ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST RESULTADO DO QUARTO TRIMESTRE DE 2018 E DO ANO DE 2018

20 DE FEVEREIRO DE 2019 – 12H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

Operadora: Bom dia! Esta é a teleconferência da ENGIE Brasil Energia, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre de 2018 e do ano 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.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 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 quarto trimestre e no ano 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.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Boa tarde a todos, é com prazer que eu estou mais uma vez aqui com vocês apresentando os bons resultados da Companhia, resultados recordes. Nós vamos começar a apresentação, vamos tentar ser mais sucintos nas apresentações e guardar mais tempo para a nossa sessão de perguntas e respostas.

Então, nós começamos no slide número 5, onde a gente fala sobre os principais indicadores financeiros da Companhia. Falando da receita operacional, a receita operacional teve um crescimento de 25,5% ano a ano, isso principalmente por três fatores: o primeiro fator que é a formalização da nossa atividade de *trading*. Criamos uma *trading desk* na nossa área de comercialização para estar mais ativamente no mercado, negociando operações de curto prazo. Isso gera um volume grande de negociações, um volume grande de faturamento, mas com margens bem menores. Então, isso reflete muito no nosso faturamento sem, contudo, representar um acréscimo muito grande de margem, que a gente vê que a nossa margem caiu do ano passado para esse ano de 50,2% para 49,7%. Uma queda pequena, mas se a gente não tivesse atividade de *trading* essa margem sobre receita operacional líquida seria de aproximadamente 54%.

O nosso resultado do Ebitda sobe 24,1% então, com fatores de *trading*, com o acréscimo de Jaguara e Miranda por um ano inteiro. No ano de 2017 Jaguara e Miranda só contribuíram com os meses de novembro e dezembro. E um resultado também bastante significativo no mercado de curto prazo, na CCEE, em função da nossa estratégia de alocação de energia e de manutenção de um valor, uma quantidade de energia não contratada para o ano corrente. Então, isso melhorou bastante o nosso Ebitda e gerou também um impacto positivo no Lucro Líquido da Companhia, que não teve a mesma magnitude, subiu apenas 15,5%, porque o nosso crescimento ele foi financiado por dívida, por aumento de dívida. Então, a aquisição, lembrando, a aquisição de Jaguara e Miranda, foi inteiramente financiado por dívida, e nós temos ainda também crescimento em novas operações como Campo Largo, que entrou totalmente em operação agora no mês de dezembro, e Umburanas, que começa a entrar em operação já em janeiro com… hoje nós temos quatro parques.

Então, essas dívidas então elevaram o nosso endividamento total. A dívida líquida total foi de R$ 4,5 bilhões para R$ 6,9, aproximadamente, e isso obviamente pesou na nossa despesa financeira, além do impacto de parte da nossa dívida estar vinculado a IGPM, que são aquelas dívidas de concessão. O Carlos Freitas vai falar um pouco mais sobre isso quando ele for no detalhamento das operações financeiras da Companhia.

Não tivemos nenhuma modificação significativa na quantidade de energia vendida. O preço médio ele teve um pequeno aumento e isso demonstra que as renovações de contratos têm sido pressionadas por preços de médio e longo prazos um pouco mais baixos em função da oferta de energia mais barata, principalmente advinda de parques eólicos, mas é um contexto onde a gente está prevendo navegar, e mesmo assim, conseguindo esterilizar, não impactando negativamente nos nossos resultados.

Número de empregados, nós crescemos significativamente, exatamente pelo nosso acréscimo de capacidade instalada, e nós ainda temos empregados nos projetos de construção, principalmente atrelados a construção de Pampa, que a gente imagina que estará entrando em operação, a gente intenciona colocar ela em operação comercial, a partir de junho deste ano de 2019.

Passando para o slide 6 a gente fala dos demais destaques, como a gente já mencionou, o conjunto eólico Campo Largo atingiu 100% da sua capacidade comercial. Nós aprovamos já uma segunda fase de Campo Largo que está sendo viabilizada com contratos de médio e longo prazos no mercado livre, ou seja, a gente também já sendo pioneiro em destinação de campos eólicos para o mercado livre.

Nós aprovamos também um aumento de capital com bonificações de ações. Distribuímos uma ação a cada quatro, e com isso a gente teve um aumento da liquidez, um aumento do número de ações no mercado, também sendo positivo para o fluxo de acionistas nas nossas ações.

Nós estamos entrando em operação comercial desde o início de janeiro nos parques de Umburanas, nós temos, como eu já disse, quatro parques em operação comercial, dois parques em operação em teste, e a gente espera que até o final dessa semana, início da próxima semana sejam considerados operacionais, e a nossa ideia para Umburanas é antecipar a nossa expectativa e ainda ficar um pouco abaixo do *budget* no final (do orçamento).

Passando para a página 7, continuando nos destaques, a gente registrou um novo recorde de geração no dia 11 de janeiro. Isso tende a ser uma tendência à medida que nesse início de ano a gente tem maior afluência nos rios. Mesmo que a gente tenha uma hidrologia ruim, a gente tem um período onde a gente está despachando a hidrelétrica com grande quantidade. Mas também, principalmente, porque nós temos agregado nova capacidade ao nosso parque, então, com isso existe a tendência de a gente registrar recordes sucessivos de picos de geração.

Dois destaques especiais aí com relação a sustentabilidade, nós continuamos no ISE pelo 14º ano consecutivo. Desde a criação do índice a gente faz parte do ISE, e isso são pouquíssimas empresas, eu acho que no total quatro empresas, que estão desde o começo consistentemente. Um fator de orgulho para nós, ou seja, e uma demonstração de que nós estamos seguindo a sustentabilidade e a governança adequada, a rentabilidade, e estamos sendo reconhecidos por isso no mercado.

E o segundo elemento aí de sustentabilidade é que, pelo segundo ano consecutivo, fomos uma das quatro empresas brasileiras que foram incluídas no *ranking* das seis empresas mais sustentáveis do globo, e isso em comparação com mais de 7 mil empresas de todo o mundo.

E por fim, na página 7 a gente fala sobre a distribuição de dividendos complementares, no valor de R$ 76,7 milhões, o que nos leva a um terceiro ano consecutivo de *payout* de 100%, e um *dividend yield* de 9,2% em 2018, resultado excepcional.

Na página 8 nós não temos nenhuma grande alteração a não ser a inclusão aqui da Engie Soluções. A Engie Soluções é uma subsidiária da controladora, a Engie Participação, que vem atuando mais fortemente no mercado de serviços e soluções de energia para clientes industriais. Então, ela vai desde eficiência energética até operações e manutenção de plantas de terceiros. E a gente está trazendo isso para a apresentação porque pode existir, em momento oportuno, sinergias a serem capturadas entre a operação dessa unidade e a unidade de geração e transmissão de energia em que consiste a Engie Brasil Energia.

Indo para o slide número 9, o destaque aqui, nós aumentamos a nossa capacidade instalada para 8.100 MW. A tendência é no próximo trimestre apresentar mais crescimento em função da entrada de Umburanas, e isso, durante o ano de 2019, teremos então crescimento de capacidade em função dos investimentos que estão sendo empreendidos. Estamos hoje com 45 usinas operadas pela Companhia, e hoje nós temos uma matriz composta por 79% de hidrelétricas, 10% complementares e 11% são as térmicas, que nós já manifestamos no mercado, que a nossa intenção é sair das térmicas a carvão. A gente pode falar um pouquinho do processo. Jorge Lacerda a gente tem propostas não vinculantes, devemos entrar numa fase de discussão com os interessados para a abertura do *data room* e posteriormente ter propostas vinculantes, a gente imagina que, até meados desse ano, a gente possa ter algum tipo de formalização do processo, para então partir para um *closing* até o final do ano.

E no caso de Pampa, como a Pampa entra em operação em junho deste ano, operação comercial, a gente entende que, o processo deverá começar só a partir daí, pois grande parte do risco de construção estará mitigado, a gente estará na fase de performance, e ele efetivamente, poderemos então montar o *project finance* adequado para que a gente possa empacotar um projeto com um valor agregado maior para o futuro comprador.

Passamos então para o slide 10, principalmente a mensagem aqui é a nossa manutenção como líder de mercado, como o maior produtor independente de

energia do Brasil.

No slide próximo, o slide 11, a gente ainda com a presença tímida de transmissão, mas reforça que o nosso interesse é continuar perseguindo oportunidades, mas de forma lucrativa. Obviamente queremos crescer, mas crescer com retorno adequado para o risco, então, não tivemos êxito aí nos últimos dois leilões de transmissão. Continuamos estudando e perseguindo oportunidades e também essas oportunidades podem aparecer tanto no *greenfield* como no *brownfield*, então estamos perseguindo possibilidades aí na área de transmissão.

No slide 12, falando do nosso portfólio, continuamos com a política de um portfólio equilibrado entre mercado regulado e mercado livre. Mercado livre sendo cada vez mais importante, principalmente quando a gente fala em abertura de mercado através do PL1917. Então, a nossa presença no mercado tem sido cada vez mais importante, e a gente têm crescido significativamente o número de clientes livres. Se vocês olharem no pé da página número 12, hoje a gente hoje tem 515 clientes livres, em comparação com 280 em 2017, um aumento de 84%. Então, acreditamos que essa seja uma tendência, estamos nos preparando na área comercial com uma equipe mais forte, com tecnologia embarcada na área comercial, para que a gente possa atender cada vez volumes crescentes de clientes livres na expectativa de um mercado livre muito maior do que atualmente a gente tem.

Na página seguinte, na página número 13, a gente apresenta então a segmentação desses nossos clientes livres. Vocês podem notar que não existe nenhuma grande concentração, ou seja, isso dilui o nosso risco e evita o risco sistêmico de determinada indústria. E num valor total, o volume para clientes livres esse ano a gente apresenta 2.600 MW/médios contra aproximadamente 2.200 MW/médios do ano passado. Ou seja, é um crescimento aí da ordem de 18% na nossa participação no mercado livre.

Passando para o slide 15, a gente fala um pouco do mercado de energia. A gente sempre ressalta que existe uma sobre oferta estrutural no mercado, porém ela vem sendo frustrada em decorrência do GSF. Então hoje você, apesar de ter uma sobre capacidade, como não tem chuva, essa oferta se frustra e gera a necessidade de despacho de termoelétricas mais caras e isso gera também uma volatividade de preços muito grandes, coisa que está ocorrendo agora, quando a frustração das chuvas de janeiro e fevereiro, estando abaixo da média histórica, geram preços aí que chegaram a bater o teto nesse mês de fevereiro. E isso vai ser uma característica do mercado, e a gente precisa, a gente navega bastante bem se protegendo do risco, fazendo, atuando como gestor de portfólio responsável. Obviamente, para os geradores elétricos é sempre bom que você tenha chuva, porque isso garante a sua capacidade, a entrega da sua capacidade comercial, mas

em situações de hidrologia desfavorável a gente tem navegado razoavelmente bem, nos protegendo dos principais riscos.

Na parte de comercialização, reforçando essa nossa estratégia, na página 17, vocês veem aqui pelo gráfico da esquerda, a gente mantém uma parte descontratada de energia exatamente para absorver essas variações do GSF e essa hidrologia eventualmente desfavorável, mas o que tem nos permitido manter resultados resilientes. E do outro lado, o lado da direita, a gente percebe que a nossa política de venda paulatina da nossa energia está fazendo com que a gente também dilua o risco temporal de comercialização.

Slide 18, é basicamente um slide para os analistas poderem modelar a nossa empresa, eu vou passar, não tem nenhuma grande mudança.

E vamos para expansão. Expansão falando em pouco de Jirau. Jirau tem hoje uma situação de paralização da discussão de transferência do controlador para a EBE, para a Engie Brasil Energia, principalmente por estar sendo afetada também pelo GSF, por estar renegociando o seu fluxo de caixa com o BNDES, renegociando a dívida. Então, nesse momento, a gente preferiu, o controlador preferiu, resolver esses problemas antes de trazer o ativo para a discussão, em que pese terem contratado no ano passado o Itaú. Mas hoje o trabalho encontra-se paralisado e a gente pretende retomar à medida da melhoria dessas condições e de uma clareza um pouco maior, para não gerar insegurança nos investidores da Engie Brasil Energia.

Então, a gente vai passar então para o slide 22, onde a gente fala do projeto Pampa Sul. Como eu disse a vocês, o projeto, a expectativa é de entrada em operação comercial em junho. Boas notícias, nós tivemos na semana passada o *steam blown*, o funcionamento da caldeira, gerando vapor. Então, ela passa gerando vapor e colocando pressão na tubulação para fazer a limpeza da tubulação, isso leva algum tempo para que você retire todas as partículas que possam estar dentro da tubulação. E isso feito, isso leva alguns dias, isso feito a gente poderá então conectar a tubulação de vapor na turbina e começar então a testar a turbina e sincronizar a usina no sistema elétrico nacional.

Isso tem uma importância grande, porque a partir disso, a gente espera acontecer ali na segunda metade de março, que a partir desse momento a gente começa a ter alguma geração, alguma, sendo colocado para o sistema, e essa geração adicional ela é remunerada a PLD. Um PLD elevado nesse momento, isso pode trazer aí alguma receita, algum alívio já para a usina de Pampa.

Lembrando, a Usina de Pampa, a ideia é, entrando em operação, a gente fechando

a equação financeira, a estruturação financeira, é voltar a carga com o nosso *advisor* para poder colocar essa usina a venda, e nossa visão é de saída da geração a carvão na totalidade até o ano de 2020, desde que a gente encontre um comprador que pague o valor adequado pelo ativo. Não existe nenhuma sangria desatada, como a gente fala, não é um *fire sale*, a gente quer vender para sair, por razões estratégicas, mas são dois bons ativos geradores de caixa, e a gente tem que fazer, a mesma disciplina que a gente tem na hora que a gente entra em novos empreendimentos, a gente tem também na hora que a gente sai daqueles que a gente quer desinvestir.

Bom, indo para o slide, o próximo slide, 23, Umburanas. Umburanas, como a gente mencionou, quatro parques já em operação. A expectativa é que a gente antecipe a operação dos demais, acontecendo a operação 100% da usina aí até antes do mês de junho, mas talvez aí até o mês de maio. Nós estamos trabalhando para isso, mas depende também da frequência de montagem que a gente consegue do nosso epecista, que nesse caso aqui é a GE.

O Campo Largo - Fase II, ontem nós aprovamos a contratação dos equipamentos e do construtor civil, a empreiteira que vai trabalhar conosco. Então podemos começar a nos mobilizar e começar a pensar em aplicar o Capex desse projeto. A ideia é que ele tenha o início da operação em 2021, e os contratos estão sendo fechados, um dos contratos que ainda falta, é o que a gente chama de *balance of plant*, são as redes de média e a subestação de conexão.

Vamos para o projeto Gralha Azul, na página 25. O projeto está dentro do cronograma, com os principais fornecedores contratados, na fase de licenciamento. A nossa expectativa da licença do primeiro lote que existe para o início da construção, que é a subestação de Ponta Grossa, que a gente consiga isso ali no final do ano, no terceiro trimestre, e nisso então inicia essa construção por volta de novembro. Isso já está prevendo sim o início de operação. De uma forma geral, o projeto dura uma média de 12 meses. E uma redução com relação ao Capex da Aneel de 15%, isso foi o que permitiu que a gente tivesse competitividade nesse lote, e com a rentabilidade adequada.

Vamos então para o próximo slide, o 26. O destaque aqui é que nós adquirimos 50% da participação que ainda era detida pelo nosso sócio, a ENGIE Geração Solar Distribuída. E isso nos permite agora, com maior tranquilidade, injetar recursos e levantar recursos para focar em operações B.O.T. (Construção, Operação e Transferência) destinadas ao mercado de pequenas e médias indústrias e comércio, de tal forma que a gente alavanque um segmento de maior rentabilidade na parte de solar distribuído.

Indo para o próximo slide, slide 27, é um pouco do nosso pipeline. Como vocês já conhecem bastante, nós temos aí oportunidade na área de solar, eólica e inclusive na parte de geração térmica a gás. A gente entende que gás ainda, que gás é o combustível da transição energética, saindo de carvão, saindo de óleo combustível, de várias térmicas que existem hoje no país ainda com esses combustíveis mais poluentes, e que gás é necessário onde você tem uma matriz intermitente como é a hidrelétrica, a eólica e a solar. São fontes de geração que dependem de fatores naturais e por isso existe a necessidade de ter alguma coisa que firme a energia e a gente entende que gás é essa fonte de energia necessária.

Agora eu vou passar um pouco para o desempenho financeiro, o Carlos Freitas vai falar para vocês os nossos principais.

SR. CARLOS FREITAS: Obrigado Sattamini. E bom dia, ou boa tarde a todos. Bem, passando já para o slide seguinte, 29, aqui vocês conseguem perceber e confirmar o crescimento constante da Companhia, tanto em receita, como Ebitda e lucro líquido ao longo dos anos, não apenas esse ano agora, mas ao longo do tempo. E da onde veio esse crescimento?

Página seguinte, evolução da receita líquida. Aqui tem três destaques principais. O primeiro é o aumento das operações de *trading*, que agregaram R$ 724 milhões em receita líquida em 2018, em relação a 2017. E aqui é uma decisão estratégica da Companhia de estar mais presente no *trading*, não apenas para ganhar dinheiro com o negócio de *trading*, mas de maneira até mais relevante, estar no mercado mais próximo das contrapartes e ter uma leitura ainda mais apurada do que é preço de energia.

Em relação ao mercado de curto prazo, também um momento importante aqui nas receitas da Companhia de quase R$ 500 milhões. A gente teve, eu acho que um desempenho ainda melhor em 2018 do que 2017, na gestão proativa do nosso portfólio. Então, é um momento de receita de quase R$ 500 milhões, e com cerca de R$ 250 milhões de Ebitda positivo em 2018.

Temos o terceiro destaque importante que é a contribuição, que já foi mencionada antes, de Jaguara e Miranda. Então, a receita regulada de Jaguara e Miranda, ela somou R$ 400 milhões em comparação com 2017. Então aqui, claramente, um reflexo da nossa compra de Jaguara e Miranda, que foi executada no terceiro e quarto trimestres de 2017.

Bem, basicamente acho que esses são os destaques principais em relação a receita. E na página seguinte, para focar no Ebitda temos, além da expansão de Jaguara e Miranda, que é, como eu falei, agregaram R$ 400 milhões na parte

regulada, de novo, de Jaguara e Miranda, e o aumento no mercado de curto prazo de R$ 250 milhões, que eu já falei antes, tivemos aqui dois efeitos importantes nesse campo aqui de Ebitda. Um foi a diminuição do gasto com combustíveis em 2018, basicamente porque a gente chegou a um acordo com a Petrobras em 2017, em relação ao gás da Usina de William Arjona. Então, a gente, lá em 2017, tinha esse custo já provisionado e nós tivemos que pagar um montante de gás para a Petro em 2017, portanto, em 2018 não tivemos esse custo. E com provisão, a gente reverteu a provisão em 2017. Portanto, tivemos aqui uma redução comparativa do Ebitda em 2018 nesse conceito. Mas basicamente é um tema compensando o outro.

E eu acho que um terceiro destaque importante no Ebitda se dá na parte de compras para a revenda. A gente como teve um GSF menor também durante 2018, teve que recorrer menos ao mercado e comprar menos energia de terceiros para complementar o nosso portfólio de vendas. Então, com isso a gente conseguiu economizar R$ 115 milhões no nosso Ebitda. E aqui tem mais algumas coisas menores como, por exemplo, não recorrentes, então alguns seguros, alguns sinistros que a gente recebeu ao longo de 2018, de sinistros anteriores. Tem aqui também uma multa que a gente recebeu num valor pequeno. Então, tem algumas coisas aqui que são recorrentes, a gente gosta de deixar bem claro aqui o que é recorrente, o que não é recorrente, para ninguém fazer conta sobre uma base equivocada.

E no lucro líquido, na página seguinte, acho que aqui o destaque é o aumento importante nas despesas financeiras, por duas razões: uma é mais óbvia, mais clara, pelo aumento da dívida da Companhia. Que como já foi dito, a gente está financiando a nossa expansão, tanto *greenfield* como M&A, como no caso Jaguara e Miranda, com dívida. A gente está reequilibrando a estrutura de capital da empresa, voltando a um patamar mais saudável, com um pouco mais de dívida e dívida essa de longo prazo, barata, em reais. Então, teve um aumento importante da dívida, aumento esse como eu falei, planejado. E também teve um aumento da inflação em 2018, que no ano de 2018 impactou no reconhecimento do *marking to market* das nossas concessões a pagar. Nós temos concessões a pagar para usinas, por exemplo, de Estreito, Cana Brava, Ponte de Pedra e São Salvador, que estão indexadas a inflação, geralmente é IGPM. Então a gente tem um reconhecimento do nosso passivo pelo aumento de IGPM ao longo de 2018, que foi 7,5% mais ou menos, enquanto que em 2017 o IGPM foi -0,5%. Então, portanto, na base comparativa 2018 versus 2017 tivemos um aumento aqui de despesa financeira nesse conceito.

Mantemos com isso excelentes níveis de rentabilidade, tanto em termos de retorno sobre *equity* e retorno sobre capital investido, acho que em patamares invejáveis. A gente tem mantido uma recorrência aqui de bons investimentos, com boas decisões

de investimentos, que nos permitem perpetuar essa rentabilidade da Companhia ao longo do tempo. A gente está mantendo nossa lógica financeira de sempre, que é fazer apenas investimentos que a gente acha atrativos para remunerar o nosso capital com folga.

Na página seguinte, aqui uma foto do estoque de dívida ao fim de cada ano, então a dívida aqui aumentando de R$ 6,7 bilhões para R$ 9,5 bilhões, dívida bruta, de um ano para outro. Então, tirando R$ 2,5 bilhões de caixa temos aí R$ 6,9 bilhões de dívida líquida, o que dá uma relação contra o Ebitda de 1,6 vezes. É um patamar ainda bastante confortável, a gente tem tranquilidade de que esse nível pode aumentar ainda e com isso ainda assim manter o nosso nível de *rating* AAA.

E com isso, obviamente também, até agora, podemos pagar 100% de *payout* de dividendos. Essa dívida líquida, tem que saltar aqui dois slides e ir para a página 36, é uma dívida espalhada no tempo, não tem nenhum ano com grandes concentrações. Uma dívida 100% em reais, a maior parte da dívida, quase metade, em índice de preço, em IPCA, que é o que indexa os nossos contratos de vendas de energia. Uma boa parte também em TJLP, que é bastante previsível. E a dívida de curto prazo, cerca de 20% em CDI. A gente emitiu no ano passado R$ 2,5 bilhões em debêntures de médio e longo prazo para financiar a expansão de Jaguara, Miranda, Campo Largo, etc.

E para o futuro, o investimento para esse ano e para os próximos anos está na página 37, nós temos um montante já decidido e contratado, ou seja, já certo de investimento, cerca de R$ 1,7 bilhão de reais em 2019, R$ 2,449 bilhões em 2020. Isso aqui basicamente, em 2019, é o resto de Umburanas, que entra em operação ao longo desse primeiro semestre, tem o finalzinho de Pampa que também entra em operação, como foi dito, até o meio do ano, e mais o comecinho de transmissão. Porque transmissão, Gralha Azul, o Capex do ano passado foi muito baixo, o Capex começa mais no fim do ano, após a LI (Licença de Instalação), e ao longo desse ano nós temos um Capex mais ou menos de 10% do montante da obra na parte ambiental, fundiária, etc. Mas o grosso do Capex é em 2020 e 2021, que é o que está aqui no slide.

E para terminar, na página seguinte a gente manteve e vem mantendo um *payout* de 100% do lucro líquido distribuível em linha com o nosso *speech*, em linha com a nossa maneira de gerir a Companhia, que é quando a gente tem bons investimentos para fazer, a gente reduz a distribuição, porque acha que vai gerar mais valor para os nossos acionistas. Em momentos como o de hoje, de 2018 até 2016, a gente consegue manter um *payout* de 100% porque a gente está realavancando a Companhia. Então, é um perfil acho que único de crescimento da Companhia, crescimento constante ao longo do tempo, os nossos indicadores de venda, Ebitda

e lucro líquido. E mantendo uma política saudável de *payout*, até agora foi possível manter os 100%.

Bem, com isso eu gostaria de abrir para perguntas.

INÍCIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

OPERADOR/A: SENHORAS E SENHORES, INICIAREMOS AGORA A SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS. PARA FAZER UMA PERGUNTA, POR FAVOR, DIGITEM ASTERISCO 1 (*1). PARA RETIRAR A PERGUNTA DA LISTA, DIGITEM ASTERISCO 2 (*2). POR FAVOR AGUARDEM ENQUANTO COLETAMOS AS PERGUNTAS.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

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

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom, eu queria agradecer a participação de todos, eu fico muito feliz por não ter perguntas, ou seja, a gente se sente com uma transparência muito grande, e com uma capacidade de explicar nossos resultados crescentes. Então, muito obrigado a todos. Até o próximo resultado, e que a gente espera também que sejam bastante interessantes e crescentes. E passo a palavra para o Carlos para fazer uma despedida, o Carlos está nos deixando para uma nova missão, então eu gostaria de deixar o espaço para ele se despedir de vocês.

SR. CARLOS FREITAS: Bem, eu queria só agradecer a parceria e a confiança de todo o mercado, não só junto a mim, mas junto à Companhia como um todo. Acho que a gente conseguiu construir uma relação de mútua transparência e de confiança a longo prazo, e que se traduz um pouco também na relação como Companhia vista pelo mercado. A gente tem muito orgulho de fazer parte da Engie como a empresa foi construída ao longo do tempo. Então, com isso eu paro por aqui, obrigado a todos, e a gente se vê em breve.

ENCERRAMENTO

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