ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA
RESULTADO DO QUARTO TRIMESTRE E DO ANO DE 2023
28 DE FEVEREIRO DE 2024 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

SR. RAFAEL BÓSIO: Olá, bom dia. Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2023 da ENGIE Brasil Energia. Sou Rafael Bósio, Gerente 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, do *Release* de Resultados, além da DFP e dos demais documentos arquivados ontem na CVM, onde são divulgadas em detalhes as análises das demonstrações financeiras, dos resultados operacionais, indicadores ESG, 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-las por e-mail, enviando-as à assessoria de imprensa da Companhia.

Para apresentar o desempenho da ENGIE Brasil Energia no quarto trimestre e ano de 2023, estão conosco hoje os senhores Eduardo Takamori, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e Eduardo Sattamini, Diretor-Presidente da Companhia.

Agora, eu passo a palavra a Sattamini e Takamori, para iniciar a apresentação. Satta, acho que você que começa, né?

SR. EDUARDO SATTAMINI: Isso aí. Obrigado, Rafael, e bom dia a todos. É um prazer estar com vocês aqui mais uma vez e, mais uma vez, apresentando bons resultados, no ano de 2023, um ano extremamente importante para nós, um ano onde a gente efetivamente executou a transição energética da Companhia, descarbonizando nossos ativos. E, óbvio, esses impactos também vão fazer parte da nossa apresentação.

O próximo slide, por favor, o slide número 5. Nós vemos no slide número 5, quando a gente vem para os destaques da Companhia, primeiro, os destaques financeiros. Por que a gente fala que a transição energética foi completa e ela já vem com a substituição da nossa participação dos ativos de alto índice de carbono por novos ativos?

Vocês veem que nós crescemos esse ano muito próximo à inflação, tendo perdido um elemento muito importante da contribuição do Ebitda, que foi a Usina de Pampa. A Usina de Pampa — vocês vão ver mais adiante, quando o Takamori falar de finanças —, ela contribuiu com mais de R$ 350 milhões para o Ebitda, se a gente comparar 2022 com 2023, e, quando a gente olha o segmento de geração e *trading*, ele só perdeu R$ 122 milhões; ou seja, a gente já compensou uma parte dessa perda de Ebitda, via novos ativos de geração e atividade de *trading*.

Mas também fizemos a transição para uma empresa mais diversificada nos seus negócios, e a gente teve aí a contribuição do resultado da transmissão e também da equivalência patrimonial da TAG ajudando o nosso resultado a ter tido um crescimento entre 2022 e 2023 de 4,7%.

E, no aspecto do lucro líquido, no aspecto financeiro, que interessa muito aos nossos acionistas, nós tivemos um crescimento do resultado líquido muito grande — de quase 24% —, muito em função da queda da inflação e, com isso, da melhoria do resultado financeiro da Companhia, mostrando que ela é uma empresa robusta que tem o seu endividamento controlado e que se beneficia dos movimentos inflacionários. Então, isso é importante para a gente perceber.

Vamos, então, para o próximo slide, onde a gente vai falar sobre os outros destaques da Companhia. A Companhia tornou-se, com a venda dos ativos a carvão, a maior geradora de energia elétrica 100% renovável do país, e isso é marcante para nós nesse ano de 2023.

Nós assinamos o contrato de compra de cinco conjuntos fotovoltaicos, com capacidade de 545 MWac, no valor de R$ 3,2 bilhões — esse é o projeto que a gente chama de Projeto Cruzeiro —, com a GIP. Estamos finalizando as questões contratuais para que a gente possa fazer o *closing* financeiro.

Nós arrematamos no Leilão de Transmissão o Lote 5, levando adiante a nossa estratégia de diversificação e penetração e crescimento da área de transmissão dentro da Companhia.

E nós concluímos a emissão das debêntures no valor de R$ 2,5 bilhões, para que a gente pudesse reembolsar os gastos de implantação feitos nos projetos que a gente está desenvolvendo.

Próximo slide. Nós também fizemos a venda da alienação de 15% da participação societária que nós tínhamos na TAG — mantivemos ainda 17,5%. Como Grupo, temos hoje um co-controle de TAG junto com CDPQ. Isso já era um projeto original e veio num momento em que a gente precisa dos recursos para que a gente possa investir em ativos *greenfields* e continuar a nossa estratégia de diversificação e crescimento em transmissão.

Nós também, agora na reunião do Conselho, aprovamos a distribuição de dividendos obrigatórios complementares no valor de R$ 994,5 milhões, representando R$ 1,22 por ação, o que deve ser ratificado na AGO, e a gente deve definir — eu não sei, o Takamori já deve estar definindo a "data ex", — quando é que a gente vai definir a "data ex".

Assim, os nossos proventos, eles estão chegando a 55% de *payout*, o mínimo discutido com o mercado desde o *follow-on* em 2005, que é a prática que a gente tem da redução para que a gente possa, em momentos de grande investimento, ter recursos para fazer frente às necessidades da Companhia.

Vamos para a próxima parte, que é dos destaques de ESG. Então, a gente passou a integrar pela primeira vez o S&P Global Sustainability Yearbook (2024). Apenas 12% das empresas que "aplicam" para esse Yearbook, elas são consideradas. É, assim, um feito muito importante e um reconhecimento para nossas práticas de ESG muito relevante.

Outro aspecto muito importante: Nós avançamos do *rating* B para a classificação A- no CDP Climate Change 2023, importantíssimo também para a nossa manutenção dentro do Índice de Sustentabilidade da B3 (ISE), que foi, mais uma vez, com a nossa inclusão, nós atingimos o quinto lugar e a melhor colocação do setor elétrico no ISE, índice em que nós estamos desde a sua criação, também ali por volta do ano de 2005.

Passamos para os destaques de ESG na questão dos indicadores. A gente não vai passar um a um. As mensagens importantes que a gente tem aqui são os controles de emissão, a questão de saúde e segurança dos nossos colaboradores e terceirizados, a participação das mulheres na nossa força de trabalho. Temos também crescido com os investimentos

em inovação, buscando inovação para a melhoria de produtividade e de performance nos nossos ativos.

Temos um olhar muito próximo às comunidades onde a gente está inserido; com isso, a gente busca o investimento social total dos nossos recursos incentivados — e isso a gente tem feito e conseguido. Ele caiu em termos monetários durante o ano de 2023 por questões fiscais, mas é a nossa visão de utilizar a totalidade de recursos disponíveis com as comunidades próximas aos nossos projetos, às nossas usinas. E nós temos um índice de engajamento com as comunidades bastante elevado, com a atenção e o tratamento das necessidades locais.

Eu vou passar agora para o Rafael para ele falar um pouquinho da estratégia de comercialização e da expansão, e depois eu vou estar aqui com vocês. O Taka vai falar sobre finanças, e eu vou estar aqui com vocês para responder às perguntas que forem necessárias e estratégicas. Vamos lá, Rafa!

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado, Sattamini. Bom, entrando aqui no nosso balanço de energia, que atualizamos trimestralmente e que é uma ferramenta muito importante para atualizar o nosso desempenho no mercado e também para ajudar a modelar a Empresa e também para verificar potenciais oportunidades e exposições.

A gente vê, se compararmos os números que estão divulgados no gráfico do lado esquerdo, uma evolução consistente neste trimestre: Tivemos aí boas vendas, naturalmente, no período onde a gente tem um nível maior de descontratação, de 2026 a 2028, culminando com uma venda bem sólida no ano de 2028 — venda média de 108 MWm, mas com venda superior a 300 MWm para o ano de 2028.

Lembrando que o balanço de energia, ele se encontra na seção de anexos, no slide 36, e lá também é possível identificar, comparando com o balanço que a gente divulgou no terceiro tri, que a gente tem tido sucesso em manter o preço médio de venda de energia nesse período.

Então foi um resultado relevante e também mostra a nossa capacidade de alavancar as vendas e também de começar a aumentar a nossa participação no varejo, e isso é mostrado no próximo slide. Por favor, Adriana…

SR. EDUARDO SATTAMINI: Só um minuto, Rafael, talvez, para a gente acrescentar…

SR. RAFAEL BÓSIO: Fala, Satta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Na questão de manutenção de níveis de preço, isso é muito da forma que a gente vende energia: a gente vende energia sempre em volumes anuais, a gente está sempre atendendo o mercado — acelera em momentos de preço melhor e reduz em tempos de preço mais baixo —, e isso garante que a gente tenha um preço muito resiliente a movimentos de curto prazo de mercado.

Então, quando a gente olha o nosso preço médio, ele está se mantendo mesmo em um ambiente de preços mais baixos, que a gente tem vivido com esse excesso de oferta; a gente tem uma resiliência dos nossos resultados — a gente não tem grandes exposições, mas também, em compensação, quando os preços sobem demais, a gente também não se aproveita tanto. Mas é essa característica de estabilidade e resiliência que tem o nosso ativo.

Então, isso eu acho que é uma mensagem bastante importante para os nossos investidores. Da mesma forma — né, Rafael? —, a gente tem uma diversificação nos setores industriais e comerciais de tal forma que a gente também não tenha uma sobre-exposição a alguns dos setores, que podem ter problemas de competitividade, etc.

Então desculpe, Rafael, a interrupção, mas eu acho que isso aí dá um dinamismo também aqui na nossa apresentação. E eu volto a palavra para você.

SR. RAFAEL BÓSIO: Não, muito bem lembrado, né, Satta? Então, além dessa diversificação, também lembrar da diversificação entre a contratação no mercado regulado e no mercado livre. A gente tem — o Takamori mostra mais à frente — uma boa parte da nossa receita contratada no regulado, o que, de novo, confere estabilidade no resultado para longo prazo.

No slide seguinte, a gente apresenta a evolução do número de consumidores, e, como você disse — né, Sattamini? —, depende do momento — em termos de volume —, a gente ter maior apetite ou menor apetite na contratação. Naturalmente, a gente ficou um período com visibilidade um pouco ofuscada de longo prazo, de preço de energia — com preços baixos —, e, então, diminuindo o apetite de venda. Mas, apesar disso, o número de clientes — e aparece aqui a abertura do consumidor —, para o consumidor de alta-tensão começa a aparecer. A gente viu um crescimento importante no número de clientes, que saltou em média 26,7% nesses últimos três anos.

Acho que agora a gente pode partir para a seção de expansão, onde a gente atualiza vocês sobre os projetos que estão em implantação. Boas notícias vindo do Conjunto Eólico Santo Agostinho: 68 dos 70 aerogeradores já estão em operação comercial ou em teste; então, praticamente, a gente pode dizer que o projeto está indo

para a finalização, quase totalmente comissionado, conforme planejávamos. Lembrando que esse é um projeto que está totalmente contratado no mercado livre, agregando mais 430 MW de capacidade instalada renovável ao nosso parque.

Temos outros dois projetos em geração. O próximo é o Conjunto Eólico Serra do Assuruá, que está em nível também… agora entrou num nível acelerado de implantação — avanço físico global de 31% —, com a montagem das torres, da linha de transmissão, e avançando para dar início à operação no segundo semestre deste ano, tendo a operação completa, o COD completo, no ano de 2025.

É um projeto bastante grande: mais de 840 MW de capacidade instalada, na região Nordeste, que também vem contribuir — como o Sattamini disse — em parte do nosso trabalho de substituir aquela capacidade não renovável de que a gente se desfez nos últimos anos, então, mais que superando o que a gente vendeu.

Terceiro projeto. Aí eu falo da Fotovoltaica Assú Sol, outro projeto de tamanho relevante, significativo — quase 900 MWp de capacidade instalada —, um dos maiores em implantação no Grupo. Está num estágio anterior ainda ao projeto Serra do Assuruá. Assú Sol, ele começa a entrar em operação também esse ano, mas atingindo a operação total mais para o final de 2025 e, então, estando 100% operacional em 2026, o que garante a ele também, assim como em Assuruá, o desconto do fio.

Próximo slide, por favor. E agora nós vamos entrando aqui na diversificação do nosso portfólio. É um projeto pequeno: Gavião Real Transmissora de Energia, que é um projeto contíguo, é uma extensão do projeto Novo Estado — nosso projeto que já está totalmente operacional desde fevereiro do ano passado — e, conforme planejado, conforme nosso cronograma físico-financeiro, deve entrar em operação neste primeiro trimestre de 2024.

Mas temos outro projeto no próximo slide; esse, sim, um projeto relevante, um projeto bem maior: Asa Branca Transmissora de Energia, como nós nominamos, que é o lote do leilão de junho de 2023, em que nós tivemos sucesso. É um projeto de mais de 1 mil quilômetros de linhas que vão passando pela Bahia, Minas e culminando no estado do Espírito Santo e que vai ajudar a escoar a energia renovável que está sendo produzida… que vai ser produzida no Nordeste.

Estamos aqui divulgando uma previsão de antecipação de COD de pelo menos 24 meses, considerando o prazo limite do início da operação — o prazo limite da Aneel, para março de 2029.

Próximo slide: Jirau. Aqui é o slide que nós temos, já historicamente, sobre Jirau, que é uma outra oportunidade de crescimento. A usina que — só lembrando — é uma usina em que o Grupo Engie possui uma participação de 40%; então essa usina, ela não está no nosso portfólio ainda, mas pode vir a estar. Não é, Sattamini?

SR. EDUARDO SATTAMINI: É isso aí. A gente já apresenta desde que o nosso controlador começou a construir. Todos sabem que a gente teve vários problemas de atraso e de sobrecusto em função de eventos que nós tivemos no *site*, mas a gente hoje tem um projeto equilibrado. Vocês veem aqui que teve um fator de disponibilidade de 100% em 2023. Ele, financeiramente, está equilibrado, gerando caixa; teve a revisão da TUST depois dos 10 anos de início de operação, para níveis razoáveis e sustentáveis pelo projeto. Então é possível que, num futuro próximo, a gente tenha o início das conversas com o controlador, em que pese nada aconteceu até agora.

A gente tem um *pipeline* grande de projetos, e estamos concentrados nele, mas, em algum momento, a gente vai se deparar com essa decisão do controlador de trazer a participação de Jirau para dentro da EBE através, obviamente, do comitê de partes relacionadas, com toda a governança que a gente criou, exatamente para ter uma decisão isenta da aquisição e da precificação desse ativo.

Então a gente espera que alguma coisa aconteça aí ou em 2024 ou em 2025, mas nós vamos dar ampla informação para o mercado, e isso será sempre feito na melhor governança possível. Vamos lá, Rafa!

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Próximo slide, Adriana. Aqui só lembrando que, além dos projetos em implantação — ou seja, usinas que estão sendo construídas —, nós temos um portfólio de projetos em desenvolvimento; ou seja, projetos que estão aguardando uma oportunidade comercial, uma oportunidade para serem viabilizados, e que é muito importante você ter essas opções, porque o mercado, ele pode reagir muito rapidamente e, historicamente, do início do desenvolvimento até o início da implantação, um projeto, ele pode levar alguns anos. Então é importante a gente manter essa carteira atualizada com projetos já maduros, para poder capturar as oportunidades que podem aparecer repentinamente no mercado.

Bom, creio que com isso eu encerro a seção de atualização da nossa expansão, dos projetos em implantação e, finalmente, passo a palavra para o Takamori, para entrar na seção de desempenho financeiro. Taka, é contigo agora.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Obrigado, Rafael. Então, chegou o grande momento aqui: o desempenho financeiro, em que a gente está muito animado com os resultados.

Antes disso, só faço aquele *recap* da performance financeira. Mesmo com essa mutação que o Sattamini mencionou, da descarbonização do nosso portfólio, que, de fato, contribuía muito para o Ebitda, vocês percebem que o nosso retorno sobre o patrimônio líquido ajustado ainda está em patamar superelevado, beirando 35% e mantendo uma média bastante superior ao mercado; o retorno sobre o capital investido também, no patamar de 20%.

Naturalmente, quando a gente começar a alavancar mais a Companhia, essas relações mudam um pouquinho e talvez a gente tenha um pouco menos de retorno sobre o capital investido no futuro, mas, ainda assim, criando muito valor para o acionista.

Do lado direito da tela, a gente só relembra também a quantidade brutal de investimento que a gente fez desde 2016, R$ 28,5 bilhões; e a alavancagem bastante elevada também, de 84%. A nossa empresa era muito desalavancada e a gente se beneficiou disso: a gente usou esse nosso balanço para conseguir alavancar e distribuir 100% de dividendos até o momento em que a gente conseguiu.

Isso fez com que a gente tenha evoluído tanto na parte de descarbonização - em 2016, a gente era basicamente geração, - tanto de geração renovável quanto geração termelétrica. A gente conseguiu fazer a etapa importante de descarbonização e também de diversificação de portfólio, tanto do ponto de vista de inclusão de novos projetos de transmissão, que representam ao longo desse tempo cerca de 8% a 10% do Ebitda ajustado — isso varia um pouco, naturalmente, com o momento de construção, porque tem margem de construção associada —, e também com a participação em TAG, em que a gente fez o investimento já há um pouco mais de 5 anos.

Então, naturalmente, como a gente fez o desinvestimento da TAG, parcial, essa participação da TAG, que foi de 10%, chegou a 14%, ela vai recuar — espera-se que ela recue no próximo ano —, mas, ainda assim, a soma de parcela de *networks*, que é transmissão de energia elétrica e transporte de gás, ainda vai continuar representando essa faixa de 20%, que ajuda bastante na nossa estabilidade de resultado.

Um outro ponto importante, só para lembrar, é que a gente tem uma parcela importante da nossa receita de energia também em contratos de longo prazo, então essa parcela de transmissão — tanto de transmissão quanto da TAG —, ela tem contratos de mais longo prazo. Transmissão, mais ainda: é um *business* bastante regulado, e a RAP é bastante perene. E, dos 76% do ano de 2023, uma parcela importante, algo como 60%, é em contratos regulados também de longo prazo. Então isso ajuda bastante a ter a recorrência e a estabilidade do nosso resultado.

No próximo slide, a gente entra na evolução da receita operacional líquida, e aqui resgato a fala, novamente, do Sattamini, que mostra que, bem na barra central, nosso… Os três principais *drivers* aqui que fizeram essa mutação da nossa receita operacional líquida, de sair de R$ 11,9 bi para R$ 10,7 bi entre anos, são justificáveis e eram previstos.

O primeiro era a…, a saída de Pampa Sul. Ela contribuía com quase R$ 350 milhões aqui, e a gente vê que isso tem um impacto importante na nossa receita operacional líquida. Naturalmente, nos outros slides, vocês vão ver também que ela tem um impacto de redução de custo em pessoal e em custo de aquisição de combustível, mas, no *top line* aqui, de fato, ela tem um impacto importante.

Outro elemento: a gente teve uma redução tanto de compras quanto de vendas de *trading*; e aqui, nesse caso, a gente teve uma redução de receita nas operações realizadas de *trading*, em R$ 250 milhões, ano contra ano. Mas isso também é meio que "netado" com a menor compra — vocês vão ver que, no Ebitda, o resultado de *trading* é bastante perene, controlado.

E o último aqui, de transmissão, que é o efeito mais relevante ano contra ano, de R$ 570 milhões aproximadamente, é basicamente pela queda da receita de construção. Vocês sabem que a transmissão, ela tem um tratamento contábil diferenciado: ela gera receita de construção, ela gera receita mesmo antes da entrada em operação comercial, e, uma vez que a gente teve todos os ativos entrando em operação comercial, naturalmente você deixa de ter essa receita.

Então isso justifica, são os três principais elementos que justificam essa redução de aproximadamente 10% na nossa receita operacional líquida.

No próximo slide, a gente faz uma ponte agora para a TAG. TAG, vale a pena mencionar que teve um resultado excepcional no ano de 2023 — a gente também já tinha comentado isso ao longo do ano. Ela teve uma série de otimizações internas, e a gente conseguiu capturar esse valor. E a principal delas aqui foi o próprio refinanciamento, que liberou caixa dentro da Companhia, aumentou a distribuição de dividendos… Então a gente teve um ano, de fato, "one of a kind", da TAG. A gente agora espera que a TAG, ela volte para uma determinada normalidade nos próximos anos.

Então a gente vai ver aqui que essa contribuição para o Ebitda da TAG foi de quase R$ 1 bilhão — R$ 993 milhões —, ainda na nossa participação anterior, de 32,5%.

Vocês também viram que, bem na virada do ano, a gente assinou um contrato de venda,

de reciclagem de capital, com o nosso sócio. Essa nossa posição saiu de 32,5% para 17,5%. Então, até o final do ano, a gente tinha essa participação e essa contribuição de aproximadamente um terço do lucro líquido da TAG; e, a partir desse próximo trimestre, vocês já vão ver um número já equalizado para 17,5% e também um negócio já com um nível mais estável de contribuição. Mas vale ressaltar que a contribuição de TAG foi muito importante para o nosso resultado nesse ano.

No próximo slide, a gente passa para a evolução do Ebitda, e aqui é um gráfico com muitas colunas, mas bastante fáceis de compreender. As barras externas são de Ebitda cru, então a gente teve uma evolução muito importante, de R$ 6,8 bi para R$ 7,3 bi. Tirando os efeitos não recorrentes, a gente tem um ajuste de R$ 151 milhões do que deixou de acontecer em 2022, que não é recorrente, e um movimento muito pequeno agora em 2023.

Então, quando você entra no Ebitda ajustado, a gente teve um aumento de 4,7%, acima da inflação e, se a gente faz agora as exclusões de IFRS… e vale um *disclaimer* aqui: A partir desse ano aqui, para também atender a vocês que analisam as nossas informações financeiras, a gente tomou a decisão de colocar para dentro desse ajuste aqui também os efeitos das cotistas — da geração cotista.

Antigamente, a gente fazia o ajuste só pelos efeitos contábeis da transmissão, e ainda ficavam elementos não *cash* para dentro do Ebitda ajustado. Então, desta vez, a gente aproveitou também para colocar esse ajuste, para ficar mais fácil de vocês verem um pouco mais o efeito operacional do que vocês costumam observar.

Então, se a gente tira todos esses ajustes de IFRS, a gente tem uma performance de crescimento de 6,4% ano contra ano, saindo de R$ 6,6 bilhões para R$ 7 bilhões quase redondos — R$ 7,028 bilhões.

E aqui a gente tem os efeitos, e eu vou passar por alguns deles. Os principais são a redução da compra para portfólio. Isso aqui é natural do contexto: Nesse ano de preços mais deprimidos, a gente tem menos interesse tanto em comprar energia quanto em vender energia de terceiros, porque isso cria menos valor do que em anos anteriores.

Aqui tem um efeito importante no ano, que foi a repactuação do risco hidrológico. Aqui, vocês devem ter percebido que, no segundo trimestre de 2023, a gente havia reconhecido um valor mais elevado, de R$ 239 milhões. Era uma expectativa que a gente tinha sobre o reconhecimento do excludente da usina de Estreito, só que os princípios contábeis… o tratamento contábil evoluiu ao longo do ano, a gente teve uma série de interações com os auditores, e a gente percebeu que era necessário fazer uma revisão.

A gente, então, reconheceu uma reversão de R$ 124 milhões no final do ano, sendo que o valor líquido agora, do ano, passa a ser R$ 115 milhões, mas mostra também que teve um valor importante nessa extensão de concessão — isso cria valor para a Companhia e para os seus acionistas.

E aqui, indo mais para o final, para as barras finais, mostra também R$ 348 milhões, que é uma das barras mais importantes aqui — os efeitos mais importantes ano contra ano —, que é a redução, o efeito da saída de Pampa Sul do nosso portfólio.

Na transmissão, como a gente já falou, aqui, de fato, transmissão é sem os efeitos do tratamento contábil que, então, expurga a margem de construção e todos os outros ajustes de IFRS e, daí, sim, você consegue observar aumento do Ebitda em função da RAP. Então, a gente está com todos os ativos, todas as linhas de transmissão e subestações de Gralha Azul e Novo Estado já operacionais, e isso faz com que a gente tenha um aumento no Ebitda em R$ 265 milhões ano contra ano.

E, por fim, a equivalência patrimonial de TAG contribuiu adicionalmente com R$ 266 milhões, em comparativo ao ano anterior — um resultado muito importante da TAG. A gente já imaginava que isso não seria recorrente, que 2024 seria, naturalmente, um ano menor, mas, ainda assim, 2023 foi um ano fantástico para a contribuição da TAG. Ela teve, de fato, um retorno muito importante para a gente aqui.

Próximo slide: Evolução do Lucro Líquido. Aqui, o Sattamini já fez uma abertura e já mencionou que o principal impacto foi do resultado financeiro. O nosso resultado financeiro tem um impacto… ele sente muito a variação no IPCA, porque cerca de 80% da nossa dívida está vinculada ao IPCA e, então, como a gente teve um IPCA muito mais baixo em 2023 do que em 2022, você já tem uma variação importante ano contra ano aqui. Então a gente fica aliviado também de ter esse resultado mais normalizado aqui de resultado financeiro.

Também lembrando que nossas concessões a pagar, das quatro usinas em que nós temos concessões a pagar — as de uso de bem público —, três delas também são indexadas ao IPCA. Então, quando a gente tem esse IPCA num nível mais baixo, isso também nos beneficia e a gente tem menos impacto de variação monetária do saldo de concessões a pagar.

Aqui, a gente traz o Ebitda ajustado, o efeito do Ebitda ajustado de R$ 329 milhões, que está no slide anterior para dentro desse slide aqui. Naturalmente, com a saída de Pampa Sul, você tem uma menor depreciação e amortização, a sua base de ativos reduz, então você tem um valor melhor, menos depreciação e amortização ano contra ano.

E, por fim, como a gente tem um resultado muito superior, também a gente paga mais imposto. Essa é a parte ruim de ter um resultado tão bom assim: pagamos quase R$ 300 milhões a mais de imposto, ano contra ano.

E daí eu destaco que, independentemente do recorte aqui, se é o lucro líquido ou o lucro líquido ajustado, a gente teve um resultado fantástico, seja 28%, quase 29%, de aumento do lucro líquido, seja 24%, quando a gente faz os ajustes não recorrentes. Então foi realmente muito bom, um ano fantástico do ponto de vista financeiro também.

Próximo slide. A gente resgata aqui o endividamento. O nosso endividamento continua super equilibrado: o nosso patamar continua em cerca de 2x dívida líquida/Ebitda.

Naturalmente, a nossa dívida aumentou, porque, como vocês sabem, a gente fez uma emissão de debêntures no final do ano passado para antecipar a nossa necessidade de caixa para este ano — a gente tem uma série de investimentos que a gente, na sequência, vai passar aqui. Mas, então, a gente aumentou o nosso saldo de dívida de R$ 18 bilhões para quase R$ 21 bilhões no final de 2023.

Mas, nesse momento, a gente não usou esses recursos ainda, da dívida que a gente tomou. O nosso caixa aumentou de forma significativa também e manteve essa dívida líquida no patamar de R$ 15 bilhões.

O próximo slide, de composição da dívida, mostra um perfil bastante confortável de pagamento. A gente tem uma geração de caixa bastante expressiva que consegue comportar tranquilamente o pagamento das nossas dívidas e também manter essa distribuição de dividendos em 55%. Então um perfil bastante confortável aqui.

Resgatando apenas que, como eu tinha mencionado, cerca de 80% da nossa dívida está indexada ao IPCA, um pouco menos… 17% em CDI e uma parte remanescente, 5%, em TJLP, fruto dos contratos antigos do BNDES.

E vale ressaltar também que o nosso custo nominal da dívida de cerca de 10% é um pouco abaixo inclusive do que a NTN-B para a mesma *duration* aqui (IPCA + 5,3%). Então é um custo de dívida muito eficiente para a gente aqui também, que permite esse aumento do nosso ROE também.

No próximo slide, a gente tem o plano de investimentos, e aí consolida tudo que o Rafael mencionou nos slides anteriores. A gente tem aqui R$ 9,6 bi — certo, Rafa? — E aqui eu só estou tentando resgatar a informação. Desses R$ 9,6 bi, naturalmente aquela barra cinza depende do *closing* da Atlas, uma operação que está em vias de ser concluída: o

nosso *signing* foi ainda ao longo do final do ano passado, no Q4, falta ainda uma CP (condições precedentes), mas a gente está bastante esperançoso de que essa operação feche ainda nas próximas semanas, ainda dentro do 1T24.

Então, desses R$ 9,6 bi, cerca de R$ 2,3 bi são do *equity* de Cruzeiro. E é o grande ano de Serra do Assuruá. Serra do Assuruá, ela começa a entrar em operação no final desse ano já, e é o ano que mais exige CAPEX — no montante de cerca de R$ 3,8 bi —, então uma parte expressiva desse nosso compromisso financeiro aqui vai para Serra do Assuruá.

Assú Sol também, ela começa a exigir já — a curva de desembolso, ela chega a bater mais ou menos R$ 2,1 bilhões para esse ano de 2024 —, e os demais são a finalização de Santo Agostinho, manutenção e o começo de Asa Branca. Asa Branca, ela está em um momento em que ela não requer ainda um CAPEX muito grande, mas já deve também ser cerca de R$ 0,5 bilhão para este ano.

Então, quando a gente soma todos os nossos compromissos já assumidos de investimento, isso totaliza R$ 14 bilhões, muito concentrados neste ano, então esse ano aqui vai ser o nosso grande ano de investimentos, o que, então, conecta com o que a gente vai falar no próximo slide, que é de distribuição de dividendos.

Naturalmente, a gente se esforça para maximizar a distribuição de dividendos, manter o *payout* o mais alto possível. A maioria dos anos foi do patamar de 100%, mas é também esperado que, nesses momentos de maior investimento, a gente faça uma redução, mantendo nesse nível saudável de 55% de *payout*. Mas é esperado e natural que a gente tenha essa disciplina financeira aqui para manter a estrutura de capital adequada, para fazer frente aos investimentos que a gente tem.

Rafa, com isso a gente encerra a parte mais expositiva da nossa *call*. Passamos para o Q&A?

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Obrigado.

SR. RAFAEL BÓSIO: Eu estou com algumas perguntas aqui — obrigado a quem as enviou. Vou começar com perguntas da área comercial, Sattamini e Taka. A primeira pergunta… na verdade, tenho duas perguntas relacionadas; dá para tentar fazer um combo aqui. O Victor Cunha, analista do Itaú BBA, menciona que "a Companhia acelerou bastante as vendas de PPA no trimestre" e pergunta: "Podemos esperar que 2024 seja um ano agitado em termos de vendas de PPA, dada a recuperação dos preços de energia? E qual

é a visão da Companhia em relação a esses preços para os próximos anos?”.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Vamos lá. Eu posso começar a responder a essa pergunta. Talvez vocês me complementem, mas a gente viveu talvez o sétimo pior dezembro do histórico nosso de hidrologia, o pior janeiro… Isso, obviamente, gera um impacto… Só um minuto, que eu vou “startar” o meu vídeo aqui; parece que eu estou sem vídeo.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ainda não, Satta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Agora. Bom, com isso, a gente teve obviamente um impacto de preço. Agentes que estavam com posições a descoberto foram procurar compras — e a gente sabe que o mercado demora um certo tempo para reagir —, e os preços subiram; então a gente tem um cenário de preços impulsionados por essa questão hidrológica e também por uma questão de uma demanda mais forte do que a esperada. Então, isso, sim, deve ser uma tônica deste ano. A gente já está acabando o período úmido sem o período ser… — muito fraco, aliás. Na verdade, muito fraco o período úmido —, e a gente vai começar, apesar de níveis de reservatórios confortáveis, a gente já começa, então, o período seco.

Então fica grande a expectativa de como é que o período úmido, já no final do ano, vai se comportar e como é que isso pode refletir nos preços dos anos futuros. É uma característica do nosso sistema, um sistema com muita geração hidrelétrica, e isso já está refletindo no preço.

Então acho que vai ser um ano, sim, animado, com boas janelas de oportunidade de venda, mas obviamente os preços de longo prazo, que já foram afetados por esses eventos, eles vão depender bastante do comportamento da hidrologia e do consumo nos próximos anos.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado, Sa…

SR. EDUARDO SATTAMINI: Quer complementar, Taka?

SR. EDUARDO TAKAMORI: Não.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Então vamos lá.

SR. RAFAEL BÓSIO: Uma pergunta do João Victor Fagundes, analista do Bradesco BBI, relacionada a comercialização: ele questiona se esse volume de vendas — e a gente tem,

como comentei, um volume mais expressivo em 2028 —, ele está associado à abertura do mercado livre para os clientes menores ou mais relacionado à rolagem de contratos com clientes existentes, Satta e Takamori.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Assim, está mais relacionado com exatamente um aumento de preços: a hora que os preços melhoram, a gente aproveita as janelas de preço e contrata.

Não, na verdade não é essa abertura de mercado; a abertura de mercado vem com algum volume, mas muito pequeno. São muitos e muitos e muitos clientes bem pequenos, e eles fazem, ainda, pouca diferença no volume total. A gente entende que esse mercado vai aumentar, esse mercado vai se tornar mais relevante, mas a gente continua tendo os principais *drivers* de vendas em cima dos clientes corporativos de grande porte.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Sattamini. Mais uma pergunta do Victor Cunha, do Itaú BBA, mudando um pouco de assunto agora, perguntando se a gente tem alguma novidade sobre o Leilão de Reserva de Capacidade. Ele comenta que a consulta pública… se há possibilidade de a consulta pública ainda ser aberta no primeiro trimestre e se a gente pretende participar desse leilão com Jaguara e Salto Santiago.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Pretende participar, mas exatamente precisa conter essa possibilidade dentro do edital do leilão. Eu acho que ele, obviamente, não vai acontecer na data que era prevista, que era em abril — sei lá — desse ano; eu acho que ele vai escorregar um pouco, e isso de uma certa maneira é bom para que a gente possa preparar e discutir amplamente a participação dessas hidrelétricas nesse certame.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Sattamini — deixe eu ver a próxima pergunta. O Rafael Ratto, nosso investidor acionista pessoa física, ele comenta que no Fato Relevante de venda da TAG, bem como no *Release* de Resultados, a gente cita que é uma sinergia em relação entre a atuação de geração e transmissão. Então ele pergunta se, dessa maneira, podem inferir que o foco da ENGIE Brasil Energia será na contínua expansão em geração de energia, bem como aumentar a participação e ser mais relevante no segmento de transmissão de energia, Sattamini e Takamori.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Assim, eu acho que ele capturou bem a ideia: O nosso negócio principal é energia elétrica; ou seja, geração e transmissão. A gente viu a oportunidade do gás como uma oportunidade de também participar da transição energética através da substituição de combustíveis fósseis mais poluentes, mas isso é com base na expertise do Grupo de operação de gasodutos. Tanto é que a gente tem uma empresa do Grupo que participa também da TAG e ficou com uma participação maior do que a nossa agora,

quando a gente teve a intenção de desinvestir.

Então, sim, a tendência da ENGIE Brasil Energia é focar sempre o crescimento nesses setores ligados a energia elétrica.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito, Sattamini. Eu tinha uma pergunta aqui do Lucas Xavier, nosso investidor, e ele pergunta justamente se a gente irá participar do Leilão de Transmissão; então, claramente a resposta é "sim".

SR. EDUARDO SATTAMINI: Isso aí, vamos. Estamos olhando alguns lotes e estudando profundamente, para que a gente tenha base técnica muito forte, otimização de traçado, otimização de engenharia, para que a gente tenha um *bid* competitivo e rentável — sempre. Competição não é abrir mão de retorno; na competição, a gente tem que manter os retornos requeridos e adequados ao risco da atividade, trabalhando muito com a otimização e na performance dos nossos ativos.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito, Satta. Você já endereçou, inclusive, a segunda parte da pergunta dele, em que ele questionava se a gente se via competitiva. Obrigado.

A próxima pergunta — o Takamori já mencionou, fez uma menção, mas acho que é bom a gente reafirmar aqui — é com relação a uma previsão de divulgação de "data ex" e data de pagamento para os dividendos. Essa pergunta vem do Vinícius Santini, nosso acionista, Takamori.

SR. EDUARDO TAKAMORI: Acho que o primeiro passo é aguardar a deliberação da confirmação dos dividendos na AGO, que é em 25/04 — 25 de abril. Então, na sequência disso, a gente deve fazer um comunicado oportuno fazendo a definição dessa data. Mas acho que o principal é garantir o valor, para depois fazer a comunicação e a confirmação da data, mas a gente ainda… logo depois de 25/04 — 25 de abril.

SR. RAFAEL BÓSIO: Tá. Obrigado, Takamori. Uma nova pergunta que surgiu, do Daniel Travitzky, do Safra — na verdade, são duas perguntas em uma. Sobre a venda de participação na TAG, ele pergunta se pode esperar a venda restante no curto prazo e como a aquisição da participação de Jirau entra no escopo dessa rotação de ativos.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Olha, eu não vejo nenhum interesse nosso em se desfazer da participação. Pode acontecer, mas não vejo necessidade e interesse nesse momento.

Com relação a Jirau, Jirau é um ativo que faz parte do nosso *core* — é um ativo

hidrelétrico 70% contratado, e tem uma parte contratada em que a gente pode criar valor através da nossa comercialização —, então, em algum momento, ele vai entrar no nosso escopo, coisa que ainda não aconteceu por uma decisão do controlador. O controlador entendeu que precisava arredondar a operação antes de trazer para o comitê de partes relacionadas.

E, no momento adequado, a gente vai olhar como é que esse ativo será trazido para dentro do nosso escopo — se ele vai ser trazido através de uma compra financiada pelo próprio controlador, se vai ser através de algum tipo de transação via ações. Eu não sei ainda, a gente ainda não começou a discutir isso, e, muito provavelmente, isso também será parte da equação discutida dentro do comitê de partes relacionadas.

Então o que a gente pode dizer é que tem a previsão de em algum momento isso acontecer e que isso vai ser feito dentro da governança constituída por nós para garantir a melhor governança possível e a igualdade de condições entre controlador e minoritário.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ok. Obrigado, Sattamini. Na próxima pergunta, vindo do Ilan, da Ativo Investimentos, ele pergunta, Takamori: "Como veem a alavancagem atual de 2,1x? Estudam a emissão de novas dívidas ou o refinanciamento do passivo atual?".

SR. EDUARDO TAKAMORI: Oi, Ilan. Com certeza. 2x é um nível bastante confortável, tem espaço para alavancar bem mais ainda, e essa é toda a nossa estratégia do ano, tá? Então, a não ser que tenha algum evento transformacional aqui que requeira outras estruturas de capital um pouco mais diferenciadas, nosso caso base é continuar emitindo dívida até o final do ano para fazer frente à nossa necessidade de capital para os projetos que a gente já mencionou antes. Então a gente deve seguir com dívida, sim.

Lembrando: A gente já fez parte do nosso dever de casa, emitindo a debênture no final do ano passado, de R$ 2,5 bi. Isso reduz a nossa necessidade e o número de vezes que a gente vai ter que ir ao mercado ao longo deste ano, mas também a gente vê com otimismo o momento de mercado para tomar essas dívidas parecem interessantes também. Vamos alavancar!

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado, Takamori. O Daniel, do Safra, pergunta, com relação à comercialização, se a gente está vendo liquidez no mercado, dado o recente aumento de preços — liquidez para negócios.

SR. EDUARDO TAKAMORI: A liquidez está aumentando, sim, e isso é bom. Quando você tem preços muito deprimidos, o consumidor tende a se beneficiar disso no curto prazo, a gente vê um arrefecimento um pouco das vendas; mas, quando a gente começa a ter

essa volatilidade em função da condição hidrológica e da própria complexidade do mercado, você já vê que o consumidor se dá conta de que não é a expertise dele, que ele tem que deixar para quem entende do negócio, e transfere o risco por meio da compra de energia para contratos de mais longo prazo.

Então a gente viu, sim, essa maior liquidez e esse maior interesse dos consumidores em fechar as posições de forma mais consistente. A gente está vendo esse movimento, sim, e, naturalmente, a gente está se posicionando e vendendo energia do nosso portfólio.

SR. RAFAEL BÓSIO: Obrigado, Takamori. Estou com uma pergunta aqui do João Pimentel, Analista do BTG Pactual, específica sobre a TAG. Acho que eu vou procurar responder por aqui. Ele pergunta se a gente poderia explicar o motivo da queda de receita na TAG no quarto trimestre e mais detalhes sobre a provisão de devolução das penalidades que impactou o Ebitda.

A resposta para a primeira parte da pergunta é justamente a segunda parte da pergunta: A queda de receita, João, é justamente a devolução dessas penalidades que foram cobradas e foram provisionadas, e elas vão ser devolvidas no decorrer dos anos de 2024 e 2025. E, só lembrando, esse impacto foi maior porque todas as penalidades de 2022 e 2023 impactaram somente o quarto trimestre — no quarto trimestre de 2023, naturalmente.

Estamos indo para o final das perguntas. Sattamini e Takamori, o Vinícius Santini, nosso acionista, pergunta se a gente tem alguma novidade sobre projetos de hidrogênio verde.

Alô? Satta? Você está no mudo, Satta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Tá, então vamos lá. Nós temos procurado, sim, alguns desenvolvimentos de hidrogênio verde. É uma indústria muito no seu estágio inicial. A gente ainda não tem uma regulamentação que venha estimular essa atividade. A gente tem buscado discutir isso no Congresso e nas associações, de como a gente pode fazer com que essa indústria saia do papel e inicie a sua operação. Ela é super positiva também para a área de geração, porque ela é uma grande consumidora de energia — ela é eletrointensiva —, mas a gente ainda precisa de um arcabouço regulatório que venha a facilitar os negócios.

Então é essa, eu acho, a principal barreira para o desenvolvimento do hidrogênio verde, mas a gente tem trabalhado, sim, em alguns projetos industriais que podem vir a ser economicamente viáveis desde que a gente tenha a valorização da redução do carbono — o custo de carbono possa ser um elemento que venha a viabilizar a criação dessa

indústria.

Então são coisas que estão andando de forma lenta, mas nós estamos discutindo, e é possível que a gente tenha alguma evolução durante esse ano de 2024. Estamos trabalhando para isso.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Obrigado, Sattamini. A próxima pergunta vem do Antônio Araújo, nosso acionista. Ele pergunta se temos interesse na parte da Cemig na Taesa caso a ISA não exerça a preferência. Não sei se a gente pode responder isso, Satta.

SR. EDUARDO SATTAMINI: A gente… Não está no nosso radar, não sei… Não estamos olhando. Não posso comentar… Não tenho posicionamento hoje e não posso comentar, porque não estamos participando do processo.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Se há um processo.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito. Uma última pergunta, do Matheus Caetano, nosso acionista, em relação às perspectivas para o setor: "Como a Companhia vê a viabilidade dos leilões de energia nova, quando comparada com a atual relação oferta-demanda no sistema nacional como um todo?".

SR. EDUARDO SATTAMINI: Leilão de energia nova…

SR. RAFAEL BÓSIO: Acho que não tem vai ter…

SR. EDUARDO SATTAMINI: Acho difícil, porque não tem demanda. Não vai ter demanda para isso. Se não tem demanda, o leilão não deve sair.

SR. RAFAEL BÓSIO: Vai acabar não acontecendo.

SR. EDUARDO SATTAMINI: A gente tem um excesso de oferta inclusive das próprias distribuidoras, que estão perdendo muitos clientes para o mercado livre, então a probabilidade é de que você, inclusive, tenha uma exposição involuntária muito grande das distribuidoras, afetando aí, inclusive, a tarifa de energia dos consumidores que continuarem cativos.

Essa é a "espiral da morte": O cara sai para o mercado livre, deixa as contas para quem

fica, a conta fica cada vez mais cara e há mais estímulo para o cara sair para o mercado livre e deixar a conta para os outros. Essa é a "espiral da morte", a loucura que a gente está vivendo, e isso tem sido amplamente estimulado pelo crescimento da geração distribuída. Tem sido a mensagem dada por nós: o governo precisa parar, olhar, porque assim o consumidor, o mais pobre, o que tem menos recursos, vai acabar pagando para aqueles mais ricos e mais espertos.

Então essa é a mensagem que a gente passa para todo o mundo dentro do Congresso, dentro do governo, e tem tido dificuldade de que as ações sejam tomadas. Espero que em breve "caia a ficha" e o governo comece a fazer alguma coisa, porque isso é importantíssimo para a saúde do setor.

SR. RAFAEL BÓSIO: Ótimo, Satta. Então, agora sim, definitivamente indo para a última pergunta, para não deixar nenhuma aberta — e também deve ser muito em linha com a antepenúltima resposta que você deu, Satta —, o Bruno pergunta se há interesse nos ativos da AES Brasil.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Interesse em ativos de geração, a gente sempre tem. A gente olha, a gente participa do processo e, em algum momento, pode ser que isso se concretize. Então não estou dizendo que a gente vai entrar, não vai entrar, vai fazer ou não fazer, mas é ativo de geração, é ativo de transmissão, tem bom retorno, faz sentido, agrega para o nosso portfólio, a gente olha.

AES é um ativo interessante — não tenha dúvida. São boas usinas no Sudeste brasileiro, bem posicionadas. Eu acho que pode ser que, dentro desse processo, a gente tenha algum interesse.

SR. RAFAEL BÓSIO: Perfeito, Sattamini e Takamori. Não temos mais perguntas. Com isso, eu devolvo a palavra, para as considerações finais.

SR. EDUARDO SATTAMINI: Vamos lá, pessoal. Mais uma vez, muito obrigado. Grandes expectativas aí para 2024, para que a gente evolua no ambiente regulatório, no ambiente de negócios do setor elétrico. Como vocês sabem, a gente navega muito bem em todo tipo de mar, seja mar revolto, seja mar tranquilo. Nós temos uma tripulação da melhor qualidade, e a gente conta com o apoio dos nossos investidores e essa interação com vocês é muito positiva para nós.

Mais uma vez, muito obrigado e bom dia para vocês.