ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.
TRANSCRIÇÃO DA CONFERÊNCIA DE
RESULTADOS DO PRIMEIRO TRIMESTRE DO ANO DE 2022
06 DE MAIO DE 2022 – 11H00

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Olá, bom dia! Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do primeiro trimestre de 2022 da ENGIE Brasil Energia. Eu sou Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores da Companhia e informo que nesse momento as pessoas conectadas estão no modo ouvinte, mais tarde quando abrirmos a sessão de perguntas e respostas, os participantes poderão enviá-las pelo *chat* da plataforma. Cabe lembrar que esta videoconferência está sendo gravada. Disponibilizamos em nosso site que é www.engie.com.br/investidores os arquivos da apresentação e do release de resultado, além do ITR e demais documentos, como o comunicado ao mercado, que foi divulgado ontem, onde prestamos informações detalhadas, mais detalhadas sobre as operações, avanço da implantação de novos projetos e análise das demonstrações financeiras do período. Então, antes de prosseguir, quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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 à mudanças.

Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-las por e-mail, enviando à assessoria de imprensa da Companhia. Agora eu passo a palavra ao **Marcelo Malta**, Diretor Financeiro da ENGIE Brasil Energia, que irá me acompanhar nessa apresentação, para iniciar os nossos trabalhos de hoje. Malta, por favor, pode prosseguir.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Obrigado Rafael. Bom dia pessoal. Bom, é um prazer estar mais uma vez com vocês nesse evento aqui de apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2022. No Slide 05 nós temos os destaques relativos ao primeiro trimestre de 2022. Nos gráficos à esquerda nós percebemos uma elevação do EBITDA e do lucro líquido de 8,8% e 21,9%, respectivamente. No quadro do lado direito nós apresentamos alguns *drivers* importantes para o resultado do primeiro trimestre deste ano, um deles é a elevação do nosso preço de energia em 9,9%, o que juntamente com o pequeno aumento no volume de venda de energia nesse período, resultou numa receita de R$ 203 milhões.

Tivermos um menor custo de combustível nesse trimestre, e isso deve-se à venda da Usina Termelétrica Jorge Lacerda, em outubro de 2021. Por outro lado, também tivemos um volume de compra importante de energia de Jorge Lacerda que foi contratada no momento da venda do ativo. Tivemos também uma contribuição importante de R$ 78 milhões do segmento de transmissão, lembrando que esse impacto é somente econômico e ele deve-se principalmente à remuneração do ativo financeiro de construção, conforme prática contábil específica. Mas cabe reforçar que esses ativos já começaram a gerar caixa, visto que já iniciaram parcialmente a sua operação. E eu acho que vale lembrar que os montantes de RAP dos dois ativos, Gralha Azul e Novo Estado, é em torno de R$ 650 milhões por ano. Como esses ativos entraram em operação agora nos últimos meses, para facilitar o entendimento dos impactos no nosso resultado dessa atividade de transmissão, nós passaremos a divulgar uma conciliação entre o resultado societário e o resultado regulatório, que na sua essência reconhece, por exemplo, como receitas (RAPs), como os ativos no imobilizado e custo de operação, etc. Então, entendemos que com isso vocês vão poder entender de forma mais clara os impactos dos nossos ativos de transmissão no nosso resultado e no nosso fluxo de caixa.

Por fim, não tivemos variação importante no nosso resultado financeiro entre os anos, visto que tivemos variação importante de inflação nos dois trimestres. Então, com isso o efeito foi de somente R$ 8 milhões no resultado financeiro, mas reforçando que o impacto em cada um desses trimestres foi bastante significativo. Nesse trimestre, por exemplo, tivemos despesa financeira de cerca de R$ 970 milhões, e receita financeira de R$ 150 milhões. Isso, por óbvio, reduziu de forma importante o nosso lucro líquido nos dois trimestres.

Bom, no Slide 06, como destaque, acho que eu reforço aqui a quase conclusão da implantação de Gralha Azul. No final de abril já tínhamos garantido 87% da RAP e agora em maio esperamos já ter 95% da RAP garantida. Reforçando que a RAP anual de Gralha Azul é de R$ 275 milhões. O projeto Novo Estado está de acordo com o cronograma de implantação. Já temos garantido em abril 50% da RAP, e a expectativa é que até o final do quarto trimestre tenhamos a totalidade da RAP, que está fixada no montante de R$ 370 milhões por ano. Como já anunciado nós concluímos, em março, a aquisição dos Conjuntos Fotovoltaicos Paracatu e Floresta, que agregou ao nosso portfólio cerca de 218 megawatts/hora.

No trimestre reafirmamos o nosso *Rating* AAA em escala nacional. Agora recentemente em alinhamento com a nossa estratégia de crescimento nós aprovamos a aquisição do projeto

eólico Serra do Assuruá, que foi aprovado agora na Reunião de Conselho de ontem. Esse projeto tem capacidade instalada prevista de 880 megawatts, o investimento vai ser de R$ 265 milhões. Eu acho que vale ressaltar que esse projeto é de qualidade, ele tem um fator de capacidade elevadíssimo, cerca de 50%, ele já tem os pareceres de acesso, já tem a grande maioria das terras regularizadas. Então, eu diria que ele estaria muito próximo de estar em condições de ser implantado. Nós estamos aprofundando os nossos estudos, mas acreditamos muito nesse projeto e estamos trabalhando juntamente ao nosso controlador para que, até o fim do ano, a gente tome uma decisão quanto à implantação desse projeto. Como eu disse a nossa expectativa é bastante positiva. Então com esse projeto a gente aumenta lá o nosso *pipeline* de projetos para cerca de 3 GW, 1,7 GW de eólico e 1,4 GW de solar.

O Conselho aprovou a distribuição dos dividendos complementares de exercício de 2021 em R$ 550 milhões. Nós lançamos o Relatório de Sustentabilidade, ele já está disponível no nosso site, eu recomendo a leitura do relatório, ele tem um conteúdo muito rico e ajuda bastante no entendimento do nosso negócio.

E por fim o grupo decidiu que os projetos de hidrogênio no Brasil serão conduzidos e desenvolvidos pela Engie Brasil Energia. Nós já temos uma equipe totalmente dedicada a esse negócio. Então, acreditamos que, a partir de agora, com esse foco em desenvolvimento de projetos de hidrogênio dentro da Engie Brasil Energia a gente vai poder aí ao longo dos trimestres conversar sobre nossas perspectivas, o que temos feito, e em que a gente acredita como oportunidades de desenvolvimento de projetos dessa natureza.

Eu vou passar a palavra agora para o Rafael e depois eu volto para fazer alguns comentários adicionais sobre a nossa performance financeira. Por favor, Rafael.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Obrigado Malta. Agora nós entramos no slide de indicadores de ESG. Só para lembrar, nós já divulgamos trimestralmente a nossa performance nos âmbitos, além de financeiro, também socioambiental já há mais de 10 anos, mas agora a gente está já, desde o quarto trimestre, a gente incorporou isso também, de uma forma mais clara, aqui na nossa apresentação. E o que reportamos nesse primeiro trimestre é uma melhoria consistente aí dos nossos dados, claro, relacionada ao desinvestimento que foi realizado no Complexo Termelétrico Jorge Lacerda, conforme o Malta já antecipou. Então, os números mais expressivos aí, como vocês podem observar nos gráficos: redução de intensidade de emissões, emissões totais, isso também tem um reflexo naturalmente no percentual de mulheres na força de trabalho,

uma vez que o Complexo contava com uma expressiva força masculina na operação dos ativos. Então, isso traz um maior equilíbrio em termos de diversidade também para a Companhia, e outros indicadores. E daqui para frente nós naturalmente continuaremos a reportar e também, com a possibilidade de uma melhoria adicional quando viabilizarmos aí a venda da Usina Termelétrica Pampa Sul, que está em estágio avançado de desinvestimento com perspectiva, uma expectativa de finalização até o final do ano.

Entrando assim rapidamente na nossa estratégia de comercialização, a gente aqui está dando um *update* trimestral, caso os senhores queiram comparar com os números divulgados no quarto trimestre, eu acho que é bom ressaltar que a gente continua contratando energia, uma energia de curto, médio e longo prazo. Nós viabilizamos vendas médias acima de 85 MW médios para os próximos anos, aí dentro do primeiro trimestre de 2022 e, se olharmos aí nos anexos da apresentação, onde apresentamos o balanço de energia, vocês podem constatar que os preços dessas novas vendas têm contribuído, inclusive, para o aumento do preço médio. Então, é o que a gente tem falado, os preços de energia eles acabam, no longo prazo eles têm sido pressionados nos últimos períodos pelo aumento do custo de implantação de projetos, aumento da taxa de juros, restrição de fornecimento. E a gente tem verificado espaço para colocar nossa energia com preços adequados, que tragam o retorno necessário para continuarmos o crescimento conforme o plano estratégico da Companhia.

Continuando aqui no slide de estratégia comercial onde reportamos a nossa participação no mercado, aqui uma pequena queda em relação ao primeiro trimestre de 2021. Isso foi resultado principalmente da crise hidrelétrica que nós experimentamos no ano passado, onde tivemos que reduzir o ritmo de vendas para preservar energia no portfólio de forma a fazer um *hedge*, uma mitigação contra o déficit de geração hidrelétrica. E a gente deve estar resumindo aí, dada a melhoria da hidrologia num passado recente, vamos estar resumindo aí a aceleração da comercialização pelos próximos trimestres.

Avançando na apresentação, uma rápida, os senhores já tiveram acesso aí a apresentação. Então apenas assim ressaltando que estamos comemorando o avanço vigoroso na implantação dos nossos projetos, o primeiro deles é o Conjunto Eólico Santo Agostinho, no Rio Grande do Norte. Agora temos 45 dos 70 aerogeradores já com as bases completadas, isso é 64% do total. Construção da subestação coletora que já ultrapassa um terço do avanço físico, o que leva a um avanço físico global de em torno de 14,5%. E a confirmarmos a perspectiva de entrada em operação a partir do último trimestre desse ano, com a operação comercial total ainda no primeiro semestre de 2023, ampliando novamente a

nossa capacidade instalada.

Próximo projeto, que também teve um avanço muito significativo, foi o Sistema de Transmissão Gralha Azul. Ao final do trimestre já tínhamos direito a receber 77% da receita anual permitida, como o Malta comentou, mas em abril nós tivemos mais um avanço alcançando 87%, e agora em maio estamos praticamente alcançando 95% de recebimento da RAP. Atingiremos 100% em março do ano que vem, dado que ainda há alguma restrição regulatória que depende da Linha de Transmissão e Subestação Irati-Ponta Grossa entrar em operação, que tem essa previsão ali para março do próximo ano. Então, estamos antecipando a entrega da entrada na operação desse ativo frente ao prazo regulatório, o que auxilia o escoamento da energia da Usina Hidrelétrica de Itaipu.

A seguir mais um projeto de Linhas de Transmissão, Novo Estado, que também teve um avanço expressivo atingindo agora no início de maio, exatamente 01 de maio, em torno de 50% de direito de recebimento de RAP. O projeto agora continua avançando com expectativa de finalização até o final desse ano.

No slide de expansão sobre Jirau, aqui estamos atualizando a produção do ativo. Na verdade, não temos muitas novidades além do ótimo desempenho operacional da usina, e que deve em algum momento, ainda a ser definido, ser trazido para análise do Comitê Independente de Transações com Partes Relacionadas, para uma eventual transferência entre controlador, que possui 40% de participação na usina, para o nível da Engie Brasil Energia.

Encerrando aqui no próximo slide a seção de expansão. Nós atualizamos aqui os projetos em estágio mais avançado no desenvolvimento. Então só para deixar claro, essas usinas elas ainda não estão em construção, elas estão em estágio muito próximo de receberem autorização para tal. E a grande novidade que o Malta já antecipou no início da apresentação é a inclusão de Serra do Assuruá, o Conjunto Eólico de Serra do Assuruá, também uma usina que será implantada no noroeste da Bahia, uma capacidade instalada de aproximadamente 880 megawatts. Frisando novamente, como o Malta comentou, um estágio bastante avançado de desenvolvimento e que deve capacitar essa usina a entrar em operação em tempo para usufruir do benefício regulatório de desconto da tarifa de transmissão.

Malta, agora voltamos aí contigo na seção do desempenho financeiro. A palavra é sua.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Muito obrigado, Rafael. Bom, esse slide mostra um pouco da solidez da nossa performance financeira, os indicadores confirmam a nossa

disciplina financeira e uma alocação de capital bastante eficiente. No quadro à direita nós demonstramos a evolução dos nossos investimentos e o nosso desempenho financeiro entre 2016 e 2021.

Esse slide mostra a evolução da receita, nós já falamos um pouquinho lá nos destaques iniciais que elevação de preço e volume de energia agregou R$ 203 milhões para nossa receita. Tivemos aqui uma redução do volume de operações de *trading* de R$ 95 milhões, mas também tivemos uma redução do volume de compra de modo que o impacto no EBITDA foi bem irrelevante, algo em torno de R$ 1 milhão. E ativos em transmissão, a receita reduz porque é natural que, quando chegamos em estágio mais avançados da implantação, nós reduzimos o CAPEX. Então, comparando o CAPEX dos dois trimestres nós tivemos uma redução, e por conta disso uma queda também da receita de construção. Vocês vão ver que lá no EBITDA, como eu já mencionei, que o impacto dessa atividade de transmissão foi de R$ 78 milhões.

Aqui um pouquinho do resultado da TAG. Nesse trimestre ela agregou para o nosso EBITDA R$ 173 milhões. No primeiro trimestre de 2021 o resultado de equivalência foi de algo em torno de R$ 175 milhões. Então, a performance entre os trimestres bastante consistente.

Aqui a evolução do EBITDA, já falamos lá no início sobre os principais impactos, repetindo aqui preço e volume de energia, combustível tivemos uma queda por conta da venda de Jorge Lacerda, mas por outro lado tivemos uma elevação do volume de compra de energia, motivada também pela venda de Jorge Lacerda. E os efeitos dos ativos de transmissão que agregaram R$ 78 milhões para o nosso EBITDA.

Aqui um gráfico com a evolução do lucro líquido, o principal efeito nessa evolução foram os impactos já mencionados no nosso EBITDA.

Bom, esse slide mostra algumas informações sobre o nosso nível de endividamento. Relação dívida líquida/EBITDA ainda bastante confortável, se elevou de 2 vezes para 2,2 vezes em função da aquisição de Floresta e Paracatu, onde incorporamos as dívidas das SPEs. Tivemos também pagamentos de dividendos nesse trimestre, então essas foram as principais justificativas para elevação dessa relação dívida líquida/EBITDA, fechamos o trimestre com uma dívida de R$ 16 bilhões, e um caixa de R$ 4,6 bilhões.

Aqui o perfil e composição da nossa dívida por indexador. Eu acho que é importante ressaltar uma parcela expressiva da nossa dívida pré-fixada, vencendo agora em 2022. Só lembrando

que nós fizemos um *swap* de dívida, em algumas dívidas em CDI para pré lá no final de 2020 e essa decisão ela se mostrou bastante acertada e tem agregado bastante valor para o nosso resultado financeiro. Então continuamos com uma posição significativa de IPCA na composição da nossa dívida e o custo nominal no trimestre fechou em algo em torno de 14,5%.

Bom, esse slide mostra o nosso histórico de investimentos, que foi bastante significativo. Para esse ano temos previsto R$ 3,4 bilhões, grande parte desse volume será aplicado na construção de Santo Agostinho. 2023 temos também basicamente Santo Agostinho, esperamos que aprovemos o investimento em Assuruá e que esse volume de investimentos a partir de 2023 ele cresça.

E por fim, a evolução do nosso pagamento de dividendos, lembrando que no ano passado nós pagamos 100% do nosso resultado ajustado, o equivalente a 6,2% de *dividend yield*. Com isso eu encerro a apresentação e deixo em aberto aí a oportunidade para vocês fazerem as perguntas que julgarem necessárias.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Obrigado Malta. Apenas lembrando a todos que as perguntas devem ser encaminhadas pelo ícone de Q&A e não pelo ícone de chat, por favor. Malta, temos aqui duas perguntas até o momento vindas do Bruno Teixeira, nosso investidor pessoa física. A primeira pergunta está relacionada com a transferência de Jirau, é uma pergunta um pouco complexa de responder nesse momento, mas a gente vai endereçar, de qualquer forma. Em caso de aquisição da participação de Jirau qual seria o potencial incremento de receita, de geração de receita e se existe algum gatilho para destravar o início dessa transferência.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Bom, obrigado pela pergunta. É sempre importante ressaltar que Jirau é um ativo que está sob controle do nosso controlador. Então, nós temos pouco acesso a informações mais precisas de Jirau. Até porque, como há uma eventual possibilidade desse ativo ser transferido em algum momento, a gente procura manter total independência entre Engie Brasil Energia e Jirau. Então, são informações que a gente não dispõe por conta do que eu acabei de mencionar. Mas à medida em que esse processo amadureça, por óbvio a gente vai passando informações adicionais ou reportando informações adicionais sobre esse processo de uma eventual transferência do ativo.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Malta obrigado. A segunda pergunta é, uma pergunta que é bom revisar os conceitos: com a recuperação dos níveis dos

reservatórios do Sul é natural esperar uma maior geração de energia e aumento de receita? E ele complementa já dando uma dica para a resposta, ou por conta do MRE não necessariamente isso será produzido em aumento de receita com geração, principalmente pela queda de PLD?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: É, bom, eu não sei se eu entendi bem a pergunta, mas eu vou fazer algumas considerações a respeito. Sim, a gente tem verificado aí uma elevação dos níveis de reservatórios, o que obviamente impacta o GSF, e é isso que a gente tem verificado, um GSF mais comportado se comparado com o ano anterior. E um PLD também no trimestre aí num montante próximo do fio. Então, dependendo da nossa percepção quanto a GSF e PLD, a gente flexibiliza ou não a nossa reserva de energia que nós temos no portfólio para nos proteger quanto ao GSF. Então, elevação de receita ou mitigação de custo ou de impacto no GSF, ele depende muito das nossas perspectivas quanto a hidrologia e níveis de reservatório. Então, a nossa estratégia ao longo do ano ela pode se modificar para se alinhar a essas perspectivas de hidrologia e preço de energia. Então, respondendo de forma mais objetiva, ela pode ou não impactar a nossa receita.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Malta, acho que se puder complementar. Acho que a questão da MRE realmente é importante, porque temos que lembrar que dentro do MRE a energia ela é trocada pela tarifa de otimização - TEO. Ou seja, que é uma tarifa muito abaixo, por exemplo, do preço de energia contratada a preço de curto prazo. Se não me engano até os últimos valores estão abaixo de R$ 15 o MW/h. Ou seja, por mais que a gente produza muito a mais e essa energia é trocada dentro do MRE, a receita que ela gera, ela acaba não sendo tão significativa. E no longo prazo, dentro do ano, em algum outro momento, a gente acaba comprando energia dentro do MRE, dado que outras usinas devem estar com geração superior por estarem numa hidrologia melhor do que aqui no sul, onde a gente tem uma maior concentração de energia. Apesar de estarmos em todas as regiões do país. Acredito, Bruno, se a gente não tiver respondido eu peço que você retorne e a gente esclarece um pouco mais e conversa sobre isso.

A próxima pergunta agora vem do Leonardo, analista da Athena, que pergunta sobre CAPEX, Malta. Do total de R$ 3,5 bilhões previsto aqui para 2022, quanto que seria direcionado para Santo Agostinho. Exatamente isso.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Santo Agostinho é R$ 1,7 bilhão de reais. Esse valor inclui também um investimento que nós fizemos em Floresta e Paracatu. Então é basicamente isso. O Santo Agostinho R$ 1,6 bilhão, Floresta e Paracatu R$ 700 milhões, Novo

Estado R$ 700 milhões, e manutenção dos ativos R$ 300 milhões. Então, essa é a composição desse CAPEX de R$ 3,4 bilhões.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Malta, obrigado. Eu vou passar mais uma pergunta do Leonardo. E ela está relacionada aqui ao volume de vendas. Ele pergunta por que há uma divergência do que a gente tem de volume de vendas contratadas e do volume de vendas registrados aí no período. Acredito que ele esteja aí, Malta, comparando com o nosso balanço de energia. Só lembrando Leonardo, que o balanço de energia ele não considera o GSF, energia perdida em GSF, energia que acaba sendo descontada da capacidade comercial das hidrelétricas. E também não considera a flexibilidade dos contratos, correto Malta?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Exatamente, essa é a resposta.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Sim, e agora vamos mudar um pouco o foco, falar um pouco mais de estratégia em longo prazo, Malta. O Pedro Moreira está perguntando, ele é analista da Trilha, se a gente podia dar mais alguns detalhes sobre projetos de hidrogênio verde. Ainda não estamos falando em projetos, não é Malta? Mas podemos falar um pouco aí sobre a estruturação da empresa para tanto.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: É, eu acho que é importante ressaltar que nós já temos um time muito experiente. São pessoas que já atuam em projetos de hidrogênio no grupo há bastante tempo. Então, tem um executivo que já se juntou ao nosso time, e ele já tem uma equipe formada, mas tem trabalhado para ampliar a equipe. E a gente já tem conversado bastante com o mercado. Já temos discutido algumas oportunidades, em um dos casos inclusive já apresentamos um MoU, a gente por enquanto ainda não pode dar detalhes e citar a empresa, mas eu acredito que nos próximos trimestres a gente possa trazer um pouco mais de informação sobre esse MoU. Então, além desse temos conversado aí com mais algumas empresas para avaliar oportunidades de parcerias. Eu acho que cabe ressaltar que o governo alemão está para lançar um edital para compra de hidrogênio verde com recursos incentivados pelo governo alemão. Então, um desses projetos que nós estamos discutindo e conversando pode estar relacionado com essa expectativa de eventualmente aproveitarmos oportunidades desse leilão. Então, isso é o máximo que a gente pode dizer nesse momento.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Obrigado Malta. Uma pergunta agora focada em comercialização. O Mateus lançou uma pergunta que, se olhando para o

futuro, se a gente tende a focar no mercado livre e no mercado cativo. Eu acho que já é de conhecimento, não é Malta, aí do mercado, que a gente já a um bom tempo tem focado no mercado livre para crescimento. Fomos, acredito que uma das primeiras empresas a desenvolver um projeto renovável, uma eólica direcionando a totalidade da energia para o mercado livre, dado ao excesso de competição e baixos preços de energia no ambiente de contratação regulada. E acredito que com a ampliação do mercado livre, é onde as oportunidades continuarão a ser perseguidas. Eu acredito que isso é um consenso de mercado, não é algo específico nosso e demais *peers*, nossos demais concorrentes também vamos procurar focar, mas a perspectiva é muito boa dessa ampliação e a gente já está se preparando para fazer vendas mais pulverizadas já a um bom tempo. Já temos uma plataforma *marketplace* de energia, já temos produtos digitais procurando agilizar contratação e promover a migração e captura de clientes menores aí para dentro do nosso portfólio. Malta, gostaria de complementar?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Não, é basicamente isso Rafael. Lembrando que os nossos últimos projetos que nós implantamos todos eles foram viabilizados com venda de energia no mercado livre. Assuruá, se conseguirmos viabilizar e implantá-lo também vai ser através de venda no mercado livre. Então, eu acho que essa é a tendência, a gente espera teremos boas oportunidades de venda nesse mercado. E é esse caminho que a gente pretende seguir.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Perfeito, obrigado Malta. Voltando agora para o endividamento, o Lucas, investidor pessoa física, pergunta aqui, comenta: visto o baixo endividamento em alguns projetos em andamento, se estão previstas novas captações. E aí acho que era bom até Malta, frisar a questão aí de como a gente tem uma posição confortável de endividamento, eu acho bom ressaltar. Porque às vezes aqui em relações com investidores a gente sente uma certa preocupação, especialmente do investidor pessoa física, quanto a isso.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Bom, como mencionado o nosso nível de endividamento ainda é bastante confortável, temos muito espaço para financiar os novos projetos, inclusive Assuruá. Temos inclusive oportunidade de financiar parte do *equity* desse projeto. Então, eu diria que, ser nós aprovarmos Assuruá, sim nós vamos fazer uma captação, mas a gente acredita que, mesmo com a implantação de Assuruá, a gente vai continuar com uma a situação bastante confortável no que se refere a nível de endividamento, e eventualmente podemos até manter níveis elevados de distribuição de dividendos, mesmo com esse investimento.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Malta obrigado. Respondemos bastante perguntas, muito bom, acho que é uma conversa importante nossa com o mercado. Agora, indo mais para o ambiente regulatório, Malta, uma pergunta sobre revisão de garantia física da Eletrobras, e se esse assunto foi endereçado na privatização. Se é algo que já está consolidado, você quer comentar?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Sim, isso já foi endereçado, acho que é importante ressaltar que os geradores tinham uma expectativa de uma redução muito maior de garantia física que acabou não acontecendo, a série que foi utilizada para o cálculo dessa redução de garantia física não considerou o ano de 2020. E se o ano tivesse sido considerado nessa série, a quantidade de redução de garantia física seria muito superior. Os agentes de geração atuaram bastante para que fosse possível modificar essa perspectiva de redução de garantia física, mas não foi o que aconteceu. Então, se mantém o que está previsto lá nos termos de privatização da Eletrobras.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Perfeito. Mudar um pouco novamente, a empresa ela é uma plataforma de investimento, então nós temos diversos assuntos a abordar e o que não foi abordado até o momento é com relação ao segmento de transporte de gás, a TAG. O Arlindo Souza, da TC está nos perguntando quais seriam os planos de crescimento da TAG, e se há perspectiva de ampliação, expansão do gasoduto, dado o mercado de gás. Algo que a gente tem reforçado, não é Malta, o mercado parecia bastante ansioso quanto a isso, mas o mercado tem evoluído, mas é uma evolução que vai continuar aí no médio prazo. Malta, você quer comentar, acrescentar algum comentário?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Bom, eu diria que esse mercado ele ainda está num processo aí de maturação, a gente já tem percebido alguns movimentos, o que nos traz algum otimismo. A gente já percebe o interesse pela utilização do gasoduto e oportunidades de expansão. Acho que vale citar que nós já fechamos um contrato de conexão do Terminal de Sergipe à nossa malha, é um projeto que não é tão significativo em relação ao volume de negócios da TAG, mas é um investimento de algo em torno de R$ 300 milhões, com uma receita de aproximadamente R$ 40 milhões por ano, um COD previsto para o início de 2024. Temos também um contrato sendo firmado com o município de Fortaleza, é o GASFOR II, que é um reforço da Malha Nordeste, e isso é um CAPEX em algo, em torno de R$ 270 milhões e uma receita próxima de R$ 42 milhões, e um COD previsto para meados de 2023. Então, essa é uma amostra de que oportunidades estão surgindo e a gente tem perspectiva em que oportunidades cresçam ao longo dos próximos anos, o que nos traz aí um otimismo

para que, quando do vencimento dos contratos com a Petrobras, a gente tenha mercado para utilização do gasoduto.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Obrigado Malta. Estou com umas perguntas adicionais, acho que vou aqui fazer alguns comentários sobre perguntas que na verdade a gente acho que comentou já. O Lucas perguntando qual a situação do projeto de Serra do Assuruá, se já possui parecer. Então, a gente comentou que sim, já possui parecer de acesso para as linhas, 880 MW de capacidade instalada, Lucas, um projeto que a gente espera, como o Malta comentou aí, está procurando desenvolver e implantar aí num curto prazo.

Passando para um outro segmento, Malta, entrando agora no segmento de transmissão, o Vinícius que é nosso acionista pessoa física, pergunta se a gente tem interesse de participar do leilão de transmissão. O leilão vai ocorrer, o primeiro deles vai ocorrer no próximo mês, então ele pergunta qual o nosso interesse.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Sim, temos interesse e vamos, certamente iremos participar, ou muito provavelmente iremos participar. O nosso time de desenvolvimento está debruçado na avaliação desses projetos. A gente sabe que não tem conseguido ser competitivo, os últimos leilões saíram com um nível de preço bem abaixo do que esperamos para viabilizar um projeto dessa natureza. Esses leilões agora de junho, e também do meio do ano, e também do final do ano, eles têm lotes bem maiores do que os leilões anteriores, e isso por si só já seleciona alguns *players*, então a gente acha que a concorrência vai se restringir a algumas grandes empresas com balanço e capacidade de financiar e entregar esses projetos. Então, a gente acha que por conta disso talvez possamos ser um pouco mais competitivos. A gente está reforçando ainda mais a nossa equipe de desenvolvimento de projetos de transmissão para que a gente troque experiências e avalie como ser um pouco mais competitivos do que vínhamos sendo. Então estamos fazendo todo o dever de casa para que possamos tentar ser bem mais competitivos do que vínhamos sendo nos últimos leilões.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Obrigado Malta. A gente está chegando ao final das perguntas. Uma nova pergunta do Vinicius, é sobre o interesse em aumentar a participação na TAG ou adquirir novas empresas.

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Não, por enquanto a gente não vislumbra qualquer possibilidade nesse sentido, nós temos um sócio que é um investidor financeiro

que, assim como nós, está bastante satisfeito com a performance do ativo, os retornos estão muito acima do que nós previámos. Então por hora, a gente não vê nenhuma perspectiva e nem possibilidade de aumentar nossa participação na TAG.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Acredito até que o nosso parceiro não gostaria de abrir mão dessa posição, não é Malta?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Imagino que não.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Uma pergunta do Philippe Molina, relacionada a uma renovação antecipada de concessões, Malta. Se a gente vê uma possibilidade de que isso avance em 2022 ou seria algo para o próximo governo. Uma pergunta um pouco difícil de responder, não é Malta, é uma previsão que a gente não tem. A gente tem visto uma boa vontade do governo em trazer isso para a pauta, e estamos acompanhando. Agora, determinar se a gente consegue que isso seja feito dentro da janela antes das eleições ou só no próximo governo é um pouco complicado, não é?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: É isso Rafael. É um ano eleitoral, um desafio de aprovar um Projeto de Lei é sempre maior, ainda mais um projeto que tem questões bastante importantes do setor elétrico. Como o Rafael disse, nós temos visto um esforço grande do governo em aprovar esse PL, nós estamos aqui na expectativa e torcendo para que isso possa ser aprovado ainda nesse ano. Lembrando que isso seria uma oportunidade para o governo levantar recursos para endereçar inclusive essa pressão nos preços de energia para os consumidores, e eventualmente até trazer um pouco mais de recursos para, de certa forma, endereçar as questões fiscais do país. Mas como eu disse no início, é um ano eleitoral e o desafio é sempre maior em momentos como esse.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Malta, obrigado. Pessoal, a gente está chegando ao final da nossa sessão de Q&A, acredito que endereçamos todas as perguntas até o momento. E assim, deixo o Departamento de Relações com Investidores aí à disposição de todos, vocês podem entrar em contato conosco por e-mail ou através do nosso site, diretamente por e-mail, meu contato também está na apresentação. E a gente agradece aí o interesse e agradece os questionamentos. Malta, você gostaria de falar algumas palavras finais?

SR. MARCELO MALTA – Diretor Financeiro: Sim, gostaria de agradecer a participação de vocês. É sempre um prazer conversar sobre os nossos negócios e os nossos resultados. O

time de RI e eu estamos totalmente à disposição de vocês para eventuais esclarecimentos adicionais. Desejo a todos vocês uma boa tarde e um ótimo final de semana.

SR. RAFAEL BÓSIO – Gerente de Relações com Investidores: Com isso encerramos a videoconferência de resultados do primeiro trimestre de 2022 da ENGIE Brasil Energia. Muito obrigado a todos, tenham um bom resto de dia e um bom final de semana.