ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA
RESULTADO DO PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2023
5 DE MAIO DE 2023 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, bom dia a todos. Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do primeiro trimestre de 2023 da ENGIE Brasil Energia. Eu sou Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores da Companhia, e gostaria de fazer alguns avisos antes de iniciarmos o *call*.

Neste momento, as pessoas conectadas estão no modo ouvinte. Mais tarde, quando abrirmos a sessão de perguntas e respostas, os participantes poderão enviar seus questionamentos pela ferramenta de Q&A do Zoom. Cabe lembrar que esta videoconferência está sendo gravada.

Disponibilizamos em nosso *site* www.engie.com.br/investidores os arquivos da Apresentação e do *Release* de Resultados, além do ITR e demais documentos arquivados ontem na CVM, onde são divulgadas em detalhes as análises das demonstrações financeiras, dos resultados operacionais, dos indicadores ESG, dos avanços na implantação de novos projetos, entre outros fatores de destaque no período.

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.

Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-las por e-mail, enviando-as à assessoria de imprensa da Companhia.

Para apresentar e discutir o desempenho da ENGIE Brasil Energia no primeiro trimestre de 2023, estão comigo hoje os Srs. Eduardo Sattamini, Diretor-Presidente e de Relações com Investidores; Marcelo Malta, Diretor Financeiro; e também Eduardo Takamori, apontado ontem pelo Conselho de Administração para assumir a Diretoria Financeira a partir de 1º de junho de 2023.

Agora, passo a palavra ao Sattamini, para iniciar a apresentação. Sattamini, por favor, pode prosseguir.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom dia, pessoal. Mais uma vez, é uma satisfação estar com vocês aqui e apresentar sólidos resultados da ENGIE Brasil Energia. Como a gente sempre ressalta, os resultados resilientes da empresa vêm da estratégia de longo prazo, diversificação de ativos e também do nível de contratação.

Nós vamos para o slide 5… já estamos no slide 5, onde a gente vai apresentar os destaques financeiros; depois vai passar para os destaques qualitativos da Companhia neste trimestre. Quando a gente olha trimestre a trimestre, a gente vê uma evolução do Ebitda, de 9,1%, e quando a gente compara isso com a inflação dos doze meses acumulados de IPCA, com 4,65%, demonstra que a gente vem, na nossa estratégia de crescimento, vem dando resultado.

Fatores que estão à direita do slide para o crescimento do Ebitda são: RAP da transmissão. A gente teve a energização completa de Novo Estado em 27 de fevereiro e a de Gralha Azul, em que faltava um pequeno pedaço, em 19 de fevereiro. Então, isso agregou R$ 100 milhões de RAP. A gente também teve R$ 86 milhões relativos a aumento de preço em função do escalonamento inflacionário, da indexação inflacionária dos nossos contratos, e um pouco mais também de volume de energia liquidada.

TAG, mais uma vez surpreendendo, com resultados melhores do que os esperados, de R$ 75 milhões, com contribuições bem específicas no reajuste das tarifas e em um fator bem importante que é já a contribuição da substituição do operador. A operadora anteriormente era a Transpetro, e agora nós temos a operação feita pela própria ENGIE, com um custo muito mais adequado ao nível de operação.

Tivemos também um resultado líquido da CCEE mais elevado, em função até da hidrologia mais favorável. Tivemos um menor consumo de combustível, naturalmente, pela estratégia de despacho da usina de Pampa. E tivemos uma redução também em função do volume de compras de energia associado ainda à venda de Jorge Lacerda. E, em compensação, em função da maior geração, dos *royalties* e encargos setoriais, a gente teve outros elementos que também pesaram na parte de custos.

Então nós tivemos 9,1% no Ebitda em função desses elementos; e, no lucro líquido, a gente teve um aumento substancial principalmente pela redução da inflação no período. A gente teve uma inflação pelo IPCA no trimestre equivalente a 2,09%, contra 3,20% do primeiro trimestre de 2022. Gerou um efeito significativo… Foi um dos efeitos

significativos que a gente identifica na melhoria do resultado financeiro, que contribuiu com R$ 104 milhões para o nosso resultado líquido e, com isso, fazendo com que o nosso lucro líquido tivesse 36,7% de aumento em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

A gente passa então agora para os destaques não financeiros no próximo slide. A gente vê aqui, a gente já falou, a entrada total das operações do sistema de Gralha Azul e de Novo Estado. Outro elemento importante é que já começamos a entrar com unidades geradoras do Conjunto Eólico Santo Agostinho. Nós tivemos, em 23 de março, a primeira unidade geradora; hoje, nós já estamos com 11 unidades operacionais, sendo 3 em operação comercial e 8 em operação em teste. A previsão nossa é que o parque esteja totalmente operacional até o final deste ano, cumprindo a nossa meta e a nossa estimativa.

Tivemos reafirmado o nosso *rating* AAA(bra) pela Fitch Ratings. Já é o 11º ano consecutivo de manutenção do *rating*. E isso, lembrando, sempre acompanhando nosso reconhecimento pelo Troféu Transparência da ANEFAC FIPECAFI, mostrando que o nosso *rating* tem o valor e a transparência necessária para ser crível, ser respeitado e crível por todos.

Nós também assinamos um Protocolo de Intenção com a Invest Paraná no trimestre passado para a produção de hidrogênio verde no estado. Nós temos um projeto específico no estado e a Invest Paraná está nos dando apoio para que esse projeto seja desenvolvido e a gente estreie no hidrogênio em escala industrial aqui no Brasil.

Mais um próximo slide. Nós temos, então, a aprovação da distribuição de dividendos complementares no exercício, o exercício de 2022, no valor de quase R$ 1,5 bilhão, representando R$1,78 por ação. As ações serão negociadas ex-dividendo a partir de 9 de maio e o pagamento será definido posteriormente em função do fluxo de caixa e das necessidades da Companhia. A gente deixa essa liberdade e a gente avisa com uma certa antecedência para o investidor, mas isso faz parte da administração do fluxo e das nossas obrigações de investimento.

O outro destaque que tem foi o lançamento do Relatório de Sustentabilidade 2022, e eu convido os senhores a participarem… as senhoras e os senhores a olharem no nosso site. A gente tem o aprofundamento da nossa jornada do clima — vocês vão encontrar. Vamos falar também de investimentos nas comunidades em que a gente está inserida e do nosso Programa de Integridade e do Comitê de Ética, acompanhado pelo Conselho de Administração. Então, vocês vão ter aí um conjunto muito rico de informação sobre a sustentabilidade dos negócios da Companhia, e é um relatório que eu convido vocês a participarem. Tem um link na nossa apresentação.

Falando sobre os indicadores ESG que a gente passou a informar, nós estamos na trajetória de descarbonização dos nossos ativos. Esperamos durante este ano estar 100% renovável, com a venda do ativo de Pampa.

Obviamente, a nossa intensidade de emissões vem caindo. Tivemos também no primeiro trimestre uma intensidade baixíssima, porque a gente, dentro da estratégia de despacho de Pampa acordada com o comprador, a gente resolveu não despachar no primeiro trimestre. As emissões totais, por causa disso, caíram significativamente; a captação de água e consumo também, porque a captação de água prioritariamente é para o uso da termoeletricidade.

Aumentamos as mulheres na nossa força de trabalho. A gente vem gradativamente trazendo e criando oportunidades para que a diversificação de gênero aconteça não só no nível administrativo, onde a gente já tem um nível quase de 50–50, muito próximo disso — em algumas áreas temos até mais mulheres do que homens —, mas estamos dando essa oportunidade também na área operacional, com vários programas de diversidade nas regiões onde a gente opera: Bahia, Rio Grande do Norte, interior de Santa Catarina. A gente já tem projetos e programas junto com o Sesi e treinamento específico de operadoras.

E, quanto aos investimentos de responsabilidade social, a gente tem acompanhado esses investimentos para que a gente use 100% de recursos incentivados. Obviamente, no início do ano, quando a gente ainda tem pouca visibilidade no lucro tributável, que é base dos recursos para esses investimentos, a gente tem um pouco mais de… é um pouco mais comedido nesses gastos, acelerando isso mais para o final do ano, quando há visão do total valor que a gente vai ter e a gente pode, então, gastar os recursos… investir esses recursos sociais.

Indo para o próximo slide, a gente vai para a comercialização de energia. Como sempre, a gente com um portfólio bastante contratado no curto prazo. Isso é parte da resiliência do nosso negócio.

A gente tem… vocês vão ver depois, num slide mais adiante, a gente tem 65% da nossa receita vinculada a atividades reguladas e contratadas no longo prazo; mas, na parte de comercialização de energia no ambiente livre, a gente tem algo em torno de 35% do nosso volume total, mas mesmo esses 35% estão razoavelmente bem contratados no curto prazo. Vocês vejam que os valores descontratados de 23 a 25 são muito pequenos, basicamente mostrando que isso é uma reserva estrutural do GSF mais um pouco de energia que a gente está operando no mercado.

A diversificação do portfólio de energia livre também, para nós, é muito importante para a gente diluir o risco específico de um segmento industrial. E, com essa maneira de a gente estar sempre vendendo energia, a gente acaba protegendo o nosso preço médio de grandes flutuações. A gente teve um trimestre bom de vendas, apesar dos preços baixos, mas sem grande impacto no preço médio do nosso balanço de energia, em função dos volumes de energia vendida no passado.

Vamos para o próximo slide. Na estratégia de comercialização nossa, a gente tem buscado qualidade em momentos de preço baixo, a gente ter clientes cada vez… com perspectivas de crescimento nas suas indústrias específicas. Também tivemos, durante o ano de 21, uma redução dos nossos clientes totais pela falta de energia, mas a gente agora está expandindo para um mercado mais pulverizado e a tendência é que a gente cresça ainda mais no número de pequenos clientes, com pequenas unidades e com margem um pouco mais confortável nesse ambiente de preço mais baixo.

Próximo slide, o slide 14, falando um pouco da nossa expansão. Como a gente já falou, o Conjunto Eólico Santo Agostinho, em construção, com 52% do projeto realizado até o final de março, com a operação em teste. Aqui, tem autorizadas 8 unidades geradoras até o momento, mas, se eu não me engano, já estamos com 11 no momento do Relatório, e nós evoluindo no comissionamento dos aerogeradores para entregar esse parque totalmente operacional no final deste ano.

No projeto de transmissão de Gavião Real, nós estamos com as licenças emitidas, no primeiro trimestre, e atividades de topografia e sondagem em curso, para que a gente possa atender o nosso cronograma, que prevê uma antecipação de 24 meses, no mínimo, para essa nova instalação. O investimento em relação ao CAPEX da ANEEL, já fechamos os contratos e garantimos aí uma redução de aproximadamente 30% nesse CAPEX, trazendo rentabilidade a esse empreendimento que é um empreendimento complementar ao nosso Sistema de Transmissão Novo Estado.

O outro projeto nosso é o projeto de Assuruá, o Conjunto Eólico Assuruá. A gente tem parcialmente emitidas as licenças ambientais, e então, isso já possibilita o início das obras de terraplanagem da subestação. Já começamos a construção, sem muitas surpresas, sem muita novidade também, pela fase inicial em que se encontra.

E assim também será, no próximo slide, no slide 17, o Conjunto Fotovoltaico Assú Sol, onde a gente também inicia as atividades. Nós temos a licença prévia, e contratos fundiários também já foram firmados, e vamos iniciar as obras agora no terceiro trimestre de 2023.

Jirau. Jirau sempre volta à tela. A gente traz aqui porque a ideia original era a transferência desse ativo para a ENGIE Brasil Energia. Não tivemos nenhuma novidade da última conversa que a gente teve no início do ano, quando a gente apresentou o quarto trimestre de 2022, para hoje, mas a gente sempre lembra que existe a possibilidade do controlador vir a trazer esse ativo para a ENGIE Brasil Energia através do Comitê de Partes Relacionadas, que terá que ser montado, convocado pelo Conselho de Administração, formado pela maioria de representantes dos minoritários e assessorado pelos *Officers*, pelos Diretores da ENGIE Brasil Energia.

No próximo slide, a gente mostra o nosso *pipeline*, com 1,8 GW de capacidade, e a mensagem é "não esperem grandes movimentos nisso aqui nos próximos meses, ou talvez anos, enquanto a gente tiver um excesso de oferta de energia muito alto, muito grande, que vem pressionando os preços para baixo". A nossa mensagem aqui é que a gente precisa que o governo venha a estimular o consumo e o escoamento para esse volume de energia que hoje tem no mercado, para que os preços se recuperem e, se recuperando, sejam estímulo para investimentos em nova capacidade.

Vou passar para o Malta para falar sobre a performance financeira, mas antes eu gostaria de agradecer ao Malta pelo período em que foi o Diretor Financeiro da ENGIE Brasil Energia, com um trabalho maravilhoso, excelente, e desejar muitas felicidades à nova fase profissional dele. Ele está indo para a nossa fundação. A nossa fundação está incorporando agora os recursos que vêm da Elos, que era Eletrosul e ENGIE Brasil Energia e, com a privatização da Eletrobras, esses recursos virão para o Previg. A dimensão da Fundação será muito maior, e a gente precisa de uma gestão gabaritada, qualificada, e o Malta vai enfrentar esse desafio a partir dos próximos meses, reestruturando lá a nossa previdência.

Então, Malta, muito obrigado pela sua contribuição, pelos seus 18 anos de dedicação à Empresa, e muito boa sorte no seu novo desafio.

Alô, Malta?

SR. MARCELO MALTA: Obrigado, Satta. Próximo slide, então. Bom, aqui nós temos o histórico da nossa performance financeira. A gente pode observar o retorno sobre o patrimônio líquido e o retorno sobre capital próprio em níveis bastante elevados e consistentes. Isso demonstra a solidez da nossa performance financeira.

No quadro à direita, temos algumas informações relevantes da nossa performance de

2016 a 2022: um volume expressivo de investimento, quase R$ 26 bilhões, com uma alavancagem elevada; um aumento também significativo da nossa capacidade instalada, com destaque para renováveis, com 36% de aumento.

No período, adquirimos a TAG, um investimento cuja performance financeira tem sido fantástica. Entramos em transmissão com total sucesso na implantação mesmo diante de períodos críticos, como a pandemia. O nosso Ebitda nesse período cresceu 108%, o lucro líquido 65%, e distribuímos quase R$ 14 bilhões de dividendos.

O próximo, por favor. O que eu vou falar aqui em parte já foi abordado pelo Sattamini nas explanações iniciais que ele fez. Vou tentar passar um pouco mais de detalhes, para termos uma visão um pouco mais profunda dessas variações no nosso resultado.

A receita líquida reduziu 4,9%. Grande parte dessa redução deve-se aos impactos contábeis e econômicos da transmissão. Então, uma redução de R$ 502 milhões no primeiro trimestre de 2022 para R$ 374 milhões no primeiro trimestre deste ano.

Os principais destaques nessa evolução foi a elevação de preço e volume de vendas de energia. O preço subiu em média 3,1%, um pouco inferior à inflação, principalmente por preços ligeiramente inferiores na recontratação de energia que nós tivemos nesse período por conta de alguns contratos que venceram. O volume de vendas aumentou 1%. Isso deve-se principalmente à aquisição de Floresta e Paracatu, que incorporou ao nosso portfólio uma quantidade de energia.

Na CCEE, tivemos uma redução de R$ 29 milhões, mas, por outro lado, tivemos uma queda no custo também, de R$ 66 milhões, o que gerou um impacto no nosso Ebitda positivo de R$ 37 milhões. Isso é resultado principalmente da exportação de energia no período e também uma elevação do GSF e PLD nesse período também.

Com relação a *trading*, tivemos uma redução na receita, de R$ 64 milhões, mas também uma redução no custo, de R$ 66 milhões, o que agregou R$ 2 milhões ao nosso Ebitda.

Como mencionado, tivemos uma redução de R$ 128 milhões na nossa receita resultante do Ifric 12, mas também tivemos R$ 182 milhões de redução do custo, o que gerou um efeito positivo no nosso Ebitda de R$ 54 milhões, e a principal motivação para isso foi a remuneração do nosso ativo financeiro das atividades de transmissão.

O próximo, por favor. Esse slide demonstra o resultado da TAG, de R$ 763 milhões, neste trimestre. A nossa participação sobre esse resultado foi de R$ 248 milhões, cerca de

R$ 75 milhões acima dos R$ 173 milhões de resultado que nós tivemos no primeiro trimestre de 2023. A motivação para essa elevação do resultado foi principalmente a atualização das tarifas de transporte e a redução do O&M por conta da incorporação das atividades que vinham sendo desempenhadas pela Transpetro.

Aqui no Ebitda, tivemos uma elevação de 9,1% entre os trimestres, mas, se expurgarmos os efeitos econômicos da transmissão motivados pela aplicação do Ifric 12, e incorporando a elevação da RAP, motivada pela entrada em operação de Novo Estado e Gralha Azul, nós tivemos um aumento do nosso Ebitda de 13,1%.

Como já mencionado, tivemos variação de preço e volume e CCEE positivos nesse período. Tivemos também uma redução no consumo de combustível de Pampa e uma queda… um impacto também de aumento do nosso volume de compras, como já mencionado, em função do contrato assinado com Diamante.

Tivemos uma elevação dos custos motivada principalmente pelo reajuste pela inflação dos nossos contratos com fornecedores e também pela incorporação de custos dos novos investimentos que nós fizemos ao longo do ano passado. Já mencionado também, o impacto de caixa da RAP recebida e também a nossa participação no resultado da TAG, de R$ 75 milhões.

No lucro líquido, um aumento expressivo, de 36,7%, resultante principalmente do crescimento do Ebitda e de um melhor resultado financeiro desse trimestre, devido principalmente à desaceleração da inflação, combinado com uma menor receita financeira pelo consumo de caixa dos novos investimentos que nós fizemos. E a elevação do Imposto de Renda é devida ao aumento do nosso Ebitda e à melhora do nosso resultado financeiro.

Aqui, nós temos a composição da nossa dívida desde 2020. O nível de alavancagem continua bastante confortável apesar dos volumes expressivos de investimentos que temos feito. Bom, fechamos o trimestre com uma relação dívida bruta/Ebitda de 2,6x e dívida líquida/Ebitda de 2,1x, então temos ainda bastante espaço para sustentar o nosso crescimento, lembrando que o *covenant* mais restritivo que nós temos é dívida bruta/Ebitda de 4,5x e dívida líquida/Ebitda de 3,5x.

Aqui, nós temos um perfil da nossa dívida. Como mencionado pelo Sattamini, nós reafirmamos o nosso *rating* AAA. No demonstrativo ao meio a gente pode ver uma distribuição do cronograma de pagamentos bastante equilibrada. No quadro à direita, a gente destaca o percentual da nossa dívida indexada ao IPCA, que é o índice que também

indexa a grande maioria dos nossos contratos de venda de energia. O *duration* fechou em 7,2 anos, e o custo nominal da nossa dívida em 10,5%.

Aqui, a composição dos nossos investimentos desde 2019: volumes expressivos, de cerca de R$ 15 bilhões. O que temos de previsão de investimentos para os próximos três anos é algo em torno de R$ 12 bilhões, e aí estamos falando de Santo Agostinho, Assuruá e Assú Sol.

O próximo, por favor. Aqui, o nosso histórico de distribuição de dividendos. Na grande maioria dos anos, um *payout* de 100%.

Com isso, encerro aqui a minha apresentação. Como o Sattamini mencionou, eu assumo um novo desafio, como presidente da nossa fundação, que tem crescido bastante. Hoje, ela está com um patrimônio… vai ficar com um patrimônio de R$ 6 bilhões; tem 6 mil participantes, dos quais quase 3 mil aposentados. Então, o desafio é grande lá, e eu passo o bastão para o Eduardo Takamori, profissional muitíssimo experiente e muito qualificado, que certamente será muito bem-sucedido nessa função. Então, obrigado pela nossa convivência. O mais importante é que eu permanecerei no Grupo e que a pessoa escolhida para me suceder é muito qualificada.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Passo palavra para o Takamori, eu queria agradecer mais uma vez você e apresentar Takamori, um profissional que começou sua carreira aqui na ENGIE, trabalha conosco desde novinho; tem cara de novo ainda, mas já está com muitos anos de experiência. Então, Takamori, por favor, se apresenta e a partir do trimestre que vem vai estar aqui conosco fazendo as apresentações também e interagindo com os nossos investidores e atendendo às suas necessidades e respondendo às perguntas.

Takamori, por favor, se apresenta para o time.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Antes de tudo, é uma honra e uma grande satisfação ter sido escolhido para essa posição de CFO. Eu faço um agradecimento especial ao Sattamini, que é o Diretor-Presidente aqui da ENGIE Brasil Energia, e também ao Maurício Bähr, que é o Presidente do Conselho, pela confiança.

Também queria fazer um agradecimento especial para o Malta, pelo excelente trabalho que ele realizou à frente da Diretoria Financeira. Esse trabalho teve, naturalmente, o reconhecimento de todos vocês no mercado, lembrando que ele foi escolhido mais de uma vez como o melhor CFO pelo *sell side* de acordo com o Institutional Investor, e, nesse sentido, desejo ao Malta todo sucesso nos novos desafios. A gente conta com você,

Malta.

SR. MARCELO MALTA: Obrigado.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Sobre mim, eu trabalho aqui na ENGIE há mais de 20 anos. Já passei por diversas posições aqui dentro, e isso me permitiu conhecer muito bem o negócio, a cultura, os ativos e as nossas virtudes, que nos trouxeram até aqui.

E, naturalmente, com disciplina financeira, visão estratégica, há consistência na entrega e transparência acima de tudo, que, no final das contas, é o que permitiu a gente chegar até aqui, com essa Empresa de sucesso. E eu tenho a ambição, naturalmente, de manter essa fórmula que foi muito bem-sucedida. Estou muito animado com o desafio e conto com vocês.

Satta, devolvo a palavra para você.

SR. EDUARDO SATTAMINI: É isso aí, Taka. Muito obrigado e, assim, a fórmula é boa, mas ela sempre tem com quê melhorar. A gente sempre tem que trazer perspectivas novas, e eu acho que é isso o que movimenta a nossa Companhia. A gente está sempre nesse desconforto de querer fazer a coisa da melhor forma possível, inovando… tudo, obviamente, com o conservadorismo que a nossa atividade demanda, investidores de longo prazo, mas sempre buscando melhorar, e eu tenho certeza de que olhares novos também vão trazer novas possibilidades de melhoria. Então, contamos com você. Contamos com o Malta, também, para continuar nos ajudando; um pouco mais distante, mas continuar nos ajudando. E seja muito bem-vindo.

Agora, eu acho que a gente passa para a sessão de perguntas e respostas, não é, Rafael? Coordenada por você. A gente já deve ter algumas coisas aí no *pipeline*, não é?

SR. RAFAEL BÓSIO: Sim, já temos umas boas perguntas. Sem deixar de também agradecer aqui da minha parte a parceria do Malta, não tem como fazer um bom trabalho em relação com investidores sem um trabalho conjunto com a área financeira, um trabalho que sempre foi feito com muita qualidade desde sempre, né? Meu agradecimento, Malta, e as boas-vindas ao Takamori.

SR. MARCELO MALTA: Obrigado.

SR. RAFAEL BÓSIO: Temos boas perguntas aqui. A primeira, vinda do Guilherme Lima,

sell side do Santander. Ele tem duas perguntas. A primeira é se… Na verdade, ele pede para comentarmos o nosso interesse em participar do leilão de capacidade de energia no final do ano, com quais usinas poderíamos participar e se nós temos uma dimensão do investimento necessário. Satta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Essa é uma boa pergunta para o Takamori, que está olhando a possibilidade das usinas nossas, a capacidade de colocação de novas unidades. A gente tem em Salto Santiago, a gente tem em Jaguara… E qual é a nossa visão? Começa já o Takamori, podendo dar a primeira mensagem dele.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Já está me colocando na fogueira? Então, olha só…

SR. EDUARDO SATTAMINI: É um profundo conhecedor do assunto, não é?

SR. EDUARDO TAKAMORI: É uma pergunta muito boa. Ainda é um pouco incerto o que que é a capacidade faltante do Brasil. A gente sabe que tem um contexto de excesso de oferta, então é necessário ter um pouco de cautela também nas contratações, mas certamente a gente vai avaliar a oportunidade de implementar… motorizar os poços das usinas de Jaguara e Salto Santiago.

Essas usinas, elas já têm espaço e têm capacidade técnica para fazer isso e poderiam adicionar uma capacidade importante, de capacidade instalada para a Empresa, além de, naturalmente, permitir a absorção de mais fontes renováveis no Brasil. Lembrando que as hidrelétricas são fundamentais para acolher a expansão de fontes renováveis.

Então a gente está confiante, sim. Depende um pouco do modelo que o governo vai fazer para abarcar esses novos empreendimentos, mas a gente está confiante, sim, que a gente pode participar.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Satta e Takamori. A segunda pergunta do Guilherme é se a gente poderia comentar sobre a dinâmica de exportação de energia com as hídricas para a Argentina que ocorreu no primeiro trimestre; qual é a nossa expectativa de exportação, os níveis de preço e como funciona a dinâmica de remuneração. Acho que o Takamori também pode ajudar nessa aqui.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha aí! Excelente. O especialista está aqui, o homem do regulatório. Trabalhamos conjuntamente nisso aí, tentando medir junto com a CCEE o valor da exportação do vertimento turbinável, lá no limite, para que a gente pudesse extrair o maior valor para o MRE.

E como é que ele nos beneficia? O Takamori pode ser mais preciso, mas é através do aumento da geração hidrelétrica, que acaba sendo dividida por todos os agentes que participam do MRE. Mas, Taka, por favor, pode, se você quiser, complementar.

SR. EDUARDO TAKAMORI: A pergunta é mais sobre a forma, Rafael? Só para deixar claro.

SR. RAFAEL BÓSIO: Sim. Como é a dinâmica, como funciona, e como que é o nível de preço estabelecido, pelo que eu pude entender da pergunta dele.

SR. EDUARDO SATTAMINI: E a expectativa também se isso vai continuar ocorrendo. Eu entendi… se vai ser perene. Isso a gente pode até falar, né, Takamori? Nós estamos tentando perenizar essa exportação.

A gente, hoje, tem excesso de oferta de energia no Brasil e a gente tem carência de energia em outros países da América Latina. A gente entende que a gente pode oferecer uma energia com um preço mais competitivo do que a energia que, por exemplo, poderia ser oferecida dentro da própria Argentina ou Uruguai e, eventualmente, isso pode até gerar uma integração energética no continente, com a utilização da capacidade de transferência de gás da Argentina para o Chile e algum acordo regional. Então, a gente está tentando isso.

Se isso não for conseguido dessa forma, um acordo regional, a gente vai, muito provavelmente, barrar nas condições contratuais que hoje existem na própria Argentina. Os agentes de lá têm seus contratos de *take or pay* com gás. Eles têm uma boa capacidade de geração com gás, e a gente não pode também desconsiderar que a gente não pode desarranjar o mercado do nosso país vizinho sem oferecer uma oportunidade para ele. Por isso, a gente, então, está pensando na exportação para a Argentina com subsequente exportação de gás para o Chile, fazendo essa integração acontecer.

Então é essa a perenidade que a gente quer, e isso vai, obviamente, diminuir um pouco esse excesso de oferta que a gente tem no Brasil e que coloca um ponto de questão, Takamori, que você pode discutir conosco aqui com relação à necessidade efetiva de uma, dado que a gente tem excesso de oferta, contratação de capacidade neste momento.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Tenho muito pouco a complementar a palavra do Sattamini, que foi muito feliz em conectar isso com o mais longo prazo e com esse excesso de oferta.

Sobre o ponto mais operacional, o processo é simples, de declaração. Os agentes geradores no Brasil, eles declaram a disponibilidade de exportar, a disponibilidade averiguando a existência de eventual energia vertida… que pode ser vertida no dia seguinte. O operador do sistema faz esse compilado e coloca à disposição dos países vizinhos, e o país vizinho aceita ou não. Lembrando que a CCEE tem o papel importante também de definir qual que seria o preço mínimo para valorar esse montante a ser exportado.

Então é um processo negocial, é um processo simples e eficiente, e que foi um grande avanço em relação ao que a gente tinha no passado. Antes a gente só podia exportar termelétricas, energia de termelétricas, e a partir deste ano foi possível fazer essa exportação de energia vertida turbinável, trazendo divisas para o país, trazendo renda para os agentes do MRE.

Então foi uma muito, muito, boa ideia, muito bem-vinda, e naturalmente tem espaço para aprimoramento, porque hoje, com o fim do período úmido, se imagina que essa energia vertida turbinável vá deixar de existir em breve, para esse ciclo hidrológico. Só que nossos reservatórios ainda estão num nível muito confortável, o que dá espaço para a gente antecipar vertimento e monetizar parte desses reservatórios de uma forma econômica, de uma forma mais eficiente. Isso conecta com a fala que o Sattamini acabou de fazer, de fazer um desenho que permita não só utilizar de forma inteligente a energia hidráulica que seria vertida mas também usar o que excede dos reservatórios existentes.

Tem espaço para aprimoramento, mas a gente ressalta o desenho muito feliz que o governo fez até agora, que permitiu trazer divisas para o país e para os agentes do MRE.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Takamori e Sattamini. Vamos para a próxima pergunta, que vem do Rafael Nagano, *sell side* do Credit Suisse. Duas perguntas: "Qual é a expectativa de competição para o próximo leilão de transmissão em junho?" e se há algum lote em específico que nos chama mais atenção. Essa é a primeira pergunta. Satta, você está no mudo. Agora está o.k.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu acho que me colocaram. A expectativa de competição é sempre grande. A gente sabe que grandes *players* estão olhando esse leilão. Agora, o leilão tem uma dimensão bastante razoável em termos de volume total de investimentos e, dependendo da forma que os *players* estiverem se posicionando, pode ser que a gente tenha uma situação um pouco mais confortável.

Também, de uma certa maneira, a gente viu *players* com um nível de agressividade muito elevado em leilões passados e, talvez, com premissas que não se configuraram, o que talvez dessa forma faça com que um pouco mais de racionalidade nos *bids* possa ser observada nesse leilão.

Então, essa é a nossa percepção. A gente tem muita confiança de que o nosso time, ele atua da melhor forma possível dentro do nível de responsabilidade de um mandato que a gente tem dado pelos nossos acionistas.

Disciplina financeira, mas também sem o excesso de disciplina que faça com que a gente não seja competitiva. A gente estuda profundamente isso. Eu acho que a grande diferença que a gente pode trazer é: a gente reforçou bastante o nosso time de suporte e desenvolvimento nesses últimos meses para que a gente pudesse estudar um número maior de lotes e ter a certeza de que fizemos o trabalho técnico adequado para vir com a melhor solução de engenharia, a melhor solução de traçado, a melhor negociação com os fornecedores e prestadores de serviço, para que a gente esteja muito bem-preparada para o leilão no final de junho.

Infelizmente, eu não posso dizer quais são os lotes especificamente que nos interessam, mas nós vamos estar presentes. Nós vamos buscar um volume razoável de investimentos para que a gente possa continuar na nossa estratégia de crescimento e diversificação do portfólio da ENGIE Brasil Energia.

Como a gente falou, a nossa estratégia lá atrás, tomada em 2016, é diversificação próxima ao nosso *core*¸ e hoje faz todo o sentido. A gente tem a clara percepção hoje… não só nós; nós já tínhamos isso lá atrás quando tomamos a decisão, mas o mercado tem a clara percepção de que a transmissão é um elemento fundamental para a transição energética, dado que ela permite trazer a energia renovável para próximo do consumo.

Então, estamos firmes dentro da nossa estratégia e também esperançosos de que a gente vai sair vencedora de uma parcela razoável de investimentos nesse leilão de junho.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Sattamini. A próxima pergunta, também do Rafael Nagano, é sobre qual é a nossa expectativa — que você já comentou, acredito, Sattamini — para a implementação de novos projetos de geração. Se quiser tecer mais algum comentário…

SR. EDUARDO SATTAMINI: Sim, a gente tem hoje três grandes projetos. Um na fase final, vai entrar em operação; os dois outros projetos, eles estão dentro do nosso portfólio de

energia vendida. Se a gente olhar, a gente tem um portfólio grande de energia vendida, que tem que ser renovado periodicamente.

A gente hoje tem 5,5 GW médios de energia vendida, e aproximadamente 1 GW é de energia de terceiros. Então a gente teria condição de recontratar energia. A questão é preço.

A gente entende que o preço não pode permanecer durante muito tempo abaixo do custo marginal de expansão. A gente já vê alguns efeitos disso acontecendo: nós tivemos o fechamento da fábrica da GE de aerogeradores aqui no Brasil e já tivemos o anúncio da Siemens Gamesa de que fechará a sua fábrica de aerogeradores a partir de julho deste ano.

Então, assim, essa situação de excesso de oferta que foi causada por diversas distorções de mercado, de subsídios de autoprodução, a retirada de capacidade do mercado livre para o mercado de autoprodução… então, coisas que distorceram o mercado e, na verdade, são nocivas, porque o mercado só é saudável se ele é saudável para todos, tanto o consumidor quanto o produtor e, obviamente, também a cadeia de valor do sistema.

Então a gente precisa buscar um equilíbrio, e isso também faz parte da nossa pauta, e eu acho que a gente vai ter boas surpresas, dado que o governo já está observando essa necessidade.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado. Obrigado, Sattamini, novamente. A próxima pergunta vem do Arlindo Souza, *sell side* da TC Investimentos. Ele diz: “Bom dia e parabéns pelos resultados. Poderiam explanar um pouco sobre a performance da TAG acima do esperado nos últimos trimestres? A Companhia espera manter esse patamar de resultados com a TAG no curto e médio prazo?”.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha, assim: acho que há fatores importantes aí. A TAG teve um *leveraged buyout*, então ela tem uma dívida, e a dívida vai aos poucos sendo repaga. Isso também é a questão de a dívida ter uma parte ligada a índices inflacionários; o serviço da dívida cai.

E a gente estava fazendo os ajustes necessários previstos no nosso *business plan*. Depois de dois anos de operação com a Transpetro, a gente fez um *phase out* da Transpetro e colocou uma operação nossa, com o nível de eficiência e qualidade que a ENGIE tem na operação.

Então, assim, esses resultados, agora, que a gente está vendo são resultados que devem se perenizar e até melhorar à medida que a gente tenha uma redução do serviço da dívida.

Então, isso já era previsto no *business plan*. Está saindo um pouco melhor do que a gente esperava, em função das oportunidades de gestão, de gestionar esse resultado, que o nosso time da TAG está conseguindo.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado, Sattamini. Uma pergunta que vem agora do Hiury Goulart, *buy side* da Trilha Investimentos. Ele comenta que nos últimos dias se intensificou uma discussão sobre o cálculo do PLD e se a gente poderia passar uma atualização sobre a nossa visão com respeito ao tema.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Sim. A nossa visão é que o cálculo do PLD, ele pode ser até questionado, revisto e tal, mas ele precisa ter um elemento fundamental, que é a sustentabilidade dos negócios no país.

Se você tem um preço muito baixo que não cubra todos os elementos necessários aos custos de uma operação, ele vai acabar gerando prejuízos e fragilizando o sistema como um todo. Então a gente vem defendendo que seja feita uma reflexão, mas uma reflexão que busque encontrar um nível de preço que mantenha a sustentabilidade da geração no país. Então, esse tem sido o nosso posicionamento.

O questionamento sobre o uso ou não do custo de Itaipu é pertinente, mas a fórmula que tem que prevalecer é uma fórmula que seja sustentável no longo prazo. A gente não pode… Se a gente, hoje, trabalha com uma visão de excesso de oferta durante muito tempo, você vai ter uma probabilidade grande de permanência de preço no nível do piso do PLD, e esse nível tem que ser suficiente pelo menos, por exemplo, para uma hidrelétrica fazer a manutenção necessária para que aquelas turbinas continuem entregando energia e sejam confiáveis na hora que o sistema precise. Então, isso é o que a gente defende, e eu acho que a decisão deve se encaminhar para algo nesse sentido.

Takamori, você, que está trabalhando nesse *front*, quer completar alguma coisa?

SR. EDUARDO TAKAMORI: Eu gostaria, sim, de fazer uma breve complementação Sattamini. A pergunta é muito boa e, quanto ao mérito do PLD, da discussão, acho que o Sattamini já endereçou. O que eu queria só resgatar aqui é que essa discussão, ela se acendeu esse ano em função de uma ação oportunística de um agente em âmbito

judicial, e isso a gente vê como uma estratégia muito ruim.

A gente acha que há sempre espaço para aprimoramento, mas que esse aprimoramento tem que se dar no âmbito regulatório, no âmbito administrativo, com a consulta de todos os agentes e com efeito em tempo oportuno, de forma a que todos os envolvidos se posicionem de forma adequada e oportuna, tempestiva.

Então, quanto à forma, a gente achou muito ruim como se iniciou, mas a gente tem plena convicção de que o agente regulador… a ANEEL, ela tem consciência da relevância do tema e vai tratar isso de forma serena e oportuna. Então, a gente está convencida que o assunto vai ser tratado no campo adequado, no campo da ANEEL.

SR. RAFAEL BÓSIO: Bem, obrigado, Sattamini e Takamori. A próxima pergunta vem do Marcelo Sá, *sell side* do Itaú BBA. Ele gostaria que comentássemos sobre discussões regulatórias sobre o potencial de remuneração das hídricas por serviços ancilares, em que estágio estão as conversas, se houve alguma evolução, e, se a gente pudesse, dar uma pincelada sobre isso. Depois, ele tem outra pergunta, mas eu volto com ela. Vamos lá.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha, já que a gente está no campo regulatório, o homem certo, o Takamori, que está migrando de lá para cá, pode responder. Mas muito aquém do que a gente gostaria que estivesse. Não é, Takamori?

SR. EDUARDO TAKAMORI: Exato. Todos sabemos que os serviços ancilares, eles são prestados numa abordagem "custo mais" pela ANEEL. Muitas vezes, isso não permite que os agentes se coordenem da melhor forma, prestem o melhor serviço, então a ENGIE sempre defende que, sempre que possível, se coloquem condições de mercado para que o preço correto da prestação do serviço apareça.

Esse assunto de serviços ancilares, ele tem ganhado mais força recentemente. O agente regulador tem já aberto alguns espaços de discussão: tem audiências públicas abertas, consultas públicas abertas. Acabou de sair alguma regulamentação mantendo alguns itens de serviços ancilares, mas a gente entende que seja um momento muito oportuno e pertinente para discutir a reprecificação desses serviços ancilares.

O agente regulador está atento a isso, e tem espaço para ser aprimorado. O estágio, eu diria que está num estágio intermediário, está mais tímido do que a gente gostaria aqui na ENGIE, mas é importante perceber que há esse momento para se discutir o tema.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito, obrigado. Uma pergunta complementar ao leilão de capacidade. O Marcelo pergunta se a gente acha que a hídrica irá competir com o produto térmico ou devem ser produtos diferentes.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Posso puxar essa também, Sattamini?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Fique à vontade.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Está bom. Marcelo, a ENGIE defende competição. Certo? Porque a gente acredita que os melhores agentes vão se sair melhor. Então, nesse contexto, a gente acredita assim… além dessa questão competitiva e de eficiência, a gente entende que, toda vez que você coloca nichos e subprodutos, isso limita a competição e limita que o próprio mercado proporcione a melhor solução para atender o problema que o ente central, o governo ou a ANEEL tenha identificado.

Então a gente prefere um leilão mais agnóstico do ponto de vista tecnológico ou de fonte. Eventualmente, pode ter alguma dificuldade de implementação, mas a gente entende que, sempre, isso deve ser perseguido, então a gente não vê nenhum problema em competir hídrica e térmica. Lembrando que o que precisa ser muito bem-definido é qual é o produto a ser atendido e qual que é o recurso escasso. Com base nisso, na missão, todos os agentes, inclusive outras fontes, poderão encontrar combinações e soluções inteligentes e eficientes para atender o problema a ser resolvido.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Só completando, Taka, o que a gente quer é evitar que decisões de alocação inadequada de recursos no setor sejam tomadas. A competição, ela faz com que a alocação seja a mais eficiente possível no sentido de entregar aquilo que o sistema precisa ao menor custo.

Por isso que a gente fala “não adianta querer colocar eólico offshore nesse momento através de leilão específico”: porque isso vai gerar distorção e ineficiência ao invés de você usar os recursos que você tem hoje para fornecer aquilo que você precisa. Então, assim, o melhor recurso é aquele que deve ser disponibilizado. Então essa acho que é a mensagem que a gente tem dado no mercado e brigado por um setor mais saudável nesse sentido.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Sattamini e Takamori. Mudando um pouco agora, saindo um pouco do regulatório e indo para o comercial, a gente tem uma pergunta do Daniel Travitzky, *sell side* do Banco Safra. Ele pede para comentarmos sobre a dinâmica de comercialização de energia e como que a gente tem se posicionado nesse ambiente

de queda de preços, como que isso está conversando com a nossa comercialização vis-à-vis os investimentos em renováveis.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha, nós temos como estratégia já de muito tempo estar bem contratado para os próximos anos, e isso vocês podem ver no nosso balanço de energia. É óbvio que, em momentos de preços mais baixos, a gente diminui o nosso apetite de venda. Agora, a gente não pode parar completamente com vender porque a gente tem clientes a atender.

A gente às vezes se torna um pouco mais seletivo; a gente tem um custo baixo de arrependimento de não vender. Se você está com preços muito baixos e eu não vendi, o preço pode cair um pouco? Pode cair um pouco, mas provavelmente vai cair muito pouco, porque os preços já estão muito baixos.

Então, assim, tudo isso é levado em consideração na estratégia de venda, e essa dinâmica é uma dinâmica que é discutida dentro do nosso fórum de energia que se reúne quinzenalmente, onde a gente analisa movimentos de preço comercial e a gente vai tomando as decisões. E a gente acompanha todas as movimentações e tomadas de preço dos nossos clientes.

Então, é nesse sentido: a gente não pode parar de vender, mas a gente pode vender de forma mais seletiva para os clientes que a gente entende que têm um maior potencial de permanecerem ou a gente prefere que permaneçam na nossa carteira.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Sattamini. Indo agora, então, para uma pergunta final, que vem tanto do Daniel, do Banco Safra, como da Joana da Studio. Eles pedem uma atualização sobre a possível transferência de Jirau, dada, como no comentário da Joana, a iminente e recente equalização da geração de caixa do ativo, Sattamini.

SR. EDUARDO SATTAMINI: A gente vem falando disso, mas é um movimento que tem que ser tomado pelo controlador no momento que ele achar que deve. Com certeza, a gente já vem falando que, desde o terceiro trimestre do ano passado, com a revisão da tarifa de transmissão de Jirau, o ativo de Jirau passou a ser gerador de caixa. Com isso, a pressão do aporte dos acionistas zerou, então fica mais confortável para o controlador trazer um ativo gerador de caixa para dentro da nossa empresa listada.

Agora, isso é um movimento que ele tem que fazer no momento que ele achar conveniente e adequado. Hoje, a gente está num processo de investimento de grandes valores em nova capacidade. A gente, talvez… trazer esse ativo, tenha que trazer com

uma solução financeira também. Então tudo isso deve estar sendo considerado pelo controlador.

Nós, como diretores e administradores da ENGIE Brasil Energia, não tomamos parte nessa discussão até que ela venha, seja trazida, para o Conselho. Isso é parte da nossa governança. Então é por isso que eu não tenho uma resposta precisa para você de quando isso vem. Nós não estamos participando disso, inclusive para manter a nossa imparcialidade na discussão de uma eventual transação de partes relacionadas.

SR. RAFAEL BÓSIO: O.k. Obrigado, Sattamini. Com isso, a gente encerra a sessão de perguntas e respostas. Sattamini, Malta e Takamori, passo a palavra para vocês para as considerações finais na ordem em que se sentirem mais confortáveis.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Vamos, lá. Malta, Taka e depois eu fecho, por favor.

SR. RAFAEL BÓSIO: Sim, encerra com o Satta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Está mudo. Está no mudo Malta.

SR. MARCELO MALTA: Oi, pessoal. Mais uma vez, obrigado pela trajetória ao longo desses quatro anos; as interações, sempre muito positivas e profissionais. Como eu mencionei e vocês já puderam perceber, é um profundo conhecedor de mercado e de regulação. Diante desse cenário de sobreoferta, talvez seja o profissional na Empresa mais qualificado para abordar assuntos dessa natureza.

Bom, desejo a todos uma boa tarde e um bom final de semana.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Do meu lado, só tenho a agradecer a confiança. Estou muito feliz com o desafio e me sinto honrado, novamente, pela oportunidade. Tenho certeza de que a gente vai construir e vai manter o excelente contato e a transparência com o mercado. Vamos em frente. Encontro vocês na próxima.

SR. EDUARDO SATTAMINI: E, do meu lado aqui, deixar mais uma vez o agradecimento ao Malta, as boas-vindas ao Takamori e dizer ao mercado que a gente está sempre muito bem-servida de profissionais aqui na ENGIE, e a gente prepara todos esses momentos de sucessão para que a gente tenha sempre esse dinamismo na nossa Companhia.

Nós somos incansáveis em perseguir melhorias, e eu acho que a gente vai ter, tanto na

nossa Previg, com o Malta, quanto aqui, coisas que vão melhorar e que a gente vai trazer para vocês, e vocês vão percebendo ao longo do tempo. Nós temos que manter esse dinamismo na ENGIE Brasil Energia. É isso que faz da gente diferenciada, um dos melhores *players* do mercado.

Agradeço a todos vocês mais uma vez. Boa tarde e bom final de semana.