



Eletrobras

# 1T25

Transcrição da Teleconferência

## Teleconferência – Resultado do 1T25

15 de maio de 2025

Transcrição do original em Português

### PARTICIPANTES DA EMPRESA

**Sr. Ivan de Souza Monteiro**

Presidente da Eletrobras

**Sr. Rodrigo Limp Nascimento**

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 Gil de Meirelles Wolff**

Vice-Presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios

**Sr. Robson Pinheiro Rodrigues de Campos**

Vice-Presidente de Engenharia de Expansão

**Sr. Ítalo Tadeu de Carvalho Freitas Filho**

Vice-Presidente de Comercialização e Soluções em Energia

**Sr. Renato Costa Santos 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 de Carvalho Dantas**

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

### TEMPO DE GRAVAÇÃO

48 minutos e 06 segundos

**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e sejam bem-vindos à conferência da Eletrobras para a discussão dos resultados referentes ao 1T25.

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. Antônio Varejão de Godoy, Vice-Presidente de Operações e Segurança, Sra. Camila Araújo, Vice-Presidente de Governança, Riscos, Compliance e Sustentabilidade, Sr. Élio Wolff, Vice-Presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios, Sr. Ítalo Freitas, Vice-Presidente de Comercialização, Sr. Juliano Dantas, Vice-Presidente de Inovação, P&D, Digital e TI, Sr. Marcelo de Siqueira Freitas, Vice-Presidente Jurídico, Sr. Renato Carreira, Vice-Presidente de Gente e Serviços, Sr. Robson Pinheiro de Campos, Vice-Presidente de Engenharia de Expansão, Sr. Rodrigo Limp, Vice-Presidente de Regulação e Relações Institucionais.

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 precisa de tradução simultânea, temos a ferramenta disponível no ícone do globo escrito *Interpretation*, localizado no centro inferior da tela. Ao selecioná-lo, escolha o 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 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.

Neste momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Caso não queira abrir seu microfone ao vivo, favor escrever seu nome e empresa seguido 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 esta teleconferência, relativas 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 um 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.

**Ivan de Souza Monteiro:**

Bom dia a todos. Sejam muito bem-vindos à divulgação dos resultados da Eletrobras no 1T25. Início enfatizando duas importantes conquistas para a Companhia. A finalização do acordo na conciliação junto ao Governo Federal, busca constante do diálogo permanente que estabelecemos com o Governo, desde o início, um processo que tomou um ano e meio de negociação, que teve a sua conclusão e apoio maciço, com a aprovação da Assembleia Geral de Acionistas, realizada recentemente.

Outro importante marco na gestão da administração dos custos da Eletrobras é o novo acordo coletivo de trabalho, ferramenta relevante para que possamos continuar a melhoria contínua de nossos custos e processos.

Destaco também que no trimestre tivemos uma elevada disponibilidade dos nossos equipamentos de geração e transmissão, confirmando a busca por eficiência operacional e extrema confiabilidade das nossas operações.

Na geração, destaco o anúncio de ontem, da venda parcial das térmicas a gás e complementa a venda da térmica a carvão de Candiota. Nossa geração se aproxima de 100% baseada na geração hídrica, solar e eólica.

Na transmissão, chama a atenção para a conclusão do Parque Eólico de Coxilha Negra e do relevante avanço nas obras do Projeto do Leão Manaus-Boa Vista. Confirmamos a expectativa de conclusão desta obra para o 2S25.

Também chama a atenção, dentro do acordo da conciliação, a rescisão do acordo de investimentos para a conclusão da usina nuclear de Angra 3. Também destaco que não só não teremos a obrigatoriedade de geração de *funding* para a conclusão deste projeto, bem como nenhum novo investimento no parque de geração nuclear na cidade de Angra dos Reis. Continuaremos perseguindo a venda da nossa participação societária na Eletronuclear, processo que iniciamos ao final do ano de 2023.

Finalmente, gostaria de confirmar que perseguimos o número de PMSO recorrente no valor abaixo de R\$6 milhões para o ano de 2025. Destaco também o avanço importante na área de comercialização com crescimento de volumes, estabilidade nos processos e melhoria contínua da nossa relação, oferecendo soluções de energia para um conjunto cada vez maior de clientes.

Agradeço e passo agora a palavra ao nosso Vice-Presidente Financeiro, Haiama.

#### **Eduardo Haiama:**

Obrigado, Ivan. Passando para o slide três da agenda do dia, falarei um pouco do desempenho financeiro do 1T e em seguida comentarei como é que nós fazemos a nossa gestão da comercialização de energia.

Indo para os destaques, então, no slide cinco, acho que o principal destaque já foi comentado aqui pelo Ivan, que foi termos concluído discussões todas com o Governo e aprovado, na nossa Assembleia de Acionistas, o acordo. E, em segundo, a conclusão parcial da venda das térmicas do Amazonas, onde nós estamos recebendo 2,9 bilhões em caixa.

Nos destaques do slide seis, o principal em relação ao lucro, o lucro ajustado, na verdade foi um prejuízo de 81 milhões, onde o principal impacto veio da remensuração regulatória da Chesf, no processo de revisão tarifária da transmissão.

Outro destaque, desde a negociação com as térmicas, nós estancamos a questão da inadimplência no Amazonas, de tal forma que foi uma inadimplência de 56 milhões no global no 1T, versus 400 milhões no 1T do ano anterior. Continuamos o processo de redução de custo operacional, caindo 28% em relação ao trimestre do 4T e 8% em relação ao ano anterior, com uma economia de 143 milhões em pessoal. Na comercialização, nós tivemos aumento de vendas no mercado livre, ano contra ano, de 35%.

No slide sete, em relação ao PMSO, só o destaque, entrando um pouco mais no detalhe, caímos 28% contra o 4T, 8% em relação ao ano anterior, mostrando uma redução consistente de



redução no PMSO, com destaque para a queda de 15% na linha de pessoal, de tal forma que o custo anualizado do 1T chegaria a um número pouco abaixo de 6 bilhões, 5,8 bilhões, em 2025.

Importante ressaltar, como já havíamos comentado, no 4T, essa sazonalidade que ocorreu no 4T, para esse ano nós fizemos algumas mudanças para tentar mitigar justamente esse efeito, de tal forma que o 1T, uma parte desse custo já reflete essa, entre aspas, dessazonalização do custo do 4T, para que o custo fique ao longo do ano.

No slide oito, empréstimos compulsórios, continuamos reduzindo, nesse trimestre reduzimos aproximadamente 400 milhões, no ano anterior, uma queda de quase 3 bilhões. Mas mais do que só reduzir os 400 milhões da linha de prováveis, nós também reduzimos quase outros 400 milhões, 336 milhões, nas linhas de possíveis e remotos.

No slide nove, olhando números financeiros, receita crescendo 16% no societário, ficando relativamente *flat* no regulatório. Importante lembrar que após a revisão tarifária, que ocorreu no ano passado, a receita de transmissão caiu, compensando o crescimento da receita de geração.

No EBITDA, nós tivemos uma queda em relação, vamos direto para o ajustado, de mais ou menos 4%, basicamente, parte dela advém da queda da receita de transmissão, de 483 milhões, e parte de uma queda, não só do preço médio do ACL, quando você compara trimestre contra trimestre, mas também da maior exposição de venda no Sudeste, que não foi totalmente compensada com os volumes que estavam livres no Norte e Nordeste.

No slide 10, mostrando a dinâmica de lucro, tivemos um prejuízo de 81 milhões do lucro ajustado, comparado aos 450 milhões. E aqui o principal efeito foi a remensuração regulatória da revisão tarifária de 952 milhões na Chesf, impactando aqui o resultado.

No slide 11, provisões operacionais, continuamos melhorando as provisões em geral. O destaque aqui é a questão da Amazonas, que, de fato, desde o nosso acordo de venda com as térmicas, nós reduzimos a inadimplência recorrente da Companhia para PECLD. E, na parte de litígios, é mais uma mutação aqui, tanto em constituições quanto estornos, que nós fizemos ao longo do tempo, em função de todos os acordos que estamos fazendo.

No slide 12, destaque aqui para a venda das térmicas, como eu disse, nós estamos recebendo 2,9 bilhões em caixa, para essa venda parcial. Ainda falta Santa Cruz, que estamos ainda com processo regulatórios para serem aprovados. Com isso, da nossa capacidade térmica, estamos reduzindo quase 1,6 gigawatt de capacidade instalada e continuamos na trajetória de *net zero*, como havíamos nos comprometido até 2030. Muito importante esse tema para nós.

Na agenda ESG, no slide 13, como destaque, nós lançamos nosso relatório de sustentabilidade do ano passado. Nós continuamos com as nossas parcerias de descarbonização, a parceria com a Estapar, para carros elétricos em alguns dos estacionamentos, com a Antaq, para fomentar a descarbonização nos portos.

E o nosso compromisso socioambiental, investindo, não só na reconstrução do Museu Nacional, que pegou fogo anos atrás, mas também na questão de biodiversidade, onde nós tivemos a grata surpresa do primeiro nascimento de um filhote de peixe-boi na Amazônia, e se encontra no Centro de Preservação da Eletrobras.

No slide 15, entrando na questão da comercialização. O balanço energético, nós estamos mostrando aqui, em 2025, que o saldo para vender já está agora entre zero e 2,5 gigas. Continuamos melhorando a venda em 2026, 2027, muito fruto em função da dinâmica de preços que nós estamos vendo, que mudou de patamar, quando nós comparamos com 2023, quando

comparamos com o início de 2024, quando começamos a ver a volatilidade de preços impactando mercados futuros.

Então, com isso, nós estamos começando a acelerar as nossas vendas nesses anos onde acreditamos que os preços já estão mais justos. Como o Ivan comentou, chegamos a 722 clientes, um crescimento de 35% em relação ao ano anterior.

No slide 16, aqui é para tentar ajudar um pouco a entender onde estão todos os nossos recursos, a nossa capacidade de geração, onde estão todas as nossas compras, aí sim, sempre de longo prazo, não estamos falando de compras momentâneas que nós podemos estar fazendo, por uma questão de *trade*, é mais uma compra de estruturais, onde estão localizados os seus submercados e onde estão sendo alocadas essas energias atualmente no longo prazo, ou eventualmente de curto prazo no caso das cotas.

Como vocês podem ver, dando um exemplo, nós temos 17 gigas, na tabela da esquerda, de capacidade total, nós estamos comprando 800 megas, então teríamos 18 gigawatts para comercializar no tempo. Desses 18 gigawatts, nós temos 2,4 gigawatts em cotas que vão zerar até 2027 e de venda de ACR no longo prazo, nesse ano nós temos 3,4 sendo alocadas no ACR.

Depois nós mostramos no mapa onde está localizado a abertura dessa energia por submercado, Sudeste, Sul, Nordeste, Norte. Isso aqui é importante para mostrar a dinâmica do que ocorreu no 1T.

Como eu havia comentado no slide 17 agora, a Empresa está o tempo todo monitorando, não só as condições hidrológicas, mas também demanda, eventualmente descasamentos que podem ocorrer entre submercados quando há uma oferta e demanda descolando e capacidade de transmissão para entender justamente quais são todos os riscos.

Nesse 1T, a estratégia da Eletrobras era basicamente hedgear um risco que parecia que viria, e que na verdade veio até meados de fevereiro, que era um período úmido muito bom. E quando você vê um período muito bom, dado a sobre oferta que ainda existe no sistema, a expectativa é que os preços estariam no piso. Então, a estratégia da Eletrobras nesse 1T foi de hedgear esse risco e ficar todo no piso da energia que nós ainda temos descontratado.

A partir do 2T em diante, a nossa visão já era diferente. Nossa visão era que os preços que estavam sendo praticados não estavam fazendo muito sentido de nós querermos comercializar, então deixamos a energia sem fazer grandes contratos. Muito poucos foram feitos.

E isso impactou o 1T. Por quê? Porque quando nós juntamos aquele mapa do slide anterior com o que ocorreu com a estratégia de *hedge*, como o volume maior se concentra de energia para a comercialização no Sudeste, acabou que houve um descasamento entre o que foi vendido no Sudeste com o que nós havíamos deixado descontratado no Norte e no Nordeste, o que nós chamamos de risco de submercado.

Então, esse foi o efeito que ocorreu no 1T. Mas, dado que, o que vamos mostrar agora no slide 18, ocorreu, que é justamente a precificação que na nossa opinião estava equivocada de preços para o 2S, que é o azul escuro, a linha azul escuro que é a mais alta que chega em 360 hoje, mas para o ano, quando vocês olham a barra pontilhada, que começou abaixo de 150, 120, hoje em dia já está em 290.

Então, nós hedgeamos o 1T, de fato foi impactado pelo descasamento de submercado em si, mas gerou essa potencialidade de resultado para o restante do ano.

Com isso, eu termino a minha parte. Podemos passar para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

**Bruno Amorim, Goldman Sachs:**

Bom dia. Obrigado por pegar a minha pergunta. Eu queria fazer um *follow-up* nesse último ponto que o Haiama fez, só para garantir o entendimento. Vocês fizeram *hedges* que daqui para a frente deveriam, pelo menos, diminuir de forma relevante esse efeito negativo que afetou o 1T em termos do descasamento de preço entre as sub-regiões.

Essa é a primeira pergunta, o que esperar daqui para a frente vindo deste efeito isolado, na medida que vocês possam comentar.

E também, se vocês pudessem comentar de alguma forma, como é que tem sido a liquidez para fechar contratos nesses preços mais atrativos que de fato tem aparecido na tela para esse ano e para o próximo? Obrigado.

**Eduardo Haiama:**

Obrigado, Bruno. Isso sim, na verdade, no 1T nós estávamos mais preocupados com o preço do PLD ficar no piso o trimestre inteiro, então, vou fazer um *hedge* para evitar esse risco de *downside*. E como o volume maior transacionado é no Sudeste, nós vendemos mais no Sudeste na expectativa que se no Norte e Nordeste, com a energia que nós temos lá, ficasse neutro essa estratégia com o risco de mitigar esse preço mínimo.

Aconteceu que teve um descasamento muito grande no Norte e Nordeste versus o Sudeste, que acabou que a estratégia não zerou completamente a exposição. Para o 2T em diante, nós não fizemos isso.

Ao contrário, o que nós falamos, o que nós mostramos no gráfico dos preços, a nossa visão é que o preço estava errado do 2T em diante, então que era mais prudente fazer o oposto, deixar, literalmente, para poder negociar depois essa energia, quando os preços de face refletissem a realidade que nós acreditamos que não estava correta naquele momento.

**Rodrigo Limp:**

Bom dia, Bruno. Aqui é o Rodrigo Limp. Só complementando rapidamente a fala do Haiama. Falar um pouco da visão sobre risco, risco de submercado e como fazemos a gestão. Só lembrando que a Eletrobras tem um portfólio, como mostrado na apresentação, bem equilibrado, em termos de divisão em submercado. Cerca de 50% dos recursos Sudeste e Sul e basicamente 1/4 Nordeste e Norte.

Então temos uma visão de que esse risco de submercado foi, de fato, em um nível extremo, mas é algo que precisa sempre e vai ser presente, não nesse nível na nossa concepção, mas vai permanecer, especialmente, Nordeste e Sudeste. Para o Norte, em relação ao Sudeste, a tendência é que se aproxime muito, reduza muito o descolamento já agora a partir de final de maio até o final do ano, que costuma ter valores colados, mas fazemos a gestão considerando o cenário de risco.

E para mitigar esse risco temos algumas formas, basicamente, buscar aumentar as vendas Norte e Nordeste, que não é simples, dado que o mercado comprador é basicamente pelo Sudeste. Fizemos operações de *swap* ainda nesse 1T, que mitigaram um pouco esse impacto, vendas no Nordeste, basicamente o leilão de energia existente trouxe um efeito bem positivo para esse 1T.

O importante para nós olharmos, dentro da gestão de portfólio, é não olhar pontualmente um mês ou outro, e sim olhar ano e para mais anos inclusive.

Essa mudança que aconteceu em março ela trouxe um novo patamar de preços para o restante do ano e inclusive para os anos seguintes. Quando olhamos, por exemplo, o 2S, quando teve essa mudança, que foi em meados de fevereiro, do preço de março, de pouco mais de R\$100 para R\$300, o preço do 2S inteiro subiu mais de R\$100, estava abaixo de R\$250, hoje já estamos acima de R\$350. Então, essa estratégia mais do que se compensa olhando o cenário anual.

Em termos de liquidez, que é a segunda pergunta, em termos de curto prazo, sim. Para 2025, 2026, temos liquidez suficiente, temos feito vendas. Em 2026, um patamar acima, próximo a R\$240, às vezes acima. Em 2027, a liquidez já reduz um pouco, mas também preços que, na nossa visão, começam a caminhar para uma visão estrutural de preços de longo prazo, mais próximo do que nós entendemos que é adequado.

Então, acho que assim conseguimos responder às duas perguntas.

**André Sampaio, Santander:**

Bom dia, pessoal. Acho que a parte do submercado ficou super clara, então vou puxar outros dois temas que eu queria ouvir de vocês. Primeiro, em relação ao CAPEX, me chamou atenção como o CAPEX de reforço ainda não teve uma aceleração no ano contra ano.

Eu queria ouvir um pouco de vocês a expectativa para o ano em relação a isso e como tem sido os trabalhos internamente para, de fato, fazer o *ramp-up* e subir para níveis mais altos de CAPEX de reforço.

E a segunda pergunta, eu queria ouvir também um pouco sobre a alteração do resultado da revisão tarifária de transmissão que vocês comentaram no fim do *release*. Entender melhor qual foi o principal motivo da revisão para baixo dos números na decisão de abril da Aneel. Obrigado.

**Élio Wolff:**

André, bom dia. Obrigado pela pergunta. De fato, acho que é natural um pouco do 1T nós começarmos o ano com a velocidade um pouco menor na questão de CAPEX, mas o tema reforço e melhoria, visivelmente nós estamos evoluindo ele desde 2023, nós fizemos um pouco mais de 2 bilhões, em 2024 já fizemos 3,300, em 2025 nós estamos planejando fazer mais, atualmente passamos de 4 bilhões para este ano.

Então, acho que nada fora do usual. Geralmente, em relação à obra, o 1T é um pouco mais lento, mas vai acelerando na medida em que o ano vai evoluindo. Nada necessariamente crítico aqui.

**Rodrigo Limp:**

Obrigado, Élio. Obrigado, André, sobre a remensuração regulatória no processo de revisão tarifária da Chesf. Lembrando que a Aneel aprovou no ano passado a revisão tarifária de ciclo 2023-2028 e ordinariamente tem o processo e o período de recurso desse processo aprovado.

A Aneel deliberou, em abril, esse recurso, e identificou que na base de remuneração que tinha sido aprovada no ano passado, havia um equívoco, uma contagem equivocada de parte da base de remuneração da Chesf.

O laudo que nós apresentamos para a Aneel dois anos atrás, ele estava correto, mas a Aneel, quando foi aplicar, teve um equívoco que o ofício corrigiu agora e, na nossa visão, de forma



adequada, de fato havia esse equívoco e um processo ordinário dentro do rito correto do processo da Aneel.

Isso trouxe uma redução para a base bruta da Chesf, que tinha sido aprovada de R\$2,9 bilhões e da base de remuneração líquida de cerca de R\$1 bilhão. Trouxe esse efeito de remensuração regulatória de R\$950 milhões.

**Arthur Pereira, JP Morgan:**

Bom dia, pessoal. Voltando na parte de geração, primeiramente, sobre o risco de submercado, vocês deram aqui o *breakdown* da capacidade dos contratos da ACR. Seria possível dar uma ordem de grandeza também da alocação dos contratos da ACL, do mercado livre, entre as regiões, se nós podemos pensar alguma coisa parecido com a proporção da carga entre esses subsistemas ou se seria mais realmente em garantia física.

Pensando em alocação de energia, que foi decidido ao final do ano passado, para esse ano de 2025, teve alguma diferenciação entre as capacidades dos subsistemas? Eu entendi que, de uma maneira consolidada, vocês estão mais *long* para a segunda metade do ano, mas se teve alguma diferenciação nessa alocação entre os subsistemas também? Obrigado.

**Eduardo Haiama:**

Obrigado, Arthur. Em relação à alocação de onde nós vamos estar vendendo mais ou menos, obviamente, isso faz parte da nossa estratégia, nós não podemos ficar divulgando o que nós vamos fazer. Mas vocês podem ter certeza que nós estamos o tempo todo monitorando esses riscos e gerando informativos.

No 1T, especificamente, foi o que eu falei, na verdade, estávamos olhando o global, uma preocupação com viés de baixa do preço do PLD, naquele trimestre, dado que o período úmido estava vindo, de fato, muito bom, e só mudou a partir do meados de fevereiro, mas olhando o portfólio inteiro.

Dito isto, que é a discussão grande que está ocorrendo hoje no setor, se vocês, analistas, ou outras empresas, ou consumidores, ou todo mundo ficar preocupado que pode ocorrer descasamentos de submercados, obviamente, isso aqui tem que vir para preço.

Então, se nós estivermos fazendo descasamentos, é por isso, porque nós achamos que o preço, de fato, está compensando os riscos que estão sendo incorridos futuramente. Então, é assim que nós fazemos a nossa gestão.

A outra pergunta era, desculpa, agora não lembro.

**Arthur Pereira:**

Da alocação, da sazonalização mesmo, da capacidade, se teve alguma diferenciação entre os ativos de cada região. Eu entendo que vocês estão mais *long* no 2S, certo? Mas se tem alguma diferença de sazonalização entre a capacidade Norte-Nordeste versus o que é gerado no Sudeste?

**Eduardo Haiama:**

Aqui eu vou pedir a ajuda dos especialistas para responder. Vou pedir para o Limp responder.

**Rodrigo Limp:**

Importante tem, e o mais importante é buscar entender um pouco a origem do descolamento que aconteceu em março. Tivemos no mês de março, com condições hidrológicas que se deterioraram muito ao longo de fevereiro para a região Sudeste e a região Norte teve um período úmido muito forte esse ano. Então, por isso também houve esse descolamento grande entre Norte e Sudeste.

Mas a região Norte também já está chegando ao final do período úmido e como a região Norte, são grandes usinas sem reservatório, e como existem grandes troncos de transmissão entre Norte e Sudeste, é natural que haja uma aproximação muito forte entre os preços Norte e Sudeste.

Então, no 2S, geralmente entre junho e novembro, é esperado valores colados de preço ou muito próximos de preço entre as regiões, o que naturalmente traz benefícios para a Eletrobras, dado que temos uma grande quantidade de recursos no Norte. No ano passado, inclusive, o Norte teve um valor ligeiramente acima do preço na região Sudeste.

Para o Nordeste, de fato, nós esperamos a manutenção do descolamento, não nos níveis que aconteceram em março, mas dado que existe muita oferta de intermitentes no Nordeste, esse descolamento acaba ainda acontecendo, principalmente nos horários de produção de energia solar.

Então, acho que a dinâmica tem que ser olhada sob os dois aspectos, sob como os contratos da Eletrobras estão e as condições de sistema para cada um dos semestres, são extremamente diferentes, especialmente a região Norte, que tem muita chuva, muita água entre dezembro e março, e abril, e já pouca, e como não tem reservatório, a partir de maio, e essa redução do descolamento nós já observamos em abril.

Em março, nós tivemos um descolamento acima de R\$200, em abril já foi abaixo de R\$100, o descolamento médio do PLD, e a tendência é que a partir da próxima semana, das próximas duas semanas, nós já tenhamos uma aproximação ainda maior dos preços, o que reduz naturalmente o risco de submercado.

E também, de forma alguma, não impede que nós continuemos sempre buscando as formas de mitigar, seja operações só que façam sentido para nós e também buscando aumentar as vendas Norte e Nordeste.

#### **Maria Carolina Carneiro, Safra:**

Bom dia pessoal, obrigada pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira, se vocês puderem passar para nós mesmo, a agenda de priorização para 2025, agora que passou o acordo com o governo, vocês fizeram a reforma do estatuto, a eleição do conselho que fica para os próximos anos.

Nós sabemos que vocês têm uma agenda muito focada em desinvestimento ainda e também em corte de custos. E aí, nesse trimestre, vocês até expandiram um pouco o plano de demissão. Nós notamos que teve mais adesões. Se puder nos atualizar um pouco sobre essa agenda mais de longo prazo.

E em um segundo tema, regulatório do setor, não sei se vocês têm uma visão sobre como ficaria o leilão de reservas de capacidade, se de fato, nós ainda podemos esperar a abertura de uma audiência pública em breve. Nós sabemos que a Eletrobras, assim como outras empresas com usinas hidrelétricas com possibilidade de expansão, poderiam ser bastante competitivas.

É mais para saber se tem uma atualização sobre essa pauta e se vocês têm uma visão de quando nós podemos ter novidades sobre o leilão novamente. Obrigada.

**Ivan de Souza Monteiro:**

Carol, muito obrigado. Realmente, essas eram duas questões extremamente importantes que consumiam uma energia enorme da administração, a conciliação e também o acordo coletivo de trabalho que proporciona agora um grau de liberdade de atuação e um foco muito maior da gestão daquilo que é o mais relevante.

A opção nossa foi em investimento, investimentos em nossos próprios ativos, ativos que nós conhecemos, já possuem licenças ambientais, conhecemos os retornos, e que estão demonstrando uma resiliência muito grande, uma eficiência muito grande, uma disponibilidade muito grande. Não adianta crescer uma área de comercialização se você não tem elétron para vender.

O programa de investimentos ganha uma nova dinâmica a partir desse ano, um crescimento relevante em relação à média que era praticada pela Empresa ainda quando era estatal. Você pode esperar esse crescimento. E nós continuamos, cada vez mais, refinando a gestão das nossas participações.

Fizemos uma operação importante no ano passado. Você sabe que nós temos ativos líquidos, estamos sempre olhando o mercado e as condições de mercado, e vamos perseguir a desmobilização, a venda da participação societária na Eletronuclear, dado que nós já rescindimos o acordo de investimento, não só para a Angra 3 como para qualquer novo investimento no parque nuclear.

A agenda de redução de custos é contínua. Eu diria que, no início, nós focamos muito comparando a nossa performance com as métricas da estatal e agora nós vamos olhar muito *benchmark*, a nossa comparação com os *peers*, com os parceiros, com os nossos concorrentes, e não há motivo pelo qual a Eletrobras não venha a ser a empresa mais eficiente do setor, dado o seu porte, sua dimensão.

Outro aspecto muito importante, Carol, é a relação que nós estamos construindo, e estamos implementando melhorias importantes, na discussão com os nossos fornecedores. Você sabe que com essa discussão de tarifas, nós temos, sim, uma preocupação em relação à geografia, o local onde está sendo produzido o equipamento, a disponibilidade do mesmo, o seu custo, sendo competitivo.

Nós participamos dos leilões de transmissão no passado, fomos vitoriosos. Começamos já a mobilização para início dessas obras e é muito, muito importante, não só aqui, como em toda pauta de reforço e melhoria, que nós tenhamos suprimentos, nós tenhamos *suppliers* da melhor qualidade possível.

Eu diria que, basicamente, são essas prioridades, mas agora um foco muito, muito grande da administração no programa de investimentos, na gestão das participações e a contínua redução de custos e busca de eficiência.

Com relação ao leilão de capacidade, eu passo aqui para o Rodrigo Limp. Obrigado, Carol, se você precisar de qualquer outro esclarecimento, é só me falar.

Desculpa, o Élio, por favor.

**Élio Wolff:**

Não, tudo bem. Bom dia, Carol, obrigado. Obrigado pela pergunta. Acho que aqui, alguns temas. O primeiro deles é, o leilão em si, um leilão de capacidade é extremamente importante. Acho que para o setor, para o Brasil nesse momento. Nós acreditamos ainda que o leilão não venha esse ano, vem em 25. Nós, novamente, reiteramos a felicidade de incluir produtos hídricos, que, na verdade, nós achamos que, eventualmente, possam ter mais produtos hídricos, na medida que haja evolução nas regras do leilão.

E do ponto de vista de participação, nós viemos falando, já desde os *calls* anteriores, que a Eletrobras, o produto hídrico ter capacidade, tem um portfólio bem vasto. Quer dizer, nós falamos, nós acreditamos que tem um portfólio passando de 6 gigawatts, em termos de possibilidade de agregar capacidade ao setor.

Então, uma fração disso, logicamente, nós estaríamos habilitando para esse ano, mas, à medida que outros leilões ocorram também nos próximos anos, isso poderia agregar mais capacidade, mais capacidade adicional para o portfólio da Eletrobras. Eu acho que é isso.

**Vitor Sousa, Genial Investimentos:**

Bom dia a todos. A maioria das minhas perguntas já foram respondidas, mas eu tenho uma última pergunta sobre essa lente. Eu queria saber se a Empresa vai seguir recomprando ações ou vai priorizar distribuição de dividendos. Inclusive, eu queria saber se nós podemos assumir que vocês vão distribuir como dividendos os recursos levantados da venda das termoeletricas.

A Empresa está com o endividamento muito sob controle, tem uma geração de caixa robusta, eu queria entender qual pode ser a eventual destinação desses recursos. Muito obrigado e bom dia.

**Eduardo Haiama:**

Bom dia, Vitor. Obrigado pela pergunta. Na verdade eu vou até fazer uma pergunta, o que você prefere, que nós façamos recompra ou dividendos? Sinceramente, nesse preço atual, é até melhor recompra do que dividendos.

**Vitor Souza:**

Eu também prefiro, mas eu queria ouvir de vocês.

**Eduardo Haiama:**

Então estamos alinhados. Mas eu acho que, dado o tamanho da Empresa, vai estar certamente fazendo sempre ambos.

Em relação ao processo de venda das térmicas e a dividendos em si, em geral, nós comentamos no 4T que nós discutimos bastante uma metodologia de alocação de capital, não é nem só dividendos, alocação de capital, que é bem mais amplo do que só dividendos, que implicava olhar sempre o médio prazo.

O médio prazo hoje, eu vou falar que é mais para cinco anos do que qualquer coisa, e olhando sempre quanto nós esperamos gerar de caixa nesse período, quanto nós já temos de investimentos contratados e outros compromissos que nós já temos no período. Para, ao final desse período, olhar como nós estamos terminando de alavancagem. Estamos saudáveis? Não estamos? Está subótimo? De tal forma que se nós quisermos alocar mais capital nesse período, temos condições? Temos? Não temos.

E nesse contexto, a venda das térmicas já estava no nosso plano de entrada de caixa. Então, a visão em si não muda em relação ao que nós declaramos de dividendos agora no 4T, que foi, inclusive, esse adicional de 1,8 bilhão a mais. E, tentando só exemplificar, nós havíamos declarado antecipadamente 2,2 bilhões no ano passado, referente ao lucro de 2024, e fizemos agora um adicional no resultado do 4T de 1,8.

E naquela ocasião, o que nós dissemos? Nós dissemos que teríamos condições de pagar esse 1,8 bilhão a mais, muito em função de tudo que nós discutimos agora nesse *conference call*, que é visão de preço de curto prazo, que começou a refletir de fato a realidade, seja 25, seja 26, talvez 27, e onde você tem de fato liquidez para estar executando esse mandato de venda.

Com isso, nós temos uma certa tranquilidade que teríamos condições de pagar o adicional de 1,8 bilhão. E aí, lembrando, todo fluxo de caixa já considerava que eu receberia essas térmicas nesse ano. Então, nós falamos, toda a prospecção de fluxo de caixa para os próximos cinco anos, incluindo essas térmicas.

Se mudar no futuro, seja o nosso portfólio de vendas continuar, de fato os preços comecem a reagir para onde nós achamos que deveria reagir, nós executarmos a venda e tivermos uma certeza dessa geração de caixa, de tal forma que a Empresa fique saudável nesse período para poder tomar a decisão de alocar mais ou menos, certamente nós faremos. Mas, tudo isso é para dizer que pode ficar tranquilo, nós estamos o tempo todo olhando sempre, não a foto, mas o filme. E no filme já tinha a térmica.

#### **Ivan de Souza Monteiro:**

Vitor, eu também queria destacar que a construção da posição que você vê hoje de liquidez, ela não começou agora, ela começou com uma decisão da Companhia de janeiro de 24.

A Companhia acessou o mercado e levantou mais de R\$30 bilhões ao longo do ano de 24, nós temos uma posição sólida de caixa, nós reperfilamos todo o endividamento da Companhia com redução de custos, nós acessamos *fundings* que a Companhia nunca tinha acessado, como o *funding* da SACE, agente de exportação da Itália, e você pode continuar a esperar isso.

O importante é que nós construímos alternativas, isso é que é relevante. A decisão final de alocação vai ser sempre uma discussão com o Conselho de Administração, e nós sempre dizemos para o Conselho, temos oportunidades únicas aqui de investir, o Élio citou algumas, temos leilões previstos ao longo desse ano e temos a decisão, sim, de remunerar o nosso acionista da maneira mais competitiva possível.

Mas isso foi construído ao longo do ano de 24, isso é construído na estratégia de investimento, e como o Haiama destacou também, muito bem de perto monitorado, não só as condições de comercialização, preço de energia, mas a alocação de capital como um todo, não só especificamente dividendos.

#### **Antônio Junqueira, BTG:**

Pessoal, bom dia. Quando nós olhamos o balanço de vocês, naturalmente dá para ver que em 26, 27, essa discussão de submercado tende a ser muito menor porque a Empresa tem muita energia disponível.

Então, como o Haiama sempre fala, no longo prazo o que importa mais é o comportamento do preço desses riscos adicionais que o mercado está aprendendo a lidar. O risco do PLD horário aconteceu há algum tempo, há muito tempo nós não víamos descasamento de submercado, voltamos a ver.



E também ficou claro que no 1T vocês tiveram uma estratégia comercial que acabou, digamos assim, obviamente que toda vez que nós tomamos uma decisão comercial de *trading*, nós estamos tomando um risco e o risco meio que não deu certo. O problema foi agravado por essa estratégia e que no 2S a Empresa está mais *long*.

Eu quero fazer poucas perguntas. A primeira é, se no 2T o impacto também já deveria ser muito menor do que o primeiro, assumindo, é claro, que a diferença de submercado do 2T, a média fica parecida com a do primeiro. Essa é a primeira pergunta. Se puderem responder essa.

**Rodrigo Limp:**

Perfeito, Antônio. Acho que a sua linha de raciocínio está totalmente aderente à nossa realidade. De fato, nós tínhamos uma exposição maior, em termos de portfólio, na região Sudeste no 1T do que no 2T. Além disso, o descolamento no 2T está se materializando e vai se materializar menor do que no 1T.

Então, as duas frentes são benéficas para a Eletrobras em comparação com o 1T, em termos de distribuição das vendas e também em termos de descasamento menor entre os submercados, e subir, não só o descolamento menor mas também a subida já iniciando, já tivemos em abril e agora em maio teremos também, e junho sem dúvidas, para Norte e Nordeste também uma subida relevante de preços.

**Antônio Junqueira:**

Agora é um cenário bastante hipotético. Em um cenário hipotético, que eu entendo que no Norte com o desligamento de Belo Monte isso deixa de ser um problema. Vamos supor que hipoteticamente o Nordeste fique descasado do restante do país, na mesma magnitude que ele ficou descasado nos outros trimestres.

Eu posso entender que o impacto ainda assim vai ser menor, pensando só em Nordeste, por conta da volumetria, pelo fato de você estar mais *long* no 2S?

**Rodrigo Limp:**

Exatamente. Nós temos bem menos exposição Sul-Sudeste no 2T e 2T comparado com o que aconteceu agora no 1T. E o descasamento naturalmente, que Norte-Sudeste com certeza é muito menor e Nordeste mesmo que não tenha níveis relevantes, o Nordeste vai ter um descasamento em todas as nossas análises, mas ainda assim menor também. Acho que a sua premissa está adequada.

**Antônio Junqueira:**

E para cada 100 unidades de dinheiro que você perdeu no 1T com o submercado e considerando essa estratégia feita, obviamente, com o todo, eu posso assumir que no 2T você perde uns 50, unidades de dinheiro?

**Rodrigo Limp:**

Não, na verdade nós não assumiríamos que perderíamos dinheiro no 2T não, muito pelo contrário, acho que a nossa posição para o 2T já traz uma perspectiva bem melhor, fruto inclusive do que aconteceu em março, com uma subida estrutural de preços. Nós já vemos junho, por exemplo, transacionando próximo de R\$300. Sudeste acaba puxando também o Norte, então temos expectativas melhores.

Mas não traríamos números específicos agora, até porque o cenário acaba sempre tendo uma volatilidade muito grande, especialmente de curto prazo, como nós observamos no 1T.

**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.

**Ivan de Souza Monteiro:**

Agradeço a participação de todos. As perguntas adicionais podem ser direcionadas para a nossa área de relação com investidores. Muito obrigado.

**Operadora:**

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

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"