ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA
RESULTADO DO PRIMEIRO TRIMESTRE DO ANO DE 2026
8 DE MAIO DE 2026 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

SRA. ADRIANA WAGNER: Bom dia. Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do primeiro trimestre de 2026 da ENGIE Brasil Energia. Sou Adriana Wagner, Analista de Relações com Investidores da Companhia, e gostaria de fazer alguns avisos antes de iniciarmos a videoconferência.

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 *website* www.engie.com.br/investidores os arquivos da Apresentação e do *Release* de Resultados, além da ITR e demais documentos arquivados ontem na CVM, onde são divulgadas em detalhes as análises das demonstrações financeiras, dos resultados operacionais, indicadores ESG e avanços na implantação de novos projetos, entre outros fatores relevantes do período.

Antes de prosseguir, esclarecemos 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-lo por e-mail, enviando-as à Assessoria de Imprensa da Companhia.

Para apresentar o desempenho da ENGIE Brasil Energia no primeiro trimestre de 2026, estão conosco hoje os senhores Eduardo Sattamini, Diretor-Presidente; Pierre Leblanc, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Guilherme Ferrari, Diretor de Energias Renováveis e Armazenamento; Marcos Keller, Diretor de Gestão e Comercialização de Energia; e Leonardo Depiné, Gerente de Relações com Investidores da Companhia.

Agora, eu passo a palavra ao Sattamini, para iniciar a apresentação. Pode prosseguir.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom dia a todos. Mais um trimestre com um desempenho resiliente e sustentável, mostrando que o nosso portfólio diversificado, com várias tecnologias, e diversificação também em transmissão, tudo isso traz uma resiliência à Companhia muito boa, incrível, e que, obviamente, demonstra o valor no longo prazo da gestão da nossa Companhia.

Eu vou começar pelos destaques, mostrando exatamente isso, o nosso crescimento sustentável. Nós tivemos êxito no leilão de reserva de capacidade: nós pudemos vender a expansão da UHE Jaguara, com potência de 195,78 MW. Serão duas turbinas que serão instaladas nos espaços que já existiam na usina. Isso vai nos trazer uma receita fixa anual na ordem de R$ 270 milhões e tem um capex de R$ 1,2 bilhão. Isso mostra que a gente persegue também oportunidades de gerar flexibilidade na operação do sistema, com a agregação dessas duas turbinas que vão aumentar a potência da nossa usina de Jaguara.

Nós tivemos também vitória no leilão de transmissão da Aneel: nós arrematamos o Lote 2 e os Sublotes 3, e isso vai também trazer uma receita anual; então são dois projetos que trazem receitas garantidas. Esse da linha de transmissão vai trazer receita anual contratada na ordem de R$ 123 milhões, e as instalações estão nos estados de Santa Catarina e Paraná, onde a gente tem uma operação muito grande — com a operação também da Linha de Transmissão Gralha Azul —; e instalações também dos compensadores síncronos no Ceará e no Rio Grande do Norte, onde nós temos também forte operação, tudo isso trazendo sinergias para a nossa operação.

Passando para as definições do Conselho de Administração, onde a gente aprovou a repactuação do passivo da UBP. Isso trouxe para a gente a oportunidade de pagar com desconto os passivos de concessão — os valores devidos pelo serviço da concessão —, e isso vai trazer um resultado bastante significativo para a Companhia.

Nós também tivemos reafirmados os nossos *ratings* pela Fitch em AAA; em moeda estrangeira, BB+ e BBB- em moeda loca, todos com perspectiva estável.

Foi aprovada na AGO a distribuição também de dividendos, R$ 557,8 milhões, referente ao exercício de 2025. As ações estão ex-dividendos desde 5 de maio, e o pagamento está previsto para o dia 20 de maio, agora próximo.

E também uma celebração importante para a gente: e o 21º ano consecutivo em que a gente permanece na carteira do ISE, e nós permanecemos na carteira do Dow Jones Best-

in-Class Emerging Markets. Isso é um fator de muito orgulho para nós.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Tivemos um problema com a conexão do Satta. Vou continuar aqui… Opa! O Satta voltou?

SR. EDUARDO SATTAMINI: É, eu estou, mas o slide não está funcionando.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Voltou, Satta… Pode seguir.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Mas o slide não… Alterou agora o slide. Houve um problema de conexão aqui.

Vamos lá, vamos falar dos resultados financeiros. Então, a gente teve — como a gente falou — um crescimento sustentável. Nós tivemos um aumento de Ebitda ajustado na ordem de 10%. Isso reflete a entrada em operação das nossas novas usinas — as usinas de Assú Sol e de Assuruá —, e isso também com as hidros de Jari e Cachoeira… essas que são no Amapá.

Então, o lucro vem dentro do esperado. A gente tem tido aí um fator de altas taxas de juros — acabam comprometendo o resultado financeiro —, mas isso também… como a gente é investidor de longo prazo, isso vai se reverter em algum momento, e a gente vai ter o lucro voltando a superar as expectativas.

Os principais *drivers* dos nossos resultados são o segmento de geração, em função dessas aquisições e também de novas usinas… a entrada em operação das novas usinas, contribuindo com R$ 265 milhões; no segmento de transmissão, tivemos uma pequena redução, mas são aqueles fatores que afetam o… têm uma certa volatilidade — apesar de o segmento de transmissão trazer uma estabilidade grande de longo prazo, ele tem pequenas instabilidades no receitamento e também, durante a construção, com ajustes de CAPEX —; e nós temos o resultado de equivalência patrimonial da TAG em R$ 34 milhões, também um pouquinho mais baixo do que o resultado do trimestre anterior.

O resultado financeiro: como eu disse, juros altos; endividamento, em função do crescimento, puxando um pouquinho para baixo — R$ 204 milhões —; depreciação e amortização têm também uma redução; e, obviamente, em função disso a gente tem um IR sobre lucro e contribuição social de R$ 28 milhões a mais de pagamento.

Vamos para o próximo slide — é o indicador de ESG. A gente tem demonstrado esses indicadores de forma constante, e eu acho que talvez chame um pouquinho atenção a questão de saúde e segurança, que parece que no indicador piorou — e efetivamente piorou —, mas muito em função do número de horas trabalhadas.

Nós, no primeiro trimestre de 2025, tínhamos muita gente trabalhando; aí, quando você tem dois eventos de afastamento, eles representavam muito pouco nas horas de afastamento no indicador total.

Quando a gente fala agora no primeiro trimestre, com essas obras já terminando no ano passado, a gente tem um número menor de horas, então o denominador fica menor, e o numerador, então, acaba tendo uma relevância. Tivemos também os mesmos dois eventos de acidentes e afastamento, com pouquíssima gravidade — coisas, assim, muito pontuais e bobas —, mas que geram afastamento e acabam trazendo o indicador para cima.

Nossa ideia é sempre reduzir o máximo o número de acidentes, mesmo que acidentes de pouca gravidade, porque a gente quer preservar a saúde dos nossos colaboradores.

Continuamos na nossa trajetória de foco em diversidade, investimento em inovação, responsabilidade social e engajamento com as comunidades. A nossa empresa precisa estar forte nesses conceitos, nesses princípios de sustentabilidade e de governança, e a gente tenta mostrar para vocês através desses indicadores aqui que a gente apresenta trimestralmente.

Eu vou passar a palavra agora para o Guilherme, porque ele vai falar de um importante fator, né? O nosso resultado vem sendo suportado pela disponibilidade dos nossos ativos, e o Guilherme vai falar detalhadamente sobre isso a partir de agora.

SR. GUILHERME FERRARI: Obrigado, Satta, e bom dia a todos. Então, rapidamente passando pela disponibilidade dos nossos ativos, nós tivemos — comparativamente ao primeiro tri do ano passado —, em relação às hidrelétricas, uma melhora significativa, e isso basicamente devido à volta de uma unidade geradora de Salto Osório que na época… no ano passado estava num processo de modernização.

Os ativos eólicos também mostrando uma recuperação: Aqui, acho que um fator importante é a entrada do projeto Assuruá (840 MW), que ele está puxando bem para cima a nossa disponibilidade, a performance do ativo vem melhorando, sendo muito positiva; e também uma melhora contínua que nós estamos buscando no nosso ativo de

Santo Agostinho, em que eu tenho um trabalho forte do nosso time junto com a Siemens Gamesa para recuperar brevemente a disponibilidade desses ativos.

Em fotovoltaicos — nós já tínhamos falado até na última apresentação —, nós tínhamos um plano de recuperação desses ativos, e está em curso, estamos tendo bons resultados: até, nos últimos relatórios do setor, alguns ativos nossos aparecem também como os ativos de maior fator de capacidade. Então é um trabalho constante a que o time vem se dedicando, até com o suporte de todo o nosso time de engenharia, para que a gente consiga melhorar ainda mais a performance dos nossos ativos.

Em transmissão, rapidamente, há uma pequena variação devido a um problema que tivemos pontualmente em Serra Pelada, mas nada também muito significativo.

Podemos ir para o próximo slide. Em relação ao *curtailment*… O *curtailment*, nós temos aqui… é o nosso grande — como posso falar — problema que o setor de renováveis vem sofrendo, mas nós temos aqui um grande… um benefício, que é o nosso portfólio. O Sattamini já mencionou, apesar do impacto significativo do *curtailment* nos nossos ativos, por termos as nossas hidrelétricas, a gente acaba saindo de um *curtailment* que era expressivo de 19% para 17%. Quando a gente faz uma comparação com o nosso portfólio, o *curtailment* acaba impactando 4% da nossa geração total.

O nosso *curtailment*, ele está muito alinhado com o SIN, então vemos aqui no primeiro trimestre desse ano um alinhamento tanto do eólico quanto do solar — uma pequena variação entre os dois, mas na média os nossos valores estão muito alinhados com o *curtailment* do SIN.

Um ponto importante também: claro que o aumento do volume de *curtailment*, se compararmos em relação ao ano passado, deve-se basicamente à entrada dos novos ativos — Assuruá e Assú Sol —, onde aumentou a nossa base de geração e, obviamente, em valores absolutos isso aumenta também.

Podemos ir para o próximo. Em geração de energia — como mencionado —, comparativamente ao primeiro trimestre do ano passado, temos a entrada de novos ativos —Serra do Assuruá e Assú Sol —, juntamente com a melhoria de performance, o que foi demonstrado no slide anterior.

Temos aqui, em relação a hidro, uma pequena piora em relação ao ano passado, muito em virtude do Sul, onde tivemos reduções de reservatórios — baixa afluência no Sul —, mas também nada de muito relevante que impacte o nosso resultado operacional.

Podemos ir para o próximo. “Bora”, Keller… Agora eu chamo o Keller, para falar um pouco da nossa estratégia de comercialização.

SR. MARCOS KELLER: Bom dia a todos. Em relação à área comercial, não temos nenhum destaque relevante. Continuamos com a nossa estratégia de contratação gradual; então a gente consegue ver no gráfico de cima à direita as nossas disponibilidades ano a ano — como a gente está diminuindo a cada trimestre. Conseguimos fazer isso inclusive para contratos mais alongados — horizonte aí de 2030 e, em alguns casos, até superior a isso.

No gráfico da esquerda, vocês veem as nossas disponibilidades, destacando também o nosso *hedge*. O nosso *hedge* tem se mostrado adequado para as hidrologias que estão acontecendo — então é uma estratégia que tem se mostrado bastante resiliente —; o nosso mercado que é regulado, bastante constante; e vocês veem o mercado livre — a contratação no mercado livre — com as disponibilidades futuras, e aí sim a gente aplica essa nossa estratégia de contratação de venda gradual.

Talvez o destaque relevante a se falar é o aumento significativo de número de consumidores: então, mais 34% — quase 35% — em relação ao mesmo trimestre do ano passado, 2400 clientes. Em termos de unidades consumidoras, também quase 30%… 29% de aumento em relação ao primeiro trimestre do ano passado — quase 5 mil unidades consumidoras servidas pela nossa Companhia.

Então, basicamente é isso, e devolvo, Depiné, para vocês.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Olá, pessoal, obrigado, Keller. Seguindo agora, então, com o desempenho financeiro e passando pela receita, a gente teve uma receita com um crescimento importante de 13%. O destaque principal é um aumento no volume de vendas. Tivemos adição de ativos: Assuruá e Assú Sol plenamente operacionais agora, e Jari e Cachoeira também, que não estavam no Q1 do ano passado.

Tivemos um efeito importante de preço também, afinal esse trimestre o preço do Nordeste ficou mais alto do que no ano passado, valorizando mais a nossa energia naquele submercado, bem como no Sul também; então isso se reflete tanto no volume de vendas quanto no resultado da CCEE.

Os demais pontos não foram tão relevantes. Ali em transmissão, um efeito de IFRIC 12 por menor receita de construção, porque no começo do ano passado Asa Branca estava com um CAPEX muito forte, e nesse primeiro tri foi muito baixo. Então, contabilmente, 13% a mais de receita.

No slide seguinte, a gente dá um foco na TAG. TAG teve uma redução nesse trimestre de cerca de 20% — R$ 34 milhões —, então entregou R$ 133 milhões de resultado para a ENGIE. TAG, nesse trimestre, teve um efeito por conta da Malha Nordeste, que está sob revisão; então, de forma conservadora, eles contabilizaram apenas a energia que foi de fato transportada. Então, caso… quando a revisão vier a ocorrer, isso pode ser recontabilizado e gerar um efeito um pouco melhor nos próximos trimestres.

Seguindo, então, para o Ebitda, a gente vê o Ebitda contábil, então, subindo 10%; o ajustado também; e o Ebitda regulatório — como o mercado gosta de ver — subindo quase 16%. De novo, na barra de performance operacional, toda a combinação de maior volume de energia, mais ativos e preço mais favorável geraram esse aumento de R$ 312 milhões.

Custos e despesas, obviamente, um pouco mais altos — então reduziram R$ 25 milhões —; afinal, a gente tem quatro ativos importantes a mais. Transmissão — aqui sim —, do ponto de vista regulatório, R$ 32 milhões a mais de receita… de Ebitda, por conta da entrada dos novos ativos, principalmente Asa Branca. E R$ 34 milhões a menos TAG, conforme já comentado — variação de quase 16% tri contra tri.

No lucro líquido, então, a contribuição bastante positiva do Ebitda e a redução por conta de depreciação e amortização, novamente, nos novos ativos. E, no resultado financeiro, a nossa alavancagem está um pouco mais alta do que no ano passado: a gente está com cerca de R$ 25 bi de dívida líquida nesse trimestre, e no primeiro tri do ano passado era cerca de R$ 20 bilhões. Isso impacta um pouco mais, claro, o nosso resultado financeiro. E o imposto só é a consequência disso tudo. Então tivemos aqui no lucro uma redução de 4%.

Passando, então, pelo endividamento… dentro do esperado também. Talvez o destaque seja essa pequena redução já de 3,3x para 3,2x do final de 2025 para agora. A nossa posição de caixa, muito robusta no trimestre: tivemos uma emissão bem realizada ali no final de março, então a nossa posição de caixa é R$ 6,5, bi e a nossa dívida líquida fechou em R$ 25 bi — no final do Q4 era R$ 25,5 bi, então há uma pequena redução de dívida líquida —; e o Ebitda também avançando, então a alavancagem melhorou nesse tri.

No slide seguinte, a gente vê a composição dessa dívida, como ela vai ser paga ao longo do tempo. Então, é um perfil bem suave de pagamento — cerca de R$ 2 bi por ano — depois de 2026, que tem uma concentração um pouco maior, então sem grandes pressões. A composição segue bastante diversificada: IPCA, 53%; CDI, cerca de 40%; e 6% de TJLP.

O nosso fluxo de investimentos: também, então, em 2024 e 2025, um fluxo muito robusto, por conta dos M&As e dos grandes projetos que estavam em construção; e, daqui para a frente, um foco maior nas duas grandes transmissoras, que ainda vão demandar CAPEX em 2026 e 2027, principalmente Graúna e Asa Branca, e o ingresso dos novos ativos conquistados no leilão. Então, a expansão de Jaguara — já está considerada aqui — e também os ativos do projeto Colibri: cerca de R$ 1,5 bi de Colibri e R$ 1,2 bi de Jaguara, então, já foram distribuídos aqui ao longo do tempo. Jaguara vai até 30, mas Colibri já fica todo aqui dentro desse intervalo de 2026 a 2028.

E o último destaque importante financeiro — já foi comentado pelo Satta — é a nossa adesão ao UBP: aderimos agora no último dia de abril, temos agora 30 dias para assinar o termo aditivo e depois mais 30 dias para pagar; então, se todo o cronograma for seguido, isso deve acontecer no final de junho.

Os valores contábeis em 31 de dezembro eram cerca de R$ 4,4 bi; e o valor repactuado, que é o a pagar, cerca de R$ 2 bi… pouco menos de R$ 2,4 bi. Todos esses dois valores serão corrigidos: o saldo contábil pelo CDI, e o valor a pagar também e descontado dos pagamentos que a gente fez de dezembro até agora — essas explicações estão ali na nota —, então a gente não consegue ainda afirmar qual vai ser o ganho exato aqui, mas ele vai ser contabilizado muito provavelmente agora no segundo trimestre.

Fechando aqui, então, a apresentação, indo para a parte de expansão, vou comentar aqui rapidamente Asa Branca e Graúna, que são os dois projetos grandes em implantação. Os dois tiveram boas notícias nesse trimestre: Asa Branca teve a licença, então, de instalação dos trechos B, C e D e segue agora, então, o fluxo normal de implantação; e Graúna já obteve a primeira Licença Prévia para a instalação, então também segue o desenvolvimento dentro do esperado.

Aqui, então, a nossa primeira apresentação de Colibri — no slide seguinte —, esse que é o ativo recebido… conquistado agora no último leilão da Aneel. Então, são dois lotes: o lote Sul, que a gente chamou de Colibri Sul, essa interligação entre Paraná e Santa Catarina que está bem no meio de Graúna e Gralha Azul, cerca de 143 Km; e os sublotes A, B, C e D, que são partes do Lote 3, são 5 compensadores síncronos no Ceará e no Rio Grande do Norte — como o Satta já comentou, quase R$ 123 milhões de RAP e pouco mais de R$ 1,5 bi de capex, uma vitória relevante aqui no último leilão.

Para detalhar um pouco mais o LRCAP, volto para o Guilherme aqui.

SR. GUILHERME FERRARI: Obrigado, Depiné. Bom, rapidamente aqui em relação ao LRCAP, nós tivemos sucesso com a expansão da UHE Jaguara. Essa é uma oportunidade que o nosso time veio desenvolvendo ao longo dos últimos anos — o time de operação, o time de desenvolvimento e o time de manutenção, conjuntamente. É um ativo extremamente alinhado com a nossa estratégia e realmente alinhado também com a necessidade do SIN de ter usinas flexíveis.

Então, são duas turbinas de 116 MW; a gente ainda está em fase de negociação do fornecedor, que esperamos finalizar e informar ao mercado em breve. Então, só reforçando que é um ativo contratado: 15 anos de um contrato com a receita fixa anual, na data de hoje, de R$ 270 milhões.

Então, indo para o próximo slide, falando sobre… só uma atualização rápida de Jirau. Acho que aqui valem só duas menções importantes em relação a Jirau: primeiro, temos uma geração média maior no primeiro tri já decorrente da cota ampliada, porque Jirau está desde o início do ano trabalhando com a cota 90m ampliada e que vai se tornar fixa e constante a partir de 2027… em 2028; e o outro ponto importante também é que nas últimas semanas saiu a informação da extensão da concessão de Jirau por mais 617 dias — então, quase dois anos a mais —, saindo de 2045 para 2047.

Indo para o próximo slide, só dando uma atualização, não temos muitas novidades ainda em relação ao processo de transferência que nós informamos no final do ano passado, onde foi montado o Comitê de Partes Relacionadas. O Comitê de Partes Relacionadas continua trabalhando no processo, e brevemente esperamos que, em algum momento, a gente consiga trazer a situação desse processo para o mercado.

Depiné?

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada. Nós iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, basta enviá-la pela ferramenta de Q&A da videoconferência.

A nossa primeira pergunta vem do Daniel Travitzky, que é analista *sell side* do Safra, e ele tem duas perguntas. A primeira: “Podem nos atualizar sobre o processo para a aquisição de Jirau?”. E a segunda: “Temos observado descasamento de preços entre submercados com maior frequência. Como a Empresa está lidando com esse fenômeno, considerando a localização dos seus ativos?”.

SR. GUILHERME FERRARI: É, eu posso falar em relação a…

SR. GUILHERME FERRARI: … inicialmente a parte de Jirau, e o Keller faz a segunda parte. Em Jirau, como mencionei, a gente está em processo: o Comitê de Partes Relacionadas está montando, está discutindo as alternativas, e no tempo apropriado nós vamos trazer para apreciação do Conselho da EBE e, obviamente, posteriormente vai ser divulgado ao mercado. Então, continua o processo de análise da incorporação de Jirau.

SR. MARCOS KELLER: Em relação à diferença de preço de submercado, é algo que, obviamente, está mapeado na nossa gestão de risco — a gente lida com isso desde sempre —; claro, as frequências de ocorrências intensificaram — eu acho que a pergunta está correta. E como é que nós lidamos com isso?

Certamente, isso tem influência na decisão futura de *pipeline* de ativos da Empresa — é uma coisa a ser considerada —, mas isso tem um efeito de mais longo prazo; e, no mais curto prazo, a gente faz por meio de estratégia comercial. Então, quando a gente fala que temos um *hedge*, esse *hedge* obviamente também é segregado por submercado; as vendas também são ajustadas por submercado — tudo isso é considerado.

A nossa — também falado pelo Sattamini já nessa discussão, nessa conferência — distribuição geográfica e tecnológica também nos dá um pouco mais de resiliência em relação a outros *players* menos diversificados.

Mas, respondendo diretamente à pergunta, a gente faz isso por meio de gestão comercial e de gestão do portfólio. Então, adequando as nossas vendas, os nossos recursos, os nossos *hedges*, olhando o portfólio como um todo.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, Keller. Lembrando que, para fazer uma pergunta, basta enviá-la pela ferramenta de Q&A do Zoom. Neste momento, nós estamos apenas com essa pergunta; e eu gostaria, então, de devolver aos palestrantes… Opa! Esperem aí, que chegou mais uma pergunta: "Bom dia. Pode comentar como tem sido a percepção do mercado de contratos de energia com a expectativa do El Niño para o segundo semestre de 2026 e a possível mudança do CVaR?". A pergunta veio da Maria Carolina Carneiro, também do Safra.

SR. MARCOS KELLER: Bom, são duas perguntas em separado. Eu vou começar com "El Niño". De fato, há essa perspectiva de ter um El Niño forte avançando já nas próximas semanas e meses; se alongando até possivelmente o primeiro trimestre do ano que vem.

A característica do El Niño — vocês sabem — é mais chuvas ao Sul do Brasil e menos chuvas — anomalias negativas — ao Norte e Nordeste do Brasil. Repercussões em termos de operação física do sistema dependem muito do que nós chamamos de "ao Sul": se esse El Niño tem uma atividade mais Rio Grande do Sul, tem menos impacto no nosso sistema, porque tem menos reservatórios; se fica um pouco mais Santa Catarina, Paraná, uma relevância mais média; e se fica um pouco mais de Itaipu e Sudeste, obviamente, um impacto mais relevante. Então esse ajuste fino do El Niño, a realização dele, também faz um pouco a diferença.

Como é que o mercado tem reagido a isso? Tem uma tendência um pouco mais de baixa para os meses um pouco mais à frente, mas não há essa tendência de baixa muito forte para Q3 e Q4; ainda tem também percepções de que outros efeitos além de El Niño, como a própria questão de modulação, de efeito de perfil, também podem atuar, e isso ter implicação de preço, tá?

CVaR. Bom, CVaR é uma discussão regulatória bastante relevante. Vocês veem que existem aí duas visões bastante distintas: uma visão de que o modelo está bom assim — essa é a nossa visão —, o modelo assim está bom, com esses parâmetros, porque a gente vê pouquíssimo, quase nada, de despacho fora da ordem de mérito. Isso, então, significa que nós conseguimos representar no modelo de preço a aversão a risco do operador e, por consequência, conseguimos ter uma precificação mais adequada à operação do sistema. Claro, isso significa volatilidade, volatilidade de preço de mercado, porque o nosso sistema, ele depende de variáveis voláteis — água, vento e sol.

E a outra visão, de que está exagerada a aversão a risco e a volatilidade está exagerada, é uma visão aqui de algum segmento do mercado que entende que o preço está muito alto.

O que nós temos defendido é que, se nós defendermos… se nós diminuirmos a aversão a risco, nós teremos um efeito primário de redução do preço, mas teremos um efeito secundário de aumento dos encargos, e essa conta volta e volta para o próprio consumidor.

Então, a gente sempre defendeu uma operação… uma precificação mais realista à operação, menos encargos. Eu acho que o CVaR como está — mantido como está — deveria ser a opção… é a opção que nós defendemos.

Acho que eu respondi às duas. Devolvo.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, Keller. Seguindo aqui, a nossa próxima pergunta vem do Matheus Oliveira, que é investidor pessoa física, e também do Rafael Oliveira, que a pergunta é correlata, então vou fazer as duas juntas, porque se referem ao mesmo assunto. "Considerando a manutenção do *payout* em torno de 55% e o *pipeline* de novos projetos, em quais condições a Companhia enxergaria espaço para elevar a distribuição de dividendos sem comprometer o crescimento futuro?"

SR. LEONARDO DEPINÉ: Acho que eu posso responder. Acho que desde uns dois ou três anos atrás, quando a gente reduziu o *payout* de 100% para 55%, porque a gente vislumbrava esse ciclo importante de investimento que veio pela frente. Então, como a gente está ainda com essa alavancagem acima de 3x — entre 3x e 3,5x —, a gente entende que, por enquanto, faz sentido manter os 55%, então… e aí a gente tem que ver caso a caso como é que essa alavancagem vai se desenrolar nos próximos trimestres para avaliar conforme os fatos mudem; mas, por enquanto, eu acho que faz sentido manter.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Talvez eu possa completar, falando exatamente isso: ou seja, à medida que a alavancagem caia, a gente tende a aumentar o *payout*; isso é natural, é normal.

E o que que faz, eventualmente, a alavancagem não cair? É a gente identificar oportunidades de investimento que tragam retorno satisfatório e que gerem… agreguem valor à Companhia; e é isso que a gente tem feito e tem visto.

A Companhia tem oferecido um volume razoável de dividendos — 55% é um volume acima do *payout* normal das empresas de *utilities*, de geração e transmissão de energia elétrica —, com crescimento; então isso eu acho que é bastante atrativo para os investidores.

Então a gente vai continuar nesse processo de identificação de oportunidades, e dividendos, obviamente, pagando mais à medida que o mercado fique mais acirrado e os retornos fiquem mais espremidos. À medida que o mercado apresenta condições de retorno mais satisfatórias, a gente vai aproveitá-las e isso vai segurar um pouquinho o nível de endividamento e, obviamente, também um nível de *payout* um pouquinho mais baixo. Mas, lembrando, 55% de *payout* é um bom *payout*, é acima do payout médio do mercado de empresas de energia elétrica.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito, obrigada. A nossa próxima pergunta é também da Maria Carolina Carneiro do Safra, e ela pergunta: "Sobre os próximos leilões previstos de baterias, vocês têm alguma visão tanto se poderemos ter de fato o leilão marcado para

este ano? E se vocês teriam interesse em participar."

SR. GUILHERME FERRARI: Sim. Certamente, a gente tem projetos; nós estamos desenvolvendo uma carteira de projetos onde a gente possa envolver as baterias. Existem muitas indefinições, mas a gente acredita que deva acontecer, sim, nesse ano, com um volume aí entre 2 GW e 5 GW, como está sendo aventado no mercado.

Então, eu acho que tem algumas questões ainda — regulatórias — a serem definidas, então tem, eu acho, algumas discussões que a gente espera que sejam resolvidas ainda nos próximos meses para que consigamos ter ainda nesse ano esse leilão de baterias.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, Guilherme. A nossa próxima pergunta é do Antonio Luiz Rizzo, analista *buy side* da Inter-Ação, e ele pergunta sobre um complemento sobre Jirau, se pode eventualmente aumentar o endividamento da Companhia.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu posso responder essa. Isso está sob discussão do Comitê de Partes Relacionadas, a forma de trazer o ativo para dentro da ENGIE Brasil Energia, que pode levar a um aumento de dívida, ou não. Então, essa forma está ainda em discussão.

Obviamente, a gente precisa preservar os níveis de endividamento da Companhia dentro de valores gerenciáveis e que não coloquem em risco o *rating* da Companhia, que a gente entende ser um fator de competitividade nosso.

Então, a gente não tem uma resposta direta para isso agora, porque isso depende do Comitê de Partes Relacionadas e a discussão ainda não terminou — a gente espera terminar em breve. Então, na hora em que a gente tiver uma definição, disso será dado publicidade a todos os acionistas pelos veículos oficiais.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, Sattamini. Nesse momento, nós encerramos a sessão de perguntas e respostas, e eu gostaria de devolver a palavra ao Sattamini ou aos demais palestrantes para as considerações finais.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu gostaria de agradecer a presença de vocês aqui e ressaltar: Nós somos uma empresa que olha o futuro no longo prazo. Obviamente, o mercado apresenta variações, volatilidade — cada vez maior até, com as diferentes tecnologias que estão chegando —, e a gente vai tomando ações e adaptando e gerenciando risco nos nossos negócios de uma forma muito profissional.

A gente hoje tem — como a gente já falou aqui — um portfólio diversificado em termos de operação de geração, de transmissão… temos gás. Temos, na área de geração, um portfólio de tecnologias distintas com um balanço de tecnologias adequado para enfrentar as dificuldades num mercado cada vez mais volátil… então eu acho que a gente está muito bem-preparada, muito consciente com o desenvolvimento futuro da Companhia, da preservação de valor para os nossos acionistas e captura de oportunidades também.

Essa é a mensagem que eu gostaria de deixar aqui no final.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada pela participação de todos. A videoconferência da ENGIE Brasil Energia está encerrada. Tenham uma boa tarde.