



EOTL DAY 2026

Disclaimer

As estimativas e declarações futuras constantes da presente apresentação têm por embasamento, em grande parte, as expectativas atuais e estimativas sobre eventos futuros e tendências que afetam ou podem potencialmente vir a afetar os negócios, a situação financeira, os resultados operacionais e prospectivos da EQUATORIAL. Estas estimativas e declarações estão sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições e são feitas com base nas informações de que a EQUATORIAL atualmente dispõe. Esta apresentação também está disponível no site www.equatorialenergia.com.br/ri e no sistema IPE da CVM. As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e expressões similares têm por objetivo identificar estimativas. Tais estimativas referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que a EQUATORIAL não pode assegurar a atualização ou revisão de quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, de eventos futuros ou de quaisquer outros fatores. As informações operacionais consolidadas representam 100% dos resultados de suas controladas. As seguintes informações não foram revisadas pelos auditores independentes: i) dados operacionais; ii) informações financeiras próforma, bem como a comparação destas informações com os resultados societários do período, e; iii) expectativas da administração quanto ao desempenho futuro das Companhias.

Agenda



Rede: Renaissance-conference
Senha: EQUATORIALDAY



8h15 - 8h45

Credenciamento | Welcome Coffee



8h45 - 10h30

Apresentação



10h30 - 11h00

Coffee Break



11h00 - 11h50

Group Meeting 1



12h00 - 12h50

Group Meeting 2



13h00 - 14h00

Almoço



14h10 - 15h00

Group Meeting 3



15h10 - 16h00

Group Meeting 4



16h00 - 16h20

Coffee Break



16h20 - 17h10

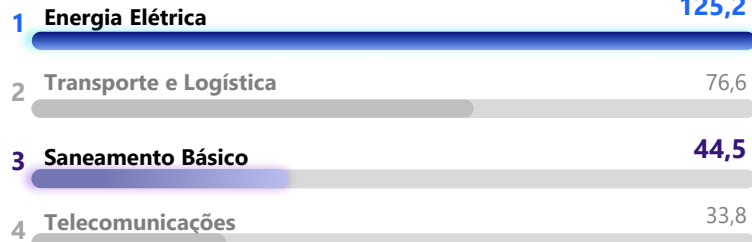
Group Meeting 5

Encerramento

Energia e Saneamento lideram os investimentos em Infraestrutura

Investimentos em infraestrutura por setor – 2025¹

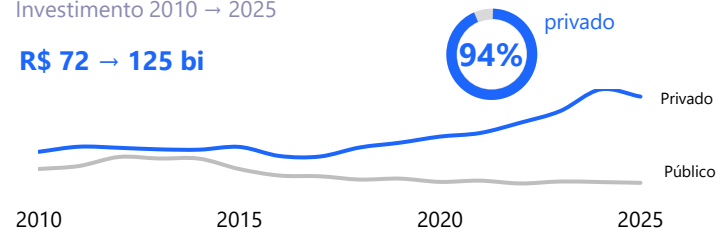
R\$ Bi



Energia Elétrica¹

Investimento 2010 → 2025

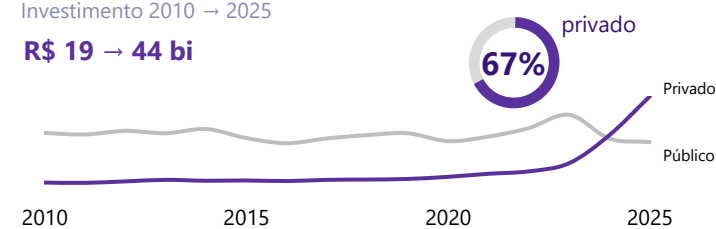
R\$ 72 → 125 bi



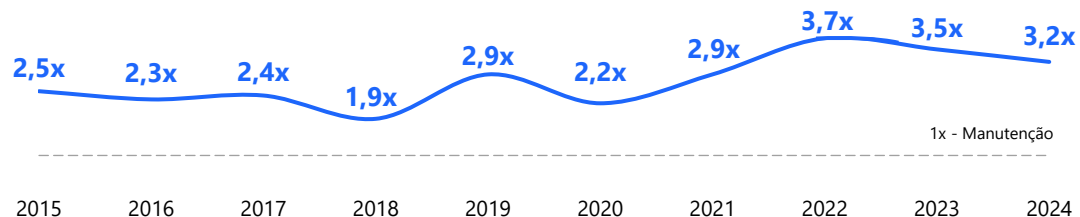
Saneamento Básico¹

Investimento 2010 → 2025

R\$ 19 → 44 bi



Capex/QRR – Distribuição de Energia²



O ciclo de investimentos não se encerra com a universalização, **sustentado por crescimento de carga, qualidade e renovação de ativos.**

Perspectivas do Saneamento³

9

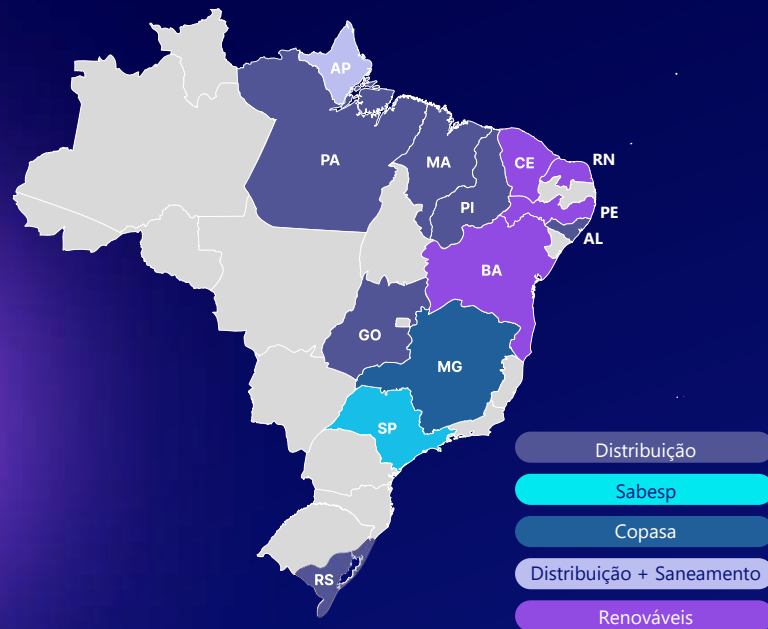
Projetos em estruturação de concessões e PPPs

Que devem demandar

R\$ 58,4 bi

em investimentos futuros

Grupo Equatorial – Plataforma única de *Multiutilities* do Brasil



EBITDA Ajustado

14,5 Bi

2T26 LTM

0,6 Bi
(4%)

Outros

10,7 Bi
(74%)

Distribuição

3,2 Bi
(22%)

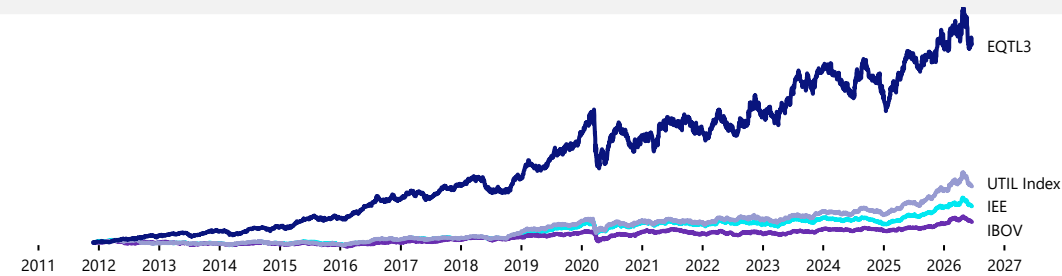
Saneamento

(EBITDA Proforma com Sabesp e Copasa)

Retorno total ao acionista (TSR)¹

+20% CAGR
TSR EQTL3 · 15 anos

5,5x
o retorno do IEE



Desde 2006¹
IPO

+19,0%

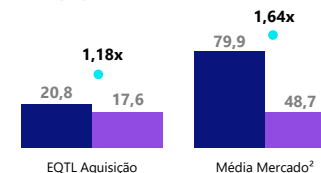
Desde 2015¹
True Corporation

+17,3%

EV/RAB

VALORES EM BI

EV RAB
EV RAB



ROIC - DisCos

2023 2T26 LTM

10,7% → 12,7%

WACC Regulatório

7,4% → 8,1%

Alavancas de Geração de Valor



1 Base regulatória

2 Eficiência operacional

3 Saneamento

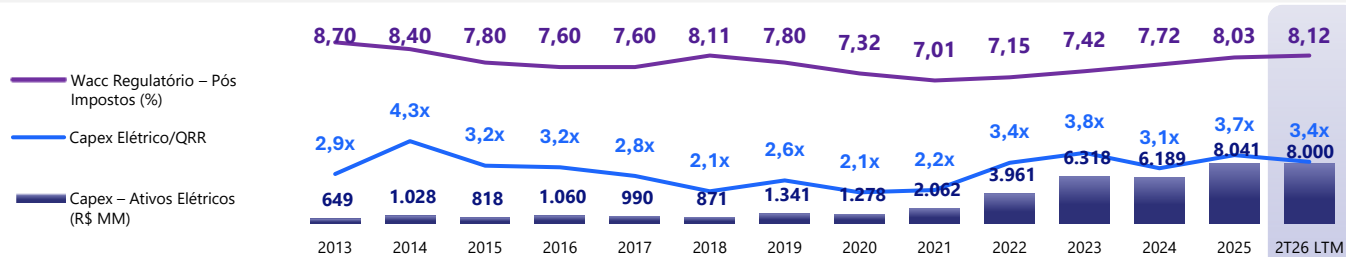
4 Gestão estratégica

Base Regulatória

Distribuidoras

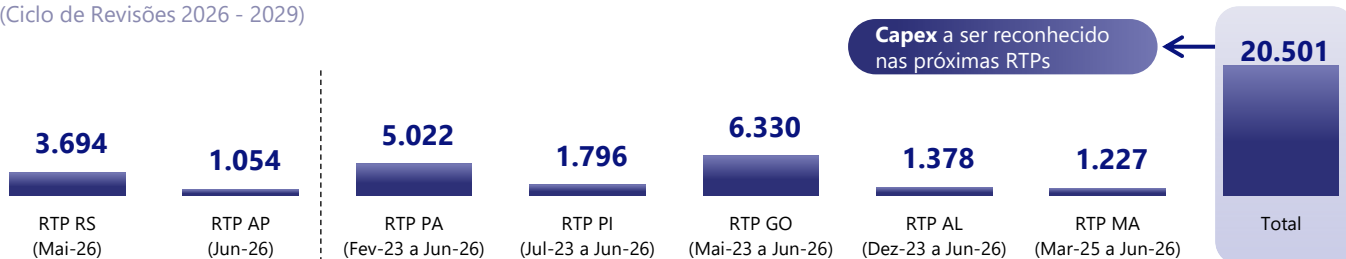
Capex como Gerador de Valor

Investimentos realizados acima da depreciação regulatória contribuindo para o crescimento da base de ativos (R\$ MM)



Investimentos em Ativos Elétricos¹ (R\$ MM)

(Ciclo de Revisões 2026 - 2029)



¹ Capex elétrico próprio capitalizado mais ativo em curso

Benefício SUDAM/SUDENE

		Vencimento
MA	Sudene	2032
PA	Sudam	2034
PI	Sudene	2032
AL	Sudene	2032
AP	Sudam	2032

Data de Corte - Base de Ativos

Distribuidoras	2025	2026	2027	2028	2029	2030
MA	FEV				FEV	
PA ²		NOV				
PI				JUN		
AL				NOV		
RS		MAI				
AP		JUN				
GO				ABR		

² Após a renovação do contrato, a data de aniversário mudou para 25/Maio

1 Base regulatória

2 Eficiência operacional

3 Saneamento

4 Gestão estratégica

Eficiência Operacional

PMSO e Qualidade

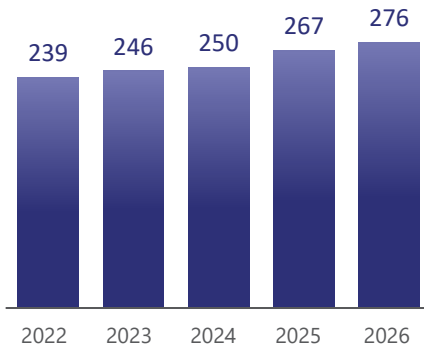
Eficiência Operacional

Maduras

MA • PA • PI • AL

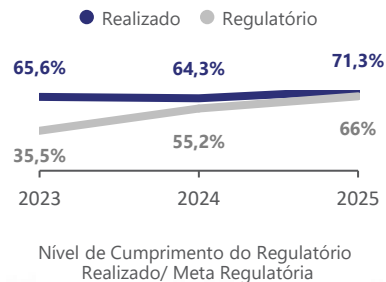
PMSO Ajustado + Compensações /
consumidor
12 meses

CAGR 4,1% / CAGR sem compensações 4,6%



% de Conjuntos que
atendem o DEC
12 meses

CAGR 15,3%



108%
EQTL

106%
Média dos Peers

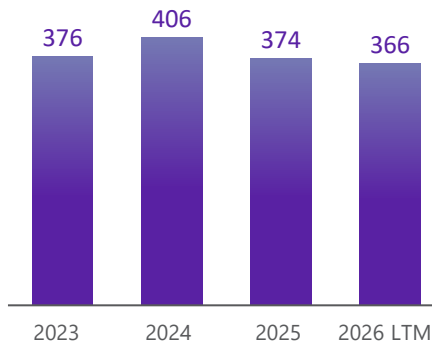
Turnaround

RS • AP • GO

Inflação no período: 5,09% (22-26) e 4,89% (23-26)

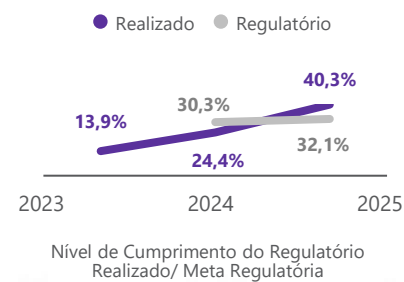
PMSO Ajustado + Compensações /
Consumidor
12 meses

CAGR -1,1% / CAGR sem compensações 0,3%



% de Conjuntos que
atendem o DEC
12 meses

CAGR 70,1%



125%
EQTL

106%
Média dos Peers

1

Vegetação: Poda e Limpeza de Faixa

Impacto Financeiro

R\$ 86 MM
de economia nos
próximos 5 anos

2

Linha Viva de AT

Impacto Financeiro

R\$ 18,5 MM
de economia nos
próximos 5 anos

3

Religadores

Impacto Financeiro

R\$ 45,7 MM
de economia nos
próximos 5 anos

1 Base regulatória

2 Eficiência operacional

3 Saneamento

4 Gestão estratégica

Saneamento

CSA, Sabesp e Copasa

Posicionamento da Equatorial no Saneamento

A disciplina na seleção de oportunidades permitiu à Equatorial construir uma plataforma relevante de saneamento



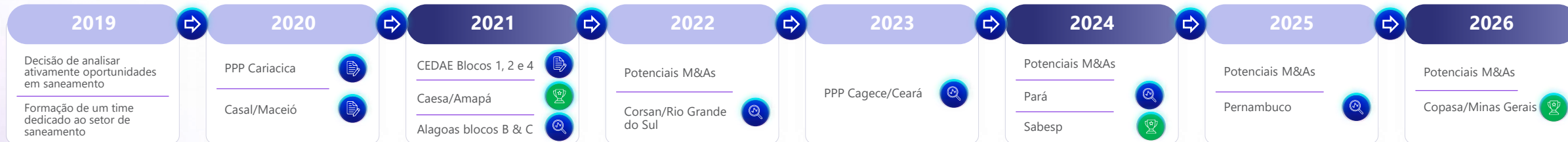
Vencedor



Proposta enviada



Analisado



O que essa jornada nos proporcionou?

CSA + Sabesp + Copasa

Plataforma Alcançada

R\$ 103,7 bilhões

Base regulatória

Atuação no Amapá, São Paulo e Minas Gerais

Concessão Plena

Conhecimento Operacional

Aprendizados obtidos na CSA

Equipe especializada com experiência no setor

Captura de eficiência de Capex e PMSO

Escala

15,4 milhões

ÁGUA | economias atendidas

12,5 milhões

ESGOTO | economias atendidas

6 anos de avaliação disciplinada de oportunidades resultaram na construção de uma plataforma nacional de saneamento, preparada para capturar ganhos de **escala, eficiência operacional e criação de valor no longo prazo.**

Próximos Passos

Ganhos de Eficiência

Oportunidades inorgânicas

Pipeline de Saneamento

Avanço da iniciativa privada

2023 - Metas de Universalização

99% da população com água potável | **90%** com coleta e tratamento de esgoto

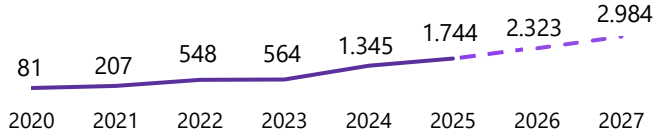
23

Estados aprovaram leis de regionalização¹

64,5MM

de pessoas atendidas por empresas privadas (entre 2020-2025)¹

Projeção de municípios envolvidos nos projetos de privatização¹



Fonte: (1) IAS

Projetos em Pipeline (Excl. São Paulo e Minas Gerais)

Região	Tipo de Concessão	População Abrangida	Municípios	CAPEX	Leilão
Rondônia	Concessão	1,3 MM	45	4,4 BI	3T 2026
Rio Grande do Norte	PPP	1,9 MM	48	4,0 BI	4T 2026
Alagoas	Concessão	0,5 MM	21	2,2 BI	1T 2027
Porto Alegre	Concessão	1,3 MM	1	N/A	3T 2027
Maranhão	PPP ou Concessão	7,2 MM	214	18,7 BI	4T 2027
Espírito Santo	PPP ou Concessão	1,1 MM	32	4,5 BI	1T 2028

Cenário mais desafiador



Cenário Macro

Juros Elevados

Alavancagem dos Players

Equatorial

3,1x

Player 1

9,6x

Player 2

5,8x

Player 3

3,9x

1 Base regulatória

2 Eficiência operacional

3 Saneamento

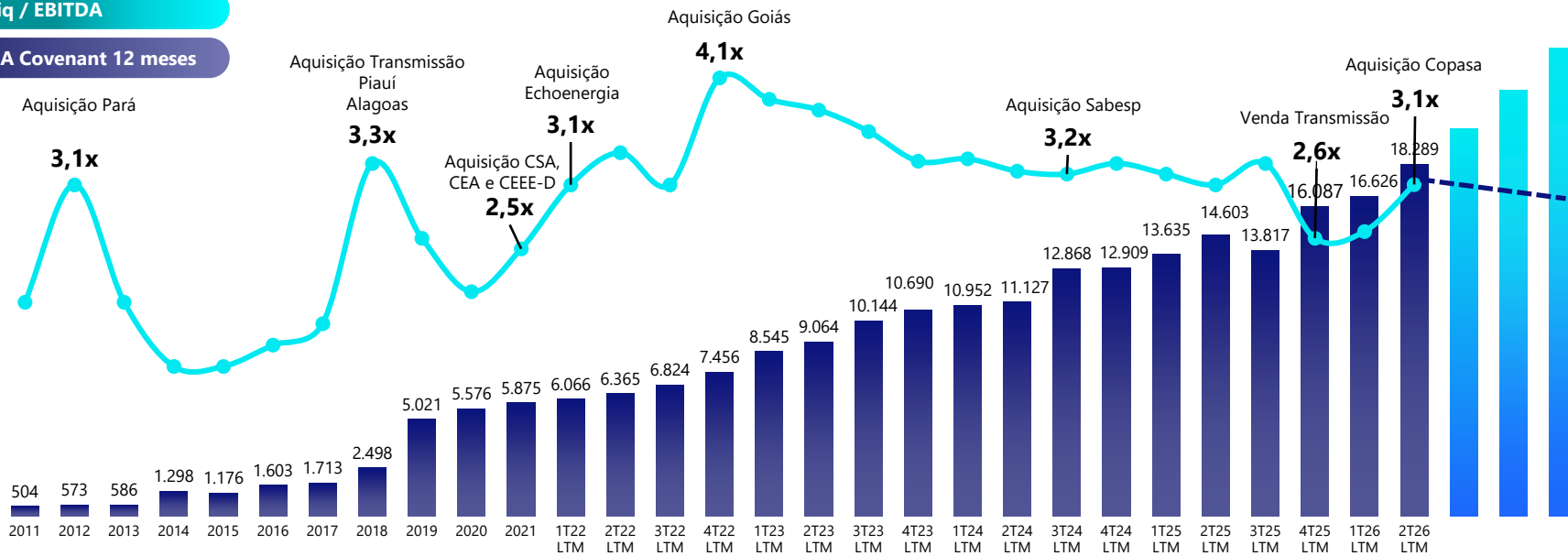
4 Gestão estratégica

Gestão Estratégica

Disciplina na Alocação de Capital e na Gestão de Alavancagem

Dív. Liq / EBITDA

EBITDA Covenant 12 meses



Gestão ativa da Estrutura de Capital

- | Ações PNs
- | Reciclagem de Ativos

Vetores de Desalavancagem

- | ~R\$ 20,5 bi em investimentos de distribuição ainda a serem incorporados à **RAB** nos próximos ciclos tarifários
- | Evolução da **geração de caixa** das concessões em turnaround
- | Potencial de **dividendos**
- | Agenda Regulatória

Agenda Regulatória: Potencial de Criação de Valor

Tema da Agenda	Status Atual	Impacto Relativo ⁽¹⁾	Impacto Potencial no EBITDA (R\$ mm)	Janela de implementação	Análise qualitativa
 Banco de Preços (VNR/VOC)	 Em discussão Agenda Regulatória 1S27	Médio	100/R\$10bi de reconhecimento anual	2027	VNR/VOC média Cias/105% p/cada 10bi de RAB, gera R\$100 mm a mais de remuneração
 WACC Regulatório	 A ser discutido Estudos ANEEL	Alto	100/30 bps na base atual anual	2027	Impacto de queda de 30bps no WACC, considerando a base atual
 Perdas/Receitas Irrecuperáveis	 Em discussão TS 25/2025	Alto	350² anual	1S27	A atualização da base de dados de receitas irrecuperáveis
 Fator X - Pd	 Em discussão CP 20/2026	Alto	200-300 anual	1S27	Atualização dos fatores de produtividade (Alternativa 3)
 Reconhecimento do CAPEX intraciclo	 Em discussão	Muito Alto	180-1.200 antecipação	em aberto	Considera uma média de R\$6 bi de capex elétrico por ano e reconhecimento antecipado entre 15% e 100%
 Curtailment	 Em finalização Portaria 140/26  Em discussão CP 45/2019	Alto	~320	2026/27	Regulamentação do reembolso de curtailment por razões elétricas e de confiabilidade até Nov/25 No aguardo de regulamentação futura

Impacto financeiro agregado

~R\$ 1,2 – 2,3 bilhões

de impacto positivo anual potencial no EBITDA

(1) Impacto relativo, com relação ao potencial efeito sobre a parcela B (2) Considera a atualização da base de dados de 2021 até 2024

Gente e Gestão/Engajamento

Engajamento

87%

De favorabilidade

Great
Place
To
Work®

Certificado

Pesquisa de Engajamento
realizada pela Korn Ferry

Vs. 2024	▲ + 4 p.p.
Vs. Mercado Global	▲ + 9 p.p.
Vs. P75 do mercado	▲ + 3 p.p.
Vs. P90 do mercado	▲ + 1 p.p.

Ratificados pelo 2º ano consecutivo

Jun 2026 – Jun 2027

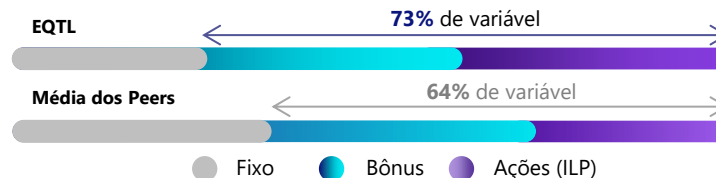
86%
de satisfação

+70%
de participação
vs. 2025

Elegíveis ao ILP

Remuneração orientada a metas, impulsionando nossa cultura meritocrática.

Composição da Remuneração da Diretoria

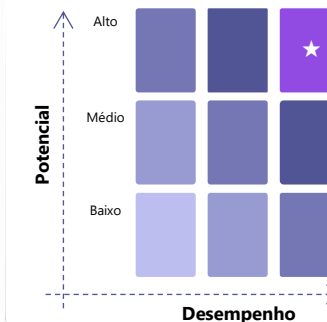


Produtos de Incentivo de Longo Prazo

Valorização (até 6 anos) Stock Options Ganho atrelado à alta das ações na B3.	Performance (3 anos) Phantom Shares Cash condicionado a metas operacionais/EBITDA.	Retenção (3-4 anos) Matching Shares Coinvestimento do próprio bônus com contrapartida de ações
---	---	---

Plano de Sucessão

Metodologia Nine-box



Ciclo Anual

1. Identificação de Posições
2. Avaliação de Talentos
3. Calibração
4. Mapeamento Sucessório
5. Planos de Desenvolvimento
6. Monitoramento

224

líderes reconhecidos

99,2%

retenção de talentos estratégicos

99%

adesão ao ciclo

Sucessão
estruturada



Continuidade



Crescimento



Valor ao
acionista

Uso da Inteligência Artificial com propósito e disciplina de capital



Clientes



**Garantia
de Receita**



**Eficiência Operacional
e Segurança**



**Transição
Energética**

**Dados como ativos
estratégicos**

**Inteligência Artificial como
alavancador de resultados**

**Soluções digitais
estruturantes**

**Cultura
de inovação**

Frentes

-  Comitê de Inovação
-  Comitê de Dados & IA
-  Design Thinking
-  Agentes da Inovação
-  Órbita Equatorial

Funil de
Demandas



Ambiente de Produção

Deploy

Execução de Projetos



Sandbox de IA e Inovação



Lakehouse

(Snowflake, GCP)



Fonte de Dados

(SAP, Salesforce, ADMS, GIS, etc)

Áreas de Negócio

-  Comercial
-  Engenharia
-  Clientes
-  Regulatório
-  Jurídico
-  Financeiro
-  Facilities
-  Rel. Investidores

Portfólio de Projetos do Grupo



Smart Grid



ADMS



Gestão de Ativos



Centro de Monitoramento de Ativos Estratégicos



Gerenciamento de Recurso em condições de Climáticas Severas



Deteção e monitoramento de vegetação



Roteirização Automática dos Serviços de Campo



Plataforma Unificada de clientes



Monitoramento de clientes



Inteligência Conversacional



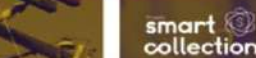
Acessibilidade



Gestão de recuperação de energia



Gerenciamento de Perdas via Satélite



Gestão de cobranças



Mapeamento Inteligente



Segurança e Proteção contra fraudes



Gerenciamento de Danos Elétricos



Dados de medição

Dados

Resultados dos Projetos de Inovação em IA



GPS

Recuperação de receita

Deteção inteligente de alvos clandestinos por imagens de satélite e IA

R\$ 24 MM/ano

Potencial de receita
(ticket médio R\$ 186)

11k / 82%

Alvos regularizados /
assertividade

Benefícios Para o Negócio

- | Redução de custos operacionais e aumento de produtividade
- | Maior agilidade nos processos de combate a clandestinos
- | Melhoria da qualidade e assertividade das operações



Smart Collection

Arrecadação e cobrança

Hipersegmentação e clusterização inteligente da cobrança por perfil de cliente

R\$ 53 MM/ano

Aumento da
arrecadação

26%

Crescimento do ROI —
payback em 19 meses

Benefícios Para o Negócio

- | Redução de revisitas de corte
- | Redução de custos operacionais
- | Melhoria da satisfação do cliente



Projeto Rally

Recuperação de Energia

Sistema inteligente de gerenciamento de atividades de combate à fraude

R\$ 10,8 MM

Ganhos financeiros
em 2024 e 2025

+27%

Aumento do ticket
médio – energia
recuperada (CNR)

Benefícios para o Negócio

- | Maximização da recuperação de energia
- | Redução de custos operacionais
- | Garantia da qualidade regulatória
- | Elaboração Automática de laudos de Termo de Ocorrência e Inspeção (TOI)



Delfos

Experiência do Cliente

Centro avançado de monitoramento de clientes

R\$ 5,3 MM/ano

Redução de 30% de
Serviços Realizados
fora do Prazo

14 MM/ano
(volume de chamadas)

Chamadas atendidas
por humanos e
monitorados por IA

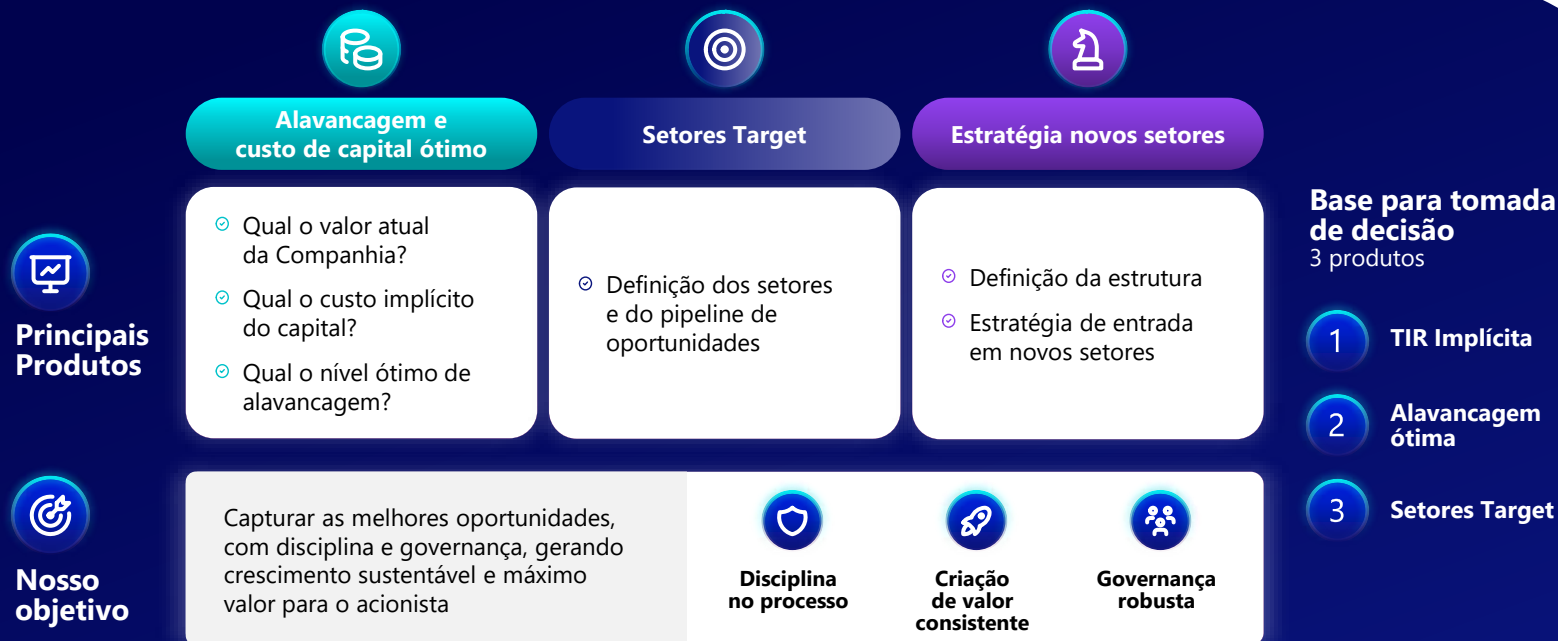
Benefícios Para o Negócio

- | Melhoria da experiência do cliente
- | Antecipação de riscos e redução de impactos
- | Otimização de custos e recursos



Framework para Avaliação de Oportunidades & Futuro

Matriz Estratégica e Governança de Investimentos



Alocação de Capital

- Crescimento Orgânico
- Recompra de Ações
- Distribuir Dividendos
- M&A/Reciclagem de Ativos
- Reduzir Alavancagem

Maximizar delta VPL por ação

Governança de Investimentos



Dois times dedicados de M&A



M&A Setor Elétrico

Foco em oportunidades no setor elétrico



M&A Saneamento

Foco em oportunidades de saneamento



Coordenação de M&A & Comitê de Novos Negócios

Análise e recomendação de oportunidades

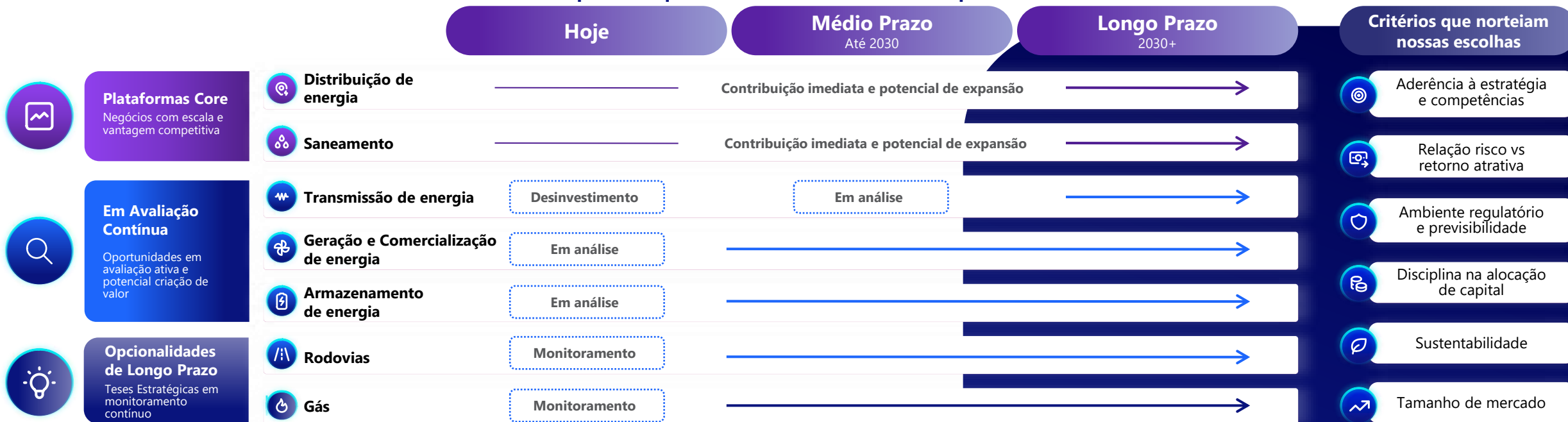


Conselho de Administração

Aprovação final das transações e alocação de capital

Expansão do Grupo

Quando esperamos que os investimentos contribuam para o crescimento de resultados





Obrigado



ri@equatorialenergia.com.br





EOTL
DAY
2026

Disclaimer

This presentation may contain forward-looking statements, which are subject to risks and uncertainties, as they were based on the expectations of the Company's management and on available information. These prospects include statements concerning the Company's current intentions or expectations for our clients. Forward-looking statements refer to future events which may or may not occur. Our future financial situation, operating results, market share and competitive positioning may differ substantially from those expressed or suggested by said forward-looking statements. Many factors and values that can establish these results are Outside Company's control or expectation. The reader/investor is prevented not to completely rely on the information above. The words "believe", "can", "predict", "estimate", "continue", "anticipate", "intend", "forecast" and similar words, are intended to identify estimates. Such estimates refer only to the date in which they were expressed, therefore the Company has no obligation to update said statements. The consolidated operational data represents 100% of the results of its controllers. This presentation does not consist of offering, invitation or request of subscription offer or purchase of any marketable securities, and this statement or any other information herein, does not consist of a contract base or commitment of any kind.

Agenda



Wi-fi network: Renaissance-
conference
Password: EQUATORIALDAY



8h15 - 8h45

Welcome Coffee



8h45 - 10h30

Presentation



10h30 - 11h00

Coffee Break



11h00 - 11h50

Group Meeting 1



12h00 - 12h50

Group Meeting 2



13h00 - 14h00

Lunch



14h10 - 15h00

Group Meeting 3



15h10 - 16h00

Group Meeting 4



16h00 - 16h20

Coffee Break



16h20 - 17h10

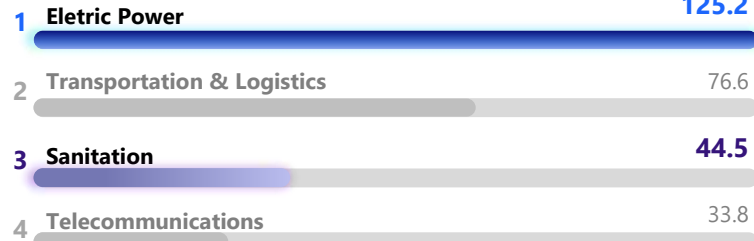
Group Meeting 5

Ending

Energy and Sanitation lead Infrastructure Investments

Infrastructure Investment by Sector – 2025¹

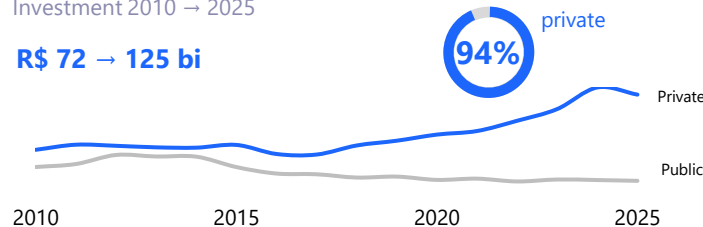
R\$ Bi



Electric Power¹

Investment 2010 → 2025

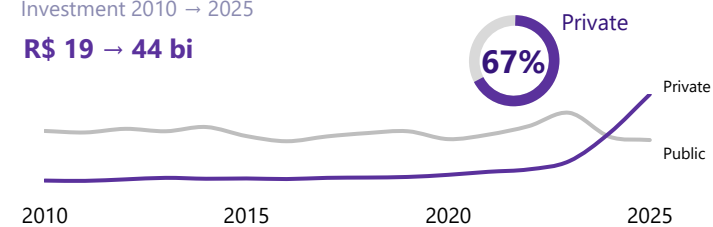
R\$ 72 → 125 bi



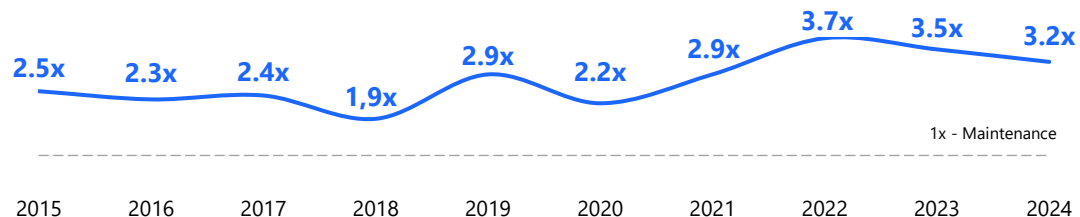
Sanitation¹

Investment 2010 → 2025

R\$ 19 → 44 bi



Capex/QRR – Distribution²



The investment cycle does not end with universal access. **driven by load growth. quality improvements. and asset renewal.**

Sanitation Outlook³

9

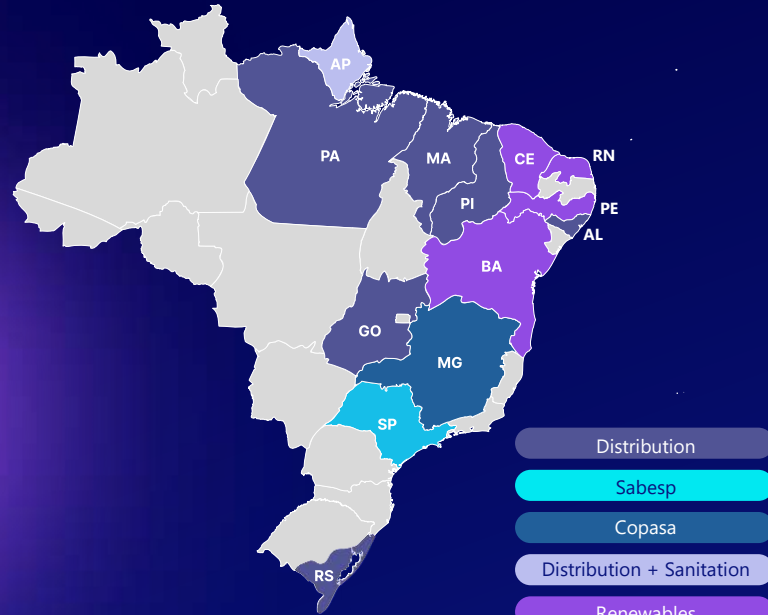
Projects under concession and PPP structuring

Which are expected to require

R\$ 58.4 bi

In future investments

Grupo Equatorial – Brazil's Unique Multi-Utilities Platform



Adjusted EBITDA

14.5 Bi

2Q26 LTM

0,6 Bi
(4%)

Others

10.7 Bi
(74%)

Distribution

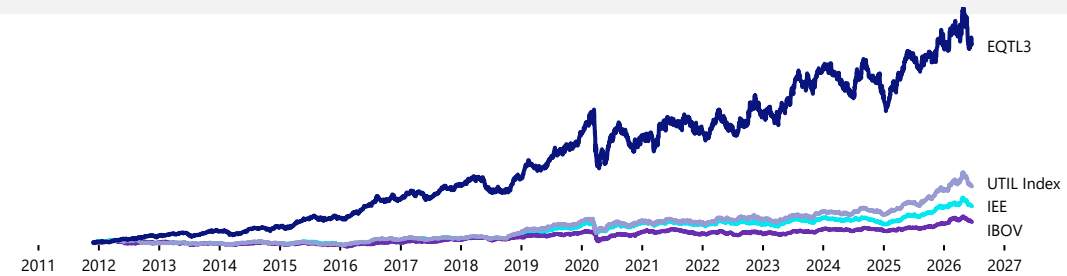
3.2 Bi
(22%)

Sanitation
(Pro forma including
Sabesp and Copasa)

Total Shareholder Return (TSR)¹

+20% CAGR
TSR EQTL3 · 15 years

5.5x
the IEE return



Since 2006¹
IPO

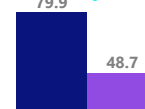
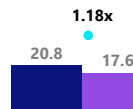
+19.0%

Since 2015¹
True Corporation

+17.3%

EV/RAB
BI

EV RAB
EV/RAB



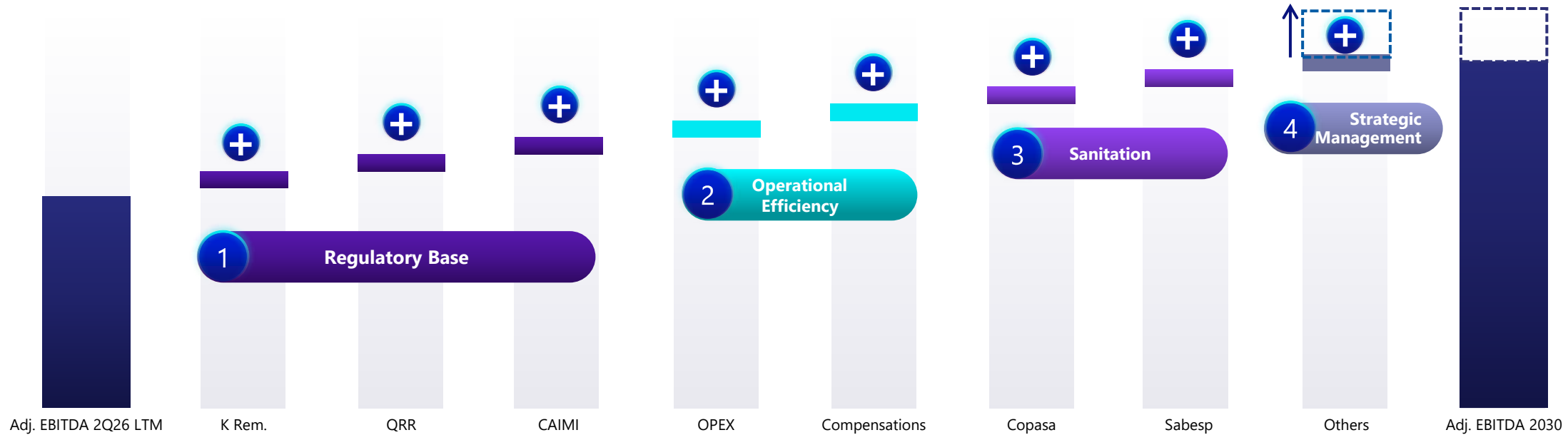
ROIC - DisCos

2023 2T26 LTM
10.7% → 12.7%

Regulatory WACC

7.4% → 8.1%

Value creation drivers



1 Regulatory Base

2 Operational Efficiency

3 Sanitation

4 Strategic Management

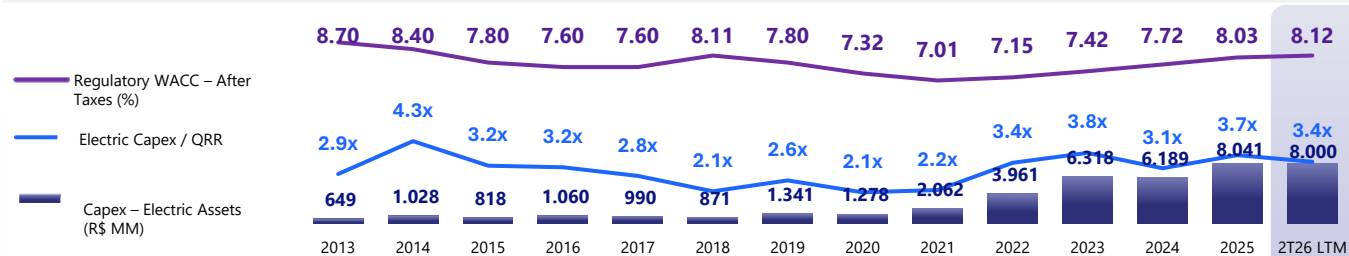
Regulatory Base

Discos

Capex as a Value Creator

Investments above regulatory depreciation contributing to the growth of the asset base

(R\$ MM)

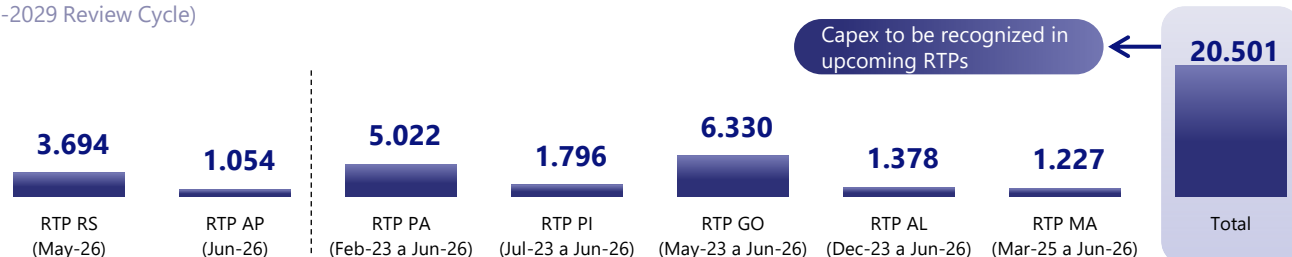


SUDAM/SUDENE Tax Benefit

		Expiration
MA	Sudene	2032
PA	Sudam	2034
PI	Sudene	2032
AL	Sudene	2032
AP	Sudam	2032

Investments in Eletric Assets (R\$ MM)

(2026-2029 Review Cycle)



Cut off Date – Asset Base

DisCos	2025	2026	2027	2028	2029	2030
MA	FEV				FEV	
PA*		NOV				
PI				JUN		
AL				NOV		
RS		MAI				
AP		JUN				
GO				ABR		

*Following the contract renewal, the anniversary date was changed to May 25

1 Regulatory Base

2 Operational Efficiency

3 Sanitation

4 Strategic Management

Operational Efficiency

OPEX and Quality

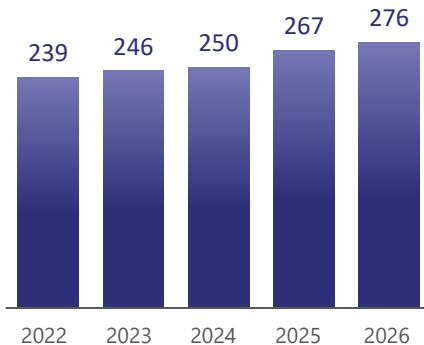
Operational Efficiency

Mature

MA • PA • PI • AL

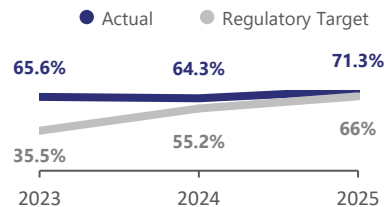
Adjusted OPEX + Compensations/
consumer
12 months

CAGR 4.1% / CAGR *ex-compensation*: 4.6%



% of Groups Within the
DEC Limit
12 months

CAGR 15.3%



Regulatory Compliance Level
Actual / Regulatory Target

108%
EQTL

106%
Peers Average

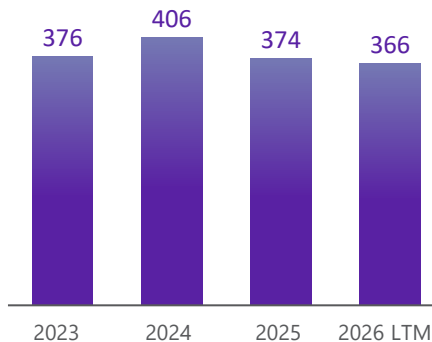
Inflation over the period: **5.09%** (22-26) e **4.89%** (23-26)

Turnaround

RS • AP • GO

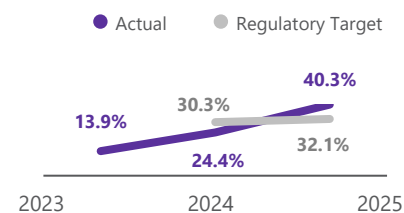
Adjusted OPEX + Compensations/
consumer
12 months

CAGR -1.1% / CAGR *ex-compensation*: 0.3%



% of Groups Within the
DEC Limit
12 months

CAGR 70.1%



Regulatory Compliance Level
Actual / Regulatory Target

125%
EQTL

106%
Peers Average

1

Vegetation: Pruning and Right-of-Way Clearing

Financial Impact

R\$ 86 MM
of savings over the next
5 years

2

HV Live-Line Maintenance

Financial Impact

R\$ 18.5 MM
of savings over the next
5 years

3

Voltage Regulators

Financial Impact

R\$ 45.7 MM
of savings over the next 5
years

1 Regulatory Base

2 Operational Efficiency

3 Sanitation

4 Strategic Management

Sanitation

CSA, Sabesp and Copasa

Equatorial's Positioning in Sanitation

A disciplined approach to opportunity selection allowed Equatorial to build a meaningful sanitation platform



Winner



Proposal
send



Analyzed



What has this Journey provided?

CSA + Sabesp + Copasa

Established Platform

R\$ 103.7 billion

Regulatory Base

Located in Amapá, Minas Gerais and São Paulo

Full Concession

Operational Knowledge

Expertise gained from CSA

Specialized team with extensive sector experience

Capturing Capex and Opex efficiencies

Scale

15.4 million

WATER | billing units

12.5 million

SEWAGE | billing units

6 years of disciplined opportunity evaluation led to the establishment of a national sanitation platform, poised to capture **scale gains**, **operational efficiency**, and **long-term value creation**.

Next Steps

Efficiency
Gains

Inorganic
Opportunities

Sanitation Pipeline

Private sector penetration

2033 · Target of universalization

99%

of population with access to potable water

90%

with sewage collection and treatment

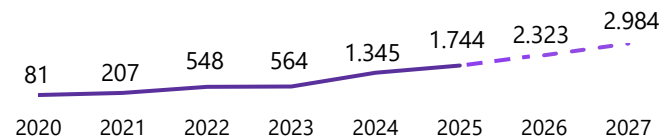
23

States passed regionalization laws¹

64.5MM

of people served by private companies (2020-2025)¹

Estimated municipalities covered by privatization projects¹



Pipeline Projects (Excl. São Paulo and Minas Gerais)

Region	Type of concession	Population Covered	Municipalities	CAPEX	Public Tender
Rondônia	Concession	1.3 MM	45	1.4 BI	3Q 2026
Rio Grande do Norte	PPP	1.9 MM	48	4.0 BI	4Q 2026
Alagoas	Concession	0.5 MM	21	2.2 BI	1Q 2027
Porto Alegre	Concession	1.3 MM	1	N/A	3Q 2027
Maranhão	PPP or Concession	7.2 MM	214	18.7 BI	4Q 2027
Espírito Santo	PPP or Concession	1.1 MM	32	4.5 BI	1Q 2028

Most Challenging Scenario



Macro Environment

High Interest Rates

Player's Leverage

Equatorial

3.1x

Player 1

9.6x

Player 2

5.8x

Player 3

3.9x



1 Regulatory Base

2 Operational Efficiency

3 Sanitation

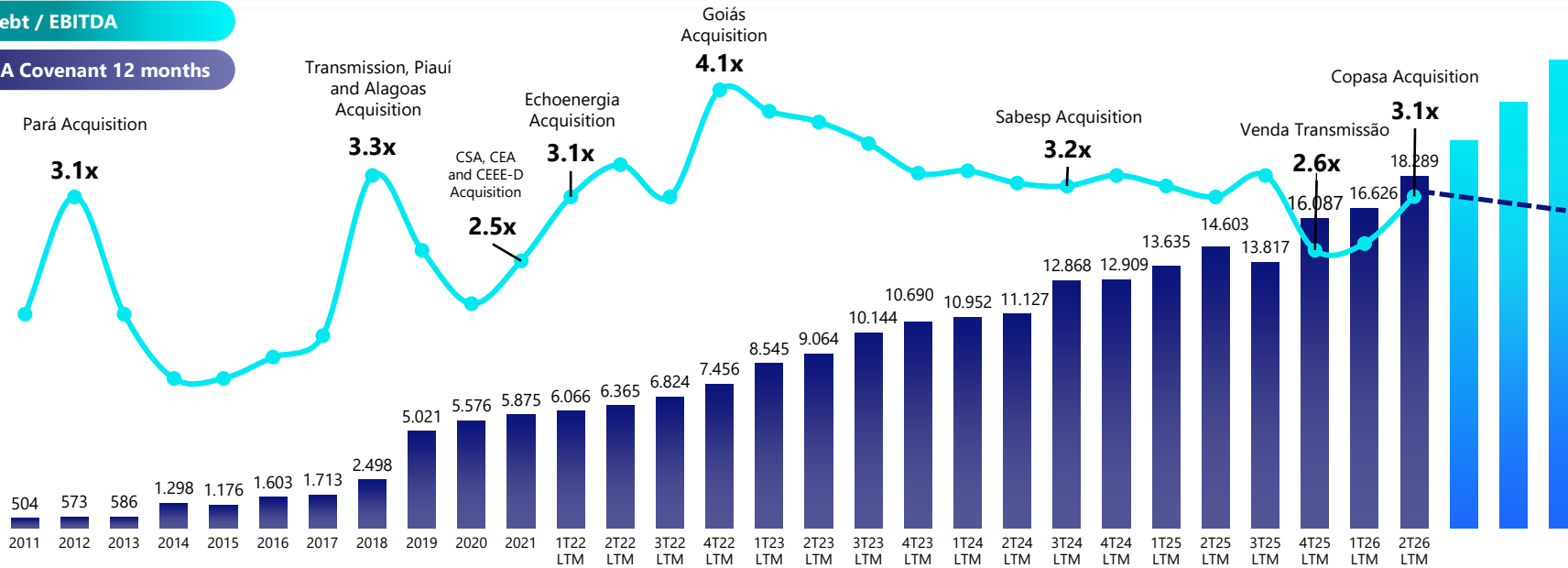
4 Strategic Management

Strategic Management

Disciplined capital allocation and leverage management

Net Debt / EBITDA

EBITDA Covenant 12 months



Active capital structure management

- | Preferred shares
- | Asset recycling

Deleveraging Drivers

- | ~R\$ 20.5 bi in distribution Capex yet to be incorporated into the **RAB** in upcoming tariff cycles
- | **Cash generation** for turnarounds concessions
- | **Dividends** capacity
- | Regulatory Agenda

Regulatory Agenda: Potential Value Creation

Agenda item	Current Status	Relative Impact ⁽¹⁾	Potential impact in EBITDA (R\$ mm)	Implementation Window	Quantitative Analysis	Aggregate financial impact ~R\$ 1.2 – 2.3 billion of potential annual positive impact on EBITDA
 Price Database (VNR/VOC)	 Under discussion Regulatory Agenda 1S27	Medium	100/R\$10bi of recognition annual	2027	Assuming a 105% peer average VNR/VOC, every R\$ 10 bi in RAB generates a R\$ 100 mm in remuneration	
 Regulatory WACC	 For discussion ANEEL's studies	High	100/30 bps in annual base anual	2027	Impact of a 30 bps WACC compression (current baseline)	
 Losses / Irrecoverable Revenues	 Under discussion TS 25/2025	High	350² anual	1S27	Baseline data updates of RI	
 Factor X - Pd	 Under discussion CP 20/2026	High	200-300 anual	1S27	Update of productivity factors (Alternative 3)	
 Intra-cycle Capex recognition	 Under discussion	Very High	180-1.200 advanced	Outstanding	Assumes na average power Capex of R\$ 6 bi per year, with early recognition ranging from 15% to 100%	
 Curtailment	 Finalizing Ordinance 140/26  Under discussion CP 45/2019	High	~320	2026/27	Curtailement compensation for electrical and reliability reasons by Nov/25 Pending further regulation	

(1) Relative impact regarding the potencial effect on Parcel B

(2) Assumes a baseline data update covering the 2021-2023 period

People and Management / Engagement

Engagement

87%

De favorability

Great
Place
To
Work®

Certificado

Pesquisa de Engajamento
realizada pela Korn Ferry

Vs. 2024	▲ + 4 p.p.
Vs. Global Market	▲ + 9 p.p.
Vs. P75 of market	▲ + 3 p.p.
Vs. P90 of market	▲ + 1 p.p.

Certified for the 2nd consecutive year

Jun 2026 – Jun 2027

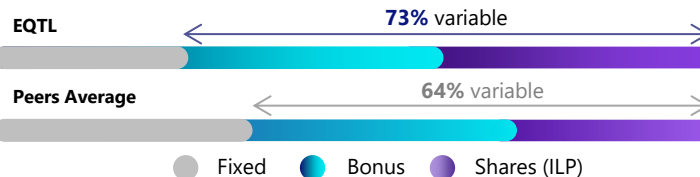
86%
satisfaction

+70%
participation
vs. 2025

Eligible for ILP

Performance-based compensation, reinforcing our meritocratic culture..

Management Compensation Mix



Long-Term Incentive Products

Valuation
(up tp 6 years)

Stock Options
Gain tied to share price
appreciation

Performance
(3 years)

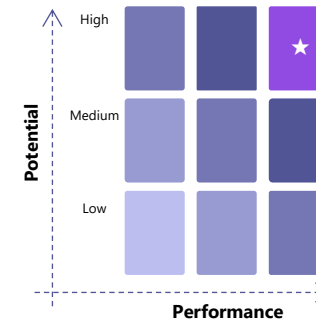
Phantom Shares
Cash payout linked to
operating performance /
EBITDA.

Retention
(3-4 years)

Matching Shares
Co-investment of own
funds with counterpart's
shares

Succession Plan

Nine-box Methodology



Annual Cycle

1. Position Identification
2. Talent Assessment
3. Calibration
4. Succession Mapping
5. Development Plans
6. Monitoring

224
Recognized leaders

99.2%
Retention of strategic talent

99%
Adherence to the cycle

Structured
Succession

→ Continuity

→ Growth

→ Value to
Shareholders

Purposeful use of Artificial Intelligence and disciplined capital allocation



Customers



Revenue Assurance



**Operational Efficiency
and Safety**



Energy Transition

**Data as strategic
assets**

**Artificial Intelligence as a
results accelerator**

**Foundational
digital solutions**

**Culture of
innovation**

AI Strategies Across the Group

Key Initiatives

-  Innovation Committee
-  Data & AI Committee
-  Design Thinking
-  Innovation Agents
-  Equatorial Orbit

Demand
Funnel



Production Environment

Deployment



AI & Innovation Sandbox



Lakehouse

(Snowflake, GCP)



Data Sources

(SAP, Salesforce, ADMS, GIS, etc)

Project Execution

Business Areas

-  Commercial
-  Engineering
-  Customer
-  Regulatory
-  Legal
-  Finance
-  Facilities
-  Investor Relations

Group Project Portfolio



PROJETO
QUANTUM
SMARTGRID

Smart Grid

PROJETO
CRONOS
SOLUÇÃO ADMS

ADMS



PROJETO
ATLAS

Gestão
de Ativos



SINAPSE

Centro de Monitoramento
de Ativos Estratégicos



HORUS

Gerenciamento
de Recurso em condições de
Climáticas Severas

Projeto
rede limpa

Deteção e
monitoramento de
vegetação

sig.a

Roteirização Automática
dos Serviços de Campo

EQUATORIAL **ove**

VISION VOX Sync
SWIFT Orby pulse
GENESYS

Plataforma Unificada
de clientes

delfos

Monitoramento
de clientes

wexus

Inteligência
Conversacional

vitta

Acessibilidade

PROJETO
RALLY

Gestão de recuperação
de energia

PROJETO
GPS

Gerenciamento de
Perdas via Satélite

smart
collection

Gestão de cobranças

**ROOF
SCAN**

Mapeamento
Inteligente

PDM

Dados de
medição

Dados

AI Innovation Project Results



GPS

Revenue Recovery

Intelligent detection of clandestine connections using satellite imagery and AI

R\$ 24 MM/year

Revenue potencial
(average ticket R\$ 186)

11k / 82%

Regulated targets /
accuracy

Business Benefits

- | Reduction in operating costs and increased productivity
- | Greater agility in processes to combat clandestine connections
- | Improved quality and assertiveness of operations



Smart Collection

Collections & Debt Recovery

Hyper-segmentation and intelligent clustering of collections by customer profile

R\$ 53 MM/year

Increase in
collections

26%

ROI growth, payback in
19 months

Business Benefits

- | Reduction in repeated disconnection visits
- | Reduction in operating costs
- | Improved customer satisfaction



Rally Project

Energy Recovery

Intelligent fraud prevention activity management system

R\$ 10.8 MM

Financial gains in
2024 and 2025

+27%

Increase in average
ticket from recovered
energy (CNR)

Business Benefits

- | Maximization of energy recovery
- | Reduction in operating costs
- | Assurance of regulatory compliance
- | Automatic preparation of Term of Occurrence and Inspection Reports (TOI)



Delfos

Customer experience

Advanced customer monitoring center

R\$ 5.3 MM/year

30% reduction in
services performed
outside the deadline

14 MM/year
(call volume)

Calls handled by
humans and
monitored by AI

Business Benefits

- | Improved customer experience
- | Early identification of risks and reduced impacts
- | Optimization of costs and resources



Framework for Evaluating Opportunities & the Future

Strategic Investment Matrix and Governance



**Main
products**



**Our
objective**



**Optimal Leverage and
Cost of Capital**

- What is the Company's current value?
- What is the implicit cost of capital?
- What is the optimal leverage level?



Target Sectors

- Definition of target sectors and opportunity pipeline



Strategy for new sectors

- Definition of the structure
- Entry strategy into new sectors

Basis for Decision-Making
3 pillars

1

Implied IRR

2

Optimal Leverage

3

Target Sectors

Capture the best opportunities with discipline and governance, generating sustainable growth and maximizing shareholder value.



**Process
discipline**



**Consistent
value creation**



**Robust
governance**



Capital Allocation

- Organic Growth
- Share Buybacks
- Dividend Distribution
- M&A / Asset Recycling
- Reduce Leverage

Maximize NPV uplift per share

Investment Governance



Two dedicated M&A teams



M&A Energy Sector

Focus on opportunities in the energy sector



M&A Sanitation

Focus on opportunities in the sanitation sector



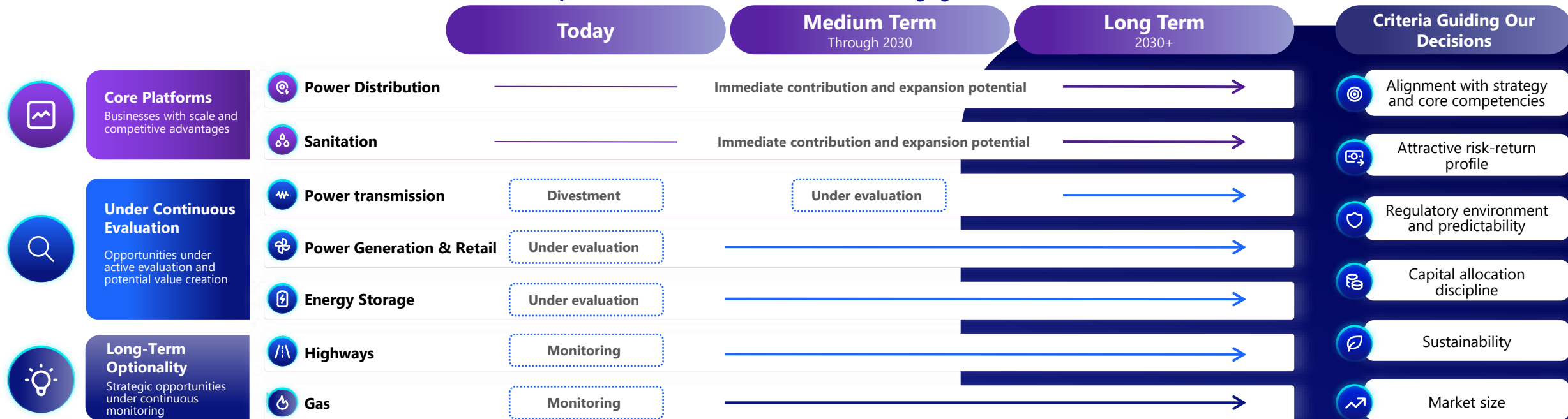
M&A Coordination & New Business Committee
Opportunity analysis and recommendation



Board of Directors
Final approval of transactions and capital allocation

Group Expansion

When we expect investments to contribute to earnings growth





Thank you



ri@equatorialenergia.com.br

