

**COMPANHIA PARANAENSE DE ENERGIA – COPEL**

CNPJ/MF 76.483.817/0001-20 – NIRE 41300036535 – Registro CVM 1431-1

B3 (CPLE3, CPLE5)

NYSE (ELP, ELPC)

LATIBEX (XCOPA, XCOPO)

Metas de Eficiência Operacional e Investimentos

A **COMPANHIA PARANAENSE DE ENERGIA – COPEL** (“Companhia”) comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral que apresenta, nesta data partir das 09:30 horas, determinadas metas durante o Copel Day 2025.

As metas em questão já foram incluídas em apresentação para o Copel Day 2025 disponibilizada no site de Relações com Investidores da Companhia ri.copel.com/publicacoes-e-documentos/apresentacoes/ e as mais relevantes podem ser encontradas nas seguintes páginas do documento:

- PMSO, p.33;
- Investimentos p. 40, 79, 86 e 87; e
- Base de Remuneração Regulatória (BRR) e PMSO regulatório, p. 63.

Esclarece-se que essas metas não devem ser interpretadas como garantias ou promessas de desempenho, estando sujeitas a riscos e incertezas associadas às condições econômicas, regulatórias e concorrenciais dos mercados em que a Companhia atua, assim como da assertividade de suas decisões estratégicas e operacionais.

Curitiba, 19 de novembro de 2025.

Felipe Gutterres

Vice-Presidente de Finanças e de Relações com Investidores

Para outras informações, entre em contato com a equipe de Relações com Investidores:

ri@copel.com ou (41) 3331-4011

COPEL DAY 2025



19 novembro
RIO

Disclaimer

Eventuais declarações que possam ser feitas durante essa apresentação, relativas às perspectivas de negócios da Copel, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Copel e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.



Agenda

Abertura

Marcel Malczewski – Presidente do Conselho de Administração

Desenhando o Futuro

Daniel Slaviero – Presidente

Jornada Copel 2035: Expansão e Inovação

Diogo Mac Cord – VP de Estratégia, Novos Negócios e Transformação Digital

Fator “*Compound*” da Geração de Valor

Felipe Guterres – VP de Finanças e de RI

Cultura como Vantagem Competitiva

Márcia Baena – VP de Gente e Gestão

Inteligência Jurídica: Alavanca de Eficiência e Crescimento

Yuri Ledra – VP Jurídico e de *Compliance*

Intervalo

Regulação e Mercado de Energia: Atuação que Cria Valor

André Gomes – VP de Regulação e Mercado

Avanços da Copel Distribuição

Marco Antônio Villela – Diretor Geral da Copel Distribuição

Tecnologia e Eficiência na Geração e Transmissão

Moacir Bertol – Diretor Geral da Copel Geração e Transmissão

Gestão Estratégica de Comercialização de Energia

Rodolfo Lima – Diretor Geral da Copel Comercialização



Marcel Malczewski

Presidente do Conselho
de Administração



Desenhando o Futuro

Daniel Slaviero
Presidente



A futuristic cityscape at sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and dark blue. In the foreground, there are several tall, dark, angular structures with glowing blue lines running through them. These lines also extend horizontally across the city, some appearing as long-exposure light trails. A large, dark, lattice-like structure, possibly a power transmission tower, stands on the left. The city below is filled with numerous skyscrapers, some of which are also illuminated with blue light. The overall atmosphere is one of advanced technology and energy.

Por que 2035?

Nossas Fortalezas



Agilidade de uma Corporação



Nossa Gente



Empresa Integrada (G, T, D, C)



Matriz 100% Limpa e Renovável



Experiência do Cliente



Jornada de preparação para o futuro

Eficiência Estruturante

- * Renovação das Concessões (UHEs)
- * Redução de Custos
- * Descarbonização da Matriz
- * Otimização do Portfólio

Excelência Operacional

- * Atração e Retenção de Talentos
- * Estrutura Ótima de Capital
- * Revisão Tarifária DIS
- * Novo Mercado

Expansão

- * Planejamento Estratégico 2035
- * Modelo Copel de Gestão
- * Inovação
- * Crescimento (Orgânico e Inorgânico)

Razão de Ser

Iluminar vidas
com pura energia

Valores Copel



NOSSA FORÇA É
NOSSA **GENTE.**



CADA **CLIENTE**
IMPORTA.



ENTREGAMOS
RESULTADOS
EXTRAORDINÁRIOS.



MOVIDOS
A **FUTURO.**



SEGURANÇA E
ÉTICA SÃO
INEGOCIÁVEIS.



Ambição

Ser a empresa que

MAIS
GERA VALOR

no setor elétrico brasileiro



Jornada Copel 2035: Expansão e Inovação

Diogo Mac Cord
Vice-Presidente de Estratégia,
Novos Negócios e
Transformação Digital



Nossa jornada neste último ano: planejamento estratégico 2035

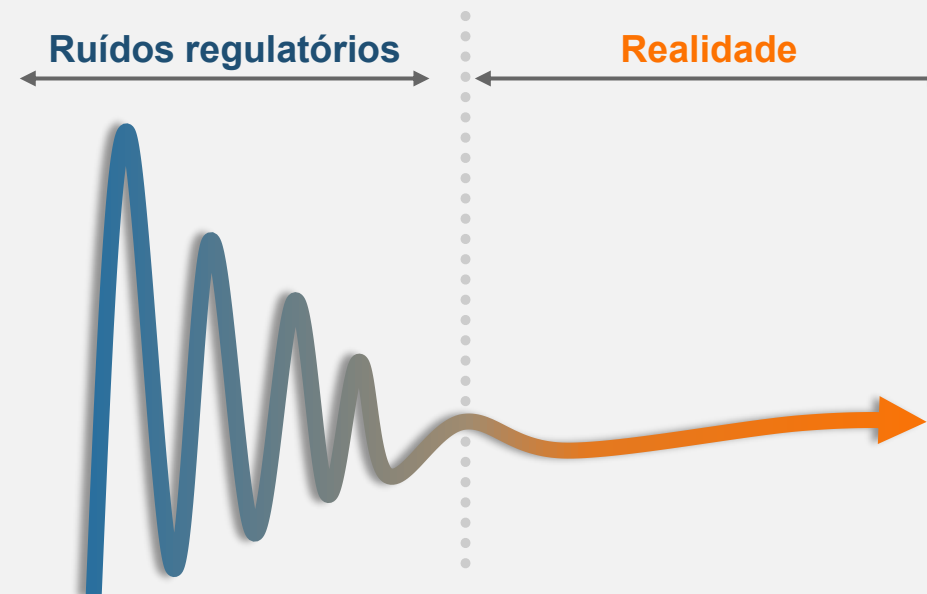
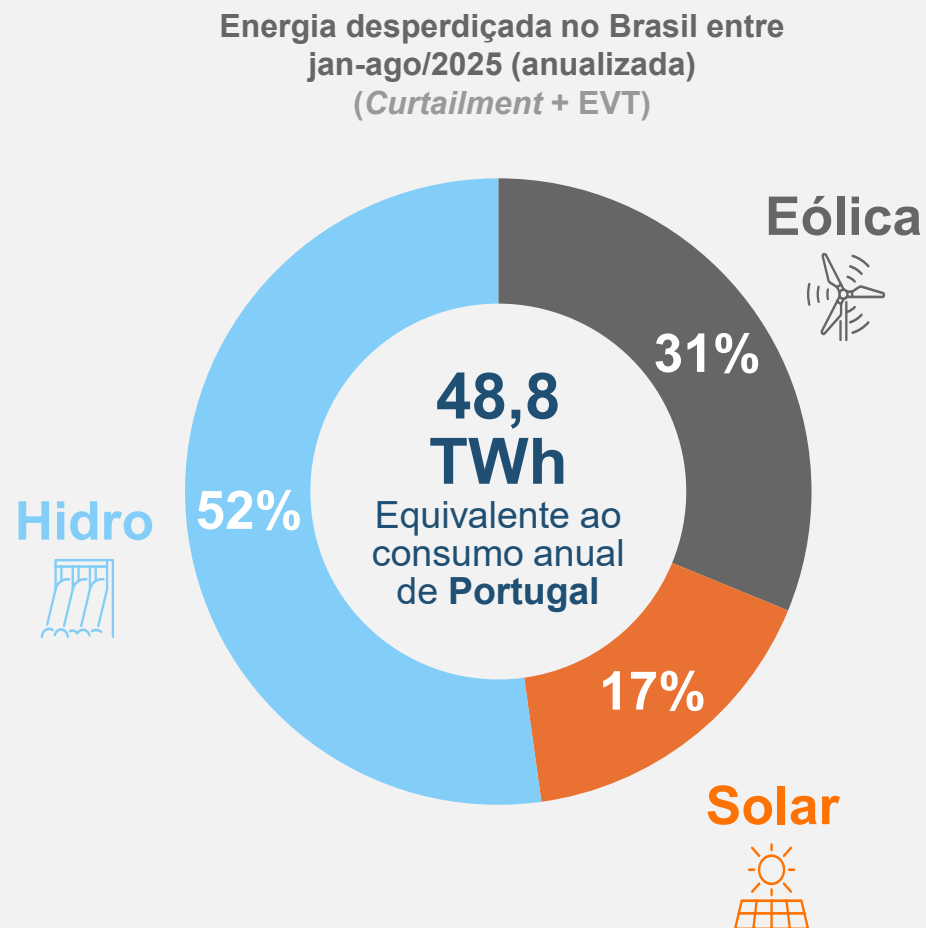
Qual nossa visão sobre o SEB de hoje e de amanhã?

O que precisamos fazer bem para sermos os melhores?

Quais são nossas principais alavancas de valor?



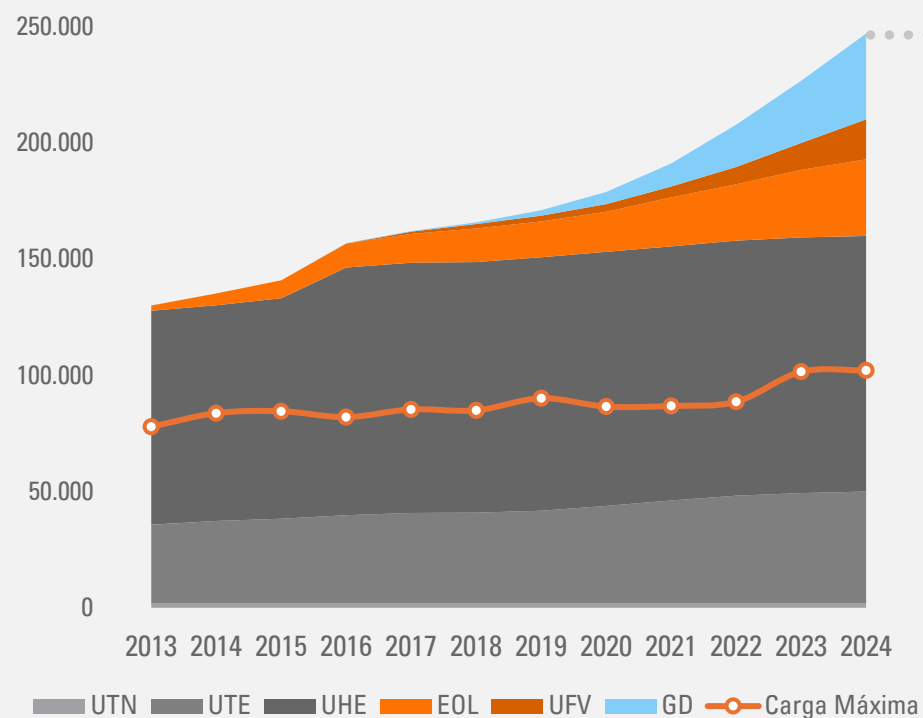
E qual é nossa visão sobre o SEB de hoje e de amanhã?



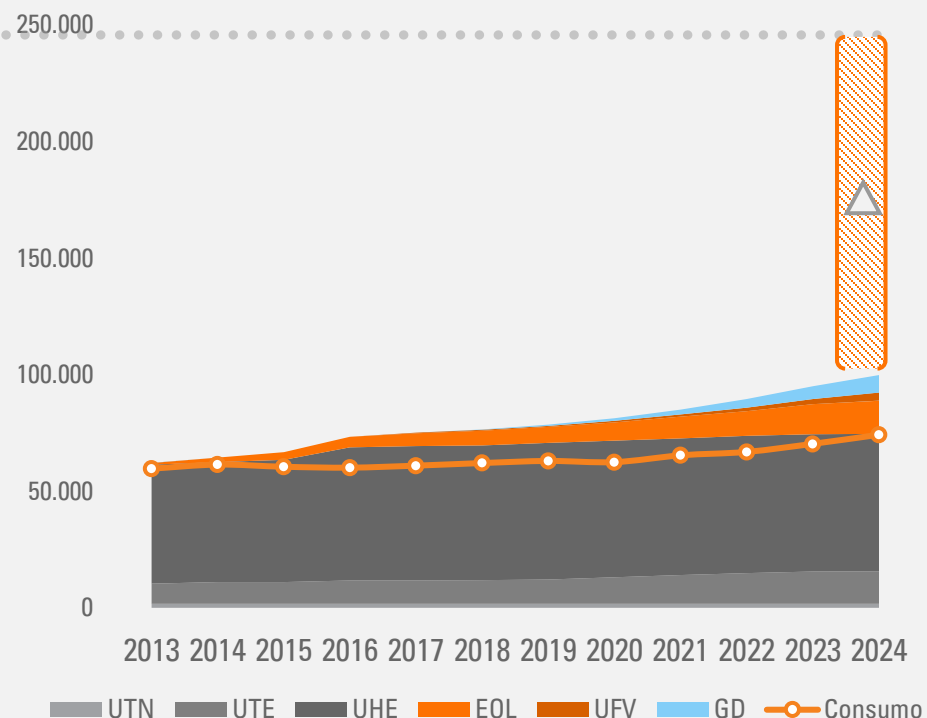
Não existe desequilíbrio estrutural
que perdure para sempre:
**AO FINAL, A REALIDADE
SEMPRE SE IMPÕE**

Há aparente sobra de energia

Capacidade Instalada x Carga Máxima (MW)

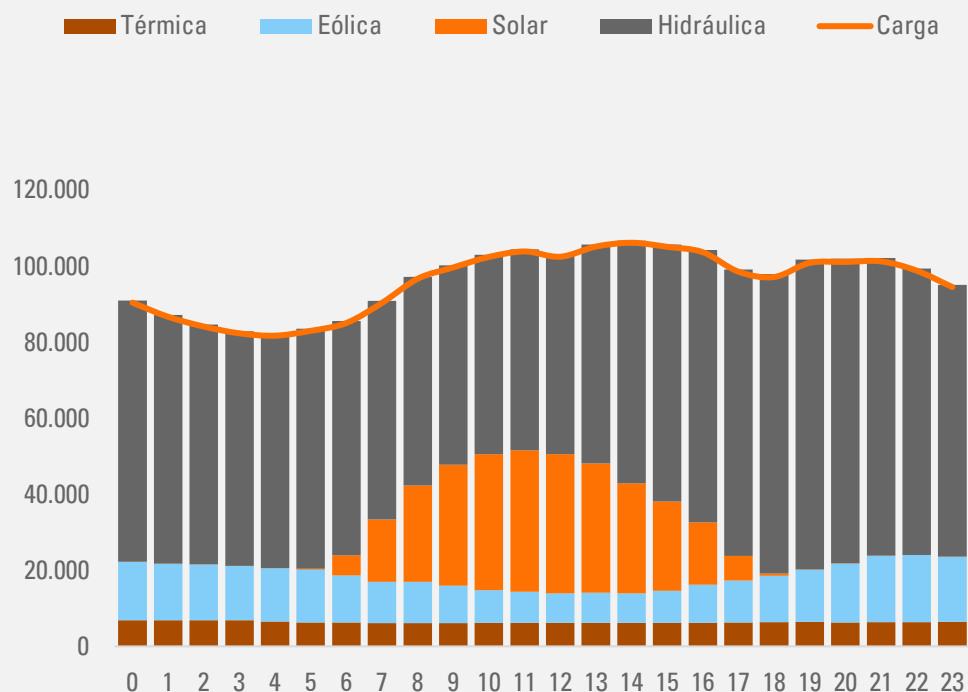


Garantia Física x Consumo Médio (MW Médio)

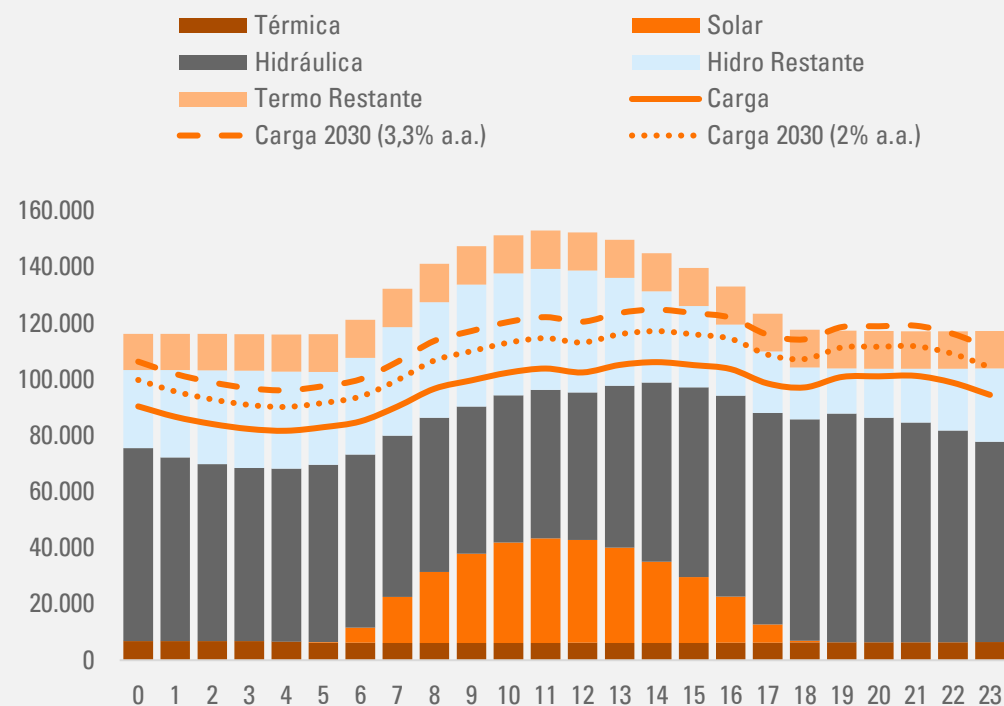


Mas a média não é o melhor termômetro

Carga no dia 26/02/2025



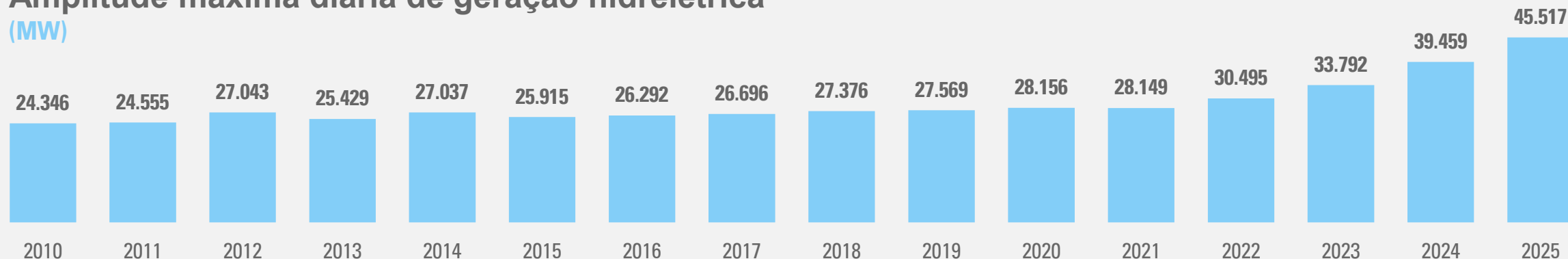
Disponibilidade de geração firme com efeito da solar



As UHEs são a bateria do Brasil: flexibilidade e potência

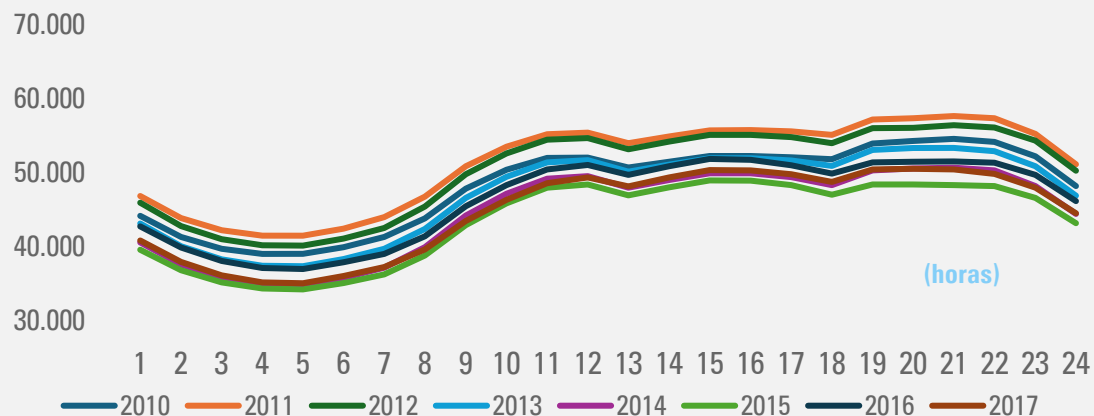
Amplitude máxima diária de geração hidrelétrica

(MW)



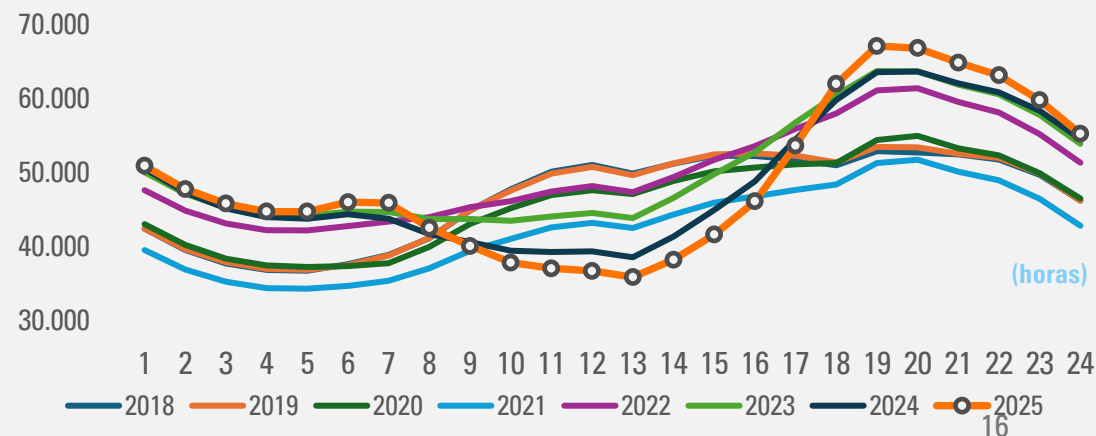
Geração hidrelétrica média 2010-2017

(MW médio)



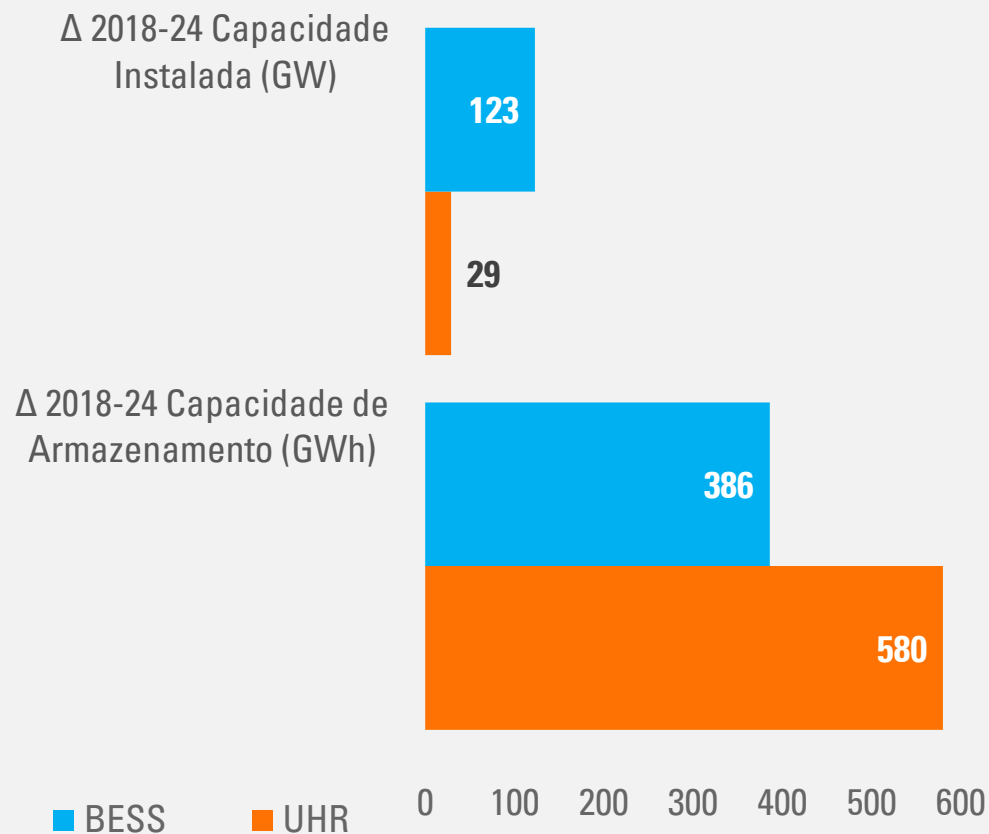
Geração hidrelétrica média 2018-2025

(MW médio)



Portanto, esta é uma história sobre **potência**

Qual tecnologia está vencendo a batalha pelo armazenamento?



Armazenamento (GWh) / Capacidade (GW)

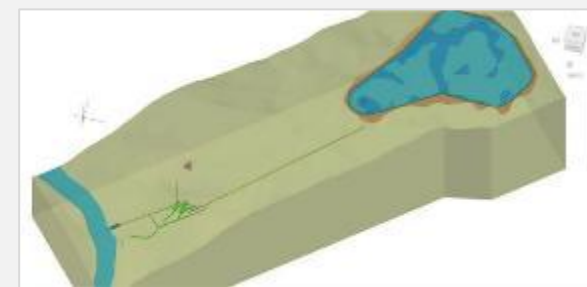
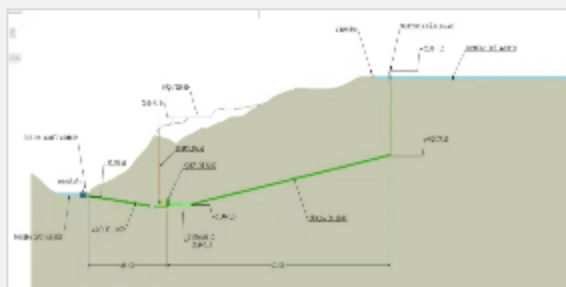


E a Copel é a empresa **mais bem posicionada** para esta realidade

2,7GW em potência incremental das usinas existentes e renovadas...



...além de um pipeline de 4GW+ em usinas hidrelétricas reversíveis que aproveitam sinergias com as infraestruturas existentes

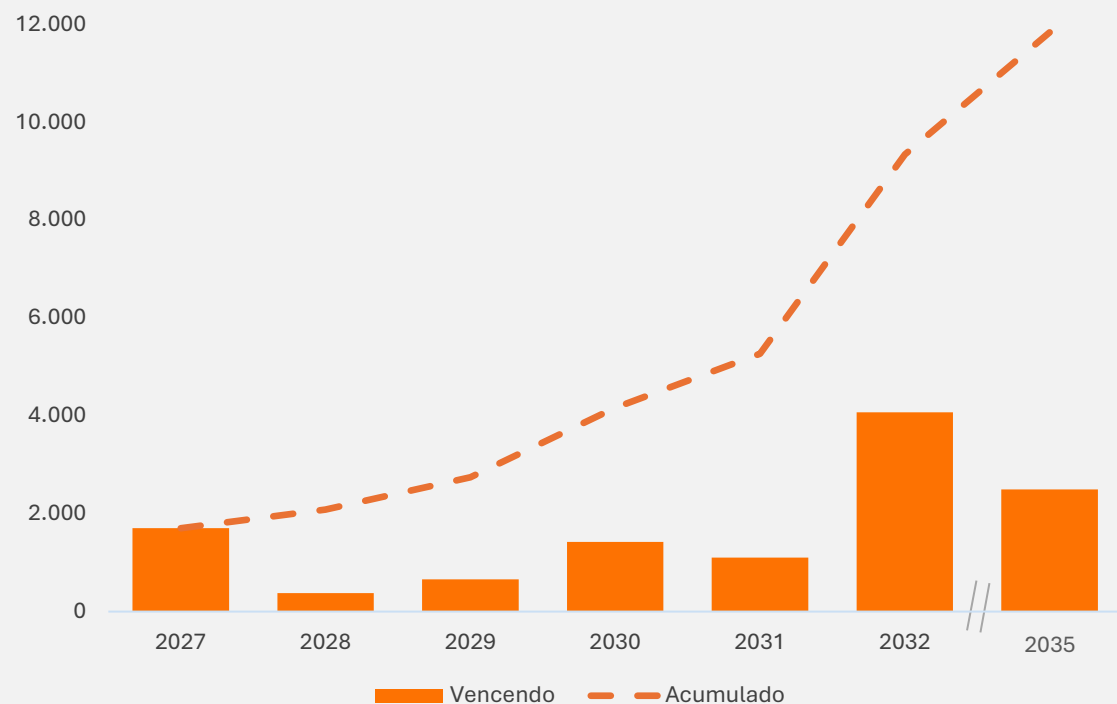


Avenidas de crescimento: Geração

GER

- Diferencial competitivo na oferta de potência (hidráulica)
- 12 GW em contratos de UHE vencendo até 2035

Concessões vencendo até 2035 (GW)



Copel conta com +130 engenheiros especialistas em UHEs,
sendo ~50% com especializações e ~1/3 com mestrados ou doutorados



Avenidas de crescimento: Transmissão

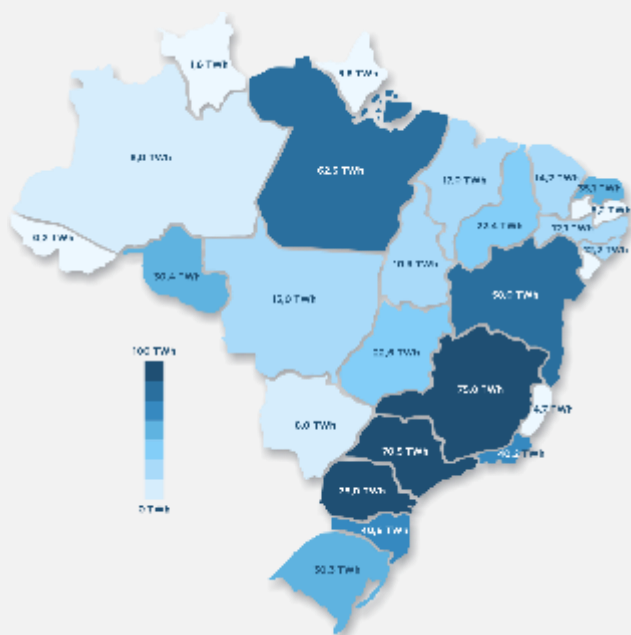
TRA

- R\$ 4,5 BI em RAP vencendo até 2035
- Mercado pulverizado, com possível consolidação

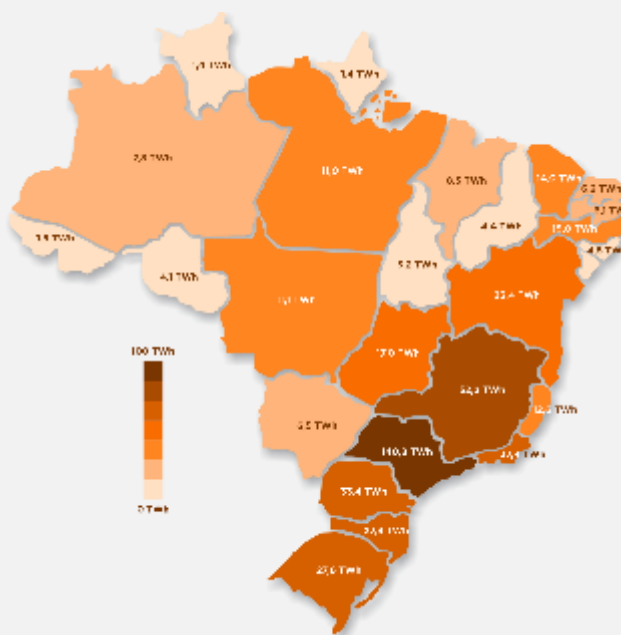
PET/PELP indica ~R\$ 30 BI de CAPEX em novos leilões nos próximos anos

Entre 2020 e 2025, **26 grupos diferentes** venceram lotes, abrindo espaço para consolidação

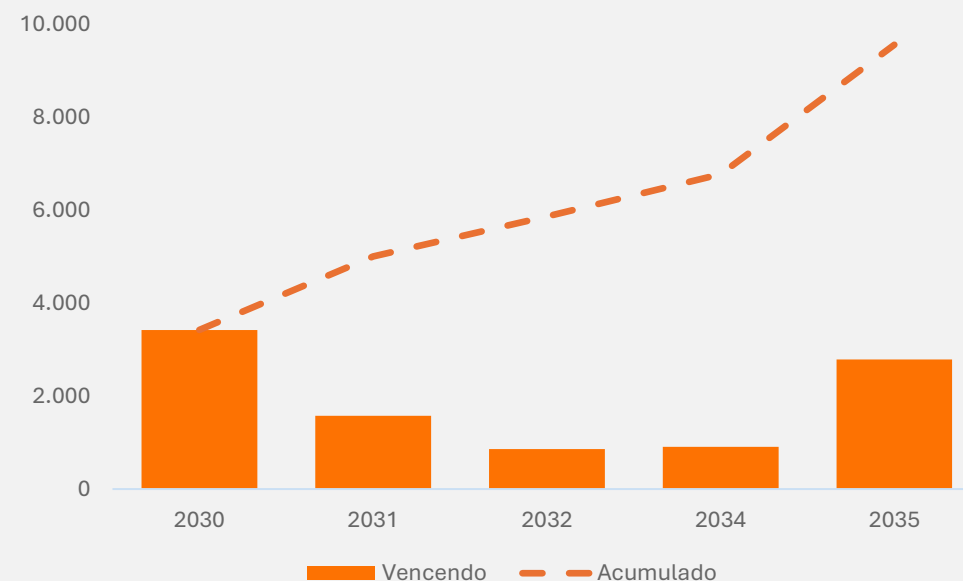
Geração



Mercado



Concessões vencendo até 2035 (km LT)



Avenidas de crescimento: Distribuição

DIS

- Modernização da rede atual da Copel
- 19 concessões em processo de renovação

1º Ciclo (1995–2000)

Novo marco:
desverticalização e ganhos
iniciais de eficiência

2º Ciclo (2015-2023)

Aumento das exigências de
qualidade e sustentabilidade
econômico-financeiro

3º Ciclo (2025-2030)

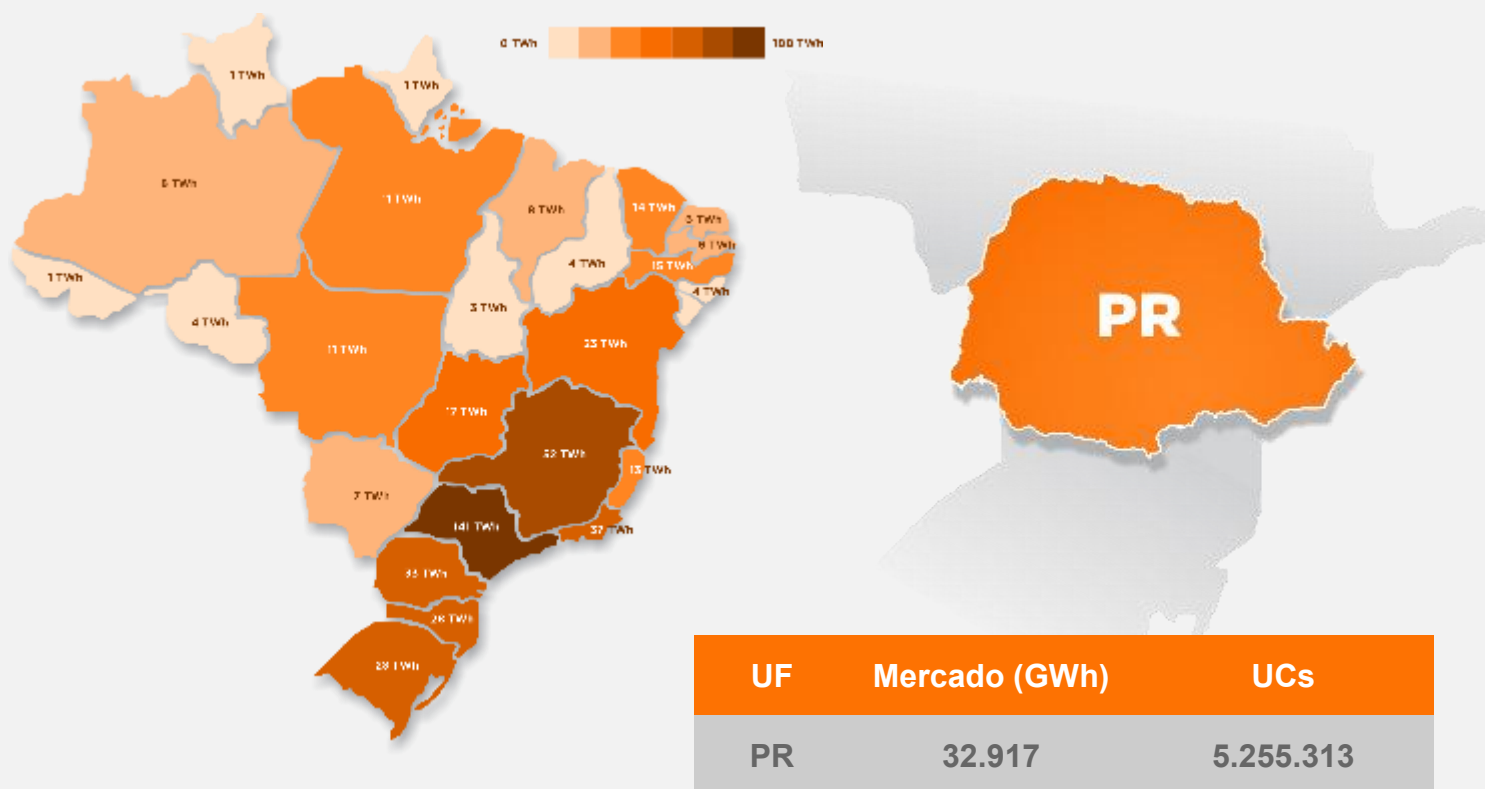
**Metas ainda mais
exigentes de qualidade e
resiliência da rede**

Avenidas de crescimento: Comercialização



COM

- Na abertura do mercado, empresas integradas terão diferencial
- Oportunidade de prêmio com parque hidráulico



A excelência no atendimento e a força da marca Copel no Paraná – e no sul do Brasil – nos trazem a força necessária para disputar o novo mercado livre



E o hoje?



COPEL

Pura Energia

Somos ágeis para aproveitar as melhores oportunidades

Reorganização de portfólio, desde o último Copel Day

Closing

Descruzamento de ativos com Eletrobras

Closing

Venda dos ativos de pequeno porte para Electra

Signing

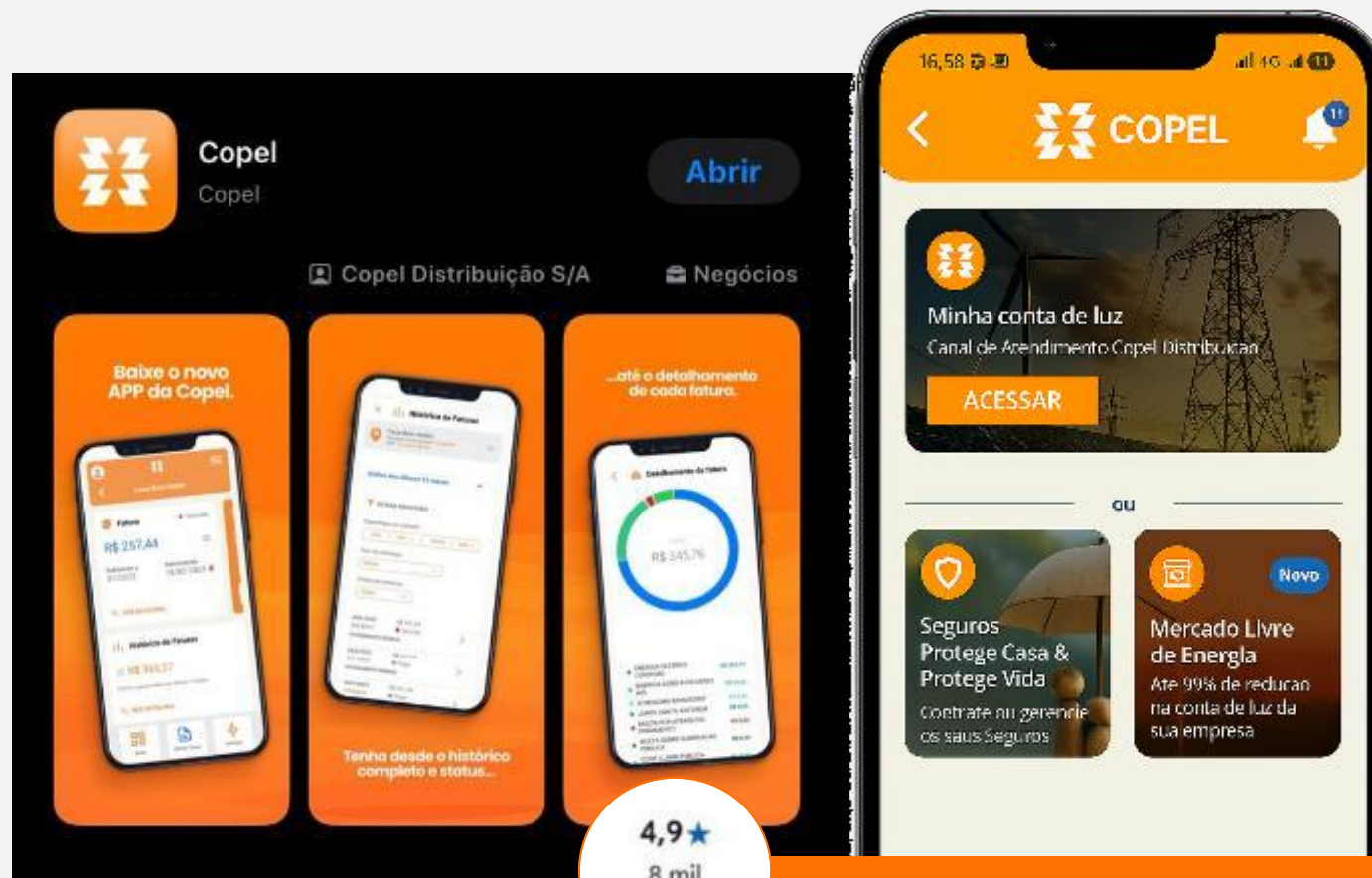
Da venda dos ativos de geração distribuída

Signing e closing da UHE Baixo Iguaçu

(compra de 70% e venda de 100%)



Desenvolvemos uma nova forma de relacionamento com o cliente



Áreas exclusivas da DIS, da COM e de Serviços

Projeto Piloto:
600+ seguros vendidos por mês
(+ 30% a.m. desde o lançamento)

Pipeline: parcelamento e antecipação de recebíveis

4,9★
8 mil
avaliações

Aplicativo melhor avaliado entre as empresas de energia na Play Store

1,8 MM DE USUÁRIOS
1,4 MM DE OPT-INS





Estamos revisando
todos os processos
da companhia

ERP



Billing + WFM +
MDM



Projetos GIS



SCADA/EMS



ADMS



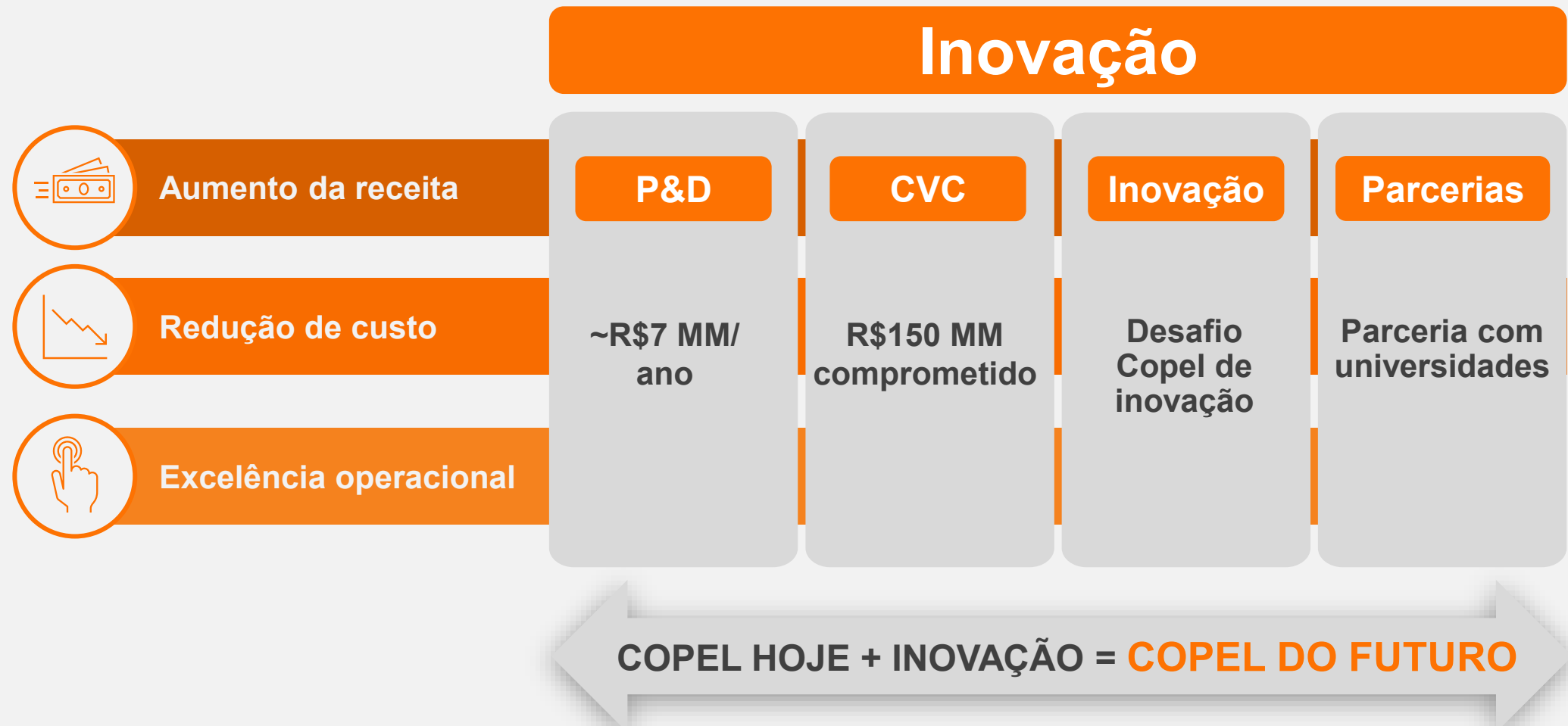
CLOUD



Apenas na implementação do novo ERP,
mais de 900 processos
foram simplificados,
modernizados e automatizados



Para nós, “**inovação**” existe apenas se trazer “**resultado**”



Estamos preparando hoje a Copel de amanhã

2025...

Ganhando
eficiência
nas operações
atuais

...2026...

Buscando novas
oportunidades
para aplicar nosso
modelo

...2035

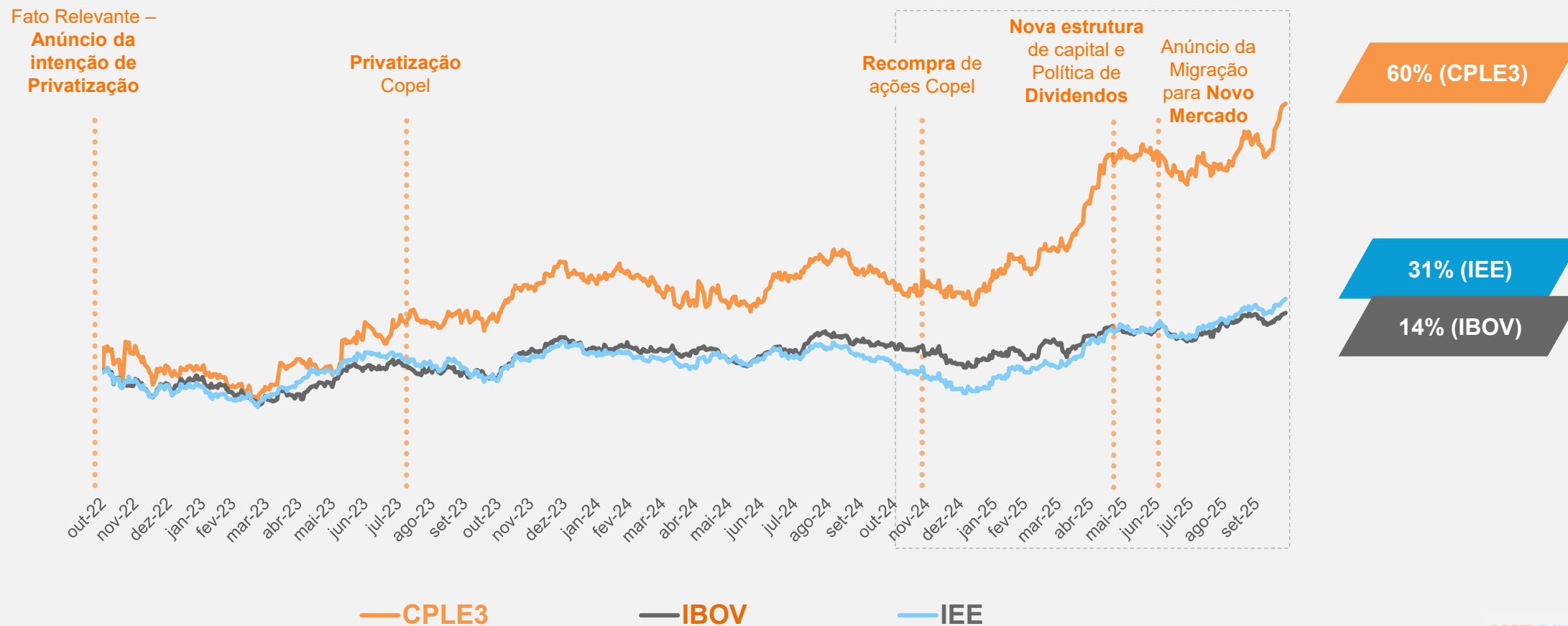
Ser a empresa
que mais gera
valor no SEB

Fator “*Compound*” da Geração de Valor

Felipe Gutterres
Vice-Presidente de Finanças e
de Relações com Investidores

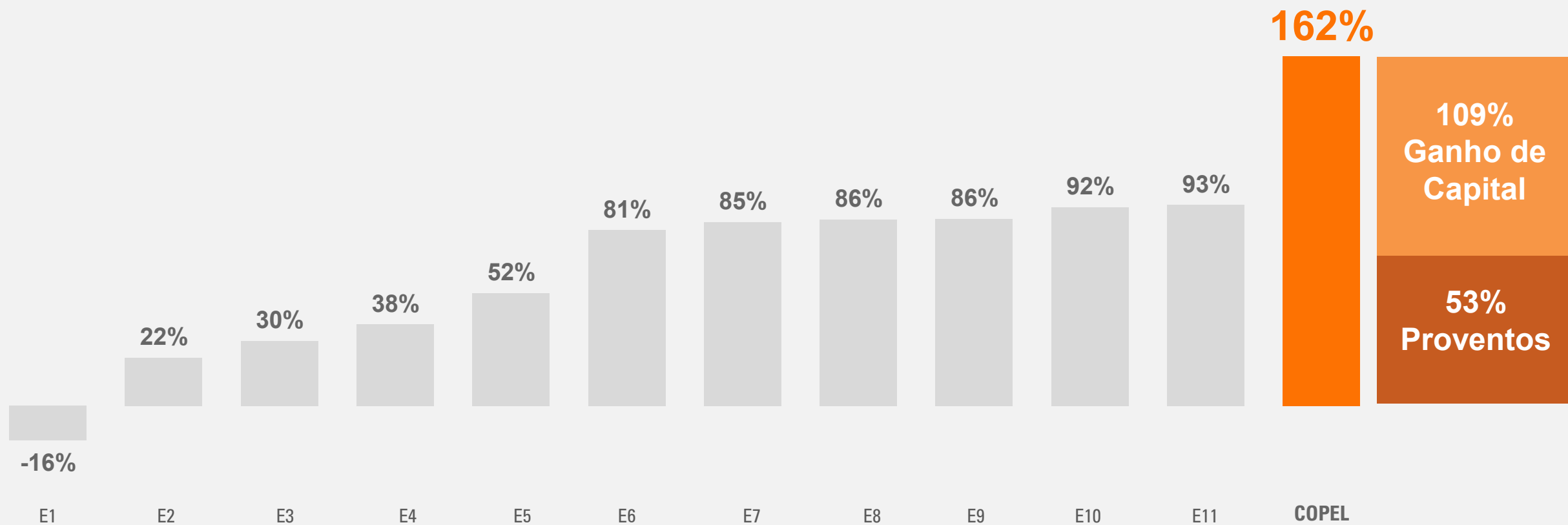


Geração de valor consistente

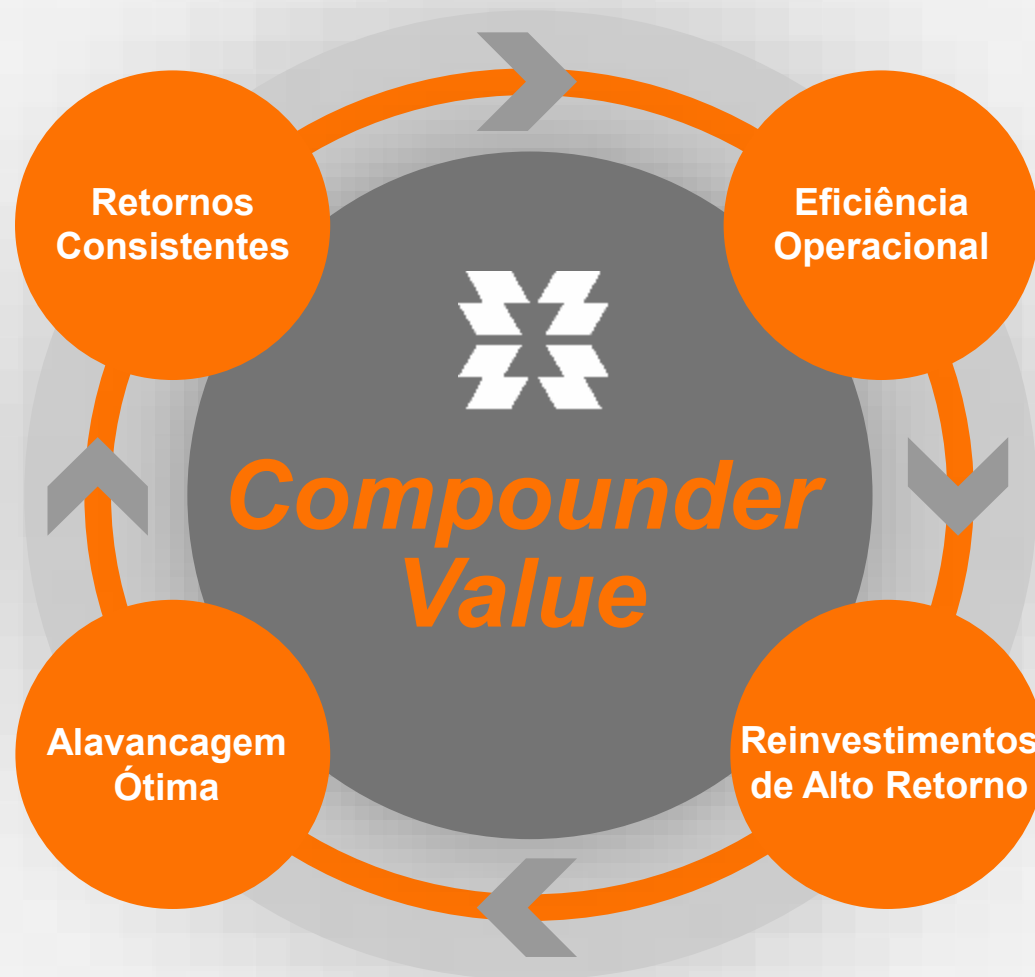


Maior geradora de valor do setor elétrico

Retorno Total Ação (TSR) 5A

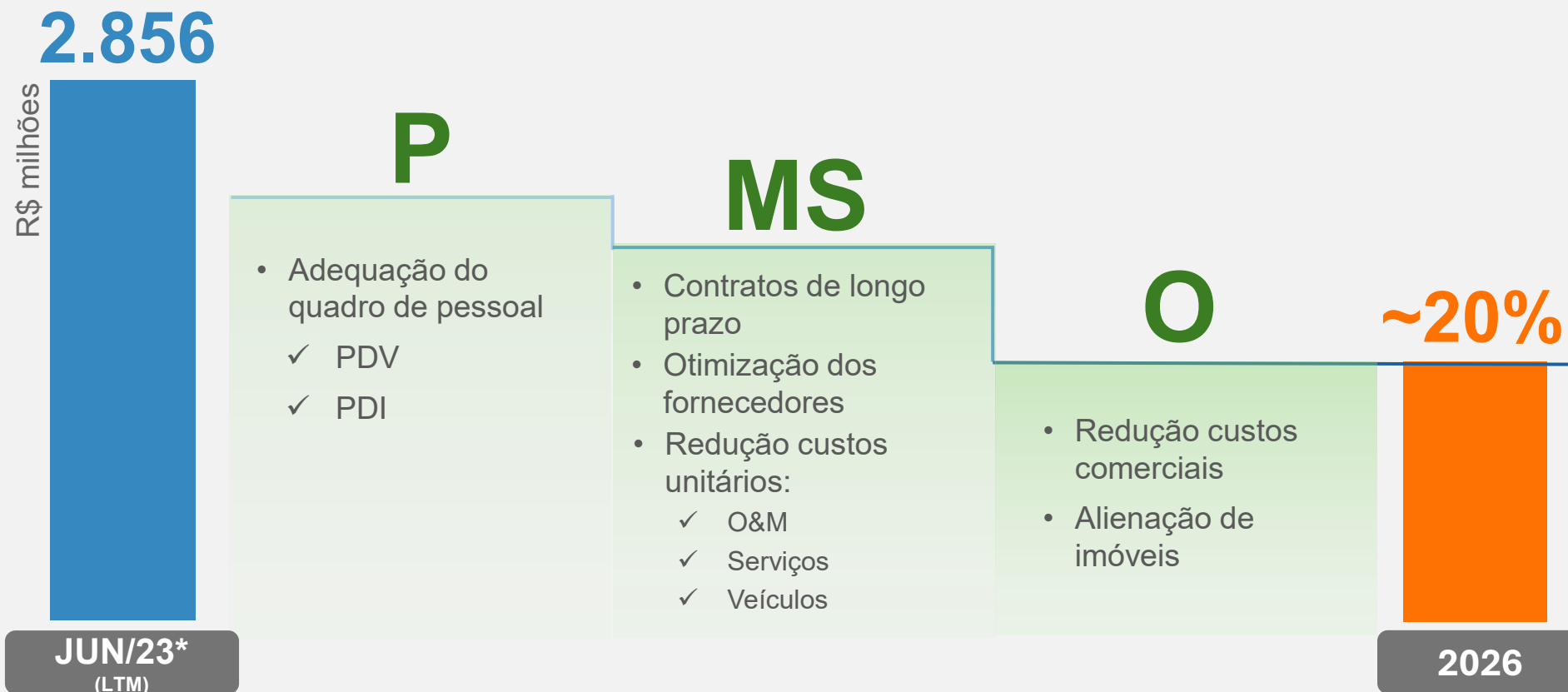


Construindo uma *COMPOUNDER*



Liderança de custos ✓

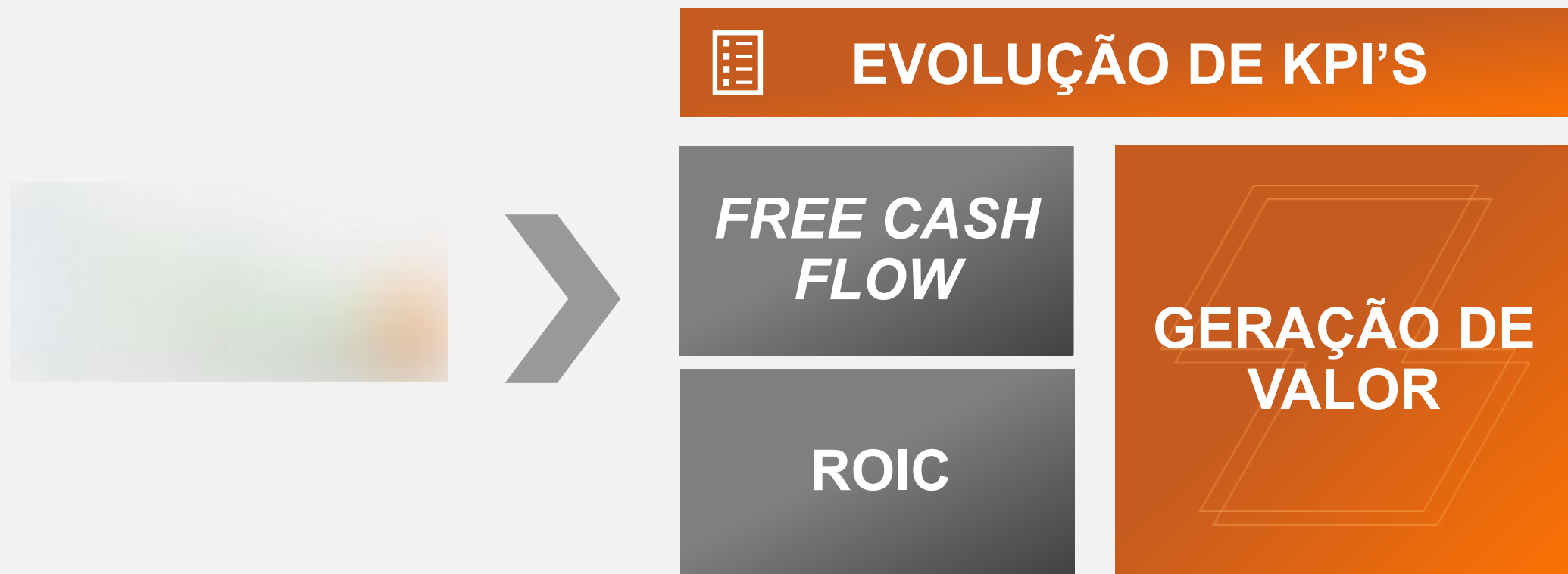
Otimização de 20% do PMSO



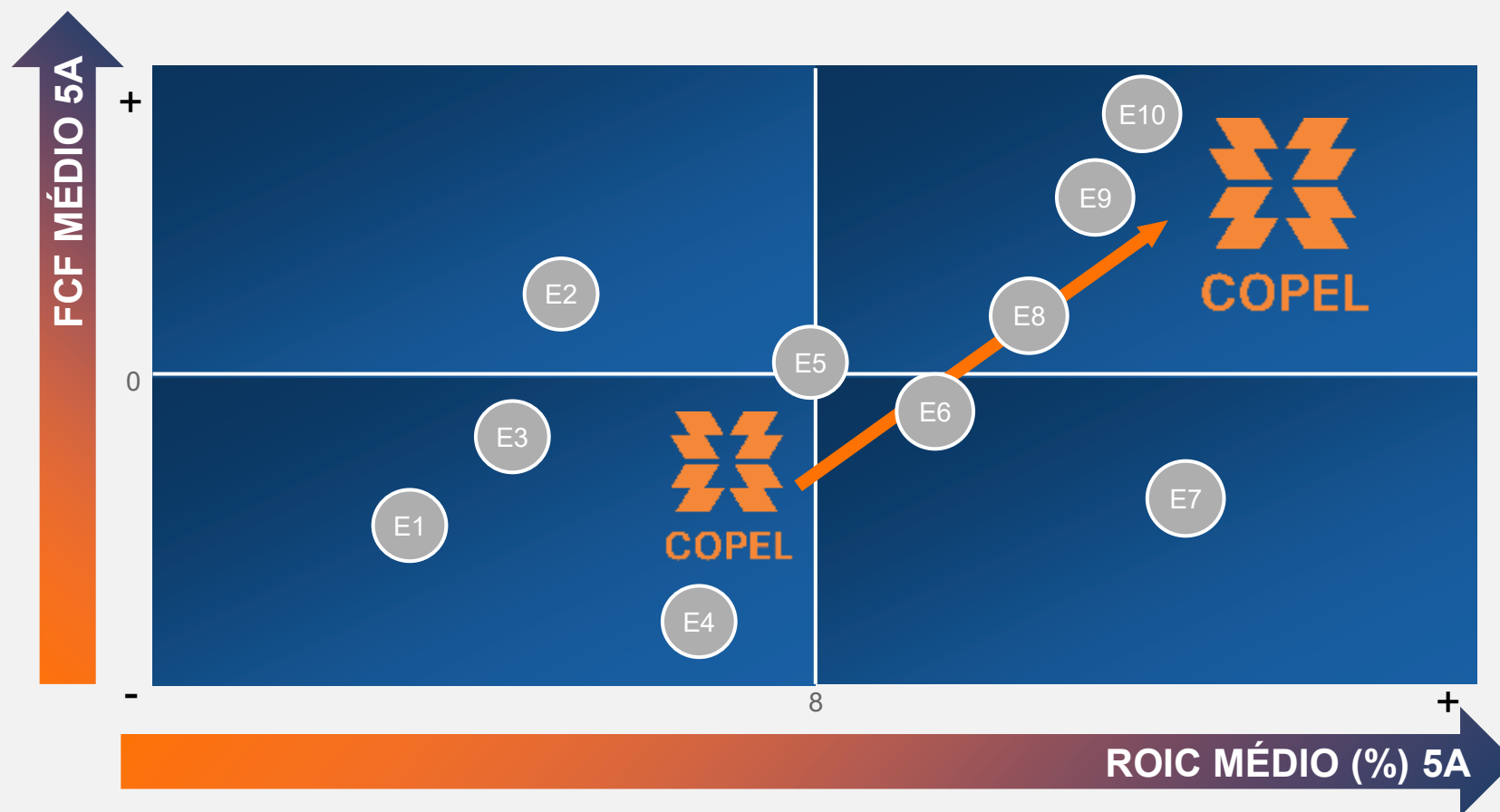
* Visão apresentada no Copel Day de 2023. Custos de Pessoal não incluem indenizações de PDV/PDI, incentivos administradores e antecipação do terço de férias



Transicionando de redução de custo para eficiência



Retorno = Eficiência da operação + Inteligência dos investimentos + Coerência na distribuição de dividendos



Disciplina e retornos consistentes

Framework analítico, sistêmico, integrado e *data-driven*

1

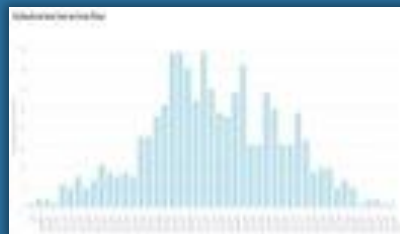
Novo *framework* de análise de investimentos

1. Automatização de processos
2. Gestão estratégica de ativos e capital
3. Metodologia padronizada
4. *Data-driven*
5. Portfólio com superação da TIR implícita

2

Variáveis *core* avaliadas para análise probabilística

1. Atendimento a demanda de carga
2. DEC e FEC
3. GSF, preço de energia e *curtailment*
4. Cronograma de obra
5. Redução do custo operacional
6. Maximização do retorno da BAR e BRR



3

Metodologia robusta e cultura *data-driven*

Integração do melhor da tecnologia externa com o conhecimento e dados internos

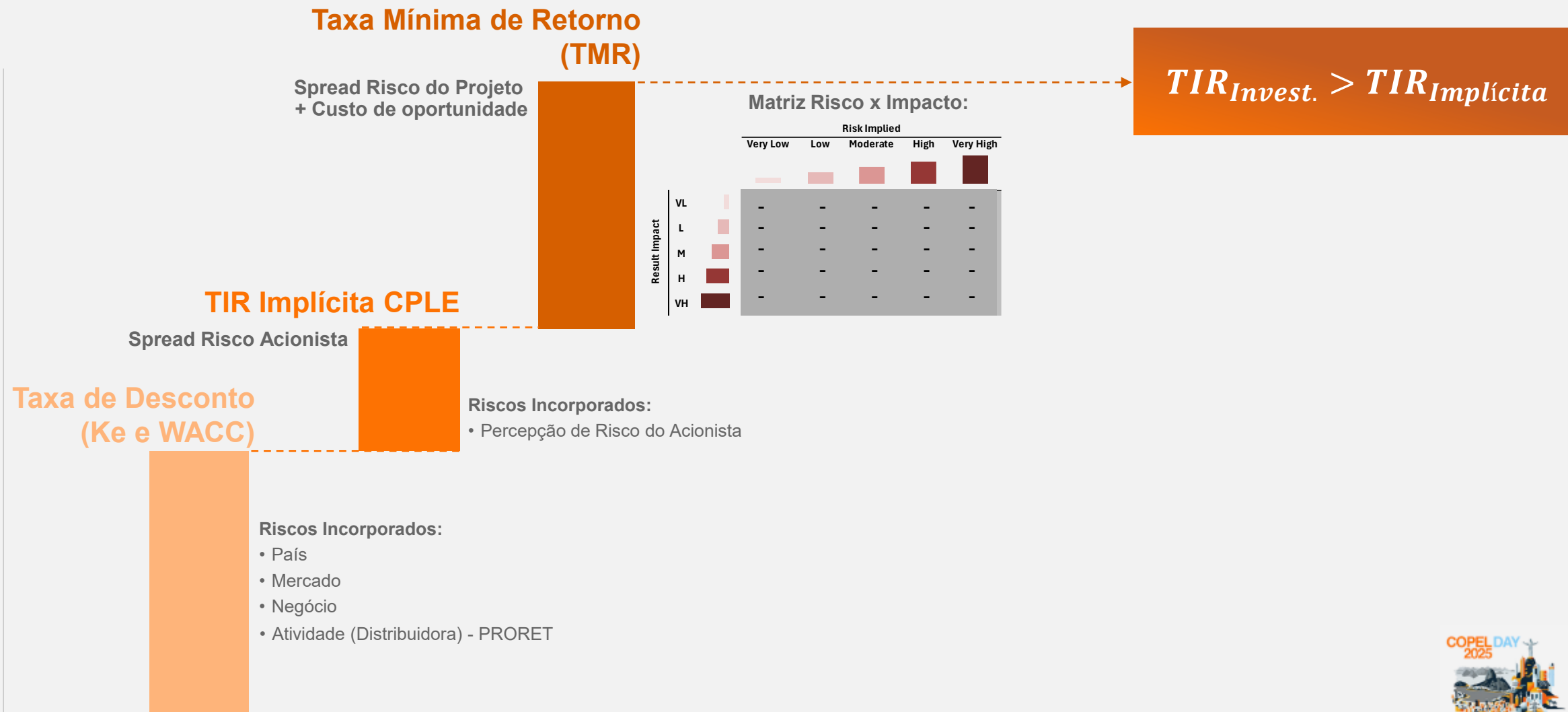
Ferramenta

Expertise

Valor agregado
estratégico

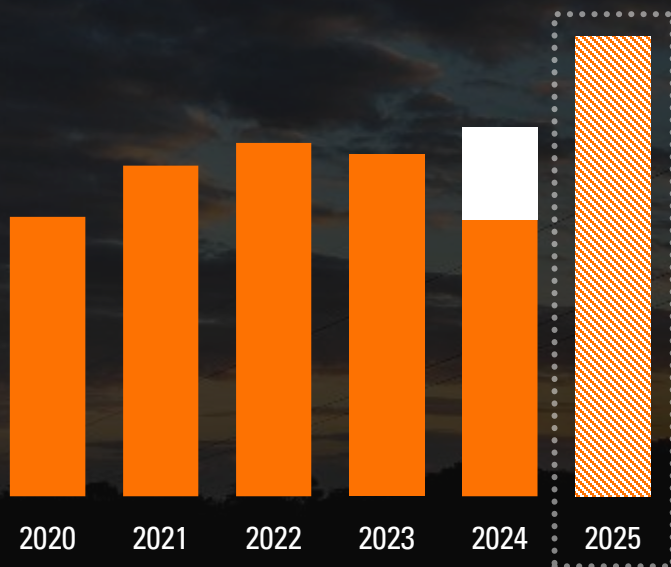


Fundamentos para definição de retorno mínimo



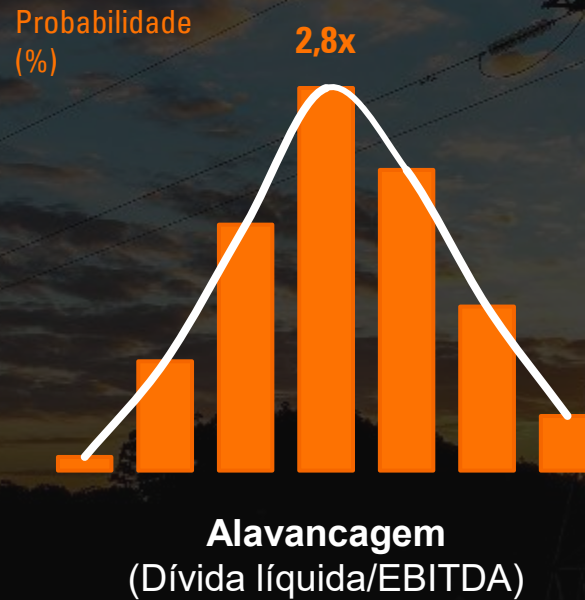
Equilíbrio entre dividendos, opcionalidades e crescimento

Desalavancagem Contratada



Revisão da base de remuneração, aumento de preço de energia e redução de PMSO esperada...

Estrutura Ótima de Capital



...otimização do equity value...

Nova Política de Dividendos

Payout mínimo:
75% do Lucro Líquido

Range de alavancagem:
2,5x – 3,1x

Convergência
em 24 meses

Frequência mínima
2 vezes ao ano

...alocação de capital consistente

Dividendos e execução de opcionalidades

Novo Mercado

Sem diluição da base acionária
Taxa de conversão de 1:1

Simplificação da estrutura acionária

Direitos iguais de voto e de dividendos

Atração de **investidores estrangeiros** de longo prazo

Aumento da **liquidez** da ação

Migração prevista para **final de 2025**

Dividendos sustentáveis e opcionalidades

R\$ 70 MM
Recompra
ações

R\$ 1,3 BI
PNC

R\$ 1,1 BI
Dividendos



Destravamento de valor



Ciclo de investimentos orgânicos com retorno atrativo



Investimento de **alto retorno** na **Distribuição**

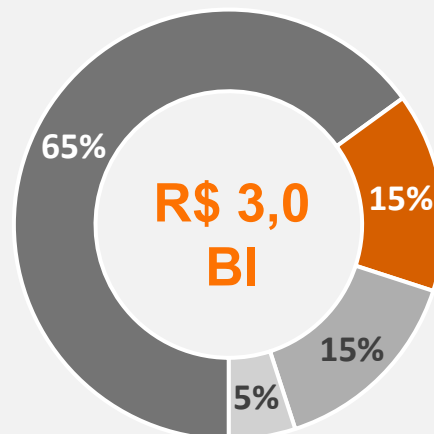


Reforços e melhorias na transmissão - retorno atrativo e baixo risco

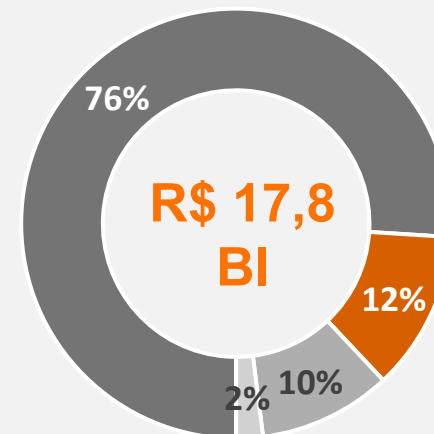


Modernização de geração hídrica no submercado sul

2026



2026 - 2030



■ Distribuição ■ Geração
■ Transmissão ■ Outros

TMR > TIR

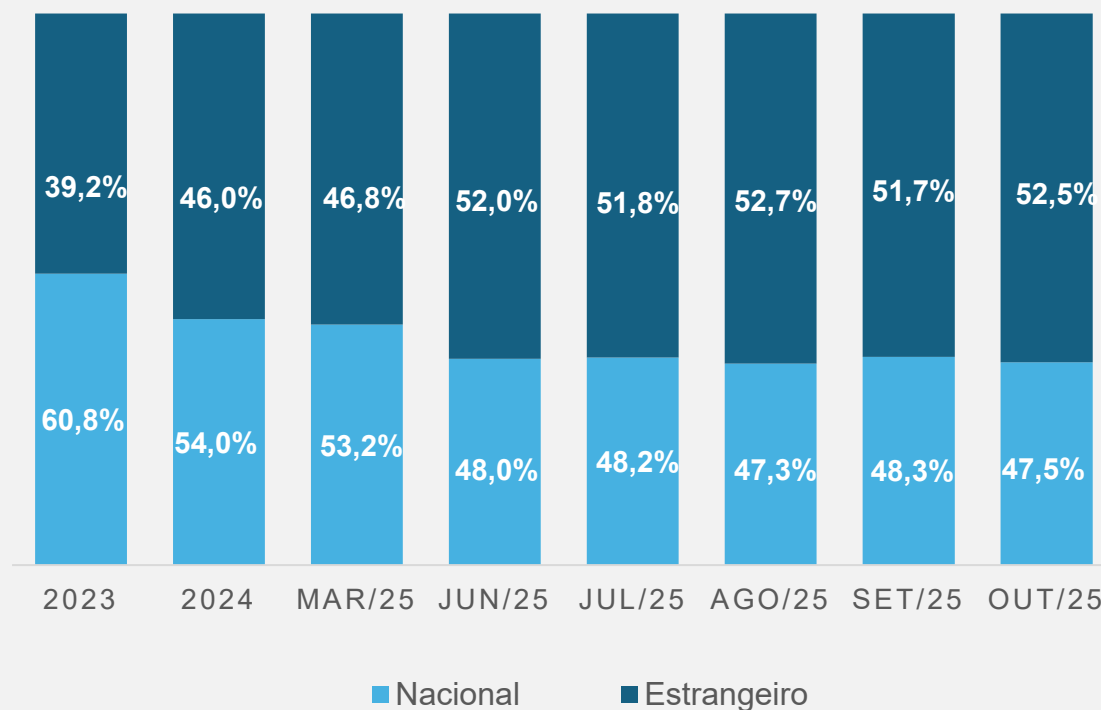


RI estratégico como catalisador de valor

- ✓ + US\$ 40 trilhões de AUM¹ acessado no ano de 2025
- ✓ 12 conferências atendidas
- ✓ 12 NDRs e *site visits* realizados
- ✓ + de uma reunião a cada 2 dias úteis
- ✓ +150 mil km percorridos (4 voltas na Terra)

¹ AUM – Asset Under Management

Breakdown de acionistas privados



Por que
acreditamos
no arrojo de
nossa ambição?

Tese simples

Baixo risco

Estrutura de
capital robusta

Forte política de dividendos

Alocação de capital disciplinada
e *data driven* TMR > TIR implícita

Avenidas de crescimento tangíveis
em todas as unidades

Ser a empresa
que **MAIS GERA
VALOR** no setor
elétrico brasileiro

Cultura Como Vantagem Competitiva

Márcia Baena
Vice-Presidente
de Gente e Gestão



CULTURA

é a alma
de uma empresa

*Vivemos um novo
momento*

Cenários mudaram,
a sociedade mudou,
a **Copel** mudou

Para seguir crescendo
com **consistência**,
nossa **cultura** também
precisa **evoluir**

Cultura e Estratégia: agendas articuladas na mesma prioridade



Duas alavancas organizacionais retroalimentáveis, complementares e direcionadoras do futuro

Cultura

LONGO PRAZO

Razão de Ser

MÉDIO PRAZO

Estratégia

LONGO PRAZO

Ambição



Uma jornada que marca um novo jeito de fazer

Diagnóstico & coconstrução

Convicções

Oficialização para ficar na memória

65% DE ADESAO

CULTURA DAY



- **Orgulho** do serviço e do pioneirismo da marca
- **+Foco** no resultado e no cliente
- **Paixão** de ser sangue laranja



Time protagonista que se desenvolve com o negócio



Prata da casa

- **368** promoções, sendo **66 de lideranças**
- **978** movimentações de carreira
- **391** bolsas de estudo

O blend já começou Jovens potenciais

- **+390** admissões
- **58** novos gestores
- **Força da marca empregadora**

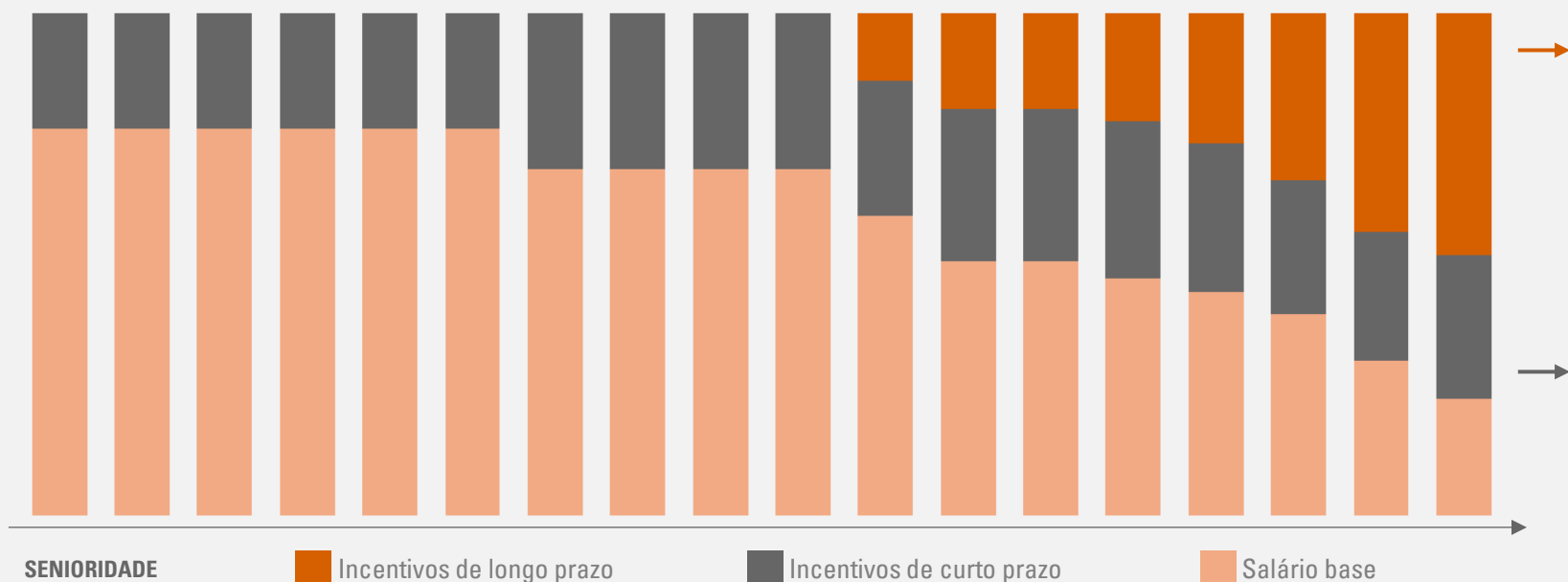
- **15%** das admissões por efetivações de estagiários
- **50** bolsas para Aluno Energia

Ao longo de 2025

- ➔ **Estrutura organizacional 100% revisada**
- ➔ **144.000** horas em treinamento
- ➔ **Redução de ~25%** de absenteísmo

Nova estratégia de remuneração: mérito na prática num modelo *skin in the game*

- **Incentiva** a entrega de resultados em todos os níveis da organização.
- Incentivo ganha maior relevância na medida em que se avança para os níveis mais seniores da organização: **alinhamento** com os objetivos da companhia e interesses dos acionistas, **premiando a entrega consistente da estratégia**.



Implantação



C-level



Lideranças



Colaboradores

Resultados
alcançados



Resultados
compartilhados



ILP

Sem alteração :

- ❖ *Performance Share*
- ❖ TSR como indicador de performance
- ❖ Sem *safety net*

ICP

Mudanças estruturantes que direcionam novos comportamentos

- ❖ Mesmo indexador: EBITDA
- ❖ Inclusão de gatilho para pagamento
- ❖ Padronização das réguas de atingimento

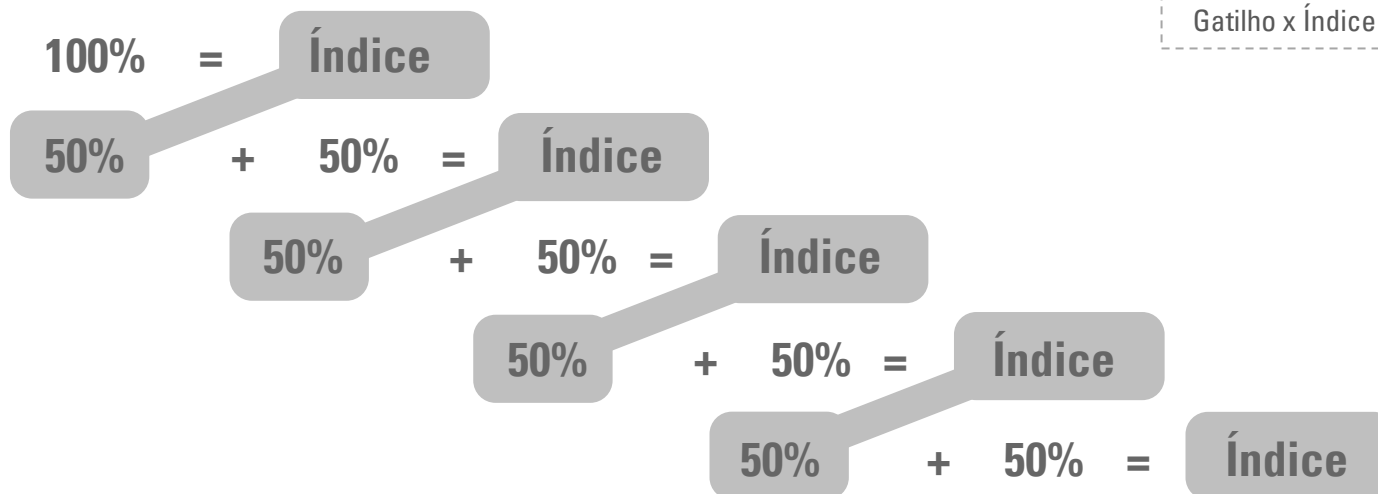
Novo jeito de desdobrar metas para um novo momento

Estratégia transformada em metas. Estímulo ao senso de dono. Meritocracia com colaboração.

SISTEMÁTICA



NÍVEL DE DESDOBRAMENTO



Fórmula Final:
Gatilho x Índice

RAIO-X
da gestão

Metas desdobradas
até N5

257
books de metas

1.368
metas

595
indicadores únicos



Novo desdobramento de metas: outros ganhos e avanços

Mais foco e prioridades

-30% no número de metas

Resultados fins como indicadores

-58%
em metas por projetos

93% dos indicadores com **apuração mensal**

Mensuração das dimensões estratégicas

50% Financeiras
15% Clientes e Mercado
15% Processos Internos
20% Gente e Segurança

+ - 5% ESG
Fator Promotor / Redutor

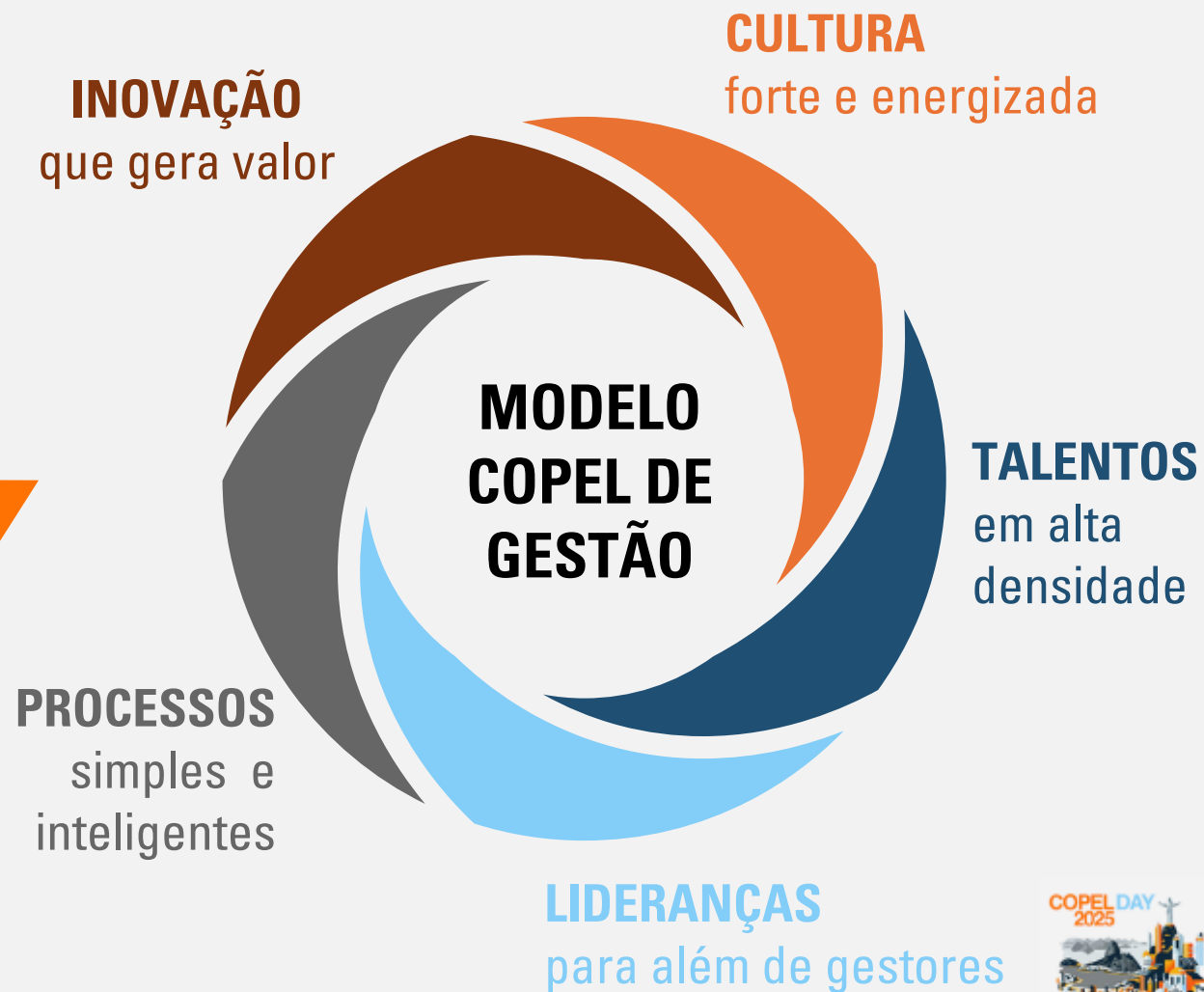
Disciplina e método de acompanhamento

Sistemática mensal de gestão de resultados
+
Padronização em toda organização

CONSTRUIR PARA TRANS FORMAR

Um jeito único de ser e de fazer, que seja **escalável e replicável**

Ritmo, Método e Intensidade



CUL TU RA

COPEL

Somos feitos de
energia e atitude.



Inteligência Jurídica: Alavanca de Eficiência e Crescimento

Yuri Ledra
Vice-Presidente
Jurídico e de *Compliance*



Transformação do jurídico: pilares da nossa estratégia

Protagonismo

- Consultivo
- Gestão preventiva
- Visitas institucionais

Jurídico Estratégico

- Parceiro de negócios
- Baixo Iguazu

Integridade

- Todos são agentes de ética
- Código de conduta de fornecedores

Gestão por Resultados

- Orientação por dados
- Redução de processos
- Gerar receita e evitar perdas

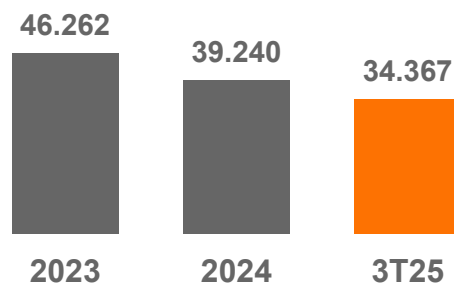
Gestão por resultados

Milestones do jurídico desde a privatização

Evolução da carteira de processos pós-privatização

25% de redução da base desde ago/23

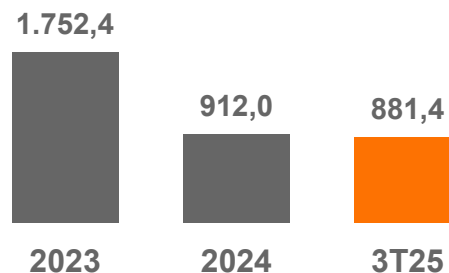
Base Total
(nº de processos)



Provisionamento, quitação e prognóstico de risco

48% de redução de provisionamento desde ago/23

Evolução do provisionamento (provável)
(R\$ MM)

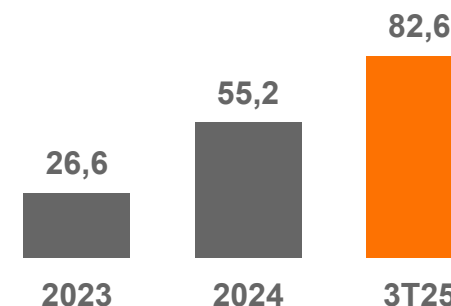


Foco na recuperação de ativos

R\$160 MM recuperados desde ago/23

49% da recuperação somente em 2025

Evolução da recuperação de ativos (R\$ MM)



Jurídico estratégico habilita o crescimento

1 M&A

- Estruturação de dentro para fora
- Agilidade na execução
- Protagonismo na mesa de negociação
- Visão Comercial

2 Crescimento orgânico

- Segurança jurídica nos contratos (*Gate Keeper*)
- Liderança do jurídico na negociação

3 Negócios complexos

- Expertise em transações com players internacionais
- Atenção aos detalhes e formalidades

Regulação e Mercado de Energia: Atuação que Cria Valor

André Gomes
Vice-Presidente de Regulação
e Mercado



Setor em transformação com exigências regulatórias crescentes...

Atuação regulatória e de mercado





Reforma do setor

Principais desafios
e oportunidades

**Abertura de
mercado**

**Valorização
hidrelétricas**

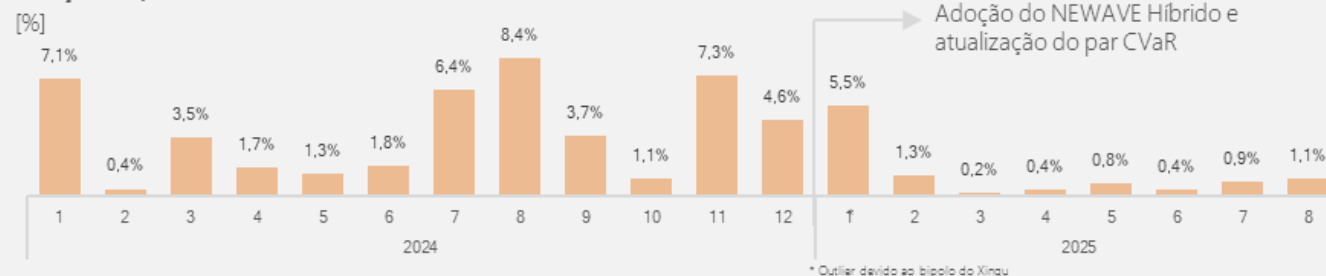
Curtailment

**Inflexibilidade
compulsória**

**Ausência de sinais
econômicos**

No cenário atual, custo marginal de expansão de longo prazo pode chegar a R\$ 250-270/MWh

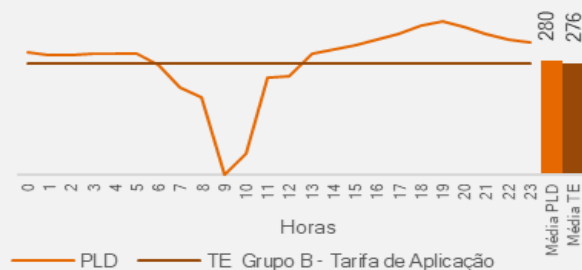
Relação ESS / PLD



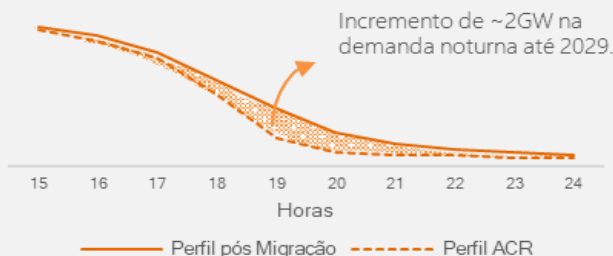
1

Maior aderência à operação

PLD e TE Grupo B – 13/10/2025
[R\$/MWh]



Perfil de Demanda – Grupo A pós migração para o ACL
[p.u.]



2

Inexistência de sinal econômico para demanda

Projeção de Carga Líquida – Dias Úteis
[MWméd]



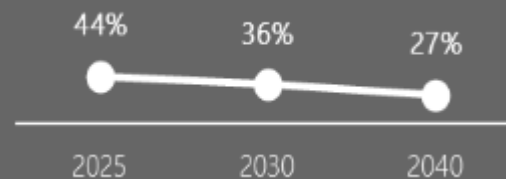
3

Necessidade de sinais econômicos para potência e flexibilidade

Setor elétrico passa por transformações que irão alterar as tradicionais formas de gerar e consumir energia

4

UHEs devem seguir tendo papel relevante na formação de preços apesar do paradoxo da diminuição das hidrelétricas no mix de fontes



5

 **Clima** +  **Flexibilidade** +  **Novas tecnologias**

= ↑ **Volatilidade de preços**
✓ **Novos mercados**

6

Research integrado com regulação de mercado

Modelos proprietários para encadeamento

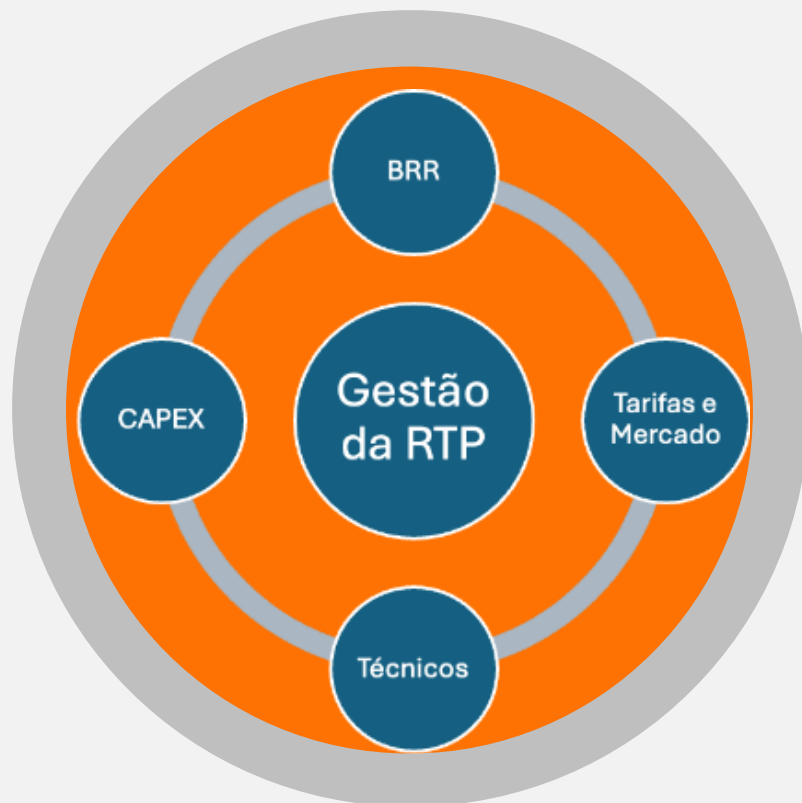
Avanço na utilização de IA para meteorologia

Parcerias estratégicas



Maior revisão tarifária da história

Projeto revisão tarifária

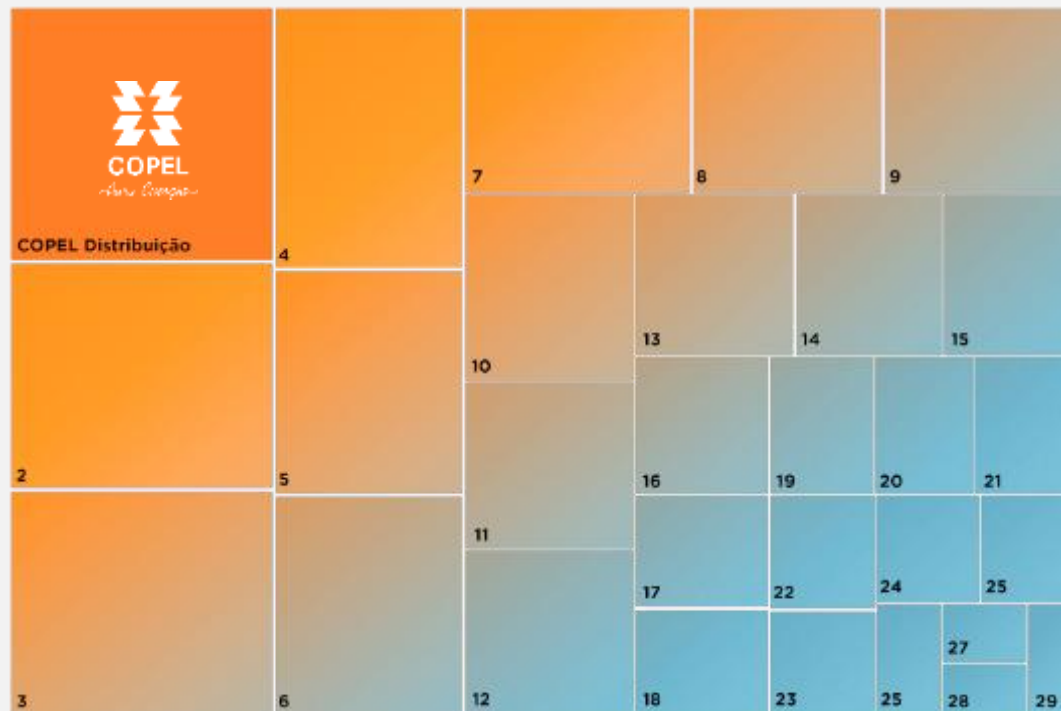


Suporte de consultorias especializadas e referência no setor



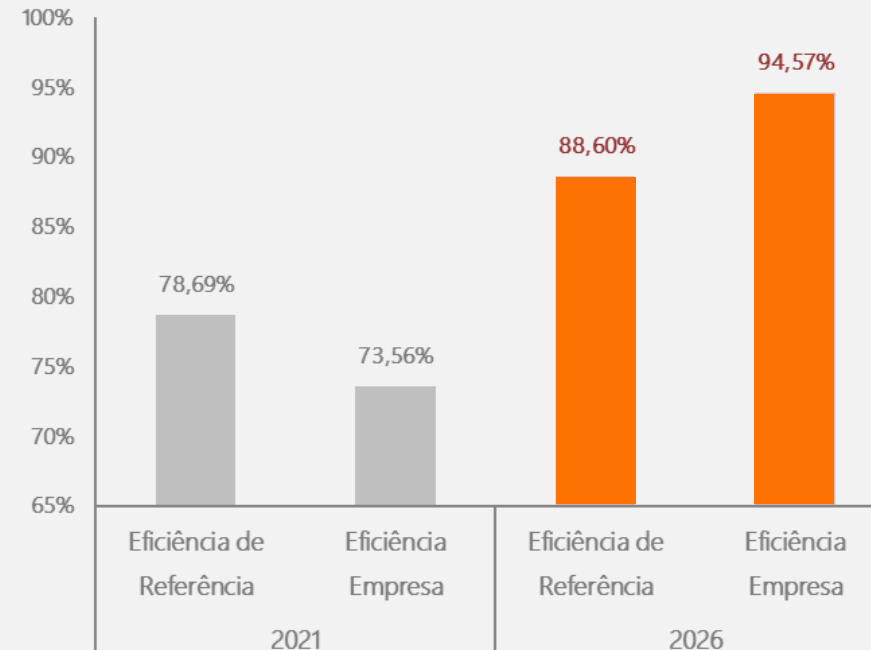
Projeto revisão tarifária

**BRR Líquida estimada
entre R\$ 18,3 e R\$ 18,5 BI**



COPEL em direção a fronteira de eficiência

**Revisão 2026 com previsão
entre R\$ 2,0 e R\$ 2,1 BI**



Atuação que cria valor

1

Atuação Regulatória e de Mercado antecipando soluções e formando visão proprietária de preços

2

Reforma Setorial alterando mais de 20 leis, trará oportunidades únicas

3

Revisão Tarifária 2026 com perspectiva de tornar a COPEL uma das Distribuidoras mais eficientes, criando VALOR

Avanços da Copel Distribuição

Marco Antônio Villela
Diretor Geral
Copel Distribuição



4ª maior distribuidora do Brasil

- concessão renovada até 2045

Crescimento econômico do Paraná

4º maior PIB do Brasil

Maior exportador de proteína animal do Brasil

Baixo índice de inadimplência: 1,03%



5,3 mi
CONSUMIDORES



406
SUBESTAÇÕES



12.076
FORÇA DE
TRABALHO



194.336 km²

ÁREA DE
CONCESSÃO



395

MUNICÍPIOS
ATENDIDOS

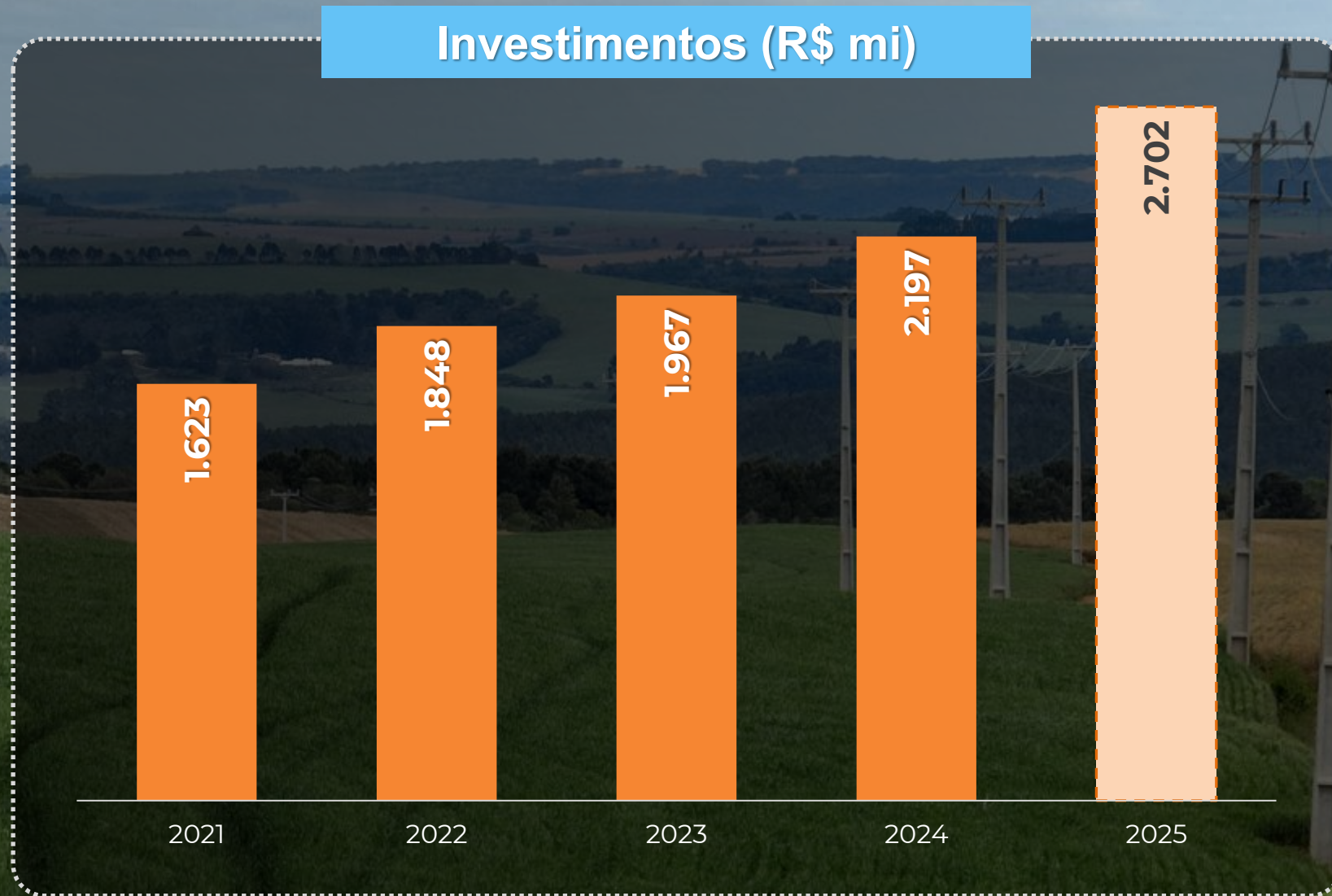


217.723 km

LINHAS DE
DISTRIBUIÇÃO



Programa de investimentos



Investimentos estruturantes em subestações

15

novas
subestações de
distribuição

520 MVA

de potência no
ciclo todo

SE Jd Figueira 138 kV



SE Capitão Leônidas Marques 138 kV



SE Atlântica 138 kV



SE Bandeira 138 kV

Infraestrutura que potencializa o crescimento do agro

25.000km

OUT / 2025

**R\$ 3,3
bilhões**

347 municípios atendidos

256 mil consumidores beneficiados

25% renovação das redes rurais

23% redução de DEC

Mais potência para o campo

**PARANÁ
TRIFÁSICO**

Projeto destaque

CBME2025
I CONGRESSO BRASILEIRO
DE MINAS E ENERGIA



Digitalização que gera eficiência e valor

**REDE ELÉTRICA
INTELIGENTE**

Maior Projeto do Brasil

157
municípios

2 mi
consumidores
38% da concessão

**R\$ 1
bilhão**

FASE 3 – 2024
50 municípios

FASE 1 – 2021
73 municípios

FASE 2 – 2022
29 municípios

FASE 4 – 2025
4 municípios

Inteligência que conecta economia, agilidade e sustentabilidade

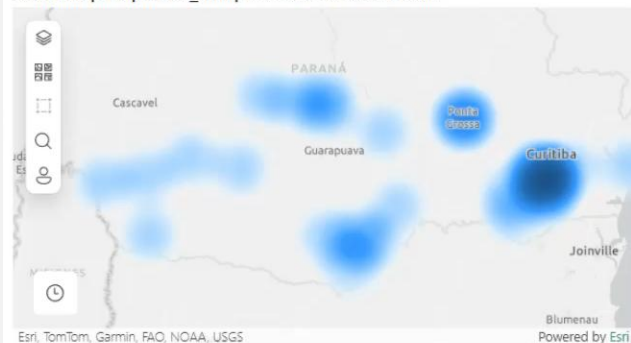
- ✓ **10 milhões** leituras remotas
- ✓ **420 mil** cortes / religação remotas
- ✓ **91%** de efetividade nos cortes remotos
- ✓ **65 mil** redução de atendimentos improcedentes



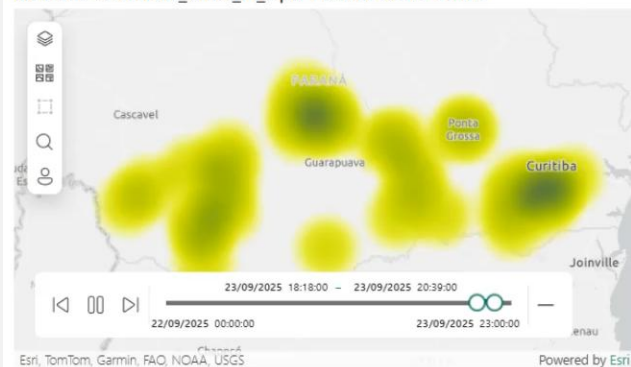
Melhoria de eficiência operacional nos eventos climáticos



Média de precipitacao_mm por LOCALIZACAO e hora



Média de velocidade_vento_m_s por LOCALIZACAO e hora



ALARMES DE POWER DOWN



Visão acumulada



Medidor Inteligente
constituindo Rede de
Sensores



Diagnósticos em tempo
real



Antecipação na
identificação das
interrupções



Assertividade despacho
serviços

Digitalização da experiência do cliente

95%

Atendimento digital

71%

Serviços sem interação humana

51%

Faturas digitais – *benchmarking* do Brasil

40%

Redução do custo com arrecadação



Energia de qualidade

Copel
Entre as
melhores
distribuidoras
acima de
400 mil
consumidores

Paraná
entre os
melhores
Estados

Melhor
capital
acima de 1
mi/hab

TMAE
Entre as 5
melhores do
Brasil

Copel
referência
em
atendimentos
em eventos
extremos

10,28

DEC Brasil

7,43

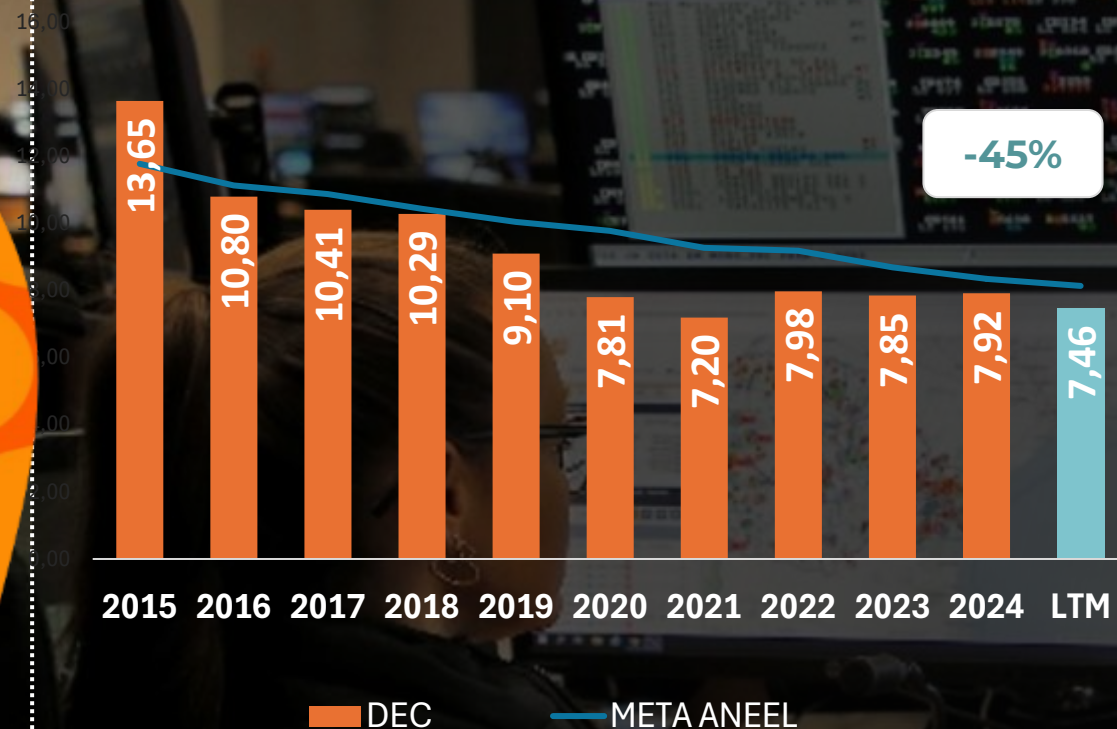
DEC Copel

4,55

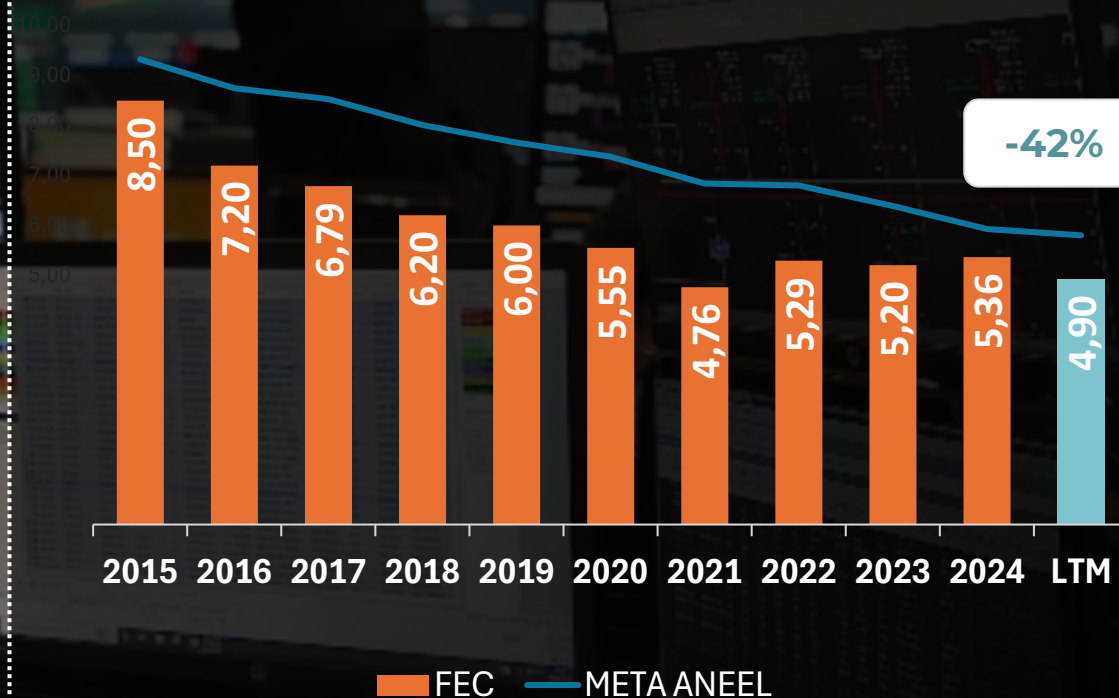
DEC Curitiba

Indicadores de qualidade

DEC



FEC



Investimentos 2026-2030



Atender o crescimento do Estado do Paraná



Aumentar a eficiência operacional



Enfrentar as mudanças climáticas



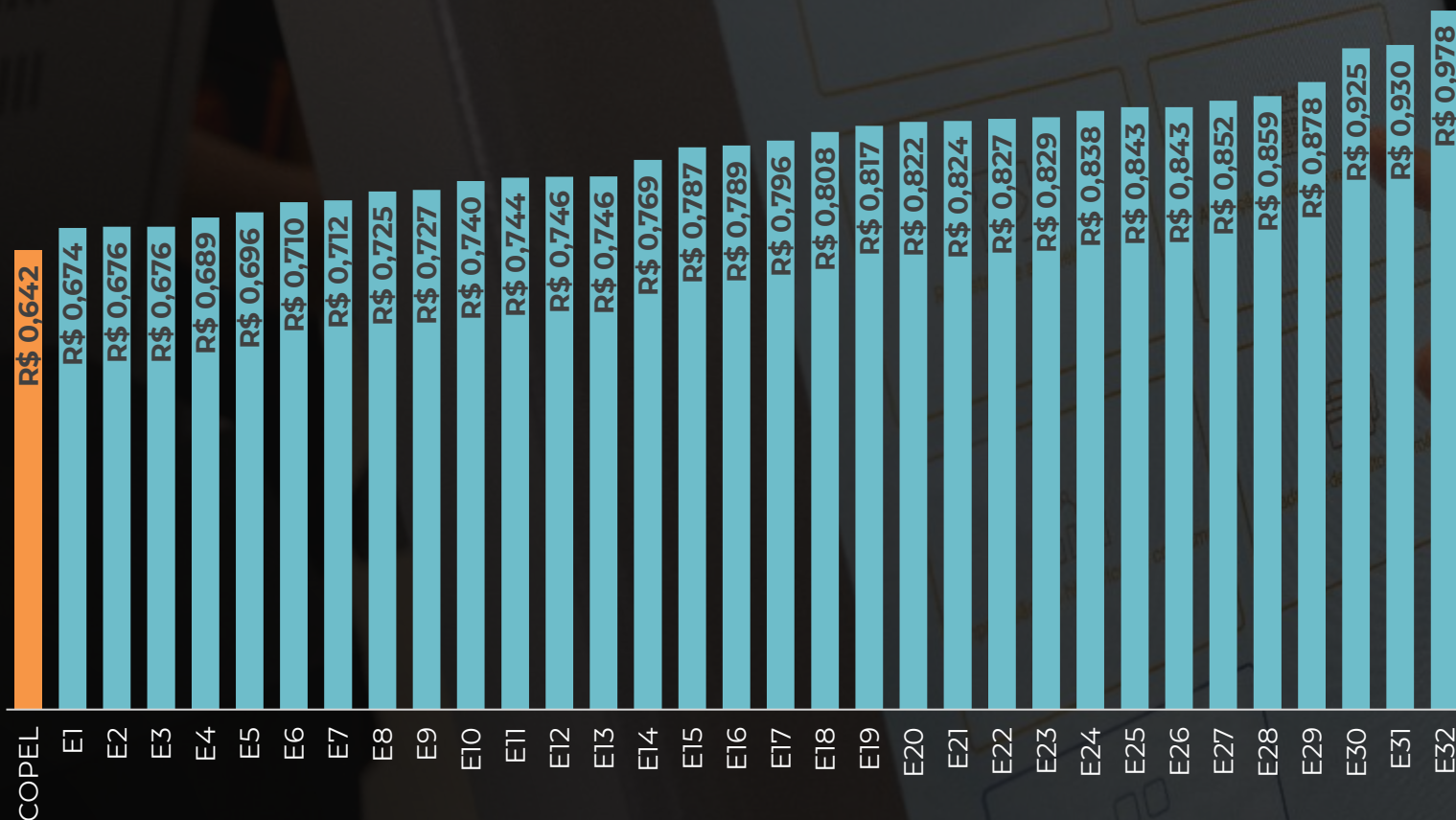
Depreciação de ativos



As novas exigências de qualidade do consumidor / regulador

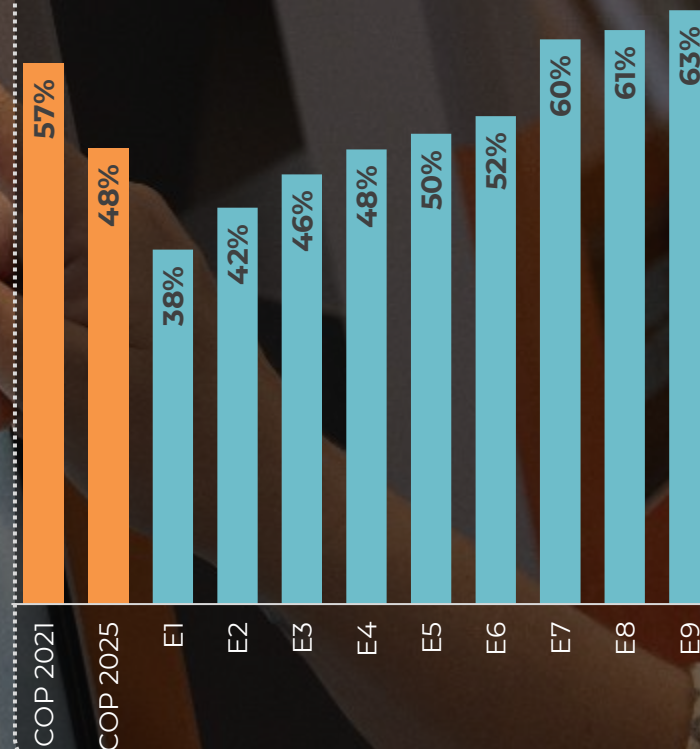
Oportunidades para avançar nos investimentos

Ranking tarifa residencial - B1 (R\$/kwh)



Tarifas vigentes - Out/25

Depreciação sobre a base rem. bruta

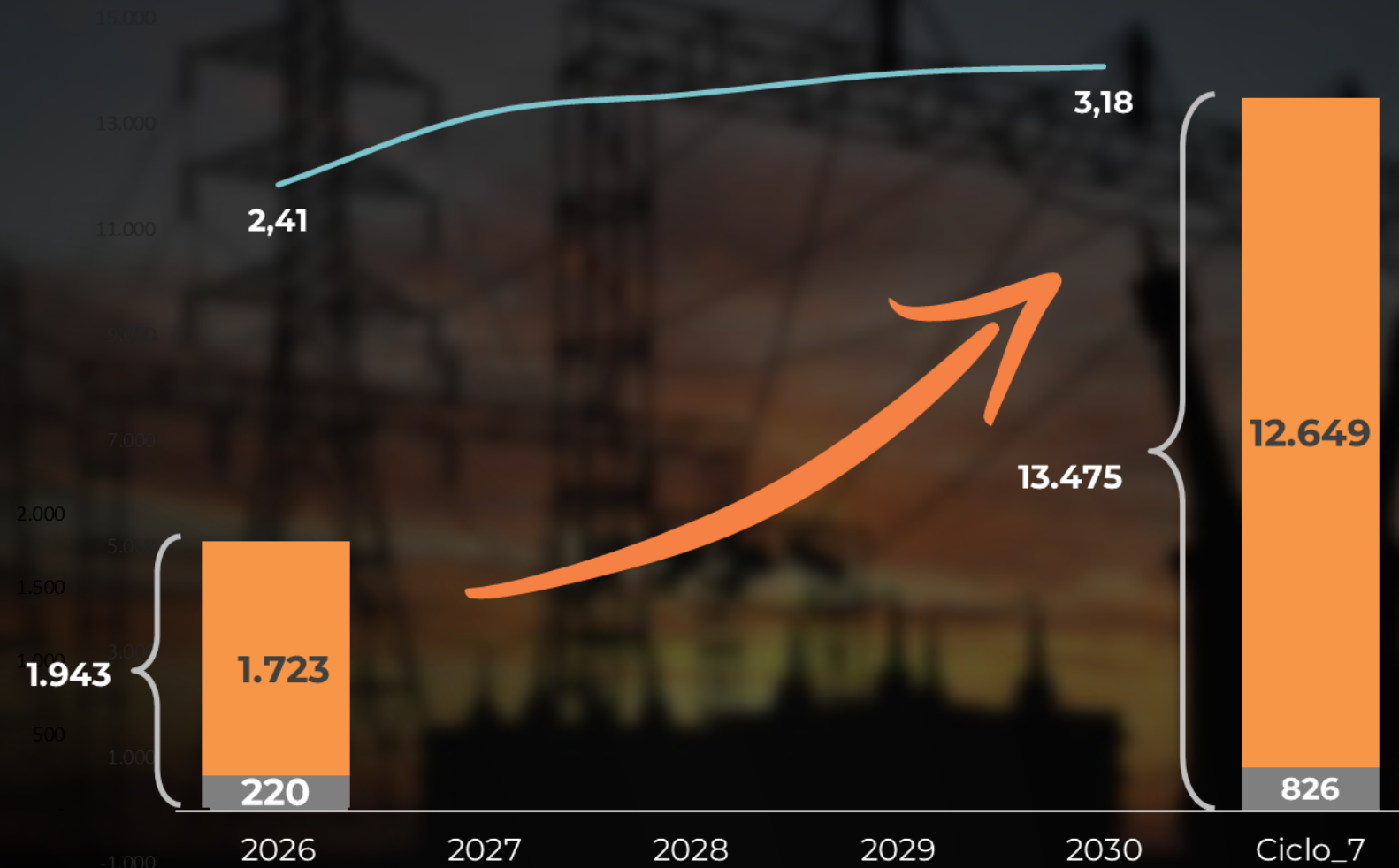


Investimentos que geram valor

PROCESSO DECISÓRIO



Investimentos 2026-2030



em R\$ milhões

BRR

xQRR

Veículos, sistemas e facilities



50 novas subestações



88 ampliações



+30 *retrofits* de subestações



1.200 km de novas linhas de alta tensão



Investimento contínuo e robusto em redes



**Prontos para exportar nosso
modelo de gestão...**

Tecnologia e Eficiência na Geração e Transmissão

Moacir Bertol
Diretor Geral
Copel Geração e Transmissão



Pilares da excelência operacional de geração e transmissão

Investimento em **tecnologia e inovação**



Valorização da **cultura de dono e segurança**



Foco na **gestão de desempenho**



Garantia de segurança, sustentabilidade e confiabilidade dos ativos

Ativos localizados em regiões privilegiadas – sinergia das operações



R\$ 1,8 BI
de RAP¹
2025-2026

9,7 mil km
de linha de
transmissão

96% RAP¹
renovada
+15 anos

TRANSMISSÃO

Presença em 8 Estados
da Federação

O&M proprietário no PR,
SP e SC

6,3 Gigawatts
de capacidade
instalada

4,6 mil km de
linha de
transmissão
O&M 100%
Copel

Base sólida e
confiável de
ativos
premium.

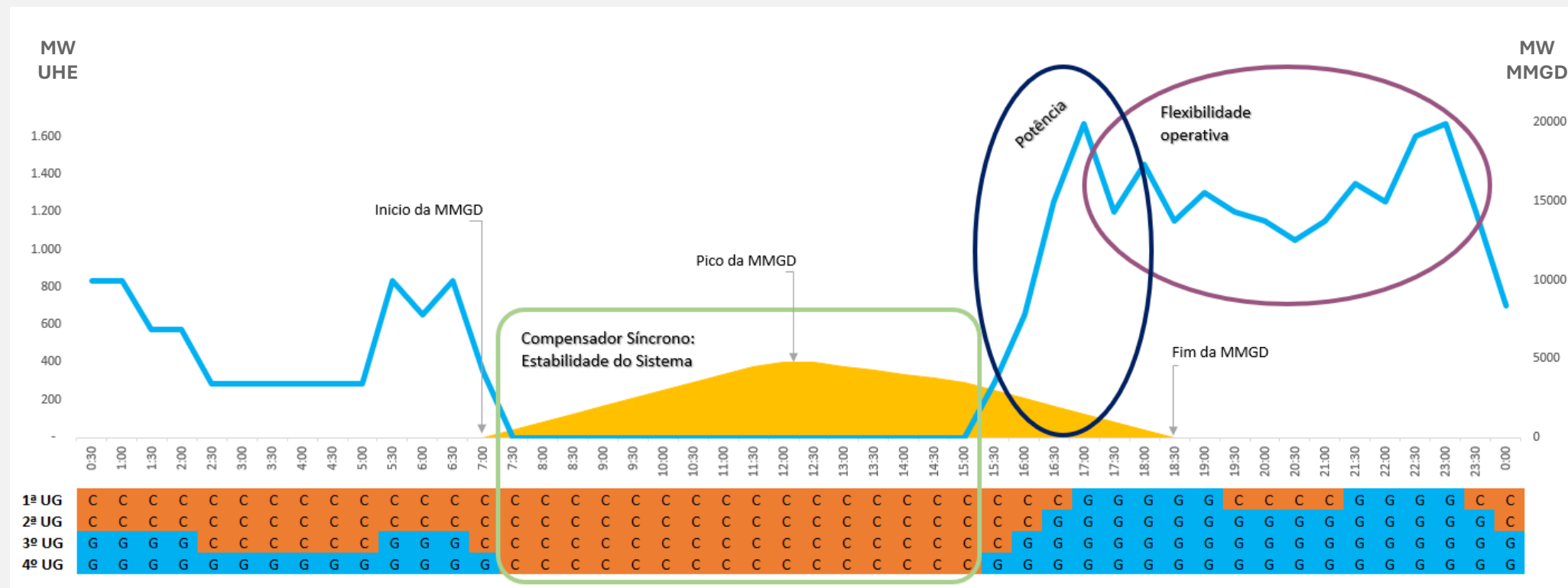
Infraestrutura
de transmissão
bem
desenvolvida

Grande
disponibilidade
em momentos
que o sistema
mais precisa

Maior resiliência
as mudanças
climáticas no
médio e longo
prazo

Nota: (1) Receita Anual Permitida considerando participações.

Atributos de UHE's: UHE Foz do Areia em 09.09.2025



Geração Hidráulica (G):

- Resposta rápida
- Flexibilidade operativa
- Controle da intermitência

Compensador Síncrono (C):

- Estabilidade do sistema
- Suporte dinâmico a rede
- Reserva girante

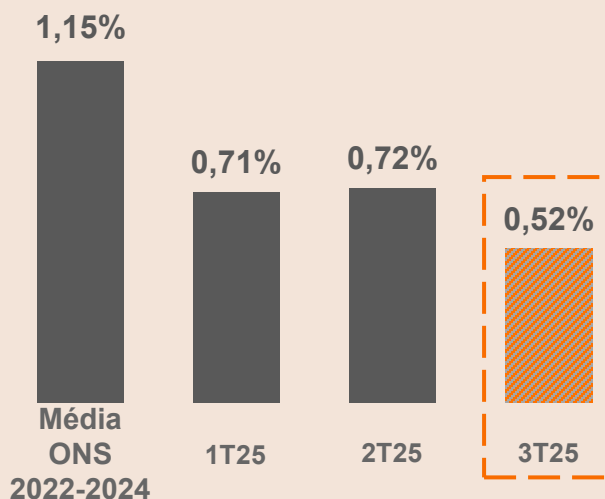
Geração Solar (MMGD):

- Intermitência e variabilidade
- Coordenação complexa
- Falta de inércia (estabilidade)

Evolução da disponibilidade

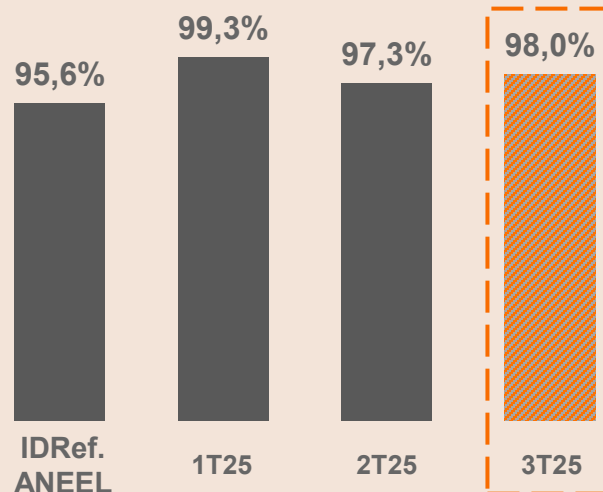
Gestão de desempenho e monitoramento de KPI'S

Parcela variável Transmissão



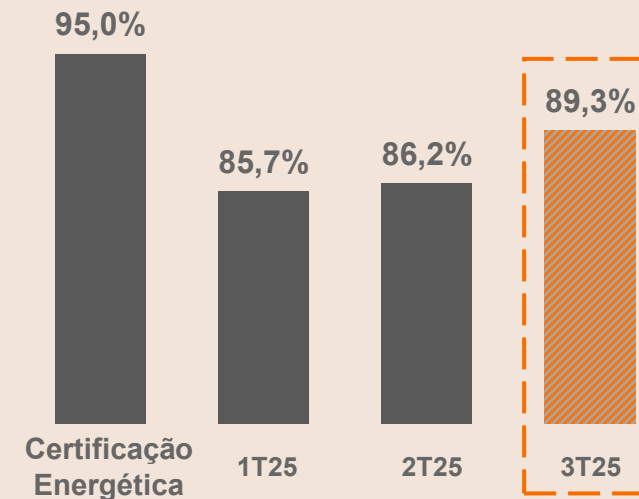
- Entre as menores parcelas variáveis do setor

Disponibilidade hidráulica



- Redução de indisponibilidade não programadas
- Otimização de paradas programadas

Disponibilidade eólica



- Reforço de equipe local e gestão ativa
- Novo prestador de O&M
- Formação de estoque ótimo

Plano de investimentos em geração

CAPEX 2026-2030

R\$ 1,3 BI - Hidráulicas

Para modernização dos ativos (R\$ 894 MM)

Preservação da vida útil

Aumento da confiabilidade

R\$ 419 MM - Eólicas

Manutenção do estoque ótimo (R\$ 199 MM)

Aumento da disponibilidade

Redução do *leadtime*

CAPEX Hidro em 2026: R\$ 314,3 milhões

CAPEX Eólica em 2026: R\$ 127,3 milhões

Plano de investimentos em transmissão reforços e melhorias

Crescimento
orgânico com receita
associada

R\$ 449,8 milhões
CAPEX previsto em 2026

R\$ 1,482 bilhão
CAPEX previsto no período 2027-2030

R\$ 769 milhões
Autorizados nos últimos 3 anos

UHR litoral 70 MW

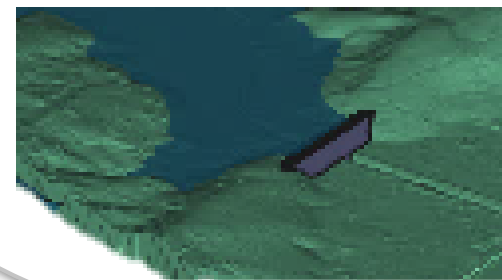
Inovação em reforços e melhorias

CAPEX ≈ R\$ 400-450 milhões

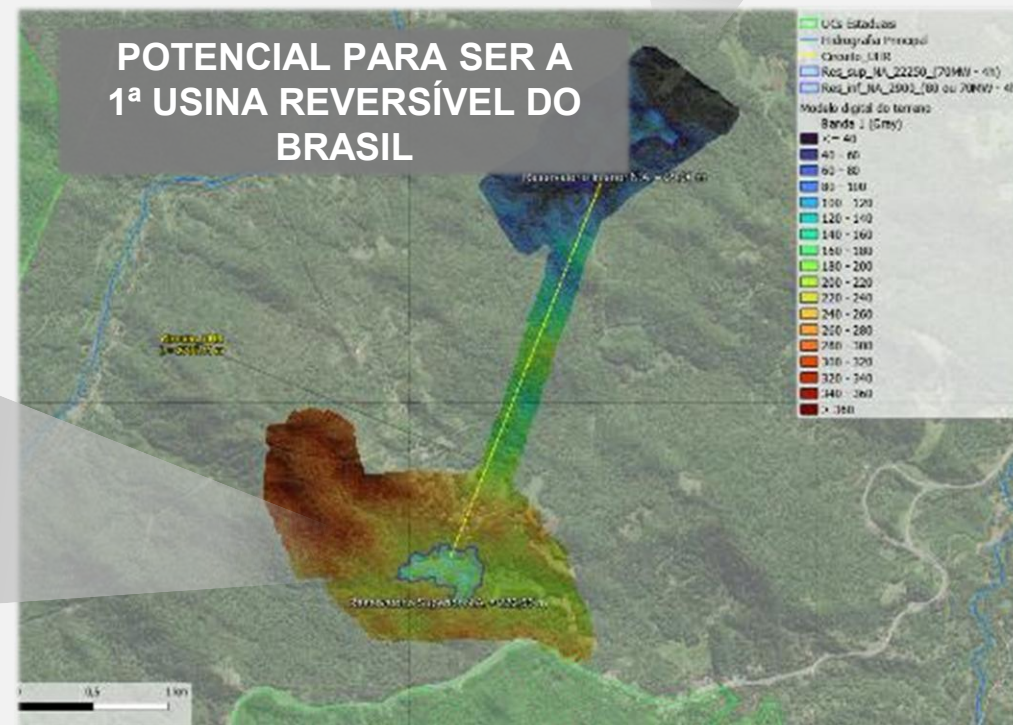
PROPOSTA DE AUTORIZAÇÃO PARA IMPLANTAÇÃO EM
ANÁLISE PELA EPE

O Projeto da UHR de 70MW **pode ser implantado no Litoral do PR** para atender uma necessidade do sistema de transmissão, **em abordagem inovadora e de menor impacto ambiental**, comparada com alternativa de LT 500 KV atravessando a Serra do Mar

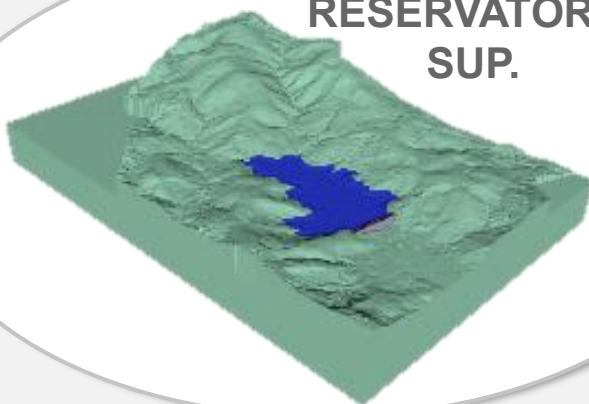
RESERVATÓRIO
INF.



POTENCIAL PARA SER A
1ª USINA REVERSÍVEL DO
BRASIL



RESERVATÓRIO
SUP.



Expansão da geração – potência

Oportunidades para 2026

+ 860 MW

UG'S 5 E 6

FOZ DO AREIA (1.676 MW)

- ✓ Licença Prévia (LP)
- ✓ Licença de Instalação (LI)
- ✓ Outorga de Recursos Hídricos
- ✓ Pré Contratos
- ✓ Custo marginal de operação

Prontidão técnica e institucional



Leilão de capacidade: 18.03.2026

Expansão da geração – potência

Oportunidades para 2026

+ 1.266 MW

UG'S 5 E 6

SEGREDO (1.260 MW)

- ✓ Licença Prévia
- ✓ Outorga de Recursos Hídricos
- ✓ Pré Contratos
- ✓ Custo marginal de operação
- ✓ LI protocolada em 09.06.2025

Baixo impacto ambiental



Leilão de capacidade: 18.03.2026

Melhor transmissora do país
Prêmio ONS 2025

1

COPEL-GT

TRANSMISSÃO
POR CORRENTE ALTERNADA

Estamos no
caminho certo,
alinhados às
**melhores
práticas do
setor** e
preparados para
os **desafios
futuros**



Gestão Estratégica de Comercialização de Energia

Rodolfo Lima
Diretor Geral
Copel Comercialização



**Comercializadora
entre as 10
maiores do país,
focada no cliente e
com baixa
inadimplência**



COPEL

Pura Energia

Front comercial do grupo

Receita de **R\$ 3,5 bilhões**
nos 9M25

~ **51%** da energia vendida
é proveniente de geração própria
e **100% renovável**

+1,7 mil clientes

Inadimplência acumulada
de apenas **0,01%**

Operação fiel a modelagem se reflete no aumento dos preços de curto prazo



Fonte: CCEE/ONS

2024 vs 2025

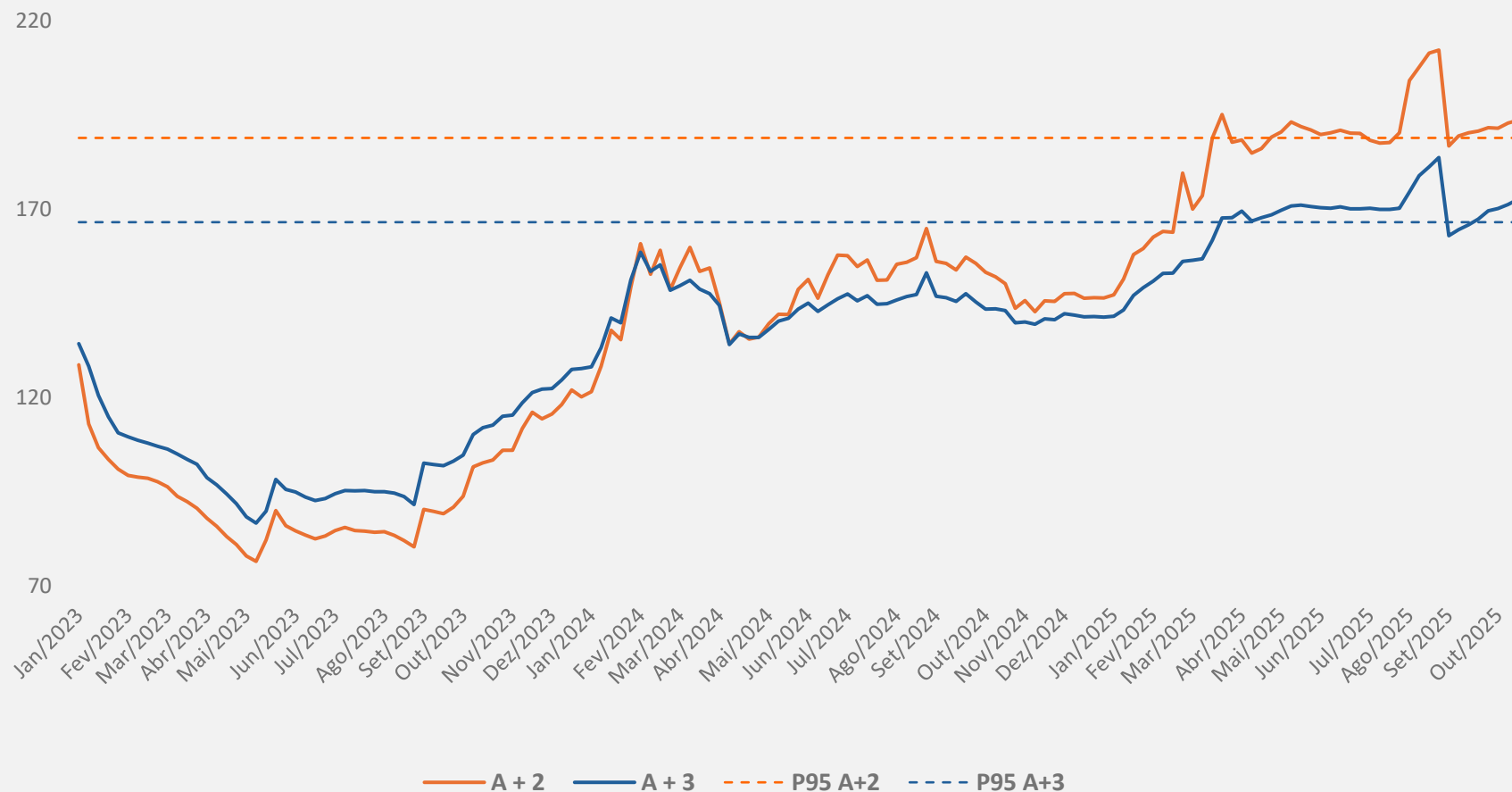
Volume similar de chuvas
no SE/CO

Mesmo nível de reservatório

Diferença de preços
em torno de
R\$ 260/MWh

Novos patamares de preço

Evolução dos preços dos produtos de suprimento 2 e 3 anos à frente



Fonte: DCIDE

Modelos de previsão de preço refletindo operação do sistema

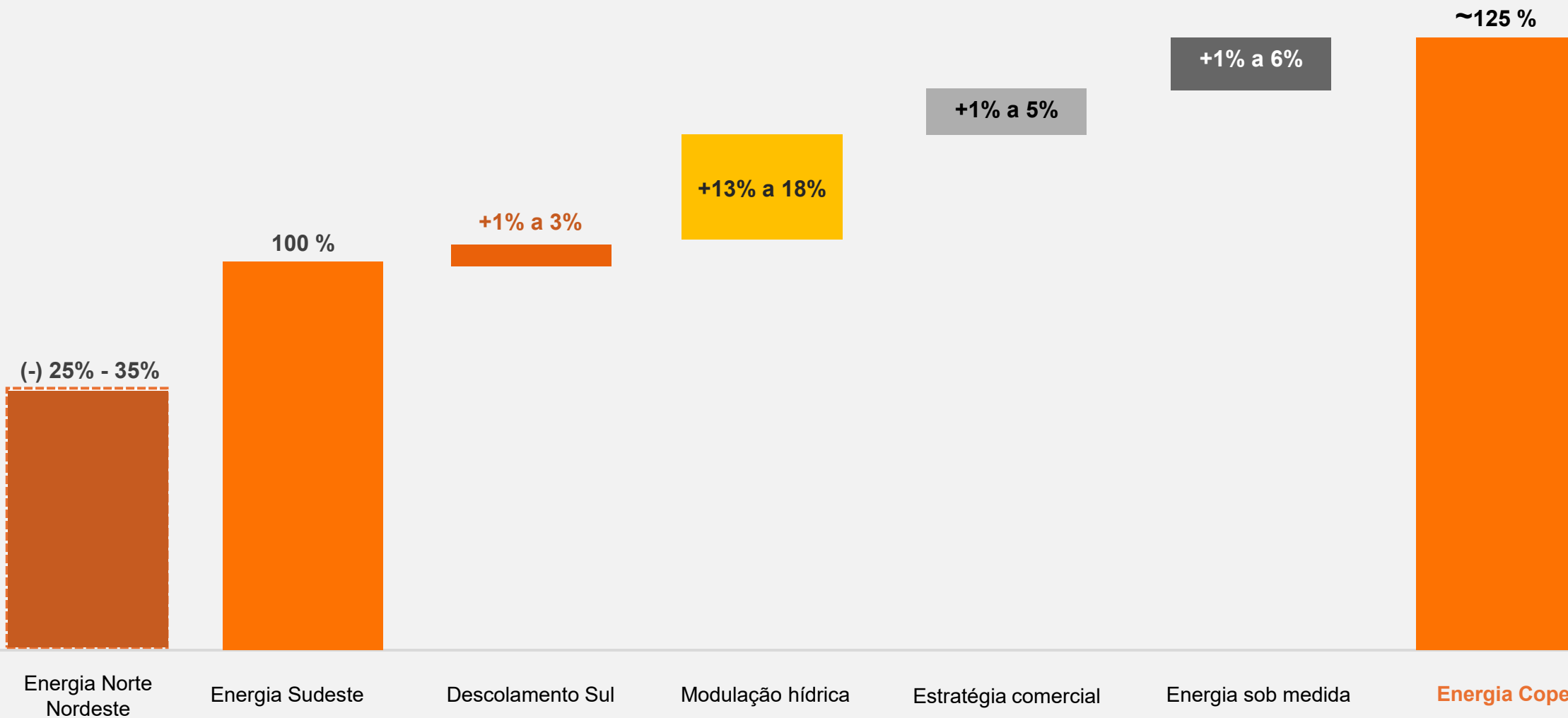


Diminuição da sobra estrutural de geração



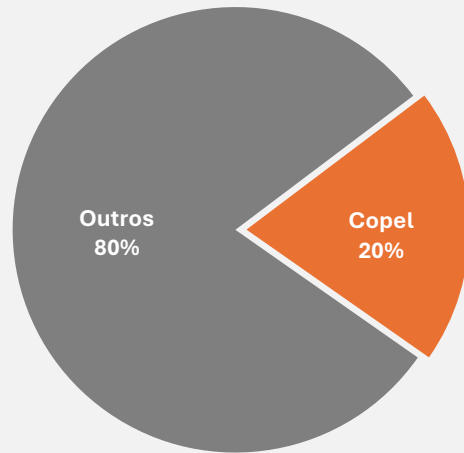
Necessidade de potência em horário de ponta

Copel, a energia que vale mais

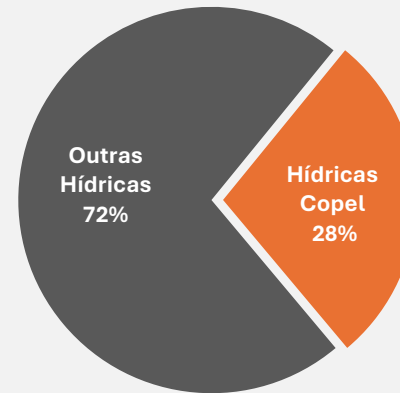


Geração de energia hídrica disponível

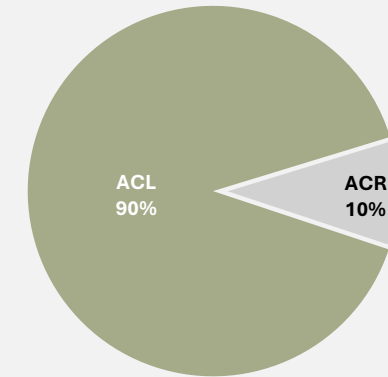
% Participação Copel na Geração Sul



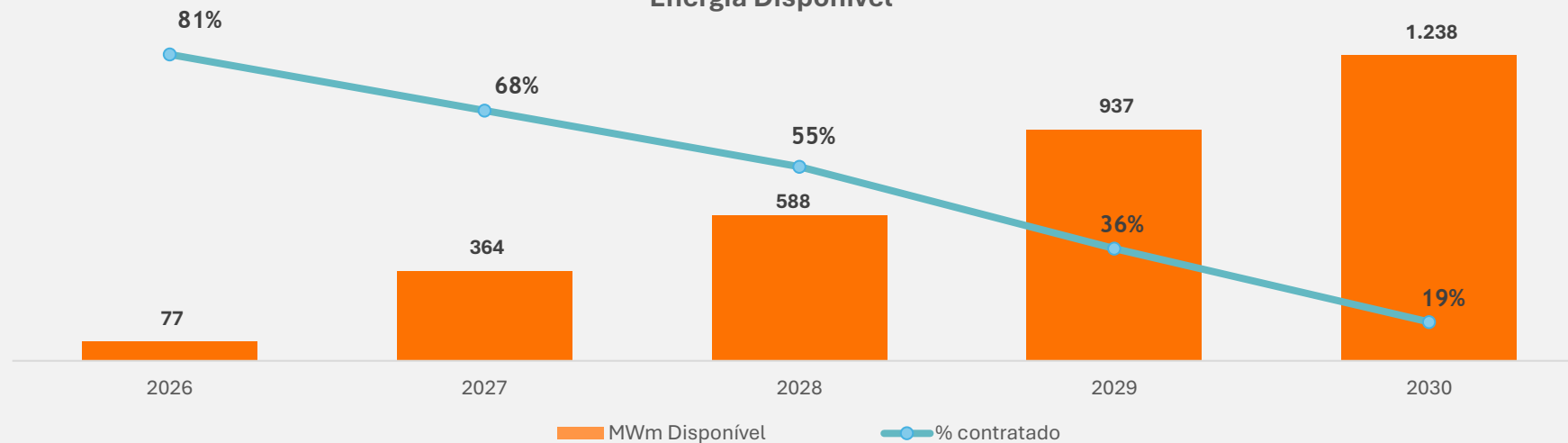
% Participação Copel nas UHEs Sul



Contratação UHEs Copel



Energia Disponível



Ativos bem localizados em momentos de volatilidade hidrológica

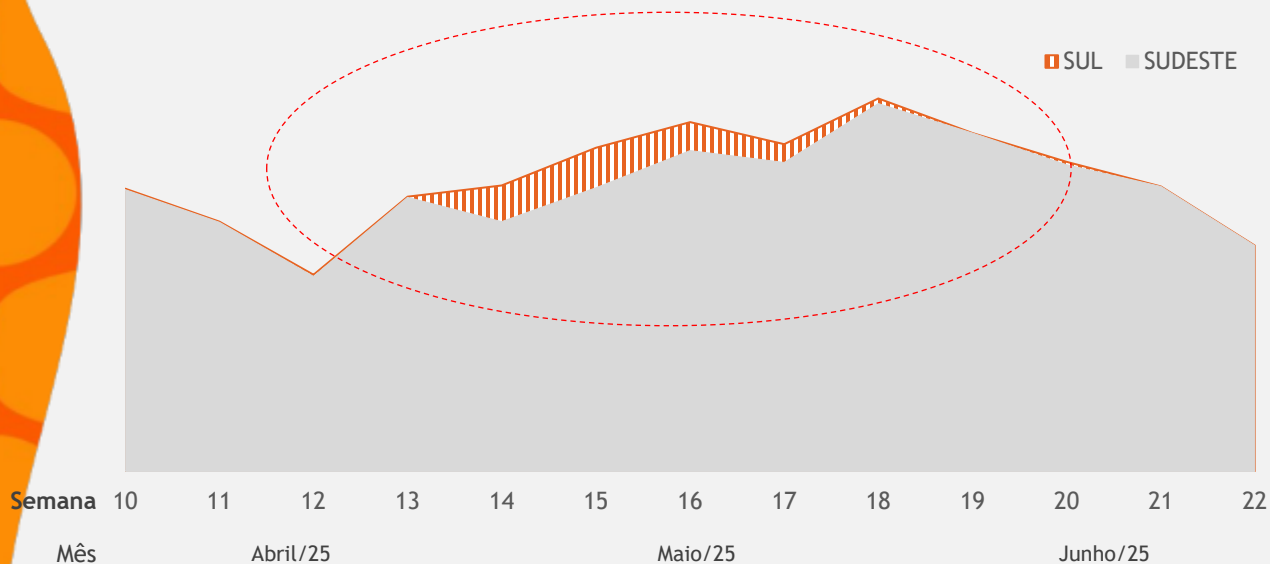
Há momentos em que os limites de intercâmbio estão no máximo patamar

A operação destes fluxos depende de fatores elétricos diversos

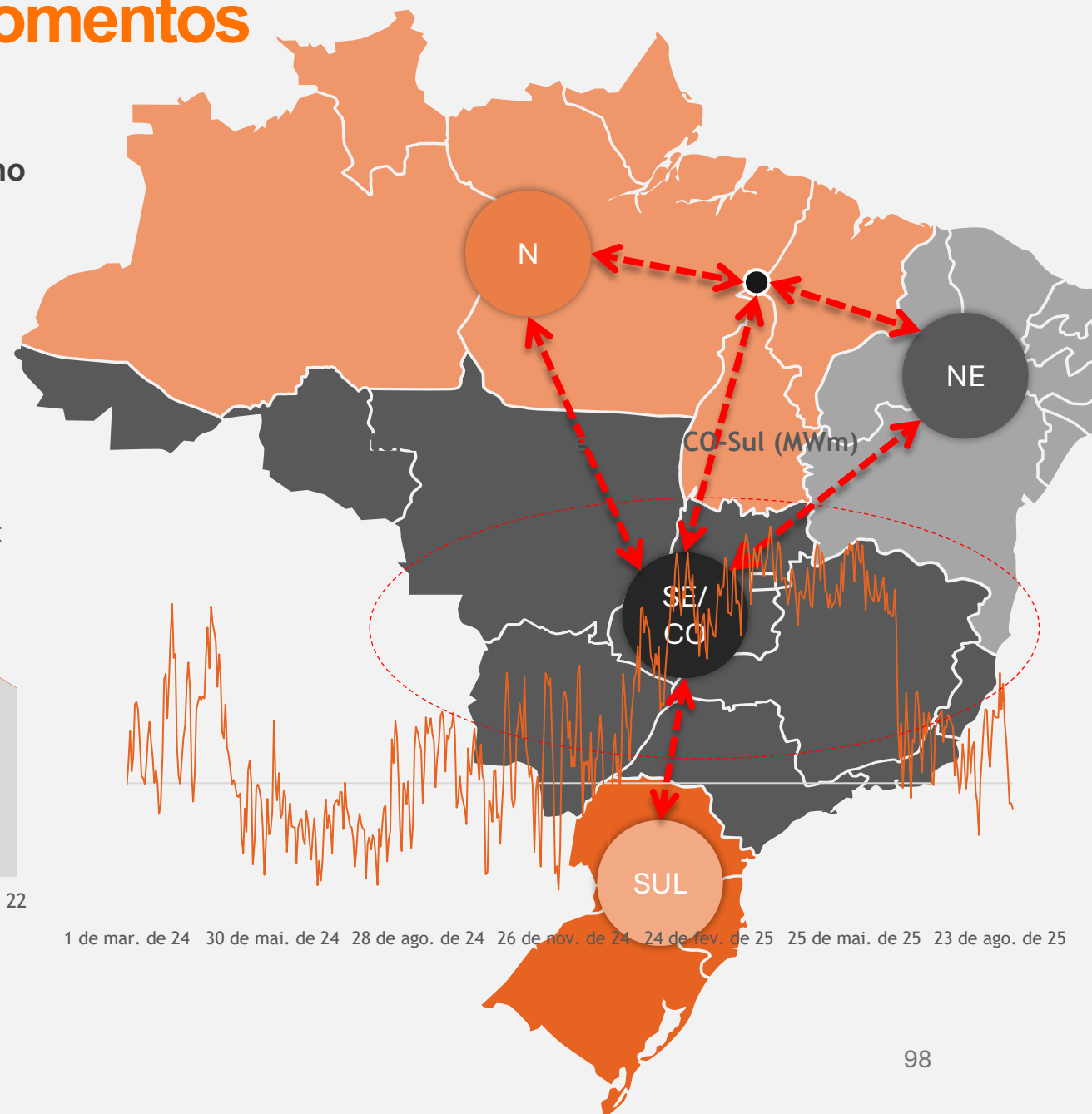
- ✓ Carga no Sistema Interligado
- ✓ Geração de fontes intermitentes
- ✓ Níveis dos reservatórios

Preços de Liquidação CCEE - Convencional (R\$/MWh)

■ SUL ■ SUDESTE

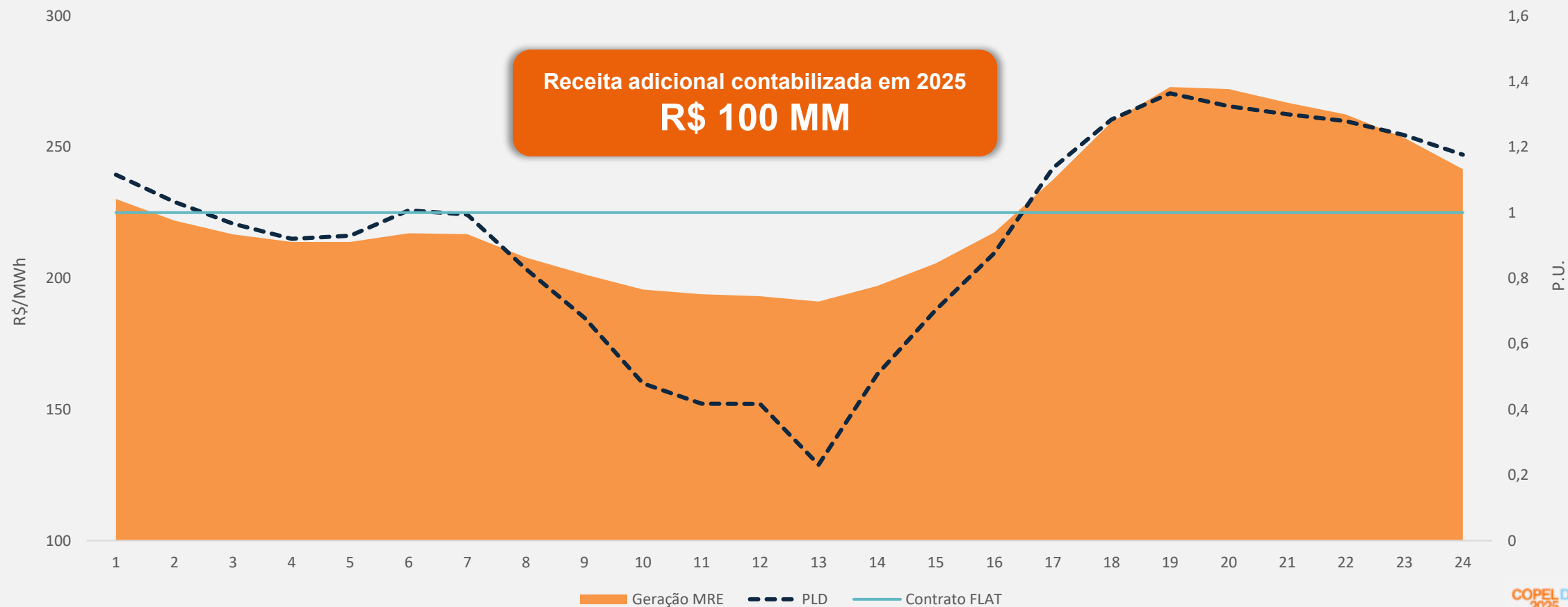


Fonte: CCEE/ONS



Geração hídrica: vantagem competitiva na modulação horária

PLD e geração MRE horários (média diária em 2025)



Fonte: CCEE

Estratégia comercial: inteligência e agilidade para maximizar resultados

Valor agregado 2024: +1,89%

Valor agregado 2025 (YTD): +3,37%

Insumos

Ambiente de mercado

- Volatilidade de preços
- Liquidez
- Crescimento econômico

Condições hidrológicas

- Precipitação
- GSF
- Níveis de reservatórios

Gestão de riscos

- Riscos de crédito
- Inteligência comercial
- Exposição de portfólio

Inteligência comercial

Decisões orientadas a dados

Mesa de operações

Visão de mercado
A agilidade na execução de estratégias

Foco no resultado de longo prazo

Maximização de resultados
Mitigação de riscos
Sustentação do valor entregue

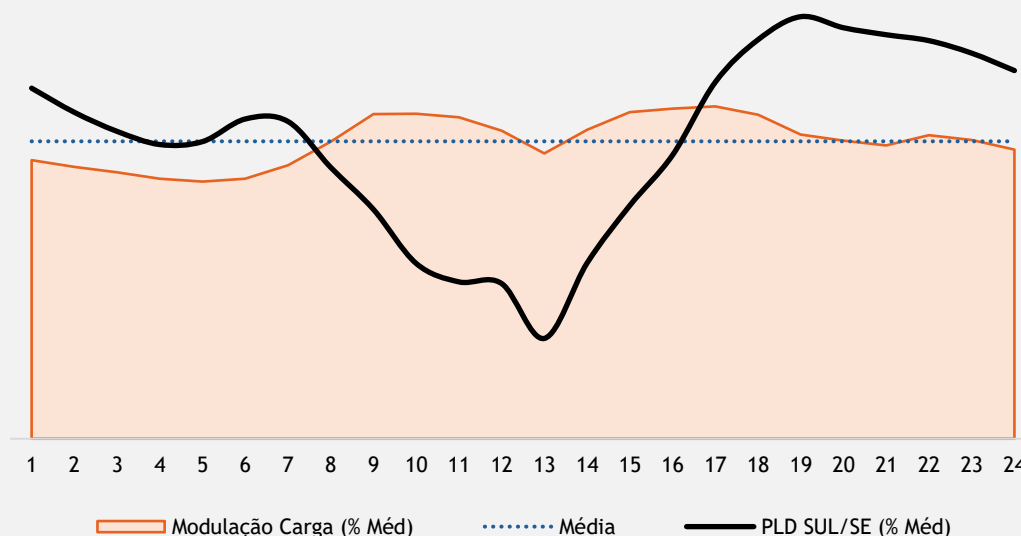
Energia sob medida: flexibilidade e soluções inovadoras

Valor agregado 2024: +5,00%*

Valor agregado 2025: +5,54%*



Gráfico de Tendências Horárias:
(Geração Hídrica / Modulação Carga) x PLD Médio SUL/SE
Acumulado 2025



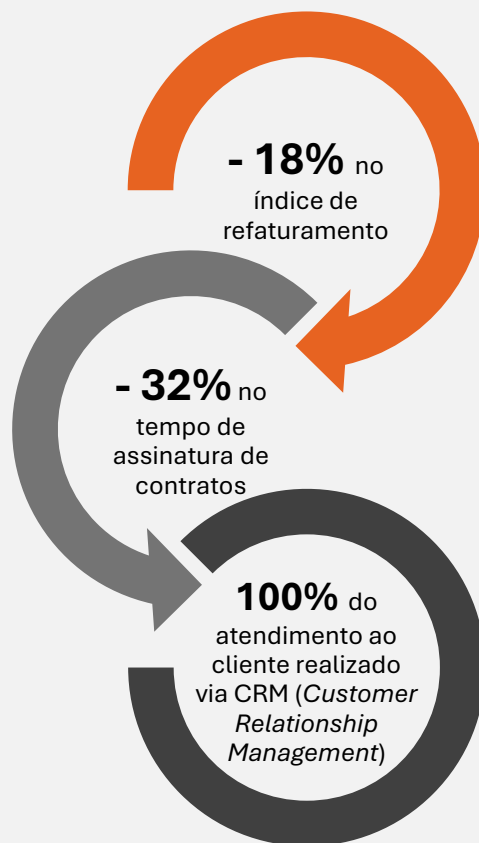
* Valor agregado em vendas para consumidores finais.

Fonte: CCEE e ETRM Copel

Transformação que gera valor

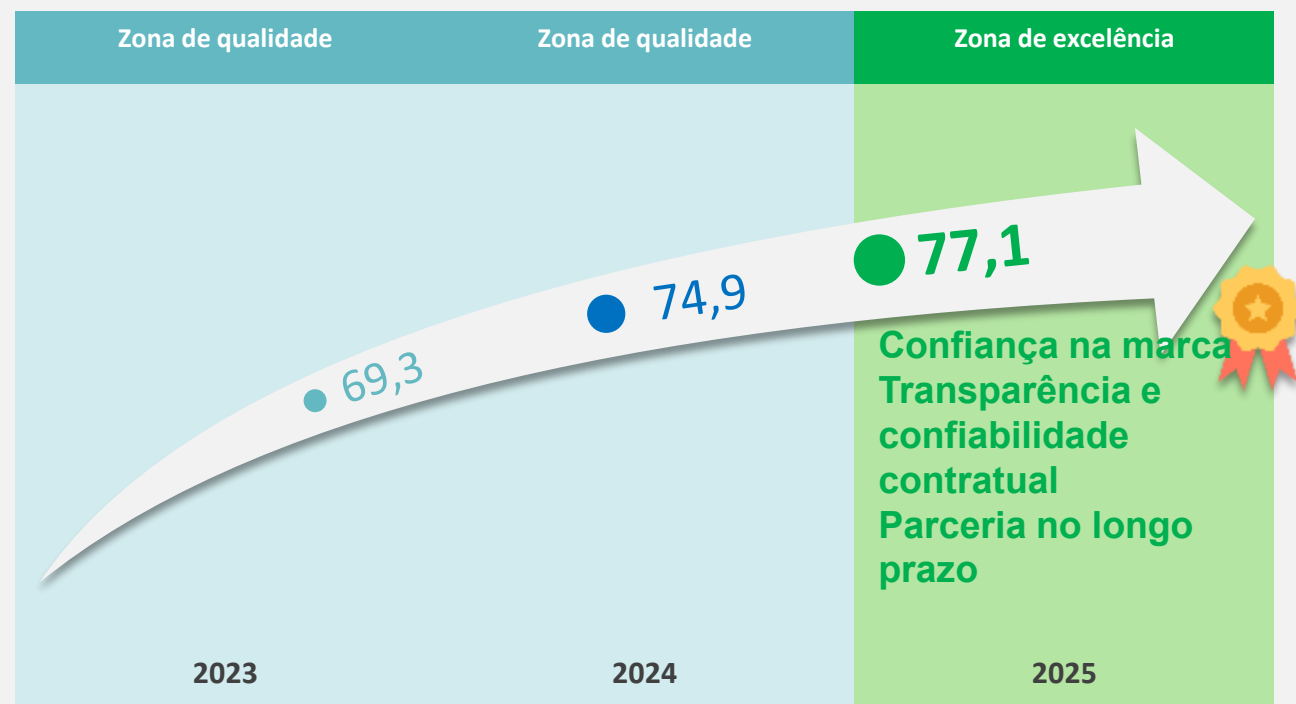
Digitalização

Agilidade no atendimento, personalização e inovação



Experiência do cliente

Crescimento consistente e excelência reconhecida pelos nossos clientes



Somos parte de um
grupo **integrado**,
preparados para o
novo mercado e
comprometidos
em transformar
energia em **valor**
para todos



Ter energia descontratada e
que possui valor



Saber a hora de vender



Saber pra quem vender



Reter os clientes



COPEL DAY 2025



19 novembro
RIO