ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.
SCRIPT DA TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST
RESULTADO DO SEGUNDO TRIMESTRE DO ANO DE 2021
6 DE AGOSTO DE 2021 – 11H00

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, bom dia! Sejam bem-vindos e bem-vindas a videoconferência de resultados do segundo trimestre de 2021 da ENGIE Brasil Energia. Eu sou Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores da Companhia. Ressalto que para que possamos interagir melhor com vocês, sem máscara, em segurança, estamos em salas separadas preservando o distanciando e em respeito aos nossos protocolos de saúde e segurança. As pessoas conectadas pelo telefone estão agora no modo ouvinte, mais tarde quando abrirmos a sessão de perguntas e respostas os participantes poderão enviá-las tanto por telefone quanto pelo chat da plataforma. Cabe lembrar que essa videoconferência está sendo gravada. Disponibilizamos em nosso site, www.engie.com.br/investidores os arquivos da apresentação e do release de resultados onde são divulgadas análises detalhadas das variações entre os períodos analisados.

Antes de prosseguir, quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência relativas às perspectivas dos negócios da Companhia devem ser tratadas como previsões, dependentes da conjuntura econômica do país, do desempenho e da regulamentação do setor elétrico, além de outras variáveis, e, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Me acompanham hoje **Eduardo Sattamini,** Diretor Presidente e de Relações com Investidores, e **Marcelo Malta**, Diretor Financeiro, para também comentar o desempenho da ENGIE Brasil Energia no segundo trimestre de 2021. Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-las por e-mail, enviando-as à Assessoria de Imprensa da Companhia.

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

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Obrigado Rafael, bom dia a todos, é um prazer estar com vocês aqui mais um trimestre, um trimestre, apesar de uma crise hidrológica bastante severa que estamos passando, um período bastante difícil, a empresa continua apresentando nos seus negócios regulares, bons resultados.

Eu vou passar para o Slide Nr. 05, eu não sei se a gente está transmitindo a apresentação, eu não consigo ver, mas tenho ela na minha mão. E a gente vai falar primeiro dos destaques. Os destaques que foram os *drivers* do trimestre. Nós tivemos alguns destaques positivos, por exemplo, a maior geração de fonte eólica, principalmente pelos bons ventos e pela entrada em operação de Campo Largo 2. Campo Largo 2 vocês vão ver mais adiante na apresentação, no final do trimestre já estava com um alto nível de implantação, hoje ela conta com todas as 86 turbinas em operação comercial, ou em operação em teste.

Nós tivemos também positivamente, no nosso resultado a redução de compras de energia para a gestão de portfólio, um valor de aproximadamente R$ 129 milhões, e isso demonstra que há algum tempo a gente vem trabalhando com níveis de GSF mais baixo, tendo uma postura mais conservadora com relação ao nosso portfólio de energia hidrelétrica. Em contrapartida nós tivemos uma piora no resultado da CCEE, porém em valor bem inferior ao valor que a gente teve de economia de compra de energia. R$ 55 milhões é o resultado negativo da CCEE no trimestre.

Nós tivemos a contribuição do segmento de transmissão de energia, naturalmente à medida que a obra anda a maneira de contabilizar esses ativos, o Malta pode ser um pouco mais profundo aí na explicação dele, ele gera receita, gera EBITDA. E quanto mais recursos a gente dispende no CAPEX mais resultado a gente traz para a Companhia. Os dois projetos estão andando bem, a gente vai falar um pouco mais adiante desses projetos de Gralha Azul e de Novo Estado.

E nós passamos já a ter o efeito inflacionário aplicado nos nossos preços. Os nossos preços subiram em média 4,9%, lembrando que nós temos contatos, uma parte dos nossos contratos em IGPM, uma parte de nossos contratos em IPCA, e também será objeto de explicações um pouco mais adiante.

O que nós tivemos... bom, também tivemos uma maior disponibilidade de Pampa Sul. Pampa Sul é a usina que entrou em operação em 2019, ela obviamente como toda usina a carvão, ela tem um período de adaptação, o que a gente chama em português de curva da banheira. E hoje ela encontra já num nível de maturidade operacional bastante elevado.

Ainda temos algumas coisas a endereçar, no caso de Pampa Sul principalmente a conexão em Candiota 2, nós acabamos tendo que nos conectar em Candiota 1, que é uma subestação de propriedade da UTE, a térmica uruguaia. E quando há exportação do Uruguai para do Brasil a gente é obrigado a diminuir o despacho de Pampa. Mas essa situação vai

ser superada a partir agora de final de novembro quando a gente se conecta definitivamente na subestação de Candiota 2, que está sendo construída pela Cymi, pelo Consórcio Chimarrão.

O que nós temos de aspectos negativos, nós passamos rapidamente sobre o impacto da variação do IGPM e do IPCA na correção monetária, isso aplicado na linha abaixo do EBITDA, a despesa financeira se eleva bastante com a aceleração inflacionária por causa não só das nossas dívidas em IPCA, mas também das nossas obrigações a pagar com relação às concessões em IGPM. Inclusive ontem nós levamos ao Conselho uma avaliação e uma análise em outubro, quando nós temos opção de uma das nossas concessões de mudar o indexador, talvez a gente opte por mudar, para diminuir esse *mismatch* entre receita e despesa.

Nós tivemos, como já falamos, o resultado da CCEE com menos R$ 55 milhões no líquido. E nós tivemos, obviamente, pela maior disponibilidade e maior geração em Pampa Sul nós tivemos um maior consumo de combustível.

O que nós tivemos também afetando o nosso resultado esse trimestre foram os não recorrentes. Quando você compara trimestre a trimestre eles ficam significativos. Nesse trimestre nós tivemos um *impairment* de R$ 163 milhões já preparando a Companhia para a venda do ativo de Jorge Lacerda. A gente está finalizando as negociações, na verdade. A gente está hoje na fase de discussão do contrato de compra e venda das cotas. A negociação com relação às condições já foram efetivadas. E como existe a intenção de vender, nós resolvemos aplicar *impairment* no valor justo do ativo dos nossos balanços.

E quando a gente olha também, no segundo trimestre de 2020, nós tivemos alguns não recorrentes positivos, e isso faz com que a gente tenha uma diferença grande entre o segundo trimestre de 2020 e o segundo trimestre de 2021.

A gente olhando os gráficos da página no centro, quando olha o EBITDA a gente preferiu colocar aqui o EBITDA ajustado para que a gente tirasse esses efeitos não recorrentes, e considerando isso a gente tem um aumento trimestre a trimestre de 19,7% do nosso EBITDA, e de 23,2% se a gente comparar semestre a semestre, o semestre do ano passado, o primeiro semestre desse ano. No lucro líquido a gente não fez essa distinção e essa exclusão, nós temos uma queda de 58,4% do segundo trimestre do ano passado para esse. E se a gente fizesse essa exclusão, a gente teria uma redução da ordem de 28%.

Nós vamos passar agora para a outra página dos destaques, a Página 6. No primeiro destaque a gente manteve as nossas ações sociais em relação às comunidades onde a gente opera para a geração de renda, doação de insumos para os hospitais, em função do combate à COVID. Notamos bastante a redução das necessidades, o retorno das atividades normais, a diminuição das necessidades dos hospitais, isso é boa notícia, a gente acaba sentindo isso em todos os lugares do país.

Nós também tivemos a implantação do primeiro aerogerador brasileiro de grande porte, de 4,2 megawatts de capacidade instalada. É um projeto feito entre nós, Weg, e com a participação também da Celesc. Nós iniciamos esse projeto com uma turbina de menor capacidade e em um determinado momento admitimos a Celesc nesse projeto e passamos a ter uma turbina de maior capacidade. Então, a turbina está instalada na nossa usina fotovoltaica em Tubarão, e deve ser inaugurada em breve. É importante falar que na data de hoje a ANEEL está autorizando a conexão em barramento simples, o que vai permitir o início dos testes da turbina e a operação comercial em breve.

Também nessa página nós destacamos o lançamento de mais um novo produto, é o Swap para Modulação, onde a gente transforma uma curva de geração em uma curva *flat* para os geradores. Então a gente tem um portfólio grande de energia e a gente tem a possibilidade de administrar esse risco de geração dentro do nosso portfólio, e prestando um serviço para outros geradores de menor porte e com isso capturando também algum valor, gerando valor para o outro gerador, mas também gerando valor para a nossa Companhia e administrando um portfólio maior de energia.

O Conjunto Eólico Campo Largo no fim do trimestre ele tinha atingido quase 70% do total previsto da capacidade instalada. E hoje a gente pode dizer que ele deve entrar em operação comercial 100% até o final desse mês, estando hoje já com todas as turbinas em operação, ou seja, ou em operação em teste, ou em operação comercial.

Passamos então para o Slide 07, onde a gente fala da aprovação da Lei 14.182 que estende a compensação por perdas hidrológicas das usinas que repactuaram o risco hidrológico anterior a 2015, isso era um pleito dos geradores hidrelétricos que foi atendido pela ANEEL, foi depois discutido pelo TCU e foi pacificado agora na Lei da Eletrobras, e que trará benefícios adicionais para a Companhia através da compensação de um volume maior de energia, e será então objeto de extensão da concessão das nossas usinas.

Então os números a gente ainda está por determinar, a ANEEL tem a obrigação de

determinar à CCEE os cálculos, que os cálculos sejam feitos, a gente estima que os cálculos serão feitos até o final de agosto, onde nós teremos então o quadro geral da novela GSF definido até o final desse mês, início do mês que vem.

Nós tivemos também um fato triste que a gente deve destacar aqui, nós tivemos um acidente no dia 16 de julho com vários óbitos, e em função disso nós tivemos uma paralisação das obras do trecho norte da nossa linha de transmissão Novo Estado, e estamos fazendo todas as inspeções, a gente deve ter o relatório final essa semana. E nós também estamos tomando as providências para a testagem de todas as fundações, de todas as torres feitas nesse trecho e nos demais trechos também da linha de transmissão. Inclusive também fizemos os testes, estamos fazendo, já estamos 100% completo dos testes na linha de Gralha Azul. Nós estamos chegando à conclusão que foi um erro de execução, mas a gente precisa tomar todas as medidas necessárias para que o retorno do trabalho em altura na montagem e clipagem dos cabos seja feita com a segurança adequada.

Nós também temos como destaque que a empresa atingiu, em julho, o seu recorde histórico de geração eólica. Nós, numa média de 5 minutos, totalizando 1.105,19 MW, o que representa 89,2% de fator de capacidade instantânea.

Mais um destaque, nós evoluímos, como já falamos, bastante bem na negociação com a FRAM Capital e a Companhia prevê então a assinatura do contrato de vendas do Complexo Termelétrico Jorge Lacerda, ainda com condições precedentes a serem cumpridas, até o final de agosto. Ou seja, até o final de agosto nós assinamos e teremos ainda condições precedentes, principalmente relativas a algumas ações que o Governo Estadual e o Governo Federal estão tomando para que a gente possa fazer uma venda tranquila para esse novo operador, e que a gente possa então ter uma transição justa para atividades de mineração a carvão no sul do estado de Santa Catarina, que preocupa bastante o Governo do Estado, a quem nós aceitamos analisar a venda ao invés de fazer o fechamento da usina.

Bom, na Página 08 a gente vai para o outro destaque, que é o destaque com o objetivo de promover a substituição da capacidade termelétrica que nós estamos falando agora, e que também teremos o projeto de Pampa também, a planta de Pampa também sendo desinvestida nos próximos meses. Nós instalamos um Comitê independente de transações com partes relacionadas, para avaliar a aquisição dos conjuntos fotovoltaicos Paracatu e Floresta, com capacidade instalada de 259,8 megawatts/pico. Nós vamos falar um pouco mais adiante a característica, mas isso também já era previsto, essa potencial transferência de ativos entre uma empresa subsidiária da ENGIE S/A e a ENGIE Brasil Energia, e nós então,

sentindo o momento adequado para fazer um *asset rotation* na hora que estou vendendo ativos a carvão, trazer ativos renováveis para substituir essa capacidade.

E foi aprovado pelo Conselho de Administração a distribuição de dividendos intercalados no valor de R$ 789,5 milhões, as ações serão negociadas ex a partir do dia 17/08 e a data de pagamentos desses dividendos será definido pela diretoria em momento oportuno.

Nós vamos passar então para o Slide Nr. 10, onde a gente vai falar rapidamente da estratégia nossa de comercialização, vocês conhecem bastante bem, a gente vende energia aos poucos para que a gente possa diluir o risco específico de um momento de preços mais baixos ou mais altos. Então, a gente acaba tendo um preço médio, acelera quando o preço está mais alto e desacelera quando o preço está mais baixo, mas tende a ter um fluxo contínuo de venda de energia para que a gente possa atender os nossos clientes e ir renovando os nossos contratos, diminuindo a taxa de desistência de relacionamento com os nossos clientes que chama *turn rate*.

No lado esquerdo a gente pode ver que, como eu disse, nós temos administrado o nosso portfólio sempre deixando um volume de energia descontratado, e esse volume tem aumentado à medida que a gente percebe que a hidrologia também tem se apresentado de forma muito drástica. É muito ruim, e com isso a gente acaba conseguindo se proteger.

Como vocês podem ver, a gente tem 12% no nosso portfólio total, 713 megawatts de proteção, isso pode parecer baixo quando você compara com um GSF nesse ano por volta de 70 e poucos, 75%, mas a gente tem que perceber que aqui tem energia vendida no regulado, que tem a proteção do seguro que foi contratado lá em 2015, aqui tem compras de energia que não sofrem de GSF. E aqui também tem fontes que não hidráulica, que seriam as fontes térmicas e as fontes intermitentes eólica e solar. Então, a gente entende que esse nível de proteção é um nível de proteção adequado, e por isso a gente tem sofrido relativamente pouco. A gestão de portfólio nossa é uma gestão que é feita dia a dia, mas ela tem evoluído nos últimos anos e a gente entende que está num estágio bastante satisfatório de gestão. Mais uma vez a gente demonstra que a diversificação do nosso portfólio de clientes livres, tendo um pouco de exposição maior agora na siderurgia em relação aos demais setores, mas ainda abaixo do que a gente chamaria de um *threshold* de risco. Então, a gente tem um limite de 15% numa determinada indústria, nós estamos abaixo desse limite, observando para que a gente não venha a ultrapassar.

No próximo slide a gente fala um pouco da comercialização, continua falando um pouco da

comercialização de energia. Temos os dados gerais de unidades consumidoras e da participação de clientes livres no nosso portfólio, mas talvez o ponto importante aqui é notar que a gente vinha num crescente número de clientes e em função dessa diminuição da nossa propensão a vender, em função da perspectiva hidrológica, desde o ano passado a gente já reduziu um pouco o número de clientes atendidos. Eu não posso estar crescendo o número de clientes se eu estou diminuindo a disponibilidade de energia para venda. Então, nós tivermos uma seleção de clientes, reduzimos um pouco, vamos recompor o nosso portfólio, e de forma bastante conservadora vamos voltar a crescer em número de clientes, principalmente quando a gente perceber uma abertura maior no mercado e com isso clientes de menor porte, que precisam de maior apoio e que também estão mais propensos a pagar margens um pouco maiores para a energia do nosso portfólio.

Vamos então para o Slide Nr. 13, vamos falar da nossa expansão, falamos já bastante aí do nosso Conjunto Eólico Campo Largo. Isso aqui é a fotografia de junho, então oito dos onze parques eólicos iniciaram a operação comercial e os últimos três parques iniciaram a operação em teste durante o segundo trimestre de 2021. Ao final do segundo trimestre de 2021, de um total de 86 máquinas, 71 estavam completamente montadas. Então, hoje, nós temos completamente montadas e em operação comercial, ou em teste, como eu já falei antes, e previsão de operação comercial total desse parque agora até do final do mês.

Vamos para o próximo slide, Slide 14, onde a gente fala de Santo Agostinho. Santo Agostinho sem grandes novidades nesse período, nós estamos com o licenciamento em dia e nós começamos as obras de terraplanagem, topografia, sondagem, supressão vegetal, e o desenvolvimento do projeto de engenharia. Então nós já estamos com o projeto no seu início, com licenciamento, com início de construção e durante algum tempo a gente vai ter pouca notícia para dar em relação a esse parque.

Vamos para o próximo slide, Slide 15 da linha de transmissão Gralha Azul, o que é importante aqui é que nós tivemos em 18 de julho a liberação de testes para a linha de transmissão de 230 kv Ponta Grossa-São Mateus. E que neste mês, provavelmente no dia 20 de agosto, já estaremos entrando em operação comercial com esse trecho. Então começando a auferir a RAP dessa parte, dessa função geração Ponta Grossa-São Mateus, na ordem de 16% da RAP total do projeto. E isso aí já demonstra que nós estamos entrando antecipadamente e dentro do cronograma, apesar de toda a dificuldade e todos os desafios que a gente teve nos nossos projetos, considerando a pandemia, que nós tivemos, que nós estamos vivendo ainda, mas que teve o seu pico lá no ano passado.

Bom, isso já falado, a nossa ideia é que essa linha esteja totalmente operacional por volta de agosto meados... desculpa, de outubro, meados de novembro, dentro do nosso planejamento.

Próximo slide a gente fala um pouco de Novo Estado, já foram concluídas 85% das fundações, 60% da montagem, 20% do lançamento de cabo. Como eu disse, tivemos esse acidente, estamos reavaliando algumas coisas, mas imaginamos que o impacto que a gente vá ter no cronograma seja facilmente absorvido pelo prazo que nós tínhamos estimado. Nós estávamos já operando com uma perspectiva de antecipação, talvez essa antecipação seja consumida. Mas o que é para nós importante no momento é voltar a trabalhar, garantir que os nossos subcontratados voltem a trabalhar de maneira segura, e que a gente possa identificar muito bem as causas e atender as famílias de forma adequada.

Vamos para o próximo slide, que é o Slide 17. Nós falamos antes dessa apresentação sobre os conjuntos fotovoltaicos Paracatu e Floresta, esses conjuntos eles foram vendidos no leilão de 2015, leilão de reserva de 2015 com um contrato de 20 anos pela Solar Direct, na época a empresa estava sendo adquirida pelo Grupo ENGIE, e ela então implementou esses projetos, entraram em operação em dezembro de 2017 Floresta, e Paracatu em fevereiro de 2019, e a gente chegou à conclusão que esses ativos devem ser incorporados então na ENGIE Brasil Energia e foi então levado para o Conselho, que instituiu o Comitê de Partes Relacionadas com um fim específico para essa avaliação. Esse Comitê de Partes Relacionadas ele é composto por dois, já foi determinado, dois conselheiros independentes, doutor Manoel Eduardo Lima Lopes que é representante do Banco Clássico, a Karin Koogan Breitman, que é a nossa conselheira também, que é diretora da Rio Tinto Zinc, no Canadá. E esses dois membros do Conselho então serão ajudados e apoiados, complementados pelo diretor da Companhia, José Luiz Jansson Laydner, que acessará recursos, contratará *advisors*, e trará então uma proposta de preço para essa aquisição.

Esse parque tem 259,8 megawatts/pico e uma capacidade comercial total de 59,1 megawatts/médios. Ele vendeu energia, isso é um fator importante, Paracatu vendeu 34 megawatts/médios a R$ 364,13 por megawatts/hora, isso na data base de novembro de 2020, e Floresta 25,1 megawatts médios a R$ 357,78 por megawatts/hora. Contratos de 20 anos.

Bom, nós vamos para o slide 18, Jirau nenhuma novidade com relação a isso, mas continua no nosso portfólio, lembrando que a ideia original do controlador era construir a usina, mitigar os riscos para uma futura transferência. Como o projeto ainda encontra em estágio

de desequilíbrio, ou seja, ainda buscando um equilíbrio financeiro, o controlador ainda não trouxe para nossa avaliação, mas ele permanece aqui na nossa apresentação como um potencial de expansão. Isso demonstra aí o respeito do nosso controlador pelo minoritário e só vai trazer projetos que façam sentido e agreguem valor e não agreguem problemas para a nossa empresa, operacional.

No Slide 19, projetos em desenvolvimento, onde nós temos quase 1,5 gigawatts de potenciais projetos, ligados a projetos já desenvolvidos, com grande sinergia. Então, na parte do solar nós temos Assú, que já tem uma unidade instalada lá, o Assú V, então nós temos quatro outras usinas, num total de 120 megawatts. Tem Santo Agostinho, Umburanas, a parte solar também, tem parte eólica, Campo Largo, então nós temos vários projetos que tem grande sinergia com o nosso portfólio. E que no momento adequado nós vamos estar, nós deveremos desenvolvê-lo. Além disso nós temos negociação também para adquirir mais capacidade e engordar esse pipeline, que a gente tem grandes, mais ambições de crescimento nos próximos anos em renováveis, até porque estaremos saindo da geração térmica a carvão.

Bom, nós passamos agora para o desempenho financeiro, eu vou passar a palavra para o Malta, e aí ele conduz a apresentação de agora em diante.

SR. MARCELO CARDOSO MALTA: Obrigado Sattamini, bom dia a todos. Então vamos lá, passando para o Slide 21. Esse slide mostra a nossa performance financeira. O retorno sobre o patrimônio líquido nós verificamos uma queda, isso em função principalmente da redução importante que nós tivemos no nosso lucro líquido. Por outro lado, tivemos uma elevação do nosso retorno sobre o capital investido, basicamente em função da elevação do nosso EBITDA.

No quadro à direita, nós temos um demonstrativo da nossa performance financeira dos últimos cinco anos. Então, tivemos uma totalidade de investimentos nesse período de R$ 19 bilhões com um nível de alavancagem elevada, mas mantendo os níveis confortáveis de alavancagem. A nossa capacidade instalada cresceu 24%, tivemos a aquisição da TAG entrada na atividade de transmissão como estratégia de diversificação do nosso negócio. O nosso EBITDA cresceu 74% e o lucro líquido teve uma elevação de 66%. A totalidade dos dividendos e juros sobre capital próprio distribuídos nesse período de cinco anos foi de R$ 9,1 bilhões.

No Slide 22 nós demonstramos aqui graficamente a evolução da nossa receita operacional

líquida. Ela passou de R$ 2.687 bilhões no segundo trimestre de 2020 para R$ 3.133 bilhões nesse trimestre, uma elevação de 16,6%. O principal impacto, como já comentado pelo Sattamini, ele decorre dos nossos ativos de transmissão. Tivemos aí uma elevação de R$ 342 milhões, ele é um impacto contábil-econômico, não financeiro, e ele foi motivado pelo avanço das obras de Gralha Azul e Novo Estado, e também pela variação monetária dos ativos financeiros vinculados à transmissão.

Tivemos também uma evolução da nossa receita com operações de *trading*, que agregou R$ 44 milhões à nossa receita. Por outro lado, também tivemos um custo decorrente dessas operações de R$ 42 milhões, vocês vão ver lá nas variações do EBITDA que a nossa margem bruta com operações de *trading* foi de R$ 2 milhões.

Tivemos elevações aqui na nossa receita, motivadas principalmente pela elevação dos nossos preços de venda. Nós temos contatos em IGPM e IPCA. Só a título de informação, hoje nós temos um estoque de contratos indexados ao IGPM de R$ 5,5 bilhões, e isso foi um dos fatores que motivaram a elevação desse nosso preço médio de venda. E além disso, também tivemos uma pequena elevação no nosso volume de compras de energia.

Além disso tivemos a remuneração do nosso ativo financeiro, dos ativos de Jaguara e Miranda, no valor de R$ 67 milhões. Como redução da nossa receita operacional nós tivemos aqueles efeitos não recorrentes no segundo trimestre de 2020 e o principal dele, um ganho de uma ação judicial de PIS e COFINS ocorrida naquele trimestre.

Próximo slide temos aqui a demonstração do resultado da TAG. Como se percebe a TAG fechou o trimestre com lucro de R$ 453 milhões e a nossa participação sobre esse lucro foi de R$ 147 milhões.

No próximo Slide, o 24, mostramos a evolução do nosso EBITDA. E aqui nós fizemos uma segregação dos efeitos não recorrentes para termos uma base comparativa melhor entre os EBITDA's dos trimestres. Então o nosso EBITDA ajustado no segundo trimestre de 20 foi de R$ 1.280 bilhão, e o ajustado nesse segundo trimestre de 2021 foi de R$ 1.532 bilhão, ou seja, uma elevação de 19,7%. Aqui também, o principal impacto foi econômico, resultante dos ativos de transmissão, como já mencionado anteriormente.

Tivemos também como efeito positivo a equivalência patrimonial sobre a variação de resultados da TAG entre os dois trimestres, R$ 57 milhões. Tivemos a elevação de preço e volume de energia como já mencionado e também a remuneração dos ativos financeiros

de Jaguara e Miranda, e além disso tivemos uma redução importante do volume de energia comprada para o portfólio, e isso já esperado e motivado pela entrada em operação de Campo Largo 2.

Como impactos negativos no nosso EBITDA nós tivemos o GSF e o PLD já nos impactando nesse trimestre. Só a título de informação, o PLD no segundo trimestre de 2020 ficou em algo em torno de R$ 75, e no segundo trimestre desse ano, R$ 233. Então isso já começou a gerar um pouco de impacto negativo no nosso resultado. Considerando as variações entre os trimestres, o montante de R$ 59 milhões.

Outro motivador para a redução do nosso EBITDA, já esperado também, foi a elevação do consumo de combustível, e isso em função da maior geração termelétrica demandada principalmente pela crise hidrológica que temos presenciado.

Outras variações no nosso resultado, outras reduções no nosso EBITDA, também já esperadas, um maior consumo de materiais e serviços de terceiros, isso devido as manutenções que nós fizemos nesse trimestre, que fez com que consumíssemos mais materiais e serviços de terceiros. Tivemos também uma geração hidrelétrica maior do que no trimestre passado, que elevou o custo com *royalties*. Além disso tivemos a elevação dos encargos de uso da rede em razão do início da operação de Campo Largo.

E por fim estamos investindo na estrutura para a operação de Gralha Azul e Novo Estado e isso tem demandado uma nova estrutura de pessoal. E isso também resultou numa elevação do nosso custo de pessoal. Então esses foram os principais fatores que eu acabei de mencionar, que geraram essa variação negativa no nosso EBITDA, como eu mencionei, já esperada.

No Slide 25 temos na evolução do nosso lucro líquido, como já citado pelo Sattamini, uma redução importante causada por alguns motivadores. O principal deles, a variação monetária e juros que nós tivemos neste trimestre, especial a variação do IGPM sobre o nosso saldo de concessões a pagar. Nós temos algo em torno de R$ 4 bilhões de concessões a pagar. Todas elas indexadas ao IGPM, o que resultou nessa elevação da nossa despesa financeira em R$ 181 milhões.

Outros efeitos foram a aplicação do IPCA sobre o nosso saldo de dívidas indexadas ao IPCA, que gerou um resultado ou uma elevação da nossa despesa financeira de R$ 230 milhões, e elevação dos juros sobre as nossas dívidas e concessões a pagar, que agregou mais R$ 100

milhões à nossa despesa financeira. Uma das justificativas, além da evolução dos índices inflacionários é a elevação da nossa alavancagem nesse período também.

Além dos impactos no nosso resultado financeiro, tivemos o *impairment* já citado pelo Sattamini, que corresponde a uma expectativa que nós temos de perda de capital com a venda de Diamante, que tem os ativos de Jorge Lacerda. Excluindo esses efeitos e os não recorrentes também, reconhecidos lá no segundo trimestre de 2020, nós teríamos um impacto no nosso lucro líquido de 28%, ou seja, uma redução de 28% no nosso lucro líquido, expurgando os efeitos não recorrentes.

No Slide 26, demonstrativo da nossa dívida. Nós tivemos uma pequena elevação no nosso endividamento bruto em função dos saques de empréstimos com o BNDES e o Banco da Amazônia para financiar Campo Largo, Gralha Azul e Novo Estado. E tivemos também saques adicionais no BASA para, como complemento dos financiamentos de Novo Estado. Bom, o nosso caixa no trimestre fechou em cinco bilhões de reais fazendo com que a nossa dívida líquida no fim do trimestre ficasse em algo em torno de R$ 13 bilhões.

No Slide 27 tem o perfil da nossa dívida, e demonstra aí um equilíbrio na distribuição entre os anos. Acho que cabe destacar que os valores que vencem nos próximos 12 meses são, estão indexados ao IPCA e uma parcela significativa com taxa fixa. E nos demais anos uma parcela importante do IPCA. No total do nosso endividamento nós temos hoje 70% indexado ao IPCA e parcelas de 12%, 6% e 11% de TJLP, taxa fixa e CDI. O custo nominal da nossa dívida aumentou em função da inflação, passou para 11,2% ao ano, e o prazo médio ficou em 6 anos e 9 meses.

No Slide 28 demonstra o plano de investimentos. Se verifica historicamente um volume expressivo de investimentos. No ano de 2021 a expectativa é investir R$ 3,7 bilhões, principalmente, nas construções de Novo Estado e Gralha Azul, a finalização de Campo Largo e o início de implantação de Santo Agostinho. Nos anos 2022 e 2023 nós temos exclusivamente os investimentos previstos para Santo Agostinho.

E por fim no Slide 29, nós demonstramos aqui um histórico de distribuição de dividendos, nesse semestre nós vamos distribuir a totalidade do nosso lucro líquido ajustado no montante de R$ 790 milhões. De minha parte era isso, eu passo a palavra para o Rafael.

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, obrigado Malta e Sattamini. Creio que com isso nós abrimos agora a sessão de perguntas e respostas. Vamos iniciar com as perguntas vindas por telefone e

em seguida com as perguntas vindas pelo chat. Fiquem à vontade e nós estamos aqui à disposição.

INÍCIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

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

SR. RAFAEL BÓSIO: Creio que não temos nenhuma pergunta pelo telefone, eu estou aqui recebendo as perguntas que estão vindo pelo chat da plataforma, e vou passá-las agora. Sattamini, a primeira pergunta vem de John Wine, um investidor pessoa física que nos faz perguntas sobre o setor de gás e a TAG. Ele pergunta quais são as perspectivas para a TAG no que tange a nova Lei do Gás. No médio e longo prazo podemos ter um expressivo aumento nos volumes transportados? E ele complementa comentando que o gás natural, perguntando se o gás natural será popularizado no Brasil, ajudando na competitividade da indústria brasileira.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Obrigado então pela pergunta. Eu acho que sim, a Nova Lei do Gás ela vem para tentar criar um ambiente de negócios mais favorável para a comercialização de gás, transporte, distribuição, ou seja, para que o segmento gás tenha oportunidade de crescimento, na esteira de um processo de desmonte de um quase monopólio do segmento, então a gente entende que ela traz elementos importantes para que a gente possa ter um mercado efetivo de gás. Nós já começamos a ter alguns sinais disso, então na própria TAG, nós já assinamos contratos mesmo com a capacidade total destinada à Petrobras, nós já começamos a firmar contratos flexíveis para alguns usuários dos dutos, para que eles possam utilizar gás na sua produção. É o caso da Unigel nas suas fábricas de fertilizantes que foram reabertas após o momento que nós assumimos a operação da TAG. E isso vai acontecendo aos poucos. É óbvio que não é do dia para a noite que o mercado se monta, que o mercado se estrutura, mas a gente vê movimentos bastante interessantes no sentido de uma abertura maior do mercado e isso tende sim a aumentar volumes, a popularizar o gás, a criar um ambiente onde o preço seja mais acessível, o preço da molécula, o preço do transporte e assim por diante. Eu acho que a existência de um monopólio é sempre danosa porque ele não requer a eficiência dos operadores e acaba alocando margens de forma desigual. Então, eu acho que é uma boa pergunta e a gente

tem grandes expectativas para que a TAG seja uma plataforma de investimentos em infraestrutura de gás nos próximos anos e que a gente tenha também crescimento advindo desse crescimento do mercado.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. Mais uma pergunta vinda de investidor pessoa física, Bruno Teixeira. Sattamini, eu acho que é contigo essa também. Bom dia, obrigado pelas informações. Apesar de ser contraintuitivo no momento de crise hídrica, a ENGIE tem interesse em adquirir algum dos ativos hidrelétricos que a EDP já anunciou estar disposta a alienar?

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: É assim, a pergunta é interessante e inteligente, a crise hídrica ela caracteriza uma condição, e a compra ela leva em consideração a expectativa, a expectativa nossa com relação a hidrologia futura. E como também vai levar a expectativa de preços, como também vai levar em consideração a expectativa de crescimento do mercado. A nossa percepção é que a gente deve sempre olhar os ativos que tenham algum tipo de sinergia, que estejam dentro do nosso *core*. A gente não pode olhar tudo, na verdade, mas a gente olha os bons ativos. Os ativos da EDP são bons ativos, a gente tem conversado, não necessariamente vamos comprá-los, a gente tem que ter uma equação retorno, risco-retorno que justifique isso. E estamos discutindo. Não existe nenhuma orientação de finalização com relação ao processo, mas a gente continua observando esse movimento.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. Estamos aqui com algumas perguntas estratégicas e por isso que eu estou trazendo para você. A terceira pergunta, novamente investidor pessoa física, sobre geração solar. Ele nos pergunta se a ENGIE pretende continuar ampliando, creio que a gente inclusive está demonstrando isso com a proposta de aquisição desses dois novos projetos, mas eu vou deixar contigo para comentar. E a pergunta adicional que ele faz é que, a dependência da China na fabricação das placas pode ser uma ameaça à rentabilidade dos projetos caso haja aumento significativo dos preços? E ele pergunta o que nós achamos sobre isso.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Vamos lá. Solar sim, está totalmente dentro da nossa estratégia, a estratégia da ENGIE Brasil Energia é crescimento em renováveis e em infraestrutura de energia. Então totalmente adequado, estamos olhando parques solares, estamos adquirindo parques solares do controlador. Estamos desenvolvendo novas expectativas, novas perspectivas no nosso *pipeline*. E obviamente tudo, o mundo todo

depende da China de alguma maneira como grande parque fabril mundial. Assim, a gente vai se adaptar a isso, e se isso, de alguma maneira existir um poder de mercado muito grande da China com relação a esse tipo de material e que isso eleve o preço desse tipo de equipamento e tecnologia, isso vai refletir, obviamente, na competitividade dessa fonte ante as outras. Então vai ser uma coisa natural de uma redução. Se você tiver aumento exagerado dos painéis em função do exercício do poder de mercado pela China, a energia solar vai ficar menos competitiva e você terá menos parques, e ela será obrigada a rever os seus preços. Essa é a minha percepção. Hoje o que a gente vê é que a eólica, até o ano passado, a eólica tinha uma eficiência maior, tinha um custo menor de implantação, gerava, era mais competitiva, aliás, gerava um megawatt hora mais barato. Essa coisa está aos poucos se invertendo, mas ainda não chegamos nesse ponto. Pode ser que em breve a gente tenha painéis produzidos com maior escala, ainda maior escala, com preços mais baratos. Nós tivemos assim também uma componente pesada aí nesses últimos meses que é a logística, a logística encareceu significativamente. Então, transporte de equipamentos de longa distância também acabaram influenciando e impactando os custos desses equipamentos. A gente está num momento ainda de muita indefinição com relação a custo. A gente teve um crescimento muito abrupto após a pandemia, quer dizer, não diria nem após a pandemia, mas pós o furacão da pandemia ocorrer ali em junho, julho do ano passado, a gente começou a ver uma recuperação dos mercados, a gente começou a ver o crescimento dos preços das *commodities*, e isso tem mexido bastante com essa equação das várias tecnologias. Então eu acho que a gente vai ter que esperar aí a poeira abaixar um pouquinho para ter uma visão de longo prazo com relação a competitividade de cada uma delas.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. A gente está recebendo aqui várias perguntas e eu vou tentar abordar duas em uma de um assunto que é relevante no momento que é a questão da crise hídrica. A pergunta é do Henrique Peretti, do JP Morgan e da Lilyanna Yang do HSBC. Eles perguntam quais são, basicamente, as perspectivas dos impactos da crise, e um possível racionamento de energia para 2022, qual que é a visão da ENGIE nesse momento quanto a essa questão.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Bom, os níveis de reservatório estão muito baixos, as perspectivas da hidrologia não são das melhores. A gente vai ter que andar com muito cuidado nesse caminho. Eu acho que o governo hoje tem muito mais ferramentas para lidar com a crise hídrica do que teve lá no ano 2001, quando a gente teve o racionamento. Ele tem uma capacidade instalada térmica muito maior, ele tem as fontes

renováveis, que já existem. E ele também hoje tem lançado mão de alguns programas, iniciado alguns programas de movimentação de demanda, de estimular a redução do consumo. Eu acho que é muito difícil a gente ter um racionamento, pelo menos oficialmente anunciado. O que pode acontecer é nós termos alguns *blackouts* específicos, *blackout* de corte de carga em alguns momentos do dia, na hora de pico, e aí o governo, o operador ter que selecionar algumas cargas a cortar, se a gente continuar com esse cenário tão ruim na perspectiva da hidrologia futura. Mas eu diria que, eu acho que racionamento, a probabilidade ainda é pequena. Para o gerador hidrelétrico o racionamento seria até muito positivo. Na hora que ele raciona, ele obriga todo mundo a diminuir o seu consumo, com isso ele diminui a pressão sobre o gerador hídrico. Quando ele estimula a redução do consumo, ele reduz o consumo, ele diminui a pressão sobre o sistema como um todo, mas ele não diminui as obrigações contratuais dos geradores. Então, é uma situação mais difícil de navegar do que o racionamento. Só que o racionamento tem um custo político, principalmente num ano eleitoral, 2022, pode ser muito ruim para o governo. Então a gente imagina que não haverá, haverá uma gestão e a gestão, eu acho que existem ferramentas melhores hoje de gestão do sistema elétrico do que havia há vinte anos atrás.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado Sattamini. Agora uma pergunta relacionada ao projeto Novo Estado. A Aline Paula, uma investidora pessoa física, nos pergunta qual o impacto financeiro do acidente lá no projeto e quais as medidas que estão sendo tomadas para que evitemos que isso ocorra novamente.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Bom, nós nesse momento não estamos preocupados com o impacto financeiro. Nesse momento estamos preocupados em atender as famílias, acompanhar o nosso subcontratado nas suas medidas de segurança e entender o acidente da melhor forma possível. A gente já tem uma orientação do que foi a causa. E montar um programa de mitigação de risco, um plano de ação para que a gente possa voltar ao trabalho de montagem de cabos, que é onde ocorreu o acidente, de forma segura. Então essa é a nossa preocupação. O que eu posso talvez transmitir para vocês é a tranquilidade que isso tem, como tem sido feito de forma expedita e com muita competência pelo nosso time e pelo time da SKIC. A gente imagina que o impacto de tempo basicamente, o impacto financeiro não é tão relevante, o impacto mais relevante é o impacto no prazo, ele seja de certa maneira contido dentro do nosso, da nossa gordura que tínhamos na implantação. Então, a gente tinha uma agenda que vai, se vier a atrasar o projeto, atrasará muito pouco. Mas é o que eu digo, isso vai depender do relatório final e de todas as ações que forem listadas. Nós estamos antecipando algumas dessas ações, que a gente entende que poderão ser contidas nas recomendações dos especialistas, como, por exemplo, o teste de todas as

fundações, o teste de arranque de todas as fundações deste tipo que é fundação com viga em L, que foi onde, o causador do acidente.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ok, obrigado Sattamini. Uma pergunta agora com relação à política de dividendos, vindo de um investidor pessoa física, Paulo. A Diretoria da ENGIE prevê algum impacto na remuneração aos acionistas através de distribuição de dividendos em função da reforma tributária do IR?

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Impactos da remuneração do acionista? Sim, é natural e a gente não tem muito como evitar. A tributação do dividendo, mais a tributação do Imposto de Renda Pessoa Jurídica, a soma dos dois vão dar carga tributária final para o acionista. Se a gente distribui menos a gente acaba reduzindo essa carga, se a gente distribui mais a gente acaba aumentando. Se você distribuir 100% do lucro, hoje a reforma como está, ela vai representar para o investidor um pequeno aumento na sua carga fiscal. A empresa terá um lucro maior a distribuir, mas parte desse lucro será não mais destinado ao acionista e sim ao sócio de todos nós que é o leão feroz que a gente tem no bolso. Então, de uma certa maneira a gente, mantendo as condições, se a gente estiver distribuindo 100%, a probabilidade é que a gente tenha um aumento de carga tributária para o acionista, em que pese uma redução de carga tributária a nível da empresa. Malta, quer completar alguma coisa, você que é especialista nisso?

SR. MARCELO CARDOSO MALTA: Eu acho que é isso, Sattamini, eu acho que só adicionando como informação na verdade, explorando um pouco mais do que você mencionou, a empresa certamente terá uma redução de Imposto de Renda, essa redução seria num primeiro ano de 7,5%, num segundo ano de 10%, e no terceiro ano de 12,5%. Então isso geraria uma redução importante de Imposto de Renda e uma elevação do nosso lucro. Então os investidores seriam tributados em 20%, mas por outro lado receberiam uma parcela maior de dividendos. Então o impacto para o acionista acaba sendo o líquido desses dois efeitos quando a empresa distribui 100% dos seus lucros.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito Malta, muito obrigado. Malta e Sattamini, temos algumas perguntas agora relacionadas à venda dos ativos a carvão, especialmente vindo aqui do Daniel do Banco Safra, ele pediu uma atualização do processo de venda, e as estratégias para Pampa Sul. E ele adiciona, ele complementa perguntando se existe já um cronograma de substituição dessa capacidade que estaríamos perdendo com a venda desses ativos via energia renovável.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Vamos lá. Bom, como eu disse, a negociação está num estágio extremamente avançado, condições definidas, negociação dos termos do contrato de compra e venda de cotas. Acreditamos que até o final de agosto a gente tenha finalizado isso. A questão de energia, nós temos ainda uma obrigação de contratação da energia até 2024, foi a condição para o comprador, para que ele garantisse o fluxo de caixa mínimo pelos primeiros anos. A partir dali ele vai comercializar energia no mercado, ele vai procurar maneiras de estender a operação através de leilões existentes, vai estar trabalhando dentro dessa sua estratégia de atuar dentro da usina. O que nós estamos fazendo, nós estamos crescendo na ordem de 400, 500 MW de capacidade instalada por ano, essa é a nossa meta. E com isso a gente vai substituindo aos poucos essa energia que a gente está deixando de ter no portfólio. Hoje a saída de Jorge Lacerda ela, se ela não tivesse o contrato ela criaria um buraco no nosso portfólio. Isso também, por que? Porque nós não tínhamos uma visão clara, a gente não podia deixar a energia também descontratada, então a gente foi, continuava a contratar dentro do nosso portfólio. Pampa. Pampa, como ela é uma usina totalmente vendida no mercado regulado, contrato de capacidade, a venda dela não interfere nos meus contratos, sai a usina, saem os contratos, ela não desbalanceia o meu portfólio. O processo de Pampa é um processo que está um pouco mais atrasado, o processo começou com o recebimento das ofertas não vinculantes, foram selecionados alguns participantes da segunda fase, que é uma fase de *due diligence*, que vai verificar tecnicamente a usina, e que leva um tempo, tem visita, tem reunião com o *management*, etc., para que essas partes então façam as suas ofertas finais, e aí a gente então decida seguir com uma das partes na negociação final do contrato. Então, a nossa estimativa é até o final do ano a gente ter essa operação concluída, mas fazer também com que o tempo dê para que as pessoas façam as análises e tenham segurança com relação também da capacidade da usina de entregar. Um elemento importante, que eu acho que precisa ser ressaltado é aquele da linha de transmissão, da conexão na Candiota 2, que só ficará pronta ali no mês de novembro e que isso dará então ainda mais segurança de que a usina não será deslocada por importação, que deve acontecer, como está acontecendo agora, no ano que vem. Porque com a situação hídrica e com o nível de reservatórios, imagino que o nível de risco ainda seja elevado, e a aversão a risco do governo leve à continuidade da importação. Então, é importante, por exemplo, para que o comprador tenha a certeza de que alguns elementos estejam prontos para que ele não tenha risco. Então esse processo é um processo que vai seguir de acordo com essa orientação, com essa definição de que nós vamos andar à medida que os riscos sejam mitigados, para que os compradores possam ter segurança e que a oferta seja a melhor possível para nós, em risco menor possível para o comprador.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. A gente está com um bom volume de perguntas, mas a gente está estourando um pouco o tempo, então eu vou selecionar uma pergunta de outro segmento para a gente ir em direção ao encerramento da *call*. Mas iremos responder todas as perguntas que não foram endereçadas aqui diretamente da área de relações com investidores por e-mail. Então a pergunta que eu vou fazer agora vem também de um investidor pessoa física, e ele pergunta sobre o nosso interesse em continuar investindo no segmento de transmissão.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Vamos lá. Nós tomamos a decisão de diversificar os nossos negócios de um *pool* e gerador para uma empresa investidora em infraestrutura de energia lá em 2016, essa foi uma definição tomada, e em função dessa definição nós entramos no segmento de transmissão e no segmento de transporte de gás através da TAG. Nós continuamos interessados em atuar nesse segmento. Obviamente existe, a gente percebeu que existe uma dificuldade maior na gestão de segurança do trabalho, por causa desse acidente, e em função da obra ser distribuída por vários quilômetros. Por exemplo, a linha de Novo Estado ela tem 1.800 quilômetros de extensão. Então a gente entende que, apesar da gente ter utilizado toda a tecnologia, todo o cuidado, todos os processos, os melhores processos de saúde e segurança, de acompanhamento de obra, nós temos mais de 110 pessoas envolvidas em qualidade, saúde e segurança atuando na região. Quando a gente compara com outras empresas do setor esse é um número bastante elevado. A gente não fugiu de ter uma situação drástica. Mas isso não vai nos tirar o foco estratégico. O que vai nos fazer é tomar medidas para que a nossa estratégia seja implementada de maneira cada vez mais segura.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ok. Obrigado Sattamini, obrigado Malta. Creio que com isso encerramos a sessão de perguntas e respostas. E eu devolvo a palavra para vocês para o encerramento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

SR. MARCELO CARDOSO MALTA: Bom pessoal, obrigado pela oportunidade de conversarmos sobre o nosso resultado. E espero vocês no próximo trimestre.

SR. EDUARDO ANTONIO GORI SATTAMINI: Bom pessoal, muito obrigado pela participação, pelas perguntas. Infelizmente o tempo é curto, a gente tem outras agendas

aqui, mas eu fiquei super bem impressionado com a qualidade das perguntas, o interesse, e isso me dá gosto, me dá vontade de estar aqui com vocês todo trimestre. Sempre que eu posso estar eu estou para poder responder as perguntas. E espero vocês no próximo trimestre com boas notícias, não é.

ENCERRAMENTO

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