

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T20



Relações com Investidores

+55 21 3721-3030

[ri.eneva.com.br](http://ri.eneva.com.br)

## Teleconferência de Resultados do 4T20



Quinta-Feira, 11 de março de 2021

09h00 (Horário de Brasília) / 7h00 (US ET)



BRA +55 11 4210-1803 / +55 11 3181-8565

USA +1 412 717-9627 / UK + 44 20 3795-9972

Código de acesso: [ENEVA](#)



**IBOVESPA B3**

## ENEVA Divulga Resultados do Quarto Trimestre de 2020

*EBITDA ajustado atinge R\$ 614,7 milhões, impulsionado por maiores preços de venda de energia, despacho e menores custos operacionais*

**Rio de Janeiro, 10 de março de 2021** - ENEVA S.A. (B3: ENEV3), empresa integrada de energia, com negócios complementares em geração de energia elétrica e exploração e produção de hidrocarbonetos no Brasil, divulga hoje os resultados do quarto trimestre findo em 31 de dezembro de 2020 (4T20). As informações a seguir são apresentadas de forma consolidada de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, exceto onde especificado em contrário.

### Destaques do 4T20

- EBITDA ajustado alcança R\$ 614,7 milhões, aumento de 16,3% frente ao 4T19 em cenário de maiores preços de venda de energia nos mercados regulados e livre e redução de custos;
- Liberação de R\$ 779,4 milhões de parcelas dos financiamentos de Parnaíba V junto ao BNB e Azulão-Jaguatirica junto ao BASA, para fazer frentes aos investimentos em andamento;
- Liquidação antecipada dos financiamentos de Itaqui e das debêntures de curto prazo captadas em abr/20, em um valor total de R\$ 1,1 bilhão em principal e juros;
- Investimentos no trimestre somam R\$ 630 milhões com o avanço da construção de Azulão-Jaguatirica e Parnaíba V e obras nos sites seguem conforme cronograma revisado divulgado no 3T20, com expectativa de início de operação comercial durante o 4T21 e 1T22, respectivamente;
- Aquisição do Campo de Juruá (Bacia de Solimões) e de 7 blocos exploratórios no 2º ciclo de Oferta Permanente da ANP, sendo 3 blocos nas adjacências do Campo de Azulão no AM e 4 blocos na bacia do Paraná, abrindo uma nova frente exploratória;
- Incorporação de 3,25 bilhões de m<sup>3</sup> de reservas na Bacia do Parnaíba em 2020, equivalente a um índice de reposição de reservas 241%, e incremento de 62% das reservas do campo de Azulão no mesmo período;
- Declaração de Comercialidade da acumulação Fortuna (Campo Gavião Belo), com volume *Pmean* de *gas-in-place* estimado de 6,78 bilhões de m<sup>3</sup>.

Principais Indicadores	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
Receita Operacional Líquida	1.223,5	1.111,9	10,0%	3.243,3	3.137,4	3,4%
EBITDA ICVM 527/12	606,1	524,5	15,5%	1.598,9	1.456,7	9,8%
EBITDA excluindo poços secos <sup>1</sup>	614,7	528,6	16,3%	1.616,9	1.493,7	8,2%
Margem EBITDA ex poços secos	50,2%	47,5%	2,7 p.p.	49,9%	47,6%	2,2 p.p.
Resultado Líquido	686,5	365,4	87,9%	1.007,6	600,8	67,7%
Investimentos	629,9	416,6	51,2%	2.272,4	1.056,2	115,1%
Fluxo de Caixa Operacional	317,5	514,1	-38,2%	1.344,8	1.413,6	-4,9%
Dívida Líquida (R\$ Bilhões)	5,2	3,9	35,6%	5,2	3,9	35,6%
Dívida Líquida/EBITDA ult. 12m <sup>2</sup>	3,3	2,7	23,5%	3,3	2,7	23,5%

<sup>1</sup> EBITDA calculado conforme orientações da ICVM 527/12 e da Nota Explicativa que a acompanha, ajustado para excluir o impacto de poços secos.

<sup>2</sup> Calculada considerando o EBITDA acumulado conforme orientações da ICVM 527/12 dos últimos 12 meses.

## Mensagem da Administração

Prezados Acionistas,

No momento em que escrevo para vocês, seguimos enfrentando um período inimaginável, marcado pelos efeitos profundos e avassaladores da pandemia, um acontecimento inédito dos nossos tempos. Grandes catástrofes, por natureza, nos levam a viver a vida no agora, buscando fazer o possível para proteger e cuidar das necessidades diárias de nossos familiares, amigos, colegas e comunidades. Períodos assim também trazem novas oportunidades, ao mesmo tempo em que aceleram planos de transformação que já estavam em curso.

**Analisando os últimos seis anos, a Eneva enfrentou desafios inéditos - nada comparado à atual pandemia - que nunca nos impediram de alcançar algumas conquistas extraordinárias. Mais uma vez, quero que saibam o quanto sou grato e orgulhoso dos nossos mais de mil funcionários.** Também gostaria de agradecer aos meus sócios, Lino Cançado, Marcelo Habibe, Damian Popolo, Thiago Freitas e Renato Cintra, pela liderança excepcional demonstrada nas circunstâncias mais difíceis. É evidente que tivemos nossas divergências e discussões ao longo do tempo, mas o fato de compartilharmos valores semelhantes e um senso comum afinado nos ajudou a superar os momentos de turbulência.

As complexidades enfrentadas em 2020 certamente fizeram com que este ano fosse um dos mais desafiadores da nossa história recente. O início de uma crise não é o momento de descobrir o que você quer ser. É preciso já ser uma organização em pleno funcionamento, preparada para mobilizar seus recursos com agilidade, aceitar as perdas e sobreviver mais um dia, pelo bem de todos os seus *stakeholders*. **Não importa o desafio, nós administramos nossa empresa de forma consistente, com princípios que se sustentaram ao longo do tempo.** Eu já escrevi sobre esses princípios em cartas anteriores, são eles: i) a necessidade de se ter uma equipe extremamente talentosa e motivada; ii) um balanço sólido que nos permita investir em momentos bons e ruins; iii) uma avaliação de riscos clara, abrangente e precisa, que nos permita tomar decisões rápidas e acertadas sobre alocação de capital; iv) uma dedicação à saúde e segurança e às comunidades; e v) investimentos contínuos em tecnologia para lidar melhor com as importantes mudanças que esperamos no mercado de energia.

Encerramos o ano de 2020 fortalecidos. Este foi mais um ano robusto para a Eneva, com geração recorde de receitas e lucro líquido, bem como diversos outros recordes em nossas linhas de negócios. O lucro líquido atingiu R\$ 1 bilhão e a receita chegou a R\$ 3,2 bilhões. O EBITDA de R\$ 1,6 bilhão refletiu um forte desempenho. Batemos recorde de resultados em quatro dos últimos cinco anos, e temos certeza de que continuaremos neste caminho. Elevamos o EBITDA em 9,8%, reduzimos o fluxo de caixa operacional em 8,6%, devido a uma diminuição momentânea no contas a pagar e aumento nos estoques de carvão, e, de maneira geral, mantivemos a alta eficiência das nossas UTEs, sem deixar de manter a disciplina na alocação de capital e a robustez do balanço.

Apesar de não gerirmos a companhia nos preocupando com o preço das ações no curto prazo, no longo prazo o preço das ações é uma medida do progresso alcançado ao longo dos anos. **Em 2020, geramos um retorno total aos acionistas de 42%. Olhando para os últimos quatro anos, desde o “Re-IPO” da Eneva,**

**nossa ação superou consideravelmente o Ibovespa e o Índice IEE: 426%, comparado a 55% e 96%, respectivamente.** Esse avanço se deve a investimentos contínuos, em períodos bons e ruins, para desenvolvermos nossos recursos e uma forte base de ativos. Tais investimentos alavancam o potencial da nossa empresa, nos posicionando para o crescimento e a prosperidade ao longo de décadas.

Reconhecemos que a natureza do nosso negócio nos submete a mudanças constantes, e devemos estar preparados para a adaptação a esses movimentos. Na Eneva, nós sempre adotamos uma perspectiva de longo prazo em nossos investimentos e em nosso processo de decisão. Para vencermos os desafios, continuaremos promovendo mudanças internas para construir um negócio sustentável e moldado ao futuro.

**Nosso compromisso em manter um alto padrão de governança corporativa e práticas sustentáveis é a base da nossa abordagem de negócios.** Ficamos satisfeitos em observar maior interesse, na sociedade, por questões ambientais, sociais e de governança, principalmente entre investidores e reguladores. Para lidar adequadamente com essas questões, que foram aceleradas pela pandemia do Covid-19, é necessário ter visão e comprometimento de gestão com foco no longo prazo, aspectos estes que sempre foram a essência da Eneva.

### Novos Ventos: ESG e o Jogo Infinito

Em 2018, Larry Fink, fundador, chairman e CEO da Blackrock, causou certo burburinho no mundo dos negócios quando escreveu uma carta aberta aos CEOs intitulada “Um Senso de Propósito”. Na carta, ele pediu que os líderes construíssem suas empresas com metas mais realistas do que apenas ganhos financeiros no curto prazo. Segundo Fink, *“Sem um senso de propósito, nenhuma empresa pública ou privada consegue atingir todo seu potencial. Acabará perdendo a licença para operar dos principais stakeholders. Sucumbirá a pressões de curto prazo para distribuir os lucros e, no processo, sacrificará investimentos em desenvolvimento de colaboradores, inovação e capex, necessários para o crescimento a longo prazo”*. Eu concordo plenamente.

Em um artigo de 1970, Milton Friedman, economista ganhador do Prêmio Nobel, considerado um dos maiores teóricos do capitalismo atual, definiu os fundamentos do conceito conhecido como primazia dos acionistas. Segundo Friedman: *“Em um sistema de livre iniciativa e propriedade privada, um executivo de uma empresa é funcionário de seus donos; [...] a única responsabilidade social da empresa é utilizar seus recursos e participar de atividades destinadas a aumentar seu lucro, desde que siga as regras do jogo”*. Com todo respeito, discordo em parte neste caso.

Não pretendo ter a arrogância intelectual para questionar a visão de Friedman, mas partilho a crença dos críticos (apesar de ser ex-aluno da Universidade de Chicago) de que precisamos de uma nova definição da responsabilidade das empresas, mais alinhada à ideia de que a liderança de uma empresa deve considerar decisões que atendam às condições de um jogo infinito. Quando jogamos um jogo finito, jogamos para ganhar uma única rodada, ou um número específico delas. A motivação para jogar um jogo infinito é completamente diferente. Em vez de focar em ganhar, é preciso pensar em continuar jogando. Friedman

propôs que uma empresa tem uma única responsabilidade: o lucro. Precisamos aprimorar a definição de Friedman com uma noção que ultrapasse o lucro e considere as outras dinâmicas e facetas que movimentam um ambiente corporativo. O ambiente corporativo, como em qualquer jogo de repetição infinita, é mais potente quando é fortalecido para as pessoas e pelas pessoas. Ao passo que a definição finita de Friedman sobre responsabilidade é focada na maximização de recursos, uma definição infinita também vai além e considera a vontade dos demais *stakeholders*.

Em seu livro *The Infinite Game*, Simon Sinek afirma que *“qualquer líder que deseja ficar à frente no jogo infinito deve ter um propósito bem definido”*. Segundo ele, *“o propósito é uma visão específica de uma condição futura que ainda não existe; uma condição futura tão atrativa que as pessoas se dispõem a fazer sacrifícios para materializar essa visão”*.

Em uma cultura meritocrática como a nossa, “vencer” proporciona uma empolgação momentânea, um estímulo intenso, porém efêmero, de nossa autoconfiança. Mas ninguém consegue se agarrar para sempre ao sentimento de realização por uma meta alcançada, uma promoção recebida ou um torneio ganho há um ano. Esses sentimentos passam. Para sentirmos tudo isso novamente, precisamos tentar ganhar mais uma vez. Entretanto, quando há um propósito, nossos dias ganham mais significado e são mais recompensadores. Um senso de propósito possibilita maior visibilidade sobre os caminhos a serem percorridos. Ele define para onde estamos indo. Ele descreve o mundo em que esperamos viver e cuja construção terá nosso comprometimento.

**A geração de eletricidade é a base da transição para uma energia limpa, tornando fundamental o combate às mudanças climáticas, o controle do aquecimento global e o atendimento das crescentes exigências ESG por parte dos *stakeholders*.** Apesar do crescimento e da maior competitividade de custo das energias renováveis, a descarbonização deverá ser um processo longo, com muitas soluções, acontecendo em diferentes ritmos ao redor do mundo. Ainda precisamos de grandes descobertas em tecnologias que nos permitirão fornecer energia limpa à matriz energética em dias sem vento, nublados ou durante a noite. Por exemplo, nosso caminho em busca de uma geração de eletricidade de carbono zero também envolverá possivelmente a captura e o armazenamento de carbono (CCS), que separa e armazena permanentemente a poluição de CO<sub>2</sub> oriunda do sistema de exaustão de uma usina para afastá-la da atmosfera, além do desenvolvimento de soluções de hidrogênio verde e cinza. O investimento em inovação é crucial para a descarbonização.

Nossa opinião é que não será suficiente combater as emissões de gases de efeito estufa, principalmente nas regiões carentes em que atuamos. Precisamos ampliar nossa atuação. **Talvez um dos grandes desafios pela frente será equilibrar a necessidade de eliminar as emissões de carbono e manter o progresso socioeconômico.** Estudos recentes na economia, ciência política e epidemiologia revelam que, a menos que a desigualdade econômica seja reduzida, será extremamente difícil alcançar outros objetivos do desenvolvimento sustentável. A deterioração do meio ambiente, que costuma ser considerada um dano passado de geração para geração, também intensifica as desigualdades sociais ao longo das gerações. Desta forma, tem o efeito de aumentar os desequilíbrios preexistentes. Em quase todos os países, a relação entre desigualdades ambientais e econômicas se assemelha a um círculo vicioso. A injustiça das desigualdades ambientais reforça, mecanicamente, a injustiça das desigualdades

socioeconômicas: a deterioração da saúde por conta da poluição torna a situação dos mais pobres ainda mais precária, prejudicando sua situação em relação ao restante da sociedade.

**Não encontraremos uma solução abrangente no curto prazo, mas precisamos começar de algum lugar. Encerramos 2020 com o lançamento da nossa narrativa, um mapa para guiar nossa companhia no futuro próximo e nos ajudar a entregar nosso propósito: oferecer soluções de energia confiáveis e acessíveis para a sociedade, melhorando o bem-estar socioeconômico.** O plano inclui cinco “medidas críticas”, cujo intuito é reposicionar a Eneva, consolidando o fim de uma fase de reestruturação para uma trajetória de crescimento sustentável, conforme as expectativas dos nossos *stakeholders*:

- **Compromisso com os mais altos padrões de ética e governança:** assumimos o compromisso de atingir os padrões mais rigorosos de ética e governança corporativa, trabalhando para que todos os *stakeholders* adotem as mesmas práticas;
- **Promoção de uma matriz de energia limpa sustentável:** queremos ser facilitadores da transição de fontes de energia mais poluentes (como diesel e carvão) para uma matriz de energia limpa e mais confiável;
- **Preparação para a “energia do futuro”:** participar ativamente de projetos de pesquisa e desenvolvimento, buscando avaliar e desenvolver opções de expansão em diferentes fontes de energia para endereçar metas referentes às mudanças climáticas;
- **Estímulo ao desenvolvimento de fornecedores e comunidades locais:** queremos garantir a segurança e o desenvolvimento sustentável das comunidades nos locais onde atuamos, gerando renda e oportunidades de educação em algumas das regiões mais remotas do país;
- **Conservação da biodiversidade e dos recursos naturais:** assumimos o compromisso de proteger a biodiversidade nos ecossistemas onde atuamos, bem como utilizar os recursos naturais de forma consciente, priorizando a eficiência e reduzindo o impacto sobre o meio ambiente.

Em um ambiente de aumento global das temperaturas e de cada vez mais necessidade de energia, a descarbonização se torna uma questão ainda mais relevante, não apenas no desenvolvimento do nosso portfólio, mas também na análise do movimento de transição da matriz energética.

**A implementação da UTE Jaguatirica II, em Roraima, é um ótimo exemplo do papel que estamos desempenhando nesta transição, pois estamos substituindo a geração dos motores a diesel e reduzindo as emissões de CO2 em 178.700 toneladas/ano.** Neste sentido, nossos projetos de ciclo combinado no Complexo Parnaíba trarão uma capacidade de geração adicional de 477 MW ao sistema, sem consumo adicional de gás, reduzindo as emissões em 1.1 milhão de toneladas/ano, equivalente a uma usina térmica de ciclo aberto.

Temos plena consciência dos impactos de nossas atividades sobre o meio ambiente e questões climáticas. Por isso, estabelecemos limites internos mais rigorosos que as metas e medidas de emissões regulamentadas, a fim de controlar as emissões oriundas de nossas operações. **Por meio do inventário**

**de emissões do GHG Protocol, nós conseguimos reduzir as emissões provindas das nossas operações de 0,66 tCO<sub>2</sub>e/MWh para 0,60 tCO<sub>2</sub>e/MWh em um ano.**

Continuaremos crescendo com responsabilidade, fornecendo energia segura, criando empregos e renda, e monitorando continuamente os impactos ambientais de nossas operações. **A fim de possibilitar essa transição para a energia limpa e garantir o crescimento do país, continuaremos ampliando nosso modelo de negócios.** Assumimos o compromisso de não desenvolver novos projetos movidos a carvão sem comprometer a energia assegurada vinculada aos nossos contratos atuais. Junto aos nossos *stakeholders*, buscamos encontrar soluções mais sustentáveis, que não prejudiquem a estabilidade do sistema e, ao mesmo tempo, acelerem a transição para uma matriz mais limpa.

**O valor e a perenidade dos nossos negócios dependem integralmente da nossa capacidade de criar e aproveitar sinergias entre tecnologia e geração de energia.** Estamos constantemente focados em aumentar a eficiência das nossas operações e promover novas oportunidades de crescimento para nos reposicionarmos no jogo infinito. Neste contexto, estamos acompanhando o crescimento do ecossistema brasileiro de startups de energia, que vem amadurecendo rapidamente, exigindo uma interface mais ágil. **Para um engajamento mais eficiente com as startups, em 2019 nós criamos a Eneva Ventures, um veículo para identificar e selecionar startups alinhadas aos nossos pilares de inovação e transformação digital contínua.** Após uma avaliação inicial de mais de mil empresas, selecionamos sete startups e contratamos cinco delas. O objetivo das empresas selecionadas, entre outros, é encontrar soluções para a digitalização de nossas operações, eletrificação da matriz de transporte, descarbonização da indústria, reposição eficiente das reservas e descentralização da cadeia energética com o avanço do mercado livre.

**Nos próximos anos, a geração de energia renovável (a partir da energia eólica e solar) continuará crescendo consideravelmente. Desta forma, também será cada vez mais necessário encontrar métodos de geração que tornem o sistema confiável.** Por isso, é preciso complementar as "baterias naturais" (hidroelétricas) com novas fontes, preferencialmente controláveis, menos poluentes e mais competitivas. Sem essa complementação, a sustentabilidade do sistema integrado nacional estaria em risco.

Acreditamos que nossas reservas de gás podem desempenhar esse papel. Elas têm despacho flexível e podem ser usadas sempre que o sistema demandar. Também possuem custos mais baixos em comparação com as reservas de gás *offshore* ou o gás liquefeito importado; e são mais limpas que o diesel e o óleo combustível. **Em resumo, o gás funciona como um combustível de transição e desempenha um papel fundamental na confiabilidade do sistema, sendo uma solução mais limpa, mais competitiva e local.**

**Queremos continuar liderando o desenvolvimento de projetos que proporcionem energia segura, estável e acessível à sociedade, além de apoiar a transição e o crescimento da energia renovável.** Sabemos que o desenvolvimento em grande escala de novas tecnologias de armazenamento de energia tem evoluído consideravelmente nos últimos anos e, possivelmente, teremos em breve soluções que complementam a geração de gás e energia hidrelétrica, como é que o caso das baterias. Soluções antigas, como as usinas hidrelétricas reversíveis, poderiam se tornar importantes novamente, devido à necessidade de modular as variações de carga. É por isso que estudamos novos modelos de negócios,

monitoramos as mudanças regulatórias necessárias para a implementação e avaliamos diversas possibilidades para desenvolver novas soluções.

**Temos investido em diversas iniciativas ESG, dando maior visibilidade ao tema através do nosso relatório de sustentabilidade, publicado em setembro do ano passado.** Levamos o assunto a sério e não queremos nos comprometer com KPIs e metas específicas antes de uma extensa avaliação das principais métricas que estão diretamente ligadas à nossa estratégia. A definição de uma narrativa e um propósito são um grande passo na direção certa.

**Crescemos rápido. Nosso valor de mercado saltou de R\$ 3,5 bilhões em 2017 para mais de R\$ 20 bilhões hoje, aumentando nossa capacidade de geração em mais de 30% e expandindo nossos negócios em toda a cadeia de valor.** Somos como pais que um dia percebem que seus filhos se tornaram adultos – tudo acontece em um piscar de olhos. Ficamos entusiasmados em poder disseminar nossa cultura de inovação em prol de iniciativas concretas relacionadas a temas sociais e de sustentabilidade.

### Cultura como Vetor da Excelência do Desempenho

A pressão que os investidores podem exercer sobre as empresas para que atuem na direção de metas de curto prazo pode ser, e muitas vezes é, devastadora para as perspectivas de longo prazo da companhia. Não existe crescimento constante, nem uma regra para que o crescimento acelerado seja, necessariamente, uma excelente estratégia para promover a perenidade de uma empresa. Um líder de mentalidade finita enxerga o crescimento rápido como meta, ao passo que um líder de mentalidade infinita enxerga o crescimento como uma variável ajustável. Às vezes, é importante ajustar estrategicamente o ritmo de crescimento, para ajudar a garantir a segurança no longo prazo ou, simplesmente, garantir que a empresa esteja devidamente equipada para suportar as pressões adicionais decorrentes de um crescimento acelerado. Construir uma empresa moldada ao seu propósito não garante sucesso, mas não ter os recursos certos para lidar com o crescimento é um grande indicativo de fracasso.

**Considerando o tamanho da companhia hoje, é muito importante nos certificarmos de que estamos plantando corretamente as sementes que se transformarão em novos negócios, o que requer certa disciplina, um pouco de paciência e muita prudência.** Nossos negócios são mudas bem enraizadas. Elas estão crescendo, desfrutam de alto retorno sobre o capital investido e operam em segmentos de mercado em expansão. Essas características elevam a barra de comparação de qualquer novo negócio que possamos engajar. Mas antes de investirmos o capital de nossos acionistas em um novo negócio, devemos nos convencer de que a nova oportunidade poderá gerar os retornos sobre capital que nossos investidores esperam ao investirem na Eneva. Também devemos estar convictos de que o novo negócio poderá atingir uma escala que seja relevante no portfólio da empresa e nas necessidades da sociedade.

Existem algumas armadilhas sutis em que até mesmo grandes organizações de alto desempenho podem cair e temos que aprender a nos proteger contra elas. Um erro comum entre grandes organizações, que acaba prejudicando a agilidade e a inovação, é a tomada de decisões de forma "padronizada".

Algumas decisões têm consequências significativas e irreversíveis, ou quase irreversíveis, e devem ser tomadas com método, cuidado, e após extensos debates. Uma vez tomada a decisão, não é possível voltar atrás. Mas a maioria das decisões não funciona assim. É possível mudá-las ou revertê-las, como vias de mão dupla. Se tomarmos uma decisão insatisfatória, não precisamos conviver com as consequências por tanto tempo. Podemos mudar o rumo e retornar pela outra via.

À medida que as empresas crescem, parece haver uma tendência a adotar um processo enrijecido de tomada de decisões irreversíveis. O resultado final é lentidão, aversão excessiva ao risco, incapacidade de experimentar, e conseqüentemente, um pior desempenho. Temos que descobrir como enfrentar essa tendência. **Como sempre dissemos, pensamos grande, mas buscamos a agilidade e a cultura empreendedora de startups.**

Pensar no futuro nos fez refletir sobre a jornada que realizamos desde nosso Re-IPO. Embora tenhamos orgulho de nossas conquistas, estamos interessados não somente no que podemos aprender com elas, mas também no que podemos aprender com nossos erros. **Descobrimos que nossas realizações foram ancoradas por três características principais: nosso espírito empreendedor, nossa disciplina na alocação de capital e nossa relação de confiança.**

Nosso objetivo é construir uma grande empresa, e grandes empresas seguem o mais alto padrão de desempenho, se destacam em seu ramo, agem de forma responsável e buscam renovação e mudança.

Os valores que adotamos para atingir nosso objetivo são:

- **Ambição & Humildade:** Temos grandes ambições, mas mantemos os pés no chão;
- **Curiosidade & Foco:** Buscamos novas ideias priorizando o que importa;
- **Paciência & Motivação:** Adotamos uma perspectiva de longo prazo, mas somos implacáveis na realização do nosso trabalho;
- **Coragem & Responsabilidade:** Tomamos atitudes ousadas, sem deixar de ter cautela com as consequências;
- **Confiança & Caráter:** Respeitamos uns aos outros e arriscamos com responsabilidade.

**Ao definirmos nossa cultura desta forma, somos capazes de assimilar nosso espírito empreendedor, desenvolver um ambiente de confiança mútua e promover uma disciplina financeira na alocação de capital.** Naturalmente, o que importa mais é como essas palavras se traduzem nas ações que realizamos diariamente. Conseguimos isso através de nossos líderes que compartilham dos nossos propósitos e valores, e estabelecem uma governança que alinhe esses comportamentos a ações.

Uma característica que acreditamos ser fundamental para o nosso sucesso no longo prazo é de nunca estarmos satisfeitos. Isso, juntamente com franqueza, humildade e uma postura "pé no chão" são elementos essenciais para cumprirmos nossas promessas. Aprendemos com nossos sucessos e erros e concluímos que o comportamento dos nossos líderes é tão importante quanto suas competências e conhecimento. **Buscamos pessoas que se identifiquem com nossos valores, que sejam orientadas para resultados, que tenham o desejo de sempre querer fazer mais – especialmente em períodos de sucesso.**

Somos gratos aos líderes que fizeram parte da nossa história e estamos ansiosos para trabalhar com aqueles que nos acompanharão no futuro.

**A confiança é um componente muito importante da nossa cultura.** Por mais difícil que possa ser desenvolver e manter um ambiente de confiança nas empresas, isso é essencial. Quando as pessoas confiam umas nas outras e em seus líderes conseguem superar divergências; assumem riscos de forma mais inteligente; trabalham com mais dedicação; ficam na empresa por mais tempo; contribuem com melhores ideias e vão mais a fundo no que fazem do que qualquer outra pessoa. No entanto, caso não confiem na empresa e em seus líderes, acabarão se afastando de seu trabalho para se concentrar em rumores, politicagem e atualização de seus currículos. Muitos de nós sabemos disto porque já vimos acontecer. Por termos tido a oportunidade de trabalhar em grandes empresas, conhecemos os incentivos e os comportamentos errados decorrentes da falta de confiança.

Mas não é fácil mensurar o nível de confiança na cultura de uma empresa, até mesmo na nossa. Ainda que fosse possível mensurá-la perfeitamente, a verdade é que nenhuma empresa teria uma pontuação perfeita. As empresas e as pessoas são complicadas demais para isso. **Mas a confiança é o principal ingrediente da eficiência organizacional da Eneva. Construí-la, mantê-la e restaurá-la quando estiver prejudicada é uma de nossas prioridades.**

Em resumo, o sucesso dos últimos anos é fruto do um trabalho árduo de um grupo talentoso e em um ambiente de confiança mútua; como mencionei anteriormente, tenho muito orgulho de fazer parte desta equipe. **Elevar o padrão em nossa abordagem de contratação tem sido, e continuará sendo, o elemento mais importante do sucesso da Eneva.** Não é fácil trabalhar aqui. Ainda assim, reconhecemos que estamos trabalhando para construir algo importante, algo que nossos *stakeholders* valorizam, algo que todos nós poderemos contar com orgulho aos nossos netos. Temos muita sorte de termos este grupo de líderes e sócios dedicados, cujo sacrifício e paixão constroem a Eneva.

### **Pensando como Donos, não apenas como Executivos: Programa de Partnership da Eneva**

**Na Eneva, tentamos ser igualmente diligentes em relação à remuneração e à alocação de capital.** Ao definirmos nossa política de remuneração variável, gostamos de manter a promessa de entregar boas recompensas, mas nos certificamos de que a entrega seja diretamente associada aos resultados. Em 2020, estabelecemos 10 metas corporativas, desdobrando-as em 110 metas gerenciais e 229 metas individuais nos diferentes níveis da companhia - todas elas com donos, entregáveis e datas de conclusão específicas, seguindo o conceito SMART (específico, mensurável, atingível, relevante e temporal).

O resultado desta abordagem “dinheiro não vem de graça” está muito claro dentro da companhia. Tornou-se uma prática recorrente entre as empresas de capital aberto descrever quase todos os planos de remuneração como um alinhamento dos interesses da administração com os interesses dos acionistas. **Para a Eneva, alinhamento significa parceria em ambas as direções, não apenas para o lado bom.** Muitos planos de “alinhamento” são reprovados neste teste básico, por serem uma espécie de “cara-ou-coroa” viesado.

Para ir um passo além e permear uma cultura de “espírito de dono”, temos que pensar como donos, ou sócios, e não apenas como executivos. Centenas de sociedades foram estabelecidas em todo o mundo ao longo das duas últimas décadas. Algumas delas duraram apenas um curto período; outras, estão em funcionamento há muito tempo. **Uma sociedade de sucesso aumenta a eficiência das decisões, através do uso combinado e mais eficiente dos recursos; promove inovação; e se distingue pelo grande comprometimento de cada sócio.**

A essência de uma sociedade é alinhar incentivos e compartilhar valores e cultura. Estes são os alicerces do programa de partnership que elaboramos na Eneva, aprovado pelo Conselho no início de 2021. O componente cultural já foi amplamente abordado nesta carta, mas é importante destacar os princípios e valores que defendemos:

**i. Somos focados na alocação de capital eficiente.** Nossa experiência revela que, se alocarmos bem o capital, maximizaremos o valor para o acionista e o bem-estar social.

**ii. Nossos ativos são as pessoas, o capital e a reputação.**

**iii. Temos muito orgulho da qualidade profissional do nosso trabalho.** Temos grande determinação para alcançar a excelência em tudo o que fazemos. Embora possamos estar envolvidos em uma grande variedade de atividades e comprometidos com o crescimento dos nossos negócios, se necessário, preferimos ser os melhores em vez de ser os maiores.

**iv. Valorizamos a criatividade e a imaginação em tudo o que fazemos.** Embora reconhecendo que atuamos em setores de atividades centenárias, nos esforçamos constantemente para encontrar uma solução melhor para os problemas. Temos orgulho de sermos pioneiros em algumas das práticas e técnicas que se tornaram referência no setor.

**v. Fazemos um esforço fora do normal para identificar e contratar a melhor pessoa para cada cargo.** Embora nossas atividades sejam de capital intensivo e mensuradas em bilhões de dólares, selecionamos nosso pessoal um a um.

**vi. Oferecemos às pessoas a oportunidade de crescer.** O crescimento dentro da empresa depende da capacidade das pessoas, seu desempenho e sua contribuição para o sucesso da companhia, independentemente de raça, cor, idade, credo, sexo ou nacionalidade.

**vii. Valorizamos o trabalho em equipe e a colaboração em tudo o que fazemos.**

**viii. A dedicação de nossos colaboradores à empresa e seu esforço intenso em entregar resultados superam o que se vê na maioria das outras empresas.** Para nós, este é um fator importante para o nosso sucesso.

**ix. Temos uma curiosidade genuína, pois nos esforçamos constantemente para prever as mudanças nas necessidades do nosso negócio.**

**x. A integridade e a honestidade são a essência do nosso negócio.** Esperamos que nossos colaboradores mantenham altos padrões éticos em tudo o que fazem, tanto em seu trabalho para a empresa quanto em suas vidas pessoais.

As culturas se auto propagam. Winston Churchill disse certa vez: “Nós damos forma às nossas casas, e depois elas nos dão forma”. Esse entendimento também se aplica às empresas. Os procedimentos burocráticos geram mais burocracia e induzem a um processo moroso de decisão (como disse um humorista: "Você sabe que não é mais CEO quando entra no banco de trás de seu carro e ele não se move"). **Se nós – executivos e sócios – demonstramos que tratamos o capital dos acionistas como se fosse nosso, é muito provável que os gestores da Eneva sejam igualmente cuidadosos com ele.**

Sobre o alinhamento de incentivos, a teoria do agentes sugere que a má administração pode ocorrer quando há divergência entre os interesses dos donos e dos administradores, e que uma solução para este problema seria um alinhamento entre esses interesses através da remuneração dos agentes e a participação no capital social. Desta forma, **buscando alinhar os incentivos, elaboramos uma diretriz de participação em ações como parte do nosso programa de partnership. Através desta diretriz os principais executivos da Eneva se comprometem a manter uma parcela significativa de sua remuneração através de uma participação acionária na empresa por determinado tempo.**

Através da exigência de titularidade, cada sócio deve adquirir – e continuar a deter durante seu mandato ou cargo na empresa – as ações da Eneva com valor equivalente ao múltiplo de seu salário em base anual, indicado na tabela a seguir.

Cargo	Múltiplo de Salário Anual
Diretor-Presidente	6x
Diretores Executivos	4x
Diretores	3x
Gerentes Gerais	1x

Como destacado anteriormente, acreditamos firmemente em planos de incentivo de curto prazo, com métricas e KPIs bem definidos, pois eles servem a um propósito importante: comunicar as prioridades da empresa e fornecer *feedback* adicional anual sobre o desempenho. Entretanto, qualquer análise do alinhamento da remuneração com os acionistas que se concentre no bônus anual e não inclua a influência esmagadora dos incentivos de longo prazo e da participação no capital estará incompleta. **Considerando a natureza dos nossos negócios, nossa filosofia de alocação de capital e nosso compromisso de longo prazo com a sociedade, manter um programa de partnership é um elemento fundamental para o sucesso dos negócios.**

## Estratégia de Aquisição e de Crescimento

Fizemos poucas aquisições desde 2017. **Temos focado no crescimento orgânico, com uma capacidade adicional de aproximadamente 613 MW e retornos reais no patamar alto de dois dígitos. No entanto, o fato de não termos participado de uma transação de fusão e aquisição não significa que não tenhamos um pipeline forte e um bom fluxo de negociações, pelo contrário: nos últimos anos, avaliamos diversas oportunidades em todo o setor de energia.** Avaliamos nossa equipe de M&A não como uma unidade de banco de investimento, com um viés de sell-side, mas como uma boutique de M&A dentro da empresa. As estatísticas indicam que 70% a 80% das aquisições costumam falhar. As previsões se tornam infladas e não é feita uma análise suficientemente rigorosa. A principal causa de fracasso, no entanto, é a ânsia de aquisição por parte do comprador.

Construímos um balanço forte, com sólida geração de caixa e posição de caixa considerável. Um portfólio de aquisição muito farto, entretanto, pode ser o inimigo de melhores resultados na alocação de capital. Como nos lembra Charlie Munger, sócio de Warren Buffet, *“se não houver sentido em fazer negócio, não vale a pena fazer bem feito”*. Somente devemos alocar tempo e esforço na aquisição de ativos se acreditarmos que o investimento poderá aumentar consideravelmente os retornos marginais do nosso portfólio.

Nossas decisões de aquisição têm sido, e sempre serão, focadas em maximizar retorno, e o tamanho da companhia ou os resultados para fins contábeis. Em nossa visão existem duas grandes armadilhas – nas quais não esperamos cair – na maioria das aquisições:

- i. Os “animal spirits” costumam prevalecer incitando a administração a buscar maiores atividades e desafios. **Na Eneva, o valor emocional nunca prevalece quando há uma aquisição em vista.**
- ii. A maioria das empresas avaliam a si mesmas e remuneram seus gestores muito mais pelo referencial de tamanho do que qualquer outro. **Continuamos focando no valor.**

Alguns anos atrás, vi o CEO de uma grande empresa descrever despretenciosamente a patologia de muitas aquisições. Ele estava explicando à diretoria que queria adquirir determinada companhia. Após falar longamente, sem convicção, sobre os aspectos econômicos e o racional estratégico por trás da aquisição, ele abandonou o roteiro subitamente. Com um ar inquieto, disse, simplesmente: “OK, pessoal, todas as empresas fazem este tipo de *deal*”.

Poder fazer escolhas ajuda a encontrar forças para desistir de um possível negócio. Isso nos proporciona uma perspectiva melhor, evitando nos amarrar a uma transação. Evidentemente, é necessário lidar com a frustração de perder um negócio, mas é muito mais importante ter a disciplina de saber quando se afastar, evitando decisões ineficientes.

**A transação com a AES Tietê é um ótimo exemplo de armadilha que evitamos.** Em março de 2020, após quase um ano de análise cuidadosa e estudos aprofundados, enviamos uma proposta não solicitada para uma combinação de ativos com a AES Tietê. Se bem sucedida, a transação resultaria em um prêmio imediato de 10% para os acionistas da AES Tietê, uma quantia relevante em dinheiro em mãos, e a opção de participar de uma empresa de energia bem diversificada.

Apenas alguns dias após nossa proposta, o Covid-19 chegou ao Brasil a todo vapor. Apesar das dificuldades despertadas pela crise, dentre elas um mercado de capitais menos líquido, continuamos a perceber valor na transação. Após nossa primeira oferta ser recusada pela administração da AES Tietê, decidimos formular uma nova proposta, oferecendo um prêmio superior e uma maior participação societária.

Também envolvemos o BNDES, o segundo maior acionista da AES Tietê na época, que percebeu o valor da transação e decidiu lançar um processo formal para alienar sua posição. Nesse momento, havia dois possíveis compradores no processo: Eneva e AES Corp.

O resultado é conhecido: considerando o posicionamento de aversão a risco do BNDES, o banco de fomento priorizou o componente de caixa na proposta da AES Corp e decidiu vender metade de sua posição antecipadamente em dinheiro, com o compromisso formal da AES Tietê de fazer um *follow-on* no mercado de capitais em 2021 e abrir mão do restante de sua participação no banco.

**Após uma negociação complexa por quase seis meses, envolvendo a Bolsa de Valores do Brasil (B3), a CVM e muitos outros *stakeholders*, era natural acabarmos tendo longos debates sobre até onde deveríamos persistir com o negócio. Felizmente, seguimos fiéis à nossa abordagem e não deixamos que os “animal spirits” nem o ímpeto de crescer prevalecessem.**

Em algumas grandes empresas, pode ser difícil gerar novos negócios a partir de pequenas oportunidades, por conta da paciência e do cultivo necessários. Na Eneva, avaliamos com atenção pequenas empresas com grande potencial (afinal, foi assim que começamos), e acreditamos firmemente que este é um vetor de vantagem competitiva.

**Nossas aquisições recentes de ativos de exploração e produção oferecem boas evidências de como alimentamos nossos negócios:** i) nova área de exploração ao redor do Azulão e na bacia do Paraná; ii) aquisição do campo de Juruá na última rodada de licitações da ANP; e iii) avanço na aquisição do ativo Urucu do processo de alienação da Petrobras. Além do sucesso contínuo das campanhas exploratórias na Bacia do Parnaíba, essas aquisições recentes resultaram em uma grande quantidade de recursos de gás natural operados pela companhia. **Esses recursos estão localizados em regiões atualmente mal servidas pela infraestrutura (gasodutos) e, em sua maioria, não são alcançados pela rede elétrica nacional. Tais restrições representam uma oportunidade única para que a Eneva possa preencher a lacuna e transformar a região.**

**Também fomos pioneiros na cadeia de valor do GNL em pequena escala na região norte do Brasil, com a implementação do projeto Azulão-Jaguarica.** A replicação desta cadeia de valor, apoiada por recursos significativos de gás, permitirá à Eneva fornecer combustível mais limpo, eficaz e competitivo para uma grande variedade de clientes em todo o país, acelerando a transição energética. **Mas nós queremos dar um passo além. Queremos oferecer soluções energéticas completas aos nossos clientes, seja eletricidade em um sistema isolado, soluções personalizadas para processos industriais, ou mesmo através da conversão de equipamentos pesados para transporte fluvial e terrestre.** Os estudos iniciais de marketing indicam um amplo potencial para essas aplicações. Estamos nos posicionando como o parceiro preferencial em soluções de fornecimento de energia. Além do retorno esperado de dois dígitos, uma vez implementadas, estas soluções também resultarão em um desenvolvimento regional

significativo, proporcionando novas oportunidades para as comunidades locais e contribuindo para reduzir o impacto ambiental.

**Além disso, o processo de desinvestimentos da Petrobras apresenta outro grande conjunto de oportunidades para alavancar nossas competências.** Reconhecida como a melhor operadora de E&P em terra, a companhia está bem posicionada para a aquisição de campos maduros selecionados no processo de alienação da Petrobras, pois vários desses ativos ainda possuem quantidades consideráveis de hidrocarbonetos recuperáveis, incluindo gás natural, GLP, condensado e petróleo, além do acesso à sua infraestrutura. Considerando que a maioria desses ativos não teve capex sustentável nos últimos anos, as competências da Eneva são oportunas para a reestruturação dos campos e o impulsionamento da produção no curto prazo, melhorando os fluxos de caixa e acessando gás abandonado. Esta produção adicional de gás natural e unidades de processamento melhorará ainda mais nossa capacidade de implementar os negócios de soluções de energia GNL em pequena escala (SSLNG).

Um bom primeiro passo nessa direção é o polo de Urucu, que contém grandes quantidades de reservas comprovadas remanescentes de gás natural, GLP, condensado e óleo leve, aliadas a uma infraestrutura operacional para esses produtos. Na visão da Eneva, o potencial é muito maior, com um plano para aumentar a produção do campo e, conseqüentemente, a produção de gás natural, que por sua vez será usado para abastecer nossa linha de negócios SSLNG e soluções de energia. Além disso, a atual infraestrutura pode ser usada para integrar o campo de Juruá ao sistema de produção e estender ainda mais o ciclo de vida dos ativos. Essas oportunidades, juntamente com algumas outras propostas de valor, já foram mapeadas e melhorarão ainda mais o valor dos ativos e o retorno do capital investido.

### Recap dos Resultados de 2020

**Foi um ano atípico, mesmo quando desconsideramos os efeitos da pandemia.** A temporada de chuvas começou mais tarde do que o esperado, e os reservatórios de água iniciaram o ano apresentando níveis historicamente abaixo da média – indicando altos volumes de despacho de nossas usinas termelétricas (UTES), que operavam a plena capacidade em janeiro e assim permaneceram até o final de fevereiro.

No início de 2020, previmos um ano com crescimento econômico razoável, níveis elevados de consumo de energia e, conseqüentemente, a necessidade de aumentar o despacho de energia térmica para garantir fornecimento de energia confiável. No entanto, o início da Covid-19 mudou consideravelmente nosso cenário base, resultando em uma redução anual no consumo de energia no Brasil de quase 12% em abril. Foi só em julho que começamos a observar uma aceleração da demanda.

Uma queda significativa na demanda de energia do país levaria a níveis muito baixos de despacho térmico, impactando negativamente nosso fluxo de caixa. Naquele momento, considerando que estávamos executando o maior plano de capex da nossa breve história, tivemos que nos adaptar e replanejar.

**Em tempos de mudança, devemos nos adaptar, desenvolver rapidamente formas de responder ao que é desconhecido e estar preparados para o pior.** O General Péricles (461 a 429 a.C.), um proeminente e influente estadista grego, liderou o exército ateniense durante sua era dourada, construindo um dos

maiores impérios da história. Em um de seus discursos, quando questionado sobre o segredo do sucesso em inúmeras batalhas, mesmo quando contra adversários mais fortes, ele afirmou: “O segredo é não querer prever o futuro, e sim se preparar para ele”.

Para nos prepararmos, precisamos nos adaptar. Imagine uma crise que obriga os funcionários de sua empresa a mudarem a maneira como trabalham quase da noite para o dia. Apesar dos receios iniciais de que a pressão seria grande demais, descobrimos que esta nova forma de trabalho poderia resultar em uma excelente solução no longo prazo. **Assim, mudamos nossos processos; implementamos procedimentos mais rígidos de saúde e segurança; revisamos as prioridades de despesas; e melhoramos o monitoramento e as previsões.** Nossos gestores passaram por uma curva de aprendizado em liderar equipes virtualmente, construindo capital social, e em manter a coesão sem o benefício do café informal, almoços ou bate-papos de corredor. Quando passamos a considerar o retorno ao trabalho presencial, compreendemos que um novo conjunto de habilidades havia surgido para esta transição, com mais mobilidade e maior eficiência em atividades transacionais. Entretanto, também **concluimos rapidamente que, considerando a natureza do nosso negócio e a complexidade dos nossos projetos, o ambiente de trabalho presencial possui um valor inestimável – com todos os procedimentos de segurança em vigor.** Fomos uma das primeiras empresas a adotar o conceito “de volta ao escritório”. Apesar da localização remota da maioria de nossas operações, fomos bem sucedidos no controle do contágio em nossos ativos, mantendo a produtividade e apoiando os *stakeholders* na abordagem dos desafios relacionados à Covid-19.

**Em resumo, mesmo considerando o inesperado, acabamos registrando fluxos de caixa estáveis e zero inadimplência, mantendo, assim, nossa capacidade de financiamento e assegurando a continuidade da construção dos projetos Parnaíba V e Azulão-Jaguatirica, bem como a continuidade da nossa estratégia de crescimento.** Em última instância, o pior cenário possível não se concretizou, e saímos mais fortes:

**i. Nossa tese de que nossos contratos regulados de venda de energia são robustos mesmo sob condições de estresse do mercado foi confirmada,** uma vez que tivemos zero inadimplência e nenhum pedido de renegociação de contratos.

**ii. Os prazos dos nossos projetos em construção sofreram atrasos mínimos.**

**iii. O mercado de capitais de dívida permaneceu aberto a empresas com balanços sólidos.** Não só conseguimos manter um plano de financiamento de custos competitivos para os projetos existentes, mas também colocamos em prática uma estratégia de gestão ativa de passivos para refinar dadas dívidas mais caras mantidas no nosso balanço.

**iv. Mantivemos o compromisso com nossas campanhas exploratórias nas bacias do Parnaíba e do Amazonas,** pois estas são um dos principais vetores de valor de nossa estratégia de longo prazo, e acabamos tendo **reservas certificadas adicionais de 3,25 Bcm e 2,24 Bcm em ambas as regiões, respectivamente.**

Registramos um **EBITDA de R\$ 1,6 bilhão**, comparado a R\$ 1,46 bilhão alcançados em 2019, representando um **crescimento de 9,8% em relação ao ano anterior.** De maneira geral, conseguimos

manter os custos fixos abaixo da inflação e melhorar as margens variáveis, devido aos maiores custos variáveis e preços médios à vista.

Como devem lembrar, em 2019 destacamos, como parte de nossa estratégia, uma reformulação do nosso negócio de comercialização de energia. Nosso investimento começou a gerar retorno! **Em 2020, o EBITDA da nossa unidade comercializadora atingiu R\$ 35 milhões, com receita líquida de R\$ 490 milhões e 1,2 GWm de volume de energia comercializada.** Este resultado se compara a um EBITDA de R\$ 1 milhão em 2019, com receita líquida de R\$ 413 milhões. Mantivemos nossa abordagem conservadora da Eneva Comercializadora com um VaR máximo de R\$ 4 milhões ao longo do ano. **Com um patrimônio líquido de R\$ 40 milhões e um VaR médio no período de R\$ 1,8 milhão, a Eneva Comercializadora apresentou uma relação risco-retorno de 22x!** À medida que os mercados de energia e gás se tornam cada vez mais abertos e menos regulados, continuamos acreditando que o posicionamento de nossa unidade comercializadora será fundamental para atender à demanda de um mercado de “prosumers”.

O ano também foi marcado por um forte indicativo de confiança na equipe administrativa e por uma declaração de compromisso de longo prazo com as perspectivas da empresa quando, em um posicionamento inovador para o mercado de capitais brasileiro, **três dos maiores e mais prestigiados gestores de recursos do país (Atmos, Dynamo e Velt) decidiram combinar sua participação acionária nos termos de um acordo de acionistas minoritários.** O acordo permite o estabelecimento de um bloco de acionistas independente, ágil e articulado que atuará em benefício dos melhores interesses da Eneva no longo prazo. Além disso, a Atmos, a Dynamo e a VELT acreditam que a criação deste bloco de acionistas reforça seu apoio à administração da Eneva para continuar executando suas estratégias com uma visão de longo prazo. Sentimo-nos muito honrados com esse posicionamento e esperamos cumprir nossas promessas, como fizemos durante os últimos anos, continuando a gerar valor aos acionistas.

Em dezembro, **fomos vitoriosos em outra rodada de licitação (oferta permanente)** patrocinada pela Agência Nacional de Petróleo e Gás (ANP) e **adquirimos i) três blocos na bacia do Amazonas; ii) o campo de Juruá no Solimões; e iii) quatro blocos na bacia do Paraná - este último em parceria com a Enauta.** Por meio deste aumento de área, expandimos nossa presença nas quatro mais importantes bacias terrestres brasileiras (Parnaíba, Amazonas, Solimões e Paraná) e **avancamos com a espinha dorsal de nossa estratégia: o acesso à molécula de gás.**

Nosso **índice de reposição de reservas atingiu 241%**, dando continuidade à tendência positiva observada nos últimos anos. No campo Azulão, após a perfuração e teste dos poços de produção, **nossas reservas de gás 2P aumentaram em 2,24 BCM, ou 62% YoY. Nossas reservas totais 2P no Parnaíba e no Amazonas representam agora 31,8 BCM, um aumento de 15% em comparação a 2019.** Os esforços da campanha de exploração continuam a todo vapor, com uma alocação total de capital de R\$ 82 milhões em nossa campanha exploratória. Na Bacia do Parnaíba, adquirimos mais 5.000 km de sísmica 2D - que foi processada e interpretada - gerando perspectivas e alvos para novos poços exploratórios a serem perfurados no 2T21. Na Bacia do Amazonas, também foram identificadas áreas de prospecção, e uma campanha de perfuração exploratória será retomada no 4T21, estendendo-se pela primeira metade do ano seguinte.

**O capex de sustentação atingiu R\$ 189 milhões**, destinados, principalmente, à grande reforma de Itaquí (R\$ 22 milhões) e aos HGPs das turbinas Parnaíba I, II e III - que totalizaram aproximadamente R\$ 110 milhões. Também destinamos R\$ 90 milhões para o desenvolvimento de conexões de clusters e R\$ 1,9 bilhão para projetos de crescimento.

Como parte de nossa reorganização financeira, em 2019 iniciamos um **programa abrangente de gestão de passivos**, com o objetivo de i) trocar aproximadamente R\$ 4 bilhões de dívida de alto custo e curta duração; e ii) visar estruturas de alavancagem total para levantar capital para os projetos Parnaíba V e Azulão-Jaguatirica.

Nos 18 meses que se seguiram, cumprimos nossas promessas. Estendemos prazos, reduzimos custos e estabelecemos estruturas de financiamento de projetos com o BNDES que evitaram que nossas controladas de carvão pagassem dividendos à controladora. Considerando nossa estratégia de crescimento, é extremamente importante evitar estruturas de alto consumo de caixa, a fim de evitar gargalos de liquidez. Com as soluções implementadas, o caixa circula de maneira mais eficiente entre as controladas, permitindo a aceleração da distribuição de dividendos de Pecém II e Itaquí já a partir de 2021.

Também **emitimos mais R\$ 1,0 bilhão em debêntures de infraestrutura e R\$ 1,8 bilhão do Banco do Nordeste e do Banco da Amazônia para financiar os projetos Parnaíba V e Azulão-Jaguatirica**. Ambos os projetos foram integralmente financiados com capital de terceiros, com um custo médio ponderado da dívida abaixo da inflação + 2,75% e um prazo médio de pagamento de aproximadamente 10 anos. Agora temos uma posição de dívida de curto prazo confortável, que permite o financiamento da dívida do Capex esperado para nossos projetos, e nos permite usar o excesso de geração de caixa para reinvestir em projetos atrativos e/ou distribuir dividendos.

Por fim, no último dia útil do ano, a B3 confirmou a **inclusão da ENEV3 no índice Ibovespa**. Esta foi uma conquista muito esperada para a Eneva, coroando o trabalho árduo da nossa equipe e o sucesso de nossa estratégia ao longo dos anos que se seguiram ao nosso Re-IPO.

**Um ano após termos superado o desconhecido, começamos 2021 mais fortes e mais confiantes de que estamos no caminho certo**. Estamos em uma posição diferente como uma das poucas empresas (ou talvez a única) com expertise considerável no setor de energia e E&P, posicionada em um setor que está no epicentro de uma (r)evolução regulatória (Nova Lei do Gás), com um balanço robusto e uma equipe renomada e qualificada para tomar decisões ágiss.

## Metas para 2021

Levamos muito a sério nossa gestão de desempenho e nosso processo de estabelecimento de metas. De maneira geral, o conjunto de objetivos representa nossa abordagem fundamental. Não podemos garantir que iremos alcançar todas as metas deste ano. Entretanto, podemos garantir que continuaremos obcecados por alocação de capital. Temos forte convicção de que esta abordagem, no longo prazo, é tão boa para os nossos acionistas como para todos os nossos *stakeholders*.

Em 2021, a Eneva tem cinco grandes metas: i) manter nosso índice de reposição de reservas em, pelo menos, 100%, e desenvolver ainda mais nosso portfólio de exploração no Parnaíba e na Bacia do Amazonas; ii) concluir a implementação dos projetos Azulão e Jaguatirica II e executar o fechamento do ciclo de Parnaíba I (projeto Parnaíba V); iii) expandir ao longo das cadeias de valor *gas-to-power* e SSLNG; iv) aprimorar nossa estratégia de marketing; e v) divulgar compromissos de longo prazo com um futuro mais sustentável e desenvolver KPIs ESG para monitorar nossos avanços no atingimento de nossas metas.

- i) **Índice de reposição de reservas e portfólio de exploração** – a estratégia de maior valor agregado para manter nossa vantagem competitiva e expandir nosso modelo de negócios é encontrar e desenvolver mais reservas. **Estabelecemos a meta de perfurar 12 poços, dos quais 2 serão na Bacia do Amazonas e 10 serão na Bacia do Parnaíba.** Este investimento anual contínuo em exploração é crucial para garantir o objetivo de longo prazo de expansão ao longo da cadeia de valor *gas-to-power*.
- ii) **Implementação dos projetos Parnaíba V e Azulão-Jaguatirica** – como mencionamos, acreditamos que a entrega desses projetos marcará definitivamente nossa capacidade de execução. Apesar da pandemia, continuamos seguindo nosso plano de **início da operação comercial de Parnaíba V no primeiro trimestre de 2022 e de Azulão/Jaguatirica no quarto trimestre de 2021.**
- iii) **Expandir ao longo da cadeia de valor *gas-to-power*** – Demos passos significativos na parceria com os desenvolvedores para conceber e erguer um complexo UTE. Dependendo das condições de mercado, esperamos exercer a opção de expansão ao longo da cadeia de valor *gas-to-power* com os dois leilões programados para o ano. Além disso, durante o ano de 2020 nos comprometemos com clientes potenciais a comercializar SSLNG e/ou fornecer soluções energéticas para eles. Este é um mercado promissor, onde observamos muitas empresas caminhando para a substituição de petróleo por gás na cadeia de produção. No norte do Brasil, é possível atingir uma capacidade de mais de 13 milhões de m<sup>3</sup>/dia. **O objetivo é fechar pelo menos um contrato comercial e iniciar a implementação deste modelo de negócios na medida em que aprimoramos nossos recursos de marketing nas regiões norte e nordeste.**
- iv) **Aprimorar nossa estratégia de marketing** – As dinâmicas do mercado de energia estão mudando e continuarão se transformando em um ritmo ainda mais acelerado. Questões referentes a mudanças climáticas continuarão demandando maior uso de energia variável (vento, sol ou ondas, por exemplo), com maior necessidade de usinas de energia de reserva para preencher a lacuna da demanda por energia que não pode ser atendida. Antes da existência de energia renovável em escala de malha, o ritmo lento e consistente sempre prevaleceu. Não havia muita concorrência no segmento de eletricidade (principalmente devido a contratos de longo prazo com capacidade garantida), nem uma proteção legal que fizesse com que cada concessionária fosse dona de seu território. **Esperamos uma mudança no perfil de clientes, de "Rede" para "prosumers", e estamos nos preparando para nos posicionarmos neste ambiente de mercado livre, entregando soluções de energia a nossos clientes e à sociedade.** O desenvolvimento da nossa estratégia de marketing nos ajudará a responder melhor às mudanças do mercado, dando um passo além em nosso propósito. Queremos ter a capacidade de gerar, disseminar e responder melhor às

informações do mercado, e faremos as mudanças necessárias na organização para atingirmos nosso objetivo.

- v) **Divulgar compromissos de longo prazo para um futuro mais sustentável e desenvolver os KPIs ESG para monitorar nosso progresso no atingimento das nossas metas** – As mudanças climáticas são um desafio global compartilhado e a energia está no centro de qualquer solução. Precisamos enfrentar este desafio, investindo em inovações que ajudarão a energizar o mundo com uma energia livre de carbono. Paralelamente, devemos encontrar maneiras de fornecer energia acessível e confiável e fomentar o crescimento econômico das comunidades locais, para que elas possam ter uma vida mais saudável e encontrar um caminho para sair da pobreza. **Temos o compromisso de alinhar nossa estratégia de crescimento para o longo prazo com metas que equilibrarão os objetivos de desenvolvimento ambiental e socioeconômico.** Pretendemos definir papéis e responsabilidades claros em diferentes estágios do processo de gestão ESG, a fim de garantir que planos de ação abrangentes sejam implementados e que o monitoramento de dados seja preciso e confiável.

**Para concluir, é importante consideramos que: uma série de choques exógenos devem ocorrer na próxima década. Não tentaremos nem prever esses acontecimentos, nem lucrar com eles.** Se conseguirmos identificar negócios semelhantes àqueles nos quais investimos no passado, as surpresas externas terão pouco efeito sobre nossos resultados no longo prazo. Imagine qual seria o custo para nós se tivéssemos deixado que o medo do desconhecido nos fizesse adiar ou alterar o uso do capital. De fato, normalmente fizemos nossas melhores aquisições no pico de incertezas no âmbito macro. O medo é inimigo do fadista, mas amigo do fundamentalista.

Diante das turbulências da economia global, **nossa abordagem fundamental permanece a mesma. Mantenha a cabeça baixa, focada no longo prazo e obcecada por alocação de capital.** O pensamento de longo prazo impulsiona nossas competências e nos permite fazer coisas novas que, de outra forma, não poderíamos contemplar. Apoia o fracasso e a repetição necessários para um resultado de sucesso no jogo infinito, e nos liberta para sermos pioneiros em espaços inexplorados. Se buscar a recompensa instantânea (ou sua fugaz promessa), provavelmente terá uma multidão à sua frente. **A orientação de longo prazo interage bem com as melhores práticas ESG e com o caminho à nossa frente. Nossa abordagem nos permite trabalhar pacientemente por muitos anos para desenvolver soluções que contribuam para uma matriz energética mais limpa e confiável.**

Como sempre, nós da Eneva somos muito gratos aos nossos *stakeholders* por seu trabalho e confiança, ao nosso pessoal pelo trabalho árduo, e aos nossos acionistas pelo apoio e incentivo. Muito, muito obrigado.

Pedro Zinner

CEO

## Desempenho Operacional

Dados operacionais		4T20	4T19	2020	2019
Itaqui	Disponibilidade (%)	94%	99%	97%	99%
	Despacho (%)	94%	97%	37%	46%
	Geração Líquida (GWh)	640	668	1.007	1.277
	Geração Bruta (GWh)	700	755	1.115	1.442
	Geração para ACR (%)	99%	100%	99%	99%
	Geração para ACL (%)	1%	0%	1%	1%
Pecém II	Disponibilidade (%)	96%	86%	98%	81%
	Despacho (%)	84%	98%	34%	70%
	Geração Líquida (GWh)	582	605	919	1.463
	Geração Bruta (GWh)	634	674	1.013	1.635
	Geração para ACR (%)	99%	100%	99%	63%
	Geração para ACL (%)	1%	0%	1%	37%
Parnaíba I	Disponibilidade (%)	93%	94%	91%	98%
	Despacho (%)	94%	98%	39%	45%
	Geração Líquida (GWh)	1.254	1.328	2.087	2.456
	Geração Bruta (GWh)	1.304	1.375	2.166	2.544
	Geração para ACR (%)	99%	100%	98%	100%
	Geração para ACL (%)	1%	0%	2%	0%
Parnaíba II	Disponibilidade (%)	94%	95%	95%	97%
	Despacho (%)	98%	100%	73%	64%
	Geração Líquida (GWh)	1.005	1.023	2.962	2.617
	Geração Bruta (GWh)	1.068	1.074	3.136	2.748
	Geração para ACR (%)	100%	100%	100%	100%
	Geração para ACL (%)	0%	0%	0%	0%
Parnaíba III	Disponibilidade (%)	97%	95%	97%	98%
	Despacho (%)	65%	82%	25%	27%
	Geração Líquida (GWh)	240	295	365	382
	Geração Bruta (GWh)	248	304	377	393
	Geração para ACR (%)	78%	99%	84%	97%
	Geração para ACL (%)	22%	1%	16%	3%
Parnaíba IV	Disponibilidade (%)	92%	90%	97%	96%
	Despacho (%)	97%	98%	37%	45%
	Geração Líquida (GWh)	104	102	159	193
	Geração Bruta (GWh)	113	107	171	202
	Geração para ACR (%)	0%	0%	0%	0%
	Geração para ACL (%)	100%	100%	100%	100%
Upstream	<b>Bacia do Parnaíba</b>				
	Despacho UTG (%)	86%	91%	44%	46%
	Produção (Bi m <sup>3</sup> )	0,66	0,70	1,35	1,41
	Reservas remanescentes (Bi m <sup>3</sup> )	26,0	24,1	26,0	24,1

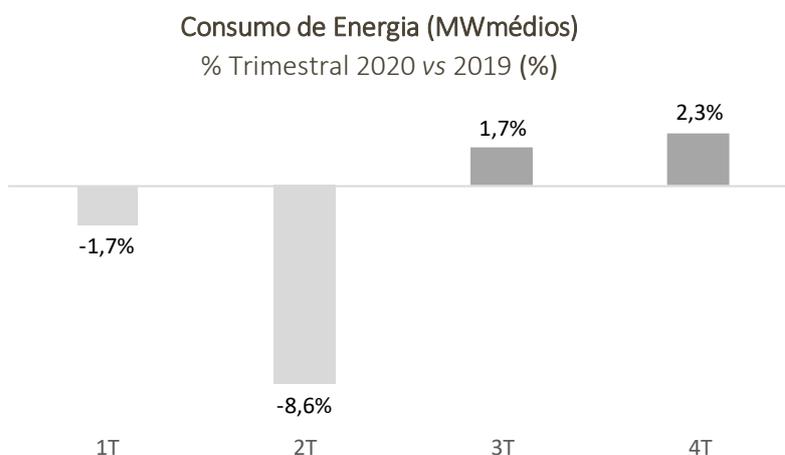
Obs: Dados de geração das usinas referem-se às provisões feitas com base em medições realizadas internamente, que posteriormente são apuradas e divulgadas pela CCEE.

## Geração de Energia

### Contexto Setorial

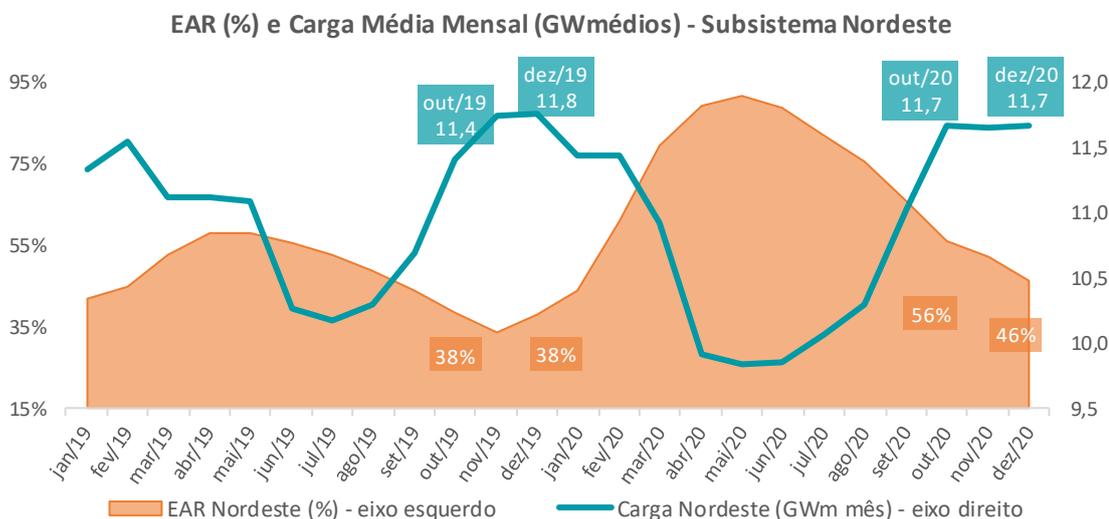
- Preços de energia e demanda por despacho termelétrico aumentam no 4T20 impulsionados por retomada do consumo e deterioração de cenário hidrológico

O segundo semestre de 2020 foi marcado pela retomada do crescimento do consumo de energia elétrica no país. O quarto trimestre de 2020 registrou o maior crescimento de consumo comparado com o mesmo período de 2019. A recuperação do consumo não era esperada pelas projeções oficiais após a contração decorrente dos impactos da COVID-19, e foi justificada tanto pela retomada da atividade econômica ao longo do segundo semestre quanto pelo impacto de fatores climatológicos.



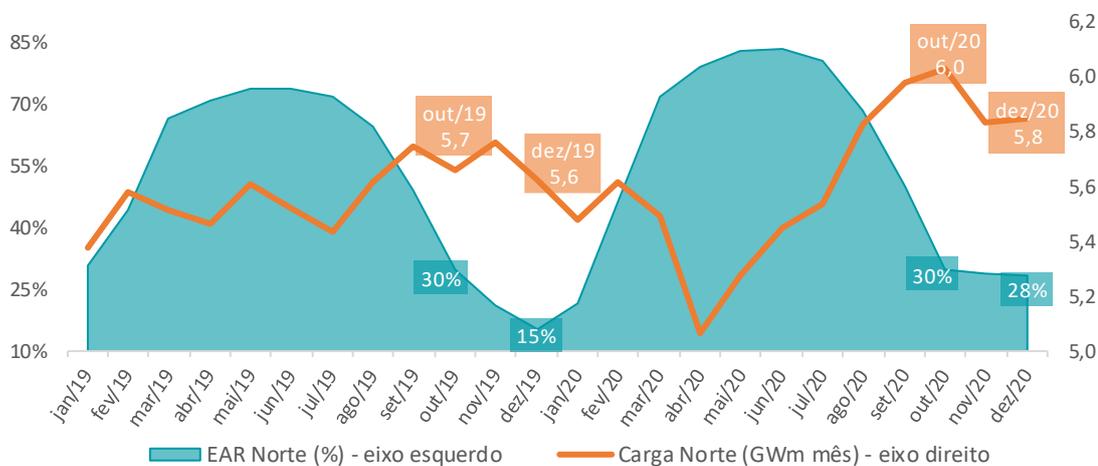
Fonte: Dados disponíveis no site do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

A hidrologia abaixo do esperado no final do 3T20 prejudicou o nível de armazenamento dos reservatórios, o que, associado à ocorrência de baixos volumes de chuvas ao longo do 4T20 e de elevadas temperaturas médias registradas no período, impactou a formação da Energia Natural Afluyente (ENA) e reduziu o volume de Energia Armazenada (EAR) dos reservatórios, contribuindo para um incremento da carga no 4T20.



Fonte: Dados disponíveis no site do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

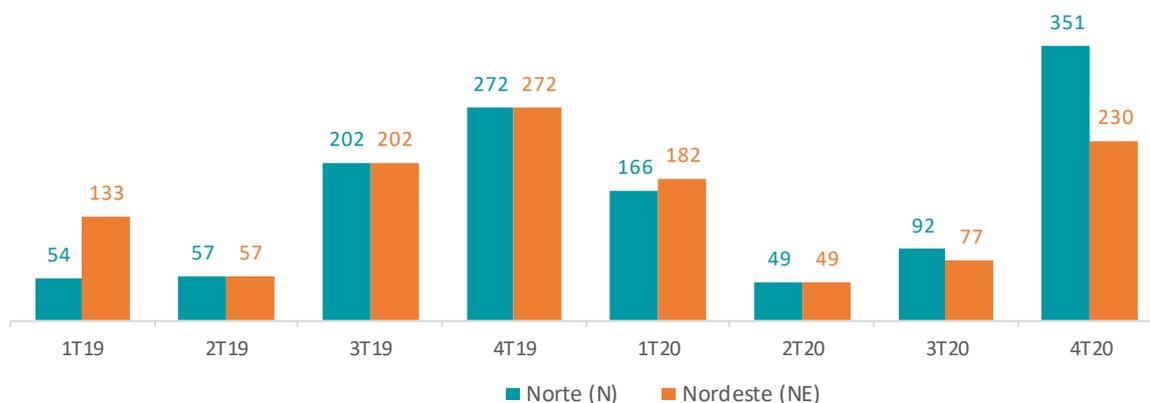
### EAR (%) e Carga Média Mensal (GWmédios) - Subsistema Norte



Fonte: Dados disponíveis no site do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

Como resultado do efeito combinado de escassez de chuvas, redução do nível dos volumes de água armazenados nos reservatórios e do aumento da carga acima do esperado, o Preço de Liquidação das Diferenças (PLD) disparou ao longo do 4T20, atingindo o teto regulatório em alguns períodos. O PLD médio para o submercado Nordeste (NE) no 4T20 foi de R\$ 229,75/MWh, 198% superior que a média do 3T20, enquanto o PLD médio do submercado Norte (N) foi de R\$ 351,31/MWh, um aumento de 284% no mesmo período. Na comparação com o 4T19, o PLD médio trimestral NE registrou aumento de 29%, ao passo que o PLD médio trimestral N apresentou redução de 16%.

### PLD Médio Trimestre (R\$/MWh) - submercados Norte (N) e Nordeste (NE)

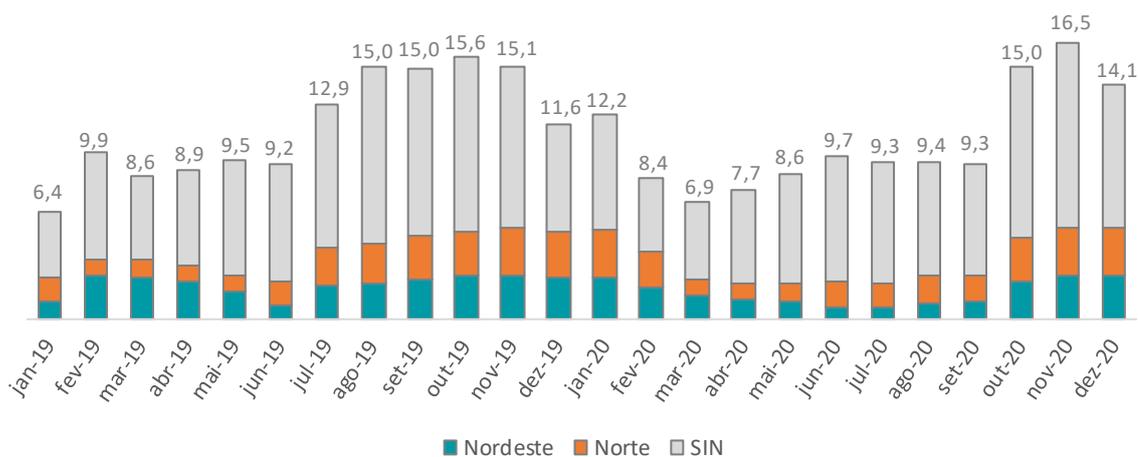


Fonte: Dados disponíveis no site da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE).

A elevação do PLD no período é explicada pelo aumento da necessidade de despacho termelétrico, necessário para fechar o balanço elétrico/energético do SIN em um contexto de escassez de chuvas e incremento inesperado de carga. Esta combinação de fatores afetou a

operação do SIN e em 16/10/2020 o CMSE (Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico) autorizou o ONS a despachar geração termelétrica fora da ordem de mérito. Apesar deste tipo de geração não fazer parte da formação de preços (PLD e CMO), ela contribui para a segurança energética uma vez preserva os reservatórios hidrelétricos. Ou seja além de termos observado preços elevados que por si só significam maior despacho termelétrico, o ONS ainda contou com a possibilidade de despacho de outras usinas termelétricas, que não fizeram parte da decisão ótima dos modelos oficiais de despacho hidro-térmico, a fim de garantir a segurança elétrica e energética.

**Geração de Energia Térmica - Subsistemas NE e N e SIN (GWmédios/mês)**



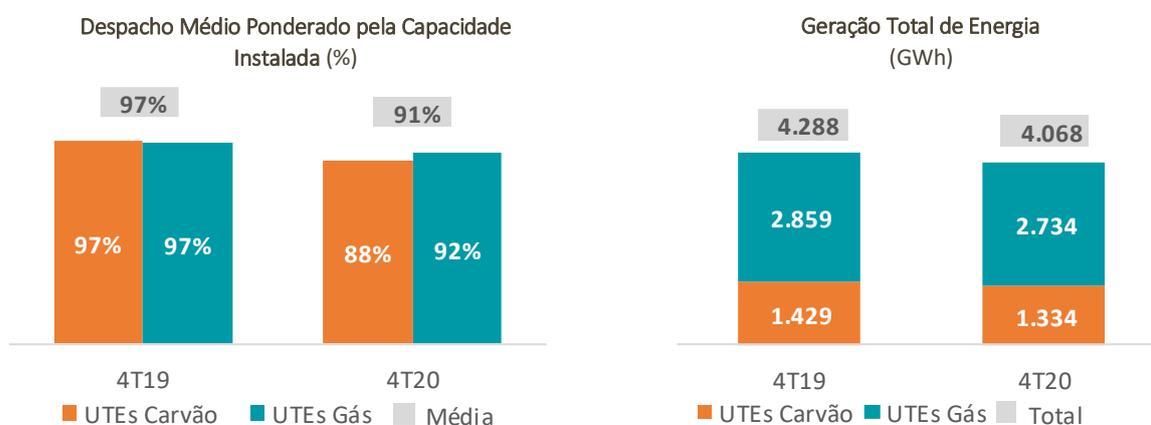
Fonte: Dados disponíveis no site do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS).

## Desempenho Eneva

### Recuperação do despacho no 4T20

Em resposta ao aumento da demanda por energia termelétrica, durante a maior parte do 4T20 todas as usinas da ENEVA permaneceram na ordem de mérito de despacho ou despachadas para Garantia Energética, conforme autorização do CMSE. Conforme ocorrido ao longo do 3T20, uma das turbinas da UTE Parnaíba I ficou sob intervenção programada para serviço de instalação de *diverter damper*<sup>1</sup> (implantação da UTE Parnaíba V) por cerca de 8 dias no 4T20, afetando a disponibilidade desta usina.

O despacho médio ponderado pela capacidade instalada no 4T20 foi de 91%, com geração bruta total de 4.068 GWh, comparado a 97% no 4T19 e geração bruta total de 4.288 GWh.



### Aumento de preços de combustíveis, taxa de câmbio e reajuste contratual por inflação impactam CVU das usinas

Além do efeito volume associado ao maior montante de despacho termelétrico requisitado pelo SIN (Sistema Interligado Nacional), o efeito preço também marcou o período. Os Custos Variáveis Unitários (CVU<sup>2</sup>s) de todas as usinas da Eneva que operam no mercado regulado (ACR)<sup>3</sup> são atrelados a indexadores de inflação e/ou de combustíveis e taxas de câmbio, conforme tabela abaixo.

<sup>1</sup> *Diverter damper* é um registro instalado na base da chaminé. Ele determina se a planta trabalhará em um ciclo simples (só com turbina a gás) ou combinado, e funciona abrindo para o gás de exaustão passar para a caldeira (ciclo combinado), ou fechando para o gás subir pela chaminé (ciclo simples).

<sup>2</sup> O CVU das usinas térmicas é composto por 2 parcelas: Ccomb e Co&m. O Ccomb se refere ao preço do combustível e é indexado ao preço de combustível, com variação mensal. O Co&m se refere ao custo de operação e manutenção da usina e é atualizado anualmente pelo IPCA. Para entender mais, consulte o Guia de Modelagem disponibilizado pela Eneva: <https://ri.eneva.com.br/informacoes-financeiras-e-operacionais/guia-de-modelagem/>

<sup>3</sup> O CVU da UTE Parnaíba IV foi fixado pela ANEEL em R\$ 151,69/MWh por meio do despacho Nº 3.203 (dezembro/2018).

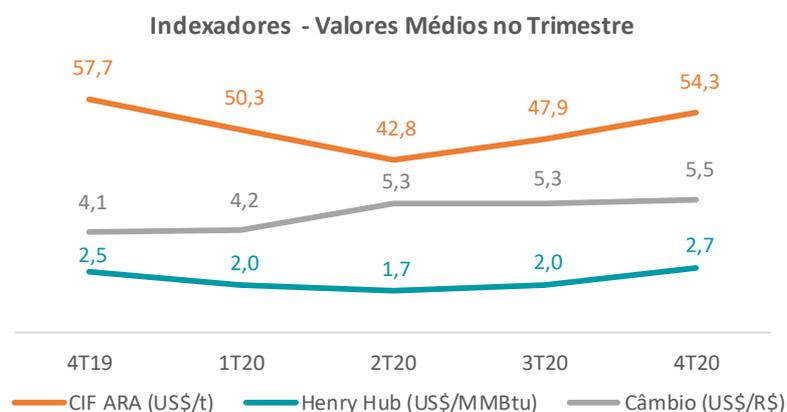
**CVU (R\$/MWh)**

Valores médios trimestre	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	Indexadores	Periodicidade Reajuste
UTE Parnaíba I	124,4	102,0	111,6	126,8	171,0	Henry Hub e Câmbio / IPCA	Combustível: Mensal Inflação: Anual
UTE Parnaíba II	81,8	82,5	82,5	82,5	84,4	IPCA	Inflação: Anual
UTE Parnaíba III	221,6	223,5	223,5	223,5	228,7	IPCA	Inflação: Anual
UTE Parnaíba IV	151,7	151,7	151,7	151,7	151,7	-	-
UTE Pecém II	153,9	140,2	147,5	163,1	186,3	CIF ARA (API #2) e Câmbio / IPCA	Combustível: Mensal Inflação: Anual
UTE Itaqui	148,6	134,8	142,1	157,7	180,6	CIF ARA (API #2) e Câmbio / IPCA	Combustível: Mensal Inflação: Anual

Para as usinas que possuem CVU apenas com componente atrelado à inflação, os contratos CCEAR preveem reajuste anual no mês de novembro, considerando a inflação acumulada (IPCA) a cada 12 meses. Quanto às térmicas que também possuem componente de combustível em seus CVUs, além do reajuste anual da parcela do CVU atrelada à inflação em novembro, há atualização mensal da parcela indexada ao custo de combustível, a qual acompanha a variação dos indexadores e da taxa de câmbio de cada período.

Como previsto no Contrato de Comercialização de Energia no Ambiente Regulado (CCEAR), os CVUs das UTEs Parnaíba II e III, integralmente indexados ao IPCA, foram reajustados em novembro/20 de acordo com o IPCA acumulado 12 meses até outubro/20, em 3,92%.

Já os CVUs das UTEs Parnaíba I, Pecém II e Itaqui também subiram no 4T20, não apenas pelo efeito do reajuste anual da parcela indexada à inflação. O aumento do preço internacional da commodity de gás natural *Henry Hub*, aliado à desvalorização cambial no período, elevaram o CVU da UTE Parnaíba I em 37,5% frente ao 4T19. Nas usinas a carvão, embora o preço internacional CIF-ARA tenha apresentado redução em relação ao valor do 4T19, os efeitos do aumento da taxa de câmbio no 4T20 e do reajuste da parcela atrelada à inflação compensaram totalmente a queda do preço da *commodity* e os CVUs médios do trimestre de ambas as usinas subiram 3,2% vs. 4T19.



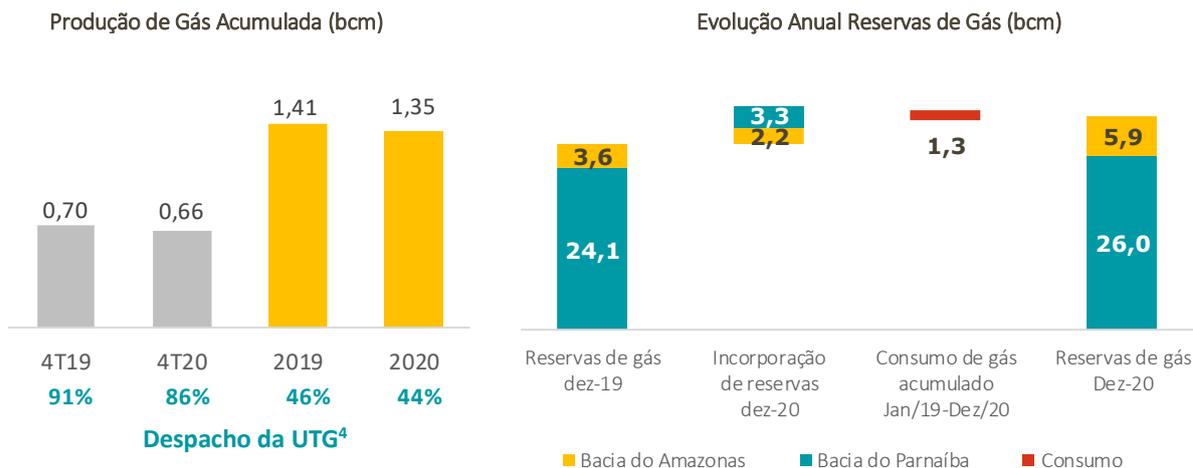
Fonte: Dados disponíveis na Reuters. Médias trimestrais calculadas utilizando preços Henry Hub mensais relativos ao terceiro último dia do mês e preços CIF-ARA e taxa de câmbio relativos à média do mês.

## Upstream

### Desempenho Eneva

- Pequena redução na produção de gás e aumento líquido de reservas de 4,2 bilhões de m<sup>3</sup> de gás

No 4T20, a Companhia produziu 0,66 bilhão de m<sup>3</sup> de gás natural para atendimento ao despacho das termelétricas do Complexo Parnaíba, uma queda de 5,1% em relação ao volume produzido no 4T19. O despacho da Unidade de Tratamento de Gás no 4T20 foi de 86%.



Em janeiro de 2021, a Companhia divulgou o relatório de certificação de reservas atualizado para 31 de dezembro de 2020, elaborado pela Gaffney, Cline & Associates. O relatório apontou um incremento de reservas certificadas 2P de 3,3 bilhões de m<sup>3</sup> na Bacia do Parnaíba e de 2,2 bilhões de m<sup>3</sup> na Bacia do Amazonas.

- No Complexo Parnaíba, o aumento foi referente à incorporação de reservas em quase todos os campos, em função dos resultados positivos obtidos com as perfurações dos campos ainda em desenvolvimento e de um declínio de pressão mais lento do que o inicialmente previsto para os campos em produção;
- Na Bacia do Amazonas, o aumento das reservas foi decorrente da incorporação dos resultados obtidos com as perfurações dos 3 poços produtores do Campo de Azulão no modelo geológico.

Considerando o consumo de gás no Parnaíba em 2020, o aumento líquido total das reservas da Companhia (considerando ambas as bacias) na comparação anual foi de 4,2 bilhões de m<sup>3</sup>. Ao final do 4T20, as reservas remanescentes totais de gás da Companhia somavam 31,8 bilhões de m<sup>3</sup>, considerando as Bacias do Parnaíba e do Amazonas, com índice de reposição de reservas na Bacia do Parnaíba de 241% no ano.

Ao longo do 4T20, foram adquiridos 1.032 km lineares de sísmicas 2D, concentrados nos blocos PN-T-102A, 133, 134, 146, 163 e no campo de Gavião Tesoura. No 4T19, ainda no início da campanha sísmica, foram adquiridos 360 km de sísmicas 2D.

<sup>4</sup> UTG - Unidade de Tratamento do Gás.

### Aquisições e Atualizações sobre Exploração & Desenvolvimento

- Sucesso no segundo ciclo da Oferta Permanente da ANP e avanços na exploração com destaque para Declaração de Comercialidade da acumulação Fortuna (Campo Gavião Belo)

Em dezembro de 2020, a ENEVA arrematou 7 blocos exploratórios no 2º Ciclo de Oferta Permanente da ANP, sendo 3 blocos nas adjacências de Azulão, na Bacia do Amazonas (AM-T-62, AM-T-84 e AM-T-85) e 4 blocos na Bacia do Paraná (PAR-T-86, PAR-T-99, PAR-T-196 e PAR-T-215), estes últimos com participação de 70% e em consórcio com a Enauta Energia S.A., com os demais 30%. Na ocasião, também foi adquirido o Campo de Juruá, localizado na Bacia do Solimões. A assinatura dos contratos de concessão está prevista para junho de 2021, conforme cronograma do Edital de Licitações.

No âmbito do Plano de Avaliação de Descoberta (PAD) Fortuna, em fevereiro de 2021, a ENEVA apresentou à ANP a Declaração de Comercialidade da acumulação, localizada no Bloco PN-T-102A, solicitando a adoção da denominação Campo Gavião Belo. A estimativa de *gas-in-place* (VGIP) se encontra no intervalo estatístico entre 4,49 bilhões de m<sup>3</sup> (P90) e 9,45 bilhões de m<sup>3</sup> (P10), sendo 6,78 bilhões de m<sup>3</sup> o *Pmean*. Com isso, foram encerradas as atividades no PAD Fortuna e a Companhia deverá apresentar à ANP um Plano de Desenvolvimento (PD) para o campo até 25 de agosto de 2021. A Eneva possui ainda um PAD vigente - Fazenda Tianguar, localizado no Bloco PN-T-48, com vencimento em março de 2022.

Segue em processo de análise na ANP o Plano de Desenvolvimento (PD) do Campo de Gavião Carijó (GVCA), antigo PAD Araguaína, nos termos submetidos pela Companhia em junho de 2020. Em outubro e dezembro de 2020 foram encaminhadas cartas contendo informações adicionais solicitadas pela Agência.

A Companhia também iniciou o procedimento para – em virtude da pandemia e à luz do disposto na Resolução ANP nº 815/2020 – prorrogar seus contratos de concessão em 9 meses. O pedido já foi acatado para os blocos PN-T-146 e PN-T-163 (Rodada 13) em novembro de 2020, de forma que os demais ativos exploratórios estão sob análise da ANP. Há expectativa sobre novas postergações por parte da ANP até o final do 1º trimestre de 2021.

## Desempenho Financeiro

### Consolidado

DRE Consolidado	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
Receita Operacional Líquida	1.223,5	1.111,9	10,0%	3.243,3	3.137,4	3,4%
Custos Operacionais	(668,8)	(705,7)	-5,2%	(1.745,4)	(1.899,2)	-8,1%
Depreciação e amortização	(122,4)	(127,7)	-4,1%	(419,2)	(414,1)	1,2%
Despesas Operacionais	(140,4)	(121,6)	15,5%	(448,5)	(373,5)	20,1%
Poços secos	(8,6)	(4,1)	112,2%	(17,9)	(37,0)	-51,5%
Depreciação e amortização	(15,0)	(17,5)	-14,4%	(62,9)	(75,9)	-17,1%
Outras receitas/despesas	54,8	94,0	-41,7%	76,1	104,3	-27,0%
Equivalência Patrimonial	(0,4)	0,8	N/A	(8,8)	(2,3)	274,7%
<b>EBITDA ICVM 527/12</b>	<b>606,1</b>	<b>524,5</b>	<b>15,5%</b>	<b>1.598,9</b>	<b>1.456,7</b>	<b>9,8%</b>
<b>EBITDA excluindo poços secos<sup>1</sup></b>	<b>614,7</b>	<b>528,6</b>	<b>16,3%</b>	<b>1.616,9</b>	<b>1.493,7</b>	<b>8,2%</b>
Resultado Financeiro Líquido	(74,3)	(121,5)	-38,9%	(299,7)	(410,2)	-26,9%
<b>EBT</b>	<b>394,4</b>	<b>257,9</b>	<b>52,9%</b>	<b>817,1</b>	<b>556,5</b>	<b>46,8%</b>
Impostos Correntes	(7,6)	(16,6)	-54,1%	(33,9)	(39,5)	-14,2%
Impostos Diferidos	299,5	123,2	143,1%	223,3	82,1	171,9%
Participações Minoritárias	(0,2)	(1,0)	-75,3%	(1,1)	(1,7)	-37,7%
<b>Resultado Líquido Eneva</b>	<b>686,5</b>	<b>365,4</b>	<b>87,9%</b>	<b>1.007,6</b>	<b>600,8</b>	<b>67,7%</b>

<sup>1</sup> EBITDA calculado conforme orientações da ICVM 527/12 e da Nota Explicativa que a acompanha, ajustado para excluir o impacto de poços secos.

A partir do primeiro trimestre de 2020, a Companhia passou a apresentar o EBITDA conforme orientações da Instrução CVM nº 527/12 (ICVM 527/12. EBITDA e EBITDA ajustado (excluindo poços secos) passaram a incorporar a rubrica “Outras Receitas/Despesas”, anteriormente apresentada após a linha de EBITDA. **No 3T20, a fórmula de cálculo do EBITDA foi atualizada para incorporar a linha de “Equivalência Patrimonial”,** que também era apresentada após a linha de EBITDA. **Para fins de comparação, os valores históricos desses indicadores foram atualizados de acordo com a ICVM 527/12.**

No 4T20, o **EBITDA Consolidado ajustado (de forma a excluir as despesas com poços secos)** totalizou R\$ 614,7 milhões, crescimento de R\$ 86,1 milhões em relação ao 4T19, impulsionado pelo aumento da receita operacional em um cenário de maiores preços de venda energia e por menores custos operacionais. Ainda no 4T20 tivemos o registro de uma reversão de impairment no segmento de geração à carvão, que impactou positivamente a linha de “Outras Receitas e Despesas” com uma receita de R\$52,8 milhões (em 2019, esta reversão também aconteceu e o impacto foi de R\$ 127,0 milhões). Estes efeitos foram parcialmente compensados pelas maiores despesas operacionais no período.

O **EBITDA do segmento de geração à gás natural** apresentou aumento de R\$ 89,3 milhões em comparação ao 4T19, em função, basicamente, do aumento do CVU das usinas, como explicado na seção de Mercado de Energia, e do maior volume de energia liquidada no ACL no 4T20, preços médios superiores àqueles vigentes no 4T19. Cabe destacar que a revisão das garantias físicas das UTEs Parnaíba I e III, ocorrida em

dez/19, reduziu o percentual de energia comprometido com o ACR e contribuiu para o aumento do montante de energia comercializado no mercado livre no 4T20.

Também contribuiu para a performance o resultado do **segmento de Comercialização**, que atingiu o seu **maior EBITDA histórico trimestral** no 4T20, de R\$ 16,8 milhões, comparado ao montante de R\$ 1,8 milhão no 4T19. O resultado reflete a bem sucedida estratégia definida para o segundo semestre de 2020 pela Comercializadora, com a concretização das expectativas no período.

No **Upstream**, o **EBITDA ajustado (de forma a excluir as despesas com poços secos)** registrou ligeiro crescimento de 2,5%, totalizando R\$ 256,7 milhões no 4T20. O impacto do aumento da margem variável, decorrente do maior volume de arrendamento variável recebido das usinas, foi quase totalmente anulado pela contração da margem fixa com o aumento dos custos de operação e manutenção e pelo crescimento das despesas relacionadas à exploração no período.

Os menores montantes de **EBITDA** dos **segmentos de geração a carvão e Holding** compensaram parcialmente os resultados positivos. No **carvão**, o EBITDA do 4T19 foi positivamente impactado por uma reversão de *impairment* em Itaqui no valor de R\$ 127,1 milhões, refletindo o resultado positivo obtido no teste de recuperabilidade dos ativos imobilizado e intangível, com a melhoria do desempenho operacional da usina. No 4T20, também foi registrada receita em decorrência de reversão de *impairment* em Itaqui, , no valor de de R\$ 52,8 milhões. Na **Holding**, o aumento das despesas gerais e administrativas foi o principal motivador da redução do EBITDA do segmento (*ex-Equivalência*) em R\$ 6,6 milhões versus o 4T19.

O lucro líquido da Companhia totalizou R\$ 686,5 milhões no 4T20, aumento de 87,9% em relação ao resultado líquido do 4T19. O resultado líquido do 4T20 foi alavancado, em adição ao melhor resultado operacional, pela melhoria do resultado financeiro e pelo crescimento da linha de impostos diferidos em função do maior volume de constituição de ativo fiscal sobre prejuízos fiscais e bases negativas suportado pela expectativa futura de lucros tributáveis.

## Fluxo de Caixa Consolidado

Fluxo de Caixa Livre	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	Var. Abs.	2020	2019	Var. Abs.
EBITDA excluindo poços secos <sup>1</sup>	614,7	528,6	86,1	1.616,9	1.493,7	123,2
(+) Var. Capital de Giro	(402,1)	(55,9)	(346,2)	(315,4)	(199,6)	(115,8)
(+) Imposto de renda	(10,6)	(9,2)	(1,4)	(45,4)	(31,9)	(13,5)
(+) Var. Outros ativos e passivos	62,7	50,7	12,0	36,0	151,4	(115,4)
<b>Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais</b>	<b>264,7</b>	<b>514,1</b>	<b>(249,4)</b>	<b>1.292,0</b>	<b>1.413,6</b>	<b>(121,5)</b>
<b>Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento</b>	<b>(542,9)</b>	<b>(264,4)</b>	<b>(278,5)</b>	<b>(2.071,3)</b>	<b>(830,9)</b>	<b>(1.240,4)</b>
<b>Fluxo de Caixa de Atividades de Financiamento</b>	<b>(417,2)</b>	<b>34,0</b>	<b>(451,2)</b>	<b>887,7</b>	<b>(153,7)</b>	<b>1.041,3</b>
Captações e Outros	779,4	1.414,0	(634,6)	3.371,1	3.414,0	(42,9)
Amortização de Principal	(1.136,0)	(1.284,7)	148,7	(2.024,3)	(3.083,1)	1.058,9
Amortização de Juros	(140,9)	(183,9)	43,1	(308,9)	(371,6)	62,7
Outros	80,2	88,6	(8,4)	(150,3)	(112,9)	(37,4)
<b>Posição de Caixa Total <sup>2</sup></b>	<b>1.896,3</b>	<b>1.788,2</b>	<b>108,0</b>	<b>1.896,3</b>	<b>1.788,2</b>	<b>108,0</b>
<b>Posição de Caixa Total + Depósitos Vinculados <sup>2</sup></b>	<b>1.972,7</b>	<b>1.909,8</b>	<b>62,9</b>	<b>1.972,7</b>	<b>1.909,8</b>	<b>62,9</b>

1 - Calculado considerando o EBITDA acumulado conforme orientações da ICVM 527/12, excluindo o impacto de poços secos.

2 - Inclui caixa e equivalentes de caixa.

O **fluxo de caixa operacional (FCO)** totalizou R\$ 264,7 milhões no 4T20, vs. R\$ 514,1 milhões no 4T19. Apesar do maior EBITDA no 4T20, este efeito foi totalmente compensado pelo aumento da necessidade de capital de giro, basicamente em função do crescimento do saldo de contas a receber em R\$ 426,5 milhões em dez/20 vs. set/20, com o maior despacho de energia no 4T20. O impacto no capital de giro foi atenuado por:

- (i) redução dos estoques em R\$ 37,7 milhões decorrente do maior fluxo de consumo de carvão comparado às novas entradas, dado o retorno do despacho;
- (ii) eliminação do impacto negativo não-caixa no EBITDA de R\$ 40,4 milhões principalmente em função do crescimento de provisões e encargos trabalhistas devido ao complemento no 4T20 da provisão de PLR referente aos meses de julho e setembro/2020 e à provisão de IR e INSS sobre o exercício do Plano de opções de compra de ações (SOP);
- (iii) R\$ 22,3 milhões em compensações de adiantamentos realizados no período, com destaque para as empresas Parnaíba II e Itaqui.

O **fluxo de caixa de atividades de investimento (FCI)** totalizou um resultado negativo de R\$ 542,9 milhões no 4T20, principalmente em função de desembolsos relacionados às usinas em construção, atividades de exploração e desenvolvimento, e manutenções. Os desembolsos relativos ao desenvolvimento do Campo de Azulão e à construção da UTE Jaguatirica II totalizaram R\$ 261,0 milhões, ao passo que R\$ 169,0 milhões foram direcionados à construção da UTE Parnaíba V. Também destacam-se desembolsos de R\$ 56,4 milhões relacionados às atividades de exploração e desenvolvimento de gás natural na Bacia do Parnaíba, bem como R\$ 27,6 milhões direcionados à UTE Pecém II, basicamente referentes a valores remanescentes com a *Major Overhaul* 2019 e a outras manutenções e revitalizações realizadas em 2020.

O **fluxo de caixa de atividades de financiamento (FCF)** registrou um resultado negativo de R\$ 417,2 milhões no 4T20, impulsionado pelas amortizações de principal e juros no período, com o pré-pagamento integral dos seguintes empréstimos: (i) financiamentos de Itaqui junto ao BNB e BNDES (R\$ 680,1 milhões

de principal e R\$ 9,4 milhões de juros); e (ii) debênture de curto prazo na forma da Instrução CVM 476 captada em abril/20 na Eneva S.A. -  *Holding* (R\$ 410,0 milhões de principal e R\$ 13,4 milhões de juros). Adicionalmente, contribuíram para o resultado as demais amortizações de principal e juros seguindo o cronograma previsto, em um montante total superior a R\$ 160,0 milhões, relacionados à FINEP, Banco da Amazônia S.A. (BASA), às debêntures captadas para refinanciamento de dívidas de Parnaíba I em 2018 e de Parnaíba II em 2019, bem como 3 captações de debêntures na  *Holding* em 2019 e 2020.

O fluxo negativo foi parcialmente compensado pelas captações realizadas ao longo do 4T20, sendo R\$ 202,5 milhões referentes aos desembolsos realizados junto ao Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB) para a construção da UTE Parnaíba V e R\$ 576,9 milhões desembolsados junto ao BASA, direcionados ao financiamento dos investimentos do Projeto Integrado Azulão-Jaguaririca.

O **FCF** foi também compensado pelos seguintes efeitos na conta “Outros”: (i) consumo de conta reserva de depósitos vinculados em volume maior do que as constituições realizadas no período, com um efeito líquido de redução no saldo de depósitos vinculados de R\$ 124,2 milhões, em função dos resgates dos saldos totais relacionados à Pecém II e Itaqui com a liquidação antecipada das dívidas, bem como para pagamento de debêntures, conforme previsto contratualmente no pacote de garantias da 1ª emissão de debêntures de Parnaíba I. Estes fatores compensaram os pagamentos de *fees* e de custos de transação relacionadas à liquidação antecipada das dívidas mencionadas, no montante total de R\$ 17,6 milhões.

A ENEVA encerrou o 3T20 com **saldo de caixa livre consolidado** de R\$ 1,9 bilhão, sem contemplar o saldo em depósitos vinculados aos contratos de financiamento da Companhia, no montante de R\$ 76,4 milhões.

## Desempenho Econômico-Financeiro por Segmento

### Complexo Parnaíba

#### Geração Térmica a Gás Natural

Este segmento é composto pelas controladas Parnaíba II Geração de Energia S.A. (que detém as UTEs Parnaíba II, Parnaíba III e Parnaíba IV), Parnaíba Geração e Comercialização de Energia S.A. – PGC (que detém a UTE Parnaíba I, além de ser a SPE responsável pelo desenvolvimento da UTE Parnaíba V) e Azulão Geração de Energia S.A. (SPE responsável pela implantação do projeto integrado Azulão-Jaguatirica, exceto o desenvolvimento do Campo de Azulão).

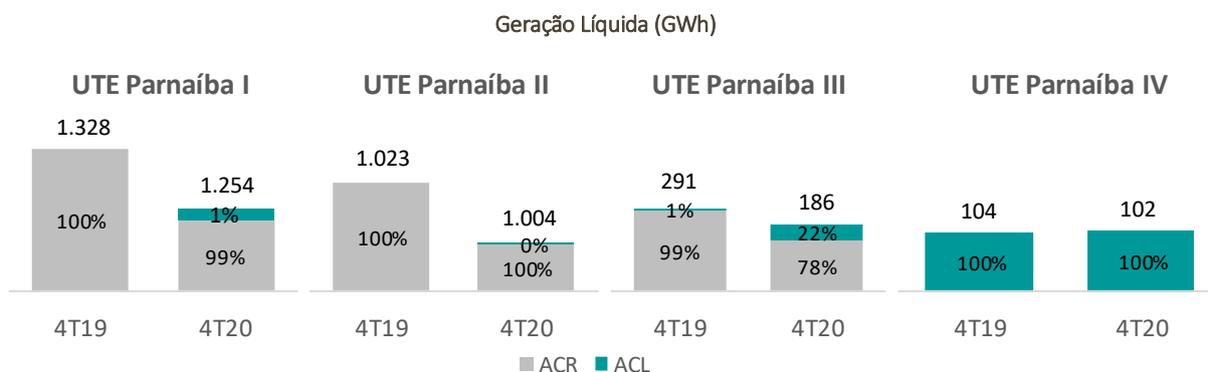
DRE - Geração a Gás	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>757,7</b>	<b>745,1</b>	<b>1,7%</b>	<b>2.023,8</b>	<b>1.953,0</b>	<b>3,6%</b>
Receita Fixa	326,8	316,5	3,3%	1.282,4	1.249,0	2,7%
Receita Variável	430,9	428,7	0,5%	741,4	703,9	5,3%
CCEAR <sup>1</sup>	226,4	253,6	-10,8%	348,0	411,9	-15,5%
Mercado de curto prazo	204,5	175,0	16,8%	393,4	292,0	34,7%
Lastro (FID)	21,0	70,1	-70,0%	106,8	136,1	-21,6%
Hedge Ressarcimento	-	36,0	N/A	-	52,4	N/A
Outros	183,5	69,0	166,0%	286,6	103,5	176,9%
<b>Deduções sobre a Receita Bruta</b>	<b>(77,1)</b>	<b>(83,7)</b>	<b>-7,8%</b>	<b>(204,1)</b>	<b>(210,4)</b>	<b>-3,0%</b>
Indisponibilidade (Ressarcimento)	(0,2)	(8,1)	-97,0%	1,3	(12,5)	N/A
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>680,6</b>	<b>661,4</b>	<b>2,9%</b>	<b>1.819,7</b>	<b>1.742,5</b>	<b>4,4%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(505,0)</b>	<b>(557,2)</b>	<b>-9,4%</b>	<b>(1.268,8)</b>	<b>(1.300,2)</b>	<b>-2,4%</b>
<b>Custo Fixo</b>	<b>(114,5)</b>	<b>(126,8)</b>	<b>-9,7%</b>	<b>(438,1)</b>	<b>(463,0)</b>	<b>-5,4%</b>
Transmissão e encargos regulatórios	(21,3)	(20,8)	2,3%	(84,1)	(82,2)	2,4%
O&M	(27,0)	(42,7)	-36,8%	(89,2)	(116,5)	-23,5%
Arrendamento fixo UTG	(66,2)	(63,2)	4,7%	(264,8)	(264,3)	0,2%
<b>Custo Variável</b>	<b>(359,1)</b>	<b>(401,5)</b>	<b>-10,6%</b>	<b>(712,7)</b>	<b>(720,3)</b>	<b>-1,1%</b>
Gás Natural	(215,4)	(221,6)	-2,8%	(428,4)	(429,5)	-0,3%
Gasmar	(16,3)	(16,3)	0,3%	(31,9)	(33,0)	-3,3%
Arrendamento variável UTG	(84,6)	(41,7)	103,1%	(109,1)	(49,7)	119,4%
Lastro (FID)	(18,9)	(63,6)	-70,3%	(97,9)	(122,2)	-19,9%
Hedge Ressarcimento	-	(29,7)	N/A	-	(46,3)	N/A
Trading	-	(21,6)	N/A	-	(21,5)	N/A
Outros	(23,9)	(7,1)	235,2%	(45,4)	(18,0)	151,5%
<b>Depreciação e amortização</b>	<b>(31,5)</b>	<b>(28,9)</b>	<b>8,7%</b>	<b>(118,0)</b>	<b>(116,9)</b>	<b>0,9%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(16,5)</b>	<b>-61,5%</b>	<b>(26,0)</b>	<b>(34,4)</b>	<b>-24,4%</b>
SG&A	(6,2)	(16,0)	-61,3%	(25,6)	(34,1)	-25,1%
Depreciação e amortização	(0,1)	(0,5)	-69,7%	(0,4)	(0,3)	67,5%
<b>Outras receitas/despesas</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(7,1)</b>	<b>-79,9%</b>	<b>(20,9)</b>	<b>(7,8)</b>	<b>167,6%</b>
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>N/A</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>N/A</b>
<b>EBITDA ICVM 527/12</b>	<b>199,4</b>	<b>110,0</b>	<b>81,2%</b>	<b>622,4</b>	<b>517,2</b>	<b>20,3%</b>
<b>% Margem EBITDA</b>	<b>29,3%</b>	<b>16,6%</b>	<b>12,7 p.p.</b>	<b>34,2%</b>	<b>29,7%</b>	<b>4,5 p.p.</b>

<sup>1</sup> CCEAR = Contrato de Comercialização de Energia no Ambiente Regulado

A **receita operacional líquida (ROL)** do segmento de geração térmica a gás natural totalizou R\$ 680,6 milhões no 4T20, aumento de 2,9% em relação ao 4T19, resultado, principalmente, do aumento de R\$ 10,4 milhões na receita fixa bruta de acordo com o reajuste contratual anual pela inflação, bem como do crescimento da receita variável bruta comercializada no ACL (rubrica “Outros” em receitas de “Mercado de Curto Prazo”) em R\$ 114,5 milhões. A variação expressiva das outras receitas de curto prazo deu-se em função dos seguintes efeitos, que compensaram a redução do despacho médio das usinas a gás no 4T20 (92% no 4T20 vs. 97% no 4T19):

- (i) aumento da garantia física das UTEs Parnaíba I e III em dez/2019, reduzindo a parcela de energia compromissada no ACR e possibilitando uma maior alocação de energia para comercialização no ACL e liquidação a PLD - efeito de R\$ 42,0 milhões de reais no trimestre;
- (ii) maiores preços médios de energia no mercado *spot* (PLD) no 4T20 em comparação ao 4T19, com liquidação de energia no ACL a maiores preços.

No 4T20, as usinas contratadas no ambiente regulado (ACR), Parnaíba I, II e III, em conjunto, geraram 2.499 GWh vs 2.646 GWh no mesmo período do ano anterior, contribuindo para a queda de R\$ 27,3 milhões na receita variável contratual (rubrica “CCEAR”). Na UTE Parnaíba I, o efeito da redução do despacho foi parcialmente compensado pelo aumento da cotação do *Henry Hub*, indexador da parcela da receita destinada a cobrir o custo de combustível da usina, conforme descrito anteriormente. A UTE Parnaíba II gerou por inflexibilidade nos meses de outubro e novembro, período no qual a geração da usina não faz jus ao recebimento de CVU e, similarmente a 2019, em dezembro de 2020 despachou por ordem de mérito, contabilizando receita variável no período.



A despeito do aumento da receita variável de curto prazo comercializada no ACL, no 4T20, as receitas referentes à recomposição de lastro (FID) reduziram R\$ 49,1 milhões na comparação com o 4T19 e não foram apuradas receitas relacionadas às operações de *hedge* de custos de compensação por indisponibilidade (Ressarcimento<sup>5</sup>), enquanto no 4T19 estas últimas totalizaram R\$ 36,0 milhões.

A **ROL** foi também impactada pela redução de R\$ 7,8 milhões em deduções sobre a receita bruta referentes a penalidade por indisponibilidade (Ressarcimento<sup>5</sup>), devido ao menor volume de energia para o cálculo do ressarcimento devido no 4T20 quando comparado ao 4T19. O aumento da garantia física das UTEs Parnaíba I e III reduziu de forma relevante os volumes a serem ressarcidos.

Os **custos operacionais fixos** caíram 9,7% no 4T20 comparados aos valores do 4T19, principalmente devido à queda de R\$ 15,7 milhões nos custos de operação e manutenção no período. No 4T19, os custos

<sup>5</sup> Ressarcimento refere-se ao antigo termo “ADOMP”, cuja nomenclatura foi atualizada nos relatórios e cadernos de regras da CCEE.

de operação e manutenção foram impactados pela apuração de R\$ 16,2 milhões referentes à provisão de ICMS sobre a transferência à Eletronorte da subestação Santo Antônio dos Lopes<sup>6</sup>. A redução dos custos de O&M verificada no 4T20 foi parcialmente compensada pelo aumento de 4,7% nos custos relacionados ao pagamento do arrendamento fixo da Unidade de Tratamento de Gás (UTG) para o *Upstream*, devido ao impacto de uma reversão de R\$ 3,0 milhões realizada no 4T19 nessa rubrica, que atenuou o custo naquele trimestre. A reversão contabilizada no 4T19 referiu-se a um ajuste de PIS/COFINS sobre o arrendamento fixo pago por Parnaíba III ao *Upstream*, que foi contabilizada no 3T19, sendo este efeito eliminado no resultado consolidado do Complexo.

No 4T20, os **custos operacionais variáveis** registraram queda de R\$ 42,4 milhões comparados ao 4T19, em função de menores custos referentes à energia comprada para recomposição de lastro – FID (redução de R\$ 44,7 milhões no 4T20 vs. 4T19), bem como por não terem sido registrados valores relacionados a operações de *hedge* de custos de compensação por indisponibilidade (Ressarcimento) e tampouco custos com operações de *trading* com a Comercializadora no 4T20, comparados a um total de R\$ 51,2 milhões contabilizados nestas duas rubricas no 4T19. Em contrapartida, os custos com arrendamento variável da UTG, relacionados aos contratos de suprimento de combustível, aumentaram em R\$ 43,0 milhões no 4T20, atenuando a redução das demais linhas de custos variáveis mencionadas. O aumento dos custos relacionados ao arrendamento variável, em um cenário de redução do despacho no período, é efeito do aumento dos CVUs das usinas, em especial da UTE Parnaíba I.

As **despesas operacionais (SG&A)**, excluindo depreciação e amortização, totalizaram R\$ 6,2 milhões no 4T20, comparadas a R\$ 16,0 milhões no 4T19. No 4T19, as despesas operacionais foram majoradas por impacto de R\$ 7,2 milhões relacionado à reestruturação societária concluída em janeiro de 2020, pela qual a Parnaíba Geração e Comercialização S.A (PGC), titular da outorga da UTE Parnaíba V, incorporou a Parnaíba I Geração de Energia S.A.. Os custos fixos relacionados a Pessoal e uma parcela de custos fixos de Serviços de Terceiros de Parnaíba I passaram gradualmente (a partir de outubro de 2019) a ser contabilizados como despesas na PGC, dado que esta era uma SPE não operacional até o final de 2019.

O **EBITDA** do segmento totalizou R\$ 199,4 milhões no 4T20, crescimento de 81,2% em relação ao 4T19, impulsionado pela combinação dos seguintes efeitos: (i) aumento da margem variável com o aumento da quantidade de energia comercializada no ACL e liquidada a maiores preços; (ii) aumento da margem fixa, com o reajuste da receita fixa contratual regulada no ano aliado à redução dos custos de operação e manutenção no 4T20; (iii) menores despesas com SG&A e (iv) redução de R\$ 5,7 milhões em despesas registradas na rubrica “Outras Receitas/Despesas” no 4T20, uma vez que no 4T19 foi apurada uma despesa de aproximadamente R\$ 6,0 milhões em função de um ajuste de inventário realizado naquele período.

---

<sup>6</sup> A subestação foi construída pela ENEVA em 2012, junto à UTE Parnaíba I, para que esta usina pudesse se conectar à rede básica, e no 1T20 foi concluída a transferência da subestação à concessionária da linha de transmissão. O ICMS provisionado referente à operação foi desembolsado em abril e julho de 2020.

## Upstream (E&P)

Este segmento é composto pela Eneva S.A. e Parnaíba B.V.. Cabe ressaltar que a antiga controlada Parnaíba Gás Natural S.A. (PGN) foi incorporada à Eneva S.A. no final de 2018. Os resultados *Upstream* são apresentados separadamente, no intuito de facilitar a análise de desempenho do segmento.

DRE - <i>Upstream</i>	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
Receita Operacional Bruta	405,8	378,2	7,3%	899,2	840,8	6,9%
Receita Fixa	73,5	75,5	-2,6%	302,6	302,2	0,1%
Receita Variável	332,2	302,7	9,8%	596,6	538,7	10,7%
Contrato de venda de gás	237,3	254,7	-6,8%	472,2	479,7	-1,6%
Contrato de arrendamento	93,3	45,9	103,1%	120,2	54,6	120,4%
Venda de condensado	1,7	2,1	-19,7%	4,1	4,4	-5,2%
Deduções sobre a Receita Bruta	(51,5)	(47,6)	8,1%	(107,5)	(98,0)	9,7%
Receita Operacional Líquida	354,3	330,6	7,2%	791,7	742,8	6,6%
Custos Operacionais	(104,0)	(100,3)	3,7%	(251,2)	(238,9)	5,1%
Custo Fixo	(21,0)	(16,1)	31,0%	(62,0)	(56,7)	9,3%
Custos O&M (OPEX)	(21,0)	(16,1)	31,0%	(62,0)	(56,7)	9,3%
Custo Variável	(40,3)	(34,9)	15,4%	(71,0)	(68,7)	3,3%
Participações Governamentais	(39,4)	(33,4)	18,1%	(65,5)	(60,9)	7,6%
Custo do gás vendido/compressores	(0,9)	(1,5)	-41,7%	(5,5)	(7,9)	-30,2%
Depreciação e Amortização	(42,7)	(49,3)	-13,4%	(118,2)	(113,5)	4,1%
Despesas Operacionais	(50,4)	(45,6)	10,5%	(171,4)	(149,6)	14,6%
Despesas com Exploração_Geologia e Geofísica (G&G)	(39,5)	(25,0)	57,5%	(129,1)	(92,7)	39,4%
Poços Secos	(8,6)	(4,1)	112,2%	(19,3)	(37,0)	-47,8%
SG&A	(6,3)	(8,2)	-23,4%	(20,0)	(23,9)	-16,2%
Depreciação e Amortização	(4,7)	(12,4)	-62,3%	(22,2)	(33,0)	-32,6%
Outras receitas/despesas	0,7	(0,0)	N/A	5,5	30,9	-82,2%
Equivalência Patrimonial	(21,0)	-	N/A	(21,0)	-	N/A
EBITDA ICVM 527/12	227,0	246,5	-7,9%	494,1	531,8	-7,1%
EBITDA excluindo poços secos <sup>1</sup>	235,8	250,6	-5,9%	513,4	568,8	-9,7%
% Margem EBITDA excluindo poços secos	66,5%	75,8%	-9,3 p.p.	64,8%	76,6%	-11,7 p.p.

<sup>1</sup> EBITDA calculado conforme orientações da ICVM 527/12 e da Nota Explicativa que a acompanha, ajustado para excluir o impacto de poços secos.

No 4T20, a **receita operacional líquida** do segmento de *Upstream* totalizou R\$ 354,3 milhões, crescimento de 7,2% quando comparada ao 4T19, decorrente, principalmente, do aumento de R\$ 47,4 milhões das receitas relacionadas ao arrendamento variável recebidas das térmicas a gás, suportado pelo maior CVU médio da UTE Parnaíba I no 4T20, conforme explicado anteriormente. Este aumento foi parcialmente compensado pela redução de R\$ 17,4 milhões das receitas com a venda de gás para as térmicas, em função da redução do despacho, bem como pela queda de R\$ 2,0 milhões na receita referente ao arrendamento fixo, como resultado do encerramento do contrato de leasing em out/20 entre o *Upstream* e a Parnaíba B.V..

No 4T20, os **custos operacionais fixos** cresceram 31,0% em comparação ao 4T19, em função de um ajuste inventário físico no estoque da Unidade de Tratamento de Gás (UTG) registrado no último trimestre de 2019, com efeito redutor no custo em R\$ 5,0 milhões. Os **custos operacionais variáveis** também apresentaram aumento no período, justificados pelo aumento de R\$ 6,0 milhões dos custos relacionados a pagamento de participações governamentais no 4T20. A despeito da menor produção de gás natural no

4T20 comparado ao 4T19, o aumento do preço de referência do gás para pagamento de *royalties* ao longo do 4T20 mais do que compensou o efeito da redução do volume produzido.

No 4T20, as **despesas operacionais** do *Upstream*, excluindo despesas com depreciação e amortização, aumentaram em R\$ 12,5 milhões em relação ao 4T19, impactadas basicamente: (i) pela contabilização de R\$ 8,6 milhões em despesas com poços secos (valores remanescentes com os poços 3-ENV-12D-MA e ENV-14-MA, bem como totalidade dos gastos com a perfuração do poço 1-ENV-16-MA), versus R\$ 4,1 milhões no 4T19, e (ii) pelo aumento de R\$ 9,8 milhões nas despesas relacionados à exploração (excluindo poços secos), com a aceleração da campanha sísmica iniciada no 4T19.

As **despesas com depreciação e amortização** reduziram 62,3% para R\$ 4,7 milhões no 4T20 comparadas à 4T19. A variação se refere basicamente à reclassificação das amortizações do ágio e mais valia para o segmento Holding.

O **EBITDA ajustado** (excluindo poços secos) do segmento totalizou R\$ 256,7 milhões no 4T20, crescimento de R\$ 6,2 milhões comparado ao 4T19. O aumento das margens variáveis no 4T20 foi parcialmente compensado pela contração da margem fixa e pelo aumento das despesas operacionais no período.

## Outros Ativos de Geração

### Geração Térmica a Carvão

Este segmento é composto pelas controladas Itaqui Geração de Energia S.A e Pecém II Geração de Energia S.A.

DRE - Geração a Carvão	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>499,1</b>	<b>469,8</b>	<b>6,3%</b>	<b>1.322,0</b>	<b>1.450,1</b>	<b>-8,8%</b>
Receita Fixa	214,4	208,0	3,1%	841,4	818,8	2,8%
Receita Variável	284,7	261,8	8,7%	480,6	631,3	-23,9%
CCEAR <sup>1</sup>	214,0	192,2	11,3%	316,2	326,5	-3,2%
Mercado de curto prazo	70,7	69,6	1,6%	164,4	304,7	-46,1%
Lastro (FID)	50,4	47,6	5,8%	124,5	136,5	-8,8%
Hedge Ressarcimento	12,8	21,7	-41,2%	29,7	43,6	-31,9%
Outros	7,6	0,3	2436,5%	10,2	124,6	-91,8%
<b>Deduções sobre a Receita Bruta</b>	<b>(59,1)</b>	<b>(58,8)</b>	<b>0,6%</b>	<b>(148,1)</b>	<b>(165,4)</b>	<b>-10,4%</b>
Indisponibilidade (Ressarcimento)	(7,8)	(10,5)	-25,8%	(11,4)	(16,0)	-29,0%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>440,1</b>	<b>411,0</b>	<b>7,1%</b>	<b>1.173,9</b>	<b>1.284,7</b>	<b>-8,6%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(330,0)</b>	<b>(335,8)</b>	<b>-1,8%</b>	<b>(803,4)</b>	<b>(990,2)</b>	<b>-18,9%</b>
Custo Fixo	(65,1)	(61,7)	5,6%	(224,5)	(234,3)	-4,2%
Transmissão e encargos regulatórios	(14,1)	(13,6)	3,9%	(55,5)	(52,6)	5,5%
O&M	(51,0)	(48,1)	6,1%	(169,1)	(181,8)	-7,0%
Custo Variável	(215,9)	(222,8)	-3,1%	(389,5)	(564,5)	-31,0%
Combustível	(147,6)	(151,2)	-2,3%	(227,7)	(374,6)	-39,2%
Lastro (FID)	(46,0)	(43,2)	6,5%	(113,3)	(124,1)	-8,7%
Hedge Ressarcimento	(8,4)	(15,9)	-46,9%	(22,8)	(35,3)	-35,4%
Outros	(13,8)	(12,5)	10,3%	(25,7)	(30,5)	-15,6%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(48,9)</b>	<b>(51,4)</b>	<b>-4,8%</b>	<b>(189,4)</b>	<b>(191,3)</b>	<b>-1,0%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(7,7)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>11,4%</b>	<b>(24,2)</b>	<b>(23,8)</b>	<b>1,6%</b>
SG&A	(7,4)	(6,7)	10,7%	(23,4)	(22,7)	3,0%
Depreciação e Amortização	(0,3)	(0,2)	34,7%	(0,8)	(1,1)	-26,9%
<b>Outras receitas/despesas</b>	<b>56,3</b>	<b>112,6</b>	<b>-50,0%</b>	<b>60,9</b>	<b>104,7</b>	<b>-41,8%</b>
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-</b>	<b>N/A</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-</b>	<b>N/A</b>
<b>EBITDA ICVM 527/12</b>	<b>207,7</b>	<b>232,4</b>	<b>-10,6%</b>	<b>597,3</b>	<b>567,8</b>	<b>5,2%</b>
<b>% Margem EBITDA</b>	<b>47,2%</b>	<b>56,5%</b>	<b>-9,3 p.p.</b>	<b>50,9%</b>	<b>44,2%</b>	<b>6,7 p.p.</b>

<sup>1</sup> CCEAR = Contrato de Comercialização de Energia no Ambiente Regulado.

A **receita operacional líquida** do segmento de geração térmica a carvão totalizou R\$ 440,1 milhões no 4T20, um crescimento de R\$ 29,0 milhões na comparação com o 4T19, resultado principalmente de:

- (i) aumento de R\$ 21,8 milhões na receita bruta variável contratual (CCEAR), devido ao maior CVU médio das usinas no 4T20 em função do efeito da variação do CIF-ARA (indexador para o cálculo do componente combustível no CVU das usinas a carvão da Companhia) e da taxa de câmbio na comparação com o 4T19, conforme explicado anteriormente, contrabalançando a redução do despacho no período;
- (ii) crescimento de R\$ 7,3 milhões na rubrica de outras receitas de mercado de curto prazo, com a realização de complementos de provisões referentes à contabilização dos meses anteriores;

- (iii) impacto do reajuste contratual anual pela inflação ocorrido em novembro/20, que aumentou em R\$ 6,5 milhões a receita fixa bruta no 4T20 vs. 4T19.

Os efeitos listados acima foram parcialmente compensados pela redução da receita referente às operações de *hedge* de custos de compensação por indisponibilidade (Ressarcimento) em R\$ 8,9 milhões, com contrapartida em custos.

No 4T20, os **custos operacionais** do segmento totalizaram R\$ 330,0 milhões, redução de R\$ 5,9 milhões em comparação ao 4T19, motivados pela queda de R\$ 7,5 milhões em custos variáveis relacionados a *hedge* de custos para Ressarcimento e pela contração de R\$ 3,5 milhões nos custos com combustível no trimestre, dado o menor despacho e a liquidação de carvão com custo médio de estoque inferior ao custo médio do 4T19. A redução foi parcialmente compensada pelo aumento de R\$ 3,5 milhões nos custos fixos no 4T20, sobretudo em função de reversões realizadas em provisões de fornecedores de serviço de manutenção no 4T20, bem como por maiores custos variáveis relacionados à energia comprada para recomposição de lastro – FID quando comparado ao 4T19.

O **EBITDA** do segmento a carvão totalizou R\$ 207,7 milhões no 4T20, redução de R\$ 24,7 milhões comparado ao 4T19, basicamente explicada pelo impacto de reversões de *impairment* realizadas em ambos os trimestres que impactaram a rubrica “Outras Receitas/Despesas”: no 4T19, foi contabilizada uma receita no valor de R\$ 127,0 milhões, enquanto no 4T20, a reversão totalizou receita de R\$ 52,8 milhões. Essa maior receita no 4T19 impulsionou o EBITDA naquele trimestre e, na comparação anual, anulou totalmente o efeito da ampliação das margens variáveis e fixas das usinas no 4T20. Vale ressaltar que as reversões realizadas em ambos os trimestres foram referentes às constituições realizadas em anos anteriores na Itaquí Geração de Energia, realizadas após resultados positivos obtidos nos testes de recuperabilidade dos ativos em 2019 e 2020, que evidenciaram a melhoria do desempenho operacional da usina, reflexo da gestão implementada nos últimos anos e dos investimentos realizados.

Desconsiderando a linha de “Outras Receitas/Despesas”, o EBITDA do segmento apresentou crescimento de 26,4% no 4T20 frente ao 4T19, impulsionado, principalmente, pelo aumento da margem variável com o resultado positivo do descasamento entre a receita variável contratual (CVU) mais elevada recebida com a venda do carvão no trimestre versus o custo médio do estoque do carvão adquirido anteriormente. Como os CVUs de ambas as usinas a carvão são atrelados ao preço da *commodity* CIF-ARA e à taxa de câmbio do mês anterior ao mês de competência da geração, e a variação destes indexadores elevou o CVU no 4T20, a energia vendida no 4T20 foi remunerada a um valor superior do que o custo médio do estoque de carvão.

## Comercializadora

Este segmento é composto pela controlada indireta ENEVA Comercializadora de Energia Ltda.

DRE - Comercializadora	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
Receita Operacional Líquida	166,8	178,2	-6,4%	489,7	412,8	18,6%
Custos Operacionais	(147,7)	(175,1)	-15,7%	(447,8)	(406,8)	10,1%
Energia Elétrica Comprada para Revenda	(147,6)	(175,1)	-15,7%	(447,1)	(406,5)	10,0%
Outros	(0,1)	(0,1)	8,1%	(0,7)	(0,3)	169,5%
Despesas Operacionais	(2,4)	(1,4)	67,5%	(7,3)	(4,9)	49,1%
SG&A	(2,4)	(1,4)	68,1%	(7,3)	(4,9)	49,6%
Depreciação e Amortização	(0,0)	(0,0)	0,0%	(0,0)	(0,0)	-0,6%
Outras receitas/despesas	0,0	0,2	-95,6%	0,0	0,2	-95,6%
Equivalência Patrimonial	-	-	N/A	-	-	N/A
EBITDA ICVM 527/12	16,8	1,8	807,5%	34,6	1,4	2341,4%
% Margem EBITDA	10,1%	1,0%	9,0 p.p.	7,1%	0,3%	6,7 p.p.

O **EBITDA** do segmento de Comercialização atingiu o maior resultado histórico trimestral no 4T20, totalizando R\$ 16,8 milhões, um aumento de R\$ 15,0 milhões em relação ao montante do 4T19. O resultado positivo é reflexo da bem-sucedida estratégia de captura antecipada da tendência de aumento de preços de energia no 4T20 quando comparado com o 3T20, além de um aumento do volume negociado em relação ao 4T19.

No 4T20, a **receita operacional líquida** do segmento de comercialização totalizou R\$ 166,8 milhões, frente aos R\$ 178,2 milhões registrados no 4T19. Em contrapartida, os **custos operacionais** registraram queda de R\$ 27,5 milhões no período, impulsionando o aumento das margens de comercialização. O volume de energia comercializada no 4T20 atingiu 1.631 GWh comparado a 1.552 GWh no 4T19, ou seja, um aumento de 5%.

## Holding & Outros

Este segmento é composto pelas *holdings* ENEVA S.A. e ENEVA Participações S.A., além das subsidiárias criadas para a originação e desenvolvimento de projetos. A Eneva S.A. incorpora também os negócios no segmento de *Upstream*. Entretanto, no intuito de permitir melhor análise do desempenho dos segmentos de negócios da Companhia, optou-se aqui por apresentar os resultados do segmento de *Holding & Outros* separadamente.

DRE - Controladora e Outros	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
Receita Operacional Líquida	0,1	0,2	-54,9%	0,3	0,5	-44,2%
Custos Operacionais	(0,5)	0,0	N/A	(1,6)	(0,1)	1331,9%
Despesas Operacionais	(70,2)	(54,0)	30,1%	(205,9)	(147,6)	39,5%
SG&A	(63,8)	(53,0)	20,4%	(180,2)	(125,6)	43,5%
Depreciação e Amortização	(6,4)	(1,0)	551,3%	(25,7)	(22,0)	16,8%
Outras receitas/despesas	(0,6)	(5,4)	-89,3%	32,9	(26,4)	N/A
Equivalência Patrimonial <sup>1</sup>	346,3	233,8	48,1%	704,8	438,1	60,9%
EBITDA ICVM 527/12	281,5	175,6	60,3%	556,1	286,5	94,1%
EBITDA ex Equivalência	(64,8)	(58,2)	11,3%	(148,6)	(151,6)	-2,0%

<sup>1</sup> A Equivalência Patrimonial consolida os resultados referentes às controladas da Eneva S.A. e ENEVA Participações S.A. e é praticamente 100% eliminada no resultado consolidado.

As **despesas operacionais** do segmento, excluindo depreciação e amortização, totalizaram R\$ 63,8 milhões no 4T20, comparadas a R\$ 53,0 milhões no 4T19. A variação foi principalmente decorrente do impacto de R\$ 4,3 milhões referente a despesas não-caixa relacionadas a incentivos de longo prazo e maior provisionamento das despesas com impostos nas execuções dos planos de SOP e do crescimento de despesas com pessoal para suportar o crescimento da Companhia, com maiores dispêndios com salário e encargos. O aumento foi atenuado por uma reversão realizada em despesas com seguros realizada no 4T20, cujos valores estavam impactando o SG&A da *Holding* indevidamente e foram classificados para o *Upstream*, bem como por menores gastos relacionados a serviços de terceiros, despesas com bônus/PLR e viagens no 4T20.

No 4T20, a Companhia registrou despesa de R\$ 0,6 milhão na rubrica Outras Receitas/Despesas, comparada à despesa de R\$ 5,3 milhões no 4T19. No 4T20, este resultado incluiu gastos totais de R\$ 1,1 milhão relacionados às iniciativas de prevenção e combate ao COVID-19, incluindo serviços de terceiros, material para ambulatório e limpeza. Já no 4T19, o principal efeito foi referente a um ajuste de inventário geral de aproximadamente R\$ 3,0 milhões, contabilizado como despesa naquele período. O aumento de R\$ 5,4 milhões em despesas com depreciação e amortização no trimestre é explicado pela reclassificação das amortizações de ágio e mais valia do *Upstream* para a Holding.

Conforme Instrução CVM nº 527/12, considerando o efeito da Equivalência Patrimonial, o EBITDA registrou resultado positivo de R\$ 346,3 milhões no 4T20, comparado ao EBITDA de R\$ 233,8 milhões no 4T19. Excluindo a Equivalência Patrimonial, que é quase totalmente eliminada na visão consolidada da Companhia, o EBITDA ex Equivalência do segmento totalizou um resultado negativo de R\$ 64,8 milhões no 4T20, comparado ao resultado negativo de R\$ 58,2 milhões no 4T19.

## Resultado Financeiro Consolidado

Resultado Financeiro	(R\$ milhões)					
	4T20	4T19	%	2020	2019	%
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>14,6</b>	<b>24,1</b>	<b>-39,2%</b>	<b>67,5</b>	<b>125,4</b>	<b>-46,2%</b>
Receitas de aplicações financeiras	11,6	17,8	-34,6%	56,5	96,0	-41,1%
Multas e juros recebidos	0,3	0,0	535,0%	2,8	4,7	-41,3%
Juros sobre debêntures	-	-	N/A	-	-	N/A
Outros	2,8	6,3	-56,2%	8,2	24,7	-66,8%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(76,3)</b>	<b>(136,8)</b>	<b>-44,2%</b>	<b>(366,8)</b>	<b>(525,7)</b>	<b>-30,2%</b>
Multas e juros de mora	(0,3)	(0,1)	109,0%	(3,9)	(3,1)	27,3%
Encargos de dívida <sup>1</sup>	(28,4)	(65,6)	-56,8%	(165,6)	(258,4)	-35,9%
Juros sobre provisão de abandono	(5,3)	(2,8)	93,7%	(7,6)	(6,9)	9,9%
Comissões e corretagens financeiras	(1,3)	(0,6)	126,2%	(4,7)	(2,4)	95,5%
IOF/IOC	(0,7)	(1,2)	-43,1%	(2,9)	(4,0)	-29,1%
Juros sobre debêntures	(31,8)	(61,5)	-48,3%	(149,5)	(214,2)	-30,2%
Outros	(8,5)	(5,0)	71,4%	(32,5)	(36,6)	-11,3%
<b>Variação cambial e monetária líquida</b>	<b>6,5</b>	<b>(5,2)</b>	<b>N/A</b>	<b>3,5</b>	<b>(21,3)</b>	<b>N/A</b>
<b>Perdas/ganhos com derivativos</b>	<b>(19,1)</b>	<b>(3,6)</b>	<b>432,1%</b>	<b>(3,9)</b>	<b>11,4</b>	<b>N/A</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(74,3)</b>	<b>(121,5)</b>	<b>-38,9%</b>	<b>(299,7)</b>	<b>(410,2)</b>	<b>-26,9%</b>

1 - Inclui amortizações sobre os custos de transação.

No 4T20, a Companhia registrou resultado financeiro líquido negativo de R\$ 74,3 milhões, comparado ao resultado negativo de R\$ 121,5 milhões no 4T19. Os principais efeitos que contribuíram para a melhoria deste resultado na comparação anual foram:

- i) Queda de R\$ 37,3 milhões nas despesas com encargos de dívida, em função de dois efeitos: (a) capitalização dos encargos relacionados aos financiamentos dos projetos ainda não operacionais (Parnaíba V e Azulão-Jaguatirica), seguindo a Norma Contábil CPC 20, que permite, durante o período de implantação dos projetos, a reclassificação de juros, correção monetária e encargos para o imobilizado em andamento, até o período de início da operação; e (b) da reestruturação das dívidas da Companhia, com liquidação antecipada de dívidas mais custosas, e substituição por novas emissões de debêntures ao longo de 2020, aproveitando melhores condições.
- ii) Redução de R\$ 29,7 milhões nas despesas com juros sobre debêntures. Adicionalmente ao efeito da capitalização das despesas de emissões de debêntures para financiamento dos projetos em construção, a queda do CDI contribuiu para a redução das despesas no período (CDI Médio: 5,9% em 2019 vs. 2,8% em 2020);
- iii) Reconhecimento de receita de variação cambial e monetária em um total de R\$ 6,5 milhões no 4T20, em contrapartida à despesa de R\$ 5,2 milhões no 4T19, referente ao impacto do encerramento do mútuo e do leasing em moeda estrangeira entre a Holding e a Parnaíba B.V..

O resultado foi parcialmente compensado pela redução de R\$ 6,1 milhões nas receitas provenientes de aplicações financeiras, principalmente em função da contração verificada no CDI médio do 4T20 comparado ao 4T19, e de maiores despesas relacionadas a perdas com derivativos no 4T20, concentradas no segmento de Comercialização.

## Investimentos

Capex	(R\$ milhões)									
	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20	4T20	2020
<b>Geração a Carvão</b>	<b>4,5</b>	<b>11,2</b>	<b>34,8</b>	<b>33,0</b>	<b>83,6</b>	<b>2,7</b>	<b>17,3</b>	<b>(2,2)</b>	<b>20,2</b>	<b>37,9</b>
Pecém II	0,5	1,8	29,1	17,7	49,1	0,8	1,2	(7,2)	7,8	2,5
Itaquí	4,0	9,3	5,7	15,4	34,4	1,9	16,1	5,0	12,4	35,4
<b>Geração a Gás</b>	<b>11,8</b>	<b>7,4</b>	<b>35,3</b>	<b>54,6</b>	<b>109,0</b>	<b>4,5</b>	<b>92,3</b>	<b>31,4</b>	<b>6,9</b>	<b>135,2</b>
Parnaíba I <sup>1</sup>	10,4	(1,4)	32,7	(3,8)	37,9	0,7	59,0	17,5	3,9	81,1
Parnaíba II <sup>2</sup>	1,3	8,8	2,6	58,4	71,2	3,8	33,4	13,9	3,0	54,1
<b>Parnaíba V <sup>3</sup></b>	<b>42,1</b>	<b>75,5</b>	<b>104,5</b>	<b>142,7</b>	<b>364,7</b>	<b>190,6</b>	<b>165,3</b>	<b>79,1</b>	<b>270,3</b>	<b>705,3</b>
<b>Azulão-Jaguatirica</b>	<b>0,5</b>	<b>53,7</b>	<b>144,0</b>	<b>101,9</b>	<b>300,2</b>	<b>285,7</b>	<b>383,8</b>	<b>255,4</b>	<b>284,3</b>	<b>1.209,3</b>
<b>Upstream</b>	<b>28,4</b>	<b>37,1</b>	<b>37,0</b>	<b>61,3</b>	<b>163,8</b>	<b>41,0</b>	<b>43,0</b>	<b>47,9</b>	<b>42,8</b>	<b>174,8</b>
Poços secos	0,5	26,1	6,4	4,1	37,0	0,1	0,5	10,1	8,6	19,3
<b>Geração Distribuída</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>14,5</b>	<b>14,5</b>	<b>(1,7)</b>	<b>7,1</b>	<b>(7,2)</b>	<b>0,8</b>	<b>(0,9)</b>
<b> Holding</b>	<b>2,9</b>	<b>4,8</b>	<b>4,2</b>	<b>8,5</b>	<b>20,5</b>	<b>2,0</b>	<b>1,2</b>	<b>3,0</b>	<b>4,6</b>	<b>10,7</b>
<b>Total</b>	<b>90,2</b>	<b>189,6</b>	<b>359,8</b>	<b>416,6</b>	<b>1.056,2</b>	<b>524,9</b>	<b>710,1</b>	<b>407,4</b>	<b>629,9</b>	<b>2.272,4</b>

Valores acima referem-se à visão de capex econômico (competência).

1 - O capex de Parnaíba I é apresentado separadamente ao de Parnaíba V e Comercializadora, para diferenciação dos valores de *sustaining* de Parnaíba I e de construção do projeto Parnaíba V. Conforme reestruturação societária anunciada no 1T20, a SPE Parnaíba I foi incorporada pela PGC em jan/20.

2 - O capex de Parnaíba II inclui o capex das UTEs Parnaíba III e Parnaíba IV, conforme reestruturação societária anunciada no 4T18.

3 - Inclui capex da Eneva Comercializadora.

O investimento consolidado atingiu R\$ 629,9 milhões no 4T20, comparado a R\$ 416,6 milhões no 4T19. No 4T20, 88% desse montante foi destinado às construções do projeto integrado Azulão-Jaguatirica e da UTE Parnaíba V, cujos principais investimentos e avanços no período incluem<sup>7</sup>:

Projeto	Capacidade Instalada (MW)	Energia Vendida Leilão (MW/m)	Data Início PPA <sup>1</sup>	Duração PPA <sup>1</sup>	Consumo Gás Máx/dia (MM m <sup>3</sup> /dia)	CAPEX previsto <sup>2</sup>	CAPEX realizado até 4T20 <sup>3</sup>
Parnaíba V	385	326	Jan/24	25 anos	-	R\$ 1,5 bilhão	R\$ 1,1 bilhão
Parnaíba VI	92	70	Jan/25	25 anos	-	R\$ 0,5 bilhão	-
Azulão-Jaguatirica <sup>4</sup>	141	117	Jun/21	15 anos	0,57	R\$ 2,1 bilhão	R\$ 1,5 bilhão

1 - Para Parnaíba V e Parnaíba VI: CCEAR; para Jaguatirica II: CCESI - Contrato de Comercialização de Energia Elétrica no Sistema Isolado.

2 - Valores referem-se à visão econômica (competência) e o CAPEX previsto de cada projeto pode sofrer alterações ao decorrer da implantação.

3 - Valores referem-se à visão econômica (competência).

4 - Contempla os investimentos referentes ao *Upstream* (campo de gás Azulão), bem como os investimentos relacionados à UTE Jaguatirica II.

- **Parnaíba V:** Conclusão da engenharia detalhada; montagem das caldeiras; recebimento e colocação do gerador na base; recebimento e colocação dos transformadores principal e auxiliar na base; recebimento da turbina a vapor; recebimento e colocação na base dos equipamentos da planta de tratamento de água; montagem da estrutura de 6 células da torre de resfriamento; recebimento e montagem dos *pipe racks*.
- **Azulão-Jaguatirica:**

<sup>7</sup> Para mais informações acerca dos projetos em construção, consulte as seguintes seções do site de Relações com Investidores da Companhia: <https://ri.eneva.com.br/a-eneva/principais-ativos/> e <https://ri.eneva.com.br/informacoes-financeiras-e-operacionais/apresentacao-e-teleconferencia/>

- Campo de Azulão: Sistema de liquefação: 33 *cryoboxes* entregues e acoplados de um total de 34; 100% dos isotanques nas bases definitivas. Fase de montagem das passarelas e interconexão dos módulos. 85 carretas criogênicas entregues (48 em Manaus, 19 em trânsito e 18 na fábrica), de um total de 110.
- UTE Jaguatirica II: Montagem das estruturas metálicas dos prédios e do *Aero Condenser Cooler* e das estruturas do pipe rack; recebimento dos equipamentos de regaseificação; lançamento de cabos elétricos; montagem dos equipamentos da ilha de potência e das torres da linha de transmissão, etc.

Dentre os investimentos do 4T20 direcionados para as plantas em operação da Companhia e áreas administrativas, destacam-se:

- **Térmicas a carvão:**

- Itaquí: atividades de manutenção diversas, como troca das esteiras de cinzas do sistema eco, calibração de válvulas de segurança, retirada da bomba de extração de condensado para envio para manutenção, manutenção da bomba de alimentação da caldeira, manutenção de 9.000 horas dos moinhos. Para o *Overhaul* do CSU<sup>8</sup> programado para o 1T21, foram recebidas peças, feita a revisão do sistema de transporte de carvão e troca de cilindro de levantamento da lança do *Stacker Reclaimer*. Também foram realizadas pintura industrial, manutenções para atendimento à NR10, N12, medição de qualidade de efluentes, adequação do elevador da caldeira, dentre outros.
- Pecém II: Feitas revitalização de *chillers* e de estruturas; aquisição de sobressalentes para o pátio de carvão; investimentos pontuais para adequação às NRs 10, 12, 13 e 20, *overhaul* bombas críticas e encerramento do contrato com a GE referente à *Major Overhaul* concluída em 2019. Iniciada a construção e ampliação do prédio de operação e do galpão de almoxarifado.

- **Térmicas a gás:** Início de entrega de peças para as manutenções *Hot Gas Path* (HGP) da UTE Parnaíba II, que será realizada em 2021, e iniciado o serviço de troca de transformadores de corrente, tendo sido concluída no trimestre a troca de 45 de um total previsto de 63. Também foram contabilizados valores remanescentes relacionados às manutenções HGP realizadas nas turbinas a gás da UTE Parnaíba I, remanescentes do 2T20.

- **Upstream:**

- Exploração: Concluídas as perfurações dos poços 1-ENV-16DA (no bloco PN-T-67A) e 3-ENV-17D-MA (extensão do ENV-15, no bloco PN-T-102A);
- Desenvolvimento: Concluída a perfuração do poço 7-GVBN-1D-MA (Gavião Branco Norte); Conclusão dos serviços de implementação do cluster 6 de Gavião Branco Oeste e sua interconexão ao Cluster 3 de Gavião Branco através de gasoduto de 8". Finalização do projeto básico de Gavião Preto e serviços de topografia e sondagens dos clusters e contabilizados valores remanescentes relacionados à perfuração do poço 7-GVTE-1-MA (Gavião Tesoura) no 3T20.

- **Holding:** Implantação de projetos internos em diferentes áreas e infraestrutura de TI.

---

<sup>8</sup> CSU é o equipamento responsável por executar o descarregamento de carvão mineral para a planta.

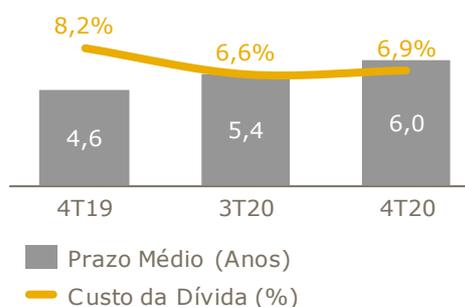
## Endividamento

Em 31 de dezembro de 2020, a dívida bruta consolidada (líquida do saldo de depósitos vinculados aos contratos de financiamento e custos de transação) totalizou R\$ 7.143,6 milhões, aumento de 26,3% quando comparado ao final do 4T19 e queda de -2,8% em relação ao montante do 3T20.

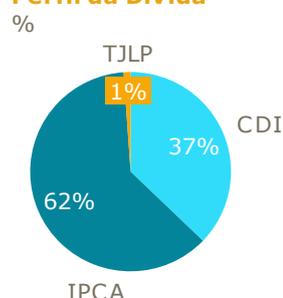
Ao final do 4T20, o prazo médio de vencimento da dívida consolidada era de 6,0 anos e o custo médio efetivo da dívida de 6,9%<sup>9</sup>, comparados ao prazo de 4,6 anos e ao custo de 8,2% ao final do 4T19. Na comparação com o 4T19, a redução do custo da dívida e aumento do prazo são reflexo dos constantes esforços empenhados para melhorar o perfil da dívida nos últimos anos, com o pagamento antecipado de financiamentos mais antigos e realização de novas captações mais em linha com a estratégia da Companhia. Comparado ao custo médio do 3T20, o ligeiro crescimento é em função do aumento do IPCA no período, com uma maior parcela da dívida indexada a este índice.

### Dívida Bruta Consolidada

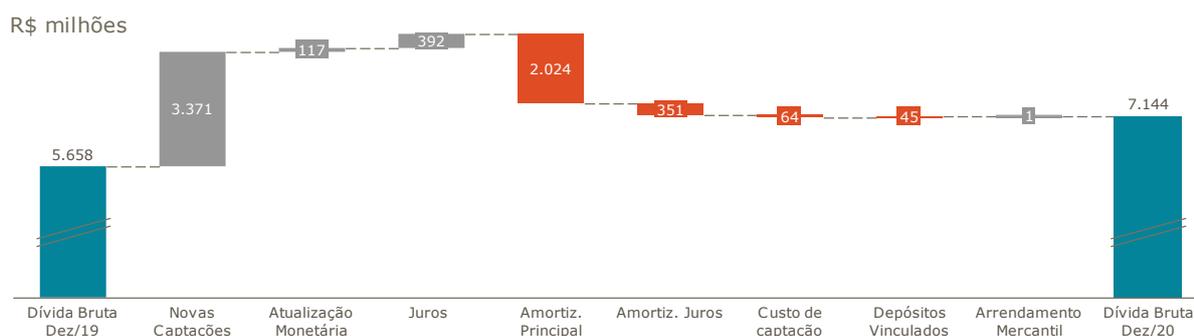
#### Prazo Médio e Custo da Dívida



#### Perfil da Dívida



#### Evolução da Dívida Bruta



Em outubro de 2020, a Companhia realizou um novo desembolso referente ao contrato celebrado junto ao BNB em junho de 2019, para a implantação da UTE Parnaíba V. O montante desembolsado no 4T20 foi de R\$ 202,5 milhões, de um montante contratual total previsto de R\$ 842,6 milhões. Ao final de 2020, o montante total desembolsado desta linha somava R\$ 423,2 milhões, considerando o saque realizado no trimestre.

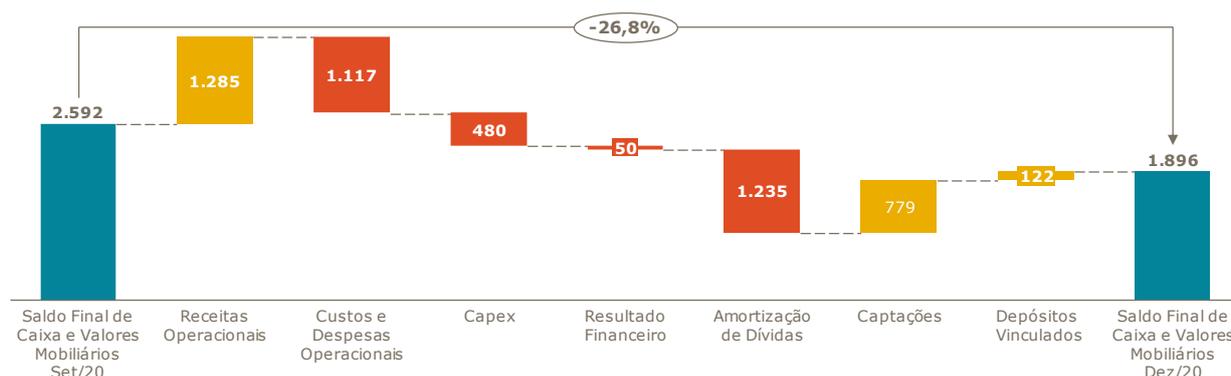
<sup>9</sup> O cálculo do custo da dívida leva em consideração os indexadores acumulados no ano de 2020: CDI de 2,77%, IPCA de 4,52% e TJLP de 4,87%.

Em dezembro de 2020, a Companhia realizou dois desembolsos, no valor total de R\$ 576,9 milhões, referentes ao contrato celebrado junto ao BASA em janeiro de 2020, destinado à construção, operação e manutenção do Projeto-Integrado Azulão Jaguatirica. Este contrato prevê um montante total de R\$ 1,0 bilhão, dos quais R\$ 850,0 milhões já haviam acessados pela Companhia até o final de 2020, considerando o montante desembolsado no trimestre.

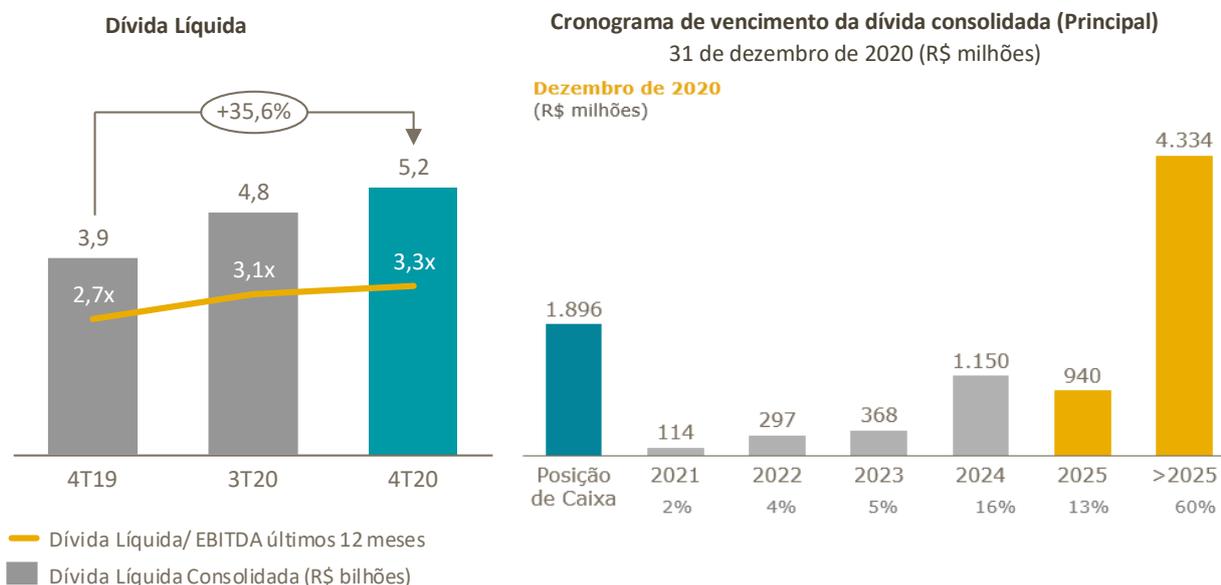
Dentro da estratégia de *liability management*, ao longo do 4T20 a Companhia realizou o pagamento antecipado da totalidade do saldo remanescente do financiamentos de Itaqui junto ao BNB e ao BNDES (total de R\$ 680,1 milhões de principal e R\$ 9,4 milhões em juros), bem como a amortização integral da 4ª emissão de Debêntures da Eneva S.A., sendo R\$ 410,0 milhões em principal e R\$ 13,4 milhões em juros. Com estas iniciativas, a Companhia conseguiu alongar o prazo da dívida consolidada.

Ao final de dezembro de 2020, o saldo de caixa consolidado da Companhia (caixa, equivalentes de caixa e títulos e valores mobiliários) foi de R\$ 1.896,3 milhões, um incremento de R\$ 108,0 milhões em relação à posição registrada no final de setembro de 2020, sem contemplar o saldo em depósitos vinculados aos contratos de financiamento da Companhia, de R\$ 76,4 milhões.

Evolução do saldo de caixa e valores mobiliários no 4T20 (R\$ milhões)



A dívida líquida consolidada foi de R\$ 5.247,4 milhões no final do período, equivalente a uma relação dívida líquida/EBITDA de 3,3x nos últimos 12 meses.



## Mercado de Capitais

ENEV3	4T20	3T20	4T19	12 meses
Nº de ações - final período	315.835.960	315.767.683	315.483.181	-
Cotação fechamento - final período (R\$/ação)	62,10	48,10	43,69	-
Ações negociadas (MM) - média diária	2,2	1,5	1,6	1,6
Volume financeiro (R\$ MM) - média diária	113,9	65,8	48,6	48,6
Valor de mercado - final período (R\$ MM) <sup>1</sup>	19.613	15.188	13.783	-
Enterprise value - final período (R\$ MM) <sup>2</sup>	24.861	19.946	17.654	-

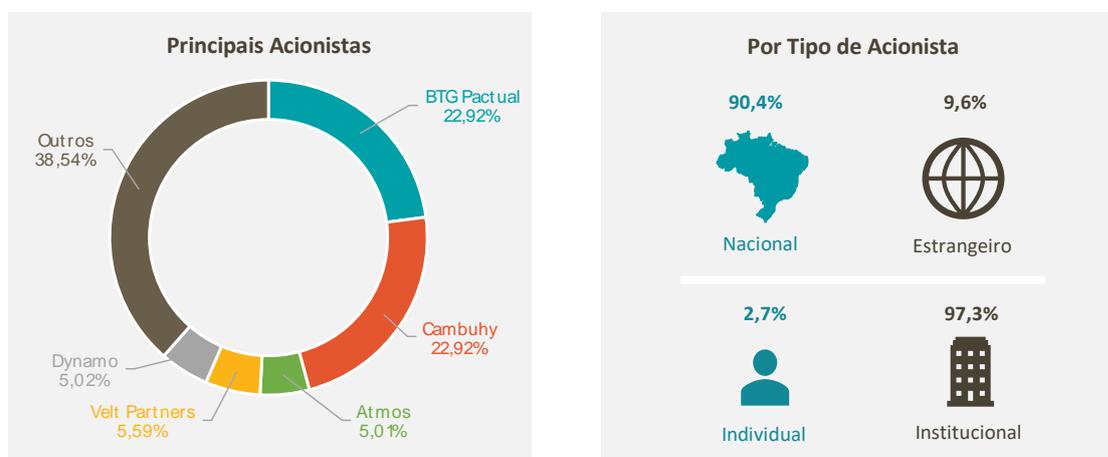
<sup>1</sup>Valor de Mercado considera 100% das ações da Eneva, incluindo ações detidas por administradores.

<sup>2</sup>Enterprise Value equivale à soma do valor de Mercado e da dívida líquida da Companhia, ambas do final do período.

## Composição Acionária

O capital social em 31 de dezembro de 2020 era composto por 315.835.960 ações ordinárias, com 99,92% das ações em circulação. A composição acionária está detalhada abaixo:

**Perfil do Capital Social da ENEVA**  
31 de dezembro de 2020



## Destaques ESG - Ambiental, Social e Governança

Em seu primeiro Relatório de Sustentabilidade divulgado em 2020, a ENEVA elencou 11 temas com maior impacto e influência para o negócio da Companhia e seus *stakeholders*, distribuindo-os em 5 pilares de sustentabilidade ([acesse aqui o Relatório](#)). A Companhia continuou a se desenvolver em cada uma das temáticas dos pilares, com destaque para as seguintes iniciativas e resultados:



### Pessoas e Relações

- **Projeto voltado à erradicação de analfabetismo funcional:** parceria iniciada em jan/ 21 com o Projeto Escola Debaixo das Árvores (Associação Escola Debaixo das Árvores), que fornecerá aulas e oficinas ministradas por pedagogos e professores voluntários para crianças e adolescentes com dificuldades com a leitura, de duas escolas municipais de São Luís e Raposa. Na primeira etapa, o projeto vai atender 150 alunos das áreas de influência de Itaqui. A companhia irá doar kits e merendas escolares e irá financiar a reforma do ônibus adaptado em que terão as aulas.
 
- **Reconhecimento: Renovação selo “Empresa Amiga da Criança”**, concedido pela Fundação Abrinq no contexto das ações relacionadas à UTE Pecém II. O selo destaca as organizações que assumem compromissos para garantir os direitos das crianças e dos adolescentes, por meio de projetos voltados, em grande parte, à promoção da saúde, do esporte e da educação de crianças e adolescentes que moram em comunidades vulneráveis do Ceará.
- **Lançamento plataforma interna de treinamento para colaboradores** – “Academia do Conhecimento”, com mais de 20 cursos disponíveis, que englobam temas e *skills* diversos.
- **Conclusão da elaboração da matriz de materialidade** para o Relatório de Sustentabilidade 2020 em fev/21, com a consulta a stakeholders da Companhia sobre sua percepção em relação aos temas mais materiais que devem orientar a estratégia ESG da Eneva. Foram envolvidos investidores e credores, especialistas do setor, lideranças comunitárias, executivos e o público interno ENEVA. Os temas definidos foram organizados em indicadores que atenderão os principais padrões de reporte ESG do mercado, como GRI e SASB, além de orientar a Companhia na abordagem mais adequada referente aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.



### Gestão Eficiente

- **Eficiência na gestão de ativos:** R\$ 27,0 milhões investidos no 4T20 na manutenção preventiva das usinas de geração;
- **Fechamento de ciclo de usinas de geração a gás:** R\$ 270,3 milhões investidos no 4T20 na implantação da UTE Parnaíba V;
- **Conquista em gestão ambiental:** obtenção da **certificação ISO 14001 para a UTE Itaqui**, que especifica os requisitos de um Sistema de Gestão Ambiental.
- **Reconhecimento em Desempenho Ambiental e Saúde e Segurança do Trabalho:** **3 prêmios concedidos pela Emap<sup>10</sup> referentes às operações no Porto Itaqui:** (i) primeira colocada na avaliação da pelo desempenho em gestão de saúde e segurança do trabalho; (ii) segunda colocada dentre as

<sup>10</sup> - Empresa Maranhense de Administração Portuária

operadores no Prêmio Porto do Itaqui de Desempenho Ambiental; (iii) segunda colocada dentre as arrendatárias no Prêmio Porto do Itaqui de Desempenho Ambiental.

- Licenças e Autorizações: Emissão de LI para a UTE Parnaíba VI; Renovação de LO para a UTE Parnaíba III e concessão de outorga para captação de água na nova adutora que atenderá o Complexo Parnaíba; Emissão da autorização final para conclusão da construção da UTE Jaguatirica II.
- **Publicações: todos os normativos de Resíduos, Emissões Atmosféricas, Recursos Hídricos e Efluentes**, padronizando a operação da Companhia de forma corporativa.



### Desenvolvimento Local

- **Programa de Qualificação de Novos Operadores para o Campo de Azulão:**
  - 1ª fase concluída em out/20: 31 profissionais receberam 120 horas de aulas teóricas;
  - 2ª fase concluída em nov/20: formação prática de 25 profissionais, com 144 horas de aprendizado no Complexo Parnaíba. 16 operadores foram contratados em Azulão como operadores ou técnicos de manutenção, enquanto os demais irão compor o banco de talentos. Independentemente de atuarem na ENEVA, os integrantes do programa passam a contar com uma formação técnica sólida, enquanto os municípios se beneficiam com mão de obra mais qualificada para o mercado.
- **Programa de Qualificação de Novos Operadores para a UTE Jaguatirica II** conduzido pela ENEVA em parceria com o Senai<sup>11</sup>:
  - 1ª fase concluída em nov/20, com 41 profissionais certificados com 152 horas de aulas teóricas;
  - 2ª fase concluída em jan/21 – 136 horas de aprendizado prático para 25 profissionais no Complexo Parnaíba e 15 alunos foram contratados como operadores e técnicos de manutenção.
- **Avanços no projeto Educação Sustentável** nos estados do Maranhão e Ceará:
  - **Primeira colheita no MA:** a Companhia instalou hortas orgânicas e agroecológicas em 43 escolas públicas, em parceria com secretarias municipais de educação. Em nov/20, 11 escolas da região metropolitana de São Luís colheram os primeiros vegetais, doados integralmente para as famílias dos alunos. Na 1ª fase, foram ensinadas técnicas de cultivo orgânico.
  - **Segunda etapa no CE** concluída em dez/20: representantes da ENEVA e profissionais do Cozinha Brasil – SESI realizaram oficinas sobre segurança alimentar em 6 escolas públicas de São Gonçalo do Amarante. Alunos e colaboradores aprenderam como aproveitar frutas e hortaliças das hortas orgânicas entregues pela ENEVA na 1ª etapa. Próximas fases incluem capacitações, ampliação para comunidades e aproveitamento da produção na alimentação escolar.
- **Conquista – Projeto Quintal Produtivo:** Em jan/21, as 140 famílias agricultoras do projeto receberam o certificado do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, autorizando a utilização do **Selo Nacional da Agricultura Familiar Quilombola** em seus produtos, possibilitando a inclusão dos agricultores em políticas públicas agrárias, estando aptos ao recebimento de apoio com maquinários, entrega de sementes, assistência técnica e outros.



<sup>11</sup> Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.



### Inovação para a Sustentabilidade

- **Substituição do diesel na geração em sistemas isolados:** R\$ 284,3 milhões investidos no 4T20 na implantação do projeto integrado Azulão-Jaguaririca;
- **Conclusão do projeto de captura de carbono:** R\$ 5,0 milhões investidos no desenvolvimento de uma planta piloto de captura, com capacidade de processamento de 2tCO<sub>2</sub>/dia utilizando zeólitas comerciais. Foi realizada a síntese de zeólitas em escala laboratorial a partir das cinzas de carvão de Pecém II, reduzindo custos de captura comparado a tecnologias de mercado;
- **Conclusão do projeto aplicação das cinzas:** R\$ 1,8 milhões investidos na construção de trecho de estrada pavimentado com a aplicação de cinzas de carvão mineral. Projeto em parceria com a EDP, sendo continuação do projeto que desenvolveu materiais a partir de rejeitos do carvão com viabilidade técnica e econômica e reduzindo impactos ambientais;
- **Seleção de Startups:** realização do Comitê em out/20 com a seleção de 13 startups para trabalhos adicionais com a Eneva. R\$ 6,0 milhões foram investidos em iniciativas com as startups selecionadas no Comitê 2019. Dentre resultados dos projetos até o momento, destaca-se a identificação de forma automatizada de necessidade de intervenção nos ativos (projeto Correias de Carvão).



### Governança e Transparência

- Realizado **treinamento sobre o Novo Código de Conduta e Política Anticorrupção** lançados no final do 3T20, com 94% de colaboradores e terceiros treinados e adesão ao termo de aceite online do novo Código de Conduta de 89%;
- **Adesão online dos demais normativos de integridade** mapeado em 85%;
- **Lançamento do Sistema de Compliance** para monitoramento de possíveis conflito de interesses;
- **Lançamento do Aplicativo e-Atas** para registro e monitoramento das reuniões com o Poder Público;
- **Lançamento do Canal de Consulta** para esclarecimentos de dúvidas sobre Código de Conduta, Normativos Internos, conflito de interesses ou dilemas éticos.

## COVID-19

Desde o início da pandemia, a ENEVA tem apoiado autoridades locais de estados e municípios, profissionais de saúde, seus colaboradores e os moradores das comunidades de suas áreas de influência. Ao longo de 2020, a Companhia realizou diversos projetos sociais, iniciativas e doações voltados à prevenção e combate à COVID-19. Para conhecer melhor essas iniciativas e projetos, consulte o Relatório de Administração 2020 da ENEVA.

A Companhia continuou as iniciativas em 2021, com destaque para a doação de 10 concentradores de oxigênio para os sistemas públicos de saúde dos municípios de Silves e Itapiranga (AM) e de 15 mil equipamentos de proteção individual (EPIs) destinados a trabalhadores e pacientes dos referidos municípios. Os concentradores substituem o cilindro de O<sub>2</sub>, em falta no mercado do Norte. Os EPIs foram confeccionados no âmbito do projeto Costurando para o Bem, capitaneado pela equipe de Responsabilidade Social da Companhia.



## Indicadores-chave ESG

A partir da divulgação de seu Relatório de Sustentabilidade em 2020, a Companhia passou a atualizar trimestralmente os seus indicadores de sustentabilidade mensurados em cada período. A tabela a seguir apresenta os destaques referentes ao ano de 2020. Para acessar a planilha interativa contendo todos os indicadores disponibilizados pela ENEVA, [clique aqui](#).

Principais Indicadores ESG			
Esfera	Indicadores	2020	2019
Operações	Capacidade de geração instalada por fonte (MW)	2.156,5	2.154,0
	Carvão	725,0	725,0
	Gás	1.428,0	1.428,0
	Renováveis	3,5	1,0
	Uso de combustível		
	Carvão (ton)	788.211,0	1.199.048,2
	Gás (bcm)	0,6	1,4
	Óleo diesel (l)	870.198,0	2.563.433,5
	Condensado (l)	425.261,0	223.913,6
	Eficiência (%) <sup>1</sup>		
	Itaqui	35,5%	35,4%
	Pecem II	36,5%	36,6%
	Parnaíba I	36,2%	35,5%
	Parnaíba II	54,8%	54,4%
Parnaíba III	36,6%	35,3%	
Parnaíba IV	42,8%	41,7%	
Meio Ambiente	Emissão de GEE - Nível I e II [ tCO <sub>2</sub> e ] <sup>2</sup>	4.718.762,3	5.480.361,0
	Taxa de Emissão de GEE - Nível I e II (eficiência) [ tCO <sub>2</sub> e/MWh ] <sup>2</sup>	0,6	0,6
	Captação de Água Nova [ m <sup>3</sup> ] <sup>2</sup>	11.127.983,7	13.342.355,3
	Taxa de Captação de Água Nova (eficiência) [ m <sup>3</sup> /MWh ]	1,4	1,5
	Consumo de Água Nova [ m <sup>3</sup> ] <sup>2</sup>	7.714.740,2	7.138.745,6
	Geração de Efluentes Industriais [ m <sup>3</sup> ] <sup>2</sup>	3.413.243,5	6.203.609,7
	Taxa de Geração de Efluentes Industriais (eficiência) [ m <sup>3</sup> /MWh ] <sup>2</sup>	0,4	0,7
Saúde & Segurança <sup>3</sup>	Fatalidades	-	-
	Taxa de Fatalidade (FAT)	-	-
	Afastamento por acidente	8,0	3,0
	Taxa de afastamento por acidente (LTIF) <sup>4</sup>	0,6	0,5
	Taxa Total de Incidentes Reportáveis (TRIR)	2,6	2,0
Colaboradores	Total de colaboradores próprios (#)*	960,0	894,0
	% de mulheres na força de trabalho própria	21,0%	20,7%
	Turnover voluntário (%)	2,3%	4,3%
	Total de colaboradores terceiros (#)	6.247,0	2.391,0
Responsabilidade Social	Investimentos não-incentivados (R\$ M)	2,7	0,5
	Investimentos incentivados (Fundo da Infância e Adolescência, Lei de Incentivo à Cultura, Lei do Esporte, Saúde e outros) (R\$ M)	1,3	0,5
	Execução dos Programas Sócio-Econômico (R\$M)	1,5	2,6
	Investimentos Sociais COVID-19 (R\$ M) <sup>5</sup>	23,4	-
Governança	Número de casos de corrupção reportados ao Comitê de Auditoria e condenados	-	-
	Número de violações do Código de Conduta reportadas	46,0	34,0

Notas:

1 - Eficiência = 3600/net heat rate

2 - Dados aplicáveis apenas ao segmento de geração de energia, não incluindo E&P

3 - Números consideram apenas acidentes típicos

4 - Taxa de afastamento = (quantidade de acidentes x 1.000.000)/homem-hora exposto ao risco

5 - Considera investimentos e despesas totais (Doações, materiais, serviços, testes e outros)

## Eventos Subsequentes ao 4T20

**Alienação de participação acionária relevante:** conforme divulgado em 03 de março de 2021, a Companhia recebeu correspondência da VELT Partners Investimentos Ltda., informando que os veículos de investimento sob sua gestão realizaram, em conjunto, alienação de ações ordinárias da Eneva, reduzindo sua participação total para 15.248.375 ações ordinárias, equivalentes a 4,82% do total das ações ordinárias da Companhia.

**Declaração de comercialidade da acumulação Fortuna:** divulgada em Fato Relevante em 26 de fevereiro de 2021, aonde a Companhia informou que apresentou à Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), a Declaração de Comercialidade da acumulação Fortuna, descoberta no Bloco PN-T-102A, na Bacia do Parnaíba, bem como solicitou adoção de nome comercial “Campo Gavião Belo” (GVBL) para a acumulação. A estimativa de *gas-in-place* (VGIP) do GVBL se encontra entre o intervalo de 9,45 Bcm (P10) a 4,49 Bcm (P90), sendo o volume estimado o  $P_{mean}$ , de 6,78 Bcm.

**Aumento do capital social em 03 de fevereiro de 2021:** dentro do limite do capital autorizado, aprovado na Reunião do Conselho de Administração realizada em 02 de fevereiro de 2021, decorrente do exercício de opções outorgadas a determinado administrador, no âmbito do Primeiro Plano de Opção de Compra ou Subscrição de Ações da ENEVA. Após a conclusão do aumento de capital, com a emissão de 437.544 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, o número total de ações da Companhia passou de 315.835.960 ações para 316.273.504 ações.

**Processo Competitivo de Desinvestimento do Polo Urucu:** conforme divulgado em 01 de fevereiro de 2021, a Companhia foi convidada pela Petrobras para participar da fase de negociação dos termos e condições, para a potencial aquisição da totalidade das participações em um conjunto de concessões de campos terrestres de exploração e produção de hidrocarbonetos (Polo Urucu), localizados na Bacia de Solimões, no Estado de Amazonas. A assinatura dos contratos de venda está sujeita ao êxito das negociações, que envolvem aspectos comerciais e contratuais da transação a serem aprovados pelas instâncias decisórias de ambas as partes.

**Alteração na composição da diretoria estatutária da Companhia:** divulgado em Comunicado ao Mercado em 29 de janeiro de 2021, informando pedido de renúncia do Diretor Corporativo da Companhia.

## Anexos

As demonstrações financeiras das SPEs estão disponíveis no site de Relações com Investidores da Companhia, disponíveis em: <https://ri.eneva.com.br/>

Os números dos quadros são apresentados pro forma, considerando a indisponibilidade ADOMP em deduções da receita bruta.

DRE - 4T20 (R\$ milhões)	Geração a Gás	Upstream	Eliminações entre Segmentos	Total	Geração a Carvão	Comercializadora	Holding e Outros	Eliminações entre Segmentos	Total
Receita Operacional Bruta	757,7	405,8	(404,1)	759,4	499,1	183,8	0,1	(103,9)	1.338,6
Deduções da Receita Bruta	(77,1)	(51,5)	80,0	(48,6)	(59,1)	(17,0)	(0,0)	9,6	(115,1)
Receita Operacional Líquida	680,6	354,3	(324,1)	710,8	440,1	166,8	0,1	(94,2)	1.223,5
Custos Operacionais	(505,0)	(104,0)	324,1	(285,0)	(330,0)	(147,7)	(0,5)	94,2	(668,8)
Depreciação e amortização	(31,5)	(42,7)	0,6	(73,5)	(48,9)	-	(0,0)	-	(122,4)
Despesas Operacionais <sup>1</sup>	(6,3)	(50,4)	-	(56,7)	(7,7)	(2,4)	(70,2)	(3,4)	(140,4)
SG&A	(6,2)	(6,3)	-	(12,4)	(7,4)	(2,4)	(63,8)	-	(86,0)
Depreciação e amortização	(0,1)	(4,7)	-	(4,8)	(0,3)	(0,0)	(6,4)	(3,4)	(15,0)
Outras receitas/despesas	(1,4)	0,7	-	(0,7)	56,3	0,0	(0,6)	(0,2)	54,8
Equivalência Patrimonial	-	(21,0)	-	(21,0)	(0,1)	-	346,3	(325,6)	(0,4)
EBITDA ICVM 527/12	199,4	227,0	(0,6)	425,8	207,7	16,8	281,5	(325,8)	606,1
Resultado Financeiro Líquido	(22,9)	(0,1)	(0,0)	(23,1)	(59,2)	(18,5)	26,4	0,0	(74,3)
EBT	144,8	179,6	(0,0)	324,4	99,4	(1,7)	301,5	(329,2)	394,4
Impostos Correntes	(3,4)	(0,0)	-	(3,4)	(2,1)	(4,1)	2,1	-	(7,6)
Impostos Diferidos	(12,4)	-	-	(12,4)	36,9	22,7	252,3	-	299,5
Participações Minoritárias	-	-	-	-	-	-	-	(0,2)	(0,2)
Resultado Líquido	129,0	179,6	(0,0)	308,6	134,1	16,8	555,9	(329,0)	686,5

<sup>1</sup> Despesas Operacionais consideram, além de despesas gerais e administrativas e depreciação e amortização, despesas e gastos relacionadas às atividades exploratórias do Upstream

DRE - 4T19 (R\$ milhões)	Geração a Gás	Upstream	Eliminações entre Segmentos	Total	Geração a Carvão	Comercializadora	Holding e Outros	Eliminações entre Segmentos	Total
Receita Operacional Bruta	745,1	378,2	(376,1)	747,2	469,8	196,3	0,3	(189,4)	1.224,2
Deduções da Receita Bruta	(83,7)	(47,6)	80,4	(50,9)	(58,8)	(18,2)	(0,0)	17,7	(110,2)
Receita Operacional Líquida	661,4	330,6	(295,7)	696,3	411,0	178,2	0,2	(173,8)	1.111,9
Custos Operacionais	(557,2)	(100,3)	295,1	(362,4)	(335,8)	(175,1)	0,0	167,6	(705,7)
Depreciação e amortização	(28,9)	(49,3)	2,0	(76,3)	(51,4)	-	-	-	(127,7)
Despesas Operacionais <sup>1</sup>	(16,5)	(45,6)	-	(62,0)	(6,9)	(1,4)	(54,0)	2,8	(121,6)
SG&A	(16,0)	(8,2)	-	(24,2)	(6,7)	(1,4)	(53,0)	6,2	(79,1)
Depreciação e amortização	(0,5)	(12,4)	-	(12,8)	(0,2)	(0,0)	(1,0)	(3,4)	(17,5)
Outras receitas/despesas	(7,1)	(0,0)	-	(7,1)	112,6	0,2	(5,4)	(6,2)	94,0
Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-	-	233,8	(233,1)	0,8
EBITDA ICVM 527/12	110,0	246,5	(2,6)	353,8	232,4	1,8	175,6	(239,3)	524,5
Resultado Financeiro Líquido	(64,4)	(2,6)	0,6	(66,4)	(34,5)	(2,8)	(17,8)	-	(121,5)
EBT	16,2	182,2	(0,0)	198,3	146,3	(0,9)	156,9	(242,7)	257,9
Impostos Correntes	0,5	7,8	-	8,2	(1,2)	(0,5)	(23,2)	-	(16,6)
Impostos Diferidos	46,9	-	-	46,9	10,1	-	66,2	-	123,2
Participações Minoritárias	-	-	-	-	-	-	-	(1,0)	(1,0)
Resultado Líquido	63,6	190,0	(0,0)	253,4	155,2	(1,4)	199,9	(241,8)	365,4

<sup>1</sup> Despesas Operacionais consideram, além de despesas gerais e administrativas e depreciação e amortização, despesas e gastos relacionadas às atividades exploratórias do Upstream

DRE - 2020 (R\$ milhões)	Geração a Gás	Upstream	Eliminações entre Segmentos	Total	Geração a Carvão	Comercializadora	Holding e Outros	Eliminações entre Segmentos	Total
Receita Operacional Bruta	2.023,8	899,2	(895,0)	2.027,9	1.322,0	539,6	0,3	(334,6)	3.555,2
Deduções da Receita Bruta	(204,1)	(107,5)	166,8	(144,8)	(148,1)	(49,9)	(0,0)	31,0	(311,9)
Receita Operacional Líquida	1.819,7	791,7	(728,3)	1.883,1	1.173,9	489,7	0,3	(303,7)	3.243,3
Custos Operacionais	(1.268,8)	(251,2)	723,8	(796,2)	(803,4)	(447,8)	(1,6)	303,7	(1.745,4)
Depreciação e amortização	(118,0)	(118,2)	6,4	(229,8)	(189,4)	-	(0,0)	-	(419,2)
Despesas Operacionais <sup>1</sup>	(26,0)	(171,4)	-	(197,4)	(24,2)	(7,3)	(205,9)	(13,7)	(448,5)
SG&A	(25,6)	(20,0)	-	(45,6)	(23,4)	(7,3)	(180,2)	-	(256,4)
Depreciação e amortização	(0,4)	(22,2)	-	(22,7)	(0,8)	(0,0)	(25,7)	(13,7)	(62,9)
Outras receitas/despesas	(20,9)	5,5	-	(15,4)	60,9	0,0	32,9	(2,3)	76,1
Equivalência Patrimonial	-	(21,0)	-	(21,0)	(0,1)	-	704,8	(692,4)	(8,8)
EBITDA ICVM 527/12	622,4	494,1	(10,9)	1.105,6	597,3	34,6	556,1	(694,7)	1.598,9
Resultado Financeiro Líquido	(94,7)	(3,0)	4,5	(93,3)	(207,4)	(2,2)	3,2	-	(299,7)
EBT	409,2	350,7	(0,0)	759,9	199,7	32,4	533,6	(708,4)	817,1
Impostos Correntes	(21,4)	(0,0)	-	(21,4)	(3,1)	(8,5)	(0,8)	-	(33,9)
Impostos Diferidos	(51,6)	-	-	(51,6)	0,4	21,7	252,7	-	223,3
Participações Minoritárias	-	-	-	-	-	-	-	(1,1)	(1,1)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>336,1</b>	<b>350,7</b>	<b>(0,0)</b>	<b>686,9</b>	<b>196,9</b>	<b>45,6</b>	<b>785,5</b>	<b>(707,3)</b>	<b>1.007,6</b>

<sup>1</sup> Despesas Operacionais consideram, além de despesas gerais e administrativas e depreciação e amortização, despesas e gastos relacionadas às atividades exploratórias do *Upstream*

DRE - 2019 (R\$ milhões)	Geração a Gás	Upstream	Eliminações entre Segmentos	Total	Geração a Carvão	Comercializadora	Holding e Outros	Eliminações entre Segmentos	Total
Receita Operacional Bruta	1.953,0	840,8	(836,5)	1.957,3	1.450,1	454,9	0,6	(410,2)	3.452,6
Deduções da Receita Bruta	(210,4)	(98,0)	162,8	(145,7)	(165,4)	(42,1)	(0,1)	37,9	(315,2)
Receita Operacional Líquida	1.742,5	742,8	(673,7)	1.811,6	1.284,7	412,8	0,5	(372,3)	3.137,4
Custos Operacionais	(1.300,2)	(238,9)	670,9	(868,2)	(990,2)	(406,8)	(0,1)	366,1	(1.899,2)
Depreciação e amortização	(116,9)	(113,5)	7,6	(222,8)	(191,3)	-	-	-	(414,1)
Despesas Operacionais <sup>1</sup>	(34,4)	(149,6)	-	(183,9)	(23,8)	(4,9)	(147,6)	(13,3)	(373,5)
SG&A	(34,1)	(23,9)	-	(58,0)	(22,7)	(4,9)	(125,6)	6,2	(204,9)
Depreciação e amortização	(0,3)	(33,0)	-	(33,3)	(1,1)	(0,0)	(22,0)	(19,5)	(75,9)
Outras receitas/despesas	(7,8)	30,9	-	23,1	104,7	0,2	(26,4)	2,7	104,3
Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-	-	438,1	(440,5)	(2,3)
EBITDA ICVM 527/12	517,2	531,8	(10,4)	1.038,6	567,8	1,4	286,5	(437,7)	1.456,6
Resultado Financeiro Líquido	(189,0)	(2,0)	2,8	(188,2)	(160,0)	12,1	(74,0)	-	(410,2)
EBT	211,0	383,4	(0,0)	594,3	215,4	13,5	190,4	(457,2)	556,5
Impostos Correntes	(18,4)	7,8	-	(10,7)	(3,1)	(0,6)	(25,1)	-	(39,5)
Impostos Diferidos	24,3	-	-	24,3	(14,3)	-	72,2	-	82,1
Participações Minoritárias	-	-	-	-	-	-	-	(1,7)	(1,7)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>216,9</b>	<b>391,2</b>	<b>(0,0)</b>	<b>607,9</b>	<b>197,9</b>	<b>12,8</b>	<b>237,5</b>	<b>(455,5)</b>	<b>600,8</b>

<sup>1</sup> Despesas Operacionais consideram, além de despesas gerais e administrativas e depreciação e amortização, despesas e gastos relacionadas às atividades exploratórias do *Upstream*