente volta a cair. Então, a ideia nossa é ficar entre esses 2,5 e no máximo 3x do dívida líquida/Ebitda, e sempre administrando dentro dessa faixa, que a gente entende que isso é a estrutura ótima de capital, usando capital próprio e capital de terceiros de uma maneira equilibrada, sem pressionar os nossos *ratings* de crédito e com isso ainda manter a nossa vantagem competitiva de uma empresa AAA. Essa é a nossa estratégia.

Em relação à dívida líquida, basicamente impactada pelo aporte de capital com a TAG, e obviamente amenizada pela estrutura operacional, nós temos no slide 37 uma concentração no final do trimestre, grande, em 2020, isso já foi resolvido parcialmente pela emissão das debêntures que a gente mencionou. Então, as debêntures emitidas de 7 e 10 anos de maturidade elas abatem desses R$ 3 bilhões que a gente tem aqui, que foi parte do *bridge* que foi contratado com os bancos para fazer o *funding* da aquisição de TAG. Então, parte dessa concentração aqui de 2020 já vai sumir, a gente vai baixar aí em 2020 para algo em torno de R$ 1,4 bilhões.

Fluxo de caixa normal, confortável, vocês veem a geração de caixa da Companhia super robusta. Em 2022 a gente ainda tem uma parcela de dívida 4131, que muito provavelmente também vai ser normalizada nos anos futuros. Então a gente não tem risco, a gente tem um crédito muito bom, a gente não tem risco de refinanciamento, então a gente vai esculpindo a nossa amortização e o nosso serviço da dívida à medida da nossa geração de caixa, levando sempre em consideração que a gente também tem o compromisso de distribuição de dividendo, que a gente vai falar mais adiante.

No slide 38 a gente fala dos nossos investimentos, e aí a gente vê efetivamente um volume de investimentos muito grande aí nos últimos 3 anos, então, R$ 5,5 bilhões em 2017, R$ 3,4 bilhões em 2018, R$ 5,5 bilhões em 2019, volume elevado ainda em 2020, R$ 2,6 bilhões. Ou seja, a gente está num volume grande de investimento, aproveitando essa oportunidade de alavancagem da Companhia e de juros baixos para poder capturar as oportunidades.

A gente passa então para o 39, aonde a gente fala de dividendos, nos últimos anos a gente vem pagando 100%. A nossa política é pagar o máximo possível, com períodos onde a gente reduz a distribuição em função ou de algum tipo de ameaça externa, no caso de 2014 e 2015 de crise financeira, *impeachment*, etc., ou fazia investimentos como aconteceram lá em 2008, 2009, 2010, onde a gente comprou São Salvador, depois Estreito, e tivemos alguns, Ponte de Pedra também foi nesse período, então foram períodos de investimento onde a gente também reduziu os dividendos. Mas sempre mantendo o nosso *payout* mínimo de 55% do lucro líquido ajustado, ajustado em função do IFRS, que a gente teve que adotar em 2011, e essa tem sido a nossa filosofia.

Não deliberamos dividendos agora no segundo trimestre, como a gente está pagando em setembro agora o complemento dos dividendos de 2018, a gente achou que não havia necessidade de a gente deliberar dividendo agora. A gente hoje tem oportunidade de mercado que podem se configurar, e a gente está ganhando então tempo para a gente poder fazer uma estratégia convincente de distribuição de dividendos aí para o ano de 2019.

Então, essa é a mensagem que a gente tem para vocês, e a gente está agora aberto para as perguntas e respostas.

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 THIAGO, PODE PROSSEGUIR.

SR. THIAGO SILVA: Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação a crescimentos. A gente tem visto a empresa nos últimos dois ou três anos mudando um pouco o foco de crescimento, ou complementando o crescimento primeiro na parte de transmissão, que foi, enfim, uma grata surpresa, depois, tivemos agora recentemente a TAG nessa expansão na parte do gás. Eu queria saber assim para onde que vocês estão mirando. O Sattamini bem comentou no início da apresentação que a gente vai ter boas notícias agora ainda esse ano referente a crescimento orgânico. Mas eu queria saber mais com crescimento inorgânico, com referência à M&A, aproveitar o mercado como ele está, seja na parte do gás, agora com o leilão no pré-sal, ou na parte de outro tipo de fonte, se é na geração. É mais para saber para onde que a empresa está crescendo também. E a minha segunda pergunta, voltando um pouquinho à essa questão do dividendo, nós notamos que realmente foi tirado de pauta agora a discussão sobre o dividendo, agora interino na metade do ano, mas se você poderia dar um pouquinho de

cor se tem alguma discussão referente à mudança de estratégia de distribuição de dividendo dado esses crescimentos. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Não, a mudança de estratégia… vou começar pela parte mais fácil. Não existe mudança de estratégia de distribuição de dividendos, a gente tem sempre falado que a gente está entre os 55%, que a gente considera um bom *payout*, e que é aderente ao nosso discurso de muitos anos, e os 100%, onde a gente distribui a totalidade se a gente entender que a gente tem um ambiente saudável para distribuição, sem colocar em risco a solidez da Companhia diante das oportunidades de investimento que surgirão. Então, a gente só postergou para que a gente pudesse analisar se as oportunidades que a gente vislumbra, se elas poderão ocorrer. Das oportunidades, oportunidades a gente já efetivamente, em 2017, tomou a decisão da transmissão, ou seja, a gente deixou de ser um puro gerador para tentar investir em outros segmentos de infraestrutura de energia, ou seja, aquilo ali foi uma decisão tomada num determinado momento onde a gente via muito poucas perspectivas de desenvolvimento rentável, naquele momento, na geração, e a gente entendeu que se a gente tivesse uma atividade mais diversificada dentro de infraestrutura de energia, as oportunidades iriam aparecer de alguma maneira, seja num segmento ou no outro. Então, apareceram em transmissão naquele momento, depois voltaram a aparecer em geração, através de desenvolvimento de mercado livre, e agora apareceram no mercado de infraestrutura de gás, que é também infraestrutura de energia. A gente procura se manter dentro desse, diria, desse segmento de infraestrutura de energia com uma atividade um pouco mais diversificada entre os subsegmentos. Então, aonde esses investimentos vão aparecer nos próximos anos a gente vai olhar oportunidades nesses três segmentos, por enquanto. Então, na infraestrutura de gás, infraestrutura de transmissão e infraestrutura de geração. E temos projetos em vários deles, temos oportunidades várias nesse segmento, e aí a escolha vai vir a partir do momento da melhor alocação dentro dessa estratégia.

SR. TIAGO SILVA: Está ótimo. Obrigado.

OPERADOR/A: LEMBRANDO QUE PARA PERGUNTAS BASTA DIGITAR ASTERISCO 1 (*1). POR FAVOR AGUARDEM ENQUANTO COLETAMOS AS PERGUNTAS. A NOSSA PRÓXIMA PERGUNTA VEM DA SENHORA MARIA CAROLINA CARNEIRO, DA CREDIT SUISSE. SENHORA MARIA CAROLINA, PODE PROSSEGUIR.

SRA. MARIA CAROLINA: Oi, bom dia a todos. Obrigada pelo *call*. Duas perguntas. A primeira é em relação à TAG. Eu queria que vocês pudessem comentar, mesmo que por enquanto a gente não tenha tanto detalhamento, sobre essas mudanças propostas aí para o mercado de gás, o que vocês imaginam que possa ser impacto para TAG, e até para

mercado de vocês, dada as informações que a gente tem até agora sobre as modificações aí sugeridas pelo governo. E a segunda pergunta é sobre Jirau, para saber se a gente tem aí alguma atualização sobre o processo de transferência. Obrigada.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Oi Carol. Sattamini falando. Então, a primeira pergunta sobre TAG. Nossa visão é muito otimista com relação às mudanças que estão sendo propostas. A gente está olhando um mercado onde a gente tinha um monopólio da Petrobras, e esse monopólio, se por algum momento no iniciozinho ele foi necessário para constituição do mercado, ele foi um impedimento para o crescimento desse mercado, até pela capacidade de investimento de um único *player*, pela diversidade do negócio que ele estava inserido. Mas na hora que você vai desmontar esse monopólio e você vai tornar o mercado mais competitivo, o que a gente espera é que exista um crescimento significativo no mercado de gás, na sua produção, no volume de consumo, no barateamento do gás, e com isso obviamente a atividade de infraestrutura de gás ela fica mais importante e as oportunidades vão surgir, através de investimentos nos próprios gasodutos, que estão sendo a nossa operação, de novas entradas, novos equipamentos de compressão, subestações de entrada e subestações de saída. Então, você vai ter uma série de adicionais, fruto desse maior dinamismo no mercado de gás. E a nossa presença importante nesse segmento vai possibilitar que a gente, ou seja, a natural operadora desses ativos regulados, adquira nova capacidade de infraestrutura para poder alavancar essa nossa posição. Então, é extremamente positivo, na nossa visão a gente entende que o Brasil tem um histórico de respeito aos contratos, a gente tem contratos firmados até um determinado período. E depois nós teremos uma atividade regulada, que vai levar em consideração o retorno adequado e tal, como uma atividade normal que a gente está acostumado nessa parte de transmissão de energia feito nas transmissoras, nas distribuidoras de energia elétrica. Atividade regulada você leva em consideração base ativa, retorno regulatório, custos operacionais, e a gente entende que a gente tem bastante coisa a agregar na eficiência desses sistemas e com isso ter condição de ter retornos adequados para o risco dessa atividade. Então, o volume vai garantir perenidade a isso e vai garantir novas oportunidades. Então isso é a primeira parte da pergunta. A segunda parte da pergunta e com relação a Jirau. Como já comentei, Jirau continua sofrendo GSF, como todas as hidrelétricas, com uma dificuldade de responder a isso porque, em função do volume dela contratado, ela tinha necessidade de se contratar para garantir ao BNDES um nível de contratação que garantisse um nível de alavancagem maior, isso obviamente impacta no caixa da companhia, a companhia continua ainda dependendo de aporte dos acionistas. E ela tem uma série de outros elementos que ela está discutindo com o governo para melhorar a operação, como, por exemplo, operação em cota constante, que vai trazer um maior volume de energia assegurada para a usina,

como outras operações também, a questão de discussão sobre investimento turbinável que vem ocorrendo. Têm várias coisas que a gente hoje está no âmbito regulatório discutindo, que devem dar um pouco mais de clareza e estabilidade no fluxo de caixa do projeto. E com isso a gente sim vai retomar. Hoje a gente tem até o Itaú contratado, nós contratamos, se eu não me engano, em meados de 2017, se eu não estiver errado, mas eu acho que foi em meados de 2017, mas em função do problema do GSF ter se agravado nesse período, a gente preferiu segurar um pouco para não trazer essa incerteza para dentro da nossa empresa listada. Para deixar sempre a incerteza ser tratada ali pelo controlador, no momento adequado a gente traz para discutir com a empresa e com os minoritários o valor desse ativo. Então, não mudou essa situação, enquanto a gente não solucionar boa parte dos problemas e não tiver um nível de conforto maior para trazer esse ativo a gente não vai tomar nenhum tipo de ação.

SRA. MARIA CAROLINA: Está certo. Muito obrigada.

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 ao **Sr. Eduardo Sattamini** para as considerações finais. Por favor, Sr. **Sattamini** pode prosseguir.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu queria agradecer o comparecimento de vocês no call, nós tivemos um número bastante grande de conhecidos investidores analistas, a gente acompanha aqui a listinha das pessoas, as perguntas, agradeço também às perguntas de Thiago e de Carol, a gente normalmente procura durante a apresentação responder boa parte das perguntas que nos são feitas durante o trimestre para que a gente possa esclarecer não só para alguns, mas para todos essas perguntas que nos são feitas. E estamos aí. No próximo trimestre estaremos aqui de novo, espero que o Malta também participe conosco de uma forma mais ativa, explicando um pouco mais a parte financeira, e eu fique mais na parte estratégica, me focando no nosso negócio. Agradeço a todo mundo, então uma boa tarde.

ENCERRAMENTO

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