ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST

RESULTADO DO SEGUNDO TRIMESTRE DO ANO DE 2020

31 DE JULHO DE 2020 – 11H00

Operadora: Bom dia! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do segundo 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 a 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 segundo 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. Mais uma vez aqui com vocês para reportar um trimestre que representa a capacidade do *management* da Companhia de garantir bons resultados, de superar as dificuldades. Um trimestre altamente influenciado pela Covid-19 na economia brasileira, mas que com a nossa competência e capacidade dos nossos gestores aqui nós conseguimos ter um resultado bastante satisfatório. Obviamente, a Covid teve algum impacto em nossa operação, vocês vão ver mais adiante, mas o resultado vem representando essa capacidade e resiliência da Companhia, e também a estratégia de

crescimento que a Companhia lançou aí desde o ano de 2016 com o aumento do nosso endividamento, mas com investimentos rentáveis e que estão trazendo agora alguns dos seus resultados.

Então, a gente começa falando no slide 05, página 05, na questão de receita operacional líquida, nós tivemos um aumento de 23,4%. Esse aumento ele é decorrente de alguns fatores orgânicos, aumento de preço médio, aumento de volume. Mas ele também tem aí algum componente não recorrente, que já foi inclusive sinalizado aí para o mercado e pelos analistas. Nós tivemos R$ 80 milhões decorrentes de recuperação de tributos, além disso tivemos um pequeno não recorrente na questão de indenizações que nós recuperamos de seguros e também de multas contratuais. Mas isso também é atuação do *management*, é atuação que traz resiliência aos nossos resultados.

Com relação ao Ebitda nós tivemos um aumento de 36,1%, acho que vale a pena ressaltar aqui a contribuição da TAG. Se a gente comparar trimestre a trimestre a TAG contribui com R$ 188 milhões desses R$ 1,431 bilhão, uma contribuição significativa mostrando que o investimento na TAG é rentável e está trazendo bastante valor para a nossa Companhia e deve, esse valor deve crescer ao longo do tempo com a redução da dívida na TAG, na SPE, na companhia investida, e melhorando ainda mais nos próximos trimestres.

A gente teve um impacto importante aí da redução da inflação no nosso resultado financeiro e isso faz com que o nosso lucro líquido tenha sido bastante impactado, positivamente impactado por essa queda na correção monetária das nossas dívidas, na correção monetárias das nossas concessões a pagar. E também a baixa dos juros contribuindo para que a nossa despesa financeira também seja menor, e com isso a gente alcança um crescimento do lucro líquido em relação ao segundo trimestre de 2019 de quase 100%, 98,7%. Tem alguns fatores importantes aí a serem ressaltados, como a gente disse, não só TAG, mas a gente também teve a entrada efetiva de Pampa. Pampa contribuiu também para esse segundo trimestre. E a gente teve uma alocação um pouco mais generosa no segundo trimestre de 2020 do que a gente tinha tido no segundo trimestre de 2019.

Com relação, ao slide 05 também, seria importante ressaltar a questão da redução da dívida líquida em função aí da geração de caixa da Companhia. Nós tivemos também negativamente uma produção de energia elétrica muito mais baixa, e isso deu, por causa da crise hidrológica que o sul do país passou, onde a gente tem uma boa quantidade das nossas usinas. Só para vocês terem ideia, as nossas usinas hidrelétricas produziram 60% a menos do que no mesmo trimestre do ano anterior. A gente teve alguma compensação

pelas termelétricas, que aumentaram a sua produção em cerca de 10%, mas no geral a nossa produção de energia foi 50% da produção de energia que a gente tinha tido no mesmo trimestre de 2019.

Lembrando que essa produção de energia ela, uma grande parte, essa parte que está atrelada às usinas hidrelétricas, elas não representam perda de receita ou ganho de receita quando a gente tem uma energia gerada a maior. Por quê? Porque nós temos um mecanismo de realocação de energia que protege o risco hidrológico para todas as usinas do sistema. Então, nesse ano especificamente a gente está se beneficiando desse tipo de seguro em função da baixa hidrologia do sul, e recebendo energia das demais usinas do sistema. Em outros anos a gente teve a situação, normalmente a gente tem uma situação invertida, onde a gente acabou produzindo mais e cedendo energia para outras usinas do sistema.

Outro ponto também a se destacar é que o nosso número de empregados tem aumentado, natural esse aumento. A gente teve nesse período de 2019 a 2020 nós tivemos a entrada total no segundo trimestre de 2019 do Complexo Umburanas, nós tivemos a entrada em operação de Pampa, nós estamos com três grandes projetos em construção. Então, vocês veem que também a gente aumentou o número de empregados em projetos de construção, nós estamos com Campo Largo II, que nós vamos falar mais adiante, usina eólica na Bahia, continuidade no nosso *cluster* de eólicas no interior da Bahia, e nós estamos com Gralha Azul, ainda com transmissão majoritariamente no Paraná, e nós estamos com um Novo Estado, usina entre Tocantins e Pará, que foi adquirida recentemente e está em ampla construção, em ampla atividade de construção.

Nós vamos passando então para o próximo slide. Quando a gente passa para os destaques, a gente resolveu reforçar os destaques com relação a Covid-19, mesmo já tendo feito bastante comunicação com relação a isso no trimestre passado. A gente acabou reportando no trimestre passado, em junho, então tem cerca de um mês que a gente reportou o primeiro trimestre. É importante dizer que nós tivemos impacto na carga muito forte, e isso afetou o GSF, prejudicou as usinas do MRE. Hoje quem faz a compensação do sistema são as usinas hidrelétricas, hoje você tem, quando você tem uma carga, essa carga hoje tem sido atendida pelos intermitentes, eólicas, solares, depois ela tem a flexibilidade das térmicas, muitas térmicas tem a flexibilidade. E aí acaba que essa variação ocorre nas usinas hidrelétricas. Essa é uma flexibilidade que as usinas hidrelétricas têm, e que a gente vive e vem discutindo com o governo que é um serviço que as hidrelétricas prestam para o sistema que hoje não é remunerado, ela acaba se prejudicando porque ela tem menos energia atrelada a ela, quando ela entra numa situação como essa, tem uma queda da demanda, é

ela acaba deixando de fazer a sua geração sem nenhum tipo de remuneração pela prontidão, pela flexibilidade que ela apresenta no sistema.

O dano não é tão grande nesse trimestre porque o PLD ele acabou sendo baixo, nós tivemos um PLD mínimo em abril, depois um PLD de ordem de R$ 70 por MWh em maio, coisa de R$ 110, R$ 115 em junho. Ou seja, na média a gente teve um PLD próximo de R$ 100, ou seja, um PLD que não nos afetou tão drasticamente, talvez R$ 90 por MWh a média de PLD. R$ 85, desculpa, eu fiz a conta aqui rapidamente de cabeça e o número me veio...

Bom, outra coisa, nós tivemos uma redução média de 7,8% no consumo, lembrando que nós temos contratos com *take-or-pay*, então esse consumo ele representou apenas uma queda de 5,5% de energia faturada dos clientes. E isso representou algum impacto no nosso faturamento. Mas como vocês puderam ver, o impacto foi um impacto baixo, a gente acabou conseguindo renegociar algumas faturas com clientes, aliviar alguns daqueles clientes que estavam com problemas mais críticos de liquidez. E no final nós conseguimos uma situação onde não afetasse tanto o nosso cliente, atendêssemos às necessidades dos nossos clientes e também não afetasse o resultado da Companhia.

Bom, nós fizemos investimentos relevantes para a proteção dos nossos colaboradores, da comunidade onde a gente está inserido, e com isso a gente vem tranquilos com a operação. Tivemos sim que fazer algumas mudanças no nosso regime de operação, tivemos algumas usinas que entraram em confinamento por preservação de saúde dos nossos operadores, mas tudo isso mantendo aí a operação sem nenhum percalço.

No quadro da direita a gente reforça as medidas, nós tivemos a ampla adoção do trabalho remoto, o que a gente chama de *home office*, mudança de turno como a gente já comentou, aplicação de testes rápidos para garantir a saúde dos nossos colaboradores e dos nossos também subcontratados e terceirizados, protocolos de higienização. Como a gente disse, tivemos um volume grande de renegociação de prazo de pagamento para aliviar o caixa de alguns dos nossos clientes. A gente, seletivamente, sentou com aqueles que mais impactaram, tiveram as suas operações paralisadas. Então, foram 273 MW médios de energia contratada. Ou seja, se a gente olhar o nosso portfólio de energia livre foi quase 10% do total do volume vendido no mercado livre. E fizemos ações para conter a inadimplência, e manter essas inadimplências em nível histórico.

Só para ter uma ideia, nós tivemos aí um estressezinho de inadimplência no início do trimestre, ali em abril, renegociamos, ajustamos os valores. E voltamos já no final de junho no níveis de inadimplência históricos, ou seja, em torno de 1% ou 2%. E aquela

inadimplência que não é uma inadimplência permanente. É a inadimplência que o cliente está com alguma dificuldade de caixa, deixa de pagar a fatura do mês porque ele precisa também apresentar um balanço um pouco melhor, com indicadores um pouco melhor, e aí ele volta a pagar no mês seguinte.

Passando para o próximo slide, continuamos nos destaques no slide 07, nós iniciamos a aquisição da participação acionária remanescente lá de TAG, que ainda estava nas mãos da Petrobras, então a nossa participação passou de 29,75% para 32,50%. Desculpa, 29,25% para 32,50%, e isso já irá se refletir aí após já no terceiro trimestre com a contribuição da TAG sendo aumentada. Nós também tivemos uma atividade comercial bastante efetiva e boa durante o trimestre vendendo energia ainda a preços médios muito próximos ao preço do nosso portfólio, R$ 190,00 por MWh. E tivermos em torno aí de 100 MW médios vendidos entre 2021 e 2022, e acima de 150 MW médios vendidos de 2023 a 2025. Obviamente como o nosso portfólio está mais vendido no curto prazo, praticamente todo vendido no curto prazo aí, 2021, 2022, a nossa atividade comercial está privilegiando contratos um pouco mais longos, 2023, 2024 e 2025 tiveram volumes maiores do que nos anos mais próximos, 2021 e 2022.

Nós aprovamos com o Conselho uma distribuição de dividendos intercalares de 55% do lucro líquido distribuível, um valor total na ordem de R$ 678 milhões. E nós tivemos uma postura conservadora com distribuição de dividendos, hoje nós estamos com R$ 7 bilhões de investimentos entre 2020 e 2021, naqueles projetos que eu já mencionei para vocês, Campo Largo, Gralha Azul e Novo Estado. Então, é uma decisão conservadora, mas que pode vir a ser reanalisada um pouco mais adiante se a situação de caixa, se a situação do país, a situação econômica voltarem ao normal, não é. Não é uma decisão ainda de *payout* para o ano de 2020, mas sim uma sinalização de atuação normalmente conservadora nossa com relação a gestão de caixa e liquidez da Companhia.

No slide 08, nós falamos um pouco de mais um produto que a gente lança, nós estamos dinamizando muito a nossa área comercial, olhando para um mercado que está se abrindo, assumindo um dinamismo completamente diferente do que a gente via no passado. Então, nós lançamos um produto que chama E-conomiza, um produto que visa facilitar a liberação de pequenos clientes para o mercado livre. Simplificado, com desconto em relação a tarifa da distribuidora, Ele tem uma simplificação na migração, na gestão. Então o representante dos contratos perante a CCEE, é a nossa varejista, e o foco desse produto é para clientes com carga inferior a 1 MW médio. Tem um nível de flexibilidade adequado para os clientes que tem dificuldades em fazer a gestão de um portfólio de energia. Então, esse é um produto para facilitar a vida daqueles pequenos consumidores que não tem ali dentro da

sua estrutura gerencial especialistas em energia, então a gente atua dessa forma para eles. Isso é uma variação de um produto que a gente já tinha lançado no ano passado, que é o produto por adesão, onde a gente tem toda uma padronização também desses contratos para facilitar a negociação, para facilitar o entendimento dos contratos pelos nossos clientes.

Bom, e o último destaque aqui, é que o projeto de Campo Largo Fase II ele obteve, foi registrado no Mecanismo de Desenvolvimento Limpo e vai contribuir também com a redução anual de aproximadamente 790 mil toneladas de CO2, ou seja, na direção da neutralização de carbono dos nossos clientes, que é um dos nossos objetivos estratégicos.

Bom, passando para o slide 10, a gente não tem nenhuma grande alteração, a não ser a alteração de 29,25% para 32,5% da participação de TAG, as outras informações permanecem as mesmas do semestre anterior.

No slide 11, também não tem nenhuma informação ou alteração relevante, apenas pequenas modificações de números na Geração Solar Distribuída, que vocês verão, teve uma redução significativa do nível de atividade durante o último trimestre em função da Covid-19 e da atuação um pouco mais conservadora dos clientes que estavam negociando conosco um investimento relevante para as suas atividades.

No slide 12, nenhuma grande alteração a não ser pequenas alterações de *market share*, de ajuste entre os nossos concorrentes, mas a gente permaneceu com 6,3% de participação no mercado de geração.

No slide 13, a única alteração que a gente tem aqui é a alteração com relação ao percentual, percentuais da estrutura da TAG. Nós pegamos também algumas informações que estavam aqui que a gente durante os primeiros trimestres de TAG a gente passou ao mercado, mas que hoje já são de conhecimento, a gente passou essas informações para o anexo da apresentação. Então, isso aqui é mais para dar uma ideia de que é o ativo, a TAG é a maior operadora de gasodutos do país.

No slide 14 também nenhuma alteração significativa a não ser a menção da postergação do leilão de transmissão que estava agendado para junho, que foi cancelado e será realizado um único leilão em 2020, um leilão um pouco mais robusto, com um número maior de linhas e nós estamos analisando aí projetos para participar dele de forma efetiva.

Geração solar distribuída a gente mencionou, no slide 15, teve uma queda em relação ao

segundo trimestre de 2019 em termos de unidades instaladas no trimestre. Isso é fruto aí como a gente disse, da desaceleração econômica e de um maior nível de conservadorismo dos nossos clientes em fazer investimento neste momento.

A gente partindo para o mercado de energia na página 17, como a gente já mencionou, com a pandemia ocorreu uma redução na demanda, e obviamente a retomada de carga vai depender da atividade econômica. E o que a gente vem notando aqui, nós tivemos uma queda muito grande em abril, maio foi uma pequena recuperação, junho já com uma recuperação significativa. Ainda estamos aquém dos níveis de 2019, mas com um percentual bem mais baixo, eu diria, a gente teve coisa na ordem de 15% em abril, 10% em maio, e hoje a gente se encontra na faixa de 5% abaixo de 2019 em junho. E julho vem mostrando, já que a gente está numa recuperação em relação a 2019 satisfatória. E a perspectiva é que a gente tenha uma recuperação, eu não sei se é perspectiva ou esperança, mas pelo jeito, pelo andar da carruagem, para mim é perspectiva, para alguns é esperança, de que a gente tenha efetivamente uma retomada em V.

Uma mudança que a gente fez nesse gráfico disponibilizado na esquerda é que a gente passou a mostrar aqui qual é, qual foi o efeito do GSF em relação à oferta teórica que a gente tem. Então, se a gente tem uma frustração na oferta em função da hidrologia, essa oferta não se configura. E isso mostra que, apesar de nós termos um grande excesso de oferta, esse excesso de oferta não se configurando, ele regulariza preços no mercado.

Bom, o slide 19 é portfólio balanceado, só para mencionar isso, é uma das razões da nossa resiliência, a gente tem uma posição equilibrada entre mercado livre, entre mercado regulado. No mercado livre muitos consumidores finais e oportunidades de produtos estruturados na parte de *trading*, de mercado de atacado, com as comercializadoras.

No slide 20 nós temos uma novidade aqui para mostrar a vocês. Então a gente tem uma base diversificada de cliente, não teve nenhuma grande alteração aqui. E isso também foi bastante importante para mostrar que a nossa diversificação ela nos garantiu também uma redução de demanda mais em linha com a redução de demanda geral da economia, e não teve uma exposição tão grande, por exemplo, como teve o setor de autopeças ali que caiu mais de 60% na sua demanda. E o slide da direita ele mostra a evolução do número de clientes livres da nossa carteira, mostrando que existe sim uma migração ocorrendo e que nós precisamos nos preparar, e temos nos preparado, para cada vez mais atender um número maior de clientes e de menor porte. Isso vai requerer da gente, está requerendo da gente, uma outra estrutura comercial, uma outra abordagem comercial.

No slide 21 aquilo que a gente já mencionou, nós temos uma posição bastante confortável em termos de contratação de nosso portfólio, basicamente totalmente contratados até 2022. A gente sempre tem algo em torno de 10% da energia total descontratada para que a gente possa arcar com essas flutuações da hidrologia. E tendo alguma energia ainda disponível para contratação a partir de 2023, obviamente subindo, porque nós temos contratos em mercado livre que variam aí entre 3 e 6, 7 anos. Então, numa média de 5 anos, então sempre a gente vai ter que recontratar e estar sempre na atividade comercial ativa para que a gente possa proteger e *hedgear* o nosso portfólio. E isso é importante também porque dessa maneira você não fica sujeito a um grande volume de descontratação num determinado ano e garante aí uma estabilidade razoável nos preços de venda do nosso portfólio.

No slide seguinte, o 22, é o nosso balanço de energia, pra quem tem necessidade de fazer uma modelagem um pouco mais completa dos nossos resultados.

Vamos para a parte de expansão, slide 24 a gente fala sempre de Jirau. Jirau ainda está sendo estruturadas as soluções e os ajustes do projeto, um projeto muito complexo, todo mundo conhece, há muito tempo na mão do nosso controlador. Ainda não tem nenhuma definição com relação a transferência, que era prevista desde o início da sua implementação, mas que por razões de dificuldades, por causa do GSF, dificuldade do caixa, problemas que a gente teve durante a obra, de uma forma conservadora a controladora...

Operadora: Senhoras e senhores, por gentileza, aguardem. Por gentileza, permaneçam conectados. Por gentileza, aguardem a reconexão do palestrante.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Pessoal, desculpa, a nossa linha caiu aqui. Eu estava falando então de Jirau, o projeto com um nível de complexidade e que o controlador se mantém conservador em só trazer projeto para a nossa avaliação no momento em que o projeto estiver redondo, que a gente estiver boa parte dos riscos mitigados. Sempre foi essa a nossa visão, e Jirau como foi um projeto com um nível de complexidade maior, com problemas durante a construção, com o GSF atuando em cima forte dele, mudando os seus *economics*, o controlador ainda não tomou nenhuma decisão com relação a isso, e nós estamos aguardando uma decisão do controlador com relação a esse projeto.

Então a gente vai para o slide 26, ele fala do projeto eólico de Campo Largo - Fase II. A gente, nos projetos nossos, tanto o projeto de Campo Largo, como Gralha Azul, como o Novo Estado, obviamente que nesse trimestre de Covid-19 nós tivemos vários problemas a superar. E no caso de Campo Largo II tivemos 32 dias de paralisação nas obras em função

de Decretos Municipais, e que vão impactar o nosso cronograma por volta de 60 dias. Nós temos uma posição sempre conservadora no nosso balanço de energia, considerando sempre algum atraso na construção. E o nosso cronograma, normalmente o cronograma de obras ele é um cronograma, ele é mais ousado e mais agressivo do que o do modelo de negócios. Então, a gente entende que esse atraso come todas as gorduras que a gente tinha, mas ele ainda possibilita a entrega de resultados conforme esperado no nosso *business plan*. Então, é um sinal de alerta, é uma preocupação, mas ainda não gera nenhum impacto nocivo no nosso resultado.

Na linha de tensão de Gralha Azul obtivemos um evento único na cidade de Pinhão, mas a obra continua, mudou ali a frente de trabalho, a gente teve que mobilizar gente em outras frentes de trabalho, mas fizemos um acordo com a prefeitura e um protocolo de operação mais seguro, acordado com as autoridades sanitárias municipais, e o projeto então não tem hoje nenhum óbice para a sua execução.

No projeto de Novo Estado a gente teve um impacto da Covid na velocidade da mobilização, mas isso também ajustado com os nossos contratados a gente tem um cronograma também com uma certa tranquilidade para garantir a entrada em operação no final de 2021, como está previsto.

Em relação aos projetos em desenvolvimento, a novidade aqui é o desenvolvimento do Conjunto Fotovoltaico de Campo Largo, a gente hoje já está fazendo um processo de licenciamento de 400 MW médios, desculpa, instalados, de painéis solares ali naquela região, e que vai ter a vantagem de obter sinergias com a atual infraestrutura que a gente tem lá no nosso *cluster* de usinas eólicas. Temos inclusive algumas das facilidades de infraestrutura sendo utilizadas por essa nova instalação. Obviamente a decisão não está tomada em instalar esses painéis, mas passa a ser uma opção de crescimento também no nosso portfólio, entra no nosso *pipeline* de projetos a serem desenvolvidos.

Agora eu vou passar a palavra para o Malta para falar do desempenho financeiro da Companhia.

SR. MARCELO MALTA: Bom dia pessoal. Então vamos para o slide 31. Esse slide demonstra claramente um crescimento consistente ao longo dos anos. Comparando os dois trimestres nós percebemos variações expressivas no nosso resultado operacional Ebitda/lucro líquido. Como o Sattamini já mencionou anteriormente, em parte esse crescimento deve-se a efeitos não recorrentes, relativo ao trânsito em julgado de uma ação judicial que ocorreu nesse trimestre, que agregou R$ 80 milhões para a nossa receita operacional líquida, e de

R$ 73 milhões na nossa receita financeira. Esses R$ 73 milhões é atualização desse montante principal de R$ 80 milhões. Então esse evento agregou esses R$ 153 milhões para o nosso resultado. Além disso tivemos lá em TAG também um evento não recorrente que foi o reconhecimento de um crédito extemporâneo de tributos relacionados com inventivo fiscal da Sudene, e isso agregou no nosso Ebitda um montante de R$ 72 milhões. Mas mesmo expurgando esses efeitos, vocês vão ver nos próximos slides, nós tivemos aumentos expressivos no Ebitda e no lucro líquido também.

Então, passando para o slide 32, no primeiro gráfico a gente mostra uma distribuição normalmente consistente entre os trimestres. Isso só não ocorre quando temos algum evento não recorrente e ocorre quando temos impactos expressivos de GSF e PLD. Mas como eu disse, em situação normal, esses resultados se distribuem ao longo dos trimestres.

No gráfico abaixo nós temos uma variação da nossa receita operacional líquida de R$ 2.176 milhões no segundo trimestre de 2019, para R$ 2.687 milhões no segundo trimestre de 2020. Essa variação deve-se principalmente a, como eu já mencionei, a recuperação de tributos em função do ganho de uma ação judicial nesse trimestre de R$ 80 milhões, a elevação do nosso preço médio de vendas de algo em torno de 3%, que é basicamente a inflação, que agregou R$ 37 milhões para a nossa receita. O volume de vendas que também aumentou, e ela deve-se principalmente à entrada em operação de Pampa Sul, compensada com a redução de consumo recorrente da retração econômica motivada pela Covid.

Tivemos indenizações recebidas também nesse segundo trimestre decorrente de cobrança a fornecedores, de multas por atraso em obras, ou por indisponibilidade de nossas usinas. Isso agregou R$ 20 milhões para a nossa receita operacional. A remuneração do ativo financeiro, que é basicamente juros e variação monetária sobre o ativo financeiro das concessões de Jaguara e Miranda, por conta da queda da inflação nós tivemos um impacto negativo de R$ 37 milhões na nossa receita operacional. Transações na CCEE tivemos um efeito negativo de R$ 10 milhões na nossa receita, e por outro lado tivemos também um aumento de custo na CCEE que gerou um impacto negativo no nosso Ebitda, e a gente vai ver em seguida, de R$ 18 milhões.

Então esses R$ 18 milhões é a combinação de alguns efeitos positivos e outros negativos. Os positivos foram basicamente geração da ordem de mérito pela nossa usina de Jorge Lacerda, isso aconteceu por restrições elétricas nesse período, motivada em parte pela estiagem na região sul do país. E um outro efeito positivo desse trimestre foi que, no segundo trimestre de 2019, nós tivemos um descolamento de PLD entre o submercado Norte/Nordeste e o submercado Sul/Sudeste, teve um efeito negativo no segundo

trimestre do ano passado, e o impacto nesse trimestre de descolamento de submercado não foi tão significativo.

Efeitos negativos na CCEE, nós tivemos o GSF, que gerou um impacto relevante, mas foi atenuado pela redução significativa do PLD nesse trimestre. E tivemos também um efeito significativo do MRE, que foi motivado pelo que já foi dito, a estiagem na região sul, que gerou uma redução significativa da geração hidrelétrica nesse período.

Trading nós tivermos um impacto negativo na receita operacional, e por outro lado no custo nós tivemos uma redução de custo de R$ 19 milhões, que fez com que o nosso resultado líquido, que impactou o nosso Ebitda, tenha sido de R$ 4 milhões positivo.

Receita de ativos de transmissão, essa receita decorrente da aplicação da norma contábil IFRIC 12, e ela é formada pelo custo incorrido, que é reconhecido no custo, mais uma margem de gestão da construção. Então aqui na receita tivermos R$ 411 milhões, o que impacta de forma significativa essa variação de 23,4%, mas por outro lado tivemos um efeito no custo de R$ 392 milhões, o que resulta no impacto no Ebitda de R$ 18 milhões.

Painéis solares, como já mencionado, esse negócio foi afetado de forma significativa pela retração econômica do trimestre. Para compensar esses efeitos nós fizemos um trabalho para a redução significativa do nosso custo também. Então, o nosso custo também foi reduzido de forma significativa em R$ 12 milhões, o que fez com que o impacto desse nosso ativo ou desse nosso negócio de venda de painéis solares impactasse nosso Ebitda em somente R$ 3 milhões negativos.

Passando para o próximo slide, aqui nós demonstramos o resultado da TAG de forma um pouco mais resumida. Então, TAG teve uma receita operacional no trimestre de R$ 1.414 milhões, um custo de R$ 563 milhões, despesas gerais administrativas R$ 31 milhões, resultado financeiro de R$ 346 milhões, imposto de renda e contribuição social de R$ 68 milhões. Importante ressaltar aqui que já foi mencionado, um crédito extemporâneo dos incentivos fiscais da Sudene de R$ 246 milhões, que foi reconhecido nesse trimestre. Desses R$ 246 milhões nós temos uma participação de R$ 72 milhões. Então, o lucro da TAG no trimestre foi de R$ 552 milhões, dos quais R$ 246 milhões menos o imposto de renda dos créditos extemporâneos, e dos R$ 162, que é a nossa participação sobre o lucro da TAG tem um efeito não recorrente de R$ 72 milhões que é a nossa participação sobre esse crédito extemporâneo.

Indo para o próximo slide, o primeiro gráfico é a distribuição por trimestre. No segundo

gráfico o demonstrativo de variação do Ebitda que no segundo trimestre de 2019 ele foi R$ 1.052 milhões, e no segundo trimestre de 2020, R$ 1.432 milhões. Uma elevação de 36% entre os trimestres. Se desconsiderarmos os efeitos não recorrentes já mencionados do ganho da ação judicial pela EPE, de R$ 80 milhões, e o impacto do crédito extemporâneo da TAG de R$ 72 milhões, nosso Ebitda teria crescido algo em torno de 22%.

Então, falando um pouco de cada um desses impactos na elevação do Ebitda, a recuperação dos créditos tributários que agregou R$ 80 milhões, preço e volume R$ 73 milhões, compra de energia para portfólio, que nós tivemos uma elevação de compra no segundo trimestre de 2019, que foi feita para suprir energia de Pampa Sul e aqui teve um atraso no início da operação comercial. Combustíveis, nós também tivemos uma redução do custo de combustível, que é a combinação entre o consumo de combustível de Pampa Sul e a redução do consumo de combustível de Jorge Lacerda.

Royalties nós tivemos aqui um impacto também de R$ 24 milhões resultante da menor geração hidrelétrica motivada pela estiagem na região sul. R$ 20 milhões de indenização, como já mencionado, de multas cobradas de fornecedores. A remuneração dos ativos financeiros de Jaguara e Miranda, que reduziram o nosso resultado em R$ 37 milhões, serviços de terceiros e provisões e outros efeitos foram decorrentes basicamente do aumento de custo de operação de Pampa Sul, que entrou em operação no final do segundo trimestre de 2019. E encargos de uso da rede uma elevação do custo de R$ 13 milhões, por conta da entrada em operação comercial de Pampa. Painéis solares, como eu mencionei anteriormente, apesar da retração, o impacto foi não tão expressivo de R$ 3 milhões no nosso Ebitda. E os ativos de transmissão também, como já mencionado, foi um efeito positivo de R$ 18 milhões no Ebitda. E a equivalência patrimonial, a diferença entre a nossa participação de resultados da TAG no segundo trimestre de 2019, que foi o resultado negativo, e a participação no resultado do segundo trimestre de 2020 que foi positivo em R$ 172 milhões. Então, como dito já no slide anterior, desses R$ 188 milhões aqui nós temos R$ 72 milhões de efeito não recorrente como resultado do reconhecimento do crédito extemporâneo lá em TAG.

Passando para o próximo slide, o 35, o gráfico abaixo nós temos aqui uma evolução significativa do nosso lucro líquido em 98,7%. E então aqui no Ebitda como efeito não recorrente nós tivermos R$ 80 milhões mais os R$ 72 milhões de atualização do ganho da ação judicial, então teve um impacto não recorrente aqui de R$ 152 milhões. Além dos R$ 72 milhões não recorrentes lá na nossa participação sobre a TAG. Nós temos um impacto expressivo aqui de efeitos não recorrentes no Ebitda.

No resultado financeiro, nós tivermos a atualização do ganho da ação judicial, que gerou um impacto não recorrente aqui de R$ 73 milhões. Imposto de renda e contribuição social redução, o aumento do imposto de renda e contribuição social em função das variações de lucro, antes do imposto entre os trimestres, e a depreciação e amortização teve um aumento de R$ 29 milhões em função principalmente do início das operações de Pampa Sul.

Se nós desconsiderarmos os efeitos não recorrentes no Ebitda de R$ 80 milhões do ganho da ação judicial e o crédito extemporâneo de TAG, no valor de R$ 72 milhões, e também o efeito no resultado financeiro resultante da atualização do ganho da nossa ação judicial, num montante de R$ 73 milhões, nós teríamos ainda assim uma elevação de 54% no nosso lucro líquido. Essa elevação deve-se em parte ao impacto positivo da variação monetária sobre a nossa dívida, foi algo em torno de R$ 76 milhões, e também a equivalência patrimonial decorrente de TAG.

No próximo slide, o 36, os nossos indicadores financeiros que continuam consistentes entre os dois trimestres, no ROI nós apresentamos uma elevação em razão principalmente do crescimento do nosso lucro líquido. E no ROIC também um aumento do EBIT ter crescido proporcionalmente mais do que o capital investido.

No próximo slide, o 37, nós temos aqui o demonstrativo dos nossos índices de endividamento bruto e líquido. A gente percebe entre 19 e 20 a manutenção de 2,8 vezes a relação de dívida bruta/Ebitda. Olhando para a dívida líquida/Ebitda nós tivemos uma ligeira redução, e isso deve-se basicamente ao nosso aumento de caixa de R$ 400 milhões. E tivemos também uma redução significativa do fluxo de caixa operacional sobre a dívida total para 0,25. Então, fechamos o trimestre com uma dívida bruta de R$ 15.823 milhões e uma dívida líquida de R$ 10.772 milhões.

No próximo slide, o 38, a evolução da nossa dívida líquida. Tivemos aqui como destaque a nossa atividade operacional, o fluxo de caixa gerado pela nossa atividade operacional de R$ 1.237 milhões. Tivemos um trimestre também com recebimento de dividendos da TAG de R$ 322 milhões. Além disso tivemos uma variação do capital de giro de R$ 604 milhões. Parte expressiva desse valor é o ativo financeiro de transmissão que agregou mais de R$ 400 milhões a esse montante aqui. E além disso também o crédito resultante do ganho da ação judicial que nós tivermos nesse trimestre, de R$ 153 milhões, e que ainda não foi compensado. Nós estamos aguardando a homologação da Receita Federal e esperamos que nos próximos 45 dias nós tenhamos essa homologação quando passaremos a compensar esse crédito com tributos federais.

No trimestre também tivemos pagamento de juros sobre capital próprio, R$ 271 milhões, temos um efeito aqui de juros apropriados num montante de R$ 199 milhões, que não gera efeito caixa, é uma apropriação contábil de juros. E tivemos investimentos no trimestre de R$ 134 milhões, principalmente em Campo Largo II, e os demais efeitos nessa evolução da dívida não são tão significativos.

O próximo slide, o 39, temos um perfil da composição da nossa dívida. A gente percebe aqui nos próximos três anos uma parcela significativa de dívida sendo amortizada. Essas dívidas são principalmente as operações de 4131, são operações de mais curto prazo, que tem uma parcela expressiva aqui nas amortizações até 2022. E além disso amortização de algumas debêntures, em especial a 8ª emissão tem uma amortização de R$ 1 bilhão no próximo ano.

No gráfico ao lado nós temos a composição da nossa dívida equilibrada, dívida de mais longo prazo, indexadas ao IPCA e TJLP, e dívidas de mais curto prazo indexadas ao CDI. E no quadrinho abaixo a gente percebe aí uma redução significativa do custo nominal da nossa dívida, de 8% no segundo trimestre de 2019, e ele está em 5,8% nesse segundo trimestre. E isso é motivado por custos mais competitivos que nós obtivemos nas últimas contratações de dívidas, nas contratações mais recentes de dívidas.

No próximo slide o demonstrativo dos nossos investimentos, investimentos significativos ao longo dos anos, e grande parte deles é financiado por capital de terceiros, que aumenta o corpo dos nossos investimentos. Aqui em 2020 temos R$ 4.567 milhões de investimentos previstos. Esses investimentos são principalmente Novo Estado, que temos R$ 1,7 bilhão destinado, Campo Largo II R$ 1 bilhão, Gralha Azul R$ 900 milhões, e um resíduo de Pampa Sul de R$ 200 milhões. Já em 2021 temos também previsto para Novo Estado R$ 1,3 bilhão, Gralha Azul R$ 600 milhões, e Campo Largo II, R$ 300 milhões.

Passamos para o slide 41, a nossa política de dividendos. Como já mencionado pelo Sattamini, a decisão nesse semestre foi distribuir 55% do nosso resultado líquido. E ao longo do ano e mais para o final do ano se a gente tiver uma posição um pouco mais definitiva do nosso fluxo de caixa, a gente vai avaliar com mais precisão o nosso payout do ano de 2020.

O gráfico de vantagens competitivas não temos nenhuma atualização importante. E com isso eu fecho a apresentação sobre os indicadores financeiros e nos colocando à disposição para responder eventuais perguntas.

Operadora: 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).

Por gentileza, aguardem enquanto verificamos as perguntas. A nossa primeira pergunta vem de Marcelo Sá, do Itaú.

SR. MARCELO SÁ: Oi pessoal, obrigado pelo call e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas, uma em relação ao preço de venda que vocês mencionaram, até no release vocês escrevem que venderam aquela quantidade de energia e conseguiram manter aí no preço médio de R$ 190 líquido de imposto. Eu queria só confirmar se o preço que você vendeu essa energia foi realmente nesse patamar. E se foi, eu queria entender como é que vocês conseguem vender a esse nível de preço, não sei se a energia incentivada que vocês estão colocando nessa conta, num cenário que a gente tem sobre oferta de energia e o preço estava superbaixo. Então isso me chamou bastante a atenção. E um outro ponto que eu queria entender em relação aos projetos de carvão, os ativos operacionais de carvão que vocês têm, vocês tinham um processo de venda em andamento e eu queria entender se vocês podem dar um pouco mais de detalhe. Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Vamos lá, oi Marcelo, obrigado pela pergunta. A primeira pergunta, a primeira resposta ela é fácil de te responder. Na verdade, a gente está falando de preço médio, e a gente teve uma atividade muito grande de energia incentivada. A energia incentivada tem um prêmio do desconto da tarifa fio, você acaba vendendo por um preço maior do que o preço da convencional que você observa no mercado. Então, com isso, e você sabe que esse desconto fio é relevante, a gente conseguiu manter níveis de preços compatíveis com os já no nosso portfólio. Então essa é a primeira resposta. A segunda resposta é com relação aos ativos a carvão. Não, os projetos ainda não estão, não temos nenhum direcionamento da venda, e nós continuamos procurando soluções para eles. Como a gente, como vocês sabem a gente até mencionou no trimestre anterior, Pampa está na curva da banheira, então está fazendo uma série de ajustes necessários para a operação ficar uma operação mais redonda, quando ela estiver com essa operação mais redonda a gente deve reiniciar o processo de venda. E Jorge Lacerda é um projeto, é uma planta mais antiga, mais complexa com a CDE, e que a gente vem analisando possibilidades, conversando com alguns potenciais interessados, mas ainda não conseguimos encontrar uma solução que seria uma solução satisfatória para nós. Enquanto isso a gente vai operando da maneira que a gente pode, de forma lucrativa, gerando caixa. É um projeto, é uma usina que não drena recursos da gente.

SR. MARCELO SÁ: Está ótimo muito obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Henrique Peretti, de JP Morgan.

SR. HENRIQUE PERETTI: Olá Sattamini, boa tarde, tudo bem? Eu tenho duas perguntas. A primeira seria sobre o efeito das flexibilizações. Então, se você puder dar uma ideia para a gente de como estão as reduções de carga de consumo, pedido de renegociação em julho e também um *outlook* para o resto do ano. E a segunda pergunta que eu tenho é sobre esse comunicado que vocês divulgaram hoje sobre as orientações estratégicas da Engie. Inclusive acelerar investimentos em geração renovável e infraestrutura, revisar estratégia da área de serviços e também dos investimentos. Isso tem alguma explicação prática na estratégia da empresa, ou é simplesmente uma continuidade do que vocês já estavam fazendo? Obrigado.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigado Henrique, só ficou um pouco abafado, mas eu vou tentar responder o que eu entendi. O que a gente, na flexibilização, o que a gente tentou fazer com os nossos clientes, nossos parceiros, foi dar a eles algum tipo de flexibilização no caixa. O que a gente quer dizer com isso? Alguns clientes eles não consumiram o *take-or-pay*, consumiram abaixo do *take-or-pay* e o que a gente negociou com eles é que eles iriam ficar com a energia, em alguns momentos isso aconteceu, eles tiveram o benefício de liquidar essa energia a um PLD elevado, dessa vez agora o PLD é um pouco mais baixo. Mas entendemos que a dificuldade de caixa talvez a gente precisasse ajudá-los nesse momento. Então, o que a gente fez foi postergar faturas de pagamento com a cobrança de juros que fosse compatível com o risco do cliente, e de uma forma ajudá-lo a passar esse período de dificuldade. Esses foram, assim, isso é um exemplo da flexibilização que a gente teve. Alguns outros a gente escalonou isso talvez num período mais longo de contrato, outros no mais curto, para não impactar o caixa do ano. Então, enfim, cada cliente, de acordo com a sua necessidade, a sua capacidade, a gente foi discutindo possibilidades de flexibilização do contrato, sempre olhando maneiras de evitar impacto no nosso resultado de uma forma muito forte. Então, se eu entendi a sua pergunta a flexibilização se deu nesse nível, e você vê que a gente acabou tendo um bom resultado, que não refletiu no resultado do trimestre esse tipo de renegociação. No segundo aspecto, quanto ao comunicado do grupo, ele basicamente ele define um foco em energias renováveis e infraestrutura de energia, que é o que a gente faz hoje aqui no Brasil, na

Engie Brasil Energia. Então, para nós o impacto é nenhum, mas a gente precisava dar essa informação ao mercado mostrando: olha, o Grupo está retocando a sua estratégia lá fora, reavaliando uma parte de soluções para clientes, deve ter um desinvestimento de ativos onde eles são minoritários. Por exemplo, eles têm uma participação significativa lá fora na parte de meio ambiente, que é a Suez Environment, onde eles tem 30% da empresa listada, então a ideia é que o grupo se desfaça desses investimentos, fazer um desinvestimento desses ativos que não são *core* da nossa estratégia, para que ele possa liberar recursos, inclusive para poder, para que nós possamos continuar crescendo, continuando a investir em energia renovável e infraestrutura de energia. No caso, no nosso caso especificamente, investimos recentemente em transmissão e transporte de gás nos gasodutos da TAG. Então para nós é um reforço da nossa estratégia, é uma expectativa inclusive de mais atenção e mais disponibilidade de recursos para esse crescimento.

SR. HENRIQUE PERETTI: Obrigado Sattamini, desculpe pelo áudio. Só tem um *follow-up* na primeira pergunta, você ainda está sentindo esse efeito de flexibilização e no caixa na questão das faturas ainda em julho e no segundo semestre ou não?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha, sim, a gente tem isso, mas foi uma diluição nesse trimestre de algo em torno de R$ 30 milhões, que vão ser recuperados nos próximos três a seis meses. Basicamente isso que a flexibilização representou em caixa. No resultado a gente fez através de um sistema de nota de débito para não descaracterizar o contrato do cliente. E ele vai nos pagar com esses juros, como eu disse, juros adequados ao risco de cada um dos clientes.

SR. HENRIQUE PERETTI: Ok, obrigado**.**

Operadora: 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 a todos pela participação, a gente tem um ano difícil, mas o grupo está trabalhando, o nosso time está trabalhando para fazer com que a gente não sinta esses impactos na nossa operação, para que a gente proteja os nossos colaboradores e as comunidades onde a gente está. E a gente espera que a gente

chegue no final do ano mais fortes e melhores, e mais preparados para enfrentar futuras crises do que a gente entrou nessa crise agora. Muito obrigado a todos e até o próximo trimestre.

Operadora: Obrigada. A audioconferência da Engie Brasil Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde. E obrigada por usarem a Voitel.