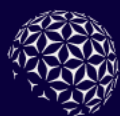


AXIA
ENERGIA

Transcrição da
Videoconferência
4T25



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

Teleconferência – Resultado do 4T25

27 de fevereiro de 2026 – 11h00 (Brasília)

Transcrição do original em português

PARTICIPANTES DA EMPRESA

Sr. Ivan de Souza Monteiro

Presidente da AXIA Energia

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 e Sustentabilidade

Sr. Élio Wolff

Vice-presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios

Sr. Ítalo Freitas

Vice-presidente de Comercialização e Soluções e Energia

Sr. Juliano Dantas

Vice-presidente de Tecnologia e Inovação

Sr. Marcelo de Siqueira Freitas

Vice-presidente Jurídico

Sr. Renato Carreira

Vice-presidente de Aprendizado, Gente e Serviços

Sr. Robson Pinheiro de Campos

Vice-Presidente de Engenharia de Expansão

Sr. Rodrigo Limp

Vice-Presidente de Regulação, Institucional e Mercado

TEMPO DE GRAVAÇÃO

47 minutos e 14 segundos



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à conferência da AXIA Energia para a discussão dos resultados referentes ao **4T25**.

Estão presentes aqui hoje:

- Sr. Ivan de Souza Monteiro, Presidente da AXIA Energia;
- Sr. Eduardo Haiama, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores;
- Sr. Antônio Varejão de Godoy e Vice-Presidente de Operações e Segurança;
- Sra. Camila Araújo, Vice-Presidente de Governança e Sustentabilidade;
- Sr. Élio Wolff, Vice-presidente de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios;
- Sr. Ítalo Freitas, Vice-presidente de Comercialização e Soluções e Energia;
- Sr. Juliano Dantas, Vice-presidente de Tecnologia e Inovação;
- Sr. Marcelo de Siqueira Freitas, Vice-presidente Jurídico;
- Sr. Renato Carreira, Vice-presidente de Aprendizado, Gente e Serviços;
- Sr. 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. Para visualizar a apresentação de slides no idioma de sua preferência, clique na aba correspondente, localizada no canto superior esquerdo da tela, *Portuguese Screen* para versão em português ou *English Screen* para versão em inglês.

Destacamos que para quem precisar de tradução simultânea, temos a ferramenta disponível no ícone globo, escrito *Interpretation*, localizado no centro inferior da tela. Ao selecioná-lo, escolha o idioma de sua 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 de 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 de Q&A, para que nosso operador leia em voz alta.

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



Transcrição da Videoconferência 4T25

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 AXIA Energia, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ivan, pode prosseguir.

Ivan Monteiro:

Bom dia a todos, obrigado por participarem da divulgação dos resultados da AXIA do 4T25 e do ano de 2025.

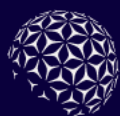
Esse foi um ano marcado por várias conquistas e a construção do que chamamos de uma base para o crescimento sustentável da Companhia. Entre nós, na Diretoria Executiva, a sensação é de que o *turnaround* – aquele *turnaround* tradicional – acabou, e o orçamento de 2026 já reflete o término desse *turnaround*. E vamos comentar um pouco das entregas ao longo de 2025.

Houve uma redução consistente dos passivos, um destaque muito grande, a trajetória de redução do empréstimo compulsório, do passivo relativo ao empréstimo compulsório, e também do PMSO. E aqui eu queria fazer o primeiro registro em relação ao PMSO: a contribuição que temos hoje da utilização de inteligência artificial na redução do PMSO ainda é pequena e tem um potencial gigantesco a ser capturado para os próximos anos.

Iniciamos também uma mudança no nível de investimentos. A Companhia que investia ao redor de R\$ 2,5 a 3 bilhões por ano, cinco anos atrás, vem numa trajetória de crescimento e se consolidando num patamar acima de R\$ 10 bilhões, performamos R\$ 9,6 bilhões em 2025, e agora superior a R\$ 10 bilhões, numa projeção para os próximos anos, que divulgamos agora pela manhã.

Outro marco nessas entregas consistentes foi o acordo com o Governo Federal em relação à ADI e a venda da nossa participação na Eletronuclear. Dois movimentos importantes do que chamamos de redução do risco percebido pelos investidores quando decidem pela compra de ativos, pela compra de ações ou ativos de renda fixa da AXIA.

Uma outra importante evolução foi com relação à alocação de energia, gestão de portfólio e no relacionamento com os clientes. Isso é um ponto de destaque. Na alocação de capital e crescimento, queria chamar a atenção para o volume de dividendos distribuídos esse ano relativo ao resultado de



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

2025, R\$ 8,3 bilhões. Só para vocês terem uma ideia, R\$ 8,3 bilhões era o valor nominal de mercado da antiga Eletrobras no ano de 2016.

Um outro desafio importante é, nessa aceleração de investimentos, a construção de um *pipeline*, um *pipeline* robusto em que expressamos o crescimento inorgânico baixo, muito baixo ainda, mas que passa a fazer parte da nossa visão de futuro, e um crescimento nos ativos que conhecemos bastante, dos nossos próprios ativos, que já têm licenças ambientais, já conhecemos o comportamento desses ativos, trazendo modernização através da rubrica de reforços e melhorias nos investimentos que estamos fazendo, consequência da participação vitoriosa nos leilões de transmissão.

Continuamos numa busca constante de incorporação das novas tecnologias disponíveis para a melhoria da gestão, não só dos ativos, mas de todo o conjunto de posição futura no relacionamento com os nossos clientes e na gestão do nosso portfólio de energia. E eu dei destaque à pequena – ainda pequena – contribuição na redução do PMSO utilizando a inteligência artificial.

Passando para a fase que leva um tempo maior ainda, que é a fase de transformação cultural, eu queria chamar a atenção de que essa mudança, essa mudança que nós promovemos no nome da AXIA (agora para AXIA, de Eletrobras para AXIA) não é só mudar o nome, não é só apenas transformar e ter um novo valor; é mudar a atitude, ter cultura de dono e ter uma gestão totalmente focada na geração de valor e na criação de valor.

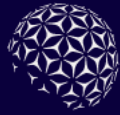
Finalmente, maximizando ou ainda reafirmando o nosso compromisso com a boa governança, nós fizemos uma proposta de migração para o Novo Mercado com as assembleias previstas para ocorrerem em que os acionistas deliberarão essa proposição da Diretoria Executiva.

Eu agradeço muito a todos os colaboradores da Empresa e a confiança no mercado pela própria performance das ações da Companhia no ano de 2025 e no início de 2026 e passo agora a palavra para o nosso Diretor Financeiro e CFO, o Eduardo Haiama. Muito obrigado a todos.

Eduardo Haiama:

Obrigado, Ivan. Bom dia a todos. Antes de começar a apresentação no slide sete, eu queria destacar o que o Ivan acabou de comentar, que, para nós, é o fim do *turnaround*, e de fato, agora uma agenda com plano de futuro, e ela se reflete na publicação desse próprio resultado anual.

Acho que deve ter sido a primeira vez que a Companhia conseguiu publicar com qualidade um resultado no mês de fevereiro. Até então, todos os nossos resultados sempre haviam sido publicados no final de março, meados de março. Isso aqui não é, obviamente, só da área de contabilidade, isso aqui é um



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

trabalho e um esforço gigantesco da Empresa inteira, melhorando controles, melhorando processos, deixando mais redonda a Companhia como um todo, que resulta nessa publicação no mês de fevereiro.

Entrando agora no slide sete, um dos principais destaques, uma parte o Ivan já comentou, que é a alocação do portfólio de energia e a execução da metodologia da alocação de capital com dividendos recordes de R\$ 8,3 bilhões, mas também do aumento consistente dos investimentos, ganhando mais uma vez vários lotes no leilão de transmissão, que ocorreu em 2025, e atingindo o maior nível de investimentos desde 2015 na Companhia.

Na gestão de portfólio, nós concluímos a venda das térmicas e assinamos a venda da nossa participação em Eletronuclear. Na parte de eficiência, além do PMSO, já comentado pelo Ivan, estamos desenvolvendo cada vez mais fornecedores, cadeias de fornecedores internacionais, para ter certeza de que vamos ser muito resilientes quando esse patamar de investimento crescer mais ainda do que nós estamos vislumbrando. E, do lado de pessoas e cultura, uma coisa que nos orgulha muito, que eu vou até falar um pouquinho mais para frente, foi o lançamento do primeiro programa de compra de ações com uma participação, na nossa opinião, expressiva dos nossos colaboradores, mostrando a confiança no caminho que a Empresa segue. E, por fim, hoje, 100% dos nossos gestores já têm metas que já estão alinhadas à estratégia, pensando sempre no médio e longo prazo.

No slide oito, entrando um pouco mais nos destaques financeiros, o investimento no trimestre atingiu quase R\$ 4 bilhões, um crescimento de quase 30% em relação ao 4T24. Em relação à margem de geração, mais uma vez crescemos, atingindo R\$ 101,00/MWh, em linha com a nossa estratégia que havíamos comentado no 1T25. E, ao proteger uma eventual queda de preços por conta de uma chuva que se avizinhava naquela ocasião, a partir de março, o cenário mudou e, naquela ocasião, nós dissemos que, então, colheríamos a estratégia ótima para 2T, 3T e 4T. Então, o 4T só consolidou aquilo que havíamos comentado no 1T.

Nós reconhecemos, nesse trimestre, R\$ 12 bilhões de ativação de ativo fiscal diferido. Isso aqui é, basicamente, após toda essa parte de *turnaround* concluída e também uma visão mais construtiva que estamos tendo no segmento geração, isso aqui mostra a nossa visão em relação à rentabilidade futura e o uso desses créditos ao longo dos anos, conforme a rentabilidade da Companhia cresce.

Leilão de transmissão, já comentei que nós ganhamos alguns lotes, representando um investimento (esse número ANEEL) de R\$ 1,6 bilhão, e uma vez concluído teríamos uma RAP de R\$ 140 milhões por ano. E, por fim, o nosso lucro ajustado atingiu R\$ 1,2 bilhão, foi um crescimento de 140% em relação ao 4T24.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

No slide nove, falando um pouco da nossa receita, ela cresceu em transmissão, uma parte aqui é reflexo das parcelas de ajustes que foram menores, mas também com o crescimento das receitas de reforços e melhorias. Em geração, ela sofreu um decréscimo, mas mais pela alienação das térmicas, que ainda estavam em operação total em 2024 e, em 2025, só no mês de outubro tinha uma única térmica ainda em operação.

Em relação ao EBITDA, nós apresentamos aqui um crescimento, e aqui é fruto do crescimento da margem de contribuição de geração já excluindo as térmicas de quase R\$ 400 milhões, e também pela redução do nosso custo do PMSO.

No slide dez, mostramos o mesmo investimento de R\$ 5,7 bilhões, mas mostramos basicamente quatro itens que no resultado nós não ajustamos, mas gerou muita pergunta, que é basicamente a receita a menor do ressarcimento de eólicas no 4T, que é basicamente quando as eólicas, que têm contratos com as distribuidoras, produzem menos, lá na frente você pode até devolver a receita maior que você recebeu. Então, aqui reconhecemos R\$ 250 milhões no trimestre de 2025 e de anos anteriores. Tem uma variação de R\$ 225 milhões de receita na transmissão do 3T para o 4T25. Elas são receitas temporárias, entram e saem, então recebemos uma receita, mas chega no reajuste seguinte, devolvemos se for antecipado. É meio que transitório.

Em relação ao custo, até para alinhar melhor todo o quadro da Empresa, de buscar, de fato, uma performance excepcional, nós ampliamos a faixa potencial de pagamento de PLR e ILP para a Companhia e, dadas as metas, que, de fato, acho que foi um ano muito bom para a Companhia, isso resultou num incremento de R\$ 108 milhões dessa linha em relação ao que seria, por exemplo, em 2024 com as métricas antigas.

E, por fim, foi a nossa mudança de marca, o *rebranding*, que, no trimestre, onde, de fato, implementamos essa alteração, nós gastamos R\$ 60 milhões. Então, se não tivesse esses eventos, nós teríamos atingido um EBITDA regulatório de quase R\$ 6,4 bilhões.

No slide 11, em relação ao lucro, acho que aqui o principal destaque é o reconhecimento do ativo fiscal diferido, que eu havia comentado, de R\$ 12 bilhões. Ajustando por esse efeito, o nosso crescimento de lucro teria sido de 140%.

No slide de 12, mostramos, como o Ivan havia comentado, a evolução dos investimentos ao longo dos anos. E olha que interessante, em 2022, nós investimos R\$ 5,4 bilhões. Só em reforços e melhorias (que é a melhoria da rede de transmissão) desse ano e o investimento que nós estamos fazendo em *overhaul* nas usinas, ultrapassam esse montante. Nós investimos, então, R\$ 9,6 bilhões e estamos prevendo para 2026 e 2027 atingir um patamar anual na faixa de R\$ 12 a 14 bilhões, fruto do início das obras dos leilões



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

que vencemos nos anos anteriores e do crescimento que deve continuar na linha de reforços e melhorias em transmissão.

Passando um pouco para a comercialização, no slide 14, nós já mostramos onde temos nossos recursos em cada submercado. Então, isso aqui é interessante entender como é que se comportou a sazonalidade desses recursos em cada um dos trimestres, já incluindo compras e subtraindo aqui aquelas vendas que já estão contratadas a longo prazo, que é a vendas do ACR.

Isso se reflete, quando olhamos no slide 15, a evolução da nossa margem de geração. Então, a margem de geração, quando pegamos o 4T24 – e aí excluindo essa questão do ressarcimento das eólicas, que na comparação não é banana com banana – de R\$ 250 milhões, nós teríamos tido um crescimento de 25% da nossa margem de geração – e isso aqui obviamente tem que excluir as térmicas, que existiam no 4T24 e já não existia mais no 4T25 –, mostrando aí a estratégia bem pensada e executada para comercializar o nosso portfólio de geração.

No slide 16, não vou comentar o gráfico da esquerda, que é um pouco do reflexo do que já falamos no slide anterior, mas mostrar um pouco, para 2026, considerando aqui as nossas usinas e a garantia física que temos nelas, e aí usando o GSF esperado pela CCEE, está junto também com a garantia física sazonalizada pelo MRE. Então, como vocês podem ver, no 1T, temos praticamente quase 14 GW de energia, caindo aí para o vale no 3T26 para 8 GW. Isso aqui é muito função do GSF esperado, mais fraco, no 2S, e voltando a crescer um pouco no 4T para 11 GW.

Passando para o slide 18, a agenda de cultura e ESG, como eu havia comentado, nós lançamos o primeiro programa de compra de ações, onde nós tivemos 1.644 colaboradores se tornando acionistas da Companhia. Isso representa 22% de todo o quadro de funcionários. E o interessante, quando você olha por dentro, dessas pessoas, 54% mais ou menos desse quadro, só possui ações de AXIA. E desses 1.600 também, quase 40% é a primeira vez que compram ações. Então, mostra, de fato, um alinhamento muito grande dos nossos colaboradores, em geral, com a estratégia da Companhia de longo prazo.

Lembrando que essas ações precisam permanecer restritas durante o prazo de três anos. Isso não é uma visão de curto prazo, é uma visão de longo prazo.

Em relação ao programa de remuneração, como já havia dito, nós atualizamos o programa para reforçar o alinhamento entre o desempenho com geração de valor, priorizando a estratégia da Companhia, e isso, tanto esse quanto o anterior, na nossa opinião, só reforça o que nós estamos buscando, que é uma atitude de dono de cada um aqui nessa Companhia.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

No slide 19, falando um pouco da Agenda ESG, nós propusemos a entrada no Novo Mercado - vamos comentar um pouco no slide seguinte - e aí com isso acho que vamos melhorar bastante a questão de governança, que já é boa, mas acho que vai ficar melhor ainda.

Nós lançamos uma calculadora, que é disponível para qualquer um, acessando para medir as suas emissões de gases de efeito estufa e também tendo soluções para ajudar a reduzir ou neutralizar.

Com muito orgulho, nós entramos na lista A do CDP, que é uma referência global em avaliação ambiental. Estamos muito em linha com a nossa trajetória de *Net Zero* até 2030. E, mais uma vez, compomos a lista do Sustainability Yearbook de 2026 da S&P.

No slide 20, por último, só comentar que então nós teremos a nossa Assembleia no dia 1º de abril deste ano para votar a entrada no Novo Mercado, que é o nível mais alto de governança da Bolsa, da B3. Com isso, todos os acionistas terão direito a voto, então os mesmos direitos políticos, e dali em diante os mesmos direitos econômicos (leia-se dividendos), sem nenhuma distinção entre os seus acionistas. E, na nossa opinião, ao fazer isso nós melhoramos a nossa otimização para fins de alocação de capital, melhoramos a atração para potenciais os novos investidores, com melhoras em *ratings* de ESG também e, ao juntar as várias classes de ações, nós estaremos melhorando a liquidez e a percepção de risco em geral.

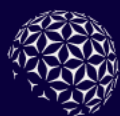
Acho que, com isso, podemos passar para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Daniel Travitzky, do Safra: Olá, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Bom, tenho duas perguntas aqui do meu lado. A primeira é sobre o lucro bastante elevado que vocês reportaram nesse trimestre. Eu queria mais perguntar como que esse resultado aqui pode se refletir em distribuições futuras de dividendos e alocação de capital da Companhia? Essa é a primeira pergunta.

E uma segunda pergunta, olhando para o *pipeline* de leilões que temos esse ano, tanto de geração nos LRCAPs, esse de março e futuramente o de bateria, tanto como nos leilões de transmissão, que vão ter bastante relevância esse ano, queria entender como a Empresa está enxergando essas oportunidades. Se puderem nos dar um pouco de cor como vocês enxergam isso. Muito obrigado.

Ivan Monteiro: Obrigado. Iniciando a resposta com relação à alocação de capital e dividendos, trabalhamos muito com o resultado estrutural da Companhia, o resultado estrutural e sua previsibilidade. Isso nos dá muita tranquilidade em relação ao que venhamos a capturar e que acabamos capturando em relação ao preço de energia.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

Então, aquelas condições que estavam sob a gestão da administração, elas foram implementadas e, por fim, a previsão sobre o que venha a ocorrer no futuro, você deu um destaque muito grande ao lucro líquido do 4T, mas eu queria colocar o resultado consistente da Companhia desde a privatização. Desde a privatização, houve uma captura e um trabalho intenso de redução das *liabilities*, de redução dos passivos, de diminuição do PMSO, da adequação da estratégia e, principalmente, no fundo, também uma mudança na cultura que foi já bastante destacada pelo Haiama.

Mas eu passo a palavra para ele e depois eu passo para o Élio, para o Élio falar um pouquinho da nossa estratégia de participação dos leilões futuros, tanto de bateria, quanto de capacidade, quanto de transmissão. Haiama, por favor.

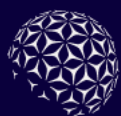
Eduardo Haiama: Obrigado, Daniel. Em relação a dividendos, o fato de ter crescido por conta da ativação do IR diferido em si, ele não muda em nada a nossa metodologia de alocação de capital, lembra?

Como nós vimos a alocação de capital, seja em dividendos, seja em compras, seja em novos investimentos, nós sempre olhamos um horizonte de cinco anos com base em uma projeção de fluxos de caixa, alavancagem, usando sempre preços conservadores para a parte da energia que não está contratada, e com isso verificamos se temos espaço ou não para estar alocando mais capital, pagando mais dividendos ou recompra ou novos investimentos.

Então, o lucro em si, que foi por conta dessa ativação do IR, por enquanto é só uma visão construtiva em relação à Companhia no longuíssimo prazo. Não é uma visão necessariamente de curto prazo. No curto prazo, essa metodologia é o que vale. Nós entendemos, como o Ivan comentou, muita coisa ao longo de 2025 que ajuda na nossa percepção de risco, mas o lucro, pura e simplesmente, não é o *driver* para estar declarando mais ou menos. Essa é a nossa visão desse horizonte de cinco anos.

Élio Wolff: Obrigado, Daniel. Bom dia, bom dia para todos. Nós já comentamos aqui no passado que a atividade de leilão transmissão acaba sendo uma atividade contínua do grupo. Nós vimos, desde 2023, patrocinando ativamente dos leilões. Então, só para dar uma onda de grandeza, foram ofertados cerca de 39 lotes de transmissão desde 2023 para cá. O grupo AXIA que participa, sempre de forma competitiva, com muita responsabilidade e sempre com muito foco, em geração de valor, participamos em 34 desses 39.

Então, se estudamos quase todos (senão todos), eventualmente descartamos a participação em alguns, e fazemos isso sempre de uma forma muito técnica, muito objetiva. Desses 34 que participamos, acabamos tendo sucesso em 9. Então, esse é o histórico recente.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

É lógico que histórico para o futuro não tem nada, mas isso já mostra a nossa competitividade. Acho que o grupo vem crescendo muito a capacidade de ser competitivo, principalmente na questão da engenharia e suprimentos. Se queremos ser braço fundamental, o DNA da Companhia aqui com sua capacidade de engenharia, então isso trazemos, logicamente, para 2026, e 2026 já enxergamos de forma mais organizada pelo menos três leilões. Quer dizer, quiçá quatro ou cinco. Já em março, temos dois, você pontuou bem, temos o primeiro leilão de capacidade, no qual é permitido a participação de hidro. E já comentamos também, vemos isso com muito bons olhos.

E o Ivan relatou no início a questão de *pipeline*. Então, só em capacidade de hidro, olhamos o potencial do grupo, no médio e longo prazo, de até passando aí 6 GW. E uma parcela disso, lógico, vamos habilitar e vamos participar e vamos tentar viabilizar esses projetos no leilão de 18 de março.

Em transmissão, na mesma linha, quer dizer, como comentamos, estudamos sempre todos os lotes, temos um leilão agora dia 27 de março e outro já pré-agendado para outubro, fim de outubro. E eventualmente tem um subleilão, de um distrato de um outro *player* eventual, que possa ocorrer no mês de abril e maio e, eventualmente, olhamos também.

Mas essa atividade, ela é contínua, estudamos sempre, e mais próximo do leilão decidiremos de que forma que vamos participar, ou os lotes que vamos objetivamente *bidar*. Mas sempre de forma muito séria, muito tranquila, sempre focada muito em geração de valor.

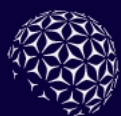
E, por fim, ainda sem data marcada, mas com previsão, um leilão de bateria que nós também estudamos. Nós estamos estudando, analogamente vendo o *pipeline*, já passamos de 4 GW de *pipe* de bateria, precisamos enxergar as regras e entender quanto desses quatro conseguimos efetivamente ofertar, mas o grupo vem progressivamente crescendo o seu *pipe* para poder viabilizar da forma certa, com disciplina, geração de valor. E os leilões, logicamente, é uma bela oportunidade para poder materializar esses investimentos.

Acho que é isso.

Ivan Monteiro: Obrigado, Élio.

Daniel Travitzky: Obrigado, pessoal.

Bruno Amorim, da Goldman Sachs: Oi, bom dia a todos. Parabéns pelos resultados e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação à dinâmica de preço de energia. Eu entendo que existe uma visão de que, estruturalmente, o preço da energia está subindo e pode



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

continuar subindo. Por outro lado, estamos passando por um ano mais seco, que, do ponto de vista cíclico, coloca os preços em patamares mais elevados.

Então, a pergunta é: como é que vocês têm operado nesse ambiente, se vocês têm se aproveitado um pouco dessa dinâmica cíclica mais favorável, ou se a estratégia continua sendo esperar para uma concretização de preços maiores mais para frente? Mais para entender como é que vocês pensam essa questão do cíclico de curto prazo versus o longo prazo.

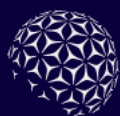
E a segunda pergunta é entender, na medida em que vocês possam comentar, como é que vocês veem a oportunidade vindo de *data center*, se vocês têm conversas, se vocês entendem que isso, de fato, é um grande para o país e para a indústria para a demanda de energia elétrica ao longo dos próximos três, cinco anos, ou se ainda é muito cedo para dizer? Obrigado.

Ivan Monteiro: Muito obrigado pelas perguntas. Eu passo a palavra aqui ao Rodrigo Limp para falar um pouco dessa nossa visão de preço e energia. E depois eu queria, ainda sobre preço de energia, ouvir o Ítalo e o Ítalo complementa com relação a nossa estratégia em relação à *data center*. Mas agradeço a pergunta.

Rodrigo Limp: Obrigado, Bruno. Bom dia a todos. De fato, vimos enfrentando nos últimos anos uma mudança grande na dinâmica de preços no mercado de energia. Nós saímos de um período em 2022, 2023 até meados de 2024, com uma visão muito, em preços, próximos do piso, inclusive para um horizonte de mais longo prazo. E a partir do 2S24, tivemos, de fato, uma mudança grande. E algo que não existia antes, e de forma tão presente, no nosso setor, foi uma volatilidade dentro do próprio dia, uma questão de confiabilidade, de flexibilidade, que antes os preços acabavam não refletindo. Antes não existia nem o PLD horário, mas mesmo nos primeiros anos, ainda não tinha essa percepção.

E também, acho que os movimentos de redução de subsídios, que vão na direção correta, de melhor sinalização dos preços, contribuíram também para essa mudança de percepção do mercado. Saímos de um patamar bem diferente do que o setor enxergava em 2023 e 2024 para os próximos anos, do que temos hoje. E isso observa-se não somente no ano corrente, mas também no A1, A2, A3.

E naturalmente para esse ano, como você bem colocou, estamos um pouco mais pressionados em termos de preços por causa do regime hidrológico. Tivemos até janeiro um período de chuvas fracas, em fevereiro tivemos uma elevação, que eu acho que trouxe um respiro para o setor, uma confiabilidade maior ao longo do ano, mas nada que, pelo menos até o momento, traga uma transformação estrutural de preços ao longo do ano.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

E do nosso lado aqui na gestão de portfólio, consideramos todos esses cenários. É fato que temos agora uma volatilidade muito maior do que tínhamos antes, o que significa que os preços daqui a um mês, dois meses, podem oscilar fortemente para cima e para baixo.

E um ponto que consideramos com muita atenção na nossa gestão de portfólio é a questão do submercado, que, como vocês bem conhecem, temos o nosso portfólio muito distribuído entre os submercados, com boa parte da nossa energia no Norte e Nordeste. Então, temos bastante atenção.

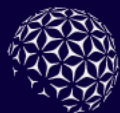
Janeiro e Fevereiro, com preços elevados, tivemos pouco descolamento entre submercados. Março já é um mês que provavelmente observaremos descolamentos maiores, acima de R\$ 100, e adotamos uma posição que nos protege dessa volatilidade, desse risco, de submercado. E no longo prazo, de fato, observamos uma maior percepção de preços pelo setor, então estamos sempre abertos a discutir com clientes, propostas de longo prazo, preços de longo prazo, e à medida que entendamos que façam sentido das negociações, nós avançamos.

Ivan Monteiro: Muito obrigado. Ítalo, por favor.

Ítalo Freitas: Obrigado, Ivan. Bom dia, Bruno. Eu acho que, só complementando o que o Limp citou aí, a questão dos preços, eu acho que o Brasil entra agora numa nova fase do setor elétrico, com essa volatilidade, muito pela falta de capacidade de atender a flexibilidade do sistema, com a introdução das intermitentes, principalmente a geração distribuída, e isso tende a crescer naturalmente, que é uma tecnologia que vem se inserindo nesse novo sistema elétrico brasileiro.

Então, é uma questão estrutural que vemos uma subida de preços aí até que haja alguma inserção de uma tecnologia que estabilize o sistema. Então, naturalmente, você vai ver uma trajetória desses preços, ainda mais no Brasil, que tem uma matriz ainda muito dependente da hidrologia, como o Limp esclareceu, com um ano como esse, que, com janeiro apertado, já dá uma pressão de preços.

Nesse sentido também, obviamente, que vemos esse problema de *curtailment*, principalmente lá em cima no Nordeste. E nessa condição, a necessidade de carga é muito grande naquela região, fazendo com que seja um ambiente interessante para a vinda desses *data centers* que você mencionou, Bruno. Nós estamos em conversa com alguns *players* de *data center*, *players* grandes. A questão hoje é todo o desafio de infraestrutura que o Brasil tem que, vamos dizer assim, adequar para receber uma grande carga. Um *data center*, um grande *data center hyperscale*, acima de 500 MB, 1 GB, 1,5 GB, ele traz desafios operacionais para o sistema, principalmente na aplicação, se é uma aplicação de treinamento ou se é uma aplicação de inferência. Se é uma aplicação de treinamento, ele simplesmente pode parar de uma hora para a outra e a frequência do sistema baixar e o ONS não está preparado para isso.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

Então, existe um desafio estrutural que se precisa azeitar para receber essas grandes cargas. Mas, naturalmente, o Brasil, principalmente no Nordeste, ele é uma região que vai ajudar muito a ter uma grande carga. Então, estamos, sim, conversando com alguns *players*, mas observando todos esses pontos que precisam ser azeitados operacionais.

Bruno Amorim: Perfeito, muito obrigado.

Felipe Andrade, do Itaú BBA: Bom dia, pessoal, Ivan, Haiama, todo o time da AXIA. Eu queria endereçar com vocês dois temas, se possível. Primeiramente, falando de comercialização, a Empresa apresentou uma margem de contribuição do ACL e do mercado de curto prazo próximo a quase R\$ 300,00/MWh, que, na nossa visão, representa um ganho de modelação relevante, mais próximo a R\$ 30,00/MWh.

Duas perguntas aqui nesse *front*: considerando o atual patamar de preço que temos observado no 1T26, qual é o nível que a Empresa vem enxergando de ganhos de modulação, mesmo patamar ou até um pouco mais relevantes? E como vocês veem o impacto do El Nino nos preços no 2S?

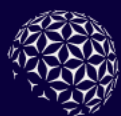
E, por fim, se pudessem também comentar, se possível, qual seria a melhor expectativa da administração para uma potencial conclusão do processo de migração para o Novo Mercado? Muito obrigado.

Ivan Monteiro: Muito obrigado. Relativamente à comercialização, eu vou pedir participação do Haiama em relação ao processo de migração para o Novo Mercado, também o Haiama e, Camila, fique à vontade se quiser complementar, por favor.

Eduardo Haiama: Felipe, só a primeira que você perguntou sobre modulação, passando no 4T, nós até colocamos na nossa apresentação, na parte de anexos, que o 4T gerou por volta de R\$ 15,00/MWh para as hidrelétricas. Então, quando você joga isso na energia que, de fato, temos alocada, ela vai rodar por volta dos seus R\$ 300 milhões ou um pouco menos, mais ou menos, no trimestre. E a tendência, obviamente, para a frente, é que isso, conforme o sistema vai ficando, como o Ítalo bem comentou, com mais inserções de fontes intermitentes e demandas que podem estar tendo picos por ondas de calor em si, que isso aqui cresça no tempo.

Mas para a frente, eu prefiro até chamar aqui o especialista, vou chamar o Limp, para falar um pouco mais.

Rodrigo Limp: Como eu comentei, hoje temos cada vez mais presentes essa modulação diária, essa volatilidade de preço entre as horas do dia. Tivemos, por exemplo, no dia 4 de fevereiro, que foi um dia bem atípico, o preço horário chegou a R\$ 1.600,00. Nesse dia especificamente, a modulação passou dos



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

R\$ 40,00. Hoje temos observado, na média, na ordem de R\$ 15 a R\$ 20, um pouco crescente nesse 1T em relação ao 4T, e a tendência é que ela tenha um crescimento nos próximos anos.

É claro que novas tecnologias, leilões de capacidade, sistemas de armazenamento acabam, no futuro, podendo atenuar de forma relevante. Mas hoje acaba que o preço, a sinalização do preço, o resultado do PLD diário, acaba trazendo esse efeito na modulação, que acaba sendo sempre positivo para as hidrelétricas pelo papel que as hidrelétricas têm e a característica da fonte, que, de fato, é a única que proporciona essa flexibilidade que o sistema tanto precisa e que, de fato, precisa ser valorizada.

Eduardo Haiama: Em relação ao Novo Mercado, Felipe, a nossa expectativa é, no dia 1º de abril, ter as Assembleias das PNAs, PNBs e ONs. Eu acho que o mercado mostrou um pouco do que deve ser a Assembleia, acho que todo mundo recebeu bem, as ações subiram, acho que vocês mesmos, e os demais analistas aqui presentes, acho que todo mundo entendeu esse movimento que fazemos parte, é um movimento normal, natural, da fase atual da Companhia que está ocorrendo. Então, estamos relativamente tranquilos com esse processo e esperando aqui poder unificar as classes. Nós estamos com a agenda de futuro mesmo daqui pra frente.

Ivan Monteiro: Camila, se quiser complementar, por favor.

Camila Araújo: Acho que o Haiama falou bem, acreditamos no modelo que estamos avançando para as aprovações. A Assembleia é dia 1º de abril, mas não é mentira, é de verdade. E vamos fazer as três assembleias com a expectativa positiva pelos resultados que temos visto e comentários que temos visto e recebido a respeito do movimento. Obrigada.

Felipe Andrade: Ótimo, pessoal. Obrigado pela atenção.

Ivan Monteiro: Obrigado.

Raul Cavendish, da XP: Oi, bom dia, pessoal. Vocês me escutam bem? Obrigado pelo *call*. Eu tenho uma pergunta aqui. Pensando nas alocações de energia que vocês divulgam nos materiais de vocês, já desconsiderando o GSF e etc., eu tenho percebido uma dificuldade de reconciliar o volume de energia vendida no trimestre versus as alocações que vocês publicam antecipadamente.

Existe algum elemento que não está capturado nas divulgações de alocação de vocês que impactam no volume de venda de energia que nós não conseguimos modelar? Por exemplo, atividades de comercialização ou alguma coisa do tipo, para eventualmente nos ajudar a ter um pouco mais de acurácia na modelagem ao longo dos trimestres? Por mais que talvez na visão o ano não mude muito. Obrigado.



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

Ivan Monteiro: Obrigado, Raul. Eu passo aqui para o Haiama.

Eduardo Haiama: Obrigado, Raul. Bom, tem uma informação hiper, ultra confidencial que é como nós alocamos nossa energia segurada. Obviamente, quando nós divulgamos, divulgamos o que está lá no MRE, que é inclusive o que colocamos no slide, que é a garantia física alocada no MRE com o seu GSF projetado. Então, essa aqui é uma diferença que já ocorre. A partir de 27, obviamente, não tem mais essa diferença, vai ser mais tranquilo.

E, além disso - aí tem que ver como as pessoas estão modelando -, lembra que os nossos contratos que estão no ACR, aqueles de longo prazo com as distribuidoras, todos têm seguro GSF. Então, alguns de 92%, outros de 100%, e isso obviamente impacta na hora de fazer essas contas. Então, isso pode estar talvez gerando alguma distorção na hora de projetar versus a realizada.

Mas, não sendo isso, tudo que divulgamos em termos de poder estar liquidando, vendendo e etc. em si, é, de fato, o que está ocorrendo, mas pode ter essas diferenças aqui que você estava fazendo a projeção versus o que você está depois enxergando.

Não sei se ficou claro, Raul.

Raul Cavendish: Não, está claro, está ótimo. Obrigado. E aí acho que, por fim, talvez uma adicional aqui é, além do próprio LRCAP, produto hidro, temos aí o debate de armazenamento. Talvez pegar um pouco da perspectiva do Élio e time, tanto a cabeça do grupo para o leilão de armazenamento, se faz sentido, e se esses recentes debates sobre bateria ficar aí nessa faixa de 1.2 a 1.7, é um número que internamente vocês acham que é aderente, ou vocês enxergam alguma discrepância aí versus esses números dado a conjuntura de CAPEX de bateria, que talvez ainda é um pouco incerto aqui no Brasil? Enfim, um pouco da visão de vocês acho que nos ajudaria. Obrigado.

Ivan Monteiro: Obrigado, Raul. Élio, por favor.

Élio Wolff: Então, vamos lá. Bom dia, Raul. Obrigado. É até um tema, assim, falamos muito de LRCAP, desse leilão, mas, na verdade, na verdade, quer dizer, o que enxergamos é que o sistema precisa cada vez mais de potência. Então, esse é o primeiro leilão que temos o objetivo aqui. Quer dizer, não acaba por aqui, virão outras possibilidades de comercializar nossa capacidade. Para início, o nosso potencial, o nosso *pipe* aqui de 3 GW.

Bateria, é um pouco ceda ainda para definirmos aí o discurso com relação ao que pode ser um marginal. Quer dizer, o grupo estuda, tem bastante... é um universo diferente, muitos fornecedores, muitos fornecedores, tanto que temos que ir trabalhando em conjunto com muitos deles, que já tem um ano,



AXIA ENERGIA

Transcrição da Videoconferência 4T25

dois anos, então, tentando desenvolver, e vamos evoluir a forma de participar, a forma de poder contribuir, logicamente, fazendo sentido para o Grupo, fazendo sentido econômico.

Mas ainda é um pouco cedo para falarmos de níveis de bateria. Obrigado.

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 Monteiro: Bom, queria agradecer a participação de todos. Em dúvidas adicionais, por favor, entre em contato com a área de RI da AXIA. Obrigado.

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