



AXIA
ENERGIA

Transcrição da
Videoconferência
3T25



Transcrição da Videoconferência 3T25

Teleconferência – Resultado do 3T25

05 de novembro de 2025 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. Ivan de Souza Monteiro

Presidente da AXIA Energia

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. Robson Pinheiro Rodrigues de Campos

Vice-Presidente de Engenharia de Expansão

Sr. Ítalo Freitas

Vice-Presidente de Comercialização e Soluções em Energia

Sr. Renato Carreira

Vice-Presidente de Gente e Serviços

Sr. Antônio Varejão de Godoy

Vice-Presidente de Operações e Segurança

Sr. Marcelo de Siqueira Freitas

Vice-Presidente Jurídico

Sr. Juliano Dantas

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

TEMPO DE GRAVAÇÃO

60 minutos e 11 segundos

INÍCIO DA GRAVAÇÃO



Transcrição da Videoconferência 3T25

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à conferência da AXIA Energia para a discussão dos resultados referentes ao 3T25.

Estão presentes aqui hoje senhor **Ivan de Souza Monteiro**, Presidente da AXIA Energia, senhor **Eduardo Haiana**, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, senhor **Antônio Varejão de Godoy**, Vice-Presidente de Operações e Segurança, senhora **Camila Araújo**, Vice-Presidente de Governança, Riscos, *Compliance* e Sustentabilidade, senhor **Élio Wolff**, Vice-Presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios, senhor **Ítalo Freitas**, Vice-Presidente de Comercialização e Soluções em Energia, senhor **Juliano Dantas**, Vice-Presidente de Inovação, P&D, Digital e TI, senhor **Marcelo de Siqueira Freitas**, Vice-Presidente Jurídico, senhor **Renato Carreira**, Vice-Presidente de Gente e Serviços, senhor **Robson Pinheiro de Campos**, Vice-Presidente de Engenharia de Expansão, e Sr. **Rodrigo Limp**, Vice-Presidente de Regulação, Institucional e Mercado.

Informamos que este evento está sendo gravado e será disponibilizado 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 a ferramenta disponível no ícone do globo escrito *Interpretation*, localizado no centro inferior da tela. Ao selecioná-lo, escolha seu idioma de preferência.

Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*. Para a sessão de perguntas e respostas, caso deseje fazer alguma pergunta, por favor utilize o ícone Q&A, no botão inferior de sua tela, informando seu nome, Empresa e pergunta. Por padrão, seu nome será anunciado para que faça sua pergunta ao vivo. Nesse momento, uma solicitação para abrir seu microfone aparecerá na tela. Caso não queira ativá-lo, por favor informe junto à pergunta no campo Q&A, para que nosso operador leia em voz alta.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da AXIA Energia, bem como informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, 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 condições futuras.

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



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

Ivan de Souza Monteiro:

Bom dia a todos. Sejam muito bem-vindos à divulgação dos resultados da AXIA Energia no 3T25.

Desde a capitalização, nosso compromisso foi de construirmos uma Empresa eficiente, transparente, de resultados previsíveis e voltada para atender às necessidades dos seus clientes. Os eventos de destaque neste trimestre refletem a continuidade desta trajetória.

Primeiro, uma remuneração recorde para os acionistas, com pagamento adicional de R\$ 4,3 bilhões, se somando aos R\$ 4 bilhões que já havíamos anunciado para o exercício de 2025. Isso só foi possível com todo o processo de *de-risking* que foi colocado em prática desde o processo de capitalização.

Segundo item de destaque, o aumento da margem de geração, seguindo toda uma estratégia da construção de uma Empresa voltada para clientes, com uma equipe de comercialização hoje montada, com processos muito robustos e que nos permitem, tanto do lado financeiro quanto do lado de atuação comercial, capturar os benefícios desse incremento da margem.

A contínua gestão do nosso portfólio de participações, aqui dois exemplos, a alienação da nossa participação na EMAE e a alienação da nossa participação na Eletronuclear, que se seguiu à alienação da nossa participação na térmica a carvão de Candiota, que se seguiu à alienação das nossas participações nas térmicas a gás, que se soma à venda da participação do ativo de Santa Cruz.

A Eletronuclear complementa a saída da a AXIA Energia do segmento nuclear que se iniciou com o acordo de conciliação com o governo, onde nós não tínhamos mais a obrigatoriedade de acompanhar o investimento na construção da usina nuclear de Angra 3. A compra da participação na Tijoá Energia se soma a vários processos de descruzamento de participações que realizamos ao longo desses dois anos. Muito nos orgulha o crescimento do investimento de uma média histórica, no período estatal, entre R\$ 2,5 e R\$ 3 bilhões, para uma média histórica acelerando, que devemos atingir esse ano R\$ 10 bilhões, muito focado na eficiência operacional e a participação ativa nos leilões, como está destacado no último leilão de transmissão, onde fomos vencedores de quatro lotes.

Eu agradeço muito a participação de vocês nesse evento e passo a falar para o Vice-Presidente Financeiro, nosso CFO, Haiama.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

Eduardo Haiama:

Obrigado, Ivan. Bom dia a todos.

Gostaria de passar para o slide sete, dando um pouco de destaques financeiros. Primeiramente, a nossa receita apresentou uma queda na história, tanto do ponto de vista societário quanto do ponto de vista regulatório, mas aqui vale alguns destaques.

O primeiro deles, na transmissão nós tivemos um incremento de receita em função de já ter passado o período da revisão tarifária de 24 para 25, onde nós tivemos um impacto grande da parcela de ajustes, e nesse tri em diante não tem mais. Mas na geração, como o Ivan bem comentou, a alienação das térmicas obviamente teve um impacto grande na redução de receita de geração, assim como um efeito que foi meio que extemporâneo, com a extensão dos contratos de Tucuruí no 3T do ano passado.

Em termos de EBITDA, esses impactos são bem menores. Quando nós olhamos principalmente na visão regulatória, nós tivemos uma leve queda do EBITDA, e aí sim, em função da saída das térmicas, que foram quase que todas compensadas pela redução do nosso PMSO, e também aqui com o incremento que nós tivemos com a receita de transmissão.

No slide oito, olhando para o lucro, e aqui já é uma visão societária e em IFRS, nós tivemos um lucro reportado bem inferior ao 3T do ano passado. Isso aqui foi basicamente pela provisão que nós fizemos com o nosso contrato de compra e venda em Eletronuclear nesse trimestre, e no trimestre do ano anterior, em função da revisão tarifária, que teve um impacto positivo no reconhecimento de receitas de transmissão.

Quando olhamos ajustado por esses efeitos, nós teríamos tido uma queda de mais ou menos 68%, muito aqui em função de vários outros efeitos de venda de ativos e outros impactos que acabaram tendo um pouco aqui uma remuneração total.

No slide dez, entrando na parte de comercialização de energia, lembrando como é que nós estamos hoje de portfólio no Brasil inteiro, e nós mostramos aqui por região geográfica quanto nós temos de energia disponível e energia que já foi negociada em cada um desses mercados, seja por cotas, seja pela venda no mercado cativo no ACR. Isso aqui impacta, novamente, diretamente na energia que nós temos disponíveis para estar transacionando no nosso mercado livre.

No slide 11, mostrando um pouco do balanço energético, nós tivemos um avanço em contratação nos anos de 26 e 27, mas aqui o destaque que nós gostamos de dar é realmente o incremento, como o Ivan



Transcrição da Videoconferência 3T25

bem comentou no início, do número de clientes nessa agenda de transformar a Empresa voltada para o seu cliente final.

No slide 12, falando um pouco da contribuição da geração no nosso resultado, pelo segundo trimestre consecutivo nós tivemos resultados bons na margem de comercialização, e como nós havíamos comentado no 1T, aquele leve resultado fraco na margem de comercialização implicaria em resultados robustos nos trimestres seguintes do ano, que é o que nós viemos entregando, e no 4T, no gráfico à direita, nós mostramos justamente quanto nós temos de energia ainda disponível para estar transacionando no ACL. Dado esse avanço dos preços de energia, a expectativa é que tenhamos um novo mais um trimestre forte de resultados.

No slide 14, entrando um pouco agora na nossa alocação de capital, o grande destaque aqui foi a assinatura do contrato de venda da Eletronuclear. Com a conclusão da venda, nós estaremos recebendo R\$ 535 milhões pela participação, mas mais do que isso, nós estaremos liberando as garantias, todas assumidas por nós ao longo dos anos em favor da Eletronuclear, passando a ser o garantidor à J&F, assim como as debêntures que nós nos comprometemos a colocar em Eletronuclear para a conclusão da revitalização de Angra 1, no montante de R\$ 2,4 bilhões.

No slide 15, o que aconteceu desde o último trimestre até agora, além da Eletronuclear, foi a assinatura da venda da nossa participação em EMAE por quase R\$ 480 milhões mais um *earnout*, a conclusão da venda da última usina térmica que nós tínhamos, que é Santa Cruz, e também a aquisição da participação de 50,1 % na usina de Três Irmãos, Tijoá Energia, por R\$ 247 milhões.

No slide 16 nós mostramos como se encaixa o leilão de energia de transmissão que nós fomos vencedores na semana anterior. Então, está destacado na tabela o montante do investimento previsto pela ANEEL de R\$ 1,6 bilhão e adicionando R\$ 140 milhões de RAP. Então, desde a nossa privatização, entre investimentos já realizados e concluídos, como o TNE ainda a realizar, nós tivemos R\$ 17,4 bilhões de investimentos, com incremento de R\$ 2,4 bilhões na receita de transmissão, mostrando a nossa competitividade no segmento.

No slide 17, quando nós juntamos tudo o que ocorreu desde a última divulgação de resultados com declaração de dividendos de R\$ 4 bilhões, ou seja, assinatura da venda de Eletronuclear, assinatura da venda da nossa participação em EMAE e aquisição de Tijoá, da nossa participação no leilão de transmissão, e essa declaração de R\$ 4,3 bilhões, isso tudo faz parte da nossa metodologia de capital.

Aqui no slide 18 nós mostramos como isso se dá. Isso se dá através das entregas consistentes de tudo o que nós fizemos para simplificar a estrutura e reduzir o risco da Companhia, isso se dá pela resiliência dos preços que nós estamos enxergando em 2026, pelo avanço da nossa venda de energia e,



Transcrição da Videoconferência 3T25

obviamente pelo próprio aperfeiçoamento do nosso modelo de preço de energia de longo prazo, que nos permite ter um pouco mais de tranquilidade quando estamos analisando a situação financeira de médio e longo prazo da Companhia. Com isso, nós estamos propondo e foi aprovado um dividendo adicional de R\$ 4,3 bilhões a ser pago em 19 de dezembro de 2025, totalizando R\$ 8,3 bilhões no exercício de 2025. Assim, os dividendos, incluindo o que já foi pago e foi declarado, vão chegar a R\$ 4,01 tanto para as ações PNA quanto para as ações PNB, e R\$ 3,65 para as ações ONs e *golden share*.

Por fim, no slide 19, entrando na nossa agenda ESG, eu acho que aqui é importante destacar a nossa parceria com o Google Cloud, para melhorar bastante a nossa previsão climática usando inteligência artificial, de tal forma que vai ampliar bastante a nossa capacidade de antecipar eventos extremos e fortalecer a nossa resiliência operacional e energética. O nosso cuidado com os recursos hídricos, iniciando a obra de proteção da Nascente do Rio São Francisco, um investimento de R\$ 51 milhões na Serra da Canastra, reforçando aqui a nossa conservação hídrica e segurança ambiental, em uma das áreas mais emblemáticas do país.

E não podia deixar de comentar de novo a conclusão da venda da nossa última térmica no mês de outubro, com isso tornando a Empresa 100% geradora de energia limpa e renovável, trazendo aqui um protagonismo na nossa transição energética e acelerando a meta para o *Net Zero* 2030.

Com isso eu termino a apresentação. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

André Sampaio, Santander:

Boa tarde, pessoal. Eu tenho duas perguntas aqui. A primeira pergunta que eu queria fazer é referente a esse comentário da resiliência de preço de 2026. Queria ouvir um pouquinho de vocês o quê que tem passado esse conforto em relação à resiliência de preços, como que vocês estão vendo aqui o período úmido potencialmente impactando a curva de preços para o ano que vem.

E minha segunda pergunta, especificamente aqui um pouco na parte estratégica, nós vimos uma evolução muito grande como vocês mesmos comentaram na redução de risco, com compulsório, Eletronuclear, térmicas, acordo com o Governo, e parece ter solucionado de fato o grosso dos pontos estratégicos iniciais do processo de *turnaround* desde a privatização. Eu queria ouvir quais seriam esses próximos passos. Nós temos claramente a parte de *trading* que todo mundo já sabe, eu queria ouvir se



Transcrição da Videoconferência 3T25

nós temos alguma potencial expectativa da volta de migração para o novo mercado como parte desse *second step* depois de todo esse *derisking* que vocês entregaram nesses últimos anos. Obrigado.

Rodrigo Limp:

Obrigado pela pergunta. Bom dia.

De fato, nós temos observado que, mesmo com uma volatilidade maior nos meses mais curtos, nós temos observado isso muito ao longo do ano. Para 2026 nós temos observado uma resiliência de preços na ordem de 240, às vezes até um pouco acima.

Em termos de hidrologia, nós temos um período úmido que já se iniciou, mas iniciou levemente atrasado, embora agora, ao longo do mês de novembro temos concretizado algumas chuvas em bacias importantes, mas é importante também nós destacarmos que hoje, dentro do modelo de formação de preço que está mais próximo da visão do operador de aversão a risco, hoje mesmo a ENA tem uma importância relevante, mas a mudança da nossa matriz com maior necessidade de flexibilidade, e também especialmente nos momentos de ponta, fazem com que, na média, o preço de energia tenha se mostrado mais resiliente. Então, mesmo quando no curto prazo, às vezes uma semana, duas semanas depois, o preço cai, para 2026 as oscilações não têm sido tão relevantes.

Ivan de Souza Monteiro:

Obrigado, Limp. André, em relação à sua segunda pergunta, esse processo se iniciou desde a capitalização, mas, evidentemente, o dia seguinte à capitalização, nós ainda temos que conviver com vários contratos legados do período estatal e esperar o término, a expiração desses contratos e poder colocar em prática situações novas que requerem e podem ser exercitadas a partir do momento que passa a ser uma empresa privada. Eu acho que o melhor exemplo você mesmo citou, que foi o empréstimo compulsório, um trabalho espetacular que foi feito pela área jurídica, em que nós passamos a ter uma abordagem muito ativa, desenvolvemos uma metodologia interna, discutida com o Conselho, e atuamos na busca de solução, não de postergação, não de procurar recorrer, mas buscar um diálogo com aqueles detentores dos empréstimos, dos saldos, dos créditos, e fomos muito, muito felizes nisso. O número que nós estamos publicando agora é um número abaixo de R\$ 12 bilhões e vamos continuar nessa trajetória.

O conjunto de *liabilities* conhecido, gerenciado e com trajetória de redução, e o que você pode esperar aqui para frente, com a liberação dessa agenda, você mencionou essa agenda do *turnaround*, é uma companhia completamente focada no crescimento do seu negócio, nós vamos olhar muito os próximos



Transcrição da Videoconferência 3T25

leilões e à semelhança que nós fizemos no leilão de transmissão, você espere a ativa participação da AXIA Energia nos próximos leilões. Espero ter respondido a tua pergunta.

E a agenda de governança é uma agenda que naturalmente, no momento adequado, será discutida com o Conselho de Administração.

André Sampaio

Obrigado, pessoal.

Bruno Amorim, Goldman Sachs:

Oi, bom dia a todos. Parabéns pelos resultados, obrigado pelo espaço para a pergunta.

Eu tenho aqui duas perguntas com relação à alocação de capital. A primeira é se o foco da Empresa deve continuar sendo remuneração dos acionistas através de dividendo complementado com o investimento primariamente em reforços e melhorias, ou se tem alguma outra avenida de alocação de capital que a Empresa entende que pode ser relevante num horizonte próximo.

E a segunda pergunta é na verdade um pedido de esclarecimento sobre a metodologia utilizada para a definição do pagamento do dividendo. Eu entendi que a metodologia de vocês tenta balizar um *target* de dívida líquida/EBITDA no futuro, e conforme vocês vão ganhando confiança que vão atingir esse objetivo, vocês vão pagando dividendo. A dúvida é em que medida essa alavancagem que vocês usam como referência já inclui como redutor da dívida líquida os ativos que estão disponíveis para venda?

Eu pergunto isso porque uma das razões que vocês mencionaram para pagar esse dividendo agora foi a venda de alguns ativos recentemente. Então, é mais para entender se quando vocês estão anunciando um dividendo, vocês já estão considerando que os ativos que estão disponíveis para venda vão ser vendidos ao longo dos próximos anos, ou se não, conforme os ativos vão sendo vendidos, isso vai trigando dividendos maiores próximo ao evento da venda. Obrigado.

Ivan de Souza Monteiro:

Bruno, obrigado.

Não necessariamente, nós não levamos em consideração ativos que não foram ainda comercializados. Não é essa a lógica da metodologia. E sobre a alocação de capital, voltando ao início da sua pergunta, você está correto. A partir do momento que a Companhia, a administração, passa a ter uma gestão assim, nós sempre tínhamos a impressão de que nós estávamos atrás da curva. E agora nós nos sentimos



Transcrição da Videoconferência 3T25

um pouco conhecendo os riscos inerentes dessa Companhia e preparando a Companhia para conviver com esses riscos de uma forma muito proativa nas mais diversas vertentes, seja na vertente financeira, seja na vertente operacional. Em todas elas, o objetivo final é conhecido e tendo segurança sobre o fluxo de caixa futuro da Companhia, você tem muito mais tranquilidade em propor a discussão com o Conselho de Administração em relação à alocação do capital.

Mas eu queria passar a palavra para o Élio, para ele comentar um pouco como é essa decisão, principalmente ele que conduz e lidera as operações de M&A, e também as nossas participações no leilão, depois um pouco do Haiama, para falar um pouquinho mais da metodologia.

Élio, por favor.

Élio Wolff:

Obrigado, Ivan. Bom dia, Bruno. Obrigado pela pergunta.

É bem verdade que no passado recente, em termos de alocação de capital para investimento, nós vimos focando bastante em transmissão. Primeiro, logicamente, o nosso foco principal que é reforço de melhoria, e o segundo ponto tem sido os leilões de transmissão que têm se mostrado atrativos, nós vimos progressivamente participando. Participamos no último na semana passada, já há um próximo no radar para março de 26, mas já para 26 a agenda já incrementa com alguns outros tópicos. Nós temos o próprio leilão de capacidade, também em março de 26, nós planejamos participar com algumas usinas hidrelétricas, e para o segundo semestre já está se vislumbrando a possibilidade de um leilão de bateria.

A nossa agenda é primordialmente de construção de opcionalidade de investimento, à medida que nós vemos a oportunidade de alocar um capital pra uma opção, seja de leilão, seja fora do leilão, nós vimos fazendo progressivamente e como o Ivan disse, no quesito simplificação a agenda continua, nós fizemos bastante coisa até agora em 25, mas tem alguns ativos que nós ainda buscamos uma possibilidade de simplificar a Companhia e vamos continuar fazendo se fizer sentido e geração de valor para a AXIA Energia.

Eduardo Haiama:

Bruno, só para esclarecer melhor essa questão de como é que nós simulamos, para entender quanto nós temos de fato de capital para ser alocado no tempo, como o Ivan comentou, obviamente operações de M&A que ainda não estão concluídas ou só estão ainda no papel, o desejo nosso de querer fazer... porque nós temos que ser conservadores, seja na hora de gastar, seja na hora de achar que vai receber e que não vai receber. Tem que ter os dois lados.



Transcrição da Videoconferência 3T25

Assim como o preço de energia. Preço de energia nós só colocamos para frente, mais para médio prazo, contratos que de fato estão assinados, mas aquilo tudo que não está assinado nós vamos usar preços conservadores, porque é assim que foi construída a metodologia para deixar a Empresa o tempo todo robusta para enfrentar essa volatilidade que nós estamos enxergando hoje em dia no mercado.

Então, nós seguimos isso aqui a ferro e fogo. Esse dividendo foi uma combinação de vários fatores, como nós comentamos na apresentação, desde a assinatura da venda de Eletronuclear como preço resiliente, como o Limp bem comentou, para 26, como a aquisição, por exemplo, da participação em Tijoá, que nos permite de fato ter o controle do fluxo de caixa, de uma participação nossa, Então, ele é todo construído para que nós tenhamos de fato, a tranquilidade de operar uma empresa como a nossa nesse ambiente.

Bruno Amorim:

Obrigado, bom dia.

Maria Carolina Carneiro, Banco Safra:

Obrigada pelo *call*.

Voltando na pergunta sobre alocação de capital, aproveitando que vocês mencionaram a participação no leilão de sexta-feira, se vocês puderem dar um pouquinho mais de cor aqui sobre a estratégia de participar, em especial nos lotes de síncrono, até porque aqui no Brasil não é comum, para nós entendermos, comparando com os outros ativos que vocês estão desenvolvendo a questão de sinergia, se é que existe, potencial de antecipação ou não de lote aqui, mais para nós podermos tentar entender a atratividade desse lote, e até comparando com outros tipos de lote, como é que vocês enxergaram a oportunidade para fazer o *bid*. E vocês acabaram de mencionar a possibilidade de participação no leilão de reserva de capacidade, dado que saíram as portarias, se vocês puderem comentar um pouquinho a visão de vocês sobre a portaria, o fato de ter aquele produto adicional 2031 para a hidráulica, e obviamente se puderem nos ajudar a entender quais seriam os ativos aqui que de fato nós poderíamos ver como competitivos, se vocês puderem passar, obviamente, para participar desse leilão.

Obrigada.

Ivan de Souza Monteiro:

Obrigado, Carol. Um dos grandes benefícios da previsibilidade do fluxo de caixa futuro da Companhia é nós podermos nos programar, participar com muita competitividade nesses leilões, capturar as sinergias



Transcrição da Videoconferência 3T25

dos ativos já existentes, os ativos que serão construídos se a Companhia for vitoriosa no leilão, e uma relação muito diferente com os nossos principais fornecedores. Hoje em dia nós podemos fornecer uma previsibilidade muito grande em relação a que compromisso nós demandaremos, que mês, que ano, e fazemos com que o fornecedor possa se programar também e se preparar para isso.

Eu passo a palavra aqui para o Élio para explorar um pouco nossa estratégia em relação ao último leilão e como é que nós estamos nos posicionando em relação aos leilões futuros. Depois, eu não sei se o Limp gostaria de comentar sobre o que nós estamos vendo no edital que foi colocado até então.

Obrigado, Carol.

Élio Wolff:

Bom dia, Carol. Obrigado pela pergunta.

O *approach* que nós temos para os leilões de transmissão é similar. Nós avaliamos todas as oportunidades, e sempre *bida* com total cuidado com relação à geração de valor para o grupo, Então, isso é primordial para qualquer tipo de participação e não foi diferente nesse leilão. Acho que não só nos lotes em que nós não fomos vencedores, nós também fomos competitivos, também participamos ativamente e logicamente acabamos sagrando vencedores no 6A, 6B, 7A, 7B que são como você bem comentou, um pouco diferentes, eles têm um conteúdo de equipamentos maior no todo, Então, tem menos obra civil e mais equipamento, e logicamente nós nos mostramos bastante competitivos nesse produto.

E tentando dar um pouquinho mais de cor, nós olhamos para esse leilão de forma muito positiva, o resultado efetivo desse leilão nos traz um retorno acima de dois dígitos. A forma que nós gostamos de abordar é de *mid-low teens*, quer dizer, acima de 10% num *range* de *mid-low*, então, bastante atrativo para o grupo. E de fato, quando nós miramos já o leilão de março de 26, também tem produtos semelhantes, nós vamos buscar aprender e melhorar a nossa competitividade para poder abordar o leilão e, quem sabe, também nos sagrarmos como vencedores.

Para o leilão de capacidade, nós costumamos não detalhar quais são as IDOs que nós vamos participar, mas nós temos um portfólio bastante amplo de possibilidades de quase seis gigas, logicamente não são 6 gigas que nós vamos conseguir qualificar para o leilão, mas ao longo dos anos nós vamos permitir que esses 6 gigas possam ser implementados, e uma parcela disso nós vamos habilitar para o leilão de março, nós visamos a participação no leilão.



Transcrição da Videoconferência 3T25

Então, acho que é isso que nós podemos comentar do leilão de IDO, e dos produtos acho que é bem positivo o fato de ter um produto de 31 também, nós passamos a ter uma oportunidade adicional para vender esse aumento de capacidade das nossas usinas hídricas.

Rodrigo Limp:

Exatamente nesse último comentário do Élio, que foi o grande avanço para as hidrelétricas em relação à abertura da consulta pública, que previa inicialmente somente a participação de um produto. Agora foi incluído o produto 2031, que é mais uma oportunidade para tentarmos colocar nossos projetos de pé, e também até um reconhecimento acho que do poder concedente, da importância das hidrelétricas para o atendimento às necessidades de flexibilidade do sistema.

Maria Carolina Carneiro:

Obrigada, pessoal

Antônio Junqueira, BTG:

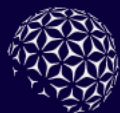
Fala pessoal, bom dia.

A pergunta é mais sobre regulação, menos sobre a Companhia. Nós tivemos não só o edital do leilão de reserva de capacidade, como também tivemos o MP 1304. Queria perguntar para vocês, considerando os textos do jeito que estão considerando nenhuma alteração, nenhum veto na MP 1304, quais impactos vocês esperam para o negócio de vocês no horizonte de três a cinco anos para custo marginal de expansão, se os incentivos corretos foram desenhados ali. E por fim, se vocês fossem os formuladores de política pública, quais alterações vocês fariam principalmente na 1304?

Rodrigo Limp:

Bom dia, Antônio. É uma pergunta, de fato, que nós poderíamos ficar aqui um bom tempo discutindo, mas eu vou tentar ser objetivo aqui na tratativa.

Então, resumindo, acho que a medida provisória, a nossa visão global dela é bem positiva. Nós entendemos que ela vai, de forma geral, olhando as necessidades atuais do setor, na direção correta. O setor hoje é marcado por grandes distorções, que acabaram afetando e influenciando a expansão de uma forma desordenada, o que acabou gerando diversos problemas que temos enfrentado hoje, como, por exemplo, os cortes de energia, que também é um tema que foi tratado na medida provisória.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

Então, o texto que foi aprovado no Congresso busca corrigir alguns pontos, e alguns de alguma forma bem positiva, como, por exemplo, o teto da CDE, que nós entendemos algo muito importante, visa a redução de subsídios, a limitação dos modelos de autoprodução. A autoprodução hoje, que é muito diferente do conceito original da autoprodução, em que o consumidor buscava um modelo de autoprodução para ter previsibilidade dos custos. Hoje não, hoje é basicamente um modelo para ele não pagar encargos. Então, a medida traz algumas limitações que são positivas, e um dos pontos que o setor precisa evoluir para organizar a expansão é no sinal de preço, formação de preço.

Então, nesse sentido, a medida provisória traz diretrizes muito importantes que não são autoaplicáveis, claro que precisa de um detalhamento metodológico, de regulamentação, mas de caminhar para termos um modelo de formação de preço mais alinhado com as necessidades reais do sistema. Então, tem temas ali como, por exemplo, a expansão, que a ANEEL vai regulamentar os requisitos de confiabilidade, flexibilidade, que nós entendemos conceitualmente muito positivo, mas demandarão ainda alguns ajustes.

Um outro tema que já era bastante discutido no setor há bastante tempo, estava em um grau de maturidade, acho que robusto para ser aprovado, que é a abertura total do mercado. Então, a abertura proposta, na nossa visão, endereça os temas principalmente de sustentabilidade da distribuidora, e um olhar para o consumidor, aquele que não vai migrar, para que a abertura ocorra pelas razões corretas, para maior flexibilidade, competitividade, e não simplesmente para deixar uma conta para o consumidor cativo. E o cronograma também, nós entendemos que é adequado às necessidades do sistema.

Aí tem alguns pontos que acabam gerando mais polêmica e que foram incluídos na medida provisória, que foi a geração distribuída, que no final tinha uma proposta de uma cobrança para novos projetos de geração distribuída, que no plenário esse tema foi excluído do texto. Entendemos que hoje a expansão da geração distribuída acontece sem essa sinalização adequada de preço, diferente dos projetos centralizados, que hoje já percebem e já sinalizam até com as mudanças já aprovadas de redução de desconto no *fee* e outras mudanças, já possuem mais esse sinal de preço para avançar ou não nos projetos. A geração distribuída, na nossa percepção, ainda precisa de algum desenho de modelagem que traga mais racionalidade para a expansão.

E tem a discussão, talvez um dos temas mais debatidos no setor, que é a questão de ressarcimento do *curtailment*, que é um tema que hoje afeta muitos geradores, principalmente eólicos e solares, e de fato buscou-se uma solução. E agora o Governo tem a prerrogativa de sancionar ou vetar, acabaram ficando dois textos na medida provisória, um texto da comissão e um texto que foi incluído no plenário. Eu não diria que eles são conflitantes, eles até podem conviver, mas acabam tendo algumas contradições.



Transcrição da Videoconferência 3T25

Nesse tema é importante, acho que certamente o Poder Executivo vai fazer essa avaliação de buscar uma solução equilibrada, buscando alocar adequadamente o que é risco do gerador e o que não é risco do gerador, que poderia ser repassado para o consumidor. De fato, é um tema que precisa de um olhar, o Congresso teve esse olhar, mas é importante que esse olhar seja equilibrado, para não alocar no consumidor custos que sejam gerenciáveis pelo gerador, ou pelo menos melhor previstos pelos geradores de energia.

Antônio Junqueira:

Obrigado pelas respostas. Só para concluir, em relação à GD, que não foi freada, você acha que o freio da GD tende a acontecer só quando o Brasil tiver um problema sério, tiver um apagão, tipo aquele fatídico dia dos pais que quase teve? Dá pra evitar isso sem uma alteração regulatória?

Rodrigo Limp:

No texto da medida provisória, o formulador de política optou por retirar a questão da cobrança da geração dos novos projetos de geração distribuída. É claro que tem que ser observada a questão da segurança jurídica, de investimentos que foram feitos de acordo com a regra, mas tem também a própria discussão da CDE, que ela acaba de uma certa forma também colocando limites ali, inclusive na geração distribuída, é importante buscar esse equilíbrio na expansão.

Gustavo Faria, Bank of America:

Olá, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, uma mais operacional e outra bem mais direta. A mais operacional seria sobre o ganho de modulação das hídricas, que vocês até comentaram nos anexos da apresentação. Eu queria perguntar como vocês enxergam o mercado de *trading* de energia para esse produto específico de *hedge* de modulação para as outras fontes. Algumas comercializadoras ainda comentam que existe muito pouca liquidez para o mercado futuro sobre essa modulação, e praticamente o benefício fica claro apenas no preço realizado passado. A pergunta é como vocês enxergam essa liquidez e talvez a formação de um mercado desse *spread* de hídrica para frente, e se vocês conseguem dar uma cor de como que vocês esperam que isso seria precificado nos contratos também mais para frente e não só no *spot*.

E a minha segunda pergunta seria mais na recorrência do pagamento de dividendos. Vocês anunciaram dividendos tanto no 2T como no 3T, mas queria fazer mais uma pergunta sobre essa recorrência dos dividendos nos próximos trimestres. Se nós podemos esperar essa recorrência por tri mesmo ou se vocês acham que para frente, já que agora a política já é bem mais entendida pelo mercado, seria mais



Transcrição da Videoconferência 3T25

interessante ter uma visão de um período mais fechado e de alguns trimestres mais consolidados. Obrigado.

Ítalo Freitas:

Obrigado, Ivan. Eu começo passando para o Limp, para ele dar uma explicada um pouco sobre a questão de como o processo da modulação está hoje. Depois passa para mim, que aí nós discutimos essa questão do *trading* e esse produto que está no mercado.

Rodrigo Limp:

Esse tema da modulação até pouco tempo atrás, eu diria que um ano, dois anos, ele não era ainda tão perceptível. Hoje nós até fizemos questão de colocar um slide específico com esse detalhamento para que seja possível uma quantificação para cada uma das fontes.

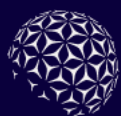
De fato a hidrelétrica, como ela é a fonte que provê suprimento naqueles horários em que temos preços mais altos, ela acaba tendo o benefício da modulação, e no último trimestre ficou na ordem de R\$ 14,00, R\$ 15,00. A expectativa é que ele tenha um crescimento não tão grande, mas tenha um crescimento de modulação e vai crescer à medida em que o preço reflita mais adequadamente às necessidades do sistema, ou até que a expansão volte a evitar que tenhamos necessidades de rampas tão latentes. Então, hoje ela é um benefício capturado pelas fontes, aquelas que têm regulação, e aquelas que não têm, naturalmente acabam ficando expostas.

Sobre a liquidez do produto e modulação no *trading*, aqui como o Ítalo comentou, eu volto aqui para ele falar.

Ítalo Freitas:

Obrigado, Limp, pela explicação.

O Brasil é um mercado que eles chamam de *energy only*, que é você oferta a energia, e dentro, o Limp explicou, dentro dessa energia está a característica de modular o sistema, no nosso caso aqui da hidrelétrica. Até agora nós não vimos nenhuma discussão efetivamente de um produto de modulação no mercado, principalmente relacionado a você modular uma solar, uma eólica. Então, hoje não é um produto líquido, não é um produto que você vai estar colocando na prateleira e vai ter uma venda efetiva.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

Existe mais no futuro a opção ou a possibilidade de existir esse produto, mas uma série de regras e pontos devem ser alterados nas regulações para que nós venhamos a ter esse produto de modulação efetivamente num mercado como o Brasil.

Eduardo Haiama:

Obrigado, Gustavo. O que nós podemos falar que vai ter recorrência é todo o trimestre nós vamos atualizar a nossa metodologia em função dos eventos que ocorrerem. Esses eventos podem ser desde o que nós passamos agora nesse trimestre, como a assinatura da venda da Eletronuclear, assinatura da venda da EMAE, a compra de Tijoá, os leilões de transmissão e assim por diante, e a própria visão de preços para 2026, ou porventura, se ocorrerem vendas significativas a preço que, de fato, nós falemos vamos assinar contratos de médio e longo prazo, porque agora faz sentido, mas vai estar na nossa conta.

Essa é a única coisa que eu posso afirmar que faremos. Daí a pagar o dividendo todo trimestre com base nisso, é o modelo que vai dizer. É essa disciplina que nós nos impomos para estar mantendo a Empresa em solidez financeira, que nos permita de fato só executarmos aquilo que nós achamos que vai gerar valor, que nós achamos que foi o momento correto, não ser forçado a ter que tomar atitudes.

Então, é o que eu posso falar sobre os dividendos ou metodologia.

Gustavo Faria:

Perfeito, super claro. Obrigado, pessoal.

Isabella Pacheco, Bank of America (via webcast):

“Qual nível de alavancagem vocês acreditam alcançar até o final de 2026? Qual a mínima posição de caixa que vocês se sentem confortáveis? Existe alguma política relacionada a isso?”

Eduardo Haiama:

Oi, Isabella, se eu depreendi da pergunta, só para ter certeza, você está olhando 26 como se aqui fosse um impeditivo ou não para nós estarmos declarando novos dividendos ou novas alocações de capital em si. A nossa metodologia, nós não estamos olhando o curto prazo, nós estamos olhando sempre o médio prazo, é uma metodologia que olha cinco anos. E nós temos esse conforto de olhar cinco anos porque é uma Empresa que gera muito caixa, então, nós temos a certeza de que a cada ano que vai passando, se nós não estivermos alocando, a nossa alavancagem vai despencando, então, ela dá esse conforto.



Transcrição da Videoconferência 3T25

Dito isto, se for olhar 2026, a nossa alavancagem não deve ser muito diferente de como nós vamos terminar agora, terminando em 2025. Isso porque em 2026, além dos investimentos que nós já estamos fazendo esse ano, e alguns deles vão desaparecer, como o TNE, coxilha já não entrou, e outros investimentos, ano que vem nós começamos a estar investindo naquele leilão que nós ganhamos lá em 2024. Então, o pico mais ou menos do investimento ocorrerá em 26, terminaria em 27. Então, acaba que o investimento global não muda muito.

Se o patamar de julho permanecer no patamar atual, então é de se esperar que a dinâmica vai ser muito parecida. Mas de 27 em diante, conforme o capital alocado que nós temos hoje, ele cai, nós começamos a desalavancar muito, Então, por isso que eu não olho o curtíssimo prazo.

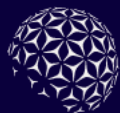
Em termos de liquidez, dado que nós fizemos tanto movimento para redução de risco, obviamente a liquidez que nos forçávamos a ter no início do ano ou no ano anterior, essa necessidade diminuiu bem em função dos vários eventos que ocorreram nos últimos anos, principalmente nesse ano. Mas nós, dado o nosso porte, não podemos simplesmente botar o caixa a zero, que nós de fato somos uma Empresa muito grande, mesmo considerando que o mercado de renda fixa cresceu bastante nos últimos anos. Sempre tem uma preocupação.

Caixa mínimo, não tenho um número para falar, mas eu diria que hoje nós estamos rodando com 20 e poucos bilhões. Rodar, por exemplo, abaixo de 10 bilhões, eu não estaria rodando nunca abaixo de 10 bilhões por enquanto essa Empresa, mas também nós não precisamos estar com 20 e tantos, 30 bilhões, para rodar uma Empresa como essa, dado tudo que nós já fizemos.

Raul Cavendish, XP:

Pessoal, bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho três perguntas aqui. A primeira é referente à própria questão de Tijoá, vocês mencionaram a potencial participação no leilão de reserva de capacidade, eu entendo que isso possa ser uma das alavancas de valor, mas acho que também tem outras alavancas que eu acho que seria interessante explorar com vocês que podem ser relevantes. A primeira é um ativo que vem desalavancado, eventualmente deve ter alguma geração de valor num *recap* eventual, mas existem outras alavancas em Tijoá? essa é a primeira.

A segunda é referente a dividendos ainda, dado a evolução dos debates da 1087, o anúncio dos 4,3 bi desse trimestre, já são o que a Companhia espera para o ano fechado, ou caso de fato haja aprovação da 1087, existe a possibilidade de termos mais uma distribuição ainda esse ano para evitar taxaço adicional?



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

A terceira é sobre armazenamento, que vocês já tocaram um pouco no assunto, mas eu entendo que a MP traz um debate mais amplo sobre o tema e agora está na alçada da ANEEL determinar como é que vai evoluir a implantação dessa tecnologia nas vias regulatórias. Eu queria entender como a Companhia tem se posicionado, porque no final existem diferentes potenciais vertentes de aplicação de BES no sistema. Então, entender um pouco qual é o posicionamento estratégico da Companhia, se a ideia da Companhia é mais olhar só se for via leilão, ou se existem outras formas de empurrar uma agenda, por exemplo, mais para transmissão. Enfim, entender um pouco da cabeça da Companhia sobre BES, dado que é uma oportunidade, mas também um risco, pelo menos de forma conjuntural, se nós temos uma adoção muito rápida de limitação de ganhos de modulação.

Obrigado.

Élio Wolff:

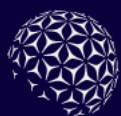
Bom dia, Raul. Obrigado pela pergunta.

Acho que você já falou bem, quer dizer, Tijoá, a aquisição, por si só, acho que já é uma decisão bem adequada e bem vantajosa, porque nós compramos 50% de uma usina de 800 mega, uma usina cotista, que é o sistema de cotas, e que traz um histórico. Se nós olhamos o resultado já em 24, R\$ 136 milhões, uma usina sem dívidas, como você bem falou, então, por si só, a aquisição já é vantajosa para a AXIA Energia e até porque esse ativo vinha de uma disputa, uma disputa judicial com a arbitragem. Então, nós não só fazemos uma aquisição vantajosa, como nós encerramos um litígio, uma discussão. Logicamente, também é positivo para outra parte.

Então, nós encerramos essa discussão, e, de fato, a principal alavanca aqui é a questão da possibilidade de expansão e você já tem três espaços para colocar três máquinas adicionais na usina, a parte civil já está pronta, então, tem uma vantajosidade.

Para o leilão de março não é possível a participação, até pela regra do leilão, com relação ao fato que a usina é 100% por cotas, mas nós acreditamos que esse tipo de expansão faz sentido, faz sentido para o Brasil, faz sentido para a Empresa, então, com o tempo nós viabilizamos.

Em relação às baterias, pergunta 3, sim, nós já temos um *pipe* bem expressivo de bateria, vem estudando isso há bastante tempo, as diversas possibilidades e modalidades. Logicamente, a forma como o sistema brasileiro está constituído não permite ainda a captura do valor do *intraday*, que é algo que nós achamos que deveria ser bastante interessante, porque de forma geral a solução bateria é necessária para o sistema, ela virá, nós enxergamos esse *pace* em vários outros mercados de forma bastante avançada, no Brasil ainda se iniciando.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

E claramente, a oportunidade mais curto prazo que nós enxergamos é o leilão de baterias, que ainda as regras não estão postas, mas nós também, idealmente, gostaríamos de ver alguma possibilidade de maximização de valor através da operação *intraday*, que ainda não existe, mas seria um cenário ideal para que o mercado se desenvolva não só através de leilão, mas de soluções de mercado efetivas para a bateria.

Ivan de Souza Monteiro:

Obrigado, Élio. Com relação ao dividendo, esse último pagamento não levou em consideração a tributação dos mesmos, mas eu peço aqui a contribuição do Haiama. Haiama, por favor.

Eduardo Haiama:

Obrigado, Raul. Em relação a dividendos, obviamente nós estamos acompanhando a questão da taxa ou não sobre os dividendos, mas o que eu posso afirmar é que qualquer decisão da Companhia em relação a isso, a primeira coisa que nós vamos olhar é a nossa metodologia de capital. Em havendo espaço e fazendo sentido, se nós acharmos que economicamente para os nossos acionistas faz sentido declarar um adicional antes do final do ano, certamente nós estaremos fazendo, mas a metodologia de alocação de capital que nós desenvolvemos é a que, de fato, vai ditar esse pagamento, declaração ou não.

Raul Cavendish:

Está ótimo, está claro. Obrigado.

Rafael Dias, Banco do Brasil (via webcast):

“Gostaria de saber qual a margem EBITDA esperada e o CAPEX de manutenção ao longo da concessão para os lotes recentemente conquistados no último leilão de transmissão de compensadores síncronos. São os mesmos dos ativos tradicionais? Linhas de transmissão e subestações?”

E a segunda pergunta é, esperam algum tipo de eficiência sobre o CAPEX da ANEEL para esses ativos?”

Élio Wolff:

Obrigado, Rafael.

Acho que em termos de margem ela é mais alta, quer dizer, nós enxergamos a margem um pouco mais alta, relativo aos tradicionais. Então, isso é o primeiro ponto.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

E claramente, a competitividade que nós trouxemos para esse produto e para os outros do leilão também é o que o Ivan comentou no passado, é uma relação de confiança e de comprometimento com os nossos fornecedores que nos traz uma competitividade no que diz respeito a CAPEX. Então, claramente, logicamente, nós visualizamos e implementamos essa otimização do CAPEX, então, tem uma vantajosidade sim em relação ao CAPEX original da ANEEL, e eu acho que os números que eu vi no mercado circulando em relação à apreciação do que seria esse desconto são relativamente tímidos perto do que nós obtivemos.

Então, de forma geral, nós vemos sim a possibilidade de otimização, que é o que nós implementamos, e vamos continuar perseguindo parcerias com os nossos fornecedores para trazer uma melhor competitividade para nós nos leilões.

Débora Borges, Banco Safra (via webcast):

“Bom dia a todos. Gostaria de agradecer as informações prestadas. Tenho duas perguntas.

A primeira com relação a Eletronuclear, dado que a mesma necessita de aportes urgentes. Até o fechamento da transação da AXIA Energia fará algum aporte na mesma?

E a segunda pergunta é sobre a dinâmica de preços. Ainda observamos preços praticados abaixo dos pares. Gostaria que comentassem essa dinâmica e como a Companhia entende que pode trabalhar essa dinâmica de preços.

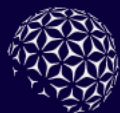
Obrigada.”

Ivan de Souza Monteiro:

Obrigado, Débora. Nós continuamos participando como sócios na sociedade da Eletronuclear e estamos acompanhando através das discussões junto com a gestão da Companhia, as necessidades da Companhia. Então, não posso adiantar para você eventual ou não aporte, isso é discutido na gestão do dia a dia.

Eduardo Haiana:

Sobre dinâmica de preço, na verdade você tem que tomar um pouco de cuidado quando você nos compara com os nossos concorrentes, porque nós, primeiro, somos 100% hidrelétrica e uma parte contratada, enquanto os concorrentes já tem contratos e alguns de médio e longo prazo que foram assinados bem antes, e podem ter pegado alguns momentos que podem estar com preços mais altos,



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 3T25

mas que quando você olha por dentro de fato, o produto hidrelétrico, na verdade, eu acho que os nossos preços estão acima, porque ali tem muito produto que foi feito com eólicas e solares no momento que estava todo mundo desenvolvendo, mas que aí no final do dia vão eles ter compras de energia que nós não temos, de tal forma que a nossa margem de comercialização, de geração, provavelmente vai ser acima e crescente, porque a dinâmica de preços da forma que nós estamos enxergando, está com uma tendência de alta.

Gustavo Pimenta, BTG Pactual (via webcast):

“Prezados, a participação da TPI em Tijoá está alienada a outros credores da Companhia. Quais as condições precedentes para a conclusão da transação? E a segunda pergunta é, qual a expectativa para o closing, e vocês preveem alguma dificuldade em conseguir a aprovação da transação pelos credores da TPI?”

Élio Wolff:

Obrigado pela pergunta, Gustavo.

Não, logicamente, quer dizer, qualquer alienação requer liberação dos credores, é natural, isso corre o rito normal, isso logicamente é uma condição, condição para fechar a operação, passar por isso, mas passa por isso, passa por CADE, passa por ANEEL, é isso que nós enxergamos, como as condições para poder fechar essa transação. Nós não esperamos nenhum contratempo, os processos já estão em andamento, e *timing* específico é difícil de precisar, mas não imagino algo mais longo que dois, três meses para nós podermos concluir essa operação, que é o prazo natural para esse tipo de *deal*.

Operadora:

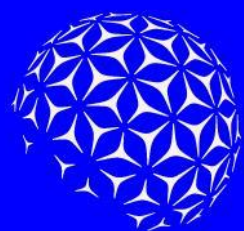
A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao senhor Ivan Monteiro para que faça as considerações finais da Companhia.

Ivan de Souza Monteiro:

Agradeço a participação de todos, e dúvidas adicionais, por favor, entre em contato com a nossa área de relação com investidores. Muito obrigado, boa tarde a todos.

Operadora:

A conferência da AXIA Energia está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.



AXIA
ENERGIA