



Eletrobras

3T24

Transcrição da Teleconferência

Teleconferência – Resultado do 3T24

07 de novembro de 2024 – 11h00(Brasília)

Transcrição do original em Português

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. Ivan de Souza Monteiro

Presidente da Eletrobras

Sr. Rodrigo Limp

Vice-Presidente de Regulação, Institucional e Mercado

Sra. Camila Gualda Sampaio Araújo

Vice-Presidente de Governança, Riscos, Compliance e Sustentabilidade

Sr. Eduardo Haiama

Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores

Sr. Élio Wolff

Vice-Presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios

Sr. José Renato Domingues

Vice-Presidente de Gente, Gestão e Cultura

Sr. Robson Pinheiro Rodrigues de Campos

Vice-Presidente de Engenharia de Expansão

Sr. Ítalo Freitas

Vice-Presidente de Comercialização

Sr. Renato Costa

Vice-Presidente de Suprimento e Serviços

Sr. Antônio Varejão de Godoy

Vice-Presidente de operações e segurança

Sr. Marcelo Siqueira

Vice-Presidente Jurídico

Sr. Juliano de Carvalho Dantas

Vice-Presidente Inovação, P&D, Digital e TI

TEMPO DE GRAVAÇÃO

41 minutos e 46 segundos

INÍCIO DA GRAVAÇÃO

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à conferência da Eletrobras para a discussão dos resultados referentes ao 3T24. Estão presentes aqui hoje o Sr. Ivan de Souza Monteiro, Presidente da Eletrobras, Sr. Eduardo Haiama, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, Sr. Antonio Varejão de Godoy, Vice-Presidente de Operações e Segurança, a Sra. Camila Araújo, Vice-Presidente de Governança, Riscos, *Compliance* e Sustentabilidade, o Sr. Élio Wolff, Vice-Presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios, o Sr. Ítalo Freitas, Vice-Presidente de Comercialização, o Sr. Juliano Dantas, Vice-Presidente de Inovação, P&D, Digital e TI, o Sr. José Eduardo Guimarães Barros, Diretor Jurídico, o Sr. Renato Carreira, Vice-Presidente de Suprimentos e Serviços e Vice-Presidente Interino de Gente, Gestão e Cultura, o Sr. Robson Pinheiro de Campos, Vice-Presidente de Engenharia de Expansão, e o Sr. Rodrigo Limp, Vice-Presidente de Regulação e Relações Institucionais.

Informamos que este evento será gravado e o *replay* poderá ser acessado no site de Relações com Investidores da Companhia, assim como a apresentação aqui divulgada, ambas em português e inglês. Destacamos que para quem precisar de tradução simultânea, temos essa ferramenta disponível no ícone do globo, escrito *interpretation*, localizado no centro inferior da tela. Ao selecioná-lo, escolha o seu idioma de preferência. Para a sessão de perguntas e respostas, caso deseje fazer uma pergunta, por favor informe o seu nome e empresa via ícone de Q&A no botão inferior de sua tela. Por padrão da dinâmica, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Nesse momento, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela. Caso não queira abrir o seu microfone ao vivo, favor escrever o seu nome e a empresa seguindo-o de sua pergunta também no campo de Q&A, para que nosso operador a leia em voz alta.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativa às perspectivas de negócios da Companhia, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Eletrobras, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais e outros fatores operacionais podem influenciar nos resultados expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Ivan Monteiro, presidente da Eletrobras, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ivan, pode prosseguir.

APRESENTAÇÃO

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Obrigado. Bom dia. Agradeço a participação de todos na divulgação dos resultados do 3T.

Início falando da construção que estamos discutindo do orçamento para o ano de 2025, que na visão da Diretora Executiva, marcará simbolicamente o fim dessa etapa de ajuste mais relevante na Eletrobras. E continuaremos perseguindo na construção dessa peça orçamentária a busca incessante por melhoria da produtividade e de eficiência operacional. Pela primeira vez na história de 60 anos da Eletrobras teremos a liberdade de gerir os seus custos na plenitude, após as discussões ocorridas no âmbito do Acordo Coletivo de Trabalho.

Esta exigência na busca de eficiência é uma imposição da regulação e dos reguladores, e busca aumentar a competitividade da participação da Eletrobras nos leilões que ela já vem participando e nos leilões futuros, bem como aumentar a sua competitividade perante os nossos concorrentes na busca e na conquista de clientes. Reafirmamos aqui o nosso compromisso de alcançarmos um PMSO em 2024 abaixo de R\$ 7 bilhões, inferior a R\$ 6 bilhões para 2025, e próximo a R\$ 5,5 bilhões em 2026. De uma empresa sem qualquer foco no cliente, para uma provedora de soluções de energia para os mesmos. A equipe, processos e estratégias de comercialização já estão atuando com base nessa diretriz de foco no cliente.

As captações realizadas ao longo dos anos de 2023 e 2024, com diversificação das fontes de *funding*, algumas inéditas, como a captação realizada junto a uma *Export Credit Agency* da Itália, se consolida numa forte posição de caixa, permitindo a construção de alternativas para a futura alocação de capital, em especial suportando o substantivo crescimento de nosso CAPEX.

A gestão do empréstimo compulsório e sua trajetória de redução nos últimos trimestres mostram um foco na resolução definitiva de um conjunto de legados que buscam de maneira definitiva a mitigação de ocorrência de eventos não recorrentes nos futuros trimestres.

Estamos atuando agora com uma empresa integrada, com uma gestão central de uma empresa que tinha quatro subsidiárias com estratégias diferenciadas, sem uma hierarquização de prioridade e com uma estrutura profundamente burocrática e hierarquizada. Na gestão dos mais de 86 mil equipamentos da Empresa, estamos utilizando a melhor tecnologia, inteligência artificial, *machine learning* e tudo que estiver disponível ao nosso alcance para buscar um grau efetivo e central de gestão desses mesmos equipamentos. Parceria para aquisição de conhecimentos e desenvolvimento de novas tecnologias com universidades, institutos de pesquisa e empresas, moldarão a Eletrobras do futuro.

Passo agora a palavra ao nosso CFO, Haiama, para detalhar os resultados da Companhia no 3T24. Muito obrigado.

Sr. Eduardo Haiama: Obrigado Ivan. Bom dia a todos. Passando para o slide quatro então, mas dado que o Ivan já comentou vários deles, vou só dar uma pincelada.

O primeiro é um acordo coletivo que nós assinamos, nós já lançamos um novo programa de demissão consensual e vai na linha de nós continuarmos simplificando a nossa estrutura

corporativa. Em termos de capital, nós mencionamos no último trimestre que nós já havíamos incorporado Furnas e esse trimestre foi o primeiro já com os resultados sendo positivamente impactados por essa fusão com Eletrobras e Furnas. Ainda nesse trimestre, nós assinamos, ainda de forma precária, mas já assinamos a troca da contraparte dos contratos das térmicas, que anteriormente estava com a Amazonas Energia e agora são contratos do CER, contratos de reserva; concluímos a venda, numa operação secundária de ações da Cteep, da transmissão paulista; na parte de gestão financeira já foi comentado, que praticamente já concluímos todas as nossas captações, não tendo mais nada para os próximos anos, estamos bem tranquilos; e no empréstimo compulsório é continuar reduzindo todo o legado que nós carregamos ainda do passado.

No slide seis, entrando um pouco na parte de simplificação de estrutura, nós terminamos com um custo operacional recorrente próximo a R\$ 1,7 bilhão, que seria um incremento em relação ao trimestre anterior de 7%, em relação ao ano anterior de 1%. Mas é importante mencionar que dentro desse R\$ 1,7 bilhão, nós temos mais ou menos R\$ 74 milhões que estavam destacados, que foi o seguro para o contrato que foi repactuado do GSF de Tucuruí de R\$ 74 milhões. Esse contrato era um contrato do ACR, e a partir do trimestre seguinte não tem mais esse custo impactando o resultado.

Um outro ponto importante, quando nós comparamos o 2T contra o 3T em termos de custo, por conta da incorporação de Furnas, nós prorrogamos várias coisas de custo principalmente de terceiros, do 2T para o 3T. Então, acho que a melhor forma de olhar talvez do custo desse trimestre, principalmente na linha de terceiros, é olhar meio que uma média dos dois trimestres, em termos de normalização.

Em baixo, no gráfico, nós mostramos a quantidade de colaboradores na Empresa, com uma tendência de queda em relação ao ano anterior, uma leve alta em relação ao 2T, mas com o PDC essa tendência de queda volta a continuar.

No slide sete, em termos de solidez financeira que eu comentei, nós fizemos um esforço muito grande de captação, aproveitando o bom momento de mercado, captando R\$ 22 bilhões somente nesse ano. E com isso, e considerando já a captação que fizemos agora em outubro de R\$ 5 bilhões em debêntures e a captação que foi mencionada pelo Ivan, da Sace, que é uma agência de exportação italiana, nós terminaríamos com um caixa de R\$ 37 bilhões, praticamente, que daria quase cinco anos de vencimento da dívida. Estamos em uma posição muito confortável, que nos permite surfar qualquer volatilidade ou oportunidade que possa surgir e acelerar também o nosso programa de CAPEX orgânico.

No slide oito, entrando um pouquinho mais no detalhe dos empréstimos compulsórios, como foi dito, nós reduzimos só nesse trimestre quase R\$ 1 bilhão de passivo do compulsório, trazendo um deságio adicional de aproximadamente R\$ 300 milhões, mas com essa redução de quase R\$ 1 bilhão de causas prováveis, nós também reduzimos substancialmente as dívidas que estariam *off balance*,

aquelas causas possíveis e remotas, com outros quase R\$ 750 milhões de redução de risco.

No slide nove, falando um pouco da nossa agenda ESG, em termos relacionados à parte do E, do clima, é importante mencionar que nós obtivemos a autorização para o início da operação de Coxilha Negra, uma usina eólica localizada no Rio Grande do Sul. Em termos de transparência, continuamos aqui publicando novos cadernos com mais transparência do que o que vimos fazendo nas várias frentes, seja na *Holding*, seja na CGT, seja em termos de biodiversidade e também na parte de inovação e tecnologia. E na parte de governança, foi a criação da nossa comissão socioambiental, que envolve várias vice-presidências da Companhia.

No slide 11, passando um pouco em relação ao nosso balanço de energia, nesse trimestre é importante mencionar que nós continuamos avançando na construção de longo prazo, que é trazer clientes finais para a nossa base, e com isso vendendo mais energia no tempo. Nós acreditamos que vimos fazendo aqui uma boa gestão do nosso portfólio de energia, tanto é que nesse trimestre muita gente ficou preocupada se teria alguma coisa à disposição ou não ao mercado de curto prazo e nós passamos tranquilos pelo 3T, estamos com uma posição também saudável para o 4T, e continuamos avançando nas nossas configurações para 2025 em diante.

No slide 13, aqui explicando um pouquinho o que aconteceu nesse ano e principalmente agora no segundo semestre. O gráfico de cima à esquerda mostra a afluência das águas nos rios nos últimos anos, então pode-se ver claramente que tivemos uma ótima afluência no final de 2022, 2023, que levou no gráfico de baixo a um preço baixo de energia, ficou no piso, R\$ 61,00, mas que essa situação mudou bem a partir de junho em termos de preço, muito em função das perspectivas de chuvas para o segundo semestre. E nós acreditamos que essa volatilidade de preços veio para ficar e temos nos beneficiado bastante e estamos o tempo todo monitorando essas mudanças e nos posicionando conforme nós vemos uma oportunidade.

No slide 14, um ponto que até o ano passado muito pouco se falava, nós chegamos a comentar no 1T desse ano, no 2T, mas o efeito tinha sido pequeno e agora foi bem mais pronunciado no 3T e no 4T, que é o que? O que nós chamamos de modulação. É o efeito de como a geração de energia se comporta ao longo do dia e como é que isso se traduz em termos de receita por conta da oscilação também do preço *spot* ao longo do dia. E nós viemos falando que o nosso portfólio, que é eminentemente 90 e poucos por cento de hidrelétricas, ele é um portfólio que está sempre positivamente exposto a essa oscilação de preços.

E como é que isso se traduz em termos de receita? Num cenário onde não existiria essa volatilidade de geração hidrelétrica ao longo do dia e de preço ao longo do dia, que se ela vai se gerando na média, e o preço está sempre no médio durante o dia, o que nós teríamos? Nós teríamos uma receita que seria nada mais do que a multiplicação entre o volume e o preço da média, que na tabela da direita, é basicamente essa receita que nós damos, a receita dia daria R\$ 421 milhões. Mas por conta dessas oscilações, tanto da geração quanto dos preços (e aí tem que se fazer a conta hora a

hora, quanto eu gerei, quanto eu vendi naquele momento pelo preço), a nossa receita no final do dia teria sido de R\$ 431 milhões. E o efeito de modulação é basicamente essa diferença. No nosso caso nós entendemos que deveria ser sempre de zero para positivo, mas tem outras fontes que embutem um certo risco, que pode ser bem negativo.

Quanto seria esse prêmio para as hidrelétricas? No 3T, que nós ainda tínhamos uma oscilação relativamente pequena de preços, essa diferença entre o que seria a média e o que seria de fato no horário de venda, foi R\$ 3 mais ou menos, R\$ 3 a R\$ 6 de diferença a mais para a hidrelétrica. Em outubro esse ganho já foi quase que seis vezes o valor do trimestre inteiro. Então, é para mostrar o impacto de fato que essa volatilidade que veio para ficar, vai ter nos nossos resultados para a frente.

No slide 16, entrando um pouquinho mais nos destaques financeiros, nesse trimestre nós tivemos a repactuação do GSF de Tucuruí, que trouxe uma receita de aproximadamente R\$ 1,3 bilhão. Além disso, por conta do nosso contrato de compra e venda das térmicas, que parte da energia estava sendo vendida para a Amazonas e pelo contrato estar sendo honrado, nós revertemos quase R\$ 400 milhões de provisões que havíamos feito no 2T referente a essas vendas de energia.

Além disso, no nosso resultado societário, nós reconhecemos uma receita de aproximadamente R\$ 6 bilhões na transmissão, e em termos de lucro, daria mais ou menos R\$ 5,4 bilhões o impacto no lucro. O quinto nós já comentamos, que é dos empréstimos compulsórias e o sexto também, da nossa situação da posição financeira.

No slide 17, os principais destaques, como eu havia comentado, na receita foi a receita advinda da repactuação do GSF de Tucuruí, com uma queda na receita da transmissão por conta da revisão tarifária. Parte dessa receita que caiu na transmissão desaparece a partir de julho do ano que vem, é transitória. Do lado do EBITDA, além do impacto da receita e do custo que veio em linha com o do ano anterior, nós tivemos o ganho pela reversão da provisão dos recebíveis de Amazonas, como eu havia comentado. E por fim, no lucro reportado, queria destacar que dos R\$ 7,5 bilhões, que é o lucro ajustado, R\$ 5,4 bilhões vem desse efeito da remensuração da base de ativos da transmissão por conta da revisão.

No slide 18, entrando no PMSO, para fins de comparabilidade, como no ano anterior nós não havíamos apropriado trimestralmente a despesa estimada de PLR ao longo dos trimestres, nós lançamos no trimestre do ano anterior o que seria essa despesa para fins de comparar com o trimestre desse ano. No IFRS, que nós chamamos ajustado, já está lançado no P esse efeito. O nosso custo já vem caindo do P muito em função de todos os desligamentos que nós fizemos e recontrações também, desde a privatização.

Na linha de serviço que eu comentei, comparando não com o 3T do ano anterior, mas com o 2T desse ano, teve sim um certo diferimento de algumas ações por conta da incorporação de Furnas, e na linha de outros, nós concluímos aí sim toda a revisão dos nossos depósitos judiciais, e no final

teve um impacto líquido de R\$ 64 milhões no resultado, mas parte dele transitou como despesa de outros, o PMSO, R\$ 220 milhões; parte transitou na linha de provisões de contingências, que eram contingências que ainda estavam provisionadas, mas já haviam sido pagas com as baixas dos depósitos no passado; e também de correções monetárias desses depósitos que foram baixados, que transitou pela linha financeira. Por fim, lembrando que dentro desse R\$ 1,692 bilhão tem um custo do seguro do GSF de Tucuruí de R\$ 74 milhões que a partir do 4T desaparece.

No slide 19, entrando um pouco nas provisões, acho que já comentei quase todas elas, lembrando da baixa que nós fizemos pelo compulsório de R\$ 300 milhões e pela reversão também de contingência relacionada aos depósitos que nós ajustamos, são os principais *highlights*, e todo o restante acho que está muito mais relacionado ao ano anterior do que de fato a esse ano.

Eu acho que com isso podemos passar para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Sra. Carolina Carneiro - Safra: Bom dia, pessoal. Obrigada pelo *call*. Duas perguntas. A primeira ainda sobre custos, dá para ver a evolução no ano contra ano, mas nós ainda temos um pouco de volatilidade entre trimestres, por exemplo, se eu comparar a PMSO desse trimestre com o trimestre passado, e aproveitando que vocês comentaram um pouquinho sobre esse plano de demissão consensual, vocês conseguem nos ajudar a entender aqui o que tem de recorrência no que nós vimos do 3T de fato contra o 2T e, de repente, o que nós podemos esperar, pelo menos de tendências para os próximos trimestres? Acho que gerou bastante dúvida em relação a essa questão de recorrência.

E a segunda é sobre mercado de energia. Olhando o balanço energético de vocês, nós sabemos que tem uma estratégia para talvez ainda não ter 100% de exposição de fato do que vocês venderam de energia, mas algumas empresas do setor divulgaram uma série de balanços energéticos com vendas relevantes para 2026 até 2028. E vendas a preços tão altos quanto R\$ 170, R\$ 180 por megawatt/hora, vocês até colocaram um nível de preço mais alto nesse trimestre também dentro do balanço de vocês. Se puderem comentar um, se vocês também conseguiram fazer movimentações e comercialização de energia para períodos mais longos, além de 2025. E dois, se esse nível de preço que nós vimos para outras empresas é, de fato, um nível coerente com o que vocês estão vendo de demanda para contratos de vocês. Obrigada.

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Obrigado, Carol. Bom dia.

Carol, o PMSO, eu acho que a fala deixou claro o compromisso que nós temos numa trajetória de redução substantiva do PMSO nas mais diversas linhas. São inúmeros exemplos de procedimentos que nós adotamos aqui na Companhia. Você pode continuar acreditando nessa queda, não queria te dar um número de recorrência, mas os números que nós acabamos de passar, de um número abaixo de R\$ 7 bilhões para esse ano, abaixo de R\$ 6 bilhões ano que vem e aproximadamente R\$

5,5 para 2026, essa é a trajetória que vai estar nas peças orçamentárias que a Companhia vai submeter na discussão da Diretoria Executiva e no Conselho de Administração. Isso é um compromisso inabalável da Companhia e nós achamos absolutamente factível de atingirmos esses números e essa performance.

Com relação às questões envolvendo a nossa atuação na comercialização de energia, eu peço a palavra aqui do nosso vice-presidente. Ítalo, por favor.

Sr. Ítalo Freitas: Obrigado, Ivan, obrigado, Carolina.

No curto prazo, nós capturamos muito essa volatilidade de preços que houve, devido à restrição de renda no último trimestre. Nós viemos aumentando a nossa carteira de clientes para mais de 700 clientes, e foi projetado até agora, até mais. E a longo prazo obviamente tem uma volatilidade menor a longo prazo, mas é importante salientar, Carolina, que o Brasil está passando por um momento de mudança no setor da energia, onde existe um grande desafio relacionado às renováveis variáveis, as renováveis intermitentes, como o pessoal conhece. Essas renováveis variáveis estão com mais dificuldade de serem implantadas a médio e longo prazo, e isso pressiona o preço para cima, sem dúvida nenhuma. Você não tem a mesma quantidade de projetos que foram feitos nos últimos 10 anos planejados para os próximos cinco ou seis anos.

Por que isso? Porque esse tipo de geração, como o nome já diz, intermitente, ele tem a questão que foi explanada aqui pelo Haiama sobre a questão da modulação, tem outros desafios como é o caso de *curtailment*, que já está até famosa essa palavra, com efeito muito ruim para as variáveis, e também custos de implantação (CAPEX e OPEX), que vêm ferindo esse tipo de geração de energia. Então isso pressiona que o preço como um todo no mercado tenha um viés de alta.

Sra. Carolina Carneiro:: Está certo, pessoal. Obrigada.

Sr. Bruno Amorim - Goldman Sachs: Bom dia a todos, obrigado pelo espaço para a pergunta. Eu gostaria que vocês comentassem, na medida do possível, sobre as perspectivas para investimentos em reforços e melhorias, se vocês pudessem confirmar o valor esperado para esse ano de 2024 e se esse número é uma boa *proxy* para os próximos anos. Um *follow-up* em cima disso, seria interessante se vocês pudessem comentar sobre o processo regulatório para aprovação desses investimentos, como é que tem sido e o que vocês esperam daqui para frente.

E um último comentário relacionado a isso também, é como é que vocês têm visto a tendência de preços de equipamentos. Eu entendo que vocês têm uma vantagem grande por serem o maior *player* de transmissão do país, então no relativo com outros *players* certamente a Eletrobras é muito competitiva e para fazer reforços e melhorias entendo que vocês se beneficiam também na compra de equipamentos, mas é mais para entender na margem o que vocês têm visto com relação a preço de equipamentos, dada essa depreciação do câmbio. Nós temos visto alguns *players* que são listados, que vendem esses equipamentos reportando resultados e margens fortes, então é mais

para entender a perspectiva de rentabilidade desses investimentos daqui para a frente. Obrigado.

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Bruno, vou ter que acionar aqui três vice-presidentes, mas vamos lá. Vamos começar pelo Élio para falar um pouco da questão do CapEx, reforços e melhorias. Eu passo em seguida para o Limp para falar um pouco da questão da regulação e termino com o Renato para falar dessa questão do preço dos equipamentos. Élio, por favor.

Sr. Élio Wolff: Vamos lá. Bom dia a todos. Bom dia, Bruno, obrigado pela pergunta. Acho que o primeiro ponto, com relação ao volume, nós vimos uma trajetória nos últimos anos, realizando perto de 2,0%, 2,5%, no passado. Nesse ano nós estamos fazendo mais, já vamos passar de 3 bilhões, e logicamente é um sinal da evolução. Nós enxergamos os próximos anos com um potencial de executar ainda mais. Relevante não é só o volume, mas é executar bem-feito, então nós estamos assegurando que o crescimento também seja proporcional à nossa capacidade de execução, fazendo o prazo do orçamento, isso tudo nós estamos modulando.

O segundo ponto é a questão da aprovação dos reforços e melhorias, nós temos um *backlog* bem interessante de possibilidade de investimento, um trabalho em conjunto com a operação de engenharia primordialmente trabalhando na questão de segurança dos nossos ativos, de preservar os nossos ativos, e isso logicamente vem com uma remuneração adequada. Então, dessa forma, a nossa percepção é que o regulador tem buscado nos incentivar a promover mais investimentos, a catalogar mais investimentos, para que nós realizemos mais, cresçamos o sistema e melhoremos a nossa operação. Então essa é um pouco a tônica. Nós enxergamos que tem bastante espaço ainda para crescer nos próximos anos.

Sr. Rodrigo Limp: Bom dia a todos, bom dia Bruno. Só complementando o ponto do Élio, na transmissão nós temos uma regulação muito bem consolidada, especialmente em termos de reforços e melhoria de grande porte, pequeno porte, em que alguns são autorizados previamente, outros partem de os agentes identificar as necessidades para aumentar confiabilidade também, naturalmente fazendo todas as análises de viabilidade econômica, que alguns são reconhecidos durante o processo de revisão tarifária. Nós acabamos de concluir nesse trimestre, o processo de revisão tarifária do ciclo 2018-2023, tivemos reconhecimento das receitas dos investimentos, já estamos trabalhando para o ciclo da revisão de 2028, iniciando toda a parte de gestão da base regulatória para que nós tenhamos cada vez mais otimização no nosso processo de reconhecimento dos investimentos realizados, considerando as taxas regulatórias definidas pela agência.

Sr. Renato Costa: Bom dia, Bruno. O mercado segue com alta demanda, existe sim a tendência de aumento nos preços, seja pela pressão na matéria-prima, que segue alta, mas também pela alta demanda pelos equipamentos e a falta de capacidade produtiva de curto prazo. Os fornecedores, apesar de terem planos de expansão nas suas fábricas ao redor do mundo, eles não conseguem reagir e também não investem tão rapidamente, eles esperam confirmação de tendência de mais longo prazo e um crescimento para implementar mais fábricas e atender a demanda.

Nós temos aqui ações de mitigação muito voltadas para a economia de escala, pelo fato de nós termos consolidado as demandas de todo o grupo, e estamos implementando contratos de longo prazo para alguma parte desses equipamentos, um estudo conjunto entre a área de operações, a área de engenharia e a área de suprimentos, identificando que tipo de equipamento, transmissão e geração nós podemos fechar acordos em longo prazo, para ficarmos um mix entre acordos de longo prazo e *spot*, dependendo da situação, e nós conseguimos mitigar e controlar melhor esses custos que pressionam o nosso CAPEX aqui, e de forma a garantir as rentabilidades esperadas de cada um dos projetos.

Sr. Bruno Amorim: Obrigado.

Sr. Marcelo Sá - Itaú: Olá, pessoal. Obrigado pelo *call*. Eu tenho uma pergunta em relação ao acordo coletivo. Vocês falaram que tiveram uma adesão de 65% dos funcionários. Eu lembro que existia ali uma pendência, se não me engano, em Furnas e em CHESF, mas CHESF tinha uma chance de reverter. Então, eu não sei se CHESF já teve ali a aprovação do cenário de CHESF, talvez o pendente seria só Furnas, e queria entender o que tem de implicação dessa não aceitação ao acordo coletivo. Porque eu entendo que para esse funcionário que está fora do acordo, ele também perderia alguns benefícios que a Eletrobras paga para ele, então seria bem negativo ele ficar fora do acordo. E fora do acordo, eu entendo que a Empresa poderia demitir eventualmente se quisesse. Só para entender quais foram as implicações que para mim não está tão claro assim. Obrigado.

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Marcelo, vou passar aqui para o Renato.

Sr. Renato Costa: Marcelo, então vamos lá. Sobre a primeira dúvida, em relação às bases, nós estamos hoje com cerca de dois terços das bases que aderiram ao ACT, 64,7%. Inclusive a CHESF, que foi uma base que assinou um pouco depois das demais, então nós temos hoje uma cobertura com o ACT, nas regras do ACT, para 64,7% das bases. Realmente, a base Rio aqui, que representa a Furnas e uma parte da Holding, ela segue fora do ACT, mas ao mesmo tempo, o próprio ministro Toffoli entendeu que o acordo coletivo anterior já venceu, então neste momento, você está correto na interpretação. Essa base do Rio está fora do ACT, ela está na CLT, literalmente, e, por consequência, sem os benefícios que o ACT anterior cobria.

Nós fizemos a proposta, obviamente, nos mesmos termos, que é uma proposta muito vantajosa para os empregados, para a adesão desse grupo. Esse grupo resolveu não aderir, segue aí nas conversas, aberta as conversas e com intermediação do TST, mas para o momento atual, nós estamos seguindo a nossa vida normal de reposição dos funcionários, de otimização dos recursos, nessa linha com dois terços da Companhia geridos pelo ACT e um terço da Companhia sem o ACT vigente.

Sr. Marcelo Sá: Só para eu entender, porque acho que estava escrito um comentário na apresentação que o acordo coletivo foi um aumento de 4 e pouco por cento. Em termos de reais, é

isso que vocês propuseram para ter essa adesão? E por que o Furnas não aceitou? Se você puder comentar, qual é o principal *pushback*, o que eles estão pedindo?

Sr. Renato Costa: O reajuste, o que nós tivemos de benefícios no ACT, tem sim uma correção de inflação apenas para salários de até R\$ 6 mil, que é a base mais operacional. O que ficou acordado para aquilo que é acima de R\$ 6 mil e para as demais empresas, então não precisa ter correção da inflação nem no salário nem no benefício. Então, isso é o que ficou no ACT vigente. Por isso o reporte que o Haiama comentou sobre o impacto para a operação.

Com relação a Furnas, eles geralmente mudam de posição, dependendo da situação. Muita gente se sentiu próximo ao acordo com as condições atuais. Eles pedem sempre algo ou reabrem essa ação. Nós continuamos com a porta aberta para conversar, com o apoio do TST quando necessário, mas por enquanto nós não temos nenhum aceno da parte deles que eles desejam aderir ao nosso ACT. E nós também não temos nenhuma intenção de mudar o nosso posicionamento por enquanto.

Sr. Marcelo Sá: Ótimo, muito obrigado, pessoal.

Sr. Guilherme Lima - Santander: Bom dia, pessoal. Tenho duas perguntas aqui. Primeiro, eu queria voltar no tema que a Carol levantou do PMSO, vocês mencionaram o compromisso de R\$ 5,5 bilhões até 2026. Olhando lá para o número que a Empresa mostrava em 2023, fazendo os devidos ajustes de inflação, parece parecido com o *guidance* anterior. Eu só queria entender se vocês já olharam para o número anterior, e aí vocês fizeram uma avaliação que de fato esse é um número que seria possível de ser atingido, ou vocês poderiam eventualmente olhar o número anterior e revisar de maneira que nós pudéssemos ver um número diferente desses R\$ 5,5 bilhões em 26.

E a outra pergunta é em relação ao mercado de comercialização. Nós temos visto algumas notícias falando sobre um risco crescente de inadimplência entre as comercializadoras. Eu queria entender se vocês têm visto esse risco se propagando perante o mercado e se vocês acham que poderia impactar de algum modo negociações, principalmente em relação ao preço de energia nesses últimos dias. Se vocês puderem comentar um pouquinho desse tema. Obrigado.

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Obrigado Guilherme. Com relação à trajetória de PMSO, nós nunca estimulamos vocês a acompanharem variações trimestre a trimestre, porque elas podem ter eventos extraordinários de natureza diversa, por isso que é bom olhar sempre a tendência. Então, prover e dar essa informação sobre esta tendência é que é relevante. E só lembrando aqui, o valor que nós demos lá em 2023 é um valor nominal, que tem que ser atualizado, pelo próprio crescimento natural de inflação etc., que hoje não é um privilégio somente de um pedaço do planeta Terra, várias geografias enfrentaram repiques inflacionários.

Mas o que nós queríamos confirmar era essa trajetória de redução, e eu diria para você que o compromisso que nós temos é de visitar não com base em médias ou com base em históricos, mas com base nas novas tecnologias que nós estamos implementando todos os dias para buscar

processos cada vez mais eficientes, e até para questionar a existência de alguns processos que porventura a Companhia ainda tenha. Então, essa trajetória e a trajetória que será introduzida e será debatida nas peças orçamentárias dos próximos anos, a impressão que eu tenho é que o número que nós podemos entregar ou pode performar parece ser melhor, mas nós não queríamos nos comprometer nisso neste momento. Mas a visão que nós temos é que parece ser melhor.

Com relação à comercialização, eu passo a palavra aqui ao Vice-presidente.

Sr. Rodrigo Limp: Obrigado, Ivan. Obrigado, Guilherme, pela pergunta. Realmente houve aí nas últimas semanas ou meses atrás uma volatilidade do mercado, e certas comercializadoras quando têm uma volatilidade muito grande, passam por situações mais críticas em seus balanços.

Nós vimos isso, estamos vendo, isso é característica de um mercado com uma volatilidade muito grande, como nós sabemos, também dá um *boost* para que esse mercado comece a amadurecer ainda mais. Para o futuro nós não vemos um impacto, não esse tema especial no impacto nos preços, mas na realidade é uma junção de vários fatores. Nós não estamos expostos a essas empresas, a essas comercializadoras que estão passando por essas dificuldades, e as poucas que nós estamos trabalhando, nós até mesmo renegociamos com um *haircut* interessante.

A Eletrobras trabalha com um *range* de contraparte muito saudável, muito sedimentado aqui no mercado, e o que nós vemos é que isso pode ser o início de uma maturidade maior no mercado livre de energia aqui do Brasil.

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Ítalo, por favor.

Sr. Ítalo Freitas: Obrigado Ivan, só complementar muito rapidamente sobre a importância da pauta de segurança do mercado, que é uma pauta liderada pela ANEEL e pela CCEE, que ainda, sem dúvida, ainda há muito trabalho a ser feito. Nós já tivemos avanços muito importantes, especialmente no trabalho que a CCEE tem feito de monitoramento do mercado. Períodos de maior volatilidade, como observamos, eles trazem certamente uma atenção maior dos agentes, mas essa atuação dos agentes também caminha ao lado da agenda regulatória que tem avançado no sentido da segurança de mercado, que é algo extremamente importante, especialmente quando nós olhamos o horizonte de ampliação do mercado livre, como tem sido amplamente discutido e avançado de fato em medidas como a Portaria 50 a partir desse ano.

Sr. Guilherme Lima: Obrigado, pessoal.

Operadora: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Ivan Monteiro para que faça as considerações finais da Companhia.

Sr. Ivan de Souza Monteiro: Agradecer novamente a participação de todos e colocando, evidentemente, a área financeira e de RI à disposição para perguntas adicionais. Muito obrigado a



todos.

Operadora: A conferência da Eletrobras está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.