

Teleconferência de Resultados 2021 da Auren Energia

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores e obrigada pela audiência. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do **ano de 2021** da Auren Energia.

Gostaríamos de informá-los que este evento está sendo gravado. Após a apresentação da Companhia, haverá uma sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores. Caso você precise de ajuda durante a teleconferência, por favor, pressione *0 para falar com a operadora.

O link para acessar a transmissão por webcast, com áudio e slides, está disponível no site de Relações com Investidores da Auren no endereço, www.ri.aurenenergia.com.br. A apresentação também está disponível para download no site.

Todas as informações a seguir apresentadas estão em Reais conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais comentários e declarações que possam ser feitos durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Auren, bem como às metas operacionais e financeiras, constituem-se meras projeções e expectativas na visão da diretoria da Companhia, baseadas em informações atualmente disponíveis, e não significam, em nenhuma hipótese, garantias ou promessas de desempenho. Importante destacar que tais projeções envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias incertas, que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições do setor e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Companhia e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações.

Também importante ressaltar que os resultados divulgados ao mercado nesta segunda-feira são referentes à CESP – Companhia Energética de São Paulo e a VTRM Energia Participações na estrutura pré-reorganização societária, conforme a legislação aplicável. Com isso, não há resultados publicados e auditados da Auren de forma consolidada. Os indicadores financeiros consolidados proforma aqui apresentados não são auditados e não refletem os resultados publicados na CVM.

A apresentação será realizada pelos senhores **Fabio Zanfelize**, Diretor Presidente e **Mario Bertoncini**, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Eu gostaria de passar a palavra ao Sr. **Fabio Zanfelize**, que dará início à apresentação.

Fabio Zanfelize:

Bom dia, senhoras e senhores. É uma imensa satisfação tê-los aqui conosco na primeira apresentação de resultados da Auren. Como mencionado, essa é (falha no áudio), a gente, na verdade, tem a partir de ontem só o resultado da Auren consolidado, a gente vai estar apresentando aqui os resultados da Cesp e da VTRM, um pro forma do resultado dessas duas companhias, e vamos seguir aqui, então, com a nossa apresentação.

Muito bem, vamos lá pro slide 1. E a gente já inicia aqui o tema da reorganização societária, como ocorreu essa organização societária na linha do tempo. Só recapitulando, no dia 18 de outubro do ano passado, os acionistas controladores da Cesp e da VTRM apresentaram ao mercado proposta de consolidação dos ativos. Imediatamente essa proposta foi apresentada à companhia Cesp, que iniciou o processo de análise do mérito da proposta e da avaliação da relação de troca de ações numa subsequente incorporação. O comitê independente foi instalado, segundo o parecer 45 da CVM, o comitê submeteu ao conselho da companhia a proposta de relação de troca, que foi aprovada em 10/01/22. Uma vez aprovada, foi feito o pedido da assembleia de acionistas pra aprovação da proposta, que ocorreu dia 15/02/2022 desse ano. Na sequência, uma vez aprovado pelos acionistas, houve o período de exercício do direito de retirada, que foi concluído no dia 18 de março, sem qualquer adesão dos acionistas pelo direito de retirar. Seguindo, uma vez passado esse período, dia 23 de março deste ano, o Conselho de Administração da companhia ratificou a operação de incorporação de ações pela VTRM, as conversões da Cesp pela VTRM, e ontem tivemos a felicidade de ter a Auren estreando no mercado, no Novo Mercado da B3, e seguimos agora com essa nova companhia já consolidada.

Queria apenas ressaltar aqui, mais do que esse processo, eu acho que nós tivemos aqui um processo bastante interessante, um exemplo de governança corporativa, da forma como ele foi conduzido pelos acionistas controladores, pelos órgãos de governança da Companhia, que nos deixou bastante felizes pela transparência e coerência como esse processo foi conduzido até a sua conclusão, no dia de ontem, com o início de operação da Auren na B3.

Muito bem, falando um pouco da Auren, a gente tem há um bom tempo aí ressaltado quais são os atributos dessa plataforma. Nós estamos aí no slide 7, com os atributos dessa plataforma, que hoje é uma das maiores plataformas de energia renovável de comercialização do Brasil, atributo esse que a gente elenca em cinco tópicos. Primeiro, a qualidade dos ativos, portfólio diversificado com prazo de concessão e autorização bastante longos. O segundo atributo, bastante interessante, é uma comercializadora com grande escala. Temos a comercializadora como nosso centro de inteligência de mercado e com foco no desenvolvimento de produtos e soluções para os nossos clientes. O conjunto desses dois atributos, ele pode ser expressado no terceiro atributo, que é o diferencial competitivo dessa plataforma, com uma capacidade considerável de geração de energia, e com uma comercializadora preparada e com

investimentos já definidos pra competir no Mercado Livre, esse mercado que tem a expectativa de ser um mercado cada vez mais diverso, mais competitivo, e que apresenta grandes oportunidades pras empresas que estiverem bem posicionadas pra encarar esses desafios. Quarto atributo, bastante importante, a Auren já nasce com um time de gestão bastante experiente, um time de gestão com experiência em construção de ativos, time experiente também em aquisição de ativos, pessoas comprometidas com o mais alto padrão ESG, e a gente vai manter aqui o que o Mario e o time da Cesp já tinham com os senhores, que é o maior nível, o mais alto nível de transparência com o mercado e, realmente, uma conexão genuína com os senhores na divulgação de resultados e na apresentação da estratégia dessa Companhia daqui pra frente. E, não menos importante, o nosso foco em crescimento, essa é uma empresa que já nasce com uma capacidade financeira bastante interessante pra fazer aquisições no mercado, pra continuar crescendo organicamente em projetos *greenfield*, tudo isso sob um direcionamento bastante importante de disciplina na aquisição e na avaliação de ativos que a Companhia venha a adquirir a partir de agora.

Muito bem, com o slide seguinte, nós trazemos aí um pouco da história, como foi construída essa capacidade instalada da Auren, um portfólio de 3.3 GW de capacidade instalada. Já nasce diversificado, sendo 71% baseado em matriz, em fonte hidrelétrica, e 21% em eólica. Esses ativos, eles estão distribuídos, têm uma distribuição geográfica bastante importante no país, os ativos hidrelétricos concentrados aqui nas regiões onde a gente tem as maiores bacias hidrográficas, e os nossos ativos eólicos, num *cluster* de 1 GW de capacidade instalada num raio de 30 km de distância entre eles, que nos confere aqui uma boa competitividade aqui de custos de OEM e de gestão desses parques.

A companhia, ela nasceu praticamente ainda em 2017, quando a Votorantim Energia instalou o seu primeiro parque eólico, Ventos do Piauí 1. Na sequência, nós fizemos a nossa parceria com o CPP, fizemos, construímos a VTRM, e a partir da VTRM fizemos a aquisição do Parque Ventos do Piauí e Ventos do Araripe 3. Tivemos também, em 2017, a incorporação das participações da Votorantim Energia nos ativos de autoprodução da Votorantim. Em 18, tivemos a felicidade de participar do leilão de alienação do controle da Cesp, onde nos sagramos vencedores, e botamos a Cesp pra dentro desse portfólio também. E agora, em 22, com a entrada de Ventos do Piauí 2 e 3, nós complementamos aí, chegamos a essa capacidade de 3.3 GW de capacidade instalada, um crescimento agregado aí de 174%, desde a origem dessa nova Companhia lá em 2017.

No slide seguinte, nós apresentamos aí qual é o portfólio do *pipeline* de projetos *greenfield* a ser desenvolvido pela companhia. Um *pipeline* de quase 2 GW de capacidade instalada, majoritariamente composto por projetos solares fotovoltaicos. Esses projetos, a gente traz em detalhe o estágio de cada um deles. Destaque aqui pra Sol do Piauí e Jaíba 5, Sol do Piauí é o primeiro projeto híbrido em escala comercial do Brasil, nós temos essa outorga como projeto piloto concedido pela Aneel no ano passado. Estamos em desenvolvimento desse projeto, que já tem outorga aí, parecer de acesso. Da mesma forma, Jaíba é um projeto que adquirimos

também no final do ano passado, 516 MW de capacidade instalada, que também já tem conexão garantida de outorga. Então, esses dois projetos prontos pra serem construídos.

Na sequência, nós temos o projeto Helios, é um projeto desenvolvido na mesma região onde nós temos os parques eólicos hoje, lá na fronteira entre Piauí e Pernambuco. Esse projeto, ele está desenvolvido em três fases, cada uma delas com estágios diferentes em desenvolvimento. A primeira fase aqui, 357 MW. A gente entende que hoje, com o modelo híbrido, a gente já consegue quase que instalar essa primeira fase na totalidade, na capacidade e conexão que nós temos os nossos ativos eólicos lá instalados no Nordeste. As outras demais fases estão em estágio um pouco mais inicial de desenvolvimento, mas que já tem pedido de outorga realizado antes da data que era, a lei definia como o fim da energia incentivada, então esses parques têm, todos eles já têm pedido de outorga, e eles, da forma como hoje está a regulamentação, a legislação do setor, eles têm, todos eles, o direito de serem considerados como ativos de fonte incentivada.

Completando o portfólio, nós temos o Projeto Corumbá, é um *cluster* de PCH, no mesmo rio, no rio Corumbá, uma sequência de eixos no rio Corumbá, que perfaz aí 160 MW de capacidade instalada. Então, na totalidade dos projetos, eles, a sua soma atinge quase 2 GW de capacidade instalada, são projetos bastante interessantes, bastante competitivos, que nós vamos desenvolver aí nos próximos anos. Os nossos alvos aqui em M&A, além desses projetos com fios, prontos para serem construídos, a gente continua olhando ativos em renováveis e outras classes de ativo que façam sentido pra esse portfólio, incluindo ativos *asset light*, que são a participação em empresas que possam trazer, adicionar externalidades positivas pra nossa atividade de comercialização, sobretudo no desenvolvimento de serviços e soluções. Os nossos critérios aqui pra esse crescimento, sempre olhando a adequabilidade, a complementariedade dos ativos da nossa estratégia de expansão, observando sempre a disciplina financeira, uma análise criteriosa de risco e retorno e, sobretudo, uma visão de crescimento de longo prazo.

Muito bem, entrando no próximo slide, o slide 10, falando aí sobre a governança corporativa. Ontem, então, tivemos a felicidade de ter a Auren estreando no Novo Mercado, na B3, com o ticker AURE3. Essa é uma empresa com conjunto de acionistas bastante alinhados com seus objetivos, objetivos num prazo, como nós comentamos. Uma empresa já muito alinhada às melhores práticas de gestão e de controles internos. Hoje, a participação societária de cada um dos acionistas está demonstrada aí, Votorantim com 37.74% do capital total da Companhia, CPP Investments com 32,06%, e o *free float* com 30.20% do capital total.

O Conselho de Administração conta com sete membros, foram eleitos no dia 23 de março, na semana passada. Dois deles membros independentes, e a gente conta, no início aqui, com dois órgãos de assessoramento, só corrigindo, a gente está com o número três aqui, mas são dois órgãos, inicialmente, e isso vai ser discutido também nas próximas reuniões do Conselho de Administração sobre os órgãos de assessoramento da Companhia, mas iniciamos aí com o Comitê de Auditoria Estatutário e com a Comissão de Ética. Muito bem, passo a palavra aqui ao

Mario Bertoncini, o nosso Vice-Presidente Financeiro e de Novos Negócios, que vai apresentar aqui os resultados de 2021. Mário, a palavra é sua.

Mario Bertoncini:

Obrigado, Fábio. Dando sequência, na página 12 a gente apresenta aqui os destaques em 2021, do ponto de vista de resultados. A primeira coisa a comentar é a questão da crise hidrológica que nós vivemos no ano passado, ela teve um impacto bastante severo no GSF de todo o setor hidroelétrico brasileiro. Só a título de comparação, o GSF médio em 2020, ano anterior, havia sido de 81% e esse GSF caiu pra 73% como média no ano passado, em 2021. É uma queda de 8 pontos percentuais, de um ano para o outro, bastante relevante do ponto de vista de impacto, de ônus para o setor hidrelétrico, e aqui, neste caso nosso em particular, pra Cesp. Vale dizer que, desde outubro do ano passado, com o início do período chuvoso, a gente tem tido uma melhora bastante razoável, bastante boa das afluições, e uma recuperação já importante dos reservatórios no sistema interligado nacional. Em nível nacional, os reservatórios, na média, já estão atingindo algo muito próximo de 69%, bastante diferente do mesmo período do ano passado.

No que tange à estratégia comercial, eu acho que um ponto a destacar importante é que, agora em 22, da forma como já estamos, nós zeramos aquele déficit estrutural de energia que a Cesp carregava, portanto foi uma gestão, desde a privatização, pra todos esses quatro anos, de 2019 a 2022, e, portanto, a gente encerra a gestão estrutural do déficit de energia da Cesp, a gente pode considerá-la encerrada, nesse período de 4 anos, de uma forma bastante exitosa. É importante dizer ainda na estratégia comercial, que a gente continuou avançando na comercialização de energia da Auren como um todo, em particular no período 2024-26, que é, pra nós, o triênio relevante.

No desempenho financeiro, e aí nós, como o Fábio destacou no início, os números que nós estamos apresentando nesta apresentação, eles não estão refletidos nem na demonstração financeira da VTRM, nem Votorantim Energia e nem Cesp. Nós estamos trazendo aqui, nesta apresentação, um número pro forma, que é uma soma das partes, com as eliminações cabíveis, como se a Auren já existisse no ano passado. É um pro forma de Auren pra 2021, e, nesse quesito, o nosso EBITDA ajustado pra 2021 fechou em R\$ 1 bilhão, uma posição de caixa bastante robusta. Como a empresa, conforme previsto na reorganização societária, recebeu aquele aporte de capital de R\$ 1,5 bilhão, de um dos nossos acionistas controladores, o CPPIB, agora em fevereiro, tomamos o cuidado, em caráter pro forma, mais uma vez, de considerar esse caixa na alavancagem, pra que todos os investidores, analistas, possam ter a visão realista disso. Dessa forma, a nossa posição de caixa passa a montar R\$ 1.9 bi, uma alavancagem pro forma de uma vez e meia a dívida líquida EBITDA.

Também vale dizer, e eu vou destacar isso em seguida, que conseguimos avançar também no quarto trimestre de 21, mas ao longo do ano de 21 como um todo, na redução da contingência

passiva da Cesp, reduzimos ao longo do ano passado R\$ 1,800 bilhão do passivo contencioso total, com destaques pra duas ações, uma que já havia sido reportada ao mercado, de redução de parcial de oleiros de Panorama no terceiro trimestre. E agora, no quarto trimestre, uma redução, por negociação, já nas ações de pescadores. Nós vamos saber os detalhes em seguida.

E, por fim, pra fechar, todas as nossas iniciativas de mitigação do risco atuarial da Cesp, lá na Vivest. Na semana passada nós concluímos a janela de adesão pro nosso período de migração. Com isso, nós tivemos 20% dos beneficiários ou 18% da reserva matemática migrados, que saíram de um fundo de benefício definido vitalício para um fundo de contribuição definida. Essa migração da reserva representa R\$ 1.4 bilhão, com um desembolso previsto de R\$ 351 milhões, previsto no ato da migração, como forma de quitação daquele déficit da parcela migrada. Isso representa um desembolso de caixa, pros próximos meses, à medida em que essa operação se conclua, de R\$ 351 milhões. Outras frentes, a gente continua com outras frentes junto à Vivest, em particular a mais relevante delas, depois da própria migração, é a nossa tentativa de alteração de negociação de mudança do indexador. Como nós sabemos, quer dizer, as obrigações da Cesp no fundo atuarial, como de diversas outras empresas elétricas, lá na Vivest, ela é em IGPM, e nós estamos numa negociação, ainda não concluída, por uma possível mudança desse indexador, que passe a preponderar o IPCA, ou um indexador que possa ser passível de hedge, de trava.

Na sequência, na página 13, a gente traz mais detalhes, portanto, da evolução do passivo contencioso, e aqui o mais relevante, por óbvio, é a Cesp. Aqui é importante dizer que, tanto VTRM, quanto Votorantim Energia, os ativos, as operações que foram contribuídas pra Auren, elas não trazem passivo contencioso relevante, e, portanto, o relevante aqui é o legado de Cesp pra nova empresa. Nesse aspecto, nós encerramos o dezembro de 2021 com um passivo contencioso total de R\$ 8,4 bilhões. Trouxemos, nesse primeiro gráfico superior da esquerda, a evolução disso desde a privatização. Lá na privatização, em termos nominais, nós assumimos um contencioso total, naquele momento, de R\$ 11,6 bilhões. Se não tivesse havido nenhum esforço de redução, e se nós apenas aplicássemos a correção dos tribunais, de dezembro de 18 pra dezembro de 21, este passivo estaria hoje em R\$ 16.1 bilhões, R\$ 16 bilhões. O que nós fizemos, na prática, em termos reais, foi trazermos esses 16.1 bilhões, passados três anos, pra R\$ 8,4 bilhões do passivo contencioso total, dos quais R\$ 1,3 bi são provisionados. É aquela estimativa de perda provável, portanto 100% provisionada.

No gráfico de barras da parte inferior da esquerda, nós trazemos a evolução no trimestre, como a gente acostumou a acompanhar. No trimestre, no último, no quarto trimestre de 21, nós tivemos uma redução bruta da correção monetária de R\$ 1,1 bilhão, em grande parte motivado por uma negociação, já um início de negociação com pescadores. Não se trata da negociação de pescadores das duas principais ações, ações civis públicas, das duas principais ACPs, mas sim de uma outra parte, uma miscelânea importante, que soma R\$ 1,5 bi, dos quais R\$ 1 bilhão, muito próximo de R\$ 1 bilhão, nós já conseguimos resolver por negociação no

quarto trimestre de 21. Analogamente, se aplicou aqui valores, uma fração daqueles valores inicialmente reclamados, como também já havia sido o caso dos oleiros de Panorama.

A distribuição das ações, que nós vemos neste gráfico de pizza aqui, na parte superior, não houve grandes alterações, eles já seguem uma divisão que é conhecida, talvez o mais importante a dizer aqui é a evolução, tanto no quarto trimestre de 21, quanto nestes últimos três anos. Nos últimos três anos, portanto, em termos reais, comparando aqueles 16 bilhões com os 8,400 que eu havia mencionado, nós reduzimos o passivo contencioso total, em três anos acumulados, em R\$ 7,4 bilhões. E isso, a redução do provável, contidos nesses 7.4, foi de R\$ 1,6 bilhão, e, pra tanto, nós gastamos nestes três anos, pra esta redução, R\$ 564 milhões, portanto, nós gastamos 8% do valor do contencioso total nesta parcela desmontada em três anos. A métrica não foge no quarto trimestre de 21 e neste último trimestre, também. No último trimestre nós reduzimos esse 1,1 bi, que está mostrado no gráfico de barras inferior, e, pra isso, nós gastamos, desembolso de caixa R\$ 72 milhões, portanto, novamente, 7% do valor do contencioso total. Talvez valha dizer, antes de avançar, neste último trimestre nós não tivemos nenhuma evolução relevante no rito processual do ativo contencioso de Três irmãos. Tão logo haja algo relevante, por óbvio, nós levaremos ao conhecimento do mercado, mas neste quarto trimestre ainda não houve uma evolução do rito processual e do processo que tramita em primeira instância relativo a Três Irmãos.

Na página seguinte, página 14, a gente traz, o que faremos regularmente a partir de agora, nos trimestres, a evolução do nosso projeto em curso, que é o Ventos do Piauí 2 e 3. Ventos do Piauí 2 e 3 é a construção daquela última parcela do nosso 1 GW de capacidade eólica no Nordeste, é um projeto que soma os 409 MW, cujo início da mobilização em bloco pra sua construção se deu em março de 2021, o início da montagem dos aerogeradores começou no início deste ano, em fevereiro deste ano de 22, e a gente tem um início do comissionamento já neste mês de abril, então começa agora no mês de abril o comissionamento das primeiras torres, que se encerra, que se completa, em novembro deste ano. Importante dizer, em que pese pressões de custos e pressões de investimentos, de preços, a inflação da infraestrutura no mundo e no Brasil, esse é um projeto que está sendo rigorosamente cumprido, tanto no cronograma, *on time*, quanto no orçamento, *on budget*, o que não deixa de ser um desafio pros tempos atuais. Ele está rigorosamente dentro do *budget* e do cronograma lá inicialmente previstos há dois anos. O financiamento pra esse projeto, ele é do BNDES, um financiamento total de R\$ 1,6 bilhão, um financiamento num prazo bastante único, até pra carteira do BNDES, de 23 anos, a IPCA + 4,56. O financiamento responde, representa, 73% dos investimentos totais de 2,2 bilhões neste projeto. Também é importante dizer que 2/3 da energia já estão comercializadas até 2032.

Na sequência, na página 15, nós trazemos o resultado consolidado, de novo, reitero, pro forma, é uma soma de partes com as eliminações cabíveis, de Auren, como se a Auren já existisse em 2021, ano passado. Com base nisso, o que nós trazemos nesse gráfico de barras da parte superior é a comparação do EBITDA ajustado de 2020 com 2021, a gente concilia pra facilitar

pra todos, o EBITDA que está refletido nas demonstrações financeiras com o nosso EBITDA ajustado, tanto pra 20 quanto pra 21. Em 2020, a Auren pro forma, teria tido um EBITDA em 2020 de R\$ 1,2 bi 1,21, como vemos aqui, e encerramos um EBITDA ajustado pro forma pra 21, o ano passado, de R\$ 1,013 bi. Basicamente este delta, esta queda de EBITDA, ela se deve à crise hídrica do ano passado. Só pra efeitos comparativos, o EBITDA da Cesp *stand alone*, nesse período de comparação de 20 pra 21, caiu R\$ 170 milhões, basicamente responde pela maior parte, em grande medida, por essa queda de resultados. Como já disse, naquela página do lado, aqui, apresentamos essa informação, quer dizer, com a afluência já restabelecida em nível dos reservatórios, a gente já passa a superar este impacto de GSF do ano passado e normalizar o resultado no que tange à afluência, ou GSF.

O que a gente traz na parte de baixo no gráfico de barras da parte inferior da página 15 é a conciliação do nosso fluxo de caixa livre. A gente começa, portanto, pro forma Auren 21 com um EBITDA ajustado, portanto, pro forma, de R\$ 1,013 bi, como falamos. Há um efeito importante de capital de giro neste exercício de 21, portanto, encerrando um fluxo de caixa operacional de R\$ 1.282 bi. Isso é, portanto, um *cash conversion*, uma conversão de caixa comparado a EBITDA de 127%. Em grande medida, esse impacto de capital de giro tem a ver com contas contábeis que já oneraram o resultado de 21, mas não representam saída de caixa em 21, representam compromissos nos anos seguintes.

Do fluxo de caixa operacional, a gente tem, basicamente, as captações e amortizações do exercício e mais o empenho de Capex consolidado. Estamos somando aqui o Capex, tanto do projeto DDP 2 e 3, que neste ano de 21 se desembolsou R\$ 600 milhões, como o Capex das demais operações, incluindo Cesp. Além disso, um dividendo, a saída de dividendos desta geografia Auren pra fora de R\$ 540 milhões no exercício. Obviamente, tem uma eliminação com Cesp, Cesp, no ano passado, ao longo deste ano, desembolsamos mais que isso, portanto, mas uma parte desse caixa fica retido dentro da geografia da Auren, complementado por serviço de dívida e o pagamento de contencioso. Com isso, nós encerramos um fluxo de caixa livre em 21, pro forma, de R\$ 420 milhões positivos, que, se somados ao aporte do CPTIB que se deu em fevereiro, que a gente, portanto, fica com o fluxo de caixa pós aporte de R\$ 1,900 bi.

Talvez um ponto que vale a pena ressaltar nessa página, relativa à compra de energia por ocasião da crise hídrica, em virtude da crise hídrica, só pra dar algumas informações. Na esfera Cesp, o impacto foi no volume, tivemos que comprar 70 MW médios a mais em 21 do que havíamos comprado em 2020, a um preço médio de R\$ 240, ao longo de 2021, na esfera Cesp, de zeragem do seu balanço energético, comparado a R\$ 204 do ano anterior, com um GSF, como já dito, de 73%, ou 8 pontos percentuais pior em termos de ônus do que os 81% de GSF do ano de 2020. E aí, portanto, só para fechar com alguns outros detalhes numéricos, como se deu o impacto da crise hídrica, em particular na Cesp.

Na página 16, nós trazemos alguns comentários sobre a estrutura de capital. Encerramos no pro forma a Auren com uma alavancagem, com uma dívida líquida de 1,5, 1,479, bilhões de

endividamento líquido, já com os efeitos da capitalização pro forma do CPTIB de fevereiro, como havia dito anteriormente, e, portanto, uma alavancagem de uma vez e meia dívida líquida EBITDA. Essa dívida bruta, ela basicamente, quase num meio a meio, ela 45% são linhas do BNDES, dos projetos, e outros 55% debêntures, com destaque pra uma debênture de infraestrutura. O prazo médio dessa dívida é de sete anos, e a gente traz o cronograma de amortização nesse gráfico de barras na parte inferior esquerda da página 16. Não há qualquer pressão de caixa, de curto prazo, pra Cesp, ou tão pouco pra Auren, e, portanto, uma dívida bastante espaçada no tempo. Trazemos também as informações de rating, sobretudo no que tange ao rating internacional aqui e de escala global, eles são de Cesp e eles estão agora em processo de renovação pra nova empresa. A gente encerra um capítulo de Cesp nessa história, a gente começa a Auren agora, Fabio, eu gostaria só de reiterar meu agradecimento e a confiança depositada pelo mercado no nosso trabalho e tive a honra de poder continuar com o Fabio nesse processo, e a gente dar continuidade a todo esse bom trabalho nosso. Gostaria de passar a palavra ao Fabio aqui para o encerramento.

Fabio Zanfelize:

Obrigado, Mario. O Mario como sempre aqui dando um show na apresentação de resultados, que é o padrão que a gente vai manter aqui pra Auren. Bom, resumindo, a gente teve realmente o desafio da crise hídrica ao longo 2021. Por outro lado, tivemos também movimentos importantes aqui na Companhia, sobretudo aqui no desmonte do passivo contencioso, que a gente avançou bastante ao longo desse ano. Pras nossas considerações finais, eu gostaria de deixar aqui pras senhoras e senhores, qual é a nossa visão pra nova Companhia, uma Companhia que traz, na sua história, o legado do empreendedorismo responsável e um futuro com prioridades claras. Na operação, o nosso foco é na operação segura e uma excelência operacional, tendo como prioridade máxima a saúde e a segurança dos nossos colaboradores.

Na comercialização, nossos clientes são o foco e a nossa razão de ser aqui, e a comercializadora está orientada a inovar e buscar as melhores soluções e serviços pra atender as expectativas dos nossos clientes. No campo da responsabilidade, nós temos um apreço muito grande pelas comunidades onde atuamos e pelos nossos parceiros de negócio, e vamos continuar trabalhando pra impactar positivamente essas comunidades, e todos que nos cercam, com projetos e com iniciativas socioambientais de relevância, e que realmente agregam valor. Do lado do crescimento, como a gente disse, estamos preparados para o crescimento, e vamos buscar o crescimento de uma forma bastante responsável, alinhada à expectativa dos acionistas no que tange ao retorno de cada um desses investimentos, investimentos que tenham adjacências de aderência ao portfólio atual da companhia, e, sobretudo, buscando sempre agregar valor ao negócio. Agradeço muito a participação de todos nessa teleconferência e estamos aqui à disposição para as perguntas e as dúvidas das senhoras e senhores.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora:

Abriremos agora a seção de perguntas e respostas. Para fazerem perguntas, por favor, digitem *1.

E nossa primeira pergunta vem de André Sampaio, Santander.

André Sampaio:

Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas. A minha primeira pergunta é em relação a Três irmãos, vocês comentaram que não teve nenhuma evolução legal no processo, mas eu queria ouvir um pouquinho de vocês como que andam as negociações com o governo em relação a um potencial acordo? Essa é a primeira pergunta.

E a minha segunda pergunta, ainda sobre o passivo contencioso agora, vocês comentaram de mais ou menos ali, uns 7, 8% que vocês têm efetivamente gastado pra reduzir o passivo nesses últimos anos. É razoável imaginar que essa tendência tende a ficar mais difícil daqui pra frente? Porque acho que vocês estão limpando a base que realmente era mais, vamos dizer assim, fora da realidade, e que quanto mais percentual do passivo estiver concentrado no provável possível de que esse percentual tende a se reduzir. O que a gente assume aqui, na nossa modelagem, é que o valor que realmente já está provisionado seria o desembolso de caixa efetivo pra, vamos dizer assim, zerar todo esse passivo. Essa premissa condiz com a realidade, na cabeça de vocês?

Mario Bertoncini:

Oi, André, obrigado pelas questões. É o Mário falando. Com relação a Três irmãos. Em relação a Três irmãos, André, a gente nunca escondeu que, em um momento adequado, uma potencial negociação de Três Irmãos é uma das saídas possíveis. Quer dizer, não há nenhuma tratativa neste momento, talvez se houvesse não pudesse abrir, André, pra ser muito sincero, mas havendo algo concreto, qualquer coisa concreta, de concreto que existe, seja na esfera judicial, que estamos focados, seja numa eventual esfera administrativa, nós levaremos ao conhecimento do mercado.

Com relação ao passivo contencioso, André, o provisionado, hoje, esse 1,300 bi provisionado no passivo contencioso, ele de fato é o nosso melhor... uma das maneiras de enxergá-lo, é o nosso melhor *assessment*, neste momento, pra aquilo que a gente deve gastar, desembolsar nos próximos anos pra equacionar o passivo contencioso. Então, assim, eu concordo com esse seu

diagnóstico, ele hoje representa 15% do contencioso total, 1,300 bi de 8,400 bi, e nos parece um bom *assessment*, uma boa estimativa do que a gente deve gastar pro desmonte ao longo dos anos à frente.

André Sampaio:

Perfeito, obrigado pelas perguntas.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Pedro Manfredini, Goldman Sachs.

Pedro Manfredini:

Bom dia, pessoal. Eu queria fazer uma pergunta basicamente sobre como é que muda a empresa, agora, com a fusão dos ativos na parte de *trading*. A gente viu a Cesp nos últimos anos tendo que se preparar bastante por conta de SR agora você com... o que muda? E também como a empresa tem se preparado aí pra essa possível abertura de mercado, que vai mudar, acho que bastante, o perfil de cliente de boa parte do mercado?

Fabio Zanfelize:

Pedro, a sua pergunta cortou um pouco pra gente, não consegui ouvir ela inteira, mas vamos lá. Eu vou supor que eu tenha entendido aqui a sua pergunta, que está muito associada aí à diversificação de portfólio e ao futuro da comercialização.

Do lado da verificação de portfólio, a gente entende que, com a combinação entre ativos hidrelétricos e a geração eólica, existe uma complementaridade ao longo do ano, um perfil de sazonalidade que tende a reduzir o risco do portfólio como um todo, dado que a geração eólica, ela acaba sendo um hedge natural, dado seu perfil. A variabilidade de GSF, principalmente no período seco, que é o período aí de abril a outubro, e isso a gente vai medir, e a gente vai apresentando ao longo do tempo agora, à medida que a gente vai operando esses ativos.

Do lado da comercialização, vocês bem sabem que já existem discussões há um algum tempo sobre a modernização do setor elétrico, isso começou com a CP33 lá em 2017, e tem hoje na Câmara dos Deputados o PL 414, que está sendo discutido pra fazer as alterações necessárias pra adequar o marco regulatório do setor elétrico à realidade atual, que foi transformada tanto

pelo ponto de vista tecnológico quanto evolução e amadurecimento do Mercado Livre Brasileiro. A gente tem atuado aqui na Auren sob a ótica de que, independentemente de avançar ou não avançar nessa agenda, a gente é otimista em relação ao avanço nessa agenda, acho que existe um consenso hoje do setor em relação às mudanças que têm que ser feitas, a gente tem que ter uma empresa e uma comercializadora preparada pra atuar nesse mercado, em qualquer circunstância. Então, por isso que a gente tem investido bastante, a gente entende que esse mercado, uma vez que ele vá se expandir, novos consumidores de pequeno porte vão se juntar a esse mercado, a forma de atender esses consumidores, os produtos e as soluções pra esses consumidores são diferentes das soluções que a gente observa hoje no mercado, tanto no atendimento, quanto no nível de risco que os agentes do setor vão ter que assumir pra atender esse cliente. Obviamente, esse nível de risco, os produtos, serviços, flexibilidade e outros produtos que serão agregados a esses clientes serão remunerados por esses clientes.

Então, estarão melhores, mais bem posicionados e mais competitivos, aquelas empresas que tiverem, no seu portfólio, primeiro, já um histórico, um investimento em digitalização da atividade de comercialização, pra realmente ter capilaridade e conseguir oferecer esses produtos de uma forma ágil e bastante direta. E segundo que tenham, dentro do seu portfólio, flexibilidade e diversificação, que também são hedges naturais dos produtos que a gente venha a oferecer pra esses clientes. Então, sob esse aspecto, com essa visão de futuro do Mercado Livre é que nós temos aqui trabalhado pra direcionar esse portfólio da Auren. E pra fechar tudo isso, o que conta sempre é a experiência de longa data aí da equipe de comercialização da Votorantim Energia e da Cesp, que agora se unem na comercializadora da Auren, que nos dá aqui a tranquilidade que a gente está preparado pra enfrentar esses desafios que estão por vir no mercado de energia do Brasil

Pedro Manfredini:

Tá ótimo, era isso mesmo, obrigado pessoal.

Operadora:

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Sá, Itaú.

Marcelo Sá:

Oi, pessoal, obrigado pelo *call*. Aqui algumas perguntas. A primeira sobre Três Irmãos. Eu sei que um acordo está em estágio avançado a ponto de vocês eventualmente anunciarem, mas quando tiver vocês vão obviamente falar pro mercado, mas se existe alguma discussão pra pelo menos receber o valor não controverso num universo aí curto de tempo? Essa é uma pergunta.

E a outra pergunta sobre desenvolvimento do *pipeline*, a gente teve até o *call* da Equatorial, eles comentaram que dado o Capex pressionado que temos aí pra equipamento, eles vão

postergar um pouco o desenvolvimento do *pipeline*, a gente tinha conversado com a Aneel e eles também indicaram que também vão fazer isso, eu queria entender qual a visão de vocês de timing pra desenvolvimento de *pipeline*, dado a pressão de Capex, o que vocês estão vendo de Capex pra solar e pra eólico, porque a gente fez um evento há dois meses e um *player* falou que o Capex está menos pressionado agora do que estava no quarto tri, e também agora a gente teve aí um fortalecimento do real, então eu queria entender um pouquinho a visão de vocês sobre o quão atraente está desenvolver projetos neste momento, ou se faz sentido esperar mais. Tá bom? Obrigado.

Mario Bertoncini:

Oi, Marcelo, obrigado pelas questões. Mário falando aqui sobre Três irmãos. Sobre Três irmãos, Marcelo, no momento que houver algo concreto na esfera administrativa, na negociação, quando e se houver, nós levaremos a cabo do mercado. Nosso foco neste momento ainda é o rito processual, nós gostaríamos muito que essa ação na primeira instância fosse julgada de Três irmãos, acho que seria importante e estamos com o foco aí. Tivéssemos em alguma negociação, talvez, Marcelo, eu também não pudesse te dizer por uma questão de sigilo. Mas havendo, tudo que tiver de concreto, tem o nosso compromisso aqui em informar prontamente o mercado. Vou passar a bola aqui pro Fábio. Fábio, o suplementar, a segunda questão.

Fabio Zanfelize:

Ok. Bom, Marcelo, obrigado pela sua pergunta. A sua afirmação, ela é correta, realmente o Capex de solar aumentou muito, sobretudo em função da pandemia e de alguns desarranjos que houve na cadeia de suprimento na China. Nós já observamos, a gente tem acompanhado muito o custo de painel solar que, como a gente comentou aqui, a gente tem Jaíba 5, o nosso projeto híbrido pra ser desenvolvido, a gente tem observado já, em relação ao pico que deve ter ocorrido em setembro, outubro do ano passado, a gente observa, sim, uma redução do custo de painel solar, porém não chega aos padrões de preços pré-pandemia. Nós temos aqui... o projeto híbrido, ele é um projeto de menor porte, ele é um projeto que já tem um financiamento contratado, mas não obrigatório, já bastante competitivo. Então a gente... ele é, talvez, hoje, a nossa prioridade inicial, e Jaíba, que é o projeto de maior porte, segundo o nosso planejamento aqui a entrada em operação dele é 2024. Então a gente também tem um tempo ainda pra observar os preços dos equipamentos, então não estamos pressionados pela necessidade de fazer aquisição no curtíssimo prazo, e a gente já observa algum movimento de redução sim. Esperemos que a gente tenha esse movimento e que não tenhamos novos choques aí ao longo dos próximos meses.

Marcelo Sá:

Obrigado, e aí se me permite, acho que uma pergunta em relação a preço e estratégia de venda dessa energia, a gente teve aí bastante chuva, derrubando o preço aí pro segundo semestre. Eu queria entender como é que vocês estão vendo esse preço de energia aí, olhando pra frente, se está bem em linha com o que (inaudível) decide ou se tem algum descasamento pra algum de vocês, e entender um pouco essa estratégia de comercialização dessa energia de projeto, se vocês vão tentar fazer contratos longos, contratos curtos, ficar descontratado, acessar, por exemplo, o cliente A4 que vocês eventualmente poderiam possivelmente conseguir um *spread* maior, porque ao mesmo tempo a gente está vendo aí uma entrada muito forte de capacidade renovável aí nesses próximos anos e eu queria entender se vocês acham que isso pode terminar pressionando muito preço. Obrigado.

Fabio Zanfelize:

Ok, bom, Marcelo, em relação a preço, a gente divide aqui... o setor elétrico é interessante porque a gente pode dividir o preço em dois tempos. O preço de longo prazo, ele sempre vai seguir a tecnologia candidata a ser a mais competitiva. Então é o famoso LCOE, que hoje tende a ser a solar, a gente sempre observa preços na faixa de R\$ 150, 160, que é o que o mercado pratica. Esses preços, eles podem sofrer alguma elevação se o custo de Capex realmente não reduzir, mas hoje esse é o número que a gente tem trabalhado no longo prazo. No curto prazo, realmente é custo marginal de operação puro, em função do que a gente tem do sistema já instalado, as variáveis são mais... têm uma inércia maior pra mudar, são mais fixas, então o que a gente tem observado é, esse ano, sim, a gente está chegando aí a quase 70% de armazenamento, então, de fato, a expectativa é que o preço seja mais baixo. No ano que vem a gente não observa uma redução tão drástica do preço de mercado, porque o mercado tem a expectativa, de que já foi anunciado pelo governo, da revisão dos modelos de formação de preços pra aumentar o nível de aversão a risco dos modelos, o que levaria a um despacho termelétrico maior pra tentar evitar o que aconteceu no ano passado, e que foi depreciação excessivo dos reservatórios. Então, esse ano, seguindo exatamente a operação em função do armazenamento, ano que vem tem essa dúvida em relação à mudança da metodologia.

Agora, sobre a nova capacidade, a gente, o que particularmente eu vejo, a gente hoje já tem uma sobreoferta no sistema, só que a gente também tinha essa mesma sobreoferta ano passado, e a hidrologia realmente não foi favorável e fez com que a gente tivesse preços mais altos. O que a gente vai observar daqui pela frente é nível, o armazenamento do sistema interligado não vai mais aumentar, nós não temos entrada de novas termelétricas, então cada vez mais a relação carga/armazenamento, essa relação, ela vai ficar menor, o armazenamento vai ter uma participação, ou ele vai representar um valor menor em relação ao consumo do Brasil, porque o consumo cresce, e com a entrada de renováveis, esses reservatórios têm um papel fundamental na regularização e no controle da produção de energia no país. A despeito de olhar simplesmente a capacidade instalada, eu acho que a intermitência vai causar algo um

pouco mais de volatilidade nesse mercado nos próximos anos. Teremos talvez períodos de baixa, mas também teremos períodos de alta, aonde aí acredito que os *players* mais qualificados pra conseguir operar nesse sistema, e, sobretudo, temos comercializadoras bastante ativas, vão saber aproveitar melhor esse cenário.

Olhando do ponto de vista de contratação de energia, vocês sabem que na teoria econômica sempre é bom você fazer uma distribuição bem equilibrada em portfólio, de contratação de longo prazo e contratação de curto prazo. Então, essas modalidades todas estão dentro da nossa estratégia, mas a gente observa hoje, da forma como está sendo estruturada e da forma que estão sendo precificados contratos de longo prazo, principalmente, sobretudo, de fontes renováveis, realmente o benefício ou *spread* incentivado, ele não está sendo tão bem remunerado em contratos de longo prazo como a gente pode observar em contratos de curto prazo. Aqui os contratos de curto prazo, normalmente de curto prazo, que eu digo de dois a três anos, são contratos com clientes menores. Os contratos de longo prazo são feitos por clientes de maior porte, onde realmente o benefício de desconto no fio é menor, então existe uma simetria entre essas duas formas de contratação. Como nós temos uma comercializadora bastante atuante, a gente vai tentar buscar a melhor forma de alocar essa energia, tentando maximizar essa forma de contratação em contratos de prazo menor, justamente pra maximizar o retorno dessas negociações, mas não descartamos, também, fazer contrato longo prazo, como ocorreu no nosso projeto aqui Ventos do Piauí 2 e 3, 40% da energia desses parques foi comercializada energia de longo prazo com a Votorantim Cimentos e com CBA, e o resto da energia, depois, vai ser vendida pela comercializadora. Então, eu acho que a gente tem aqui uma... estamos bem posicionados aí pra explorar todas as oportunidades que a gente tem aí pelo mercado pela frente.

Marcelo Sá:

Excelente, muito obrigado aí pelo *call*.

Operadora:

E nossa próxima pergunta vem da webcast, de Everton Rebelo Silva: “Bom dia, qual a projeção de operação da Porto Primavera de acordo com a estimativa hídrica para o rio Paraná para 2022?”

Mario Bertoncini:

Oi, Everton, obrigado pela questão. No ano passado, no ano de 21, Everton, acho que esse tenha sido o motivo também da pergunta, nós passamos por restrições de vazão na usina de Porto Primavera comandadas pelo ONS. Foi uma redução de vazão, foi um processo de redução de vazão a pedido e a mando do ONS, do Ministério das Minas e energia, a operação é assistida por todos os demais órgãos, incluindo o Ibama. Desde outubro, Everton, do ano passado, tem havido uma normalização da afluência, como a gente já havia dito, e uma normalização, portanto, da vazão de Porto Primavera. Nesse período recente agora, nós estamos com vazão inclusive acima da média histórica, vazões no entorno de 5000 m³ por segundo, que é bastante superior a uma média histórica de 3600, 3900 m³ por segundo. Nós obviamente mantemos um contato direto com todas as autoridades, NOS, ministério, não há ainda nenhuma previsão explícita de qualquer restrição de vazão pra este ano. A gente tem acompanhado com muito cuidado, em algum momento, se houver essa necessidade, se o NOS e o ministério achar por bem iremos implementar, por obrigação, mas ainda não é o caso, Everton. A vazão segue normalizada, com um despacho hídrico normalizado.

Operadora:

Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao **Sr. Fabio Zanfelize** para as considerações finais.

Fabio Zanfelize:

Pessoal, obrigado pela participação de todos nessa divulgação de resultados. Como a gente disse é uma divulgação diferente, dado que é uma soma das partes aqui, mas obrigado por todos, pelas perguntas, bastante pertinentes. A partir de agora realmente a gente começa a ter a operação de uma empresa consolidada, com um futuro bastante promissor. Nós estamos muito felizes com a constituição da nova Companhia. Ficamos muito felizes, sobretudo, a forma como foi feito, todo esse processo pra nós foi bastante didático, porque poucos profissionais têm, na sua vida, na sua carreira, a oportunidade de passar por um processo de consolidação ou de incorporação de ações, então ficamos muito felizes com isso, ficamos muito felizes como os senhores investidores acolheram essa consolidação, e pela confiança depositada nessa nova Companhia, porque nós temos aqui o compromisso de atender a expectativa dos senhores. Obrigado, daqui a alguns meses voltamos com o resultado do primeiro trimestre, e aí, com certeza, a gente terá aqui mais detalhes dessa nova Companhia, a gente vai falar um pouco mais dos planos da Companhia, uma vez que agora, a partir de ontem, a nossa Companhia nasceu, ainda é uma recém-nascida, acho que na próxima divulgação com certeza teremos mais detalhes. Bom dia a todos e obrigado, mais uma vez, pela participação.



Operadora:

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