



4T25



COPEL

Pura Energia

RESULTADOS



DISCLAIMER



Eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, 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.

VISÃO GERAL DOS NEGÓCIOS

Daniel Slaviero - CEO

4T25



Destques 4T25

Desempenho operacional

- **Vendas:** 18.066 GWh (+13,0%)
- Mercado faturado da Copel DIS praticamente estável (-0,1%)
- **Resultado significativo em geração, mesmo diante de cenário desafiador:**
 - GSF: 67,4%
 - *Curtaimnt:* 34,2%
 - PLD: R\$ 264,75/MWh (+22,4% vs 4T24)

Resultados financeiros

- **Ebitda recorrente** de R\$ 1,358 milhões, +16,1% frente o 4T24
- **Lucro Líquido Recorrente** de R\$ 682,6 milhões, +29,6% vs 4T24
- **Capex de R\$ 767,6 milhões** no 4T25 e **R\$ 3.395,9 bilhões** em 2025
- **Endividamento: alavancagem de 2,7x** dívida líquida sobre EBITDA em 31.12.2025
- **Evento não recorrente:** compensações por *curtailment* com impacto de R\$ 265,7 milhões no Ebitda e R\$ 7,7 milhões na receita financeira do 4T25

Remuneração ao acionista

- **Distribuição de dividendos** de R\$ 1,35 bilhão - valor equivalente a R\$ 0,4546 por ação (p.a.)
- **Juros de Capital Próprio** de R\$ 1,1 bilhão (R\$ 0,3704 p.a.)
- **Prêmio pago** pela migração ao Novo Mercado no valor total de R\$ 1,3 bilhão por meio de resgate de ações preferenciais classe C (PNC)
- **Payout¹ atinge 144,4% no acumulado de 2025**, respeitando a nova política de dividendos
- O **dividend yield¹** em 2025 alcançou 13,9%

¹ considerando o prêmio pago para migração ao Novo Mercado



Avanços estratégicos de 2025



Novo Mercado

A Copel atingiu o mais alto padrão de governança corporativa da [B]³

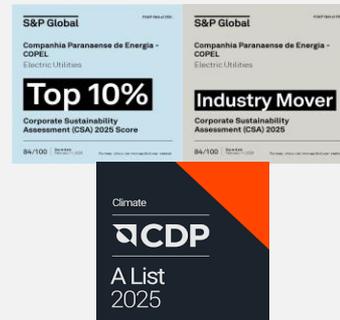
Início da negociação exclusivamente com ações ordinárias (22.12.2025)



CPLE3

[B]³

Sustentabilidade



Estrutura ótima de capital

Alavancagem financeira de **2,8x** (Dívida Líquida/EBITDA)

Faixa de tolerância entre **2,5x e 3,1x**, com convergência para 2,8x em até 24 meses

Dividendos e Crescimento



Política de Dividendos

Distribuição mínima de **75% do lucro líquido**

Pagamento de dividendos no mínimo **duas vezes ao ano**



Planejamento Estratégico

❖ **Investimento plurianual:**

- **R\$ 18 bi em 5 anos**

DIS R\$ 13,5 bi, GER R\$ 1,9 bi e TRA R\$ 1,8 bi

❖ **Oportunidades em M&As**

+ 12GW de UHEs em renovação
19 concessões de distribuição a serem renovadas



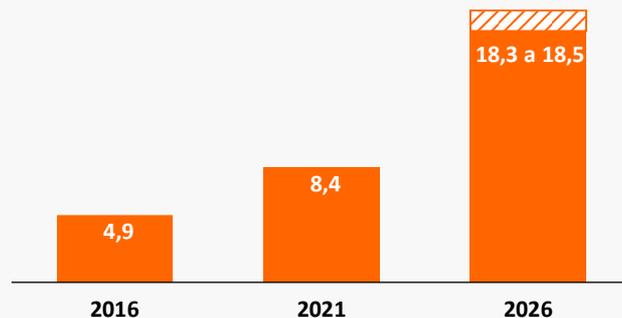
4T25

Oportunidades de curto prazo

RTP 2026

Histórico BRR

(R\$ bilhões)



Cronograma

**Dezembro
(2025)**

Unitização

Jan - Fev

Laudo de avaliação

Mar-Abr

Abertura da consulta
pública

Mai

Fechamento da consulta
pública e Nota Técnica

Jun

RTP 2026
Nova tarifa a partir de
24.06.26



Oportunidades de curto prazo

Leilão de Reserva de Capacidade - LRCAP

UHE Foz do Areia (+860 MW)

Passará a ser a 9ª maior hidrelétrica do Brasil com 2.536 MW após a ampliação

- ✓ Licença de instalação (LI)
- ✓ Margem de escoamento
- ✓ Pré-contrato com EPC



UHE Segredo (+1.266 MW)

Passará para 2.526 MW, alcançando a posição de 10ª maior hidrelétrica do Brasil, após a ampliação

- ✓ Licença de instalação (LI)
- ✓ Margem de escoamento
- ✓ Pré-contrato com EPC



Vantagens do produto hídrico

- Menor custo para o SIN e modicidade tarifária
- Diferenciais únicos no controle de frequência e reserva operativa
- Melhor requisito de flexibilidade frente às demais fontes
- Equipamentos majoritariamente produzidos no Brasil
- Energia renovável e limpa, sem emissões de carbono

Para a Copel, o LRCAP é uma **oportunidade de geração de valor** e impulsiona a Estratégia 2035



Novo Diretor Geral da Copel GeT



Rogério Pereira Jorge



Moacir Carlos Bertol



RESULTADOS

Felipe Gutterres – CFO

4T25

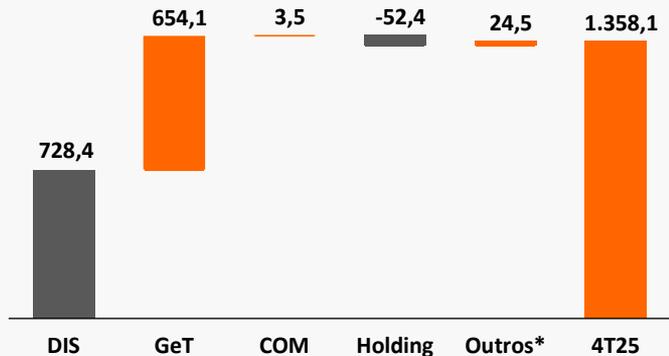


Ebitda recorrente consolidado cresce 16,1%



Composição

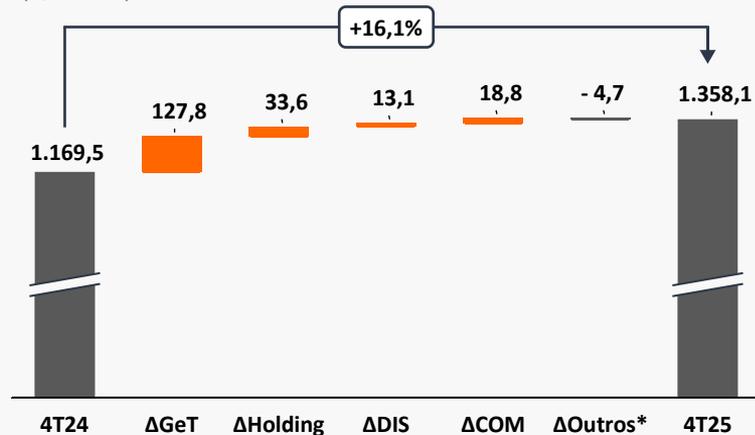
(R\$ milhões)



*Outros ajustes: MTM e efeito IFRS nas transmissoras

Evolução

(R\$ milhões)



*Inclui Ebitda da Copel Serviços e Elejor



Ebitda da GeT +26,7% maior vs. 4T24



Ebitda da DIS +1,8% maior vs. 4T24



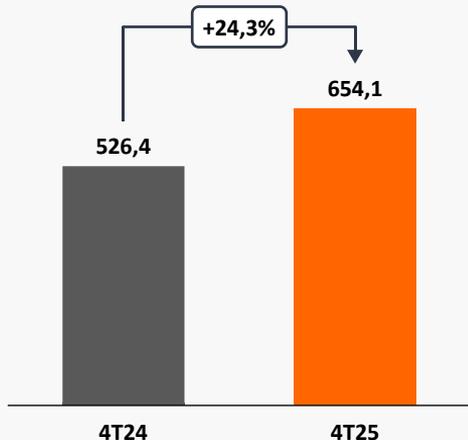
Ebitda da COM + R\$ 18,8 mm vs. 4T24

Copel GeT

Ebitda 24,3% maior, com melhor desempenho e incorporação de ativos

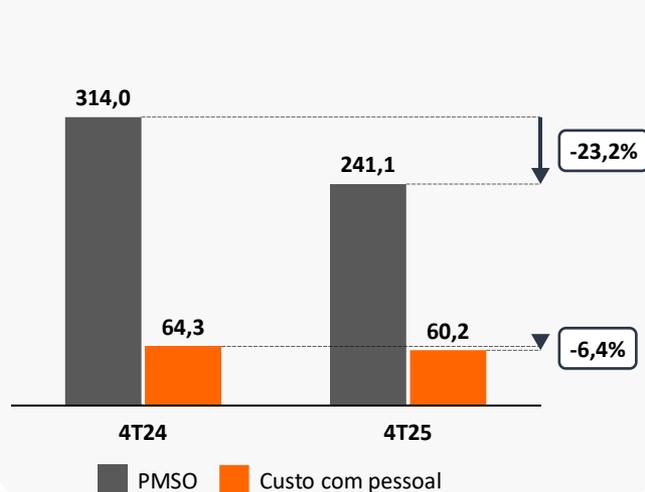
Ebitda recorrente

(R\$ milhões)



PMSO

(R\$ milhões)



Transmissão:
+ R\$ 102,7 milhões
na Receita, com a
consolidação de
MSG

Redução de 23,2%
nos custos
gerenciáveis não
recorrentes no 4T24

Resultado no MCP:
+ R\$ 34,9 milhões -
Modulação horária

- R\$ 10,8 milhões
com TUST

Maior custo com
energia elétrica
comprada para
revenda: PLD
22,3% maior e GSF
mais baixo

Maior desvio de
geração eólica:
- R\$ 37,1 milhões
Curtailment: 34,2%
no 4T25 vs 15,7%
4T24

4T25

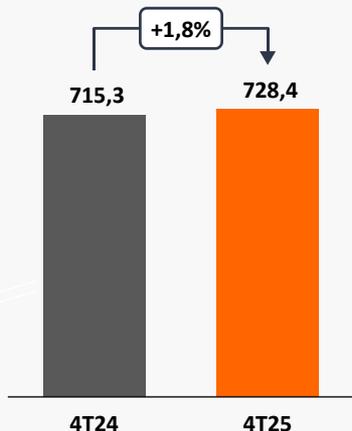
Copel DIS

Ebitda 1,8% acima do 4T24, reforçando a solidez operacional



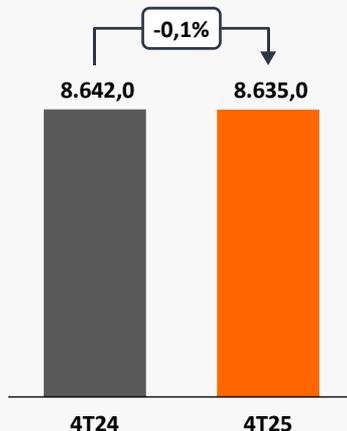
Ebitda recorrente

(R\$ milhões)



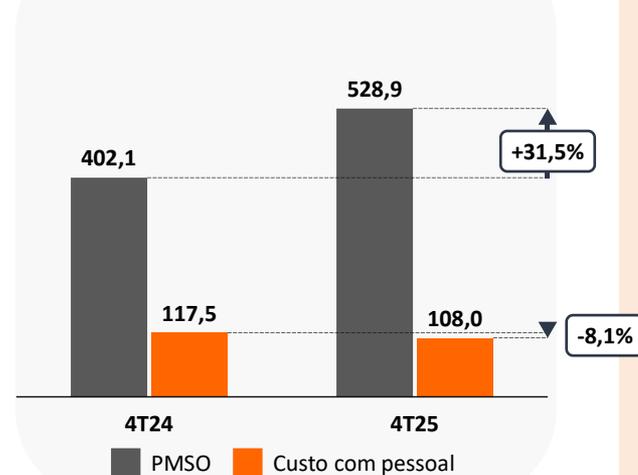
Mercado fio faturado

(Gwh)



PMSO recorrente

(R\$ milhões)



Reajuste tarifário da parcela B de + 1,3% (RTA/2025)



Queda de 8,1% em custo com pessoal, desconsiderando os efeitos do PLR, PPD e ILP



Mercado fio faturado estável



Aumento na liquidação no MCP

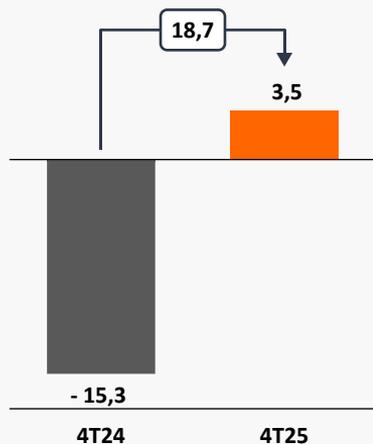
4T25

Copel COM

Estratégia de comercialização, alavancando resultado da Companhia

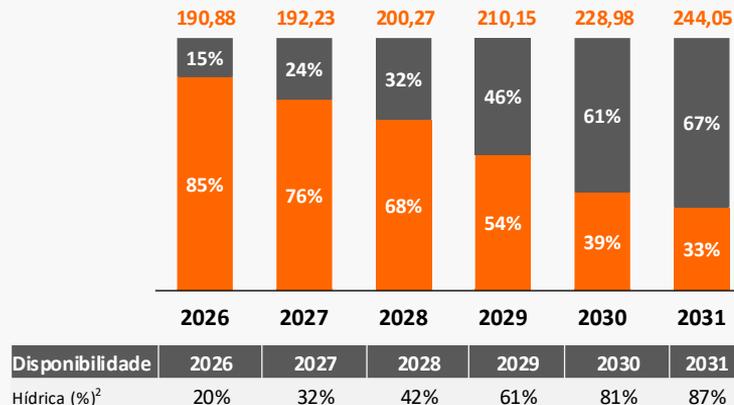
Ebitda recorrente

(R\$ milhões)



Balço energético (Hidro¹ + Eólica)

(P-MIX (R\$/MWh))



¹UHE Mauá possui seguro GSF de 96% da GF; ²Não considera MWm em regime de cotas



Vendas 69,7% maiores no 4T25 vs 4T24



+73,9% PMSO, resultado do avanço do processo de reestruturação da comercializadora



CAGR de 5,0% do P-MIX

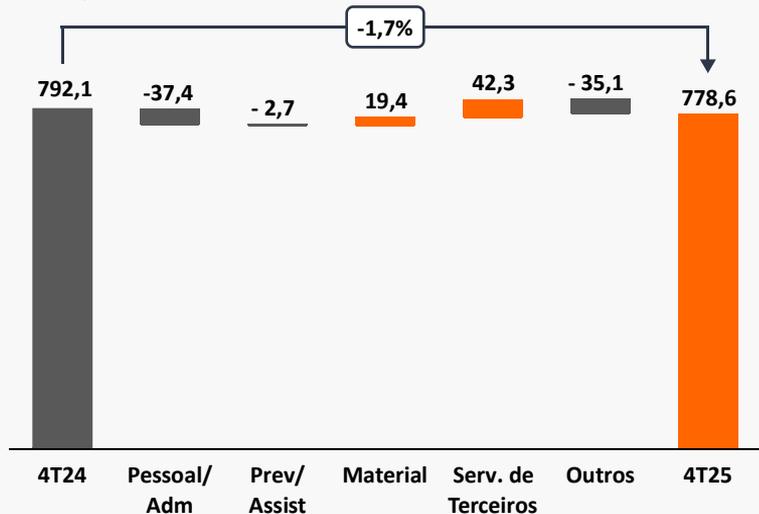
A Companhia está protegida contra risco hidrológico

Gestão do PMSO alavanca melhoria de desempenho



Evolução PMSO

(R\$ milhões)



Composição PMSO

R\$ milhões	4T24	4T25	Var.%
Pessoal/Adm (ex-PLR/PPD e ILP)	231,8*	194,4	-16,1%
Prev./Assist	60,4	57,7	-4,5%
Material	24,6	44,0	78,5%
Serviços	301,6	343,9	14,0%
Outros	173,7	138,6	-20,2%
Total	792,1	778,6	-1,7%

-R\$ 37,4 mm (-16,1%) em Pessoal ex-remuneração variável*. Redução real de 19,3% (ajuste pelo INPC)

* Ajuste de reversão da provisão de PLR de R\$ 28,2 mi

+ R\$ 19,4 mm em custo com material e O&M

+ R\$ 42,3 mm em Serviço de Terceiros, sobretudo para manutenção do sistema elétrico

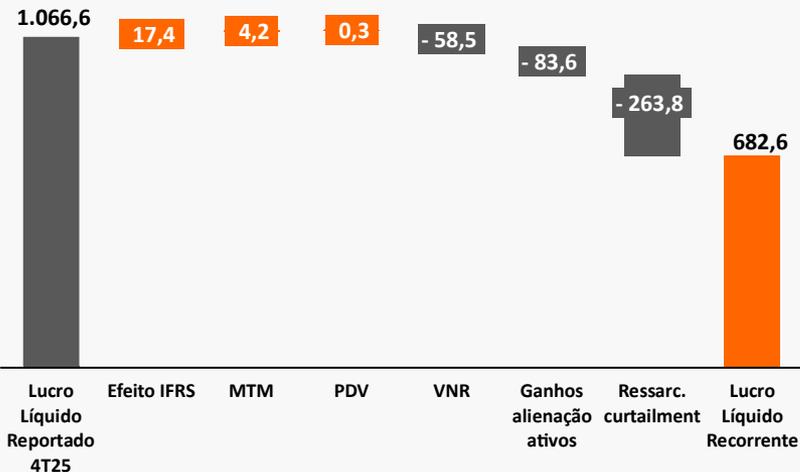
- R\$ 35,1 mm em Outros, relativos a perdas líquidas na desativação de bens

Lucro líquido recorrente

Resultado resiliente em meio a cenário adverso

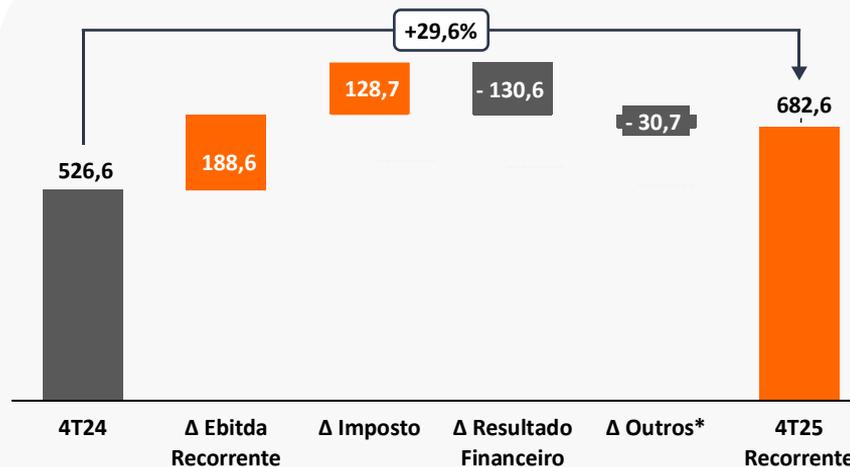
Lucro líquido recorrente

(R\$ milhões)



Evolução

(R\$ milhões)



* Considera Equivalência Patrimonial



Ebitda 16,1% acima do registrado no 4T24



Redução da carga tributária decorrente do JCP



Aumento do endividamento e alta do CDI



Investimentos

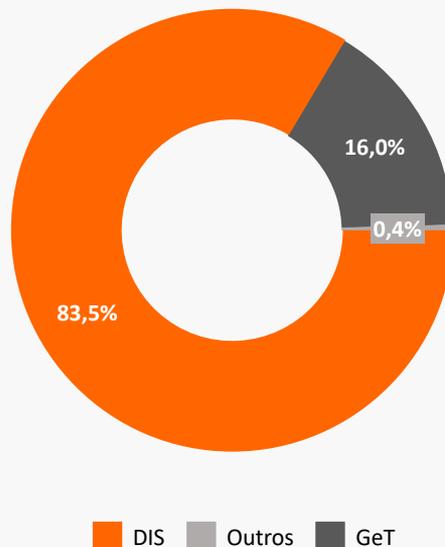
CAPEX avança conforme planejado, com foco na base de remuneração, qualidade e eficiência

Capex consolidado

(R\$ milhões)



Capex por segmento no 4T25



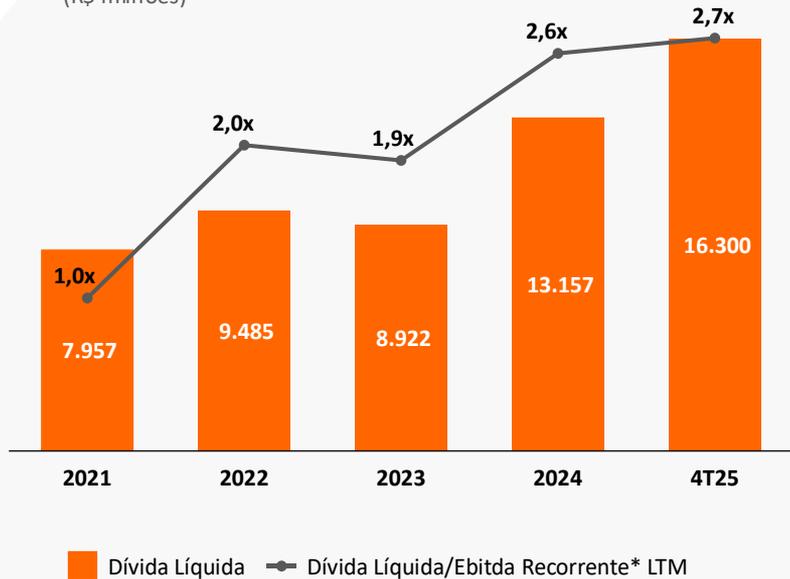
*Exclui investimento no descruzamento de ativos

Endividamento

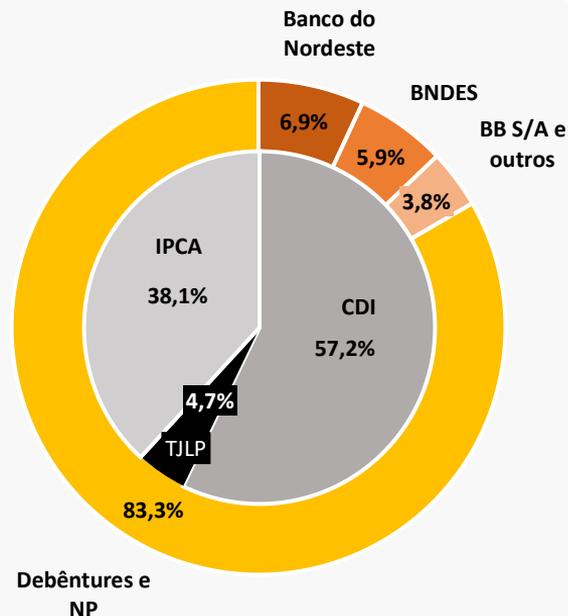
Alavancagem confortável e alinhada à estrutura ótima de capital

Alavancagem

(R\$ milhões)



Composição e indexadores da dívida



Custo nominal da dívida

Dez/25: 13,07% a.a. (equivalente a 87,74% do CDI)

Dez/24: 11,96% a.a. (equivalente a 98,46% do CDI)

*Sem equivalência patrimonial, considera operações descontinuadas e exclui efeitos de *impairment*, indenização PDV, MTM, repactuação GSF, perdas na desativação de bens e ganhos na alienação de ativos/descruzamento.



Q&A

4T25



4T25



COPEL

Pura Energia



www.copel.com



[/company/copel](https://www.linkedin.com/company/copel)



[/copel](https://www.youtube.com/copel)

**RELAÇÕES COM
INVESTIDORES**

ri@copel.com

(41) 3331-4011

ri.copel.com



4Q25



COPEL

Pura Energia

RESULTS



DISCLAIMER



Any statements that may be made during this conference call regarding Copel's business prospects, projections, and operational and financial goals are based on the beliefs and assumptions of the Company's management, as well as on currently available information.



Forward-looking statements are not guarantees of performance; they involve risks, uncertainties, and assumptions, as they refer to future events and therefore depend on circumstances that may or may not occur.

General economic conditions, industry conditions, and other operating factors may affect Copel's future performance and may lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

BUSINESS OVERVIEW

Daniel Slaviero - CEO

4Q²⁵



4Q25 highlights

Operational performance

- Sales: 18,066 GWh (+13.0%)
- DisCo's billed wire market practically stable (-0.1%)
- Significant results in generation, even in a challenging scenario:
 - GSF: 67.4%
 - Curtailment: 34.2%
 - PLD: R\$ 264.75/MWh (+22.4% vs 4Q24)

Financial results

- Recurring Ebitda of R\$ 1.358 billion, +16.1% compared to 4Q24
- Recurring Net Income of R\$ 682.6 million, +29.6% vs. 4Q24
- Capex of R\$ 767.6 million in 4Q25 and R\$ 3,395.9 billion in 2025
- Indebtedness: leverage of 2.7x net debt over Ebitda on 12.31.2025
- Non-recurring event: compensation for curtailment with an impact of R\$ 265.7 million on Ebitda and R\$ 7.7 million on financial revenue in 4Q25

Remuneration to shareholders

- Distribution of dividends of R\$ 1.35 billion - equivalent to R\$ 0.4546 per share (p.a.)
- Interest on Equity of R\$ 1.1 billion (R\$ 0.3704 p.a.)
- Premium paid for migration to the *Novo Mercado* totaling R\$ 1.3 billion through redemption of class C preferred shares (PNC)
- Payout¹ reached 144.4% in 2025, in line with the new dividend policy
- The dividend yield¹ in 2025 reached 13.9%

¹ considering the premium paid for migration to the *Novo Mercado*



Strategic advances for 2025



Novo Mercado

Copel achieved the highest standard of corporate governance at [B]³.

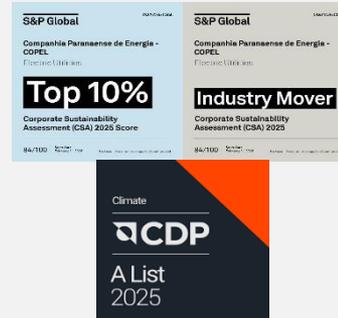
Start of trading exclusively with common shares (12.22.2025)



CPLE3

[B]³

Sustainability



Optimal capital structure

Financial leverage of **2.8x** (Net Debt / Ebitda)

Tolerance range between **2.5x** and **3.1x**, converging to 2.8x within 24 months

Dividends and Growth



Dividend Policy

Minimum distribution of 75% of net income

Dividend payments at least **twice** a year



Strategic Planning

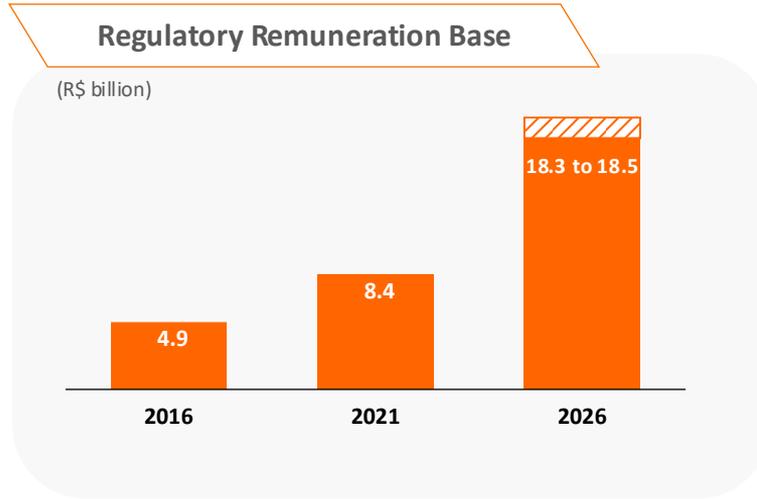
❖ **Multi-year investment: R\$ 18 billion over 5 years**
Disco: R\$ 13.5 bn.; Genco: R\$ 1.9 bn.; and Transmission: R\$ 1.8 bi

❖ **Opportunities in M&As**
+ 12GW of hydroelectric plants undergoing renovation
19 distribution concessions to be renewed



Short-term opportunities

Periodic Tariff Review - PTR 2026



Timeline

**December
(2025)**

Asset base unitization

Jan - Feb

Assessment Report

Mar-Apr

Public consultation
opening

May

Public consultation
closing and Technical
Note

Jun

PTR 2026
New tariff effective from
06.24.26

Short-term opportunities

Reserve Capacity Auction - LRCAP

HPP Foz do Areia (+860 MW)

It will become the 9th largest hydroelectric plant in Brazil with 2,536 MW after the expansion

- ✓ Installation license (LI)
- ✓ Flow Margin
- ✓ Pre-contract with EPC



HPP Segredo (+1.266 MW)

It will increase to 2,526 MW, becoming the 10th largest hydroelectric plant in Brazil after the expansion

- ✓ Installation License (LI)
- ✓ Flow Margin
- ✓ Pre-contract with EPC



Advantages of the hydroelectric product

- Lower cost for the SIN and affordable rates
- Unique advantages in frequency control and operating reserve
- Greater flexibility requirements compared to other sources
- Equipment mostly manufactured in Brazil
- Renewable and clean energy, with no carbon emissions

For Copel, LRCAP is an **opportunity to create value** and drive the 2035 Strategy



New General Director of GenCo



Rogério Pereira Jorge



Moacir Carlos Bertol



RESULTS

Felipe Gutterres – CFO

4Q²⁵

Consolidated recurring Ebitda increases 16.1%



Composition

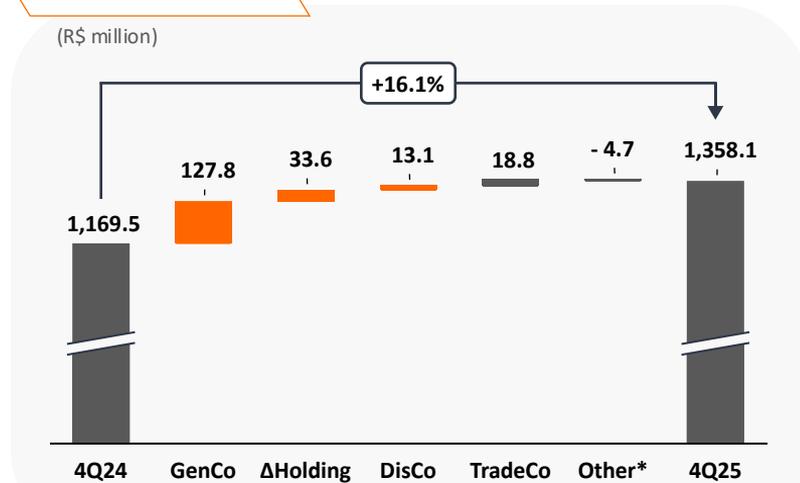
(R\$ million)



*Other adjustments: MTM and IFRS effect at transmission companies

Evolution

(R\$ million)



*Includes Ebitda from Copel Serviços and Elejor



GenCo's Ebitda
+26.7% higher vs.
4Q24

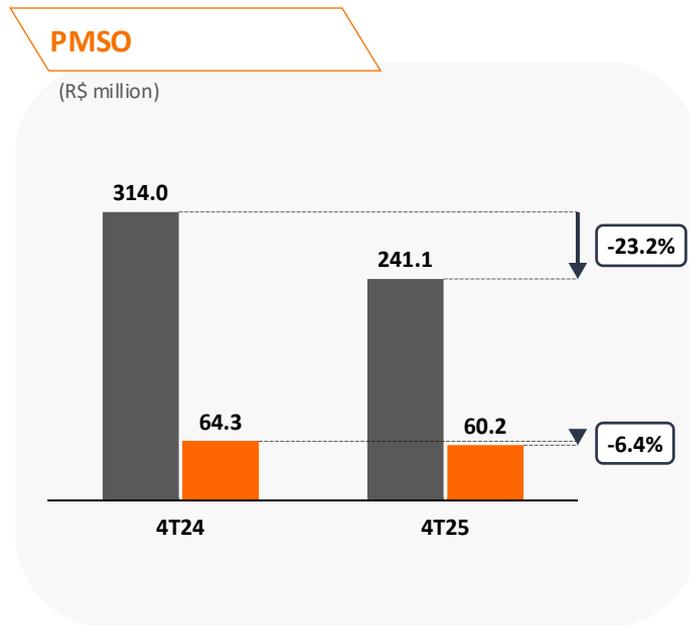
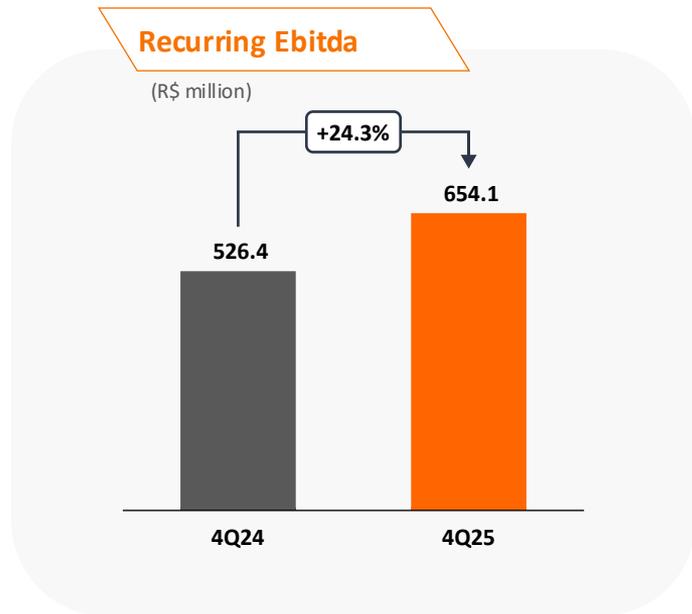


DisCo's Ebitda +1.8%
higher vs. 4Q24



TradeCo's Ebitda
+R\$ 18.8 million vs.
4Q24

Ebitda up 24.3%, with improved performance and incorporation of assets



Transmission:
+ R\$ 102.7 million in Revenue, with the consolidation of MSG

23.2% reduction in manageable non-recurring costs in 4Q24

Short-term market result: + R\$ 34.9 million - hourly modulation

- R\$ 10.8 million with transmission system usage fee (TUST)

Higher cost of electricity purchased for resale: PLD 22.3% higher and GSF lower

Largest deviation in wind power generation:
- R\$ 37.1 million
Curtailment: 34.2% in 4Q25 vs. 15.7% in 4Q24

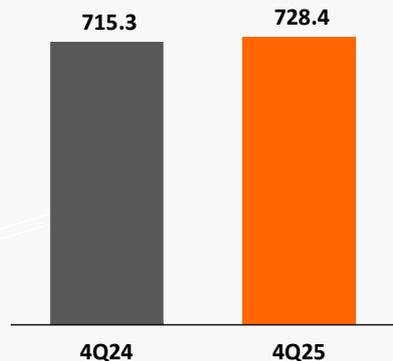
DisCo

Ebitda 1.8% above 4Q24, reinforcing operational strength



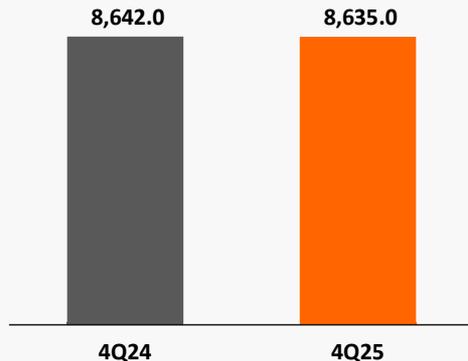
Recurring Ebitda

(R\$ million)



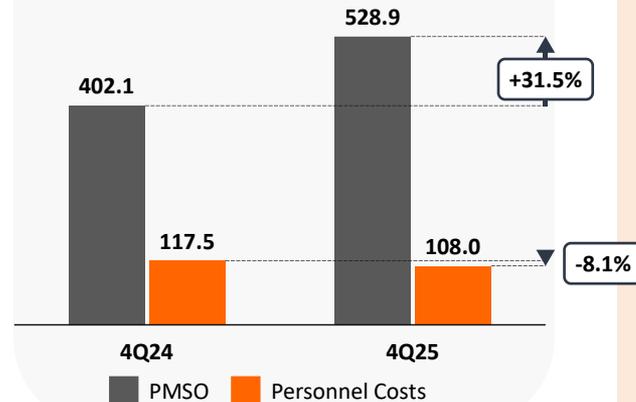
Billed grid marked

(Gwh)



Recurring PMSO

(R\$ million)



Tariff readjustment for Parcel B of +1.3% (RTA/2025)



8.1% decrease in personnel costs, excluding the effects of PLR, PPD and ILP



Stable billed grid market



Increase in settlement in the short-term market

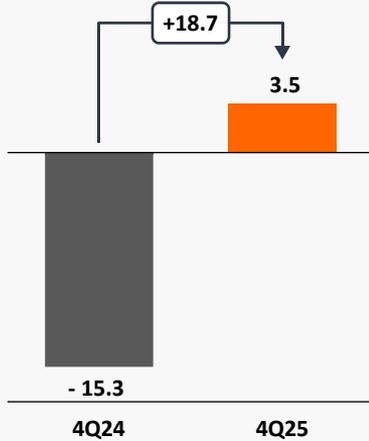
4Q25

TradeCo

Trading strategy, leveraging the Company's results

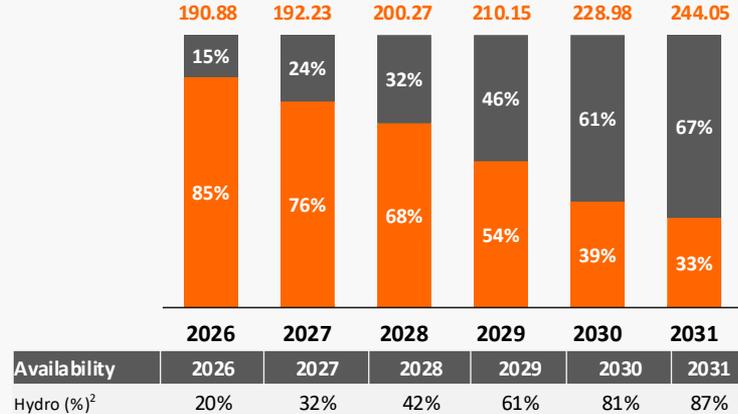
Recurring Ebitda

(R\$ million)



Energy balance (Hydro¹ + Wind)

(P-MIX (R\$/MWh))



¹UHE Mauá has GSF in insurance covering 96% of the Physical Guarantee; ²Does not consider a MW under quota regime.



Sales up 69.7% in 4Q25 vs. 4Q24



+73.9% PMSO, resulting from the progress of the restructuring process of the TradeCo



5.0% CAGR of P-MIX

The Company is protected against hydrological risk

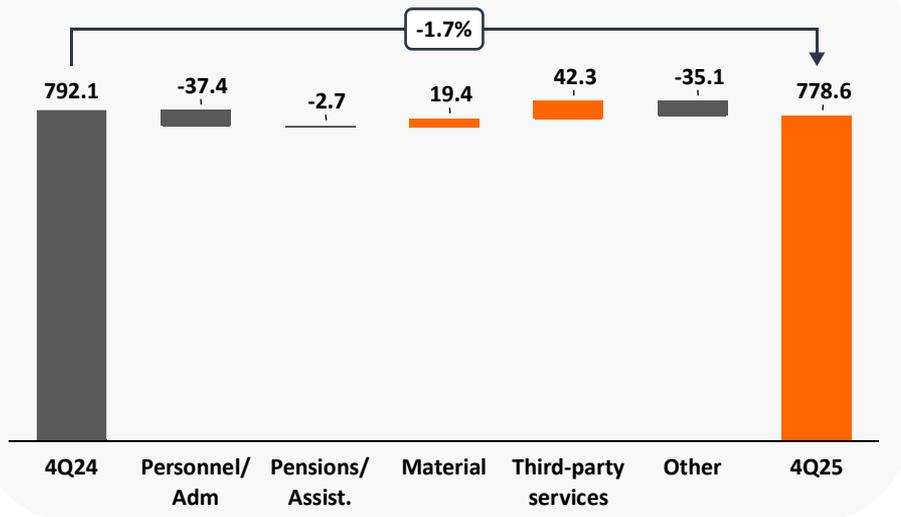


PMSO management drives performance improvement



PMSO Evolution

(R\$ million)



PMSO Composition

	4Q24	4Q25	Var. %
Personnel / ADM (ex-PLR/PPD and ILP)	231.8*	194.4	-16.1%
Pensions/Assist.	60.4	57.7	-4.5%
Material	24.6	44.0	78.5%
Third-party Services	301.6	343.9	14.0%
Other	173.7	138.6	-20.2%
Total	792.1	778.6	-1.7%


 -R\$ 37.4 million (-16.1%) in Personnel excluding variable compensation*. Actual reduction of 19.3% (adjusted by the INPC)

* Adjustment of PLR provision of R\$ 28.2 million


 + R\$ 19.4 million in costs for materials and O&M


 + R\$ 42.3 million in Third-Party Services, mainly for maintenance of the electrical system


 - R\$ 35.1 million in Other, due to net losses on asset decommissioning

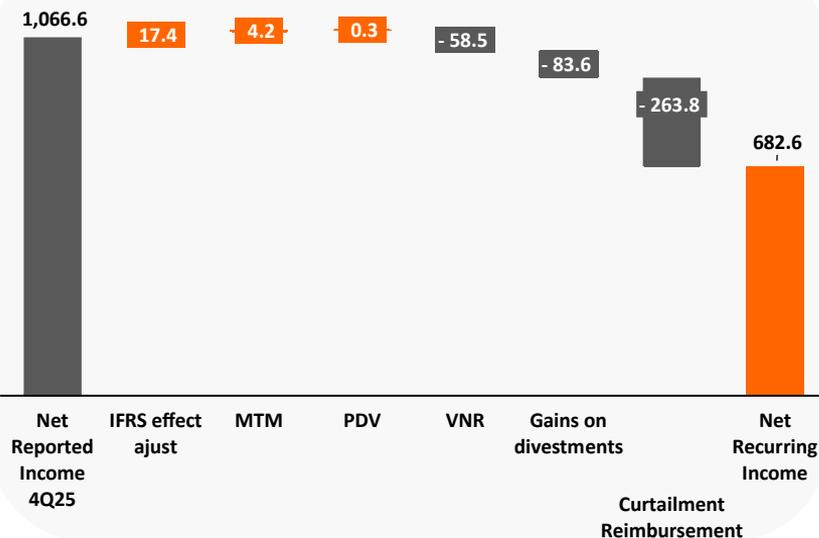
4Q25

Recurring net income

Resilient results amid adverse conditions

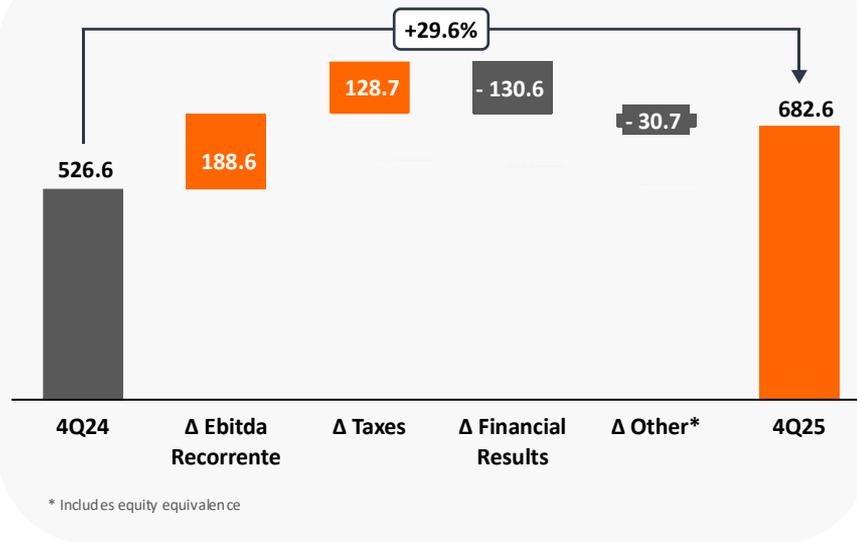
Recurring net income

(R\$ million)



Evolution

(R\$ million)



Ebitda 16.1% above 4Q24



Reduction in the tax burden resulting from IoE



Increase in indebtedness and rise in the CDI



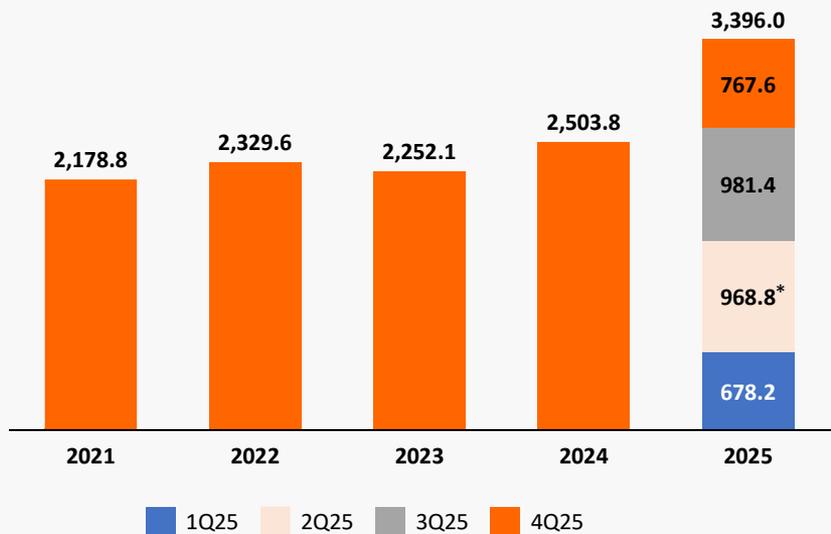
4Q25

Investments

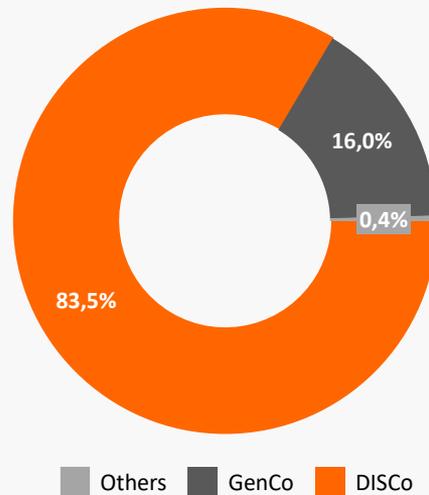
Capex progresses as planned, focusing on the remuneration base, quality and efficiency

Consolidated Capex

(R\$ million)



Capex by business at 4Q25



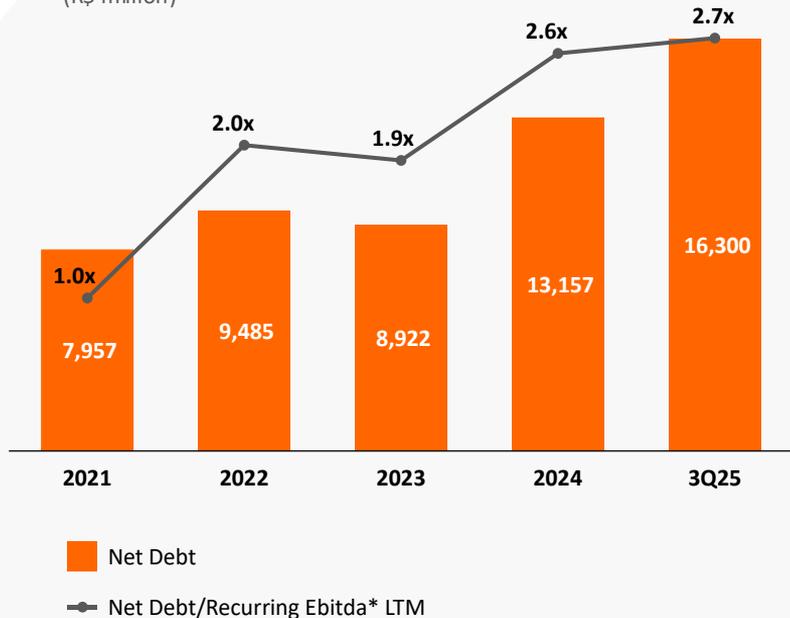
*Excludes investments on asset swaps

Indebtedness

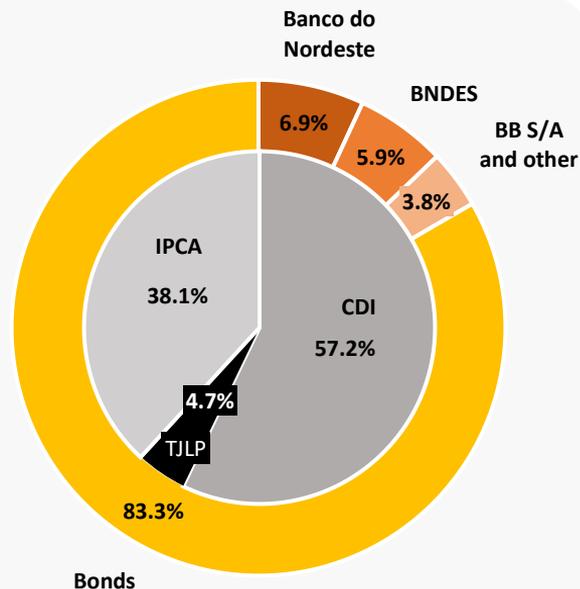
Comfortable leverage aligned with an optimal capital structure

Leverage

(R\$ million)



Debt composition and indexes



Nominal cost of debt

Dec/25: 13.07% p.y. (equivalent to 87.74% of the CDI)
 Dec/24: 11.96% p.y. (equivalent to 98.46% of the CDI)

*Without equity equivalence, considers discontinued operations and excludes the effects of impairment, severance pay, MTM, GSF renegotiation, losses on decommissioning of assets, and gains on disposal of assets/de-crossing.





Q&A

4Q²⁵



4Q25



COPEL

Pura Energia



www.copel.com



[/company/copel](https://www.linkedin.com/company/copel)



[/copel](https://www.youtube.com/copel)

**INVESTOR
RELATIONS**

ri@copel.com

(41) 3331-4011

ri.copel.com