ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA DOS

RESULTADOS DO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2021

5 DE NOVEMBRO DE 2021 – 11H00

Rafael: Olá, bom dia. Vamos dar início à videoconferência de resultados do terceiro trimestre de 2021 da ENGIE Brasil de Energia. Sou Rafael Bósio, Gerente de Relações com Investidores da Companhia. Informo que, nesse momento, as pessoas conectadas por telefone estão no modo ouvinte. Mais tarde, quando abrirmos a seção de perguntas e respostas, os participantes poderão enviá-las tanto por telefone, como pelo *chat* da plataforma. Cabe lembrar que essa videoconferência está sendo gravada e que disponibilizamos em nosso site www.engie.com.br/investidores, os arquivos da apresentação e do *release* de resultado, onde são divulgadas as informações detalhadas das operações, avanço da implantação de projetos e análise das demonstrações financeiras.

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 as mudanças.

Me acompanha, hoje, Marcelo Malta, Diretor Financeiro da Companhia, para também, comentar o desempenho da ENGIE Energia no terceiro trimestre de 2021. Lembramos que jornalistas que desejarem fazer perguntas, podem fazê-los por e-mail, enviando-as à assessoria de imprensa da Companhia. Nesse momento, eu passo a palavra para o Malta. Malta, por favor, pode prosseguir.

Malta: Obrigado, Rafael. Bom dia, pessoal. É um prazer estar com vocês aqui, para falar e comentar o nosso resultado do terceiro trimestre. Podemos passar os *slides*, por favor.

Rafael: Acho que o *slide* já está aparecendo para os ouvintes. Podemos iniciar pelo slide 5, certo?

Malta: Ok. O *slide* 5, então, nós demonstramos os destaques do terceiro trimestre, separando por alguns *drivers* positivos e outros negativos, então, nós tivemos, nesse trimestre, a aprovação da lei que previu repactuação do risco hidrológico. Foram impactos indevidos que nós tivemos no passado e que agora, nesse trimestre, com a adoção dessa lei, nós faremos a recuperação ou teremos a recuperação desses efeitos do passado.

Lembrando que o ano passado nós registramos, também, os efeitos relativos às usinas que venderam energia no mercado livre e, agora, estamos nos referindo às usinas que venderam energia no mercado regulado no período de 2012 a 2014, então, tivemos um efeito positivo no nosso resultado no trimestre decorrente desse registro de R$ 372 milhões.

É importante mencionar também, que nós ainda temos um valor, provavelmente, será registrado no quarto trimestre desse ano, que é relativo as usinas que nós participamos em consórcio. Há uma exigência por parte da ANEEL que, até 16 de novembro desse ano, nós tenhamos que entregar toda documentação requerida assinada. Então, alguns sócios já assinaram essa documentação, outros ainda não, por questões mais de governança interna de cada um deles, mas temos a expectativa de que até 16 de novembro tenhamos toda essa documentação registrada na ANEEL e assim, possamos registrar os efeitos dessas usinas que, também, tem valores importantes.

Tivemos, também, no trimestre, redução do nosso volume de compra de energia. Isso já estava previsto na nossa estratégia de gestão de portfólio, e ela se agravou um pouco mais em função dos preços elevados de energia que foram verificados nesse trimestre. Por outro lado, nós vamos ver também, na sequência que, por conta disso, nós tivemos uma redução, também, do volume de venda de energia. Então, falando em valores, essa redução de volume de compra representou R$ 153 milhões.

Falando do segmento de transmissão, nós tivemos um efeito positivo no trimestre, de R$ 89 milhões, e ele é resultante, basicamente, da atualização pelo IPCA dos ativos financeiros relativos às usinas de Novo Estado e Gralha Azul e, além disso, o avanço do CAPEX que nós tivemos no processo de implantação dessas usinas.

Tivemos uma inflação que gerou impacto importante na nossa receita, lembrando que os nossos contratos, eles são indexados, a grande maioria a IPCA, mas ainda temos, uma

parte deles indexados ao IGPM. Temos um montante significativo das nossas concessões a pagar indexadas ao IGPM, mas acabamos tendo um impacto positivo no nosso resultado financeiro, em algo em torno de R$ 235 milhões.

Como *drivers* negativos, nós tivemos a elevação do IPCA, se comparado com o terceiro trimestre de 2020, e atualizo uma parcela importante da nossa dívida, o que gerou uma elevação da nossa despesa financeira em algo em torno de R$ 210 milhões. Como mencionado anteriormente, em função de termos uma redução do volume de compra de energia, tivemos, também, uma queda da quantidade de venda de energia, e essa queda foi motivada, também, pelo resultado do nosso processo de gestão de portfólio, além da compra de energia como mencionado.

Se comparados os trimestres, nós tivemos um impacto negativo de R$ 203 milhões relativos às transações realizadas na CCEE, em especial, o GSF. Aqui é muito importante frisar que esses R$ 203 milhões, como mencionei, é a variação entre os trimestres. Nesse terceiro trimestre de 2020, nós tivemos um impacto nas transações na CCEE em somente R$ 80 milhões. Eu digo somente, porque esse trimestre apresentou os impactos mais significativos da questão hidrológica que nós estamos verificando no país e um PLD no teto.

Se olharmos os nove meses de 2021, nós tivemos um impacto negativo das transações realizadas na CCEE de R$ 94 milhões. Então isso, diante dessa crise grave hidrológica que nós tivemos no país, mostra a efetividade da gestão do portfólio que nós apresentamos durante todo esse ano.

E, por fim, tivemos o maior consumo de combustível no trimestre em função da elevação da geração termelétrica que foi verificada para mitigação dos efeitos da hidrologia. Isso gerou aí um consolo a maior, se comparado com o terceiro trimestre de 2020 de R$ 68 milhões. Temos um impacto não recorrente pequeno, de R$ 34 milhões, resultante de reversão de *impairment* sobre alguns ativos, e essa reversão, ela deve-se, principalmente a uma perspectiva mais positiva dos retornos desses ativos.

Na coluna no meio da página, a gente demonstra a elevação do nosso EBITDA, de R$ 265 milhões, que representam um crescimento de 18,5%, e olhando os 9 meses do ano, nós tivemos uma elevação de 22,9%.

Olhando para o lucro líquido, no trimestre, tivemos um crescimento de 30,4% e, no acumulado de 9 meses, uma redução do nosso lucro líquido e isso motivado, principalmente, pela aplicação da variação do IGPM sobre o saldo das nossas concessões a pagar, que gerou um impacto importante no nosso resultado.

Lembrando que esse efeito aqui no nosso resultado, ele tem um *hedge* de fluxo de caixa ao longo do período, visto que temos uma parcela importante da nossa receita, também indexada ao IGPM. E, como alguns dos contratos vencem ao longo do ano e diante da dificuldade de se assinar novos contratos em IGPM, nós fizemos um pleito, junto a ANEEL, para a troca do indexador, dessas concessões a pagar para o IPCA, visto uma maior efetividade desse *hedge*, e nós tivemos a aprovação dessa substituição. Então a partir já do mês de outubro, esses contatos deixam de ser indexados ao IGPM e passam a ser atualizados pelo IPCA.

Então, no lado direito do *slide*, nós temos os principais valores que impactaram não só o EBITDA, mas o lucro líquido, também. A grande maioria deles já mencionados anteriormente quando falamos dos *drivers* do trimestre.

Com isso, acho que podemos passar para página 6. Acredito que já esteja aparecendo na tela de vocês. Então, como destaque, nós tivemos o Sistema de Transmissão Gralha Azul, já com autorização para o início da operação comercial das linhas Ponta Grossa - São Mateus do Sul - Ponta Grossa, já a partir de agosto desse ano. Isso agrega uma RAP ainda pequena com relação ao total da RAP, mas isso certifica já o início da operação de parte das linhas. A nossa previsão de conclusão da obra continua para o final desse ano, e, com isso, já partir de janeiro do ano que vem, nós vamos ter a RAP integral do Sistema de Transmissão Gralha Azul.

Outro destaque é que nós tivemos autorização da ANEEL para operação da totalidade, das centrais eólicas de Campo Largo 2, então, dessa forma, já temos a totalidade do ativo em operação. É importante mencionar que com essa eólica, nós passamos a ter cerca de 1,3 gigawatts de capacidade instalada dos nossos ativos eólicos.

Bom, como destaque também, tivemos a conclusão da venda do Complexo Termelétrico Jorge Lacerda para a FRAM Capital. Essa operação fechou em 18 de outubro desse ano, depois de cumprida todas as condições precedentes, então, com isso, a gente reduz, em

75%, a nossa emissão e a perspectiva com a venda do nosso ativo a carvão Pampa Sul, ainda em 2022, essa é a nossa perspectiva, nós ficaremos 100% do nosso portfólio de energia renovável.

Lembrando que, como consequência da venda de Jorge Lacerda, nós continuamos comprando energia no ano de 2021, então, a compra é da totalidade da geração da usina, e de 2022 a 2024, nós compraremos 400 megawatts. Isso para gente foi importante, como parte do processo de gestão do nosso portfólio.

Próximo *slide*, por favor. Bom, também como destaque, nós compramos um projeto que é o Conjunto Fotovoltaico Assú, localizado no Rio Grande do Norte, próximo do nosso ativo solar, também com nome de Assú, e tem capacidade instalada de 750 megawatts. Isso demonstra o nosso contínuo crescimento do nosso portfólio em energias renováveis. Esse projeto já tem licenças prévias, já tem todos os contratos de arrendamento das áreas assinados e já temos um processo avançado de obtenção da outorga de habilitação desse ativo, então, muito provavelmente estaremos prontos para viabilizar esse projeto ainda com a redução do benefício dos custos de transmissão e distribuição, que vai até março do próximo ano.

Como destaque, também, nós somos uma das 14 empresas brasileiras mais transparentes em sustentabilidade, dentre 70 empresas avaliadas. Esse prêmio é dado, concedido pelo observatório de transparência, então isso demonstra também o nosso compromisso com as práticas de ESG e isso também é um dos fatores que nos faz nos mantermos no índice de sustentabilidade empresarial desde a sua criação. Nós só temos sete empresas no Brasil que fazem parte desse índice.

Outro aspecto a destacar foi a conclusão da modernização de uma das unidades da nossa usina hidrelétrica Salto Osório. Isso agregou 7 megawatts para o nosso portfólio de energia. Nós também estamos fazendo a modernização das demais unidades da usina, mas essas é mais para manter a performance operacional do ativo, não vai nos agregar nenhuma capacidade instalada de energia assegurada adicional.

Eu me esqueci de mencionar que nós, nesse trimestre, também fomos vendedores do Troféu Transparência que é um troféu organizado pela ANEFAC – FIPECAFI. Isso

demonstra também o nosso compromisso com as melhores práticas de governança e transparência.

E, por fim, no trimestre ganhamos o terceiro prêmio, que foi o prêmio da Exame, Melhores e Maiores de 2021, na categoria energia. Então, mais uma vez, reforça o nosso compromisso com melhores práticas de governança, com transparência e também certifica a qualidade da gestão da Companhia.

Eu vou passar a palavra para o Rafael comentar os próximos *slides*. Depois, eu volto para dar um pouco mais de detalhes da nossa performance financeira e encerrar a nossa apresentação. Por favor, Rafael.

Rafael: Obrigado, Malta. Por favor, *slide* 9. *Slide* onde apresenta a nossa estratégia, atualiza os dados da estratégia de comercialização de energia. Acredito que, aqui, a maior novidade nesse *slide* é atualização do balanço de energia que pode ser encontrado ali no gráfico do lado esquerdo, onde nós ajustamos as projeções de contratação da Companhia para o ano corrente, para os próximos anos, já considerando a venda do complexo termelétrico Jorge Lacerda, ou seja, nós retiramos essa capacidade comercial de Jorge Lacerda, que foi vendida, da linha de recursos próprios, da linha dos ativos da Companhia, e agora, ajustamos para linha de compras para revenda, como o Malta comentou, uma vez que vamos adquirir 400 megawatts médios a partir do ano que vem e toda energia até o final desse ano.

Com esse ajuste, então, nota-se que ainda mantemos uma posição confortável no portfólio de energia disponível para fazer frente, para mitigar os impactos do GSF no curto e longo prazo. Claro que isso daí, essa energia disponível, o volume, a gente vai ajustando com o passar do tempo, conforme as nossas previsões de hidrologia e de demanda e de todos os componentes fiquem mais precisas.

No restante do *slide*, nós mostramos o quão diversificada é a nossa venda no mercado livre, procurando não concentrar em determinado setor da economia e, também, a nossa estratégia de venda gradual de energia. Então, apesar de termos um volume maior de energia contratada, por exemplo, para 2026, com 40%, naturalmente, com o passar dos anos, essa disponibilidade vai reduzindo para chegarmos num nível que consideramos ótimo.

Próximo *slide*, por favor. *Slide* 10. Ainda dentro da estratégia da comercialização de energia, aqui podemos notar um reflexo da estratégia de proteção dos impactos do GSF, que foi a queda do número de clientes, ou seja, nós seguramos as vendas para esse ano para garantir uma energia disponível. Isso, naturalmente, significa uma perda de receita, mas, por outro lado, é uma redução considerável de custo, uma vez que o preço de aquisição dessa energia no mercado em curto prazo foi, especialmente, no terceiro trimestre, muito maior do que o nosso preço médio de venda, uma vez que o PLD atingiu R$ 581 nesse trimestre. Claro que isso também resulta numa redução de *market share*, mas isso é uma situação pontual e momentânea e que já deve começar a se reverter agora com a melhora da hidrologia que foi observada a partir já de setembro e uma boa hidrologia no mês de outubro e boas previsões para novembro. Então a gente pode continuar a calibrar de melhor forma essa disponibilidade, provavelmente, voltar a vender essa energia para os próximos anos.

Entrando na próxima seção, a partir do *slide* 11, indo para o *slide* 12, especificamente, onde a gente inicia a atualização dos projetos de implantação. O primeiro deles é o Conjunto Eólico Santo Agostinho, agora, porque como concluímos o Conjunto Eólico Campo Largo 2, nós não temos mais aquele *slide*, então aqui, Santo Agostinho é um projeto com capacidade instalada de 434 megawatts; as licenças de instalação já foram obtidas e estamos evoluindo com processo de obtenção de demais anuências. Então nesse trimestre, nós tivemos a conclusão da mobilização das contratadas responsáveis pelas obras civis, foi atingido 3,5% de avanço físico geral, já tendo iniciado as atividades de construção de acesso, escavação das bases dos aerogeradores, como podem ver nas fotos do *slide*, e implantação das redes de média tensão, além das atividades de construção da subestação coletadora. A previsão da entrada em operação desse projeto continua sendo para março de 2023.

Próximo *slide*, por favor, *slide* 13, onde nós apresentamos agora uma atualização da implantação do Sistema de Transmissão Gralha Azul. Como o Malta já mencionou, nós comemoramos o início da operação comercial de duas pequenas linhas desse sistema. É um marco para a Companhia, porque confirma que agora somos, também, uma transmissora de energia, com entrada operação lá nas linhas de Ponta Grossa - São Mateus do Sul e Ponta Grossa – Ponta Grossa Sul, e a operação comercial do restante dos grupos

de instalação do projeto está prevista para agora, esse quarto trimestre, o que vai permitir o recebimento integral da RAP, a que temos direito.

Próximo *slide*, por favor. *Slide* 14, onde nós apresentamos um *update* do projeto de transmissão da Novo Estado Transmissora de Energia. Então, no final do terceiro trimestre de 2021, o avanço geral do projeto estava em 89%. As obras continuam em andamento nas fundações das torres, na montagem, lançamento dos cabos. A subestação Serra Pelada está com as atividades de comissionamento em andamento, assim como a subestação de Itacaiúnas. Está prevista energização dos primeiros sistemas agora no quarto trimestre, que permitirá o recebimento de cerca de 55% da RAP. A previsão de entrada em operação completa passa agora a ser o primeiro semestre de 2022.

Partindo agora para o próximo *slide*, por favor, *slide* 15, onde nós apresentamos o processo de avaliação dos conjuntos fotovoltaicos para Paracatu e Floresta, que hoje pertencem ao nosso controlador, a ENGIE. O Comitê Especial de Transações com Partes Relacionadas, que foi instalado para fazer avaliação dessa transação e que é liderado por conselheiros independentes, teve avanço significativo com a contratação das consultorias que vão dar apoio ao processo, e essas empresas estão listadas, chamando atenção para o Banco Bradesco como *financial advisor*, Machado Meier, como *advisor* legal, jurídico, e entre outros *advisors*. Então, o processo avança com a transparência requerida.

Próximo *slide*, por favor. Aqui, uma atualização da Usina Hidrelétrica Jirau, um ativo que ainda pertence ao controlador. Ele possui 40% do ativo com outros sócios, um ativo que já está em recuperação, e que tem apresentado resultados operacionais muito consistentes. Só para destacar: um FID de 99,2% no terceiro trimestre e um ativo que, superado algumas incertezas, deve ser, pode ser, vir a ser oferecido para a ENGIE Brasil Participações, também, assim como os projetos de Paracatu e Floresta, vai passar pelo *assessment*, pela avaliação do Comitê Independente de Partes Relacionadas.

Finalizando essa seção, no *slide* 17, aqui atualizamos o volume, a quantidade de projetos e a quantidade de capacidade instalada que temos em projetos em estado mais avançado de desenvolvimento com a aquisição do Conjunto Fotovoltaico Assú Sol, que o Malta comentou no início da apresentação, que agregou 750 megawatts a esse portfólio, e agora ultrapassando 2,2 gigawatts. Então, um portfólio consistente e em linha com a nossa ambição de crescimento em geração renovável em consonância com o nosso propósito de

acelerar a transição para uma economia neutra em carbono, com projetos ambientalmente sustentáveis. Eu encerro essa seção. Devolvo a palavra ao Malta para conduzir a seção de desempenho financeiro no *slide* 18 e 19.

Malta: Obrigado, Rafael. Então, *slide* 19. Esse *slide* mostra a solidez da nossa performance financeira. Olhando o retorno sobre o patrimônio líquido, mantivemos níveis sempre acima de 30%. Com relação ao retorno sobre o capital investido, tivemos um acréscimo importante no trimestre, e isso se deve, basicamente, ao registro dos efeitos da repactuação do risco hidrológico de R$ 372 milhões, conforme anteriormente é mencionado.

No quadro a direita, nós trazemos informações sobre a performance financeira da Companhia nos últimos 5 anos, então, nesse período investimos mais de R$ 19 bilhões, com uma alavancagem bastante significativa. Nossa capacidade instalada cresceu 24%, adquirimos a TAG, entrando na atividade de transporte de gás, também entramos na atividade de transmissão, com a construção que se encontra em andamento de 2.800 quilômetros. É importante mencionar que essas duas iniciativas visaram, principalmente, a diversificação do nosso portfólio com retornos bastante significativos. O nosso EBITDA cresceu 74% nesse período, lucro líquido 66%. Distribuímos dividendos e juros sobre capital próprio de mais de R$ 9 bilhões.

Slide 20, por favor. Nesse *slide*, nós mostramos a evolução da nossa receita operacional líquida, com destaque às transações realizadas na CCEE, então esse valor de R$ 102 milhões deve-se, principalmente a elevação da nossa geração termelétrica. Tivemos, também, a inflação sobre os nossos ativos financeiros, que gerou um efeito de R$ 49 milhões e a combinação de preço e volume de venda de energia gerou uma redução nessa linha de receita operacional de R$ 60 milhões. Na atividade de transmissão, nós agregamos mais R$ 104 milhões para nossa receita.

Slide 21, por favor. Esse slide, nós demonstramos a performance financeira da TAG, que, no trimestre, foi muito significativa. A TAG aumentou o resultado em R$ 147 milhões e a nossa participação sobre esse R$ 147 milhões contribuiu para uma elevação do nosso resultado de R$ 48 milhões, uma elevação de 46% do lucro da TAG nesse período. A principal motivação para essa elevação da performance financeira da TAG foi a atualização dos contratos de venda que ela tem. Lembrando que a grande maioria dos

contratos é indexada ao IGPM, então, nós conseguimos capturar esse significativo para o nosso resultado.

Próximo *slide*, por favor. Esse *slide* mostra a evolução do EBITDA. Muitos desses valores aqui, eu já comentei nos destaques, no início da apresentação, mas eu acho que cabe repetir de forma um pouco mais objetiva aqui. O principal componente de agregação de valor para o nosso EBITDA foi o registro da repactuação do risco hidrológico, agregando R$ 372 milhões para o nosso resultado. Outros efeitos importantes, como eu já mencionei, foi a redução das compras do nosso portfólio combinado com a redução, também, do volume de venda de energia e considerando também a elevação da nossa receita de venda de energia, principalmente, em função da aplicação dos índices de inflação sobre os nossos contratos.

A CCEE, como eu já citei também, é importante ressaltar, que a variação entre os trimestres gerou uma redução de R$ 203 milhões. Isso aconteceu, principalmente, porque no terceiro trimestre do ano passado, nós tínhamos uma posição credora que gerou uma receita importante naquele trimestre, então, repetindo que aqui, o trimestre, o impacto do GSF, das transações realizadas na CCEE foi de, somente, R$ 80 bilhões.

No segmento de transmissão, como já mencionado também, tivemos uma elevação de R$ 89 milhões no resultado em função do avanço do CAPEX incorrido na obra, além da aplicação da inflação sobre o nosso ativo financeiro.

Próximo *slide*, por favor. Aqui nós demonstramos a evolução do nosso lucro líquido no impacto do EBITDA já mencionado. Outro componente foi o efeito negativo no nosso resultado financeiro em função, principalmente, da atualização de algumas das nossas dívidas que estão anexadas no IPCA.

Slide 24, por favor. Esse *slide* mostra a composição do nosso financiamento. Ressaltando a nossa estrutura de capital bastante favorável à nossa ambição de crescimento. Então, o nosso nível de alavancagem em relação a dívida líquida/EBITDA, fechou o trimestre em duas vezes, nível bastante apropriado, como eu disse, para a nossa estratégia de crescimento. Então, a elevação da nossa dívida deve-se basicamente aos saques que nós tivemos para o financiamento dos projetos de Gralha Azul em Novo Estado. Fechamos o

trimestre com caixa de R$ 4,6 bilhões, bastante robusto, e uma dívida líquida de R$ 14,2 bilhões.

Próximo *slide*, por favor, o 25. Aqui o perfil da nossa dívida, acho que destacando o *duration* de 6,9 anos, e outro fator que acho que é importante mencionar é que, no ano passado, nós tomamos uma decisão de fazer um *swap* da nossa dívida indexada ao nosso CDI para uma taxa pré, com dívidas que vencem nesse ano de 2021 e que vencerão no ano de 2022. Então, essa decisão está resultando em impacto importante no nosso resultado financeiro. Eu diria até que impactos bastante significativos. A composição da nossa dívida, a grande maioria indexada ao IPCA e o custo nominal de 12,8%, que equivale, nesse trimestre, a um IPCA mais 2,3%.

Próximo *slide*, por gentileza. Aqui é a composição dos nossos investimentos, então, ao longo dos últimos anos, investimentos significativos, como demonstrado aqui. Em 2021, a concentração de investimento foi nos nossos projetos de transmissão Gralha Azul e Novo Estado e, a partir de 2022, que nós temos aqui citado a previsão de CAPEX do projeto Santo Agostinho, que já está em implantação.

Próximo *slide*, por gentileza. Esse *slide* demonstra o histórico de pagamento de dividendos, confirmando o nosso compromisso de pagar o máximo possível de dividendos, sendo verificado em diversos anos um *payout* de 100%. No primeiro semestre de 2021 já foi aprovada a distribuição do resultado desse semestre, lembrando que o valor é algo em torno de R$ 790 milhões e a nossa expectativa é que, até o final desse ano, esses valores sejam pagos. É possível que, ao longo dos próximos meses, façamos um comunicado ao mercado informando a data que nós iremos pagar esses dividendos. Com isso nós fechamos aqui a nossa apresentação, então eu abro um espaço para perguntas e respostas. Teremos todo o prazer de compartilhar com vocês as informações sobre essas dúvidas.

Operador: Obrigado.

Rafael: Por favor, Thiago. Prossiga.

Operador: Obrigado. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, digitem asterisco 1, para tirar a pergunta da lista, digitem asterisco 2. Mais uma vez, gostaria de lembrar aos senhores que para fazer uma

pergunta basta digitar asterisco 1 e, para retirar a pergunta da lista, basta digitar asterisco 2. Mais uma vez, para fazer uma pergunta, basta digitar asterisco 1, e para remover a pergunta da fila, basta digitar asterisco 2.

Rafael: Thiago, eu recebi uma pergunta aqui da Carol, Maria Carolina Carneiro, do Banco Credit Suisse, sobre contratação de energia no semestre e demanda e preços de PPAs, Malta. Trimestre em que a liquidez foi um pouco baixa. Você gostaria de comentar?

Malta: Obrigado pela pergunta, Carol. Bom, um trimestre bastante crítico em função da hidrologia. Nós precisávamos ter energia descontratada para mitigar os nossos riscos de GSF, então o mercado tinha pouca liquidez. É claro que é natural que sejamos acessados por potenciais clientes para uma compra de mais médio prazo de energia, então, quando somos demandados para fornecer essa energia, a partir, por exemplo, de 2021 ou 2022, para que possamos manter o nosso portfólio de curto prazo equilibrado para mitigação do risco do GSF, a gente acaba tendo que incorporar no preço médio da energia, o custo de reposição do nosso portfólio, principalmente, nos anos de 2021 e 2022. Então, sendo mais objetivo, o volume de venda em contratos de curto prazo foi muito pequeno em função dos preços e da nossa necessidade de proteger o nosso portfólio, e algumas operações de venda de mais de médio prazo.

Rafael: Mais uma pergunta vinda da Carol, do Credit Suisse. Ela comentou que teve uma demanda bastante grande, aparentemente, por ativos renováveis e nós vimos várias empresas comprando portfólios no trimestre, solar e eólico. Ela gostaria que a gente dividisse o que achamos do *valuation* desses ativos e se, realmente, a demanda por projetos está aquecida nesse segmento de renováveis, Malta.

Malta: Realmente, a demanda está bastante aquecida e a gente percebe uma competição grande por projetos. Temos, nesse período em especial, um volume muito significativo de projetos com objetivo de capturar o benefício da redução dos custos de transmissão e distribuição e a informação que nós temos é que, por conta dessa demanda por redução de custo do fio, temos algo em torno de 8 gigawatts em projetos sendo desenvolvidos.

Nós aqui, temos um portfólio que a gente também pretende homologar e definir quando implantar. A gente tem, preferencialmente, vendido essa energia no mercado livre, onde

a gente consegue capturar preços atrativos para viabilizar os nossos projetos. E com relação ao CAPEX que a gente tem verificado em novos projetos, a gente fica bastante surpreso com os níveis de CAPEX, que a gente tem recebido informação. No caso de Santo Agostinho, por exemplo, a nossa expectativa é de R$ 5,3 milhões por megawatt instalado. A gente tem verificado aí, projetos com perspectiva de viabilização com níveis de CAPEX em torno de R$ 4 milhões por megawatt instalado. Por conta da elevação significativa dos preços das *commodities*, a nossa expectativa é que esse CAPEX sejam além do que nós viabilizamos. Santo Agostinho acho que vai ficar aí na nossa expectativa ou perspectiva, entre R$ 5,3 e R$ 6 milhões por megawatt/hora.

Acho que é importante ressaltar que, apesar da elevação dos preços das *commodities*, no que se refere a Santo Agostinho, nós temos total proteção contratual. Nós fizemos todos os *hedges* de câmbio e *commodities* sempre que preciso para mitigar todo e qualquer risco, então, a gente está bastante confiante de que entregaremos o projeto com os níveis de retornos que nós consideramos para viabilizá-lo.

É claro que a gente, muito provavelmente, vai sofrer algum tipo de pressão por parte dos nossos fornecedores, mas como eu disse, o nosso contrato é bastante robusto com garantias de valores muito significativos, então a gente imagina que alguma necessidade de renegociação com fornecedores que não vai gerar impactos significativos para o projeto.

Rafael: Ok. Obrigado, Malta. Agora uma pergunta do André Sampaio, do Santander. Qual é a estratégia de crescimento inorgânico para os próximos anos? Foco em quais segmentos e como conseguir levar de forma relevante o crescimento para ter impacto em uma empresa tão grande como a ENGIE?

Malta: É, o nosso foco continua sendo em energias renováveis. A gente acredita em oportunidades, não só em projetos eólicos, mas solares também. A gente percebe que é relevante para gente ampliar os nossos investimentos em geração solar, até para complementar o nosso portfólio de eólica. A gente sabe que a intensidade de ventos é mais significativa nos períodos de noite e madrugada, então projetos eólicos e solares, onde o consumo de energia é mais expressivo durante o dia, ele acaba mostrando aí um equilíbrio maior para gente no portfólio.

Oportunidades a gente tem verificado no mercado e a gente está sempre atento a toda e qualquer possibilidade de aumentar o nosso portfólio também em investimentos inorgânicos. Transmissão também a gente adquiriu muita experiência na implantação desses dois projetos. Nós entramos nessa atividade recentemente, e como nós já imaginávamos, a nossa performance em termos de implantação e implemento de prazos e dentro do CAPEX que nós estimávamos, dá uma segurança ainda maior para que a gente possa ampliar investimentos também no ramo de transmissão. E a gente tem verificado, como eu disse, muitos projetos sendo viabilizados com estimativas de CAPEX bastante baixa e a gente acha que no curto e médio prazo, surgirão oportunidades muito interessantes aí de M&As, como nós já fizemos no passado. Então, a gente vai estar preparado para capturar eventuais boas oportunidades. A gente, como já mencionamos, tem uma estrutura de capital que nos permite crescer, temos uma robustez financeira que nos dá aí a tranquilidade para capturar toda e qualquer boa oportunidade que surja no mercado.

Rafael: Obrigado, Malta. Eu vou aproveitar e, como você mencionou a estrutura do capital, vou fazer uma pergunta do Giuliano Ajeje, do UBS que é relacionada a essa. E ele comenta que a ENGIE é uma empresa que sempre teve um balanço bastante robusto e um resultado menos volátil e ele pergunta se o aumento da Selic pode fazer a gente rever a estrutura de capital ou mesmo o plano de CAPEX. Acho que está relacionada à tua resposta.

Malta: Bom, como eu mencionei, a gente tem uma estrutura de capital bastante robusta, com bastante espaço ainda para financiar *equity* desses projetos. Mencionei também lá naquele histórico de 5 anos, um nível de alavancagem de 86%, que é bastante significativo.

Hoje, apesar de tudo que nós temos visto no mercado financeiro, a gente ainda consegue capturar boas taxas. Isso nós comprovamos na recente emissão de debêntures para financiar o projeto de Santo Agostinho, os níveis de taxa foram bastante favoráveis, mas eu concordo que, imaginando aí o curto e médio prazo e perspectiva de Selic, a gente sempre avalia a possibilidade de antecipação de algumas captações, mas a gente precisa ter uma perspectiva um pouco mais positiva de viabilização de novos projetos e oportunidades de M&A. Sim, isso é um fator importante que está no nosso radar de forma

permanente e quando acharmos necessário, partir para uma estratégia de alteração de nossa estrutura de capital, nós certamente faremos.

Rafael: Obrigado, Malta. Nós estamos recebendo, aqui, várias perguntas. Eu estou procurando filtrar de maneira a gente ter um encadeamento mais lógico, e uma pergunta que pode entrar agora, que você já mencionou na questão de crescimento, duas perguntas, na verdade, do Antonio Luis Rizzo, nosso investidor pessoa física: com relação a atividade de geração, se a Companhia acha importante ter ativos de energia intermitente, ele menciona térmicas a gás, e se ainda há interesse em geração hidrelétrica, Malta.

Malta: Bom, com relação a térmicas a gás, a nossa perspectiva atual é que nós temos oportunidades mais interessantes no mercado em termos de retorno. Hoje, como eu já mencionei, o foco em energias renováveis, solar e eólica. A gente acha que quem tem a molécula do gás certamente vai levar alguma vantagem competitiva na implantação de projetos a gás.

No que se refere a investimentos em ativos hidrelétricos, a gente tem verificado nos últimos anos pouquíssimos projetos para serem viabilizados. Hoje, nós temos uma questão ambiental importante que dificulta ou quase que impossibilita a construção de reservatórios amplos, o que tira um pouco a competitividade de projetos hidrelétricos. A gente está atento a oportunidade de M&A, a gente tem bastante experiência de portfólio hidrelétrico e isso pode, de certa forma, nos gerar uma vantagem competitiva. Nós temos o nosso portfólio também bastante diversificado. A gente tem visto poucas oportunidades interessantes em geração hidrelétrica, mas como eu disse, por conta da nossa vasta experiência, certamente estaremos atentos a boas oportunidades.

Rafael: Obrigado, Malta. Vou mudar um pouco de tema. Nós temos várias perguntas aí sobre crescimento, mas eu vou mudar um pouco o tema. Uma pergunta do Renan Ulrich, nosso acionista também pessoa física, que sempre nos acompanha, ele pergunta sobre o interesse de desenvolver a controlada de geração distribuída. Ele comenta que, desde a aquisição a fatia dessa empresa tem diminuído e, apesar do crescimento do mercado de geração solar distribuída, Malta. Acho que é uma boa oportunidade para comentarmos a nossa posição sobre o assunto.

Malta: Sim, o objetivo de entrar nessa atividade foi conhecer um pouco melhor o mercado, então, o que nós verificamos foi uma competitividade muito grande. Nós temos competidores com nível de custo, uma estrutura de custo bem inferior a nossa. Então nós temos padrões de governança, nós temos o nosso controlador que participa também da gestão do nosso negócio, como participa de todos os investimentos no mundo, então o que a gente tem percebido é que a gente dificilmente vai conseguir ser competitivo em nível de ampliar de forma significativa o nosso portfólio.

A gente tem percebido alguns *players* até importantes investindo bastante nesse mercado. A gente tem visto aí comentários que os retornos são significativos, mas a nossa experiência nesse mercado, ela ficou um pouco aquém do que nós imaginávamos. Então, nossa perspectiva é focar em investimentos mais significativos, que agreguem mais valor. Como eu disse, para você montar um portfólio em níveis equivalentes a um projeto mais robusto de geração eólica e solar, por exemplo, não é simples, então, a nossa decisão é quase que sair desse mercado. A gente inclusive está mapeando o mercado para verificar potenciais compradores, então, acho que é um pouco da nossa visão sobre essa atividade, um pouco da nossa estratégia de investimentos.

Rafael: Obrigado, Malta. Então, novamente, mudando um pouco o foco, o Vitor Burke nos pergunta, é uma pergunta bem difícil, na verdade, mas qual é a expectativa da Companhia de GSF para 2022? A gente pode comentar um pouco, Malta.

Malta: Assim, o cenário hidrológico ainda nos gera bastante incerteza. Nós tivemos uma surpresa muito positiva com níveis de chuvas em outubro. Foi um dos melhores níveis pluviométricos históricos para esse mês. A gente tem perspectiva positiva também para o mês de novembro, e como vocês estão observando, os preços caíram de forma significativa em outubro e em novembro também, mas acho que é muito prematuro a gente falar de perspectiva de GSF para o próximo ano. Acho que tudo vai depender do término desse período úmido. Acho que a questão de carga também, uma grande incerteza, depende aí das perspectivas de crescimento econômico. Então, a gente não pode esquecer que os níveis de reservatório estão baixos e a perspectiva para que o fim do ano fique em algo entre 25 e 28%, essa é a nossa perspectiva. Então, apesar das incertezas, a gente avalia, diante do cenário atual, é que ainda teremos níveis de GSF talvez menos grave do que esse ano, mas talvez tenhamos uma perspectiva não tão positiva de novo. É

importante reforçar que muito provavelmente não repetiremos esse ano de 2021, que foi um dos mais críticos da série histórica.

Aproveitando a tua pergunta, é importante mencionar que esse trimestre foi o mais crítico em termos de GSF. O GSF ficou algo em torno de 51,3%, então isso é muito significativo e isso é um PLD no teto. Então, como eu mencionei, o impacto de R$ 80 milhões negativos no nosso resultado, na nossa visão é bem baixo, considerando essa perspectiva do GSF mais grave ao longo de muito tempo, nesse trimestre e o PLD elevado.

Rafael: Obrigado, Malta. Acho que só complementando, como eu mostrei o balanço de energia lá atrás, mostra que a empresa está preparada, continua preparada para enfrentar e mitigar os impactos do GSF. A gente está com uma postura mais conservadora e a nossa estratégia vai sendo ajustada conforme a gente avança no tempo e tem uma maior precisão nas estimativas. Então, estamos preparados, a hidrologia melhorou, a possibilidade de racionamento para 2021 já foi descartada, reduziu muito para 2022, mas não é nula. Então ainda merece atenção, acreditamos que o governo continuará agindo para evitar que isso aconteça e de forma a ser benéfico para todos, tanto para os agentes do setor como para o consumidor final.

Malta: É importante reforçar, Rafael, um pouco do que você disse. Para 2022 nós, como processo de gestão do nosso portfólio, a gente está protegido. A gente foi conservador num primeiro momento no que se refere à mitigação de risco. É claro que, a cada mês, a gente avalia perspectiva de GSF então, como eu disse, é muito difícil avaliar o que vai ocorrer em 2022, mas conforme nossas avaliações, eu falei mensal, mas elas são quase que diárias, semanais. A gente vai adaptando o nosso portfólio, podendo eventualmente até liberar energia para venda caso a perspectiva seja de um GSF mais comportado, desde que tenhamos preços favoráveis para venda dessa energia. Então não quero, aqui passar uma perspectiva tão negativa de GSF não. Acho que a mensagem aqui é que o desafio de prever GSF é enorme.

Rafael: Perfeito, Malta. Exato. Pessoal, a gente está avançando no horário. Nós temos algumas perguntas que eu não fiz aqui, mas estão relacionadas a outras que foram feitas e, de certa forma, se não respondidas inteiramente, mas em parte, mas nós aqui, da equipe de Relação com Investidores, continuamos a disposição para atender o mercado e tirar

essas dúvidas após encerramento do *call*. Creio que, com isso, a gente fecha a seção de perguntas e respostas, Malta, e eu devolvo a palavra a você para suas considerações finais.

Malta: Obrigado, pessoal, pela participação e pela oportunidade de conversarmos um pouquinho sobre o nosso resultado. É sempre um prazer muito grande para gente, então encerramos aqui a nossa videoconferência. Desejo a todos um excelente final de semana e até o próximo trimestre.

Rafael: Pessoal, obrigado, e fazendo uma última chamada e informação, lembrando que no dia 10 de dezembro nós teremos o nosso *investor day*, o Por Dentro da ENGIE e, contamos também com a participação de todos. Muito obrigado e um bom final de semana.

Malta: Adicionando que vai ser virtual, Rafael. Infelizmente, esse ano a gente ainda vai ter que fazer virtual, então esperamos que no próximo ano nós consigamos fazer presencial, que para gente é muito importante também essa oportunidade de ter um contato mais próximo com vocês.

Rafael: Perfeito.

Operador: Obrigado. A videoconferência da ENGIE Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenha uma boa tarde e obrigado por usarem a Voitel.