ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.
SCRIPT DA VIDEOCONFERÊNCIA DE
RESULTADOS DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2022
03 DE AGOSTO DE 2022 – 11H00

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, bom dia! Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do segundo trimestre de 2022 da ENGIE Brasil Energia. Eu sou Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores da Companhia e informo que nesse momento as pessoas conectadas estão no modo ouvinte, mais tarde, quando abrirmos a sessão de perguntas e respostas, os participantes poderão enviá-las pelo chat da plataforma. Cabe lembrar que esta videoconferência está sendo gravada. Disponibilizamos em nosso site www.engie.com.br/investidores os arquivos da apresentação e do release de resultados, além do ITR, onde são divulgadas em detalhes as análises das demonstrações financeiras no trimestre, além dos resultados operacionais, dos avanços na implantação de novos projetos, entre outros fatores. Antes de prosseguir quero esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa videoconferência relativas às perspectivas dos negócios da Companhia devem ser tratadas como previsões, dependentes da conjuntura econômica do país, do desempenho e da regulamentação do setor elétrico, além de outras variáveis, e, portanto, estão sujeitas à mudanças.

Me acompanham hoje os **Srs. Eduardo Sattamini,** Diretor Presidente e de Relações com Investidores, e **Marcelo Malta**, Diretor Financeiro da Companhia, para também comentar o desempenho da ENGIE Brasil Energia no segundo trimestre de 2022. 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** para iniciar a apresentação. Sattamini, por favor, pode prosseguir.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olá, bom dia. Bom dia a todos. Obrigado Rafael, é com prazer que eu estou mais uma vez aqui com vocês apresentando os resultados da ENGIE Brasil Energia. E nós vamos aí direto para o Slide 5, já está na tela. O modelo nosso de apresentação tem sido bastante rápido, ágil, indo direto ao ponto nos principais elementos dos slides e deixar bastante espaço aí para a gente entrar em perguntas e respostas que é onde a gente vai atender realmente as grandes necessidades porque esses dados vão estar, como o Rafael disse, disponíveis aí nas nossas apresentações, no nosso site.

Então a gente começa pelos destaques financeiros, o EBITDA ajustado nosso crescendo 23,8% trimestre a trimestre, 15,4% de semestre a semestre, comparando o ano passado e esse ano. Isso basicamente demonstra aí que a nossa estratégia de crescimento e a realavancagem da Companhia nesses últimos anos vem dando resultado. E os investimentos que estão sendo feitos começam a aparecer nos volumes de energia, na capacidade também de geração de receita. E no caso aqui o lucro líquido ele também teve um crescimento significativo de 20,4% trimestre a trimestre, 20,3% semestre a semestre. Mas também ainda sofre grande impacto da aceleração inflacionária. Como vocês sabem o nosso resultado é impactado, nós temos dívida vinculada e indexada aos índices inflacionários, principalmente IPCA, que também inflaciona a nossa receita. Mas no momento em que a gente tem a aceleração da inflação a gente tem primeiro a despesa financeira sendo aumentada e somente ao longo do tempo é que o valor, o preço dos nossos contratos é reajustado. Então a gente vê esse descasamento e sempre começa a acontecer quando você está num ambiente inflacionário de mais alta inflação.

Os *drivers* desse resultado eles vem 6,9% relativo ao aumento do preço médio líquido de venda. Por que não é relativo à inflação? A inflação nesse período de 12 meses, deve ter sido (o IPCA) aí da ordem de quase 12%. Mas é porque nós temos uma boa parte do nosso volume também sendo liquidado ainda no volume do preço *spot*, ocasionado aí pela hidrologia maior. A gente tem um *hedge*, uma reserva de energia que a gente acaba guardando por causa da assimetria do risco do mercado de curto prazo, e com isso o nosso preço médio líquido de venda não foi significativamente mais alto acompanhando a inflação. Mas isso foi compensado pelo volume. O volume de vendas aí a gente aumentou 321 megawatts médios e 7,9% de aumento de volume. Com isso, gera esses R$ 279 milhões a mais, relativo a preço e volume.

Nós tivemos também a contribuição do segmento de transmissão com a RAP de R$ 92 milhões alcançada no trimestre. A gente vai falar um pouquinho mais desses projetos que geraram esse aumento, Gralha Azul e Novo Estado, mais adiante. E o resultado da CCEE, como a gente mencionou, é positivo em relação ao trimestre anterior, basicamente com uma hidrologia mais favorável que a gente encontrou no ano de 2022 com relação a 2021.

Com relação aos fatores negativos do resultado, R$ 215 milhões de aumento de compra de energia, isso basicamente oriundo da transação que foi feita na venda de Jorge Lacerda, a gente se comprometeu ainda, até 2025, comprar energia do parque. E aí sim nós teremos a descarbonização total do nosso portfólio de energia também. A gente vai falar um pouquinho depois da venda de Pampa, mas ela está andando relativamente bem,

conversando aí com os *players* interessados e a gente espera que no próximo semestre aí, nesse semestre, a gente possa ter uma boa notícia para vocês, com a descarbonização total dos nossos ativos. Resultado financeiro a gente já falou, principalmente impactado aí pela correção monetária e pelos juros.

Aí nós passamos para os destaques não financeiros. Dentro da nossa estratégia de crescimento, nós arrematamos o Lote 7, no leilão de transmissão da ANEEL 01/2022, esse lote é um lote associado a nossa subestação de Itacaiúnas, do Projeto Novo Estado, a gente acabou dando, a gente vai falar mais adiante dele, mas a gente acabou conseguindo conciliar desconto e prazo de forma que a gente tenha uma boa rentabilidade e conseguiu ser bastante competitivo. O leilão foi muito competitivo, a gente ainda vê alguns *players* com um nível de agressividade que vão além da nossa racionalidade financeira. Mas a gente, nesse lote está confortável, é um lote pequeno, que a gente vai conseguir lograr êxito e fazê-lo de forma rentável e sustentável.

A gente concluiu a aquisição do Conjunto Eólico Serra do Assuruá, são 880 megawatts, nós estamos pagando R$ 265 milhões pela aquisição do projeto, e a previsão é que a gente vá fazer investimentos da ordem de R$ 6 bilhões para que esse conjunto eólico seja instalado aí entrando em operação no final de 2023, início de 2024. Desculpa, aliás, 2024, no ano de 2024. Então esse é um importante fator aí, elemento de destaque, porque isso também garante o nosso crescimento. A gente vem mostrando o crescimento aí nos últimos anos, vocês vão ver também, o nível de investimento vem se mantendo aí na ordem dos R$ 4 bilhões, o Malta vai falar nos destaques financeiros mais adiante, e é isso que tem trazido o crescimento do nosso EBITDA, que cresceu aí da ordem de quase 120% desde 2016.

Bom, a gente tem também destaques bem positivos e negativos. Nós tivemos que fazer mais uma parcela do *impairment* da venda de Pampa, isso em função das discussões e da alocação de risco do ativo. Mas isso está sendo absorvido dentro do resultado. E isso não é um fator recorrente. Nós temos previsto também R$ 300 milhões de investimento, nós assinamos um acordo para implantação através da TAG, da nossa participação na TAG, com as Centrais Elétricas de Sergipe, a CELSE, para fazer conexão daquele terminal e daquela central de geração termelétrica à nossa rede de transporte de gás lá no Nordeste. Isso é um elemento importante porque é fundamental que todos os agentes do mercado de gás estejam conectados na rede de transporte para que a gente tenha um mercado eficiente, a gente possa otimizar os recursos desse segmento. Então é com muita satisfação que a gente anuncia isso e é um investimento que também vai trazer retorno adicional para a TAG.

Nós tivemos a premiação da Exame onde nós fomos considerados a melhor empresa de ESG de 2022, o que nos dá muito orgulho, e foi promovido pela Exame e pela Escola de Negócios Ibmec.

E a última notícia desse slide é que a gente iniciou a operação remota da hidrelétrica de Itá, a maior usina da ENGIE e operada pelo centro de operações aqui. Com isso a gente alcança 60 usinas operadas remotamente e 71,6% da geração total da Companhia. A gente, lembrando, uma parte das usinas não são operadas aqui porque elas são usinas antigas, com seus controles analógicos ainda, a gente vai mudando para controles digitais. Mas é um investimento bastante relevante que tem que ser feito para que a gente possa trazer a operação para cá. Em alguns ativos não se torna econômica essa decisão, eu tenho uma economia bastante significativa de recursos humanos, porque a operação na usina fica durante o horário comercial e somente 24 x 7 aqui dentro da sede, mas em alguns ativos o investimento necessário para transformar a usina em usina totalmente digital e controlável remotamente, ele é superior a economia de custo. Então a gente vem tomando essas decisões com base na economicidade de investimento.

Passamos aí os indicadores de ESG. Nós continuamos crescendo aí com capacidade instalada em percentual de renováveis, muito proximamente teremos aí 100% da nossa capacidade de renovável. A intensidade de emissões, isso aí é uma *proxy* do que a gente verá com a venda de Pampa. Pampa nesse trimestre fez uma parada para fazer consertos na caldeira, necessários, e a gente acabou esticando mais ainda porque o PLD estava muito baixo, então não justificava operar, o PLD estava abaixo do custo variável da usina. Então isso aí demonstra o que vai acontecer com a nossa intensidade de emissões e emissões totais com a redução, com a venda de Pampa. Ou seja, a empresa basicamente, totalmente renovável, a gente vai ficar aí com o escopo três basicamente. Captação de água e consumo de água também, no caso de Pampa, Pampa é uma das principais consumidoras de água, a necessidade do vapor para a geração termelétrica. E isso também demonstra que vai haver uma redução significativa.

Subimos o percentual de mulheres na nossa força de trabalho e isso é um esforço que a gente vem constantemente fazendo. Temos alguns programas específicos para operadoras mulheres, estagiárias de engenharia. Porque é na área de operação que a gente sente a maior carência, a gente tem muito pouca mulher escolhendo essa profissão técnica, profissões técnicas, e é isso aí que a gente precisa incentivar e criar condições para que a gente possa atrair essas mulheres para a nossa força de trabalho, buscando aí ter uma força mais equilibrada em termos de gênero.

E com relação aos investimentos sociais, de responsabilidade social, o nosso objetivo é sempre alcançar 100% do uso de recursos incentivados. A gente obviamente acaba despendendo outros recursos também em responsabilidade social associadas a projetos, etc. Mas com relação a participação dos recursos incentivados, a gente busca sempre ter 100% deles aplicados em bons projetos através do nosso Comitê de Sustentabilidade.

Comercialização. Bom, aqui na comercialização o principal ponto é que a gente já considera o Projeto Serra do Assuruá no nosso portfólio, então com isso a gente tem um pouco mais de energia disponível a partir de 2025. Lembro que a parte disponível que a gente tem em 2022, 2023, 2024, ela tende ali a cobrir o nosso *hedge* hidrológico. Então a gente precisa ter uma energia descontratada ali para absorver eventuais secas, situações hidrológicas desfavoráveis, como eu já falei, porque existe uma assimetria, quando acontece isso nós perdemos energia e temos que recomprá-la a um custo muito elevado. Então a decisão da empresa é fazer o seu *hedge* através da reserva de energia. Então a partir de 2025 ou 2026 é que a gente começa a ter um pouco mais de energia. E a boa notícia é que a gente tem conseguido vender energia mais recentemente em boa quantidade, com preços razoáveis. A gente tem sentido aí no mercado uma elevação dos preços, principalmente puxado pelo fator de que o custo marginal de expansão tem subido. Quando a gente olha hoje, o *driver* de custo é a eólica em função do aumento do custo do cobre, do aço, do cimento, e da inflação local, a gente tem sentido uma pressão de custos e isso impactando também no preço do mercado futuro.

No lado direito a gente fala um pouquinho de risco de venda, a gente procura diversificar em vários segmentos, nunca passando de 15% em nenhum segmento específico. Quando a gente fala siderurgia, é bastante pesado, mas alimentos seria muito diversificado em vários tipos de indústrias. E as outras indústrias também com um percentual muito baixo. E a maneira de contratação ela é sempre olhando no médio e longo prazo, a gente está sempre contratando um pouco, mantendo a resiliência da nossa atividade, a consistência da nossa atividade comercial e a resiliência dos nossos resultados.

Falando um pouquinho de consumidores, a gente vinha crescendo bastante o número de consumidores até 2020, com a pandemia a gente resolveu fazer um *fly for quality*, buscando clientes de melhor qualidade por um lado, e outro lado, 2021, nós tivemos uma hidrologia muito ruim, fez também com o que a gente fosse um pouco mais conservador no nosso volume de vendas. E aí temos mantido entre os semestres 2021 e 2022 no mesmo nível, mesmo patamar de quantidade de clientes. Aqui na direita a gente tem os principais

indicadores da parte comercial.

Expansão, a gente está implementando o Conjunto Eólico Santo Agostinho, são 434 megawatts de capacidade instalada, o início da operação já no final desse ano. E são 70 aerogeradores, a gente está com 100% das bases concretadas, a subestação com 63% de avanços físicos, e a gente espera começar em breve a montagem dos equipamentos.

Gralha Azul. Gralha Azul eu acho que é o último trimestre que a gente vai apresentar esse slide, ela está com 94% da RAP efetivada, agora só os 6% restantes dependem da entrada de algumas linhas da distribuidora conectando na última subestação, que é Irati. Se isso acontecer até 2023, até março de 2023, esses 6% já começam a entrar. Senão 2023 é a data limite para a entrada da distribuidora, e aí a gente de qualquer maneira começa a receber a partir daquela data. Mas o projeto está totalmente acabado, construído e somente dependendo dessa última parte que é por conta da distribuidora.

Novo Estado, nós temos um progresso físico da obra bastante elevado também, 93,4% e nós estamos com 49% da RAP. Agora estávamos trabalhando no trecho Xingu - Serra Pelada e, nosso cronograma prevê a entrada desse trecho, que é um trecho de faturamento único, onde nós temos três empreiteiras trabalhando. Nós aumentamos o número de empreiteiras para poder aumentar a velocidade da implantação. A previsão é que no final desse ano nós tenhamos então a operação comercial dessa segunda parte.

O Lote 7 é um lote recém adquirido no último leilão, a gente já falou um pouco dele, ele está conectado ali na subestação de Itacaiúnas. E é um CAPEX da Aneel de R$ 110 milhões e o prazo de concessão são 30 anos. A nossa ideia é reduzir em 24 meses o prazo de operação previsto pela Aneel e 30% o CAPEX.

Jirau, a gente sempre apresenta Jirau. Jirau hoje está com uma operação bastante estabilizada, ela teve uma produção de energia baixa, mas isso não implica em absolutamente nada economicamente. Isso foi uma hidrologia pior no Norte nesse início de ano, mas ela está com uma disponibilidade bastante boa, 99,1% de FID. A gente apresenta Jirau porque em algum momento, a gente sempre fala, é a ideia do controlador de que esse ativo venha a ser agregado aos ativos da ENGIE Brasil Energia e a gente passe a operar também essa grande unidade do Grupo.

Nós falamos dos projetos em desenvolvimento, então aqui é muito importante destacar, a gente vem crescendo nosso *pipeline*, a gente vem observando oportunidades de gerar

crescimento futuro. E por isso também a gente tomou uma decisão nesse trimestre, nesse semestre, desculpa, de reter um pouco os dividendos, dentro da nossa decisão conservadora de que, se a gente tiver necessidade, - a gente está tendo já a decisão de investimento em Serra do Assuruá, com 880 MW, - pode ser que algum dos outros projetos também a gente consiga implementar num futuro próximo. Então a gente está fazendo uma distribuição conservadora, não que isso não possa mudar até o final do ano, se a gente não lograr êxito em algum dos projetos a gente volta a distribuir 100%. Mas a decisão hoje é conservadora para garantir aí o nosso fluxo de caixa para investimento e crescimento, que eu acho que também é bastante importante nesse momento.

Eu passo para o desempenho financeiro. Malta, por favor.

SR. MARCELO MALTA: Obrigado Sattamini. Bom dia a todos. Eu vou falar um pouquinho da performance financeira no trimestre. Esse slide mostra retornos consistentes ao longo dos anos, demonstrando a nossa disciplina financeira e alocação de capital eficiente. No quadro à direita a gente demonstra a nossa performance financeira nos últimos seis anos. Tivemos aí investimentos expressivos nesse período, a nossa capacidade instalada aumentou de forma significativa com destaque em investimentos em energias renováveis. Adquirimos participação na TAG, entramos no negócio de transmissão com 2.800 quilômetros de linhas. O nosso EBITDA nesse período cresceu de forma significativa e sustentável. E distribuímos dividendos em montantes também significativo, muitos dos anos pagamos 100% de dividendos.

Esse slide mostra a evolução da nossa receita operacional líquida. Parte dessa evolução já foi citada pelo Sattamini. Então tivemos uma elevação significativa do volume de vendas e uma elevação também do nosso preço médio de venda de energia. Operação de *trading* nós tivemos uma redução no trimestre de R$ 134 milhões, por outro lado também tivemos uma redução de custos de R$ 133 milhões, o que nos levou a uma margem de R$ 1 milhão de reais. No segmento de transmissão nós tivemos aqui uma redução por conta da redução do CAPEX entre os trimestres. Eu acho que esses são os principais fatores da evolução da nossa receita líquida.

Esse slide mostra a nossa participação no resultado da TAG, a TAG tem apresentado resultados bastante consistentes. Eles fecharam o trimestre com um lucro de R$ 492 milhões, o que representa para o nosso EBITDA um valor de R$ 160 milhões, é a nossa participação acionária na TAG.

Esse slide mostra a evolução do nosso EBITDA. Nós expurgamos os efeitos não recorrentes do segundo trimestre de 2021. Nós constituímos um *impairment* para os ativos de Jorge Lacerda e agora nesse trimestre, como mencionado pelo Sattamini, nós registramos um *impairment* de R$ 180 milhões. Aqui estamos trazendo uma novidade na apresentação do EBITDA, que é o expurgo dos efeitos econômicos dos ativos de transmissão. Então no trimestre do ano passado tivemos R$ 159 milhões e nesse trimestre R$ 177 milhões. Só relembrando que esses impactos econômicos são relativos à remuneração dos ativos financeiros de construção. Por outro lado, demonstramos aqui a RAP capturada no trimestre, no montante de R$ 92 milhões. Como mencionado já pelo Sattamini, tivemos uma elevação de preço e volume de vendas e tivemos também um aumento de compra para o portfólio, compra essa na sua grande maioria de Diamante, que são os ativos de Jorge Lacerda.

A evolução do lucro líquido, o impacto principal é a elevação do nosso EBITDA. Como também já citado pelo Sattamini, tivemos uma elevação do nosso resultado financeiro por conta de inflação e juros, além dos empréstimos de Floresta e Paracatu, que entraram no nosso passivo por conta da aquisição desses ativos.

Esse slide demonstra a nossa evolução do endividamento. No trimestre, fechamos a relação dívida líquida/EBITDA de 2,1 vezes e de dívida bruta/EBITDA de 2,8 vezes. Isso demonstra uma estrutura de capital adequada para suportar a nossa estratégia de crescimento.

Bom, esse slide demonstra a evolução, o perfil de amortização da nossa dívida, que é bastante equilibrado. Demonstra também custo competitivo, que nós temos no nosso endividamento, hoje em cerca de 15% ao ano nominal, o que equivale aí a 3,5% de juros reais. Aqui também, só para finalizar, demonstramos também a composição dos indexadores da nossa dívida, mostrando que eles são bastante defensivos. Temos 73% do nosso endividamento indexado ao IPCA e *hedgeado* pelos nossos contratos de venda também em IPCA. O *duration* hoje em torno de 7,4 anos, que também se mostra bastante adequado.

Esse slide demonstra os nossos investimentos ao longo dos últimos anos, investimentos esses com retorno adequado e suportados pela nossa forte geração de caixa e estimativa e estratégia de *funding* adequada também.

Esse slide mostra o histórico da nossa distribuição de dividendos, como mencionado, muitos dos anos o *payout* foi de 100%. Nesse trimestre, como já mencionado pelo Sattamini, os

dividendos distribuídos serão de 55% do nosso lucro.

Bom, com isso eu termino essa sessão de apresentação da nossa performance financeira, e abrimos aí para perguntas e respostas dos senhores.

INÍCIO SESSÃO PERGUNTAS E RESPOSTAS

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, Sattamini, Malta, obrigada pela apresentação. Temos aqui algumas perguntas, eu vou tentar consolidar porque algumas são repetidas, então temos em torno de cinco perguntas. Começando com a pergunta do Renan Ulrich, nosso investidor lá do Clube de Investimento Infinity. Ele pergunta qual o cenário base em relação a transferência de Jirau. Ainda existe expectativa da usina ser transferida para a ENGIE Brasil Energia? E o que ainda precisa ocorrer para que a aquisição seja efetivada?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom, obrigado pela pergunta Renan. Sim, existe perspectiva, tanto é que a gente mantém o ativo aqui na nossa apresentação trimestre a trimestre ele está aqui. Mas o controlador tem uma postura de que ele só vai fazer a transferência a hora que o projeto estiver financeiramente equilibrado. Ele agora a partir de julho de 2022, ele tem já uma redução da TUST, desculpa, julho de 2023 ele tem a previsão da redução da TUST, que a TUST ela é congelada durante dez anos e a partir de dez anos ela passa a ter as suas variações. E vai ter uma redução significativa da ordem de 30% na TUST, que é uma despesa da ordem de R$ 1,1 bilhão por ano. Então a gente está falando aí de um caixa extra para a Companhia, de Jirau, para a Energia Sustentável no Brasil, da ordem de R$ 330 milhões de reais. Então isso aí deve equilibrar financeiramente a operação da Companhia, e aí sim eu acho que talvez seja o momento em que o controlador vá trazer para a avaliação do Comitê de Partes Relacionadas e vai ser feito uma avaliação justa com participação de *advisors*, com a definição através dos representantes dos minoritários do Conselho. Então deve sim, a gente deve ter um movimento aí em 2023, muito provavelmente, de começar a estudar essa transferência, que sempre foi a ideia original, mas que em função das dificuldades vividas aí por esses projetos estruturantes, de grande porte, teve atraso, teve *cost overrun*, teve custo CAPEX adicional, isso tudo fez com que essa, e o GSF, a crise hídrica que a gente sofreu aí em 2012 para cá, tudo isso fez com que o controlador ficasse preocupado em não trazer problema para a nossa Companhia, mas esse problema se resolvendo a gente vai sim começar a avaliar essa transferência de forma bastante profissional, competente e isenta.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. Próxima pergunta vem do Arlindo Souza, *sell side* do Traders Club. Bom dia, parabéns pelas entregas. Atualmente a Companhia possui confortáveis níveis de endividamento. Vocês têm alguma meta de estrutura de capital, especialmente para o financiamento dos projetos de expansão como, por exemplo, Assuruá?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom, sim, todos os projetos eles têm as nossas premissas básicas de alavancagem, e a alavancagem do projeto hoje tem sido da ordem entre 70% e 80%, a estrutura tem sido entre 70% e 80% de financiamento e 20% e 30% de *equity*. Essa é normalmente a nossa alavancagem para os projetos. E a nossa alavancagem global da Companhia a gente sempre mira estar entre duas vezes e meia e três vezes dívida líquida/EBITDA, de tal forma que a gente mantenha a nossa competitividade no mercado de capital, com boa liquidez, com AAA, e que também a gente considera isso uma vantagem competitiva nossa quando a gente bidar pelos projetos e tendo um custo de capital, custo de dívida mais baixo.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. A próxima pergunta vem do Marcelo Sá, analista *sell side* do Itaú BBA. Vocês mostraram um CAPEX de R$ 6 bilhões para 880 MW lá em Assuruá, e ele fez a conta aqui de R$ 6,8 milhões por megawatts instalado para esse projeto, que ele considerou um CAPEX bem elevado, mas em linha com o que ele alega estar escutando no mercado. Que nível de preço de energia seria necessário para viabilizar esse parque e qual é o fator de capacidade esperado? Aí ele tem mais uma, qual seria estratégia, a estratégia de comercialização dessa energia. E se contratasse 70% do volume antes de começar a construção ou não. Então vamos começar e depois eu vou complementando, Sattamini, para manter uma ordem. Ele está perguntando fator de capacidade e nível de preço esperado para viabilizar.

SR. EDUARDO SATTAMINI: O fator de capacidade eu não tenho de cabeça, mas é por volta, depois a gente pode te dar Marcelo, pode informar o mercado, é da ordem de 40...

SR. RAFAEL BÓSIO: 45%, 46%, só para, acabei de fazer uma continha aqui para te ajudar.

SR. EDUARDO SATTAMINI: É isso aí. E aí eu vou te dizer o seguinte, realmente é mais alto do que a gente estava vendo, o CAPEX por megawatt instalado. Como eu falei no início da apresentação, ele vem subindo, e isso vai requerer, obviamente dependendo da taxa de retorno esperado pelo investidor, do nível de alavancagem, nível de risco, etc., aí preços

acima dos R$ 200, R$ 210 por megawatt/hora. Isso não vai ser muito difícil de sair daí. Isso é o que a gente entende ser o custo marginal hoje de uma implantação de um novo projeto eólico. E isso deveria ter que fazer com que os preços tendessem a esse nível num médio prazo. Num curto prazo as vezes você pode ter desequilíbrios aí de oferta e demanda, o preço cair um pouco, pode ter estoque de projetos mais antigos que alguns *players* acabam vendendo num ambiente competitivo por um preço um pouco mais baixo, mas isso aí tende a acabar. E os preços de eólica virem a ser os preços que vão determinar preço de energia no futuro. Lembrando que eólica, solar, biomassa e pequenas centrais elétricas, deixarão de ter o desconto do fio a partir de 2026. Então, a partir de 2027 a hora que esses projetos todos que vão estar entrando em operação em 2026 estiverem contratados, não existirá mais energia com esse desconto fio. Então, isso levará o preço marginal de expansão ser o preço de mercado, de uma forma geral, não só mais da energia incentivada, mas também da energia convencional.

Então assim, a gente entende que tem aí fatores que no meio, talvez num curto prazo esteja influenciando o preço, boa hidrologia, esse ano veio espetacular em relação ao que a gente viu nos últimos dez anos. Só para ter uma ideia, nos últimos dez anos, hoje a gente tem um novo período crítico. O período crítico era 1949 a 1956, passou a ser 2012 a 2020 e aí entrando a hidrologia de 2021 sendo homologada, 2021 também, como foi o pior ano da série, seria então também agregado a um novo período crítico. Ou seja, a gente viveu um período de hidrologia muito ruim, esse ano está muito bom, então os preços estão sendo influenciados por essa expectativa aí de retorno de uma hidrologia mais favorável. Mas então, esses elementos estão influenciando preços no curto prazo, mas a tendência sempre, sempre do mercado, é que os preços de médio e longo prazo sejam determinados pelo custo marginal de expansão, que é esse, isso aí, da ordem de R$ 210, aí dependendo do retorno esperado pelo investidor, é um pouco menos ou um pouco mais. Também eu estou vendo aqui, Rafael, que ele pergunta qual é a estratégia de comercialização dessa energia, como contratar. Essa energia representa, a energia de Assuruá representará para nós cerca de 7% do nosso portfólio de contratos. Ele vai entrar, essa energia vai entrar no nosso portfólio e vai ser vendida no momento adequado. A gente tem uma estratégia de contratação da nossa energia a longo do prazo, e essa energia entrando no , ela vai ser contratada no prazo.

A gente tem, diferente de muito dos *players* que precisam vender e estar vendidos, porque ele não tem caixa suficiente ou não tem financiabilidade suficiente, a gente tem uma característica diferente, que é, nós temos um grande portfólio de energia, nós temos um grande volume de clientes e a gente consegue atender esses clientes. Então não precisamos

aí estar correndo e vender a preço baixo nesse momento influenciado pela boa hidrologia. E vamos ter momentos mais adequados de venda dessa energia num futuro próximo.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini, obrigado pelas considerações. As duas próximas perguntas estão relacionadas ao *payout* anunciado, eu acredito que vocês já comentaram. Basicamente questionando se já está definido que esse *payout* de 55% do primeiro semestre é o *payout* do ano. Acho que já foi comentado que não, Sattamini, mas você quer fazer mais alguns comentários?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Não, assim, a gente conservadoramente preferiu distribuir 55% para que a gente não tenha que, em algum momento, ao fazer uma alavancagem elevada, num momento de taxa de juros elevadas em função da inflação. Combater a inflação, vai levar a taxas reais de, já levou, a taxas reais de juros a níveis muito altos. Então assim, se eu precisar fazer investimento eu prefiro não tomar uma taxa de juros elevada por um período muito longo, então essa é a ideia, da gente estar crescendo, não quer se expor a tomar recursos a taxas elevadas. E a gente, pode ser que chegue no final do ano, a gente tem uma situação diferente, e volte a pagar 100%. Se a gente olhar aí o nosso histórico nos últimos dez, quinze anos, a gente teve duas ou três vezes que a gente pagou 55%. Agora, lembrando que à medida que eu vou chegando no meu patamar de endividamento ótimo, para acontecer eu tenho que medir o volume de investimento, distribuição, para que a gente possa manter crescimento e crescimento. Então é isso que a gente precisa estar de olho. Nós vamos continuar, se a gente estiver crescendo, o importante é que a gente está crescendo, não crescendo percentual, mas está crescendo o volume dos lucros que a gente distribui. Isso é importante, a gente de 2016 para cá nós aumentamos o nosso endividamento, e o que acontece é que nós aumentamos muito mais o nosso EBITDA. Então, o que acontece? Cresce o bolo, pode ser que até o percentual diminua, mas o bolo está crescendo. É isso que é importante a gente ter em mente.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ok, Sattamini, obrigado. Uma nova pergunta do Renan. Agora olhando mais a longo prazo, acima de cinco anos, ele faz a pergunta com relação ao cenário de autoprodução, que está cada vez maior, especialmente por parte de empresas que hoje devem ser clientes da Engie Brasil Energia. Ele pergunta se isso nos preocupa de alguma maneira, se isso traria algum impacto em preço e qual seria a estratégia da empresa para não sofrer algum impacto.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Nós fomos muito resistentes a entrar nesse esquema de autoprodução, por uma razão simples, tem uma assimetria entre benefício e investimento

por parte do consumidor. O que a gente achava que acabava que uma conta ia parar na mão dos demais consumidores que não tem autoprodução. Mas como a gente viu o mercado andando nessa direção a gente também tem hoje esse produto para oferecer para os nossos clientes, de fazer autoprodução. Eles entraram em sociedade conosco em projetos, já temos algumas conversas andando. Então, ou seja, isso vai impactar o nosso negócio? Não. Nós só adaptamos a nossa postura comercial para atender a isso também. Eu acho que isso tem um impacto menor a partir da 414, a nova regulamentação que está sendo discutida no Congresso, e vai existir aí uma limitação para o autoprodutor. Então o autoprodutor passa a ser um bom cliente somente de grandes volumes, e aí não é qualquer um que entra na autoprodução. Então, a gente entende que dá para, a gente vai participar sim, isso faz parte agora da nossa oferta comercial, mas talvez em algum momento esse mercado vai diminuir a sua aceleração.

SR. RAFAEL BÓSIO: Sattamini, obrigado novamente. Agora uma pergunta relacionada a sustentabilidade, do Flávio Ferraz, nosso investidor. Ele pergunta se o investimento da TAG não é conflitante com a política de descarbonização da empresa, Sattamini.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha só, no nosso ver não, o gás é um combustível que é o combustível da transição energética, ou seja, a gente precisa substituir uma série de outros combustíveis fósseis com muito mais impacto de gás de efeito estufa. E eu acho que o gás vai nesse direcionamento. Muitas usinas ainda têm óleo combustível na sua geração, muitas indústrias têm o óleo combustível ou outros combustíveis que são mais poluentes. E lembrando que não adianta, acho que você não consegue fazer uma matriz totalmente renovável com base em solar e eólica e hidráulica porque esses recursos são recursos da natureza e são incertos. Então precisa ter algum volume de energia ou de ondas de fontes termelétricas confiável, para que você possa ter um sistema renovável e um sistema de suprimento equilibrado. Então a gente entende que é nesse direcionamento. Outro fator que a gente entende é que vai haver uma "greenificação" do gás ao longo do tempo através do biogás, através da introdução do hidrogênio maior na composição do gás, e isso também de uma certa maneira vai na direção de descarbonizar também os nossos clientes.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado. A próxima pergunta vem do Guilherme, analista *sell side* do Santander. Ele pergunta se poderíamos comentar sobre como a empresa tem conseguido um preço médio de venda para o médio prazo, subindo acima da inflação. Acho que não chega a ser isso, não é Sattamini? E como isso se relacionaria com um discurso de sobrecapacidade impactando preços para baixo.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Não, na verdade a gente tem aumentado o preço, mas não acima da inflação. Assim, quando a gente vê preços de contratação a gente vai olhar aí no trimestre, para esse trimestre está um pouco mais baixo que a inflação, Rafael. E é isso, é impacto dessa pressão de preço , na verdade não seria nem da sobreoferta, seria em função da necessidade de muitos *players* de trazerem projetos para poder capturar o benefício do fio antes do término do prazo. Então com isso a gente acabou tendo aí uma postura muito agressiva em determinados *players* e isso fez com que o preço do mercado fosse pressionado para baixo. Mas passando esse momento a gente entende que não haverá como os preços não voltarem a patamares que sejam compatíveis com o custo de implantação de nova capacidade de geração. É por isso que eu indiquei a vocês aí um preço marginal de expansão um pouco mais alto do que o que a gente estava vendo no mercado num passado recente.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini, a próxima pergunta vem do Bruno Ferreira, nosso investidor. Com relação aos dois principais ativos de transmissão, os efeitos da RAP no caixa serão integralmente sentidos a partir do quarto trimestre de 2022 ou pouco depois disso, ele pergunta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Nós passaremos a ter 100% das RAPs a partir de março de 2023. Lembra que a gente tem ali 6% ainda de Gralha Azul. E aí você vai, só conterá um período, um ciclo completo de faturamento das RAPs integrais dos projetos a partir de março de 2024. Quer dizer, os 12 meses entre março de 2023 e março de 2024, conterão o valor integral desses dois projetos. Quer completar Rafael?

SR. RAFAEL BÓSIO: Não, é isso mesmo, Satta, a partir de março a gente deve atingir, deve não, irá atingir os 100% lá em Gralha Azul. Novo Estado a previsão é final desse ano, no máximo início do ano que vem, até março também já deve estar em operação. Então teremos aí, em 2024 será o primeiro ano cheio de contribuição aos resultados.

Partindo para a próxima pergunta do Gustavo Faria, do Bank of America, ele nos pergunta se a gente poderia comentar sobre o recente leilão da CEEE Geração, Sattamini, se nós chegamos a analisar o ativo. E porque não decidimos participar?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Bom, nós decidimos não participar porque a gente entendeu que tinham muitas pequenas participações, apesar de você ter ali umas três ou quatro usinas que compreendessem quase a totalidade, a gente achou que era, tinham participações de Eletrosul, tinha algumas complicações societárias que a gente entendeu

não ser interessantes para a gente entrar. Então foi basicamente isso. Basicamente isso. Agora, dizer que não é porque a gente não quer investir em nova capacidade hidrelétrica. Porém também tem um fator de que a gente entende que investimento em solar e eólica ele vai trazer uma diversificação do nosso portfólio, que é majoritariamente hidrelétrico e isso traz benefícios de gestão de portifólio para a gente. Então não é porque é hidráulica, tem outras razões, mas a gente também tem o aspecto de preferir estar investindo em eólica e solar por causa da complementariedade que a gente teria no nosso portfólio, majoritariamente hidrelétrico.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. A gente tem uma pergunta que é bem relacionada a essa, do Tiago, nosso investidor, que ele pergunta se a gente tem interesse e pretende investir em hidrelétricas ou somente eólica e solar. Acho que você já antecipou um pouco a resposta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Já. Acho que já, né.

SR. RAFAEL BÓSIO: Vamos para a próxima, é José Renan, nosso investidor pessoa física. Nos pergunta quais são as perspectivas e planejamento em relação ao setor de transmissão. Se existe algum *guidance* e/ou perspectiva de aumentar o percentual da transmissão no *topline* da empresa.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Sim, nós temos sim interesse em aumentar, só que esse aumento terá, como a gente sabe na transmissão o *greenfield* vem através dos leilões, não tem outra maneira, são concessões, e *brownfield*, que seria a parte de M&A ela é muito competitiva. Muito provavelmente iremos no caminho de explorar projetos novos, novas concessões, com novas construções, até porque a gente entende que a gente tem uma expertise de construção, conhecimento do mercado de construção de ativos de infraestrutura muito robusto, a gente tem uma equipe muito forte. E aí que a gente agrega maior valor. Então a gente deve continuar buscando participar dos leilões e encontrar maneiras de sermos competitivos e rentáveis. Porque não adianta ser competitivo sem ser rentável porque, assim, eu não vou devolver ao meu investidor o retorno que ele gostaria.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado Sattamini. A próxima pergunta do Márcio Prado da Vinland. Ele pergunta se poderíamos comentar sobre retorno esperado atualizado dos projetos em geração e transmissão. A gente não dá *guidance*, mas Sattamini, está contigo. E ele pergunta também, se o CAPEX dos projetos que estão em construção se mantiveram, ou seja...

SR. EDUARDO SATTAMINI: Não, vamos lá, dá para a gente responder meio brincando de, meio "Sambarilove" aqui com ele. A gente responde um pouquinho, mas não esclarece tudo. Bom ver o Márcio de volta aí, Márcio é nosso companheiro de muitos anos. Márcio, a gente teve sim alguns problemas de CAPEX, principalmente quando, esses projetos que foram desenvolvidos na época da pandemia, e a gente teve algumas dificuldades de paralisação de obras e tal. Graças a Deus hoje a Covid não representa mais um risco tão grande, graças a vacinação e ao nosso entendimento da doença. Mas nós tivemos sim alguns aumentos de CAPEX. Mas também em contrapartida os macroeconômicos, os fatores macroeconômicos também beneficiaram bastante esses projetos. Então eu diria que os projetos hoje que a gente tem de infraestrutura e de transmissão e de geração, apesar desses aumentos de CAPEX eles mantiveram os seus níveis de rentabilidade, ou até maiores do que a gente esperava quando nós aprovamos esses investimentos.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Pergunta agora do Henrique Peretti, do JP Morgan. Ele pergunta, Sattamini, a Companhia considera ficar *long* no mercado *spot* nos novos projetos, por exemplo, Serra do Assuruá, considerando a mudança de metodologia no cálculo do PLD?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Rafael fala de novo, porque picotou para mim aqui, desculpa. A Companhia considera ficar *long* no mercado é isso?

SR. RAFAEL BÓSIO: No mercado *spot*, considerando a mudança na metodologia do PLD para o ano que vem em diante.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Assim, na verdade, a metodologia do PLD é um fator importante porque ele aumenta o componente de risco e ele tende a aumentar o PLD. Isso é importante, mas isso não é a razão que a gente planeja ficar *long*. Na verdade com Assuruá estamos trazendo energia para o nosso portfólio e com essa energia vai ser vendida dentro do portfólio, dentro daquela estratégia que a gente tem, lembra. De ter percentuais de energia descontratada para anos futuros. E manter alimentado esse volume de contratos e recontratações que a gente tem com os nossos clientes. Essa é a nossa estratégia, é uma estratégia de estoque, de *warehouse* como a gente chama, dessa energia. A gente não partiu para vender energia antes e garantir o fluxo, até porque estou te dizendo que os preços oferecidos do mercado no momento não justificam esse investimento.
Então, o que a gente entende é que os preços vão tender a valores mais altos e vão entrar no nosso estoque. Lembrando, esse estoque ele vai estar alcançando clientes que estão

migrando. E aí esses caras não são, a gente não consegue através deles fazer um lastro de um grande projeto porque eles são pequenos, mas são clientes que ao longo dos próximos anos vão estar migrando do mercado cativo para o mercado livre com pequenas quantidades. Então, serão milhares de clientes que estão dispostos a pagar uma tarifa maior pela migração. Eles estão hoje, eles estão num nível de tarifa muito elevado, eles vêm para o mercado livre, obviamente, para buscar um melhor nível de preço, são pequenos clientes. Então a gente vai encher esse vazio aí com grãozinhos pequeninos ao longo dos próximos anos, com uma atividade forte comercial, e para isso a gente também tem investimento forte na parte de digitalização da nossa força comercial.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ok Sattamini. A gente está chegando no horário, eu vou fazer uma última pergunta e depois a gente retorna, eu tenho mais duas perguntas em aberto com relação a Jirau e a gente vai entrar em contato com as pessoas. Então, eu vou fazer essa última pergunta, que é do Emerson Pereira, nosso investidor, ele colocou aqui USP, com relação a privatização da Eletrobras, haverá mudanças relevantes no mercado de geração e transmissão que possam impactar a ENGIE? Sattamini, os teus comentários.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Eu diria assim, que vai, acho que sim, teremos impacto. Mas eu acho que talvez numa parte do mercado que você não mencionou, que é na comercialização. Mas na geração e na transmissão ele vai ser um competidor nosso como outro qualquer. A questão é que ao privatizar a Eletrobras você dá a ela flexibilidade de montar a sua própria força comercial e oferecer ao mercado. Hoje em dia o que está acontecendo? As empresas do antigo Grupo Eletrobras, estatal, eles eram obrigados, eles tinham pouca flexibilidade de comercialização, eles tinham que ir para leilões para vender essa energia e essa energia acabava sendo vendida para comercializadores que aí pressionavam preços para baixo, na compra da Eletrobras, e ofereciam preço mais margem aos clientes, fazendo com que fosse uma competição ruim, porque vinham com uma base de preços baixa e com uma pequena margem só de comercialização em cima. Na hora que essa energia é vendida pela Eletrobras, obviamente a Eletrobras como qualquer *player*, vai tentar ser competitivo, mas vai tentar capturar o excedente do consumidor, que é o que a gente, todos nós buscamos, vender pelo menor preço possível dentro do mercado disponível. Então, eu acho que vai ser saudável para o mercado uma postura concorrencial mais adequada do volume de energia da Eletrobras.

SR. RAFAEL BÓSIO: Sattamini, obrigado. Agradecemos a todos pelas excelentes perguntas, um bom bate-papo hoje aqui e devolvo a palavra ao Sattamini e ao Malta para as considerações finais.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Ok, mais uma vez pessoal muito obrigado pela participação, pelas boas perguntas. Esse negócio da gente ter pandemia acabou fazendo com que a gente só tenha reuniões virtuais, eu acho muito eficiente porque a gente acaba ganhando tempo com isso, mas sinto saudade de estar presencialmente com vocês e relembrar os amigos e discutir. Mas vamos ver se a gente encontra oportunidade para isso também num futuro próximo, que a vida não dá para ser só virtual, não é Bósio? A gente precisa também estar com as pessoas e sentir esse calor humano dessa relação que a gente sempre teve.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ok, muito obrigado e até a próxima *call* de resultado ou algum outro evento que nós estejamos participando.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Obrigado pessoal, até a próxima.