

# COPEL DAY

26  
NOV



CPL  
B3 LISTED N2

ISE B3  
IBOVESPA B3

IDIVERSA B3  
ICO2 B3



## 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.



**ABERTURA**

**MARCEL MALCZEWSKI** – PRESIDENTE DO  
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

**PRIORIDADES  
ESTRATÉGICAS**

**DANIEL SLAVIERO** – PRESIDENTE

**JORNADA DE EFICIÊNCIA E GERAÇÃO  
DE VALOR**

**FELIPE GUTTERRES** – VP DE FINANÇAS E DE RI

**OTIMIZAÇÃO DE PORTFÓLIO E  
INOVAÇÃO**

**DIOGO MAC CORD** – VP DE ESTRATÉGIA, NOVOS  
NEGÓCIOS E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

**REGULAÇÃO E MERCADO DE ENERGIA:  
OPORTUNIDADES E DESAFIOS**

**ANDRÉ GOMES** – VP DE REGULAÇÃO E MERCADO

**GESTÃO E LIDERANÇA: IMPULSIONANDO  
RESULTADOS ATRAVÉS DA CULTURA**

**MÁRCIA BAENA** – VP DE GENTE E GESTÃO

**GESTÃO ESTRATÉGICA DE  
COMERCIALIZAÇÃO DE ENERGIA**

**RODOLFO LIMA** – DIRETOR GERAL DA  
COPEL COMERCIALIZAÇÃO

**MODERNIZAÇÃO E EFICIÊNCIA EM  
GET**

**MOACIR BERTOL** – DIRETOR GERAL DA  
COPEL GERAÇÃO E TRANSMISSÃO

**EVOLUÇÃO E PERFORMANCE EM  
DISTRIBUIÇÃO**

**MARCO ANTÔNIO VILLELA** – DIRETOR  
GERAL DA COPEL DISTRIBUIÇÃO

**COPEL**  
**DAY**  
**26**  
**NOV**



## **Apresentação C-Level**



**Daniel Slaviero**  
Presidente da Copel



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



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



**Márcia Baena**  
Vice-Presidente de Gente e Gestão



**André Gomes**  
Vice-Presidente de Regulação e Mercado



**Yuri Ledra**  
Vice-Presidente Jurídico e de Compliance

**COPEL DAY**  
26 NOV



**Rodolfo Lima**  
Diretor Geral da Copel Comercialização



**Moacir Bertol**  
Diretor Geral da Copel Geração e Transmissão S.A.



**Marco Villela**  
Diretor Geral da Copel Distribuição S.A.

**COPEL**

**COPEL**  
**DAY**  
**26**  
**NOV**



**Marcel**  
**Malczewski**  
Presidente do Conselho de  
Administração

**COPEL  
DAY**

**26  
NOV**



## **PRIORIDADES ESTRATÉGICAS**

**DANIEL SLAVIERO**  
PRESIDENTE

# Sucesso na execução da estratégia



Nota: Evolução do Valor de Mercado (ajustado por proventos)

Fonte: Economática

# Consistência na entrega



## Equilíbrio entre crescimento e dividendos



**Renovação das concessões**



**Desinvestimentos Compagas e UEGA**



**Atração e retenção de talentos**



**Reestruturação organizacional**



**PDV**



**Otimização do portfólio**



**Alienação de imóveis**



**Plano de recompra de ações e dividendos**

# Estratégia

## 1ª ONDA: 2024/25

### Eficiência Estruturante

- ✓ Foco no *core business*
- ✓ Otimização de ativos
- ✓ Revisão organizacional
- ✓ Transformação digital

## 2ª ONDA: 2025/26

### Excelência Operacional

- Cultura de dono
- Eficiência em custos
- Comercialização de energia
- Experiência do cliente
- Inovação impulsionando os negócios
- Protagonismo regulatório
- Novo Mercado

## 3ª ONDA: 2026/30

### Expansão

- Crescimento orgânico
- Oportunidades em crescimento inorgânico

# Benchmark das companhias de energia do Brasil



CRIAÇÃO DE VALOR



EFICIÊNCIA



QUALIDADE



DISCIPLINA NA  
ALOCAÇÃO DE  
CAPITAL

**COPEL  
DAY**  
26  
NOV



COPEL  
DAY

26  
NOV



## JORNADA DE EFICIÊNCIA E GERAÇÃO DE VALOR

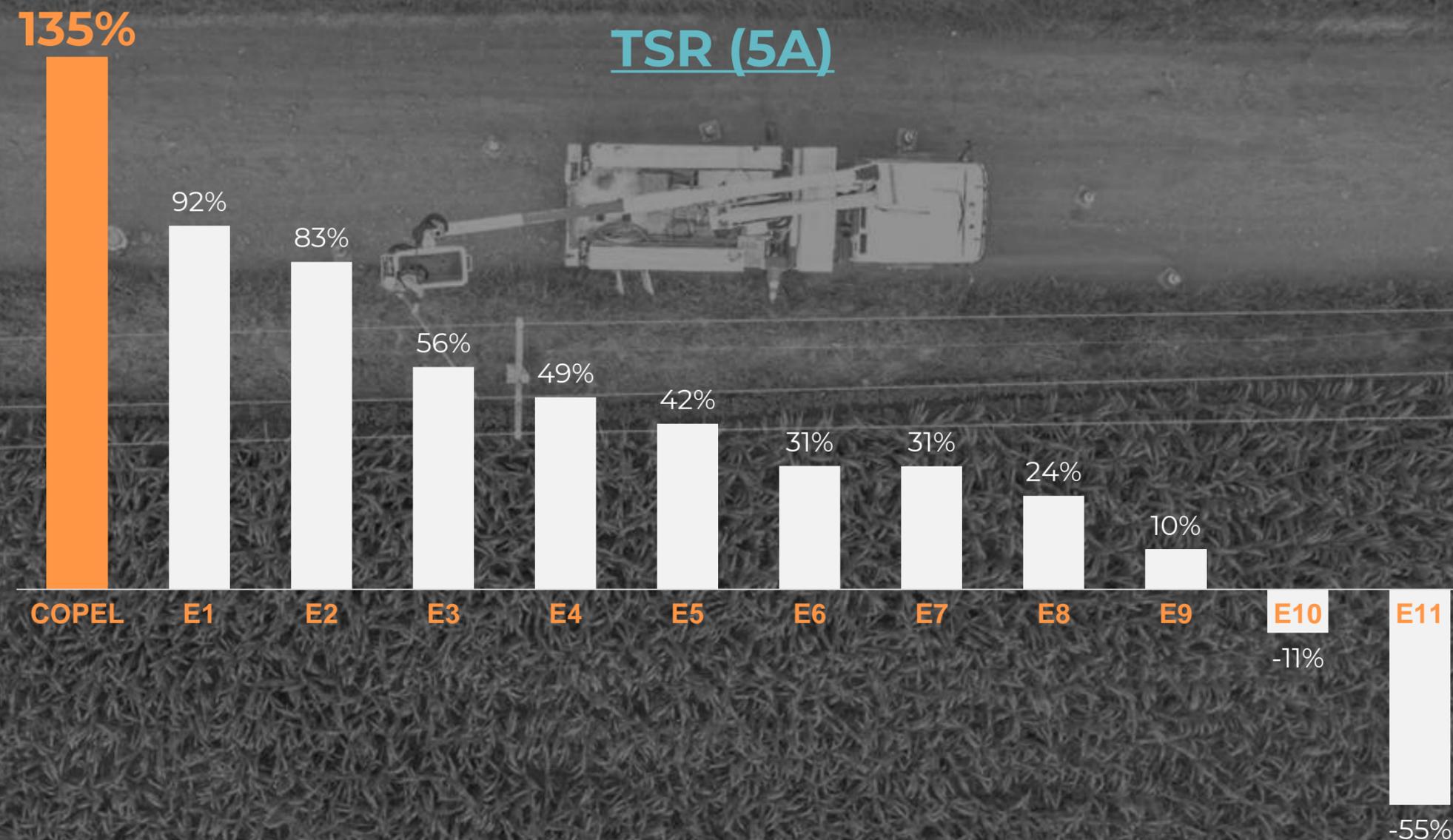
**FELIPE GUTTERRES**

VICE-PRESIDENTE DE FINANÇAS E DE  
RELAÇÕES COM INVESTIDORES

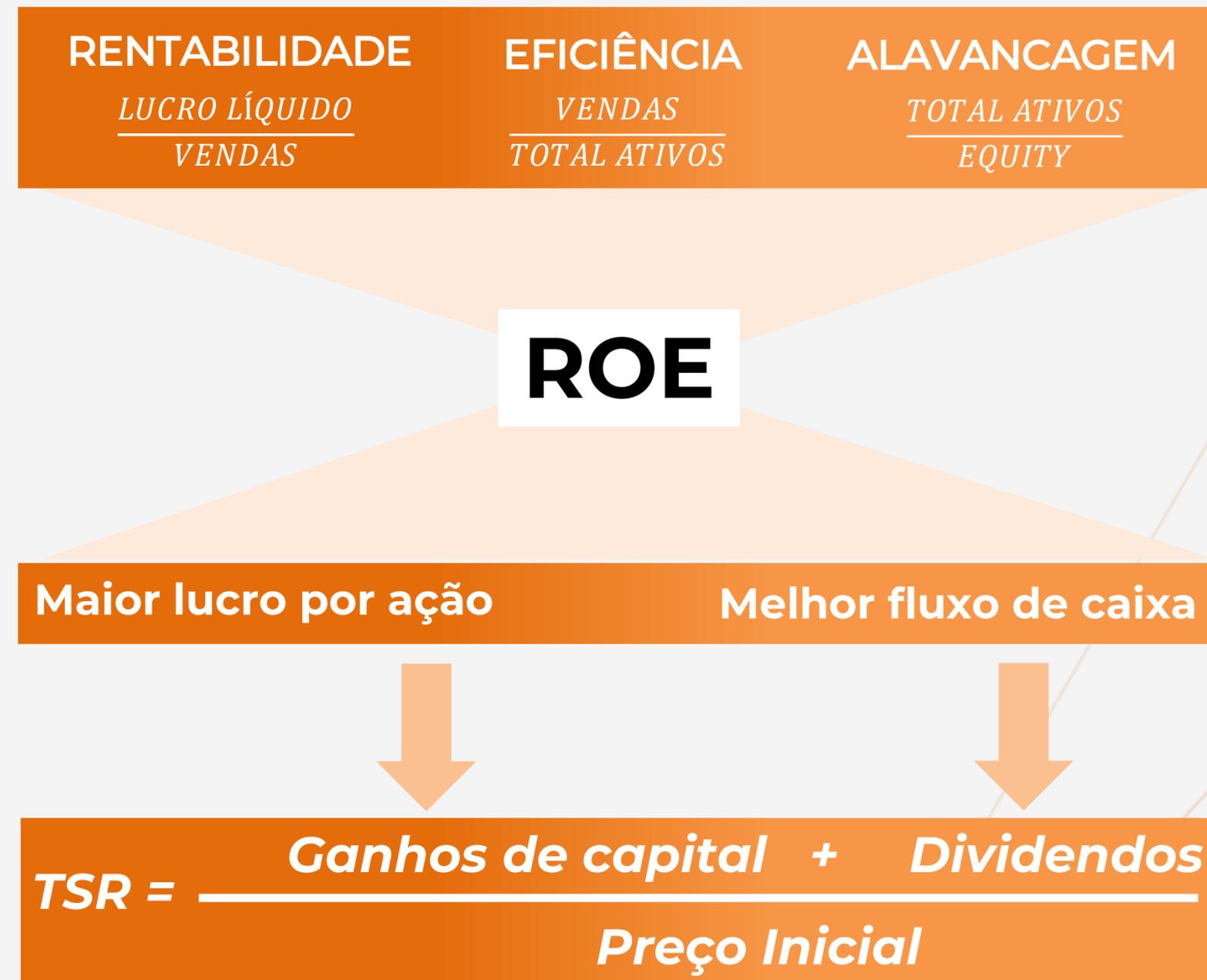
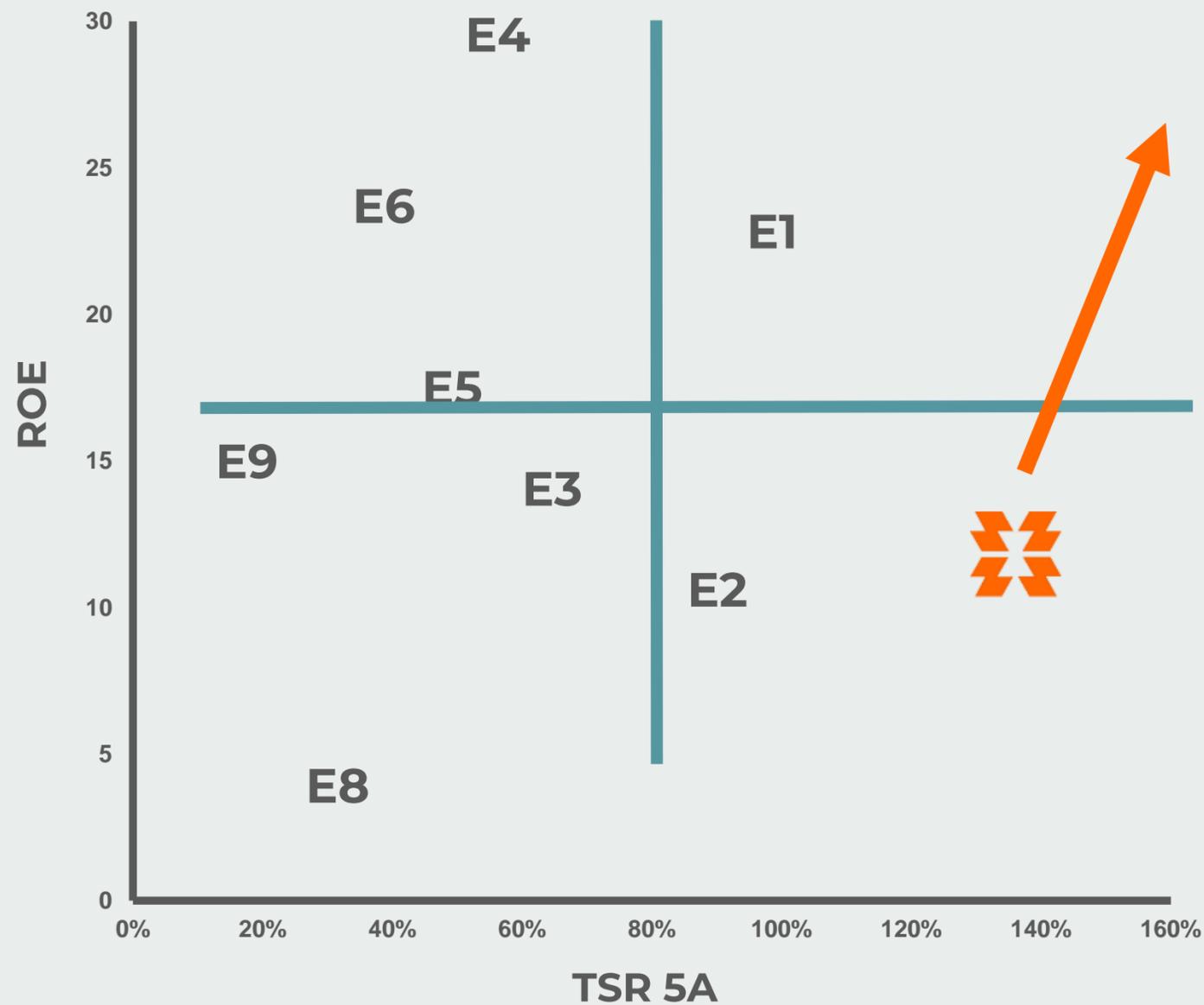
# Forte crescimento dos retornos totais

**48%**  
Proventos

**87%**  
Ganho de Capital



# Caminho para o crescimento



# Otimização de 20% do PMSO



2.856

## Consolidação e Preparação

- Reequilíbrio do quadro de pessoal (PDV)
- Terceirização de funções não estratégicas
- Implantação do OBZ full e planejamento

## Baixa de ativos e desativações pelo CAPEX

### Implantação

- Revisão de estrutura e políticas
- Agregação de contratos
- Otimização de custos com manutenção, serviços, viagens e veículos

## Geração de Valor

- Redução de custos corporativos
- Otimização de custos operacionais
- Contratos de menor custo

(~20%)

LTM JUN/23

2024

2025

2026

1. Visão apresentada no Copel Day de 2023

Números na data base jun/2023.

Custos de Pessoal não incluem indenizações relacionadas ao PDV.

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.

# Eficiência do portfólio de ativos

Desinvestimentos

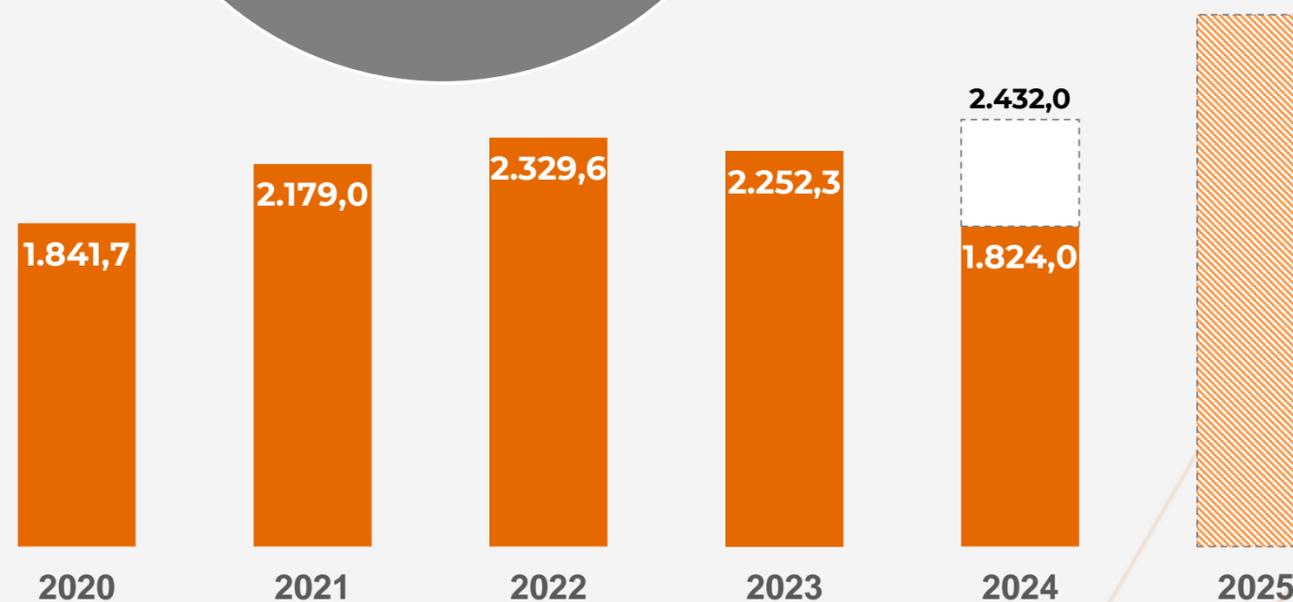
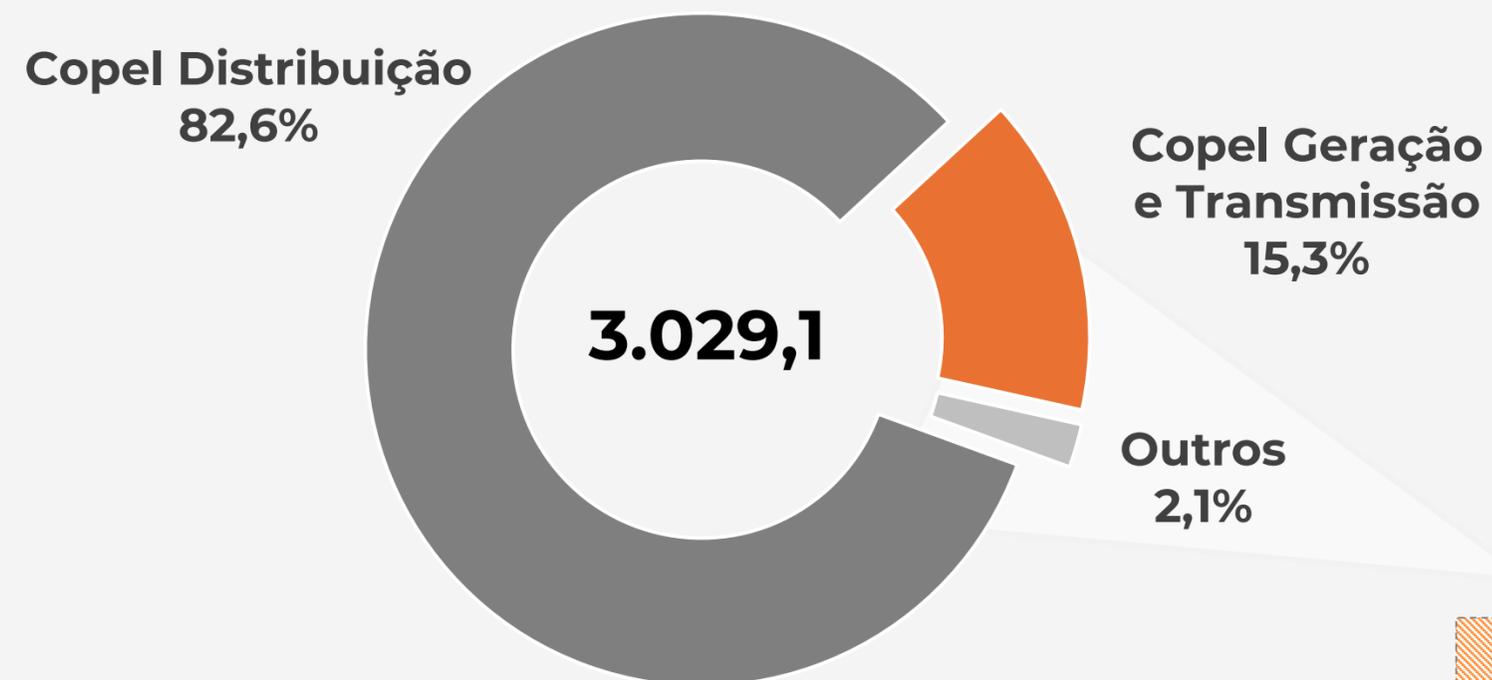
COMPAGAS

UEGA

PCHs e CGHs

Imóveis inservíveis

CAPEX (R\$ mi)



# Manifesto de alocação de capital

CAIXA ESTRATÉGICO

- Proventos extraordinários
- Recompra de ações
- M&A

OPCIONALIDADES

- Flexibilidade financeira
- Resiliência dos negócios + plano de investimento contratado



GRAU DE INVESTIMENTO

- Alavancagem ótima
- Robustez de balanço
- Otimização de resultados financeiros
- Eficiência fiscal

- Significativos e regulares
- Previsibilidade de *payout*

DIVIDENDOS SUSTENTÁVEIS

NOVOS PROJETOS

- Retornos claros e acima da TIR mínima
- Aprimoramento do *framework* de investimentos

# Exercendo opções de alocação de capital com alta geração de valor

## GERAÇÃO DE VALOR AOS NOSSOS ACIONISTAS



**DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS EXTRAORDINÁRIOS**

**R\$ 600MM**



**PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES**

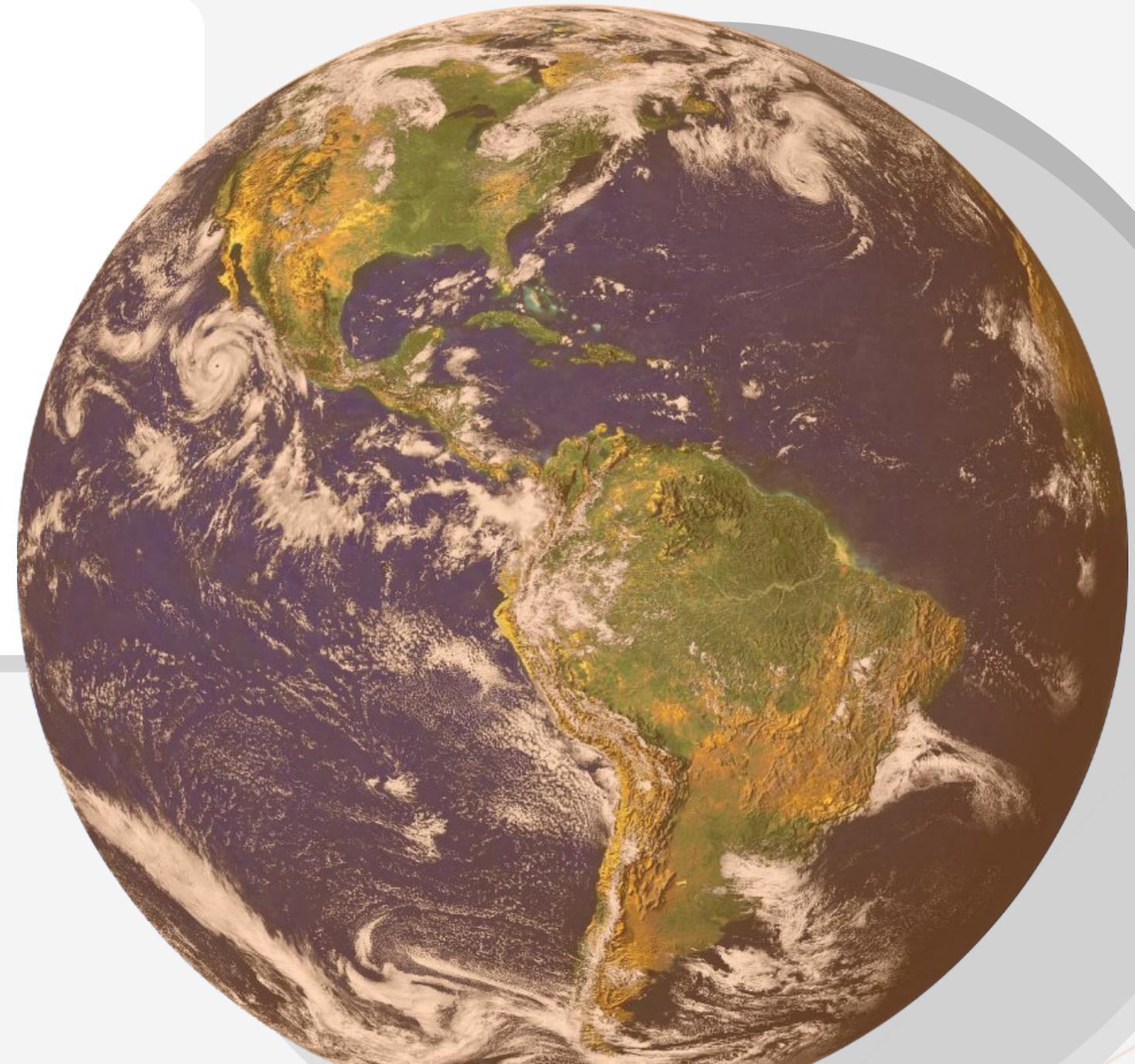
**Até 10% ON e PNB**

Prazo de 18 meses

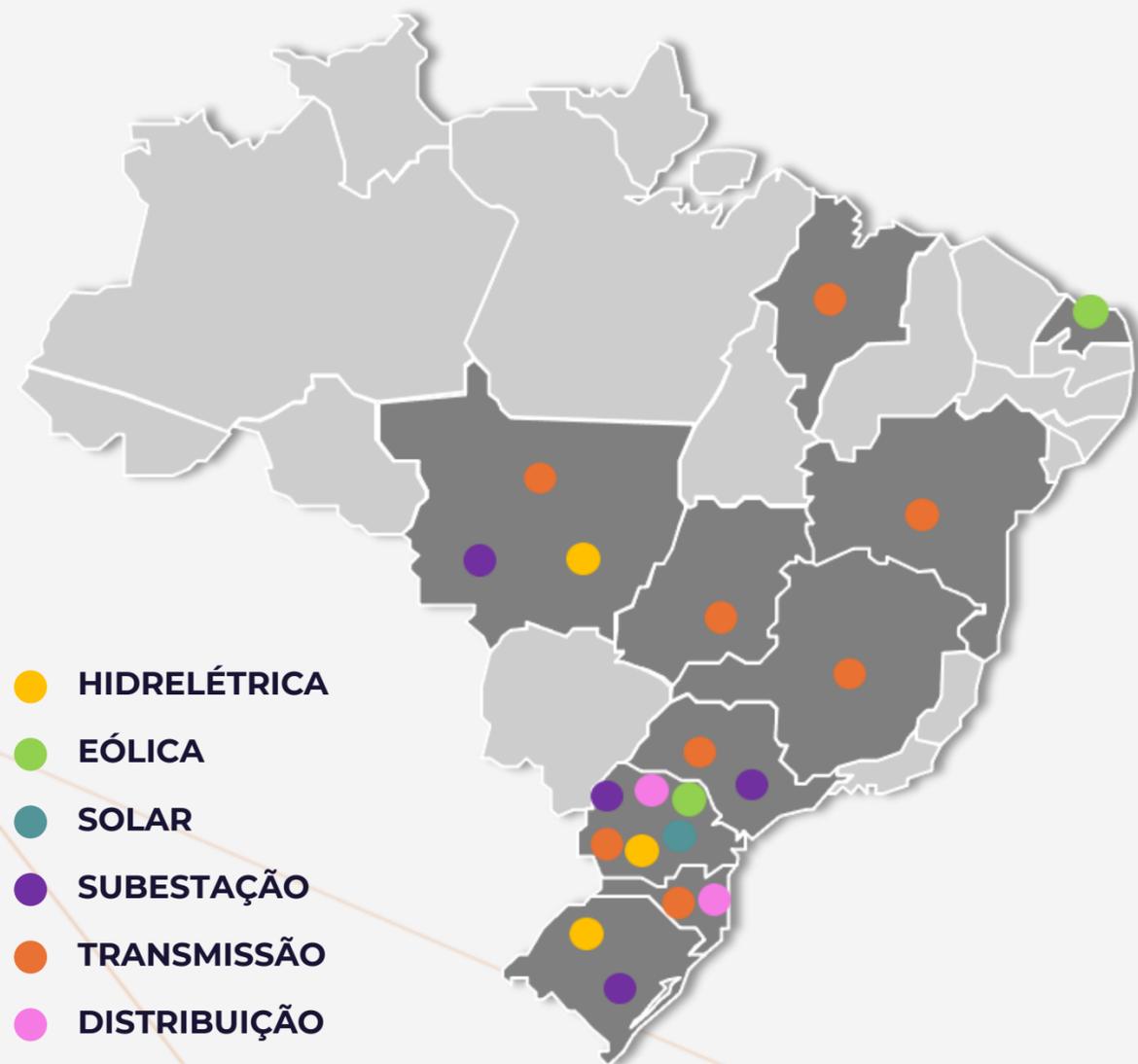


# Reposicionamento estratégico de RI

- Consolidação da presença local
- Mindset global
- Expansão da base de investidores internacionais de longo prazo
- Experiência Copel
- Vanguarda digital



# Tese simples com muito espaço para destravar valor



**COPEL**  
*Pura Energia*

**ATIVOS PREMIUM RENOVADOS**

**TRACK RECORD DE ENTREGAS ARROJADAS**

**BALANÇO SÓLIDO**

**TIME DE CLASSE MUNDIAL**

COPEL  
DAY  
26  
NOV



COPEL  
DAY

26  
NOV



## OTIMIZAÇÃO DE PORTFÓLIO E INOVAÇÃO

**DIOGO MAC CORD**  
VICE-PRESIDENTE DE ESTRATÉGIA,  
NOVOS NEGÓCIOS E  
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

# VPEN: O início de uma nova jornada

1

ESTRATÉGIA

2

NOVOS NEGÓCIOS

3

TRANSFORMAÇÃO  
DIGITAL

# Reorganização do portfólio

VENDA DE **13** USINAS

**12** PCHS E CGHS, TOTALIZANDO:

**98,7** MW (53MW DE GF)

**+1** UTE DE **20** MW (17,7 MW DE GF)



VENDA INTEGRAL DAS  
PARTICIPAÇÕES, POR  
**R\$450MM**

OPERAÇÃO CONCLUI A  
**DESCARBONIZAÇÃO DO  
PORTFÓLIO DA COPEL** E  
CONCENTRA ESFORÇOS EM  
GRANDES OPERAÇÕES

# Extraindo mais valor dos ativos já em operação



**Leilão de Reserva de Capacidade:**  
**utilização ótima do investimento já realizado** nas usinas de Foz do Areia e Segredo



Um dos maiores parques de medição inteligente do Brasil, trazendo **possibilidades extraordinárias de experiências e serviços ao cliente**

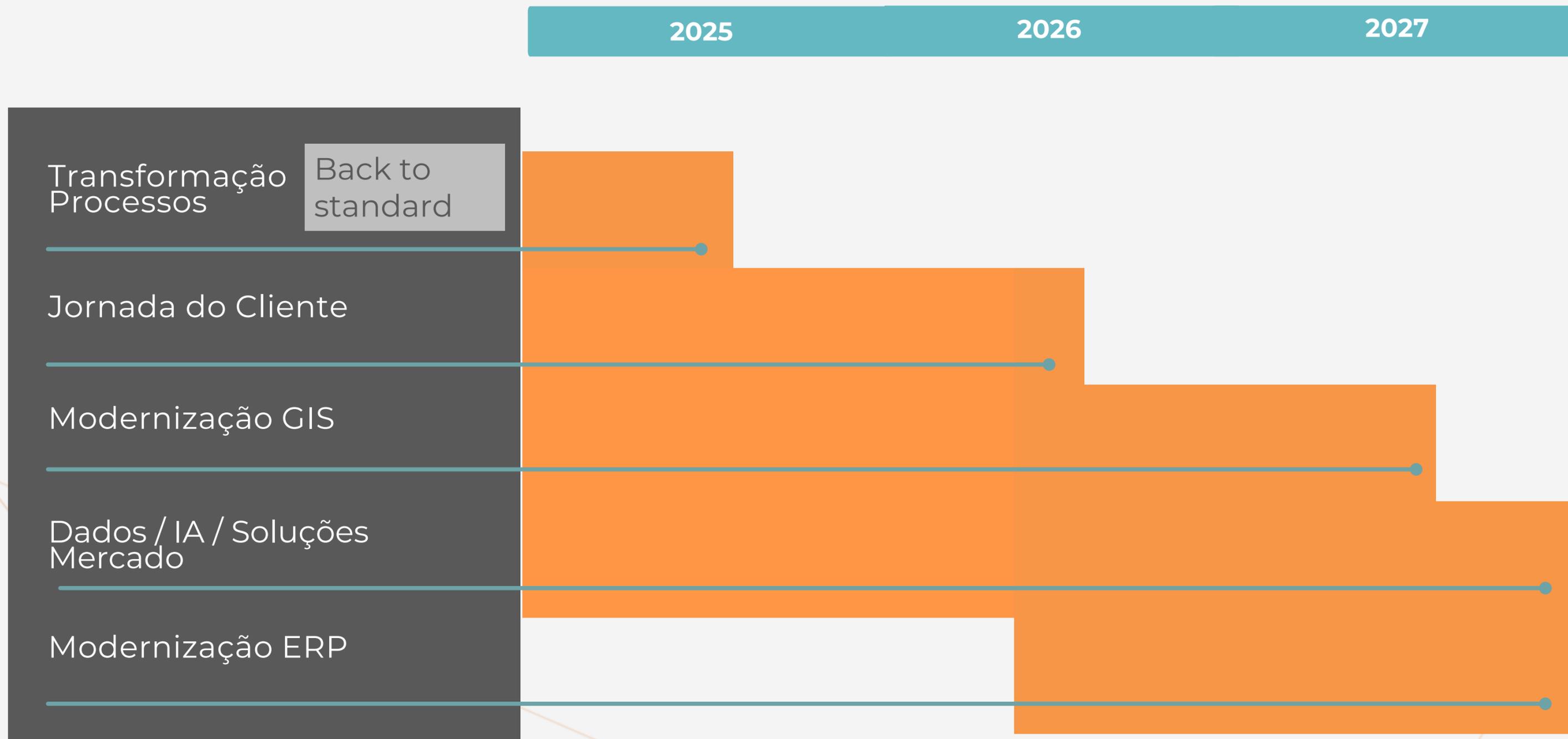


**Uso da infraestrutura existente por terceiros: Copel já é a distribuidora que mais fatura com empresas de Telecom no país** (~meio bilhão por ano)

# O que esperar para os próximos anos

	Estratégia	Novos Negócios		Transformação Digital
		Investimentos e Desinvestimentos	Novos Produtos e Serviços	
2025	Novo Ciclo Estratégico	Inteligência de mercado e mapeamento de oportunidades	Nova plataforma para transformação da experiência	Revisão dos processos mirando eficiência e performance
2026	Divulgação e implantação	Avanço nas oportunidades com diferencial competitivo	Um novo mundo de produtos e serviços digitais	Implementação das novas ferramentas

# Copel Beyond: nossa jornada de transformação digital



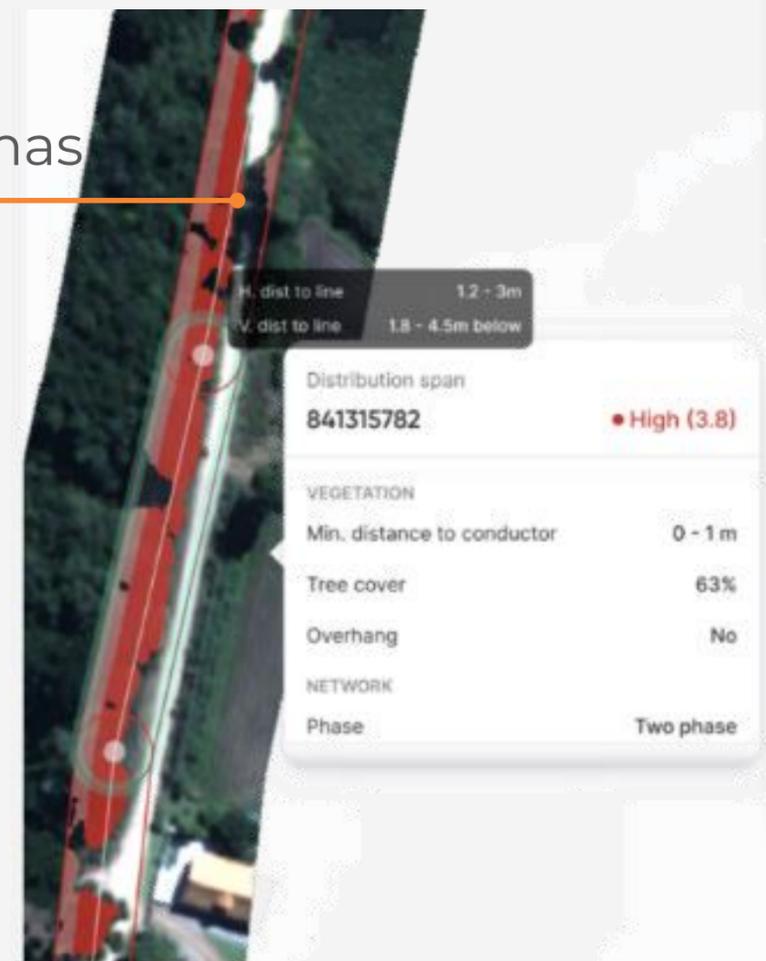
# Inovação a serviço das grandes transformações: o case 'inspeção de redes'

## O QUE ESTAMOS FAZENDO?

Veículos com câmera de alta resolução 360°

Imagens captadas por satélite à resolução de 15cm

Software com IA identifica instantaneamente problemas na rede



- CUSTOS

PELA DIGITALIZAÇÃO DO PROCESSO



+ RECEITAS

MONITORAMENTO DE IP, TELECOM, ETC



> QUALIDADE

PROCESSO LIVRE DE FALHAS HUMANAS

# Takeaways

1

**CRESCIMENTO  
RESPONSÁVEL  
E COM  
RENTABILIDADE**

2

**POTÊNCIA NO  
RETORNO SOBRE  
OS INVESTIMENTOS  
JÁ REALIZADOS**

3

**REDUÇÃO DE  
CUSTOS  
CONDICIONADA À  
MELHORIA DA  
ENTREGA**

**COPEL  
DAY**  
26  
NOV



**COPEL**  
**DAY**  
**26**  
**NOV**



## REGULAÇÃO E MERCADO DE ENERGIA: OPORTUNIDADE E DESAFIOS

**ANDRÉ GOMES**  
VICE-PRESIDENTE DE  
REGULAÇÃO E MERCADO

# Protagonismo regulatório como alavanca de valor



# Revisão tarifária da Copel DIS 2026

## PROJETO RTP 2026

- Grupo multidisciplinar coordenado pela VPRM
- Envolvimento de toda a DIS e áreas da Holding que geram impacto
- Consultorias de apoio

BRR

GLOSA "ZERO"

PERDAS E  
INADIMPLÊNCIA

MANUTENÇÃO

CUSTOS  
REGULATÓRIOS

EFICIÊNCIA E  
RECONHECIMENTO

DEC E FEC

TRAJETÓRIAS  
FACTÍVEIS

# Novo contrato de concessão da distribuição

## PRINCIPAIS PONTOS – AVALIAÇÃO INICIAL

### O que **JÁ** tem no Contrato da COPEL

- Reajuste IPCA
- Indicadores de Qualidade e Econômico-Financeira
- Governança Corporativa

### O que **NÃO** tem no Contrato da COPEL

- Renúncia de Ações Judiciais/pagamento multas
- Regime Regulatório (TOTEX)
- Compartilhamento de Infraestrutura
- Matriz de Riscos

### Em que a **REGULAÇÃO** poderá atingir a **TODOS**

- Reconhecimento Anual de Investimentos
- Aumento da Resiliência de Redes
- Estímulos para a modernização
- Condutas Anticoncorrenciais

# Temas estratégicos no foco da regulação



- **RBSE Financeira** – atuação para minimização dos efeitos da futura decisão da ANEEL
- **RTP 2028** – conformidade da execução dos investimentos (glosa “zero”) e atuação nas eventuais mudanças no Banco de Preços ANEEL



- **Curtailment** – atuação para retomada da racionalidade da operação vis-à-vis sustentabilidade econômica-financeira
- **Valorização dos atributos de potência**

# Mercado de energia

MERCADO DE CONCESSÃO DE DISTRIBUIÇÃO	CONJUNTURA DO SETOR	MAIOR DEPENDÊNCIA DO CLIMA NA OPERAÇÃO																																																												
<p><b>CRESCIMENTO DE MERCADO ACUMULADO</b></p> <table border="1"> <caption>CRESCIMENTO DE MERCADO ACUMULADO (%)</caption> <thead> <tr> <th>Ano</th> <th>BRASIL</th> <th>SUL</th> <th>COPEL DIS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2016</td><td>0%</td><td>0%</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2017</td><td>4%</td><td>4%</td><td>4%</td></tr> <tr><td>2018</td><td>6%</td><td>6%</td><td>6%</td></tr> <tr><td>2019</td><td>10%</td><td>10%</td><td>10%</td></tr> <tr><td>2020</td><td>9%</td><td>9%</td><td>9%</td></tr> <tr><td>2021</td><td>14%</td><td>14%</td><td>14%</td></tr> <tr><td>2022</td><td>17%</td><td>17%</td><td>17%</td></tr> <tr><td>2023</td><td>22%</td><td>22%</td><td>22%</td></tr> <tr><td>2024</td><td>28%</td><td>28%</td><td>28%</td></tr> </tbody> </table> <p><b>GERAÇÃO DISTRIBUÍDA (MW)*</b></p> <table border="1"> <caption>GERAÇÃO DISTRIBUÍDA (MW)*</caption> <thead> <tr> <th>Ano</th> <th>Valor (MW)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2016</td><td>7</td></tr> <tr><td>2017</td><td>18</td></tr> <tr><td>2018</td><td>45</td></tr> <tr><td>2019</td><td>184</td></tr> <tr><td>2020</td><td>466</td></tr> <tr><td>2021</td><td>906</td></tr> <tr><td>2022</td><td>1.684</td></tr> <tr><td>2023</td><td>2.407</td></tr> <tr><td>2024</td><td>3.184</td></tr> </tbody> </table> <p><small>* Refere-se a potência instalada de Micro e Minigeração Distribuída</small></p>	Ano	BRASIL	SUL	COPEL DIS	2016	0%	0%	0%	2017	4%	4%	4%	2018	6%	6%	6%	2019	10%	10%	10%	2020	9%	9%	9%	2021	14%	14%	14%	2022	17%	17%	17%	2023	22%	22%	22%	2024	28%	28%	28%	Ano	Valor (MW)	2016	7	2017	18	2018	45	2019	184	2020	466	2021	906	2022	1.684	2023	2.407	2024	3.184	<p><b>SUBSÍDIOS</b></p> <p>Geração Centralizada + Distribuída</p> <p>↓</p> <p>Sobreoferta de energia concentrada em determinadas horas do dia</p> <p>↓</p> <p>Curtailment da geração centralizada Aumento do requisito de flexibilidade de potência Volatilidade dos preços</p>	<p><b>MAIOR DEPENDÊNCIA DO CLIMA NA OPERAÇÃO</b></p> <p>Variação climática gera aumento de fenômenos extremos</p> <p>Intermitência de fontes renováveis demanda modelagem dos riscos</p> <p>Portfólios mais robustos demandarão diversificação de ativos no setor</p>
Ano	BRASIL	SUL	COPEL DIS																																																											
2016	0%	0%	0%																																																											
2017	4%	4%	4%																																																											
2018	6%	6%	6%																																																											
2019	10%	10%	10%																																																											
2020	9%	9%	9%																																																											
2021	14%	14%	14%																																																											
2022	17%	17%	17%																																																											
2023	22%	22%	22%																																																											
2024	28%	28%	28%																																																											
Ano	Valor (MW)																																																													
2016	7																																																													
2017	18																																																													
2018	45																																																													
2019	184																																																													
2020	466																																																													
2021	906																																																													
2022	1.684																																																													
2023	2.407																																																													
2024	3.184																																																													

# Middle office atuando com autonomia com foco em fornecer projeções e estudos com confiabilidade

INTELIGÊNCIA DE MERCADO (ATUAL)



NOVAS LINHAS DE PESQUISA E MODELAGEM



INTEGRAÇÃO COM A COMERCIALIZAÇÃO



**MAXIMIZAÇÃO DE RECEITA:**  
CRESCIMENTO E PROTEÇÃO



**AMBIENTE POLÍTICO  
INSTITUCIONAL**



**TAKEAWAYS**

**RESILIÊNCIA DE ATIVOS:**  
CLIMA E CONFORMIDADE



**RECURSOS ENERGÉTICOS:**  
INTELIGÊNCIA DE MERCADO E  
GESTÃO DE RISCOS



COPEL  
DAY  
26  
NOV



**COPEL**  
**DAY**  
**26**  
**NOV**



## **GESTÃO E LIDERANÇA: IMPULSIONANDO RESULTADOS ATRAVÉS DA CULTURA**

**MÁRCIA BAENA**  
VICE-PRESIDENTE DE GENTE E  
GESTÃO

**PRIORIDADE #01:**  
**NOVO JEITO DE SER COPEL**

**Cultura**  
**de dono,**  
**de resultados e**  
**de meritocracia.**

# Como isso será feito na Copel

## LIDERANÇA & COMUNICAÇÃO COMO IMPULSIONADORES

GENTE BOA



FORTE MODELO DE GESTÃO

**1** DIRETRIZES ESTRATÉGICAS  
Visão, missão e valores

**2** OBJETIVOS CLAROS  
Metas desdobradas e alinhadas em todos os níveis

**3** RITUAIS DE GESTÃO  
Compartilhamento e monitoramento sistemáticos e disciplinados

**4** INCENTIVOS CORRETOS  
Financeiros e não financeiros (de curto, médio e longo prazo)

**5** GESTÃO DE TALENTOS  
Baseada em oportunidades e meritocracia

# Quem somos



**4.426**  
COPELIANOS(AS)

**87% OPERAÇÕES | 13 % CORPORATIVO\***

**Corpo técnico especializado**

**Forte conhecimento do negócio e da empresa**



**16 ANOS**  
TEMPO MÉDIO  
DE CASA



**44 ANOS**  
IDADE MÉDIA



**~70%**

**GRADUAÇÃO, PÓS-GRADUAÇÃO,  
INCLUINDO MESTRADOS E  
DOUTORADOS**

**PDV**

**1.437**

ADESÕES

**56 anos**

IDADE MÉDIA

**26 anos**

MÉDIA DE TEMPO  
DE CASA

**1/3**

APOSENTADOS  
OU A APOSENTAR  
EM ATÉ 5 ANOS

\*Referência 31/10/2024 | Pela natureza das atividades, o CSC é considerado nas operações

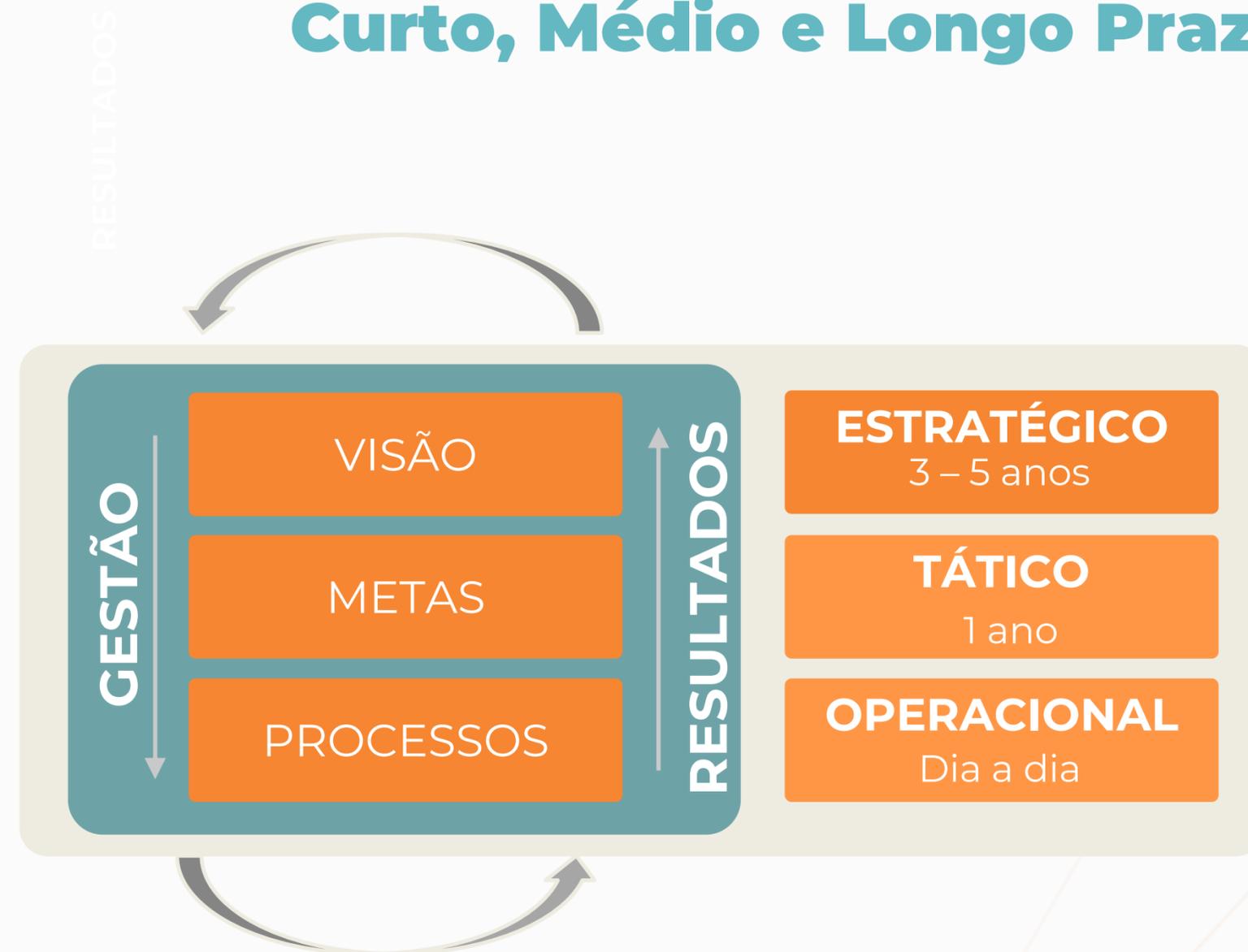
# Objetivos Claros & Rituais de Gestão

Alinhamento dos esforços organizacionais

Estímulo ao protagonismo e atitude de dono

Base para meritocracia

## MODELO DE GESTÃO AMBIDESTRO: Curto, Médio e Longo Prazo



# Incentivos Corretos

## Financeiros e não financeiros

### ADEQUAÇÃO DA ESTRATÉGIA DE REMUNERAÇÃO EM TODOS OS NÍVEIS



C-LEVEL



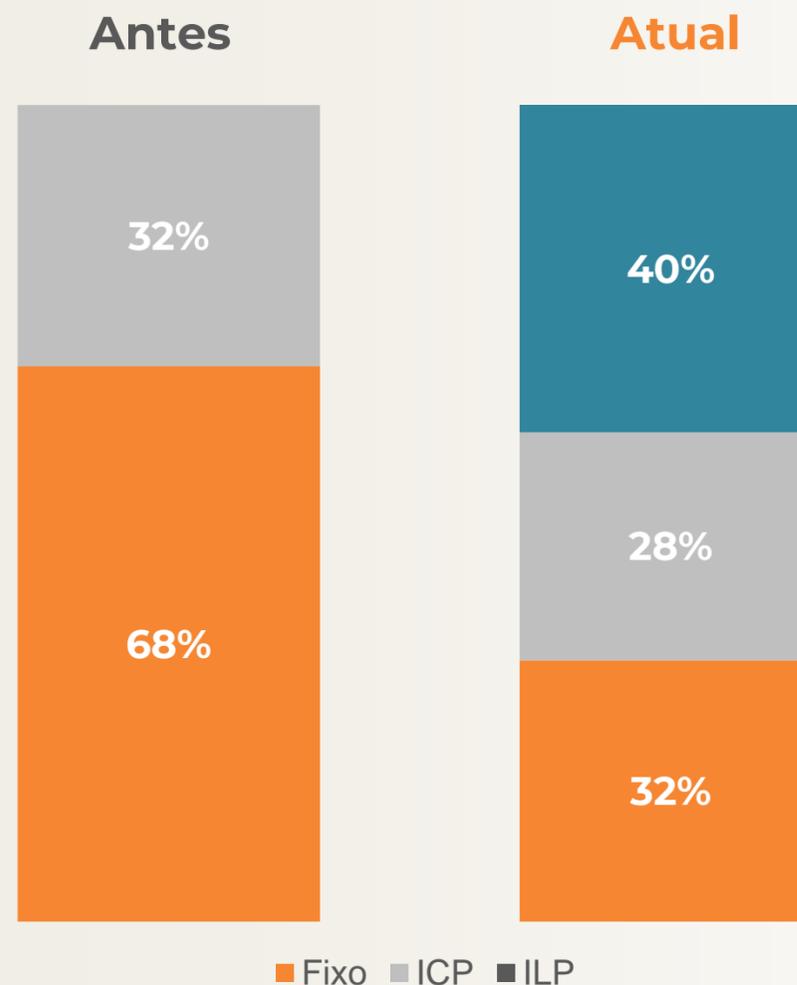
LIDERANÇAS



EQUIPE

## UM MODELO COM SKIN IN THE GAME

### C-Level



Incentivo de Longo Prazo alinhado aos interesses do acionistas

- **Vesting:** 3 anos
- Modelo de *Performance share* (sem *safety net*)
- Único KPI: **TSR**

Incentivo de Curto Prazo (em revisão a partir do novo modelo de desdobramento de metas)

- Indicadores individuais com maior peso
- Modelo que permita meritocracia

# Gestão de Talentos

Um lugar que vai gerar cada vez mais oportunidades...

## Novas perspectivas de carreira



~1.000 movimentações nos últimos meses  
+ 143 mil horas de treinamento pela Unicopel

## Nova estrutura organizacional com novo *design* de carreira

Estrutura menos hierárquica  
Nomenclatura de cargos revisada  
Novos formatos de carreira

## Modelo de avaliação que reconhece performances diferenciadas

## Líderes que inspiram o novo jeito de ser Copel



# Iniciativas estruturantes para a evolução cultural



COPEL  
DAY  
26  
NOV



**COPEL**  
**DAY**  
**26**  
**NOV**



## GESTÃO ESTRATÉGICA DE COMERCIALIZAÇÃO DE ENERGIA

**RODOLFO LIMA**  
DIRETOR GERAL COPEL  
COMERCIALIZAÇÃO

# Atuação estratégica com relevância nacional

## COMERCIALIZAÇÃO



**17.383 GWh** comercializados nos 9M24



Receita de **R\$ 2,6 bilhões** nos 9M24



~ **53%** da energia vendida é proveniente de Geração Própria **100% renovável**



**+1,6 mil** clientes



**Inadimplência** acumulada de apenas **0,02%**



**+5,4 milhões** de I-RECs comercializados  
(evitando aproximadamente 550 mil toneladas de CO<sub>2</sub>)

# Especialização da frente comercial

**Grandes Clientes**



Mesa Trading	Clientes Corporate	Originação (APE)
--------------	--------------------	------------------

- Portfólio & Trading Direcional
- Atuação nacional com clientes de grande porte
- Desenvolvimento de produtos personalizados

**Serviços e Varejo**



Atacado & Varejo	Satisfação do Cliente	Gestão
------------------	-----------------------	--------

- Jornada para abertura do mercado com rentabilidade
- Foco regional: expertise e força da marca
- Gestão de Venda e Experiência do Cliente

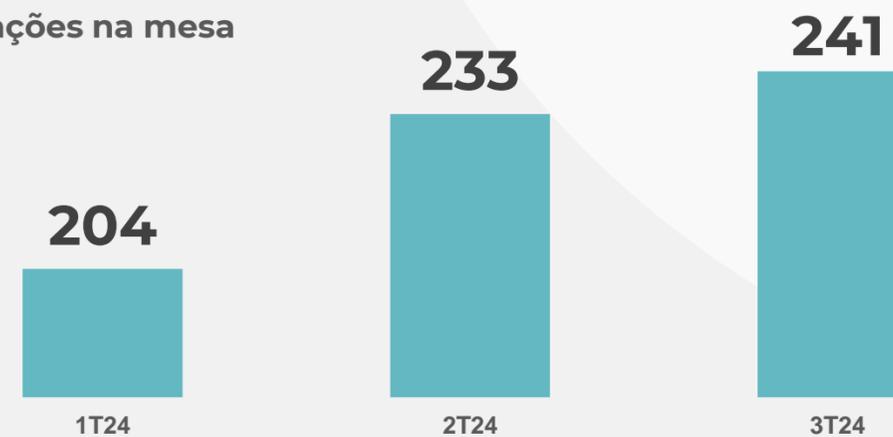
# Expertise consolidada e evolução operacional

## DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Mesa Trading consolidada
- Ampla capilaridade
- Expertise e força da marca
- Estado da arte em sistemas operacionais

## ATUAÇÃO TÁTICA, APROVEITANDO OPORTUNIDADES DE MERCADO

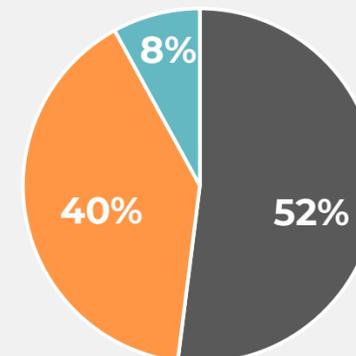
Aumento de operações na mesa



## JORNADA DO CLIENTE É DIGITAL

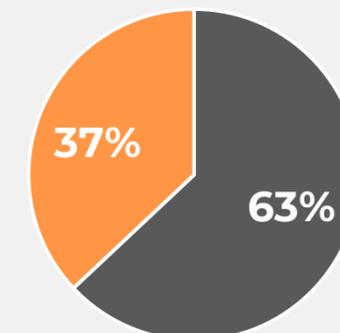


## CARTEIRA DE CLIENTES DIVERSIFICADA



■ Bancos, Geradores e Comercializadoras  
■ Industrial

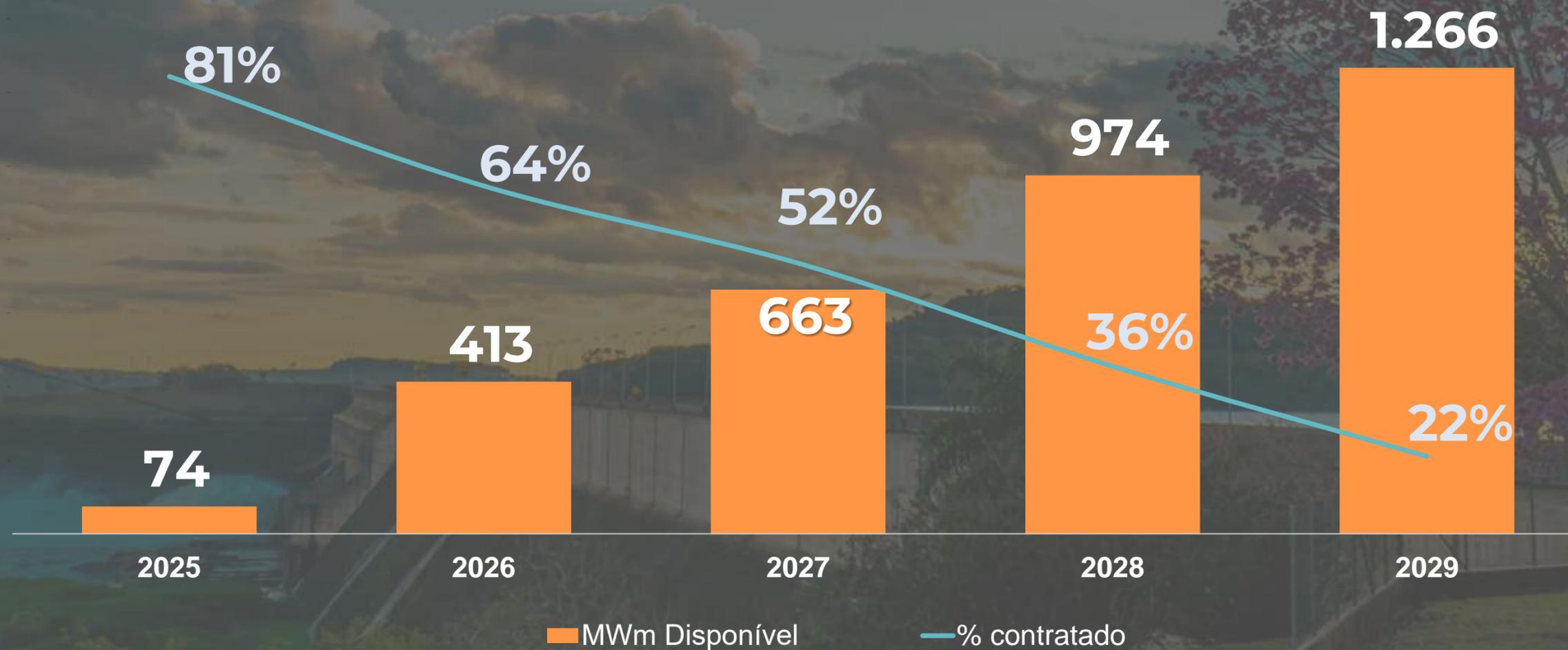
## ENERGIA



■ Energia Convencional ■ Energia Incentivada

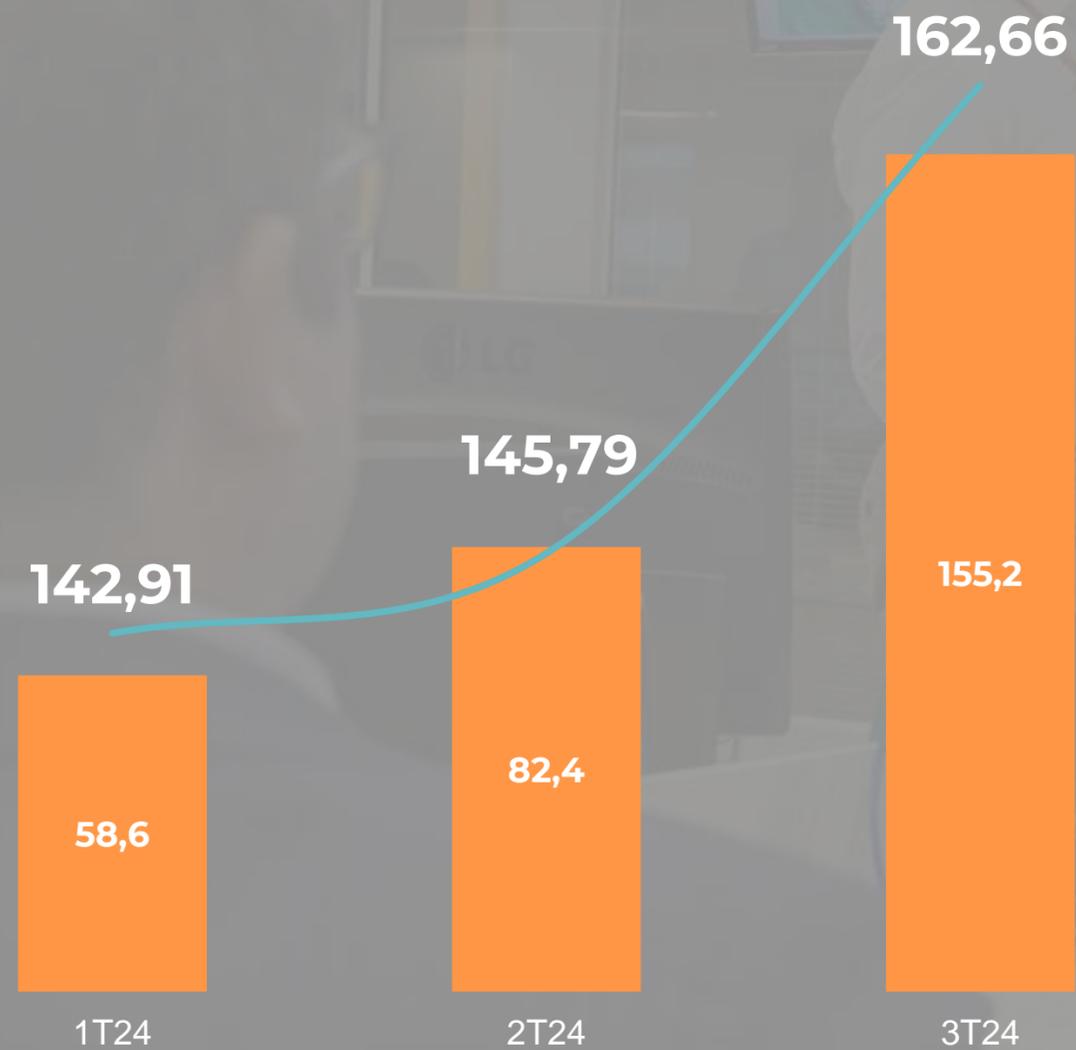
# Estratégia de contratação

## VOLUME RELEVANTE DE ENERGIA DISPONÍVEL



# Gestão estratégica dos portfólios

2026



Volume (MWm) Pmix (R\$/MWh)

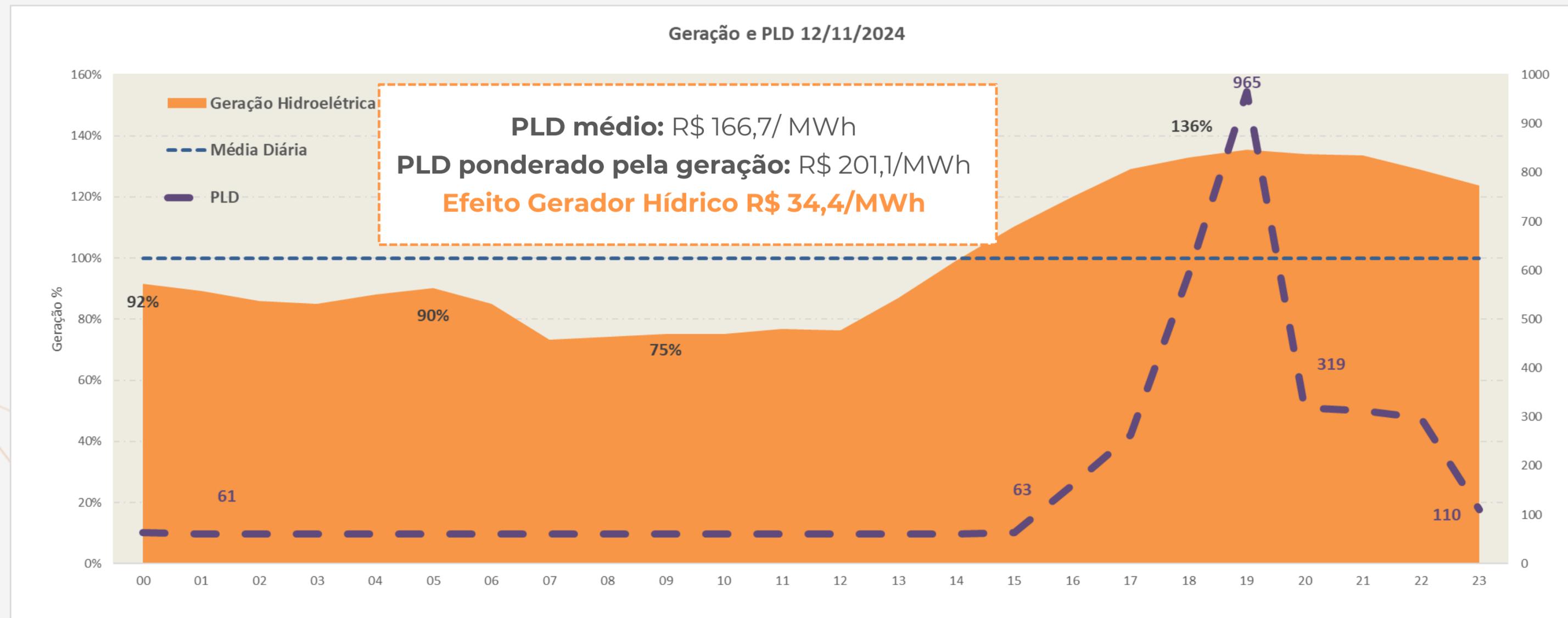
2027



Volume (MWm) Pmix (R\$/MWh)

# Portfólio de energia hidro com vantagem competitiva na modulação horária

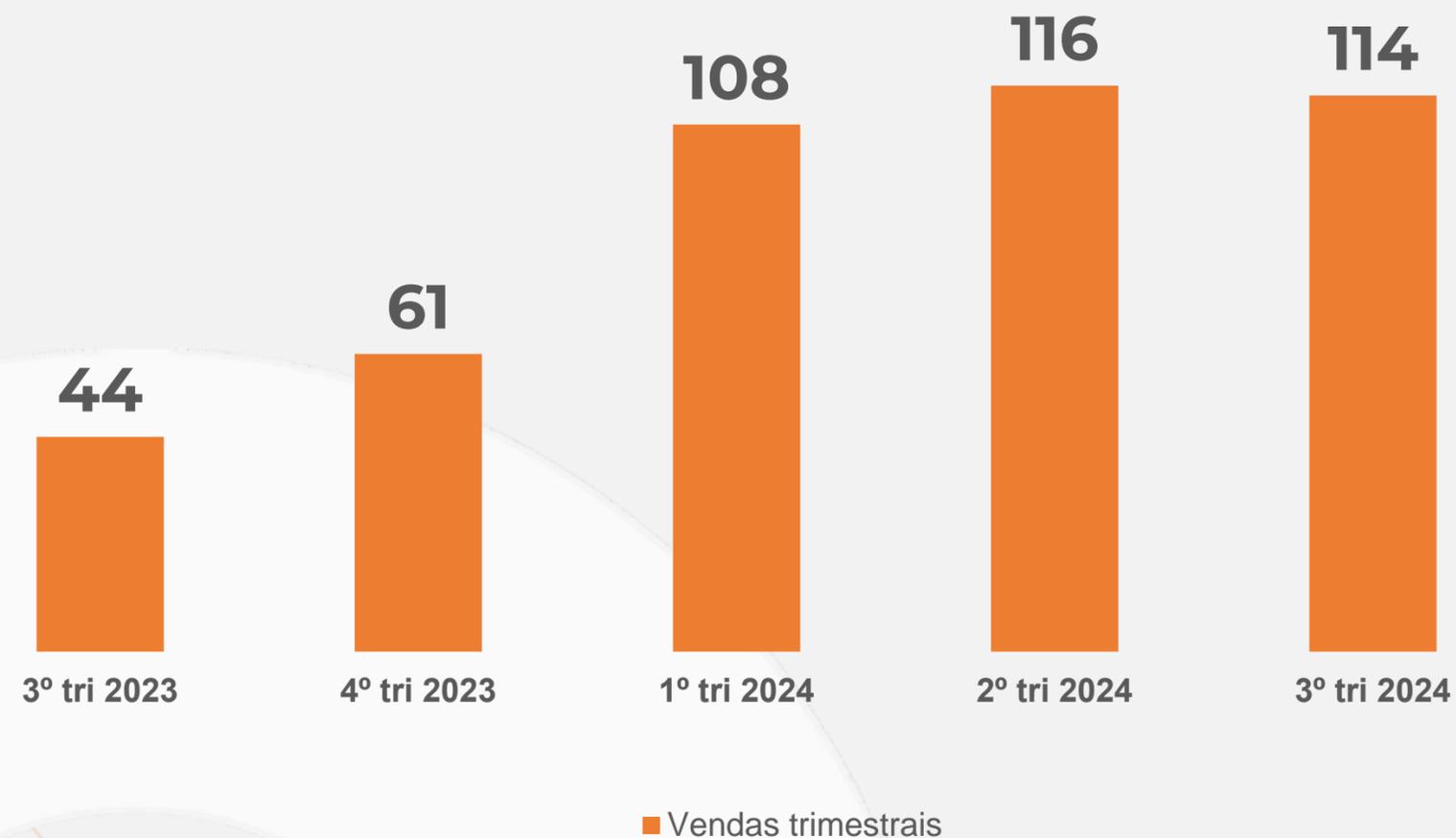
## PLD HORÁRIO E RECEITA DO GERADOR HIDRO (EM 12/NOV)



Efeito do PLD horário adiciona **20% de receita** ao gerador hídrico em dias como este

# Mercado varejista

## EVOLUÇÃO NÚMERO DE CLIENTES



**105**

novas unidades em 2023

**338**

novas unidades até set/24

TOTAL DE **596**

unidades consumidoras varejistas\*

até set/24

*Atuar com rentabilidade em um mercado com alto potencial de crescimento* coloca a Copel em posição privilegiada para as próximas ondas de abertura do mercado

# Garantir melhor rentabilidade do portfólio



## ORIGINAÇÃO DE NOVOS PRODUTOS

- Operações estruturadas, com uso de caixa para cliente final
- Derivativos para *hedge* da geração
- Capturar ganho com o perfil horário da geração
- Swaps de fonte, submercado, temporal e etc.
- Produto 24/7
- Autoprodução por equiparação e arrendamento



## IA & DATACENTERS

+20 projetos, totalizando 9GW de demanda até 2037



## HIDROGÊNIO

11 projetos com pedido de conexão, com demanda até 2037



## FORÇA DA MARCA

Contratos com os principais setores produtivos do estado:  
**Indústria de Papel e Celulose**  
**Empresas e Cooperativas do Agronegócio**  
**Indústria Química**

COPEL  
DAY  
26  
NOV



COPEL  
DAY

26  
NOV



## MODERNIZAÇÃO E EFICIÊNCIA GET

**MOACIR BERTOL**  
DIRETOR GERAL COPEL GERAÇÃO  
E TRANSMISSÃO

# Portfólio operacional 100% renovável

## GERAÇÃO HIDRÁULICA

USINAS: **21**

CAP. INSTALADA:  
**5.2GW**

## GERAÇÃO EÓLICA

PARQUES: **43**

CAP. INSTALADA:  
**1.13GW**

## REDES DE TRANSMISSÃO

SUBESTAÇÕES: **53**

LINHAS TRANS.\*:  
**9.685KM**

## COMERCIALIZAÇÃO DE ENERGIA

COMERCIALIZAÇÃO +  
REGULAÇÃO E MERCADO

ENERGIA  
DISPONIBILIZADA:  
**22.4 TWh**  
(2023)

**64% do portfólio de geração renovado por +30 anos**

# Segurança operacional dos ativos

Desinvestimentos

UTE Araucária  
-484 MW



Ações realizadas



Foco e escala em grandes e médias UHEs

Recomposição de equipes nos ativos premium

Transição de carreira e retenção da expertise técnica

Mapeamento de posições críticas e especialidades

# Oportunidade na expansão de UHEs

## LEILÃO DE RESERVA DE CAPACIDADE NA FORMA DE POTÊNCIA - LRCAP2025

### ATIVOS PREMIUM

**3 UHEs**  
**RENOVADAS**  
FOZ DO AREIA  
SEGREDO E CAXIAS

**4,2 GW**  
INSTALADOS

**64%**  
DO PORTFÓLIO

**AMPLIAÇÃO 1**  
FOZ DO AREIA  
UGs 5 e 6  
**+860 MW**

**5,1 GW**  
POTENCIAL

**68%**  
DO PORTFÓLIO

GANHO DE EFICIÊNCIA  
OPERACIONAL DE **13%**

**AMPLIAÇÃO 2**  
SEGREDO  
UGs 5, 6 e 7  
**+1.266 MW**

**6,3 GW**  
POTENCIAL

**73%**  
DO PORTFÓLIO

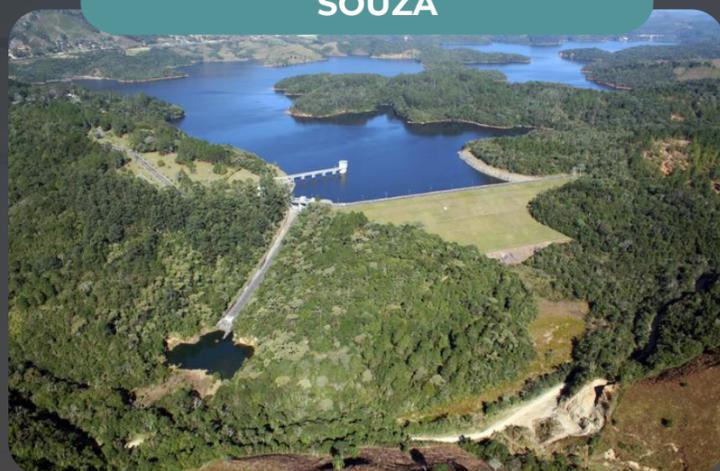
GANHO DE EFICIÊNCIA  
OPERACIONAL DE **33%**

ADOÇÃO DE CUSTO MARGINAL DE OPERAÇÃO PARA AMPLIAÇÃO DAS UHEs

# Modernização dos ativos

MANUTENÇÃO DOS PARÂMETROS REGULATÓRIOS DE DISPONIBILIDADE E CONFIABILIDADE

UHE PARIGOT DE SOUZA



PERÍODO  
2024 - 2029

260MW  
GF 103,6MWm

+20 Anos

UHE FOZ DO AREIA



PERÍODO  
2025 - 2028

1.676MW  
GF 567,6MWm

+30 Anos

UHE SEGREDO

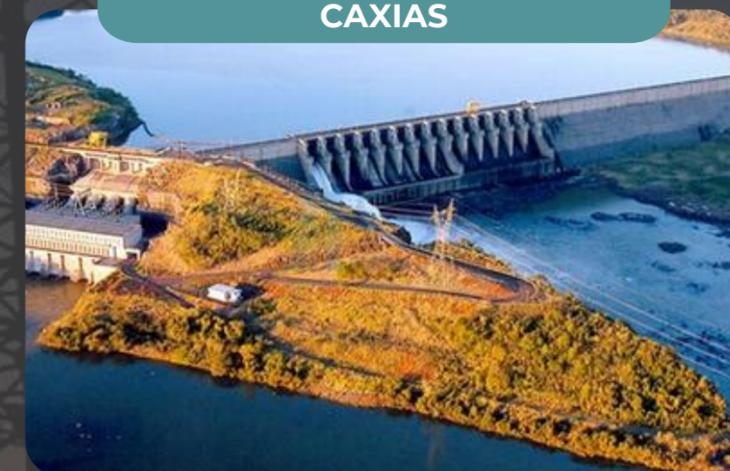


PERÍODO  
2027 - 2032

1.260MW  
GF 552,8MWm

+30 Anos

UHE SALTO CAXIAS



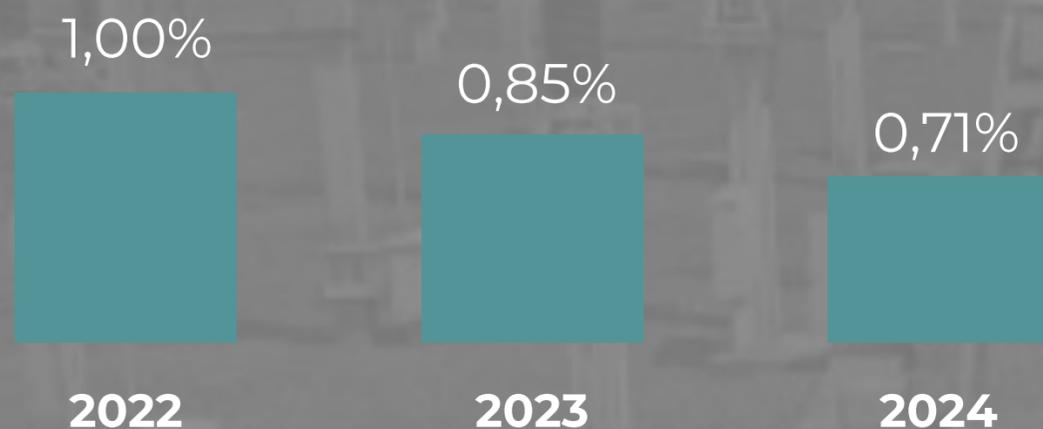
PERÍODO  
2032 - 2037

1.240MW  
GF 553,3MWm

+30 Anos

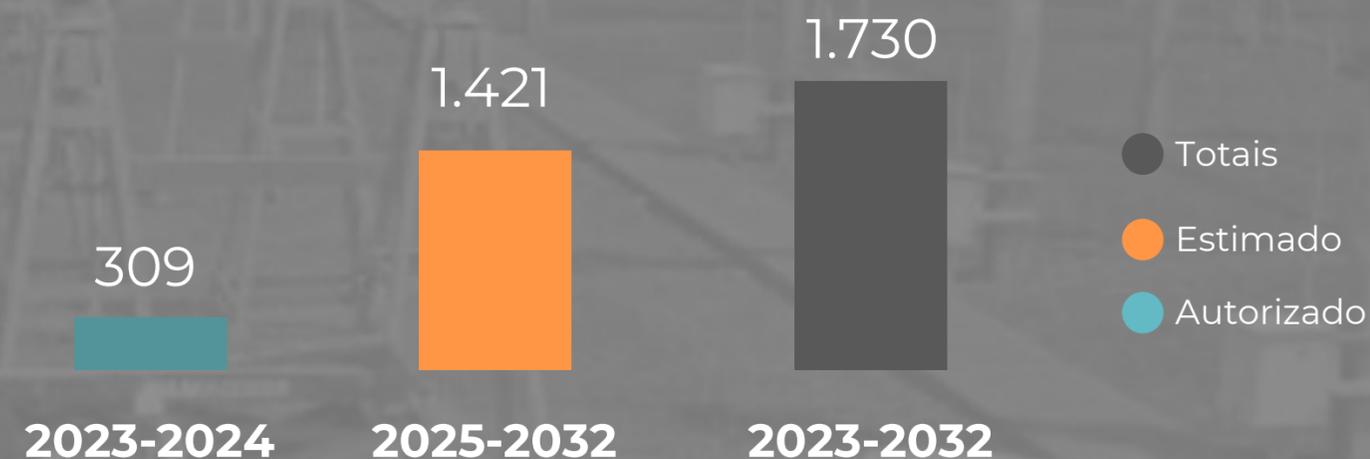
# Eficiência e expansão da Transmissão

ENTRE AS MENORES PARCELAS VARIÁVEIS “PV/RAP” DO SETOR DE TRANSMISSÃO



ESTIMATIVA DE 1,73 BILHÃO NO HORIZONTE DE 10 ANOS EM NOVAS AUTORIZAÇÕES PARA REFORÇO E MODERNIZAÇÃO DA REDE

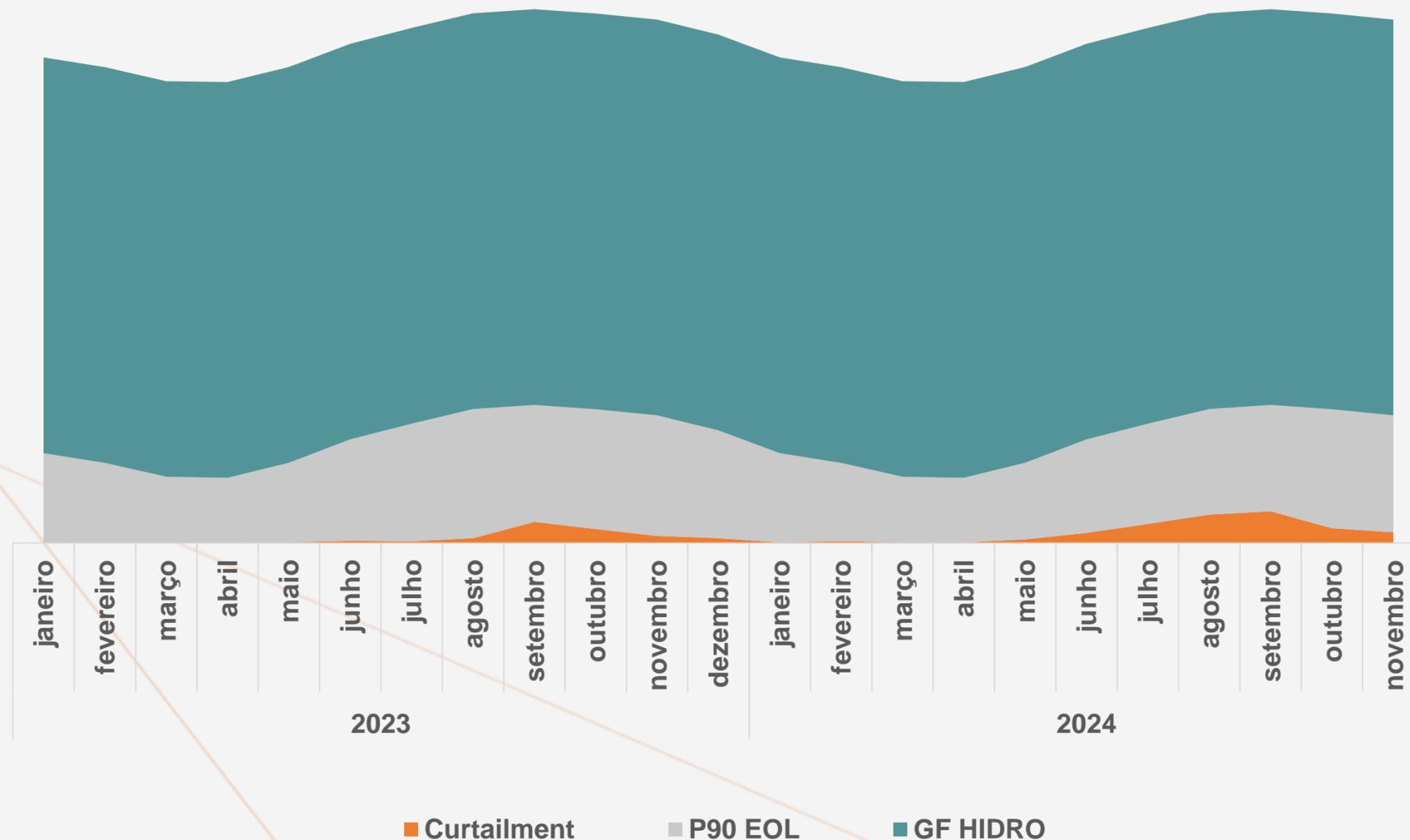
(em milhões de reais)



TRÊS ANOS CONSECUTIVOS ENTRE OS MELHORES PMOs DO BRASIL

# Resiliência do portfólio - eólicas

## Curtailment no Portfólio de Geração (MWm)



- Restrição de 58MWm de geração de energia eólica acumulada em 2024.
- Restrição média equivalente a apenas 2% da energia no portfólio.
- Diversificação resiliente para suportar próximos períodos de curtailment.**

# Tecnologia de ponta em O&M



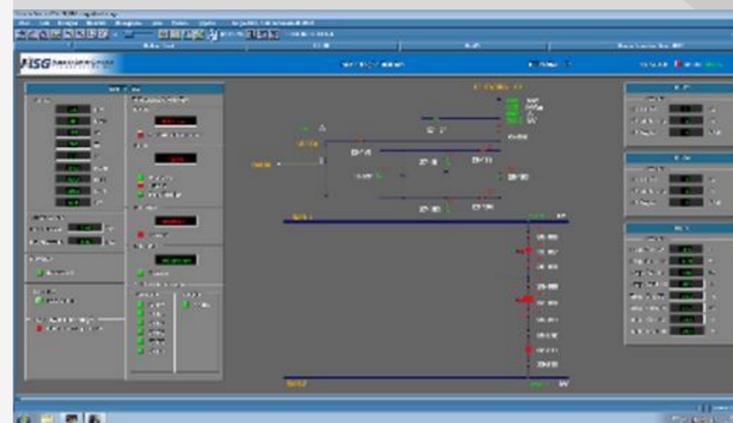
Processamento de imagens de satélite com IA para gestão de vegetação em faixa de servidão de LT's



Plataforma de análise de performance dos parques eólicos, com uso de IA



Utilização de drones, com coleta de imagens em alta definição em inspeção de LT's



Atualização tecnológica do sistema de automação de ativos GT

**Essa renovação garantirá o centenário da Copel!**

**RENOVAÇÃO DAS CONCESSÕES**

**UEH GBM**  
*Foz do Areia*

**UEH GNB**  
*Segredo*

**UEH GJR**  
*Salto Caxias*

**30** anos

**COPEL  
DAY**  
26  
NOV



COPEL  
DAY

26  
NOV



## EVOLUÇÃO E PERFORMANCE EM DISTRIBUIÇÃO

MARCO ANTÔNIO VILLELA  
DIRETOR GERAL COPEL  
DISTRIBUIÇÃO

# 4ª maior distribuidora do Brasil

## CONCESSÃO RENOVADA ATÉ 2045



**CONSUMIDORES**  
**5,2 mi**



**SUBESTAÇÕES\***  
**395**



**FORÇA DE  
TRABALHO**  
**10.584**



**ÁREA DE  
CONCESSÃO\*\***  
**194.336 km<sup>2</sup>**



**MUNICÍPIOS  
ATENDIDOS**  
**395**



**LINHAS DE  
DISTRIBUIÇÃO\*\***  
**213.773 km**

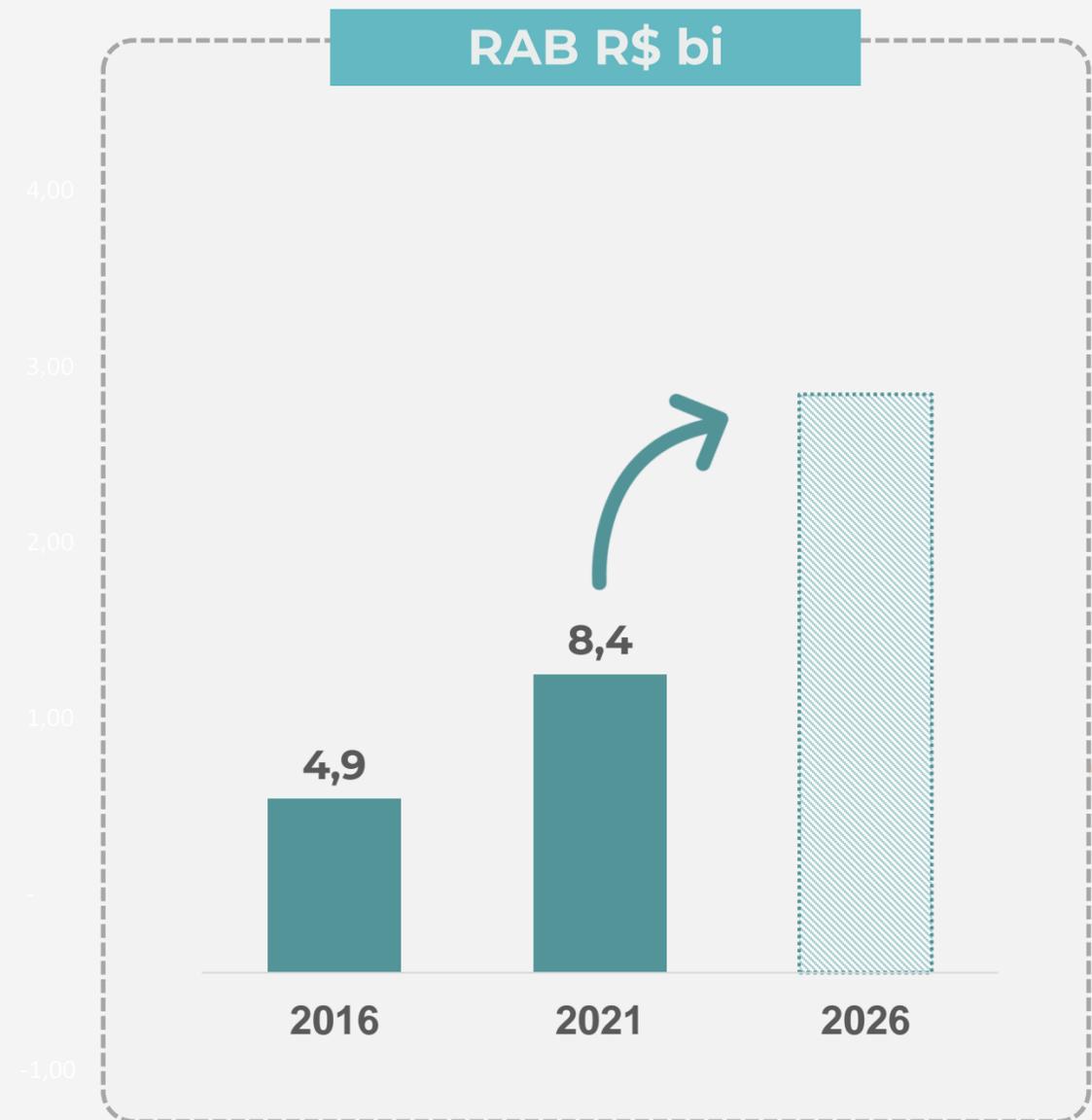
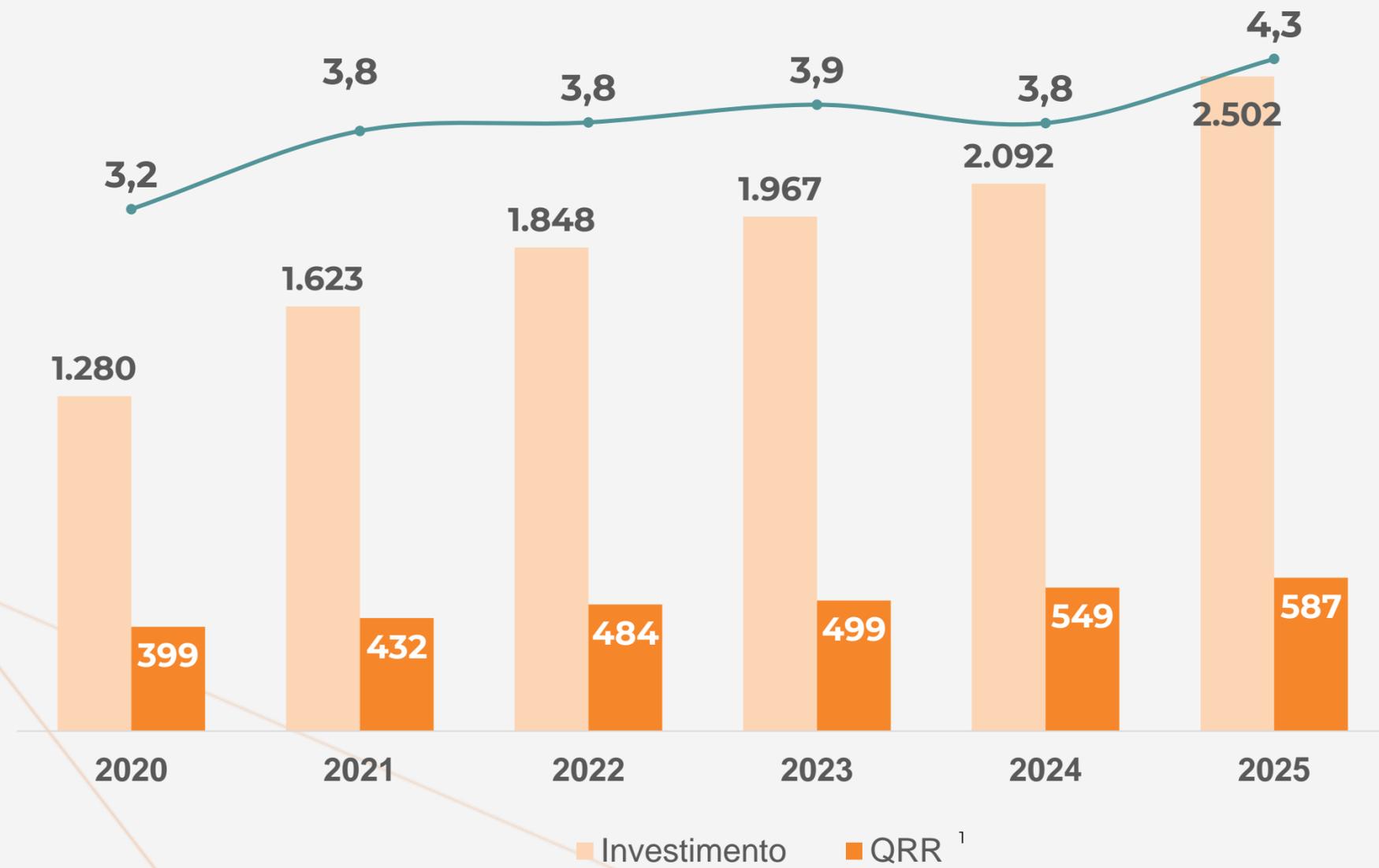


- +8,2% no consumo de energia
- PIB do Paraná +2.7% (3T23-2T24), acima da média nacional
- Desemprego: 4,4% (menor da década)
- 7º em IDH no Brasil (0,769)
- Baixo índice de inadimplência: 0,87 (Jan a Set/24)
- Paraná é o 3º maior exportador do agronegócio do Brasil

\*Até 20/11/2024

\*\* Até 30/09/2024

# QRR & Investimentos



<sup>1</sup> Processos tarifários

# REDE ELÉTRICA INTELIGENTE

- Maior Projeto do Brasil
- Redução de O&M
- Automação da rede

# 1 milhão

de medidores instalados



62%

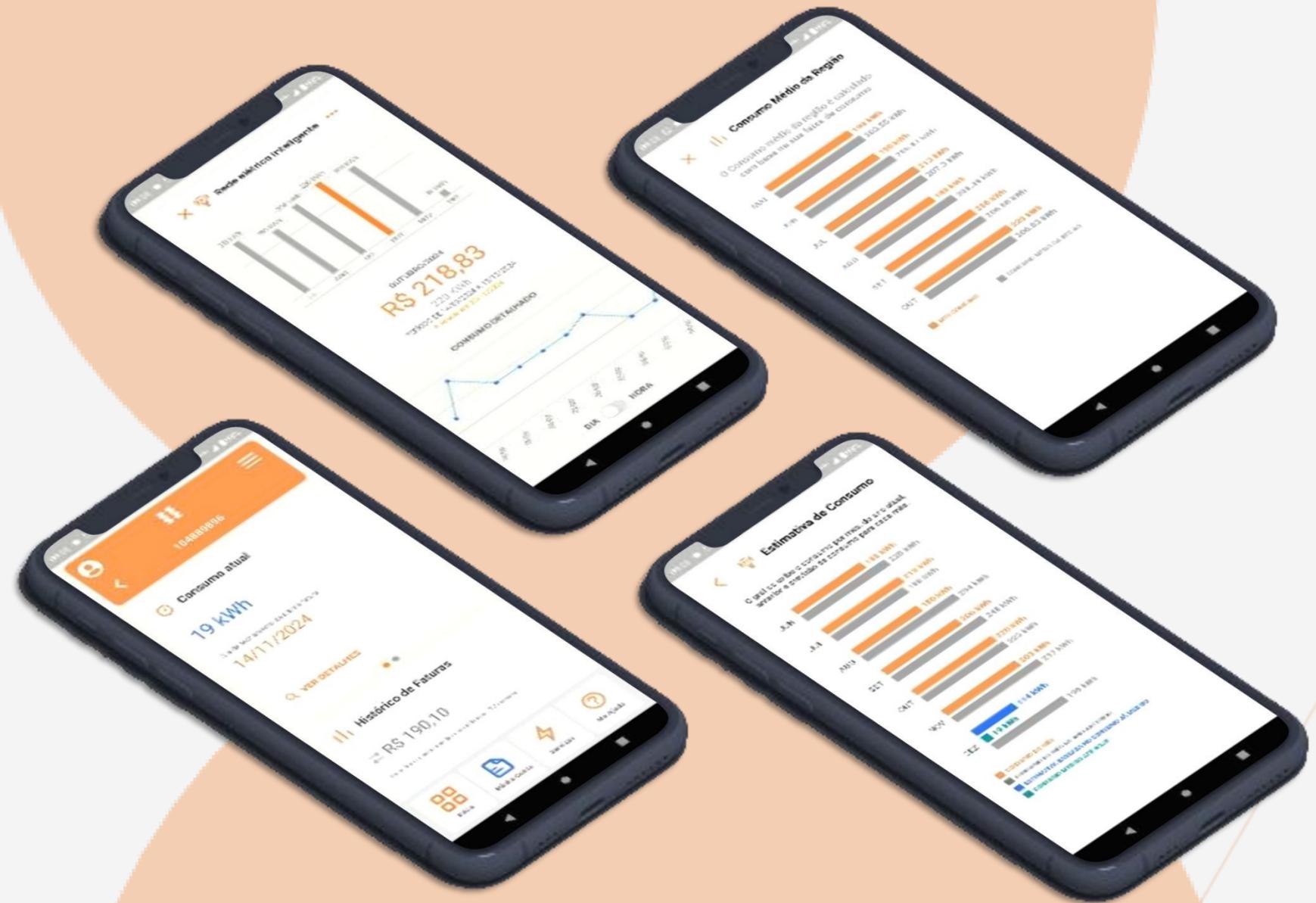
# R\$800 milhões



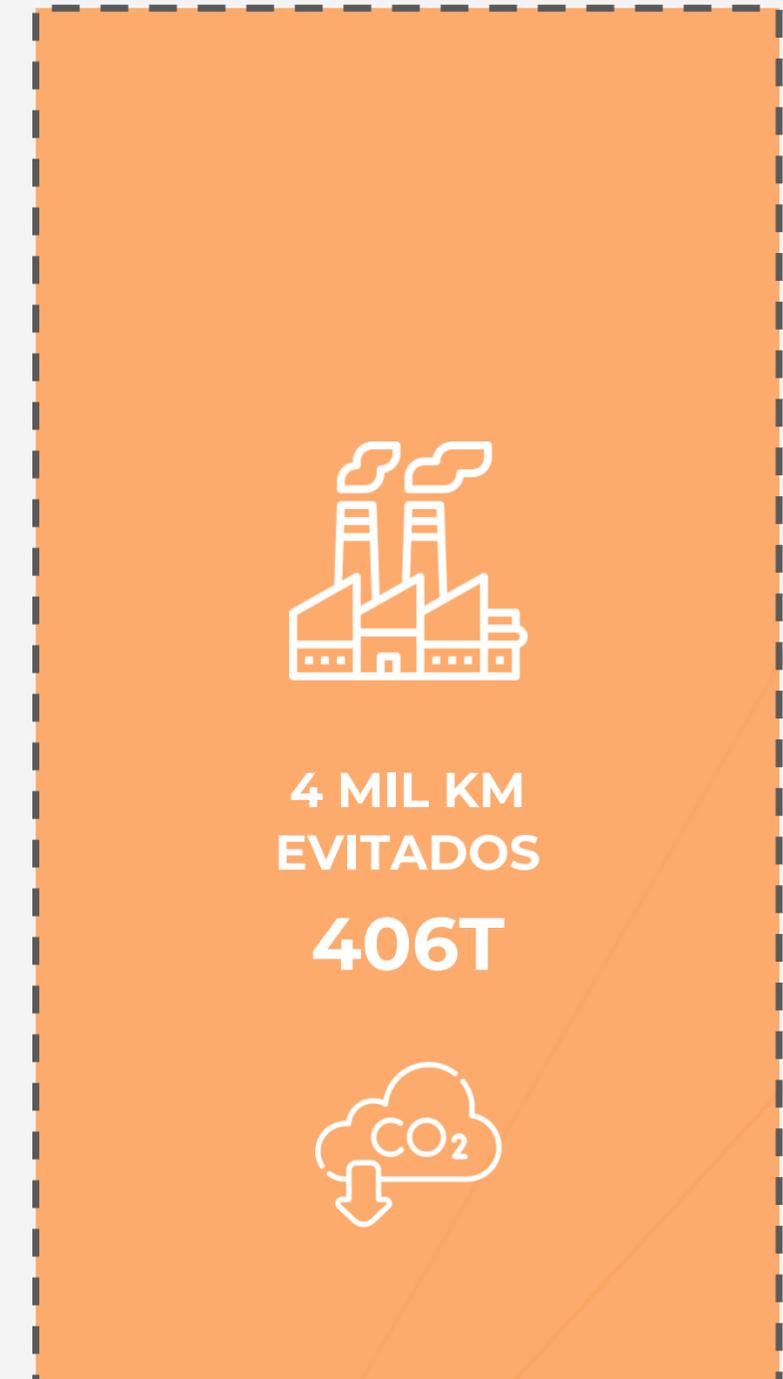
# Benefícios

## REDE ELÉTRICA INTELIGENTE

- **CONSUMO**  
MENSAL E DIÁRIO
- **ESTIMATIVA**  
FATURA EM ANDAMENTO
- **COMPARATIVO**  
ANO ATUAL E ANTERIOR
- **HISTÓRICO**  
ÚLTIMOS 6 MESES



# Benefícios



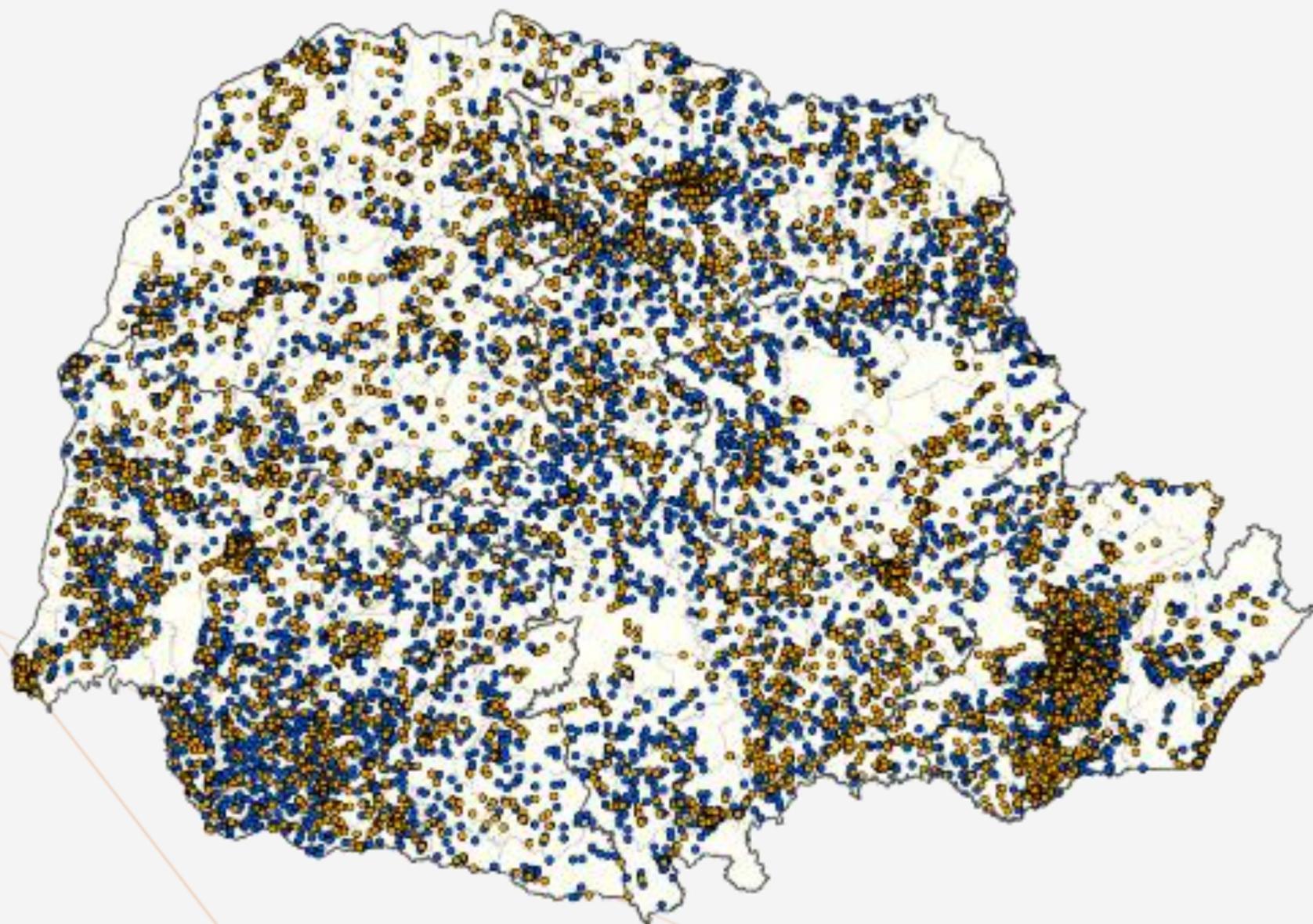
# Rede de distribuição robusta



Urbano



# Automação de rede



Religador  
Trifásico



Religador  
Monofásico

~ 24.000 equipamentos  
~ R\$ 2 bilhões

**3x+** Equipamentos  
nos últimos 6 anos

# Ganhos com uso da tecnologia self-healing

**1.246**

40%  
Alimentadores

Self Healing  
instalados

**2,35  
milhões**

45%

Clientes em  
Self Healing

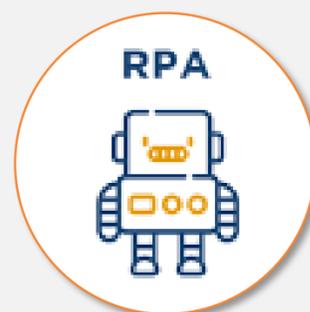
**0,600**

DEC  
Evitado  
2024

**0,451**

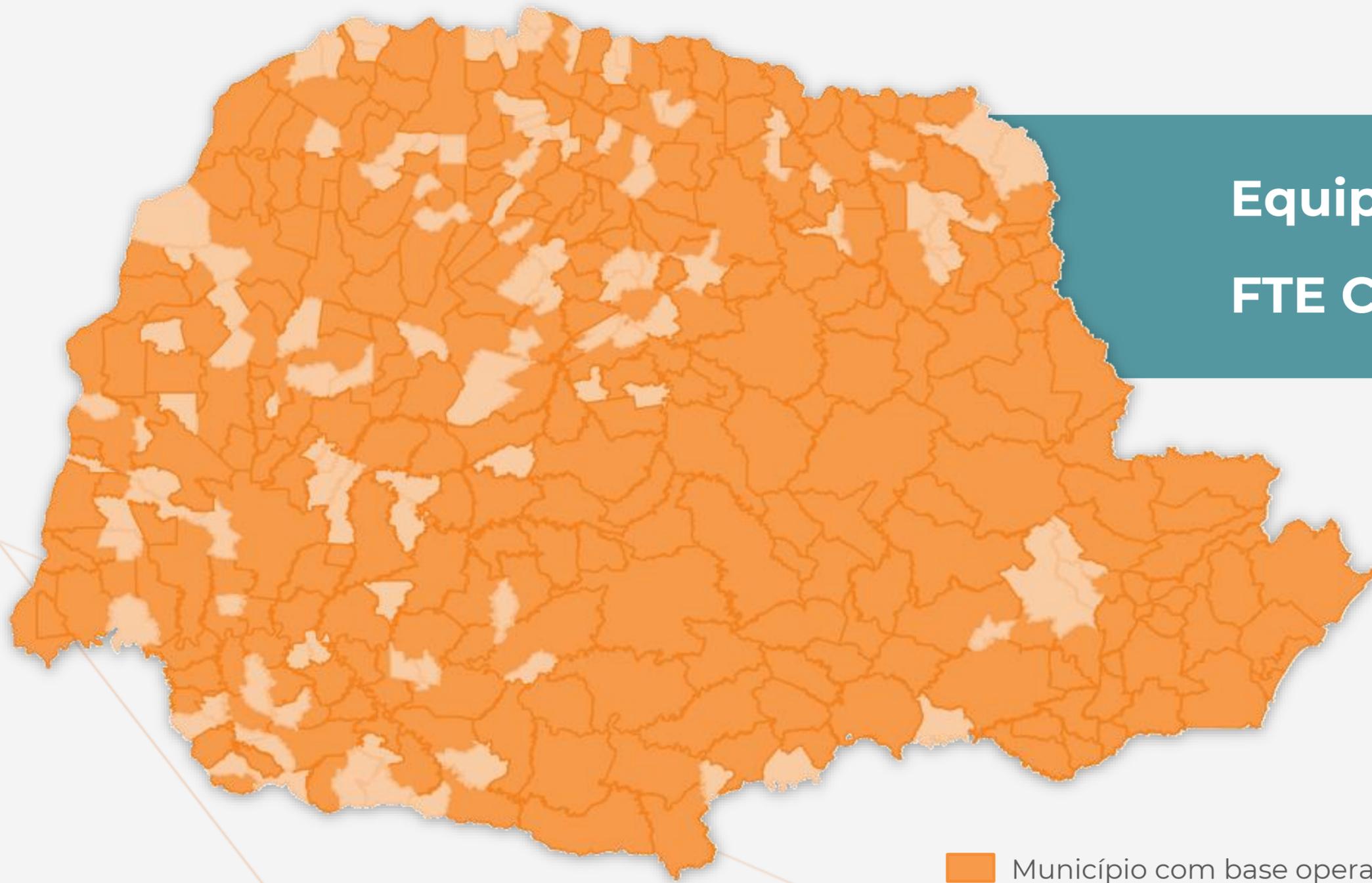
FEC  
Evitado  
2024

# Centro de controle e sistemas computacionais



**Digitalização**

## 289 bases operacionais (73%)



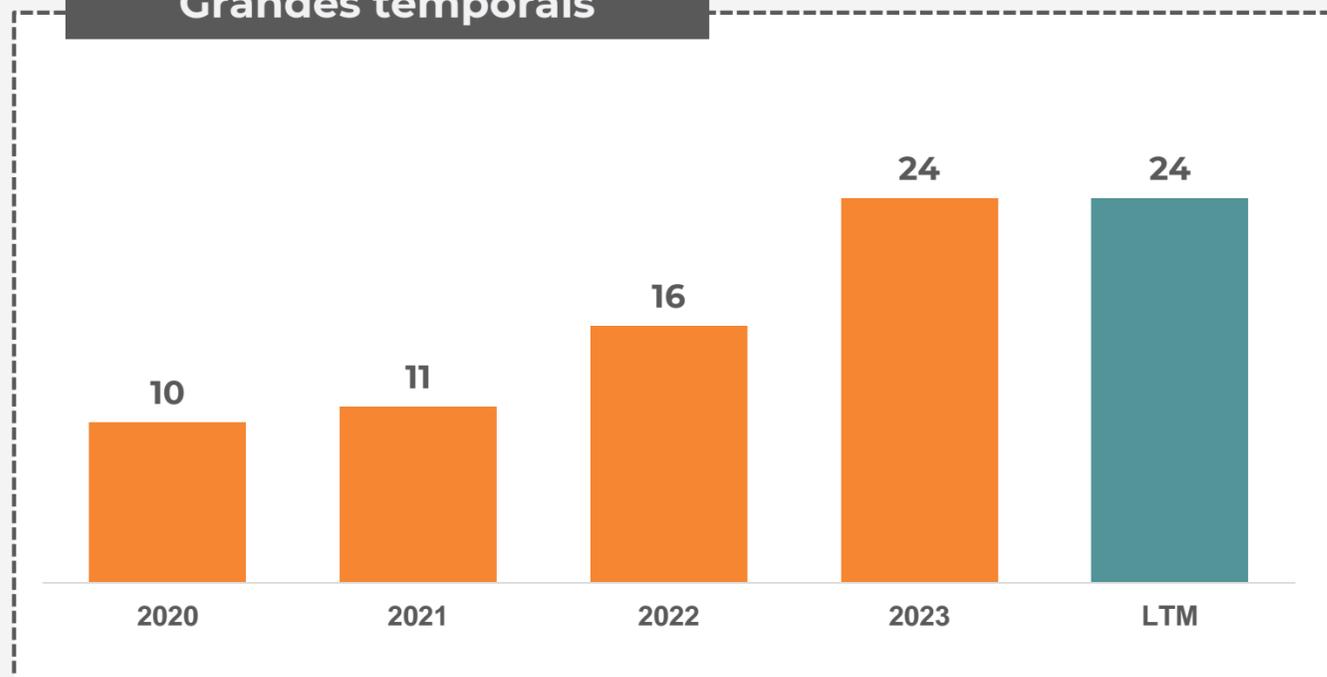
Equipes – 1.538

FTE Campo – 7.300

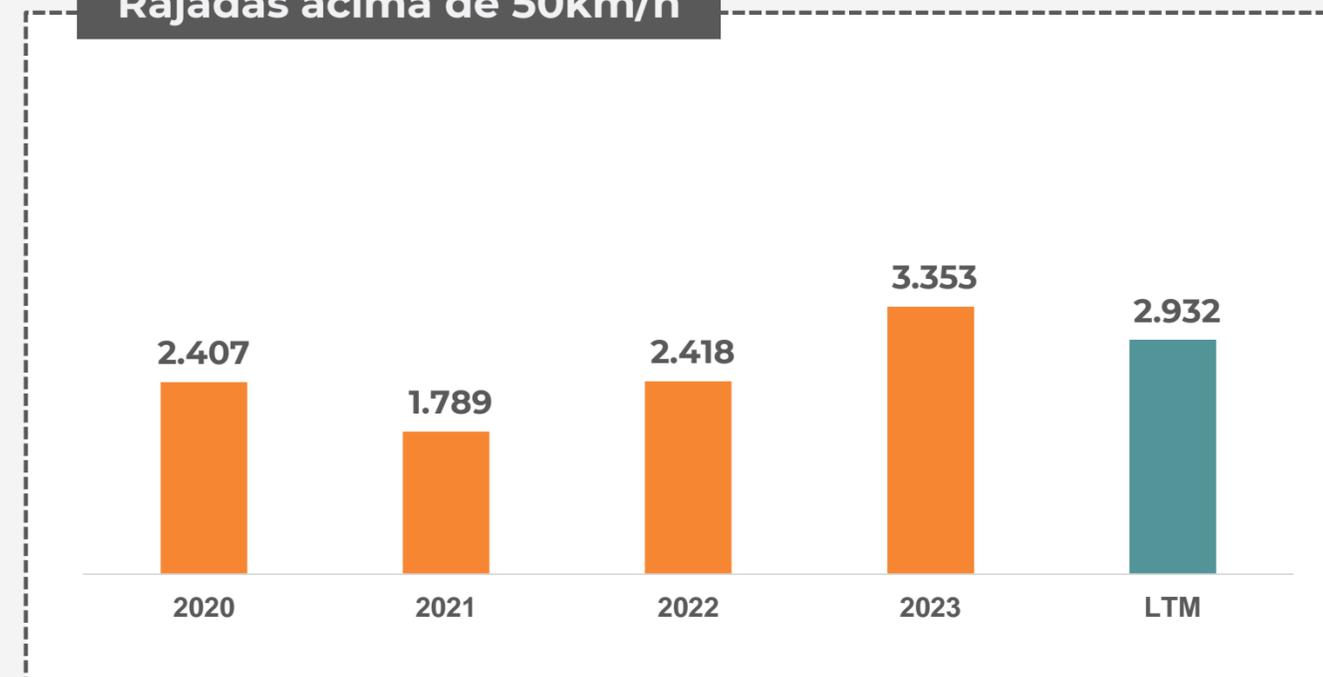
■ Município com base operacional

# Aumento de eventos climáticos severos no Paraná

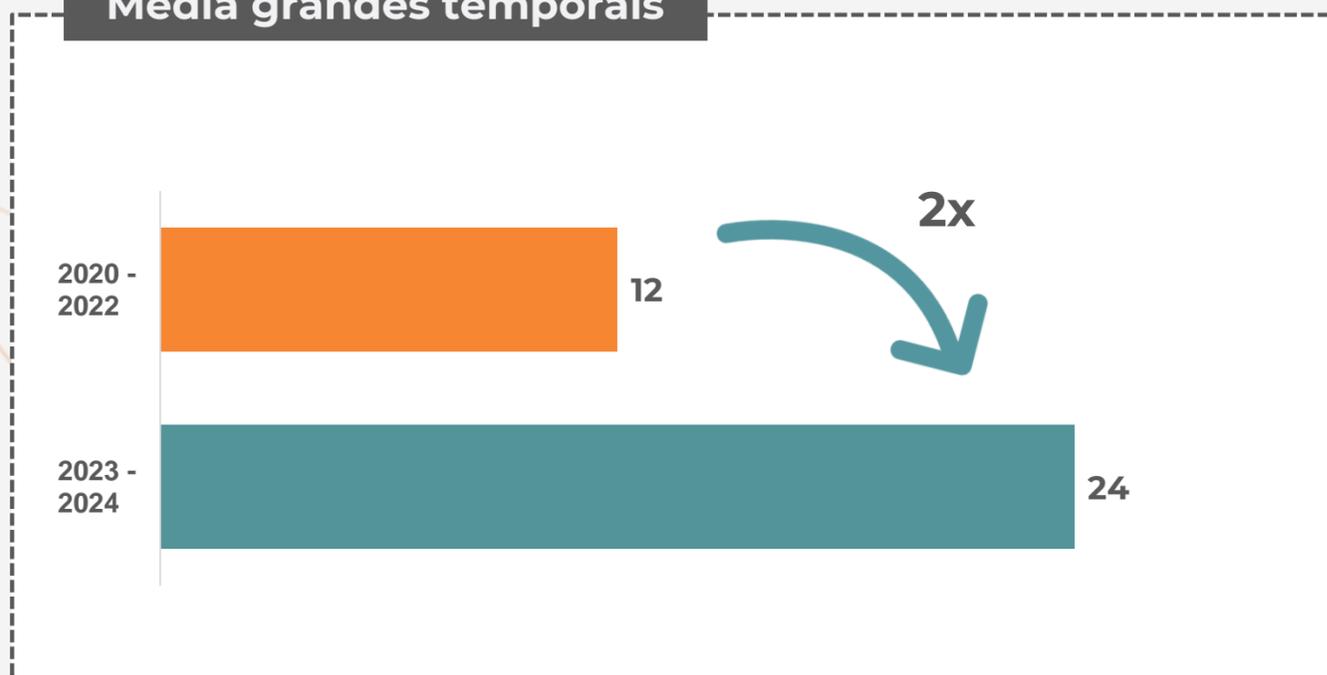
Grandes temporais



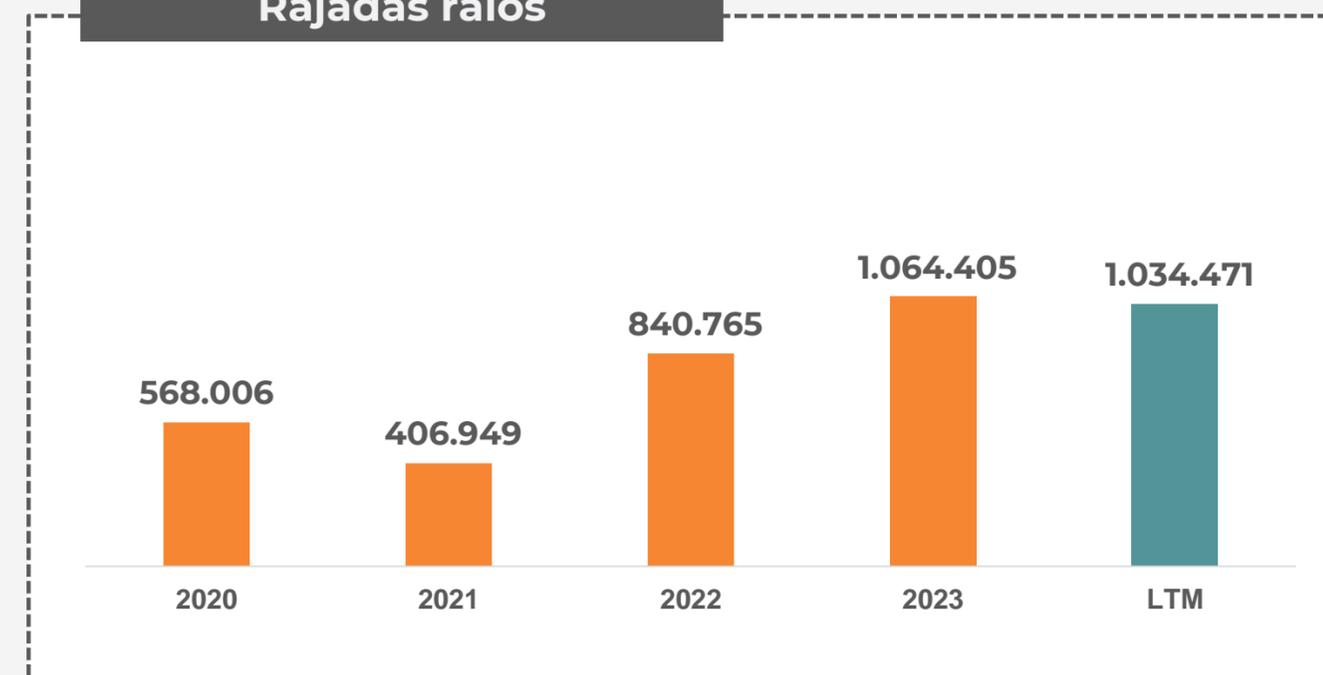
Rajadas acima de 50km/h



Média grandes temporais



Rajadas raios



# Sistema de previsão de impactos de eventos climáticos na rede



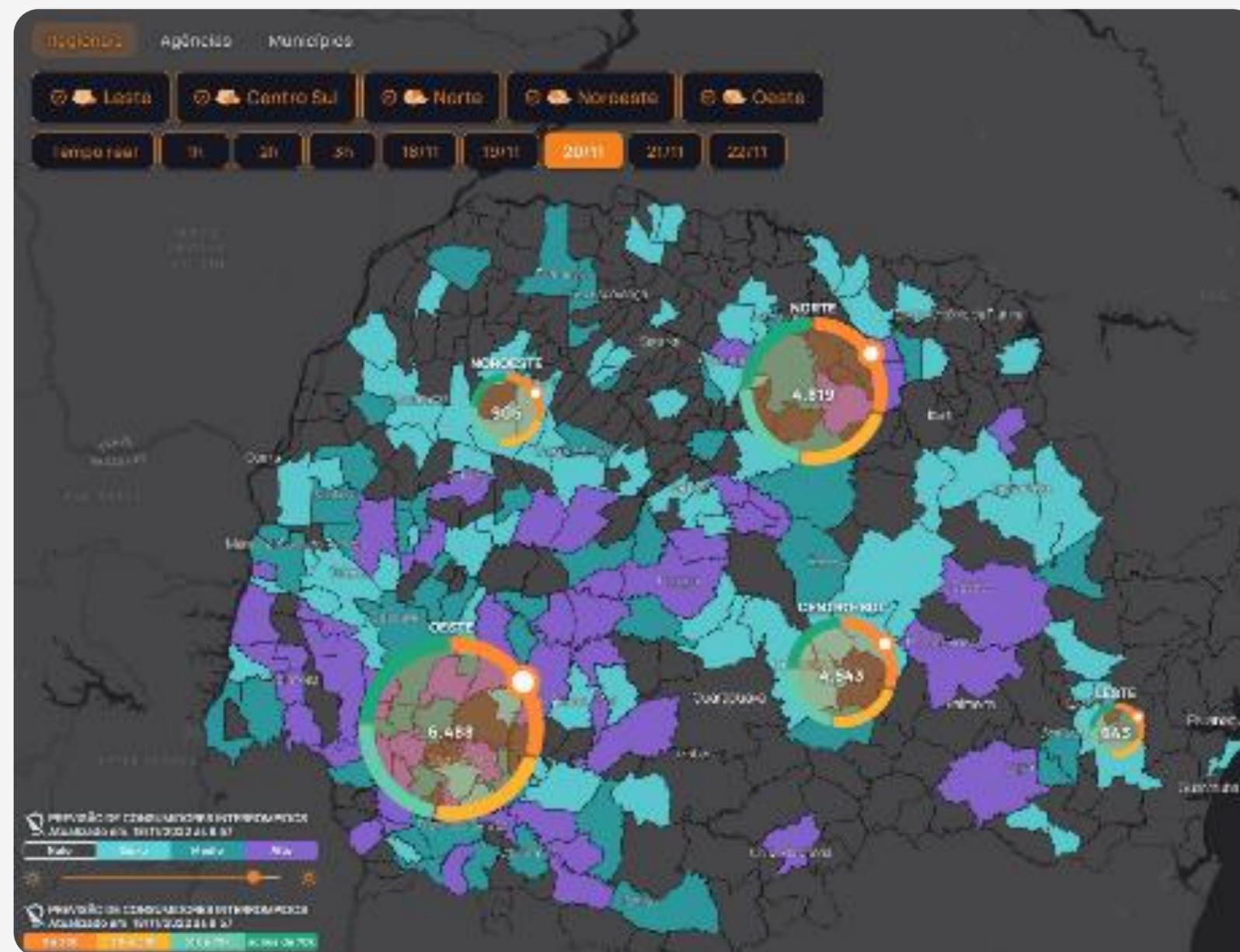
SIMEPAR



Inteligência Artificial

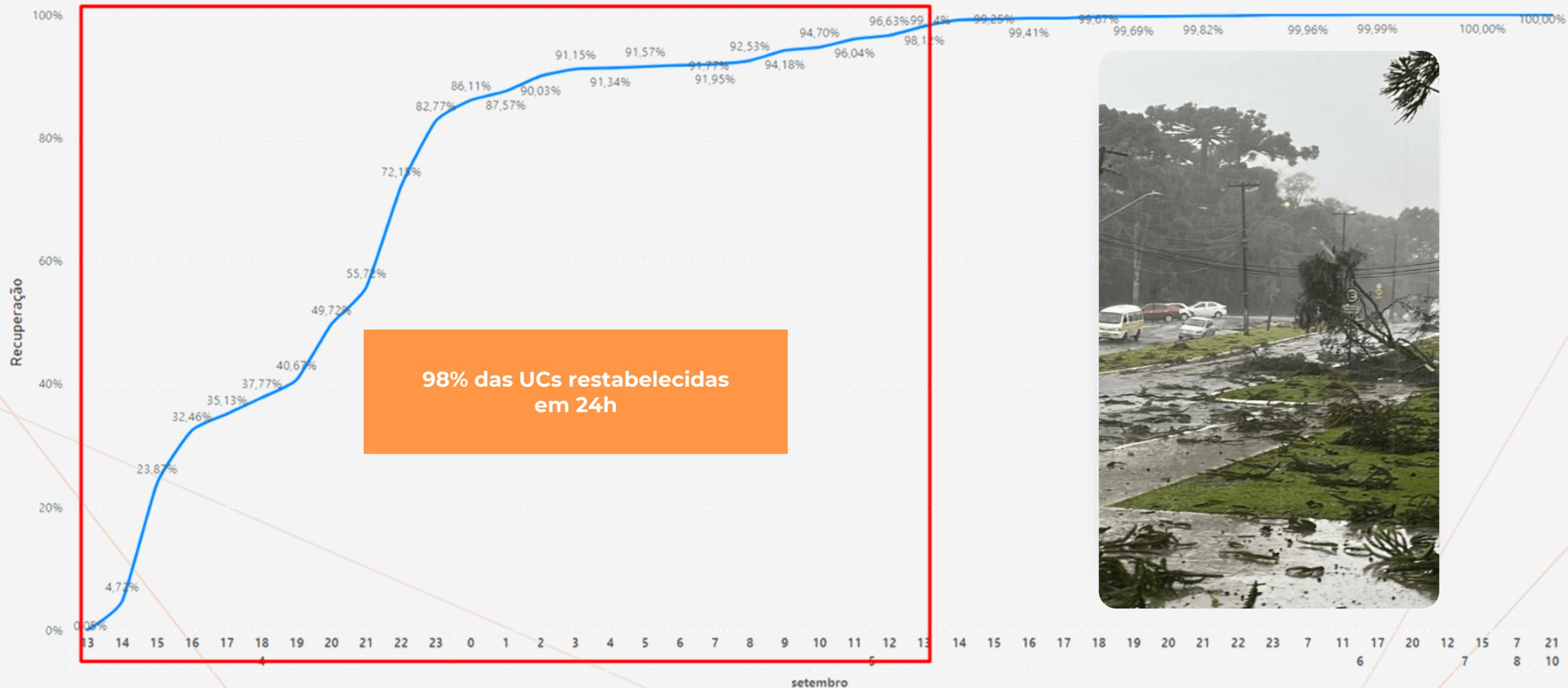


Mobilização Antecipada de Equipes

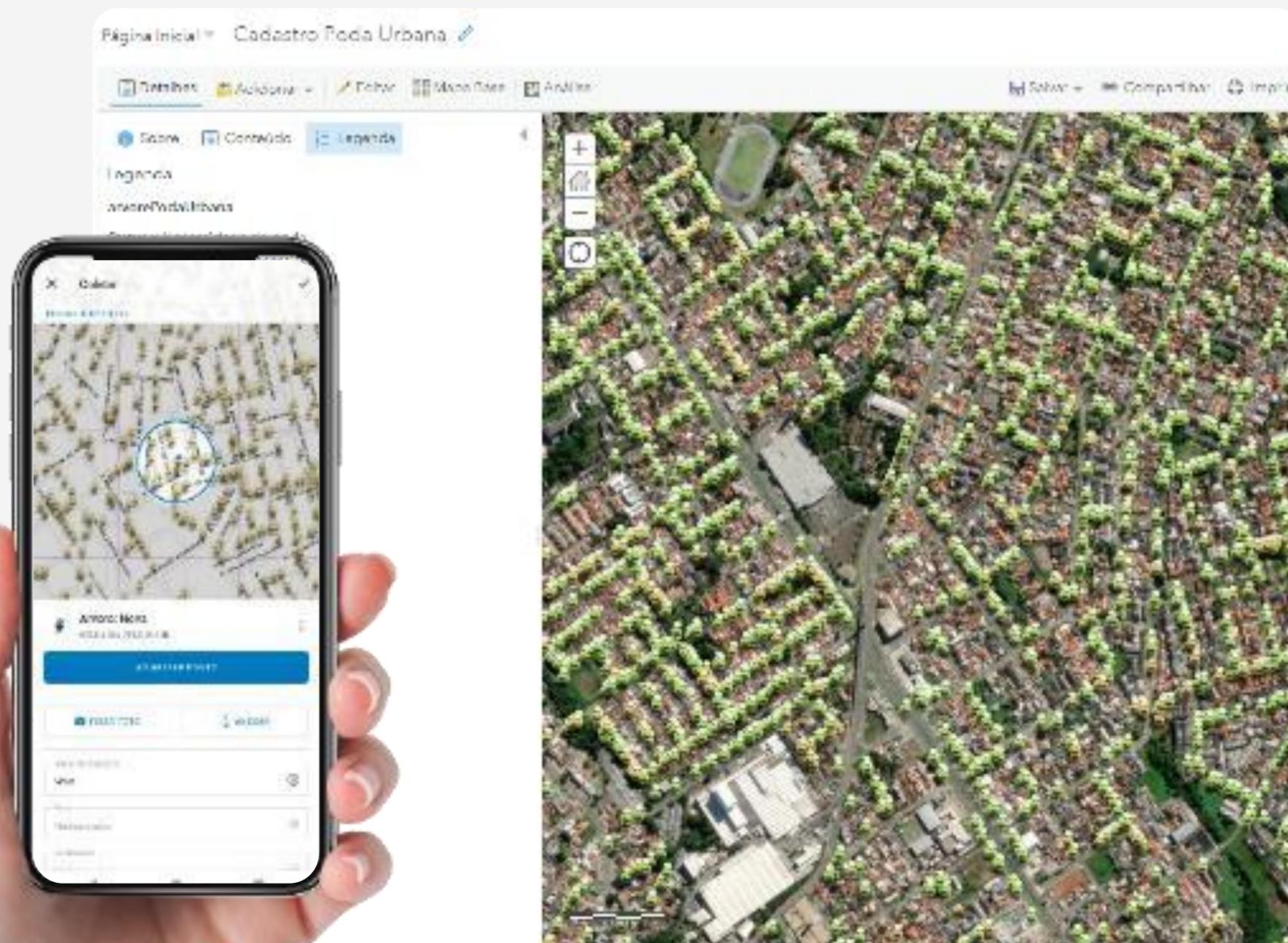


# Temporal região leste/PR (Curitiba) – set/2024

Velocidade do vento em Curitiba → 90km/h (Inmet) – 19% dos clientes afetados



# Georreferenciamento da vegetação



**1,6 milhão de  
árvores  
cadastradas**

# Lei da faixa limpa



ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO PARANÁ



Lei 20.081 - 18 de Dezembro de 2019

Publicada no [Diário Oficial nº. 10587](#) de 18 de Dezembro de 2019

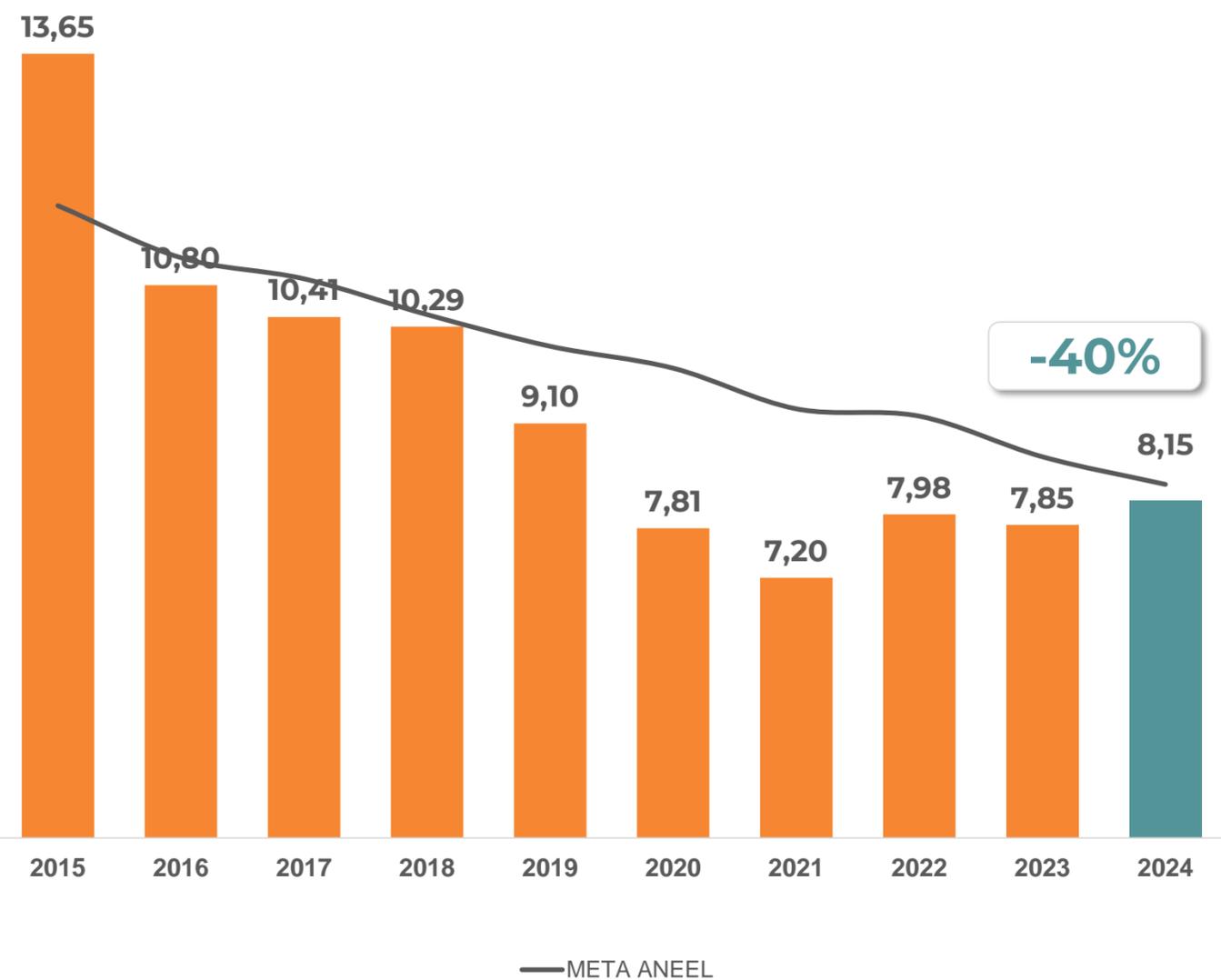
Estabelece limites para o plantio de árvores exóticas e nativas próximas a linhas e redes de distribuição de energia elétrica.

A Assembleia Legislativa do Estado do Paraná decretou e eu sanciono a seguinte Lei:

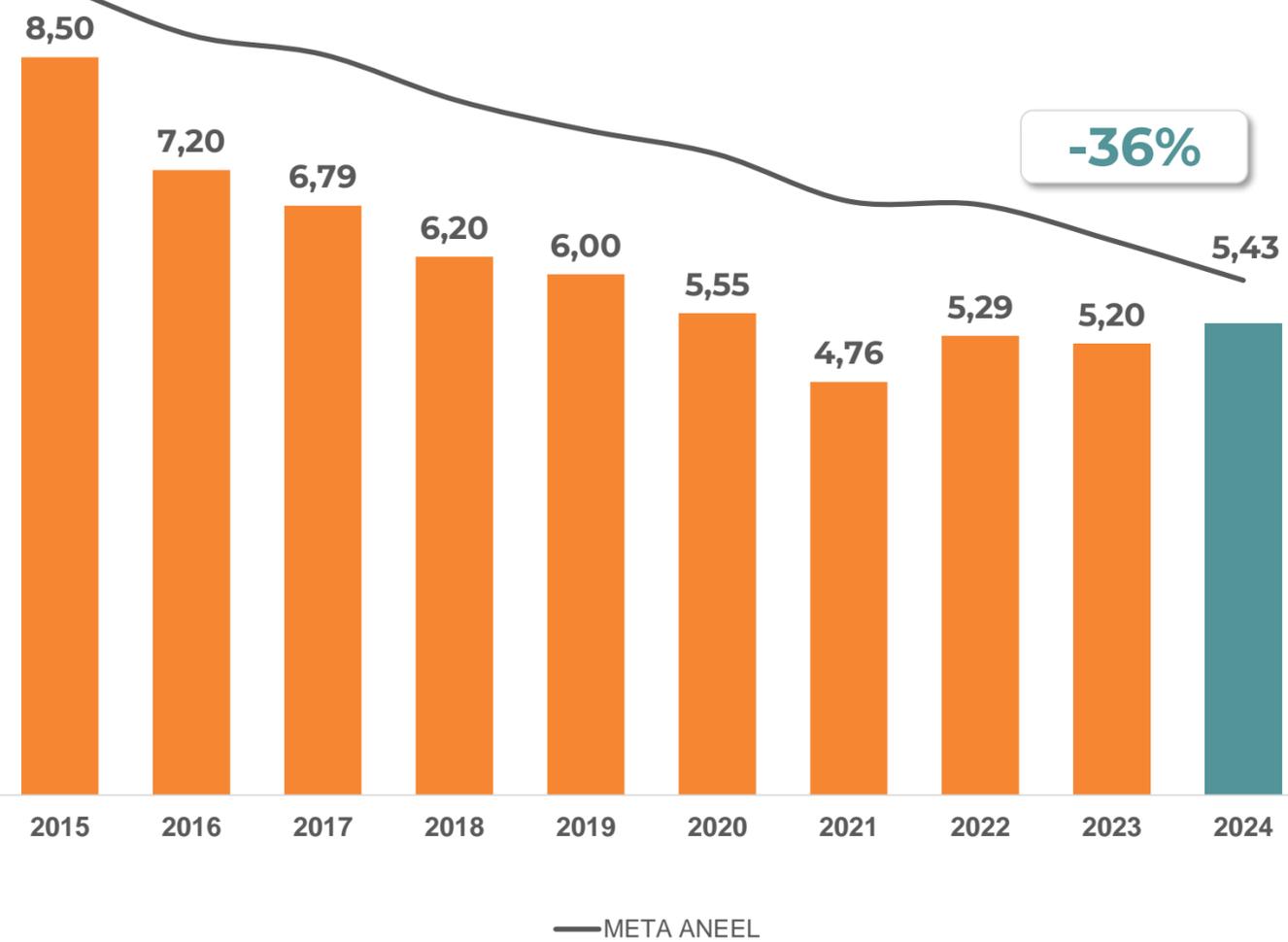
**Art. 1.º** A faixa de segurança mínima para o plantio de árvores exóticas e nativas de grande porte junto às linhas e redes de distribuição de energia elétrica é de 30m (trinta metros), sendo 15m (quinze metros) de cada lado, a partir do eixo central.

# Indicadores de qualidade

DEC



FEC



# Estratégia da Distribuição



## EFICIÊNCIA OPERACIONAL

- Revisão Tarifária
- Gestão de Ativos
- Disciplina Operacional
- Produtividade
- Gestão da Vegetação



## CLIENTES

- Qualidade do fornecimento
- Excelência no Atendimento
- Relacionamento
- Digitalização
- Reconhecimento



## INOVAÇÃO

- Cultura da Inovação
- Automação
- Redes Inteligentes
- Digitalização dos Sistemas
- Segurança Cibernética

## SEGURANÇA

**COPEL  
DAY**



**OBRIGADO.**