**ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.**
**SCRIPT DA VIDEOCONFERÊNCIA**
**RESULTADO DO QUARTO TRIMESTRE E DO ANO DE 2020**
**12 DE FEVEREIRO DE 2020 – 11H00**

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Olá, bom dia! Sejam bem-vindos a videoconferência de resultados do quarto trimestre de 2020 e ano de 2020 da ENGIE Brasil Energia. Para quem não me conhece eu sou Rafael Bósio, gerente de RI da Companhia. Ressalto que para que possamos interagir melhor com vocês, estamos sem máscara, mas em segurança, cada um de nós em uma sala individual em respeito aos nossos protocolos. As pessoas conectadas pelo telefone estão no modo ouvinte, mais tarde quando abrirmos a sessão de perguntas e respostas os participantes poderão enviá-las tanto por telefone quanto pelo chat da plataforma. Cabe lembrar que essa videoconferência está sendo gravada. Nós disponibilizamos em nosso site, www.engie.com.br/investidores os arquivos da apresentação e do release de resultados onde são divulgadas as análises detalhadas das variações entre os períodos.

Antes de prosseguir, quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência 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.

Me acompanham hoje os **Srs. Eduardo Sattamini,** Diretor Presidente e de Relações com Investidores, e **Marcelo Malta**, nosso Diretor Financeiro, que comentarão o desempenho da ENGIE Brasil Energia nos períodos mencionados. Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-lo por e-mail, enviando-as à Assessoria de Imprensa da Companhia.

Agora, eu passo a palavra ao **Sr. Eduardo Sattamini.** Por favor, pode prosseguir.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês aqui mais uma vez para falar dos resultados do ano de 2020. Eu vou deixar os detalhes da apresentação financeira para o Malta, na segunda parte da apresentação, e eu começo com vocês no slide 05, onde a gente apresenta os destaques do ano de 2020, um ano extremamente desafiador, um ano que desafiou a todos nós, independente de trabalhar numa grande empresa ou não, onde a sociedade sofreu bastante com a pandemia. Mas um ano também que demonstrou uma grande maturidade no setor elétrico, onde nós tivemos uma evolução

muito grande da regulação, mostramos agilidade, maturidade dos nossos agentes quando resolvemos a conta COVID ali por volta de junho, julho, discussão grande, mas feita com muita rapidez e com muita unidade do setor. Isso demonstrou aí uma maturidade e uma agilidade que deu ao setor naquele momento a tranquilidade e a liquidez necessária para se manter saudável durante o ano de 2020.

Outro evento que também nos dá a indicação de maturidade e tranquilidade regulatória é a solução de GSF que ocorreu no final do ano, início de dezembro, com a promulgação da Lei 14.052 dando fim a uma discussão, uma disputa que já decorria há quase oito anos. Então isso foram duas excelentes notícias e que acabaram por melhorar bastante o desempenho da Companhia no ano de 2020, principalmente pela solução do risco hidrológico, da pendência do risco hidrológico, que contribuiu com mais de R$ 960 milhões para o resultado de 2020, fazendo com que nosso resultado crescesse em termos de EBITDA 25,7% contra 14,3% que seria o crescimento do EBITDA recorrente. Óbvio que contribuíram para isso também a entrada de operação de Pampa que ocorreu no segundo semestre de 2019, então quando a gente compara com 2019 a gente tem um ano inteiro de Pampa Sul contra meio ano no ano passado, e também de Umburanas que entrou em abril do ano de 2019, e que quando comparada com 2020, com um ano integral, também teve um crescimento da sua contribuição.

Então, tivemos também extremamente importante para nós nesse ano de 2020 a contribuição integral de TAG. TAG contribuiu para nós com mais de R$ 400 milhões de resultado acima do esperado. Nós tivemos um resultado melhor em função da diminuição da taxa de juros dos empréstimos, a compra de TAG foi uma compra alavancada, então nós tivemos a redução do CDI, o que nos ajudou bastante melhorando o resultado, mas também várias medidas gerenciais tomadas pelo nosso time lá na TAG, é importante que a gente já mencionou nos trimestres passados, que foi a busca de créditos fiscais que estavam, não tinham sido consideradas no nosso planejamento. Então, o ano foi um ano muito bom em função disso, e refletiu no nosso EBITDA, e obviamente também no nosso lucro líquido.

Quando a gente vai para o lucro líquido o nosso crescimento foi de 21%, mas a gente olhando recorrente em relação a 2019 não tivemos um desempenho tão bom assim, apenas 0,8% de crescimento, e isso tem algumas razões. Primeiro que a gente cresceu a alavancagem da companhia, e com isso despesas financeiras, o nosso crescimento foi um crescimento alavancado, nós tínhamos em 2016 quando eu assumi, um balanço extremamente desalavancado, nós buscamos então trazer novas dívidas com projetos lucrativos. Então, temos conseguido isso, temos conseguido crescer de forma significativa nesses últimos quatro anos, de forma lucrativa e obviamente isso também traz uma

estrutura de capital mais equilibrada para a companhia, obviamente com maiores despesas financeiras. Então, nós tivemos despesas financeiras maiores e teve um evento, que é um evento importante que é a questão da subida abrupta do IGPM. O IGPM subiu mais de 24% no ano de 2020, e como nós temos um estoque de concessões a pagar no nosso passivo, a despesa financeira foi aumentada significativamente em relação ao ano de 2019, que não teve esse impacto tão grande de deslocamento de IGPM e do IPCA.

Mas a boa notícia é que nós, a nossa maneira de "hedgear" o IGPM nessa dívida é através de contratos também vinculados a esse indexador. Nós temos mais de R$ 4 bilhões de contratos contra R$ 3 bilhões de dívidas. Isso não representa caixa, essa dívida não representa caixa porque ela será paga ao longo do tempo. Mas ela é obrigada, a gente é obrigado a registrar no balanço do ano que a variação ocorre. Enquanto nos contratos a gente só consegue registrar à medida que as faturas são emitidas e recebidas nos próximos anos. Então a gente vai ao longo desse ano de 2021 e dos próximos anos realizar também esse ganho de IGPM no lado ativo da nossa exposição ao índice.

Bom, a gente passa então para o slide 06, onde a gente continua nos destaques. A gente teve um ano, como eu disse, bastante anormal, e isso fez com que nós tivéssemos grande parte da nossa atenção voltada para a garantia da saúde e segurança do nosso pessoal, das nossas atividades e obviamente também das comunidades onde a gente está inserido. Com isso a gente teve muita atividade social, atendemos de forma emergencialmente na comunidade com programas de geração de renda, com programas de apoio financeiro, com auxílio a hospitais locais, auxílio ao combate à COVID. E foi então um ano que eu diria também bastante profícuo e realizador para a Companhia porque pudemos tomar atitudes efetivas de retorno a sociedade daquilo que a Companhia aufere. Então, foi importante isso para a gente, está no DNA da Companhia essa responsabilidade social. E o exercício dessa atividade de responsabilidade social foi bastante intenso no ano de 2020.

Também fizemos renegociações com os nossos clientes de forma a entender a situação de cada um deles e propiciar a eles algum tipo de alívio momentâneo, onde a gente teve renegociações de faturas, postergação de pagamentos, e isso também nos garantiu, como vocês vão ver mais adiante, um *Net Promoter Score* vindo dos nossos clientes bastante elevado, ou seja, clientes satisfeitos com a nossa atuação mesmo num ambiente onde existia conflito de interesses entre o pagador e o recebedor das faturas.

Nós tivemos o avanço das obras, apesar de toda a dificuldade as obras de Campo Largo II e de Gralha Azul e de Novo Estado continuaram progredindo. Tivemos um pouco mais de problema em Campo Largo em função do decreto municipal que paralisou a obra, mas o

nosso time está trabalhando para diminuir o impacto e a gente deve ter Campo Largo entrando em operação integralmente agora no primeiro semestre, até o final do primeiro semestre de 2021. Gralha Azul e Novo Estado mantém o cronograma de entrada em operação no segundo semestre desse ano, e a gente terá então a contribuição desses ativos de alguma forma já em 2021, porém a integridade do resultado só virá a partir de 2022.

Bom, a gente já falou da maturidade regulatória do setor, e a gente então pode pular para os destaques na página 07, onde a gente fala da nossa expansão. Nós assinamos em janeiro o contrato de compra dos aerogeradores, e estamos viabilizando também os demais contratos para implementação do projeto de Santo Agostinho, no Rio Grande do Norte, é um investimento previsto de R$ 2,2 milhões, e entrarão em operação em início de 2023. Importante porque esse projeto é um projeto também lastreado em vendas no mercado livre, mostrando que o mercado livre já proporciona condições, bom a gente já vinha mostrando isso, em Campo Largo II também foi assim, Campo Largo I nós tivemos parcialmente destinado ao mercado livre, ou seja, o mercado livre já garantindo algum tipo de suporte para desenvolvimento de nova capacidade. A gente deve ver isso aumentando com o Projeto Lei do Senado 232, dando mais garantias para o desenvolvimento e garantia de suprimento através de outras medidas que serão tomadas pelo governo.

Também no slide 07 a gente fala da nossa sustentabilidade, nós fomos confirmados ao final do ano pelo décimo sexto ano consecutivo a nossa participação no Índice de Sustentabilidade Empresarial, e também fomos selecionados para compor carteira de carbono eficiente, o Índice de Carbono Eficiente da B3, o ICO2. Isso era importante para nós, a empresa que ainda detém atividade de carvão no nosso portfólio que estamos tentando fazer uma saída suave e responsável socialmente do carvão, a gente pode falar isso um pouco mais adiante.

Outra notícia, outro destaque importante, nós estamos dando continuidade ao nosso processo de digitalização e automação dos processos e uma demonstração disso é mais uma usina de grande porte, usina de Machadinho, sendo operada remotamente aqui no nosso Centro de Operações da Geração em Florianópolis, hoje então são 48 usinas operadas a partir do COG das 61 usinas da Companhia.

No slide 08 a gente já fala sobre os dividendos, foi aprovada em dezembro a distribuição dos dividendos intercalares no valor de R$ 554,5 milhões, então eles completam 100% do lucro do primeiro semestre. Vocês lembram que a gente resolveu reter parte do lucro do primeiro semestre em função das incertezas que cercavam o mercado naquele momento da pandemia, mas como nós conseguimos navegar pela pandemia de uma forma

relativamente confortável, tivemos obviamente perdas de volume junto aos nossos clientes, tivemos renegociações, mas conseguimos segurar o impacto dessa pandemia de uma forma bastante diligente, então nós propusemos lá em dezembro esse pagamento do complemento do lucro do primeiro semestre. Esse pagamento ocorreu no dia 29 de janeiro, e o juros sob capital próprio também foi deliberado em dezembro no valor de R$ 175 milhões, e o pagamento ocorrerá no dia 05 de abril.

Dentro também da política de distribuição de resultados para os nossos acionistas nós aprovamos na última RCA a distribuição dos dividendos complementares no valor de quase R$ 610 milhões, ele deverá ser ratificado na Assembleia Geral Ordinária, e com isso a gente alcança em 2020 100% de *payout* ex-GFOM. A gente resolveu reter o valor do GFON porque ele se mostra um resultado econômico, mas que o caixa desse resultado só será auferido no período de extensão da concessão. Lembra que a solução do risco hidrológico se deu através do ressarcimento dos geradores hidrelétricos através da extensão da concessão das usinas hidrelétricas. Então, como isso não representa caixa nesse momento a nossa determinação foi de pagarmos 100% do lucro que representa o movimento ordinário da Companhia, deixando esse valor do GFOM, do GSF, para ser distribuído no momento mais adiante quando auferirmos o benefício caixa dessa extensão. Ou algum outro momento que a gente tenha a possibilidade e o caixa disponível para tratá-lo.

Passando para o slide 10, onde a gente vai falar da nossa estratégia de comercialização, slide um pouco mais conciso, a gente tomou a decisão de fazer uma apresentação um pouco mais sucinta e permitir um pouco mais de conversa e perguntas e respostas junto com os nossos analistas e investidores. Nesse slide a gente pode ver então o nosso portfólio. No lado esquerdo superior, onde a gente demonstra a nossa energia contratada no mercado regulado, no mercado livre, e quanto da nossa energia ainda está descontratada. Descontratada não necessariamente é uma energia disponível para contratação, mas é uma energia que pode ser disponível a contratação ou servir como hedge hidrológico, no caso do GSF. Então, como a gente menciona para vocês, a gente sempre deixa uma energia descontratada, esse ano 21 é da ordem de 12%, 675 megawatts médios, e isso é o que a gente considera razoável para lidar com a hidrologia que a gente está observando esse ano, mais um ano de hidrologia difícil. A gente tem uma quantidade de energia descontratada crescente, e obviamente tem uma estratégia de comercialização que é, nesse slide pode ser observada no canto inferior direito, onde a gente contrata a energia de cada ano pouco a pouco, fazendo então com que a gente dilua o risco de contratação ao longo dos anos, diversificando também a contração temporal.

Falando então de diversificação, a gente pode ir na parte superior direita do gráfico onde a

gente demostra aí o nosso portfólio de contratos por segmento da indústria, mostrando que existe uma diversificação razoável na parte de siderurgia, onde existe uma pequena concentração, mas aquém dos níveis determinados por nós de segurança. Nós temos hoje 13,3%, o nosso limite máximo é 15% em determinada indústria, mas são empresas de *rating* elevado, também não nos apresentando nenhum problema de crédito ou exposição exagerada.

Bom, passamos então para o slide 11 onde a gente continua falando sobre a nossa área comercial, e o que a gente vem observando é um crescente número de clientes, uma crescente abertura desse mercado, à medida que o governo reduz os *thresholds* para consumo, para elegibilidade de consumidores livres, a gente começa a ver um crescente número de consumidores interessados em atuar no mercado livre e isso pode ser observado aí desde 2016, nós temos um crescimento de mais de três vezes o número de clientes. E com isso, e também um número crescente dos nossos megawatts médios comercializados através desse mercado. Vocês podem notar que o número de, o volume de energia não é compatível com o número de clientes porque são clientes cada vez menores, e que demandam uma nova metodologia de contratação e gestão desses clientes, para que eles sejam cada vez mais rentáveis. Então, por isso nós investimos muito em digitalização, nós temos uma plataforma digital, começamos a colocar novos produtos nessa plataforma. É uma plataforma totalmente digital, chamada Energy Place, nós já falamos sobre isso em outros trimestres, mas é sempre bom lembrar que continua esse projeto nosso de digitalização da nossa comercialização e de segmentação dos nossos clientes, em clientes como a gente teria no banco, o *private*, o preferencial e o nosso cliente comum. Então, nós estamos também com uma segmentação por cliente para que o custo de captação e gestão do cliente, e a margem que esse cliente deixa sejam compatíveis ao longo do tempo e também nos preparando para um mercado cada vez mais pulverizado.

Hoje nós temos 1.639 unidades consumidoras que são atendidas por nós, temos 13% de *market share* em 2020, tivemos 25.766 gigawatt/hora de energia vendida a consumidores livres durante o ano de 2020, e temos um *Net Promoter Score* de 67,2%. Isso aí são os clientes que promovem ou que entendem a nossa atividade comercial e veem a empresa como um fornecedor de qualidade, menos aqueles que são detratores ou teriam uma posição neutra. Ou seja, é um percentual bastante elevado, mostrando o que exatamente a gente percebe no CSI, que é o Índice de Satisfação do Clientes. Nós temos um Índice de Satisfação do Cliente de 92,5%, demonstrando que temos aí uma aceitação muito boa com os nossos clientes e reconhecido como um fornecedor de qualidade.

No slide 13 a gente fala da expansão, então falamos um pouco do Projeto Eólico Campo

Largo II, hoje ele tem um processo, um progresso acumulado de aproximadamente 72%. Nós estamos com 17 unidades geradoras, das 86, já em operação em teste. Então, como eu disse a vocês, nós vamos entrando em operação aos poucos. E até o final desse primeiro semestre nós teremos a conclusão operacional desse projeto.

Vamos passar o slide, o próximo slide, que é o de Santo Agostinho. O Santo Agostinho é um complexo no Rio Grande do Norte, 434 megawatts, ele ainda não começou as obras, a gente aprovou, como disse, agora nos primeiros dias de 2021 o contrato com a Siemens Gamesa, a capacidade comercial dele é 218 megawatts médio, ele vai requerer um investimento de R$ 2,2 bilhões e ele fica no Rio Grande do Norte, onde a gente inicia esse cluster do Rio Grande do Norte. Nós temos ainda, como vocês vão ver mais adiante, alguma capacidade lá, acho que o total é 800 megas de capacidade instalada, estamos desenvolvendo novas áreas lá num complexo próximo a Santo Agostinho para que nós tenhamos também outro cluster. Tivemos um cluster da Bahia, que ainda temos alguma capacidade, agora constituindo o cluster do Rio Grande do Norte, e a previsão para implantação desse projeto é que a licença de instalação ela seja emitida agora ao final do primeiro semestre desse ano e as obras já comecem para que nós possamos entregar a energia no primeiro trimestre de 2023.

Bom, próximo slide, slide 15. Nós podemos falar um pouco da linha de transmissão de Gralha Azul, as obras hoje se encontram com 75% do total do projeto na sua evolução. Nós tivemos um problema jurídico em função, numa parte das linhas que é a parte de 500 kV através de uma ação civil pública, que foi impetrada por uma ONG. Tivemos que recorrer ao Superior Tribunal de Justiça, cassamos uma liminar que suspendia as obras, muito favorável o voto inclusive no sentido de que o processo ambiental que levou mais de dois anos buscando o melhor traçado, o menor impacto ambiental possível, nós lá também estamos empreendendo uma nova tecnologia de lançamento de cabos para reduzir a supressão vegetal. Estamos lançando os cabos com drone. Então, tudo isso foi levado em consideração e nós conseguimos então cassar essa liminar, voltar aos trabalhos normais. Tivemos uma pequena perda de produtividade porque parte da equipe estava trabalhando muito tempo, teve que ser deslocada para os outros trechos de 230 kV, as outras subestações, mas continuamos com o prazo de setembro de 2021 como nosso *target*. Achamos factível, sem problema, a nossa equipe está trabalhando muito com os nossos subcontratados. E esperamos sim já agora ao final de maio, junho, ter uma parte desse complexo de linhas e subestações já gerando receita e operando por sistema. O final, o último trecho, a última operação deverá ser em setembro, mas a partir de maio ou junho a gente já terá parte desse complexo, que estarão operacionais ao serviço do Sistema Integrado Nacional.

Próximo slide, o slide 16, nós falamos um pouco do Projeto Novo Estado, um projeto no estado do Pará e Tocantins, nesse caso aí a licença foi emitida pelo IBAMA, isso é importante dizer porque o questionamento que aconteceu em Gralha Azul era porque o licenciamento havia sido dado pelo IAT, obviamente porque toda a área do Complexo de Gralha Azul estava no Paraná, então era prerrogativa do órgão licenciador ambiental estadual de dar a licença. Então, a gente não tem esse problema porque cobre dois estados, então a licença é do IBAMA. As obras da subestação de Serra Pelada tiveram um avanço de 36%, estamos evoluindo com as montagens de torres, e temos 60% das fundações das torres das linhas de transmissão já concluídas. É um projeto que está num ritmo não tão rápido, elevado quanto o Gralha Azul, um avanço não tão grande quanto o Gralha Azul, até porque ele também estará operacional somente a partir de dezembro desse ano.

Então passamos para o slide 17, é o slide sobre Jirau. Jirau tem um fator de disponibilidade bastante elevado, 99,7%. É uma unidade que não é da ENGIE Brasil Energia, não é construção nossa, mas é uma parte do modelo de negócios que a gente tinha até então onde as hidrelétricas eram construídas no nível do controlador. E ao mitigarmos os grandes problemas, os grandes riscos, esses ativos seriam vendidos à ENGIE Brasil Energia. Como o ativo de Jirau ainda tem algumas pendências que criam certa incerteza com relação ao seu valor total, como, por exemplo, excludente de responsabilidade pelos atrasos ocorridos, questões de discussões fiscais, então esse projeto ele está na nossa expansão, mas ele só será discutido e transferido para a ENGIE Brasil Energia no momento em que a gente entender, o controlador e nós, que os grandes riscos estão mitigados e que a gente está trazendo um ativo saudável, que vai contribuir para o nosso portfólio. Ele permanece aqui, permanece essa intenção, mas ainda estamos trabalhando, o controlador está trabalhando para resolver e mitigar esses riscos que ainda remanescem lá.

E finalizando sobre a nossa expansão, no slide 18, a gente lista os nossos ativos que estão, o nosso pipeline de projeto que poderão ser desenvolvidos, e que é composto basicamente de energia renovável, eólico solar, e que a gente periodicamente está fazendo novas aquisições para manter, à medida que a gente implemente projetos, como está implementando Santo Agostinho, a gente busca empreender e adquirir novas áreas mantendo esse pipeline de um tamanho que nos permita manter o crescimento e atender o nosso mercado.

Dito isso a gente vai passar para o desempenho financeiro, e aí eu peço ao Malta para conduzir vocês nessa parte da apresentação.

**SR. MARCELO MALTA:** Um bom dia a todos, o Sattamini já fez comentários importantes sobre o nosso resultado. Então eu vou passar um pouco mais rápido os próximos três slides para que possamos ter um pouco mais de tempo na sessão de perguntas e respostas.

Então, o slide 20, que mostra a evolução da nossa receita operacional líquida, tivemos uma conjunção entre impactos de preço e volume de R$ 127 milhões. No que se refere a preço é basicamente atualização dos nossos contratos pela inflação. E com relação ao volume de vendas nós tivemos um impacto positivo em função da entrada em operação de Pampa Sul, em meados do ano passado, então nesse ano nós agregamos mais meses ao nosso resultado. E por outro lado tivemos uma redução de consumo motivada pelos impactos da pandemia.

Tivemos uma recuperação de tributos de PIS e COFINS num montante de R$ 84 milhões, que agregou valor também para a nossa receita. Nas transações da CCEE tivemos um efeito negativo em função principalmente da redução da nossa energia secundária no ano de 2020 se comparado com 2019. Com relação aos efeitos na transmissão nós temos aqui um impacto de R$ 2.385 milhões, isso é efeito somente econômico e deve-se a aplicação de uma norma contábil específica.

No slide 21 nós demostramos a nossa participação societária na TAG, então observamos em 2020 um resultado da TAG de quase R$ 1,6 bilhão, e a nossa participação sobre esse resultado foi de R$ 487 milhões. Como o Sattamini mencionou, além do fato de termos adquirido TAG em julho de 2019, temos em 2020 uma maior agregação de resultado, e além disso tivemos impactos positivos no nosso resultado financeiro por conta da redução do CDI.

No slide 22 nós temos a evolução do EBITDA, o Sattamini já mencionou os efeitos do risco hidrológico que agregaram R$ 968 milhões ao nosso EBITDA, e isso foi tratado como uma recuperação dos custos que nós incorremos no passado. E como já dito, isso é um impacto somente econômico, e sob o ponto de vista financeiro teremos a recuperação ao longo do prazo de extensão da concessão, esperamos que seja entre dois e três anos.

Tivemos alguns efeitos não recorrentes que influenciaram o nosso EBITDA, um deles, como já comentado, é a recuperação do PIS e COFINS, de R$ 84 milhões. Tivemos também um registro de *impairment* nesse ano de 2020 e ele deve-se basicamente a nossa decisão de fechar duas unidades de Jorge Lacerda A. Essas unidades são muito antigas, tem mais de 50 anos, elas não são despachadas com frequência, e os efeitos de fechamento dessas unidades serão muito pequenos, não impactarão de forma expressiva os nossos resultados.

E o último efeito não recorrente foi um de 2019, que foi o reconhecimento da LD de Pampa, que foi uma indenização decorrente do atraso de conclusão das obras por parte dos fornecedores. Tivemos ainda nas operações de transmissão, a margem das atividades de gestão da obra, e como eu me referi anteriormente, isso é um impacto somente econômico, isso agregou R$ 262 milhões ao nosso EBITDA.

E por fim, como já mencionado também pelo Sattamini, nós tivemos um resultado de participação na TAG que agregou R$ 406 milhões ao nosso EBITDA. E como mencionado, ele decorre também da aquisição feita em meados do ano passado, e a elevação de resultado da TAG no ano de 2020.

No slide 23 temos a evolução do lucro líquido. Primeiro impacto é agregação do EBITDA ao nosso resultado, e o resultado financeiro, como já mencionado pelo Sattamini, ele teve impactos importantes da variação do IGPM sobre as nossas concessões indexadas a esse índice. Nós tivemos um impacto de mais de R$ 400 milhões no nosso resultado financeiro por conta disso. E além disso tivemos uma elevação do nosso endividamento em 2020 de cerca de R$ 2 bilhões de reais, o que elevou os nossos juros sobre essa dívida contratada.

Lembrando também, como dito pelo Sattamini, que esses efeitos do IGPM serão recuperados com os nossos contratos em IGPM, e além disso temos também a contribuição que TAG vai dar, visto que quase a totalidade dos contratos de venda de TAG também são indexadas ao IGPM.

No slide 24 nós temos dois indicadores financeiros, que é o ROE e o ROIC, como pode ser observado aqui, eles foram elevados em 2020 por conta de maior resultado e geração de caixa. E se compararmos com o mercado esses indicadores eles se destacam.

No slide 25 nós temos aqui a evolução do nosso endividamento, então tivemos uma elevação de dívida como já citado de cerca de R$ 2 bilhões de reais. Tivemos uma redução da nossa alavancagem por conta da geração de caixa em 2020. Hoje a dívida líquida/EBITDA está em torno de 1,8 vezes, e isso demonstra níveis bem confortáveis de dívida e alavancagem. Então fechamos o ano com uma dívida bruta de R$ 16.672 milhões, um caixa de R$ 4.539 milhões, e uma dívida líquida de R$ 11.786 milhões.

No slide 26 temos o perfil e a composição da nossa dívida, a gente pode observar que 2021 e 2022 nós temos um volume elevado de amortização de dívida. É importante destacar também que grande parte dela está indexada ao IPCA, e uma outra parte com taxa pré-

fixada. E ao longo dos anos, a partir de 2023 nós temos uma contribuição, uma indexação, principalmente vinculada ao IPCA. Então o *duration* da nossa dívida está em torno de 6 anos e 3 meses. No que se refere a composição, como pode ser observado, quase 70% da nossa dívida é composta por taxa pré e indexação ao IPCA. O custo nominal da nossa dívida fechou o ano em torno de 7,6% ao ano.

E o slide seguinte temos o plano de investimentos e pode ser observado um volume expressivo de investimentos em 2020, que deve-se basicamente aos projetos de Novo Estado, Gralha Azul e Campo Largo. Em 2021 também temos um volume expressivo também em decorrência da construção desses três ativos que eu mencionei. E a partir de 2022 nós temos aqui exclusivamente os investimentos em Santo Agostinho.

Para finalizar, demonstramos aqui a evolução dos nossos dividendos. Como mencionado pelo Sattamini em 2019 nós fizemos uma retenção de R$ 950 milhões do nosso lucro com o objetivo de enfrentarmos a pandemia. E nesse ano, como também mencionado, a nossa proposta é pagar 100% do nosso lucro ex-GFOM. Acho que é importante mencionar que por conta dessas retenções nós temos uma reserva de retenção de lucros de cerca de R$ 1,7 bilhão, que podem ser distribuídos a qualquer momento a critério da Companhia.

Então, eu termino a minha parte por aqui, e eu abro a sessão de perguntas e respostas.

**Operador:** Obrigado. 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). Nossa primeira pergunta vem do senhor Marcelo Sá, do Banco Itaú. Por favor, pode prosseguir.

**SR. MARCELO SÁ:** Oi pessoal, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas. A primeira pergunta é em relação a TAG. A gente viu ali um processo de venda de Urucu da Petrobras avançando, tem uma chance grande de um *peer* bem capitalizado do setor conseguir levar esse ativo, que seria a Eneva. E eu entendo que existe um interesse grande da Eneva, se fosse possível, de conseguir vender mais gás através do gasoduto da TAG. Aí eu queria entender assim como é que funciona os próximos passos para vocês decidirem eventualmente fazer uma expansão para a TAG, se vocês já teriam de alguma forma com o regulador pré-determinado essas condições de investimento e autorregulatório. E até onde seria possível aumentar a capacidade do gasoduto. Hoje a capacidade está em 6,7 milhões de metros cúbicos por dia, eu queria entender qual é o espaço que vocês teriam para aumentar essa capacidade também. Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Marcelo, obrigado pela pergunta. Eu vou responder a parte que eu consigo responder, talvez o Rafael possa contribuir um pouco. Bom, o processo de expansão de capacidade ele é feito através, ele se inicia através de uma manifestação de interesses. Tanto é que a TAG agora lançou agora na segunda-feira, dia 08, uma chamada pública para manifestação de interesse com relação a entrada e saídas de consumidores e produtores de gás para que ela pudesse fazer um levantamento. Esse é um processo conduzido pela TAG, mas coordenado com a ANP para que se possa verificar as necessidades e as oportunidades de expansão do gasoduto. Então, após essa manifestação de interesse, imagino que a Eneva deve colocar dentro dessa chamada da TAG as suas necessidades, será avaliada a solução técnica mais adequada, dependendo obviamente da quantidade. Eu não sei te dizer hoje quanto é a possibilidade de expansão da capacidade, eu diria para você, se você construir um gasoduto paralelo pode ser infinita. Mas com os dutos atuais, se haveria, qual seria a capacidade de expansão mediante algum tipo de expansão de compressão ou de algum, criação de algum *loop* no gasoduto que pudesse criar uma capacidade adicional. Eu não sei lhe dizer, fico lhe devendo a informação, não tenho todos os detalhes técnicos ainda, nós não somos os operadores, a EBE não é operadora do gasoduto da TAG, tem uma empresa de propósito específico onde nós participamos através do Conselho, e algumas informações técnicas são conduzidas e delegadas ao *management* da companhia. Mas essa informação acredito, não sei se Rafael tem, mas ele poderia depois proporcionar a vocês a possibilidade de obtê-la.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Não, é isso realmente, Sattamini, não tenho nada a adicionar, a gente pode pesquisar. Mas pelo que sei isso vai depender também do interesse em acesso ao gasoduto e que também determine novos investimentos.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Agora, tem, é extremamente importante e saudável essa manifestação, a gente quer criar um mercado livre de gás no Brasil com diversos atores e com isso a necessidade de ter novos agentes, de ter interessados em novas cargas, novas entradas e novas saídas, em nova capacidade, é sempre importante para que a gente comece a tirar o mercado livre de gás do papel. Acho que a gente teve aí uma importante evolução também, na semana passada nós tivemos a assinatura do contrato com a Unigel. A Unigel é uma empresa que adquiriu os direitos, são duas fábricas próximas ao nosso gasoduto, e nós fizemos um primeiro contrato com o consumidor desde que assumimos a TAG, para fornecimento de gás interruptível. Interruptível porque na verdade esse contrato, o gasoduto é todo contratado hoje com a Petrobras, o que nós fazemos é fornecer o gás no período, em períodos onde o gasoduto tem essa ociosidade. E com isso

a gente reduz o custo para a Petrobras, do gasoduto, e conseguimos capturar uma pequena margem com esse tipo de contrato. Então, isso começa a sair do papel esse novo mercado de gás, e ele vai nos dar aí bastante trabalho para desenvolvê-lo, mas também bastante satisfação porque é um mercado inexistente hoje, o mercado de gás brasileiro ele sempre foi dominado por um *player* único e com isso a gente agora vai ter que criar condições para que o mercado se desenvolva. Começa a sair do papel. E o interesse eventual da Eneva será muito bem-vindo e muito bem visto para que a gente possa ter longevidade na operação desses gasodutos que nós operamos.

**SR. MARCELO SÁ:** Está ótimo, claríssimo. E a segunda pergunta é em relação ao *pipeline* de projetos que vocês têm, vocês têm quase 2 GW de projeto renovável que poderiam ser desenvolvidos. Agora com a aprovação da Medida Provisória, o benefício de energia incentivada, ele vai terminar nos próximos anos, eu imagino que tenha agora uma corrida das empresas do setor para tentar desenvolver os projetos o mais rápido possível e conseguir ainda ter direito a esse benefício. Dito isso eu queria entender quais expectativas de vocês de desenvolvimento desses projetos. Vocês acham que conseguem fazer grande parte disso ainda para conseguir ter direito ao benefício? Como é que está a demanda no mercado livre, dado que eu imagino que vários *players* também estejam correndo para fechar esses contratos, vocês podiam comentar um pouquinho também em relação a preço, como é que está esse preço para energia incentivada também, em contratos que vocês por ventura poderiam fechar?

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Bom, a gente tem tido uma postura de desenvolvimento sempre com uma boa parte da energia dos projetos contratados. Então, nós, por exemplo, Santo Agostinho é um projeto que foi desenvolvido com um *hedge* de contratação, ou seja, eu tinha toda a energia contratada por um bom número de anos à frente. Se eu não me engano nós temos contratação de Santo Agostinho por pelo menos seis anos após o seu início de operação, com o mínimo de valor presente total dos contratos garantido. Então, nós não sairemos tomando decisão de investir em novos projetos sem ter algum tipo de cobertura contratual, até porque se isso acontecer e se for uma ação tomada pelos nossos competidores os preços vão cair demasiadamente e o mercado vai ter, por causa do excesso de oferta durante um certo tempo, e provavelmente a rentabilidade desses projetos serão frustrados. Então se o empreendedor ele é responsável, eu acho que tem que tomar esse cuidado. Obviamente tem alguns que só sobreviverão se fizerem os seus investimentos, no seguinte sentido, tem a empresa de projeto e desenvolvimento que se

não desenvolverem, mesmo que eles não tenham mercado, o que vai acontecer é que essas empresas serão extintas. Então, a gente tem que tomar cuidado aí com esses franco-atiradores aí, e tomar a decisão como sempre tomamos, com a segurança de investimento, com a garantia mínima de retorno. Então, essa é a nossa postura, nós não vamos mudar por causa disso. Obviamente o que vai acontecer, a gente imagina, é que vai haver um excesso de oferta em torno dessa Medida, mas que os preços vão voltar à normalidade assim que esse excesso de oferta for consumido.

**SR. MARCELO SÁ:** Está ótimo. Muito obrigado aí pessoal.

**Operador:** Obrigado. Passaremos agora para pergunta via chat.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Olá pessoal, eu novamente. Agora eu vou fazer algumas das perguntas que estão vindo pelo chat. A primeira vem da Maria Carolina Carneiro, do Credit Suisse. São duas perguntas, eu acho que a segunda acabou de ser endereçada pelo Sattamini, mas eu vou repassar por ela. Bom, a primeira seria do impacto do acordo GSF, dado que os termos e números finais não estão disponíveis, queria entender se o que vocês decidiram reconhecer é o valor anterior ou a melhor estimativa do novo valor.

**SR. MARCELO MALTA:** Bom, a ANEEL divulgou um número preliminar e os nossos cálculos internos estavam muito parecidos com esse número preliminar. O único componente adicional a esse número divulgado pela ANEEL era o custo de capital que seria incorporado ou que foi incorporado na conta. Então, nós temos razoável segurança ou até elevada segurança de que os nossos números ficarão muito próximos dos números da ANEEL. Inclusive é essa segurança que nos permitiu reconhecer esses valores no ano de 2020.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Está ok, obrigado Malta. A segunda parte da pergunta da Carol é sobre o nosso crescimento, posicionamento estratégico para 2021 no gás, renováveis. Então, Sattamini, acredito que você já comentou sobre isso, se quiser complementar. Mas eu acredito que essa questão foi endereçada. A próxima pergunta vem do investidor pessoa física, Geraldo Barros. Ele nos manda saudações pernambucanas e pergunta se nós temos algum projeto para desenvolver uma planta no estado.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Eu não sei se é saudações pernambucanas é por causa do

Sport Recife, que ajudou o meu Flamengo, espero que seja, então saudações pernambucanas. Muito obrigado pela pergunta, Rafael. Agora me perdi, qual foi a pergunta, do caso dos renováveis?

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Não... Exato, se nós temos algum projeto no estado.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Nós não temos projeto em Pernambuco, infelizmente, temos nossos dois *clusters* no Rio Grande do Norte e na Bahia. Obviamente temos interesse em nos desenvolver em outras regiões, até porque são regimes de ventos distintos em cada estado em função da geologia, da topografia, eu diria, a gente tem um perfil de vento distinto. Não temos ainda nenhum projeto, não temos ainda nenhum desenvolvimento, vamos ficar atentos, o que acontecer a gente dá notícias a vocês.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Está ok, obrigado Sattamini. Temos mais algumas poucas perguntas. Uma outra pergunta é a questão sobre planos da TAG com relação a privatização do polo de Urucu. Eu acho que a gente endereçou, apesar de não podermos dar aí números de expansão do gasoduto, que isso ainda vai ser determinado. E temos mais uma pergunta vinda do Rodolfo Simas, investidor pessoa física, perguntando, pedindo para detalhar os objetivos e riscos da aquisição de Jirau. Inclusive do lado da visão socioambiental do projeto, segundo ele por questões que ainda existem lá.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Bom, obrigado pela pergunta Simas. A ideia nossa é que no momento em que o projeto for trazido para uma eventual discussão entre controlador e controlada nós teremos que fazer a montagem de um Comitê de Partes Relacionadas, que será um Comitê de Avaliação de Transação com Partes Relacionadas, que será composto na sua maioria por representantes do Conselho independentes, e que é complementado pelos executivos da Companhia, com a visão de que a decisão tem que ser uma decisão adequada, equilibrada para a Companhia. Neste momento nós vamos constituir grupos de trabalho e técnico e vamos avaliar todos os aspectos na forma integral de uma avaliação de aquisição, como se fosse um projeto de terceiros. E a avaliação dos planos ambientais e eventuais responsabilidades ambientais serão precificadas da forma mais adequada possível. Então com certeza estaremos de olho, verificamos, verificaremos, mas no momento oportuno, não adianta, hoje a gente não acompanha no dia a dia. Mais uma vez, é um projeto que ele é do nosso controlador. Eu participo do Conselho da Energia

Sustentável do Brasil, que é a empresa que toca Jirau, mas não tem o detalhe do dia a dia da operação de projetos ambientais. Então, no momento adequado faremos a verificação conduzido através do Comitê de Partes Relacionadas, vamos fazer um *valuation* para que a gente possa tocar adiante uma eventual aquisição.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Ok, obrigado a todos. Não temos mais perguntas nesse momento, então eu convido a quem gostaria de fazer perguntas que se manifeste. Vou esperar um segundo, caso alguma, para verificar se teremos alguma nova pergunta tanto pelo telefone quanto pelo chat da plataforma.

**Operador:** Só lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um (*1). Mais uma vez gostaria de lembrá-los que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco 1 (*1).

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Recebi mais uma pergunta, a última pergunta aqui pelo chat. A pergunta é: bom dia, existe algum gatilho que possa vir a levar a decisão de distribuição de lucro retido na ausência de projetos com margens adequadas, isso poderia ocorrer?

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Bom, com certeza. A medida que nós não tenhamos projetos em uso para os recursos ou que a gente esteja com endividamento muito baixo, é possível que a gente avalie sim uma distribuição adicional de dividendos. A gente tenta manter 100% de dividendos usando o caixa para investimentos até o limite da nossa, que a gente entende ser um limite saudável para a nossa dívida, que ainda não alcançamos. Mas a gente mantém sempre o que a gente chama de *hedge room*, um espaço para que a gente possa tomar decisões rápidas de investimentos de volume. Nós não tivemos situação onde a gente não tivesse oportunidade para a utilização de capital. Talvez, assim, lá em 2005, 2006, quando a empresa teve uma paralisação do seu crescimento talvez fosse um momento em que isso pudesse ter sido feito. Mas a gente hoje vive um momento de oportunidade, vocês veem que se a gente olhar esses últimos quatro, cinco anos o crescimento da Companhia foi significativa. Eu acho que a gente passou de um lucro, se não me engano, em 2016, da ordem de R$ 1,2 bilhão para um lucro de R$ 2,8 bilhões nesses quatro anos. Eu acho que isso demonstra crescimento, e crescimento rentável da Companhia. Então enquanto a gente encontrar a oportunidade de gerar valor para o nosso acionista, acima do custo de capital mais o prêmio, que a gente exige, nós vamos continuar investindo. E aí a possibilidade de fazer distribuição extraordinária é pequena. Mas a partir

do momento que essas oportunidades não apareçam por alguma situação de mercado, óbvio, a gente não sai investindo sem ter remuneração e risco adequado, aí a gente poderá avaliar sim uma distribuição extraordinária. Não é previsto isso por enquanto.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Ok, Sattamini, obrigado. Temos mais algumas perguntas. Uma pergunta sobre se nós teríamos interesse nos ativos de geração e transmissão da CEEE.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Bom, é uma pergunta que eu não gostaria de responder. Nós estamos olhando o processo, mas vai depender da formatação, vai depender do momento.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Está ok, Sattamini. Obrigado. Uma última pergunta é sobre se nós poderíamos comentar sobre o processo de venda das termelétricas.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Podemos. Nós temos um plano hoje para Jorge Lacerda que é o Plano A, que é o descomissionamento em 2025. Porém, ao ser anunciado no final do ano passado nós tivemos aí um grande clamor da comunidade de Santa Catarina, política e sociedade, tentando buscar soluções para os principais problemas que a gente encontra ao vender. O principal problema que a gente encontra é com relação à possível, remota, mas possível imputação de danos ambientais das mineradoras quando ela compara com a geração termelétrica. E se a gente conseguir resolver esse problema e conseguir equilibrar a equação de risco e retorno na venda, é possível que a gente efetue uma venda, existem interessados para esses ativos, e resolvendo isso, se o interessado mantiver a proposta é possível que a gente possa levar a ter uma venda. Senão continuaremos aí com o processo de fechamento faseado dessa unidade até 2025, e explorando a usina, é uma usina lucrativa, que nos traz benefícios. Obviamente o fechamento de uma unidade é complexo, ela envolve aspectos sociais e econômicos. E nós temos que ter esses cuidados também. E aí a gente tem um grupo de trabalho formado especificamente para poder endereçar esses assuntos. Então, essa usina de Jorge Lacerda nós teremos uma saída ou através do fechamento em 2025 ou através de uma venda. E aí a venda quando a gente imagina, não é venda que será, poderá ocorrer ainda nesse ano, até porque também se ela não ocorrer nesse ano o número de anos remanescentes aí de operação da usina vai diminuindo e o interesse também, o possível comprador também reduz. Com relação a Pampa, Pampa foi uma usina que a gente teve muitos problemas na finalização da obra lá

em meados de 2019. Nós temos um equipamento em que o coração do equipamento é muito bom. O que a gente quer dizer, o boiler, a turbina, o gerador são de excelente qualidade, mas a qualidade dos equipamentos auxiliares que a gente encontrou na operação da usina, apesar de todo o diligenciamento que a gente fez, fez com que a gente tivesse que fazer várias pequenas substituições de válvulas e sensores e alguns mecanismos que fizeram com que a usina num primeiro momento operasse com um nível ruim de disponibilidade e vem crescendo bastante esse ano de... final de 2020 nós tivemos uma geração bastante estável. Ainda faremos uma parada agora no mês de maio, imaginamos que essa parada ela venha resolver os problemas que a gente já identificou e que poderão trazer então a usina numa operação normal. Quando essa operação normal estiver normalizada, e a gente acredita que está chegando nesse ponto, é a famosa que a gente chama da curva da banheira, ela, a gente entende que é o momento em que a gente dará tranquilidade ao comprador de que a usina é boa e vai gerar muito bem. Qualidade da usina é muito boa, os problemas estão em pequenos, eu diria, sistemas auxiliares que estão sendo substituídos pouco a pouco, e isso está também sendo resolvido. Então nós devemos iniciar o processo ao longo agora do primeiro trimestre para que a gente possa alcançar aí ao longo do ano de 2021 uma transação, ou pelo menos um compromisso de transação para um *closing* muito próximo, no máximo no início do ano de 2022.

**SR. RAFAEL BÓSIO:** Ok, obrigado Sattamini. Eu creio que com isso nós encerramos a sessão de perguntas e respostas. Eu repasso a palavra para o Sattamini e Malta para encerrar a transmissão da videoconferência.

**SR. MARCELO MALTA:** Bom, eu agradeço a participação de todos. Como pode ser verificado os nossos resultados desse ano foram muito bons, e eu fico aqui juntamente com o Rafael à disposição de vocês para esclarecer dúvidas adicionais caso necessário. Então, é só endereçar ao Rafael e ao time dele e certamente responderemos todas elas.

**SR. EDUARDO SATTAMINI:** Bom, eu queria agradecer a todos vocês o apoio que nós tivemos aí durante o ano de 2020. Manifestar que nós continuamos atentos e diligentes à pandemia, que ainda não se encerrou, nós teremos ainda um ano de 2021 com a presença dessa ameaça sobre a nossa economia, sobre nós, sobre a saúde dos nossos colaboradores, sobre a saúde das comunidades que fazem parte do nosso dia a dia. Mas que nós estamos atentos a isso, continuamos diligentes, continuamos atentos e apoiando a sociedade na sua luta contra essa ameaça. E que continuamos trabalhando para

continuar, apesar de tudo, apesar de todas as dificuldades, entregar resultados de primeira linha, de primeira qualidade, com uma equipe jovem e que tem brigado para fazer nossa empresa cada dia melhor. Agradeço ao controlador que tem nos dado todo o apoio, ao time que nos apoia, e muito obrigado a todos vocês, e que tenhamos um 2021 com bastante expectativa de crescimento, de melhoria nas condições, e que a gente consiga entregar resultados como entregamos esse ano de 2020.

**Operador:** Obrigado. A audioconferência da ENGIE Brasil Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde. E obrigada por usarem a Voitel.