ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA DOS
RESULTADOS DO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2024
8 DE AGOSTO DE 2024 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

SRA. ADRIANA WAGNER: Olá, bom dia. Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do segundo trimestre de 2024 da ENGIE Brasil Energia. Sou Adriana Wagner, Analista de Relações com Investidores da Companhia, e gostaria de fazer alguns avisos antes de iniciarmos a videoconferência.

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

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

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

Lembramos que os jornalistas que desejarem fazer perguntas podem fazê-lo por e-mail, enviando-as à Assessoria de Imprensa da Companhia.

E, para apresentar o desempenho da ENGIE Brasil Energia no segundo trimestre de 2024, estão conosco hoje os senhores Eduardo Takamori, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores da Companhia.

Eu passo a palavra agora ao Takamori, para iniciar a apresentação. Pode prosseguir, Takamori.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Olá, bom dia a todos. É um prazer estar com vocês novamente aqui, apresentando agora os resultados do nosso segundo trimestre. Vamos direto aqui para os destaques.

Ótima notícia nesse trimestre: É com prazer que a gente anuncia que a gente conseguiu fazer uma antecipação bastante relevante na implementação do nosso conjunto eólico Serra do Assuruá. Ao final do segundo trimestre, 17 unidades geradoras já tinham entrado em operação em teste; e, nesse momento, a gente já tem 15 unidades liberadas para operação comercial. Ou seja, o projeto está de vento em popa, e há algo como 36 unidades adicionais em operação em teste. então isso leva a algo como 20% a 25% do projeto já em fase bastante madura, ou em operação comercial ou em operação em teste. É muito bem-vinda essa energia adicional para o nosso portfólio, inclusive, considerando o nosso nível de contratação.

O segundo destaque aqui desse slide é a informação de que a gente conseguiu fazer a energização total também do Sistema de Transmissão Gavião Real. Se vocês lembram, essa é uma concessão um pouco menor também, mas que faz todo sentido: ela tem muita sinergia com o nosso portfólio, os nossos ativos já operacionais de Novo Estado.

O terceiro elemento de destaque é que, por 1 unidade, a gente não entrou em operação comercial de todo o Conjunto Eólico Santo Agostinho. As unidades remanescentes já entraram em operação comercial, e resta apenas 1 unidade em teste. Vocês devem lembrar que esse projeto aqui carregou uma série de desafios em função de dois incidentes que tivemos ao longo do ano passado, mas, felizmente, já foram superados, e os problemas endereçados, e a gente está conseguindo entrar com as unidades em operação dentro da qualidade e padrão Engie de operar e de manter os ativos.

No slide seguinte, a gente ainda tem outro elemento relacionado a Santo Agostinho. Naturalmente, em função dos incidentes que tivemos no ano passado, tivemos que fazer todo um replanejamento para garantir a segurança nas instalações e das pessoas; fez com que o cronograma fosse deslocado no tempo, e, naturalmente, isso provocou um impacto econômico para a gente que, finalmente, foi reconhecido pelo fornecedor, e conseguimos concluir a negociação, de forma que a gente reconheceu nesse segundo trimestre um valor de R$ 262 milhões de indenização por atraso, previsto contratualmente, e a gente exerceu e negociou com base nos contratos. Então o atraso é neutro para todos os fins para o nosso resultado.

O segundo destaque desse slide aqui: A Engie venceu a categoria Energia e foi destaque no ranking Melhores do ESG da Exame pelo terceiro ano consecutivo — motivo de grande orgulho para a gente.

A Companhia também conquistou a certificação *Great Place to Work* Brasil. Esse selo é muito importante para a gente, porque valida esse compromisso contínuo de criar um ambiente de trabalho construtivo, positivo e inclusivo para todos. Temos uma série de ações aqui de inclusão e políticas afirmativas, e, como o nosso time percebe o esforço que a Administração faz, isso tem permeado todas as áreas aqui da Engie. E, naturalmente, vocês devem saber que isso é uma pesquisa respondida pelos funcionários, pelos colaboradores, então, não é uma visão da Administração, é uma visão de todo o mundo da Empresa.

E, por fim — muitos de vocês querem saber essa informação aqui —, foi aprovada a distribuição de dividendos intercalares no valor de R$ 932,8 milhões, o que equivale a R$ 1,1432 por ação e que equivale 55% do lucro líquido distribuível. Lembrando que, nesse trimestre, a gente exclui ganhos da alienação parcial dos investimentos da TAG que a gente concluiu no primeiro trimestre de 2024. As ações vão ser negociadas ex-dividendos a partir de 22 de agosto — daqui a duas semanas —, e a data de pagamento será definida posteriormente pela Diretoria Executiva, como de praxe.

Aqui, agora indo para os destaques… esses destaques qualitativos se converteram no seguinte quantitativo aqui: O Ebitda ajustado, do lado esquerdo, são as barras cheias. Tem alguns ajustes ali, que estão em cinza, mas eu vou começar pela parte escrita em branco.

O nosso Ebitda ajustado, ele saiu de R$ 1,798 bilhão no segundo tri de 2023 e apresentou um crescimento de 8,6%, para R$ 1,952 bi. No acumulado de seis meses… Eu vou falar primeiro do segundo trimestre. Esse aumento aqui de 8,6% foi principalmente justificado por essa indenização de Santo Agostinho, que já está em fase final de operação, mas teve essa indenização. E teve dois outros eventos importantes: primeiro, a gente teve uma performance das hidros do nosso portfólio muito acima do MRE, e isso fez com que a gente estivesse uma posição muito favorável na CCEE, um resultado positivo de R$ 93 milhões, que foi basicamente neutralizado pelo efeito de variação de escopo do nosso portfólio, tanto da alienação de Pampa Sul quanto da venda parcial da nossa posição de TAG.

Então têm mais ou menos a mesma grandeza aqui a performance de hidro positiva e a perda dessas contribuições de Pampa e TAG, mas a gente teve um resultado fantástico aqui nesse segundo trimestre. Lembrando que a gente está num momento muito desafiador do setor elétrico, em função do excesso de subsídio — a gente pode falar um pouco mais sobre isso no Q&A. E, no acumulado de seis meses, praticamente nenhuma variação: uma variação bastante pequena, de -2,5% entre o acumulado de seis meses do ano passado para esse ano.

Já no lucro líquido, que são as quatro barras da direita do gráfico, a gente teve basicamente esse reflexo do Ebitda ajustado transferido para o lucro depois do pagamento de impostos, um efeito positivo aqui de R$ 154 milhões de Ebitda.

Naturalmente, quando você tem mais Ebitda, você vai pagar mais Imposto de Renda e Contribuição Social sobre Lucro Líquido, então a gente teve um pagamento maior em R$ 46 milhões, comparado com o segundo trimestre do ano passado.

E um resultado financeiro também superior, mais custos, em R$ 25 milhões, basicamente justificados pela maior inflação do período. Nesse segundo trimestre, a gente teve inflação acumulada nos 12 meses de 4,2%, versus 3,2% no ano passado. Isso faz com que a gente tenha um aumento percentual de mais ou menos 6%, de R$ 806 milhões para R$ 855 milhões de lucro líquido ajustado. O acumulado do ano também basicamente reflete a mesma variação,- 2,4%; bastante em linha com os seis meses do ano passado.

No próximo slide, a gente tem indicadores de ESG. A partir de agora, a gente deixa de mostrar escopo 1 e 2. Lembrando que nós somos uma empresa agora 100% renovável, então não faz muito sentido apresentar escopo 1 e 2, porque a gente não produz mais, não tem uma emissão relevante mais no escopo 1 e 2.

Aqui, a gente fala de intensidade de emissões, e basicamente é justificado pelo aumento no escopo 3, né? Como o escopo 3, ele inclui toda a cadeia de fornecimento, toda vez que você tem projetos em implantação, você tem também emissões da sua cadeia de suprimento e que refletem nesse slide aqui; mas os números estão bastante sob controle, bastante abaixo das nossas metas internas aqui, então a gente está dentro do esperado.

No slide central, na parte superior, esse vale um destaque especial. Nós tivemos uma taxa de frequência zero no segundo trimestre desse ano. Isso é um reflexo direto da série de ações também que a Administração e todos os colaboradores fazem em conjunto, de forma a considerar saúde e segurança como um pilar, uma licença para operar. Então, efetivamente, todo o resto — todo o resultado e toda a performance — não se justifica se todos os colaboradores não voltarem para casa em segurança e íntegros.

Então, toda a nossa política de reconhecimento tem sido muito bem-sucedida. A gente não está fazendo apenas uma política de penalização ou de instigação, mas também uma política mais proativa, gamificação e várias coisas para conseguir zerar essa taxa de frequência de gravidade.

No gráfico superior direito, a gente apresenta o percentual de mulheres na força de trabalho e em posições de liderança; os números são bastante próximos entre as duas classes. Então, a gente teve um aumento ao longo desses 12 meses: cerca de 28% da nossa força de trabalho e de liderança eram preenchidas por mulheres, e esses dois indicadores aumentaram, respectivamente, para 31% e 30%, mostrando que estamos no caminho certo também para a equidade.

Nos gráficos pequenos inferiores aqui, falamos em investimento em inovação. Esse acumulado de seis meses mostra basicamente resultados em linha, mesmo nível de investimento em inovação — uma pequena redução basicamente em função da alteração de escopo com a saída de Pampa Sul.

Em investimentos em responsabilidade social, tivemos um aumento expressivo de recursos incentivados no segundo trimestre desse ano, afetando o acumulado de seis meses.

E, no gráfico inferior direito, há um aumento razoável de pessoas engajadas; ou seja, isso é medido pela quantidade de pessoas que passam pelo programa de relacionamento com a comunidade aqui.

Passo para o Rafa agora comentar a parte de comercialização de energia e volto na sequência com vocês.

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, pessoal. Bom dia a todos, e obrigado, Takamori. O nosso tradicional slide com o nosso balanço de energia, uma atualização para vocês. Até fizemos uma alteração agora, com o gráfico do lado direito, onde a gente mostra não somente a quantidade de energia descontratada ao final de um dado ano mas também a variação dentro dos trimestres do ano corrente. Vocês vão poder observar que nós, sim, continuamos com um elevado nível de contratação em curto e médio prazo, o que traz um bom equilíbrio para o nosso portfólio.

Vocês podem observar, naturalmente, uma variação entre o primeiro e o segundo trimestre: no segundo trimestre, a gente deu uma desacelerada no nível de vendas. Então é importante ressaltar que não vender é uma ação, faz parte da estratégia as vezes segurar, acelerar ou desacelerar. Vocês podem notar que nós demos uma boa acelerada no quarto trimestre de 2023 e no primeiro trimestre de 2024, porque enxergávamos preços melhores de contratação, o que teve uma reversão aí no primeiro e no segundo mês do segundo trimestre, o que fez com que a gente desacelerasse as vendas, apesar de o preço ter reagido no final do segundo tri e agora o terceiro tri ter também já mostrado uma maior volatilidade.

Então não vender também faz parte da estratégia, pessoal, e isso é algo que a gente leva com muita disciplina para proteger a nossa geração de receita dentro do segmento de geração de energia.

Acho que podemos avançar para o próximo, onde a gente também atualiza a evolução do número de consumidores e, naturalmente, aqui tem um impacto relevante da abertura gradual do ambiente de contratação livre.

Esse ano, quem acompanha o setor sabe que foi permitida a compra de energia por aqueles consumidores ligados em alta-tensão diretamente no mercado livre, e essa variação

importante de mais de 56% no número de consumidores livres é resultado dos nossos esforços de estarmos mais próximos aos clientes, ampliarmos a exposição da Empresa nesses segmentos novos que estão chegando no ACL. Então isso é um resultado bastante positivo que deve trazer frutos para o futuro.

E, com o início… não só o início, mas a antecipação do início de operação comercial dos novos ativos — ou seja, Serra do Assuruá, por exemplo —, a gente começa a ter mais capacidade, o que, potencialmente, vai elevar o volume de energia contratada para os próximos trimestres.

Acho que podemos seguir, agora trazendo uma atualização dos projetos em implantação. Definitivamente, é a última vez que esse slide vai aparecer na nossa apresentação! A gente tinha uma expectativa de que poderíamos tirar agora no terceiro tri, mas ficou — como o Takamori já mencionou — um aerogerador teimoso lá, que escorregou agora para o terceiro tri e deve estar entrando em operação comercial nas próximas semanas; mas dá para se considerar — podem ver — avanço físico global de 100%. Então é um projeto que está basicamente terminado, que, sim, teve um atraso e que gerou — como vocês puderam ver e que nós destacamos aí no nosso material — uma indenização para vir compensar esses *setbacks* que teve na implantação do projeto; e aqui concluímos, então, a implantação de Santo Agostinho.

Partindo para o próximo slide, realço e reforço as palavras do Takamori numa boa notícia: avanço físico de 59% lá em Serra do Assuruá. A gente tinha um avanço de 45% no primeiro tri e, então, chegamos a quase 60%; então está avançando a passos largos, o que nos possibilitou já no segundo trimestre entrar em operação em teste com 17 aerogeradores. Agora a gente tem, na verdade, 51 aerogeradores operando ou em teste ou comercialmente. É um projeto muito grande. A gente está falando de 840 MW. São 188 geradores e então, cada vez a gente vê um número grande de geradores entrando em operação. Isso vai acelerar e, como eu disse nos slides anteriores, vai trazer mais disponibilidade de energia para ser comercializada. Então uma ótima notícia aqui vinda de Serra do Assuruá.

Próximo slide: Assú Sol, que também está avançando dentro do nosso cronograma físico-financeiro. Atingiu no segundo tri 38% de implantação; ou seja, dobramos o avanço — nós tínhamos 18,6% no primeiro tri e alcançamos 38% no segundo. Então seguindo tudo dentro do planejado para que também Assú Sol entre em operação gradual a partir do quarto trimestre desse ano, sendo finalizado, assim como Serra do Assuruá, com a operação completa no final de 2025.

Próximo slide. Aqui, a gente, desta vez, vai diretamente para Asa Branca, uma vez que concluímos Gavião Real agora no início do terceiro tri. O projeto Asa Branca: no segundo tri, a gente protocolou e obteve a licença de instalação do projeto. A gente continua reafirmando aí a antecipação de pelo menos 24 meses na entrada em operação desse projeto que vai

adicionar mais de 1000 quilômetros de linhas de transmissão para o nosso portfólio.

Próximo slide. Continuando a dar aquela atualização sobre a Usina Hidrelétrica Jirau — o nosso controlador, a Engie Brasil Participações, possui uma participação lá de 40%. Aqui está em vias de ser finalizada uma operação entre os outros sócios: está havendo uma consolidação ali da posição que a Chesf e a Eletrosul têm no ativo — cada uma tinha 20%, e a Chesf vai passar a ter 40% quando essa operação for finalizada —, mas isso não traz impacto algum para o ativo.

E acredito que quem acompanha a Empresa deve ter visualizado que houve um avanço num dos potenciais *upsides* do projeto, que foi a assinatura do acordo com a Bolívia para possibilitar a operação da usina em cota constante. A gente não tem ainda detalhes da operacionalização disso e o impacto no ativo, vamos ter que aguardar mas, de qualquer forma, é um fato positivo que ocorreu aí dentro desse trimestre.

Próximo slide, por favor. E aqui a gente vai chegando no final dessa sessão, onde a gente faz um apanhado para deixar claro o que nós temos de projetos em implantação: projetos em construção, do lado esquerdo do slide, com três projetos de geração e um projeto de transmissão; e do lado direito, projetos que estão aí no nosso *pipeline* aguardando um sinal verde para início de implantação, que deve ocorrer quando as condições comerciais sejam suficientes para viabilizar essa implantação.

Vou devolver agora a palavra para o Taka, para a gente falar um pouco de números e acompanhar aí o resultado da Empresa no trimestre. Taka, é contigo.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Obrigado, Rafa. A Empresa continua apresentando uma excelente performance financeira. A ideia aqui é sempre mostrar para vocês ROE e ROIC.

O nosso ROE costumava estar num patamar bastante elevado, acima até mesmo de 30%, que era um resultado estratosférico. Nesse momento, no segundo tri, ele está em 28%, não por uma redução expressiva do lucro líquido de 12 meses, mas principalmente, por um maior… por um aumento, na verdade, do patrimônio líquido. Então, a gente tem, naturalmente, uma retenção de lucro aqui; isso vai ser endereçado em algum momento, mas faz com que a gente tenha uma menor performance de Retorno sobre o Patrimônio Líquido.

ROIC, no mesmo sentido. Aqui, a gente teve uma redução de 20,3% para 18,3%, mas é um número também excelente. Então estamos dentro do esperado e continuamos entregando um retorno sobre o investimento muito interessante para os acionistas.

Aqui do lado direito — fundo azul —, eu só ressalto a composição de Ebitda ajustado. A gente compartilha isso aqui para mostrar que, nos últimos anos, a gente tem buscado sempre fazer

alguma diversificação de portfólio. Conseguimos investir na TAG, conseguimos investir em novos leilões de transmissão — ainda tem mais ativos de transmissão para entrarem no longo prazo — e naturalmente, tem uma série de investimentos em renováveis que vão entrar até o final do ano que vem, como o Rafael apresentou para vocês agora há pouco.

Então, nesse momento, no final dos seis meses de 2024, temos algo como 21% aqui do nosso portfólio associado a transmissão… a redes, a infraestrutura, seja linhas de transmissão, seja gasoduto — a TAG —; e o remanescente, cerca de 80%, em geração. *Trading* é uma parcela líquida de… tem uma contribuição basicamente nula, então basicamente é geração aqui os 80% da contribuição de Ebitda.

Próximo slide. Aqui, de receita operacional líquida, acho que o maior destaque do trimestre, que justifica em grande parte esse aumento de 7,4% aqui, de R$ 2,6 bi para R$ 2,8 bi, foi a indenização de Santo Agostinho. Tivemos, como já mencionado anteriormente, uma redução de R$ 118 milhões em função da variação de escopo com a perda da contribuição de Pampa Sul à nossa receita.

E, nos demais itens aqui, é basicamente uma variação normal de negócio: preço e volume de vendas, um pouco positivo; *trading*, um volume de operações bastante menor, mas isso também é neutralizado por uma compra bastante inferior também e, então, basicamente o resultado é neutro aqui de *trading*; e transmissão, um resultado positivo em R$ 44 milhões, aqui basicamente em função de aumento da remuneração de ativos de concessão.

Então, se por um lado teve o fim da construção, com a queda da receita de construção; em outro aspecto, a gente teve um aumento da remuneração de ativo, o que resultou nessa receita operacional líquida de R$ 2,8 bi no trimestre.

No próximo slide, a gente faz apenas uma apresentação aqui de um *bridge* da TAG, de como é que a gente encontra o valor do lucro líquido da TAG que é atribuível à ENGIE Brasil Energia. A receita operacional líquida da TAG foi de R$ 2,17 bi no trimestre e, depois de todos os ajustes aqui — serviços, SG&A, resultado financeiro e impostos —, ela gerou um lucro líquido de R$ 872 milhões. Como nós temos 17,5% de participação, a parte que nos é atribuível aqui é de R$ 152 milhões, que contribuem para o nosso Ebitda.

Aqui, fazemos um *bridge* para esse slide que tem muitas colunas. A gente sempre tenta simplificar o negócio para que seja compreensível para todos vocês — os 135 que nos acompanham nesse momento aqui —, mas naturalmente, ele requer explicações.

Então, começando pelas barras externas do gráfico, isso mostra o Ebitda societário, contábil, do segundo trimestre de 2023 versus 2024. Saímos de R$ 1,7 bi para R$ 1,96 bi, um aumento muito expressivo de 14,7%, mas naturalmente, você tem efeitos não recorrentes que

precisam ser ajustados, que levam para as barras um pouco mais internas aqui, as barras que saem de R$ 1,8 bi para R$ 1,95 bi.

Depois, para facilitar a vida de todos vocês também, a gente faz ajustes de IFRS; ou seja, a gente desconsidera todos os efeitos da contabilidade internacional, trazendo um pouco mais para caixa os resultados tanto dos nossos ativos de geração concedidos na modalidade cotista quanto dos ativos de transmissão, o que leva a uma variação de Ebitda ajustado de R$ 1,89 bi, praticamente R$ 1,9 bi, no segundo tri do ano passado para R$ 1,86 bi — ou seja, basicamente o mesmo nível de Ebitda entre trimestres, uma variação pequena, de -1,7% entre trimestres.

E aqui vale destacar principalmente as barras mais expressivas. A gente fala de novo aqui do efeito combinado — já no Ebitda agora — das indenizações relacionadas a Santo Agostinho, de R$ 262 milhões positivos — operacionais, naturalmente —, sendo que não temos mais aquele efeito da repactuação do risco hidrológico de Estreito que foi reconhecido no segundo trimestre do ano passado; ou seja, eles têm de certa forma a mesma ordem de grandeza aqui e se neutralizam para fins de avaliação qualitativa do segundo trimestre.

A terceira barra mais relevante — R$ 93 milhões —, onde o rótulo é CCEE, é basicamente em função da maior geração hidro, como já falamos. Apesar de a hidrologia brasileira ser muito desfavorável no ano, possivelmente ser a pior hidrologia já vista no Brasil, os ativos de geração da Engie perceberam uma geração muito acima dessa média, muito acima do esperado até por nós — basta relacionar à enchente que tivemos no Sul do Brasil, a catástrofe que tivemos lá. Então isso impactou de forma muito expressiva a geração sobre os nossos ativos.

Naturalmente, como geramos muito acima do MRE, você tem todo o efeito de mutualização de energia, e vendemos o excedente da nossa energia aos outros ativos do MRE à TEO, e isso gera um efeito dentro da CCEE, positivo. Então esses R$ 93 milhões são basicamente justificados por isso.

Tivemos uma evolução natural dos negócios aqui quanto à redução de compra para portfólio. Isso aqui vocês já devem ter percebido nos últimos trimestres e anos, que a gente tem reduzido o nosso volume de compras e, naturalmente, o volume de venda de energia de terceiros para consumidores finais; e isso acaba afetando também o nosso *market share* e o nosso total de energia vendida para consumidores finais, mas totalmente alinhado com a nossa estratégia.

E aqui vale também mencionar uma baixa de ativos. Finalmente, aqui, conseguimos concluir toda a desmobilização dos ativos de Paracatu que sofreram um incidente no ano passado. Então, a gente já havia feito o *impairment* desses valores; agora, finalizamos a parte de

campo, e isso foi para resultado agora. Isso foi classificado como perda e uma reversão do *impairment* que foi tratado como não recorrente, conforme a contabilidade requer.

Por fim, aqui, eu destacaria a variação da barra azul clara lá de -R$56 milhões em função da menor contribuição da TAG, o que é gerado basicamente pela menor participação que nós temos agora nesse ativo, ressaltando aqui o que faz com que a gente tenha andado basicamente no mesmo nível de Ebitda do ano passado.

No próximo slide, passamos agora para a evolução do lucro líquido. Da mesma forma, apresentamos nas barras externas do gráfico o lucro líquido sem nenhum ajuste: saltou de R$ 733 milhões para R$ 871 milhões. É um crescimento muito expressivo, de 18,8% — quase 20%.

Sacados os efeitos não recorrentes, ainda há um aumento expressivo, de 6,1%. Naturalmente, considerando o efeito da indenização de Santo Agostinho na primeira barra de Ebitda ajustado — a contribuição de Ebitda ajustado foi muito expressiva também.

Podemos seguir? O trimestre, de certa forma, é um trimestre "*plain vanilla*", que não tem muitas coisas para comentar. Quanto ao endividamento — também totalmente dentro do esperado —, a gente teve um aumento no endividamento, marginal.

No primeiro trimestre — se vocês forem ver, os números com fundo verde aqui —, a gente tinha um número que está saltando de 2,1x no final do ano passado; no final do primeiro trimestre deste ano, já estávamos com dívida líquida/Ebitda em um nível de 2,3x; agora, aumentamos para 2,4x e, naturalmente, vamos aumentar ainda mais em função do CAPEX previsto até o final do ano, seja tomando novas dívidas, seja reduzindo a posição de caixa e equivalentes que temos hoje.

A dívida bruta, basicamente mantida no mesmo nível, em R$ 22 bilhões, e com uma certa estabilidade também em caixa e equivalentes nesse trimestre aqui, mas com expectativa de reduzir isso — caixa e equivalentes — até o final do ano.

No próximo slide, quanto a perfil e composição de dívida, a gente sempre reforça que é um perfil bastante adequado para a nossa capacidade de geração de caixa. Nenhum destaque nesse slide aqui; apenas que a nossa dívida está basicamente indexada a IPCA: 80% IPCA, 15% CDI e 5% a extinta TJLP.

Mas vale a pena lembrar que a gente ainda tem um custo anual da dívida bastante atraente, bastante competitivo: 9,4%. Para a nossa empresa, em valor equivalente, isso equivale a IPCA + 5%.

Passando para a frente, atualizamos aqui o panorama de investimentos. Dos R$ 9,8 bi previstos para esse ano, mais metade disso já foi endereçada; hoje, temos algo como R$ 5,6 bilhões já investidos no ano, tanto com aquisições — com a operação que a gente concluiu no primeiro trimestre — quanto com o crescimento orgânico. Aqui, lembrando que a gente tem a finalização de Santo Agostinho, que está na finaleira já, mas também temos Serra do Assuruá, Assú Sol, Asa Branca que, naturalmente, requerem um esforço econômico mais importante esse ano.

Atualizamos aqui o valor de 2025, para R$ 3,3 bi; e de 2026 também em R$ 717 milhões, bastante em linha com os dados que a gente apresentou no trimestre passado.

Próximo slide. Isso aqui é o reflexo da aprovação da distribuição de dividendos aprovada pelo nosso Conselho de Administração ontem. Reforçamos na aprovação aqui o *payout* de 55% do lucro distribuível ajustado do primeiro semestre, gerando um *yield* de 2,7% já garantido.

Creio que seja o último slide. Certo? Podemos ir para a sessão de Q&A.

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

E a gente tem as primeiras duas perguntas. São do Mario, analista *sell side* do Banco Safra, e ele pergunta se nós poderíamos comentar sobre a expectativa de antecipação do projeto Asa Branca e se houve algum impacto devido à paralisação dos órgãos licenciadores; e a segunda pergunta: "Qual é o interesse da Companhia no próximo leilão de transmissão?".

SR. EDUARDO TAKAMORI: Ok, eu começo aqui, e o Rafa pode me complementar, Rafa. Mario, ótimas perguntas aqui. A gente tem acompanhado muito de perto essa situação da paralisação dos órgãos licenciadores. A gente tem uma expectativa de antecipação de mais de 24 meses e, até o momento, a expectativa está mantida.

Temos acompanhado de perto — temos um ótimo trabalho de apoio também e muitas interações com os times dos órgãos licenciadores —, então até o momento, apesar da nossa preocupação e cautela, estamos esperançosos de que a gente consiga entregar dentro do nosso *business planning* — está bom? —, sem mais nenhum desses atrasos aqui.

SR. RAFAEL BÓSIO: É, Taka. Só lembrar que é um projeto que tem diversos trames e o projeto que pode ser afetado é justamente o que atravessa de um estado para o outro, que requer licenciamento do Ibama, então aquele trecho entre Bahia e Espírito Santo é que, potencialmente, pode ter algum impacto; ou seja, nesse momento, a gente foca já… temos

a licença de instalação, e estamos trabalhando nos outros trechos e que permitem também a entrada particionada em operação comercial.

Então a gente está monitorando os impactos. A gente consegue mitigar eventuais impactos até uma certa extensão, mas, como o Takamori bem mencionou, a gente está fazendo marcação corpo a corpo, em cima, para procurar que a gente reduza qualquer impacto que possa surgir.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Ok. Quanto ao interesse da Companhia no próximo leilão de transmissão, temos todo interesse. A gente tem acompanhado a saída de um dos lotes lá, que não era o maior; sempre que tem uma redução dos lotes ofertados, você de certa forma concentra a atenção de mais investidores nos lotes remanescentes, mas faz parte do jogo, e isso não altera significativamente a competição ou o cenário para esse próximo leilão.

Transmissão de energia continua sendo um pilar de investimento da Engie, um pilar de investimento de operação da Engie no mundo, e não seria diferente aqui no Brasil. Então continuamos interessados aqui e estamos trabalhando para fazer uma proposta e uma oferta competitiva no leilão.

SRA. ADRIANA WAGNER: Legal, obrigada.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Ou seja, temos interesse, Mario. Temos interesse.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada, Taka e Rafael. A próxima pergunta vem da Evelyn, nossa investidora, e ela pergunta: "Gostaria de saber como vocês enxergam o mercado de data centers no Brasil e se estão explorando oportunidades nesse setor".

SR. EDUARDO TAKAMORI: Ok. Ótima pergunta, Evelyn. Eu acho que eu tentaria fazer um certo contexto antes, Evelyn, que acho que… A Engie é uma empresa que busca um crescimento e uma operação sustentável; sustentável não só do ponto de vista ESG, mas também sustentável do ponto de vista macro para o Brasil também — não só para a gente aqui, Engie, mas para o Brasil também.

E, naturalmente, quando você tem toda essa questão de subsídio, sobreoferta, sobre contratação… sobreoferta no Brasil, isso gera uma série de distorções em preço e, naturalmente, quando você vê o Brasil com tanta oportunidade de energia a preço competitivo no atacado e tantos subsídios do ponto de vista do consumidor final, isso gera uma série de preocupações para a gente. E, naturalmente, quando você vê essa oportunidade que o Brasil tem de se posicionar de forma estratégica global como supridor de *data centers*, tanto pela energia verde quanto por uma energia barata, a gente fica muito feliz, e estamos fazendo a nossa parte aqui.

Naturalmente, a gente não pode entrar em detalhes das nossas ações; mas, assim como os outros *players*, a gente tem todo interesse — estamos muito interessados na oportunidade de fornecer energia para *data centers*, para sistemas de treinamento de inteligência artificial.

Mas, lembrando, isso é tudo um contexto de que é muito bem-vindo o crescimento da demanda — o crescimento de mercado —, porque tanto permite um maior equilíbrio de oferta e demanda no Brasil — você, de certa forma, endereça uma parte da sobreoferta que a gente tem no Brasil para os próximos anos — quanto cria valor para o país: gera PIB, gera renda e tem um efeito social muito positivo.

Então a gente enxerga de forma superpositiva o mercado de *data center*, muito promissor. Naturalmente, vai ser muito bom se também o governo, de forma estruturada, planejada… se o governo der sinais para o mercado internacional de que aqui — o Brasil — será um porto seguro de investimento em *data centers*.

SRA. ADRIANA WAGNER: Ok. Obrigada, Taka. E a próxima pergunta vem da Isabela, também nossa investidora, e ela pede um *follow-up* em relação ao trimestre passado sobre o desenvolvimento de novos projetos de geração — ou seja, aqueles adicionais que estão no nosso *pipeline* —, se eles continuam em aguardo para um melhor momento de mercado ou se temos alguma nova perspectiva.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Ótima pergunta também, Isabela. Aqui, a gente sempre busca ter uma quantidade de projetos em estoque que permita uma reação rápida da gente quando uma oportunidade de mercado aparecer.

Esse momento não é o momento melhor; como a gente falou aqui antes, a gente tem uma situação de sobreoferta de energia — mesmo que seja energia de papel —, a gente tem uma sobreoferta muito expressiva e uma certa incerteza da evolução de preços no curto e médio prazo. Então isso faz com que a gente seja um pouco mais cauteloso na hora de fazer novos investimentos. A gente vai continuar aprimorando, desenhando e otimizando os projetos que a gente tem no *pipeline*, mas não tem nenhuma previsão de curto e médio prazo de iniciar um novo projeto *greenfield* aqui do nosso lado.

SRA. ADRIANA WAGNER: Ok. Obrigada, Taka. Só lembrando que, se tiverem perguntas adicionais, a gente pode endereçá-las via Q&A da plataforma.

Bom, pessoal, chegamos agora no nosso limite de tempo e de perguntas… não tendo mais perguntas, a gente se coloca novamente aqui, toda a equipe de RI, à disposição dos investidores e do mercado, e eu passo a palavra agora, devolvendo ao Takamori e ao Rafael, para as considerações finais.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Ok. Do meu lado aqui, só tenho a agradecer a participação de todos vocês. É um trimestre que, de fato, mostra toda a nossa capacidade de entrega dos nossos projetos e disciplina financeira e confirma a decisão muito acertada da nossa gestão de portfólio, que permite que a gente consiga absorver variações conjunturais e estruturais aqui sem grandes problemas. É uma operação muito resiliente aqui, o que naturalmente se reflete nos números, né? Mesmo nessa situação bastante peculiar de mercado, a gente consegue continuar contribuindo e gerando muito valor para os nossos acionistas.

SR. RAFAEL BÓSIO: É isso aí. Obrigado, pessoal, até a próxima. E, mais uma vez, a equipe de RI aqui da ENGIE Brasil Energia continua à disposição caso vocês tenham alguma pergunta ou alguma dúvida que necessite de maior esclarecimento. Muito obrigado e até o próximo trimestre.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Até mais!