

## Teleconferência de Resultados do Segundo Trimestre de 2022 da Auren Energia

### Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à conferência da Auren para a discussão dos **resultados** referentes ao 2T22.

Essa conferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site de RI da Companhia: [ri.aurenenergia.com.br](http://ri.aurenenergia.com.br). A apresentação também está disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo a conferência durante a apresentação e em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Auren, e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores, analistas e jornalistas, devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nessa conferência o **Sr. Fábio Zanfelice**, CEO e da Auren e o **Sr. Mario Bertoncini**, CFO e DRI. O time de Relações com Investidores também está presente conosco.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Fábio Zanfelice, que dará início à apresentação. Por favor, Fábio, pode prosseguir.

### **Fabio Zanfelice:**

Obrigado. Bom dia a todas e todos. Agradeço a participação de vocês na nossa divulgação dos resultados do 2T22. Já vou dar sequência aqui na apresentação para usarmos o nosso tempo aqui de forma célere para as nossas perguntas ao final.

Vamos para a agenda no slide seguinte. A nossa ideia aqui é falar sobre os destaques, e na sequência, falamos sobre mercado e energia, desempenho

operacional, desempenho financeiro, estratégia de crescimento e depois as considerações finais.

Então, aqui, nos destaques do trimestre, do ponto de vista operacional, trazemos a mensagem do retorno, a disponibilidade total do projeto dentro do Araripe III, projeto que sofreu com uma anomalia nos transformadores da subestação coletora, mas agora já passou a estar totalmente normalizado a partir deste 2T.

Também destacamos aqui a boa performance dos ventos nos nossos parques eólicos. Vamos também aqui mostrar um pouco a nossa estratégia de comercialização e um aumento dos clientes da Auren comercializadora.

Sobre o aspecto financeiro. O EBITDA ajustado atingiu R\$424 milhões no trimestre, que representa 71% a mais do que observamos no 2T21. Uma geração de caixa operacional de 385 milhões após o serviço da dívida, que representou um índice de conversão de caixa de cerca de 93% no semestre.

E também um destaque bastante importante, nós concluímos neste trimestre a migração parcial dos assistidos, dos participantes do plano de pensão VIVESTE, o que traz, de certa medida, uma redução parcial do risco atuarial do Plano.

Estratégia de Crescimento, nós concluímos a reorganização societária de formação da Companhia. Vamos falar aqui também, mostrar um pouco dos números dos nossos complexos Ventos do Piauí II e III, que já estão praticamente com 60% dos seus aerogeradores em operação, e vamos concluir a entrada em operação de todos os aerogeradores em novembro.

E também, um destaque aqui para a aquisição da Aquarela, a nossa empresa, a nossa participação em uma start up no ecossistema inteligência do mercado e *data analytics*. Então, dado aqui os destaques, vamos para os destaques do mercado de energia.

Na página seis, um destaque bastante interessante. Todos têm acompanhado a recuperação da Energia Natural Afluenta nesse último período úmido, nós trazemos aqui informações desde outubro de 2020 até o final do último trimestre foi de junho de 22.

O setor sofreu com a pior crise hídrica da sua história, principalmente em meados do ano passado, quando nós tivemos quase uma frustração de 39% da média de longo termo da Energia Natural Afluenta, que representou cerca de 23 GW médios, abaixo da média. Porém, a partir de outubro, quando iniciou-se o último período úmido, houve a reversão dessa expectativa, onde nós tivemos mais de 3,3 GW

médios de Energia Natural Afluente em relação à média que representou mais do que 3%, 3,9% acima da MLT.

Essa afluência colaborou para a recuperação dos reservatórios e redução da geração termelétrica. O que nós passamos a observar a partir do 1T, uma redução bastante expressiva da geração termelétrica, que foi equivalente a 2,4% da geração total do sistema, o menor nível observado nos últimos dez anos.

Na próxima página, trazemos um pouco o reflexo desse cenário hidrológico melhor, da recuperação do cenário. No gráfico da esquerda, nós trazemos uma composição dos vários, os biênios. Nós trazemos um gráfico que começa em outubro e termina em junho do ano seguinte, para mostrar um pouco a evolução entre o período úmido e o período seco de cada um desses biênios.

Observamos que, justamente de junho a setembro do ano passado, em 21, o armazenamento sistema interligado atingiu seus menores valores históricos, abaixo do biênio de 2016 - 2018, que foi um dos piores. Felizmente, a partir de outubro, a recuperação da ENA levou o armazenamento a atingir o valor de 75% em maio, que foi o maior valor observado nos últimos 11 anos.

Então, a condição hidrológica foi restabelecida, e o armazenamento em condições bastante favoráveis, o que levou à redução do custo marginal de operação, nós observamos no gráfico da direita, ao mesmo tempo que nós observamos no ano passado um maior custo marginal de operação em agosto, chegando a quase R\$2,500 por MWh.

A partir deste ano, nós batemos um dos menores custos de operação do sistema, o que levou o PLD a ficar uma boa parte do ano no piso regulatório de R\$55,70.

No próximo slide, nós começamos a falar do desempenho operacional, falando do balanço energético entre as nossas hidrelétricas, que são operadas 100% pela Auren, para dar um pouco ainda a dimensão de como foi principalmente gerenciado o risco hidrológico e o deslocamento do MRE em Paraibuna e Porto Primavera.

Nesse 2T, nós fizemos a aquisição para cobrir o GSF dessas duas usinas ao preço de R\$269 por MWh. Comparado com o 2T21, esse valor foi maior, e no 2T21, cobrimos quase 300 MW médios de teste a R\$193 por MWh.

Obviamente, essa diferença se traduz na tomada de decisão diligente e responsável da Companhia no ano passado de fazer essa cobertura desse déficit, quando nós estávamos em um cenário de um dos maiores riscos de suprimento do sistema nos

últimos dez anos. Então, um pouco dessa tomada de decisão está muito relacionada à gestão de risco da Companhia.

No slide seguinte, uma boa notícia. Nós tivemos neste último trimestre geração eólica acima do P50, certificado para os projetos Ventos do Piauí I e Araripe III. Nós trazemos nesse gráfico de forma agregada, dado que esses dois parques estão distantes 30 quilômetros um complexo do outro. Então, nós podemos agregar a geração.

De outra forma, teríamos que apresentar diferente, mas é um benefício eles estarem na mesma região, no mesmo regime de vento, o que foi muito próximo para os dois parques a performance neste último trimestre.

A velocidade média do vento neste 2T ficou em 8,2 m/s, no 2T21 ficou em 8,6. Porém, nós tivemos no 2T21, um impacto da geração devido ao sinistro ocorrido em Ventos do Araripe III, que já foi completamente normalizado, como nós comentamos. Os números aqui, Ventos do Piauí I apresentou neste 2T geração 7,3% acima do P90, da certificação da geração do percentil noventa, e 1,4% acima do P50. Já Araripe III, foi 11% acima do P90, e 5% acima do valor esperado no P50.

No slide seguinte apresentamos pela primeira vez os números consolidados de comercialização de energia da Auren. O que vocês estão vendo nesse gráfico é o recurso e o requisito da Companhia. No recurso estão todos os contratos de compra da Auren comercializadora, mais a garantia física total das hidrelétricas e também das eólicas.

E no gráfico, na linha de requisito, todos os contratos de venda da Auren, dos seus contratos de venda dos ativos próprios e também das suas participações em outros ativos hidrelétricos.

Observamos aí que a Companhia está praticamente totalmente contratada até 2025. Nós observamos uma sobra dentro desse balanço de 135 MW médios no primeiro ano, 110 no segundo, e 52 no terceiro, em 2024, e 132 MW médio em 2025. No longo prazo, na média, de 2027 a 2032, nós temos um nível de contratação de 65%.

Importante ressaltar que esse recurso considera a garantia física total da Companhia, mais os contratos de compra. Não colocamos aqui nenhum *hedge* para GSF nesta conta, dado que são números públicos e nós não divulgamos a nossa premissa GSF.

Porém, cabe destacar aqui que desses 3.343 MW médios de recurso, apenas 840 são passíveis de sofrerem o impacto do GSF, dado que essa é a parcela que a Companhia tem de garantia física em hidrelétrica exposta ao GSF. Só para chamar a atenção dos senhores em relação ao número aqui que tem exposição ao risco hidrológico.

A comercializadora atingiu então o volume de comercialização de 2,6 GW médios até 2026. Já temos hoje 630 clientes e ainda permanecemos entre as três maiores comercializadoras de energia do Brasil.

Para a próxima sessão, vou passar a palavra para o nosso CFO, o Mário Bertoncini, para falar sobre o desempenho financeiro da Companhia neste trimestre.

### **Mario Bertoncini:**

Obrigado, Fábio. Indo para a página 13, nós trazemos aqui a performance em receita e EBITDA. Em termos de receita líquida no 2T22, ela ficou bastante em linha com o mesmo trimestre do ano passado, um incremento de 1,3%, sendo que o diferencial está de fato no EBITDA.

O nosso EBITDA, como o Fábio já havia salientado nos destaques iniciais, encerramos o 2T22 com um EBITDA de R\$424 milhões, 71% superior ao EBITDA do mesmo trimestre do ano passado. Esse EBITDA, no 1S22 é 28% superior ao mesmo semestre do ano passado.

Os principais fatores que fizeram essa melhora importante do EBITDA, se referem, como já foi dito anteriormente, à nossa performance de geração, em particular a retomada integral da geração eólica, seja pela retomada de Ventos do Araripe III, seja pela performance propriamente acima do P50 desses parques, uma condição climática boa lá no interior do Piauí, como Pernambuco.

Além disso, melhores preços de contratação da venda, o que também está refletido em melhores dividendos, caixa, efeito caixa de dividendos das nossas investidas, e um menor custo no agregado de compra de energia, quando nós comparamos o 2T22 contra o mesmo período do ano passado.

Em que pese o preço maior na zeragem do *short* estrutural da CESP, zeragem essa que o Fábio já mencionou, realizamos ao longo do 2S do ano passado. Em que pese este efeito no agregado, no consolidado, nós tivemos custos com compra de energia no trimestre, 93 milhões melhores do que aqueles comparados com o 2T21.

Prosseguindo, na página seguinte, nós trazemos um *highlight* da estrutura de capital e de fluxo de caixa da Auren. Encerramos o trimestre, o 2T22, com uma alavancagem dívida líquida EBITDA de 1,8 vezes, *net debt* do EBITDA. E basicamente um incremento de 03 vezes EBITDA em relação a três meses atrás ao encerramento do 1T22. Isso se deve basicamente ao andamento das construções e de Ventos do Piauí II e III, com as liberações do BNDES e os aportes no próprio projeto.

O nosso perfil de dívida não mudou, continua o mesmo. Praticamente meio a meio entre linhas do BNDES e *debêntures*, sobretudo, de infraestrutura, e uma posição de caixa bastante robusta. Encerramos o 2T agora, com uma posição de caixa de praticamente R\$3,5 bilhões, com uma dívida totalmente reescalada, prazo médio de sete anos sem qualquer pressão em nenhum ano à frente.

Do ponto de vista de geração de caixa, que nós trazemos na parte inferior, na parte de baixo desta página 14. Nós trazemos aqui a foto do semestre, do 1S22, com um índice de conversão de caixa pós serviço da dívida, pós os juros das dívidas, de 93%, ou seja, 93% do nosso EBITDA, se converte em geração operacional de caixa após o serviço da dívida, após servir os juros das dívidas, esse índice é de 93% no 1S22, e de 91%, quase 92% no 2T22. Quer dizer, muito em linha ao longo de todo o semestre.

Investimos nesse semestre em CAPEX, R\$982 milhões, basicamente focados, de novo, no projeto Ventos do Piauí II e III, encerrando, portanto, com um fluxo de caixa livre importante em virtude também de aporte de capital.

Devolvo a bola aqui, Fábio, para nós prosseguirmos com a estratégia de crescimento.

### **Fábio Zanfelic:**

Ótimo, Mário. Obrigado. Vamos então falar um pouco da estratégia de crescimento da Companhia. Retomando as informações sobre o projeto que nós estamos agora em construção, em fase final de construção, Ventos do Piauí II e III, que fica no mesmo *cluster* de geração, onde nós temos Ventos do Piauí I e Ventos do Araripe III. Foram investidos, através de financiamento do BNDES, R\$1,6 bilhões, 70% dessa energia já está comercializada até 2032.

Como vocês puderam observar no slide 11, onde nós mostramos o balanço da Companhia integral, essa energia também já está considerada contratada até 2025 em sua totalidade. Hoje nós temos, dos 93 aerogeradores que compõem os dois complexos, 60% já estão em operação. Estão nós temos hoje 55 aerogeradores em operação, 36 deles em operação comercial e 19 em operação em teste.

Então, os marcos estão praticamente todos cumpridos. Começamos essa construção, com o início da mobilização em março de 21. Como nós comentamos, a previsão é a conclusão em novembro de 22.

Um parque que construímos dentro do orçamento e dentro do prazo que nós nos colocamos aqui para colocar esse parque em operação, a despeito, obviamente, da Covid, a despeito da pandemia, das dificuldades que nós tivemos, a Companhia conseguiu atingir o objetivo de construir esse parque dentro das premissas com as quais ele foi aprovado.

No slide seguinte, na página 17, anunciamos a construção dos nossos primeiros projetos solares, que a Auren passa agora a desenvolver. Esses dois projetos, inclusive, foram anunciados dentro do nosso *pipeline* quando nós constituímos a Companhia. O primeiro deles, o projeto híbrido Sol do Piauí, será instalado no site de Ventos do Piauí I.

O primeiro parque híbrido, solar eólico do Brasil em escala comercial. Obtivemos esse projeto, a outorga dele a título de projeto piloto pela ANEEL, em 2019. Esse projeto é um CAPEX estimado em R\$255 milhões. Já está com o financiamento bastante adiantado com o BNDES, então nós já temos financiamento para esse projeto. A nossa previsão aqui é começar a construção ao longo desse ano e concluir no 3T23, a construção desse Parque.

Jaíba V, no norte de Minas Gerais, uma das regiões com melhor radiação do Brasil, um parque de 626 MWp, 500 MWac de capacidade instalada. Será um dos maiores parques fotovoltaicos do país, com CAPEX estimado de R\$2 bilhões. Também inicia agora neste ano, no 3T, com previsão de conclusão no 1T24. Passamos então agora para as considerações finais.

Vamos para a página 19. Nós trazemos um destaque aqui para um pouco do nosso olhar social, a atuação social da Companhia. Um projeto que nós gostaríamos de dar visibilidade aqui, que a Companhia tem trabalhado bastante como iniciativa privada, com empresas do terceiro setor e também com o governo de Pernambuco.

Nós ajudamos a construir um curso técnico de energias renováveis na Escola Técnica Estadual Pedro Muniz Falcão, na cidade de Araripina. Observando a região e o potencial de geração eólica e solar, energia renovável na região, nós identificamos ali que havia oportunidade de formação técnica da população ao redor dos parques, o que traria tanto benefício para a educação da região como também benefício social.

Com isso, trabalhamos juntos com o Instituto Votorantim e o Itaú Educação para construir esse currículo técnico de energias renováveis e atualizar os currículos de outros cursos, como o curso de TI, e de saúde e segurança do trabalho.

São mais de 150 alunos beneficiados com esse curso técnico. Nós fizemos doação de mais de 200 itens para laboratórios desse curso. Engajamos mais de 30 colaboradores para construir o currículo e também construir parte das palestras a serem ministradas para os alunos, para os estudantes da rede estadual de Pernambuco.

Marco importante, essa articulação começou lá em 2020. Em 2021, as primeiras turmas já iniciaram, com a construção do currículo. Esse currículo foi lançado agora em 2022. Esse currículo foi construído em cima da Base Nacional Curricular Comum e é interessante porque torna esse currículo apto a ser adotado por qualquer outra Secretaria de Educação de qualquer outro Estado do Brasil, dado que ele já está alinhado com as diretrizes do MEC.

Nós ficamos muito feliz com essa parceria, tanto com o Instituto Votorantim, quanto com o Itaú Educação e com o governo de Pernambuco, em poder criar esse curso e realmente dar formação técnica para a população, para as comunidades que atuam conosco na geração dos parques eólicos na fronteira entre Pernambuco e Piauí.

Nas considerações finais, no próximo slide, continuamos aqui com a nossa gestão diligente das posições direcionais em energia, através da nossa comercializadora, uma gestão bastante prudente em nosso balanço energético.

Continuamos investindo no desenvolvimento na nossa capacidade e inteligência de mercado e capilaridade na gestão comercial. Um exemplo foi a aquisição, uma participação na Aquarela, ocorrida neste último trimestre. Continuamos aqui com a nossa estrutura de capital preparada para as oportunidades de crescimento, tanto orgânico, como inorgânico.

Destacamos aqui a adição da capacidade instalada da Auren, de 548 MWac, relacionados a Sol do Piauí e Jaíba V, além dos 409 MW dos projetos Ventos do Piauí II e III, que estão em fase final de construção. E reforçamos aqui a nossa disciplina na alocação de capital e com foco de criação de valor a todos os nossos acionistas.

Muito bem, com isso concluímos a apresentação. E estamos aqui à disposição agora, das senhoras e senhores, para eventuais perguntas.

**Rafael Nagano, Credit Suisse:**

Bom dia, pessoal. Tudo bem? São três perguntas aqui do meu lado. A primeira em relação a Três Irmãos, eu queria saber se há alguma atualização nesse caso, algo como algum avanço no pagamento do incontroverso, mais uma atualização sobre o caso.

A segunda seria em relação ao plano de pensão. Vocês concluíram a migração agora, então, eu gostaria de saber como seria o impacto agora nas provisões que deve vir no 3T. Deve ser algo em linha daqueles 300 milhões que vocês chegaram a pagar ou algo diferente disso?

E a terceira e última seria em relação a alocação de capital, agora para frente. Vocês anunciaram esses novos projetos que vão começar a ser desenvolvidos agora, solares, e anteriormente haviam falado sobre um potencial a alocação de capital no caso secundário.

Eu gostaria de saber se com esses novos projetos na carteira, vocês devem deixar um pouco mais para frente, postergar essas opções de M&A, ou ainda continuam olhando ativamente esse mercado? Obrigado.

**Fabio Zanfelicce:**

Rafael, obrigado pela sua pergunta. Bom, vamos aqui, pela ordem. Com relação a Três Irmãos, não temos nenhuma atualização. Para ser bem honesto e transparente, nós somos questionados muitas vezes em relação a negociações, em relação ao tema, sobre o incontroverso.

Nós nos reservamos a dizer que nós não comentamos sobre temas negociações, dado que é um processo que tem, que envolve a esfera federal. Então, de fato, a Companhia não comenta sobre eventuais negociações além do processo que corre já na Justiça e que muitos de vocês têm acompanhado o andamento do processo.

Em relação a alocação de capital, a Companhia tem capacidade de continuar crescendo organicamente através de projetos greenfield, como anunciamos agora, e também inorganicamente, através de aquisição de outros ativos. Então a Companhia continuará desenvolvendo seus projetos, dentro do seu *pipeline*, como o Projeto Helios, que também anunciamos no momento em que constituímos a Companhia e continuamos desenvolvendo e olhando também outras oportunidades em greenfield.

E também continuamos ativamente aqui, observando oportunidades também de crescimento inorgânico e ressaltando que sempre com a estrita disciplina e observância ao retorno dos projetos, projetos que façam sentido para o portfólio da Auren, mas também com muita disciplina financeira e também, em projetos onde nós possamos agregar valor com a experiência adquirida pela Companhia ao longo dos últimos anos, ao longo da sua história.

Com relação a VIVESTE, eu vou passar para o Mário aqui. O Mario é o grande especialista de VIVESTE entre nós, ele vai responder aqui para você.

**Mario Bertoncini:**

Oi, Rafael. Em relação a VIVESTE, nós concluímos, portanto, agora o processo de migração. Vocês se recordam, nós abrimos esse processo, nós tivemos a adesão de 17,6% do patrimônio, daqueles fundos de benefício definido, foram migrados. No dia 1 de agosto agora, o primeiro dia deste mês, a Companhia pagou os R\$303 milhões para basicamente fundiar estes participantes que migraram para o nosso fundo de contribuição definida.

Então, sobre essa base, não há mais o que se falar em déficit, esse déficit está coberto. Houve uma redução do déficit acumulado de 326 milhões, pagamos 303 para uma redução de 326 milhões, e sim, há um ajuste. Na base contábil do déficit, Rafael, se você depois observar nas nossas demonstrações, você vai ver que esse ajuste feito a partir de agosto, se ajusta em -300 milhões, que tem a ver com, -326 milhões para ser preciso.

Com relação à próxima frente, talvez, Rafael, só um adendo. Passada a migração, concluída a migração, como fizemos, a nossa próxima frente, que já vinha ocorrendo em paralelo, eu devo dizer, é com a potencial troca de indexadores lá. Como sabemos, quer dizer, hoje nós temos uma indexação integral ao IGPM. E nós estamos buscando através de uma negociação, através de uma busca de um consenso com as partes, migrarmos de indexador, para o IPCA, ou para uma fórmula híbrida temporária entre IPCA e IGPM.

Essa frente ainda não está concluída. Ela caminha bem, mas ela ainda aguarda, inclusive, a superação de algumas dificuldades recursais na Justiça que concluiremos, a exemplo do que fizemos com a migração.

**Rafael Nagano:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**André Sampaio, Santander:**

Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer uma pergunta em relação aos novos projetos em relação à CAPEX. Eu queria entender um pouco o motivo da diferença entre o CAPEX entre os dois projetos em termos de milhões por MWp. E se é só por ser um projeto híbrido e por que motivo que seria tão diferente?

E a segunda dúvida é em relação ao risco desse CAPEX. Nós vimos em algumas empresas aqui no setor que tiveram uma dificuldade de fato, o fornecedor entregar os equipamentos no preço originalmente contratado, no caso do solar, acho que no caso do eólico nós não vimos isso. Se vocês puderem comentar um pouco sobre esse risco e como que a empresa consegue se proteger de alguma complexidade, de uma nova subida da *commodity* gerar esse problema com os fornecedores?

**Fábio Zanfelice:**

André, obrigado pela pergunta. Primeiro, com relação à diferença do preço, um bom balizador aqui é a escala. O parque híbrido Sol do Piauí é um projeto que quase 10% do tamanho que Jaíba V. Então a escala faz um pouco, ou a maior parte da diferença entre os dois projetos.

Com relação ao CAPEX, nós temos bastante confiança nele, primeiro pela escala do projeto, isso ajuda também a reduzir CAPEX por unidade de capacidade. E também porque, quando nós adquirimos esse projeto nós estudamos bastante, ele é um projeto bastante competitivo. E na aquisição também, a aquisição teve fatores positivos para Auren em relação que ajudou também em uma certa parte aqui, fazer com que o CAPEX também fosse competitivo.

Olhando para frente, nós estudamos muito e estamos acompanhando bastante o custo de painéis, as variáveis que têm influenciado na alta do painel, tanto a questão logística, como a questão da matéria prima para construção. Temos feito isso quase que semanalmente. O que nós observamos é que agora vai ter uma estabilidade do custo, essa é nossa visão. E olhando para o horizonte, à frente, nós ainda imaginamos, dentro do nosso planejamento aqui, uma estabilidade do custo do painel.

Então, no nosso planejamento, nós não enxergamos um novo aumento. Nós estudamos muito as bases, o porquê o painel aumentou de preço nos últimos meses, no último ano, em função da pandemia, em função realmente de matéria prima, o que nós observamos para agora, nós não vemos um cenário de novo aumento de painel em um horizonte de construção desse projeto.

Obviamente, é um projeto totalmente diferente de eólica. Ele é um projeto que é construído ao longo do tempo. A logística faz muita diferença, aquisição é diferente, e com relação a variações de preços, em certa medida, ele é um pouco mais exposto à variação de preço, do que qualquer outro projeto que nós tenhamos hoje no setor. Por outro lado, também, o risco de construção também é menor, então essas coisas se compensam no desenvolvimento e na evolução.

E nós também estamos muito baseados na nossa experiência em construção de projetos. Vamos basear muito na nossa experiência na construção dos projetos eólicos, que agora nós aplicamos essa experiência, tanto na aquisição de equipamentos, como gestão de obra e gestão de contingências, também agora, aqui, nesse projeto solar.

**André Sampaio:**

Perfeito. Se eu puder adicionar mais uma pergunta. Se vocês puderem comentar um pouco sobre como foi a contratação de energia neste último trimestre, tanto em relação ao montante, quanto preço. Se vocês puderem comentar um pouco, acho que ajuda. Como teve uma mudança relevante do balanço energético, da forma de publicação do 1T para o 2T, acho que ficaria mais claro para nós aqui entendermos como tem sido a dinâmica de novos contratos.

**Fábio Zanfêlice:**

Aqui houve uma mudança, nós observamos, primeiro, uma recuperação rápida dos reservatórios, melhora bastante rápida das condições energéticas, como todos vocês observaram também, nós até apresentamos aqui. E entendemos que era o momento de realmente fazer a contratação e fazer toda a venda, com uma expectativa agora de que o preço permaneça no próximo ano nos níveis que estão, talvez até caia, dado que temos uma entrada de período úmido.

Então a ideia de fato, é nós termos uma gestão para os próximos três anos do balanço energético, próximo da totalidade da contratação. Isso também dá liberdade, continua dando liberdade para a comercializadora a fazer o seu *trading* natural, que é um pouco da natureza da Auren comercializadora, e proteger de qualquer forma, a posição da geradora.

Se nós olharmos, nós anunciamos, demonstramos, que nós temos 3,5 GW médios de energia vendida no nosso requisito. Isso é praticamente 2,5 vezes o que nós temos de garantia física.

Então, nós demonstramos novamente a exposição a preço nos próximos três anos aqui do nosso braço de geração, está bastante coberto e a comercializadora continua agora operando e explorando oportunidades de mercado dentro do mercado que tem essa volatilidade, tem janelas de compra e venda de energia e a comercializadora agora continua operando com expertise do negócio de comercialização.

No nosso *release* de resultado, na página 14, nós temos ali a abertura, inclusive dos preços dos ativos próprio, quanto é o preço médio da ACR, quanto o preço médio do ACL, e do portfólio como um tudo. Ali nós estamos divulgando pura e simplesmente a venda dos ativos de geração. Nós não abrimos as vendas aqui para não haver uma confusão, às vendas da comercializadora. Isso é só dos ativos.

Mas, de fato, falando em termos de mercado, o que nós observamos agora para os próximos meses é uma estabilidade, talvez com uma queda de preço. Então a geradora está protegida. E, de novo, se houver alguma alteração nesse cenário, o nosso braço de comercialização se beneficia com a velocidade que tem de tomar posição e de explorar essas janelas de volatilidade de preço.

**André Sampaio:**

Perfeito pessoal, muito obrigado.

**Flavia Sounis, Goldman Sachs:**

Oi, pessoal. Bom dia, tudo bem? Na verdade, a minha pergunta era sobre o balanço energético mesmo. Eu também queria entender um pouco melhor, exatamente por conta dessa mudança de base, como é que tinha sido a venda e contratação nesse trimestre especificamente? Então, era bem seguindo a pergunta do André.

**Fábio Zanflice:**

Ok Flavia, você tem mais alguma dúvida adicional, ou nós conseguimos respondê-la com a resposta anterior?

**Flavia Sounis:**

Conseguiram responder sim. Obrigado Fábio.

**Felipe Andrade, Itaú BBA:**

Obrigado. Bom dia, pessoal. Obrigado por aceitarem a pergunta. Eu queria insistir ainda um pouco aqui no ponto do balanço de energia, porque eu queria tentar obter com vocês um pouco mais de informação referente à aquisição de energia específica para mitigar o risco hidrológico na CESP.

Nós não tivemos aqui tanta abertura com relação ao volume comprado para os próximos anos e o preço médio. Nós temos observado que, enfim, os volumes que foram adquiridos em 2021 vêm aí, de certa forma, impactando um pouco o resultado da empresa. Então, se vocês pudessem, por favor, compartilhar em grandes números, se ainda há um volume relevante adquirido a um preço elevado para 2023 e 24, para mitigar esse risco hidrológico? Se puderem dar um pouco mais de cor nesse assunto, seria ótimo. Obrigado.

**Fábio Zanfelic:**

Felipe, até para dar um pouco contexto. Quando nós olhamos agora, depois de ter passado um período úmido fantástico, parece que o preço é bastante alto. Porém, ali nós também acabamos ficando, de certa forma tranquilos, porque ali atuou de forma, exatamente à nossa política de risco à época.

Você chega lá atrás e olha o custo marginal de operação bater R\$2,500, não dá para tomar o risco de ficar com uma posição aberta no ano seguinte. Então, aquela condição não foi tomada, a decisão foi tomada apesar de um preço alto observado hoje. Ela foi tomada para o ano seguinte, simplesmente para cobrir uma posição do ano seguinte, não foi estendida a mesma estratégia para os anos além de 2022.

E aí vem uma coisa bastante interessante, que é a combinação dos ativos, que é a combinação da Votorantim Energia, da CESP e da VTRM. Quando nós combinamos ativos, e hoje a gestão desses ativos é feita pela comercializadora, então a comercializadora hoje dentro de todo o montante de comercialização, também passa a fazer gestão do risco hidrológico dos nossos ativos hidrelétricos.

Então, dentro de todo esse bojo, de toda essa energia que nós apresentamos no balanço energético, tem uma parte ali que foi destinada para cobrir a exposição que nós temos dentro das nossas estimativas, um eventual GSF para os anos além de 2022. Isso já está dentro da estimativa da comercializadora, e a comercializadora atua para fazer a cobertura dessa exposição.

Então, eu acho que a Companhia, quando nós olharmos a Companhia, a CESP *Standalone*, ela tinha uma limitação de fazer essa gestão, fez de uma forma fantástica, dentro das possibilidades da Companhia. Agora, a Auren, com a

capacidade de comercialização, vai conseguir fazer uma gestão muito mais eficiente dessas posições.

E de novo, reforçando, o que aconteceu na contratação de energia deste ano é fruto da pior crise hidrológica que nós vivemos no setor elétrico. Então, naturalmente, e por prudência e diligência, a Companhia adotou a melhor prática de gestão de risco e fez o fechamento da posição aos preços que nós anunciamos aqui.

**Felipe Andrade:**

Está bem. Obrigado.

**Henrique Peretti, JP Morgan:**

Olá. Bom dia Fábio e Mário. Tudo bem? Eu tenho um *follow up* na pergunta anterior. Eu queria saber se vocês poderiam abrir, qual é o GSF que vocês estão estimando para 2023 e para os próximos anos?

Olhando o balanço energético, vocês estão com uma contratação 95%, em alguns anos até acima disso. Então, ao incluir os novos projetos solares entre 2023 e 2024, quanto que ficaria esse nível de contratação? E se vocês estariam nesse momento com uma posição *short* no *spot market*? Obrigado

**Fabio Zanfelice:**

Oi, Henrique, obrigado pela pergunta. Nós evitamos de falar um pouco de projeção de GSF, porque de uma forma é uma estimativa da Companhia, você sabe bem que nós não podemos dar estimativas. Agora, eu queria chamar sua atenção, que quando nós olhamos esse balanço energético da página 11, nós olhamos ali, só lembrando os números aqui, nós temos ali em 2022, 3.343 MW médios de recurso. Desse recurso de 3.343 só 840 MW médios são sujeitos a impacto de GSF.

Então, quando eu pego esses 840 MW médios e nós aplicamos a nossa estimativa de GSF para o ano e mesmo para os anos seguintes, nós observamos que, apesar de aparecer o percentual de contratação muito próximo de 100%, nas nossas estimativas, o que nós temos aqui de sobreoferta é o suficiente para fazer o *hedge* da Companhia em cima de 840 MW médios de geração hidrelétrica sujeito a GCF.

Então, aqui o percentual aparece e é bastante interessante, isso é importante, nós ficamos até feliz que o percentual é quase próximo de 100, mas quando nós

tentamos pensar e comparar isso com o GSF, eles não são comparáveis porque as bases são diferentes.

E, de novo, isso é fruto de novo, do benefício, da consolidação dos ativos e da criação da Auren. Dado que a comercializadora tem um volume bastante grande de comercialização de energia, toda essa gestão da geradora fica muito mais eficiente, acaba dentro do risco compartilhado em comercialização. Os ativos ideais também se beneficiam dessa oportunidade da comercializadora de ter capilaridade, e poder ter velocidade de cobertura desses montantes.

Voltando, e complementando sua pergunta, obviamente aqui, como nós ainda vamos construir, nós não adicionamos ainda o recurso dos projetos do solar e do híbrido. Mas, obviamente, como você também sabe, a potência é grande, mas a quantidade de energia é menor, dado que o fator de capacidade do híbrido vai da ordem de 23% e do solar da ordem de 32%.

Então, em energia e megawatt médio a exposição que iria adicionar aqui, são em torno de 170 MW médios, não adiciona tanto risco a esse portfólio, dado aqui a quantidade de energia que é comercializada pela Auren hoje.

**Henrique Peretti:**

Obrigado, Fabio.

**Operador:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Fábio para que faça as considerações finais.

**Fabio Zanfelice:**

Agradeço a todas e todos por participarem dessa conferência de resultados. Ficamos felizes aqui em apresentar o nosso balanço energético na íntegra aqui pela primeira vez. Mas nós julgamos que era bastante importante mostrar um pouco mais a estratégia de comercialização da Companhia, que é liderada pelo Raul Cadena.

E também ficamos feliz aqui em anunciar que os nossos parques eólicos atingiram, a geração ficou acima do P50, reforçando de novo que a certificação dos parques está bem aderente à capacidade de geração desses ativos.



E também bastante feliz aqui em anunciar o início da construção do Projeto Jaíba V, um projeto de grande escala, e também o Projeto Sol do Piauí I, que apesar da escala, não ser da dimensão de Jaíba V, mas para nós é uma enorme felicidade poder iniciar a construção do primeiro projeto híbrido solar eólico do Brasil.

Agradeço a todos. Bom dia e bom fim de semana.

**Operador:**

A conferência da Auren está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.