ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA
RESULTADO DO TERCEIRO TRIMESTRE DO ANO DE 2025
6 DE NOVEMBRO DE 2025 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

SRA. ADRIANA WAGNER: Olá, bom dia. Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do terceiro trimestre de 2025 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 e dos resultados operacionais, indicadores ESG e avanços na implantação de novos projetos, entre outros fatores relevantes do período.

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

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

Para apresentar o desempenho da ENGIE Brasil Energia no terceiro trimestre de 2025, estão conosco hoje os senhores Pierre Leblanc, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Guilherme Ferrari, Diretor de Energias Renováveis e Armazenamento; Marcos Keller, Diretor de Gestão e Comercialização de Energia; e Leonardo Depiné, Gerente de Relações com Investidores da Companhia.

Agora, eu passo a palavra ao Pierre, para iniciar a apresentação.

SR. PIERRE LEBLANC: Bom dia a todos. Eu vou me dirigir a vocês em inglês. Vai ser bastante divertido! Obrigado por participar durante esta hora. É um momento importante para nós podermos conversar com vocês e explicar os resultados financeiros e principais destaques do último trimestre de 2025.

Começamos com os destaques. Os destaques durante esse trimestre são os seguintes: Em primeiro lugar, sobre nossos projetos Assuruá e Assú Sol, nós completamos 100% do avanço físico e começamos a operação comercial; quer dizer que estamos de acordo com o cronograma — um fato importante.

Completamos a aquisição e integração na nossa carteira de dois ativos, Santo Antônio do Jari e Cachoeira Caldeirão. Esses dois ativos já estão incluídos na gestão da nossa carteira desde meados de agosto e vão contribuir ao nosso Ebitda.

Nós fomos reconhecidos pela décima quinta vez com o Troféu Transparência da Anefac em contabilidade, que reconhece as melhores práticas de governança, transparência e qualidade nas informações financeiras. Isso é muito importante para a nossa equipe. Também fomos certificados como o melhor lugar para trabalhar, de acordo com o Great Place to Work do Brasil. Nós somos uma boa Companhia e é um fato importante para a nossa equipe.

Gostaria de mencionar que um evento subsequente do terceiro trimestre é o aumento do nosso capital social. Nós temos que cumprir com a legislação. A nossa reserva não era suficiente no capital social no final de 2024 e nós precisamos aumentar o nosso capital, incorporando as reservas. Isso é o que nós vamos fazer durante novembro a título de bonificação.

Os resultados do terceiro trimestre — os resultados financeiros —, no próximo slide, são resultados robustos, sólidos. Como vocês poderão ver, o Ebitda aumentou 12,4% vis-à-vis o terceiro trimestre de 2024, um bom resultado. Até a data, o Ebitda de forma regular teve um aumento de 6,4%.

Vocês poderão ver que tivemos um aumento no lucro líquido — 9,8% —, devido a vários motivos. Em primeiro lugar, vimos um aumento da depreciação dos nossos ativos, comparado com o ano anterior. Temos três grandes ativos em operação — Cachoeira e Jari atualmente acrescentados —; tivemos um aumento de despesas financeiras vinculadas à taxa de juros do Brasil, que aumentou muito mais, comparado com 2024; e tivemos um aumento nos gastos com tributação também. Mas os resultados são muito positivos: Nós entregamos o que falamos que queríamos entregar e somos uma Companhia muito robusta nisso.

Sobre os nossos indicadores ESG, para ser justo, melhoramos em todos os indicadores, com a exceção de que tivemos 4 acidentes no último trimestre de 2025 — acidentes que levaram a parar o trabalho — e nós estamos enfocando esse tema considerável.

Apoiamos o aumento da força de trabalho de mulheres na nossa equipe. Nós estamos num caminho excelente para isso, para poder aumentar esse número, essa liderança feminina na nossa equipe.

Continuamos investindo em inovação e em responsabilidade social, embora tivemos que aumentar a nossa contribuição nesse campo.

Eu gostaria de passar a palavra ao Guilherme, que vai falar dos destaques operacionais.

SR. GUILHERME FERRARI: Bom dia a todos. Trazendo um pouco aqui mais do que está por trás desses números… Então, trazendo aqui a parte das disponibilidades dos nossos ativos eólicos, fotovoltaicos e hidrelétricos, a nossa performance vem melhorando.

Principalmente nos eólicos e nos fotovoltaicos, a gente está com uma equipe dedicada de engenharia, um trabalho muito perto dos nossos fornecedores, para que a gente consiga ter os equipamentos o mais disponíveis possível. Então esse é um esforço dos nossos colaboradores, obviamente com investimentos também, sempre buscando a performance dos ativos. Então é uma melhoria da nossa performance bem significativa nessas duas tecnologias.

Na hidrelétrica, ela fica um pouco decorrente da sazonalidade e das manutenções, mas isso também… a gente está num *standard* de disponibilidade muito boa dentro das hidrelétricas também.

Em transmissão — só trazendo um pouco aqui —, a nossa disponibilidade também é muito alta. São ativos também mais previsíveis de operar, são mais efeitos de natureza em que podem ocorrer alguma indisponibilidade, mas estamos performando superbem também em transmissão.

Curtailment, que é o grande tópico aqui nosso hoje do setor de renováveis, ele vem impactando significativamente a nossa geração — impacto nos ativos eólicos e solares — , muito em linha com o que vem acontecendo no sistema. A gente tenta de alguma maneira minimizar com otimizações de manutenções, gerenciamento de cortes, mas, hoje, a grande solução do *curtailment*, nós esperamos que venha da MP 1304 e com alguns ajustes também operacionais que devem vir da Aneel e do ONS para que reduza o *curtailment*.

Outro ponto aqui importante, já mencionado pelo Pierre: a aquisição… a finalização das usinas Cachoeira Caldeirão e Santo Antônio do Jari. Então, a questão de crescimento orgânico: Nesse trimestre aqui, a gente adicionou mais 689 MW em relação ao ano passado, que é Serra do Assuruá e Assú Sol; e, adicionalmente, as duas usinas hidrelétricas sobre que o Pierre comentou — Cachoeira Caldeirão e Santo Antônio do Jari —, adicionando 612 MW.

Pode ir para o próximo slide, por favor. Então, como já mencionado, o crescimento da geração de energia, ele vem do nosso crescimento orgânico e também dessa operação de M&A que nós fizemos; então temos crescimento orgânico e melhora de performance.

Os recursos… esse ano também, a condição de vento, principalmente, foi até acima do que nós estávamos esperando, o que até ajudou a minimizar um pouco a questão do *curtailment*. Mas, então, a melhoria operacional, melhores recursos naturais eólicos e solares, está fazendo com que a gente consiga ter um aumento na nossa geração de energia.

Próximo. Agora, Keller.

SR. MARCOS KELLER: Bom dia a todos. Então, acho que esse slide resume a nossa atividade comercial do trimestre. Foi um excelente trimestre. Vocês conseguem ver aqui — começando até pelo gráfico da direita — que nós tivemos boas vendas ao longo do trimestre.

Acho que foi um comentário que nós fizemos na apresentação do trimestre passado, de que algumas operações de autoprodução que estavam em negociação ainda não se refletiam nos balanços; e é o caso desse trimestre agora que elas passam a refletir.

Então essa variação foi por conta da contabilização de novas operações de autoprodução, então já refletindo essa variação de disponibilidade ou de novos contratos para todos os anos até o ano de 2029; então foram bons volumes — quando a gente está falando de autoprodução, se refere a bons volumes.

E, além desses bons volumes de autoprodução, vocês também conseguem ver nos números de clientes que nós também tivemos uma boa evolução nos números de clientes, nos números de consumidores, quando a gente compara com o mesmo trimestre do ano passado. Então há esse aumento de 17,6% no número de consumidores — estamos em 2.056 consumidores no fechamento do trimestre —; 4.590 unidades consumidoras, também um aumento de quase 24% no número de unidades consumidoras atendidas no final do terceiro trimestre.

Então, bons números comerciais, tanto em energia vendida, em volume vendido, quanto na carteira de consumidores — consumidores esses de ticket menor, mas também de maiores margens.

A gente consegue ver aqui, então, a posição em 30/09 no gráfico da esquerda dos nossos recursos disponíveis para os anos à frente. Então, demonstra que a gente continua nessa estratégia de ir contratando ao longo do tempo; claro, sempre com ajuste fino na estratégia mais tática, mas nessa estratégia mais global de ter essa contratação gradativa e garantindo aí receitas e previsibilidade dos resultados.

Acho que isso é o que eu queria falar em relação a esse slide. Depois, fico à disposição nas perguntas e respostas.

SR. GUILHERME FERRARI: Então, voltando aqui aos projetos em que nós estamos em implantação, no Conjunto Eólico Assuruá, como o Pierre já mencionou, a parte física já finalizada — já está concluída a montagem, o comissionamento —, estamos 100% em operação. A gente ainda fica no aguardo do despacho da Aneel para estar em operação comercial de 100% do parque. Isso decorreu de novos procedimentos do ONS, que criou novos procedimentos para a obtenção das declarações para teste dos ativos.

Aqui, acho que vale ressaltar que, no Conjunto Eólico Assuruá — como vocês já sabem - é fornecimento Vestas e a performance tem sido muito acima do esperado; é uma máquina que realmente surpreende na sua performance. Então a gente acredita que vai ser um… já que é o maior parque eólico do Brasil, ele tende a ser também um parque de melhor performance no Brasil também.

Esse projeto foi entregue dentro do orçamento previsto, dentro do prazo previsto, com as condições de saúde e segurança também todas atendidas, e agora a gente está só na fase final de execução. Tem sempre a parte ambiental, a recuperação de áreas degradadas, e o nosso contínuo investimento nas áreas sociais em torno dos ativos em que a gente se localiza.

Pode ir pro próximo. O Assú Sol também, um pouco… a gente já finalizou, tivemos aqui a parte de finalização do comissionamento de toda a planta também nesse quarto. A gente agora também, decorrente desse novo procedimento do ONS, está esperando receber… finalizar todos os procedimentos para receber a operação comercial.

Também é um ativo que está performando superbem, com equipamentos de primeira linha, a questão de CAPEX dentro do programado, a questão de cronograma também dentro do programado e a questão de saúde e segurança o mesmo.

Estamos também nessa fase do plano de recuperação de áreas degradadas — são atividades que decorrem em um pouco mais de tempo, mas tudo dentro do previsto — e também em questões das partes sociais que a gente continua a fazer.

Pode ir para o próximo. O Depiné vai assumir.

SR. LEONARDO DEPINÉ: O próximo é comigo, Guilherme. Obrigado. Então, o nosso primeiro projeto de transmissão nessa apresentação é Asa Branca, que é um projeto lá do Leilão de 2023. O primeiro trecho que está destacado ali, entre Morro do Chapéu e Poções, ele está muito perto de ser concluído: A conclusão deve ocorrer agora no quarto trimestre. Com isso, a gente, já no final deste ano, já faz jus a 1/3 da RAP do projeto, então é uma antecipação bem relevante frente ao esperado no Leilão.

Já no segundo trecho, a gente está na fase final de obtenção da licença. A Licença de Instalação ainda não saiu, a gente aguarda para as próximas semanas, para dar início à construção, possivelmente no início do ano que vem, então esse trecho final do projeto

deve ficar para meados de 2027.

Já em Graúna, Graúna é um leilão um pouco mais recente — ele é do final de 2024 —, então ele está ainda na fase ambiental, mas ele tem decorrido dentro do planejado.

A questão do *brownfield*, então, que é aquela linha vermelha alinha no mapa, ela, no início de julho a gente começou a operar essa linha, então já fazemos jus a 5% da RAP do projeto. Não é muito grande, mas é um marco importante para a gente; é o primeiro projeto *brownfield* que a gente assume e com operação própria também — a operação desse trecho não é terceirizada —, então é um marco bem importante aqui para a Engie.

Sobre Jirau, se o Guilherme quiser complementar, fique à vontade, mas não tem nenhuma grande atualização frente ao último trimestre. A gente já tinha destacado a questão da elevação da garantia física por conta da operação em cota 90 ampliada e futuramente constante, então ela já está toda mapeada ali naquele gráfico de barras.

E também, sobre eventual transferência, que é um tema que sempre o pessoal pergunta, a gente segue aguardando um posicionamento do Controlador; não teve nada de novo nesse trimestre sobre esse tema.

E o último, então — Guilherme, se você quiser comentar —, expansão, também acho que não tem nada novo.

SR. GUILHERME FERRARI: Aqui, como não tem nada novo, a gente continua mantendo o nosso *pipeline* de projetos e esperando que o mercado reaja, que tenha novas demandas… demandas reais, que não sejam impactadas por *curtailment*. Então, a gente continua mantendo esse portfólio, acreditando que em algum momento, principalmente em projetos eólicos, a gente deva continuar o desenvolvimento deles. Obviamente, algumas expansões sempre são bem-vindas, né? Algumas, mas são marginais.

Só reforçando também que, dentro do contexto, a gente tem as possibilidades do leilão do ano que vem, de capacidade, onde a gente tem dois ativos nossos — Salto Santiago e Jaguara — onde a gente pode participar. Em Salto Santiago, tem aquele problema do fim da concessão, mas, em Jaguara, a gente conseguiria participar.

E também um ponto importante aqui é a questão das baterias, que também a gente já começa a olhar com um pouco mais de atenção o desenvolvimento de baterias para também estar apta a participar do leilão que deve ocorrer no ano que vem.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Obrigado, Guilherme. Voltando aqui, então, agora para destacar a performance financeira. A gente tem aqui um Retorno sobre o Patrimônio Líquido e um Retorno sobre o Capital Investido ainda num patamar bastante satisfatório — a gente o destacou como sendo resiliente.

Obviamente, a gente investiu mais de R$ 38 bilhões nos últimos anos, então isso faz a nossa base de ativos subir. E é uma base de ativos que está atualizada. Antes, a gente tinha uma base de ativos que estava a preços antigos, então numericamente o retorno parecia maior; mas agora, com uma base nova, esse retorno matematicamente cai um pouco.

Além disso, alguns projetos ainda não estão entregando 100% do seu Ebitda. Em 2026, já vai estar mais claro, com Assuruá, Assú Sol, Jari e Cachoeira entregando todo o potencial, então esse retorno deve estabilizar num patamar mais recorrente.

E aqui no gráfico de pizza, então, só destacando que, nos nove meses de 2025, nós já temos uma participação um pouco maior de transmissão do que tínhamos até 2024, dentro da nossa estratégia de diversificação; então, cerca de ¼ vindo de ativos de transmissão e transporte de gás e ¾ ainda vindo de geração.

O nosso gráfico aqui de ponte da receita mostra um aumento de 31,8%. Boa parte disso é efeito de… que a gente chama de efeitos de IFRS — aqueles R$ 352 milhões de transmissão —, mas ainda assim temos um efeito orgânico importante ali, por conta de crescimento de receita e de volume, um pouco de inflação e novos ativos entrando em operação, contra o mesmo período do ano passado. Depois a gente olha no Ebitda e isso fica um pouco mais claro.

Passando para o resultado da TAG, TAG segue entregando um desempenho bem consistente: R$ 2,3 bilhões de ROL e quase R$ 1 bilhão de lucro no trimestre. A nossa participação nesse lucro — R$ 166 milhões — é muito parecida com o primeiro tri; um pouco abaixo do segundo tri, onde houve um não recorrente. Segue tudo muito bem lá na TAG.

No gráfico, então, mais complexo aqui da apresentação, esse gráfico ponte do Ebitda, nós temos na ponta o Ebitda como publicado, o Ebitda contábil; depois, a gente entra para as duas barras intermediárias, que são o Ebitda ajustado, e nesse trimestre ele foi muito limpo, com poucos ajustes, como vocês podem ver; e, nas barras do meio, então, o Ebitda ajustado também dos efeitos de IFRS. Em todos eles, um crescimento parecido, entre 10% e 13%.

E aqui, sim, fica mais claro, porque a transmissão fica muito estável ali, com R$ 3 milhões; e a equivalência patrimonial da TAG levemente menor. Então o destaque fica aqui com geração, com R$ 277 milhões de aumento, que a gente chamou de “de performance”, mas ali tem preço, volume e expansão. E, depois, algumas reduções por conta de custos associados a essa expansão: encargo de conexão, material, serviços e outras despesas. Então, o *net* disso é o resultado positivo vindo de geração; então temos ali nas barras do meio 10,5% de crescimento.

No lucro, um desenho parecido. Então, indo direto ali para as barras centrais, cerca de

10% de aumento — de R$ 666 milhões para R$ 731 milhões —, onde a maior parte vem do Ebitda ajustado; uma pequena variação positiva também de Imposto de Renda; e aí as variações negativas: uma parte pela depreciação em novos ativos e uma parte pelo resultado financeiro — o nosso endividamento está um pouco mais alto, e também as condições financeiras, juros e inflação, variando em relação ao terceiro trimestre do ano passado. Então, aqui também, cerca de 10% de aumento.

Indo agora para endividamento, seguimos aumentando — já esperado —: nesse trimestre, cerca de R$ 3 bilhões pela aquisição de Jari e Cachoeira… de dívida líquida, né? R$ 2,3 bilhões de *equity* com R$ 600 milhões e alguma coisinha de dívida, então seriam R$ 3 bi de impacto na dívida líquida. Só essa aquisição mexeu quase 0,5 Ebitda aqui nessa relação, que era 2,7x no final do ano passado e agora atingiu 3,2x.

Então estamos com 3,2x. É um nível ainda satisfatório, é um nível que nos garante ainda um AAA — que queremos manter. E, no caso da dívida bruta — 3,8x —, ainda é uma dívida bem equilibrada; claro que a partir de agora já impõe um pouco mais de cautela nos próximos passos, mas é um endividamento saudável, e podemos assegurar isso no próximo slide, que é onde a gente mostra o perfil de vencimento dessa dívida.

É um perfil bem suavizado de 26 a 30; depois, naquela barra maior, também tem 5 anos ali dentro, então é um perfil que nos impõe cerca de R$ 2 bilhões por ano de pagamento de dívida, supercontrolado. Seguimos AAA, seguimos com por volta de 1/3 em CDI e o restante em IPCA.

O custo dessa dívida, evidentemente, subiu um pouco: A gente está com IPCA + 6,4% numa média, contra algo como IPCA + 5,6% no mesmo período do ano passado; claro, as condições financeiras se apertaram um pouco no país todo.

Em relação ao plano de investimentos, também nenhuma grande alteração, apenas ajustes, algum escorregamento de ano contra ano. Então, ano passado, quase R$ 10 bilhões; esse ano, R$ 6 bilhões, o que significa por volta de R$ 3 bilhões de Jari e Cachoeira, e o restante pela conclusão de Asa Branca e Assú Sol e as transmissoras também — então, o nosso programa de CAPEX.

E, a partir do ano que vem, 2026 e 2027 já num patamar bem mais baixo, porque ficam só basicamente as manutenções e as duas transmissoras — Graúna e Asa Branca —, para terminar até… Graúna ainda vai até 2028, mas Asa Branca vai até 2027.

E, por fim, esse slide acho que é o mesmo do trimestre anterior, só para mostrar o nosso histórico de pagamento de dividendos, que ficou ali em 2020, 2021 e 2022 em 100%; e, de 2023 até agora, a gente mantém ele em 55%, sem grandes alterações, sem grandes mudanças.

E é isso. A Adri vai liderar aqui o Q&A para a gente.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, basta enviá-la pela ferramenta de Q&A desta conferência.

A nossa primeira contribuição aqui vem do Daniel Travitzky, do Safra. Ele tem duas perguntas. Eu vou fazer a primeira e aproveitar e também juntar com outra dúvida do Ruan, que é investidor, sobre o mesmo assunto, tá?

A primeira pergunta é: "Sobre a bonificação de ações, podem explicar o racional para fazer esse movimento nesse momento?". E também combina com a pergunta do Ruan também sobre bonificação e sobre os outros modelos de distribuição de dividendos e JCP para os acionistas.

SR. PIERRE LEBLANC: Talvez eu possa responder essa primeira, e você pode complementar se quiser. Por que fazemos isso? Porque nossa reserva de lucro era maior que o capital social. Para poder cumprir com a legislação, nós precisamos aumentar o nosso capital social. Esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto: Nós aumentamos o capital social até o capital autorizado; nós fizemos isso, e o capital autorizado hoje é R$ 7 bilhões. Aproveitamos a oportunidade para chegar perto do limite e conversamos com o Conselho de Administração ontem. Eles aprovaram o aumento de capital social até R$ 6,9 bilhões. Isso será através de uma ação de bonificação. Por quê? Porque queremos aumentar a liquidez das nossas ações e, através desse mecanismo, nós podemos aumentar as ações sem mudança nos nossos interesses minoritários nas nossas ações.

Depiné, se você quiser complementar…

SR. LEONARDO DEPINÉ: Não. Perfeito, Pierre. Só complementando a questão do possível modelo de remuneração além de dividendo e JCP, podemos avaliar no futuro uma redução de capital, se necessário, como um movimento; acho que não é o caso agora para o curto prazo, mas é um modelo que vai ser analisado se tiver alguma vantagem nesse sentido.

SRA. ADRIANA WAGNER: Ok, obrigada. A segunda parte da pergunta fala sobre qual é a visão de vocês sobre a solução proposta para o *curtailment* incluída na MP 1304. Com isso, também a gente atende à pergunta do Ruan, investidor da VDA, que também pergunta sobre o *curtailment* e como a gente trata isso no curto e médio prazo.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Eu vou só iniciar essa resposta, e depois eu passo para o Guilherme ou para o Keller, porque a 1304 foi aprovada, mas ainda não foi sancionada, então acho que o primeiro passo é avaliar o que vai ser sancionado e, em seguida, entender a regulação um pouco mais infra. Então, se o Guilherme e o Keller quiserem comentar sobre o que está hoje na lei, né…

SR. GUILHERME FERRARI: Depiné, como complemento, acho que não tem muito… a gente ainda tem bastantes incertezas de qual vai ser o real impacto, de como vai ser o ressarcimento passado… ainda tem discussões se vai ter ressarcimento confiabilidade energética ou se só vai ter só de confiabilidade, então tem uma série de indefinições.

E tem a questão aqui — a gente já mencionou — que são as questões regulatórias que podem fazer com que investimentos em GD tenham alguma condição técnica diferente das atuais, o que pode trazer aí mais um obstáculo para o crescimento vertiginoso que tem das GDs hoje em dia. Então a questão da GD, ela acaba continuando impactando fortemente toda a nossa projeção de *curtailment* para o futuro.

SR. MARCOS KELLER: Bom, eu acho que não tenho muito que acrescentar ao que já foi dito. Então a gente tem é que ver a versão final da MP 1304. Ela tem dois artigos que tratam do mesmo assunto, então temos que ver exatamente como é que fica a edição final e aí fazer as nossas simulações do que vai ser passível de ressarcimento e dos volumes que serão elegíveis para nós. Acho que esse é um ponto; outro — que o Guilherme também já ressaltou — é o efeito que isso traz na geração física, principalmente da geração distribuída. Então acho que são pontos que têm que ser avaliados frente à versão final da lei.

Tem um atrativo, tem um elemento positivo de médio e longo prazo bastante interessante, que são as melhores condições para a inserção de baterias no sistema. Isso, a gente sabe que vai ajudar em diversas dificuldades operacionais que existem hoje, e também entendemos que parte do *curtailment* físico pode ser mitigado se, de fato, a gente conseguir ter uma boa inserção de baterias no sistema.

Então eu acho que são coisas para a gente conferir nos próximos meses e anos.

SR. LEONARDO DEPINÉ: E, só para completar, esse tema e mais alguns outros, a gente vai abordar em bastante detalhe no Engie Day, no Investor Day que a gente vai fazer no final de novembro lá em São Paulo. Quem puder ir ao vivo, ótimo; senão vai ter a versão gravada também.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito, obrigada. A nossa próxima pergunta também vem do Ruan Aquino, investidor da VDA, e ele pergunta: "Como a Companhia enxerga possibilidades de aquisições similares às usinas adquiridas recentemente? Há uma predileção por ativos hídricos operacionais em detrimento de novos projetos *greenfield* no setor de renováveis?".

SR. GUILHERME FERRARI: Eu começo, e depois, Depiné e Keller, fiquem à vontade também para adicionar. Obviamente, o mercado — como eu já tinha mencionado —, com essa sobreoferta… a parte *greenfield*, ela realmente acaba não fazendo nenhum sentido, porque tu tens um mercado sobreofertado de energia e com *curtailment* impactando massivamente os teus resultados; então isso já é um fator que vai fazer com que a gente

postergue um pouco nossas decisões de investimentos em *greenfield*.

Junto com isso, obviamente, quando a gente vai olhar M&As operacionais de eólicas e solares, o fator *curtailment* também é uma premissa fundamental. Obviamente, o vendedor vai tentar puxar para um *curtailment* abaixo do real e o comprador vai puxar para um *curtailment* mais realista, e isso faz com que tenha uma diferença de *valuation* muito grande. Então os potenciais M&As de renováveis — eólicas e solares —, eles tendem também a aguardar um pouco até ter uma visão clara do impacto da MP 1304 e as eventuais regulações que vão ser feitas aqui para gestionar a questão de GD.

E, por fim, obviamente, M&As e hidro são o desejo não só nosso, mas de vários players, mas é escasso no mercado. Então, tem muito poucas oportunidades; mas, sempre que tiver alguma oportunidade, nós vamos olhar seguindo sempre a mesma linha em que nós olhamos os dois ativos — Cachoeira Caldeirão e Jari —, vendo a qualidade dos ativos, a qualidade das suas KPIs, mão de obra. Acho que a qualificação da mão de obra é fundamental. Isso foi um ponto muito positivo nesses dois ativos, que nós conseguimos manter todos os funcionários que estavam trabalhando anteriormente. Isso faz com que a gente traga todo o conhecimento desde a fase de concepção até, agora, o início da operação. E agora estamos adicionando o conhecimento nosso da Engie para melhorar ainda mais a performance dos ativos.

Então são ativos que a gente vai olhar — a gente tem a nossa expertise interna —, mas, como falei, são escassos no mercado; não é uma coisa em que vai ter muitas oportunidades.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, Guilherme. A próxima pergunta vem do Bruno Oliveira, analista *sell side* da VDA, e são duas perguntas. A primeira: "Algum planejamento sobre a TAG? Uma nova possível venda parcial no radar?". E a segunda pergunta: "Diante do prospecto de investimentos, alguma sinalização sobre retorno do *payout* para 100% em 2026, ou é muito cedo para essa discussão?".

SR. PIERRE LEBLANC: Sobre TAG, a resposta simples é "não", não planejamos nada para o curto prazo nem para o médio prazo… Depiné, talvez você possa responder a próxima.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Obrigado, Pierre. Sobre dividendos, eu acho que, por enquanto, também não. O nosso endividamento ainda segue subindo: está um pouco acima de 3x agora e deve subir um pouco mais ainda, por conta dos dois projetos em construção, até meados do ano que vem, então eu acho que não faz sentido por enquanto — foi o Bruno, né, que perguntou?

Então, eu acho que não faz sentido, por enquanto, a gente pensar em voltar para 100% com esse endividamento acima de 3%. Acho que era mais ou menos a mesma linha que a gente já tinha comentado no Q2 também.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito, obrigada. Seguindo aqui, a próxima pergunta vem do Victor Burke, analista *sell side* do JP Morgan, e ele pergunta se há alguma atualização sobre a revisão tarifária da malha nordeste da TAG.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Victor, a gente tem ouvido da TAG e do próprio regulador que essa revisão tarifária deve ocorrer no primeiro semestre do ano que vem, então eles não esperam mais para dezembro. A última informação foi de que eles farão essa revisão em duas etapas: Primeiro, eles vão trabalhar sobre a WACC; e depois, sobre a base de ativos. Então a gente deve ter esse processo escorregado para algo como junho, finalizado em junho. Foi a última declaração que a gente viu do regulador, então não devemos esperar nada muito concreto no curto prazo.

SRA. ADRIANA WAGNER: Ok. Nossa próxima pergunta vem do Bruno Vidal, analista *sell side* da XP Investimentos, e ele pergunta: "A Companhia já tem alguma perspectiva sobre potencial antecipação de UBP? Se sim, qual seria a modalidade realizada, via aumento de capital ou emissão de dívidas?".

SR. PIERRE LEBLANC: Sobre essa pergunta, ainda estamos analisando a oportunidade para falar sobre o tema de UBP e fazer os cálculos, evidentemente. E nós temos até o começo de dezembro para discutir isso com a Aneel, e a Aneel nos perguntará se estamos interessados em pagar e terá um prazo para o pagamento. Agora, como nós vamos fazer isso? Provavelmente, em 2026; em 2025, ainda temos muita discussão.

E temos diferentes opções: aumento de capital poderia ser uma opção, mas não a única, e vamos escolher a melhor opção para o UBP, para financiar o projeto, se decidirmos continuar.

No final de dezembro, durante o Investor Day de São Paulo, talvez nós possamos lhes oferecer mais detalhes sobre esse tema.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Perfeito, Pierre. No nosso cálculo hoje de linha do tempo, o pagamento deveria ficar ou para o final de março ou para o começo de abril do ano que vem, então a gente vai ter o primeiro trimestre do ano que vem para discutir bastante essas opções.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito, obrigada. A nossa próxima pergunta vem da Lorena Fernandez, analista *sell side* do Itaú BBA, e ela pergunta, no tema de estratégia de comercialização: "Qual a perspectiva de manter parte do portfólio descontratado, considerando a visão da Companhia sobre preço de energia nos próximos anos?".

SR. MARCOS KELLER: Eu posso pegar essa. Você só repete qual é a primeira parte da pergunta, Adriana?

SRA. ADRIANA WAGNER: No tema de estratégia de comercialização: "Qual a perspectiva

de manter parte do portfólio descontratado, considerando a visão da Companhia sobre preço de energia nos próximos anos?".

SR. MARCOS KELLER: A gente continua com essa visão, com essa estratégia de ter uma contratação gradual, e sempre com aquele ajuste tático dentro do ano do *timing* de venda. E por que a gente entende que isso é o melhor para uma empresa de capital intensivo, uma grande geradora?

É que, por um lado, nós nos damos a oportunidade de aproveitar preços maiores, principalmente na perna longa de preço, porque a gente vê que… O curto prazo a que me refiro — o ano A+1, o ano A+2 — tem preços futuros, tem preços de mercado maior do que os anos mais à frente, então a gente entende que há, sim, espaço para que essa perna longa… para que a parte mais longa dos preços de mercado reajam para cima, então é interessante aproveitar essa oportunidade de contratação e não sair contratando tudo agora.

Por outro lado, também há limite de liquidez… de bom crédito de liquidez no mercado, então também a gente não pode deixar para contratar tudo em cima da hora, até porque seria uma temeridade, com esse modelo de preço bastante volátil. A gente sabe que, havendo cenários muito úmidos, o preço vai ficar muito baixo e pode ficar muito baixo durante muitos meses, e *spot* baixo durantes muitos meses leva a preço futuro de energia também baixo.

Então a gente tem que contrabalancear essa nossa visão de que há espaço para os preços futuros serem melhores, contra a gestão de risco de curto prazo — então, não deixar também grandes volumes para curto prazo, onde não haveria uma liquidez e nós ficaríamos no *spot*, o que passar a ser uma aposta e não é o nosso perfil. O nosso perfil é manter uma gestão adequada entre o resultado — entre as nossas receitas — e o risco que nós assumimos.

Então, em resumo, vamos continuar, a grosso modo, falando da estratégia mais ampla, de ir contratando gradualmente a energia futura.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, pessoal. Nós encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas, e eu gostaria de devolver a palavra agora aos diretores e também ao Depiné para as considerações finais.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Só agradeço a todos pela presença e vejo vocês nos próximos eventos.

SR. GUILHERME FERRARI: Também. Nós nos encontramos no nosso Por Dentro da Engie, no final de novembro; então, lá, esperamos ter um pouco mais de visão dos impactos da MP 1304.

SR. MARCOS KELLER: Obrigado a todos, bom dia e até o próximo evento.

SR. PIERRE LEBLANC: Obrigado a todos e nós nos veremos no final de novembro em São Paulo.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada a todos… a participação de todos aqui hoje. A videoconferência da ENGIE Brasil Energia está encerrada. Tenham uma boa tarde.