

COPEL DAY

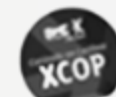
26
NOV



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



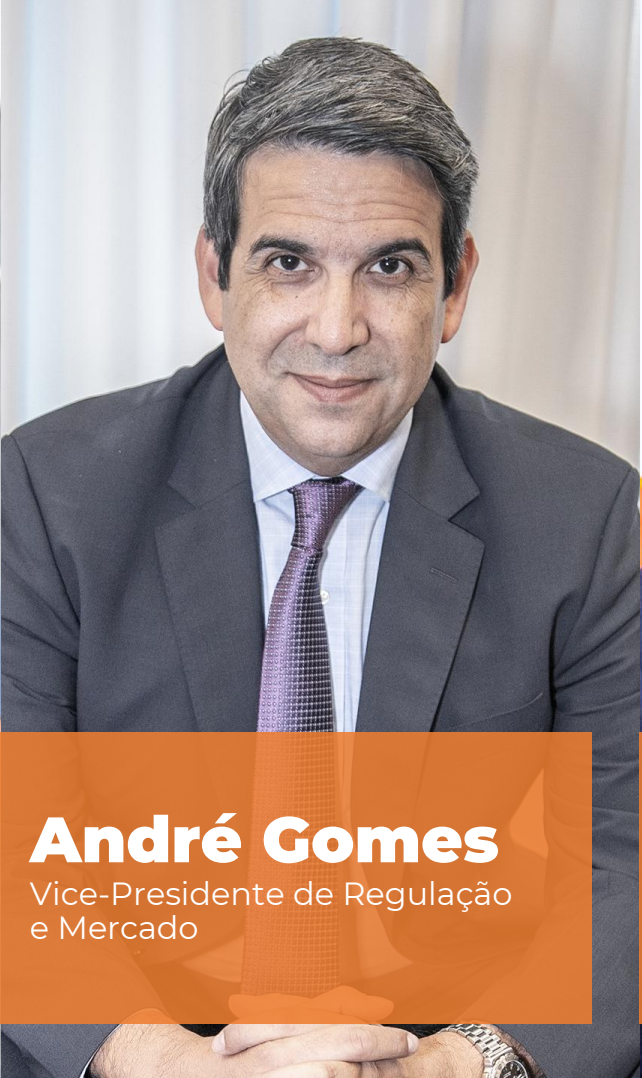
Felipe Gutterres
Vice-Presidente de Finanças e de Relações com Investidores



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

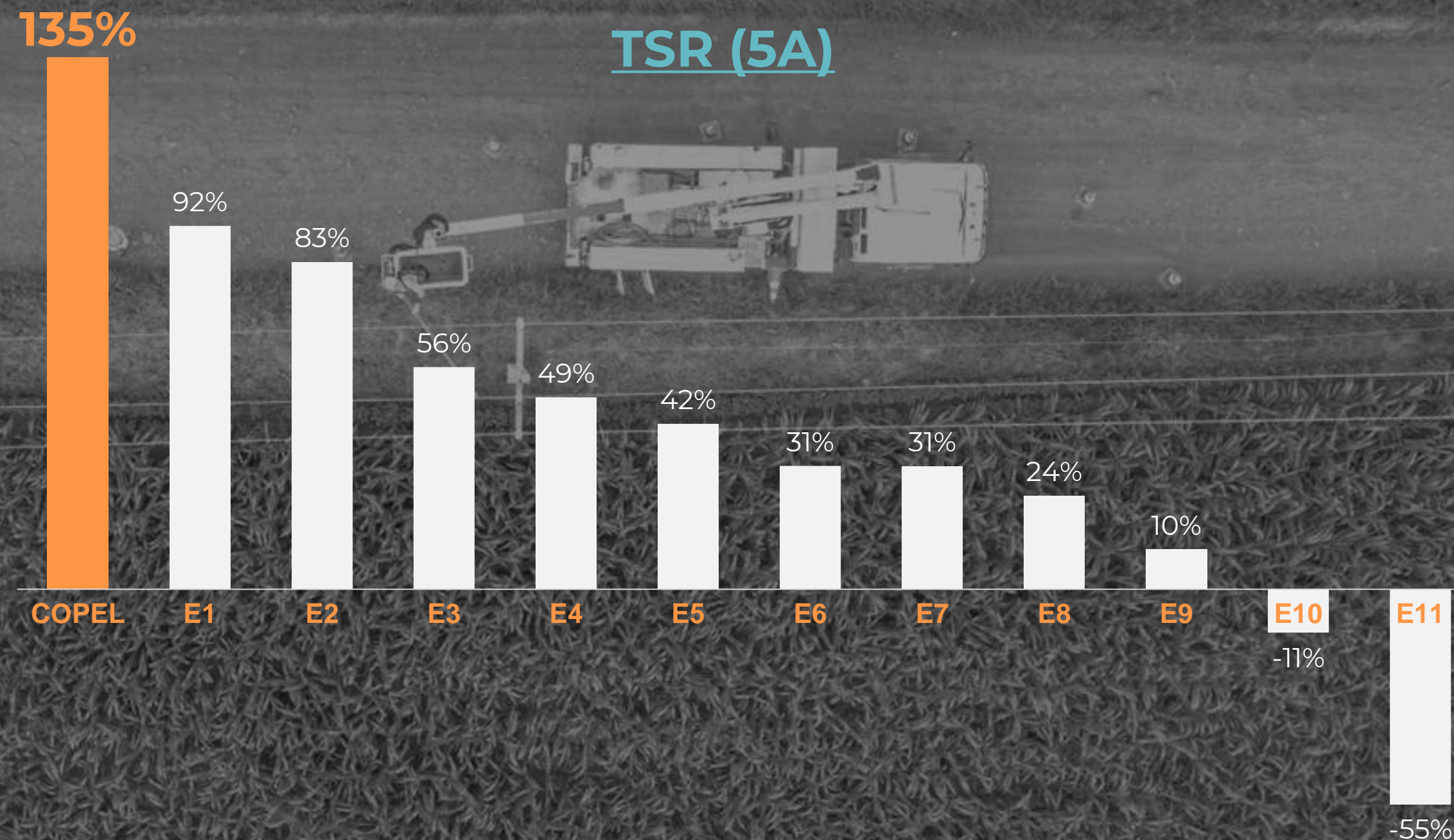
FELIPE GUTTERRES

VICE-PRESIDENTE DE FINANÇAS E DE
RELAÇÕES COM INVESTIDORES

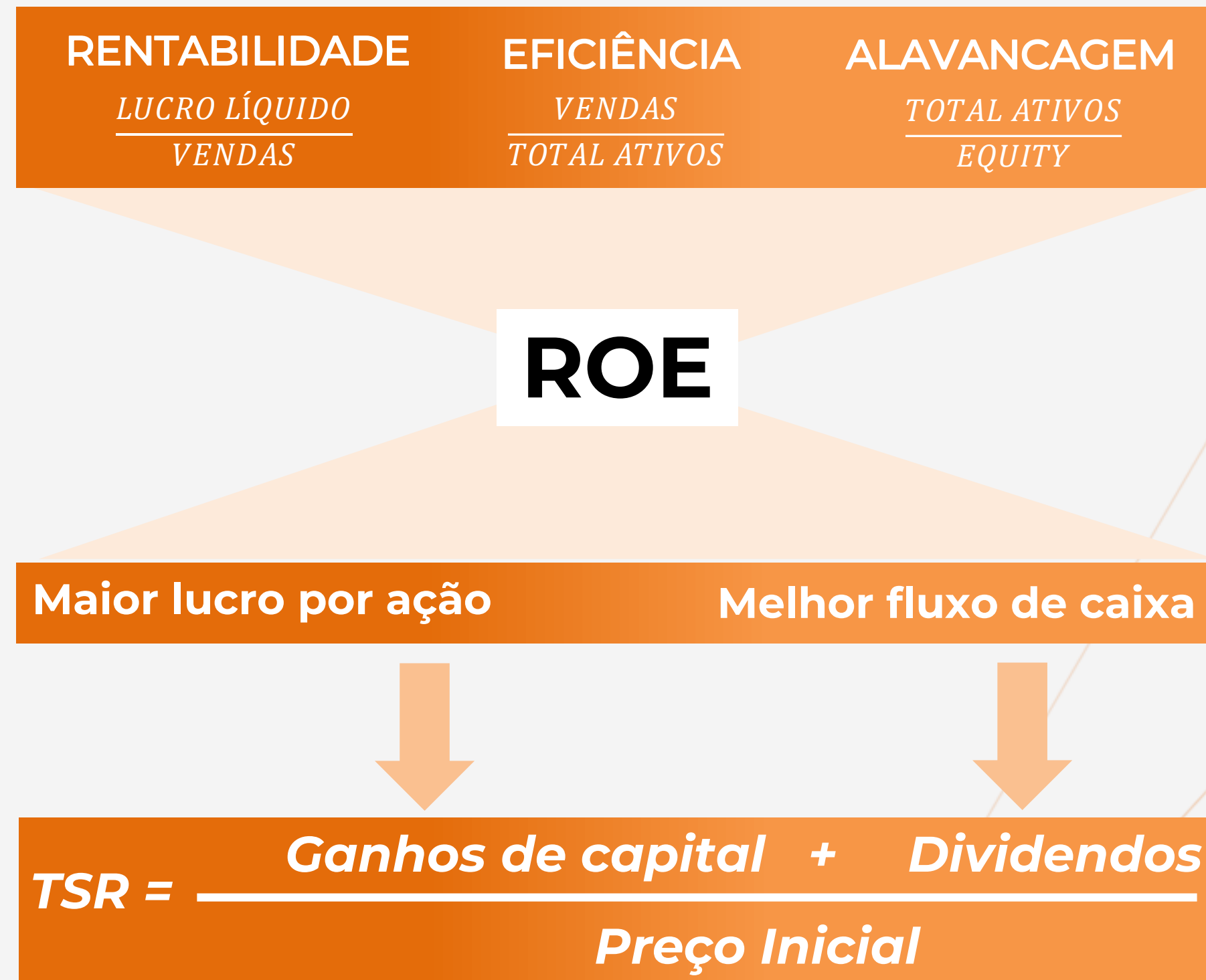
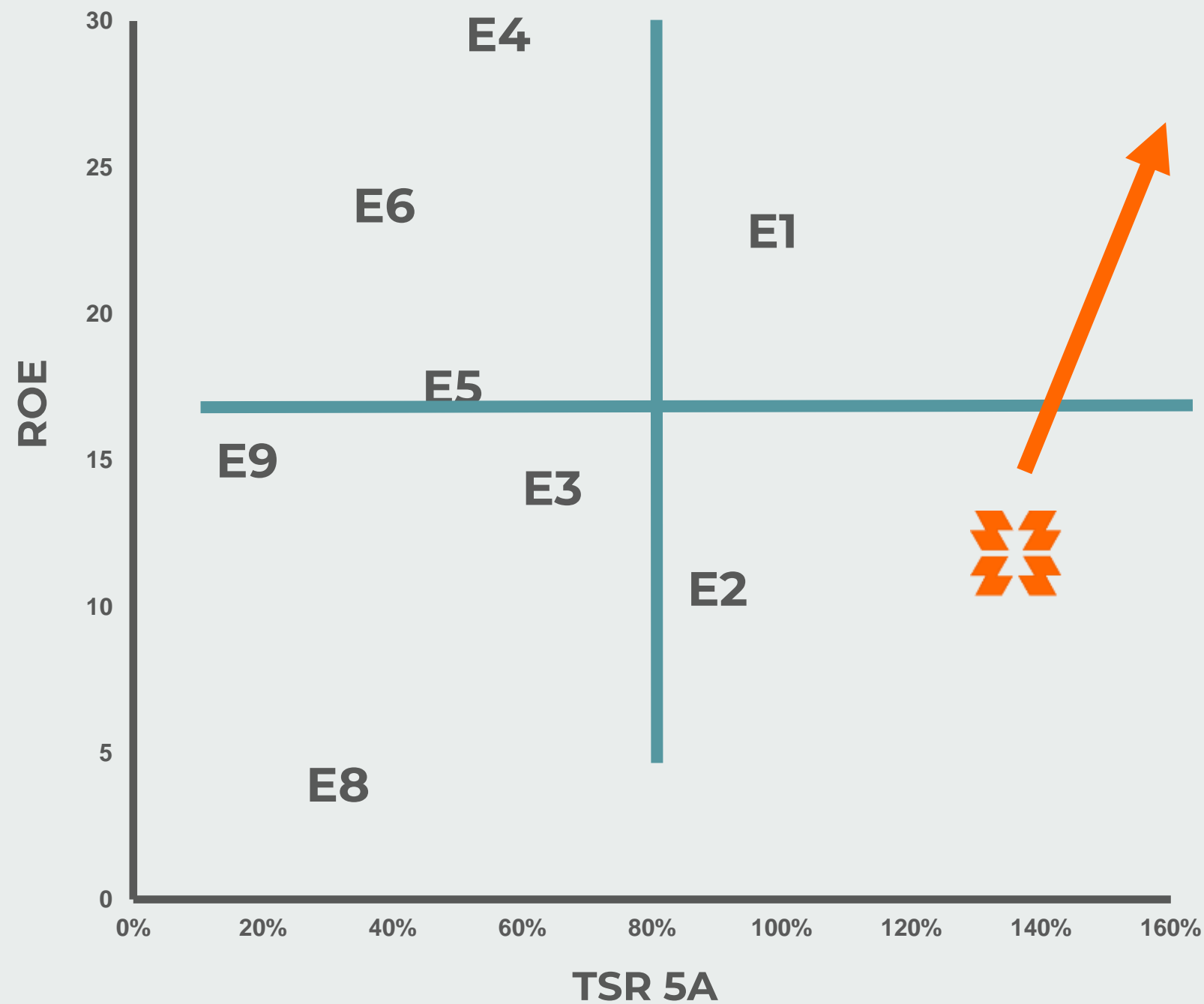
Forte crescimento dos retornos totais

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

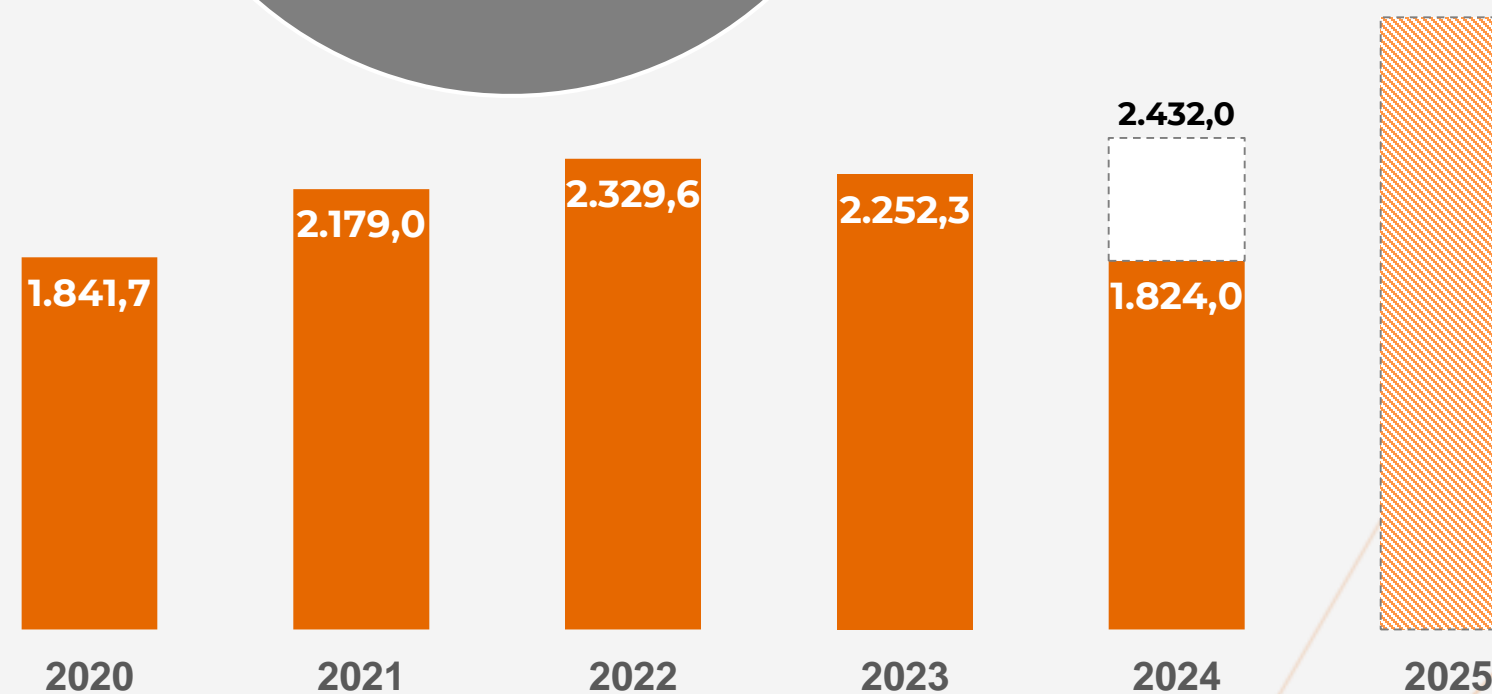
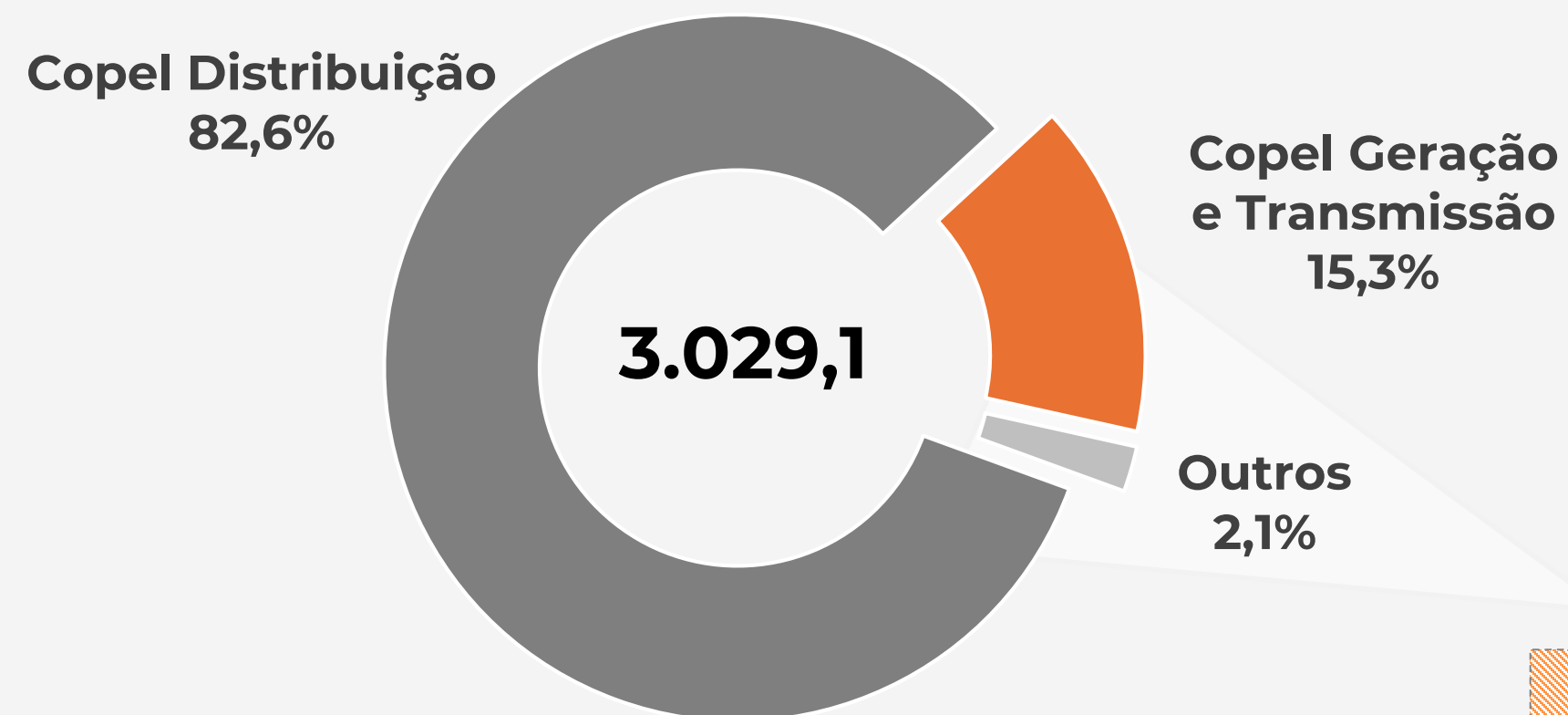
COMPAGAS

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

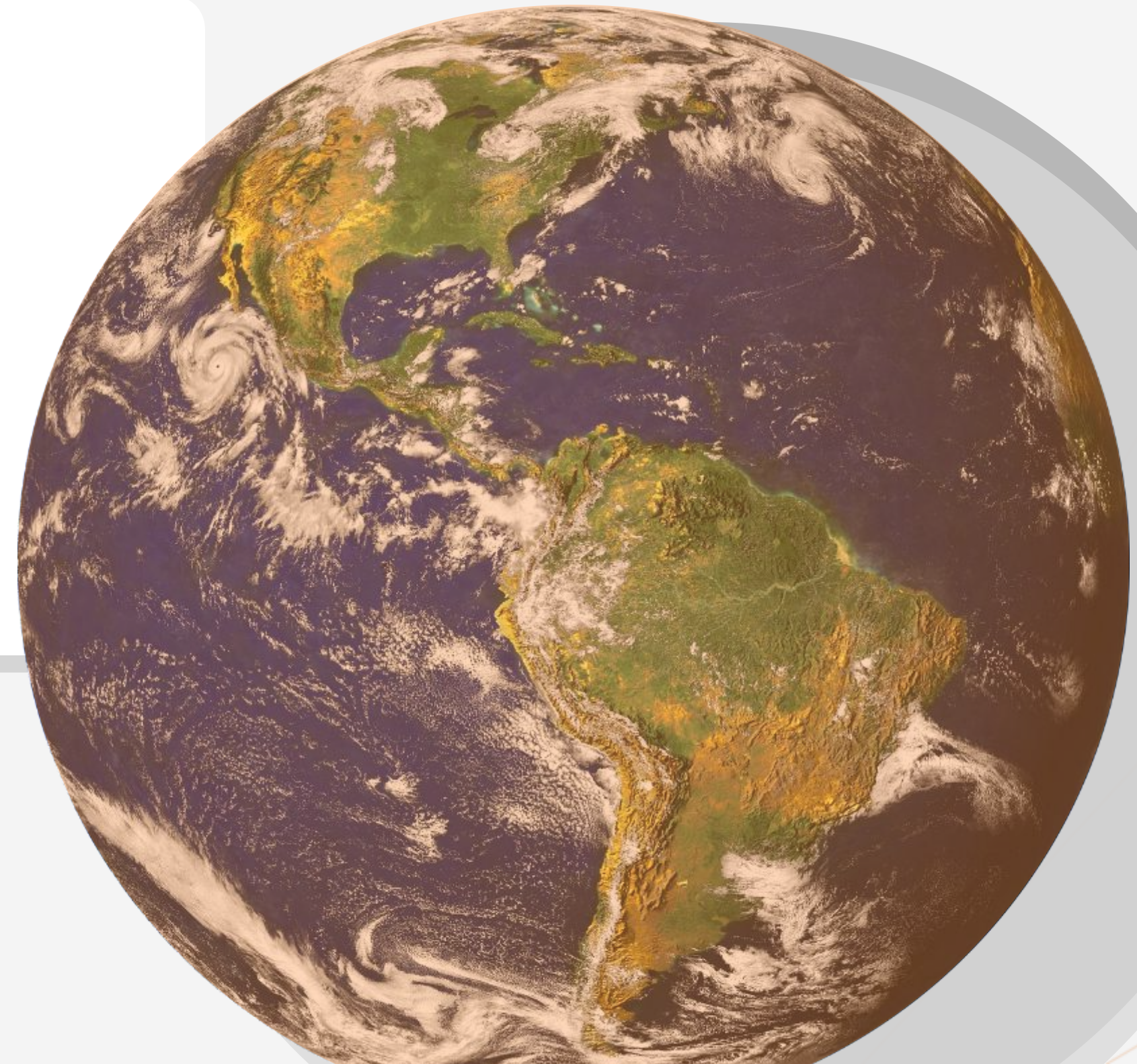
Até 10% ON e PNB

Prazo de 18 meses

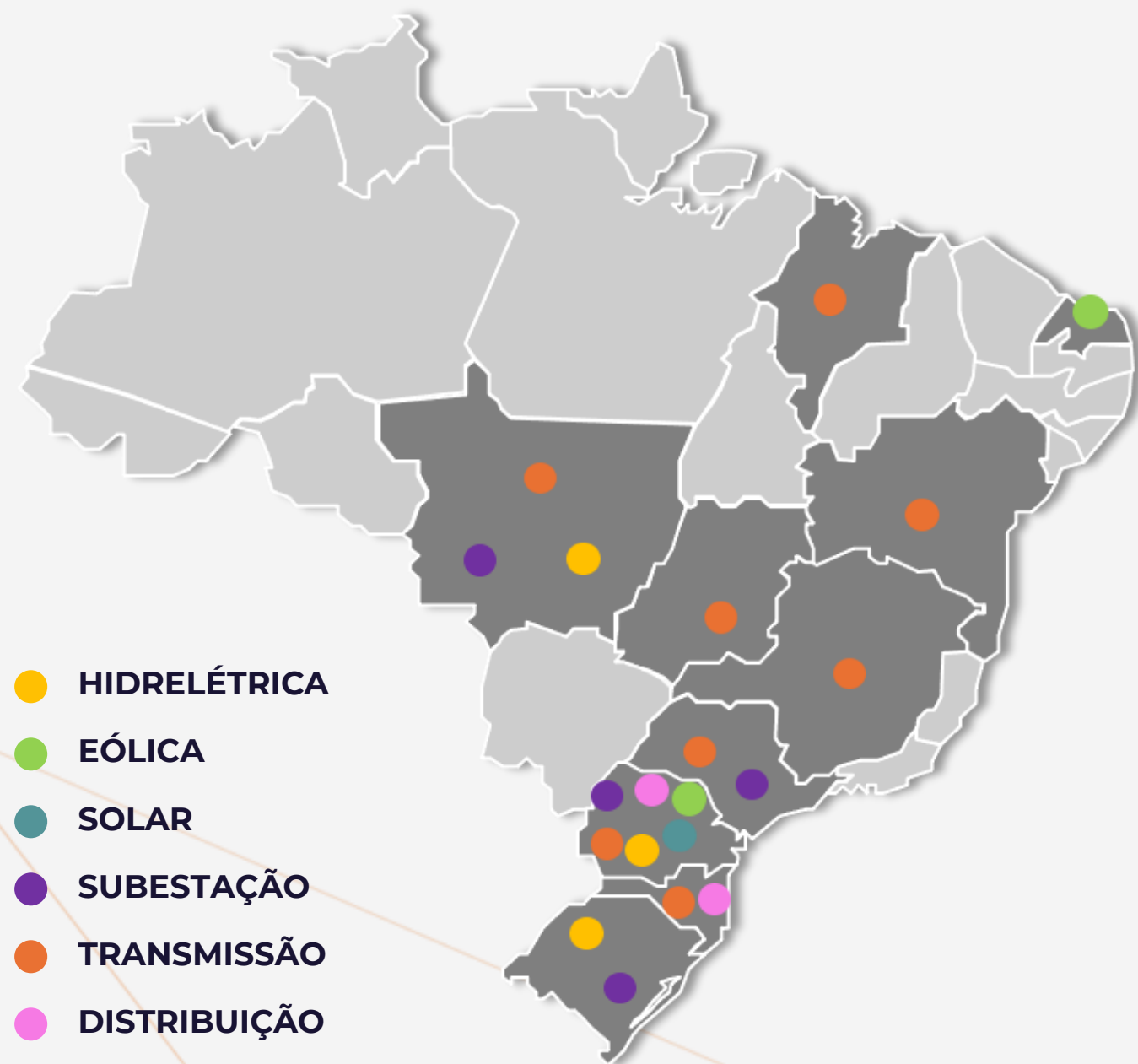


Reposicionamento estratégico de RI

- 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



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**

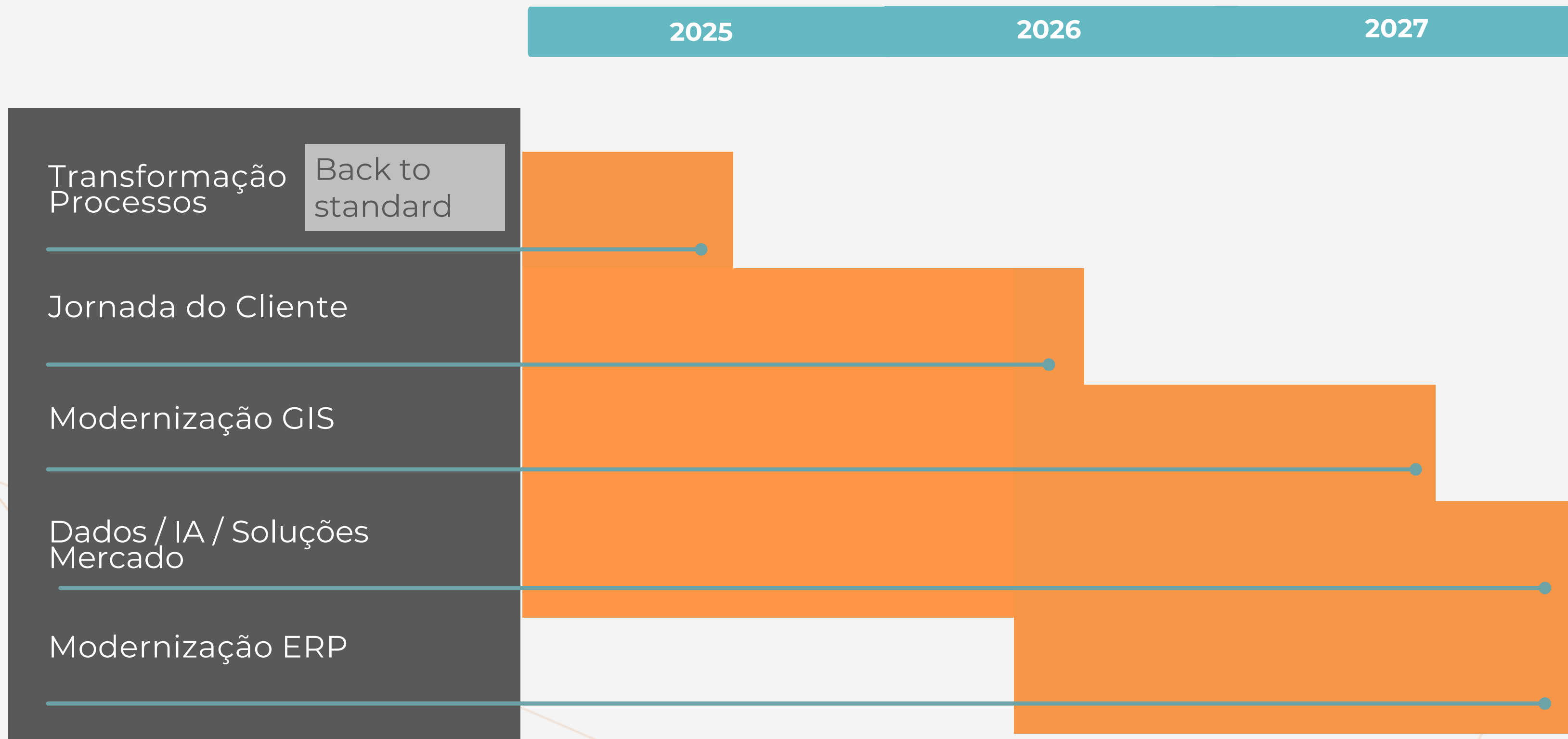


Uso da infraestrutura existente por terceiros: Copel já é a distribuidora que mais fatura com empresas de Telecom no país (~meio bilhão por ano)

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



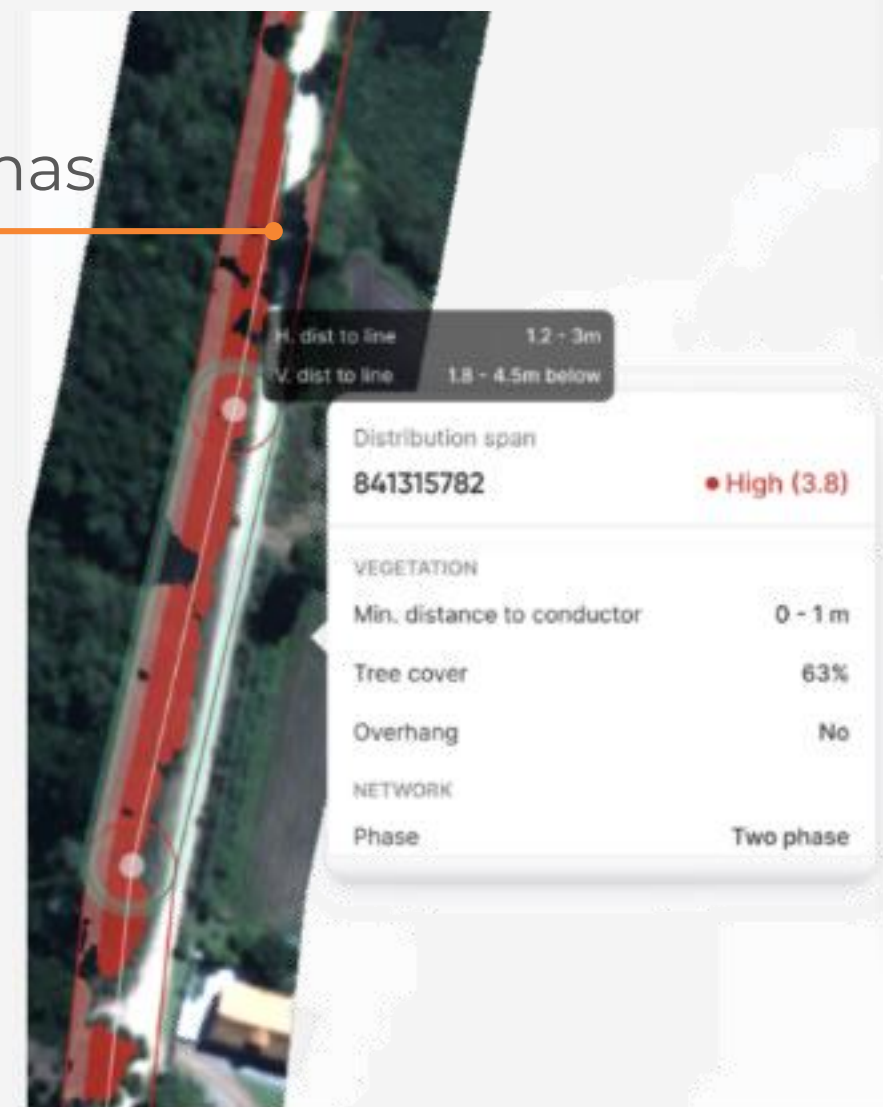
Inovação a serviço das grandes transformações: o case 'inspeção de redes'

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>CRESCIMENTO DE MERCADO ACUMULADO</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>GERAÇÃO DISTRIBUÍDA (MW)*</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>SUBSÍDIOS</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>MAIOR DEPENDÊNCIA DO CLIMA NA OPERAÇÃO</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

GENTE BOA



FORTE MODELO DE GESTÃO

LIDERANÇA & COMUNICAÇÃO
COMO IMPULSIONADORES



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

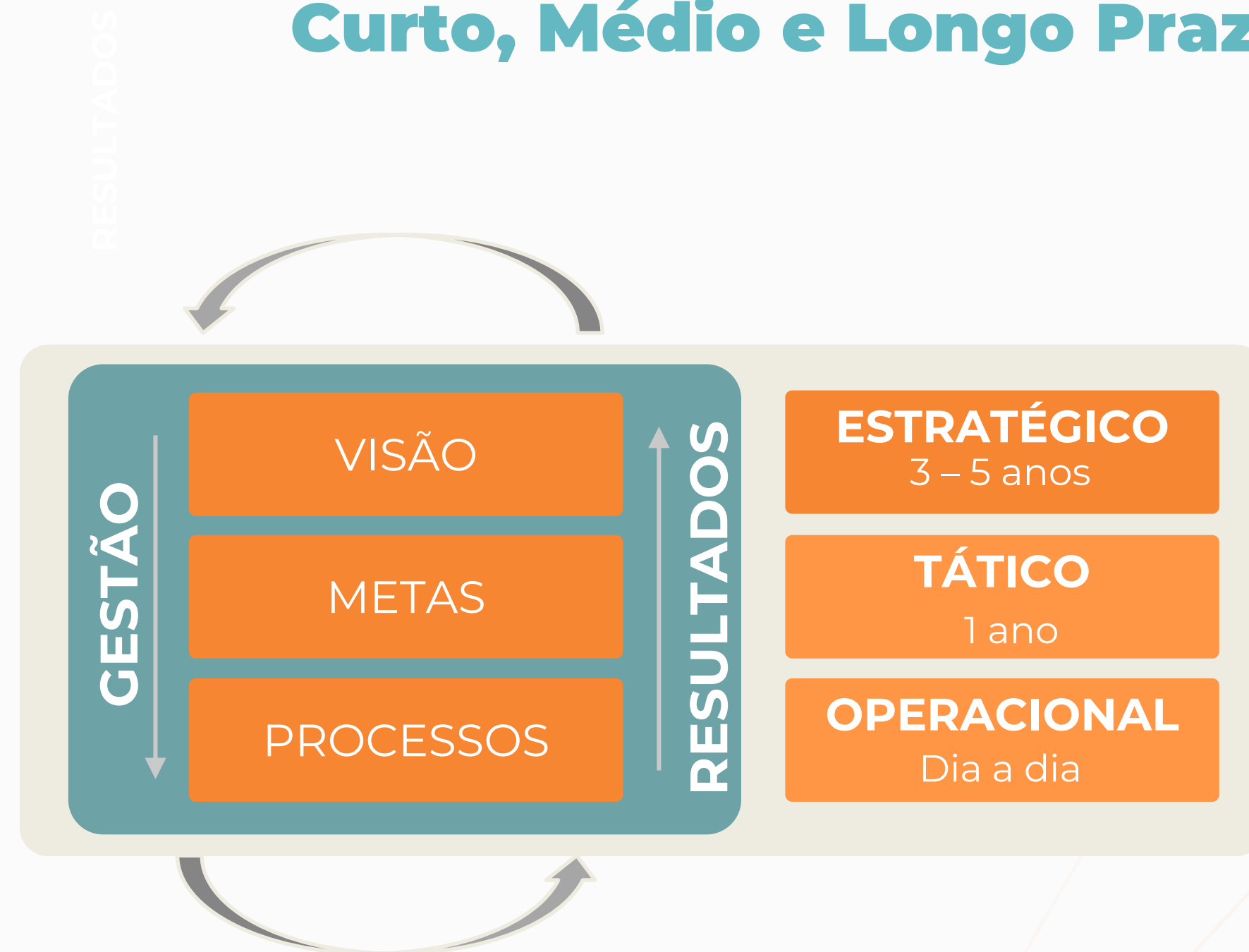
Objetivos Claros & Rituais de Gestão

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



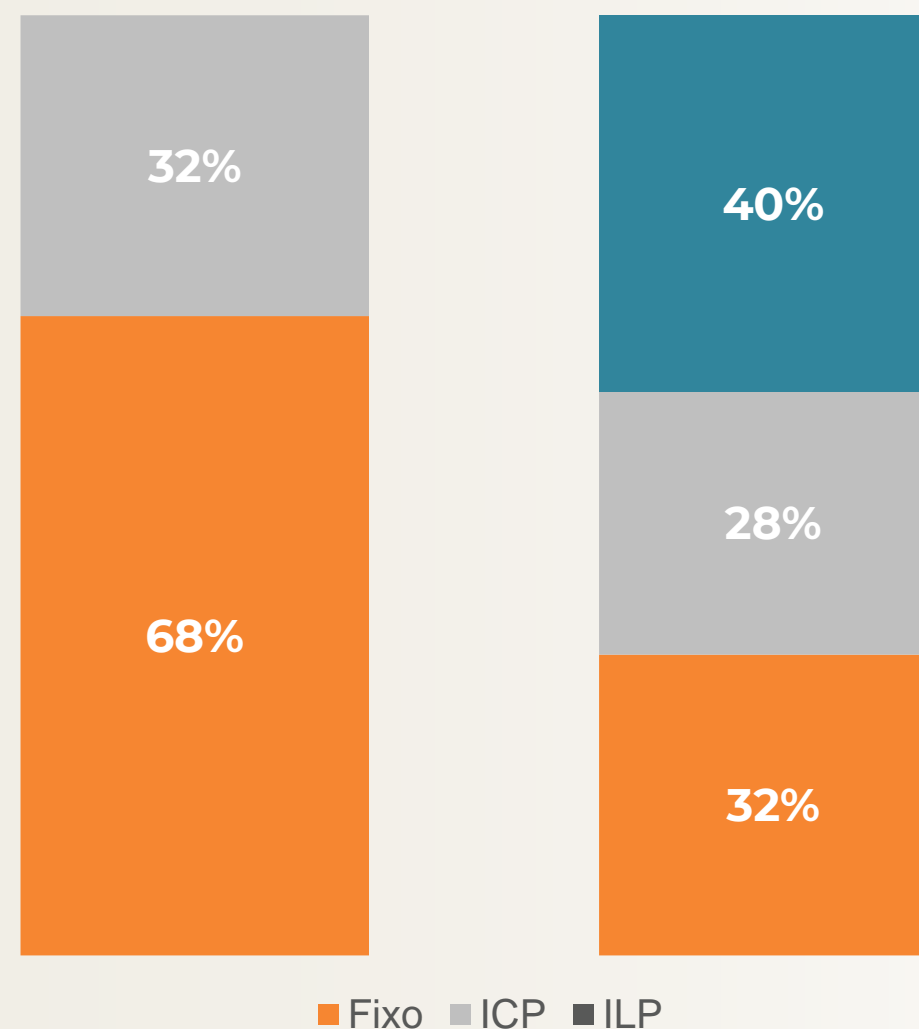
EQUIPE

UM MODELO COM SKIN IN THE GAME

C-Level

Antes

Atual



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

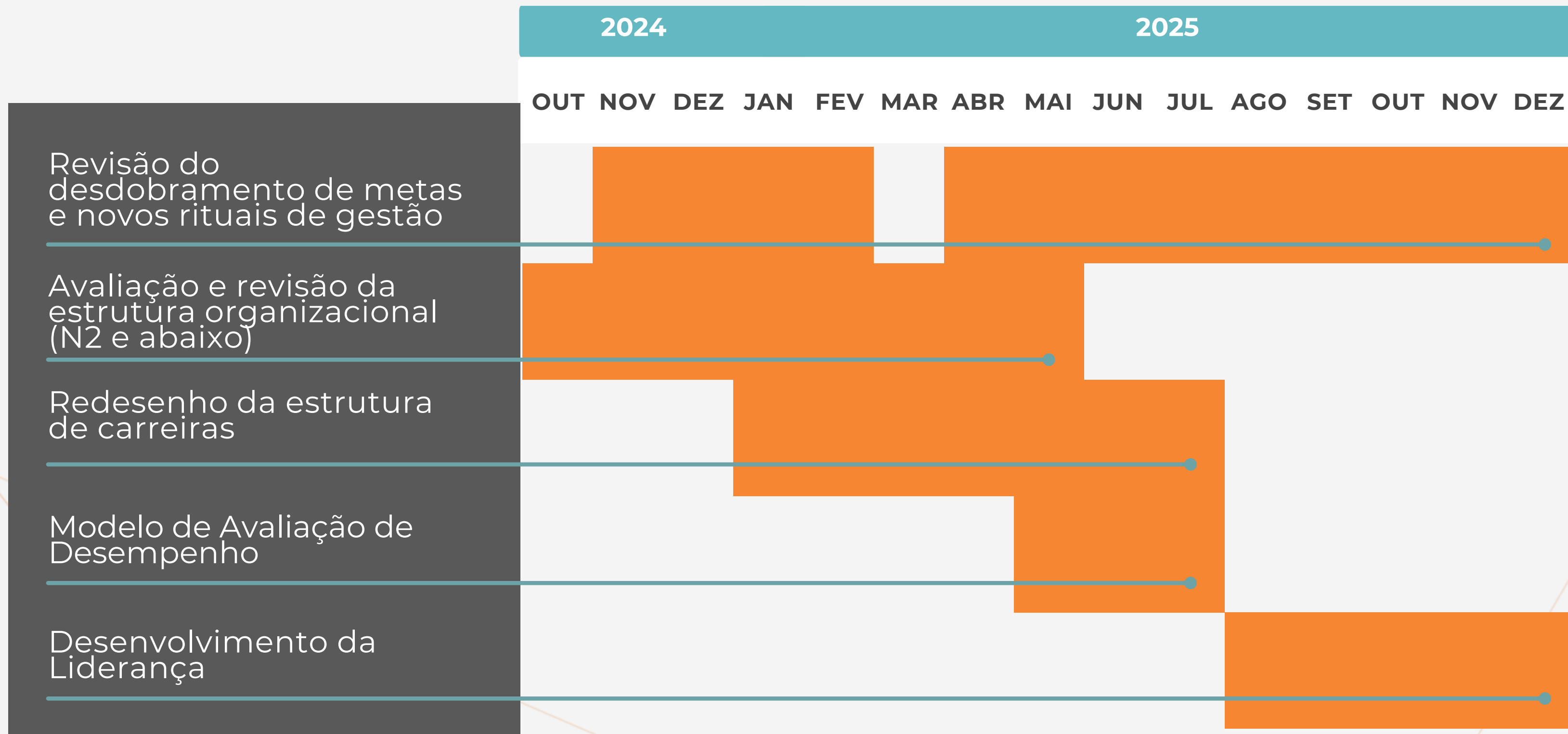
Estrutura menos hierárquica
Nomenclatura de cargos revisada
Novos formatos de carreira

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 CO₂)

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

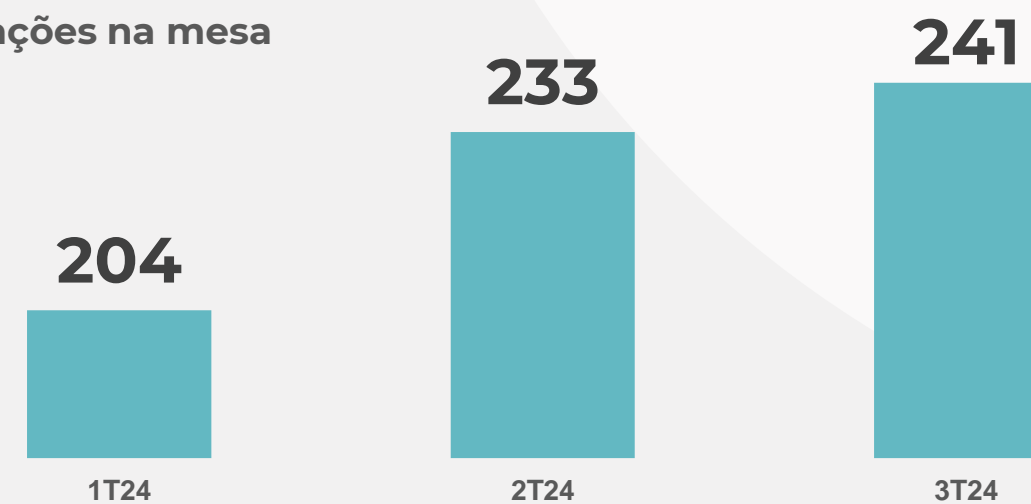
Expertise consolidada e evolução operacional

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

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

ATUAÇÃO TÁTICA, APROVEITANDO OPORTUNIDADES DE MERCADO

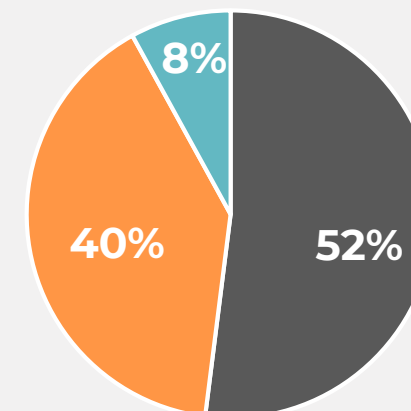
Aumento de operações na mesa



JORNADA DO CLIENTE É DIGITAL

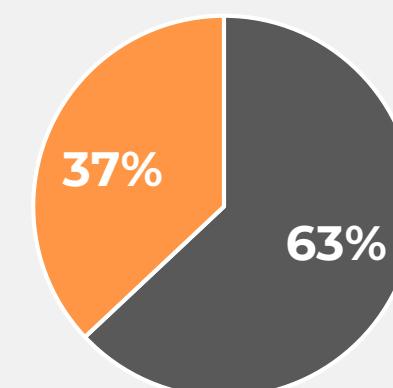


CARTEIRA DE CLIENTES DIVERSIFICADA



■ Bancos, Geradores e Comercializadoras
■ Industrial

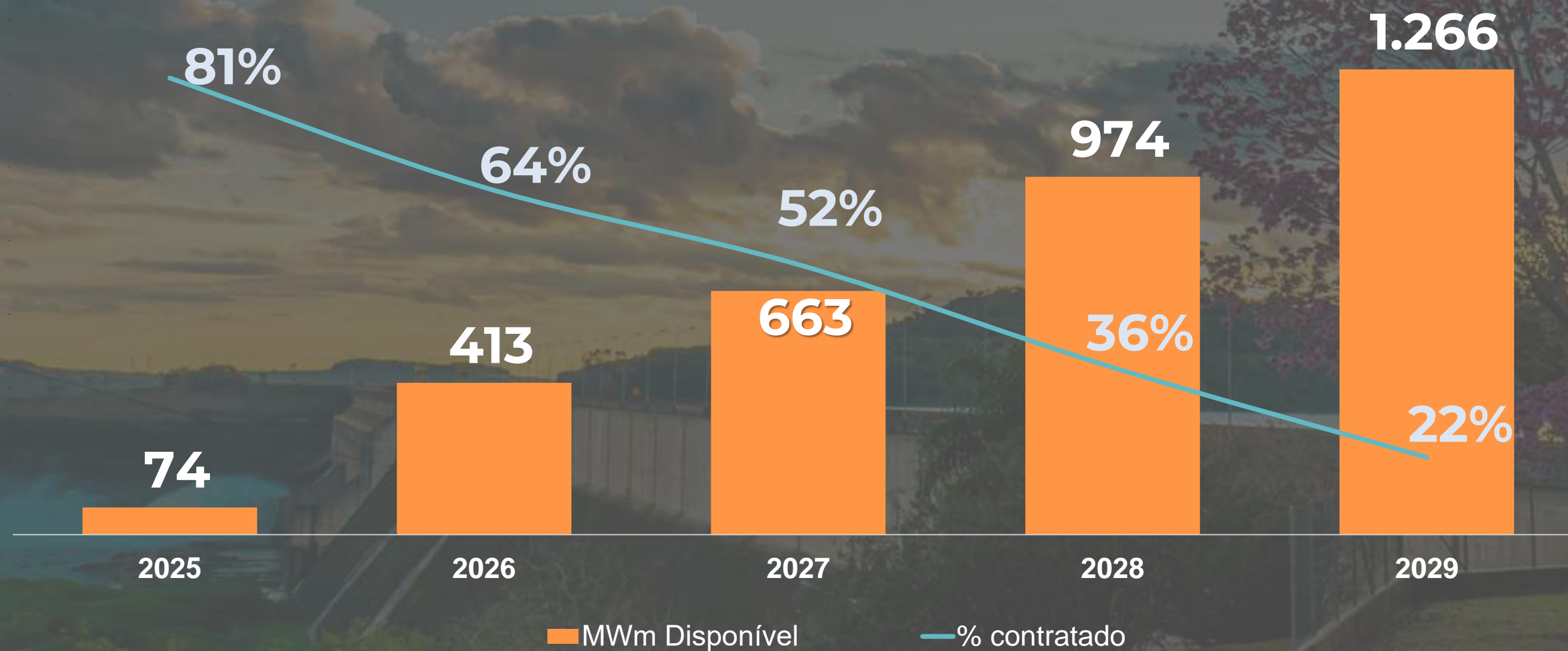
ENERGIA



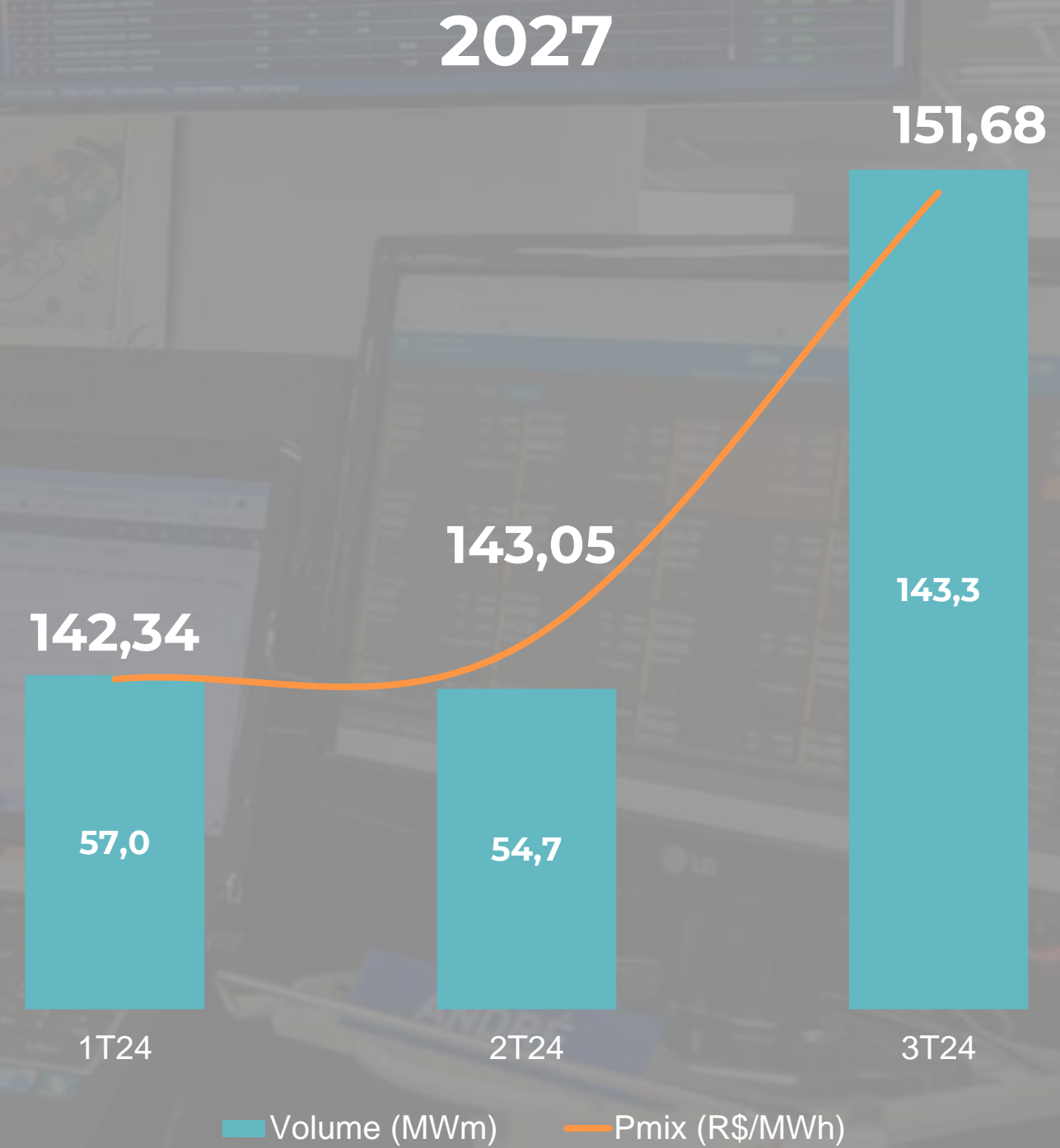
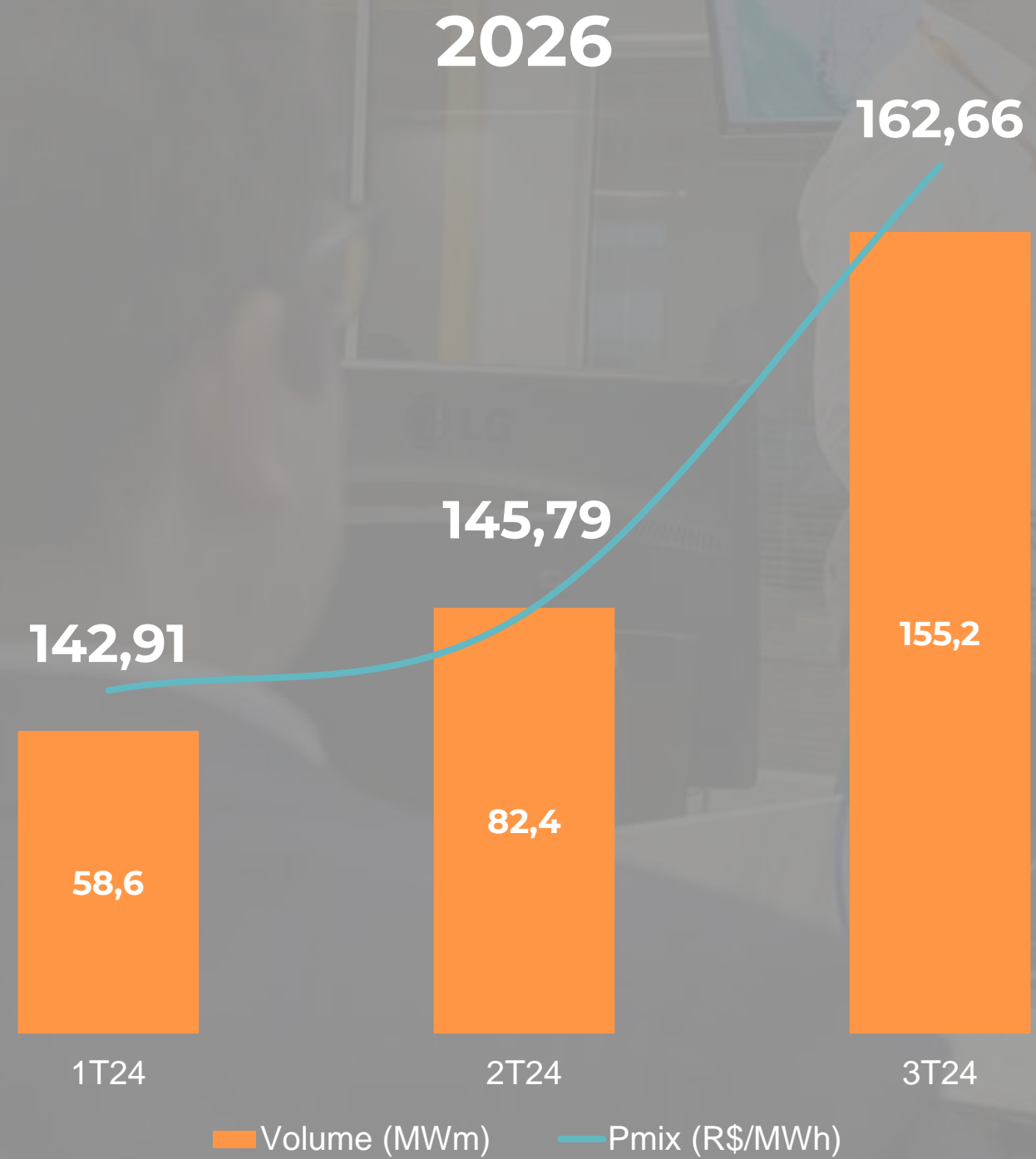
■ Energia Convencional ■ Energia Incentivada

Estratégia de contratação

VOLUME RELEVANTE DE ENERGIA DISPONÍVEL

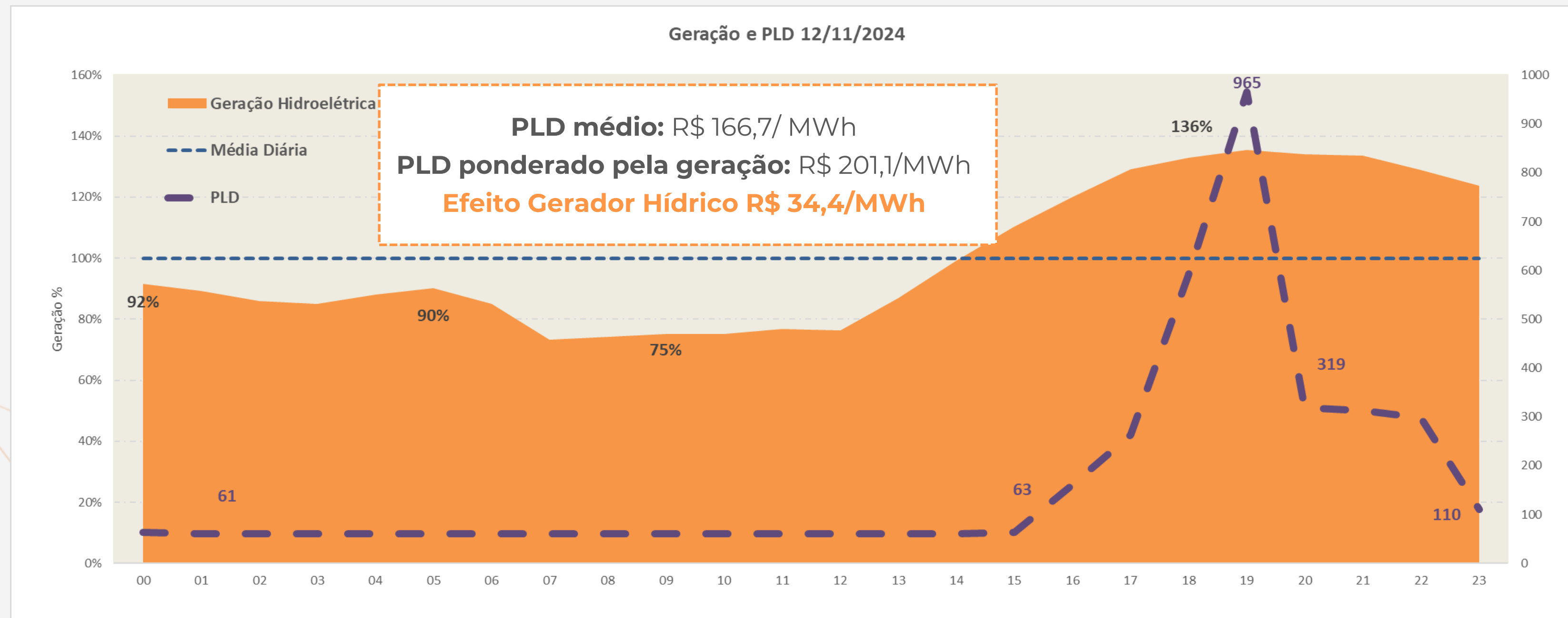


Gestão estratégica dos portfólios



Portfólio de energia hidro com vantagem competitiva na modulação horária

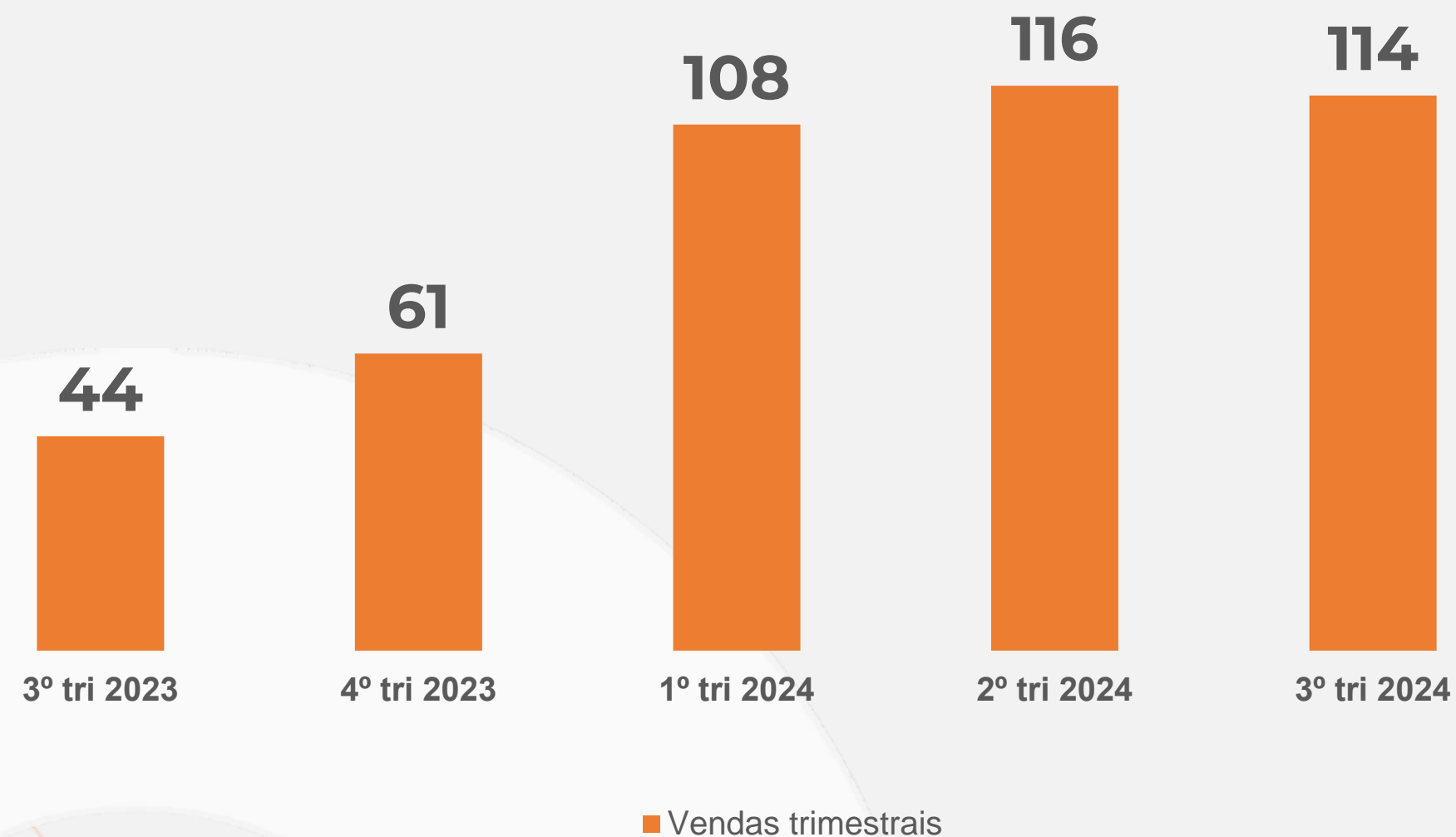
PLD HORÁRIO E RECEITA DO GERADOR HIDRO (EM 12/NOV)



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

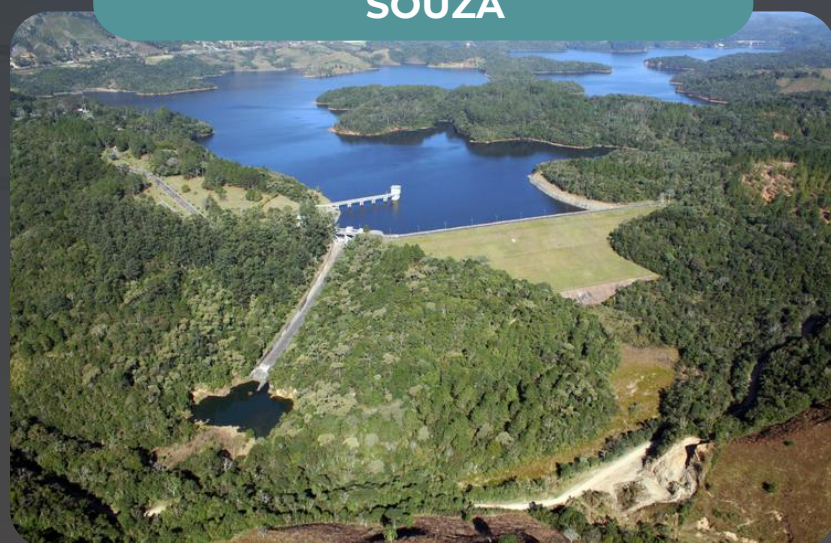
GANHO DE EFICIÊNCIA
OPERACIONAL DE **33%**

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

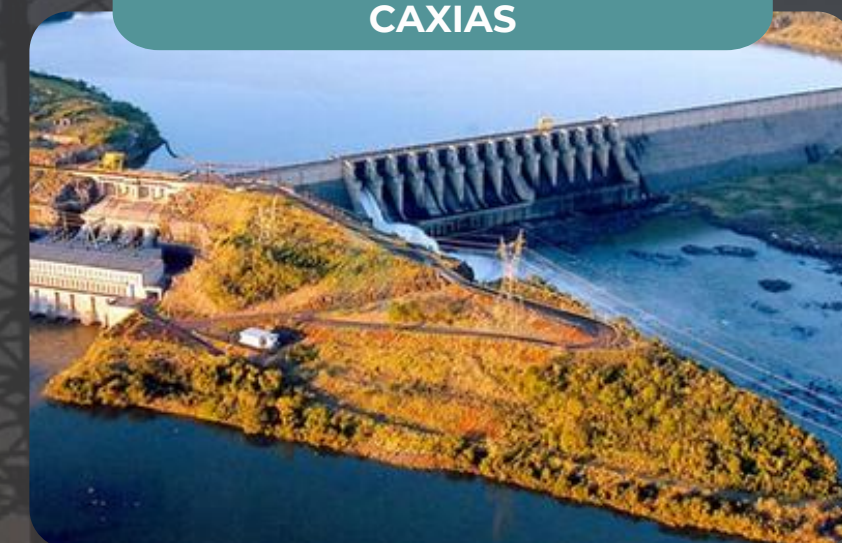


PERÍODO
2027 - 2032

1.260MW
GF 552,8MWm

+30 Anos

UHE SALTO
CAXIAS



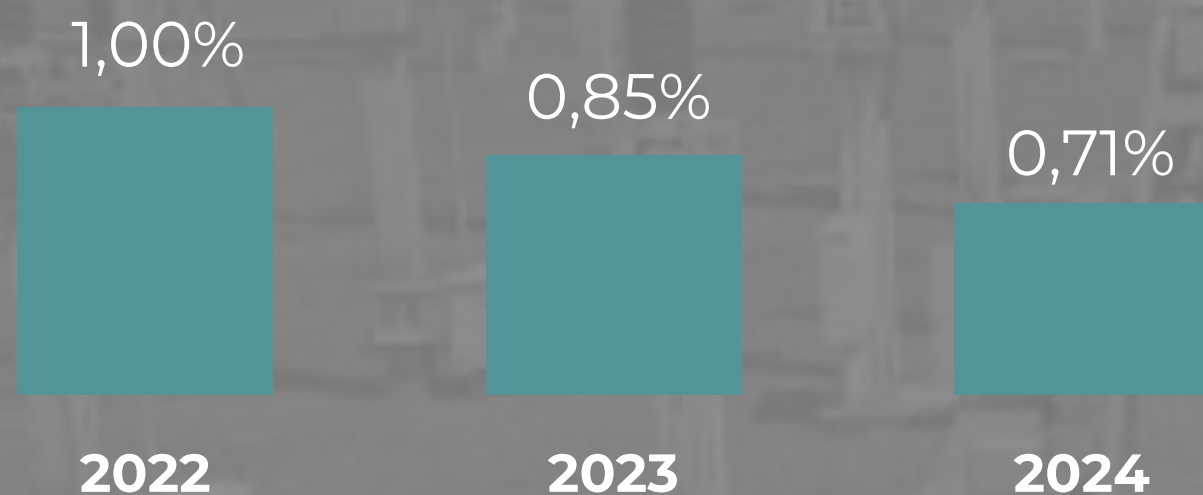
PERÍODO
2032 - 2037

1.240MW
GF 553,3MWm

+30 Anos

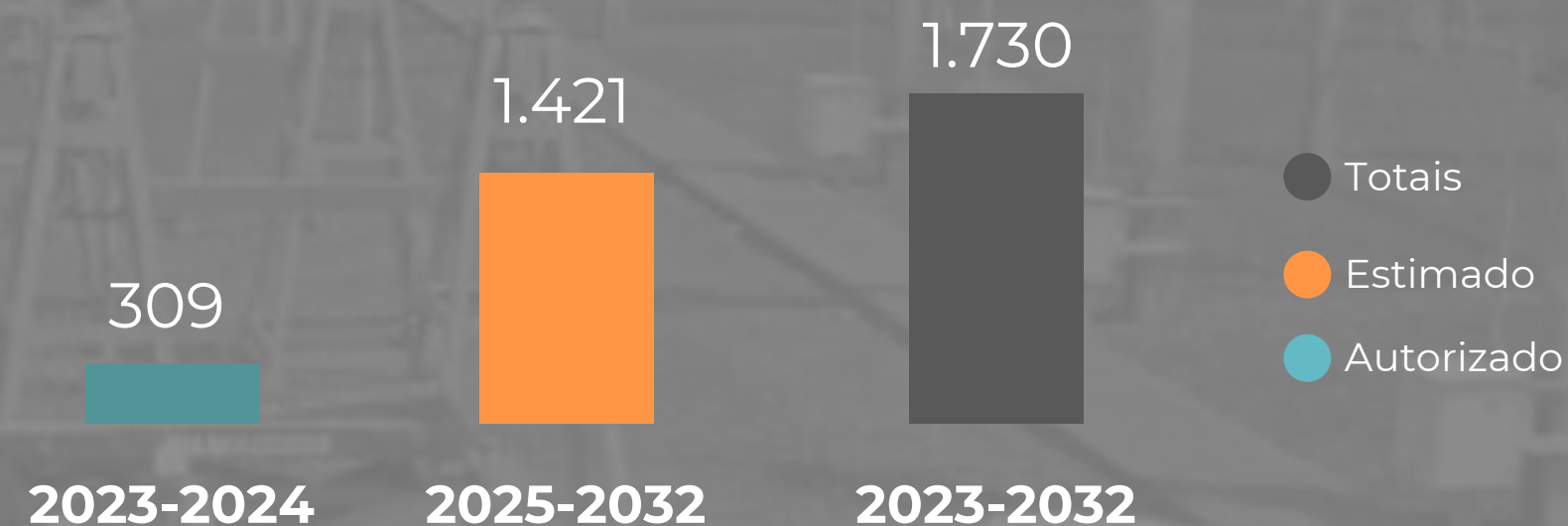
Eficiência e expansão da Transmissão

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

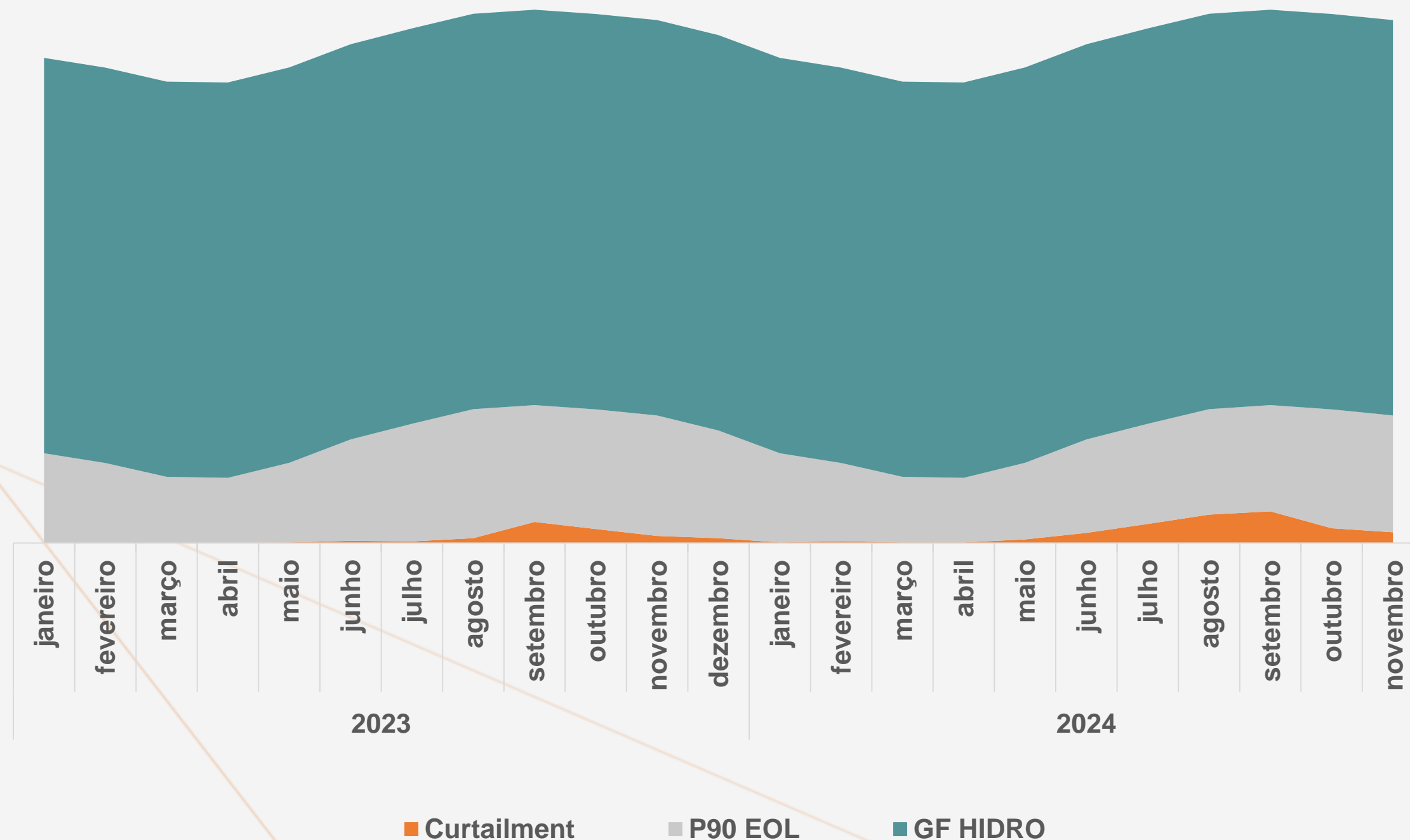
(em milhões de reais)



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



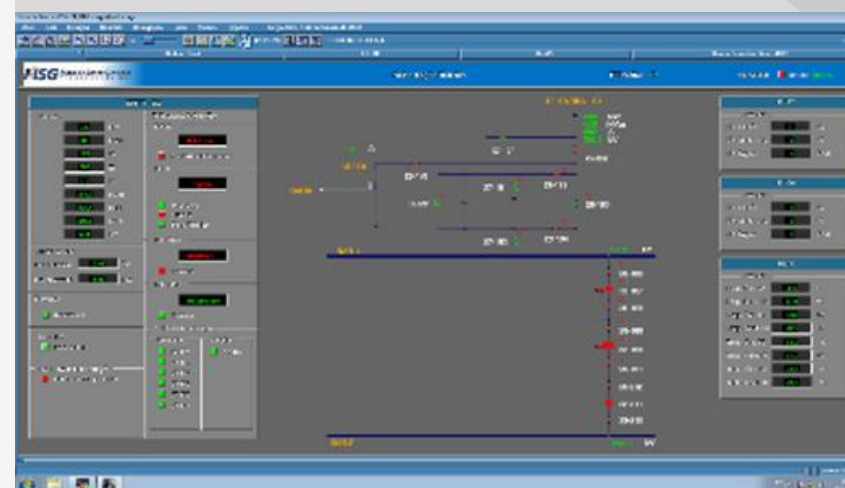
Processamento de imagens de satélite com IA para gestão de vegetação em faixa de servidão de LT's



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



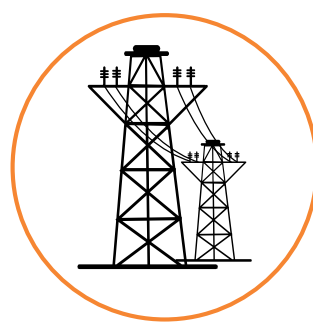
**FORÇA DE
TRABALHO**
10.584



**ÁREA DE
CONCESSÃO****
194.336 km²



**MUNICÍPIOS
ATENDIDOS**
395



**LINHAS DE
DISTRIBUIÇÃO****
213.773 km

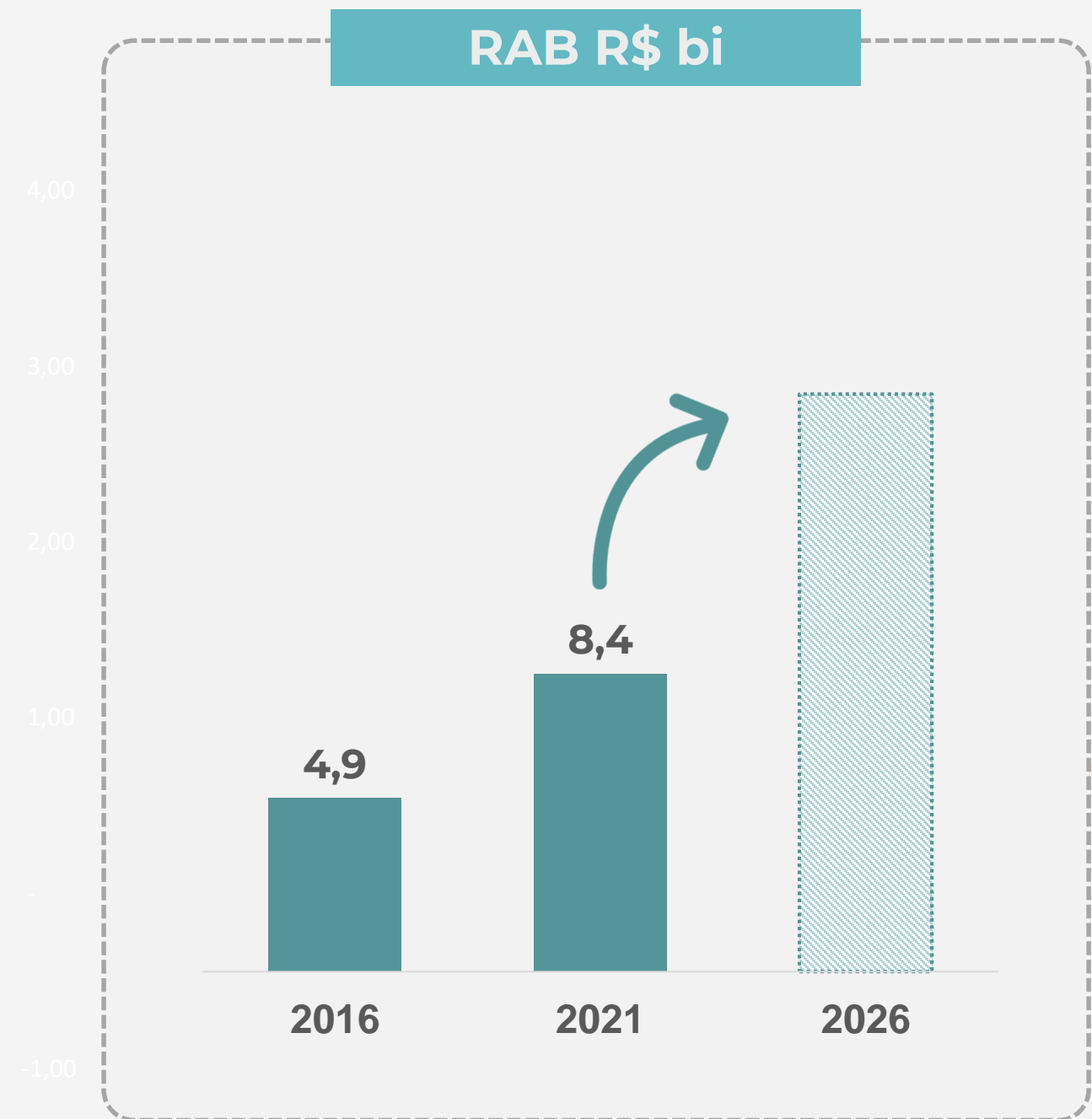
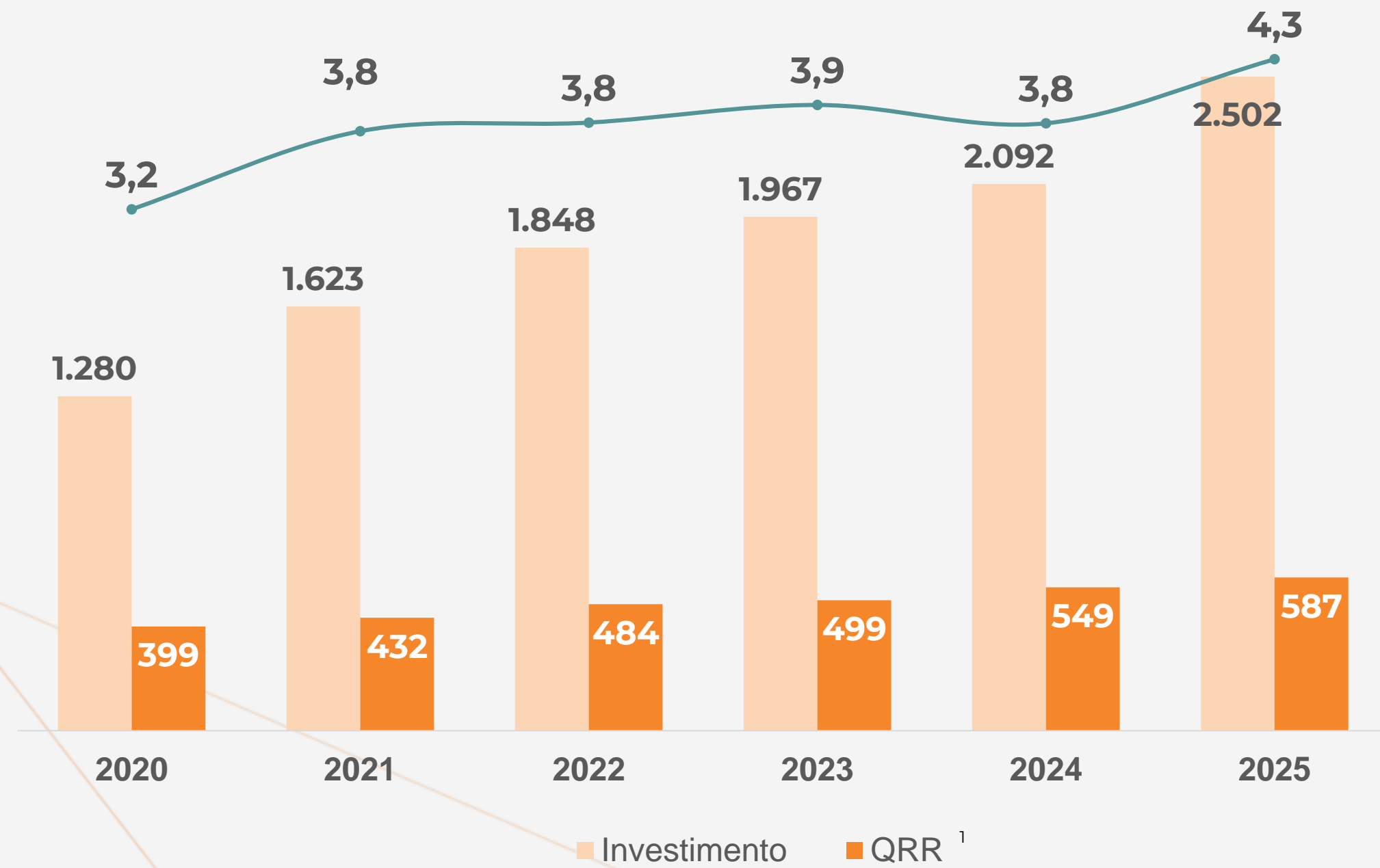


- +8,2% no consumo de energia
- PIB do Paraná +2.7% (3T23-2T24), acima da média nacional
- Desemprego: 4,4% (menor da década)
- 7º em IDH no Brasil (0,769)
- Baixo índice de inadimplência: 0,87 (Jan a Set/24)
- Paraná é o 3º maior exportador do agronegócio do Brasil

*Até 20/11/2024

** Até 30/09/2024

QRR & Investimentos



¹ Processos tarifários

REDE ELÉTRICA INTELIGENTE

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

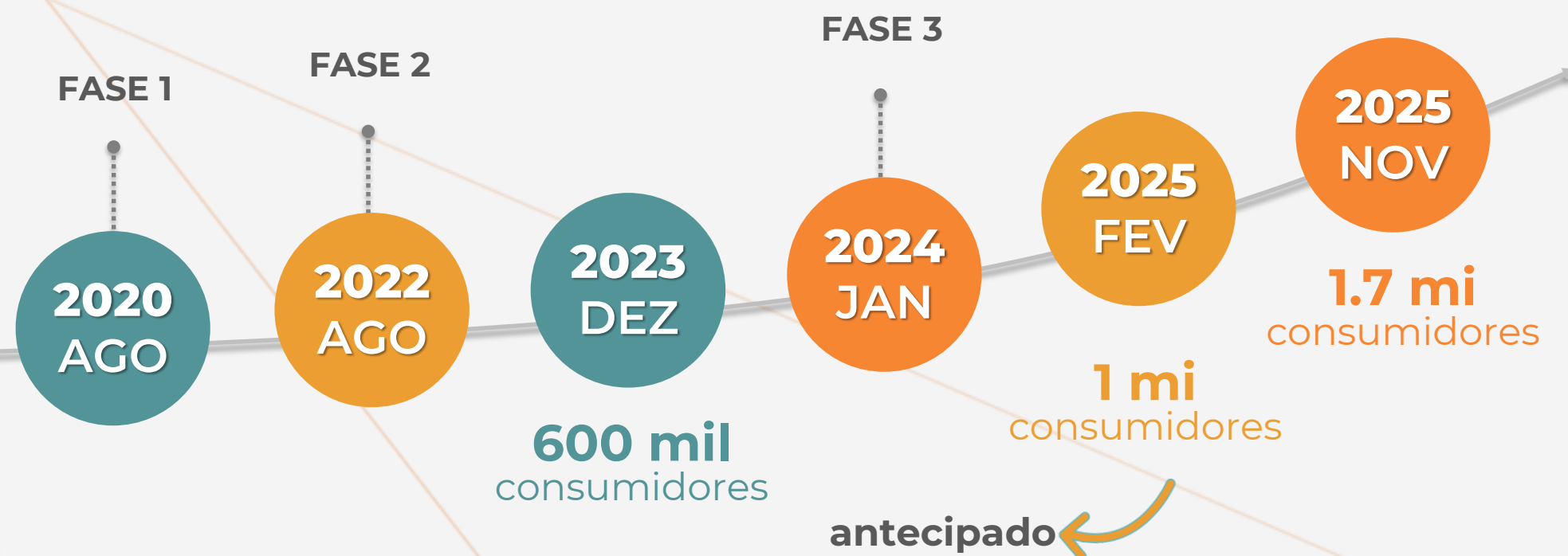
1 milhão

de medidores instalados



62%

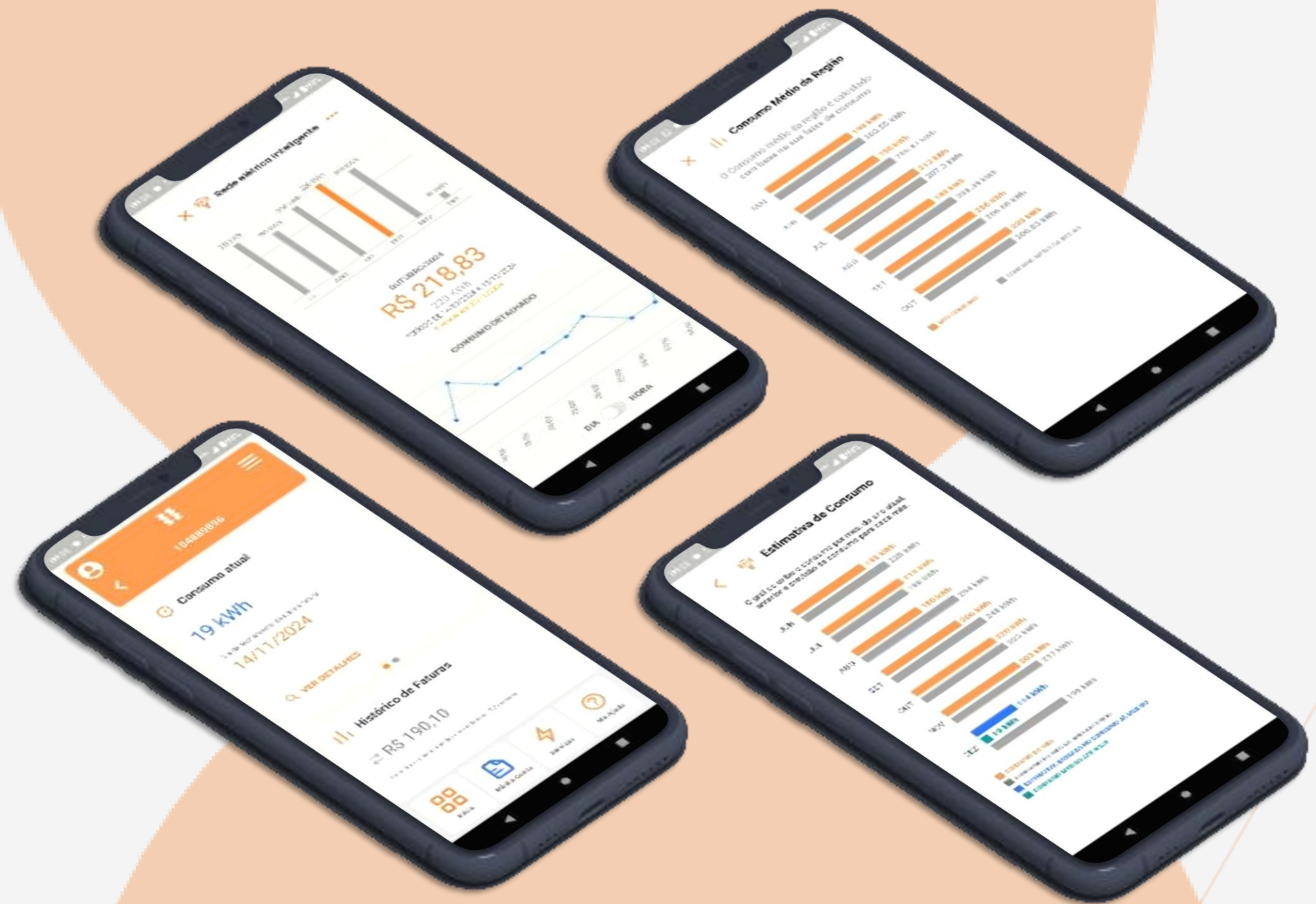
R\$800 milhões



Benefícios



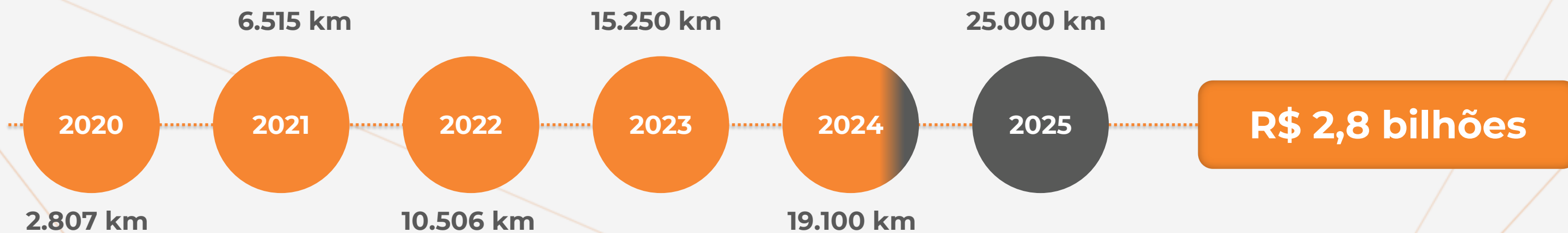
- **CONSUMO**
MENSAL E DIÁRIO
- **ESTIMATIVA**
FATURA EM ANDAMENTO
- **COMPARATIVO**
ANO ATUAL E ANTERIOR
- **HISTÓRICO**
ÚLTIMOS 6 MESES



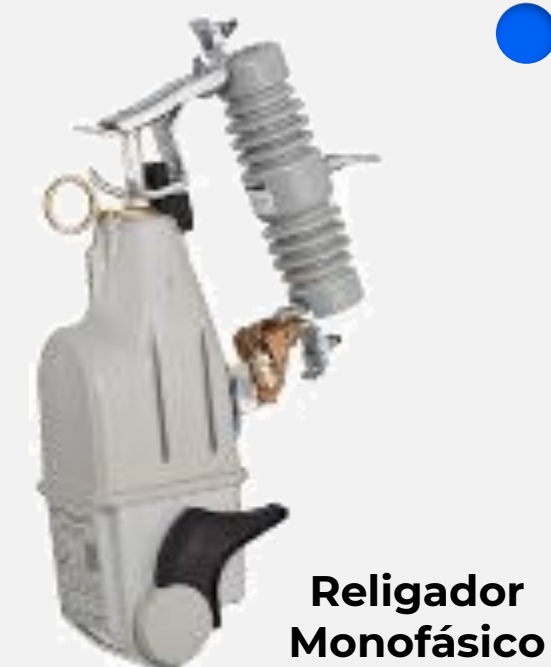
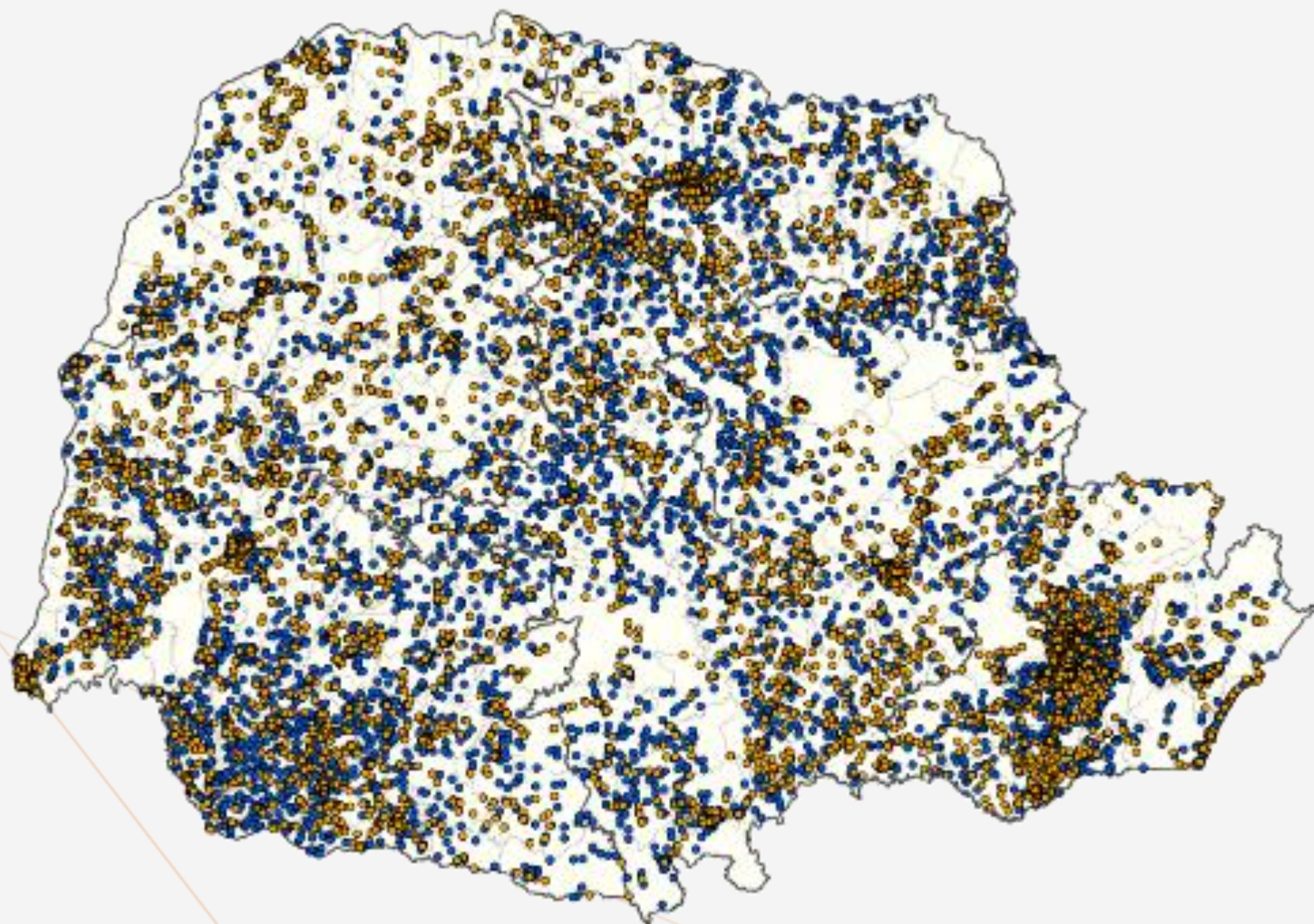
Benefícios



Rede de distribuição robusta



Automação de rede



~ 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

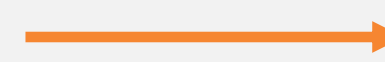
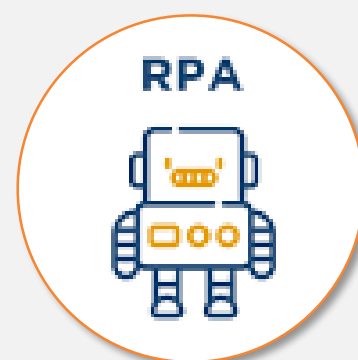
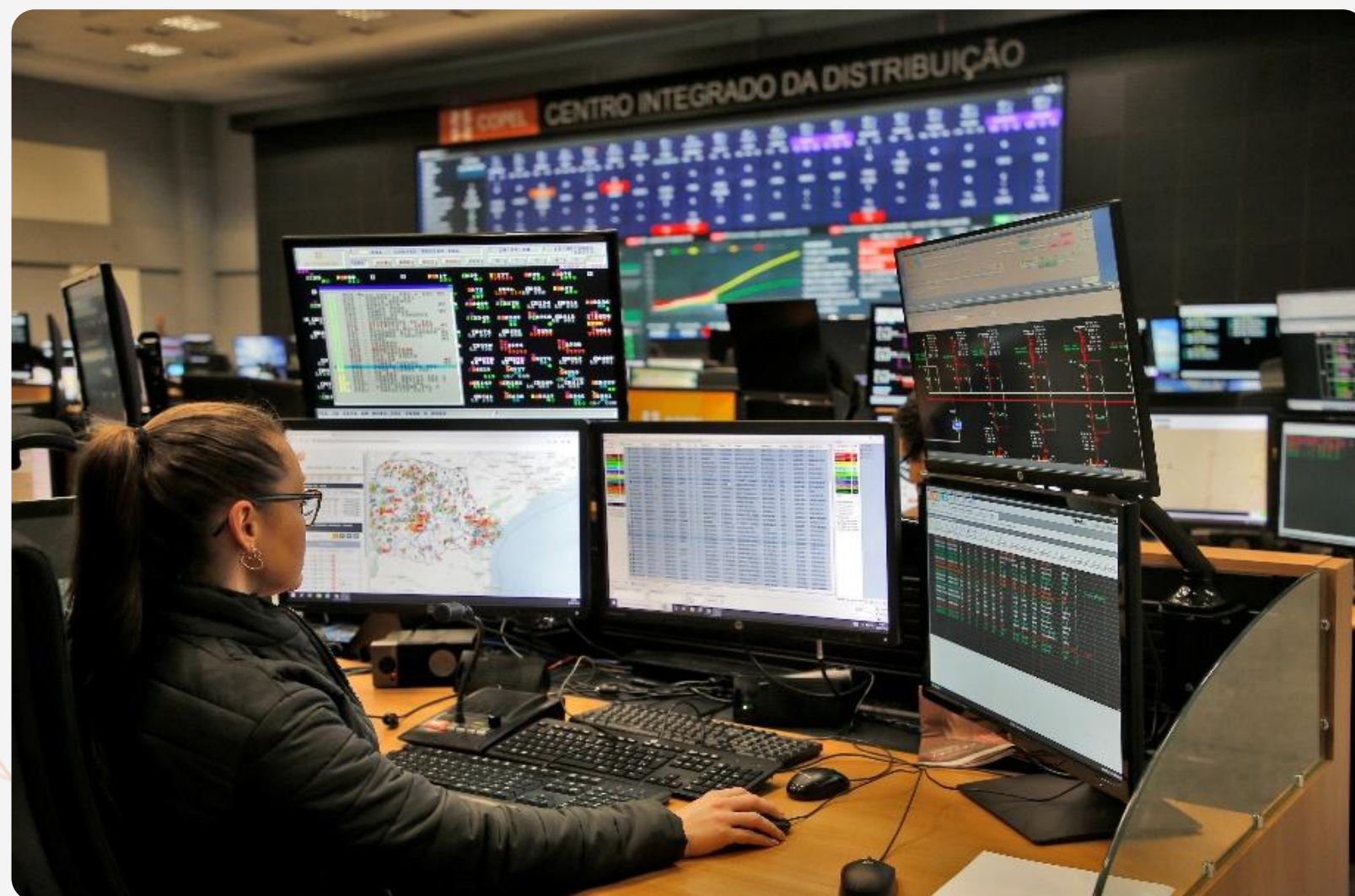
0,600

DEC
Evitado
2024

0,451

FEC
Evitado
2024

Centro de controle e sistemas computacionais



Digitalização

289 bases operacionais (73%)



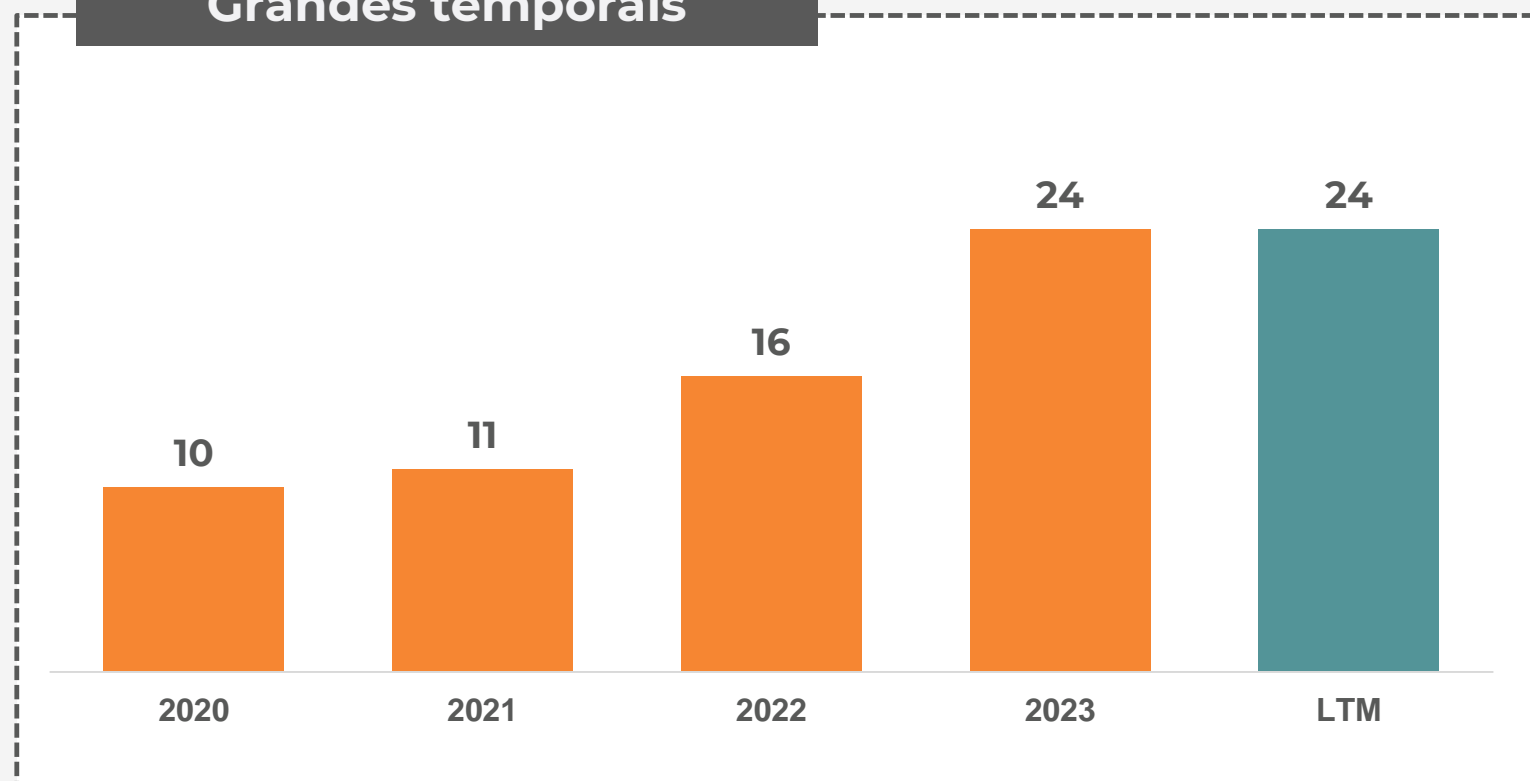
Equipes – 1.538

FTE Campo – 7.300

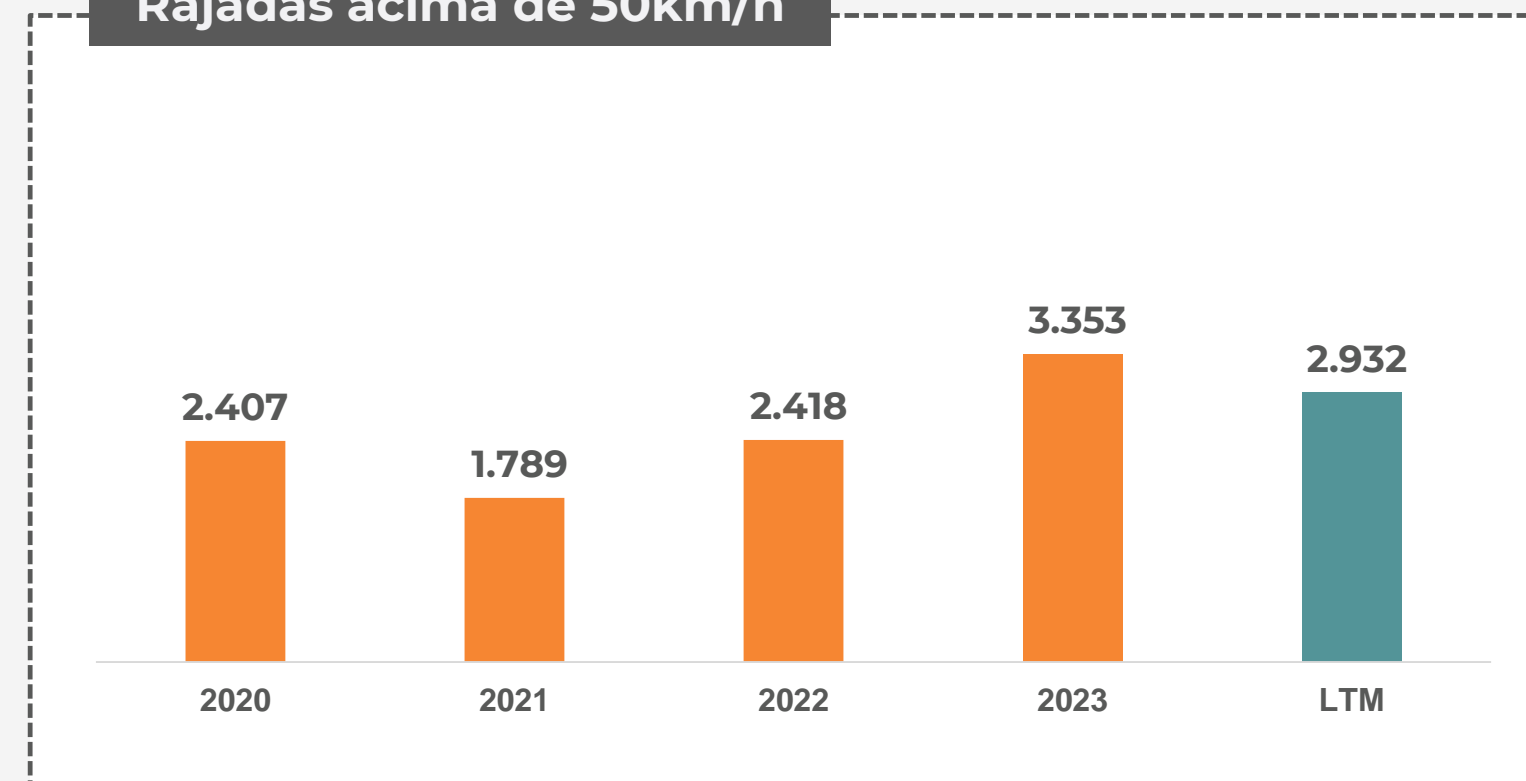
 Município com base operacional

Aumento de eventos climáticos severos no Paraná

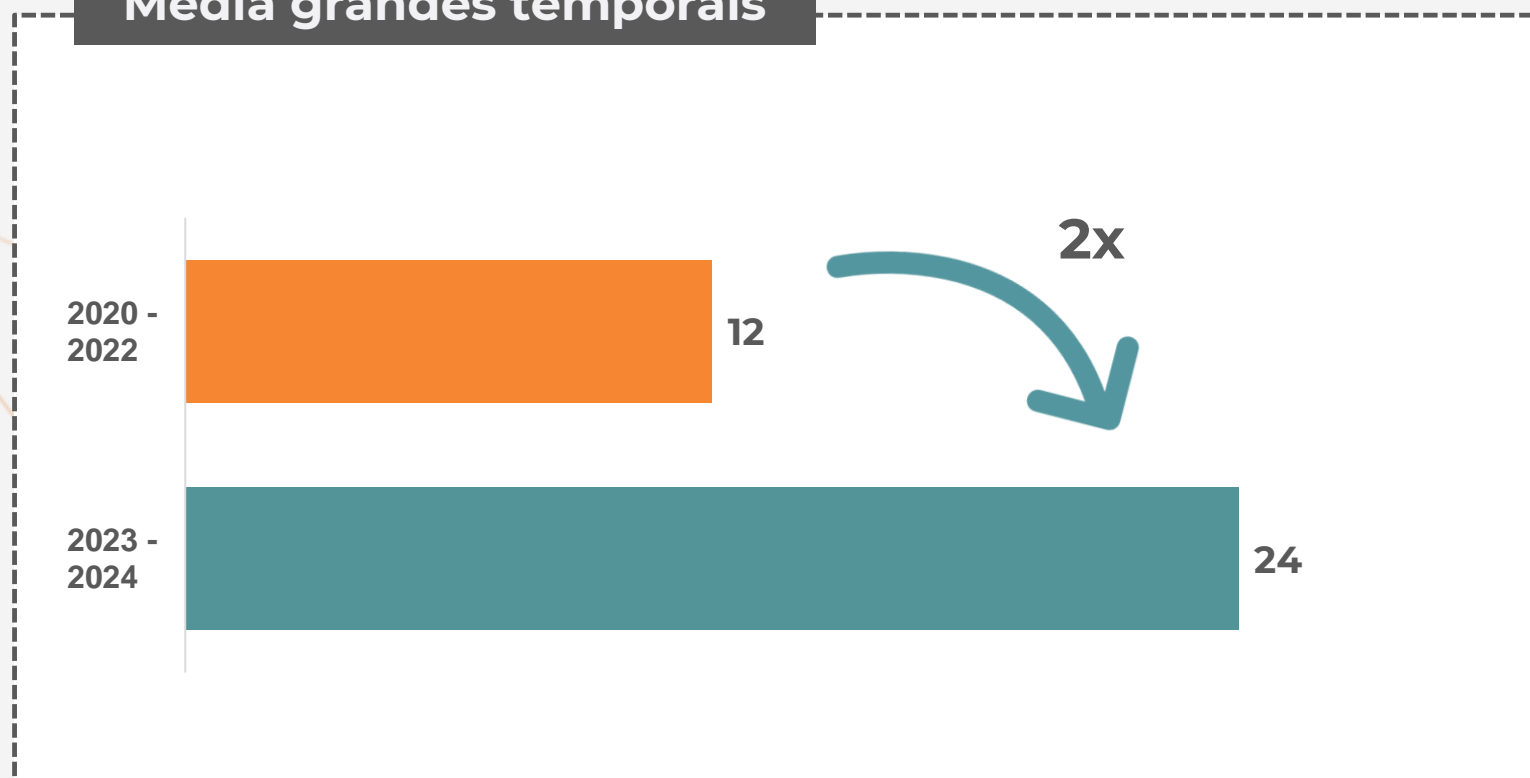
Grandes temporais



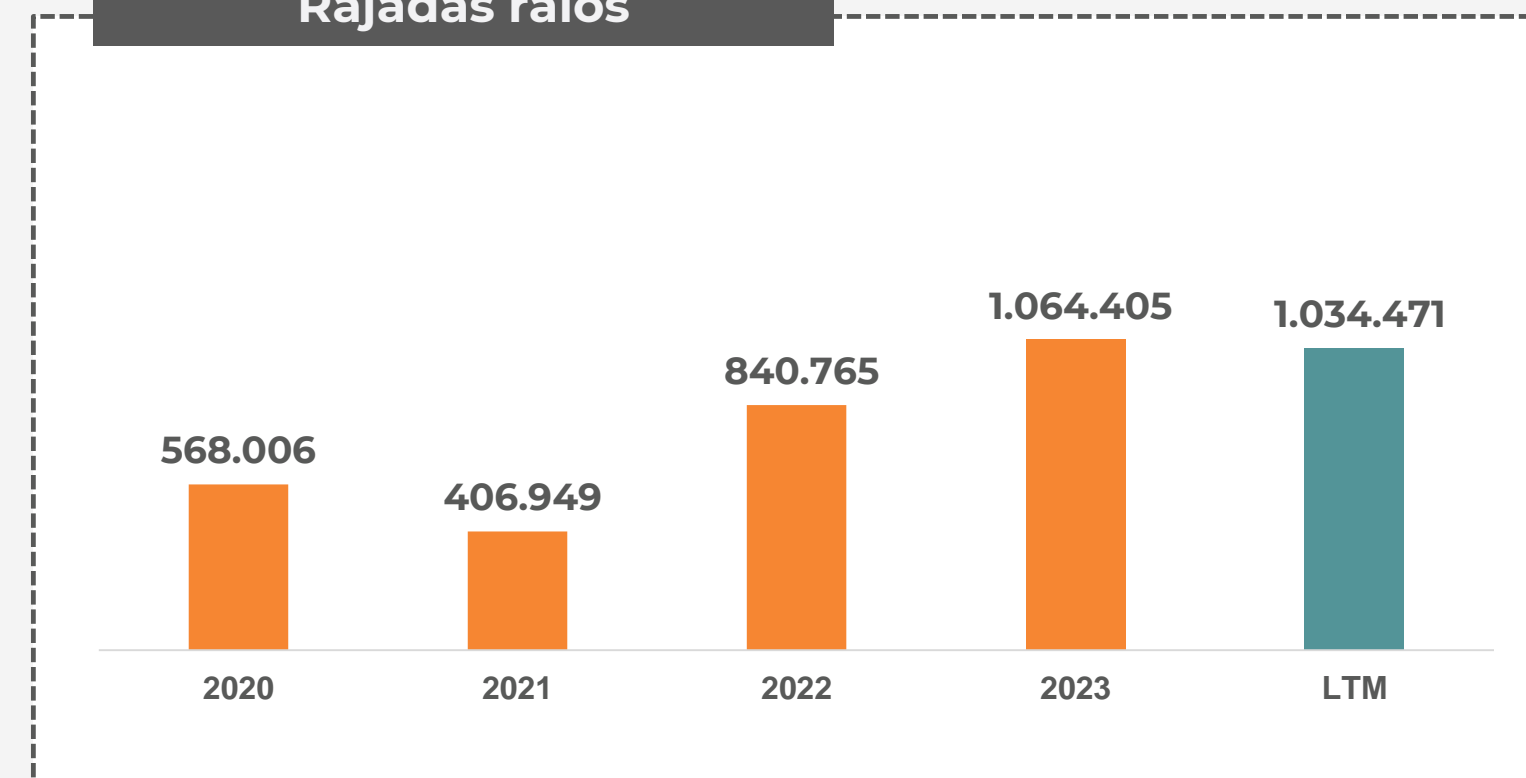
Rajadas acima de 50km/h



Média grandes temporais



Rajadas raios



Sistema de previsão de impactos de eventos climáticos na rede



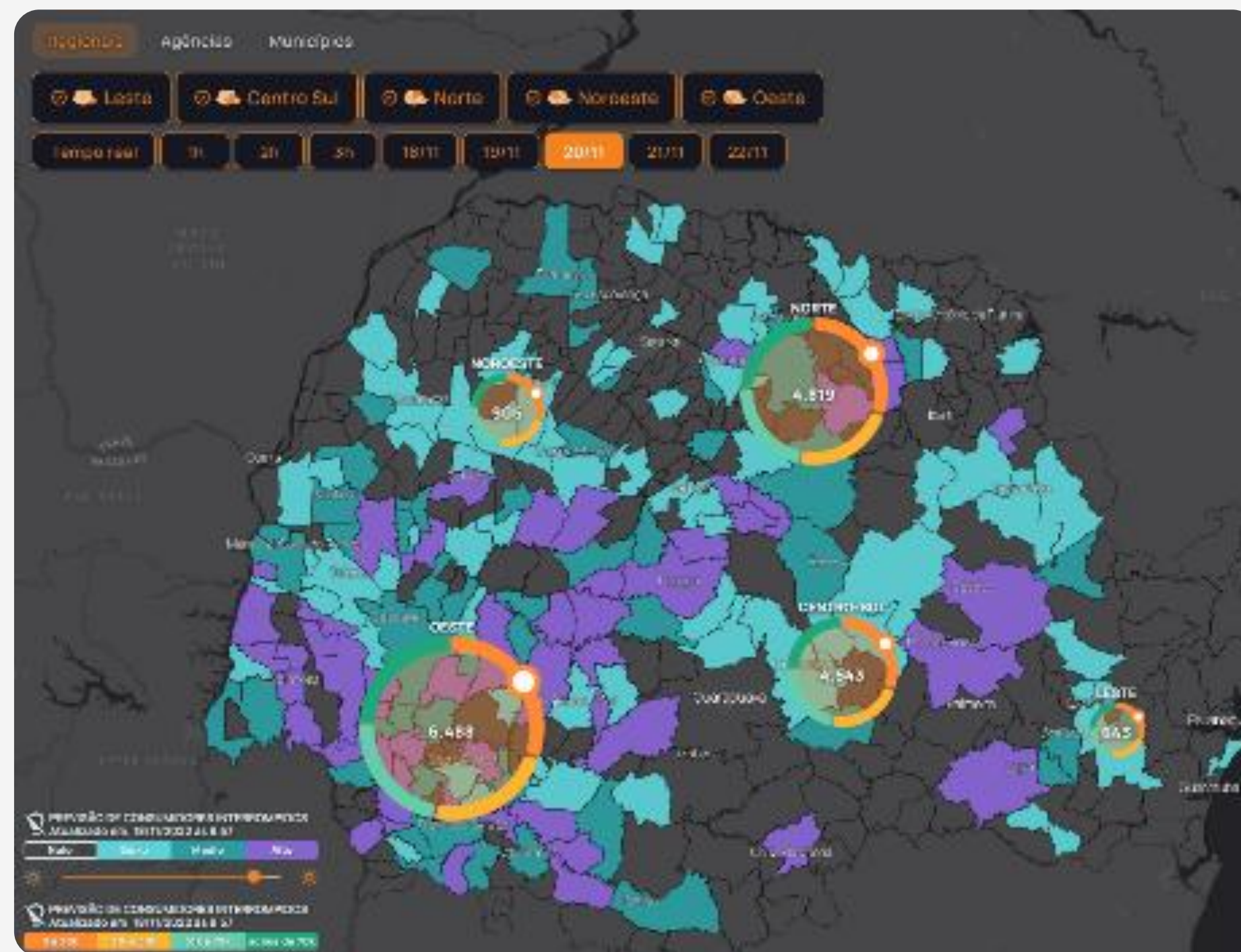
SIMEPAR



Inteligência Artificial

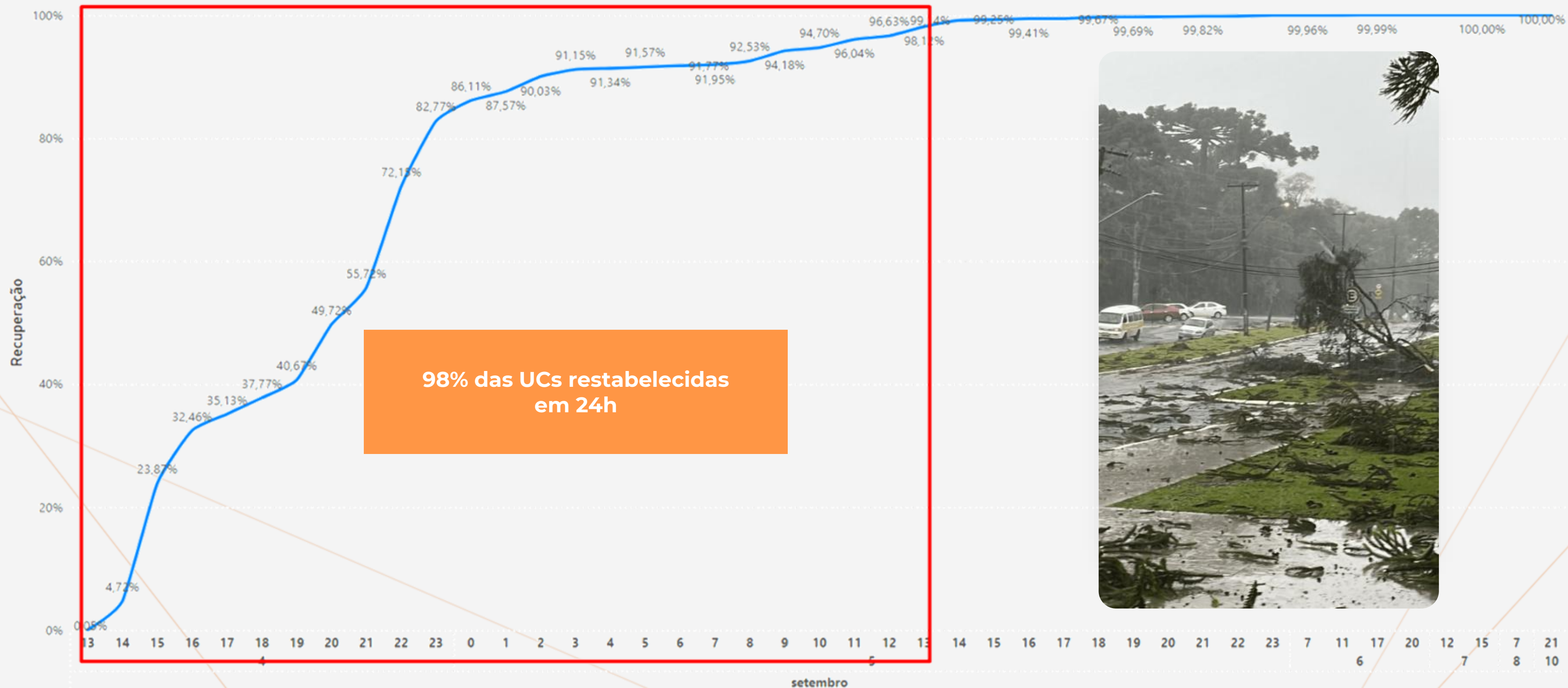


Mobilização Antecipada de Equipes

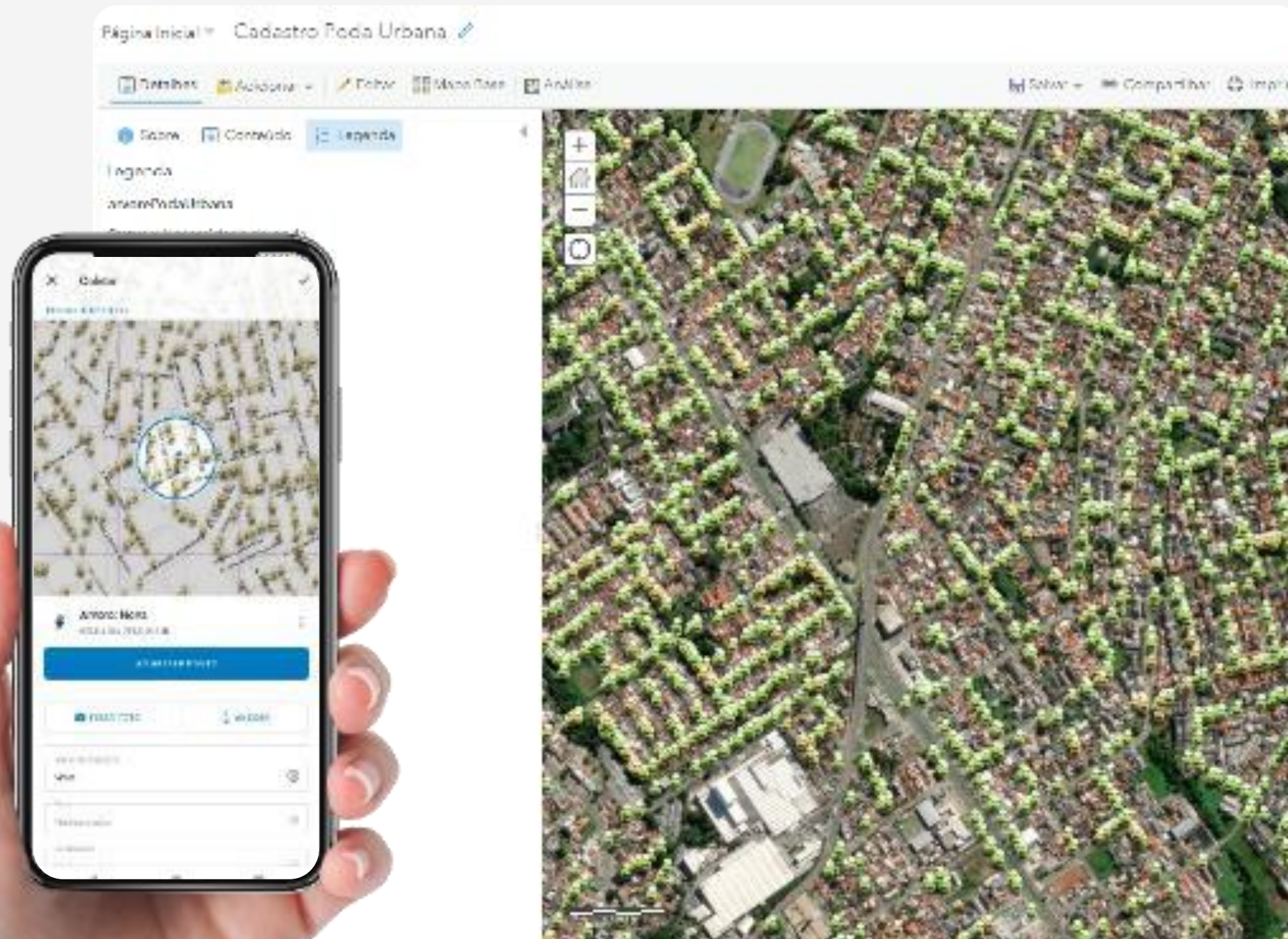


Temporal região leste/PR (Curitiba) – set/2024

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

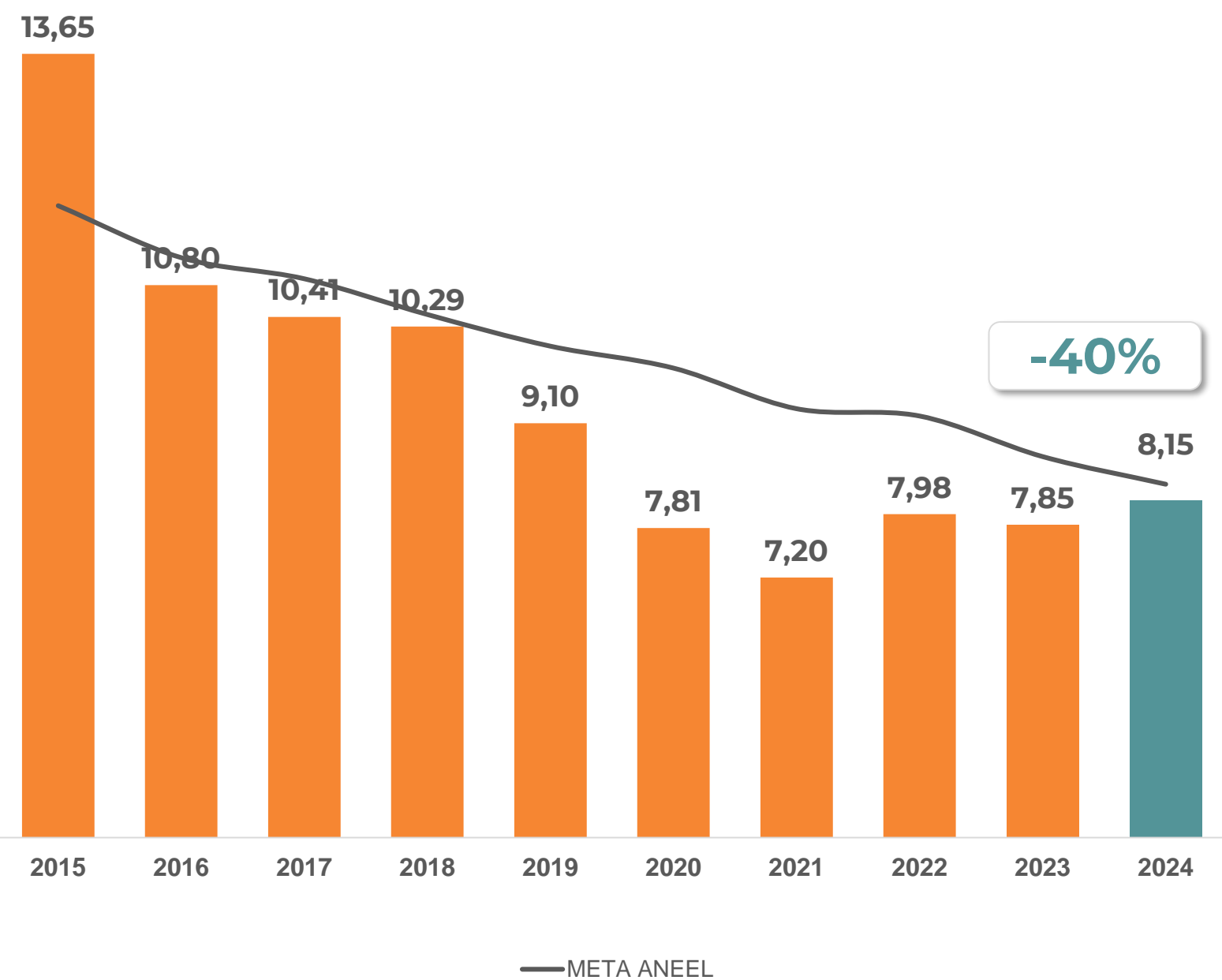
Estabelece limites para o plantio de árvores exóticas e nativas próximas a linhas e redes de distribuição de energia elétrica.

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

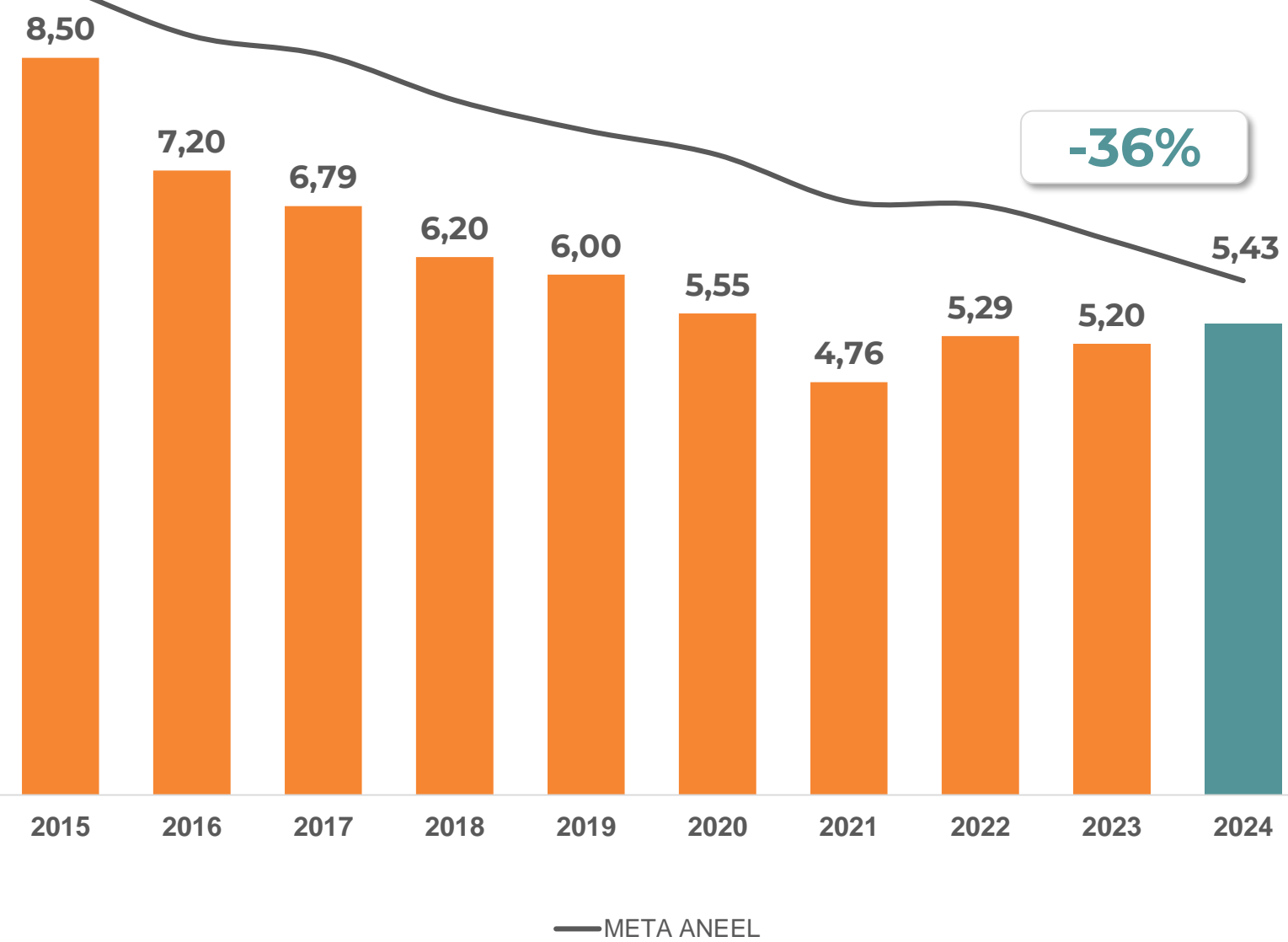
Art. 1.º A faixa de segurança mínima para o plantio de árvores exóticas e nativas de grande porte junto às linhas e redes de distribuição de energia elétrica é de 30m (trinta metros), sendo 15m (quinze metros) de cada lado, a partir do eixo central.

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.