ENGIE BRASIL ENERGIA S.A.

TRANSCRIÇÃO DA VIDEOCONFERÊNCIA
RESULTADO DO QUARTO TRIMESTRE EANO DE 2025
26 DE FEVEREIRO DE 2026 – 11H00 (HORÁRIO DE BRASÍLIA)

SRA. ADRIANA WAGNER: Olá, bom dia. Estamos iniciando agora a videoconferência de resultados do quarto trimestre e ano 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 está videoconferência está sendo gravada.

Disponibilizamos em nosso *website* www.engie.com.br/investidores os arquivos da Apresentação e do *Release* de Resultados, além da DFP e demais documentos arquivados ontem na CVM, onde são divulgadas em detalhes as análises das demonstrações financeiras, dos resultados operacionais, indicadores ESG e avanços na implantação de novos projetos, entre outros 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 quarto trimestre e ano de 2025, estão conosco hoje os senhores Pierre Leblanc, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Guilherme Ferrari, Diretor de Energias Renováveis e Armazenamento; e Leonardo Depiné, Gerente de Relações com Investidores da Companhia.

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

SR. PIERRE LEBLANC: Ok. Muito obrigado, Adriana. Vou falar em português, então desculpem pelo meu sotaque. Muito obrigado pela sua presença. Vamos apresentar a vocês os resultados financeiros de 2025.

A atividade durante o último trimestre foi intensa, com realizações importantes para o próximo ano: a conclusão das obras de Assuruá e Assú Sol, 100% operacionais, fim do forte ciclo de investimentos em renováveis; trecho de Asa Branca, 33%, e *brownfield* de Graúna, 5%, em operação comercial; estratégia de crescimento com disciplina financeira e excelência operacional, buscando superar os desafios regulatórios e atentos às oportunidades que o mercado oferece; início do processo de transferência de Jirau, com a nomeação do Comitê de Partes Relacionadas, para garantir total transparência em termos de processo e valorização para os minoritários e o mercado; avanços regulatórios importantes nos temas do *curtailment* e UBP que trarão resultados para 2026.

Agora, passo a palavra a Depiné.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Muito obrigado, Pierre. Passo agora aqui para os destaques financeiros. Então, no nosso Ebitda do Q4, uma leve queda em relação ao Q4 do ano passado, impactado por vários efeitos, mas com um atraso do licenciamento do Ibama em Asa Branca; quando olhamos o número anual — 12 meses de 2024 contra 12 meses de 2025, um aumento de quase 4% no ajustado, claro, lembrando que no ano passado ainda teve o ganho de capital da venda da TAG, e esse evento não ocorre mais esse ano.

Quando olhamos para o lucro líquido ajustado, uma queda já esperada, dado o nosso nível de alavancagem, mas uma queda de 30% no quarto contra quarto e 15,6% no ano contra ano, ajustado, também devido à questão da venda da TAG, que foi um evento específico de 2024.

Passando para os indicadores de ESG, na questão da intensidade de emissões, continuamos com um nível muito abaixo das referências e, sempre que possível, com redução; em saúde e segurança, também continuamos dentro das referências estabelecidas, que já são bastante desafiadoras; seguimos incrementando o nosso índice de mulheres em posição de liderança. Especificamente nesse quarto, teve uma redução porque entraram ativos novos onde a população é majoritariamente masculina — duas usinas hidrelétricas — e também Assuruá e Assú Sol.

Na questão de investimentos em inovação, conseguimos incrementar em relação ao ano passado, que já foi um índice bastante alto; e na questão de responsabilidade social, como uma grande parte desses investimentos são incentivados, esse recurso incentivado esse ano foi muito menor, por conta — de novo —, no ano passado teve um lucro extraordinário pela venda de um pedaço da TAG. Mas, novamente, conseguimos atingir 100% da doação-alvo, o que é um grande orgulho para a gente; e também a quantidade

de pessoas engajadas um pouco menor, mas ainda assim, um índice muito grande — perto de 100 mil pessoas —, também reflexo da queda de investimentos.

Seguindo, passo para o Guilherme Ferrari, então, agora fazer os destaques operacionais de renováveis.

SR. GUILHERME FERRARI: Está bom, Depiné, obrigado. Bom dia a todos e todas. Trazendo um pouco aqui da disponibilidade dos nossos ativos; então, a gente vê nesse ano de 2025 uma melhora significativa na disponibilidade das hidrelétricas; isso decorrente de que, em 2024, a gente estava com algumas manutenções e 96,2% acaba sendo a nossa referência do ano.

Em eólicos e fotovoltaicos também uma recuperação, principalmente no fotovoltaico, uma recuperação significativa: a gente fez um plano aqui de melhorias em alguns ativos que nós havíamos comprado. E na eólica também: em eólica, o destaque é que nós melhoramos a performance do projeto Santo Agostinho, onde a gente teve problemas de tecnologias com a Siemens Gamesa; ainda não está o ideal, mas estamos na busca de melhorar a performance. E também um fator importante, como o Pierre mencionou, a entrada da Serra do Assuruá, que vem com uma performance muito boa dos equipamentos Vestas.

Então, em relação à disponibilidade, a gente está conseguindo chegar nos objetivos, alcançá-los. Obviamente, aqui também tem o impacto do *curtailment*, que prejudica tanto as usinas eólicas e fotovoltaicas, mas isso a gente está tentando minimizar da melhor forma possível.

Entrando nesse assunto do *curtailment*, de fato, o *curtailment* é o grande ofensor da geração renovável intermitente; se a gente for analisar os nossos resultados do quarto trimestre em relação ao do ano passado, tem um incremento significativo — e também no ano de 2025 com o 2024.

Basicamente, é um ponto que a gente já vem reforçando muito: a massiva entrada da geração distribuída faz com que haja o deslocamento das energias renováveis não convencionais, e nisso, infelizmente, até agora não temos uma solução; se busca uma solução regulatória para, de alguma forma, reduzir a entrada de geração distribuída, para que reduza o impacto nas fontes intermitentes.

Acho que um ponto relevante de colocar aqui também é a robustez do nosso portfólio. Então, quando comparam a nossa geração total com o impacto do *curtailment*, cai para 6%; claro, isso é decorrente dos nossos ativos hídricos. Isso faz com que a gente tenha uma resiliência maior em relação ao impacto do *curtailment*. Então esse é o destaque

em relação ao *curtailment*.

Um pouco em relação à própria geração, a gente vê na geração um aumento no último trimestre; mas, se formos comparar em relação ao ano passado, há uma redução de 11%, e isso é basicamente decorrente da hidrologia. Então, em uma hidrologia pior, a gente acaba fazendo uma geração pior, mas destaco que, com a entrada de Assuruá e Assú Sol, na questão das energias renováveis não convencionais, a gente teve um incremento significativo no ano de 2025, comparado com o ano de 2024. Esses são os destaques em relação à nossa geração ao longo de 2025.

Em relação à comercialização de energia, a gente segue a nossa estratégia de venda gradativa da nossa capacidade comercial: temos um *hedge* de proteção para eventuais flutuações, mas ao mesmo tempo, temos um espaço para capturar também os preços maiores ao longo do tempo.

Então, obviamente, a gente tem um perfil em que vai caindo a nossa contratação e, se a gente for analisar a partir de 2031, que tem uma queda significativa de 900 MWm na nossa capacidade comercial, é decorrente do que a gente não considera para efeito de gestão do nosso portfólio, nesse momento, a renovação da concessão de Salto Santiago, que é a primeira que vai vencer em 2031. Mas certamente, a gente vai estar trabalhando fortemente para que nós consigamos fazer a renovação dessa concessão.

Então, como mencionado, a gente tem um perfil decrescente de energia descontratada; então, se você pegar o horizonte de 2027, 2028 e 2029, a gente, obviamente, sempre vai ter um pouco mais de energia contratada, mas sempre nessa linha de tentar buscar oportunidades de preços melhores de energia.

Acho que a gente já pode ir para “Expansão”. Então, em relação a expansão — como o Pierre já mencionou —, os dois projetos nossos, Serra do Assuruá e Assú Sol.

Serra do Assuruá: O projeto já está em plena operação, os 188 aerogeradores; como mencionado, performando superbem — disponibilidade muito alta. Obviamente, vem sendo impactado pelo *curtailment*, mas, mesmo assim, a disponibilidade das máquinas Vestas está indo muito bem. Foi um investimento onde tivemos os nossos índices de saúde e segurança, muito bons, tivemos a entrega antes do prazo que a gente tinha colocado na nossa previsão, bem como o investimento — também conseguimos ter uma redução no nosso investimento em relação ao nosso *business plan* original.

Indo para o Conjunto Fotovoltaico Assú Sol, também a mensagem é muito parecida: entramos em operação comercial, regulatoriamente falando, agora em fevereiro de 2026 — a planta já estava toda energizada desde o ano passado. Também é um projeto que

entregamos dentro do prazo, adiantado em relação ao prazo inicial. Tivemos também uma redução no nosso orçamento previsto. E a performance também vem sendo muito boa em relação também aos sistemas de "trackeamento", as placas solares têm uma performance também muito aderente ao que a gente tinha previsto.

Vamos para o próximo slide, e aqui é um ponto que a gente vem trazendo e, como mencionado também pelo Pierre no início, é Jirau. Então, Jirau teve no ano passado também uma melhora de performance. Lá, teve alguns investimentos para melhorar a disponibilidade das turbinas, então isso reflete aqui na maior geração no ano de 2025. E é um ativo bem contratado; então, a gente tem aqui, até 2034, 100% contratado, e depois uma parcela hoje que é no mercado livre — ela encerra a obrigação junto ao BNDES e volta ao mercado livre.

Então é um ativo extremamente interessante e, como já foi mencionado em outras reuniões e na divulgação de resultados e anunciado no final do ano passado, nós estamos agora no processo de análise de transferência da participação do Controlador — da ENGIE Brasil Participações — para a ENGIE Brasil Energia. Então, foi montado no final do ano passado esse Comitê de Partes Relacionadas, no qual eu represento a ENGIE Brasil Energia, e os dois conselheiros independentes, o Manoel Lopes e a Karin Breitman, representam os independentes.

Então nós estamos fazendo esse processo do Comitê de Partes Relacionadas para dar muita transparência nas condições que vão ser apresentadas, negociadas, para que a gente, desde o início, tenha essa transparência, que os representantes dos minoritários possam participar do processo. Esse processo aqui deve transcorrer ao longo dos próximos meses, mas acreditamos aí que em breve a gente deve estar informando ao mercado os próximos passos após as recomendações, o que é esperado do Comitê de Partes Relacionadas.

Agora, volto para ti, Depiné.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Obrigado, Guilherme. Falando um pouco aqui de transmissão, da expansão, os dois projetos em andamento, Asa Branca… Só lembrando, Asa Branca já está com um terço em operação; os outros dois terços, a gente está na fase final da licença de instalação. Então a gente não espera agora para 2026, e nem para o primeiro semestre de 2027, mas, possivelmente lá no segundo semestre do ano que vem, esses demais trechos entram em operação.

E no caso de Graúna, que é um projeto que começou um ano depois, também temos 5% já em operação comercial — esse trecho *brownfield* que está em vermelho, ali entre Minas Gerais e Espírito Santo —; e acelerando agora já esse ano e também no ano que

vem, os trechos aqui em roxo no gráfico, que são em Santa Catarina e no Paraná e também um pedaço ali entre São Paulo e Minas. Então também segue dentro do esperado Graúna. Esses dois devem ser os grandes Capex agora de 2026 e 2027.

Um resumo, aqui embaixo, da expansão: então, em andamento, apenas os dois projetos de transmissão mencionados; e, no *pipeline*, os projetos de sempre aqui — eólicos e solares —, que estão em *standby* aguardando condições de mercado para eventualmente serem desenvolvidos — nada comprometido no momento.

Partindo agora para a performance financeira, então a gente tem aqui, começando pela direita, mostrando só a nossa diversificação nesses gráficos de pizza; então, a gente tem hoje praticamente um quarto, quase 25% vindo de transmissão de energia e transporte de gás; os outros três quartos ainda vindo de geração principalmente hidrelétrica, mas também eólica e solar.

E no lado esquerdo, até por uma questão contábil, o nosso ROE e o nosso ROIC caindo um pouco ao longo do tempo, novos projetos entrando, com Capex atualizado, receitas ainda não totalmente "performadas", como Jari e Cachoeira, Assuruá e Assú Sol; então a gente deve ter esses números mais estáveis já a partir de 2026 e, quem sabe, crescendo um pouco mais para a frente.

Olhando, então, já a evolução de receita, tivemos um aumento importante de receita no ano passado, quase 15%: cerca de R$ 550 milhões vindo de preço e volume, também por conta dos novos ativos; uma queda de R$ 200 milhões por conta de um evento específico de 2024, que foi a indenização de Santo Agostinho — então, um *one-off* daquele ano —; um aumento também da nossa atividade de *trading*; e, claro, um aumento da atividade de transmissão.

Aqui, no caso, como a gente está falando do reportado em IFRS, uma parte disso — quase R$ 1 bilhão — é receita de construção de Asa Branca, um efeito contábil que vocês conhecem bem — então, 14,6% de aumento.

Passando agora por TAG; TAG, então, teve um lucro de quase R$ 4 bilhões no ano passado, e cerca de R$ 687 milhões é a nossa parcela — 17,5%. Esse número, quando eu olho referente a 2024, ele foi um pouco menor do que o 2024 — o 2024 havia sido R$ 714 milhões —, mas também por alguns eventos financeiros específicos lá do ano de 2024, alguns reconhecimentos contábeis; então, operacionalmente, o ativo segue muito bom, desempenhando bem e gerando uma contribuição excelente aqui para a Companhia.

Evolução, então, do nosso Ebitda: a gente parte do Ebitda reportado, nos gráficos mais nas pontas. Então, uma queda ali de 12,5%, mas, claro, por conta do não recorrente da

venda da TAG lá no comecinho de 2024 — R$ 1,3 bilhão. Quando eu olho o Ebitda ajustado, então a gente já olha um aumento de 3,7%; e, quando eu olho o ajustado excluindo os efeitos de IFRS, então a gente olha um aumento ali de 2,9%. É um Ebitda mais caixa, como o mercado gosta de olhar — essas barras centrais.

E aí, então, a gente pode novamente mostrar um crescimento por conta de combinação de preço e volume — a gente chama de performance operacional. A indenização de Santo Agostinho sendo retirada ali; então, uma queda de R$ 250 milhões; novos custos e despesas, por conta da entrada em operação dos novos ativos — então, também uma redução —; transmissão um aumento ano contra ano de R$ 65 milhões; e a pequena redução da equivalência patrimonial da TAG. Então a composição disso é o 2,9% de aumento ano contra ano.

Olhando o nosso lucro líquido, primeiro, fazendo o ajuste da venda da TAG; então, partindo já para o gráfico central, tem uma queda de 15%. Aqui, a gente vê com muito mais clareza, essa queda foi dominada pela questão da despesa financeira; a gente está hoje com a empresa um pouco mais alavancada.

Os ativos já estão operacionais, então toda essa despesa financeira passa pelo resultado, toda a depreciação também passando pelo resultado — que é o segundo gráfico ali —, R$ 666 milhões de resultado financeiro, R$ 320 milhões é a depreciação. Então a gente entrou com uma despesa nova ali de quase R$ 1 bilhão vindo por conta desses novos ativos, que ainda não estão gerando todo o seu potencial de Ebitda, então isso também deve melhorar ao longo do tempo — gerou aqui, para esse ano, uma queda de 15%.

A nossa alavancagem, aqui com mais detalhes. Então, a gente fechou o 2025 muito próximo do que estava em setembro em termos de dívida bruta: R$ 29,3 bilhões — em setembro estava com R$ 29,6 bilhões. O caixa aqui reduziu um pouco, então a nossa dívida líquida subiu marginalmente, de 3,2x para 3,3x; esse aumento que a gente vê desde 2023 — de 2,1x para 3,3x —, fruto desse ciclo de investimentos que a gente vai ver no próximo slide também, agora deve chegar nesse novo patamar, nesse novo platô, alguma coisa mais próxima ali entre 3% e 3,5%.

Esse vencimento da dívida, então, ao longo do tempo: aqui, a gente tem um vencimento bem alongado e bem espaçado ao longo do tempo; então sem grandes pressões sobre o caixa. A gente tem bastante tempo para ir ajustando e contratando essa dívida, e ela vai vencendo até 2048 com muita tranquilidade. Hoje, a composição está 58% em IPCA, 36% em CDI e 6% em TJLP.

O próximo gráfico sim, então, mostrando todo o esforço que foi feito ali desde 2022 e, principalmente, em 2024 e 2025, onde a gente teve, somado nos dois anos, quase

R$ 16 bilhões de capex. Então, esse esforço, ele agora é reduzido; agora a gente está concentrado em Graúna e Asa Branca — pelo menos por enquanto —, esforços já comprometidos.

E você vê que em 2028 é um capex marginal já, onde é basicamente a expansão e modernização de Jaguara e capex ordinário de manutenção, então a gente chega num patamar de capex mais tranquilo daqui para a frente.

Com isso tudo, ainda estamos com uma alavancagem acima de 3x, então a gente mantém o nosso patamar de dividendos em 55%; e também, como o lucro caiu um pouco, o *payout*, o *dividend yield* — que é o *payout* sobre a cotação — acabou ficando ali em 4,2%, um pouco abaixo do ano passado, mas mantendo aqui a nossa política de 55%.

E era isso por enquanto. Volto com a Adri, e ficamos aqui aguardando o Q&A.

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 pergunta vem do Daniel Travitzky, analista do Safra, e ele comenta: "Bom dia. Gostaria de pedir a perspectiva de vocês sobre a resolução da Aneel sobre a possível antecipação do UBP — que são as Concessões de Uso de Bem Público. O que acharam da proposta? Acham que faz sentido aderir nos termos propostos? E, se fizer sentido, quando esperam que o processo seja concluído? E, por fim, como isso se integra na estratégia de alocação de capital e alavancagem da Empresa?".

SR. LEONARDO DEPINÉ: Legal. Eu vou começar a responder, e depois se o Pierre e o Guilherme quiserem complementar… Alguns eventos, então, já são públicos e conhecidos; alguns outros a gente ainda não pode comentar, porque ainda dependem de aprovação interna. Então, sim, esse processo da UBP a gente vem acompanhando desde o ano passado, com as MPs 1300 e 1304, e agora ele foi, finalmente, essa semana aprovado pela Aneel.

Então a gente espera agora cerca de 120 dias para esse processo ser concluído; nos primeiros 60, é onde as empresas terão o prazo para aderir; depois, mais cerca de 30 dias para assinar e 30 dias para pagar. Então, indo no limite do prazo, esse processo deve se concluir mesmo no final de junho desse ano.

A gente tem quatro usinas com maior volume de UBPs: Cana Brava, Ponte de Pedra — que são os maiores saldos — e depois São Salvador e Estreito. Então, esse trabalho, a gente está fazendo agora internamente para avaliar e, nas próximas semanas, vocês devem ter, então, notícias caso a gente for aderir, porque isso deve passar por RCA e deve ser feito algum tipo de aprovação estatutária.

Era isso. Guilherme e Pierre, algum comentário?

SR. GUILHERME FERRARI: Do meu lado, não.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada, pessoal. Só lembrando, caso quiserem colocar perguntas, é só acessar o Q&A do Zoom. A gente tem a próxima pergunta, que veio do Victor, analista *sell side* do Itaú, e ele comenta: "Poderiam dar mais detalhes sobre o balanço energético da Companhia, principalmente para 2026? A Companhia acredita ter energia suficiente para atender os contratos firmados, visto o nível alto de *curtailment* e GSF esperado para o ano?".

SR. GUILHERME FERRARI: Eu posso pegar essa, e depois o Depiné fica à vontade para complementar. Como a gente mostrou no gráfico, existe uma energia de reserva que nós deixamos sempre reservada para cobrir GSF, para cobrir *curtailment*; então a gente está com uma posição hoje adequada à realidade de mercado, com a exposição quase zero — não temos nenhum tipo de exposição. Então, para 2026, a gestão do nosso portfólio está bastante adequada, porque sempre, quando a gente faz a análise do nosso orçamento para o ano seguinte, a gente já faz essa análise com GSF e com o *curtailment* que a gente está prevendo, e isso a gente, obviamente, considera na nossa gestão de portfólio.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Só complementando, Guilherme, ano passado, durante o Investor Day, a gente já mostrou a nossa projeção de *curtailment* para 2026 em diante, então a gente já se preparou também para um nível de *curtailment* um pouco mais alto do que talvez seja o consenso do mercado; então, acredito que sim, que temos um bom balanço para passar esse ano.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada. Seguindo aqui nas perguntas, a gente tem a pergunta do Bruno Oliveira, analista *sell side* da VDA, e ele coloca: "Gostaria de entender quais seriam as condições para retornar ao *payout* de 100%, dado que fechamos três anos consecutivos com 55%. Uma das condições seria o nível de alavancagem? Se sim, em qual patamar?".

SR. PIERRE LEBLANC: *Ok, maybe I can give some colour on that. So, alright, our dividend today is 55%. The point here is that we foresee in 2026, 2027, 2028, and 2029 a potential great investment in Brazil, and we need to keep our flexibility in our balance sheet to realize this kind of investment; so we prefer to keep some room in our balance sheet in order to meet, of course, our covenants and to other possibilities and ability to invest for growth for the next decade.*

We are here for a long time. Engie is in Brazil for a long time, again, and we will focus

more on investment growth today; so that's why we keep today at 55% dividend distribution, which is good already, and we don't foresee to increase at least for 2026, but it's a Board decision — it's not my decision, and for now 55% is a good percentage of dividend distributed. But let's see. We always are open to discussion.

SR. PIERRE LEBLANC: Ok, talvez eu possa dar algumas informações sobre isso. Então, certo, nosso dividendo hoje é de 55%. O ponto aqui é que prevemos em 2026, 2027, 2028 e 2029 um potencial grande de investimentos no Brasil, e precisamos manter nossa flexibilidade no nosso balanço patrimonial para realizar esse tipo de investimento; então preferimos manter alguma margem em nosso balanço para atender, é claro, nossos *covenants* e outras possibilidades e capacidade de investir para crescimento na próxima década.

Estamos aqui há muito tempo. A Engie está no Brasil há muito tempo, novamente, e vamos focar mais no crescimento de investimentos hoje; então é por isso que mantemos hoje os 55% de distribuição de dividendos, o que já é bom, e não prevemos aumentar pelo menos para 2026, mas é uma decisão do Conselho — não é minha decisão, e para agora é 55% o percentual de distribuição de dividendos. Mas vamos ver. Sempre estamos abertos à discussão.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada, Pierre. Seguindo aqui, a gente tem um complemento do Victor, do Itaú BBA — uma nova pergunta —, e ele comenta: "Qual é o nível de *curtailment* e de GSF considerado no balanço energético?".

SR. LEONARDO DEPINÉ: Assim, detalhadamente, não é um *guidance* que a gente dá abertamente, mas a gente não acredita num nível muito diferente do ano passo, né? Então, inclusive, de novo, a gente publicou lá no *Investor Day* do ano passado, a gente espera algum nível de *curtailment* entre 20% e 25%. Depende da fonte, depende da forma de operação, depende do nível de térmica, então… depende do consumo. Tem uma série de variáveis que vai afetar isso, mas a gente não imagina um nível muito baixo de *curtailment* para esse ano. E GSF também não deve ter uma grande variação em relação ao ano passado.

SRA. ADRIANA WAGNER: Obrigada, Depiné. Só lembrando, caso tenha mais alguma pergunta, a pessoa pode endereçar através do Q&A do Zoom.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Adri, eu recebi aqui uma pergunta do Giuliano Ajeje dizendo que a empresa investiu muito e diversificou a matriz nos últimos anos, o que ele considera que foi uma boa estratégia, e pergunta onde a gente espera investir nos próximos anos com foco em crescimento — se o Guilherme pode comentar um pouco sobre baterias, sobre LRCAP.

SR. GUILHERME FERRARI: Sim, eu acho que é um bom ponto, Depiné. Claro, não é a minha área hoje; mas, só falando de transmissão, a gente está bastante ativo nos leilões de transmissão. Então, vai ter mais um leilão agora em março, apesar de não ser tão grande, e tem mais um no final do ano. Então essa é uma atividade que a gente está olhando e alinhada com a pergunta, que é a diversificação no nosso portfólio.

E em relação às energias renováveis, a gente fez ao longo dos últimos anos alguns movimentos de M&A: adquirimos as plantas solares; adquirimos ano passado os dois ativos da EDP de hidro… então estamos atentos. Acho que hoje o crescimento, ele é muito limitado nas energias renováveis intermitentes, pela sobreoferta de energia, pelo alto nível de *curtailment*.

Então não vislumbramos no curto e médio prazo oportunidades para novos projetos de plantas eólicas e solares; mas, como o Depiné mencionou, a gente tem possibilidades de crescimento em baterias — vai ter um leilão de baterias esse ano, ainda não está definido quais são as condições — e também o leilão de capacidade que vai acontecer agora em março, onde nós temos aqui a nossa usina Jaguara, em que a gente pode participar com 230 MW e a gente está analisando para poder participar.

Então, hoje o nosso crescimento, resumidamente, está na linha de transmissão. Essas duas oportunidades aqui, que são necessidades do sistema — baterias e o leilão de capacidade —; M&As, oportunisticamente falando — surgindo boas oportunidades —; e, por último, *greenfield*, em que não vislumbramos para os próximos anos, oportunidades que possam surgir para desenvolvimento e construção de novos parques.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. Obrigada, Guilherme. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas, e eu gostaria de devolver a palavra aos palestrantes para as considerações e mensagens finais.

SR. LEONARDO DEPINÉ: Pessoal, obrigado a todos. Obrigado também, Guilherme e Pierre, pela participação. E vejo vocês no 1Q26.

SRA. ADRIANA WAGNER: Perfeito. A gente agradece a participação de todos, aos diretores, ao Depiné. Agradecemos a participação, e tenham todos uma boa tarde.

SR. GUILHERME FERRARI: Boa tarde, obrigado.

SR. PIERRE LEBLANC: Obrigado, tchau.